

ΑΤΕΙ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ
ΘΕΜΑ: ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΠΑΝΩ ΣΤΟ
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ
ΑΛΑΦΟΓΙΑΝΝΗ ΘΕΟΔΩΡΑ
ΓΡΙΒΑ ΕΙΡΗΝΗ

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ
ΚΥΡΜΙΖΟΓΛΟΥ ΠΑΝΤΕΛΗΣ

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 2011

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	5
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: LEASING	6
1.1 Η έννοια του leasing.....	6
1.2 Το Ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο του leasing	7
1.3 Τρόποι εφαρμογής του leasing και οι ανάγκες που καλύπτουν.....	8
1.4 Τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα από τη χρήση του leasing	10
1.5 Διαδικασίες και κόστος	12
1.6 Η εμφάνιση της χρηματοδοτικής μίσθωσης στον ισολογισμό	12
1.7 Ο υπολογισμός του μισθώματος	12
1.8 Εταιρίες leasing στην Ελλάδα.....	13
1.9 Αγορά χρηματοδοτικής μίσθωσης και προοπτικές του θεσμού	14
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: VENTURE CAPITAL	17
2.1 Το περιεχόμενο venture capital.....	17
2.2 Ιστορική εξέλιξη.....	18
2.3 Μορφές εμφανίσεις του venture capital	19
2.4 Σε ποιες επιχειρήσεις απευθύνεται το venture capital	20
2.5 Μεθοδολογία χρηματοδότησης επιχειρήσεις venture capital.....	21
2.6 Βασικά χαρακτηριστικά πολιτικής που ακολουθούν οι εταιρίες venture capital	23
2.7 Παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση ενός venture capital για επένδυση σε μια εταιρεία	24
2.8 Πλεονεκτήματα venture capital	25
2.9 Εξέλιξη και προοπτικές του venture capital	25
2.10 Το Ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο για τις εταιρείες παροχής επιχειρηματικών κεφαλαίων υψηλού κινδύνου	26
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΔΑΝΕΙΑ	28
3.1 Είδη κεφαλαίου.....	28
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	31
4.1 Εμπορικά ομόλογα	31
4.2 Επιταγές αποδοχής τράπεζας	34
4.3 Πιστοποιητικά καταθέσεων	35
4.4 Κρατικά χρεόγραφα	39

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: FORFAITING	44
5.1 Εισαγωγή	44
5.2 Η έννοια του forfaiting	44
5.3 Ιστορική ανασκόπηση	45
5.4 Οικονομική σημασία του forfaiting	47
5.5 Διαδικασία forfaiting	48
5.6 Πλεονεκτήματα forfaiting.....	49
5.7 Διάκριση του forfeiting από το factoring	50
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING	53
6.1 Έννοια	53
6.2 Ιστορική εξέλιξη	53
6.3 Μορφές franchising.....	55
6.4 Franchising υπαγωγής και franchising ισοτιμίας	58
6.5 Περιεχόμενο σύμβασης franchising	62
6.6 Μεθοδολογία ανάπτυξης συστήματος franchising	67
6.7 Πλεονεκτήματα του franchising	69
6.8 Μειονεκτήματα του franchising.....	70
6.9 Αγορά franchising	72
6.10 Οι προοπτικές του franchising στην Ελλάδα	74
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: FACTORING	74
7.1 Ορισμός	74
7.2 Ιστορική εξέλιξη	75
7.3 Κατηγορίες factoring και τα χαρακτηριστικά τους	78
7.4 Η σύμβαση factoring και τα πρόσωπα της	83
7.5 Υπηρεσίες που παρέχονται από έναν πράκτορα.....	85
7.6 Η οικονομική υπόσταση του θεσμού	86
7.7 Ποιες επιχειρήσεις ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών factoring	88
7.8 Ωφέλειες για τον πελάτη και τον προμηθευτή μέσω της χρήσης factoring	88
7.9 Το factoring στην Ελλάδα-εταιρείες factoring στην Ελλάδα	91
7.10 Αγορά factoring και προοπτικές του θεσμού.....	94
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	96
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	101

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η τεχνολογική ανάπτυξη και η ολοένα εντεινόμενη διεθνοποίηση των συναλλαγών συντέλεσαν τις τελευταίες δεκαετίες στη γέννηση και ταχεία διάδοση όσον μέχρι τώρα λίγο-πολύ άγνωστων μορφών συμβάσεων σε διάφορους τομείς της οικονομίας από τον τομέα των χρηματοδοτήσεων και των επενδύσεων μέχρι την πληροφορική ή την οργάνωση της διοίκησης και λειτουργίας των επιχειρήσεων. Τα τελευταία χρόνια γίνεται ολοένα και περισσότερο αντιληπτό η εισαγωγή σύγχρονων θεσμών στη χώρα μας, οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους θεσμοί αυτοί είναι:

Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring)

Το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετόχων (Venture Capital)

Η πώληση επιχειρηματικής απαιτήσεως (Forfeiting)

Η δικαιοκρισία (Franchising)

Δάνεια

Τραπεζικά προϊόντα

Η συγκεκριμένη πτυχιακή εργασία πληροφορεί τον αναγνώστη για τις σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης πάνω στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: γίνεται αναφορά για την έννοια ,την ιστορική εξέλιξη, καθώς και για τον τρόπο εφαρμογής της χρηματοδοτικής μίσθωσης στα πλαίσια των ελληνικών εταιριών και του τραπεζικού συστήματος στην Ελλάδα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: αναφέρεται στις μορφές εμφανίσεις του κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών καθώς και στην εξέλιξη και στις προοπτικές του στις επιχειρήσεις που απευθύνεται.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: περιλαμβάνει συνοπτικά τα διάφορα είδη κεφαλαίου του Δανείου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: περιλαμβάνει τις διάφορες κατηγορίες Τραπεζικών προϊόντων, όπως τις επιταγές αποδοχής τράπεζας ,τα εμπορικά ομόλογα, τα πιστοποιητικά καταθέσεων, και τα κρατικά χρεόγραφα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: γίνεται αναφορά στις κατηγορίες και στα χαρακτηριστικά της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και στην οικονομική υπόσταση του θεσμού.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: περιλαμβάνει την πώληση επιχειρηματικών απαιτήσεων τα πλεονεκτήματα της και την οικονομική σημασία της.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: και το τελευταίο κεφάλαιο επικεντρώνεται στην Δικαιοκρισία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: LEASING

1.1Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ LEASING

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) καθιερώθηκε στην Ελλάδα με το Ν. 1665/1986, ως μία σύγχρονη μέθοδο μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων (δηλαδή εξοπλισμού και ακινήτων) για επαγγελματική χρήση. Χρησιμοποιούνται οι όροι της αγγλικής γλώσσας Financial leasing για τη χρηματοδοτική μίσθωση (Crédit-bail στα Γαλλικά) και Rending ή Operating leasing για την παραδοσιακή ή λειτουργική μίσθωση.

Το ενδιαφέρον προσελκύει η μορφή της χρηματοδοτικής μίσθωσης, η οποία παρέχει τη δυνατότητα στο χρήστη, μετά την πολυετή εκμίσθωση ενός πράγματος, να αποκτήσει και την ιδιοκτησία του. Κατά τη διαδικασία της παραδοσιακής μίσθωσης εμφανίζονται ο ιδιοκτήτης του πράγματος (εκμισθωτής) και ο χρήστης του πράγματος (μισθωτής) ο οποίος πληρώνει το μίσθωμα ή ενοίκιο του πράγματος (μίσθιο).

Στη χρηματοδοτική μίσθωση εμφανίζονται ο πάντοτε απαραίτητος χρήστης και η ειδική εταιρεία leasing, ως χρηματοδοτικός μεσάζων, ενώ πίσω από αυτήν ενδέχεται να υπάρξει σειρά εναλλακτικών συνεργασιών. Αυτοί οι τρίτοι συνεργάτες, εγγυώνται την καλή κατασκευή του πράγματος και αναλαμβάνουν την παροχή σειράς υπηρεσιών προς το χρήστη υπό πρόσθετους όρους. Έναντι της παραδοσιακής μίσθωσης, η χρηματοδοτική μίσθωση διαφέρει ως προς την ελευθερία του ενοικιαστή να επιλέξει το πράγμα, που υποδεικνύει για εξαγορά στην εταιρεία μισθώσεως, από την οποία στη συνέχεια το ενοικιάζει.

Η διάρκεια ενοικίασης καλύπτει συνήθως ολόκληρη την οικονομική ζωή του πράγματος, το δε ενοίκιο υπολογίζεται ως τοκοχρεολυτική δόση δανείου, που θα χρειαζόταν για την εξαρχής ιδιοκτησιακή απόκτηση του πράγματος. Έτσι, ο μεν χρήστης εξασφαλίζει αμέσως τη δυνατότητα χρησιμοποίησης πράγματος της επιλογής του, χωρίς να δεσμεύσει το απαραίτητο κεφάλαιο εξαγοράς, που ίσως και να μην διαθέτει ή να μην είναι δυνατή η εξεύρεσή του, η δε εταιρεία ενοικιάσεως τοποθετεί εντόκως τα κεφάλαιά της.

Στο ενοικιαστήριο συμβόλαιο προβλέπεται το δικαίωμα επιλογής (Option) για την τελική εξαγορά του πράγματος από τον ενοικιαστή σε γνωστή από την έναρξη του συμβολαίου τιμή, για την παράταση της ενοικιάσεως με νέο συμβόλαιο ή για τη μη ανανέωση και επιστροφή του πράγματος.

1.2 ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ LEASING

Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης γίνεται μεταξύ ειδικευμένης εταιρείας και επιχείρησης ή επαγγελματία με σκοπό την παραχώρηση έναντι μισθώματος στην επιχείρηση ή τον επαγγελματία της χρήσης κινητού πράγματος και ταυτόχρονα του δικαιώματος είτε αγοράς είτε ανανέωσης της μίσθωσης για ορισμένο χρόνο. Οι ειδικευμένες εταιρείες στις συμβάσεις leasing ιδρύονται με αυτό τον αποκλειστικό σκοπό και κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας της Ελλάδος, άδεια η οποία είναι απαραίτητη και στην περίπτωση εγκατάστασης στην Ελλάδα παρόμοιων αλλοδαπών εταιρειών.

Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών leasing απαιτείται να είναι ίσο προς το κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας (4 δις δρχ. ή 12 εκ. €) ή προς το ήμισυ αυτού, όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μία ή περισσότερες τράπεζες. Τέλος, οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές, ενώ την εποπτεία επί των εταιρειών αυτών ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος. Η σύμβαση leasing καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρείται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ΝΔ 1038/1949 (ΦΕΚ Α 149) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών και η διάρκειά της είναι πάντοτε ορισμένη και ποτέ μικρότερη των τριών ετών. Καθ' όλη τη διάρκεια της μίσθωσης το πράγμα ασφαρίζεται κατά κινδύνων τυχαίας καταστροφής ή χειροτερεύσεως, ενώ, τρίτα πρόσωπα δεν μπορούν να ασκήσουν κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα επί του αντικειμένου της. Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του πράγματος από το μισθωτή, επιτρέπεται η συνομολόγηση ρητρών επιτοκίου ή είδους ή αξίας συναλλάγματος ή συνδυασμός των τριών. Σε περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν παρέλθει διετία από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής οφείλει να καταβάλλει όλους τους φόρους και τις επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου κ.λπ., που αντιστοιχούν στην απόκτηση καινούργιων πραγμάτων. Απαλλάσσονται από κάθε φόρο και εισφορά πλην του φόρου εισοδήματος και του ΦΠΑ τα μισθώματα και το τίμημα πώλησης των μισθωμένων πραγμάτων, τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων για την κατάρτιση των συμβάσεων προσδιορίζονται στα κατώτατα όρια, ενώ, τα μισθώματα που καταβάλλονται προς τις εταιρείες leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή. Οι εταιρείες leasing έχουν δικαίωμα να διενεργούν αποσβέσεις στα μίσθια ίσες προς τις αποσβέσεις που θα είχε δικαίωμα να υπολογίσει ο μισθωτής, εάν προέβαινε στην αγορά τους ως καινούργιων.

Φορολογικές εκπτώσεις για τον εξοπλισμό που χρησιμοποιείται με συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπονται στο Ν 1262/82 και στους αναπτυξιακούς νόμους 1892/1990 (άρθρο 19), στον 2601/1998 και στον 3219/2004, υπό τον όρο διάρκειας της σύμβασης leasing από 10 έτη και άνω και όταν η κυριότητα θα περιέρχεται στον μισθωτή μετά τη λήξη της σύμβασης. Από κάθε φόρο ή τέλος απαλλάσσονται οι συμβάσεις δανεισμού από τράπεζες των εταιρειών leasing καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των εταιρειών αυτών και ξένων προμηθευτών τους.

Οι εταιρείες leasing επιτρέπεται να καταρτίζουν ειδικό αποθεματικό κάλυψης επισφαλών απαιτήσεων με την κράτηση από τα καθαρά έσοδα ποσού που αντιστοιχεί στο 2% των ανείσπρακτων στο τέλος κάθε έτους μισθωμάτων.

1.3 ΤΡΟΠΟΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΟΥ LEASING ΚΑΙ ΑΝΑΓΚΕΣ ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ

Η δυνατότητα επιλογών στις διαδοχικές φάσεις διεκπεραίωσης μίας πράξης χρηματοδοτικής μίσθωσης διαμορφώνει τα ακόλουθα σχήματα εφαρμογής της:

I. ΑΜΕΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (DIRECT LEASING)

Πρόκειται για τεχνική μεγάλων βιομηχανικών επιχειρήσεων, που χρησιμοποιείται με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων τους, ενώ τη ρύθμιση του χρηματοδοτικού σκέλους την αναλαμβάνει εξειδικευμένη θυγατρική εταιρεία τους. Στην περίπτωση αυτή, ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α. Είναι μια σύγχρονη τεχνική που προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και τους ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν:

α. Κινητό Εξοπλισμό

Καινούριο ή μεταχειρισμένο εξοπλισμό από την Ελλάδα ή το εξωτερικό, όπως: μηχανήματα κάθε είδους, οχήματα επιβατηγά και φορτηγά, έπιπλα, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, τηλεφωνικά κέντρα και δίκτυα, κλιματιστικά, εξοπλισμό ιατρείων, ξενοδοχείων και εστιατορίων, αγροτικά και οδοποιητικά μηχανήματα κ.λπ.β.

Επαγγελματική στέγη

Γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες και άλλα ακίνητα για επαγγελματική χρήση.

Η επαγγελματική στέγη μπορεί να αποτελείται από αυτοτελή ακίνητα, αλλά και οριζόντιες ή κάθετες ιδιοκτησίες.

Έτσι οι επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες αποκτούν τα μέσα για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και συγχρόνως εκμεταλλεύονται όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, χωρίς να δεσμεύουν πλέον σημαντικά ίδια κεφάλαια.

II. ΜΙΣΘΩΣΗ ΜΕ ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (SERVICE LEASING)

Είναι η περίπτωση που προαναφέρθηκε και κατά την οποία ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α. Αυτή η περίπτωση συνήθως εντάσσεται στη σύμβαση άμεσης χρηματοδοτικής μίσθωσης, μπορεί όμως να αποτελεί και αυτοτελή σύμβαση.

III. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ – ΠΩΛΗΣΗ (VENDOR LEASING)

Είναι μία τεχνική προώθησης των πωλήσεων, κατά την οποία ένας προμηθευτής εξοπλισμού υπογράφει μία σύμβαση-πλαίσιο με μία εταιρεία leasing και στη συνέχεια προσκομίζει πελάτες για τελική αγορά μέσω της μακροπρόθεσμης ενοικίασης, που προσφέρει η εταιρεία leasing. Από την εταιρεία αυτή ο προμηθευτής εισπράττει ολόκληρο το τίμημα κατά την υπογραφή της σύμβασης ενοικίασης με τον πελάτη. Διάφοροι όροι υπεισέρχονται στην τελική σύμβαση, ανάλογα με τις επιθυμίες των πελατών, οπότε γίνεται λόγος για μίσθωση κατά παραγγελία (λ.χ. εποχιακή διακύμανση, ανάλογα με τις πωλήσεις του τελικού προϊόντος, στην πληρωμή των ενοικίων κ.α.) Η συνεργασία μεταξύ της εταιρίας leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού, με διάφορα σχήματα, συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και των δύο μερών.

IV. ΕΙΔΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (MASTER LEASE LINE)

Μεταξύ εταιρίας leasing και πελάτη μπορεί να υπογραφεί μία σύμβαση-πλαίσιο, η οποία να εφαρμόζεται κατά τη σταδιακή απόκτηση περισσότερων προγραμμάτων.

V. ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ή ΕΞΙΣΟΡΡΟΠΗΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEVERAGED LEASING)

Η περίπτωση αυτή εφαρμόζεται σε πράγματα πολύ μεγάλης αξίας (πλοία, αεροπλάνα, τρένα κ.α.) και προϋποθέτει τη σύμπραξη τεσσάρων μερών: του πελάτη, του βιομηχανικού κατασκευαστή, της εταιρίας leasing και ενός τραπεζικού οργανισμού. Η τράπεζα διαθέτει αμέσως το τίμημα στη βιομηχανία και εισπράττει ένα μερίδιο των ενοικίων από την εταιρεία leasing, η οποία δρα ως μεσάζων για την τοποθέτηση του εξοπλισμού.

VI. ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΜΙΣΘΩΣΗ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ (SALE&LEASE BACK)

Ο ενοικιαστής αγοράζει το πράγμα και στη συνέχεια το πωλεί στην εταιρεία εκμίσθωσης, από την οποία το ενοικιάζει. Αυτός ο τρόπος επιλέγεται για την αντιμετώπιση εκτάκτων

αναγκών ρευστότητας εκ μέρους του ενοικιαστή. Επίσης, δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων. Οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν επιτρέπεται να πωλήσουν στην εταιρία leasing τα επαγγελματικά τους ακίνητα και στη συνέχεια να τα μισθώσουν, επιτρέπεται όμως να πωλήσουν τον εξοπλισμό τους.

VII. ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΗ ή ΔΙΕΘΝΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗ (CROSS-BORDER ή OFF-SHORE LEASING)

Η περίπτωση αυτή διαφοροποιείται από τις προηγούμενες κατά το στοιχείο της πληρωμής των μισθωμάτων σε συνάλλαγμα, γεγονός που περικλείει πρόσθετους κινδύνους.

1.4 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ LEASING

Πλεονεκτήματα:

Η χρήση του leasing παρέχει στον επενδυτή μια σειρά σημαντικών πλεονεκτημάτων, όπου τα κυριότερα είναι τα εξής:

- Το κυριότερο πλεονέκτημα του leasing είναι η εξασφάλιση της χρηματοδότησης του νέου εξοπλισμού/ακινήτου κατά 100%, η άμεση χρησιμοποίηση αυτού του εξοπλισμού/ακινήτου και χωρίς να απαιτείται πάντοτε η ίδια συμμετοχή.
- Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογικό εισόδημα.
- Η διαδικασία υπογραφής μίας σύμβασης leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανεισμού. Συνήθως δεν χρειάζονται προσημειώσεις, υποθήκες κ.λπ., ενώ προβλέπονται μειωμένα συμβολαιογραφικά δικαιώματα και απαλλαγή από διάφορα τέλη και φόρους.
- Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.
- Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί παράγοντες.
- Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούριο εξοπλισμό μέσω leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την

υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.

- Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.
- Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.
- Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης.
- Η μισθώτρια επιχείρηση, διατηρεί τα κίνητρα των Αναπτυξιακών Νόμων και των Προγραμμάτων της Ε.Ε.
- Για τα τραπεζικά συγκροτήματα το leasing αποτελεί μία τεχνική διεύρυνσης της πελατείας τους και πολλαπλών κερδών, αφού, εκτός των άλλων αποκτούν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών του εξοπλισμού και προσφέρουν πελατεία στις ασφαλιστικές εταιρείες.
- Οι εταιρείες leasing διασφαλίζονται από τον κίνδυνο πτώχευσης του μισθωτή, διότι διατηρούν την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και επιπλέον απολαμβάνουν σοβαρά φορολογικά κίνητρα (αποσβέσεις, σύσταση αφορολογήτου αποθεματικού).

Μειονεκτήματα:

Η χρήση, όμως, του leasing περιέχει και ορισμένα μειονεκτήματα, όπως:

- Το φαινομενικό κόστος του leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάξει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.
- Διαφεύγει η ωφέλεια από τη φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιόκτητου εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρι ενός βαθμού από την πλήρη φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων.
- Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μίας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του leasing.
- Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία έναντι του εκμισθωτή και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα. Στην περίπτωση αυτή, ο

εκμισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.

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

1.5 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ

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

Η σύμβαση για ακίνητο καταρτίζεται με συμβολαιογραφική πράξη.

Τα ισχυρά υπολογιστικά πλεονεκτήματα που χαρακτηρίζουν το leasing, το καθιστούν μια ιδιαίτερα ελκυστική μορφή χρηματοδότησης.

Επιπλέον, η προβλεπόμενη αποκλιμάκωση των επιτοκίων θα επηρεάσει ευνοϊκά και προς όφελός των μισθωτών leasing τη διαμόρφωση των μισθωμάτων.

1.6 Η ΕΜΦΑΝΙΣΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΣΤΟΝ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟ

Οι υποχρεώσεις μίας επιχείρησης από χρηματοδοτική μίσθωση καταχωρούνται στους λογαριασμούς τάξεως, επειδή δεν έχει αποκτηθεί η κυριότητα επί των σχετικών πάγιων στοιχείων.

Για το λόγο αυτό, τα αντικείμενα της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν περιλαμβάνονται στα περιουσιακά στοιχεία και δεν αποσβένονται.

1.7 Ο ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΜΙΣΘΩΜΑΤΟΣ

Για τον υπολογισμό του μισθώματος που θα καταβάλλεται στο τέλος κάθε προσυμφωνημένης περιόδου, χρησιμοποιείται ο εξής τύπος:

Όπου: $K\chi$ = μίσθωμα,

$P\tau\chi$ = αξία αγοράς μετρητοίς του εξοπλισμού (παρούσα αξία)

χ = πλήθος περιόδων

E = επιτόκιο περιόδου

Στην περίπτωση που υπάρχει μία υπολειμματική αξία (συνήθως ίση προς το 5% της αξίας του καινούργιου εξοπλισμού), αυτή η αξία θα πρέπει πρώτα να μετατραπεί σε παρούσα

αξία, να αφαιρεθεί από τη συνολική παρούσα αξία του εξοπλισμού και στη συνέχεια να υπολογιστεί το μίσθωμα, βάση του πιο πάνω τύπου. Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι, τα μισθώματα επιβαρύνονται με ΦΠΑ 18% και μαζί με το πρώτο μίσθωμα καταβάλλονται και τα λεγόμενα διαχειριστικά έξοδα (συνήθως το 1% της τιμολογιακής αξίας του εξοπλισμού).

1.8 ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	ΧΡΟΝ/ΓΙΑ ΙΔΡΥΣΗΣ
1. ALPHA LEASING	ΑΛΦΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ 50% ΛΟΙΠΟΙ ΜΕΤΟΧΟΙ 50%	ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 1981
2. ETBA LEASING	ΚΥΡΙΟΣ ΜΕΤΟΧΟΣ Η ΕΤΒΑ	1987
3. CITI LEASING	ΕΞ ΟΛΟΚΛΗΡΟΥ ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ CITI LEASING	1987
4. ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	ΛΕΙΤΟΥΡΓΗΣΕ ΣΑΝ JOINT VENTURE ΚΟΙΝΟΠΡΑΞΙΑ ΤΗΣ BANK NATIONAL DE PARIS ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΑΠΟ ΤΟ 1990 ΜΕΧΡΙ ΤΟ 1993. ΣΗΜΕΡΑ Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΑΤΕΧΕΙ ΤΟ 100% ΤΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ	ΜΑΡΤΙΟΣ 1990
5. ATE LEASING	ΑΤΕ 100%	ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1991
6. ERGO LEASING	ΒΑΣΙΚΟΣ ΜΕΤΟΧΟΣ ΕΙΝΑΙ Η ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	1991
7. ABN-AMRO LEASING	ABN- AMRO BANK	1991
8. ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	ΚΥΡΙΟΣ ΜΕΤΟΧΟΣ ΕΙΝΑΙ Η ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 1993
9. ΙΟΝΙΚΗ LEASING	ΙΟΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ 100%	ΙΟΥΝΙΟΣ 1993

Ασχολούνται ακόμη με το leasing οι τράπεζες Κύπρου, Εγνατίας, Γενική, Λαϊκή, Αγροτική. Διαπιστώνουμε λοιπόν ότι σχεδόν όλες οι τράπεζες στην Ελλάδα και στο εξωτερικό προσφέρουν υπηρεσίες χρηματοδότησης leasing για την εκπλήρωση των αυξημένων αναγκών των επιχειρήσεων.

1.9. ΑΓΟΡΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 1994-2003) ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ.

Κατά την τελευταία δεκαετία, οι ιδιωτικές επιχειρήσεις ανέπτυξαν σαφές ενδιαφέρον για το συγκεκριμένο χρηματοδοτικό εργαλείο, με αιχμή το 1999 οπότε και επετράπη το leasing ακίνητων.

