

Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Δυτικής
Ελλάδας

Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας - Τμήμα
Λογιστικής

Πτυχιακή Εργασία

Θέμα

**Σύγχρονα Χρηματοδοτικά
Εργαλεία και ο Ρόλος τους στην
Χρηματοδότηση**

Καθηγητής

Δρ. Γεώργιος Ζαφειρόπουλος

Επιμέλεια

Κατσαρός Ανδρέας

Ρουμελιώτης Αριστείδης

Μαγγίνας Ιωάννης

Πάτρα 2017

περιεχόμενα

Περίληψη	5
Abstract	5
Εισαγωγή	6
Κεφάλαιο1: Προσδιοριστικά στοιχεία	7
1.1 Ορισμοί χρηματοδοτικών εργαλείων(leasing, factoring, franchising κλπ).	7
1.1.1 Leasing-χρηματοδοτική μίσθωση.	7
1.1.2 Factoring.	8
1.1.3 Franchising.	9
1.2 Ιστορικά στοιχεία.	10
1.2 Εννοιολογικός προσδιορισμός: franchising, franchisor, franchisee.	13
1.3 Εννοιολογικός προσδιορισμός του Leasing.	14
Κεφάλαιο_2: Λειτουργίες χρηματοδοτικών εργαλείων.	18
2.1 Λειτουργίες leasing	18
2.1.2 Εφαρμογές της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης	28
2.1.3 Τομείς εφαρμογής χρηματοδοτικής μίσθωσης	29
2.1.4 Προϋποθέσεις εφαρμογής χρηματοδοτική μίσθωσης.	30
2.1.5 Η Χρηματοδοτικής Μίσθωσης στην λογιστική.	31
2.2 Λειτουργίες Factoring	35
2.2.1 Κατηγορίες Factoring	35
2.2.2 Διαχείριση Απαιτήσεων.	38
2.2.3 Το factoring στην Ελλάδα.	39
2.2.4 Ελληνική ένωση factoring.	39
2.3 Με βάση την επιχειρηματικής δραστηριότητας.	42
2.3.1 Franchising διανομής	42
2.3.2 Franchising υπηρεσιών.	43
2.3.3 Franchising βιομηχανίας – παραγωγής.	43
2.3.4 Μικτά είδη Franchising.	44
2.3.5 Διάκριση του franchising αναφορικά με τις σχέσεις των εμπλεκομένων .	44
2.3.6 Χρηματοδοτικό franchising.	44
2.3.7 Συνεταιριστικό Franchising.	45
2.3.8 Μερικό Franchising.	45
2.3.9 Με κριτήριο τον βαθμό εξάρτησης των εμπλεκομένων.	45
2.3.10 Franchising υπαγωγής.	45

2.3.11 Franchising ισοτιμίας.	46
2.3.12 Η ιστορία του franchising.	46
2.3.13 Οι βασικότερη νομικοί ορισμοί του Franchising.	50
2.3.14 Μέρη σύμβασης franchise.	51
2.4 Franchising και Χρηματοδότηση.	52
2.4.1 Κριτήρια αξιολόγησης του δότη και του συστήματος franchising.	53
2.4.2 Κριτήρια Αξιολόγησης του λήπτη.	53
2.4.3 Κριτήρια αξιολόγησης της σύμβασης franchising.	54
Κεφαλαίο_3: Νομικό πλαίσιο χρηματοδοτικών εργαλείων.	55
3.1 Νομικό πλαίσιο leasing	55
3.1.1 Νομική θέση του Μισθωτή	57
3.2 Νομοθετικό πλαίσιο factoring	58
3.3 Νομοθετικό πλαίσιο franchising.	61
Κεφαλαίο_4: Πλεονεκτήματα μειονεκτήματα χρηματοδοτικών εργαλείων.	63
4.1.1 Πλεονεκτήματα μισθωτή(Leasing).	63
4.1.2 Πλεονεκτήματα για τον εκμισθωτή (Leasing).	64
4.1.3 Πλεονεκτήματα για την Εθνική Οικονομία (Leasing).	65
4.2 Μειονεκτήματα(Leasing).	65
2.3 Πλεονεκτήματα Factoring.	66
4.3.1 Πλεονεκτήματα factoring για τις τράπεζες.	68
4.4 Μειονεκτήματα factoring.	68
4.5 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα franchising.	69
4.5.1 Πλεονεκτήματα	69
4.6 Μειονεκτήματα	72
Κεφάλαιο 5: Υπηρεσίες και ανάγκες που καλύπτουν τα χρηματοδοτικά εργαλεία.	76
5.1 Προστασία από των πιστωτικό κίνδυνο.	76
5.1.1 Διαχείριση Απαιτήσεων.	77
5.2 Κατηγορίες Factoring	77
5.3 Υπηρεσίες και ανάγκες που καλύπτει το Leasing.	81
5.4 Υπηρεσίες και ανάγκες που καλύπτει το Franchising.	84
Κεφαλαίο 6° :Παράδειγμα λογιστικών εφαρμογών.	85
6.1 Παράδειγμα 1° :Factoring	86
6.2 Παράδειγμα 2° : leasing	88
6.3 Παράδειγμα 3ο: leasing	92

Συμπεράσματα	97
Βιβλιογραφία	99

Περίληψη

Στην παρούσα εργασία προσδιορίζονται, αναλύονται και παρουσιάζονται οι δυνατότητες χρήσης των χρηματοδοτικών εργαλείων. Στην δεδομένη οικονομική συγκύρια όπου το τραπεζικό σύστημα παγκοσμία αλλά και ειδικότερα στην Ελλάδα έχει γίνει πιο φειδωλό στην παροχή ρευστότητας. Αυτό προσδιορίζει ότι θα πρέπει να γίνει χρήση αυτών των εργαλείων (χρηματοδοτικών) από τις επιχειρήσεις να γίνεται με μεγαλύτερη σύνεση και να επιλέγεται η χρήση εκείνη που θα είναι πιο αποδοτική για αυτές. Η ανάλυση, η χρήση και οι δυσκολίες που χαρακτηρίζουν τα εν λόγω εργαλεία αποτελούν το βασικό αντικείμενο που περιγράφεται στη παρούσα εργασία.

Abstract

In the present study identified, analyzed and presented the potential use of financial instruments. In the given economic context where the global banking system and especially in Greece has become more parsimonious in providing liquidity. This specifies that you should be using these tools (financial) companies to become more wisely and be selected to use one that is more efficient for them. This analysis, use and difficulties that characterize these tools are the main object described in this paper.

Εισαγωγή

Η παρούσα εργασία αποτελεί μια προσπάθεια προσδιορισμού των χρηματοδοτικών εργαλείων (ΧΕ), της συμβολής που παρέχουν στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Δημιουργήθηκε στα πλαίσια των υποχρεώσεων μας για την ολοκλήρωση των σπουδών μας στο τμήμα λογιστικής του Τεχνολογικού Εκπαιδευτικού Ιδρύματος Δυτικής Ελλάδος. Η εργασία αποτελείται από τρία μέρη, στα δυο πρώτα περιγράφονται τα θεωρητικά πλαίσια των ζητημάτων που αφορούν και προσδιορίζουν την δομή, την χρήση και τα θέματα που δειπνούν τα ΧΕ και το τρίτο μέρος αποτελείται από πρακτικά παράδειγμα λογιστικών εφαρμογών ΧΕ για κάποια από αυτά.

Αναλυτικότερα στο πρώτο μέρος περιλαμβάνονται αρχικά κάποια προσδιοριστικά στοιχεία των ΧΕ, ακολουθεί μια ιστορική ανάδρομη στην μεταβολή και την χρήσης αυτών εργαλείων από τις επιχειρήσεις. Εν συνέχεια υπάρχει ένα θεωρητικό πλαίσιο που παρουσιάζει τις μορφές διαχειρίσεις των ΧΕ και το πρώτο μέρος της εργασίας ολοκληρώνεται με την παρουσίαση των καινούργιων και καινοτόμων ΧΕ που έχουν προκύψει τα τελευταία χρόνια.

Το δεύτερο μέρος της εργασίας περιλαμβάνει αρχικά τα προβλήματα που προκύπτουν από την χρήση αλλά και την διαχείριση των χρηματοδοτικών εργαλείων. Ακολουθεί και προσδιορίζεται η προσβασιμότητα των ελληνικών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε αυτά τα εργαλεία και την συμβολή σε αυτή την διαδικασία των ευρωπαϊκών προγραμμάτων-κονδυλίων που εμπίπτουν σε αυτήν την κατηγορία. Ακολουθεί μια παρουσίαση των χρηματοδοτικών εργαλείων ανά κλάδο και το δεύτερο μέρος ολοκληρώνεται με την παρουσίαση του νομικού πλαισίου που διέπει την χρήση των ΧΕ.

Το τελευταίο μέρος αποτελείται από την παρουσίαση των λογιστικών εγγραφών και τον τρόπο που αυτές παρουσιάζονται σε λογιστική απεικόνιση κάποιων από αυτών των εργαλείων.

Κεφαλαίο 1: Προσδιοριστικά στοιχεία

1.1 Ορισμοί χρηματοδοτικών εργαλείων (leasing, factoring, franchising κλπ).

Στην σύγχρονη εποχή όπου οι μεταβολές των αγορών και του χρηματοπιστωτικού περιβάλλοντος χαρακτηρίζονται από έντονες μεταβολές και διακυμάνσεις. Η δημιουργία και η χρήση χρηματοδοτικών εργαλείων και των παροχών τους αποτελεί ζωτικό στοιχείο για τις επιχειρηματικές δραστηριότητες.

1.1.1 Leasing-χρηματοδοτική μίσθωση.

Ως Leasing ή χρηματοδοτική μίσθωση στην ελληνική του ετοιμολογία προσδιορίζεται μια εμπορική συμφωνία στην οποία ο κάτοχος-ιδιοκτήτης του εξοπλίσου με υλικά χαρακτηριστικά (ο εκμισθωτής) μεταβιβάζει στο χρήστη (ο μισθωτής) το δικαίωμα να χρήσης τον υλικού εξοπλισμού έναντι ενός ποσού σε δεδομένα χρονικά διαστήματα και για ορισμένο χρονικό διάστημα. Ως «υλικός εξοπλισμός» περιλαμβάνονται αντικείμενα σε μια συμφωνίας Leasing ένα μεγάλο φάσμα διαφόρων μηχανημάτων, μεταφορικών μέσων πάσης φύσεως, επιπλοσυσκευών, μηχανολογικού εξοπλισμού εργοστασίων, ακινήτων κλπ. στην περίπτωση διαχωρισμού της «οικονομικής» ζωή ενός υλικού από την προβλεπόμενη διάρκεια ζωής του και την χρήση ενός αγαθού από τον ιδιοκτήτη του, παρέχει την δυνατότητα σε ένα επιχειρηματία να διατηρεί στην επιχείρηση του τα είδη εξοπλισμού που του είναι απαραίτητα, αποκλειστικά και μόνο για το διάστημα κατά το οποίο η τεχνική τους απόδοση χαρακτηρίζονται από υψηλό επίπεδο. Το Leasing για χρονιά αποτελούσε ένα χρηματοδοτικό εργαλείο για τη ελληνικές επιχειρήσεις που περιβάλλεται από τεχνολογικής απαξίωσης, δηλαδή της διαρκούς παλαίωσης του υλικού εξοπλισμού της προόδου και του τεχνολογικού πολιτισμού. Έτσι η ενοικιαστές υλικού εξοπλισμού με αυτή την μορφή χρηματοδότησης είναι υποχρεωμένοι να αξιολογούν και αυτό τον παράγοντα της τεχνολογικής απαξίωσης.

Οι διαχωρισμοί με βάση το εννοιολογικό περιεχόμενο για το Leasing υποχρεούνται γίνονται με βάση:

- Ανάμεσα στη μακροπρόθεσμη χρηματοδοτική μίσθωση και την πιο βραχυπρόθεσμης λειτουργικής μίσθωσης.
- Είναι σημαντικό μια διαφοροποίηση μεταξύ ενός leasing με δυνατότητα αγοράς σε τιμή ευκαιρίας και ενός leasing, που δεν δίνεται η ευκαιρία στο μισθωτή ν' αποκτήσει τίτλο κυριότητας για το υλικό εξοπλισμό, μετά την λήξη της σύμβασης.
- Μεταξύ ενός leasing στο οποίο τα οφέλη, της φορολογικά εκπίπτουσας δαπάνης απόσβεσης και των άλλων επενδυτικών κινήτρων, ρέουν προς τον εκμισθωτή και του leasing στο οποίο ο ενοικιαστής είναι ο λήπτης αυτών των ωφελειών.
- Μεταξύ ενός leasing στο οποίο ο εκμισθωτής δικαιούται από το νόμο να επαναποκτήσει τον εξοπλισμό σε περίπτωση δήλωσης πτώχευσης του ενοικιαστή και ενός leasing στο οποίο δεν παρέχεται τέτοιο δικαίωμα.
- Τέλος μεταξύ συναλλαγών εσωτερικού και «διασυνοριακών» συναλλαγών κλπ. Οι κύριες μορφές leasing είναι 75% : η χρηματοδοτική μίσθωση και 75% η λειτουργική μίσθωση. (Γαλάνης Β.,2000)

1.1.2 Factoring.

Ως factoring χαρακτηρίζεται η σύμβαση στα πλαίσια της οποίας εκχωρούνται όλες ή και μέρος των απαιτήσεων (τωρινές και μελλοντικές) για μια επιχείρηση από την πώληση εμπορευμάτων ή παρεχόμενων υπηρεσιών, στην εταιρεία factoring που αναλαμβάνει τη χορήγηση χρηματοδοτικών προκαταβολών, τη λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των απαιτήσεων που έχουν εκχωρηθεί, τον έλεγχο της φερεγγυότητας των πελατών αλλά και την πιθανή κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή ουσιαστικά την καταβολή σ' αυτόν του προϊόντος της απαίτησης με ταυτόχρονη παραίτηση της εταιρείας από το δικαίωμα προσφυγής σε βάρος αυτού. Με δυο λόγο θα μπορούσαμε να πούμε ότι, το factoring είναι η εγγύηση είσπραξης ή προεξόφλησης (χρηματοδότησης) των απαιτήσεων (τιμολογίων) στο όνομα κάποιου αλλού, με το υπολογισμό κάποιας προμηθείας για τον εγγυητή.

Στην συνέχεια παραθέτονται τα βασικά χαρακτηριστικά του factoring:

- Το factoring δεν αποτελεί μια μεμονωμένη υπηρεσία αλλά μια δέσμη, ένα σύνολο υπηρεσιών, που περιλαμβάνει ένα ολόκληρο φάσμα αναγκών. Η επιχείρηση, που δραστηριοποιείται μέσω της χρήση factoring μπορεί να επιλέξει εκείνο το συνδυασμό των υπηρεσιών που προσδιορίζει και καλύπτει τις ανάγκες της.
- Σημαντικό χαρακτηριστικό του factoring είναι ότι ο factor, εφόσον, βέβαια προκύπτουν οι προϋποθέσεις, μπορεί να "αγοράσει" τις απαιτήσεις του επιχειρηματία δηλαδή να επωμιστεί τον πιστωτικό κίνδυνο, πράγμα που σημαίνει ότι σε περίπτωση που οφειλέτης δεν είναι σε θέση για οικονομικούς λόγους να ανταποκριθεί στις οικονομικές του υποχρεώσεις, τότε την ζημία την επωμίζεται ο factor που προεξοφλεί ή καταβάλλει το ισόποσο της απαίτησης στον επιχειρηματία, έχοντας παραιτηθεί από το δικαίωμα του να απαίτησης την επιστροφή των χρημάτων.
- Το factoring δεν είναι μια εφάπαξ εργασία που λαμβάνει χώρα περιστασιακά αλλά μια συνεχής και επαναλαμβανόμενη διαδικασία στα πλαίσια της οποίας εκχωρούνται, όχι μόνο οι παρούσες, αλλά και μελλοντικές απαιτήσεις κατά, των υφιστάμενων κατά τη στιγμή της υπογραφής της συμφωνίας, αλλά και κατά όσων θα αποκτηθούν μελλοντικά, με την υποχρέωση ότι οι απαιτήσεις κατά αυτών ανταποκρίνονται σε κάποιο συμφωνημένο μεταξύ factor και του προμηθευτή.

(<http://www.serresbiz.com/method-www/attach/factoring.htm>)

1.1.3 Franchising.

Ορίζοντας το franchising θα μπορούσε να αναφερθεί ότι είναι ένα σύστημα προώθησης προϊόντων, υπηρεσιών και τεχνολογίας που βασίζεται πάνω σε συμπράξεις ανάμεσα σε ξεχωριστά και ανεξάρτητα νομικά και οικονομικά επιχειρηματικά στοιχεία, τον δικαιοπάροχο και τους δικαιούχους, όπου ο πρώτος παρέχει στους δικαιοδόχους το δικαίωμα καθώς την υποχρέωση να δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά βάση του πρότυπου του δικαιοπαρόχου. Το δικαίωμα δίνει την δυνατότητα στον Δικαιοδόχο, με αντάλλαγμα μια άμεσης ή

έμμεσης οικονομική καταβολής, να μεταχειρίζεται την επωνυμία του δικαιοπάροχου ή και το σήμα, ή και το σήμα υπηρεσιών, επιχειρηματικές και τεχνικές μεθόδους, το διαδικαστικό σύστημα και άλλα δικαιώματα βιομηχανικής ή και πνευματικής ιδιοκτησίας υποστηρίζοντας τον μέσω της διαρκούς παροχής εμπορικής και τεχνικής βοήθειας μέσα στα πλαίσια και κατά τη διάρκεια μιας έγγραφης σύμβασης franchise που δημιουργείτε ανάμεσα στα δυο μέρη προ αυτό το σκοπό. Οι Petersen και Welch . έχει διερευνήσει τη στροφή σε διεθνή franchising από άλλες μορφές λειτουργίας, παρά στην τυπική εγχώρια αγορά franchising. Σε αυτή τη μελέτη διαπιστώθηκε ότι οι δανικές εταιρείες προχωρούν σε διεθνή franchising ως αποτέλεσμα μια γενικότερης στροφής από την χονδρική πώληση και την υπεργολαβία δραστηριοτήτων στην μεταγενέστερη συμμετοχή σε δραστηριότητες λιανικής πώλησης. Προηγούμενες εγκαταστάσεις ξένων θυγατρικών εταιριών λιανικών πωλήσεων φαίνεται να είναι σημαντικές για τη διευκόλυνση της μετάβασης στο franchising. (Σουφλερός Η.,1989).

1.2 Ιστορικά στοιχεία.

Σε αναφορά του το περιοδικό Fortune προσεγγίζει την εμφάνιση του leasing ως εξής: Το 1952 η πρώτη εταιρία, η «U.S. Leasing Co» ιδρύθηκε με πρωτοβουλία D.P.Boothe. Ο ιδρυτής της ήταν διευθυντής μιας εταιρίας που εμπορευόταν τρόφιμα στην Καλιφόρνια και του ανατέθηκε η εκτέλεση μιας τεράστιας παραγγελίας για λογαριασμό του αμερικάνικου στρατού. Το ζήτημα που πρόεκυψε ήταν ότι δεν είχε ούτε επαρκή εξοπλισμό για την παραγωγή τόσο μεγάλων παραγγελιών, αλλά ούτε και τα απαραίτητα χρήματα για την απόκτηση τους με βάση τα μέχρι τότε παρεχόμενα χρηματοδοτικά εργαλεία, όποτε ακλουθούσε το καθεστώς την ενοικίαση. Αυτό αποτέλεσε την έναρξη μιας ιδέας για το κατά πόσο εύκολα ένας χρηματοδότης μπορούσε να επεκτείνει τους τομείς δράσης του, σεβόμενος τις αρχές του επαγγέλματος του, με την απόκτηση και την απόδοση μέσα από την ενοικίαση ενός αγαθού, του οποίου όμως τα χαρακτηριστικά θα είχαν από την αρχή προκαθοριστεί, ανάμεσα στο ενοικιαστή και τον ενοικιαζόμενο.

Οι πρώτες μορφές factoring προσδιορίζονται κατά τον 15ο και 16ο αιώνα. Στα αρχικά στάδια εξέλιξης του θεσμού, το factoring ήταν ένας εμπορικός αντιπρόσωπος, με μεγαλύτερο όμως ρόλο από τον συνήθη, δηλαδή δεν περιοριζόταν μόνο στη

διακίνηση αποθήκευση και πώληση εμπορευμάτων με τη δική του επωνυμία, αλλά είχε επεκτείνει τη δραστηριότητά του και στην παροχή εγγυήσεων για τη φερεγγυότητα των πελατών, στη χορήγηση προκαταβολών "τοις μετρητοίς" στους επιχειρηματίες, πριν από την πώληση των εμπορευμάτων τους καθώς και στην παροχή επιχειρηματικών συμβουλών και υπηρεσιών.

Οι πρώτες επιχειρήσεις που ασχολούνταν με το factoring κατασκευάστηκαν από τους "del credere" που συνεργάζονταν με άγγλους εξαγωγείς στις περιοχές των αμερικανικών αποικιών, στις οποίες εγκατέλειψαν τις προσπάθειες είσπραξης των απαιτήσεων από τις πωλήσεις τους. Με αυτό τον τρόπο ξεκίνησαν να προσφέρουν εγγυήσεις στις υποχρεώσεις των αμερικανών πελατών τους και ακόμα ξεκίνησαν την εξόφληση προς τους προμηθευτές, οι οποίοι παρείχαν σ' αυτούς τα τιμολόγια των πελατών τους που ήταν να εισπραχθούν.

Οι πρώτοι κανονισμοί, νόμοι και δικαστικές αποφάσεις που αφορούν τους Factors άρχισαν να εφαρμόζονται στην Αγγλία. Μέχρι το τέλος του 19ου αιώνα η ανάπτυξη των εργασιών τους είναι συνδεδεθεί με τις ανάγκες του εξωτερικού εμπορίου ανάμεσα στην Ευρώπη και την Αμερική. Στις αρχές του προηγούμενου αιώνα, σημειώθηκε μια σημαντική εξέλιξη που επηρέασε σε μεγάλο βαθμό την εξέλιξη και διαμόρφωση του θεσμού. Οι Η.Π.Α. επέβαλαν δασμολογικούς φραγμούς ώστε να προστατεύσουν την εγχώρια παραγωγή τους, ως αποτέλεσμα αυτού τη μείωση των εισαγωγών από την Ευρώπη και συρρίκνωση του εξωτερικού εμπορίου μεταξύ των δύο ηπείρων. Ένας ακόμα παράγοντας που κατάφερε σημαντικό πλήγμα στις εργασίες των Factors είναι οι νέες συνθήκες που πρόέκυψαν, η ριζική μεταβολή της εμπορικής πολιτικής των μεγάλων αμερικανικών εταιρειών προς την κατεύθυνση της ανάληψης από τις ίδιες, της εμπορίας και του marketing των προϊόντων τους. Έτσι οι Factors μπροστά στην νέα πραγματικότητα δεν είχαν άλλη εναλλακτική δυνατότητα από το να επαναπροσδιορίσουν τη δραστηριότητά τους στα αντικείμενα εκείνα για τα οποία εκδηλωνόταν μεγάλη ζήτηση, δηλαδή τις πιστωτικές διευκολύνσεις προς τους εισαγωγείς και εξαγωγείς. Το Factoring είναι δυνατό να αποτελέσει ένα βασικότερο στοιχείο της σύγχρονης εμπορικής ζωής μιας χώρας σε αντίθεση με αυτό που πιστεύουν πολλοί επιχειρηματίες. (<http://www.serresbiz.com/method-www/attach/factoring.htm>)

Η ιστορική έναρξη του Franchising ξεκινά από τον Μεσαίωνα και συγκεκριμένα από τους βαρόνους, στους οποίους παραχωρούσε ο βασιλιάς το προνόμιο να μαζεύουν τους φόρους από μια συγκεκριμένης περιοχής, ως αντάλλαγμα για κάποιες υπηρεσίες, όπως για παράδειγμα τη διάθεση στρατού για ένα πόλεμο. Μια επιπλέον μορφή Franchise στην ιστορία συναντάται στο βρετανικό σύστημα «tied house», στο οποίο έκανα χρήση η ζυθοποιοί στις αρχές του 1800. Το σύστημα «tied house» αναπτύχθηκε ως αμυντικός μηχανισμός από τους ζυθοποιούς για να τους παρέχεται διέξοδος στις πωλήσεις του. Αντί για την λήψη ενός δανείου ή την μίσθωση της ιδιοκτησίας, ο ζυθοποιός παρείχε σε κάποιο ξενοδοχείο ως αποκλειστικό σημείο πώλησης της μύρας και των ποτών του. Το σύστημα «tied house» αναδείχτηκε ως ένας αποκλειστικός επιχειρηματικός σχεδιασμός ο οποίος υπάρχει ακόμα και στις μέρες μας.

Ο θεσμός του franchisee πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ στο τέλος του 19ου αιώνα. Η πρώτη μορφή franchising εμφανίστηκε όταν η εταιρεία ραπτομηχανών Singer εγκατέστησε ένα σύστημα κατασκευαστή και λιανοπωλητής ώστε να οργανώσει το δίκτυο διανομής της κατά την διάρκεια μετά τον Εμφύλιο Πόλεμο. Την ακολούθησαν και άλλες εταιρείες αυτοκινήτων, οι εταιρείες διανομής πετρελαιοειδών και οι βιομηχανίες αναψυκτικών και μύρας. Όμως η σημαντικότερη ανάπτυξη του θεσμού του franchising εμφανίζεται μετά τον 2ο Παγκόσμιο Πόλεμο λόγω των απαιτήσεων της περιόδου, δηλαδή την ανάπτυξη της μαζικής παραγωγής και προσφοράς υπηρεσιών που λειτούργησε συνδυαστικά με την έλλειψη δικτύων διανομής και των απαραίτητων οικονομικών μέσων για τις απαιτούμενες επενδύσεις. Στην Αμερική ο θεσμός αυτός εξαπλώθηκε σε όλους τους κλάδους κυρίως όμως του αυτοκινήτου μέσω τεχνική συντήρηση, επισκευές, service, συμπληρωματικός εξοπλισμός κλπ., ακλούθησαν οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, οι λογιστικές και οι διαφημιστικές υπηρεσίες, ο κλάδο τροφίμων και των εστιατορίων άμεσης εξυπηρέτησης. Στην Ευρώπη, ο θεσμός του franchising αντιμετωπίστηκε με μια αρχική επιφυλακτικότητα και ο ρυθμός ανάπτυξης του ήταν περιορισμένος. Μετά την είσοδο όμως Αμερικανών πολυεθνικών στον Ευρωπαϊκό χώρο εκδηλώθηκε σημαντικό ενδιαφέρον από τον επιχειρηματικό κόσμο της Ευρώπης, για το νέο αυτό σύστημα εμπορικής συνεργασίας. Το 1972 ιδρύθηκε μια διεθνής μη κερδοσκοπική εταιρεία, η Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Franchise (European Franchise Federation – EFF). Μέλη της EFF είναι οι περισσότερες εθνικές εταιρείες ή ομοσπονδίες Franchise

που ιδρύθηκαν στην Ευρώπη. Η EFF δημιούργησε ένα Ευρωπαϊκό Κώδικα δεοντολογίας (European Code of Ethics- Codede Deondologie Europeendela Franchise), ο οποίος επαναλαμβάνει ορισμένες αρχές του αντίστοιχου Γαλλικού Κώδικα δεοντολογίας και μεταχειρίζεται στοιχεία από τον κώδικα πρακτικής του franchising που καθιέρωσε το Βέλγικο Franchise Association. Ο Κώδικας αυτός παραθέτει και προσδιορίζει τις βασικές αρχές του επαγγέλματος που θα διέπουν το franchising. (Γεωργιάδης Α.,1995)

1.2 Εννοιολογικός προσδιορισμός: franchising, franchisor, franchisee.

Όπως και άλλες συμβάσεις της σύγχρονης οικονομικής ζωής, που συνδράμουν της επιχειρήσεις ως χρηματοδοτικά εργαλεία όπως για παράδειγμα το Leasing, Factoring, Forfaiting, Merchandising, Management και αλλά, προέρχονται ως συμβάσεις από το Αγγλοαμερικάνικο Δικαίο για το λόγο αυτό και οι ονομασίες του στηρίζονται στην Αγγλική γλώσσα. Το δεδομένο αυτό προκαλεί αρκετά ζήτημα στο νομικό καθεστώς που διέπει αυτές τις μορφές χρηματοδοτήσεων χαρακτηριστική είναι η ονομασία που έχει δοθεί στο factoring, ως «πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων». Η απόδοση των όρων franchising , franchisor, franchisee στην ελληνική γλώσσα παρουσιάζει αντικειμενικές δυσκολίες και επιπλέον τη δυσκολία ότι αφενός μεν το franchising δεν έχει ακόμη ρυθμισθεί νομοθετικά στη χώρα μας έτσι ώστε να υπάρχει επίσημη απόδοση του στη γλώσσα μας, αφετέρου δε όντας ουσιαστικά ένας όρος σχεδόν γενικός ο οποίος συμπεριλαμβάνει διάφορες συμβατικές σχέσεις και δεν παρέχεται εύκολα για ακριβείς γλωσσικές αποτυπώσεις. Η επικρατούσα ονομασία του franchising στην ελληνική γλώσσα είναι δικαιόχρηση ή δικαιοχρησία και των όρων franchisor , franchisee είναι δικαιοπάροχος ή δότης και δικαιοδόχος ή λήπτης αντίστοιχα. Θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ότι η συγκεκριμένη απόδοση είναι αρκετά στο να προσδιορίσει την έννοια αλλά ταυτόχρονα μονοσήμαντη για έναν όρο σαν το franchising με το πολυπλοκότητα.

Ακόμα μια πιο όψιμη και αρκετά περιφραστική διατύπωση είναι «παραχώρηση άδειας εκμετάλλευσης στη διανομή». Τέλος, σαν αρκετά καλή περιγραφή και περιφραστική για το franchising είναι και η «Σύμβαση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης Συστήματος». Λόγω του γεγονότος ότι δεν έχει

ανακαλυφθεί ένας ευρύτερα αποδεκτός νομικός όρος στην ελληνική γλώσσα στην συνέχεια της παρούσας εργασίας έχει επιλεγεί να χρησιμοποιείται ο Αγγλικός ορισμός και ορολογία, με εξαίρεση τους όρους Franchisor Franchisee όπου οι αντίστοιχοι Ελληνικοί δότης και λήπτης αποδίδουν σε μεγάλο βαθμό την σημασία της διαδικασίας και το λειτουργιών που επιτελούν. (Κωστάκης, 2004)

1.3 Εννοιολογικός προσδιορισμός του Leasing.