Αναλυτικότερα:

Τη χρήση 1994 το ύψος των συνολικών επενδύσεων με leasing διαμορφώθηκε σε 153 εκατ.€. Το 1995 αυξήθηκε κατά 5,19% και ανήλθε σε 201,3 εκατ.€.

Το 1996 διατήρησε τους ίδιους ρυθμούς ανάπτυξης –ποσοστό 5,13%-καθως ανήλθε σε 253,1 εκατ.€ Οι επενδύσεις με leasing σε μηχανολογικό εξοπλισμό απορρόφησαν 145 εκατ.€ και τα υπόλοιπα αφορούσαν κυρίως οχήματα.

Το 1997 ανήλθαν σε 349.8 εκατ.€ ποσοστό 5,99% επί των ιδιωτικών επενδύσεων. Οι επενδύσεις με leasing σε μηχανολογικό εξοπλισμό απορρόφησαν 195 εκατ.€ και οχημάτων 296,4 εκατ.

Το 1998 σε 418 εκατ.€ ή ποσοστό 5,99% επί των ιδιωτικών επενδύσεων. Οι επενδύσεις σε μηχανολογικό εξοπλισμό μέσω leasing απορρόφησαν 239 εκατ.€

Την επόμενη χρόνια ,το 1999 το ποσοστό επενδύσεων σε κινητά με leasing αυξήθηκε αισθητά και διαμορφώθηκε σε 8,36% επί των συνολικών ιδιωτικών επενδύσεων.

Το 2000, η συνολική παραγωγή των εταιριών leasing ανήλθε σε 1,03 δισ€εκ των οποίων τα 340,7 εκατ.€ αφορούσαν επενδύσεις σε ακίνητα ενός από τα υπόλοιπα 736 εκατ.€ τα 409 εκατ.€ κατευθύνθηκαν στη χρηματοδότηση μηχανημάτων και τα υπόλοιπα σε οχήματα.

Το 2001 κατά 26.2% αυξήθηκε η αξία των νέων συμβάσεων που διαμορφώθηκε σε 1,35 εκατ.€ Η συνολική εκμίσθωση ακίνητων μέσω leasing αντιπροσωπεύει το 25,74% της συνολικής αξίας των νέων συμβάσεων του 2001 δηλαδή 334,78 εκατ.€. Τα επαγγελματικά οχήματα απορρόφησαν τα 229,8 εκατ. ποσοστό 17,67%.Υποχωρηση ωστόσο παρουσίασε ο τομέας του εξοπλισμού γραφείου καθώς οι νέες συμβάσεις διαμόρφωσαν σε 91,8 εκατ.

και το μερίδιο επί του συνόλου διαμορφώθηκε σε 7,06% ενώ ποσοστό 8,98% ή 116,8 εκατ.€ προσήλθε από συμβάσεις επιβατικών αυτοκινήτων.

Το 2002 παρατηρήθηκε επιβράδυνση στους ρυθμούς ανάπτυξης δεδομένης της αναμονής για την ψήφιση της απαλλαγής του ΦΜΑ επί των συμβάσεων sale and leaseback που τελικά ψήφισε στο τέλος του έτους. Έτσι η αξία των νέων συμβάσεων leasing αυξήθηκε κατά 18,5% και ανήλθε σε 1,536 εκατ.

Χρηματοδοτήσεις ύψους 528,2 εκατ. ή ποσοστό 34,4% αφορούσαν μηχανολογικό εξοπλισμό ενώ η συνολική εκμίσθωση ακίνητων αντιπροσωπεύει το 28,22% δηλαδή 433,58 εκατ.€ Οι συμβάσεις leasing σε επαγγελματικά οχήματα ανήλθαν σε 248,2 εκατ.€ ή ποσοστό 16,15%. Ο τομέας του εξοπλισμού γραφείου με συμβάσεις 86,8 εκατ.€ αντιπροσωπεύει ποσοστό 5,65% ενώ ένα ποσοστό 9,51% ή 146,1 εκατ.€ προσήλθε από συμβάσεις επιβατικών αυτοκινήτων.

Το 2001 θα σηματοδοτεί από εξαγορές και συνεργασίες για τις εταιρίες leasing αλλά και από αλλαγές στον χάρτη της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Το τοπίο θα αλλάξει μέσω εξαγορών ομοειδών εταιριών επέκταση στο εξωτερικό συνεργασιών στη μακροχρόνια μίσθωση οχημάτων και ανάπτυξη νέων κλάδων όπως το επιβάλλει ο οξύς ανταγωνισμός.

Ο γενικότερος κανόνας αφορά κυρίως τις τράπεζες αλλά επιμέρους όλους τους τομείς. Ήδη , η Εθνική Τράπεζα μπαίνει δυνατά σε αυτό τον τομέα με συνεργασίες με μεγάλα ονόματα στον χώρο του αυτοκινήτου και τον Όμιλο Συγγεληδη που διατηρεί αντιπροσωπείες αυτοκινήτων. Αλλά και οι Τράπεζες Πειραιώς, Εμπορική και Alpha Πίστεως κάνουν ανοίγματα στον ίδιο χώρο και στις εταιρίες μακροπρόθεσμης ενοικίασης αυτοκινήτων. Η τράπεζα Κύπρου επέλεξε την τουριστική αγορά δημιουργώντας μια νέα κατηγορία χρηματοδοτικής μίσθωσης το ξενοδοχειακό leasing. Μεγάλη ζήτηση για υπηρεσίες leasing δημιουργεί και η συνεχώς αναπτυσσομένη αγορά ακίνητων. Μια από τις μεγαλύτερες συγγένειες που αναμένεται να επιτευχτεί στον χώρο αυτό προέρχεται από τη Eurobank. Ο λόγος για την αγορά κτιρίου καταστημάτων αξίας 10 δις για λογαριασμό μεγάλης ελληνικής εταιρείας από τον κλάδο του λιανικού εμπορίου. Από την πλευρά της η Τράπεζα Πειραιώς εξετάζει την επέκταση της στις βαλκανικές χώρες με αφετηρία τη Ρουμάνια παρέχοντας όλων των ειδών υπηρεσίες leasing στη γειτονιά. Ωστόσο παρά τις θεαματικές προοπτικές που διαγράφονται και τις κινήσεις που γίνονται σε αυτό τον τομέα είναι γεγονός ότι το leasing δεν έχει διαδοθεί ευρέως στην ελληνική αγορά όπως έχει συμβεί στο εξωτερικό. Και ένας από τους λόγους είναι το σχετικά μια άγνωστη επιχειρηματική διαδικασία.

Γίνεται λοιπόν αντιληπτό ότι η ελληνική αγορά του leasing προβλέπεται να παρουσιάσει σημαντικό ρυθμό ανάπτυξης η οποία θα οφείλεται τόσο στο γενικό πλαίσιο ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας όσο και στις συνθήκες του κλάδου. Η εντάξει της χώρας στην ΟΝΕ, το πρόγραμμα σύγκλισης η μείωση του πληθωρισμού και η λειτουργία της ελληνικής οικονομίας μέσα στο σταθερό περιβάλλον της ΟΝΕ θέτουν τις βάσεις της οικονομικής ανάπτυξης της χώρας και δημιουργούν μεγάλες προοπτικές για επενδύσεις.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: VENTURAL CAPITAL

2.1 ΤΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL

Η απευθείας επένδυση κεφαλαίων με τη συμμετοχή στο κεφάλαιο εταιρειών που δεν έχουν εισαχθεί στο Χρηματιστήριο αποτελεί ένα νέο θεσμό, ο οποίος υλοποιείται μέσω των εταιρειών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου (Venture Capital). Η παροχή επιχειρηματικού κεφαλαίου υψηλού κινδύνου (Venture Capital) είναι ένας τρόπος χρηματοδότησης με ίδια κεφάλαια επιχειρήσεων ή επενδυτικών σχεδίων υψηλού δυναμικού αποδόσεως και συνεπώς υψηλού βαθμού κινδύνου. Το Venture Capital συνδέει τρεις παράγοντες:

- i) το επενδυτικό κοινό, ii) τον διαχειριστή του Επιχειρηματικού Κεφαλαίου Υψηλού Κινδύνου και iii) τις επιχειρήσεις που υλοποιούν τα επενδυτικά σχέδια με την προοπτική της υψηλής αποδοτικότητας. Κινητήρια δύναμη στην τριμερή συνεργασία είναι τα υψηλά κέρδη που αναμένεται να επιτευχθούν κατά την πώληση της συμμετοχής που απέκτησαν οι διαχειριστές των Επιχειρηματικών Κεφαλαίων Υψηλού Κινδύνου στις νέες επιχειρήσεις υψηλών προσδοκιών, όταν οι προσδοκίες αυτές αρχίσουν να αποδίδουν. Αν δεν επαληθευτούν οι προβλέψεις, το εγχείρημα θεωρείται αποτυχημένο και είναι δυνατή η απώλεια κεφαλαίων, για το λόγο αυτό, οι διαχειριστές των Επιχειρηματικών Κεφαλαίων Υψηλού Κινδύνου προκειμένου να συμψηφίσουν τους κινδύνους διαμοιράζουν τα κεφάλαιά τους μεταξύ πολλών επιχειρήσεων.
- ii) Η προαναφερόμενη συνεργασία για να ωριμάσει απαιτεί γύρω στα δέκα έτη, δηλαδή πρόκειται για μακροπρόθεσμη διαδικασία. Στις ΗΠΑ, όπου η τεχνική έχει προοδεύσει σημαντικά, επιτυγχάνεται η ωριμότητα (δηλαδή η πώληση των μετοχών στη νέα εταιρεία) εντός μιας πενταετίας. Η διαφορά μεταξύ του Venture Capital και της συνήθους χρηματοδότησης επιχειρήσεων εντοπίζεται στην αναζήτηση του υψηλού κινδύνου, κάτι που κατά κανόνα αποκλείεται στη συνήθη χρηματοδότηση και στην ενεργό δέσμευση του διαχειριστή κατά την υλοποίηση του επικίνδυνου επενδυτικού σχεδίου με την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών.

Η παροχή Επιχειρηματικού Κεφαλαίου Υψηλού Κινδύνου έχει τρία χαρακτηριστικά στοιχεία:

1. Τη συνεισφορά ιδίων κεφαλαίων

- 2.Τη μακροπρόθεσμη τοποθέτηση και
- 3.Την ενεργό ανάμιξη στη διαχείριση του επενδυτικού σχεδίου

2.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

Ενδεικτικά η πορεία του venture capital στις διαφορές Ευρωπαϊκές χώρες παρουσίασε την εξής εξέλιξη

-Μεγάλη Βρετάνια. Η ανάπτυξη του venture capital στην χώρα αυτή μπορεί να αποδοθεί αφ ενός σε φορολογικά κίνητρο και νομοθετικές μεταρρυθμίσεις και αφ έτερου στην δημιουργία κέντρων όπως είναι η Unlisted Securities Market το 1981 και η Nightingale Market το 1987.

-Γερμανία. Η χώρα αυτή αν και συμπεριλαμβάνεται στις πλούσιες ευρωπαϊκές χώρες παρόλα αυτά μέχρι πριν από λίγα χρόνια δεν υπήρχαν παρά λίγες σχετικά εταιρίες venture capital. Η κατάσταση αυτή οφείλεται στο ότι η επιχειρηματική δράση δεν ενθαρρύνονταν από τις τράπεζες που έθεταν υψηλές απαιτήσεις. Η ανάπτυξη του venture capital άρχισε γύρω στο 1986 όταν το κλίμα έγινε ευνοϊκότερο ψηφίστηκαν νέοι φορολογικοί νομοί και το 1987 άνοιξε η δευτερογενής αγορά.

-Γαλλία. Η ανάπτυξη του venture capital στη Γαλλία άρχισε το 1971 με τη δημιουργία του Societes Financieres d Innovation και του Societes de Capital Risque το 1985 χωρίς όμως να υπάρχει θεαματική αύξηση του θεσμού γιατί το επιχειρηματικό κλίμα δεν ήταν πολύ ευνοϊκό.

-Ολλανδία. Στη χώρα αυτή υπάρχει μια από τις καλύτερες αγορές venture capital στην Ευρώπη, εξ αιτίας του υπάρχοντος απαραίτητου επιχειρηματικού περιβάλλοντος της στρατηγικής θέσης της χώρας και της άψογης λειτουργίας από το 1987 της παράλληλης αγοράς της .

-Βέλγιο. Η αγορά venture capital στη χώρα αυτή είναι μικρή παρόλο που λειτουργεί σωστά και το περιβάλλον είναι πολύ ευνοϊκό. Εξ άλλου υπάρχει μια δευτερογενής αγορά και η Societe Novatice που προωθεί νέες εταιρίες υψηλής τεχνολογίας ενώ ισχύουν ευνοϊκοί φορολογικοί νόμοι.

-Σουηδία. Η χώρα αυτή που τη χαρακτηρίζει ένα υψηλό μορφωτικό επίπεδο του πληθυσμού της διαθέτει για επενδύσεις ευνοϊκούς φορολογικούς νόμους και μια νέα εξωρηματιστηριακή αγορά εισηγμένων χρεογράφων που αποτελεί πόλο έλξης πολλών επενδυτών.

Εκτός Ευρώπης θα πρέπει να προσεχθεί η Ιαπωνική βιομηχανία venture capital η οποία παρουσίασε την πρώτη της ανάπτυξη μεταξύ του 1973 και του 1975 και κατόπιν το 1982. Οι ενδείξεις δείχνουν ότι θα υπάρξει περαιτέρω ανάπτυξη της στο μέλλον αφ ενός εξ αιτίας του κυβερνητικού ενδιαφέροντος και αφ' έτερου εξ αιτίας της παρουσίας αμερικανικών εταιριών venture capital που ίδρυσαν υποκαταστήματα στο Τόκιο. Εξ άλλου ένας νέος φορολογικός νόμος που επέτρεψε την ελεύθερη διακίνηση κεφαλαίων ανάμεσα στην Ιαπωνία στην Ευρώπη και στην Αμερική και στην δημιουργία joint ventures Ιαπωνικών και Αμερικανικών επενδύσεων.

2.3 ΜΟΡΦΕΣ ΕΜΦΑΝΙΣΗΣ VENTURAL CAPITAL

Οι μορφές του venture capital συνοψίζονται στον ακόλουθο πίνακα:

SEED STAGE	SEED CAPITAL (κεφάλαιο σποράς)	Κεφάλαιο για ανάπτυξη και δοκιμή μιας αρχικής ιδέας
	START-UP ή EARLY STAGE CAPITAL (κεφάλαιο εκκίνησης)	Κεφάλαιο χρηματοδότησης αρχικού σταδίου παραγωγής marketing πριν ακόμη μια επιχείρηση γίνει κερδοφόρος
EXPANSION	EXPANSION-DEVELOPMENT FINANCE (χρηματοδότηση ανάπτυξης)	Χρηματοδότηση ανάπτυξης της παραγωγικής δυναμικότητας των πωλήσεων επέκταση στην αγορά ύπαρξη κερδοφορίας πιθανή.
	BRIDGE FINANCE (προχρηματιστηριαστική χρηματοδότηση)	Χρηματοδότηση στο στάδιο προετοιμασίας για είσοδο στο χρηματιστήριο.
	RESCUE/TURNAROUND	Εξαγορά και εξυγίανση

		επιχείρησης.
BUY OUT STAGE	MANAGEMENT BUY-OUT	Χρηματοδότηση εξαγοράς επιχειρήσεις από το υπάρχον management
	MANAGEMENT BUY-OUT	Χρηματοδότηση εξαγοράς επιχειρήσεις νέα ομάδα management
REPLACEMENT STAGE	REPLACEMENT	Χρηματοδότηση εξαγοράς μεριδίων απερχόμενων εταιρών ή άλλου fund.
REPLACEMENT STAGE	DEBT REPLACEMENT	Βελτίωση της θέσης μιας επιχειρήσεις με μείωση της δανειακής εξάρτησης (σχέση δανειακών προς σύνολο κεφαλαίου).

2.4 ΣΕ ΠΟΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΤΟ VENTURE CAPITAL

Ανταποκρίνεται στις ανάγκες δυναμικών εταιρειών που αναπτύσσονται με γρήγορους ρυθμούς και χρειάζονται κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξή τους, διατηρώντας όμως υγιή πάντα κεφαλαιακή διάρθρωση.

Συναντάται συχνά και στην περίπτωση μεταβίβασης της ιδιοκτησίας της επιχείρησης, είτε σε μετόχους μειοψηφίας είτε σε στελέχη της διοίκησης (management buy-outs), προσφέροντας την απαιτούμενη χρηματοδότηση για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων.

Η χρηματοδότηση μέσω venture capital επιτυγχάνεται είτε μέσω της συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών με αύξηση ή σπανιότερα με εξαγορά τμήματος αυτού είτε με διάφορα άλλα ευέλικτα σχήματα, όπως η έκδοση νέας σειράς προνομιούχων μετοχών ή μετατρέψιμου ομολογιακού δανείου, επιτρέπει δε σχεδόν πάντοτε στον κύριο μέτοχο να διατηρήσει τον έλεγχο της εταιρείας του.

Η κεφαλαιακή ενίσχυση μιας εταιρείας είναι δυνατή τόσο σε αρχικό στάδιο (seed ή start-up capital) όσο και σε μεταγενέστερο (development capital). Είναι εύλογο ότι το όφελος

που προσδοκά ο επενδυτής venture capital είναι υψηλό, πράγμα που δικαιολογεί τον αυξημένο κίνδυνο που αναλαμβάνει για την επένδυσή του.

Ο θεσμός του venture capital έχει οδηγήσει σε εντυπωσιακή ανάπτυξη τις περισσότερες επιχειρήσεις που τον αξιοποίησαν.

Οι εταιρείες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου συνήθως ρευστοποιούν τη συμμετοχή τους μετά την είσοδο στο Χρηματιστήριο των επιχειρήσεων στις οποίες επένδυσαν ή ακόμη κατά την πώληση της πλειοψηφίας του μετοχικού κεφαλαίου των εταιριών αυτών. (Γιάννης Λυμβαίος , περιοδικό ΑΝΑΠΗΡΙΑ ΤΩΡΑ ,23/05/2006)

2.5 ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ VENTURE CAPITAL

Κατά μια πρόσφατη μεθοδολογία η οποία έχει ήδη εφαρμοστεί με μεγάλη επιτυχία σε εταιρείες παροχής VC στις Η.Π.Α. (Tyebjee and Bruno 1984) και σε γαλλικές εταιρείες παροχής VC περιγράφονται σε πέντε φάσεις: η προέλευση των επιχειρήσεων για χρηματοδότηση , η προεργασία, η εκτίμηση, η ολοκλήρωση του συμβολαίου και οι μεταεπενδυτικές δραστηριότητες.

A.Η προέλευση των επιχειρήσεων για χρηματοδότηση

Επειδή οι εταιρείες παροχής VC δρουν μέσα σε ένα περιβάλλον όπου οι καλές περιπτώσεις επιχειρήσεων σπανίζουν, η εν δεχόμενη συνεργασία τους με μάντζερ των υπό χρηματοδότηση επιχειρήσεων πραγματοποιείται είτε με δική τους πρωτοβουλία είτε με μεσολάβηση άλλων χρηματοοικονομικών οργανισμών, επιχειρηματίες οι οποίοι έχουν ήδη συνεργαστεί σε εταιρείες παροχής VC.

B.Η προεργασία

Οι εταιρείες παροχής VC έχουν συνήθως να μελετήσουν ένα μεγάλο αριθμό προτάσεων για χρηματοδότηση και μάλιστα με μικρό αριθμό προσωπικού. Ο Wells (1974) αναφέρει ότι οι εταιρείες παροχής VC δέχονται 120 με 1000 προτάσεις για χρηματοδότηση με μέσο όρο περίπου 450 ετήσια. Ο βασικός στόχος των εταιριών αυτών είναι να χρηματοδοτήσουν τελικά ένα μικρό αριθμό επιχειρήσεων των πιο αποδοτικών. Τα κυριότερα κριτήρια που χρησιμοποιούνται στη φάση αυτή είναι τα ακόλουθα: ο τομέας δραστηριότητας της επιχειρήσεις, το προϊόν της, το μέγεθος της, η γεωγραφική τοποθεσία της, η πολιτική επενδύσεων της και η ανταγωνιστική θέση της στην αγορά.

Γ. Η εκτίμηση

Οι εταιρίες παροχής VC αξιολογούν τις επιχειρήσεις με βάση τις πληροφορίες ποιοτικές και ποσοτικές οι οποίες βρίσκονται μέσα στο σχέδιο ανάπτυξης (business plan). Αυτή η

αξιολόγηση στηρίζεται επίσης στην υποκειμενική κρίση που διαθέτουν τα στελέχη των εταιρειών παροχής VC. Στο τέλος της φάσης της εκτίμησης πρέπει να κατασκευαστεί ένα επιχειρησιακό μοντέλο το οποίο θα επιτρέπει την αυτόματη αξιολόγηση κάθε επιχειρήσεις που ζητά τη χρηματοδότηση της εταιρείας παροχής VC. Από μελέτες που έχουν παρουσιαστεί μέχρι σήμερα τα βασικά κριτήρια απόφασης είναι τα ακόλουθα: η ομάδα των μάνατζερ της επιχειρήσεις (επαγγελματική εμπειρία διοικητική μόρφωση, ποιότητα διοίκησης, ενδιαφέρον των μάνατζερ για την ανάπτυξη της επιχειρήσεις...), η αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση (εξέλιξη της αγοράς, ανταγωνιστική θέση πάνω στην αγορά, ανάγκες της αγοράς ...) το προϊόν της επιχειρήσεις η στρατηγική μάρκετινγκ που ακόλουθη οι χρηματοοικονομικές της αποδόσεις και το μέγεθος της επένδυσης .(Zorounidis, 1994)

Δ. Η ολοκλήρωση του συμβολαίου

Κατά τη διάρκεια της φάσης αυτής γίνονται οι διαπραγματεύσεις ανάμεσα στην εταιρεία παροχής VC και των μάνατζερ της υπό χρηματοδότηση επιχειρήσεις. Οι διαπραγματεύσεις αναφέρονται στο ποσό που θα επενδυθεί στη μέθοδο χρηματοδότησης στις ρήτρες ασφάλειας ...

Ε. Οι μεταεπενδυτικές δραστηριότητες

Από τη στιγμή που θα υπογράψει το συμβόλαιο συνεργασίας μεταξύ των δυο εταιριών ,οι εταιρείες παροχής VC αλλάζουν καταστατικό και από απλοί επενδύτες γίνονται ενεργοί συνεργάτες των επιχειρήσεων σε ότι αφορά την εξέλιξη των αγορών τις στρατηγικές που πρέπει να εφαρμοστούν ώστε να αποκτηθούν νέα μερίδια αγορών ,...Η μεγάλη ανησυχία τους είναι να προστατεύσουν την επένδυση που πραγματοποίησαν και να ετοιμάσουν με ήσυχο τρόπο την έξοδο τους από την επιχείρηση (ρευστοποίηση της συμμετοχής τους).Για το λόγο αυτό μερικές φορές οι εταιρείες παροχής VC επεμβαίνουν στη διοίκηση επιχείρησης και μπορούν ακόμη να προτείνουν ένα νέο διοικητικό σύμβολο όταν το προηγούμενο διοικητικό συμβούλιο θεωρηθεί αναξιόπιστο και ανεύθυνο. Η διάρκεια της διαδικασίας αξιολόγησης των επιχειρήσεων μπορεί να είναι από 1 έως 6 μήνες ανάλογα με το προσωπικό που διαθέτουν οι εταιρείες παροχής VC (Zorounidis ,1990).

Ως συμπέρασμα είναι ενδιαφέρον να αναφερθούν οι επενδυτικές πολιτικές των εταιρειών παροχής VC σε ότι αφορά τις τελικές επιλογές τους. Ο Silver (1985) αναφέρει ότι η επενδυτική πολιτική των εταιρειών αυτών μοιάζει με πυραμίδα δηλαδή η ιδέα είναι να συγκεντρώσουν ένα αρκετά μεγάλο αριθμό προτάσεων (για παραδειγμα,1000 προτάσεις), ώστε στο τέλος να παραμείνουν για χρηματοδότηση 10 εξαιρετικές προτάσεις. Ο Copin

(1987) για τη Γαλλία ότι σε σύνολο 100 προτάσεων τελικά μόνο 8 προτάσεις θα μπορούσαν να αποτελέσουν αντικείμενο μιας χρηματοδοτικής απόφασης.

2.6 ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΠΟΥ ΑΚΟΛΟΥΘΟΥΝ ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ VENTURE CAPITAL

Τα βασικά χαρακτηριστικά της πολιτικής που ακολουθούν οι εταιρίες Venture Capital (VC) παγκοσμίως (και στην Ελλάδα) είναι:

1.Αποκτηση ικανού ποσοστού μετόχων της υπό χρηματοδότηση εταιρείας, η οποία (ενδεικτικά μπορούμε να πούμε ότι) κυμαίνεται γύρω στο 30% του συνόλου-αναλογα βέβαια και με το μέγεθος της χρηματοδότησης και της εταιρείας καθώς και των διαπραγματεύσεων των δυο πλευρών. Η συμμετοχή του VC μπορεί να φτάσει ακόμα και σε απόκτηση πλειοψηφικού ποσοστού μετόχων συνήθως σε μετέπειτα στάδια χρηματοδότησης.

2.Χρηματοδότηση δυναμικών επιχειρήσεων και επιχειρηματιών με αποδοτικά επενδυτικά προγράμματα που να μπορούν να αποδώσουν πολλαπλάσια σε σύγκριση με μορφές ασφαλών επενδύσεων και έτσι να ανταμείψουν το VC για το ρίσκο που αναλαμβάνει.

3.Χρηματοδότηση επιχειρήσεων με μακροπρόθεσμες προοπτικές ανάπτυξης. Αποβλέποντας σε μακροπρόθεσμα κέρδη από την αύξηση της αξίας μιας εταιρίας και όχι σε μερίσματα ή δεν μπορούν να στηριχτούν στον τραπεζικό δανεισμό όποιος όταν ξεπεράσει κάποια επίπεδα μπορεί να γίνει επικίνδυνος για την βιωσιμότητα τους όπως έχει αποδειχθεί από τη εμπειρία των προηγούμενων δεκαετιών. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του VC κυμαίνεται στις περισσότερες των περιπτώσεων μεταξύ 3 και 7 ετών.

Πολλά VC ενδιαφέρονται για επενδύσεις σε ομάδες συγκειμένων βιομηχανικών ή σε συγκεκριμένους επιχειρηματικούς τομείς όπως για παράδειγμα η υψηλή τεχνολογία η υγεία ,η ενεργεία κ.λπ. Παγκοσμίως το ενδιαφέρον των VC συγκεντρώνεται κυρίως σε εταιρείες της « νέας οικονομίας » χωρίς όμως να αποκλείεται και η συμμετοχή τους σε εταιρείες πιο « παραδοσιακών» τομέων της οικονομικής δραστηριότητας εφόσον βέβαια αυτές διαθέτουν το απαραίτητο στοιχείο της καινοτομίας στη λειτουργία τουριστών χώρα μας οι επενδύσεις τους επικεντρώνονται στις εταιρείες καταναλωτικών προϊόντων και υπηρεσιών.

Συνεργαζόμενες με μια επιχείρηση τα VC δεν αρκούνται απλά στην παροχή κεφαλαίων αλλά επιδιώκουν να παράσχουν βοήθεια με διάφορους τρόπους και ιδιαίτερα με την ενίσχυση του Μάνατζμεντ (όπως στρατηγικό σχεδιασμό, marketing, οργάνωση και στελέχωση της εταιρίας, διαπραγματεύσεις κ.λπ.). Σημαντικές για την χρηματοδοτούμενη

εταιρεία είναι και οι γνωριμίες και σχέσεις του VC με εταιρείες που μπορούν να χρησιμεύσουν ως πελάτες ή προμηθευτές της, η τεχνολογία του σε συγκεκριμένους τομείς η οποία μπορεί να μεταφερθεί στην εταιρεία και η βοήθεια του στην σύναψη συνεργασιών.

Το VC δεν απαιτεί εγγύηση από την εταιρεία για το κεφάλαιο που της παρέχει. Έτσι δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην εταιρεία σε περίπτωση που αυτή αποτύχει στην επιχειρηματική προσπάθεια της (εφόσον το κεφάλαιο που επένδυσε το VC στην εταιρεία χρησιμοποιήθηκε σύμφωνα με τους όρους της συμφωνίας ανάμεσα στα δυο μέρη.) Ένα μεγάλο μέρος (περίπου 60% παγκοσμίως) των εταιρειών που παίρνουν χρηματοδότηση από VC αποτυγχάνουν να φτάνουν τους στόχους ανάπτυξης που είχαν τεθεί από το VC στην αρχή της συνεργασίας τους ή ακόμα και πτωχεύουν.

2.7 ΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΑΠΟΦΑΣΗ ΕΝΟΣ VENTURE CAPITAL ΓΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΕ ΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ.

Οι σπουδαιότεροι παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση ενός VC να επενδύσει σε μια εταιρεία φαίνεται να είναι:

A) Η επιχειρηματική ιδέα ως τέτοια και κατά ποσό αυτή υποστηρίζεται από ένα λεπτομερές και χωρίς υπερβολές επιχειρηματικό πλάνο.

B) Η αγορά στην οποία η εταιρεία απευθύνεται. Συνήθως κάθε VC διαθέτει λεπτομερείς αναλύσεις διαφορετικών κλάδων της οικονομίας αλλά και εσωτερική πληροφόρηση και εμπειρία σε αρκετούς από αυτούς.

Γ) Η εκτίμηση για το αν και κατά ποσό η εταιρεία μπορεί ή όχι να κυριαρχήσει στην αγορά στην οποία απευθύνετε. Συνήθως τα VC ενδιαφέρονται να επενδύσουν μόνο σε νέες εταιρείες για τις οποίες υπάρχει η εκτίμηση ότι μπορούν να μπουν μέσα στις δυο με τα μεγαλύτερα μερίδια της συγκεκριμένης αγοράς στην οποία δραστηριοποιούνται.

Δ) Οι ίδιοι οι επιχειρηματίες και η ομάδα διοίκησης/η επιχειρηματίας θα πρέπει να «αποδείξει» την επιθυμία του/της να δημιουργήσει και να αναπτύξει την επιχείρηση (όπως αποδεικνύεται λ.χ. με το ποσοστό της προσωπικής του περιουσίας που έχει η σκοπεύει να επενδύσει στην εταιρεία του). Για την ομάδα διοίκησης πολύ σημαντική είναι η προηγούμενη εμπειρία τους στο χώρο και η αποδεδειγμένη ικανότητα τους να διοικούν.

E) Κατά ποσό υπάρχει ξεκάθαρη και εύκολη διαδικασία εξόδου από την επένδυση.

Ο επιχειρηματίας και ιδιαίτερα ο νέος επιχειρηματίας δεν θα πρέπει κατά την εύλογη του Venture Capitalist με τον οποίο θα συνεργαστεί να δίνει σημασία μόνο στους

οικονομικούς όρους της συνεργασίας τους αλλά και στην γενικότερη βοήθεια (γνωριμίες ,εμπειρία) που μπορεί να του προσφέρει και την ανάπτυξη της εταιρείας του.

2.8 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ VENTURE CAPITAL

Τα επιχειρηματικά κεφάλαια έχουν συγκεκριμένα πλεονεκτήματα έναντι των άλλων μορφών χρηματοδότησης:

- Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν μέσο-μακροπροθεσμη χρηματοδότηση δημιουργώντας μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης. Παράλληλα έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν τις μελλοντικές ανάγκες χρηματοδότησης και σε συνεργασία και με άλλους επενδυτές, εφόσον αυτό απαιτείται για την περαιτέρω ανάπτυξη.
- Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων γίνονται συνέταροι στην επιχείρηση αφού μοιράζονται τόσο τους κινδύνους όσο και τις επιτυχίες .
- Οι εταιρίες επιχειρηματικών κεφαλαίων έχουν εκτεταμένα δίκτυα επαφών σε διάφορους κλάδους γεγονός ιδιαίτερα χρήσιμο για μια επιχείρηση σε θέματα προσέλκυσης πελατών πρόσληψης στελεχών καθώς και αναζήτησης στρατηγικών συμμάχων και επενδύσεων.
- Η συμμετοχή μιας εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων προσδίδει κύρος σε μια επιχείρηση και διευκολύνει την πρόσβαση σε παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης όπως π.χ. στον τραπεζικό δανεισμό.
- Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων διαθέτουν εμπειρία στην προετοιμασία μιας επιχείρησης για εισαγωγή στο χρηματιστήριο καθώς και σε θέματα εξαγορών και συγχωνεύσεων.

2.9 ΕΞΕΛΙΞΗ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL

Ο θεσμός του επιχειρηματικού κεφαλαίου (venture capital) είναι μια μορφή χρηματοδότησης που πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ μετά το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο το 1946. Η ανάπτυξη ήταν αργή μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του 1970, οπότε δόθηκε ώθηση με τις επενδύσεις στους τομείς ηλεκτρονικής και βιοτεχνολογίας και σε μια δεκαετία (1987) το σύνολο των Επιχειρηματικών Κεφαλαίων Υψηλού Κινδύνου πλησίασε στα 30 δισ. δηλ., σημειώνοντας υπερδεκαπλάσια αύξηση.

Στη Ευρώπη η δραστηριότητα τέθηκε υπό την αιγίδα της ΕΟΚ με την ίδρυση το 1983 του Ευρωπαϊκού Συνδέσμου European Venture Capital Association (EVCA).

Ένα υποδειγματικό σχέδιο τέθηκε σε εφαρμογή το 1984 για να γίνει η αναγνώριση των προβλημάτων και στη συνέχεια προωθήθηκαν διάφορα σχέδια πολυεθνικής συνεργασίας. Η πρωτοβουλία ακολουθήθηκε σε ικανοποιητικό βαθμό και στο τέλος του 1987 είχαν δεσμευθεί περί τα 13 δισ ECU, όπου πλέον του μισού (7,1 δισ ECU) αντιστοιχούσε στη συμβολή του Ενωμένου Βασιλείου, το 1/7 περίπου (1,94 δισ ECU) αντιστοιχούσε στο μερίδιο της Γαλλίας και ακολουθούσαν Βέλγιο, Ολλανδία, Γερμανία, Ιταλία κλπ.

Ο θεσμός αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς παγκοσμίως, ενώ παρατηρείται παράλληλα ότι οι εταιρίες που τον χρησιμοποιούν επιτυγχάνουν θεαματικότερα αποτελέσματα από τους ανταγωνιστές τους.

Στην Ελλάδα το Venture Capital, συναντάται για πρώτη φορά στις αρχές της δεκαετίας του 1990. Δεν έχουν σημειωθεί ακόμη σημαντικά βήματα, ίσως λόγω της σχετικά πρόσφατης νομοθετικής ρύθμισης του θεσμού.

Παρόλα αυτά, την τελευταία πενταετία έχει αρχίσει μία έντονη κινητικότητα γύρω από το θεσμό του Venture Capital, με τη διεξαγωγή σχετικών διεθνών Forum και θεωρείται βέβαιο ότι θα αποτελέσει προσεχώς μια σύγχρονη μέθοδο στήριξης ελληνικών δυναμικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων, στην αναπτυξιακή προσπάθειά τους.

2.10 ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΥΨΗΛΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Οι εταιρείες Venture Capital, σύμφωνα με το Ν.1775 (ΦΕΚ Α' 101/24.5.1988), όπως τροποποιήθηκε από το άρθρο 8 του Ν 2166 (ΦΕΚ Α'137/24.8.1993), είναι ανώνυμες εταιρείες με σκοπό την προώθηση και υλοποίηση κυρίως επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας και σε ποσοστό 51% τουλάχιστο του χαρτοφυλακίου τους.

Οι εταιρείες αυτές στη χώρα μας μπορούν να έχουν τη μορφή είτε Εταιριών Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ), όπως αυτές προβλέπονται από το Ν. 2367/95, είτε απλών ανωνύμων εταιριών.

Οι εταιρείες Venture Capital μπορούν ειδικότερα:

- Να ιδρύουν νέες επιχειρήσεις με τη μορφή ΑΕ ή ΕΠΕ για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
- Να συμμετέχουν στο κεφάλαιο υφισταμένων επιχειρήσεων ΑΕ ή ΕΠΕ, σε περίπτωση αυξήσεως του κεφαλαίου τους, για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
- Να παρέχουν εγγυήσεις για τη χορήγηση δανείων στις προηγούμενες επιχειρήσεις.

- Να παρέχουν στις εν λόγω επιχειρήσεις υπηρεσίες έρευνας αγοράς, αναλύσεως επενδυτικών σχεδίων, οργανώσεως κλπ.

Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών Venture Capital ορίζεται από το νόμο ίσο με 500 εκ.δρχ (1,5 εκατ.€) και καταβάλλεται μόνο σε μετρητά. Οι μετοχές είναι ονομαστικές και μπορούν να εισάγονται στο χρηματιστήριο. Στις ιδρυόμενες επιχειρήσεις τους, που προαναφέρθηκαν, οι ΕΠΕΚ δεν επιτρέπεται να χορηγούν δάνεια και η χρηματοδότησή τους γίνεται δια συμμετοχής στο κεφάλαιό τους, για την οποία είναι δυνατή η έκδοση ομολογιακών δανείων, μετατρέψιμων ή μη σε μετοχές.

Η συμμετοχή της εταιρείας Venture Capital ή και η παροχή εγγύησης σε επιχείρηση δεν επιτρέπεται να υπερβαίνει το 20% των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας Venture Capital. Δεν επιτρέπεται επίσης οι υποχρεώσεις της εταιρείας Venture Capital, στις οποίες προστίθεται και το 50% των εγγυήσεων που αυτή χορηγεί προς τις εταιρείες συμμετοχής της, να υπερβαίνουν τα ίδια κεφάλαιά της και σε περίπτωση υπέρβασης, αυτή πρέπει να καλυφθεί εντός εξαμήνου με την αναγκαία αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου. Η συμμετοχή των εταιρειών Venture Capital στις επιχειρήσεις που προαναφέρθηκαν επιδοτείται με ποσοστό μέχρι 30%, κατόπιν ειδικής διαδικασίας. Επίσης, προβλέπονται φορολογικές απαλλαγές κερδών για τις εταιρείες αυτές και τους μετόχους σε εταιρείες επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας. Για τις εταιρείες Venture Capital εκτός της ειδικής νομοθεσίας ισχύει ο βασικός Ν.2190/1920 περί ανωνύμων εταιρειών και την εποπτεία επ' αυτών ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος. (Γιάννης Λυμβαίος , περιοδικό ΑΝΑΠΗΡΙΑ ΤΩΡΑ ,23/05/2006)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΔΑΝΕΙΑ

3.1 ΕΙΔΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Με βάση του πώς διαμορφώνεται η δόση υπάρχουν 2 βασικά είδη δανείου

- **τοκοχρεωλυτικά:** είναι η συντριπτική πλειοψηφία των δανείων που δίνουν οι ελληνικές τράπεζες. Σε αυτά υπολογίζεται το σύνολο του τόκου για όλη τη διάρκεια του δανείου κ μαζί με το κεφάλαιο μοιράζονται σε ισόποσες, σταθερές δόσεις. Αυτό που αλλάζει είναι η αναλογία τόκου-κεφαλαίου μέσα στη δόση, καθώς οι πρώτες δόσεις έχουν κατά μεγάλο ποσοστό τόκο κ λιγότερο κεφάλαιο. Με άλλα λόγια, αν σε ένα τέτοιο δάνειο 20 χρόνων έχεις πληρώσει δόσεις 10 χρόνια ΔΕΝ έχεις ξεπληρώσει το μισό δάνειο, αλλά αρκετά λιγότερο, το οποίο κ είναι το βασικό του μειονέκτημα. Το μόνο του πλεονέκτημα είναι ότι η δόση είναι σταθερή από την αρχή μέχρι το τέλος κ ξέρεις πόσα θα πληρώνεις.
- **χρεολυτικά:** αυτός ο τύπος δανείου είναι διαδεδομένος στο εξωτερικό, αλλά για κάποιο λόγο όχι εδώ. Ίσως γιατί δεν είναι ιδιαίτερα κερδοφόρος. Σε αυτό το δάνειο οι δόσεις έχουν ίσα ποσά από το κεφάλαιο κ τόκους που μικραίνουν σταδιακά. Δηλ. σε αυτό ξεκινάς με μεγαλύτερη δόση (έως κ 40% σε σχέση με το άλλο), αλλά ξεπληρώνεις πιο γρήγορα το κεφάλαιο. Σε δάνειο 20 ετών, μετά από δόσεις 10 χρόνων έχεις όντως ξεπληρώσει το μισό κεφάλαιο. Αυτό μεταφράζεται στο ότι μετά το τέλος του δανείου, εάν συγκρίνεις το ποσό που πλήρωσες συνολικά σε ένα χρεολυτικό κ σε ένα τοκοχρεωλυτικό, θα δεις πολύ μεγάλη διαφορά. Το βασικό του μειονέκτημα είναι ότι ξεκινάει με μεγάλη δόση, πράγμα που το κάνει δυσπρόσιτο στον περισσότερο κόσμο για έγκριση . Εάν έχεις την οικονομική δυνατότητα, αξίζει τον κόπο να το σκεφτείς.

Με βάση του πώς διαμορφώνεται το επιτόκιο τα δάνεια χωρίζονται στις εξής κατηγορίες

- **σταθερού επιτοκίου:** Όπως λέει κ η λέξη το επιτόκιο δεν αλλάζει για μία προσυμφωνημένη περίοδο, άρα δεν αλλάζει κ η δόση. Το πλεονέκτημα είναι ότι μπορεί να γίνει πιο εύκολα ο προγραμματισμός κ ξέρεις τι να περιμένεις σε αυτό το διάστημα. Το μειονέκτημα είναι ότι εάν γίνει κάτι κ πέσουν τα επιτόκια εσύ δε θα το εκμεταλλευτείς κ η δόση σου δε θα μικρύνει. Τα επιτόκια των σταθερών δανείων μεγαλώνουν όσο μεγαλώνει η διάρκεια του δανείου. Σε περίπτωση

αποπληρωμής το σταθερό δάνειο έχει κάποια ποινή σε όλες τις τράπεζες, η οποία όμως είναι διαφορετική κάθε φορά.

- **κυμαινόμενου επιτοκίου:** Σε αυτά τα δάνεια το επιτόκιο υπολογίζεται με βάση κάποιο επιτόκιο αναφοράς, όπως είναι το Euribor μηνός, 3μήνου ή της Ευρ. Κεντρ. Τράπεζας. Σε αυτό το βασικό επιτόκιο προστίθεται το κέρδος της τράπεζας το οποίο λέγεται spread. Το spread κυμαίνεται από 0,6% έως κ 1,8% ανάλογα με τα στοιχεία του δανειολήπτη (βλ. 2.2). Όταν υπογράφεται σύμβαση δανείου συμφωνείται το spread κ δεν αλλάζει για τη διάρκεια του δανείου. Τα επιτόκια βάσης ΔΕΝ είναι ίδια κ έχει μεγάλη σημασία ποιο χρησιμοποιεί η τράπεζα. Συνοπτικά, είναι $Euribor1M > Euribor3M > EKT$ κ η διαφορά EKT με E1M είναι κάπου 0,5%. Μπορεί να μη φαίνεται πολύ, αλλά στα 200.000 το χρόνο είναι 1000€ διαφορά. Το μειονέκτημά του είναι μαζί κ πλεονέκτημα: είσαι έρμαιο της τραπεζικής αγοράς με τη δόση να αλλάζει κάθε που αλλάζουν τα επιτόκια. Σε περίπτωση πτώσης, όμως, βγαίνεις κερδισμένος. Ένα άλλο πλεονέκτημα είναι ότι στο κυμαινόμενο επιτόκιο η αποπληρωμή μπορεί να γίνει οποτεδήποτε χωρίς ποινή. Γενικά, στα κυμαινόμενα επιτόκια των τραπεζών το επιτόκιο της EKT είναι είδος προς εξαφάνιση, καθώς όλο κ περισσότερες τράπεζες καταργούν τα δάνεια με επιτόκιο EKT κ τα γυρνάνε σε Euribor. Ο λόγος είναι ότι εσωτερικά οι τράπεζες δανείζονται σε Euribor, οπότε βγαίνουν χαμένες από αυτήν την διαφορά. Στην πράξη, αυτό σημαίνει για εσένα ότι βγαίνεις χαμένος κατά μισή μονάδα, οπότε στα κυμαινόμενα κινήγα το EKT όσο μπορείς.
- **σταθερής δόσης:** Αυτό είναι ένα καινούριο φρούτο κ απευθύνεται κυρίως σε κάποιους που δεν τα φέρνουν εύκολα βόλτα. Αυτό το κυμαινόμενο δάνειο εγγυάται πως ότι κ να γίνει, η δόση δε θα μεγαλώσει. Έτσι, σε άνοδο των επιτοκίων, είτε μεγαλώνει η διάρκεια του δανείου, είτε μικραίνει το ποσοστό του κεφαλαίου στη δόση με ότι αυτό συνεπάγεται στο τελικό ποσό αποπληρωμής. Οι τράπεζες μπορούν να δώσουν δάνεια κυμαινόμενα εξαρχής, σταθερά για πολλά χρόνια ή μικτά (δηλ. να ξεκινάνε με σταθερή περίοδο κάποια χρόνια κ να γυρνάνε σε κυμαινόμενα). Σχεδόν καμία τράπεζα δε δίνει σταθερό δάνειο για πάνω από 20 χρόνια. Κατά τη διάρκεια του δανείου μπορεί να γυρίσεις από κυμαινόμενο σε σταθερό οποιαδήποτε στιγμή. Το αντίθετο, όμως, δεν είναι δυνατόν, ή αν είναι, έχει ποινή.

Με βάση το νόμισμα στο οποίο δίνονται τα δάνεια έχουμε

- δάνεια σε ευρώ: το default όλων των τραπεζών, δε χρειάζονται περαιτέρω διευκρινήσεις
- δάνειο σε ξένο νόμισμα: σε αυτό το δάνειο αγοράζεις ίσο ποσό δανείου σε κάποιο ξένο νόμισμα (π.χ. δολάριο, ελβετικό φράγκο). Το υπόλοιπο του δανείου σου υπολογίζεται πλέον σε αυτό το ξένο νόμισμα, δηλ. αντί να λες έχω 100k ευρώ χρέος, λες έχω π.χ. 160k δολάρια. Η αποπληρωμή του δανείου εξαρτάται πάντα από την τρέχουσα ισοτιμία του ευρώ απέναντι στο νόμισμα της επιλογής σου. Προφανώς, θα πάρεις ένα τέτοιο δάνειο όταν ξέρεις ότι στα επόμενα Χ χρόνια αυτό το νόμισμα θα υποτιμηθεί έναντι του ευρώ. Δηλ. με τα ίδια ευρώ θα παίρνεις περισσότερα από το ξένο νόμισμα. Το πλεονέκτημά του είναι προφανές, εάν με κάποιον τρόπο είσαι σίγουρος κρίση της ευρ. οικονομίας κ υποτίμηση του ευρώ μπορεί να βρεθείς να χρωστάς πολλά περισσότερα από όσα στην αρχή. Άλλο κακό είναι ότι κατά τις μετατροπές από ευρώ στο νόμισμα, η τράπεζα εφαρμόζει διαφορετικές ισοτιμίες, βγάζοντας κέρδος εις βάρος σου, όπως τα ανταλλακτήρια συναλλάγματος. Τέλος, δεν μπορείς να πάρεις τέτοιο δάνειο για πάνω από το 80% της αξίας του ακινήτου. Γενικά, εάν σου κάτσουν οι συγκυρίες, μπορεί να βρεθείς να κερδίζεις πάρα πολλά, αλλά θα πρέπει να έχεις χρήματα στην άκρη για να περάσεις το όριο του 80% κ, κυρίως, να έχεις συμβουλή από κάποιον που ξέρει σίγουρα τη διεθνή οικονομική κατάσταση για να μη σε χαντακώσει η διεθνής ισοτιμία.(<http://vermilion.wordpress.com/loan-types>)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ

4.1 ΕΜΠΟΡΙΚΑ ΟΜΟΛΟΓΑ

Για τη χρηματοδότηση βραχυπρόθεσμων αναγκών σε κεφάλαιο κινήσεως οι μεγάλες και γνώστες επιχειρήσεις πωλούν βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις, άνευ ασφάλειας που ονομάζονται εμπορικά ομόλογα ή δικαιόγραφα (commercial papers). Τα εμπορικά ομόλογα συναντώνται σε χώρες με αναπτυγμένες χρηματαγορές και μάλιστα αποτελούν ένα από τα μεγαλύτερα και πιο γρήγορα αναπτυχθέντα τμήματα των χρηματαγορών αυτών. Ιδιαίτερα η ανάπτυξη των στις χώρες αυτές παρατηρήθηκε μετά το τέλος της δεκαετίας του 1960. Παγκόσμια το σύνολο της αγοράς των εμπορικών ομολόγων κατά τα τέλη του 1990 ήταν 740 δις.δολαρια. Παρόλα αυτά η χρησιμοποίηση των εμπορικών ομολόγων περιορίζεται σ' ένα σχετικά μικρό αριθμό επιχειρήσεων που έχουν την δυνατότητα να αντιμετωπίσουν με επιτυχία τους πιστωτικούς κινδύνους. Τα εμπορικά ομόλογα καλύπτονται μόνο από την αξιοπιστία της δανειζόμενης επιχειρήσεως. Οι άξιες αυτές είναι δυνατόν να εκδοθούν από μια μεγάλη γνωστή και χρηματοοικονομικά ισχυρή επιχείρηση(συμπεριλαμβανόμενων των επιχειρήσεων κοινής ωφέλειας ,ασφαλιστικών εταιριών κ.α.) ή μια χρηματοδοτική επιχείρηση ή μια τράπεζα και συνήθως η τιμή τους ξεκινά από 100.000 δολάρια, με ημερομηνία που είναι δυνατόν να είναι λήξεως από 5 μέχρι 365 ημέρες. Η λήξη του εμπορικού ομόλογου τις περισσότερες φορές ποικίλει από δυο μήνες μέχρι ένα έτος μ ένα μέσο όρο περίπου πέντε μήνες. Τα εμπορικά ομόλογα επειδή εκδίδονται άνευ εγγυήσεως χρησιμοποιούνται από επιχειρήσεις με μεγάλη οικονομική επιφάνεια που με αυτό τον τρόπο παρακάμπτοντας τις τράπεζες πετυχαίνουν καλύτερους όρους χρηματοδότησης. Εξ άλλου οι εκδόσεις των εμπορικών ομολόγων συχνά έχουν αχρησιμοποίητα τραπεζικά πιστωτικά όρια που έχουν εγκριθεί για να καλύψουν το ενδεχόμενο χρεωστικό υπόλοιπο και να πληρωθεί ο δικαιούχος του εμπορικού ομολόγου αν για κάποιο λόγο ο εκδότης δεν θα είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις εκκρεμότητες των υποχρεώσεων. Τα εμπορικά ομόλογα έχουν χρησιμοποιηθεί όχι μόνο για την αντιμετώπιση εποχιακών αναγκών σε κεφάλαιο κινήσεως αλλά και σαν ένα μέσο προσωρινού διακανονισμού της χρηματοδότησης των κύριων επενδύσεων όπως κτιρίων, πλοίων, πετρελαιογωγών και την επέκταση εργοστασιακών εγκαταστάσεων.