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) νομοθετήθηκε στην Ελλάδα με το Ν. 1665/1986, σαν ένα εργαλείο μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης των επιχειρήσεων και των επαγγελματιών που θα σχετίζεται με την απόκτηση παγίων στοιχείων όπως για παράδειγμα εξοπλισμού, επίπλων, τεχνολογιών και ακινήτων που θα προορίζονται για επαγγελματική χρήση αποκλειστικά. Οι ορισμοί που χρησιμοποιούνται για την περιγραφή του στην αγγλική γλώσσα είναι Financial leasing για τη χρηματοδοτική μίσθωση και Renting ή Operating leasing για την παραδοσιακή ή λειτουργική μίσθωση. Το ενδιαφέρον σε αυτήν την μορφή χρηματοδότησης είναι η μορφή της χρηματοδοτικής μίσθωσης, η οποία δίνει την δυνατότητα στο χρήστη, μετά από κάποια χρόνια εκμίσθωση ενός αντικείμενου, το καταχωρήσει στην ιδιοκτησία του. Η διαδικασία της παραδοσιακής μίσθωσης χαρακτηρίζεται από τον ιδιοκτήτη του αντικείμενου (εκμισθωτής) και ο χρήστης του αντικείμενου (μισθωτής) ο οποίος καταβάλλει το μίσθωμα ή ενοίκιο του αντικείμενου (μίσθιο). Στη χρηματοδοτική μίσθωση είναι απαραίτητος ο χρήστης και η ειδική εταιρεία leasing, ως χρηματοδοτικός μεσάζων, ενώ σε αρκετές περιπτώσεις ενδέχεται να υπάρχει ένα πλήθος εναλλακτικών συνεργασιών. Αυτοί οι τρίτοι συνεργάτες, εγγυώνται την ορθή κατασκευή του αντικείμενου και αναλαμβάνουν την παροχή ενός συνόλου υπηρεσιών που προσδιορίζεται να προσφερθούν στο χρήστη κάτω από ένα πλαίσιο κανόνων.

Η διάφορα με την παραδοσιακή μίσθωση, είναι ότι στην περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η ελευθερία του ενοικιαστή να επιλέγει το αντικείμενο, που υποδεικνύει για εξαγορά στην εταιρεία μισθώσεως και στην οποία μετέπειτα ενοικιάζει. Το ενοίκιο του αντικείμενου υπολογίζεται ως τοκοχρεολυτική δόση δανείου, που είναι ανάγκη από την αρχή ο ιδιοκτησιακή απόκτηση του. Έτσι, ο μισθωτής εξασφαλίζει άμεσα την χρήση του αντικείμενου που του είναι αναγκαία, χωρίς να είναι απαραίτητο να καταβάλλει άμεσα το κεφάλαιο εξαγοράς, που πιθανόν

να μη έχει στην διάθεση του ή να μην έχει την δυνατότητα συγκέντρωσης τους, από την άλλη πλευρά η εταιρεία ενοικιάσεως τοποθετεί εντόκως τα κεφάλαιά της. Στο ενοικιαστήριο συμβόλαιο προσδιορίζεται η δυνατότητα του δικαιώματος επιλογής που αφορά την τελική εξαγορά του αντικείμενου από τον ενοικιαστή σε εξ' αρχής προσδιορισμένη τιμή από την έναρξη του συμβολαίου τιμή, για την παράταση της ενοικιάσεως με νέο συμβόλαιο ή για τη μη ανανέωση και επιστροφή του αντικείμενου.

Μάζης Κ. Παναγιώτης, «Η Χρηματοδοτική Μίσθωση», Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα, 1999.

1.4 Εννοιολογικός προσδιορισμός του factoring

Αρχικά το factor είχε την μορφή του αντιπροσώπου και εμπορευόταν προϊόντα με την δική του επωνυμία. Η έννοια το factoring πρώτη φορά εμφανίστηκε στην αγγλική βιβλιογραφία από τον 15ο-16ο αιώνα. Οι υπηρεσίες που πρόσφερε ήταν αρκετές και συνέβαλλαν στην αύξηση των εμπορικών συναλλαγών της Αγγλίας. Σε περιόδους αποικιοκρατίας ο κάτοχος του διαδραμάτιζε σημαντικό ρόλο, λόγω του ότι ήταν αυτός που εισέπραττε τους λογαριασμούς των πελατών. Ήταν αυτός που προσδιόριζε την πιστωτική πολιτική και έδινε προκαταβολές της μετρητοίς πρώτου πωληθούν τα προϊόντα. Η διαδικασία αυτή δεν καλυπτόταν ή δεν την προσδιόριζαν νομικά δεδομένα και χαρακτηριστικά.

Ο παγκόσμιος πόλεμος, η οικονομική και βιομηχανική ανάπτυξη στις ΗΠΑ προσδιόρισε σημαντικές αλλαγές στο επιχειρηματικό πεδίο. Η ανάπτυξη των εμπορικών δραστηριοτήτων των βιομηχάνων δημιουργούσε προσδοκίες και επιπλέον προοπτικές. Αυτό έκανε τους factor να εγκαταλείψουν σταδιακά τον χώρο. Τα νέα δεδομένα παρείχαν προοπτικές για καινούργια επιχειρηματικά σχέδια και επενδύσεις, δίνονταν σημαντική βοήθεια στους επιχειρηματίες, σε σημεία που αδυνατούσαν ή δεν είχαν την δυνατότητα να αναλάβουν. Τα χαρακτηριστικά αυτά παρουσίασαν την ανάγκη για χρηματοδοτικές υπηρεσιών και υπηρεσίες κάλυψης των πιστωτικών κινδύνων. Ένα από αυτά ήταν ο νέος factor ή σύγχρονος χρηματοδότης που μπορούσε να παράσχει πιστώσεις, προκαταβολές απαιτήσεων, ασφαλίσεις εκχωρημένων τιμολογίων και άλλα. Αυτά τα στοιχεία αποτέλεσαν τα δεδομένα για την δημιουργία του σύγχρονου factoring. Η εξέλιξις στον εμπορικό καπιταλισμό και στις επιχειρηματικές διαδικασίες, έδωσε την ευκαιρία στην δημιουργία νέων εταιριών χρηματοδοτήσεων και επεκτάθηκαν πέρα από την χρηματοδότηση

εμπορικών εργασιών. Ακολούθησαν σε αυτή την διαδικασία και εισελθάν στο χώρο των χρηματοδοτήσεων τόσο χρηματοπιστωτικά ιδρύματα όσο και τράπεζες. Οι όποιες πριν το 1960, ελάχιστα δραστηριοποιούνταν στις υπηρεσίες factoring. Η ένταξη του factoring στους νομούς των ΗΠΑ που το συμπεριλάμβανε στις τραπεζικές εργασίες έδωσε το 1963 την δυνατότητα για πρώτη φορά στις τράπεζες που ασχοληθούν με το αυτό. Κάποιες από τις τράπεζες της εποχή δημιούργησαν νέα τμήματα που ασχολήθηκαν με αυτό το θεσμό, ενώ άλλες εξαγόρασαν άλλες εταιρίες που υπήρχαν στο χώρο του factoring. Αρχικά ο καινούργιος θεσμός απευθυνόταν σε υφαντουργικές επιχειρήσεις, εταιρίες επίπλων και άλλα. Στην συνέχεια εισχώρησε και σε βιομηχανικές επιχειρήσεις όπως αυτών των υποδημάτων, των παιχνιδιών, των χαλιών και άλλων. (Μητσίopoulos Γ., 1989).

Η χρηματοδότηση, δηλαδή η μορφή της χορήγησης προκαταβολών είναι η βασικότερη και συνηθέστερη υπηρεσία του factoring. Η διαδικασία πραγμάτωσης της σύμβασης factoring γίνεται στην πράξη ως εξής: η εταιρεία factoree (προμηθευτής-εκχωρητής) παραδίδει στην εταιρεία factoring σε προσυμφωνημένα χρονικά διαστήματα ένα κατάλογο των απαιτήσεων της έναντι τρίτων, σε συνάρτηση με τα τιμολόγια που εκδόθηκαν. Ακολούθως οι εταιρία factoring διενεργεί κάποιους έλεγχους ώστε να αξιολογήσει ποια τιμολόγια του πελάτη της (προμηθευτή) μπορεί να κάνει αποδεκτά. Το ποσό που προκύπτει από τα αποδεκτά τιμολόγια και κάνει αποδεκτά ο factor πραγματοποιείται μια αφαίρεση που προσδιορίζει το ποσό του factoring και το ποσό που προκύπτει προκαταβάλλεται στον προμηθευτή.

Το κόστος του factoring εμπεριέχει: Τους τόκους των προκαταβολών που καταβάλει ο factor στον πελάτη του προμηθευτή (factoree) για τις απαιτήσεις του δεύτερου έναντι τρίτων (των πελατών του) τις οποίες ο factor θα εισπράξει σε μελλοντικό χρόνο. Προμήθεια προς την εταιρία του factoring, η προμήθεια προσδιορίζεται από την χρέωση στο σύνολο ομάδας πελατών που αναλαμβάνει, τον αριθμό, τη μέση αξία των τιμολογίων και το χρόνο της μέσης πιστωτικής περιόδου. Η προμήθεια προσ αυξάνεται γιατί υπολογίζεται και ο κίνδυνος πιθανής ζημιάς.

Η εταιρεία προμηθευτής προσδοκά κέρδη από την πώληση των απαιτήσεών της, αν έπειτα από την αφαίρεση των δικαιωμάτων της εταιρίας factoring από το σύνολο της αξίας των τιμολογίων που πωλούνται παραμένει ένα ποσό το οποίο χαρακτηρίζεται ως κέρδος για αυτήν. Υπάρχει βεβαία η δυνατότητα να προχωρήσει σε πώληση των

δικαιωμάτων της με μικρή ζημιά προς απόκτηση ρευστότητα σε καταστάσεις περιορισμένης διαθέσιμης ρευστότητας.

Το factor σαν υπηρεσία συνίσταται στην υποχρέωση του να καταβάλλει στον προμηθευτή - εκχωρητή (factoree) την αξία των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων σε περίπτωση που ο πελάτης του προμηθευτή δεν έχει την δυνατότητα να εξοφλήσει την οφειλή του στο συμφωνηθέν χρονικό διάστημα που στις περισσότερες των περιπτώσεων είναι από 90 έως 120 ημέρες μετά την εκπνοή της προθεσμίας πληρωμής των απαιτήσεων. Η εταιρεία factoring είναι διατιθέμενη να αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο ύστερα από προϋποθέσεις και ύστερα από απαίτηση του προμηθευτή - εκχωρητή.

Ο factor δεν είναι υποχρεωμένος να καλύπτει τον κίνδυνο μη πληρωμής των απαιτήσεων από τον οφειλέτη (πελάτη του προμηθευτή) στις ακόλουθες δύο περιπτώσεις, στην περίπτωση που ο οφειλέτης προβάλλει νόμιμους λόγους μη πληρωμής όπως για παράδειγμα κακής ποιότητας των προϊόντων, μεγάλης καθυστέρησης κατά την παράδοση των εμπορευμάτων και αλλά. Και στην περίπτωση αδυναμίας πληρωμής των απαιτήσεων από τον οφειλέτη σε περιόδους πολιτικών αναταραχών και πολιτικών κινδύνων στη χώρα του.

Στην υπηρεσία αυτή συγκαταλέγονται, το σύνολο των πράξεων διαχείρισης των τιμολογίων, όπως: ενέργειες που υπενθυμίζουν στο οφειλέτη την υποχρέωση του, για εξώδικες και δικαστικές ενέργειες έπειτα από συνεννόηση πάντα με τον προμηθευτή εκχωρητή. Συνεχή παροχή σχετικών πληροφοριών στην επιχείρηση μέσα από διαδικασίες λογιστικής παρακολούθησης των λογαριασμών του αναλαμβανόμενου πελατολογίου. Την αντίστοιχη πίστωση του προμηθευτή - εκχωρητή άμεσος μετά την είσπραξη των τιμολογίων πώλησης και έτσι βάση τον προαναφερθέντων στις κυρίες λειτουργίες του factoring είναι:

- Η δανειοδότηση και η χρηματοδότηση.
- Η διαχείριση, η λογιστική παρακολούθηση και τελικά, η είσπραξη της απαίτησης.
- Η αξιολόγηση της φερεγγυότητας μετά από έλεγχο της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών.
- Η ανάληψη και η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.

(Μητσιόπουλος Γ., 1989).

Κεφαλαίο_2: Λειτουργίες χρηματοδοτικών εργαλείων.

2.1 Λειτουργίες leasing

Η πρώτη αναφορά χρηματοδοτικής μίσθωσης υπάρχει στην τρίτη χιλιετία π.Χ. στη Αίγυπτο, όπου στα χρόνια της δυναστεία των MERIAS δημιουργήθηκε μια συναλλαγή βάση της οποίας ο κτηματίας εκμίσθωνε σε κάποιον “οικονομικά πιο αδύναμο” ένα σχετικά μικρό μέρος γης, συνδυαστικά και με τον απαραίτητο εξοπλισμό, όπως για παράδειγμα τα κοπάδια των ζώων και τους δούλους, η υποχρέωση του εκμισθωμένου ήταν περιοδικά να καταβάλει κάποιου είδους αποζημίωση.

Τέτοιου είδους χρηματοδοτικές μισθώσεις έκαναν την εμφάνιση τους και κατά την διάρκεια των Βυζαντινών χρόνων στην εποχή του Ιουστινιανού. Στον μεσαίωνα, η μίσθωση αφορούσε κυρίως γεωργικά μηχανήματα, εργαλεία και ζώα. Οι προαναφερθείσες μορφές χρηματοδοτών μισθώσεων κτιρίων και γεωργικών εγκαταστάσεων στην διάρκεια του μεσαίωνα ήταν εντονότερη στην Μ. Βρετανία, αποτέλεσμα των νομικών περιορισμών που αφορούσαν την μεταφορά γης εκείνη την περίοδο εκεί.

Η βιομηχανική επανάσταση έδωσε μεγαλύτερη ώθηση στην χρηματοδοτική μίσθωση στην Αγγλία μέσα από την περιβολή και άλλων αντικείμενων στην μίσθωση. Τον 19ο αιώνα η τεχνική της χρηματοδοτικής μισθώσεως εισέβαλε και στον τομέα των σιδηροδρόμων. Στις περισσότερες περιπτώσεις οι μικρές εταιρίες του χώρου αντί να συγχωνεύονται ή να εξαγοράζονται από τις μεγάλες σιδηροδρομικές εταιρείες, εκμίσθωναν τις γραμμές και τον εξοπλισμό των ανταγωνιστών τους. Χαρακτηριστικό είναι τα παράδειγμα της μίσθωσης για 999 χρόνια το 1844 τον σιδηρόδρομο *London and Greenwich* από τον σιδηρόδρομο *South Eastern Railway*. Η εκμίσθωση βαγονιών επεκτάθηκε ακόμα περισσότερο και η πρακτική αυτή εφαρμόστηκε αργότερα και από ιδιώτες επιχειρηματίες στα ανθρακωρυχεία, τα οποία ακολούθως πλήρωναν ένα δεδομένο χρηματικό ποσό στις σιδηροδρομικές εταιρείες για την χρήση των σιδηροδρομικών γραμμών. Εκείνη την περίοδο υπάρχουν αναφορές για την ύπαρξη δεκαετών εταιριών που δραστηριοποιούνται στον χώρο της χρηματοδοτική μίσθωσης, που ο μοναδικός σκοπός του ήταν η εκμίσθωση βαγονιών. Η εκμίσθωση βαγονιών δεν μπορούσε να ξεπερνά αυτή των πέντε χρόνια όπου στο τέλος ο μισθωτής είχε την δυνατότητα της αγοράς του βαγονιού από τον εκμισθωτή.

Στις Η.Π.Α. στις πρώτες δεκαετίες του 19αιώνα παρουσιάστηκαν κεφαλαιουχικές ομάδες με την ονομασία «*car trust*» οι οποίοι αγόραζαν βαγόνια και ακολούθως τα εκμίσθωναν για μεγάλο χρονικό διάστημα. Στοιχείο που συνέβαλε με έμμεσο τρόπο στην χρηματοδότηση του σιδηροδρομικού δικτύου των Η.Π.Α. Το πέρασμα των χρόνων έδωσε την ευκαιρία στην χρηματοδοτική μίσθωση για επέκταση της και στον τομέα των μηχανημάτων, στοιχείο που συνέβαλε και στο περιορισμό του ανταγωνισμού. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα στο κλάδο της παραγωγής υποδημάτων. Το 1919 υπολογίζεται ότι το 80% των κατασκευαστών υποδημάτων στην Αγγλία είχε τρομερή συσχέτιση με τους κατασκευαστές μηχανημάτων. Πρωτοστάτης σε αυτήν την τακτική το 1930 ήταν η Αγγλική εταιρεία *Metal Box Company*.

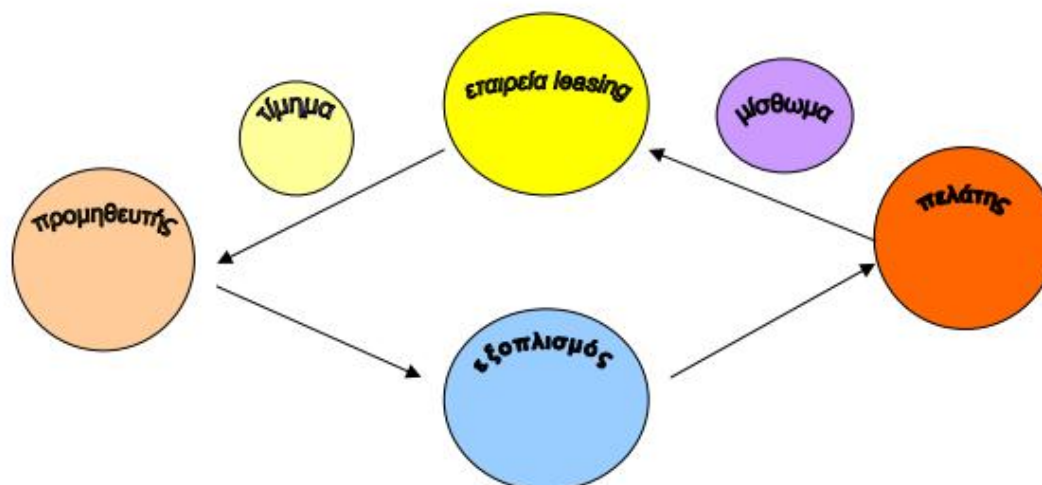
Έτσι τον δέκατο ένατο αιώνα τα μηχανήματα και ο εξοπλισμός τα διέθεταν σε μεγάλο ποσοστό με την διαδικασία της μίσθωσης. Στα μηχανήματα αυτά περιλαμβάνονταν και εκείνα όπως αργαλειοί της υφαντουργικής βιομηχανίας, τηλεφωνικά συστήματα και μετρητές ρεύματος και αερίου. Η μίσθωση σε αρκετές περιπτώσεις προωθούνταν με την προοπτική να μειωθεί ο ανταγωνισμός, ο έλεγχος της αγοράς και της αποφυγή της δευτερογενούς αγοράς μεταχειρισμένων μηχανημάτων.

Το μοντέλο της χρηματοδοτικής μίσθωσης με τα σημερινά του χαρακτηριστικά ξεκίνησε να διακρίνεται 1952 με την ίδρυση της *Hendry Schoenfeld* η *United States Leasing Corporation*, που μετονομάστηκε αρκετά αργότερα σε *United States Leasing International Inc.*, που κατά την ίδρυση της τα 20.000 δολάρια ήταν ίδια κεφαλαία και τα 500.000 δολάρια προσφέρονταν από δανεισμό από την *Bank of America*.

Η εταιρεία αυτή χαρακτηρίζεται από μοναδικότητα στην ανεξαρτησία της, διότι είναι μη συνδεδεμένη με χρηματοδοτικούς οργανισμούς ή βιομηχανικές επιχειρήσεις, εταιρεία χρηματοδοτικών μισθώσεων. Το παράδειγμα της ακολούθησαν και άλλες μεγάλες βιομηχανίες κεφαλαιουχικών αγαθών, όπως για παράδειγμα η *IV* και πολλές άλλες που χρησιμοποίησαν την μέθοδο αυτή με κύριο σκοπό τους την προώθηση των πωλήσεων τους.

Στην συνέχεια οι τράπεζες και άλλης μορφής χρηματοδοτικοί οργανισμοί ασπαστήκαν αυτή την πρακτική ευκαιρία του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης για να επωφεληθούν ώστε να τοποθετήσουν σωστά τα κεφάλαια τους σε αυτή την νέα αγορά και να επεκτείνουν τον κύκλο εργασιών τους. (Μητσιόπουλος Γ.,1992)

Σχήμα 2.1: Διαγραμματική απεικόνιση leasing



Στις αμερικάνικες εμπορικές τράπεζες δόθηκε η αδειά διαχειρίσεις συμβολαίων χρηματοδοτικής μίσθωσης στις αρχές της δεκαετίας του 1960. Στην συνέχεια παρατίθενται οι λόγοι που άνθησε αυτής της μορφής η χρηματοδότηση.

- Η χρηματοδοτική μίσθωση χρησιμοποιήθηκε έντονα ως μέσο προώθησης των πωλήσεων, παρέχοντας την δυνατότητα χρήσεων ενός παγίου στοιχείου, χωρίς την ανάγκη της άμεσης εκμεταλλεύσεως του αντίστοιχου τμήματος.
- Παρείχε ένα σημαντικό φορολογικό πλεονέκτημα για το μισθωτή, δεδομένου ότι ο υπολογισμός στην φορολογία της περιόδου αποσβέσεως, ήταν πάντοτε μεγαλύτερη από την περίοδο εκμισθώσεως του παγίου στοιχείου, και τα οποία καταβαλλόμενα μισθώματα αναγνωρίζονταν φυσικά ως εκπεστέα από το φόρο εισοδήματος.
- Η μη θέσπιση υποχρέωσης, αυτό βεβαία ίσχυε μέχρι πριν λίγα χρόνια, να εμφανίζεται το μισθωμένο πάγιο στοιχείο στον ισολογισμό του μισθωτή (με αντίστοιχη εμφάνιση του συνόλου των μισθωμάτων στο παθητικό), παρείχε την δυνατότητα αύξησης της δανειοληπτικής ικανότητας τους.

(Γαλάνης Β.,2000).

Σημαντικός ήταν όμως και ένα ακόμα λόγος, ότι μετά το δεύτερο παγκοσμία πόλεμο αναδύθηκε η ανάγκη για εκσυγχρονισμό, η μετατροπή της βαριάς βιομηχανίας από βιομηχανία παραγωγής όπλων σε συμβατική βιομηχανία απαιτούσε την διοχέτευση στην βιομηχανία τεράστιων πόσων μακροπρόθεσμων κεφαλαίων. Η μη ύπαρξη ενός συστήματος σωστά οργανωμένου για την παροχή μεσοπρόθεσμων αλλά και μακροπρόθεσμων κεφαλαίων διόγκωσε και έδωσε ώθηση στην χρηματοδοτική μίσθωση.

Συμπερασματικά θα μπορούσαμε να πούμε ότι οι λόγοι που προαναφέρθηκαν συνέβαλαν και οδήγησαν στην ταχύτατη ανάπτυξη και μετάδοση του καινούργιου εργαλείου χρηματοδότησης, που αποτέλεσε ένα ισχυρό χρηματοδοτικό μηχανισμό. Στο τέλος της δεκαετίας του 1970 οι επενδύσεις που πραγματοποιούνταν στις Η.Π.Α. με την εφαρμογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης ήταν 250 φορές μεγαλύτερες από εκείνες που πραγματοποιούνταν με την έκδοση μετοχών και κατά τα 2/3 μεγαλύτερες από εκείνες που καλύπτονταν με ομολογιακές εκδόσεις, ενώ έχει προσδιοριστεί ότι παραπάνω από 15% των νέων επενδύσεων σε εξοπλισμό και μηχανήματα πραγματοποιούνταν μέσω της χρηματοδοτικής μισθώσεως. (Γαλάνης Β.,2000).

Στην Μεγάλη Βρετανία η πρώτη εταιρία που ασχολήθηκε με την χρηματοδοτική μίσθωση ήταν η *Mercantile Leasing Company* που ιδρύθηκε το 1960 από την Αγγλική *Mercantile Credit* κατά 20% και από την *United States Leasing* κατά 80%. Μέσα σε τρία χρόνια σχεδόν όλες εταιρείες που διενεργούσαν χρηματοδοτήσεις με αυτή την μορφή είχαν ανάπτυξη δράσεις και σε αυτό των τομέα, ενώ οι τράπεζες επενδύσεων εισχώρησαν και ενεργοποιήθηκαν στον τομέα της χρηματοδοτικής μίσθωσης μέσω εξαρτημένων εταιριών. Από τις πρώτες τράπεζες που εφαρμόσαν την μέθοδο αυτή ήταν η *Hambro Bank* το 1961. Σε αυτή την τάση μετέπειτα εισήλθαν και οι εμπορικές τράπεζες. Από αυτές την πρώτη θέση την κατείχε η *Barclays Bank* με την μεγαλύτερη τραπεζική εταιρεία χρηματοδοτικής μισθώσεως την *Barclays Mercantile Industrial Finance* και με εξαρτημένες εταιρείες σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες. Αλλά και οι βιομηχανικές εταιρείες ίδρυσαν εταιρείες χρηματοδοτικής μισθώσεως με σημαντικότερες την *Computer Leasing* (1963) και την *English Electric Leasing*. Το 1971 δημιουργήθηκε η αγγλική ένωση εταιριών χρηματοδοτικής μισθώσεως (*Equipment Leasing Association*) και το 1972 η ευρωπαϊκή ομοσπονδία εταιριών χρηματοδοτικής μισθώσεως (*Leaseurope*) στην οποία συμμετείχαν όλες οι

χώρες της Ε.Ο.Κ. και η οποία εκπροσωπούσε τον κλάδο στα αρμόδια όργανα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. Έτσι φτάσαμε στο τέλος της δεκαετίας του 1970 που στην Μεγάλη Βρετανία το 5% των νέων βιομηχανικών επενδύσεων εκτός των κατασκευών να χρηματοδοτούνται με την μέθοδο των χρηματοδοτικών μισθώσεων.

Πίνακας 2.1

Ανάπτυξη εργασιών χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Μ. Βρετανία (σε εκατ. λίρες)

Έτος	Πάγια στοιχεία αποκτούμενα εντός του έτους σε τιμές κτήσεως	Υπόλοιπα παγίων στοιχείων σε τιμές κτήσεως
1971	159	403
1972	130	516
1973	288	721
1974	321	1.078
1975	340	1.425
1976	421	1.669
1977	675	2.378
1978	1.214	3.407

Πηγή: "Θεωρία και πρακτική της χρηματοδοτικής μισθώσεως" Χατζηπάυλου Π. και Γοντικά Β.(1982).

Πίνακας 2.2

Κατανομή εργασιών χρηματοδοτική μίσθωσης ανά κλάδο (σε εκατομμύρια λίρες)

	1980	%	1979	%	1978	%
Μηχανικός εξοπλισμός	830	35	415	23	250	21
Η/Υ και μηχανές γραφείου	453	19	315	18	240	20
Πλοία και Αεροπλάνα	349	15	298	17	158	13
Εμπορικά μεταφορικά μέσα	291	13	225	12	154	13
Επιβατικά αυτοκίνητα	267	11	468	25	343	28
Λοιπά	169	7	81	5	69	5
Σύνολο	2.359	100%	1.802	100%	1.214	100%

Πηγή: "Θεωρία και πρακτική της χρηματοδοτικής μισθώσεως" Χατζηπάλου Π. και Γοντικά Β.(1982).

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης ξεπέρασε τα όρια των Η.Π.Α περίπου μετά από μια δεκαετία. Έπειτα από την δεκαετία του 1960 εταιρείες χρηματοδοτικών μισθώσεων άρχιζαν σταδιακά να δημιουργούνται σε διεθνές επίπεδο και σε άλλες χώρες όπως ο Καναδάς, η Σουηδία, η Δυτική Γερμανία, η Ελβετία, και η

Γαλλία. Το 1963 εμφανίστηκε για πρώτη φορά στην Βραζιλία, την Βενεζουέλα, την Ασία, την Αυστραλία, το Μαρόκο και την Ακτή του Ελεφαντοστού.

Η διεθνοποίηση της δεκαετίας αυτής είχε δυο μορφές:

- Την δημιουργία εξαρτημένων εταιριών χρηματοδοτικής μισθώσεως σε αυτές τις χώρες, κυρίως από αμερικανικές και αγγλικές εταιρείες σε συνεργασία με κάποιες ντόπιες εταιρίες.
- Την ανάληψη εργασιών χρηματοδοτικής μισθώσεως σε τρίτες χώρες, κυρίως πάλι από αμερικανικές και αγγλικές εταιρείες.

Στις εταιρίες αυτής της μορφής χρηματοδοτικής μίσθωσης ενεργό ρόλο είχαν μέσο εξαρτημένων εταιριών οι γαλλικές τράπεζες *Credit Lyonnais And Societe Generale*, η ρωσική *Nordic Bank* και ο σκανδιναβικός όμιλος *Scandinavian Leasing*. Η τράπεζα *Greenfield* σε συνεργασία με την ρωσική *Moscow Narodny Bank* δημιούργησαν την εταιρεία *East West Leasing* για την χρηματοδοτική μίσθωση μηχανικού εξοπλισμού και εμπορευματοκιβωτίων στις χώρες της ανατολικής Ευρώπης. Ακολούθως παρατίθενται δυο πίνακες που δείχνουν την ανάπτυξη των εργασιών της χρηματοδοτικής μισθώσεως στη Γαλλία και στη Δυτική Αμερική.

Πίνακας 2.3

Ανάπτυξη εργασιών στην Γαλλία

Έτος	Υπόλοιπα παγίων στοιχείων σε τιμές κτίσης	Έτος	Υπόλοιπα παγίων στοιχείων σε τιμές κτίσης
1972	4,3	1977	6,8
1973	5,3	1978	7,8
1974	5,1	1979	8,5
1975	4,6	1980	10,9
1976	5,6		

Πηγή: "Θεωρία και πρακτική της χρηματοδοτικής μισθώσεως" Χατζηπάυλου Π. και Γοντικά Β.(1982).

Πίνακας 2.4

Ανάπτυξη εργασιών στην δυτική Γερμανία.

1980	1979	1978	1977	1976	
Νέα πάγια στοιχεία αποκτηθέντα εντός του έτους					
Κινητά	2,9	2,7	2,2	1,7	1,4
Ακίνητα	3,1	2,7	2,6	2,4	2,0
Σύνολο	6,0	5,4	4,8	4,1	3,4
Υπόλοιπα παγίων στοιχείων σε τιμές κτήσης					
Κινητά	1,3	9,3	7,2	5,6	4,4
Ακίνητα	16,8	14,4	12,2	9,7	7,3
Σύνολο	28,1	23,7	19,4	15,3	11,7
Κατανομή κατά κλάδο					
Μηχανικός εξοπλισμός	31%	32%	31%	34%	35%
Η/Υ και μηχανές γραφείου	40%	42%	43%	43%	45%
Οχήματα	16%	14%	10%	8%	7%
Πλοία, Αεροπλάνα, Εμπορευματοκιβώτια	4%	2%	7%	-	-
Τηλεπικοινωνίες	2%	3%	3%	15%	13%
Λοιπά	7%	7%	6%	-	-
100%	100%	100%	100%	100%	

Πηγή: "Θεωρία και πρακτική της χρηματοδοτικής μισθώσεως" Χατζηπάλου Π. και Γοντικά Β.(1982).