Η ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΟΜΟΛΟΓΩΝ

Τα εμπορικά ομόλογα είναι διαθέσιμα κατά δυο βασικές κατηγορίες που αποτελούν τα δυο μέρη της αγοράς των εμπορικών ομολόγων. Αυτά που πωλούνταν κατευθείαν από την

επιχείρηση που τα εξέδωσε (έκδοτη) και αυτά που εκδίδονται από έναν dealer (μεσάζοντα) που τυπικά είναι μια τράπεζα επενδύσεων ή ασφαλιστική εταιρία (dealer market). Τα εμπορικά ομόλογα είναι ανώνυμα. Ο μεγαλύτερος όγκος εμπορικών ομολόγων (περίπου το 70%) υπάγεται στην πρώτη κατηγορία και εκδίδονται συνήθως από τις χρηματοδοτικές εταιρίες και πωλούνταν κατευθείαν σε επενδυτές, εμπορικές τράπεζες (π.χ Citicorp) ασφαλιστικές εταιρίες και δημοσιές επιχειρήσεις. Παρόλο που δεν υπάρχουν πλήρη διαθέσιμα στοιχεία υπολογίζεται ότι περίπου 20% των εμπορικών ομολόγων κατέχουν βιομηχανικές και εμπορικές επιχειρήσεις και 10% εταιρίες ασφάλειας ζωής. Οι εμπορικές τράπεζες κρατούν μόνο ένα μικρό ποσοστό για λογαριασμό τους. Εξ άλλου οι επιχειρήσεις αυτές διακρίνονται σε χρηματοδοτικές και σε μη χρηματοδοτικές επιχειρήσεις. Περαιτέρω αυτά που εκδίδονται από χρηματοδοτικές επιχειρήσεις διακρίνονται σε εμπορικά ομόλογα που έχουν σχέση με τράπεζα και αυτά που δεν έχουν σχέση με τράπεζα. Το επιτόκιο εκδόσεως των καθορίζεται ανταγωνιστικά στην ελεύθερη αγορά και είναι ανάλογο με αυτό των εντόκων γραμματίων του δημόσιου και των διαπραγματεύσιμων πιστοποιητικών των καταθέσεων.

Μια άλλη κατηγορία εμπορικών ομολόγων που συναντάται είναι αυτά που απαλλάσσονται της φορολογίας (tax-except commercial papers) και ήταν τα επικρατέστερα στις Η.Π.Α στο τέλος της δεκαετίας του 1970 Η κατηγορία αυτή των εμπορικών ομολόγων παρουσιάζει ένα μεγάλο πλεονέκτημα έναντι την δυνατότητα να επιλέξει ιδιαίτερες ημερομηνίες λήξεως και να εξυπηρετήσει μεγάλα προγράμματα.

Το κόστος των εμπορικών ομολόγων για τον έκδοτη είναι συχνά κάτω από το κόστος του βραχυπρόθεσμου δανεισμού που πραγματοποιείται από τράπεζες. Το επιτόκιο τους συνήθως ποικίλει και βρίσκεται περίπου 1% κάτω του επιτοκίου του επιχειρησιακού δανεισμένους άλλου επειδή δεν απαιτείται αμοιβή υπολοίπων λογαριασμών για τα εμπορικά ομόλογα η διάφορα στο αποτελεσματικό κόστος γίνεται μεγαλύτερη. Οπωσδήποτε ο παράγοντας αυτός αντισταθμίζεται κατά κάποιο βαθμό από το γεγονός ότι οι επιχειρήσεις που εκδίδουν εμπορικά ομόλογα απαιτούν από το dealer των εμπορικών ομολόγων να διαθέτει αχρησιμοποίητο τραπεζικό πιστωτικό όριο που να έχει εγκριθεί για να καλύψει το χρεωστικό υπόλοιπο που ενδεχόμενα θα προκύψει.

Τα εμπορικά ομόλογα ονομάζονται "εργαλείο προεξόφλησης" επειδή πωλούνταν σε μια τιμή κάτω της ονομαστικής ή της ημερομηνίας λήξεως. Επομένως το κόστος που χρησιμοποιείται στα εμπορικά ομόλογα σαν μια πηγή χρηματοδότησης υπολογίζεται κατά τον ίδιο τρόπο όπως για το επιτόκιο προεξόφλησης ενός δάνειου.

Κατά τις περιόδους του πληθωρισμού και της στενότητας χρήματος πολλοί dealers εμπορικών ομολόγων επιδιώκουν να βγουν από την αγορά επειδή οι πηγές της αγοράς εμπορικών ομολόγων δεν έχουν την ικανότητα να διευρύνουν τα περιουσιακά στοιχεία όπως συμβαίνει σένα εμπορικό τραπεζικό σύστημα. Στις περιόδους πληθωρισμού οι επιχειρήσεις μπορεί να επιδιώκουν ακριβότερους τραπεζικούς δανεισμούς .

Η αγορά των εμπορικών ομολόγων είναι βασικά μια πρωτογενείς αγορά. Μια καλά οργανωμένη δευτερογενής αγορά δεν υπάρχει για τα εμπορικά ομόλογα που πρωταρχικά να αντανakλά στο μεγάλο αριθμό των εκδόσεων και το τεμαχισμό της αγοράς . Οπωσδήποτε η επίδραση της έλλειψης μιας δευτερογενούς αγοράς στην ρευστότητα των εμπορικών ομολόγων περιορίστηκε για δυο λόγους. Πρώτο γιατί η λήξη των περισσότερων εμπορικών ομολόγων είναι σύντομη. Η μέση διάρκεια των περισσότερων εμπορικών ομολόγων που πωλούνταν κατευθείαν από τον εκδότη είναι συνήθως 20 μέχρι 40 ημέρες και η μέση διάρκεια αυτών που πουλήθηκαν από dealers είναι συνήθως 30 μέχρι 40 ημέρες .Δεύτερο γιατί πολλοί εκδότες και ιδιαίτερα dealers επιθυμούν να ξαναγοράσουν τα εμπορικά ομόλογα πριν από τη λήξη τους σαν ένα γεγονός αυστηρά ταμειακής πίεσης επί του επενδυτικού.

Υπάρχει μια σημαντική και σπουδαία διαφορά μεταξύ των επιτοκίων των εμπορικών ομολόγων και αυτών του τραπεζικού δανεισμό. Παρόλο που το επιτόκιο του δανεισμού είναι ένα παρεχόμενο ποσοστό που τίθεται από την διοίκηση της εμπορικής τράπεζας. Το τραπεζικό επιτόκιο παραδοσιακά θεωρείται σαν ένα επιτόκιο βάση στο οποίο στηρίζεται για τον καθορισμό των άλλων επιτοκίων.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Η αγορά των εμπορικών ομολόγων παρουσιάζει μερικά σημαντικά πλεονέκτημα:

- 1) Επιτρέπει μίαν ευρύτερη και πιο επωφελή κατανομή του χρέους .
- 2) Περεχει περισσότερα κεφάλαια σε χαμηλότερα επιτόκια απ ότι άλλες μέθοδοι.
- 3) Ο δανειζόμενος αποφεύγει την ενόχληση και τα έξοδα των χρηματοοικονομικών συμφωνιών μ έναν αριθμό οργανισμών, ο καθένας από τους οποίους απαιτεί μια αμοιβή ισοσκέλισης .
- 4) Η δημοσιότητα και το γόητρο αυξάνουν στο δανειζόμενο καθώς το προϊόν και το έγγραφο γίνονται περισσότερο γνωστά.
- 5) Ο dealer των εμπορικών ομολόγων συχνά προσφέρει πολύτιμες συμβουλές στους πελάτες .

Ένα μειονέκτημα της αγοράς των εμπορικών ομολόγων αποτελεί το ότι ένας οφειλέτης που βρίσκεται σε προσωρινή χρηματοοικονομική δυσκολία απολαμβάνει μικρής βοήθειας επειδή οι δόσοληψίες του εμπορικού ομολόγου είναι απρόσωπες. Οι τράπεζες είναι περισσότερο προσωπικές και παραδοσιακές και υπάρχουν πολλές περισσότερες πιθανότητες να βοηθήσει ένα καλό πελάτη όταν αντιμετωπίζει μια χρηματοοικονομική δυσκολία. Όμως όπως συνέβη διεθνώς κατά την αρχή της δεκαετίας του 1990 οι τράπεζες μπορεί να αντιμετωπίσουν δυσκολίες και να περιορίσουν τις δανειστικές τους δραστηριότητες.

Άλλο σημαντικό μειονέκτημα των εμπορικών ομολόγων και ιδιαίτερα για τους μικρό επενδυτές, αποτελεί το ότι ο εκδότης δεν είναι βεβαίως ότι όλη η έκδοση θα πωληθεί και ο ανάδοχος της έκδοσης δεν αναλαμβάνει να αγοράσει εκείνο το μέρος της έκδοσης που δεν θα αγοράσουν οι επενδυτές.

4.2 ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΑΠΟΔΟΧΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ (Bankers Acceptances)

Ένα από τα παλαιότερα και άλλα σχετικά λίγο διαδεδομένα εργαλεία της αγοράς χρήματος είναι οι επιταγές αποδοχής τράπεζας αποτελεί ένα εργαλείο δανεισμού που δημιουργείται από τον πιστωτή και συναντάται εκτός μιας αυτοεκαθαριζομενης επιχειρησιακής συναλλαγής, ιδιαίτερα μεταξύ των δραστηριοτήτων των εισαγωγέων και των εξαγωγέων. Η μακριά ιστορία τους αντανάκλα στη χρησιμότητα τους για την χρηματοδότηση των αγροτικών συναλλαγών και του διεθνούς εμπορίου και ιδιαίτερα του εμπορίου πρώτων υλών. Τα τελευταία έτη παρατηρήθηκε διεθνώς μια σημαντική αύξηση των επιταγών αποδοχής τράπεζας.

Ένας τίτλος αποδοχής είναι ένας χρονικός λογαριασμός συναλλαγής ιδιαίτερα μια επιταγή που υπογράφεται από μια τράπεζα ή έναν αγοραστή μιας επιχείρησης που αγοράζει για να καλύψει το κόστος των αγαθών που αγόρασε. Οι τίτλοι αποδοχής χρησιμοποιούνται πρωταρχικά για τη χρηματοδότηση των διεθνών διακινήσεων εμπορευμάτων. Αυτό σημαίνει ότι περιέχει τις εισαγωγές και εξαγωγές προς και από την Ελλάδα όπως και την διακίνηση αγαθών μεταξύ των κρατών όλου του κόσμου. Αυτοί οι τίτλοι αποδοχής αποτελούν όργανα της αγοράς χρήματος που παρουσιάζουν εξαιρετικά χαμηλά πιστωτικό κίνδυνο. Ο πιστωτικός κίνδυνος είναι χαμηλός επειδή ο τίτλος αποδοχής είναι εγγυημένος τόσο από τον εκδότη που είναι κυρίως μια εμπορική τράπεζα, όσο και τα εμπορεύματα που έχουν χρηματοδοτηθεί. Όταν ο τίτλος συναλλαγής υπογράφεται και γίνεται αποδεκτός από μια τράπεζα, αποτελεί μια επιταγή αποδοχής τράπεζας. Επομένως μια επιταγή αποδοχής τράπεζας είναι μια χρονική τραπεζική επιταγή που αποκτήθηκε από μια

εμπορική τράπεζα (τράπεζα του εξαγωγέα) και με την οποία παραγγέλλεται στην τράπεζα του εισαγωγέα να πληρώσει στο κάτοχο της επιταγής κατά το χρόνο της λήξεως της δηλαδή σε μια μελλοντική ημερομηνία. Η επιταγή αποδοχής τράπεζας διαμορφώνεται από την στιγμή που η τράπεζα του εισαγωγέα σφραγιάσει την συναλλαγματική με την λέξη "αποδεκτη" στην κύρια όψη της βεβαιώνοντας το έγκυρο της. Μόλις η τράπεζα έχει εγγυηθεί την πληρωμή της κατά την λήξη της η επιταγή έχει γίνει ένα εργαλείο της αγοράς χρήματος. Με την υποστήριξη της τράπεζας οι επενδυτές επιθυμούν να αγοράσουν και να πουλήσουν την επιταγή στην δευτερεύουσα αγορά. Συνήθως η διαπραγματεύση των επιταγών αυτών γίνεται στην δευτερεύουσα αγορά σε πακέτα διαφορετικών εκδόσεων έτσι ώστε για να μειώνεται ο κίνδυνος για τους επενδυτές.

Η δευτερεύουσα αγορά για τους τίτλους αποδοχής είναι σχετικά καλή αν και είναι πιο δύσκολη η πώληση μιας επιταγής αποδοχής τράπεζας πριν την λήξη της από ότι είναι των κρατικών ομολόγων και των διαπραγματεύσιμων πιστοποιητικών καταθέσεων. Εξ άλλου γενικά οι αποδόσεις τους είναι υψηλότερες από αυτές των διαπραγματεύσιμων πιστοποιητικών καταθέσεων ίσως εξ αιτίας του αριθμού των τραπεζών που τις εκδίδουν. Η αξία των τίτλων αποδοχής συνίσταται από το ποσό των αγαθών που χρηματοδοτήθηκαν ενώ η λήξη του από την διάρκεια του χρόνου που περιέχεται στην αποστολή των εμπορευμάτων. Οι περισσότεροι τίτλοι αποδοχής έχουν λήξη 90 ημερών ή μικρότερη αν και είναι δυνατόν να κυμαίνονται από 30 μέχρι 180 ημέρες.

4.3 ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΑ ΚΑΤΑΘΕΣΕΩΝ (*Certificates of Deposit*)

Τα πιστοποιητικά καταθέσεων μοιάζουν με τις τραπεζικές καταθέσεις προθεσμίας και βεβαιώνονται με ένα πιστοποιητικό. Το πιστοποιητικό καταθέσεων απευθύνεται σε πελάτες που μπορούν να δεσμεύσουν τα χρήματα τους για ορισμένα χρονικά διαστήματα και να εκμεταλλευτούν την τραπεζική εγγύηση που παρέχεται για τα χρήματα αυτά. Τα δεσμευόμενα χρήματα σύμφωνα με την μορφή αυτή της αποταμιεύσεως δεν μπορούν να αποσυρθούν πριν από την ημερομηνία της λήξεως που αναφέρεται στο έγγραφο ομόλογο. Τα πιστοποιητικά καταθέσεων μεγάλης ονομαστικής αξίας είναι συνήθως διαπραγματεύσιμα πριν από τη λήξη τους σε μια δευτερογενή αγορά.

Η μέση λήξη των περισσότερων πιστοποιητικών καταθέσεων είναι πολύ μικρή. Τα πιστοποιητικά καταθέσεων με λήξη από 30 ημέρες μέχρι ένα έτος αποτελούν όργανα δανεισμού που εκδίδονται τις περισσότερες φορές από εμπορικές τράπεζες. Παρόλο που μια εμπορική τράπεζα είναι δυνατόν να εκδώσει, διαπραγματεύσιμα ή μη πιστοποιητικά καταθέσεων οι περισσότερες επιχειρήσεις προτιμούν τα διαπραγματεύσιμα επειδή είναι

δυνατόν να τα πουλήσουν στη ανοικτή αγορά αν ο κάτοχος τους έχει ανάγκη ρευστών πριν από την λήξη τους. Δεν υπάρχει μεγίστη λήξη άλλα τα περισσότερα πιστοποιητικά καταθέσεων έχουν εκδοθεί για περιόδους αρκετά μικρότερες του ενός έτους. Η μέση λήξη των μεγάλων πιστοποιητικών καταθέσεων που εκδόθηκαν για παράδειγμα από βασικές τράπεζες στις Η.Π.Α γενικά ποικίλουν μεταξύ 2-4 μήνες και αναφέρονται σε μεγάλες αξίες συνήθως στο \$1.000.000. Ο τόκος των πιστοποιητικών καταθέσεων υπολογίζεται τις περισσότερες φορές πάνω σε μια βάση ενός έτους 360 ημερών παρά 365 ημερών. Η πληρωμή κανονικά γίνεται με άμεσα διαθέσιμα κεφάλαια.

Οι περισσότεροι αγοραστές πιστοποιητικών καταθέσεων είναι μη χρηματοοικονομικές επιχειρήσεις κάτι υπάρχει μια ποικιλία και άλλων αγοραστών. Τα περισσότερα πιστοποιητικά καταθέσεων που εκδίδονται από τις μεγαλύτερες εθνικές τράπεζες χρησιμοποιούνται τόσο σαν ένα μέσο ρύθμισης της ρευστότητας όσο και σαν ένα μέσο συγκέντρωσης επιπρόσθετων κεφαλαίων για να αντιμετωπίσουν την ζήτηση τους για δανεισμούς. Σε μια δραστήρια αγορά πιστοποιητικών καταθέσεων η τράπεζα έχει την εναλλακτική λύση είτε να ρευστοποιήσει βραχυπρόθεσμα περιουσιακά στοιχεία ή να εκδώσει πιστοποιητικά καταθέσεων για να αντιμετωπίσει τις ανάγκες ρευστότητας. Η τράπεζα είναι πιθανόν να κάνει αυτή την εκλογή έχοντας υπόψη της το σχετικό κόστος των κεφαλαίων που προέρχονται από περιουσιακά στοιχεία έναντι της διαχείρισης των υποχρεώσεων. Εξ άλλου η τράπεζα μπορεί να χρησιμοποιήσει τα πιστοποιητικά καταθέσεων για να παρέχει κεφάλαια τα οποία θα μπορούν να υποστηρίξουν ένα χαρτοφυλάκιο δανεισμού μεγαλύτερο από ότι θα ήταν δυνατόν από άλλες πηγές κατάθεσης.

Τα επιτόκια στα μεγάλα πιστοποιητικά καταθέσεων είναι υψηλότερα από ότι στα κρατικά ομόλογα ανάλογης λήξης. Οι διάφορες οφείλονται στο μεγαλύτερο βαθμό του πιστωτικού κίνδυνου των πιστοποιητικών καταθέσεων την φτωχότερη δευτερογενή αγορά και την μεγαλύτερη φορολογική επιβάρυνση για τους έχοντας πιστοποιητικά καταθέσεων. Εξ άλλου υπάρχουν διάφορες στα ποσοστά που αντανακλούν στις έκδοσης των τραπεζών. Τα τελευταία έτη η ανάπτυξη της διεθνούς αγοράς των πιστοποιητικών καταθέσεων ήταν τέτοια ώστε να παρατηρείται μικρή διαφοροποίηση ως προς το πιστωτικό κίνδυνο μεταξύ των πιστοποιητικών καταθέσεων. Διαρκώς όλο και περισσότερα παρατηρείται οι αγοραστές των πιστοποιητικών καταθέσεων να κάνουν διακρίσεις ανάμεσα στις τράπεζες. Οι διάφορες αυτές έχουν προκύψει από τη σχετική δομή της αποδόσεως των πιστοποιητικών καταθέσεων μια διαδικασία που είναι γνωστή σαν tiering.(κατάταξη).

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΩΝ ΚΑΤΑΘΕΣΕΩΝ

Τα πιστοποιητικά καταθέσεων μπορούν να διαιρεθούν βασικά σε δυο κατηγορίες σε εγχώρια (domestic) και σε Ευρωδολαρίων (Eurodollar). Ένας άλλος τύπος πιστοποιητικών καταθέσεων είναι γνωστός σαν Yankee CDs και εκδίδονται στην εγχώρια αγορά των Η.Π.Α (συνήθως στην Νέα Υόρκη) από υποκατάστημα ξένης τράπεζας.

Ένα εγχώριο πιστοποιητικό καταθέσεων είναι ένα έγγραφο ομόλογο που δείχνει ότι ο καταθέτης έχει τοποθετήσει ένα συγκεκριμένο ποσό κεφαλαίων σε μια τράπεζα για ορισμένη χρονική περίοδο και σχετικά με την απόδοση της η τράπεζα έχει συμφωνήσει να πληρώσει κάποιο επιτόκιο πάνω στην ζωή της κατάθεσης ή κατά τη λήξη της. Ένα εγχώριο πιστοποιητικό καταθέσεων εκδίδεται από μια εγχώρια τράπεζα που βρίσκεται εντός της χώρας. Υπάρχει ένας αριθμός τύπων πιστοποιητικών καταθέσεων με διαφορετικά μεγεθυντή πιστοποιητικά καταθέσεων είναι δυνατόν να εκδοθούν από διαφορετικά είδη χρηματοοικονομικών οργανισμών καταθέσεων. Το πιστοποιητικό που εξετάζει αποτελεί ένα εργαλείο της αγοράς χρήματος που εκδίδεται από μια κυρία τράπεζα σε μεγάλη αξία και αποτελεί αντικείμενο εμπορίας σε μια δευτερογενή αγορά. Το πιστοποιητικό καταθέσεων σαν εργαλείο της αγοράς χρήματος έχει αναπτυχθεί σχετικά πρόσφατα ξεκινώντας από την αρχή της δεκαετίας του 1960 και έχει εξελιχθεί σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα.

Η δημιουργία των πιστοποιητικών καταθέσεων επέτρεψε στις τράπεζες όχι μόνο να προσφέρουν στους πελάτες τους ένα χρηματοοικονομικό εργαλείο πλήρως ανταγωνιστικό στα υπάρχοντα εργαλεία της αγοράς χρήματος αλλά ακόμη επέτρεψε τις κύριες τράπεζες για πρώτη φορά δια μέσου της αγοράς κεφαλαίων να διαχειριστούν τις υποχρεώσεις τους πέρα από της μιας ημέρας τις διάρθρωσης. Με τα πιστοποιητικά καταθέσεων οι κύριες τράπεζες θα μπορούσαν να αντιμετωπίσουν την απρόβλεπτη ζήτηση δανεισμού αγοράζοντας μάλλον χρήμα παρά χαμηλώνοντας τις απαιτήσεις δανεισμού ή ρευστοποιώντας περιουσιακά στοιχεία. Σε μια σημαντική έκταση η δημιουργία του πιστοποιητικού καταθέσεων ήταν το ξεκίνημα από τις κύριες εθνικές τράπεζες μιας εκτεταμένης χρήσης της σύγχρονης διαχείρισης των υποχρεώσεων.

Ένα πιστοποιητικό καταθέσεων σε ευρωδολάριο είναι παρόμοιο σε πολλά χαρακτηριστικά σαν εγχώριο πιστοποιητικό καταθέσεων. Πιο συγκεκριμένα αποτελεί μια χαρακτηριζόμενη σε δολάριο χρονική κατάθεση που γίνεται σε μια τράπεζα μ'ένα καθοριζόμενο επιτόκο και μια καθοριζόμενη ημερομηνία λήξης 30 ημερών. Οι πληρωμές των τόκων τους βασίζεται σε πραγματικές ημέρες και σε μια βάση 360 ημερών. Ένα πιστοποιητικό καταθέσεων σε ευρωδολάριο εκδίδεται οπωσδήποτε από μια εμπορική τράπεζα εκτός Η.Π.Α είτε από ένα

ξένο υποκατάστημα μιας τράπεζας των Η.Π.Α ή μια ξένη τράπεζα. Τα περισσότερα πιστοποιητικά καταθέσεων σε ευρώδολάρια πωλούνται από τράπεζες του Λονδίνου που αποτελεί και το κέντρο της αγοράς των ευρώδολαρίων.

Τα πιστοποιητικά καταθέσεων σε ευρώδολάρια αποτελούν μέρος μιας ευρύτερης αγοράς για χρονικές καταθέσεις σε ευρώδολάρια. Τα ποσοστά απόδοσης των πιστοποιητικών καταθέσεων σε ευρώδολάρια είναι υψηλότερα από αυτά των εγχώριων πιστοποιητικών καταθέσεων. Η διαφορά αυτή οφείλεται σε έναν αριθμό παραγόντων και πρωταρχικά στην εξέταση της ρευστότητας και του πιστωτικού κίνδυνου. Παρόλο που υπάρχει μια ακμαία δευτερογενή αγορά για πιστοποιητικά καταθέσεων σε ευρώδολάρια η ρευστότητα αυτών των οργάνων είναι σημαντικά μικρότερη από των εγχώριων πιστοποιητικών καταθέσεων.

Ένα Yankee πιστοποιητικό καταθέσεων αποτελεί υποχρεώσεις που εκδόθηκαν στις Η.Π.Α από υποκατάστημα ξένης τράπεζας για τις Η.Π.Α. Συνήθως εκδίδονται τουλάχιστον σε \$ 1 εκατ. Για 30 μέχρι 180 ημέρες. Σε ορισμένες περιπτώσεις εκδίδονται διάμεσου dealers αξιών, για μακρύτερες περιόδους από 180 μέχρι 360 ημέρες. Οι συναλλαγές της δευτερογενούς αγοράς είναι συνήθως από 1\$ μέχρι 5 εκατ. Ως προς την απόδοση τους παρατηρείται μεγάλη διακύμανση εξαρτωμένη από την διαθεσιμότητα των πιστοποιητικών και την εκάστου τραπεζική έκδοση. Τα ποσοστά της αποδόσεως τους είναι υψηλότερα από εκείνα των εγχώριων πιστοποιητικών καταθέσεων και συνήθως είναι συγκρίσιμα με αυτά των πιστοποιητικών καταθέσεων σε ευρώδολάρια.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Τα πιστοποιητικά καταθέσεων παρουσιάζουν μερικά βασικά πλεονεκτήματα:

- 1) Είναι διαπραγματεύσιμα και στον κομιστή που σημαίνει ότι μπορούν να χρησιμοποιηθούν σαν μέσο πληρωμής εγγυήσεως κ.λπ.
- 2) Τα πιστοποιητικά καταθέσεων εκδίδονται στην Ελλάδα σε τρίμηνη εξάμηνη και δωδεκάμηνη προθεσμία κατάσταση που επιτρέπει υψηλότερη απόδοση και ευκαιρία για επένδυση και ρευστότητα.
- 3) Το επιτόκιο τους καθορίζεται από την αγορά που σημαίνει ότι ο ανταγωνισμός για καταθέσεις μπορεί να οδηγήσει σε υψηλή επιτόκια.

Τα πιστοποιητικά καταθέσεων αποτελούν μια προθεσμιακή επένδυση που το επιτόκιο τους μεταβάλλεται ανάλογα με την ρευστότητα της αγοράς. Συνήθως η τράπεζα ανακοινώνει το τρέχον επιτόκιο στην αρχή κάθε εβδομάδας. Στη περίπτωση που το ποσό τους είναι μεγαλύτερο των 50 εκατομμυρίων δραχμών (περίπου 150.000 ευρώ) το επιτόκιο είναι

διαπραγματεύσιμο. Τα επιτόκια των πιστοποιητικών καταθέσεων κατά κανόνα όπως προαναφέρθηκε είναι πολύ κοντά σε αυτά των αντίστοιχων προθεσμιακών επιτοκίων. Η ελάχιστη κατάθεση σε πιστοποιητικό κατάθεσης είναι 5 εκατ. δραχμές. (περίπου 15.000 ευρώ). Σύμφωνα με τα ισχύοντα στην Ελλάδα τα πιστοποιητικά καταθέσεων δεν είναι αφορολόγητα. Ο πελάτης αγοράζει ένα πιστοποιητικό καταθέσεων σε αξία ανάλογη με το ποσό που θέλει να δεσμεύσει και με επιτόκιο ανάλογο με το τρέχον επιτόκιο. Το ποσό που θα λάβει ο επενδύτης στο τέλος της περιόδου είναι σταθερό και είναι η ονομαστική αξία του πιστοποιητικού καταθέσεων μείον το αντιστοιχούντα φόρο ενώ το ποσό που καταβάλλει είναι ανάλογο με το επιτόκιο. Σύμφωνα με την ελληνική νομοθεσία οι ξένοι δεν μπορούν να αγοράσουν πιστοποιητικά καταθέσεων.

4.4 ΚΡΑΤΙΚΑ ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ

Η κύρια πηγή τόσο της ρευστότητας όσο και των κερδών στο τραπεζικό σύστημα αποτελούν οι επενδύσεις σε χρεόγραφα. Όπως συνάγεται από στοιχεία της Τραπεζικής της Ελλάδος οι τοποθετήσεις ιδιωτών σε έντοκα γραμμάτια Ελληνικού Δημόσιου (ΕΓΕΔ) και ομόλογα όπως και σε τραπεζικά ομόλογα καλύπτουν ένα σημαντικό μέρος της συνολικής ρευστότητας της ελληνικής οικονομίας .

Οι κυβερνήσεις των περισσότερων χώρων για να καλύψουν τα χρέη τους και να πραγματοποιήσουν τα επενδυτικά τους προγράμματα πωλούν χρεόγραφα στην ανοικτή αγορά σε όλους τους ενδιαφερομένους επενδυτές. Τα χρεόγραφα αυτά μπορεί να είναι βραχυπρόθεσμα διάρκειας μέχρι 12 μήνες μεσοπρόθεσμα διάρκειας ενός μέχρι δέκα έτη ή μακροπρόθεσμα διάρκειας μέχρι 25 έτη.

Τα βραχυπρόθεσμα κρατικά χρεόγραφα αποτελούν την πλέον βραχυπρόθεσμη μορφή επένδυσης μετά τις συμφωνίες επαναγοράς. Οι τράπεζες ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για την πώληση των βραχυπρόθεσμων κρατικών χρεογράφων επειδή αφ ενός δεν υφίσταται τον κίνδυνο της αθέτησης της υποχρέωσης και αφ έτερου τη υψηλή ρευστότητα και το χαμηλό κίνδυνο τους. Τα περισσότερα μακροπρόθεσμα χρεόγραφα παρουσιάζουν υψηλότερες μεν αποδόσεις αλλά μεγαλύτερο κίνδυνο στις διακυμάνσεις των τιμών. Για το λόγο αυτό οι τράπεζες επιδιώκοντας την ρευστότητα προτιμούν τις βραχυπρόθεσμες λήξεις.

ΕΝΤΟΚΑ ΓΡΑΜΜΑΤΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΔΗΜΟΣΙΟΥ (ΕΓΕΔ)

Τα ΕΓΕΔ απευθύνονται σε πελάτες που θέλουν να επενδύσουν τα χρήματά τους με υψηλή απόδοση για βραχυπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα χρονικά διαστήματα.

Το επιτόκιο των γραμματίων καθορίζεται από το Υπουργείο Οικονομικών. Τα ΕΓΕΔ δεν είναι ονομαστικά και προσφέρουν μια εναλλακτική μορφή επένδυσης. Κατά κανόνα εκδίδονται στο τέλος κάθε μηνά αν και στο παρελθόν πολλές φορές εκδόθηκαν και στα μέσα κάθε μηνά. Τα πιστωτικά ιδρύματα για τη διαμεσολάβηση τους στην πώληση ΕΓΕΔ λαμβάνουν μια αμοιβή που μπορεί να ανέλθει μέχρι το 0,5% της αξίας τους. Αν αγοραστούν με συνάλλαγμα μπορούν να ξαναμετατραπούν σε συνάλλαγμα κατά την λήξη τους και σε οποιοδήποτε νόμισμα προτιμάει ο πελάτης. Εάν δεν εξοφληθούν κατά την ημερομηνία της λήξεως τους ανανεώνονται για μια φορά αυτόματα. Κάθε γραμμάτιο εκδίδεται σε δεδομένη ονομαστική αξία και ο πελάτης πληρώνει ένα ποσό χαμηλότερο της ονομαστικής αξίας ανάλογα με το επιτόκιο που δίνεται στην επένδυση του. Στο τέλος της προθεσμίας ο αγοραστής του γραμματίου λαμβάνει την ονομαστική αξία του. Η ονομαστική αξία του μπορεί να είναι 100.000, 200.000, 500.000, 1.000.000, 5.000.000 και 10.000.000 δραχμές. Τα ΕΓΕΔ φορολογούνται με συντελεστή 10% και μάλιστα ο φόρος προεισπράττεται.

Τα γραμμάτια προσφέρουν υψηλότερο πραγματικό τόκο στον αγοραστή σε σχέση με τις καταθέσεις. Τα γραμμάτια είναι διαπραγματεύσιμα μέσω των τραπεζών και των χρηματιστών, όποτε ο αγοραστής μπορεί να τα πουλήσει στην τρέχουσα τιμή. Ο αγοραστής ΕΓΕΔ μπορεί να επενδύσει ανάλογα με τις δυνατότητες του και τις χρονικές του ανάγκες για 3,6 ή 12 μήνες.

Το κράτος έχει τη δυνατότητα να υποχρεώσει τις τράπεζες να κατέχουν στο χαρτοφυλάκιο τους μια ποσότητα ΕΓΕΔ. Σε πολλές περιπτώσεις γίνεται με πλειοδοτικό διαγωνισμό μαζική πώληση ΕΓΕΔ. Τα ΕΓΕΔ για τη ευκολότερη διακίνηση τους κυκλοφορούν πλέον υπό τη μορφή των άυλων τίτλων.

ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΔΗΜΟΣΙΟΥ (ΟΕΔ)

Τα ομόλογα αποτελούν έγγραφα που ενσωματώνουν μια αξία (αξιόγραφα) και απευθύνονται σε αγοραστές που θέλουν να επενδύσουν τα χρήματά τους με αρκετή υψηλή απόδοση, μεσοπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα. Τα επιτόκια των ομολόγων βασίζονται στο επιτόκιο των ετησίων εντόκων προσαυξημένο κατά κάποιο ποσοστό και συναντώνται με κυμαινόμενο επιτόκιο, σταθερό επιτόκιο, τιμαριθμοποιημένα χωρίς τοκομερίδια και με ρήτρα ξένου νομίσματος. Τα ομόλογα προσφέρουν υψηλότερο πραγματικό τόκο σε σχέση με άλλες επενδύσεις. Πωλούνται από τις Τράπεζες και στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Αν τα ομόλογα αγοραστούν σε συνάλλαγμα μπορούν να ξαναμετατραπούν σε συνάλλαγμα κατά την λήξη τους και σε νόμισμα που προτιμάει ο αγοραστής. Η περίπτωση αυτή δεν

ισχύει για τους μόνιμους κατοίκους της Ελλάδας .Η τράπεζες δέχονται την προεξόφληση τους αφού περάσει ένα εξάμηνο από την έκδοση τους . Στην περίπτωση προεξόφλησης πριν από την ημερομηνία της λήξεως τους επιβάλλεται ποινή η οποία υπολογίζεται ανάλογα με το χρόνο που απομένει μέχρι την ημερομηνία της λήξεως τους.

Ο αγοραστής μπορεί να επενδύσει ανάλογα με τις προτιμήσεις του για δυο τρία ή πέντε έτη. Σπανιότερα το δημόσιο εκδίδει και επταετή ομόλογα αν το υπαγορεύουν οι ανάγκες του. Τα ομόλογα είναι διαπραγματεύσιμα στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και είναι δυνατόν να πουληθούν σε οποιαδήποτε στιγμή στην τρέχουσα τιμή. Ο αγοραστής ενός τίτλου τον αποκτά στην ονομαστική αξία του και λαμβάνει τοκομερίδια στο τέλος κάθε έτους. Με την λήξη της προθεσμίας παίρνει πίσω το ποσό της ονομαστικής αξίας του ομολόγου.

Την 19^η Μαΐου 1997 πραγματοποιήθηκε για πρώτη φορά στην Ελλάδα έκδοση τιμαριθμοποιησεων ομολόγων με τοκομερίδια πενταετούς και δεκαετούς διάρκειας με σταθερή ετήσια απόδοση 4% πάνω από το πληθωρισμό. Η διάθεση των τίτλων έγινε με δημόσια εγγραφή και με την μορφή άθλων τίτλων.

Την 6^η Μαΐου 1998 άρχισε στην Ελλάδα η λειτουργία της δευτερογενούς αγοράς ομολόγων με τη συμμετοχή 39 τραπεζών και 9 πιστωτικών ιδρυμάτων στο ρόλο των βασικών διαπραγματεύσεων. Η σημαντική αυτή εξέλιξη για τον εκσυγχρονισμό της ελληνικής κεφαλαιαγοράς αποτέλεσε ένα ακόμη απαραίτητο βήμα προκειμένου οι αγορές μας να εισαχθούν στις αναπτυγμένες. Η διαπραγμάτευση των ομολόγων πραγματοποιείται ηλεκτρονικά ενώ η εκκαθάριση και ο συμψηφισμός των πράξεων γίνεται από την Τράπεζα της Ελλάδος. Η δευτερογενής αγορά λειτουργεί σε δύο αγορές την χονδρική και τη λιανική. Η χονδρική που ουσιαστικά αποτελεί την βασική αγορά λειτουργεί κάτω από την επίβλεψη της Τράπεζας της Ελλάδος ενώ η λιανική λειτουργεί στο Χρηματιστήριο των Αθηνών. Στη χονδρική αγορά η ελαχίστη πράξη απαιτείται προσωπική επικοινωνία μεταξύ του πωλητή και του αγοραστή. Στη λιανική αγορά οι πράξεις αφορούν ποσά μικρότερα των 500 εκατ. Δραχμών. Αποτέλεσμα της λειτουργίας της δευτερογενούς αγοράς αποτελεί το ότι η αποτίμηση των ομολόγων στα διάφορα χαρτοφυλάκια δεν γίνεται στην ονομαστική τιμή τους άλλα στις τιμές της αγοράς με αποτέλεσμα να μην αντιμετωπίζονται σαν σταθερής απόδοσης άλλα να παρουσιάζουν ημερήσιες διακυμάνσεις .

ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ Ν.Π.Δ.Δ ΚΑΙ Ν.Π.Ι.Δ

Οι ομολογίες αποτελούν τίτλους που εκδίδονται είτε από ένα δημόσιο οργανισμό(ΝΠΔΔ) ή μια ανώνυμη εταιρία (ΝΠΙΔ) και συνδέονται με ένα δημόσιο δάνειο. Οι ομολογίες είναι

όπως και τα ομόλογα κινητές αξίες με σταθερή απόδοση. Συνήθως όπως και τα ομόλογα αποτελούν τίτλους ανώνυμους που η διαπραγμάτευση τους γίνεται στο Χρηματιστήριο Αθηνών και έχουν προσαρτημένο στο κυρίως σώμα τους τοκομερίδια με την παράδοση των οποίων γίνεται η είσπραξη των τόκων. Οι ομολογίες διαφέρουν από τα ομόλογα αφ ενός γιατί εξοφλούνται με απόσβεση ή με κλήρωση ενώ τα ομόλογα εξοφλούνται σε συγκεκριμένη ημερομηνία και αφ έτερου γιατί η διάρκεια του είναι μέχρι και 20 έτη ενώ των ομολόγων είναι 5 έτη . Εξ άλλου οι ομολογίες εκδίδονται από ανώνυμες εταιρίες και αποτελούν μια μορφή δανεισμού ενώ τα ομόλογα εκδίδονται από το δημόσιο τα ΝΠΔΔ και τις τράπεζες υπό τη μορφή ομολογιακού δάνειου.

Οι ομολογίες είναι δυνατόν να εκδοθούν στο άρτιο ή υπό το άρτιο και να εξοφληθούν σε τιμή ίση ή υψηλότερη από το άρτιο. Εξ άλλου είναι δυνατόν σε κάθε ομολογία εκτός από τον υπολογισθέντα τόκο να υπάρξει ένα επιπλέον ποσοστό επιτοκίου σαν βραβείο που είναι ανάλογο με την απόδοση της. Ακόμη υπάρχει η δυνατότητα να εκδοθούν ομολογίες μετατρέψιμες σε μετοχές όπως ακόμη και λαχειοφόρες που δίνουν το δικαίωμα στους κατόχους τους να έχουν κάποιο επιπρόσθετο όφελος κατόπιν κληρώσεως.

ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΤΒΑ

Τα ομόλογα ΕΤΒΑ απευθύνονται περίπου στο ίδιο κοινό με τα ομόλογα δημόσιου δηλαδή σε πελάτες που θέλουν να επενδύσουν τα χρήματά τους για ένα έτος με αρκετά υψηλή απόδοση. Το επιτόκιο των ομολόγων ΕΤΒΑ είναι αρκετά υψηλό ώστε ο καθαρός τόκος να συναγωνίζεται αυτόν των ομολόγων δημόσιου αν και τα ομόλογα ΕΤΒΑ δεν είναι αφορολόγητα. Τα ομόλογα ΕΤΒΑ αγοράζονται στην ονομαστική τους αξία και λαμβάνονται τοκομερίδια στο τέλος κάθε έτους. Με την λήξη της προθεσμίας ο αγοραστής παίρνει το ποσό της ονομαστικής αξίας των ομολόγων. Τα ομόλογα ΕΤΒΑ είναι ετήσια αλλά μπορούν να ανανεωθούν για άλλες 4 φορές δηλαδή συνολικά ισχύουν για 5 έτη. Με την λήξη τους δεν μπορούν να ξαναμετατρέπουν σε συνάλλαγμα όπως στα ομόλογα δημόσιου στα έντοκα γραμμάτια και στα repos.

Τα ομόλογα της ΕΤΒΑ συναντώνται και σε τρία ιδιόμορφα είδη: (α) Τα ομόλογα χωρίς τοκομερίδια τα οποία κυκλοφόρησαν σε τίτλους ονομαστικής αξίας 1 εκατ. Και 5 εκατ. δραχμών ήταν διάρκειας 5 ετών και προσφέρθηκαν σε τιμή χαμηλότερη της ονομαστικής τους. Ομόλογα της μορφής αυτής εκδόθηκαν την 15η Ιουλίου 1990. (β) Τα σύνθετα ομόλογα με εξασφαλισμένη απόδοση περίπου 13-13,5% ανάλογα με το ύψος των επιτοκίων γραμματίων του δημόσιου. Ομόλογα της μορφής αυτής εκδόθηκαν το

Δεκέμβριο του 1994.(γ) Τα ομόλογα με δώρο στα οποία το δώρο ήταν 0,25% πάνω στο ψηλότερο επιτόκιο της αγοράς και το οποίο ήταν 20,25%.

Τα ομόλογα αυτά ήταν εγγυημένα για ολόκληρο το έτος μεταβιβάσιμα διαπραγματεύσιμα και με δυνατότητα δωρεάν φύλαξης τους από την ΕΤΒΑ.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: FORFEITING

5.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται διεθνώς αύξηση της προσοχής και δημοσιότητας σχετικά με μια νέα τεχνική χρηματοδότησης που αναφέρεται στο «μεσοπρόθεσμο ελεύθερο διεθνές εμπόριο». Η τεχνική αυτή είναι το **forfeiting**.

Ο όρος forfeiting σημαίνει ότι ο πωλητής (εξαγωγέας) χάνει το δικαίωμα του για μελλοντικές πληρωμές έναντι τωρινής απόδοσης ρευστών. Στην περίπτωση αυτή ο χρηματοδότης παραιτείται του δικαιώματος αναγωγής στον εξαγωγέα σε περίπτωση μη αποπληρωμής. Με τη χρήση της τεχνικής αυτής παρέχεται στον εξαγωγέα πλήρης προστασία έναντι διαφόρων εμπορικών και πολιτικών κινδύνων. Το forfeiting είναι μια πρόσφορη μορφή χρηματοδότησης του εμπορίου που συνεπάγεται την αγορά (προεξόφληση) εμπορικών απαιτήσεων από τον κάτοχο τους πάνω σε μια βάση 100% «χωρίς δικαίωμα αναγωγής» γι' αυτόν. Τέτοιες απαιτήσεις συνήθως είναι τα γραμμάτια ή οι συναλλαγματικές. Οι πωλητές των εμπορικών αυτών απαιτήσεων είναι συνήθως εξαγωγείς που έχουν αποδεχθεί αυτές τις απαιτήσεις για εμπορεύματα ή υπηρεσίες που διέθεσαν σε ξένους αγοραστές. Σε μια συνηθισμένη συναλλαγή forfeiting ο εξαγωγέας λαμβάνει το 15-20% της τιμής του συμβολαίου σε μετρητά αμέσως και το υπόλοιπο οφειλόμενο ποσό κατά το χρόνο της αποστολής των εμπορευμάτων και της απόκτησης των γραμματίων ή των συναλλαγματικών. Το forfeiting, ως νομικό μάρφωμα αλλά και ως μορφή χρηματοδότησης, παρουσιάζει κοινά χαρακτηριστικά με το factoring, ώστε οι δύο έννοιες να συγγέονται. Πρόκειται και στις δύο περιπτώσεις για προεξοφλητική χρηματοδότηση απαιτήσεων προερχόμενων από διεθνείς πωλήσεις και η ευθύνη του εξαγωγέα περιορίζεται κατά την συμφωνία των μερών.

5.2 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ FORFEITING

Η σύμβαση forfeiting συνάπτεται μεταξύ ενός εξαγωγέα και μιας τράπεζας ή εταιρείας factoring. Βάσει της σύμβασης αυτής ο εξαγωγέας πωλεί και εκχωρεί στον forfeiter μια απαίτηση του, η οποία προέρχεται από εξαγωγική δραστηριότητα και κατά κανόνα ενσωματώνεται σε αξιόγραφο, συνήθως συναλλαγματικές ή γραμμάτια εις διαταγή.

Χαρακτηριστικό της σύμβασης *forfeiting* είναι η εκχωρούμενη απαίτηση είναι συνήθως μεσοπρόθεσμη ή μακροπρόθεσμη (από 6 μηνών έως 10 χρόνων) και ο *forfeiter* δεν έχει δικαίωμα αναγωγής κατά του εξαγωγέα στην περίπτωση που δεν ικανοποιηθεί από τον πρωτοφειλέτη.

Για την κάλυψη του κινδύνου αυτού συμφωνείται πριν από την εκχώρηση ότι αξιόγραφα που ενσωματώνουν την εκχωρούμενη απαίτηση θα συνοδεύονται από εγγύηση κάποιας φερέγγυας τράπεζας. Η εγγύηση αυτή της τράπεζας παρέχεται είτε με τη μορφή εγγυητικής είτε με τη μορφή «*per aval*», δηλαδή με επισημείωση της εγγύησης στο αξιόγραφο.

Έτσι το *forfeiting* θα μπορούσε να ορισθεί και ως πώληση αξιόγραφων πλήρως διαπραγματεύσιμων και εγγυημένων από τράπεζα πρώτης τάξης, που ενσωματώνουν απαιτήσεις από διεθνή συναλλαγή προμήθειας κεφαλαιουχικών αγαθών ή παροχής υπηρεσιών, χωρίς ο αγοραστής να έχει δικαίωμα αναγωγής κατά του πωλητή των τίτλων, αν ο πρωτοφειλέτης δεν πληρώνει.

5.3 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

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

Κατά τις δεκαετίες του 1970 και 1980 αναπτύχθηκε στην Ευρώπη από ένα μικρό αριθμό ιταλικών, γερμανικών, ελβετικών και αγγλικών ιδρυμάτων forfeiting, η εμπορία τίτλων με δικαίωμα και χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Εταιρείες όπως η Finanz AG, η Trade Development Bank, η Noreco και άλλες σχημάτισαν μια αγορά χωρίς δικαίωμα αναγωγής συμβάλλοντας σημαντικά στην ανάπτυξη του forfeiting. Ειδικές τράπεζες μαζί με τις παραδοσιακές, ανέπτυξαν ειδικά τμήμα forfeiting συνήθως εντός των εμπορικών τομέων χρηματοδότησης. Τα τμήματα αυτά σε ορισμένες περιπτώσεις αποδείχθηκαν χρήσιμα ανάλογα με το πώς τα διάφορα ιδρύματα αντιμετωπίζουν, προσεγγίζουν και ελέγχουν τους εξής κινδύνους: i) στην πίστωση ii) στο επιτόκιο iii) στην τεκμηρίωση του κινδύνου. Αυτοί οι οποίοι κατά τις δεκαετίες 1980 και 1990 αποδέχθηκαν τα οφέλη του forfeiting για τους παρακάτω λόγους:

1. οι εξαγωγείς συνειδητοποίησαν ότι το forfeiting είναι μια αποτελεσματική εναλλακτική λύση χρηματοδότησης των πωλήσεών τους.
2. οι εισαγωγείς πιστέψουν ότι αποτελεί μια ευνοϊκή μέθοδο χρηματοδότησης των αγορών τους.
3. οι προεξοφλητές και οι δικαιούχοι αισθανθούν ότι η απόδοση του forfeiting δικαιολογεί τους κινδύνους του.
4. οι εγγυήτριες τράπεζες μπορούν εμπορικά να δικαιολογήσουν τον κίνδυνο τους στον εισαγωγέα.
5. οι τρίτοι δεν περιορίσουν ή περιστεύουν τις διεθνείς εμπορικές πράξεις τους.

Παρόλο που παλαιότερα το forfeiting χρησιμοποιήθηκε για τη χρηματοδότηση των εξαγωγών κεφαλαιουχικών αγαθών και για περιόδους 5-7 χρόνων, σήμερα χρησιμοποιείται όλο και περισσότερο και σε καταναλωτικά αγαθά και υπηρεσίες, ώστε κάθε εμπόρευμα και υπηρεσία να μπορεί πλέον να χρηματοδοτείται από έναν forfeiter. Εξ' άλλου σχετικά πρόσφατα παρουσιάστηκαν και περιπτώσεις χρησιμοποίησης forfeiting για μεγαλύτερες χρονικές περιόδους όπως για παράδειγμα η περίπτωση της χρηματοδότησης από τη Foreign Trade Bank της Morgan Grenfell με περίπου 30 εκατομμύρια Δολάρια για 13 χρόνια.