Στην Ιταλία το 1977 η αξία των παγίων στοιχείων που είχαν αποκτηθεί με την βοήθεια εταιρείες χρηματοδοτικών μισθώσεων αυξήθηκε από 444 δισεκατομμύρια λιρέτες, σε 601 δισεκατομμύρια το 1978, σε 919 δισεκατομμύρια λιρέτες το 1979 και σε 1.315 δισεκατομμύρια λίρες το 1980.

Η διάρκεια χρήσης του χρηματοδοτικού εργαλείου της χρηματοδοτικής μισθώσεως, έκαναν την εμφάνιση του φαινόμενα ταύτισης του από την άποψη του ελέγχου από της νομισματικές αρχές, με την τραπεζική δραστηριότητα.

Έτσι κρίνεται απαιτητό να γίνει μια διάκριση των χαρακτηριστικών της χρηματοδοτικής μίσθωσης απέναντι στην απλή μίσθωση, που δημιουργήθηκε στην

σχέση μεταξύ εκμισθωτή και μισθωτή που έχει κοινά χαρακτηριστικά με την σχέση που υπάρχει μεταξύ δανειστού και δανειολήπτη.

Τα χαρακτηριστικά αυτά είναι:

- I. Η επιλογή (σχετικά με τις τεχνικές προδιαγραφές την τιμή, το χρόνο παραδόσεως κ.λ.π.) του παγίου στοιχείου από τον πιθανό μισθωτή.
- II. Η διάρκεια εκμισθώσεως σχετική με την πιθανή διάρκεια, ζωής του παγίου στοιχείου.
- III. Η ανάληψη από τον μισθωτή όλων των κινδύνων που έχουν σχέση με την ιδιοκτησία του παγίου στοιχείου (λειτουργία, φόροι, ασφάλεια, φθορά, καταστροφή κ.τ.λ).

(Γαλάνης Π.,2000)

Η σημαντικότερη εξέλιξη του θεσμού που αφορούσε μίσθωσης είχε να κάνει με την μίσθωσης παγίων στοιχείων πολύ μεγάλης αξίας κατά μονάδα (*Dig Ticket Leasing*) και η μεγάλη διάρκεια του χρόνου εκμισθώσεως. Οι περιπτώσεις αυτές αφορούν την εκμίσθωση κυρίως διυλιστηρίων, βιομηχανικών μονάδων, και μέσω μαζικής μεταφοράς.

Την μορφή «κοινοπρακτικών εκμισθώσεων» (*Syndicated Leasing*) έπαιρνε συνήθως η εκμίσθωση των παγίων πολύ μεγάλης αξίας στην οποία η συμμετοχή των εκμισθωτών είτε για περισσότερους από έναν. Η τεχνική αυτή θυμίζει εκείνης των κοινοπρακτικών δανείων (*Syndicated Loans*).

Σταδιακά ο χρόνος εκμισθώσεως αρχίζει να επιμηκύνεται, για παράδειγμα στην δεκαετία του 1970 η περίοδος εκμισθώσεως ήταν το πολύ μέχρι πέντε χρόνια και σπάνια τα υπερέβαινε, σταδιακά όμως άρχισε να φτάνει τα δώδεκα και τα δεκαπέντε χρόνια.

Οι δεκαετία του 1980 βρίσκει το εργαλείο της χρηματοδοτικής μίσθωσης να αποκτά σταδιακή εξειδίκευση ο κλάδος της, άρχισαν δειλά δειλά να δημιουργούνται σε μεγάλη κλίμακα εξειδικευμένες εταιρείες χρηματοδοτικής μισθώσεως των οποίων οι εργασίες προσφέρονταν αποκλειστικά όμως σε συγκεκριμένους κλάδους. Μέχρι και το 1999 το αντικείμενο χρηματοδοτικής μισθώσεως απευθυνόταν μόνο στον κινητό κεφαλαιουχικό εξοπλισμό ο οποίος προοριζόταν για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή. Στην πραγματικότητα προϋπήρχε νόμος ήδη από το 1996 ο οποίος αφορούσε την χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων, όμως λόγω των αδυναμιών του στην πράξη οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν είχαν την δυνατότητα να

κάνουν χρήση αυτής της διάταξης και να δημιουργήσουν συμβάσεις επί ακινήτων. Οι δύο παραπάνω ανακοινώσεις αποτελούν μια πάγια τακτική που συνόδευε τις εκμισθώσεις παγίων πολύ μεγάλης αξίας (*Big Ticket Leasing*) καθώς και τις κοινοπρακτικές μισθώσεις (*Syndicated Leasing*). Οι ανακοινώσεις αυτές δημοσιεύονταν στον οικονομικό τύπο και είναι παραπλήσιες με αυτές που αναφέρονται στα κοινοπρακτικά δάνεια. (Χατζηπαύλου Π., Γόντικα Β. 1982).

Διαχειριστική Μίσθωση (Operating Leasing) :

Αφορά την απλή μορφή χρηματοδότησης και συνιστάται στην εκμίσθωση, από την εταιρεία leasing του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού στον μισθωτή έναντι ενοικίου.

Τα κυρία στοιχεία αυτής είναι :

- Η εταιρεία leasing προβαίνει σε εκμίσθωση του κεφαλαιουχικού (για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα) και στη συνέχεια δύναται να τον εκμισθώσει σε άλλον πελάτη της.
- Η μίσθωση υπάρχει περίπτωση να διακοπεί (με καταγγελία της σύμβασης από πλευράς μισθωτή) πριν από την λήξη της συμφωνηθείσας χρονικής περιόδου.
- Επειδή τις περισσότερες φορές ο εκμισθωτής είναι και ο κατασκευαστής του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, παρέχει συνδυαστικά και τις υπηρεσίες συντήρησης αλλά και την ασφάλιση του μισθίου.
- Το συνολικό ύψος των ενοικίων που καταβάλλει ο μισθωτής στην εταιρεία leasing δεν αποτελεί δεσμευτικό στοιχείο να καλύπτει την αξία του μισθίου.

Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing) :

Αφορά αυτή την μορφή χρηματοδότησης που συνδυάζει τα δεδομένα του τραπεζικού δανεισμού και της μίσθωσης κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

Τα βασικά στοιχεία της είναι :

- Η εταιρεία leasing με την εκμίσθωση του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού προσβλέπει στην πλήρη απόσβεση της αξίας αυτού, μέσα από μια και μόνο σύμβαση εκμίσθωσης.
- Η μίσθωση μπορεί να διακοπεί (με καταγγελία της σύμβασης από πλευράς μισθωτή) πριν το τέλος της προβλεπόμενης χρονικής περιόδου. Υπάρχει η

δυνατότητα να διακοπείς από την πλευρά του εκμισθωτή όταν συντρέχουν συγκεκριμένοι λόγοι που προσδιορίζονται στη σύμβαση.

- Οι υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλισης του μισθίου μπορεί να παρέχονται από τον εκμισθωτή, αλλά η δαπάνη αυτών βαραίνει το μισθωτή. Το σύνολο των ενοικίων που καταβάλλει ο μισθωτής στην εταιρεία leasing περιλαμβάνει οπωσδήποτε την αξία του μισθίου.

2.1.2 Εφαρμογές της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Η δυνατότητα επιλογών των φάσεων ολοκλήρωσης μιας διαδικασίας χρηματοδοτικής μίσθωσης ακολουθεί την παρακάτω διαδικασία:

I. Άμεση μίσθωση. Αφορά τεχνική της οποίας γίνεται χρήση από μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεων, με σκοπό την προώθηση των πωλήσεών τους. Την ρύθμιση του χρηματοδοτικού σκέλους το διαχειρίζεται μια εξειδικευμένη θυγατρική εταιρείας τους. Στην περίπτωση αυτή ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή προσθέτων υπηρεσιών, όπως αυτή της συντήρησης, της εκπαίδευση του προσωπικού κλπ.

II. Πρόγραμμα μισθώσεως - πωλήσεως . Αφορά μια τεχνική που συμβάλει στην προωθήσεως των πωλήσεων, κατά την οποία ένας προμηθευτής εξοπλισμού υπογράφει μια σύμβαση βάση ενός πλαισίου με μια εταιρεία leasing και ακολούθως προσφέρει στους πελάτες τη τελική αγορά μέσω της μακροπροθέσμου ενοικιάσεως, που προσφέρει η εταιρεία leasing. Από την εταιρεία αυτή ο προμηθευτής εισπράττει ολόκληρο το τίμημα κατά την υπογραφή της συμβάσεως ενοικίασης με τον πελάτη. Διάφοροι όροι περιλαμβάνονται στην τελική σύμβαση, αναλόγως τις προτιμήσεις των πελατών, οπότε γίνεται λόγος για μίσθωση κατά παραγγελία όπως για παράδειγμα εποχική διακύμανση , στην πληρωμή των ενοικίων, αναλόγως προς τις πωλήσεις του τελικού προϊόντος κλπ.

III. Συμμετοχική ή εξισορροπητική ή μοχλευμένη μίσθωση (Leveraged Leasing). Η περίπτωση αυτή βρίσκει εφαρμογή σε παγία αρκετά πολύ μεγάλης αξίας (όπως πλοία, αεροπλάνα , τρένα κ.ά.) και απαιτεί τη σύμπραξη τεσσάρων μερών: του πελάτη, του βιομηχανικού κατασκευαστή , μιας εταιρείας leasing και ενός τραπεζικού οργανισμού. Η τράπεζα παρέχει άμεσα το τίμημα στη βιομηχανία και εισπράττει ένα μερίδιο των ενοικίων από την εταιρεία leasing, η οποία έχει το ρόλο του ενδιάμεσου

για την τοποθέτηση του εξοπλισμού. Εδώ εντάσσεται και η μορφή syndicated leasing, η οποία προϋποθέτει συνεργασία πολλών εταιρειών leasing για τη διάθεση αντικείμενων πολύ μεγάλης αξίας.

IV. Πώληση και επανεκμίσθωση (Sale and lease back). Ο χρήστης κατασκευάζει ή αγοράζει το αντικείμενο και στη συνέχεια το εμπορεύεται στην εταιρεία εκμίσθωσης, από την οποία το ενοικιάζει. Αυτή κρίνεται απαραίτητη για την αντιμετώπιση σε δυσκολίες ρευστότητας που αντιμετωπίζει ο κατασκευαστής. Να αναφερθεί ότι σε αυτό το σημείο, ότι το αντικείμενο της μίσθωσης μπορεί να περιλαμβάνει μετοχές εταιρειών με την προοπτική να περιέλθουν στην ιδιοκτησία του μισθωτή.

V. Διασυνοριακή ή διεθνής μίσθωση (Cross-border ή Offshore leasing). Σε αυτή την περίπτωση διακρίνεται μια διαφοροποίηση έναντι των προηγούμενων που αφορά τον τρόπο πληρωμής των μισθωμάτων σε συνάλλαγμα, στοιχείο που εμπεριέχει αρκετούς επιπλέον κινδύνους. Αφορά μια διαρκώς επεκτεινόμενη περίπτωση συναλλαγών, όταν διαφοροποιείται το κόστος χρήματος από χώρα σε χώρα. Η Ιταλία με την εφαρμογή του νόμου (Ν. 227/1997) για την χρηματοδότηση του εξαγωγικού leasing προσπαθεί να προωθήσει τις εξαγωγές ιταλικών προϊόντων προς αναπτυσσόμενες κυρίως χώρες.

VI. Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom lease). Σε αυτή τη μορφή μίσθωσης οι όροι διαμορφώνονται σύμφωνα με τις ανάγκες και στις δυνατότητες του μισθωτή. Για παράδειγμα, μπορεί οι όροι της μίσθωσης να εμπεριέχουν εποχιακές δυνατότητες ή ανάγκες του μισθωτή, σε περιπτώσεις εποχικών ή αγροτικών επιχειρήσεων. (Γαλάνης Β.,2000)

2.1.3 Τομείς εφαρμογής χρηματοδοτικής μίσθωσης

Οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης δραστηριοποιούνται κατά κύριο λόγο στις ακόλουθες κατηγορίες :

- I. Κινητά πάγια περιουσιακά στοιχεία όπως για παράδειγμα ηλεκτρονικοί υπολογιστές, εργαλεία, μέσα μεταφοράς, έπιπλα, σκεύη κλπ.
- II. Ακίνητα πάγια περιουσιακά στοιχεία όπως για παράδειγμα οικόπεδα, αποθήκες ,κτίρια ,θερμοκήπια κλπ.

- III. Μηχανήματα βιομηχανικών και βιοτεχνικών μονάδων, τα οποία είναι στερεωμένα (εμπεπηγμένα) στο έδαφος και δεν μετακινούνται.
- IV. Άλλα πάγια περιουσιακά στοιχεία όπως για παράδειγμα είναι εκείνα τα πάγια στοιχεία που δεν εντάσσονται σε καμία από τις προαναφερθέντες κατηγορίες. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι τα πλοία και τα αεροπλάνα.

2.1.4 Προϋποθέσεις εφαρμογής χρηματοδοτική μίσθωσης.

Για την εφαρμογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης θα πρέπει να τηρούνται κάποιες προϋποθέσεις τόσο από την πλευρά του εκμισθωτή όσο και από την πλευρά του μισθωτή αυτές ακριβώς περιγράφονται στις ακόλουθες παραγράφους.

Για τον εκμισθωτή, οι προϋποθέσεις σύναψης σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης, έχουν να κάνουν τόσο με την αξιολόγηση του υποψηφίου μισθωτή και την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης του αλλά και την αξιοπιστία του στην αγορά, όσο και τα χαρακτηριστικά του μισθίου. Για τον μισθωτή οι προϋποθέσεις σύναψης σύμβασης της χρηματοδοτικής μίσθωσης από την πλευρά του έχουν να κάνουν τόσο με την ωφέλεια που θα αποκομίσει από τη χρήση του συγκεκριμένου μηχανολογικού εξοπλισμού, όσο και από την ύπαρξη υπηρεσιών υποστήριξης για την ορθή λειτουργία αυτού.

Ακολούθως περιγράφεται η διαδικασία που ακολουθείται με την εφαρμογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης:

1. Αρχικά ο υποψήφιος μισθωτής διαπραγματεύεται με τον εκπρόσωπο είτε την κατασκευάστρια εταιρεία είτε με τον εκμισθωτή, αναφορικά με τις προδιαγραφές του μηχανολογικού εξοπλισμού, καθώς και τον κόστος αυτού. Στις περισσότερες περιπτώσεις στο υποψήφιο αγοραστή δίδεται ένα προτιμολόγιο.
2. Στη συνέχεια υποβάλλεται αίτηση από τον υποψήφιο μισθωτή στην εταιρεία leasing (με συνημμένα το προτιμολόγιο, ένα αντίγραφο ισολογισμού, καθώς και οποιαδήποτε άλλα στοιχεία ζητά η εν λόγω εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης) προκειμένου να διευκρινιστεί αν υπάρχει δυνατότητα συνεργασίας μεταξύ των δύο φορέων.

3. Από την πλευρά της η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης εξετάζει την ανωτέρω αίτηση με βάση τα κριτήρια της και στην περίπτωση που την εγκρίνει, η σύναψη σχετικής σύμβασης προχωρά ανάμεσα στα δύο μέλη. Στην σύμβαση πρέπει αναφέρεται η διάρκεια της μίσθωσης, το ύψος των μισθωμάτων, ο χρόνος καταβολής αυτών και γενικά όλα τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις που απορρέουν και επωμίζεται η κάθε πλευρά. Τέλος όταν καθοριστούν οι όροι και συμφωνηθούν μεταξύ τους οι ενδιαφερόμενοι, υπογράφεται το ανάλογο συμφωνητικό.
4. Της υπογραφής της σύμβασης έπεται η παραγγελία του εξοπλισμού από το μισθωτή στον πωλητή. Ακολουθεί η παράδοση του στο μισθωτή, ο έλεγχος από τον μισθωτή, δηλ αν ο εξοπλισμός ανταποκρίνεται στις προδιαγραφές που έχουν συμφωνηθεί, στην περίπτωση που όλα είναι ορθά τότε υπογράφεται από το μισθωτή ένα πιστοποιητικό στο οποίο περιγράφεται η αποδοχή του εξοπλισμού.
5. Στη συνέχεια παραδίδεται το πιστοποιητικό αποδοχής εξοπλισμού στην εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης. Από την συγκεκριμένη χρονική στιγμή τίθενται σε ισχύ τα νόμιμα αποτελέσματα που καθορίζονται στους όρους της. Μέσα από αυτή την διαδικασία καταβάλλονται τα μισθώματα από το μισθωτή, εξοφλείται ο πωλητής από τον εκμισθωτή και τέλος αποκτά την κυριότητα του μισθίου ο τελευταίος.

(Μάζης Π., 1999).

2.1.5 Η Χρηματοδοτικής Μίσθωσης στην λογιστική.

Το σημαντικότερο πρόβλημα κατά τη λογιστική αποτύπωση της χρηματοδοτικής μισθώσεως για τον εκμισθωτή είναι η κατανομή του εισοδήματος (μισθωμάτων) στην διάρκεια της περιόδου που καλύπτει η μίσθωση. Για τον μισθωτή το βασικότερο πρόβλημα είναι η παρουσίαση των υποχρεώσεών του, που προέρχονται από τη μίσθωση παγίων στοιχείων στον ισολογισμό.

Η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης

Οι αποδεκτές διεθνώς μέθοδοι λογιστικής απεικόνισης:

- Χρηματοοικονομική (Financing Method)
- Λειτουργική (Operating Method)

Βάση χρηματοοικονομικών μεθόδων δεν εμφανίζεται στον ισολογισμό η καθαρή αξία των εκμισθωμένων παγίων αλλά το σύνολο των εισπρακτέων μισθωμάτων. Η χρηματοοικονομική μέθοδος θεωρεί τη χρηματοδοτική μίσθωση ως χρηματοοικονομική συναλλαγή και αναγνωρίζει ότι η επένδυση του εκμισθωτή δεν αντιπροσωπεύεται από το πάγιο στοιχείο αλλά από το σύνολο των εισπρακτέων μισθωμάτων τα οποία περιλαμβάνουν την αρχική επένδυση του εκμισθωτή στο πάγιο στοιχείο και το κόστος του χρήματος του επενδυμένου κεφαλαίου στο πάγιο στοιχείο. Με βάση τα παραπάνω γίνεται αντιληπτό με βάση την χρηματοοικονομική μέθοδο τα έσοδα από τα μισθώματα που παρουσιάζονται σε κάθε χρονική περίοδο δεν αντιστοιχούν στις εισπράξεις της περιόδου, αλλά ακολουθούν μια φθίνουσα τάση, παρόμοια με την απομείωση της αξίας του παγίου στοιχείου.

Σε αντίθεση με την λειτουργική μέθοδο τα ποσά κάθε περιόδου αντιστοιχούν στα πραγματικά εισπραττόμενα μισθώματα. Ακολουθεί τις αρχές της παραδοσιακής λογιστικής και εμφανίζει στο ενεργητικό την πραγματική αξία των εκμισθωμένων παγίων.

Το βασικό κριτήριο για την επιλογή της χρηματοοικονομικής ή της λειτουργικής μεθόδου αποτελεί η ακριβέστερη απεικόνιση του εισοδήματος του εκμισθωτή σε κάθε χρήση μέσα στην περίοδο που καλύπτει η εκμίσθωση του παγίου.

Για τη χρηματοοικονομική μέθοδο ισχύουν τα εξής:

- I. Ο μισθωτής έχει αναλάβει την υποχρέωση της καταβολής ενός μισθώματος, το οποίο είναι επαρκές να καλύψει την επένδυση του εκμισθωτή στο εκμισθωμένο στοιχείο. Το ενδεχόμενο να μην μπορέσει να τηρήσει την υποχρέωση χαρακτηρίζετε ως ελάχιστο.
- II. Το μίσθωμα το οποίο εμπεριέχετε στο πλαίσιο λειτουργίας είναι επαρκές για να δώσει ένα λογικό κέρδος συγκριτικά με το επενδυόμενο κεφάλαιο.
- III. Ο εκμισθωτής αναλαμβάνει μόνο τον πιστωτικό κίνδυνο, ο οποίος επιβάλλεται να είναι σχετικά περιορισμένος και τον κίνδυνο σχετικά με την υπολειμματική αξία του εκμισθωμένου παγίου.
- IV. Ο μισθωτής είναι υποχρεωμένος να αναλάβει όλους τους κινδύνους που έχουν σχέση με την ιδιοκτησία του παγίου στοιχείου όπως για παράδειγμα πυρκαγιά ή φυσική καταστροφή.

Χρηματοοικονομική Μέθοδος

Η χρηματοδοτική μέθοδος περιλαμβάνει:

- I. **Εισπρακτέα Μισθώματα:** Περιλαμβάνεται το σύνολο των μισθωμάτων μείον τα μισθώματα που ήδη εισπράχθηκαν.
- II. **Καθαρή Υπολειμματική Αξία:** Περιλαμβάνεται η εκτιμώμενη εμπορική αξία του παγίου στοιχείου στο τέλος της μισθώσεως.
- III. **Πρόβλεψη Κερδών:** Περιλαμβάνεται τη διαφορά μεταξύ του συνόλου των μισθωμάτων και της αξίας κτήσεως των εκμισθωμένων παγίων. Η διαφορά εμφανίζεται σαν «έσοδα εκμισθώσεων» στο λογαριασμό αποτελεσμάτων.
- IV. **Πρόβλεψη Φόρων:** Περιλαμβάνονται οι φόροι πληρωτέοι, όπως καταγράφονται στο λογαριασμό αποτελεσμάτων που καταρτίζονται βάση της λειτουργικής μέθοδο.
- V. **Προκαταβολές Μισθωμάτων:** Αν η επέμβαση εκμισθώσεως προβλέπει την καταβολή ορισμένων εξ αυτών το σχετικό ποσό θα πρέπει να εμφανίζεται σ' αυτόν τον λογαριασμό.
- VI. **Διαφορά Φόρου:** Περιλαμβάνεται η κατ' εκτίμηση φορολογική υποχρέωση που προκύπτει από τη διαφορά του εισοδήματος όπως αυτή έχει υπολογίζεται στην βάση της χρηματοοικονομικής και της λειτουργικής μέθοδο.
- VII. **Έσοδα εκμισθώσεως:** Περιλαμβάνονται τα έσοδα από την εκμίσθωση που αφορούν την συγκεκριμένη χρήση. Η κατανομή σε κάθε χρήση γίνεται με τη μέθοδο που προαναφέρθηκε.
- VIII. **Κέρδη ή ζημιές από εκποίηση εκμισθωμένων ακινήτων.** Το μέγεθος αυτό υπολογίζεται: Εισπρακτέα μισθώματα πλέον υπολειμματική αξία-μη εισπραχθέντα μισθώματα- έσοδα από πώληση παγίων στοιχείων.
- IX. **Πρόβλεψη Ζημιών:** Αντιστοιχεί με την «πρόβλεψη για υποτίμηση στοιχείων

του ενεργητικού» που εμφανίζεται στους λογαριασμούς των τραπεζών και υπολογίζεται στους λογαριασμούς αυτών ως ποσοστό επί του υπολοίπου των εισπρακτέων μισθωμάτων.

- Χ. Πρόβλεψη Φόρων:** Σε αυτόν περιλαμβάνεται ο προβλεπόμενος φόρος εισοδήματος επί των καθαρών κερδών προς διανομή, όπως υπολογίζεται με βάση τη χρηματοοικονομική μέθοδο.

Λειτουργική Μέθοδος

Τα βασικά στοιχεία που χαρακτηρίζουν αυτή την μέθοδο αυτής είναι η εμφάνιση της καθαρής αξίας (έπειτα από τις αποσβέσεις) των εκμισθωμένων παγίων στο ενεργητικό και των πραγματικά εισπραχθέντων ενοικίων στο λογαριασμό αποτελεσμάτων.

Υποχρεώσεις μισθωτή.

Τα δύο ζήτσημα που αφορούν τον μισθωτή:

Το πρώτο, έχει να κάνει με το κατά πόσον η μίσθωση παγίων στοιχείων θα αναφερθεί σε υποσημείωση στον ισολογισμός ή την αξία του παγίου στοιχείου θα εμφανιστεί στο ενεργητικό και το σύνολο των οφειλόμενων μισθωμάτων στο παθητικό. Και το δεύτερο αφορά την κατανομή του συνόλου των μισθωμάτων σε κάθε χρήση και η χρέωση του λογαριασμού των αποτελεσμάτων με το ανάλογο ποσό. Το μισθωμένο πάγιο εμφανίζεται στον ισολογισμό του μισθωτή όταν ισχύει μια ή περισσότερες από τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

- Η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπει τη μεταφορά της κυριότητας στο μισθωτή στο τέλος της περιόδου εκμισθώσεως.
- Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης εμπεριέχει ρήτρα βάση της οποίας ο μισθωτής μπορεί να αγοράσει το πάγιο στοιχείο στο τέλος της περιόδου εκμισθώσεως, σε τιμή ουσιαστικά χαμηλότερη από την προβλεπόμενη εμπορική αξία του παγίου την δεδομένη χρονική στιγμή.
- Η περίοδος εκμισθώσεως καλύπτει το 75% και άνω της κατ' εκτίμηση «οικονομικής διάρκειας ζωής» του παγίου στοιχείου.

- Η παρούσα αξία στην αρχή της εκμισθώσεως, των μισθωμάτων, υπερβαίνει το 90% της αξίας κτήσεως του εκμισθωμένου παγίου. Το μισθωμένο πάγιο στοιχείο εμφανίζεται συνήθως στον ισολογισμό του μισθωτή στην εμπορική του αξία. Ως προς την εμφάνιση των καταβαλλόμενων μισθωμάτων στους λογαριασμούς του μισθωτή, η προσφιλής μέθοδο είναι να χρεώνονται στα αποτελέσματα χρήσεως τα πραγματικά καταβαλλόμενα μισθώματα που αντιστοιχούν σ' αυτή τη χρήση. Έτσι υπάρχει η δυνατότητα να χρεώνεται κάθε χρόνο το ίδιο ποσό. Η εναλλακτική πρακτική είναι να ακολουθούν τα μισθώματα που καταβάλλονται σε κάθε χρήση, μέσα στη συνολική περίοδο που καλύπτει η μίσθωση, με φθίνουσα τάση, παροιμία προς τη μείωση της αξίας του μισθωμένου παγίου στοιχείου.

(Μάζης Π., 1999).

2.2 Λειτουργίες Factoring

2.2.1 Κατηγορίες Factoring

1. Πλήρες ή γνήσιο Factoring (full service factoring):

Σε αυτήν την κατηγορία ανήκουν οι συμβάσεις που περιλαμβάνουν όλες τις σχετικές υπηρεσίες, δηλαδή χρηματοδότηση, την ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου, την λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και τη διαχείριση των λογαριασμών είσπραξης των απαιτήσεων (τιμολόγια) κλπ.

2. Factoring με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής:

- Factoring με δικαίωμα αναγωγής (Factoring with recourse): εδώ εντάσσονται οι περιπτώσεις στις οποίες ο πελάτης του προμηθευτή φανεί ασυνεπής. Σε ανάλογες περιπτώσεις ο factor έχει το δικαίωμα να απαιτήσει επιστροφή των χρημάτων του από τον προμηθευτή για την κάλυψη της απαίτησης. Στην περίπτωση αυτή γίνεται αναφορά, στο γεγονός ότι τον κίνδυνο μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή δεν αναλαμβάνει ο factor αλλά ο προμηθευτής - εκχωρητής (factoree). Ο factor έχει το δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή και να εισπράξει από αυτόν τα αντίστοιχα ποσά των απλήρωτων τιμολογίων. Σε όσες περιπτώσεις

ισχύει το δικαίωμα αναγωγής παρέχεται χρηματοδότηση και διαχείριση - είσπραξη των εκχωρημένων επιχειρηματικών αποφάσεων.

- **Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής (Factoring without recourse):** Αυτή η περίπτωση αφορά την καθυστέρηση ή την αδυναμία από τον πελάτη του προμηθευτή να αποπληρώσει τις υποχρεώσεις του, ο factor δεν έχει το δικαίωμα να ζητήσει επιστροφή των χρημάτων από τον προμηθευτή, αλλά του παρέχεται το δικαίωμα να στραφεί μόνο εναντίον στον οφειλέτη. Ουσιαστικά ο κίνδυνος σε αυτήν την περίπτωση αναλαμβάνεται από τον factor στην περίπτωση της μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή και όχι από τον προμηθευτή. Σε όσες συμβάσεις factoring δεν εφιστάτε το δικαίωμα αναγωγής, παρέχεται χρηματοδότηση και διαχείριση-είσπραξη των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων, καθώς και ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου μέχρι και 100% έναντι συμφωνημένου ασφαλιστρού.

3. Εγχώριο (Domestic) Factoring:

Το εγχώριο factoring αφορά την ανάληψη της ευθύνης είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τις πωλήσεις αγαθών ή υπηρεσιών με πίστωση που γίνεται εντός των συνόρων μιας χώρας. Στις περιπτώσεις του εγχώριου factoring που ισχύει το δικαίωμα αναγωγής, παρέχεται χρηματοδότηση και διαχείριση-είσπραξη των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων. Σε όσες συμβάσεις εγχωρίου factoring δεν υφίσταται το δικαίωμα αναγωγής, εκτός από την χρηματοδότηση και τη διαχείριση-είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων, παρέχεται και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.

4. Factoring μόνο για χρηματοδότηση (Bulk Factoring):

Αφορά μόνο τη χρηματοδότηση του προμηθευτή απέναντι στις εκχωρημένες απαιτήσεις (τιμολογίων) που εκδόθηκαν, χωρίς την ανάληψη από τον factor του πιστωτικού κινδύνου σε περίπτωση μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή. Επίσης, η μορφή αυτή χρηματοδότησης δεν εμπεριέχει διαχείριση-είσπραξη των επιχειρηματικών απαιτήσεων. Ο προμηθευτής μετά την περίοδο πίστωσης εισπράττει το ποσό χρηματοδότησης στην εταιρία χρηματοδότησης (factor) καταβάλλοντας τους επιπλέον τόκους χρηματοδότησης.

5. Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring):

Στην περίπτωση αυτή ο factor διαχειρίζεται και εισπράττει τις εκχωρημένες επιχειρηματικές απαιτήσεις για λογαριασμό του προμηθευτή (factoree) δίχως να έχει προκαταβάλλει το ποσό. Σε αυτήν την περίπτωση αναλαμβάνει και την κάλυψη του

πιστωτικού κινδύνου. Το ποσό της αμοιβής ορίζεται από τον προμηθευτή και την εταιρεία για την χρηματοδοτικής εταιρείας για τις υπηρεσίες της.

6. Διεθνές (International) factoring-Το εξαγωγικό (Export) factoring:

Το εξαγωγικό factoring συνδέεται με επιχειρήσεις που εξάγουν τα προϊόντα ή παρέχουν τις υπηρεσίες τους με πίστωση σε πελάτες εκτός χώρας τους και μπορεί να λειτουργήσει με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Η διαχείριση των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων γίνεται σε συνεργασία με την αντίστοιχη εταιρεία factoring στη χώρα του οφειλέτη. Η εκχώρηση όμως στον factor των απαιτήσεων του προμηθευτή (factoree) έναντι των πελατών του (αγοραστών - εισαγωγέων) γίνεται κατά κανόνα χωρίς δικαίωμα επιστροφής στην επιχείρηση των ανείσπρακτων τιμολογίων και επομένως ο factor αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο (factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής).