Το forfeiting είναι πιθανό τώρα να χρησιμοποιηθεί, για παράδειγμα για να βρουν κεφάλαια οι Τσέχοι εξαγωγείς μηχανημάτων για να εξάγουν στην Χιλή ή οι Γερμανοί εξαγωγείς για να εξάγουν στην Πολωνία. Εξ' άλλου οι βασικοί παράγοντες παραμένουν δηλαδή οι προμηθευτές, οι έμποροι, οι βιομήχανοι, οι εξαγωγείς και οι εμπορικοί αντιπρόσωποι,

επιθυμώντας να πωλήσουν και να πληρωθούν χωρίς ενδεχόμενες μακροπρόθεσμες νομικές και χρηματοοικονομικές υποχρεώσεις.

Τέλος το 1990 υπολογίστηκε ότι το 0,75% του παγκοσμίου εμπορίου ή περίπου 15 δις Δολάρια χρηματοδοτήθηκαν με τη μορφή *forfeiting*. Σήμερα με εκτιμήσεις το ποσοστό αυτό έχει ανέλθει πάνω από το 1% του παγκόσμιου εμπορίου λόγω της γρήγορης επέκτασης του *forfeiting* στην Νότια Αμερική που αντιπροσωπεύει ήδη ένα μεγάλο ποσοστό των συνολικών δραστηριοτήτων του *forfeiting*.

5.4 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ FORFEITING

Η επιλογή του *forfeiting* στις διεθνείς συναλλαγές οφείλεται σε μια σειρά πλεονεκτημάτων, που η σύμβαση αυτή εξασφαλίζει στους συμβαλλομένους και κυρίως στον εξαγωγέα. Ειδικότερα:

- Χρηματοδότηση: το πρώτο βασικό πλεονέκτημα του *forfeiting* είναι ότι η μεσοπρόθεσμη ή μακροπρόθεσμη απαίτηση του εξαγωγέα από την εξαγωγική δραστηριότητά του πληρώνεται αμέσως αφού βεβαίως αφαιρεθεί ο προεξοφλητικός τόκος. Η απαίτηση που έχει στα χέρια του ο εξαγωγέας και που θα καταστεί ληξιπρόθεσμη σε κάποιο μελλοντικό χρονικό σημείο τρέπεται μέσω του *forfeiting* αμέσως σε χρήματα. Έτσι το *forfeiting* αναδεικνύεται σε τραπεζική εργασία έμμεσης χρηματοδότησης του εξαγωγικού εμπορίου, και μάλιστα χρηματοδότησης με σταθερό επιτόκιο. Το τελευταίο αυτό παρέχει τη δυνατότητα στον εξαγωγέα να υπολογίσει εκ των προτέρων το κόστος της χρηματοδότησης και να το λάβει υπόψη του κατά την κοστολόγηση των προϊόντων ή των υπηρεσιών του.
- Παραίτηση από το δικαίωμα αναγωγής: το δεύτερο στοιχείο που ανάγει το *forfeiting* σε εξαιρετικής σπουδαιότητας μέθοδο χρηματοδότησης του εξαγωγικού εμπορίου είναι η παραίτηση του *forfeiting*, ο οποίος προεξοφλεί τις ενσωματωμένες σε αξιογραφικούς τίτλους απαιτήσεις, από το δικαίωμα αναγωγής κατά του εκχωρητή στην περίπτωση μη πληρωμής των τίτλων από τον πρωτοφειλέτη.

Με άλλα λόγια ο *forfeiting*, εφόσον εγκρίνει τη χρηματοδότηση του εξαγωγέα με και προκειμένου να προστατεύει τα συμφέροντα του από το ενδεχόμενο αφερεγγυότητας του πρωτοφειλέτη, θέτει ως προϋπόθεση για τη διενέργεια της χρηματοδότησης την έκδοση

εγγυητικής επιστολής ή την τριτεγγύηση του πιστωτικού τίτλου από την τράπεζα του εισαγωγέα, εφόσον βεβαίως αυτή εκτιμάται ως επαρκώς φερέγγυα. Η εγγύηση πρέπει να είναι αμετάκλητη.

5.5 Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΟΥ FORFEITING

Η όλη διαδικασία λειτουργεί από την επιχείρηση του forfeiting που αγοράζει εμπορικές απαιτήσεις μελλοντικής λήξης, όπως γραμμάτια, συναλλαγματικές, ανοικτούς λογαριασμούς, από έναν εξαγωγέα που απέκτησε αυτές τις απαιτήσεις, από την επί πιστώσει διάθεση αγαθών και υπηρεσιών στο εξωτερικό. Η αγορά των απαιτήσεων γίνεται με την προεξόφληση τους με ένα σταθερό επιτόκιο που προσφέρεται από τον forfeiter για μια μεσοπρόθεσμη περίοδο (3-5 χρόνια). Κατά την προεξόφληση παρακρατείται προκαταβολικά το προεξόφλημα για όλη τη διάρκεια που θα καλύψει η εμπορική απαίτηση. Βασική ο **forfeiter** παρέχει πλήρη πίστωση που και αναλαμβάνει τους παρακάτω κινδύνους:

- 1) τους πιστωτικούς
- 2) τους πολιτικούς
- 3) της μεταβίβασης του δικαιώματος
- 4) της ανταλλαγής σε ξένο νόμισμα
- 5) του επιτοκίου
- 6) της συγκέντρωσης της ευθύνης

Από τη μεριά του ο εξαγωγέας ευθύνεται μόνο:

- 1) για τη νομιμότητα της πληρωτέας απαίτησης
- 2) για εξασφάλιση της γνησιότητας των εγγράφων που χρησιμοποιούνται στο forfeiting
- 3) για την ικανοποιητική εκτέλεση του εμπορικού συμβολαίου που καταρτίστηκε με τον αγοραστή

Πάντως πριν ο εξαγωγέας προβεί σε αγοραπωλησία με τον εισαγωγέα πρέπει να εξετάσει αν ο forfeiter είναι διατεθειμένος να χρηματοδοτήσει τη συναλλαγή. Ακόμη, από τη στιγμή που έχει υπογράψει ο εξαγωγέας συμβόλαιο με τον forfeiter αναλαμβάνει την υποχρέωση να του παραδώσει τους πιστωτικούς τίτλους σε καθορισμένο χρόνο. Με την πράξη αυτή ο εξαγωγέας κατ' ουσία μετατρέπει την επί πιστώσει πώληση σε πώληση με

μετρητά. Έτσι ο εισαγωγέας αντί να χρωστάει στον προμηθευτή του χρωστάει στον forfeiter. Όμως για να αγοράσει ο forfeiter τις εμπορικές απαιτήσεις θα πρέπει αυτές να συνοδεύονται από μια μορφή τραπεζικής εγγύησης της χώρας του εισαγωγέα (π.χ. εγγυητική επιστολή).

Τα απαραίτητα στοιχεία μιας εγγυητικής επιστολής είναι τα παρακάτω:

- 1) να είναι οριστική και ανέκκλητη
- 2) να είναι πλήρως μεταβιβάσιμη
- 3) να μην εξαρτάται από την εκτέλεση της σχετικής εμπορικής πράξης
- 4) να αναφέρεται σε κάθε μεμονωμένη πληρωμή και ημερομηνία λήξης

Φυσικά για να πραγματοποιηθούν εξαγωγές με τη βοήθεια της τεχνικής του forfeiting θα πρέπει πρώτα να εξεταστούν το κατά πόσο η χώρα του εισαγωγέα μπορεί να επαναχρηματοδοτηθεί χωρίς αναγωγή στον εξαγωγέα, την πιστωτική περίοδο, ποιες τράπεζες είναι αποδεκτές ως εγγυήτριες στη χώρα του εισαγωγέα και ποιο ποσό μπορεί να χρηματοδοτηθεί με τη μέθοδο forfeiting. (Γεωργιάδης Απόστολος, 2000).

5.6. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Η τεχνική του forfeiting παρουσιάζει τα παρακάτω πλεονεκτήματα για τον εξαγωγέα και τον εισαγωγέα.

A. Για τον εξαγωγέα

- Ο forfeiter διαθέτει αμέσως ρευστά καθώς αυτός παραδίδει εμπορεύματα ή παρέχει υπηρεσίες. Η αύξηση της ρευστότητας *εξαγωγέα* ελαττώνει τον τραπεζικό δανεισμό του ή ελευθερώνει χρηματοοικονομικούς πόρους για επενδύσεις ή άλλους σκοπούς.
- Ο forfeiter με τη χρηματοδότηση του *εξαγωγέα* «χωρίς δικαίωμα αναγωγής» αναλαμβάνει ο ίδιος τους κινδύνους της νομισματικής ισοτιμίας, των μεταβολών του επιτοκίου, τους πιστωτικούς και τους πολιτικούς.
- Ο εξαγωγέας δεν χρειάζεται να ξοδέψει χρόνο και χρήμα για τη διαχείριση και τη συγκέντρωση του ξένου κεφαλαίου.
- Οι υπάρχουσες τραπεζικές συμφωνίες ή διευκολύνσεις δεν επηρεάζονται, ούτε περιπλέκονται με ειδικές διατάξεις όσον αφορά τις προεξοφλήσεις, διαπραγματεύσεις κ.λπ. Ακόμη υπερτερεί των κυβερνητικών σχεδίων ασφάλισης

εξαγωγών γιατί δεν υπάρχουν παρακρατήσεις ποσοστών, γραφειοκρατικές διαδικασίες κ.λπ.

- Επειδή η χρηματοδότηση γίνεται με τη χρησιμοποίηση των γραμματίων ή συναλλαγματικών, η όλη τεκμηρίωση είναι απλή και γρήγορη.
- Ο forfeiter μπορεί γρήγορα να αποφασίσει το κατά πόσο ή όχι η χρηματοδότηση είναι προσιτή γιατί είναι σε καθημερινή επαφή με τους ανταγωνιστές και τις τράπεζες σε όλα τα διεθνή κέντρα και διαθέτει μεγάλη εμπειρία.
- Τα επιτόκια προεξόφλησης μπορεί να συμφωνηθούν προκαταβολικά και πριν ο εξαγωγέας καταλήξει στους τελικούς όρους της συμφωνίας του με τον εισαγωγέα. Με τον τρόπο αυτό είναι σε θέση να υπολογίσει, ολικά ή μερικά τα χρηματοοικονομικά κόστη.

B. Για τον εισαγωγέα

- Αποτελεί για αυτόν μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης.
- Παρέχει αυξημένη δανειστική ικανότητα.
- Δεν υφίσταται δημοσιότητα.
- Επιτρέπει τη γρήγορη κατάληξη στη σύναψη εμπορικής συμφωνίας.
- Αποφεύγει διοικητικά και νομικά κόστη που υπάρχουν στις συμφωνίες για πίστωση του εξαγωγέα.
- Αποφεύγει δεσμευτικές δανειστικές συμφωνίες.

5.7. ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΟΥ FORFEITING ΑΠΟ ΤΟ FACTORING

Το forfeiting, ως νομικό μάρφωμα αλλά και ως τεχνική χρηματοδότησης παρουσιάζει πολλά κοινά χαρακτηριστικά με το factoring, ώστε συχνά οι δύο έννοιες να συγχέονται: πρόκειται και στις δύο περιπτώσεις για προεξοφλητική χρηματοδότηση απαιτήσεων προερχόμενων από διεθνείς πωλήσεις, όπου η ευθύνη του εξαγωγέα απέναντι στη χρηματοδότρια εταιρεία περιορίζεται κατά των μερών μόνον στην ύπαρξη της απαίτησης. Πέρα από την ομοιότητα διαπιστώνει όμως κανείς μεταξύ factoring και forfeiting μια σειρά διαφορών, οι σπουδαιότερες από τις οποίες είναι οι εξής:

- Το forfeiting αποτελεί μέσο χρηματοδότησης του εξωτερικού εμπορίου και δεν χρησιμοποιείται στο εσωτερικό εμπόριο. Αντίθετα το factoring χρησιμοποιείται στο εσωτερικό και εξωτερικό εμπόριο.

- Το forfeiting δεν εμφανίζεται ποτέ με μορφή ανάλογη του μη γνήσιου factoring καθώς η παραίτηση του forfeiter από το δικαίωμα αναγωγής κατά του οφειλέτη αποτελεί εννοιολογικό στοιχείο της σύμβασης του forfeiting.
- Ο forfeiter παρέχει κυρίως χρηματοδότηση, ενώ ο factor και δέσμη άλλων υπηρεσιών, όπως εργασίες λογιστικής παρακολούθησης των απαιτήσεων, όχλησης των οφειλετών, στατιστικής, παροχής βοήθειας κατά τον εκτελωνισμό των προϊόντων κλπ.
- Το forfeiting αφορά κατ' αρχήν σε μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες απαιτήσεις (από 6 μηνών έως και 10 χρόνων), ενώ το factoring δεν ενδείκνυται για απαιτήσεις πέραν των 120 ημερών.
- Ενώ το factoring δημιουργεί συνήθως διαρκή ενοχική σχέση μεταξύ πράκτορα και προμηθευτή (σύμβαση-πλαίσιο), στο πλαίσιο της οποίας εκχωρείται σταδιακά το σύνολο των απαιτήσεων του προμηθευτή από την άσκηση της επιχειρηματικής του δραστηριότητας, χαρακτηριστικό γνώρισμα του forfeiting αποτελεί η εκχώρηση ορισμένης απαίτησης από μια συγκεκριμένη σύμβαση.
- Η κατά εξοχήν ειδοποιός διαφορά μεταξύ factoring και forfeiting εντοπίζεται ωστόσο στο εύρος των αναλαμβανομένων κινδύνων και στη φύση των μεταβιβαζόμενων απαιτήσεων. Ο forfeiter, πέρα του κινδύνου αφερεγγυότητας του οφειλέτη-εισαγωγέα (credit risk), αναλαμβάνει να καλύψει και άλλους οικονομικούς και πολιτικούς κινδύνους (political risk, country risk). Στους κινδύνους αυτούς ανήκει π.χ. το ενδεχόμενο μη είσπραξης της απαίτησης λόγω πολέμου, κυβερνητικής αστάθειας, εκτάκτων συναλλαγματικών περιορισμών, νομικής αδυναμίας παροχής του οφειλέτη λόγω απαγορεύσεων επιβαλλομένων από τη νομοθεσία του τόπου εισαγωγής για την προστασία του εθνικού νομίσματος (foreign exchange risk), απαγόρευσης πληρωμών και γενικά για κάθε λόγω «ανωτέρας βίας».
- Ο εξαγωγέας που χρηματοδοτεί τις απαιτήσεις του μέσω του μηχανισμού του factoring, θα χρειαστεί να συμβληθεί επιπλέον με κάποια (κρατική συνήθως) εταιρεία ασφάλισης εξαγωγικών απαιτήσεων. Αντίθετα, στο forfeiting την ανάληψη των κινδύνων αυτών συμφωνούν οι συμβαλλόμενοι με τη ρήτρα «άνευ ευθύνης» (a forfeit). Τη συγκατάθεση του για την ανάληψη των κινδύνων αυτών δίνει ο forfeiter, διότι εδώ η εκχωρούμενη απαίτηση είναι αφενός ενσωματωμένη σε συναλλαγματική ή γραμμάτιο εις διαταγών και αφετέρου συνήθως εγγυημένη

από τράπεζα. Μόνο έτσι μπορεί να εξασφαλισθεί ο forfeiter ότι οι κίνδυνοι που συνοδεύουν την αγορά απαιτήσεων προερχομένων από πώληση αγαθών (και που απορρέουν από τυχόν ενστάσεις του οφειλέτη κ.λπ.) θα αποκλεισθούν.

- Σε αντίθεση με το factoring, το forfeiting χρησιμοποιείται κατά κανόνα για την εξαγωγή κεφαλαιουχικών αγαθών μακράς οικονομικής ζώνης (επενδυτικά αγαθά) και ιδίως μηχανημάτων, βιομηχανικών συγκροτημάτων, ημικατεργασμένων προϊόντων και πρώτων υλών καθώς και για την παροχή ορισμένων μόνο υπηρεσιών, συνεπώς όχι καταναλωτικών αγαθών.
- Η χρηματοδότηση μέσω forfeiting γίνεται στην πράξη μόνο σε ορισμένα νομίσματα (κυρίως Δολάρια ΗΠΑ, Μάρκα Γερμανίας και Φράγκα Ελβετίας, τελευταίως δε και Γιέν Ιαπωνίας).

Ενόψει των παραπάνω διαφορών γίνεται φανερό ότι το forfeiting δεν αποστέλλει εναλλακτική λύση έναντι του factoring, αλλά αναπτύσσεται ακριβώς εκεί όπου η ανάπτυξη του τελευταίου δεν προσφέρεται. (Μητσιόπουλος Γεώργιος, 1999).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Η ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING

6.1. ENNOIA

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

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

6.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

α) Το franchising πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ πριν από τον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο, και η εταιρεία ραπτομηχανών Singer αναφέρεται ως η πρώτη εταιρεία που το εφάρμοσε στο τέλος του 19^{ου} αιώνα προκειμένου να οργανώσει το δίκτυο διανομής των προϊόντων της. Το παράδειγμά της ακολούθησαν οι βιομηχανίες αυτοκινήτων, οι εταιρείες διανομής πετρελαιοειδών και οι βιομηχανίες μύρας. Η μεγάλη όμως ανάπτυξη του franchising συμπίπτει ιστορικά με το τέλος του Β' Παγκοσμίου Πολέμου και οφείλεται στις συνθήκες που επικρατούσαν τότε, δηλαδή στην ανάπτυξη της μαζικής παραγωγής και προσφοράς προϊόντων και υπηρεσιών, σε συνδυασμό με την έλλειψη ορθολογικών δικτύων διανομής και διάθεσης.

Τα πρώτα χρόνια το Franchising περιορίστηκε στα γεωγραφικά όρια των ΗΠΑ, όπου και γνώρισε ταχύτατη και εντυπωσιακή ανάπτυξη και εξέλιξη, βρίσκοντας εφαρμογή σε ένα ευρύ κύκλο δραστηριοτήτων, από τον κλάδο αυτοκινήτων, τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις,

τον κλάδο τροφίμων και εστιατορίων άμεσης εξυπηρέτησης (fast food) μέχρι τις λογιστικές και διαφημιστικές υπηρεσίες.

- Σύμφωνα με τα στοιχεία που γνωστοποιήθηκαν από τον Διεθνή Σύνδεσμο Franchise στις ΗΠΑ, υπολογίζεται ότι: α) Κατά το έτος 2000 οι συνολικές πωλήσεις Franchising θα φθάσουν το ποσό του 1 τρις δολαρίων. β) Κάθε εργάσιμη ημέρα ανοίγει μια νέα επιχείρηση με το σύστημα Franchising ανά 8 λεπτά της ώρας. γ) Απασχολούνται στα δίκτυα Franchising περισσότεροι από 8 εκατομμύρια άνθρωποι., δ) Υπάρχουν περισσότερα από 670.000 καταστήματα που λειτουργούν με Franchising. ε) Το 94% των ιδιοκτητών Franchising δηλώνουν ότι θα ξαναεπιχειρούσαν να αναπτύξουν επιχειρηματική δραστηριότητα μέσω του θεσμού αυτού. στ) Το έτος 2000 το ποσοστό του Λιανικού Εμπορίου που θα διενεργείται με το σύστημα Franchising θα υπερβεί το 75% (ενδιαφέροντα στατιστικά στοιχεία βλ. και στον Κωστάκη, franchising, σελίδα 51).

β) Στην Ευρώπη ο οικονομικός θεσμός του Franchising αντιμετώπιστηκε αρχικά με επιφυλακτικότητα και ο ρυθμός ανάπτυξης του ήταν συγκροτημένος. Τη δεκαετία όμως του 1980 ο επιχειρηματικός κόσμος, θορυβημένος από την εισβολή στον ευρωπαϊκό χώρο των αμερικανικών βιομηχανικών-εμπορικών κολοσσών και συνειδητοποιώντας τις δυνατότητες του Franchising, εκδήλωσε αυξημένο ενδιαφέρον για το σύγχρονο αυτό σύστημα εμπορικής συνεργασίας.

Τα περιθώρια ανάπτυξης του Franchising στην Ευρώπη είναι ακόμη πολύ μεγάλα, αφού ο κύκλος εργασιών των δικτύων αντιστοιχεί στο 58% του συνόλου των λιανικών πωλήσεων, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στις ΗΠΑ είναι πάνω από 40%. Οι ειδικοί συγκλίνουν στην εκτίμηση ότι ο θεσμός αυτός θα αποτελέσει τη δεσπόζουσα μορφή εμπορικής συνεργασίας κατά τον 21^ο αιώνα. Είναι ενδεικτικό ότι η δεκαετία του 1990 χαρακτηρίστηκε από πολλούς ως δεκαετία του Franchising.

- Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία, τον Δεκέμβριο του 1998 στις Χώρες της Ε.Ε. δραστηριοποιούνται περισσότερα από 3.500 συστήματα Franchising, εκ των οποίων 300 δραστηριοποιούνται σε δύο Χώρες, ενώ 60 προέρχονται από τις ΗΠΑ. Τα συστήματα αυτά αριθμούν περισσότερους από 150.000 λήπτες και απασχολούν πάνω από 1.600.00 εργαζομένους (Editorial του περιοδικού Franchise success, τεύχος 1, σελ. 3).

γ) Στην Ελλάδα το franchising άρχισε να διεισδύει τα τελευταία χρόνια. Ξεκίνησε το 1976 με την εταιρεία Goody's και η ανάπτυξή του, ιδιαίτερα από το 1993 και μετά, υπήρξε ραγδαία. Λόγω του βαθμού τεχνικής και οικονομικής ανάπτυξης, η Ελλάδα ήταν αρχικά χώρα κυρίως δικαιοδόχων. Ήδη όμως έχει καταστεί εμφανής η τάση ενός συνεχώς αυξανόμενου αριθμού ελληνικών επιχειρήσεων του κέντρου για γρήγορη ανάπτυξη, επέκταση και διάδοσή τους στην περιφέρεια. Ήδη οι εταιρείες που προωθούν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους μέσω Franchising ανέρχονται περίπου σε 200 με περισσότερους από 1.800 λήπτες.

- Στο πλαίσιο της διεθνώς παρατηρούμενης τάσης για στροφή στον ιδιωτικό τομέα, φιλελευθεροποίηση της αγοράς και μείωση του κρατισμού, το Franchising φαίνεται να έχει όλες τις προϋποθέσεις για εντυπωσιακή ανάπτυξη και στη χώρα μας. Φαίνεται ακόμη ότι ο θεσμός αυτός αποτελεί πρακτικά τον μοναδικό τρόπο για να μπορέσει μια ελληνική επιχείρηση να ξεφύγει από τα στενά ελληνικά όρια και να προωθήσει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της στο ευρύ κοινό στα Βαλκάνια και στην υπόλοιπη Ευρώπη, κατακτώντας την τεράστια αγορά των χωρών αυτών.

6.3 ΜΟΡΦΕΣ FRANCHISING

6.3.α. Ανάλογα με το αντικείμενο του Franchising διακρίνουμε τις ακόλουθες μορφές ή κατηγορίες: Franchising διανομής, Franchising υπηρεσιών, Franchising παραγωγής ή Βιομηχανικό και μεικτό Franchising.

α) Franchising διανομής: Στο Franchising διανομής, την πιο συνηθισμένη μορφή Franchising, ο δικαιούχος ή λήπτης πωλεί σε τελικούς καταναλωτές, δηλαδή λιανικά, ένα ή περισσότερα προϊόντα ορισμένης κατηγορίας (π.χ. ενδύματα) μέσα σε κατάσταση που φέρει το διακριτικό γνώρισμα του δικαιοπαρόχου. Στην περίπτωση αυτή ο δικαιοπάροχος ή δότης είναι παραγωγός ή μεγαλέμπορος, ο οποίος με την εν λόγω συνεργασία αποβλέπει στην ίδρυση ενός εκτεταμένου δικτύου διανομής του προϊόντος που παράγει ή εμπορεύεται.

- Στη Χώρα μας οι γνωστότερες περιπτώσεις franchising διανομής είναι εκείνες των επιχειρήσεων Goody's, Mc Donald's, Wendy's, Hambo, Pizza Hut, παγωτά Δωδώνη, σοκολάτες Leonidas (τρόφιμα και εστιατόρια ταχείας εξυπηρέτησης), Neoset (έπιπλα), Quick-photo (φωτογραφικά είδη), Computerland, Futurekids

(ηλεκτρονικοί υπολογιστές), Benetton, Stefanel, Sisley, Alouette (ενδύματα), Yves Rocher (Καλλυντικά), Nataly's (παιδικά είδη), Pronuptia (είδη γάμου), Γερμανός (μπαταρίες), Omnishop (είδη οικιακής χρήσης) κ.α.