Στην περίπτωση που προκύψει πρόβλημα λόγω οικονομική αδυναμία του πελάτη (οφειλέτη) να αποπληρώσει την εκχωρημένη απαίτηση, ο factor αποζημιώνει τον προμηθευτή και μπορεί να κινηθεί νομικά απέναντι στον οφειλέτη. Η χρήση των υπηρεσιών του εξαγωγικού factoring απαλλάσσει την εξαγωγική επιχείρηση από τους πολύπλοκους χειρισμούς που απαιτεί η αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των αγοραστών, η διαχείριση κινδύνων στο εξωτερικό και η είσπραξη απαιτήσεων. Επίσης, η υποκατάσταση των παραδοσιακών εξαγωγικών διαδικασιών από την ευέλικτη και αποτελεσματική διαχείριση των εξαγωγών μέσω ανοικτού λογαριασμού, συμβάλει στην ανταγωνιστικότητα της εξαγωγικής επιχείρησης και παρέχει την δυνατότητα επιτυχής διεξόδου της στην διεθνή αγορά.

7. Το εισαγωγικό factoring:

Αφορά επιχειρήσεις που εισάγουν αγαθά ή υπηρεσίες από χώρες του εξωτερικού. Η εισαγωγική επιχείρηση δεν βαρύνεται με τις παραδοσιακές διαδικασίες των εισαγωγών και αγοράζει προθεσμιακά με ανοικτό λογαριασμό, γεγονός παρέχει την δυνατότητα να πετυχαίνει καλύτερους όρους αγορών, να αυξάνει την αγοραστική δύναμή της και την ανταγωνιστικότητά της.

8. Εμπιστευτικό factoring:

Σε αυτήν την περίπτωση το factoring αφορά την συμφωνία μεταξύ factor και προμηθευτή η οποία διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη παρά μόνο στην περίπτωση που αυτός δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του. Η διαδικασία

αυτή λαμβάνει χώρο στην περίπτωση που πρέπει να προστατευτεί ο factor από πελάτες υψηλού ρίσκου.

9. Μη εμπιστευτικό factoring:

Η περίπτωση αφορά την κατάσταση στην οποία έχει ανακοινωθεί στον πελάτη η συμφωνία που έχει προϋπάρξει ανάμεσα στον προμηθευτή και του factor. Η ανακοίνωση που μπορεί να πραγματοποιηθεί με αρκετούς διαφορετικούς τρόπους. Στις περισσότερες περιπτώσεις γίνεται αναγράφει πάνω στα τιμολόγια της ονομασίας της εταιρίας factor στην οποία αυτά έχουν εκχωρηθεί.

10. Factoring μέσω αντιπροσώπου (Agency Factoring):

Το factoring στηρίζεται στην εμπιστευτική χρηματοδότηση και αποτελεί μια μέθοδο ή μια διαδικασία κατά την οποία μπορεί να υπάρξει χρηματοδότηση έναντι πιστωτικού κινδύνου στηριζόμενη στην εμπιστοσύνη (BAD DEBTS). Χωρίς όμως την ύπαρξη άλλων διοικητικών υπηρεσιών.

11. Factoring τριμερούς συνεργασίας:

Σε αυτήν την περίπτωση factoring έχουν την συμμετοχή τριών μερών που συμμετέχουν του factor, του προμηθευτή και της τράπεζας. Ο factor αναλαμβάνει να παρέχει ότι προβλέπεται ενώ η τράπεζα χρηματοδοτεί απευθείας τον προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον factor.

2.2.2 Διαχείριση Απαιτήσεων.

Στην υπηρεσία αυτή συγκαταλέγονται, το σύνολο των πράξεων διαχείρισης των τιμολογίων, όπως: ενέργειες που υπενθυμίζουν στο οφειλέτη την υποχρέωση του, για εξώδικες και δικαστικές ενέργειες έπειτα από συνεννόηση πάντα με τον προμηθευτή εκχωρητή. Συνεχή παροχή σχετικών πληροφοριών στην επιχείρηση μέσα από διαδικασίες λογιστικής παρακολούθησης των λογαριασμών του αναλαμβανόμενου πελατολογίου. Την αντίστοιχη πίστωση του προμηθευτή - εκχωρητή άμεσος μετά την είσπραξη των τιμολογίων πώλησης και έτσι βάση τον προαναφερθέντων στις κυρίες λειτουργίες του factoring είναι:

- Η δανειοδότηση και η χρηματοδότηση.
- Η διαχείριση, η λογιστική παρακολούθηση και τελικά, η είσπραξη της απαίτησης.
- Η αξιολόγηση της φερεγγυότητας μετά από έλεγχο της πιστοληπτικής
- ικανότητας των πελατών.

➤ Η ανάληψη και η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.
(Μαλακός Π.,1900).

2.2.3 Το factoring στην Ελλάδα.

Στην Ελλάδα το factoring σαν θεσμός ξεκίνησε το 1990 με τον Ν. 1905/1990. Με σημαντικότερα τμήματα του:

- Την αποσαφήνιση του ορισμού του θεσμού και του περιεχομένου της σύμβασης factoring.
- Αναφέρετε στις υπηρεσίες που ο πράκτορας μπορεί να προσφέρει στην εταιρία – πελάτη όπως λογιστική παρακολούθηση πελατών κλπ.
- Παραθέτονται διευκρινήσεις για το αντικείμενο του factoring που μπορεί να είναι και απαιτήσεις και πηγάζουν από την εξαγωγή ή την εισαγωγή προϊόντων (εξαγωγικό – εισαγωγικό factoring).
- Ακόμα περιγράφεται το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο των εταιριών αυτών που αντιστοιχεί στο ήμισυ του κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας. Η επισήμανση ότι πράκτορες επιχειρηματικών απαιτήσεων μπορεί να είναι μόνο τράπεζες ή ανώνυμες εταιρείες που αποκλειστικό τους αντικείμενο είναι το factoring.
- Στο νομό φυσικά περιγράφεται και η ρύθμιση των φορολογικών θεμάτων του θεσμού.

2.2.4 Ελληνική ένωση factoring.

Στην Ελλάδα έχει συσταθεί ένωση εταιριών που προσφέρουν υπηρεσίες factoring, η ένωση αυτή έχει προσδιορίσει τρεις βασικούς σκοπούς όπως αυτή περιγράφονται στο άρθρο 2 του καταστατικού της και είναι οι ακόλουθοι:

- Η διάδοση, προαγωγή, επέκταση και ανάπτυξη του θεσμού και της δραστηριότητας της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων στην Ελλάδα.
- Η εξέταση και επίλυση ζητημάτων που ενδιαφέρουν τα μέλη της.
- Η κοινή εκπροσώπηση των μελών της σε θέματα κοινού ενδιαφέροντος.

Καταστατικό & Όργανα Ένωσης

Η ένωση ελληνικών εταιριών factoring διέπεται με βάση την γενική συνέλευση και το διοικητικό συμβούλιο.

Γενική Συνέλευση

- Η Γενική Συνέλευση απαρτίζεται από τα μέλη της Ένωσης.
- Η Γενική Συνέλευση αποτελεί το ανώτατο όργανο της Ένωσης και έχει αρμοδιότητα και αποφασίζει για οποιαδήποτε ζήτημα, το οποίο δεν υπάγεται στις αρμοδιότητες άλλου οργάνου.
- Η Γενική Συνέλευση συνέρχεται σε τακτική συνεδρίαση μία φορά το χρόνο έπειτα από πρόσκληση του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου και σε έκτακτη συνεδρίαση οποτεδήποτε, έπειτα από πρόσκληση της απόλυτης πλειοψηφίας των μελών ή απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου.
- Η Τακτική Γενική Συνέλευση πραγματοποιείται κατά το πρώτο εξάμηνο κάθε έτους και εγκρίνει την ετήσια έκθεση αυτό που διενέργησε η Ένωσης, τον απολογισμό του προηγούμενου έτους, τον προϋπολογισμό του επόμενου έτους και κατά περίπτωση την εισδοχή ή την αποβολή μελών σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος καταστατικού.
- Η Γενική Συνέλευση αποφασίζει εγκύρως και για ζητήματα εκτός ημερησίας διατάξεως, εφ' όσον παρίστανται όλα τα μέλη και κανένα δεν διαφωνεί στη συζήτηση και τη λήψη αποφάσεως.
- Στη Γενική Συνέλευση προεδρεύει ο Πρόεδρος ή, σε περίπτωση απουσίας η κωλύματός του, ο Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου.

Διοικητικό Συμβούλιο

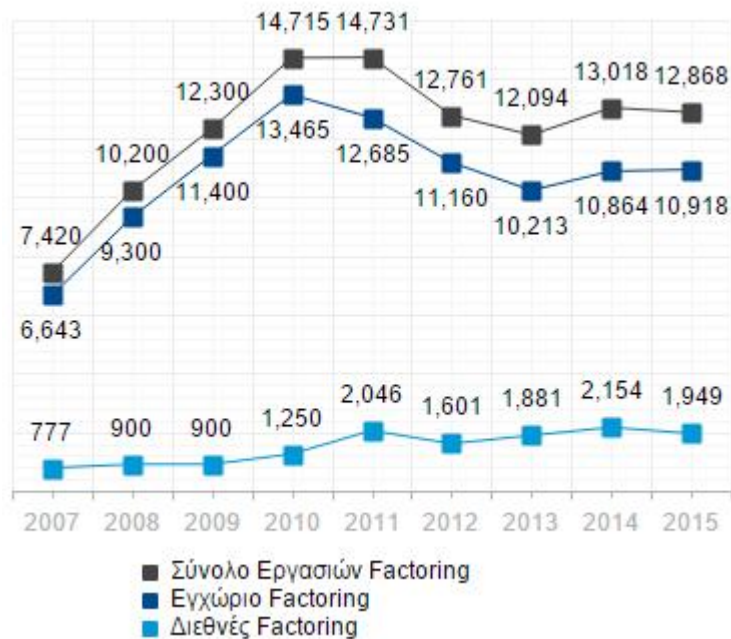
Το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης το οποίο απαρτίζεται από τον Πρόεδρο, δύο Αντιπροέδρους και δύο μέλη διοικεί και εκπροσωπεί την Ένωση. Το Διοικητικό Συμβούλιο εκλέγεται από τη Γενική Συνέλευση με διετή θητεία, που μπορεί να παραταθεί όμως και πέραν της διετίας έως ότου γίνει κάνει εκλογή Διοικητικού Συμβουλίου.

Τα μέλη της Ελληνικής Ένωσης Factoring είναι τα ακόλουθα:

- ABC Factors A.E.
- Eurobank Factors A.E.
- Εθνική Factors A.E.

- HSBC Bank P.L.C.
- Laiki Factors & Forfaiters A.E.
- Πειραιώς Factoring A.E.

Διάγραμμα 2.1:Εξέλιξη Εργασιών Factoring (€δισ.)



Πηγή: <http://www.hellenicfactors.gr/>

Στο παραπάνω διάγραμμα παρατηρούμε την πορεία του factoring, σαν σύνολο εργασιών, σαν εγχώριο factoring και σαν διεθνές factoring. Το διεθνές factoring συγκριτικά με το εγχώριο βρίσκεται πολύ χαμηλά. Ακόμα διακρίνεται μια διαρκής αύξηση του εγχωρίου που και του συνολικού που συνδέεται άμεσα με το εγχώριο, μέχρι το 2010 οπότε και διαγράφεται μια πτώση μέχρι το 2013 οπότε και διακρίνονται κάποια σημάδια ανάκαμψης μέχρι και σήμερα.

Διάγραμμα 2.2: Εξέλιξη Εργασιών Factoring στην Ελλάδα ως % του ΑΕΠ



Πηγή: <http://www.hellenicfactors.gr/>

Στο παραπάνω διάγραμμα (διάγραμμα 2.2) αποτυπώνεται η εξέλιξη των εργασιών του factoring στην Ελλάδα. Στο οποία αποτυπώνεται μια διαρκή και σταθερή αύξηση καθ' όλη την διάρκεια μελέτης του διαγράμματος από το 2007 έως και το 2014.

2.3 Με βάση την επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Το franchising με βάση τον τομέα της επιχειρηματικής δραστηριότητας διακρίνεται σε franchising διανομής, σε franchising υπηρεσιών, σε franchising βιομηχανίας-παραγωγής και σε μικτά είδη franchising.

2.3.1 Franchising διανομής

Αυτού του είδους το franchising αποτελεί το είδος που υπάρχει συχνότερα στην αγορά. Σε αυτή την περίπτωση αυτή franchising, ο μεν franchisor δίνετε να είναι είτε ένας παραγωγός που να διανέμει μέσω ενός δικτύου τα προϊόντα του, είτε ένας διανομέας που να αποτελεί απλά ένα εμπορικό κέντρο, ο δε franchisee αποτελεί ένα καταστήματα με το διακριτικό όνομά του franchisor . Στην περιπτώσεις που αφορούν την διανομή του προϊόντος μπορεί αυτός να λαμβάνει απ' ευθείας από τον παραγωγό τα προς διάθεση προϊόντα ή να αναθέτει σε τρίτους παραγωγούς να

κατασκευάσουν τα προς διάθεση για λογαριασμό του. Στην πρώτη περίπτωση διακρίνεται η σχέση μεταξύ παραγωγού και λιανοπωλητή, ενώ στη δεύτερη χονδρέμπορου και λιανοπωλητή. Στην πρώτη περίπτωση ο franchisee δεν παρέχεται το δικαίωμα να κατασκευάσει δικά του προϊόντα στα οποία να χρησιμοποιεί το όνομα και ή το σήμα του franchisor. Στη δεύτερη περίπτωση είναι δυνατόν ο franchisee να έχει και άλλους προμηθευτές αρκεί ο franchisor να γνωρίσει τα σχετικά με τους προμηθευτές τους οποίους ο franchisee μπορεί να έχει άμεση συναλλαγή. (Κάζη, Τσαγκούρη 2004)

2.3.2 Franchising υπηρεσιών.

Στην περίπτωση του franchising που αφορά υπηρεσίες διακρίνεται εκείνο το franchising στο οποίο αναφέρονται τα μεγαλύτερα προοδευτικά στοιχεία. Στη περίπτωση αυτού του franchising, ο franchisor δημιουργεί ένα υπόδειγμα παροχής υπηρεσιών και στο οποίο υποχρεούνται οι franchisees να το εφαρμόσουν. Ο κάθε franchisee θα μπορούσε να ειπωθεί ότι αποτελεί με βάση και το συγκεκριμένο υπόδειγμα προσφέρει τις υπηρεσίες του χρησιμοποιώντας το όνομα ή την επωνυμία ή το σήμα ή την τεχνογνωσία που παρέχεται από τον franchisor. (Κάζης Δ., Τσαγκούρης Θ., 2004).

2.3.3 Franchising βιομηχανίας – παραγωγής.

Στο franchising βιομηχανίας – παραγωγής διακρίνεται εκείνο το είδος του franchising στο οποίο γίνεται η λιγότερη χρήση συγκριτικά με τα δυο προηγούμενα. Σε αυτήν την κατηγορία franchising, ο franchisor (βιομήχανος) παραχωρεί την δυνατότητα στον franchisee μέσω της άδειας να κατασκευάσει σύμφωνα με τις υποδείξεις του και κατόπιν να εμπορευτεί προϊόντα που θα έχουν τοποθετημένο πάνω τους τα διακριτικά του, ουσιαστικά έχει την δυνατότητα να ενεργήσει και σαν χονδρέμπορος. Σε αυτήν την περίπτωση διακρίνεται η μεταβίβαση, όχι μόνο των βασικών στοιχείων της σύμβασης franchising, αλλά και της τεχνογνωσίας και μερικές φορές των πρώτων υλών. Σε αυτού του είδους το franchising της βιομηχανίας-παραγωγής παρέχεται το πλεονέκτημα ότι ο franchisor από την μια περιορίζει το ύψος των επενδύσεων του για τα χρειαζόμενα στην παραγωγική διαδικασία και από την άλλη πλευρά επωφελείται από τη σχετική παραγωγή. Στην

περίπτωση αυτή του franchising θα πρέπει ο παροχέας να είναι ιδιαίτερα προσεκτικός διότι διακρίνεται το ενδεχόμενο της κακής χρήσης από μέρους του franchisee των τεχνικών, των μεθόδων και των υλικών κλπ που παρέχει ο franchisor. Έτσι στην περίπτωση αυτή ο franchisor θα λάβει όλες τις αρνητικές συνέπειες με σημαντικότερη αυτή εναντία στην φήμη για τα προϊόντα του. (Κάζης Δ., Τσαγκούρης Θ.,2004).

2.3.4 Μικτά είδη Franchising.

Κλείνοντας αυτήν την ενότητα θα πρέπει να διακρίνουμε και αρκετά μικτά είδη franchising, όπου συνυπάρχουν τα στοιχεία της πώλησης προϊόντων και της παροχής υπηρεσιών. Στη χώρα μας παραδείγματα της κατηγορίας αυτής αποτελούν η «Roma Pizza», το «Pizza Fun», το «Beauty shop» και ο «Γερμανός» και αλλά.

2.3.5 Διάκριση του franchising αναφορικά με τις σχέσεις των εμπλεκομένων .

Στο franchising αναφορικά με την ανάπτυξη των σχέσεων ανάμεσα στον franchisee και του franchisor μπορεί να υπάρξουν επιπλέον διακρίσεις, σε χρηματοδοτικό franchising και σε συνεταιριστικό franchising, σε μερικό franchising και σε πολλαπλό franchising . (Κάζης Δ., Τσαγκούρης Θ.,2004).

2.3.6 Χρηματοδοτικό franchising.

Στο χρηματοδοτικό franchising υπάρχει αυτό το είδος του franchising όπου ο franchisor χρηματοδοτεί την επένδυση, ενώ στις υποχρεώσεις του franchisee είναι η ανάληψη των υποχρεώσεων ολόκληρη τη διαχείριση του δικτύου. Η επιτυχία αυτής της μορφής franchising εξαρτάται από την ικανότητα του franchisee.(Κάζης Δ., Τσαγκούρης Θ.,2004).

2.3.7 Συνεταιριστικό Franchising.

Στην περίπτωση του συνεταιριστικό franchising διακρίνεται το γεγονός όπου ο franchisor τοποθετεί ένα μέρος του κεφαλιού της επιχείρησης του franchisee. Το ποσοστό συμμετοχής στις περισσότερες περιπτώσεις είναι το 50% και μέσω αυτής της πρακτικής η διοίκηση να ανήκει στον franchisee. Η περίπτωση αυτή του τύπου franchising επιτρέπει τον αποτελεσματικότερο έλεγχο του franchisee από τον franchisor . (Κάζης Δ., Τσαγκούρης Θ.,2004).

2.3.8 Μερικό Franchising.

Το μερικό franchising αποτελεί και αυτή μια μορφή franchising στην οποία franchisor κάνει χρήση μέρους του που δεν είναι ιδιοκτησία του franchising και στο οποίο διαθέτει το δικό του σύστημα franchising τα προϊόντα του μέσα σ' αυτό. Το σύστημα αυτό αποκαλείται ως «shop in the shop» παράδειγμα τέτοιου είδους καταστημάτων στην Ελλάδα είναι τα κατάστημα «Λαμπρόπουλος». Την περίπτωση αυτή του franchising μπορούμε να την θεωρήσουμε σαν ιδιόρρυθμη μορφή franchising γιατί οι σχέσεις μεταξύ franchisor και franchisee δεν είναι απόλυτα αυτές που διακρίνουν ένα δίκτυο franchising και σε πολλά σημεία μοιάζουν μ' αυτές που αναπτύσσονται μεταξύ προμηθευτή και λιανοπωλητή. (Κάζη, Τσαγκούρη, 2004)

2.3.9 Με κριτήριο τον βαθμό εξάρτησης των εμπλεκομένων.

Σαν μορφή χρηματοδοτικού εργαλείου το franchising ανάλογα με το βαθμό εξάρτησης του franchisee από τον franchisor υπάρχει μια ακόμα διάκριση σε υπαγωγής και ισοτιμίας.

2.3.10 Franchising υπαγωγής.

Το franchising υπαγωγής αφορά την περίπτωση στην οποία ο franchisor αναλαμβάνει πρωταγωνιστικό ρόλο και σχεδιάζει και υλοποιεί αποκλειστικά μόνος του την επιχειρηματική πολιτική του franchisee. Επίσης είναι ο αποκλειστικός κάτοχος της τεχνογνωσίας και ο δημιουργός της. Ο franchisee υποχρεούται να

συμμορφώνετε προς τις αυστηρές οδηγίες και προδιαγραφές του franchisor και θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως απλό εκτελεστικό όργανό του παρόλο που έχει αυτοτελή επιχειρηματική οντότητα. Εξ' άλλου χαρακτηριστικό του franchising αποτελεί η υπαγωγή του franchisor και η σύνδεση του με τον franchisee χωρίς αυτοί να συνδέονται ανά μεταξύ τους. (Κάζης Δ., Τσαγκούρης Θ.,2004).

2.3.11 Franchising ισοτιμίας.

Με βάση αυτήν την μορφή franchising ισοτιμίας ο franchisor δεν διακρίνεται η κυριαρχεί κάποιου αλλά παρατηρείται μια μορφή συνεργασίας , με βάση την ισοτιμία του franchisor και του franchisee ώστε να υπάρχει προαγωγή των πωλήσεων και γενικότερη επιτυχία του συστήματος. Ο franchisor μετέχει στην εναρμόνιση ενεργειών για την επίτευξη των στόχων της διαδικασίας. Η συνεργασία μεταξύ franchisor και franchisee μπορεί ακολουθεί διάφορους τρόπους, όπως για παράδειγμα η ανταλλαγή πληροφοριών και προσωπικού, η κάλυψη περιοδικών αναγκών σε εμπορεύματα κλπ και μέσω της οποίας ο αποκλειστικός στόχος είναι η τελική επιτυχία του συστήματος. (Κάζης Δ., Τσαγκούρης Θ.,2004).

2.3.12 Η ιστορία του franchising.

Σε αυτό το σημείο μετά του απαραίτητους διαχωρισμού και τις διακρίσεις που προσδιορίζουν τα είδους του franchising που συναντάμε, κρίνεται απαραίτητο να γίνει μια ιστορική αναφορά στην εξέλιξη που ακολούθησε το franchising από την ανακάλυψη του. Το franchising εμφανίστηκε για πρώτη φορά στις ΗΠΑ λίγα χρόνια πριν τον πρώτο παγκόσμιο πόλεμο, η εταιρία ραπτομηχανών Singer αποτελεί την πρώτη εταιρία που έκανε για πρώτη φορά χρήση μια παρόμοια χρήση χρηματοδοτήσεις στις αρχές του 19ου αιώνα, αυτή η ενέργεια αποτέλεσε μια προσπάθεια της εταιρίας να οργανώσει το δίκτυο διανομής της για τα προϊόντα της. Στην λογική αυτής της επιχειρηματικής πρακτικής εντάθηκαν, βιομηχανίες αυτοκινήτων, εταιρείες διανομής πετρελαιοειδών και οι βιομηχανίες μπίρας.

Παρόλα αυτά στο μεσοπόλεμο δεν υπάρχουν αναφορές για δυναμική εξέλιξη του θεσμού αυτού. Γεγονός που παρατηρήθηκε μετά το τέλος του δευτέρου

παγκοσμίου πολέμου παγκόσμιου πόλεμου (Κωστάκης,2002), η ανάπτυξη αυτή που παρουσίασε το franchising ήταν απόρροια των δεδομένων συνθηκών, όπως ήταν η μεγάλη ανάπτυξης, η μαζικής παραγωγής και η προσφορά υπηρεσιών, σε αλληλεξάρτηση της έλλειψη ορθολογικών δικτύων διανομής και των ανάλογων οικονομικών μέσων για τις απαιτούμενες επενδύσεις που απαιτούνταν λόγω των καταστροφών από τον πόλεμο.

Το franchising στα πρώτα του βήματα περιορίστηκε στα γεωγραφικά όρια των ΗΠΑ, όπου και παρουσίασε ταχύτατη ανάπτυξη, μέσω της εφαρμογή του σε έναν μεγάλο κύκλο δραστηριοτήτων όπως τον κλάδο αυτοκίνητων, τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, τις λογιστικές και διαφημιστικές υπηρεσίες, τον κλάδο τροφίμων και του γρήγορου φαγητού. Ο πρώτος σταθμός μετά την έξοδο του θεσμού μετά τις ΗΠΑ και λόγω ειδικής συγγένειας με την γλώσσας και κουλτούρας ήταν η Αγγλία, όπου και εκεί γνώρισε σημαντική άνθηση, στην ευρωπαϊκή αγορά όμως η διεξόδου του θεσμού δεν ήταν ίδια με τα δυο προηγούμενα αποτελέσματα και ήταν λιγότερο εντυπωσιακά η οποία έγινε στις αρχές της του 1970. Για την Ελλάδα η πρώτη ελληνική επιχείρηση που εργάστηκε πάνω σε αυτή τη μέθοδο ανάπτυξης ήταν η εταιρεία Goody's το 1976. (Κωστάκης Δ.,2002).

Το franchising σήμερα στο Διεθνή Χώρο από τη δεκαετία του 1970 αλλά ειδικότερα μετά το 1980 έχει αποτελέσει σημαντική πρακτική χρηματοδότησης. Σε όλο το παγκόσμιο οικονομικό κύκλωμα τεράστιος αριθμός επιχειρήσεων είναι που επέλεξαν και συνεχίζουν καθημερινά να επιλέγουν αυτό τον τρόπο ανάπτυξης και χρηματοδότησης. Σχετικά πρόσφατα δημιουργήθηκε αυξημένο ενδιαφέρον για το franchising και σε χώρες στις οποίες δεν ήταν ακόμα γνωστό, όπως Ταϊβάν, Κορέα, Σιγκαπούρη, Τσεχία, Αργεντινή και άλλες.

Το franchising λειτουργεί σε περισσότερες από 80 χώρες και ότι υπάρχουν παγκοσμίως περίπου 8.000-10.000 διαφορετικά δίκτυα στα οποία ανήκουν 800.000-1.000.000 σημεία πώλησης. Ηγετικό ρόλο στο παγκόσμιο franchising διαδραματίζουν οι Η.Π.Α. που αποτελούν και το μεγαλύτερο εξαγωγέα συστημάτων franchising. Ωστόσο σημαντικά είναι και τα επιτεύγματα προόδου που έχουν πραγματοποιήσει και άλλες χώρες, όπως Καναδάς, η Αυστραλία, η Αγγλία, η Γαλλία και άλλες. Το franchising δραστηριοποιείται διεθνώς στο σύνολο όλων επιχειρηματικών

δραστηριοτήτων, όπως την ένδυση, υπόδηση, έπιπλα, καλλυντικά, εστίαση, οπτικά, εκπαίδευση και άλλων. Στην Ευρώπη αρχικά το franchising αντιμετώπιστηκε με σκεπτικισμό και αυτό αποτέλεσε ανασταλτικό παράγοντα στην ανάπτυξη του. Όμως από το 1980 και ύστερα γνώρισε και συνεχίζει να γνωρίζει μεγάλη ανάπτυξη καθώς φάνηκαν τα τεραστία πλεονεκτήματα του. Επιπλέον υπήρξε ανησυχία από την εισβολή στην ευρωπαϊκή αγορά των αμερικανικών επιχειρηματικών κολοσσών. Παράγοντα που συνέβαλε στην πρόοδο του franchising ήταν και η μορφή της ευρωπαϊκής ένωσης που διακρίνεται ως ένα ιδανικό περιβάλλον για την ανάπτυξη του franchising, καθώς τα διάφορα δίκτυα μπορούν εύκολα και γρήγορα να εξαπλωθούν σε διαφορετικές αγορές και να εκμεταλλευτούν τα πλεονεκτήματα που προσφέρει η κατάργηση των τελωνειακών συνόρων. Πράγματι διαπιστώνεται μια έντονη τάση στην αντικατάσταση από το franchising μεταξύ των άλλων μεθόδων διανομής. Αυτή οφείλεται στο ότι το λιανεμπόριο πληγεί από τη δημιουργία και ανάπτυξη νέων μορφών εμπορικής διείσδυσης, αναγκάστηκε να προσχωρήσει σε δίκτυα franchising για να μπορέσει να αναπτυχθεί. Η επιθυμία των επιχειρηματιών για καλύτερο και αποτελεσματικότερο έλεγχο στα δίκτυα διανομής των προϊόντων τους μέσα σε ένα περιβάλλον έντονα ανταγωνιστικό δεν μπορούσε παρά να τους ωθήσει στη δημιουργία και ανάπτυξη δικτύων δύναμης στην ευρωπαϊκή αγορά μέσω του θεσμού του franchising.

Το franchising στην Ευρωπαϊκή αγορά εισέρχεται στην δεκαετία του '70, κατά τη διάρκεια της οποίας κάνει την πρώτη εμφάνιση και στη Ελλάδα με την Εταιρεία Goody 's όπως υποθήκη και ποιο πάνω άλλα και η αλυσίδα ειδών οικιακής χρήσης «studio Kosta Boda Illum» έκανε χρήση του θεσμού του franchising . Η δεκαετία του '90 μπορεί να προσδιοριστεί ως την δεκαετία του franchising στην Ελλάδα καθώς το διάστημα εκείνο παρατηρείται μια έντονη ανάπτυξή του στη χώρα ενώ τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μια μεθοδικότερη και πιο ορθή αντιμετώπιση του θεσμού μέσα από μια πιο διεισδυτική έρευνα και οργάνωση των εταιρειών που επιθυμούν να εισέλθουν και να κάνουν χρήση του franchising καθώς επίσης και από τους μελλοντικούς δικαιοδόχους.