β) Franchising υπηρεσιών: Στο Franchising υπηρεσιών ο δικαιοδόχος, χρησιμοποιώντας το διακριτικό γνώρισμα ή ακόμη και το σήμα του δικαιοπαρόχου, παρέχει υπηρεσίες σε τελικούς χρήστες σύμφωνα με τις οδηγίες που παίρνει από αυτόν. Οι κύριοι τομείς εφαρμογής του Franchising υπηρεσιών είναι τα ξενοδοχεία υψηλού επιπέδου (Hilton, Sheraton, Novotel, Holiday Inn), οι επιχειρήσεις ενοικίασης ή επισκευής αυτοκινήτων (Hertz, Avis, Budget κ.α.), τα γραφεία συννοικεσιών, καθαριστήρια, ταξιδιωτικά γραφεία εγκαταστάσεων, οργάνωσης υποδοχών και δεξιώσεων κ.α. Επίσης πρόσφατα το Franchising έχει διεισδύσει και στον χώρο της εκπαίδευσης (φροντιστήρια ξένων γλωσσών αλλά και αλλοδαπά ιδρύματα τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, τα οποία συνδέονται με συμβάσεις Franchising με διάφορα Εργαστήρια Ελευθέρων Σπουδών στην ημεδαπή)...

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

- Ο λόγος για τον οποίο συνήθως προτιμάται το Franchising παραγωγής είναι ότι ο δικαιοπάροχος επιδιώκει να αποφύγει όσο είναι το δυνατόν τη μεταφορά των προϊόντων του στον τόπο της τελικής διάθεσης για λόγους είτε οικονομικούς (π.χ. έξοδα μεταφοράς) είτε σχετικούς με τη φύση του προϊόντος (π.χ. κίνδυνος αλλοίωσης).

δ) Μεικτό Franchising: Γίνεται λόγος για μεικτό Franchising, όταν η σχετική συμφωνία περιέχει στοιχεία Franchising διανομής και Franchising υπηρεσιών, δηλαδή συνδυάζει

πώληση προϊόντων με παροχή σχετικών υπηρεσιών. Ως παραδείγματα αυτής της μορφής Franchising μπορούν να αναφερθούν η πώληση αυτοκινήτων που συνδυάζεται με συντήρηση και επισκευή τους, η πώληση καλλυντικών που συνδυάζεται με παροχή υπηρεσιών αισθητικού, η διδασκαλία ξένων γλωσσών που συνδυάζεται με πώληση βιβλίων και οπτικοακουστικών μέσων, ο καθαρισμός χώρων και εγκαταστάσεων που συνδυάζεται με πώληση υλικών καθαρισμού κλπ.

- Είναι αυτονόητο ότι μπορούν να εμφανισθούν και μεικτές μορφές που περιέχουν στοιχεία όλων των κατηγοριών Franchising, δηλαδή διανομής, υπηρεσιών και παραγωγής. Τέτοιες είναι συνήθως οι συμβάσεις Franchising που σχετίζονται με τον τομέα της γαστρονομίας.

6.3.β. FRANCHISING ΥΠΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ FRANCHISING ΙΣΟΤΙΜΙΑΣ

Με κριτήρια τον τρόπο ενσωμάτωσης των δικαιοδόχων στο σύστημα και τον βαθμό εξάρτησής τους από τον δικαιοπάροχο διακρίνονται δύο βασικοί τύποι Franchising: το Franchising υπαγωγής (Subordinations- Franchising) και το Franchising ισοτιμίας ή ισοτίμης συνεργασίας (Partnerschafts- Franchising).

- Η διάκριση αυτή, η οποία οφείλεται στον Γερμανό καθηγητή Martinek, (Martinek, franchising, σελ. 159) έχει ήδη καθιερωθεί στην επιστήμη και θεωρείται επιτυχής, αφενός γιατί βοηθάει στη συστηματική διάκριση των διάφορων μορφών Franchising και αφετέρου γιατί διευκολύνει τη διερεύνηση της νομικής φύσης της σύμβασης δικαιόχρησης.

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

Σ' αυτόν τον τύπο του Franchising, που φαίνεται να είναι ο πιο διαδεδομένος στην πράξη, η μόνη σχέση που υπάρχει είναι αυτή ανάμεσα στον δότη και καθέναν από τους λήπτες. Οι τελευταίοι συνδέονται μόνο απευθείας με τον δότη χωρίς να έχουν οποιαδήποτε επιχειρηματική σχέση μεταξύ τους. Η ανάπτυξη κάποιας μορφής συνεργασίας μεταξύ των δικαιοδόχων του ίδιου συστήματος δεν ευνοείται από τον δικαιοπάροχο, προφανώς γιατί θα μπορούσε να ενισχύσει τη θέση τους απέναντί του. (Martinek, Franchising, σελ. 159).

Έτσι, δημιουργείται μια ακτινωτή σχέση με κεντρικό σημείο αναφοράς και εκπόρευσης όλων των σχετικών εξουσιών τον δικαιοπάροχο, χωρίς καμία σύνδεση των δικαιοδόχων μεταξύ τους.

β) Franchising ισοτιμίας: Στο Franchising ισοτιμίας ή ισότιμης συνεργασίας, αντιθέτως, δεν υπάρχει η κυριαρχική και δεσπόζουσα θέση του δικαιοπαρόχου αλλά μια συνεταιρική-συμμετοχική συνεργασία στη βάση της ισοτιμίας τόσο μεταξύ δικαιοπαρόχου και δικαιοδόχων όσο και των δικαιοδόχων μεταξύ τους. Βασικό Χαρακτηριστικό του τύπου αυτού Franchising είναι η αλληλοβοήθεια, η συνεργασία, η συναδελφικότητα και η αλληλεγγύη μεταξύ των δικαιοδόχων και του δικαιοπαρόχου με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων και την επιτυχία του συστήματος ως συνόλου. Στη θέση των οδηγιών και εντολών του δικαιοπαρόχου προς τους δικαιοδόχους, που χαρακτηρίζουν το Franchising υπαγωγής, υπεισέρχεται εδώ η συμμετοχή των δικαιοδόχων στη λήψη των αποφάσεων και η εναρμόνιση των ενεργειών για την επίτευξη των στόχων του συστήματος, (Martinek, Franchising, 1991).

6.4. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISING

1. Η σύμβαση-πλαίσιο

Όπως προκύπτει ήδη από την οικονομική λειτουργία του Franchising ως σχέσης διαρκούς συνεργασίας, η σύμβαση Franchising αποτελεί σύμβαση-πλαίσιο. Στη σύμβαση αυτή προσδιορίζονται οι υποχρεώσεις των μερών, οι οποίες είναι αναγκαίες για την επίτευξη του οικονομικού σκοπού του Franchising, όπως η παροχή στον λήπτη δικαιώματος χρήσης της τεχνογνωσίας, η υποχρέωση του λήπτη να σέβεται τις οργανωτικές αρχές του συστήματος κ.λπ. Η εκπλήρωση των υποχρεώσεων που προβλέπονται στη σύμβαση Franchising προϋποθέτει πολλές φορές τη σύναψη ειδικότερων (εκτελεστικών) συμβάσεων. Τόσο η αναγκαιότητα κατάρτισης όσο και το ακριβές περιεχόμενο των συμβάσεων αυτών μπορούν να καθορισθούν μόνο με βάση τις συγκεκριμένες ανάγκες που προκύπτουν κατά την εξέλιξη της συνεργασίας του Franchising. Για παράδειγμα, αν πρόκειται για Franchising διανομής προϊόντος, το οποίο παράγει ή εμπορεύεται ο δότης, η

εκπλήρωση της προβλεπόμενης στη σύμβαση Franchising υποχρέωσής του, να προμηθεύει τον λήπτη με το προϊόν του συστήματος σε τακτικά χρονικά διαστήματα, ή μετά από σχετική πρόσκληση παραγγελία, προϋποθέτει κάθε φορά τη σύναψη αντίστοιχων συμβάσεων αγοραπωλησίας. Αν ο δότης έχει αναλάβει με τη σύμβαση Franchising π.χ. να εκπαιδεύει τον λήπτη ή το προσωπικό του σύμφωνα με τις ανάγκες και τις εξελίξεις της τεχνολογίας, τότε και η εκπλήρωση της υποχρέωσης αυτής προϋποθέτει κάθε φορά τη σύναψη ιδιαίτερης σύμβασης εκπαίδευσης. Κατά συνέπεια οι υποχρεώσεις των συμβαλλομένων από τη σύμβαση Franchising αυτή καθαυτή δεν πρέπει να συγχέονται με τις υποχρεώσεις που απορρέουν από τις επιμέρους συμβάσεις, οι οποίες συνάπτονται με σκοπό την πραγμάτωση της συνεργασίας Franchising σε επιμέρους τομείς (Γεωργιάδης-Σταθόπουλος, 1995).

2. Η υποχρέωση πίστης στη σύμβαση Franchising

Εξαιτίας της μορφής της σύμβασης Franchising ως μακροχρόνιας συνεργασίας, είναι εδώ ιδιαίτερα αυξημένη η απορρέουσα από την ΑΚ288 και για τα δύο μέρη υποχρέωση πίστης. Άλλωστε, όπως δέχεται και το ΔΕΚ στην απόφαση Pronuptia, στην επιτυχία του Franchising πολύ σημαντικό ρόλο παίζει η προσωπικότητα των συμβαλλομένων, η προσωπική τους συμβολή και δραστηριοποίηση. Η υποχρέωση πίστης είναι όμοια με εκείνη που απαντάται στις εταιρικές σχέσεις με έντονο προσωπικό χαρακτήρα.

Η αυξημένη υποχρέωση πίστης δεν βαρύνει πάντως ισομερώς τους αντισυμβαλλομένους. Αφορά κυρίως τον λήπτη και τη διαμεσολαβητική του υπηρεσία. Ειδικότερες εκφάνσεις της υποχρέωσης πίστης αποτελούν (Martinek, Franchising. 1994):

Από πλευράς λήπτη, η υποχρέωση να προγραμματίζει και να πραγματοποιεί τη διαμεσολαβητική του υπηρεσία προς τον σκοπό της προώθησης των συμφερόντων του δότη αλλά και να ακολουθεί τις οδηγίες και εντολές του τελευταίου, ακόμα και εις βάρος των δικών του συμφερόντων, προς αύξηση του κέρδους περαιτέρω η υποχρέωση παράλειψης πράξεων ανταγωνισμού, η υποχρέωση τήρησης των επαγγελματικών απορρήτων του δότη και η υποχρέωσή του να παρέχει σ' αυτόν κάθε σχετική με τη λειτουργία του συστήματος πληροφορία. Από πλευράς δότη, η υποχρέωση πίστης εξειδικεύεται κυρίως στην υποχρέωση του να εντάξει την επιχείρηση του λήπτη στο σύστημα και να την υποστηρίξει, συνυπολογίζοντας και λαμβάνοντας υπόψη στον προγραμματισμό του συστήματος και τα συμφέροντα του αντισυμβαλλομένου του, τα οποία είναι άμεσα εξαρτημένα. Χρονικά η υποχρέωση πίστης δεν περιορίζεται στον χρόνο

συνεργασίας που προβλέπει η σύμβαση αλλά καλύπτει τόσο την προσυμβατική όσο και – όπως θα δούμε παρακάτω- τη μετασυμβατική περίοδο.

3. Οι κύριες υποχρεώσεις του δότη

Η συμβολή του δότη στη συνεργασία του Franchising περιλαμβάνει τις ακόλουθες υποχρεώσεις (Σουφλερός Ηλίας, 1999):

- α) Την παραχώρηση στον λήπτη της χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» Franchising (δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας, τεχνογνωσία), του οποίου το περιεχόμενο προσδιορίζεται επακριβώς στο κύριο μέρος της σύμβασης-πλαισίου.
- β) Την ένταξη του λήπτη στο σύστημα με την παροχή σ' αυτόν κυρίως της απαιτούμενης τεχνικής και οργανωτικής υποδομής και της ανάλογης εκπαίδευσής του.
- γ) Τον εφοδιασμό του με πρώτες ύλες, με ημιέτοιμα ή έτοιμα εμπορεύματα, ιδίως όταν τα προϊόντα του συστήματος παράγονται από τον ίδιο τον δότη.
- δ) Τη συνεχή υποστήριξη του λήπτη, όσο θα διαρκεί η σύμβαση. Η υποστήριξη αυτή μπορεί να περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, τη διαρκή παροχή συμβουλών σε οργανωτικά, τεχνικά, χρηματοδοτικά ή άλλα θέματα, την ανάληψη από τον δότη της υποχρέωσης διαφήμισης του ή των προϊόντων του συστήματος, της συντήρησης των μηχανημάτων και του εξοπλισμού του καταστήματος του λήπτη.
- ε) Τον προσδιορισμό της γεωγραφικής περιοχής, μέσα στην οποία ο λήπτης θα διενεργεί τις πωλήσεις με το δικό του όνομα και για δικό του λογαριασμό.

Όλες αυτές οι επιμέρους υποχρεώσεις, παρά την αυτοτέλειά τους, δεν αποτελούν παρά εκδηλώσεις της γενικότερης υποχρέωσης του δότη, να μεριμνήσει για την οργανωτική και τεχνολογική ένταξη του λήπτη στο υπάρχον σύστημα διανομής. Στον σκοπό αυτό αποβλέπουν η παραχώρηση της χρήσης και εκμετάλλευσης της οργανωτικής τεχνογνωσίας και των δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας που την πλαισιώνουν, η συνεχής υποστήριξη, εποπτεία, σχετική εκπαίδευση του λήπτη και του προσωπικού του και τέλος η παροχή των κατάλληλων τεχνικών και μηχανικών μέσων για τον εξοπλισμό του καταστήματός του. Η ιεράρχηση των υποχρεώσεων αυτών, με κριτήριο τη σημασία που έχουν για την επίτευξη του οικονομικού σκοπού του franchising, δεν φαίνεται σκόπιμη γιατί ενέχει τον κίνδυνο ταύτισης του franchising με έναν επιμέρους τομέα. Ο κίνδυνος αυτός διαγράφεται κυρίως όσον αφορά στην παροχή άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» franchising, που έχει κατά κανόνα καθοριστική σημασία για την οικονομική λειτουργία της σύμβασης. Εντούτοις η παραχώρηση δικαιωμάτων χρήσης και εκμετάλλευσης, όσο αναγκαία και αν είναι, δεν είναι δυνατό να ταυτισθεί με το

franchising, το οποίο αποτελεί μορφή συνεργασίας με πολύ ευρύ περιεχόμενο, έτσι ώστε ο περιορισμός του στην παραχώρηση δικαιωμάτων χρήσης και εκμετάλλευσης θα ήταν τουλάχιστον αυθαίρετος. Αντίθετα, η υπαγωγή των επιμέρους υποχρεώσεων και λειτουργιών του Franchising στη γενικότερη υποχρέωση του δότη και την ένταξη του λήπτη στο σύστημα και τη διαρκή υποστήριξή του έχει το πλεονέκτημα ότι καλύπτει όλο το φάσμα της ενοχικής σχέσης που δημιουργείται με το Franchising. Η εν λόγω υποχρέωση του δότη αποτελεί κύρια συμβατική υποχρέωση.

4. Οι κύριες υποχρεώσεις του λήπτη

Ο λήπτης πωλεί τα προϊόντα του συστήματος στο δικό του όνομα, για δικό του λογαριασμό και με δικό του κίνδυνο. Η συμβολή του στη συνεργασία franchising περιλαμβάνει συνήθως τις ακόλουθες υποχρεώσεις (Κωστάκης Δημήτριος, 2002):

- α) Την καταβολή ενός εφάπαξ ποσού (entry fee) για την, από μέρους του δότη, παραχώρηση της χρήσης και εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας και δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας.
- β) Την περιοδική καταβολή στον δότη ορισμένου ποσοστού από τις εισπράξεις των πωλήσεων μετά την αφαίρεση των φόρων ή, σπανιότερα, ενός ορισμένου ποσοστού συμμετοχής στα κέρδη από τις πωλήσεις.
- γ) Την ενεργό προώθηση των πωλήσεων με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής εργασίας και των άλλων μέσων, που έχει στη διάθεσή του ο λήπτης.
- δ) Τη συμμόρφωση στις οργανωτικές αρχές του συστήματος και ιδίως τον σεβασμό της αρχής της ομοιομορφίας, σύμφωνα με την οποία η σύνθεση, η παρασκευή, τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα και γενικά η εικόνα (image) των προϊόντων του συστήματος πρέπει να είναι πάντα ενιαία, ανεξάρτητα από τον τόπο ή την αγορά, στην οποία γίνεται η διάθεσή τους.

Η εφάπαξ και η περιοδική καταβολή «τμήματος» αποτελεί την κύρια υποχρέωση του λήπτη, η οποία βρίσκεται σε σχέση αλληλεξάρτησης με την υποχρέωση του δότη για ένταξη στο σύστημα και διαρκή παροχή υποστήριξης. Η κρατούσα άποψη συγκαταλέγει στις κύριες υποχρεώσεις του λήπτη και την υποχρέωσή του για ενεργό υποστήριξη και προώθηση των πωλήσεων με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής του εργασίας. Η άποψη αυτή βρίσκει προφανώς έρεισμα στην αντίστοιχη υποχρέωση του δότη, να εντάξει τη λήπτρια επιχείρηση στο υπάρχον διανεμητικό σύστημα και να της παρέχει συνεχή αρωγή και υποστήριξη. Εφόσον λοιπόν με τον τρόπο αυτό ο δότης συμβάλλει ενεργά στην επιτυχία της συνεργασίας, φαίνεται λογικό να απαιτηθεί και από

τον λήπτη να ενεργοποιεί τις δυνάμεις του κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο για την προώθηση των πωλήσεων.

6.5. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ FRANCHISING

Με σκοπό την αποτελεσματική και στιβαρή ανάπτυξη μέσω franchise, η Franchise Business Services, έχει υιοθετήσει και συγκεκριμένη Μεθοδολογία Ανάπτυξης, η οποία περιλαμβάνει δέκα (10) φάσεις: (Πλάτων Μαρικούρτης, Ευάγγελος Κανελλόπουλος (FB 1998)).

1. Έρευνα Αγοράς

Η έρευνα αγοράς είναι η πιο συνηθισμένη μέθοδος για τον καθορισμό των αναγκών και των απαιτήσεων του πελάτη. Η συλλογή πληροφοριών από την αγορά γίνεται συνήθως μέσω προσωπικών συνεντεύξεων ή δημοσκοπήσεων. Ο franchisor οφείλει να σχεδιάσει και να εισάγει διαδικασίες για τον προγραμματισμό και υλοποίηση δραστηριοτήτων συγκέντρωσης και ανάλυσης πληροφοριών από την αγορά.

Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στην ανάλυση του ανταγωνισμού, στις προσδοκίες του πελάτη, στις αλλαγές των συνηθειών και προτιμήσεων του, στις οδηγίες εθνικών και διεθνών οργανισμών για θέματα σχετικά με ασφάλεια, υγεία, περιβάλλον, στις εξελίξεις της τεχνολογίας, κλπ.

2. Επιχειρηματικό πλάνο

Πριν αρχίσει η ανάπτυξη της αλυσίδας θα πρέπει να αναλυθεί και να καταρτιστεί λεπτομερές Επιχειρηματικό Πλάνο, το οποίο θα προγραμματίζει και θα τεκμηριώνει τα περιθώρια κέρδους και τον όγκο των πωλήσεων που θα εξασφαλίζει την βιωσιμότητα των franchisees, τον χρόνο αποπληρωμής της επένδυσης (payback period), το πλήθος των καταστημάτων ανά μελλοντική χρονική περίοδο και την γεωγραφική τους διασπορά και θέση, τους βασικούς όρους της σύμβασης δικαιοχρησίας (π.χ. τέλη εισόδου, royalties, κλπ.), τις εκτιμώμενες χρηματοροές, το «νεκρό σημείο» της αλυσίδας, κ.λπ.

Σημαντική απόφαση αποτελεί το κρίσιμο πλήθος των ιδιόκτητων καταστημάτων τα οποία πρέπει να προϋπάρχουν της ανάπτυξης με franchise, ώστε να διασφαλιστεί, τόσο η προσέλκυση υποψηφίων επενδυτών, όσο και η επιτυχία της αλυσίδας.

Στη συνέχεια, το Επιχειρηματικό Πλάνο οφείλει να λαμβάνει υπόψη του της ιδιαιτερότητες των μελών-franchises της αλυσίδας και να αναθεωρείται ανά τακτά χρονικά διαστήματα.

Το Επιχειρηματικό Πλάνο οφείλει να παρουσιάζεται σε όλα τα μέλη της αλυσίδας. Η σχέση των franchisees με τις τράπεζες ή άλλους οργανισμούς για την χρηματοδότησή τους δεν είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη. Μόνο το 20% έχει κάνει σχετική συμφωνία με κάποια τράπεζα.

Η αρχική μελέτη για το franchise, η οποία αφορά το Πλάνο Ανάπτυξης, τον σχεδιασμό του Συστήματος Λειτουργίας, κ.λπ. έχει επιδοτηθεί από 40% έως 70% από προγράμματα όπως το RETEX, ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ ΜΜΕ, κ.λπ. Επιπροσθέτως, η δημιουργία των νέων επιχειρήσεων των franchisees επιδοτείται από τον ΕΟΜΜΕΧ, το ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ, κ.λπ.

3. Προσδιορισμός οράματος (Concept)

Ο franchisor οφείλει να ορίσει και να τεκμηριώσει το Όραμα και τους Στρατηγικούς Στόχους της αλυσίδας. Ο Franchisor θα πρέπει να αποδεικνύει την δέσμευσή του ως προς το Όραμα της, να βεβαιώνει ότι το Όραμα και οι Στρατηγικοί Στόχοι της αλυσίδας, έχουν γίνει κατανοητοί, έχουν εφαρμοσθεί και διατηρούνται σε όλα τα επίπεδα της αλυσίδας.

Κατά τον καθορισμό του Οράματος θα πρέπει να ληφθούν υπόψη οι ανάγκες και οι προσδοκίες των καταναλωτών, η εικόνα και φήμη της αλυσίδας, η απόδοση της λειτουργίας της, η αξιοπιστία του ονόματος και των προϊόντων που διαθέτει, ο ρόλος του κάθε καταστήματος της αλυσίδας στην υλοποίηση του, κ.λπ.

Μόνο με την παραπάνω προσπάθεια θα είναι δυνατή η κατανόηση, πραγμάτωση και συντήρηση του Οράματος.

Ο franchisor οφείλει να αναλύσει προσεκτικά και να προσδιορίσει το concept της αλυσίδας, αναφορικά με το product mix των προϊόντων και υπηρεσιών, τα χαρακτηριστικά της θέσης και του μεγέθους των καταστημάτων, την εσωτερική και την εξωτερική τους διακόσμηση, κ.ο.κ.

Ο franchisor οφείλει να παρακολουθεί την ανταγωνιστικότητα και την αποδοχή του concept, λαμβάνοντας και αναλύοντας στοιχεία τόσο από την αγορά, όσο και από τα μέλη της αλυσίδας, με στόχο την συνεχή βελτίωση του. Απαραίτητη είναι η κατοχύρωση της επωνυμίας και των σημάτων.

4. Πιλοτικό Κατάστημα

Ιδιαίτερη σημασία πρέπει να δίδεται στον σχεδιασμό και στη λειτουργία του Πιλοτικού Καταστήματος. Το Πιλοτικό Κατάστημα δίνει την δυνατότητα να επαληθευτούν και να

βελτιωθούν τόσο οι διαδικασίες λειτουργίας, όσο και το concept της αλυσίδας, πριν από την ανάπτυξη και την επέκταση της.

Στη συνέχεια, αποτελεί το κέντρο εκπαίδευσης, ενισχύει τη φήμη της αλυσίδας και μετασχηματίζεται σε πόλο έλξης υποψηφίων επενδυτών.

5. Σύμβαση Δικαιοχρησίας

Η σύμβαση δικαιοχρησίας τυποποιείται από τον franchisor και πρέπει να καθορίζει κατά ελάχιστο:

- τη διάρκεια συμβολαίου (συνήθως μέχρι πέντε έτη)
- την ύπαρξη και μέγεθος των entry fees
- την ύπαρξη και ποσοστό των royalties (σταθερά, επί των ακαθάριστων πωλήσεων, αγορών, σε συνδυασμό)
- τον τρόπο και συμβολή στη διαφήμιση της αλυσίδας από τα δύο αντισυμβαλλόμενα μέρη
- την παροχή υποστήριξης από τον franchisor (εκπαίδευση, εγχειρίδια λειτουργίας, κ.λπ.)
- τους όρους γεωγραφικής αποκλειστικότητας
- την εξασφάλιση απορρήτου
- τις συνθήκες και τρόποι λύσης της σύμβασης
- τη συμμόρφωση με την οδηγία της Ε.Κ. περί ανταγωνισμού
- τις λοιπές υποχρεώσεις franchisor και franchisee.

6. Σύστημα Franchise

Θα πρέπει να καθορισθούν οι υπευθυνότητες, οι δικαιοδοσίες και οι αμοιβαίες σχέσεις όλου του προσωπικού, τόσο του franchisor, όσο και των franchisees, που διοικεί, εκτελεί και επαληθεύει κάθε εργασία που επηρεάζει την λειτουργία της αλυσίδας.

Ο franchisor οφείλει να προσδιορίζει τις απαιτήσεις για επαλήθευση εντός της αλυσίδας, να παρέχει ικανοποιητικά μέσα και να αναθέτει σε εκπαιδευμένο προσωπικό τις δραστηριότητες της επαλήθευσης.