Το franchising για τις ελληνικές επιχειρήσεις εκείνη την περίοδο διαδραματίζει διττό ρόλο: λειτουργεί ως ασπίδα προστασίας από την έντονη πίεση του εισαγόμενου ανταγωνισμού και από την άλλη πλευρά αφετέρου αποτελεί βασικό μοχλό για την εκτός των ελληνικών συνόρων ανάπτυξη τους. Βάση στοιχείων της

ICAP που πραγματοποιήθηκε το 2005, στο χρονικό διάστημα 1998-2005 η αύξηση του αριθμού του ενεργού αριθμού των franchisors ήταν 122% συνολικά και στο διάστημα 2001-2005 80%. Στο τέλος του 2005, τα 112 συστήματα franchise που απαρτίζουν του τελικό δείγμα της έρευνας αριθμούσαν 4.200 καταστήματα και περίπου 2.500-2.600 franchisees . Ο πληθυσμός των franchisees που αντιστοιχεί στο σύνολο των 400 franchisors ανέφερε ότι η έρευνα εκτιμάτε σε 9.700. Ο μεγαλύτερος αριθμός επιχειρήσεων το 2005 παρουσιάζει η κατηγορία «ένδυση και αξεσουάρ ένδυσης» (16%) και η κατηγορία «τρόφιμα-απορρυπαντικά- καλλυντικά» (16%). Η αύξηση στο σύνολο των καταστημάτων στο διάστημα 2002- 2004 ήταν 39%. Η πολυπληθέστερες κατηγορίες από πλευράς αριθμού σε καταστήματα το 2005 είναι τα «τρόφιμα-απορρυπαντικά- καλλυντικά» (24%) και τα καταστήματα «καφέ-σνακ-παγωτό» (17%). Το 2005 αναλογούν κατά μέσο όρο 37 καταστήματα σε κάθε concept, μέγεθος που αγγίζει τα αντίστοιχα που έχουν καταγραφεί στις πλέον ανεπτυγμένες αγορές διεθνώς (ΗΠΑ, Γαλλία, Βρετανία). Περίπου το 72% των δικτύων franchise (concepts) είναι μικρού και μεσαίου μεγέθους με πωλήσεις έως και €15 εκ. Επίσης το, 64% περίπου των επιχειρήσεων franchise είναι μικρού και μεσαίου μεγέθους με σύνολο εργαζομένων μέχρι και εκατό. Περίπου ένας στους δέκα franchisees διαθέτει περισσότερα από ένα καταστήματα το 2005 και περίπου ένας στους είκοσι franchisors διαθέτει δεύτερο εμπορικό σήμα (concepts). Το 2005 ποσοστό 76,8% των concepts είναι εγχώριας προέλευσης (αυτόχθονα). Τα αντίστοιχα ποσοστά σε ορισμένες από τις κυριότερες ευρωπαϊκές χώρες ήταν 89% στη Γαλλία (2004), 80% στην Ισπανία (2004) και 41% στην Πορτογαλία (2003). Η σχέση εταιρικών και franchise καταστημάτων κατά το διάστημα 1998-2004 παραμένει σταθερή και περίπου στο 30%-70%. Τα εισαγόμενα concepts λειτουργούν στο μεγαλύτερο ποσοστό τους (2005:61,5%) με τη μορφή Master Franchise τα οποία παραχωρούν διεθνείς franchisors σε ντόπιους επιχειρηματίες. Δημοφιλέστερες χώρες προέλευσης των εισαγόμενων concepts είναι η Ιταλία (26,9%), η Γαλλία (15,4%) και η Αγγλία (11,5%). Ποσοστό 26% των επιχειρήσεων το 2005 έχουν διεθνή παρουσία, ενώ το 46% σχεδιάζει να αναπτύξει διεθνή παρουσία στο άμεσο μέλλον. Η δημοφιλέστερη χώρα για διεθνή επέκταση είναι η Κύπρος (44,9%) και ακολουθούν οι χώρες των Βαλκανίων.

2.3.13 Οι βασικότερη νομικοί ορισμοί του Franchising.

Ο προηγούμενος κανονισμός 4078/88.

Η εν λόγω νομοθεσία(4078/88) προσδιορίζει “franchise το σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικά σήματα και επωνυμίες, πινακίδες καταστημάτων, πρότυπα χρήσεως, σχέδια, δικαιώματα αντιγραφής, τεχνογνωσίες ή διπλώματα ευρεσιτεχνίας προς εκμετάλλευση για μεταπώληση προϊόντων ή την παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες”. Στο παραπάνω ορισμό είναι ευδιάκριτή η δυσκολία προσέγγισης του πραγματικού ορισμού διότι περιορίζει αισθητά την έννοια του franchising. Συμπληρώνεται παρόλα αυτά αμέσως μετά με τον ορισμό της συμφωνίας franchise. Αμέσως μετά ο προηγούμενος Κανονισμός 4087/88 όριζε τη συμφωνία franchise: η συμφωνία με την οποία μία επιχείρηση, ο δικαιοπάροχος, παραχωρεί σε άλλη, τον δικαιοδόχο, έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή και υπηρεσιών”. Όπου περιλαμβάνονται υποχρεώσεις που αφορούν:

- Τη χρήση κοινής επωνυμίας ή πινακίδας καταστήματος και την ενιαία εμφάνιση των χώρων ή και των μεταφορικών μέσων που περιγράφονται και καθορίζονται μέσα από την σύμβαση.
- Την ικανοποίηση από τον δικαιοπάροχο στον δικαιοδόχο τεχνογνωσίας.
- Τη συνεχή παροχή εκ μέρους του δικαιοπάροχου στο δικαιοδόχο εμπορικής και τεχνικής υποστήριξης για το χρονικό διάστημα που ορίζει η συμφωνία της συμφωνίας.

Μέσα από αυτήν την παράθεση των δυο ορισμών από την νομική έκφραση γίνεται αντιληπτό ότι η κατανόηση της έννοιας της συμφωνίας franchise καθιστά απαραίτητη την κατανόηση του όρου franchise . Τέλος διακρίνεται μια αλληλοσυμπλήρωση των δύο ορισμών. (Κωστάκης, 2004)

2.3.14 Μέρη σύμβασης franchise.

Σε μια σύμβαση franchise παρατηρούνται να αναπτύσσονται τέσσερα μέρη:

α) Προοίμιο.

Στο προοίμιο προσδιορίζεται ο σκοπός και τα όρια της συνεργασίας, η ανεξαρτησία των συμβαλλόμενων μερών και ακολούθως περιγράφεται το περιεχόμενο του «πακέτου» που αποτελεί το franchise, ειδικότερα δηλαδή το σύνολο των δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν το εμπορικό σήμα και την επωνυμία, τα διακριτικά γνωρίσματα του καταστήματος (πινακίδες), τα πρότυπα χρήσεως, τα σχέδια, τα δικαιώματα αναπαραγωγής, τις τεχνογνωσίες ή τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας στα οποία ο δικαιούχος διαθέτει στο δικαιούχο προς εμπορική ή παραγωγική εκμετάλλευση.

β) Υποχρεώσεις του δικαιούχου.

Οι υποχρεώσεις του δικαιούχου περιγράφουν τα δεδομένα εκείνα που αφορούν τη συμβολή του τελευταίου για την ολοκλήρωση του οικονομικού σκοπού του franchising, όπως: παραχώρηση στο δικαιούχο της χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» franchising, ένταξη του δικαιούχου στο σύστημα με την παροχή σ' αυτόν της απαραίτητης τεχνικής και οργανωτικής υποδομής και της ανάλογης εκπαίδευσής του, εφοδιασμό του δικαιούχου με α' ύλες, ημιέτοιμα ή έτοιμα εμπορεύματα και ειδικότερα τα προϊόντα που παρασκευάζονται αποκλειστικά από τον ίδιο τον δικαιούχο, διαρκής υποστήριξη του δικαιούχου σε όλο το χρονικό διάστημα που είναι σε ισχύ η σύμβαση, προσδιορισμό της γεωγραφικής περιοχής μέσα στην οποία ο δικαιούχος θα έχει την δυνατότητα να δραστηριοποιεί και διενεργεί τις πωλήσεις με το δική του ονομασίας και για δικό του λογαριασμό.

γ) Υποχρεώσεις του δικαιούχου.

Ο δικαιούχος πωλεί τα προϊόντα του συστήματος στο δικό του όνομα, για δικό του λογαριασμό και αναλαμβάνοντας ο ίδιος τον κίνδυνο. Οι υποχρεώσεις του δικαιούχου προσδιορίζουν στα στοιχεία αυτά που αφορούν τη συμβολή του τελευταίου στην επίτευξη του οικονομικού σκοπού του franchising, σε αντιπαροχή

της αντίστοιχης συμβολής του δικαιοπάροχου. Αναλυτικότερα περιλαμβάνει τις ακόλουθες υποχρεώσεις: η καταβολή ενός εφάπαξ ποσού για την παραχώρηση από τον δικαιοπάροχο της χρήσης και εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας και δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας, η περιοδική καταβολή στο δικαιοπάροχο ενός ποσοστού από τις εισπράξεις των πωλήσεων μετά την αφαίρεση των φόρων, η διαρκής συμβολή στην προώθηση και ενδυνάμωση των πωλήσεων με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής εργασίας και των άλλων μέσων που διαθέτει ο δικαιοδόχος, η συμμόρφωση στις οργανωτικές αρχές του συστήματος και ιδίως ο σεβασμός της αρχής της ομοιομορφίας σύμφωνα με την οποία η σύνθεση, η παρασκευή, τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα και γενικά η εικόνα των προϊόντων του συστήματος επιβάλλουν να είναι ομοιόμορφα χωρίς να επιδρά σε αυτό ο τόπος ή η αγορά στην οποία γίνεται η διάθεση τους.

δ) Λοιπές διατάξεις.

Σε αυτήν την κατηγορία των «λοιπών διατάξεων» προσδιορίζονται οι ρυθμίσεις που αναφέρονται στο χρόνο της σύμβασης, την παράτασή της, την καταγγελία, την εκκαθάριση μετά το πέρας της σύμβασης της συμμετοχής του δικαιοδόχου στο λεγόμενο «Συμβούλιο των Δικαιοδόχων», τη διαιτησία, το εφαρμοστέο δίκαιο στην περίπτωση διαφορετικών χώρων για τα συμβαλλόμενα μέρη, το αρμόδιο για την εκδίκαση των διαφορών δικαστήριο. Ακόμα, περιέχονται οι ρυθμίσεις που περιγράφουν την αποζημίωση του δικαιοδόχου μετά το τέλος της σύμβασης, στην αγορά από τον δικαιοπάροχο μη πωληθέντων προϊόντων ή ακόμα και του καταστήματος, στους λόγους που επιτρέπουν την καταγγελία της σύμβασης πριν από τη λήξη της όπως για παράδειγμα την παύση πληρωμών, την πτώχευση, την βλάβη της φήμης του δικτύου κ.λ.π. (ICAP, 2005).

2.4 Franchising και Χρηματοδότηση.

Στο διεθνή χώρο τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα διέκριναν σχετικά νωρίς τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα της εμπλοκής τους στη χρηματοδότηση των δικτύων franchising. Εκτιμώντας ότι το franchising διακρίνεται ως ένας από τους ασφαλέστερους οικονομικούς τρόπους εγκατάστασης και ανάπτυξης μίας επιχειρηματικής διαδικασίας, ανάγκασε μεγάλο αριθμός ξένων μεγάλων τραπεζικών

ιδρυμάτων να προσδώσουν μεγάλη σημασία στο θεσμό. Στην Αγγλία αρχικά η National Westminster Bank (NatWest) τον Ιούνιο του 1981 κατασκεύασε ένα ιδιαίτερο τμήμα για τη χρηματοδότηση των δικτύων franchising και το ίδιο έκαναν η Barclays Bank, η Royal Bank of Scotland, η Midland και η Lloyds Bank. Στο διεθνή πάντα χώρο οι διάφορες τράπεζες έχουν δημιουργήσει μεθόδους για την κάλυψη σε συστηματική και οργανωμένη βάση των αναγκών των δικτύων στα υπάρχοντα τραπεζικά προϊόντα. Σημαντικότερη προϋποθέσεις για την επιτυχημένη πορεία του franchising σε μια χώρα είναι η αποτελεσματική αντιμετώπιση του χρηματοδοτικού προβλήματος των ληπτών. Για τις ξένες τράπεζες η θέσπιση κάποιων συγκεκριμένων κριτηρίων των αιτημάτων χρηματοδότησης των δικτύων franchising τα οποία μπορούν να ταξινομηθούν σε τρεις διαφορετικές ομάδες, αυτά που αφορούν τον δότη και το σύστημα του, αυτά που αφορούν τον λήπτη και τέλος αυτά που αφορούν τη σύμβαση.

2.4.1 Κριτήρια αξιολόγησης του δότη και του συστήματος franchising.

- Η φήμη και η φερεγγυότητα του δότη.
- Η πρωτοτυπία του συστήματος .
- Η ποιότητα management και επάρκεια υποδομής.
- Η νόμιμη κατοχύρωση των δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας του δότη (Σήμα, Επωνυμία, Ευρεσιτεχνίες).
- Η ύπαρξη σχεδίου ανάπτυξης εργασιών (Marketing Plan).
- Η ύπαρξη και λειτουργία πιλοτικών καταστημάτων τουλάχιστον για δυο χρόνια και με επιτυχή αποτελέσματα.
- Οι μέθοδοι επιλογής των ληπτών.
- Η πληρότητα του «πακέτου» των προσφερομένων στους λήπτες υπηρεσιών.
- Η ανταγωνιστικότητα του προϊόντος ή της υπηρεσίας.
- Ο βαθμός τυποποίησης του συστήματος το οποίο πρέπει να είναι απλό και κατανοητό.
- Η αποδοτικότητα του συστήματος (απολογιστικά – προϋπολογιστικά).
- Η συμμετοχή του δότη στο σύνδεσμο franchising της χώρας του.

2.4.2 Κριτήρια Αξιολόγησης του λήπτη.

- Οι επαγγελματικές εμπειρίες και γνώσεις του λήπτη.
- Η επάρκεια των ιδίων κεφαλαίων.
- Η προβλεπόμενη ζήτηση για το διατιθέμενο προϊόν ή την υπηρεσία κατά τα προσεχή 3-5 χρόνια.
- Η μελλοντική αποδοτικότητα και ρευστότητα της επιχείρησης.
- Η τοποθεσία εγκατάστασης της επιχείρησης του λήπτη.

2.4.3 Κριτήρια αξιολόγησης της σύμβασης franchising.

- Η ελάχιστη διάρκεια της σύμβασης (ώστε να εξασφαλίζει την απόσβεση).
- Η δυνατότητα μεταβίβασης της επιχείρησης του λήπτη.
- Οι λόγοι έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης.
- Η ύπαρξη επαχθών και καταχρηστικών όρων σε βάρος του λήπτη.
- Το είδος των συμβατικών υποχρεώσεων του δότη.
- Η συμφωνία των όρων της σύμβασης με το περιεχόμενο του κανονισμού 2790/1999 (ΕΚ).

Θεωρητικά ισχύουν τα προαναφερθέντα όσον αφορά την χρηματοδότηση των τραπεζών προς τα franchising, στην πράξη όμως οι τράπεζες προτιμούν να χρηματοδοτούν ήδη εγκατεστημένα και επώνυμα δίκτυα franchising και μικρά δίκτυα τα οποία όμως θα είναι σε λειτουργία με επιτυχία ήδη με δύο πιλοτικά καταστήματα και για χρονικό διάστημα τουλάχιστον δυο χρόνια. Στην Ελλάδα δυστυχώς μέχρι σήμερα ο τραπεζικός τομέας δεν έχει αντιμετωπίσει το θεσμό του franchising με την δέουσα προσοχή και ειδικότερα από την στιγμή της εφαρμογή των μνημονικών πολιτικών και την δυσκολία των τραπεζών να χρηματοδοτήσουν επιχειρηματικές δραστηριότητες. Οι τράπεζες στην Ελλάδα δείχνουν να μην έχουν αντιληφθεί σε όλο αυτό το χρονικό διάστημα τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα που τους προσφέρει η εξειδικευμένη ενασχόληση με τη χρηματοδότηση των δικτύων franchising. (Κωστάκης, 2004).

Κεφαλαίο_3: Νομικό πλαίσιο χρηματοδοτικών εργαλείων.

3.1 Νομικό πλαίσιο leasing

Οι σύσταση λειτουργίας εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης πρέπει να διέπεται από τα ακόλουθα στοιχεία:

- Να είναι ανώνυμες εταιρείες με ελάχιστο καταβεβλημένο κεφάλαιο εννέα εκατομμυρίων ευρώ και ανώνυμες εταιρείες και να έχουν ως με μοναδικό σκοπό τη σύναψη, με την ιδιότητα του εκμισθωτή, συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης που χαρακτηρίζονται από δομή ίδια με αυτή των ανωνύμων εταιρειών, ιδρύονται με την ίδια νομική μορφή. Καταχωρούνται δηλαδή στο μητρώο ανωνύμων εταιρειών, που υπάρχει στο Υπουργείου Εμπορίου της Περιφέρειας στην οποία εδρεύει η επιχείρηση και προσδιορίζεται από απόφαση του αρμόδιου περιφερειάρχη ώστε να πάρει έγκρισης το καταστατικό της.
- Ακόμα θα πρέπει να τους χορηγηθεί άδεια συστάσεως της εταιρείας.
- Επίσης για την δημιουργία των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι απαραίτητη, η ειδική άδεια της τράπεζας της Ελλάδος ως εποπτεύουσα αρχή των εταιρειών με αυτό το πλαίσιο δραστηριοτήτων.

Με την παράδοση του κινητού στον μισθωτή από τον προμηθευτή ή στην περίπτωση μεταβίβασης η κυριότητα του ακινήτου, ο εκμισθωτής έχει υπό την κατοχή του την κυριότητα και την νομή του πράγματος.

Στα κινητά στοιχεία, η νομική θέση του εκμισθωτή στη σύμβαση leasing κινητών πραγμάτων είναι ίδια με αυτή του πωλητή κινητού, που πώλησε και παρέδωσε το αντικείμενο με παρακράτηση της κυριότητας του. Με την καταχώρηση της σύμβασης του leasing στο ειδικό βιβλίο δεν εφαρμόζονται οι διατάξεις, πρώτον για την καλόπιστη κτήση κυριότητας ή άλλου εμπράγματος δικαιώματος από μη κύριο, δεύτερον για το τεκμήριο κυριότητας, τρίτον για την συχνή χρησικτησία, τέταρτον για την ένωση και τη συνάφεια και πέμπτον για την απόσβεση της κυριότητας μηχανημάτων και λοιπών εγκαταστάσεων, αν επάγουν ή εντεθούν στο οικοδόμημα ή στο έδαφος ακινήτου που είναι υποθηκευμένο. Αρά ο εκμισθωτής δεν έχει τον κίνδυνο απώλειας της κυριότητας του.

Στις περιπτώσεις των ακίνητων, η κυριότητα του εκμισθωτή προσδιορίζεται από τις εγγραφές στο οικείο υποθηκοφυλακείο. Με την δημοσιοποίηση αυτή και τη φύση του αντικείμενου δεν εμφανίζονται τα ακόλουθα προβλήματα. Σε περίπτωση που το αντικείμενο κατασχεθεί στην διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης, από τους δανειστές του μισθωτή, οι οποίοι το προσδιορίζουν ως δικό του, ο εκμισθωτής έχει την δυνατότητα να προστατευθεί ασκώντας αυτόματη διακοπή της σύμβασης. Η ανακοπή μπορεί να λειτουργήσει στην περίπτωση που ο εκμισθωτής ενημερωθεί για την κατάσχεση του μισθίου. Στην βάση της σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης ο μισθωτής έχει την υποχρέωση να ενημερώνει τον εκμισθωτή. Στην περίπτωση που ο εκμισθωτής δεν προβεί στην ανακοπή, οι τρίτοι δανειστές δεν έχουν το δικαίωμα, έως τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης, να περάσουν υπό την κατοχή τους με οποιοδήποτε τρόπο κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα πάνω στο αντικείμενο.

Ακόμα στην περίπτωση που ο μισθωτής αθετήσει τις υποχρεώσεις του μπορεί ο εκμισθωτής ή η εκμισθώτρια εταιρεία να θέσει τέλος στην σύμβαση με καταγγελία. Η εταιρεία έχει το νόμιμο δικαίωμα μετά την ολοκλήρωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης να αναζητήσει την κυριότητα του αντικείμενου, είτε με διεκδικητική αγωγή, είτε με αγωγή αποβολής από την νομή, είτε τέλος και με αίτηση για λήψη ασφαλιστικών μέτρων νομής αλλά και έκδοση προσωρινής διαταγής. Σε αυτή την περίπτωση ο μισθωτής δεν έχει δικαίωμα να παρουσιάσει στη δίκη ασφαλιστικά μέτρα για την ένσταση επίσχεσης. Το ζήτημα πάντως έχει μικρή πρακτική σημασία στη χρηματοδοτική μίσθωση, στην οποία τα βάρη του μισθίου το χρονικό διάστημα της μίσθωσης φέρει ο μισθωτής. Σημαντικές νομοθετικές κυρώσεις όμως προκύπτουν στην περίπτωση μη απόδοση του μισθίου έπειτα από την καταγγελία της σύμβασης, αφού η ενεργεία αυτή χαρακτηρίζεται ως υπεξαίρεση, όπως η νομολογία έχει ήδη δεχθεί στον χώρο των πωλήσεων με παρακράτηση της κυριότητας. Όσον αφορά πιθανές πρόσθετες ασφάλειες που παραχωρηθήκαν στην εταιρεία υπό τη μορφή υποθήκης ή ενέχυρου από τον μισθωτή ή τρίτον προς εξασφάλιση των συμφωνηθέντων μισθωμάτων, θα έχει την δυνατότητα η εταιρεία, παίρνοντας σχετική άδεια να επιδιώξει αναγκαστικά την ικανοποίηση της, αφού τα μισθώματα ουσιαστικά από οικονομικής άποψης, επιστροφή χρηματοδότησης, ώστε να αναγνωρίζεται στη χρηματοδοτική μίσθωση και το στοιχείο της πίστωσης.

Θάνος Γ., Κιόχος Π., Παπανικολάου Γ., (2002), "Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων", Αθήνα, Σύγχρονη Εκδοτική.

3.1.1 Νομική θέση του Μισθωτή

Ο μισθωτής αποτελεί κάτοχο του αντικείμενου, καθώς και του δικαιώματος της αγοράς του αντικείμενου με το πέρας της χρηματοδοτικής μίσθωσης ακόμα και νωρίτερα από αυτήν. Ως κάτοχος είναι προστατευμένος έναντι τρίτων με τις αγωγές της νομής και έναντι του εκμισθωτή ή των διαδοχών του μέσω της διαδικασίας της ένστασης. Κατά του εκμισθωτή προκύπτουν αξιώσεις από την υπάρχουσα μεταξύ τους σχέση, με τον περιορισμό ότι ο εκμισθωτής στις περισσότερες περιπτώσεις αποκλείει την ευθύνη του για πραγματικά ελαττώματα κ.α. του μισθίου και ως αντιστάθμισμα, εκχωρεί στον μισθωτή όλα τα δικαιώματα του κατά τον προμηθευτή από τη σύμβαση της πώλησης. Εκείνο όμως που προσδιορίζει τη νομική θέση του μισθωτή είναι ότι, από τη καταχώρηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης στο ειδικό δημόσιο βιβλίο, το ενοχικό του δικαίωμα από τη σύμβαση αυτή αντιτάσσεται απέναντι σε τρίτους. Η σπουδαιότητα της ρύθμισης διακρίνεται κυρίως στις περιπτώσεις που οι τρίτοι δεν είναι διάδοχοι του εκμισθωτή. Όπως για παράδειγμα αν ένας δανειστής του εκμισθωτή που είναι ενήμερος για την κυριότητα του οφειλέτη του κατέχει το αντικείμενο στα χέρια του μισθωτή ως τρίτου, ο μισθωτής, αφού το δικαίωμα του αντιτάσσεται και κατά του τρίτου που επισπεύδει την εκτέλεση, είναι προστατευμένος ασκώντας διακοπή της σύμβασης. Η νομική θέση του μισθωτή, δηλαδή το πλήθος των δικαιωμάτων και των υποχρεώσεων του που προκύπτουν από τη χρηματοδοτική μίσθωση, είναι δυνατόν να μεταβιβαστούν σε τρίτους, αλλά θα πρέπει να υπάρχει και σχετική έγγραφη συναίνεση του εκμισθωτή. Στην περίπτωση αυτή ο αρχικός μισθωτής αποχωρεί από τη χρηματοδοτική μίσθωση και στη θέση του λαμβάνει νέος. Η υπάρχουσα συμβατική σχέση παραμένει ίδια ανάμεσα στον εκμισθωτή και του νέου μισθωτή. Σκοπός της ρύθμισης αυτής είναι η διευκόλυνση του μισθωτή, ο οποίος είτε θέλει να ολοκληρώσει την επαγγελματική του δραστηριότητα, είτε αδυνατεί να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του από τη χρηματοδοτική μίσθωση και για τους λόγους αυτούς επιθυμεί να μεταβιβάσει τη χρήση του αντικείμενου και τις ανάλογες υποχρεώσεις σε έναν τρίτο. Αν ο μισθωτής παραδώσει το αντικείμενο δίχως την έγγραφη συναίνεση του εκμισθωτή, όπως

προβλέπει ο νόμος για την κατοχύρωση και των συμφερόντων του τελευταίου, θα προκύψει απλή υπομίσθωση. Στην περίπτωση αυτή ο μισθωτής εξακολουθεί να έχει την ευθύνη έναντι στον εκμισθωτή για τα μισθώματα. Στην περίπτωση που έχει απαγορευθεί η υπομίσθωση, θα προκύψει αθέτηση από τον μισθωτή των συμβατικών του υποχρεώσεων και ο εκμισθωτής θα έχει το δικαίωμα να καταγγείλει τη χρηματοδοτική μίσθωση εκ προθεσμία.

Θάνος Γ., Κιόχος Π., Παπανικολάου Γ., (2002), "Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων", Αθήνα, Σύγχρονη Εκδοτική.

3.2 Νομοθετικό πλαίσιο factoring

Ο νόμος 1905/1990 (Φ.Ε.Κ. 147/A/15-11-1990), είναι αυτός που διέπει το καθεστώς χρήσης και λειτουργίας του factoring, ο οποίος θεωρείται και ο βασικός νόμος που προσδιορίζει την λειτουργία του αναφερομένου χρηματοδοτικού θεσμού. Στην συνέχεια προσδιορίζονται τα σημαντικότερα σημεία του εν λόγω νόμου. Στο πρώτο άρθρο δίδονται ορισμένα εννοιολογικά στοιχεία της σύμβασης πρακτόρευσης των επιχειρηματικών απαιτήσεων, με έμφαση στο αντικείμενο αυτής και στο είδος των απαιτήσεων που παραχωρούνται. Στο επόμενο δεύτερο άρθρο ρυθμίζεται ο τρόπος αναγγελίας της σύναψης της σύμβασης στα εμπλεκόμενα μέρη και στον οφειλέτη αυτών. Ακολούθως στο τρίτο άρθρο περιγράφει τις υποχρεώσεις του προμηθευτή απέναντι στον πράκτορα σε μια τέτοια σύμβαση. Στην συνέχεια ορίζονται οι φορείς, οι οποίοι δύνανται να αναλάβουν πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων καθώς και οι προϋποθέσεις άσκησης της παραπάνω δραστηριότητας. Σε επόμενο άρθρο (πέμπτο) πιο είναι το όργανο εποπτείας και ελέγχου των φορέων άσκησης πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων που είναι η τράπεζα της Ελλάδος. Έν' συνέχεια στο επόμενο άρθρο προσδιορίζεται ο τρόπος φορολόγησης των υπηρεσιών που παρέχονται από τους πράκτορες επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Ο factor θα πρέπει να έχει γνωστής των ακολούθων στοιχείων από των πωλητή, όπως το όνομα, την διεύθυνση και την εμπορική ιδιότητα κάθε πελάτη αυτού, ακόμα τα υπόλοιπα όλων των απαιτήσεων που πρόκειται να εκχωρηθούν στον factor όπως και τα οφειλόμενα υπόλοιπα κάθε πελάτη του προμηθευτή και τέλος τους όρους πληρωμής κάθε πελάτη. Σημαντικό είναι επίσης να γνωρίσει οποιαδήποτε άλλη

πληροφορία σχετική με την είσπραξη των απαιτήσεων, η οποία θα μπορούσε να συσχετιστεί με την εισπράξει και την πορεία της.

Κάθε πώληση πριν προωθηθεί προς πραγματοποίηση “επί πιστώσει” επιβάλλεται να προηγείται υποβάλλει αίτηση (από τον πωλητή προς τον πράκτορα) για έγκριση της σχετικής πίστωσης, με το σκεπτικό να υπάρχει κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Ακολούθως ο factor επιστρέφει το έντυπο της αίτησης (με την σχετική του απόφαση επικυρωμένη με την υπογραφή του) κάνοντας παράλληλα γνωστό και το πιστωτικό όριο της παρεχόμενης κάλυψης.

Μέσα στο χρονικό διάστημα των επτά ημερών θα πρέπει, ο εκχωρητής να αποστέλλει στον factor τα σχετικά τιμολόγια. Σε ανάλογο χρονικό διάστημα από την ημερομηνία παραλαβής των τιμολογίων, ο πράκτορας υποχρεούται να τα επιστρέφει στον πωλητή στην περίπτωση που διαπιστωθούν από αυτόν λάθη ή παραλήψεις. Στην περίπτωση που διαπιστωθούν προωθούνται οι ενδεδειγμένες διορθώσεις ή προβλέπεται ακόμα και ακύρωση αυτών.

Ακόμα βάση νομοθετικού πλαισίου που διέπει το factoring, ο εκδότης πωλητής των τιμολογίων που έχει υπογράψει σύμβαση factoring, υποχρεούται να αναγραφεί υπό την μορφή αυτοκόλλητου σημειώματος ή σφραγίδας, τα στοιχεία του factor στον οποίο εκχωρούνται τα εν λόγω τιμολόγια. Σε περίπτωση που ο συγκεκριμένος πελάτης του (αγοραστής) αρνείται να εξοφλήσει ένα τιμολόγιο προβάλλοντας κάποιο αίτημα ή μη αποδεχόμενος τη σχετική συναλλαγή. Είναι υποχρεωμένος ο factor να ενημερώνει άμεσα τον πωλητή. Αν μετά από την καταβολή προσπαθειών ανάμεσα σε μεταξύ πωλητή και αγοραστή δε βρεθεί λύση στο πρόβλημα σε χρονικό διάστημα που ορίζεται στους 2 μήνες, ακολουθείται η νομική οδός σε χρονικό διάστημα περίπου τριών μηνών από την εμφάνιση του ζητήματος.

Σε περιπτώσεις καθυστερούμενων οφειλών από τους αγοραστές οι οποίες ξεπερνούν τις 15 ημέρες, στις περιπτώσεις αυτές καταβάλλεται ένα επιτόκιο «υπερημερίας», το οποίο υποχρεούστε αναγράψει στο αντίστοιχο τιμολόγιο ο πωλητής (εκχωρητής). Σε περιπτώσεις που η σύμβαση πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων αναφέρει κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του πωλητή (εκχωρητή), θα πρέπει να περιγράφονται και οι προϋποθέσεις που πρέπει να πληρούνται προκειμένου να είναι ισχύει η εν λόγω κάλυψη.

Στις συμβάσεις factoring υπάρχουν μέθοδοι καλύψεις του πιστωτικού κίνδυνου όπως:

- **Μέθοδος του πιστωτικού ορίου :** Αυτή η μέθοδος της ανάληψης πιστωτικού κινδύνου μέχρι ενός πιστωτικού που αναλαμβάνει από τον factor αναλαμβάνει και μπορεί να ανανεώνεται. Σε περίπτωση αφερεγγυότητας συγκεκριμένου αγοραστή και το χρεωστικό υπόλοιπο υπερβαίνει το πιστωτικό όριο, οι πιθανές μελλοντικές πληρωμές προς τον πωλητή θα παρακρατούνται από τον factor, μέχρι το πόσο να καλύψει των προκαταβολών που έχουν γίνει προς τον πωλητή.
- **Μέθοδος της μηνιαίας αξίας των φορτώσεων:** Σε αυτήν την περίπτωση καθορίζεται μεταξύ του factor και του πωλητή (εκχωρητή) μία μηνιαία αξία φορτώσεων για κάθε αγοραστή. Ο πωλητής συνεχίζει να έχει την απολαμβάνει πιστωτική κάλυψη προς ένα συγκεκριμένο αγοραστή και μόνο όταν η μηνιαία αξία των πραγματοποιηθέντων φορτωτικών προς αυτόν δεν ξεπερνά το συμφωνηθέν όριο, ανεξάρτητα του χρεωστικού υπολοίπου του συγκεκριμένου αγοραστή(πελάτη).

Συμφώνα με το νομικό πλαίσιο που διέπει το factoring, factor επιβάλλεται σε χρονικά διαστήματα του ενός μηνός ή των δεκαπέντε ημερών να πραγματοποιεί εκκαθάριση προς το ύψος των εισπράξεων που έχει πραγματοποιήσει εξ ονόματος του πωλητή(εκχωρητή).

Για την προκαταβολή που χορηγεί ο factor στον πωλητή, για τις απαιτήσεις που του έχουν εκχωρηθεί, ο νομός προβλέπει ότι πρέπει να αντιπροσωπεύει την προεξόφληση του 80% της αξίας αυτών. Παρόλα αυτά ενδέχεται η μη χορήγηση προκαταβολής, στις περιπτώσεις που αναλύονται ακολούθως:

- Μη εγκριμένων απαιτήσεων, αυτή η περίπτωση περιλαμβάνει τις εκχωρούμενες απαιτήσεις, των οποίων η αξία υπερβαίνει τα πιστωτικά όρια που θέτει ο factor. Αυτό είναι και ο λόγος που ο factor έχει το δικαίωμα να μην προεξοφλήσει τις εν λόγω απαιτήσεις. Στην πραγματικότητα όμως ο factor προεξοφλεί, τουλάχιστον μέρος αυτών, όπως για παράδειγμα αυτών με την μικρότερη τιμολογιακή αξία.
- Αμφισβητούμενες απαιτήσεις, σε αυτή την περίπτωση η ύπαρξη των αμφιλεγόμενων απαιτήσεων, ο factor παραχωρείται το δικαίωμα της μη προεξόφλησης αυτών, ενώ ταυτόχρονα ενημερώνει σχετικά τον πωλητή(εκχωρητή). Ακολούθως ο πωλητής παίρνει την πρωτοβουλία να άρει την αμφισβήτηση για την συγκεκριμένη απαίτηση, ώστε να είναι δυνατή η προώθηση και να μπορέσει να χρηματοδοτήσει την εν λόγω απαίτηση.

(Μαλακός Π.,1900).,

3.3 Νομοθετικό πλαίσιο franchising.

Η σύμβαση franchising διακρίνεται στις περισσότερες περιπτώσεις από τέσσερα μέρη: α) Το προοίμιο, β) υποχρεώσεις του δικαιοπαρόχου, γ) υποχρεώσεις του δικαιοδόχου, δ) λοιπές διατάξεις. Στο προοίμιο προσδιορίζονται ο σκοπός και το πλαίσιο της συνεργασίας, γίνεται σαφείς η ανεξαρτησία των συμβαλλομένων μερών και ακολουθεί η περιγραφή του περιεχομένου του franchising. Στην συνέχεια οι βασικές υποχρεώσεις των συμβαλλομένων που προκύπτουν από τη σύμβαση franchising είναι οι ακόλουθες:

A) Από την πλευρά του δικαιοπαρόχου η υποχρέωση οργανωτικής και τεχνολογικής εντάξεως του δικαιοδόχου στο υπάρχον δίκτυο διανομής.

B) Από την πλευρά του λήπτη που εισέρχεται στο σύστημα διατηρώντας την αυτοτέλεια και ανεξαρτησία του την υποχρέωση καταβολής στον δότη του συμφωνημένου μέρους.

Από τις βασικές υποχρεώσεις του λήπτη είναι και οι: καταβολή ενός εφάπαξ ποσού ως «δικαίωμα εισόδου» στο δίκτυο και ακόμα περιοδικών καταβολών ως αντάλλαγμα για την ένταξή του στη σύστημα και τη διαρκή του υποστήριξη, συμμόρφωση με τις οργανωτικές αρχές, πρότυπα και τις εμπορικές μεθόδους του δότη αλλά και συνολικότερα όλου του συστήματος.

Στην βάση: α) του αντικείμενο του franchising είναι δυνατόν να διακριθούν τρεις μορφές:

- i) Το franchising διανομής, όπου ο δικαιοδόχος ελέγχει στην πώληση σε τρίτους ορισμένων προϊόντων σε κατάσταση που έχουν το διακριτικό γνώρισμα του δικαιοπαρόχου εκμεταλλευόμενος το franchising,
- ii) Το franchising υπηρεσιών, στο οποίο δικαιοδόχος διαθέτει τις υπηρεσίες σε τελικούς χρήστες υπό το διακριτικό γνώρισμα, την εμπορική επωνυμία ή ακόμα και το σήμα του δικαιοπαρόχου, στην βάση των οδηγιών που έχει λαμβάνει από αυτόν.

iii) Το franchising παραγωγής ή βιομηχανικό franchising, στο οποίο ο δικαιούχος διαθέτει στον δικαιούχο την άδεια με ειδικό τρόπο, εμφάνιση και συμπεριφορά να παράγει ή να μεταποιεί ορισμένα προϊόντα.

Είναι ακόμα δυνατή η ύπαρξη μικτών μορφών franchising που περιέχουν στοιχεία όλων των παραπάνω τύπων. Περαιτέρω με βάση

Στην βάση: β) του βαθμού ενσωμάτωσης των συμμετεχόντων στο σύστημα προκύπτουν δύο μορφές:

- i) Το franchising υπαγωγής.
- ii) Το franchising ισότιμης συνεργασίας.

Συμπεράσματα θα μπορούσε να αναφερθεί ότι η σύμβαση franchising περιλαμβάνει ένα συνδυασμό περισσότερων συμβάσεων, υπό την έννοια ότι προκύπτουν από αυτήν παράλληλα ουσιώδη στοιχεία περισσότερων συμβατικών τύπων, στοχεύει όμως στη ρύθμιση μιας οικονομικά ενιαίας συναλλακτικής σύμβασης. Η σύμβαση αυτή αποτελεί σύμβαση-πλαίσιο, η οποία προσδιορίζει τις κύριες υποχρεώσεις των συμβαλλομένων και είναι μία μικτή σύμβαση στο πλαίσιο της αρχής της ελευθερίας των συμβάσεων και η οποία μη ρυθμιζόμενη ειδικώς από το νόμο περιλαμβάνει στοιχεία περισσότερων επώνυμων συμβάσεων, όπως μισθώσεως προσοδοφόρου αντικειμένου, σύμβασης παροχής ανεξαρτήτων υπηρεσιών και εντολής. Χωρίς τον αποκλεισμό και την εφαρμογή των διατάξεων που προσδιορίζουν το είδος αυτό, γίνεται αποδεκτό ότι βασικό ζήτημα είναι ο προσδιορισμός του χαρακτήρα, ο οποίος διέπει όλη τη συμβατική σχέση. Οι κανόνες αφορούν το μέρος αυτό της σύμβασης εφαρμόζονται αρχικά στη συμβατική σχέση, οι δε κανόνες που διέπουν τα άλλα μέρη που δεν παραλείπονται αλλά εφαρμόζονται συμπληρωματικά. Η ολοκλήρωση των υποχρεώσεων, ο οποίος προσδιορίζονται από την σύμβαση franchising και είναι υποχρεωμένες πολλές φορές στη σύναψη ειδικότερων συμβάσεων.

<http://www.franchiseblog.gr/?cat=71>

Κεφαλαίο_4: Πλεονεκτήματα μειονεκτήματα χρηματοδοτικών εργαλείων.

4.1.1 Πλεονεκτήματα μισθωτή (Leasing).

Με την χρήση της χρηματοδοτικής μεθόδου προκύπτουν τα ακόλουθα πλεονεκτήματα:

- Το σημαντικότερο πλεονέκτημα που προσφέρει η χρηματοδοτική μίσθωση στον μισθωτή είναι ότι παρέχει την δυνατότητα να του χρηματοδοτήσει μέχρι και το 100% της αξίας του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Ενώ ο τραπεζικός δανεισμός μπορεί να καλύπτει μέχρι και το 70% της αξίας.
- Η φορολογική ωφέλεια που υπάρχει, αφού τα μισθώματα εκπίπτουν εξ' ολοκλήρου από τα έξοδα του μισθωτή, καθώς ο νόμος περιλαμβάνει τη χρηματοδοτική μίσθωση ως λειτουργική δαπάνη για την επιχείρησης.
- Προστασία από τον πληθωρισμό. Το ύψος των καταβαλλόμενων μισθωμάτων προσδιορίζεται κατά τη σύναψη της σύμβασης και με αυτόν τον τρόπο ο μισθωτής προστατεύεται από τυχόν μεταγενέστερες πληθωριστικές πιέσεις.
- Ο επενδυτής έχει την ευκαιρία να πετύχει καλύτερους όρους προμήθειας του εξοπλισμού του, αφού η εξόφληση πραγματοποιείται άμεσα και τοις μετρητοίς.
- Διατηρείται η ταμειακή ρευστότητα της επιχείρησης, καθώς η επιχείρηση δεν καταφεύγει στην δέσμευση ίδιων κεφαλαίων, άλλα και ούτε αυξάνει τις υποχρεώσεις της προς τρίτους για την αγορά του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.
- Η ευελιξία είναι άλλο ένα πλεονέκτημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης δηλαδή παρέχει στην επιχείρηση τη δυνατότητα της ρύθμισης του καταβαλλόμενου ποσού και του χρόνου καταβολής των μισθωμάτων ανάλογα με την οικονομική κατάσταση την οποία βρίσκεται.
- Στα καθορισμένα μισθώματα μπορεί να γίνει χρήση τους στην κοστολόγηση και να συμπεριληφθούν στον ταμειακό προϋπολογισμό, συμβάλλοντας στον καλύτερο χρηματοοικονομικό έλεγχο.
- Μετά τη λήξη τη συμβάσεως ο μισθωτής έχει το δικαίωμα να αποκτήσει την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου ανταλλάγματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.

- Με τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης η μισθώτρια εταιρία εξασφαλίζει το απαιτούμενο κεφαλαιουχικό εξοπλισμό, αποφεύγοντας χρονοβόρες διαδικασίες υποθήκης και άλλων διασφαλίσεων, που θα απαιτούντο αν κατέφευγε σε άλλες μορφές χρηματοδότηση, άρα η σύμβαση γίνεται ταχύτερα και χαρακτηρίζεται ως λιγότερο δαπανηρή.
- Οι επιχειρήσεις προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού, αφού της παρέχεται μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης χωρίς να δεσμεύονται τα ίδια κεφάλαια.
- Η μείωση των καταχωρημένων υποχρεώσεων στον ισολογισμό του μισθωτή. Όταν μια επιχείρηση αποκτά κεφαλαιουχικό εξοπλισμό χωρίς να εκταμιεύσει ίδια κεφάλαια, έχει την δυνατότητα να παρουσιάσει περιορισμένο ύψος υποχρεώσεων συγκριτικά με αυτό που θα είχε αν προσέφευγε στον τραπεζικό δανεισμό.

4.1.2 Πλεονεκτήματα για τον εκμισθωτή (Leasing).

Η χρήση της χρηματοδοτικής μίσθωσης παρέχει στον εκμισθωτή κάποια τα ακόλουθα πλεονεκτήματα.

- Περιορισμός του επιχειρηματικού κινδύνου για τον εκμισθωτή, αν η πλευρά του μισθωτή δεν σταθεί αντάξια απέναντι στους προσυμφωνηθέντες όρους της σύμβασης και αυτό προκύπτει από το γεγονός ότι το πάγιο παραμένει στην κυριότητα του εκμισθωτή.
- Κατά την διάρκεια υλοποίησης της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης προκύπτουν μεγάλες δυνατότητες συνεργασίας μεταξύ εκμισθωτή και κατασκευάστριας εταιρείας του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Έτσι ο εκμισθωτής πετυχαίνει καλύτερη τιμή και από την άλλη πλευρά η κατασκευάστρια εταιρεία μεγεθύνει τις πωλήσεις της.
- Με τη χρηματοδοτική μίσθωση η εκμισθώτρια εταιρεία μεγαλώνει των κύκλο εργασιών της γιατί προσφέρει και έναν άλλο τρόπο χρηματοδότησης ή απόκτησης των παγίων.
- Ευνοϊκή φορολογική μεταχείριση. Μέσα από την χρηματοδοτική μίσθωση προκύπτει η δυνατότητα των αποσβέσεων του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού από τον εκμισθωτή (εφόσον έχει την κυριότητα του), κατ' επέκταση υπάρχει

μείωση της φορολογητέας αξία που παρουσιάζει η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Η χρηματοδοτική Μίσθωση LEASING, (Μάζης Π., 1999).

4.1.3 Πλεονεκτήματα για την Εθνική Οικονομία (Leasing).

Η χρηματοδοτικής μίσθωσης πέραν από τα προαναφερθέντα πλεονεκτήματα προσφέρει και πλεονεκτήματα στην εθνική οικονομία όπως:

- Με την εμφάνιση του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης διογκώνεται η λίστα με τις μορφές χρηματοδότησης που έχει να επιλέξει ο επιχειρηματίας, αποτέλεσμα αυτού να αυξάνονται οι συνολικές επενδύσεις.
- Βελτιώνεται ο εξοπλισμός των επιχειρήσεων και ως αποτέλεσμα η αποδοτικότητα τους και η ανταγωνιστικότητα των προϊόντων τους.
- Το μονοπώλιο των τραπεζών με την εμφάνιση του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωση περιορίζεται και αναπτύσσεται ο ανταγωνισμός.

4.2 Μειονεκτήματα(Leasing).

Παρόλα τα πλεονεκτήματα που αναφέρθηκαν πιο πάνω τα οποία είναι απόρροια της χρηματοδοτικής μίσθωσης, δεν θα μπορούσαν να μην υπάρχουν και κάποια στοιχεία που να υστερούν και να δυσκολεύουν την επιλογή χρήσης αυτού του χρηματοοικονομικού εργαλείου.

- Αν ο μισθωτής κηρυχτεί σε κατάσταση πτώχευσης έπειτα από δικαστική απόφαση, μπορεί σε αυτήν να μην συμπεριληφθεί και ο κεφαλαιουχικός εξοπλισμός στην περιουσία που προορίζεται προς πτώχευση.
- Είναι ορατό ενδεχόμενο το ενδεχόμενο να χάσει ή να μειωθεί η αξία του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, αυτό μπορεί να προκύψει είτε από υπερβολικής φθοράς είτε κακής χρήσης του.
- Δεν αποκλείεται το ενδεχόμενο παροχής του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού σε τρίτο πρόσωπο από τον μισθωτή, χωρίς να υπάρχει η απαραίτητη αδεία από των εκμισθωτή.

- Η παραμονή του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού στις εγκαταστάσεις του μισθωτή, παράγει επιπλέον επιβάρυνσης αυτού με εμπράγματα επιβαρύνσεις όπως για παράδειγμα η υποθήκη, χωρίς την συγκατάθεση του εκμισθωτή.
- Υπάρχει η πιθανότητα να καταστραφεί ή να υποστεί σημαντική βλάβη ο κεφαλαιουχικός εξοπλισμός από τυχαίο γεγονός ή φυσική καταστροφή όπως για παράδειγμα σεισμός, πλημμύρα, φωτιά και αλλά.

(Γαλάνης Β., 2000)

2.3 Πλεονεκτήματα Factoring.

Πλεονεκτήματα του Factoring για τον Προμηθευτή.

- Διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του προμηθευτή και παρέχει μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που.
- Διευκολύνοντας τη ρευστότητα των επιχειρήσεων ενισχύοντας των χρηματοδοτικά και συμβάλλει μέσα από αυτή την διαδικασία στην αύξηση των πωλήσεων του και άρα και στην αύξηση των κερδών τους.
- Με την ανάθεση των εισπράξεων των απαιτήσεων στην εταιρία factoring, ο προμηθευτής - εκχωρητής αποποιείται τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών του και μειώνει της πιθανότητες των προβλέψεων για τις επισφαλείς απαιτήσεις. Έτσι παρέχετε ασφαλιστική κάλυψη των απαιτήσεων.
- Η εταιρεία factoring αναλαμβάνει τις εισπράξεις, τη λογιστική παρακολούθηση, τις δικαστικές διαδικασίες για τους πελάτες που αδυνατούν να ανταπεξέλθουν στις υποχρεώσεις τους και την παροχή πληροφοριών σχετικά με τους πελάτες. Μέσα από αυτή την διαδικασία προωθείται η καλύτερη διοίκηση της επιχείρησης και μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της.
- Απαλλάσσει την από τη επιχείρηση από το άγχος της χρηματοδοτική μέριμνα. Η χρήση των υπηρεσιών που προσφέρονται από το factoring παρέχει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να αφοσιώνεται και να δαπανά τις δυνάμεις της στην παραγωγή, στα κανάλια διανομής των προϊόντων και στη συνεχή ανάπτυξή της και εξέλιξη της.

- Για τις επιχειρήσεις που δε διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα, το factoring συμβάλει στην ορθολογικότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων.
- Περιορίζει τον όγκο των εργασιών για το λογιστήριο από τμήμα οφειλετών.
- Δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών, έτσι η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρεία factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιό της.
- Η χρηματοδότηση είναι κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα, η οποία είναι ισχυρό διαπραγματευτικό «χαρτί» για την επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της κάθε επιχείρησης, έτσι η σύνδεση με τον κύκλο εργασιών της, με μια εταιρεία factoring και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν.
- Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρεία factoring διασφαλίζει την πληρωμή των τιμολογίων και παρέχει ασφάλεια, γεγονός που συμβάλει τον οικονομικό σχεδιασμό της επιχείρησης, εγγυάται την ανάπτυξή της, ενώ παράλληλα βελτιώνει την εικόνα του ισολογισμού της και την πιστοληπτική ικανότητά της, δεδομένου ότι η λαμβανόμενη προκαταβολή έναντι της αξίας των τιμολογίων, δεν λογίζεται στις υποχρεώσεις της.

Πλεονεκτήματα για την εταιρεία Factoring

- Η αύξηση του πελατολογίου της.
- Η βελτίωση των συναλλαγών της.
- Η αύξηση του κύκλου εργασιών της.
- Η υψηλή απόδοση των κεφαλαίων της που γίνεται χρήση του κατά το factoring.

Πλεονεκτήματα factoring για την Εθνική Οικονομία

Η χρησιμοποίηση αυτής της μορφής χρηματοδοτήσεων για παραγωγικούς σκοπούς. Η σύμβαση factoring έχει να κάνει με εκχώρηση επιχειρηματικών απαιτήσεων από πωλήσεις προϊόντων προς επιχειρήσει και όχι προς καταναλωτές. Συμβάλει στην προώθηση και ενίσχυση των εξαγωγικών δραστηριοτήτων. Ο θεσμός της εκχώρησης επιχειρηματικών απαιτήσεων και με την μορφή κυρίως του εξαγωγικού factoring είναι δεδομένο ότι συμβάλει τα μέγιστα στην προώθηση των εξαγωγών, με την παροχή χρηματοδότησης και πληροφοριών στις εξαγωγικές επιχειρήσεις. Ακόμα μέσα από την εφαρμογή του factoring περιορίζεται και η

φοροδιαφυγή, διότι αυξάνει τις δυνατότητες ελέγχου των επιχειρήσεων από τις φορολογικές αρχές.

4.3.1 Πλεονεκτήματα factoring για τις τράπεζες.

Η ένταξη των υπηρεσιών factoring στις τράπεζες έχει αύξηση των κύκλων εργασιών και τις δραστηριότητες σε αυτές. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η παροχή συμβούλων και πληροφόρησης σε θέματα επιχειρηματικών αποφάσεων που παρέχουν συνδυαστικά οι τράπεζες. Ακόμα ένα σημαντικό όφελος για τις τράπεζες είναι η εξυγίανση του χαρτοφυλάκιου των χορηγήσεων που επιτυγχάνεται για αυτές, που προκύπτει από το αποτέλεσμα της αύξησης του μεγέθους των χρηματοδοτήσεων που κατευθύνονται για την βελτίωση των παραγωγικών δυνατοτήτων των επιχειρήσεων και οι οποίες προέρχονται από αξιόπιστα τραπεζικά κριτήρια και όχι μόνο από το μέγεθος των εμπράγματων διασφαλίσεων.

Με την παροχή υπηρεσιών factoring από μέρος των τραπεζών, γίνεται αξιοποιήσει του αχρείου των πληροφοριών που διαθέτουν, ενώ παράλληλα αυτό διογκώνεται μέσα από την ανταλλαγή πληροφοριών ιδίου περιεχομένου στοιχείων με παρόμοιες εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο factoring. Τέλος ο θεσμός του factoring είναι απλούστερος και μειώνει το φόρτο εργασίας των διοικητικών υπηρεσιών των τραπεζών. Γεγονός που συμβάλει στο περιορισμό του κόστους και αυτό προκύπτει από το γεγονός, διότι ο θεσμός του factoring δεν απαιτεί πολλά αποδεικτικά στοιχεία παρά μόνο την ύπαρξη τιμολογίων, ώστε να προσφερθούν οι υπηρεσίες που προβλέπονται στη σύμβαση που έχει υπογραφεί ανάμεσα στα συμβαλλόμενα μέρη.

4.4 Μειονεκτήματα factoring.

Ως μειονέκτημα θα μπορούσε να αναφερθεί η αύξηση του διαχειριστικού κόστους στην περίπτωση που τα εισπρακτέα τιμολόγια είναι πολλά και μικρής αξίας και αυτό συγκαταλέγεται στα μειονεκτήματα του factoring για τον προμηθευτή – εκχωρητή.

Στα μειονεκτήματα του factoring που αφορούν την εταιρεία factoring είναι ο κίνδυνος ζημιάς από τυχόν μη είσπραξη των απαιτήσεων του προμηθευτή □ εκχωρητή.

4.5 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα franchising.

Το σύστημα και ο θεσμός του franchising παρουσιάζουν μία σειρά πλεονεκτημάτων και μειονεκτημάτων τόσο για το franchisor, όσο και για τον franchisee αλλά και για τον πελάτη. Στην συνέχεια παραθέτονται τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα αναλυτικά για το κάθε εμπλεκόμενο μέρος στην διαδικασία του franchising.

4.5.1 Πλεονεκτήματα

Για τον franchisor

- Το franchising παρέχει στον franchisor ένα μεγαλύτερο εύρος επιλογών τόσο για την διανομή του προϊόντος και των υπηρεσιών που παρέχει η επιχείρηση του, χωρίς να πραγματοποιείται δαπάνη επένδυσης. Οι franchisees είναι εκείνοι που επιβάλατε να διαθέτουν τα αναγκαία κεφαλαία που απαιτούνται για την επένδυση.
- Εφ' όσον το franchisee εξουσιάζει τη διαδικασία είναι δεδομένο ότι θα συμβάλει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο ώστε να επιτύχει και να παράσχει τα μέγιστα δυνατά κέρδη. Παραστατικά αυτό το σήμα θα μπορούσε να περιγράψει από την θέση διευθυντού μίας επιχείρησης λιανικού εμπορίου που αποτελεί έναν άμεσα απασχολούμενο στη μητέρα επιχείρηση. Γενικά ένας τέτοιος διευθυντής έχει έναν δεδομένο μισθό, με πιθανά bonus και στερείται τα έκτακτα κίνητρα που η επιτυχία τους μπορεί να είναι αποτέλεσμα μιας προσωπικής οικονομικής επένδυσης πάνω στην επιχείρηση. Ένας επιτυχημένος franchisee, με αυξανόμενα κέρδη, μπορεί να αναμένεται να συνεισφέρει στη τελική επιτυχία του franchisor .
- Σε μια επιχείρηση που εφαρμόζεται το franchising και έχει μία ορισμένη ακτίνα δράσεως προσπαθεί να είναι πλήρως αποδεκτή από την κοινότητα σαν να πρόκειται για μια τοπική επιχείρηση. Θα πολύ σημαντικό να γνωρίζει ότι μία τέτοια αναγνωρισμένη και γνωστή επιχείρηση, είναι πιθανόν να είναι αυτοδιοικούμενη μέσα σε μία αλυσίδα αυτοδιοικούμενων επιχειρήσεων. Ο franchisor έχει τη δυνατότητα να εντάξει στο δικό του λειτουργικό σύστημα σημεία πώλησης και να ανάπτυξη λειτουργίες που εκ του αποτελέσματα πήγαν καλά από τους franchisees. Στις περισσότερες περιπτώσεις οι

καταναλωτές δείχνουν την προτίμηση τους στο να κάνουν χρήση προϊόντων από επώνυμες εταιρίες αντί άλλων επιχειρήσεων που παρέχουν ή ασχολούνται με το παρόμοιο αντικείμενο.

- Ο franchisor έχει περιορισμένες πληρωμές σε παγία έξοδα και σε γενικές διοικητικές δαπάνες επειδή αυτό προσδιορίζεται από το franchising και απαιτεί οι franchisees να είναι αυτοαπασχολούμενοι. Οι franchisees είναι μόνοι τους υπεύθυνοι για τις συμβάσεις εργασίας και τα λειτουργικά κόστη των ενεργειών αυτών.

Καθώς ο franchisor καλύπτει ένα μεγάλο δίκτυο διανομής για το προϊόν του ή τις υπηρεσίες του, η φύση των περισσότερων συμβολαίων franchise είναι τέτοια ώστε να δεσμεύει τους franchisees σε κάποιο ποσοστό προς τον franchisor και από την άλλη πλευρά ο franchisor να δημιουργεί υπό την εξουσία του μια ευέλικτη μεγάλη μονάδα, η οποία να συγκεντρώνει όλα τα πλεονεκτήματα που παρουσιάζουν οι μεγάλες επιχειρήσεις. (Κάζη Δ., Τσαγκούρη Θ., 2004)

Για τον franchisee

- Το franchising μπορεί να παρέχει την δεινότητα σε μία μικρή επιχείρηση να κάνει χρήση των πλεονεκτημάτων που παρέχουν μεγάλες ισχυρές και μάλιστα επώνυμες επιχειρήσεις. Η χρήση ενός αναγνωρισμένου και γνωστού brand name συμβάλει στην αποδοχή, την παραγωγικότητα και την αποτελεσματικότητα του franchisee. Η έλλειψη από τον franchisee ειδικευμένων αλλά και βασικών γνώσεων υπάρχει η δυνατότητα να καλυφτεί απόλυτα από ένα ελεγμένο πρόγραμμα που οργανώθηκε και διαμορφώθηκε από τον franchisor ειδικά για τους franchisees και παρέχει την δυνατότητα για την όσο το δυνατόν καλύτερη λειτουργία όλης της αλυσίδας του franchisor .
- Ο franchisee λαμβάνει την δυνατότητα εμπορεύεται ένα ή περισσότερα προϊόντα ή υπηρεσίες μ' ένα γνωστό εμπορικό όνομα. Οι περισσότεροι franchisors μέσα από την συνεχείς διαφημιστικές εκστρατείες προσπαθούν να διατηρήσουν για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες των franchisees την επαφή με τον κόσμο.

- Είναι γενικά αποδεκτό είναι ότι ένας franchisee λόγω της συμβολής που παρέχει ο franchisor χρειάζεται λιγότερα κεφάλαια και προσπάθεια από το αν ξεκινούσε μόνος του μια επιχειρησιακή προσπάθεια. Αυτό οφείλεται βασικά, μεταξύ των άλλων, στη βοήθεια που έχει στην επιλογή του τύπου εγκατάστασης, σε θέματα και δυσκολίες σχεδιασμού και προγραμματισμού, στην αρχική και διαρκή εκπαίδευση του προσωπικού και στο ομαλό ξεκίνημα και στη λειτουργία γενικότερα της επιχείρησης. Είναι δεδομένο ότι η βοήθεια στο έργο της εξεύρεσης και εγγύησης της χρηματοδότησης που είναι βασικότερη για τις ανάγκες της δραστηριότητας.
- Εξ' αιτίας της βοήθειας που έχει ο franchisee από τον franchisor περιορίζεται σε σημαντικό βαθμό ο επιχειρηματικός κίνδυνος που συνήθως αντιμετωπίζει, αυτό δεν αποτελεί όμως απολυτό δεδομένο και δεν απαλλάσσεται εξ' ολοκλήρου από κανένα κίνδυνο. Εξ' άλλου, δεν θα πρέπει να μας διαφεύγει ότι μία μονάδα που δραστηριοποιείται μέσω του franchising προσδιορίζεται από το μικρό της μέγεθος και σε αρκετές περιπτώσεις οι franchisees εργάζονται σκληρά και ιδικά στον αρχικό χρόνο της εγκατάστασης.
- Ο franchisee επωφελείται από τα διαρκεί ερευνητικά και αναπτυξιακά επενδυτικά και προγραμμάτων του franchisor ώστε να βελτιώνεται με τη βοήθεια της τεχνολογικής προόδου και της προσπάθειας της επιχείρησης του τις δυνατότητές της και να επιτυγχάνει καλύτερη επαφή με τη ζήτηση των πελατών του.
- Ο franchisee έχει καλύτερη πληροφόρηση για την αγορά που διαφορετικά δεν θα είχε την δυνατότητα να αποκτήσει. Οι περισσότεροι franchisors χρησιμοποιούν ειδικούς ερευνητές της αγοράς για να μελετήσουν την δεδομένη κατάσταση που διαπνέει αγοράς και οι σχετικές πληροφορίες κυκλοφορούν στους franchisees. Ο ποιο διαδεδομένος τρόπος προώθησης των σχετικών πληροφοριών είναι μέσα από ένα μηνιαίο ενημερωτικό φυλλάδιο, είτε ηλεκτρονικά είτε με οποιοδήποτε άλλο θεμιτό τρόπο.
- Ο franchisee είναι σε τέτοια έκταση ανεξάρτητος από τον franchisor όσο του επιτρέπουν οι δραστηριότητες του. Η επιτυχία ενός franchising έγκειται στο γεγονός που θα προκύψει από μια πιθανή σημαντική έκταση εξαρτώμενη από το πλήθος των εργασιών που θα μπορέσει να προσελκύσει. (Κάζη Δ, Τσαγκούρη Θ., 2004)

Για τον πελάτη

- Οι franchisees σαν ανεξάρτητοι επιχειρηματίες, διαθέτουν το πλεονέκτημα προσφοράς προσωπικής ποιοτικής υψηλής υπηρεσίας.
- Ορισμένοι franchisees διαθέτουν την δυνατότητα επιπρόσθετων υπηρεσιών προς τον πελάτη. Οι franchisees γνωρίζουν ότι κάτι τέτοιο μπορεί να υπάρχει υποχρεωτικά ως όρος στο συμβόλαιό τους και αρκετές φορές υπάρχει ιδιαίτερη μεριμνά. Ο απόλυτα ανεξάρτητος μικρός επιχειρηματίας δεν δεσμεύεται με συμφωνίες που περιέχουν τέτοιου υψηλού επιπέδου υπηρεσίες λόγω της μη δυνατότητας αρκετών πόρων από έναν μικρό επιχειρηματία που μπορεί να μην είναι αρκετοί.
- Παρόλο που όλα τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που έχουν υποστεί franchise διακρίνονται από την διαφορετικότητα και την ανεξάρτητα, ο πελάτης μπορεί να τα θεωρεί «κάτω» από ένα απλό εμπορικό όνομα. Είναι δυνατόν να επεκτείνει τις γνώσεις του για το προϊόν και για όλα τα άλλα που αφορούν αυτό, εξ' αιτίας της ομοιόμορφης παρουσίασης και της συνεπούς σταθερής ποιότητας. Αντίστροφα, αν οι πελάτες δεν είναι ικανοποιημένοι με το προϊόν ή την υπηρεσία δεν είναι υποχρεωμένοι να σπαταλούν χρόνο και τα χρήματά τους με το να προσπαθούν να διακρίνουν αν είναι καλά τα άλλα προϊόντα ή υπηρεσίες που κυκλοφορούν με το ίδιο εμπορικό όνομα. (Κάζη, Τσαγκούρη,2004)

4.6 Μειονεκτήματα

Για τον franchisor

- Έχει γίνει αποδεκτό ότι στις περισσότερες περιπτώσεις οι ιδιόκτητες επιχειρήσεων (π.χ. από την ίδρυση υποκαταστημάτων) παρουσιάζουν μια τάση να είναι πιο κερδοφόρες στη μητέρα επιχείρηση (franchisor) απ' ότι αυτές που έχουν υποστεί το franchising . Με άλλα λόγια, αυτές που δεν έχουν υποστεί το franchising, δηλαδή τα ιδιόκτητα καταστήματα, μπορεί να επιτρέψουν στην επιχείρηση να επεκτείνει γρήγορα και φθηνά το σύστημα διανομής της, επειδή ο franchisor λαμβάνει μόνο ένα επί τοις εκατό ποσοστό των ακαθάριστων κερδών. Οι επιχειρήσεις που έχουν υποστεί το franchising

μπορεί στην πράξη να έχουν χαμηλότερη κερδοφορία για τον franchisor απ' ότι αν ήταν ιδιοκτήτες και εύκολα διοικούμενες από έναν διευθυντή που λαμβάνει μισθό.

- Ο διαρκής έλεγχος μπορεί είναι δύσκολος προς franchisees απλά επειδή είναι ανύπαρκτος πάνω σε αυτούς, ειδικά για εργαζόμενους και δεν μπορεί να γίνει μια τόσο σφικτή και συνεχής εποπτεία. Ο χαμηλός βαθμός υπόληψης, έστω σε μία μόνο μονάδα (franchisee), όσον αφορά την ποιότητα της παραγωγής ή τις παρεχόμενες υπηρεσίες, μπορεί να επιφέρει σημαντική φθορά στο γενικό εμπορικό όνομα και την υπόληψη που έχει ο franchisor και μπορεί ακόμα να επεκταθεί σε ολόκληρη η οργάνωση του συστήματος του franchise να αντιμετωπίσει ιδιαίτερο κίνδυνο.
- Ένας franchisor δεν είναι ποτέ δυνατόν να γνωρίσει αν ο franchisee διακρίνεται από το σωστό επίπεδο της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Ορισμένοι franchisors προ επίλυση αυτού του ζητήματος αναπτύσσουν ένα κεντρικό λογιστικό σύστημα, αν και αυτό δεν κρίνεται μέχρι στιγμής αποδοτικό.
- Στις κανονικές επιχειρήσεις αν ένας εργοδότης για οποιοδήποτε λόγο δεν είναι ικανοποιημένος από τους διευθυντές του, μπορεί να τους απολύσει. Αν ένας franchisor πιστεύει ότι μία μονάδα που ανήκει στο franchising δεν πρόκειται να αποδώσει το μέγιστο της δυνατότητάς της είναι υποχρεωμένος να την αποδεχτεί επί τόσο χρόνο όσο ο franchisee λειτουργεί και είναι εντός των ορίων του συμβολαίου του. Ένας franchisee είναι δυνατόν να απολέσει ένα μέρος από την αρχική του δυναμικότητα, εφ' όσον έχει φθάσει ένα επιθυμητό επίπεδο και ακόμη εφ' όσον η γεωγραφική της λειτουργίας παρέχει άλλες δυνατότητες εξέλιξης. Σε μία τέτοια περίπτωση οι προτεραιότητες του franchisor και του franchisee μπορεί να συγκρούονται, αλλά ο franchisor δεν μπορεί απλά να διακόψει από τον franchisee χωρίς καμία ιδιαίτερη διαδικασία και να τον αντικαταστήσει με έναν πιο αποδοτικό που να καλύπτει τις απαιτήσεις του.
- Η διοίκηση μίας επιχειρήσεως franchising είναι περιορισμένη μέσα στα όρια εμβέλειάς της. Οι συνηθισμένες επιχειρήσεις μπορούν να κινηθούν προς οποιαδήποτε ώστε να διακρίνουν αγορές με ευκαιρίες όταν κρίνεται απαραίτητη η τροποποίηση στη στρατηγική των πωλήσεών τους.

- Μπορεί να υπάρχουν προβλήματα στην επικοινωνία μεταξύ του franchisee και του franchisor. Κάτι τέτοιο είναι απόρροια της επιθυμίας του franchisee για ανεξαρτησία ή λόγω της χρήσης καναλιών επικοινωνίας τα οποία δεν είναι αποτελεσματικά, όπως θα συνέβαινε μεταξύ μιας ιδιόκτητης επιχείρησης και διοικουμένων μονάδων.
- Ο franchisor αντιμετωπίζει κάτι το παράδοξο. Η μέθοδος του franchise αρχικά προσπαθεί να στηριχθεί στην προσωπική προσοχή και στις προσωπικές υπηρεσίες κάτι που συναντάται στις αυτοδιοικούμενες επιχειρήσεις. Οποσδήποτε όμως ο franchisor έχει ανάγκη, για ένα πρότυπο προϊόν ή υπηρεσία, επιπλέον όμως και μία ομοιόμορφη παρουσίαση γιατί είναι απαραίτητα για να δώσουν στους πελάτες αξιοπιστίας και εξάρτησης, στοιχεία όμως που δεν σχετίζονται με το αρχικό αντικείμενο της ανεξαρτησίας.
- Ο franchisor πιθανόν να δυσκολεύατε στο να στρατολογήσει άξιους και κατάλληλους franchisees που να βλέπουν το franchising σαν την ορθή μέθοδο για την πραγματοποίηση των δραστηριοτήτων τους και ακόμη να κινούνται με την αντίληψη της αυτοαπασχόλησης (selfemployment) και στο να διαθέτουν το αναγκαίο απαιτούμενο κεφάλαιο για τη συγκεκριμένη επένδυση. (Κάζη, Τσαγκούρη, 2004)

Για τον franchisee

- Ο έλεγχος που ασκείται από τον franchisor ώστε να μπορέσει να προσδιορίσει τον τρόπο κατά τον οποίο ένα προϊόν ή υπηρεσία θα παρουσιαστεί - προσφερθεί στον πελάτη περιορίζει τα περιθώρια για ένα franchisee για να προσθέσει στοιχεία της προσωπικότητά του πάνω στην επιχείρησή του. Αναμφισβήτητα κάποιος κεντρικός έλεγχος κρίνεται αναγκαίος για την εξασφάλιση της ποιότητας και της συνέπειας του παρεχόμενου προϊόντος ή υπηρεσιών, αλλά αν στον franchisee παρασχεθεί η δυνατότητα για νεωτερισμούς και για την προώθηση ιδεών του εγείρονται ερωτήματα μέχρι ποιο σημείο είναι κύριος της επιχείρησης του.
- Αν το εμπορικό όνομα της επιχείρησης του franchisee δεν είναι πια γνωστό ή χάσει την αξιοπιστία του, σαν αποτέλεσμα μιας κακής διαχείρισης που υπάρχει από τη μεριά του franchisor ή από τις ελλείψεις άλλων ικανών franchisee, υπάρχει πιθανότητα ο franchisee να βρεθεί σε δύσκολη θέση, γιατί στο κοινό θα είναι ο αποδέκτης της αποτυχίας της οργάνωσης του franchisee.

- Οι παρεχόμενες υπηρεσίες από τον franchisor μπορεί να απαιτούν ένα σημαντικό οικονομικό βάρος για τον franchisee. Ο franchisee μπορεί να υποχρεώθηκε στην αγορά εξοπλισμού και άλλων περιουσιακών στοιχείων από τον franchisor τα οποία πιθανόν να μπορούσε να προμηθευτεί σε καλύτερες τιμές από διαφορετικές πηγές χωρίς να είναι υποχρεωτική η συμμετοχή από μέρος του franchisor.
- Υπάρχει πιθανότητα η συμφωνία franchise να μην ανταποκρίνεται στις αρχικές προσδοκίες του franchisee , είτε κατά τους προσληφθέντες όρους των πωλήσεων ή κατά τους όρους που ο franchisor θα εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του.
- Ο υπάρχον franchisor υπάρχει πιθανότητα να πουλήσει ολόκληρο το δίκτυο του franchise . Όμως μια τέτοια ενέργεια μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα ο νέος franchisor να αλλάξει άμεσα και εξολοκλήρου δομές και να μην είναι οι πλέον συμφέρουσες για τους υπάρχοντες franchisees. (Κάζη, Τσαγκούρη, 2004)

Για τον πελάτη

- Το franchising μπορεί να συμβάλλει στο να περιορίσει ανταγωνιστικά στοιχεία και ακόμα να περιορίσει τις δυνατότητες επιλογής για τον πελάτη. Οι franchisees συνήθως έχουν προστατευμένες περιοχές και λειτουργούν με ίδιες τιμές που καθορίζονται από τον franchisor. Οι franchisees συνήθως επιδιώκουν την ανεξαρτησία τους αλλά ο πραγματικός ανεξάρτητος επιχειρηματίας ενδεχομένως να έχει τη δυνατότητα να ορίζει μόνος του τις τιμές των προϊόντων και των υπηρεσιών που παρέχει στο κοινό του και να διαθέτει μεγαλύτερη ελαστικότητα για να τις προσαρμόζει στις επιμέρους ανάγκες του μεμονωμένου πελάτη.
- Οι franchisees μπορεί να μην διακρίνονται για τις επιχειρηματικές επιδεξιότητες και ικανότητες. Η κατάσταση όμως αυτή πιθανόν να επιδρά σε διοικητικές ανεπάρκειες που παρουσιάζονται μόνες τους και στην ποιότητα των παρεχομένων προς τον πελάτη. (Κάζη, Τσαγκούρη, 2004).

Κεφάλαιο 5: Υπηρεσίες και ανάγκες που καλύπτουν τα χρηματοδοτικά εργαλεία.

Η χρηματοδότηση, δηλαδή η μορφή της χορήγησης προκαταβολών είναι η βασικότερη και συνηθέστερη υπηρεσία του factoring. Η διαδικασία πραγμάτωσης της σύμβασης factoring γίνεται στην πράξη ως εξής: η εταιρεία factoree (προμηθευτής-εκχωρητής) παραδίδει στην εταιρεία factoring σε προσυμφωνημένα χρονικά διαστήματα ένα κατάλογο των απαιτήσεών της έναντι τρίτων, σε συνάρτηση με τα τιμολόγια που εκδόθηκαν. Ακολούθως οι εταιρεία factoring διενεργεί κάποιους έλεγχους ώστε να αξιολογήσει ποια τιμολόγια του πελάτη της (προμηθευτή) μπορεί να κάνει αποδεκτά. Το ποσό που προκύπτει από τα αποδεκτά τιμολόγια και κάνει αποδεκτά ο factor πραγματοποιείται μια αφαίρεση που προσδιορίζει το ποσό του factoring και το ποσό που προκύπτει προκαταβάλλεται στον προμηθευτή.

Το κόστος του factoring εμπεριέχει: Τους τόκους των προκαταβολών που καταβάλλει ο factor στον πελάτη του προμηθευτή (factoree) για τις απαιτήσεις του δεύτερου έναντι τρίτων (των πελατών του) τις οποίες ο factor θα εισπράξει σε μελλοντικό χρόνο. Προμήθεια προς την εταιρεία του factoring, η προμήθεια προσδιορίζεται από την χρέωση στο σύνολο ομάδας πελατών που αναλαμβάνει, τον αριθμό, τη μέση αξία των τιμολογίων και το χρόνο της μέσης πιστωτικής περιόδου. Η προμήθεια προσ αυξάνεται γιατί υπολογίζεται και ο κίνδυνος πιθανής ζημιάς.

Η εταιρεία προμηθευτής προσδοκά κέρδη από την πώληση των απαιτήσεών της, αν έπειτα από την αφαίρεση των δικαιωμάτων της εταιρίας factoring από το σύνολο της αξίας των τιμολογίων που πωλούνται παραμένει ένα ποσό το οποίο χαρακτηρίζεται ως κέρδος για αυτήν. Υπάρχει βεβαία η δυνατότητα να προχωρήσει σε πώληση των δικαιωμάτων της με μικρή ζημιά προς απόκτηση ρευστότητα σε καταστάσεις περιορισμένης διαθέσιμης ρευστότητας.

5.1 Προστασία από των πιστωτικό κίνδυνο.

Το factor σαν υπηρεσία συνίσταται στην υποχρέωση του να καταβάλλει στον προμηθευτή - εκχωρητή (factoree) την αξία των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων σε περίπτωση που ο πελάτης του προμηθευτή δεν έχει την δυνατότητα να

εξοφλήσει την οφειλή του στο συμφωνηθέν χρονικό διάστημα που στις περισσότερες των περιπτώσεων είναι από 90 έως 120 ημέρες μετά την εκπνοή της προθεσμίας πληρωμής των απαιτήσεων. Η εταιρεία factoring είναι διατιθέμενη να αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο ύστερα από προϋποθέσεις και ύστερα από απαίτηση του προμηθευτή - εκχωρητή.

Ο factor δεν είναι υποχρεωμένος να καλύπτει τον κίνδυνο μη πληρωμής των απαιτήσεων από τον οφειλέτη (πελάτη του προμηθευτή) στις ακόλουθες δύο περιπτώσεις, στην περίπτωση που ο οφειλέτης προβάλλει νόμιμους λόγους μη πληρωμής όπως για παράδειγμα κακής ποιότητας των προϊόντων, μεγάλης καθυστέρησης κατά την παράδοση των εμπορευμάτων και αλλά. Και στην περίπτωση αδυναμίας πληρωμής των απαιτήσεων από τον οφειλέτη σε περιόδους πολιτικών αναταραχών και πολιτικών κινδύνων στη χώρα του.

5.1.1 Διαχείριση Απαιτήσεων.

Στην υπηρεσία αυτή συγκαταλέγονται, το σύνολο των πράξεων διαχείρισης των τιμολογίων, όπως: ενέργειες που υπενθυμίζουν στο οφειλέτη την υποχρέωση του, για εξώδικες και δικαστικές ενέργειες έπειτα από συνεννόηση πάντα με τον προμηθευτή εκχωρητή. Συνεχή παροχή σχετικών πληροφοριών στην επιχείρηση μέσα από διαδικασίες λογιστικής παρακολούθησης των λογαριασμών του αναλαμβανόμενου πελατολογίου. Την αντίστοιχη πίστωση του προμηθευτή - εκχωρητή άμεσος μετά την είσπραξη των τιμολογίων πώλησης και έτσι βάση τον προαναφερθέντων στις κυρίες λειτουργίες του factoring είναι:

- Η δανειοδότηση και η χρηματοδότηση.
- Η διαχείριση, η λογιστική παρακολούθηση και τελικά, η είσπραξη της απαίτησης.
- Η αξιολόγηση της φερεγγυότητας μετά από έλεγχο της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών.
- Η ανάληψη και η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. (Μαλακός Π.,1990).

5.2 Κατηγορίες Factoring

2. Πλήρες ή γνήσιο Factoring (full service factoring):

Σε αυτήν την κατηγορία ανήκουν οι συμβάσεις που περιλαμβάνουν όλες τις σχετικές υπηρεσίες, δηλαδή χρηματοδότηση, την ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου, την

λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και τη διαχείριση των λογαριασμών είσπραξης των απαιτήσεων (τιμολόγια) κλπ.

2. Factoring με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής:

- Factoring με δικαίωμα αναγωγής (Factoring with recourse): εδώ εντάσσονται οι περιπτώσεις στις οποίες ο πελάτης του προμηθευτή φανεί ασυνεπής. Σε ανάλογες περιπτώσεις ο factor έχει το δικαίωμα να απαιτήσει επιστροφή των χρημάτων του από τον προμηθευτή για την κάλυψη της απαίτησης. Στην περίπτωση αυτή γίνεται αναφορά, στο γεγονός ότι τον κίνδυνο μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή δεν αναλαμβάνει ο factor αλλά ο προμηθευτής - εκχωρητής (factoree). Ο factor έχει το δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή και να εισπράξει από αυτόν τα αντίστοιχα ποσά των απλήρωτων τιμολογίων. Σε όσες περιπτώσεις ισχύει το δικαίωμα αναγωγής παρέχεται χρηματοδότηση και διαχείριση - είσπραξη των εκχωρημένων επιχειρηματικών αποφάσεων.
- Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής (Factoring without recourse): Αυτή η περίπτωση αφορά την καθυστέρηση ή την αδυναμία από τον πελάτη του προμηθευτή να αποπληρώσει τις υποχρεώσεις του, ο factor δεν έχει το δικαίωμα να ζητήσει επιστροφή των χρημάτων από τον προμηθευτή, αλλά του παρέχεται το δικαίωμα να στραφεί μόνο εναντίον στον οφειλέτη. Ουσιαστικά ο κίνδυνος σε αυτήν την περίπτωση αναλαμβάνεται από τον factor στην περίπτωση της μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή και όχι από τον προμηθευτή. Σε όσες συμβάσεις factoring δεν εφιστάτε το δικαίωμα αναγωγής, παρέχεται χρηματοδότηση και διαχείριση-είσπραξη των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων, καθώς και ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου μέχρι και 100% έναντι συμφωνημένου ασφαλιστρού.

3. Εγχώριο (Domestic) Factoring:

Το εγχώριο factoring αφορά την ανάληψη της ευθύνης είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τις πωλήσεις αγαθών ή υπηρεσιών με πίστωση που γίνεται εντός των συνόρων μιας χώρας. Στις περιπτώσεις του εγχώριου factoring που ισχύει το δικαίωμα αναγωγής, παρέχεται χρηματοδότηση και διαχείριση-είσπραξη των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων. Σε όσες συμβάσεις εγχωρίου factoring δεν υφίσταται το δικαίωμα αναγωγής, εκτός από την χρηματοδότηση και τη

διαχείριση-είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων, παρέχεται και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.

4. Factoring μόνο για χρηματοδότηση (Bulk Factoring):

Αφορά μόνο τη χρηματοδότηση του προμηθευτή απέναντι στις εκχωρημένες απαιτήσεις (τιμολογίων) που εκδόθηκαν, χωρίς την ανάληψη από τον factor του πιστωτικού κινδύνου σε περίπτωση μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή. Επίσης, η μορφή αυτή χρηματοδότησης δεν εμπεριέχει διαχείριση-είσπραξη των επιχειρηματικών απαιτήσεων. Ο προμηθευτής μετά την περίοδο πίστωσης εισπράττει το ποσό χρηματοδότησης στην εταιρία χρηματοδότησης (factor) καταβάλλοντας τους επιπλέον τόκους χρηματοδότησης.

5. Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring):

Στην περίπτωση αυτή ο factor διαχειρίζεται και εισπράττει τις εκχωρημένες επιχειρηματικές απαιτήσεις για λογαριασμό του προμηθευτή (factoree) δίχως να έχει προκαταβάλλει το ποσό. Σε αυτήν την περίπτωση αναλαμβάνει και την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Το ποσό της αμοιβής ορίζεται από τον προμηθευτή και την εταιρεία για την χρηματοδοτικής εταιρείας για τις υπηρεσίες της.

6. Διεθνές (International) factoring-To εξαγωγικό (Export) factoring:

Το εξαγωγικό factoring συνδέεται με επιχειρήσεις που εξάγουν τα προϊόντα ή παρέχουν τις υπηρεσίες τους με πίστωση σε πελάτες εκτός χώρας τους και μπορεί να λειτουργήσει με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Η διαχείριση των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων γίνεται σε συνεργασία με την αντίστοιχη εταιρεία factoring στη χώρα του οφειλέτη. Η εκχώρηση όμως στον factor των απαιτήσεων του προμηθευτή (factoree) έναντι των πελατών του (αγοραστών - εισαγωγέων) γίνεται κατά κανόνα χωρίς δικαίωμα επιστροφής στην επιχείρηση των ανείσπρακτων τιμολογίων και επομένως ο factor αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο (factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής).

Στην περίπτωση που προκύψει πρόβλημα λόγω οικονομική αδυναμία του πελάτη (οφειλέτη) να αποπληρώσει την εκχωρημένη απαίτηση, ο factor αποζημιώνει τον προμηθευτή και μπορεί να κινηθεί νομικά απέναντι στον οφειλέτη. Η χρήση των υπηρεσιών του εξαγωγικού factoring απαλλάσσει την εξαγωγική επιχείρηση από τους πολύπλοκους χειρισμούς που απαιτεί η αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των αγοραστών, η διαχείριση κινδύνων στο εξωτερικό και η είσπραξη απαιτήσεων.

Επίσης, η υποκατάσταση των παραδοσιακών εξαγωγικών διαδικασιών από την ευέλικτη και αποτελεσματική διαχείριση των εξαγωγών μέσω ανοικτού λογαριασμού, συμβάλει στην ανταγωνιστικότητα της εξαγωγικής επιχείρησης και παρέχει την δυνατότητα επιτυχής διείσδυσής της στην διεθνή αγορά.

7. Το εισαγωγικό factoring:

Αφορά επιχειρήσεις που εισάγουν αγαθά ή υπηρεσίες από χώρες του εξωτερικού. Η εισαγωγική επιχείρηση δεν βαρύνεται με τις παραδοσιακές διαδικασίες των εισαγωγών και αγοράζει προθεσμιακά με ανοικτό λογαριασμό, γεγονός παρέχει την δυνατότητα να πετυχαίνει καλύτερους όρους αγορών, να αυξάνει την αγοραστική δύναμή της και την ανταγωνιστικότητά της.

8. Εμπιστευτικό factoring:

Σε αυτήν την περίπτωση το factoring αφορά την συμφωνία μεταξύ factor και προμηθευτή η οποία διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη παρά μόνο στην περίπτωση που αυτός δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του. Η διαδικασία αυτή λαμβάνει χώρα στην περίπτωση που πρέπει να προστατευτεί ο factor από πελάτες υψηλού ρίσκου.

9. Μη εμπιστευτικό factoring:

Η περίπτωση αφορά την κατάσταση στην οποία έχει ανακοινωθεί στον πελάτη η συμφωνία που έχει προϋπάρξει ανάμεσα στον προμηθευτή και του factor. Η ανακοίνωση που μπορεί να πραγματοποιηθεί με αρκετούς διαφορετικούς τρόπους. Στις περισσότερες περιπτώσεις γίνεται αναγράφει πάνω στα τιμολόγια της ονομασίας της εταιρίας factor στην οποία αυτά έχουν εκχωρηθεί.

10. Factoring μέσω αντιπροσώπου (Agency Factoring):

Το factoring στηρίζεται στην εμπιστευτική χρηματοδότηση και αποτελεί μια μέθοδο ή μια διαδικασία κατά την οποία μπορεί να υπάρξει χρηματοδότηση έναντι πιστωτικού κινδύνου στηριζόμενη στην εμπιστοσύνη (BAD DEBTS). Χωρίς όμως την ύπαρξη άλλων διοικητικών υπηρεσιών.

11. Factoring τριμερούς συνεργασίας:

Σε αυτήν την περίπτωση factoring έχουν την συμμετοχή τριών μερών που συμμετέχουν του factor, του προμηθευτής και της τράπεζας. Ο factor αναλαμβάνει να παρέχει ότι προβλέπεται ενώ η τράπεζα χρηματοδοτεί απευθείας τον προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον factor. (ICAP, 2008).

5.3 Υπηρεσίες και ανάγκες που καλύπτει το Leasing.

Οι βασικές κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η δυο ακόλουθες:

1. Οι χρηματοδοτικές ή κεφαλαιουχικές μισθώσεις.
2. Οι λειτουργικές ή διαχειριστικές μισθώσεις.

Οι Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, αναφέρει ότι τα είδη του leasing που ανήκουν στην πρώτη κατηγορία είναι:

1. Απλή χρηματοδοτική μίσθωση (Direct Leasing):

Είναι σχετικά καινούργια υπηρεσία που παρέχει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να αποκτήσουν:

Κινητό Εξοπλισμό: Καινούργιο ή μεταχειρισμένο εξοπλισμό από την Ελλάδα ή το εξωτερικό.

Επαγγελματική στέγη: Γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες και άλλα ακίνητα που προορίζονται για επαγγελματική χρήση.

Μέσα από αυτήν την διαδικασία οι επιχειρήσεις αποκτούν τα μέσα για να ασκήσουν την δράση που θέλουν ενώ παράλληλα εκμεταλλεύονται όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα που προσφέρει το εργαλείο της χρηματοδοτικής μίσθωσης και χωρίς είναι απαραίτητο να δεσμεύουν σημαντικά ίδια κεφάλαια.

2. Συνεργασία εταιρείας leasing, προμηθευτή και μισθωτή (Vendor Leasing)

Είναι μια μέθοδος προώθησης των πωλήσεων από αυτούς που κατασκευάζουν ή παρέχουν εξοπλισμό. Αυτή η διαδικασία περιλαμβάνει έναν κατασκευαστή ή έναν αντιπρόσωπο εξοπλισμού που υπογράφει μια σύμβαση με μια εταιρεία Leasing και ακολούθως προσφέρει πελάτες στην εταιρία αυτή, η οποία εν συνέχεια εκμισθώνει τον εξοπλισμό στον μισθωτή με μακροπρόθεσμη σύμβαση. Ο κατασκευαστής λαμβάνει από την εταιρεία Leasing ολόκληρο το τίμημα κατά την υπογραφή της μίσθωσης με τον πελάτη και η εταιρεία Leasing αναλαμβάνει την υποχρέωση να εισπράξει τα μισθώματα από τον μισθωτή (πελάτη).

Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας, (2006). Στοιχεία για το Leasing.

3. Πώληση και επαναμίσθωση παγίων στοιχείων (Sale & Lease back)

Η επιχείρηση που στοχεύει στην βελτίωση της ρευστότητά της με τη μετατροπή σε κεφάλαιο κίνησης των κεφαλαίων της τα οποία έχουν γίνει επενδύσεις σε εξοπλισμό και επιχειρηματικά ακίνητα, έχει την δυνατότητα πώλησης των πάγιων αυτών στοιχείων στην εταιρεία Leasing και ακολούθως να τα μισθώσει, μέσα από την χρήση του χρηματοδοτικού εργαλείου του Leasing.

4. Συμμετοχική ή εξισορροποιητική χρηματοδοτική μίσθωση (Leveraged Leasing)

Η Συμμετοχική Χρηματοδοτική Μίσθωση εφαρμόζεται σε αντικείμενα σημαντικής αξίας. Σε αυτό το είδους μισθώσεις στις περισσότερες περιπτώσεις προκύπτει σύμπραξη τεσσάρων μερών: του μισθωτή (χρήστη), του εκμισθωτή (εταιρία Leasing), του κατασκευαστή ή προμηθευτή και μιας τράπεζας ή άλλου χρηματοδοτικού οργανισμού. Η τράπεζα διαθέτει το τίμημα στον κατασκευαστή και λαμβάνει ένα μερίδιο των ενοικίων από την εταιρεία Leasing, η οποία δραστηριοποιείται ως μεσάζων για την τοποθέτηση του εξοπλισμού. (Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας, 2006).

5. Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom Lease)

Στην περίπτωση αυτή η Χρηματοδοτική Μίσθωση θα πρέπει να προσαρμοστεί στις ειδικές ανάγκες του μισθωτή όπως για παράδειγμα στην ρύθμιση των μισθωμάτων γίνεται με βάση την οικονομική του δυνατότητα και τις εποχικές του ανάγκες. (Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας, 2006).

6. Ειδική Μορφή Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Master Lease Line)

Πραγματοποιείται ανάμεσα στην εταιρείας Leasing και πελάτη που έχει την δυνατότητα να υπογραφεί μια σύμβαση, η οποία παρέχει την δυνατότητα στο τελευταίο στον τελευταίο να αποκτή τον εξοπλισμό σταδιακά χωρίς να έχει την υποχρέωση να υπογράψει καινούργια σύμβαση για κάθε στάδιο ή είδος εξοπλισμού.

7. Μίσθωση με παροχή υπηρεσιών (Service Leasing)

Είναι η μορφή που προσδιορίζει ότι ο κατασκευαστής είναι υπεύθυνος για την παροχή επιπλέον υπηρεσιών, όπως είναι η συντήρηση, η εκπαίδευση των εργαζομένων κ.α.. Αυτή η περίπτωση στις περισσότερες περιπτώσεις εντάσσεται στη

σύμβαση Άμεσης Χρηματοδοτικής Μίσθωσης, είναι δυνατόν όμως να αποτελεί και αυτοτελή σύμβαση (Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας, 2006).

8. Διεθνής ή Διασυνοριακή Μίσθωση (Off - Shore ή Cross - Border).

Η Διεθνής ή Διασυνοριακή Μίσθωση επεκτείνεται έξω από τα γεωγραφικά όρια ενός κράτους και η αποπληρωμή των μισθωμάτων πραγματοποιείται σε συνάλλαγμα. Αφορά κατά βάση μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεις που χρειάζονται κεφαλαιουχικό εξοπλισμό, από το εξωτερικό (Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας, 2006).

Οι σύγχρονες συνθήκες παρουσίασαν ανάγκες για ανάπτυξη νεότερων και ειδικότερων μορφών Leasing. Οι κυριότερες από αυτές είναι οι ακόλουθες:

- Χρηματοδοτική Μίσθωση με ρήτρα συναλλάγματος.
- Χρηματοδοτική Μίσθωση με δικαίωμα σύνδεσης με κάποιο νόμισμα.
- Κοινοπρακτική Χρηματοδοτική Μίσθωση , σε αυτήν την περίπτωση αναλαμβάνεται από Κοινοπραξίες εταιρειών Leasing.
- Χρηματοδοτική Μίσθωση με ομολογιακό δάνειο και στην περίπτωση αυτή το ομολογιακό δάνειο εξυπηρετεί το Leasing.

Στη δεύτερη κατηγορία των λειτουργικών ή διαχειριστικών μισθώσεων περιλαμβάνονται τα στοιχεία που είτε προσδιορίζονται ως περιουσιακά στοιχεία είτε ως υπηρεσίες συντήρησης. Τέτοια παραδείγματα είναι οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές και τα μεταφορικά μέσα. Χαρακτηριστικό αυτών των μισθώσεων είναι ότι στις περισσότερες περιπτώσεις δεν αποσβάνονται στο σύνολο τους, δηλαδή οι πληρωμές που αξιώνονται από το συμβόλαιο της μίσθωσης δεν είναι στο ύψος ώστε να καλύψουν το συνολικό κόστος του συμβολαίου.

Οι μισθώσεις αυτού του είδους διαφέρουν από τις χρηματοδοτικές σε δύο μέρη:

1. Μία λειτουργική μίσθωση είναι πιθανόν να ανακληθεί και συνάπτεται για μικρότερη χρονική περίοδο από ότι η χρηματοδοτική μίσθωση.
2. Με τη λειτουργική μίσθωση ο εκμισθωτής είναι υπεύθυνος για όλες τις δαπάνες της ιδιοκτησίας, γεγονός που δεν γίνεται στην περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

(Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας, 2006).

5.4 Υπηρεσίες και ανάγκες που καλύπτει το Franchising.

Το franchising ως χρηματοδοτικό εργαλείο δεν θα γνωρίζει την επιτυχία που γνώρισε εάν δεν ήταν παράλληλα και μία πάρα πολύ επιτυχημένη εμπορική μέθοδο πώλησης προϊόντων και παροχής υπηρεσιών που προσφέρει σημαντικά πλεονεκτήματα τόσο για τον δότη όσο και στον αγοραστή των προϊόντων και των υπηρεσιών. Εξάλλου, για αρκετούς το franchising αποτελεί ένα σύστημα μάρκετινγκ, αγαθών ή και υπηρεσιών, που παρέχει στον παραγωγό τη δυνατότητα να προωθήσει τα προϊόντα του μέσα από ένα δίκτυο διανομής που είναι απόλυτα ελεγχόμενο εξασφαλίζοντας παράλληλα από μέρους των ληπτών την απολυτή προσήλωση στους κανόνες διανομής που έχουν προκύψει. Στο διανομέα – χονδρέμπορο παρέχεται η δυνατότητα εξασφάλισης μιας σταθερής πελατείας για τα προϊόντα που εμπορεύεται. Στον λήπτη ανεξάρτητο επιχειρηματία παραχωρείται ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα απέναντι σε ομοειδείς επιχειρήσεις οι οποίες δεν διαθέτουν τον brand name που αυτός διαθέτει. Τέλος, στον καταναλωτή παρέχεται η δυνατότητα εύκολης πρόσβασης σε καταστήματα που εμπορεύονται επώνυμα προϊόντα και υπηρεσίες, τα οποία μπορεί να αγοράσει σε ελκυστικές τιμές απολαμβάνοντας παράλληλα όλα τα προνόμια της συναλλαγής με μία επώνυμη και σωστά οργανωμένη επιχείρηση.

Η αλματώδης ανάπτυξη στο πεδίο του λιανικού εμπορίου με τη μέθοδο του franchising έδωσε την δυνατότητα σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις να εξελιχθούν σε μεγάλες και ορισμένες φορές σε πολυεθνικές εταιρείες, επίτευγμα σε διαφορετικές συνθήκες δεν θα μπορούσε να πραγματοποιηθεί. Η εμπορική επιτυχία σχετίζεται με την άμεση συνάρτηση με την ικανότητα δημιουργίας και ανάπτυξης μίας επιτυχημένης επιχειρηματικής δραστηριότητας και επίσης με τη δυνατότητα να πείσεις διαμέσου της επιτυχίας αυτής και άλλους να επενδύσουν στην δημιουργία μίας όμοιας επιχείρησης.

Όμως η εμπορική αυτή επιτυχία επιβάλλει να κρατήσει σε όλο το χρόνο ζωής του δικτύου franchising έτσι ώστε και οι λήπτες να χαρακτηρίζονται ως εμπορικά επιτυχημένοι και συνεπώς ευχαριστημένοι, διότι με αποτυχημένους και δυσारेστημένους λήπτες η επιχείρηση του δότη δεν θα διαθέτει λόγο ύπαρξης.

Στην δεδομένη οικονομική κατάσταση που έχει διαμορφωθεί υπάρχει μια μετάβαση από την αγορά της προσφοράς σε αυτήν της ζήτησης. Ο καταναλωτής διαδραματίζει τον το βασικότερο ρολό στο σύγχρονο εμπόριο. Είναι δεδομένο ότι για τον έμπορο ο καταναλωτής δεν αποτελεί πια ένα απλό πελάτη, έχει εξελιχθεί σε συνétairo. Στην βάση αυτό των στοιχείων είναι αυτονόητη η σημασία που έχει αποκτήσει ο καταναλωτής για τα δίκτυα franchising. Εξαιτίας της δυνατότητας που έχει ο δότης να πληροφορείται άμεσα από τους κατά τόπους λήπτες του δικτύου τις συνήθειες και αντιδράσεις των καταναλωτών στις διάφορες τοπικές αγορές έχει την δυνατότητα να προσαρμόζει πολύ γρήγορα τα προϊόντα και τις υπηρεσίες του στις ανάγκες της καταναλωτικής ζήτησης. Μέσα από αυτήν την διαδικασία οικοδομούνται σχέσεις εμπιστοσύνης μεταξύ των καταναλωτών και των δικτύων franchising. (Κονάχου,1997).

Κεφαλαίο 6^ο :Παράδειγμα λογιστικών εφαρμογών.

Σε αυτό το χρηματοδοτικό εργαλείο (factoring) ο πιστωτικός κίνδυνος παραμένει στην επιχείρηση. Άρα οι απώλειες από επισφαλείς απαιτήσεις δεν επιβαρύνουν τον πράκτορα αλλά την επιχείρηση. Οι μεταβιβαζόμενες στον πράκτορα σε ενέχυρο απαιτήσεις με την εξουσιοδότηση είσπραξη τους και με τη συμφωνία για το προϊόν είσπραξης να άγεται σε περιορισμό του δανείου που ο πράκτορας χορήγησε στην επιχείρηση, καταχωρούνται σε υπολογαριασμούς του 30 «πελάτες» :

- Ο 30.00 «πελάτες εσωτερικού»
- Ο 30.00.90 «απαιτήσεις κατά πελάτη στην τράπεζα με εγγύηση χορηγήσεων της» Άρα ο 30.00.90 λειτουργεί ως εξής:

Χρέωση

- Χρέωση Πίστωση Χρεώνεται με την αξία των μεταβιβαζομένων τιμολογίων σε εγγύηση με πίστωση των λογαριασμών των πελατών.

Πίστωση

- Πιστώνεται με τα ποσά που η τράπεζα εισπράττει από τους πελάτες με χρέωση του επόμενου λογαριασμού.
- Μέσω της αξία των τιμολογίων που ο πράκτορας

	επιστρέφει στην επιχείρηση ανείσπρακτα με χρέωση του λογαριασμού του πελάτη.
--	--

Οι χρηματοδοτήσεις που η επιχείρηση λαμβάνει από τον πράκτορα έναντι της αξίας των μεταβιβαζομένων απαιτήσεων είναι καταγράφονται στον υπολογαριασμό του 52 «τράπεζες- λογαριασμοί βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων». Όπως για παράδειγμα. 52.90 «δάνεια έναντι απαιτήσεων εκχωρημένων με factoring» και η λειτουργία του είναι:

<u>Χρέωση</u>	<u>Πίστωση</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Χρεώνεται με τα ποσά που η τράπεζα αναγγέλλει στην επιχείρηση ότι εισέπραξε από τους πελάτες με πίστωση του 30.00.90 	<ul style="list-style-type: none"> • Πιστώνεται με τα χρηματικά ποσά που εισπράττει από την τράπεζα έναντι της αξίας των εκχωρημένων τιμολογίων. • Και, με τις αμοιβές και τα έξοδα της τράπεζας, με χρέωση αρμόδιου υπολογαριασμού του 65, π.χ. 65.90 «τόκοι και έξοδα είσπραξης απαιτήσεων με σύμβαση factoring.

Το δικαίωμα διενέργειας πρόβλεψης για επισφαλείς απαιτήσεις στη παραπάνω μορφή factoring πρέπει να έχει η επιχείρηση που πωλεί, λόγω του ότι αυτή λαμβάνει και τον πιστωτικό κίνδυνο.

6.1 Παράδειγμα 1^ο :Factoring

Πώληση	ΤΔΑ Ν.457 Σε πελάτη Φπα ΤΔΑ 457 Αξία τιμολογίου Factoring ΚΑΘΑΡΗ ΦΠΑ TIM Factoring 23% Τόκοι Φπα τόκων	31000 7130 250,00 57,50 1600,00 368,00
Εκχώρηση	Σε τραπεζική Factoring	38.130,00
Χορήγηση	Η τράπεζα μας εκχωρεί το προϊόν Factoring	35.000,00
Είσπραξη τράπεζας από πελάτη	Είσπραξη από την τράπεζα του ποσού από τους πελάτες	38.130,00

	Λογιστική εγγραφή	
ΚΩΔ.ΛΟΓ/ΣΜΟΥ περιγραφή		Χρέωση/ πίστωση
30.00.XXX	Πελάτες	38.130,00
73.00.023	Πωλήσεις υπηρεσιών φπα 23%	31.000,00
54.00.723	ΦΠΑ Πωλήσεων	7.130,00
ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΑ	Τα.Π.Υ. Ν.1	
30.83.XXX	Πελάτες εκχ/νοι σε Factoring	38.130,00
30.00.XXX	Πελάτες	38.130,00
ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΑ	ΠΙΝΑΚΙΟ ΕΚΧΩΡΗΣΗΣ Ν.100	
38.03.XXX	Όψεως για Factoring	35.000,00
53.98.XXX	Δάνειο έναντι απαιτήσεων εκχ/νων με Factoring	35.000,00
Αιτιολογία	Κατάθεση χρημάτων σε όψεως ως δάνειο-	

	Factoring	
53.98.XXX	Δάνειο έναντι απαιτήσεων εκχ/νων με Factoring	38.130,00
30.83.XXX	Πελάτες εκχ/νοι σε Factoring	38.130,00
ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΑ	Είσπραξη από την Τράπεζα του ποσού από τους Πελάτες	
61.02.XXX	Προμήθεια Factoring	250,00
54.00.623	Φπα εξόδων 23%	57,50
53.98.XXX	Δάνειο έναντι απαιτήσεων εκχ/νων με Factoring	307,50
Αιτιολογία	TIM 150 ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ FACTORING	
65.90.XXX	Τόκοι και έξοδα είσπραξης Factoring	1.600,00
54.00.623	Φπα εξόδων 23%	368,00
53.98.XXX	Δάνειο έναντι απαιτήσεων εκχ/νων με Factoring	1.968,00
Αιτιολογία	TIM 200 ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ Factoring	

6.2 Παράδειγμα 2^ο : leasing

Η επιχείρηση Α μισθώνει την 1/2/2014 φωτοτυπικό μηχάνημα από την εταιρεία Ω leasing για 4 έτη (48 μήνες). Η τρέχουσα αξία του μηχανήματος ανέρχεται σε 1.200 € και το μίσθωμα ορίζεται σταθερό σε 40 € μηνιαίως πλέον ΦΠΑ 23%. Στη λήξη της σύμβασης η επιχείρηση Α θα αποκτήσει την κυριότητα του μηχανήματος, καταβάλλοντας ποσό 10,93 €

Η σύμβαση αυτή είναι σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης και θα πρέπει να παρακολουθηθεί λογιστικά σύμφωνα με τα προβλεπόμενα στο Ν.4172/2013.

Έτσι κατά την ημερομηνία υπογραφής της σύμβασης ο μισθωτής θα πρέπει να προβεί στην εγγραφή:

Λογιστική εγγραφή			Χρέωση	Πίστωση
14.0 2		Μηχανές γραφείων		
	14.02.10	Φωτοτυπικά μηχανήματα		
	14.02.10.001	Φωτοτυπικά μηχανήματα συμβ. Leasing	1.200,00 €	
	45.98	Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις σε €		
	45.98.01	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις συμβάσεων leasing		
	45.98.01.001	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις- σύμβαση XXX Ω leasing		1.200,00 €

Από αυτή προκύπτει ότι το ποσό του κεφαλαίου που θα καταβληθεί εντός του 2014 είναι 177,42 € Η σχετική εγγραφή συνεπώς θα είναι:

Λογιστική εγγραφή			Χρέωση	Πίστωση
45.98		Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις σε €		
	45.98.01	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις		

		συμβάσεων leasing		
45.98.01.001		Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις-σύμβαση XXX Ω leasing	177,42 €	
	53.17	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις πληρωτέες στην επόμενη χρήση σε €		
	53.17.01	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις συμβάσεων leasing πληρωτέες στην επόμενη χρήση σε €		
	53.17.01.001	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις προς Ωleasing πληρωτέες στην επόμενη χρήση σε €		177,42 €
<i>Μεταφορά υποχρεώσεων χρήσης στο λογαριασμό 53</i>				

Την 28/2/2014 εκδίδεται το πρώτο τιμολόγιο μισθωμάτων της εταιρείας leasing. Σε αυτό περιέχονται κεφάλαιο και τόκοι. Με τη βοήθεια της ράντας μπορούμε να διαχωρίσουμε το ποσό του κεφαλαίου από αυτό των τόκων. Έτσι η εγγραφή θα είναι:

Λογιστική εγγραφή		Χρέωση	Πίστωση
53.17		Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις πληρωτέες στην επόμενη χρήση σε €	
53.17.01		Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις συμβάσεων leasing πληρωτέες στην επόμενη χρήση σε €	
53.17.01.001		Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις προς Ωleasing πληρωτέες στην επόμενη χρήση σε €	14,49 €
65.01		Τόκοι και έξοδα λοιπών μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων	
65.01.98		Τόκοι και έξοδα λοιπών μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων σε €	
65.01.98.001		Τόκοι και έξοδα λοιπών μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων σε € σε	25,51 €

		Ω leasing		
54.00		ΦΠΑ		
54.00.29		ΦΠΑ λοιπών εισροών		
54.00.29.023		ΦΠΑ λοιπών εισροών 23%	9,20	
			€	
	50.00	Προμηθευτές		
	50.00.00	Προμηθευτές εσωτερικού		
	50.00.00.XXX	Προμηθευτές εσωτερικού-Ω leasing		49,20
				€
<i>Μίσθωμα Φεβρουαρίου</i>				

Με τον ίδιο τρόπο θα υπολογίζονται τα ποσά του τιμολογίου στο τέλος κάθε μήνα και θα πραγματοποιείται η σχετική λογιστική εγγραφή.

Όπως αναφέραμε στην αρχή, οι αποσβέσεις του παγίου θα διενεργούνται από το μισθωτή. Επειδή η αγοραία αξία του παγίου είναι μικρότερη των 1.500 € μπορεί ο μισθωτής να επιλέξει την εφάπαξ απόσβεσή του εντός της χρήσης. Στην περίπτωση αυτή στο τέλος του έτους θα πρέπει να γίνει η σχετική λογιστική εγγραφή ως εξής:

Λογιστική εγγραφή			Χρέωση	Πίστωση
66.04		Αποσβέσεις επίπλων και λοιπού εξοπλισμού		
66.04.02		Αποσβέσεις μηχανών γραφείων		
66.04.02.100		Αποσβέσεις φωτοτυπικών μηχανημάτων	1.199,99	
			€	
	14.99	Αποσβεσμένα έπιπλα και λοιπός εξοπλισμός		
	14.99.02	Αποσβεσμένες μηχανές γραφείων		
	14.99.02.100	Αποσβεσμένα φωτοτυπικά μηχανήματα		1.199,99 €
<i>Αποσβέσεις χρήσης</i>				

Εάν δεν επιλεγεί η εφάπαξ απόσβεση, με την εφαρμογή του οικείου συντελεστή 10% οι αποσβέσεις για το πρώτο έτος θα υπολογιστούν για την περίοδο

Μαρτίου –Δεκεμβρίου (ο λογισμός των αποσβέσεων από 1/1/2014 θα αρχίζει από τον επόμενο μήνα από αυτόν της κτήσης του παγίου): $(1.200 \times 10\%) \times (10 / 12) = 100,00 \text{ €}$ Για κάθε ένα από τα επόμενα έτη η απόσβεση θα είναι 120,00 €μέχρι την ολοκληρωτική απόσβεση του παγίου.

Τέλος προαιρετικά στο τέλος της χρήσης και αφού από τη ράντα προκύπτει ότι οι καταβολές κεφαλαίου το 2015 θα είναι 246,63 €μπορεί να γίνει και η εγγραφή:

Λογιστική εγγραφή			Χρέωση	Πίστωση
45.98		Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις σε €		
45.98.01		Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις συμβάσεων leasing		
45.98.01.001		Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις-σύμβαση XXX Ω leasing	246,63 €	
	53.17	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις πληρωτέες στην επόμενη χρήση σε €		
	53.17.01	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις συμβάσεων leasing πληρωτέες στην επόμενη χρήση σε €		
	53.17.01.001	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις προς Ω leasing πληρωτέες στην επόμενη χρήση σε €		246,63 €
<i>Μεταφορά υποχρεώσεων χρήσης στο επόμενο έτος στο λογαριασμό 53</i>				

6.3 Παράδειγμα 3ο: leasing

Επιχείρηση προβαίνει σε χρηματοδοτική μίσθωση επαγγελματικού κτιρίου. Από τη σύμβαση με ημερομηνία 10/3/2014 προκύπτουν τα εξής δεδομένα:

Διάρκεια σύμβασης: 15 έτη

Τρέχουσα αξία ακινήτου: 400.000 € αξία οικοπέδου, 900.000 € αξία κτίσματος (1.300.000 € σύνολο).

Μισθώματα: ισόποσες δόσεις για την καταβολή του κεφαλαίου πλέον τόκου που υπολογίζεται βάσει του euribor τριμήνου πλέον περιθωρίου 3 εκατοστιαίων μονάδων.

Τρόπος καταβολής του μισθώματος: μηναία με την έκδοση τιμολογίου.

Στη λήξη της σύμβασης η κυριότητα του ακινήτου μεταβιβάζεται στο μισθωτή χωρίς την καταβολή επιπλέον ποσού.

Επίσης γνωρίζουμε ότι για τη μίσθωση αυτή θα υποβληθεί αίτηση επιλογής φορολόγησης όσον αφορά τον ΦΠΑ.

Οι λογιστικές εγγραφές έχουν ως εξής:

A. Κατά την ημερομηνία υπογραφής της σύμβασης:

10.00		Γήπεδα - Οικόπεδα		
10.00.01		Οικόπεδα συμβάσεων leasing		
10.00.01.001		Οικόπεδο οδού ...	400.000,00 €	
11.00		Κτίρια - εγκαταστάσεις κτιρίων		
11.00.01		Κτίρια συμβάσεων leasing		
11.00.01.001		Κτίριο οδού...	900.000,00 €	
	45.98	Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις σε €		
	45.98.01	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις συμβάσεων leasing		
	45.98.01.001	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις-σύμβαση ...		1.300.000,00 €
<i>Ως σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης Νο... με εταιρεία ... leasing</i>				

Σημειώνεται ότι κατά την διαδικασία υπογραφής της σύμβασης θα προκύψουν διάφορα έξοδα, που βαραίνουν το μισθωτή, όπως για παράδειγμα τα συμβολαιογραφικά έξοδα. Με τις μέχρι πρόσφατα ισχύουσες διατάξεις εφόσον η σύμβαση αφορούσε π.χ. αγορά ακινήτου, τα έξοδα αυτά θεωρούνταν έξοδα κτήσης ακινητοποιήσεων που μπορούσαν να αποσβεστούν εφάπαξ ή εντός πενταετίας από την πραγματοποίησή τους. Δεδομένου ότι με την καταχώρηση των βάσει συμβάσεως leasingκατεχομένων ακινήτων στα πάγια στοιχεία θεωρείται ότι υπάρχει κτήση αυτών, θα πρέπει και τα παρεπόμενα έξοδα να θεωρηθούν έξοδα κτήσης ακινητοποιήσεων και να καταχωρηθούν στο λογαριασμό 16.14. Αυτό όμως που πρέπει να προσεχθεί ιδιαίτερα είναι ότι στο Ν.4172/2013 δεν προβλέπεται η δυνατότητα εφάπαξ ή εντός πενταετίας απόσβεσης των εξόδων κτήσης ακινητοποιήσεων, αλλά αυτά αποσβένονται με τον προβλεπόμενο για την κατηγορία του εξόδου συντελεστή. Έτσι τα συμβολαιογραφικά έξοδα που αναφέραμε θα πρέπει να θεωρηθούν πλέον έξοδα πολυετούς απόσβεσεως για τα οποία ο συντελεστής απόσβεσης είναι καταρχήν 10% ωστόσο εφόσον η αρχική συμφωνία προβλέπει περίοδο διαφορετική των 10 ετών ο συντελεστής διαμορφώνεται ως το πηλίκο «1 διά έτη διάρκειας ζωής δικαιώματος». Στην προκειμένη λοιπόν περίπτωση ο συντελεστής απόσβεσης θα περιοριστεί στα $1/15 = 6,67\%$ για κάθε έτος.

Β. Όπως προαναφέρθηκε η καταβολή των μισθωμάτων θα γίνεται σε μηνιαία βάση με την έκδοση τιμολογίου το οποίο θα περιλαμβάνει ένα σταθερό ποσό χρεολυσίου και ένα κυμαινόμενο ποσό τόκων που θα προκύπτουν με την εφαρμογή επιτοκίου ίσου με το επιτόκιο euribor τριμήνου πλέον περιθωρίου 3%. Έτσι εάν για παράδειγμα το euribor είναι 1% το επιτόκιο του leasing θα είναι 4%. Ο ορισμός ωστόσο σταθερού χρεολυσίου μας διευκολύνει ως προς τον διαχωρισμό των δύο ποσών. Το ποσό αυτό θα είναι : $1.300.000 / 180 \text{ μήνες} = 7.222,22 \text{ €}$ Έτσι γνωρίζουμε ότι το υπόλοιπο ποσό της καθαρής αξίας του τιμολογίου αφορά τόκους.

Ας υποθέσουμε λοιπόν ότι στις 10/7/2014 λαμβάνουμε το τιμολόγιο του μισθώματος αξίας : 11.471,97 € πλέον ΦΠΑ 23% (2.638,55 €). Υπολογίζουμε ότι από το συνολικό προ φόρου ποσό τα 7.222,22 € αφορούν κεφάλαιο και τα υπόλοιπα

4.249,75 € τόκους. Έτσι εάν υποθεθεί ότι κατ' αναλογία με το προηγούμενο παράδειγμα έχουμε μεταφέρει τις μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις της χρήσης στο λογαριασμό 53.17, η λογιστική εγγραφή θα είναι:

53.17		Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις πληρωτέες στην επόμενη χρήση σε €		
53.17.01		Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις συμβάσεωνleasing πληρωτέες στην επόμενη χρήση σε €		
53.17.01.001		Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις προς ...leasingπληρωτέες στην επόμενη χρήση σε €	7.222,22 €	
65.01		Τόκοι και έξοδα λοιπών μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων		
65.01.98		Τόκοι και έξοδα λοιπών μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων σε €		
65.01.98.001		Τόκοι και έξοδα λοιπών μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων σε €σε ... leasing	4.249,75 €	
54.00		ΦΠΑ		
54.00.29		ΦΠΑ λοιπών εισροών		
54.00.29.023		ΦΠΑ λοιπών εισροών 23%	2.638,55 €	
	50.00	Προμηθευτές		
	50.00.00	Προμηθευτές εσωτερικού		
	50.00.00.XXX	Προμηθευτές εσωτερικού-... leasing		14.110,52 €
<i>Μίσθωμα 10/6-10/7/2014 ως τιμολόγιο Νο...</i>				

Γ. Στο τέλος κάθε χρήσης θα πρέπει να λογιστούν και οι αποσβέσεις του κτιρίου και να πραγματοποιηθεί η σχετική εγγραφή. Ο συντελεστής απόσβεσης είναι 4% που σημαίνει ότι για το 2014 η απόσβεση θα είναι $900.000,00 \times 4\% \times (8/12)[1] = 24.000 \text{ €}$

66.01		Αποσβέσεις κτιρίων-εγκατ.κτιρίων- τεχν.έργων		
66.01.00		Αποσβέσεις κτιρίων-εγκατ.κτιρίων		
66.01.00.001		Αποσβέσεις κτιρίου οδού...	24.000,00 €	
	11.99	Αποσβεσμένα κτίρια-εγκατ.κτιρίων- τεχν.έργα		
	11.99.00	Αποσβεσμένα κτίρια-εγκατ.κτιρίων		
	11.99.00.001	Αποσβεσμένο κτίριο οδού...		24.000,00 €
<i>Αποσβέσεις χρήσης 2014</i>				

Συμπεράσματα

Τα χρηματοδοτικά εργαλεία έχουν ως βασικό στόχο την συμβολή και την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, μέσω παροχής χρηματοδοτικών πόρων στις επιχειρήσεις ώστε να δραστηριοποιηθούν αυτές στην αγορά. Τα χρηματοδοτικά εργαλεία αποτελούν κομμάτι της ανάπτυξης της ανταγωνιστικότητας μέσω ενίσχυσης των χαρακτηριστικών εξωστρέφειας και ανάπτυξης της καινοτομίας, η βελτίωση των συστημάτων τεχνολογίας και επικοινωνίας, η εξοικονόμηση ενέργειας και η προώθηση της αποδοτικής χρήσης των πόρων από τις επιχειρήσεις, αποτελούν τομείς όπου η εφαρμογή χρηματοδοτικών εργαλείων δείχνει να αποτελεί μείζον ζήτημα για την επιχειρηματική δράση. Αυτό δείχνει να είναι αυτή την δεδομένη χρονική στιγμή, που το παγκόσμιο χρηματοπιστωτικό σύστημα δείχνει να έχει χάσει σημαντικό μέρος του ενεργητικού του και δείχνει να βρίσκεται σε φάση αναδιοργάνωσης και αυστηροποίησης των δανειοδοτήσεων και παροχών χρηματοδοτικών εργαλείων τόσο σε νοικοκυριά όσο και σε επιχειρήσεις.

Σε κρίσιμη καμπή βρίσκονται τα χρηματοδοτικά εργαλεία ενίσχυσης του εργατικού δυναμικού, είτε μέσω της προώθησης της αυτοαπασχόλησης για τη δημιουργία καινοτόμων πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, είτε σε συνδυασμό με άλλες δράσεις των επιχειρησιακών προγραμμάτων.

Βασικά στοιχεία για την ανάληψη χρηματοδοτικών ενισχύσεων αποτελούν, τα χρηματοδοτικά εργαλεία για την προαγωγή των επιχειρηματικών επενδύσεων ιδίως στην έρευνα και καινοτομία, καθώς και σε έργα υποδομών όπως για παράδειγμα επενδύσεις σε δίκτυα υψηλών ταχυτήτων, βιώσιμη μεταφορά ενέργειας κ.α.

Η επιτυχημένη σχεδίαση και υλοποίηση των χρηματοδοτικών εργαλείων προβάλλεται και πρέπει να διακατέχεται από αξιολόγηση των επιχειρήσεων αναγκών που προκύπτουν για κάθε εταιρία και των χρηματοδοτικών κενών που διακρίνονται στην αγορά.

Για μπορέσει να αναπτυχτεί και να έχουν εφαρμογή τα προαναφερθέντα σε μια εταιρία, σε εναρμονίσει με την βοήθεια που παρέχουν τα χρηματοδοτικά εργαλεία οι παραπάνω προτάσεις κρίνεται επιτακτικό να υπάρχει αξιολόγηση της υφιστάμενης κατάστασης, ώστε να εντοπισθούν οι αδυναμίες της αγοράς, οι παράγοντες που

δυσχεραίνουν τις επενδυτικές συνθήκες και να εκτιμηθεί η προστιθέμενη αξία των προτεινόμενων χρηματοδοτικών εργαλείων για τη νέα προγραμματική περίοδο.

Επίσης, είναι απαραίτητος ο κεντρικός συντονισμός και έλεγχος κατά την υλοποίηση των σχεδιαζόμενων χρηματοδοτικών εργαλείων, ώστε να αποφευχθούν επικαλύψεις μεταξύ χρηματοδοτικών εργαλείων και να περιοριστεί ο κατακερματισμός και η έλλειψη στόχευσης.

Βιβλιογραφία

- Γαλάνης Π.Β.,(2000), *Leasing-Factoring-Forfaiting-Franchising-Venture Capital Η Λειτουργία των Σύγχρονων Χρηματοοικονομικών Θεσμών στη Χώρα μας* Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης Αθήνα 2000.
- Γεωργιάδης Α.,(1995), *Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας Leasing-Factoring-Forfaiting-Franchising Δεύτερη Έκδοση Αναθεωρημένη και Συμπληρωμένη* Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα Αθήνα – Κομοτηνή 1995.
- *Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας*, (2006). Στοιχεία για το Leasing.
- ICAP, *Franchising* (2005), εκδόσεις ICAP.
- ICAP, *Franchising* (2008), εκδόσεις ICAP.
- Κάζης Δ., Τσαγκούρης Θ., (2004), *Franchising: Αξιολόγηση και Προοπτικές της Δικαιόχρησης στον Ελληνικό Χώρο*, εκδόσεις Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών.
- Κονάχου Α. , (1997), *Το κόστος και οι διαδικασίες για να γίνετε επιχειρηματίες με μικρό ρίσκο, Μαγαζί με δανεική επωνυμία.*
- Κωστάκης Δ., (2002), *Franchising: Νομική και Επιχειρηματική διάσταση Θεωρία - Νομολογία - Υποδείγματα, Β' Επαυξημένη και Αναθεωρημένη Έκδοση*, εκδόσεις Νομική Βιβλιοθήκη.
- Μαλακός Π.,(1900),*Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί: Factoring-Forfaiting, ΟΠΕ.*
- Μάζης Π.Η.,(1999) *χρηματοδοτική Μίσθωση LEASING, ., Εκδόσεις Σάκκουλα 1999.*
- Μητσιόπουλος Γ., (1989). *Factoring-Forfaiting ,εκδ.Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδοτήσεων.*
- Μητσιόπουλος Γ. , (1992) *Χρηματοδοτική Μίσθωση: Μια Σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης.*
- Σουφλερός Η. «Οι συμβάσεις franchising στο ελληνικό δίκαιο και στο κοινοτικό δίκαιο ανταγωνισμού», ΚΡΙΤΙΚΗ: Αθήνα,(1989).
- Χατζηπαύλου Π. & Γόντικα Β. (1982), " *Θεωρία και πρακτικές χρηματοδοτική μίσθωσης*, εκδ. Παπαζήση, Αθήνα.
- *Συνεταιρισμός συμβούλων μάνατζμεντ Ελλάδος, Χρηματοδότηση μέσω καινοτόμων χρηματοδοτικών εργαλείων στη νέα προγραμματική περίοδο 2014-2020, Σεπτεμβρίου 2014.*

Διαδικτυακές πηγές

- <http://www.aglc.gr/>
- <http://www.serresbiz.com/method-www/attach/factoring.htm>
- <http://www.franchiseblog.gr/?cat=71>