Οι δραστηριότητες της επαλήθευσης θα πρέπει να περιλαμβάνουν επιθεώρηση, έλεγχο και συνεχή παρακολούθηση όλων των διαδικασιών λειτουργίας της αλυσίδας, με απώτερο σκοπό την διασφάλιση τόσο των παρεχομένων υπηρεσιών και προϊόντων, όσο και του

τρόπου που αυτά παρέχονται. Όλα τα σημεία πώλησης οφείλουν να μεταδίδουν προς τον καταναλωτή ενιαία εικόνα τόσο στον τρόπο εξυπηρέτησης, όσο και στην οπτική εικόνα. Για το λόγο αυτό, ο franchisor οφείλει να σχεδιάσει και να τυποποιήσει τα αρχιτεκτονικά σχέδια, την εσωτερική διακόσμηση και την διαρρύθμιση των καταστημάτων της αλυσίδας. Στόχος είναι η ενιαία και ισχυρή εικόνα της αλυσίδας και η εκμετάλλευση οικονομικών κλίμακος.

Η διασφάλιση της ενιαίας εικόνας και η ανανέωση και βελτίωση του εσωτερικού και εξωτερικού διακόσμου των καταστημάτων οφείλει να ελέγχεται και να τεκμηριώνεται.

Ο franchisor οφείλει να αναλαμβάνει τις κεντρικές συμφωνίες για τις προμήθειες, τόσο των βασικών προϊόντων, όσο και των αναλωσίμων. Στις συμφωνίες αυτές οφείλει να επιτυγχάνει σημαντικά μειωμένες τιμές αγοράς, λόγω του υφιστάμενου και μελλοντικού μεγέθους της αλυσίδας.

Ο κάθε franchisee οφείλει να διασφαλίζει ότι τα αγοραζόμενα προϊόντα συμμορφώνονται με τις καθορισμένες απαιτήσεις. Ο Franchisor θα πρέπει να επιλέγει τους προμηθευτές της αλυσίδας βάση των δυνατοτήτων τους για ικανοποίηση των συμβολαίων, συμπεριλαμβανομένων των απαιτήσεων για ποιότητα. Ο franchisor οφείλει να καθιερώσει αρχεία προμηθευτών που έχουν γίνει αποδεκτοί.

Η επιλογή προμηθευτών καθώς και ο τύπος και η έκταση του ελέγχου που εξασκεί η αλυσίδα θα πρέπει να εξαρτάται από το τύπο του προϊόντος και όπου χρειάζεται, από αρχεία του προμηθευτή που αποδεικνύουν ότι στο παρελθόν είχε την αντίστοιχη δυνατότητα και επιδόσεις.

Τα έγγραφα των προμηθειών θα πρέπει να περιέχουν στοιχεία τα οποία να περιγράφουν με σαφήνεια το παραγγελθέν προϊόν.

Η Πρόβλεψη Πωλήσεων και η Διαχείριση Αποθεμάτων, θα πρέπει να ακολουθεί τις σύγχρονες τάσεις των logistics και να αξιολογούνται συνέχεια τα εναλλακτικά σενάρια, όπως ύπαρξη κεντρικής αποθήκης ανά γεωγραφικές ζώνες, κοινή χρήση συστήματος διανομής, συμφωνία και συνεργασία με third party logistics, αλληλοσυμπλήρωση των αναγκών των καταστημάτων, κ.λπ.

Στόχος είναι το χαμηλότερο δυνατό μέσο απόθεμα στο σύνολο της αλυσίδας και το μεγαλύτερο δυνατό επίπεδο εξυπηρέτησης των πελατών. Για το λόγο αυτό ο franchisor οφείλει να προσδιορίσει και να τεκμηριώσει το κατάλληλο Distribution Plan, του οποίου οι ενέργειες θα σχετίζονται τόσο με την γεωγραφική, όσο και με την ποσοτική ανάπτυξη της αλυσίδας.

7. Μάρκετινγκ σε υποψήφιους επενδυτές

Ο ενημερωτικός φάκελος περιλαμβάνει όλα τα απαραίτητα στοιχεία για την άρτια ενημέρωση των υποψηφίων επενδυτών και έχει ως σκοπό την «πώληση» του concept σε αυτούς.

Περιλαμβάνει στοιχεία για τον franchisor, την δυναμική της αλυσίδας, το Όραμα και τους Στρατηγικούς Στόχους της αλυσίδας, την περιγραφή και την φιλοσοφία του concept, τους βασικούς όρους της σύμβασης δικαιοχρησίας, βασικά στοιχεία του Business Plan και του Marketing Plan, κ.λπ.

Ο franchisor οφείλει να αναλύσει και να προγραμματίσει πλάνο ενεργειών προβολής της αλυσίδας με σκοπό την προσέλκυση επενδυτών με διαφημίσεις, αγγελίες σε εφημερίδες και ειδικές εκδόσεις, συμμετοχή σε εκθέσεις, κ.λπ. Παράλληλα, οφείλει να συντονίζει και να προγραμματίζει τις ενέργειες προώθησης της αλυσίδας με σκοπό την αύξηση του κύρους της και την αποτελεσματική προβολή της. Οι ενέργειες αυτές γίνονται τόσο σε τοπικό, όσο και σε κεντρικό επίπεδο.

8. Αξιολόγηση και επιλογή franchisees

Ο πλέον πολύτιμος πόρος της αλυσίδας είναι το ανθρώπινο δυναμικό της. Αποτελεί ευθύνη του franchisor η παρακίνηση, επιμόρφωση/ανάπτυξη, επικοινωνία και απόδοση όλου του προσωπικού της αλυσίδας. Πρωταρχικό μέλημά του είναι η επιλογή των πλέον κατάλληλων και ικανών franchisees. Θα πρέπει πρώτα να καθορισθεί με λεπτομέρεια το επιθυμητό profile των franchisees και έπειτα να αξιολογηθούν και να επιλεγθούν με προσοχή, λαμβάνοντας υπόψη όλα τα απαραίτητα στοιχεία (π.χ. εμπειρία, εκπαίδευση, οικονομική φερεγγυότητα, ικανότητες, κ.λπ.).

9. Εκπαίδευση franchisees

Η ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού είναι ο μοναδικός τρόπος για την αλλαγή και την ανάπτυξη κάθε οργανισμού.

Ο franchisor οφείλει να καθιερώσει και να τηρεί διαδικασίες για τον εντοπισμό των αναγκών σε εκπαίδευση όλου του προσωπικού της αλυσίδας. Προσωπικό το οποίο εκτελεί καθορισμένα ειδικά καθήκοντα, θα πρέπει να εξειδικευτεί με την κατάλληλη εκπαίδευση, τεχνογνωσία ή/και εμπειρία όπως απαιτείται.

Κατάλληλα αρχεία της Εκπαίδευσης θα πρέπει να διατηρούνται.

10. Παρακολούθηση και έλεγχος δικτύου

Ο franchisor οφείλει να καθιερώσει και να επιβεβαιώνει την τήρηση ενός τεκμηριωμένου Συστήματος Λειτουργίας (standard operation procedures), ως το μέσο για την διασφάλιση του ότι η λειτουργία της αλυσίδας συμμορφώνεται με τις καθορισμένες απαιτήσεις του Οράματος και των Στρατηγικών Στόχων. Το σύστημα αυτό θα πρέπει να περιλαμβάνει: α. την προετοιμασία τεκμηριωμένων διαδικασιών και οδηγιών και β. την αποτελεσματική εφαρμογή των τεκμηριωμένων διαδικασιών και οδηγιών.

Η λειτουργία και η απόδοση της αλυσίδας θα πρέπει να επανεξετάζεται ανά κατάλληλα χρονικά διαστήματα, για να εξασφαλίζεται η συνέχεια της καταλληλότητας του Συστήματος Λειτουργίας και της αποτελεσματικότητάς του.

Η αλυσίδα οφείλει να καθιερώσει και να τηρεί διαδικασίες για προσδιορισμό, συλλογή, σύνταξη ευρετηρίου, αρχειοθέτηση, αποθήκευση, διατήρηση και διάθεση των αρχείων και στοιχείων που προσδιορίζουν ποιοτικά και ποσοτικά την απόδοση της αλυσίδας.

Τα σχετικά στοιχεία είναι δυνατό να συγκεντρώνονται ενδεικτικά από:

- έρευνες ικανοποίησης πελατών
- έρευνες mystery shopping
- ελέγχους τήρησης των διαδικασιών
- M.I.S. reporting οικονομικών στοιχείων

Όπου χρειάζεται η αλυσίδα θα πρέπει να καθιερώσει διαδικασίες για την χρήση και τον προσδιορισμό των στατιστικών τεχνικών που απαιτούνται για την αξιολόγηση της λειτουργίας της.

6.6 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING

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

1) Πλεονεκτήματα για τον λήπτη: Η ένταξη του δικαιοδόχου ή λήπτη σ' ένα σύστημα Franchising συνεπάγεται γι' αυτόν μια σειρά πλεονεκτημάτων από τα οποία τα σημαντικότερα είναι τα εξής:

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

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

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

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

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

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

2) Πλεονεκτήματα για τον δότη: Η γεωγραφική επέκταση της επιχείρησης του δικαιοπαρόχου ή δότη μέσω του franchising επιφέρει και σ' αυτόν σημαντικά πλεονεκτήματα, από τα οποία τα σπουδαιότερα είναι τα εξής:

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

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

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

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

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

6.7. ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Μειονεκτήματα για τον λήπτη: Η συνεργασία μέσω franchising δεν είναι βέβαια απαλλαγμένη από ενδεχόμενους κινδύνους και μειονεκτήματα για τον λήπτη, από τα οποία αναφέρουμε ενδεικτικώς τα εξής:

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

(β) Το γεγονός ότι ο δικαιούχος ή δότης είναι συνήθως ο οικονομικά ισχυρότερος αντανακλάται και στους όρους, τους οποίους αυτός θέτει στη σύμβαση δικαιόχρησης και οι οποίοι αποβλέπουν κυρίως στην προστασία των συμφερόντων του.

Μειονεκτήματα για τον δότη: Τα ενδεχόμενα μειονεκτήματα του franchising για τον δότη είναι κυρίως τα εξής:

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

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

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

6.8 ΑΓΟΡΑ FRANCHISING

Οι προοπτικές του franchising διεθνώς συνοψίζονται στα ακόλουθα σημεία:

- ❖ Το franchising αποτελεί μηχανή ανάπτυξης, ιδιαίτερα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, ενώ οι πρόσφατες εξελίξεις δείχνουν ότι ο θεσμός καθιερώθηκε στη χώρα μας και άρχισε να ωριμάζει, (αναφέρεται στην κλαδική μελέτη που πραγματοποίησε η ICAP).
- ❖ Η δεκαετία του 1990 χαρακτηρίζεται ως η δεκαετία του franchising. Η δυναμική αυτή συνεχίστηκε και κατά την περίοδο 2002-2005, όπως προκύπτει από την τρίτη έκδοση της κλαδικής μελέτης της ICAP η οποία εξετάζει τις πρόσφατες εξελίξεις του θεσμού.
- ❖ Περίπου το 65% των δικτύων franchise (concepts) είναι μικρού και μεσαίου μεγέθους, με πωλήσεις μέχρι 15 εκατ. ευρώ. Επιπλέον, 64% περίπου των franchisors είναι μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις με σύνολο απασχολούμενων έως 100 άτομα.
- ❖ Το 2005 το σύνολο των ενεργών franchisors (δηλαδή επιχειρήσεις που λειτουργούν τουλάχιστον ένα (1) κατάστημα franchising) ανήλθε σε περίπου 400, σε σχέση με 230 στα τέλη του 2001 και 187 το 1998. Επομένως, στο διάστημα 2001-2005 ο θεσμός επεκτάθηκε κατά 74%.

- ❖ Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της κλαδικής μελέτης, τη μεγαλύτερη συγκέντρωση σε αριθμό επιχειρήσεων το 2005 παρουσιάζουν οι κατηγορίες «ένδυση & αξεσουάρ ένδυσης» (16%) και «τρόφιμα-απορρυπαντικά-καλλυντικά» (16%).
- ❖ Τη μεγαλύτερη συγκέντρωση σε αριθμό καταστημάτων παρουσιάζει η κατηγορία «τρόφιμα-απορρυπαντικά-καλλυντικά» (24%) και ακολουθεί η κατηγορία «καφέ-σνακ-παγωτό» (17%).
- ❖ Η αναλογία καταστημάτων ανά επιχειρηματικό σύστημα (concept) το 2005 πλησιάζει τα αντίστοιχα που έχουν καταγραφεί στις πλέον ανεπτυγμένες αγορές διεθνώς (ΗΠΑ, Γαλλία, Βρετανία). Περίπου ένας στους δέκα franchisees (2005) διαθέτει περισσότερα από ένα καταστήματα και περίπου ένας στους 20 franchisors διαθέτουν δεύτερο εμπορικό σήμα (concept).
- ❖ Η σχέση εταιρικών-franchise καταστημάτων κατά το διάστημα 1998-2004 παραμένει σχεδόν σταθερή, περίπου στο 30%.
- ❖ Ενδιαφέρον είναι ότι το ποσοστό της εγχώριας προέλευσης concepts το 2005 (76,8%) είναι περίπου όσο και στις μεγαλύτερες ευρωπαϊκές αγορές franchise. Στη Γαλλία το ποσοστό αυτό ήταν 89% (2004) και στην Ισπανία 80% (2004), ενώ στην Πορτογαλία που είναι συγκρίσιμη σε μέγεθος με την Ελλάδα, το ποσοστό από ήταν μόλις 41% (2003).
- ❖ Όπως επισημαίνεται στη μελέτη, τα «εισαγόμενα» concepts λειτουργούν στο μεγαλύτερο ποσοστό τους με τη μορφή Master Franchise τα οποία παραχωρούν διεθνείς franchisors σε τοπικούς επιχειρηματίες. Οι δημοφιλέστερες χώρες προέλευσης των εισαγόμενων concepts είναι η Ιταλία, η Γαλλία και η Αγγλία.
- ❖ Σημαντικό ποσοστό των franchisors (26%) το 2005 διαθέτουν παρουσία στο εξωτερικό και εξίσου σημαντικό (46%) είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων οι οποίες σχεδιάζουν να αναπτύξουν διεθνή παρουσία στο προβλεπόμενο μέλλον. Δημοφιλέστερη χώρα «εξαγωγής» των εγχώριων concepts είναι η Κύπρος και ακολουθούν οι γείτονες χώρες της Βαλκανικής.
- ❖ Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων οι οποίες έχουν υιοθετήσει το franchising ως μέθοδο ανάπτυξης ξεκίνησαν τη δραστηριότητα τους μετά το 1990, ενώ το ίδιο ισχύει και για την έναρξη του franchising. Ειδικότερα, η έναρξη δραστηριότητας των επιχειρήσεων, η δημιουργία του πρώτου πιλοτικού καταστήματος και η έναρξη του franchising χαρακτηρίζονται από διαφορά φάσης περίπου δύο ετών.
- ❖ Ακόμη, η ανάπτυξη του θεσμού συνεχίστηκε κατά την περίοδο 2002-2004, ενώ ταυτόχρονα υπήρξε διείσδυση και διαφοροποίηση της αγοράς σε νέους τομείς

όπως: αισθητική-fitness-κομμωτήρια, τρόφιμα-απορρυπαντικά-καλλυντικά (κυρίως σουπερμάρκετ), υπηρεσίες (κτηματομεσιτικά γραφεία, ασφαλειομεσιτικές υπηρεσίες), πληροφορική-τηλεφωνία-internet. Τα παραπάνω έχουν επηρεάσει και τη σταθερότητα των δικτύων franchise, σε σύγκριση με την αμέσως προηγούμενη περίοδο (1998-2001).

- ❖ Το μέσο ύψος επένδυσης των μονάδων franchise συμβαδίζει με τα Ευρωπαϊκά δεδομένα και τη διεύρυνση των δραστηριοτήτων που καλύπτει το franchising τα τελευταία τέσσερα χρόνια. Ακόμη, για το σύνολο των franchisors, το ύψος της αμοιβής εισόδου και των άλλων περιοδικών αμοιβών του franchisor παραμένουν σε λογικά επίπεδα, σε σύγκριση με τη διεθνή πρακτική.
- ❖ Σύμφωνα με τη μελέτη της ICAP, σε περιόδους οικονομικής ύφεσης, το franchising προσφέρει αρκετά πλεονεκτήματα και αποτελεί μηχανή οικονομικής ανάπτυξης. Σε αντίθεση με περιόδους χαμηλής ανεργίας, όπου το ενεργό εργατικό δυναμικό προσανατολίζεται στην έμμισθη απασχόληση, σε περιόδους ύφεσης και αβεβαιότητας το franchising προσφέρει τη δυνατότητα μιας επένδυσης η οποία συνδυάζει πλήρη απασχόληση και περιορισμένο ρίσκο, με την υποστήριξη μιας έμπειρης ομάδας (franchisor), το πλεονέκτημα των οικονομιών κλίμακας, την υποστήριξη στο μάρκετινγκ, αλλά και προϊόντα τα οποία δύσκολα θα εξασφάλιζε μια μικρή επιχείρηση κάτω από άλλο σχήμα.
- ❖ Σε επίπεδο καταναλωτή, το franchising σε περιόδους οικονομικής αβεβαιότητας προσφέρει σταθερή ποιότητα και τιμές, καταξιωμένα εμπορικά σήματα και υψηλότερο βαθμό εμπιστοσύνης.

6.9. ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Όπως ήδη αναφέρθηκε η σύγχρονη μορφή του franchising έκανε την πρώτη της εμφάνιση στην Ελλάδα στα μέσα της δεκαετίας του 1970. Τέλη της δεκαετίας του 1980 ο αριθμός των Ελληνικών franchises μετριάταν στα δάκτυλα δύο χεριών. Σήμερα, 10 χρόνια μετά, στο έτος 2000, τα Ελληνικά franchises υπολογίζεται πως είναι περίπου 200 και τα καταστήματα franchise περισσότερα από 2.000. Από την άλλη πλευρά, διεθνείς στατιστικές έχουν δείξει πως στις αναπτυγμένες οικονομίες οι πωλήσεις μέσω δικτύων franchising ξεπερνούν το 20%.

Είναι συνεπώς σαφές πως οι συνθήκες είναι ώριμες ώστε να γίνει και στην Ελλάδα-όπως στις περισσότερες ανεπτυγμένες χώρες του κόσμου- μια έκθεση franchise: Το ελληνικό

franchise έχει ξεπεράσει την εμβρυακή του μορφή και έχει μπει στη φάση της ραγδαίας ανάπτυξης για να αποκτήσει το σημαντικό ρόλο που του αξίζει στην ελληνική οικονομία. Και είναι η εξέλιξη αυτή αναπόφευκτη με δεδομένο τον επιχειρηματικό χαρακτήρα του Έλληνα- περισσότερο από το 50% των Ελλήνων απασχολείται σε επιχειρήσεις οικογενειακού χαρακτήρα όταν τα αντίστοιχα ποσοστά στην Ευρώπη δεν υπερβαίνουν το 20% -αλλά και τις έντονες ανάγκες οργάνωσης, διοίκησης, μάρκετινγκ, ανάπτυξης νέων προϊόντων κτλ. που δημιουργεί το σύγχρονο έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον, ανάγκες που αναμένεται να ενταχθούν στα πλαίσια της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς και του ενιαίου νομίσματος, του ευρώ. Τίποτα δεν συνδυάζει καλύτερα αυτά τα δύο χαρακτηριστικά από την ανάπτυξη με franchising: Η επιχειρηματική τόλμη υποστηρίζεται από μια καλά οργανωμένη και ισχυρή κεντρική μονάδα.

Τα περιθώρια ανάπτυξης του franchising για τα επόμενα χρόνια είναι σημαντικά, αν ληφθεί υπόψη ότι η διείσδυση του θεσμού αντιστοιχεί στο 4% περίπου του συνόλου των επιχειρήσεων στις δραστηριότητες που καλύπτει η μελέτη (λιανικό εμπόριο και λοιπές δραστηριότητες), σε σύγκριση με το 30% των επιχειρήσεων λιανικού εμπορίου στη Βρετανία, η οποία είναι μία από τις δύο μεγαλύτερες αγορές franchise της Ε.Ε.

Η ανάπτυξη του franchising στο μέλλον θεωρείται δεδομένη διεθνώς. Νέα franchise concepts θα αναδεικνύονται και παράλληλα οι υφιστάμενες επιχειρήσεις franchise θα αναπτύσσονται. Εάν οι ελληνικές επιχειρήσεις ακολουθήσουν τα διεθνή πρότυπα επιτυχίας με γνώμονα τη σχέση αμοιβαίου οφέλους και για τις δύο πλευρές και σχεδιάσουν σωστά την υποδομή τους ώστε να αποφύγουν τυχόν προβλήματα στο μέλλον, τότε το franchising θα αποτελέσει το όχημα της ανάπτυξης των δικτύων για το 2005 εκτιμάται στο 13.7% ενώ για το 2006 είναι μάλλον συντηρητική (2.6%), γεγονός το οποίο αποδίδεται αφενός στην οικονομική κοινότητα, αλλά και στο ότι είναι δύσκολο για τις επιχειρήσεις franchise να προσδιορίσουν με ακρίβεια το μέγεθος της ανάπτυξης τους για χρονικό ορίζοντα πέραν του δωδεκαμήνου, αφού το ζήτημα αυτό εξαρτάται από το σύνολο των παραγόντων οι όποιοι επηρεάζουν τη δημιουργία επιτυχημένων συνεργασιών με franchisees.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: FACTORING

7.1. ΟΡΙΣΜΟΣ

Το factoring είναι ένας σχετικά πρόσφατος οικονομικός και νομικός θεσμός. Αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική-αγοραστική συμπεριφορά.

Η ελληνική μετάφραση της λέξης factoring αποδίδεται ως «ανάληψη απαιτήσεων τρίτων» ή «διενέργεια πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων» ή το γνωστότερο «σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων».

Με την εφαρμογή του factoring, οι επιχειρήσεις εκχωρούν-πωλούν την ευθύνη είσπραξης των επιχειρηματικών απαιτήσεων (τιμολόγια-επιταγές-συναλλαγματικές-απαιτήσεις από πιστωτικές κάρτες κ.λπ.) στον προμηθευτή-factor, δηλαδή σε μια εταιρεία Factoring.

Ο factor αναλαμβάνει την υποχρέωση να αξιολογεί την φερεγγυότητα των οφειλετών, να προστατεύει έναντι του πιστωτικού κινδύνου, να παρέχει εγγυήσεις, να παρακολουθεί την λογιστική διαχείριση και βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση μέσω της προεξόφλησης των εκχωρουμένων απαιτήσεων.

Ο αναπτυξιακού χαρακτήρα θεσμός του factoring, συμβάλλει στην ενίσχυση των μικρομεσαίων και μεταποιητικών επιχειρήσεων και επιτρέπει την ορθολογικότερη διοίκηση τους, τη χρηματοδότησή τους, την ασφάλιση των απαιτήσεων του προμηθευτή, την ενίσχυση της θέσης της επιχείρησης στην αγορά.

Με την εφαρμογή του factoring ο βαθμός ρευστότητας της επιχείρησης αυξάνει με αποτέλεσμα η επιχείρηση να είναι ακόμη πιο ανταγωνιστική.

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

7.2. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

Σύμφωνα με πολλούς Έλληνες και ξένους συγγραφείς οι πρώτες μορφές πρακτορείας εμφανίσθηκαν κατά τον 15^ο και 16^ο αιώνα.

Οι πρώτες επιχειρήσεις που ασχολούνταν με την πρακτορεία δημιουργήθηκαν από τους «del credere» που ήταν συνεργάτες των Άγγλων εξαγωγέων στις παλιές αμερικανικές αποικίες, στις οποίες εγκατέλειψαν τις προσπάθειες είσπραξης των απαιτήσεων από τις πωλήσεις τους. Έτσι, άρχισαν να προσφέρουν εγγυήσεις στις υποχρεώσεις των Αμερικάνων πελατών τους και επιπλέον προέβαιναν και στην εξόφληση προς τους προμηθευτές, οι οποίοι διέθεταν σε αυτούς τα προς είσπραξη τιμολόγια των πελατών τους. Στη σημερινή της μορφή η πρακτορεία εμφανίσθηκε για πρώτη φορά στις ΗΠΑ κατά το τέλος του 19^{ου} αιώνα. Αυτό συνέβηκε γιατί ισχυροποιήθηκαν οι βιομήχανοι εξαιτίας της παρατηρηθείς βιομηχανικής και οικονομικής ανάπτυξης των ΗΠΑ με αποτέλεσμα να μην χρειάζονται πλέον τις υπηρεσίες των πρακτόρων και να πραγματοποιούν οι ίδιοι τις δραστηριότητες αυτές. Οι πράκτορες τότε για να μπορέσουν να επιβιώσουν αναγκάστηκαν να προσφέρουν νέες υπηρεσίες που δεν συνέφερε στους βιομηχάνους να τις ασκούν μόνοι τους. Με τον τρόπο αυτό δημιουργήθηκε η σύγχρονη πρακτορεία.

Στις ΗΠΑ ενώ δεν υπήρξε στην αρχή ειδικό νομοθετικό πλαίσιο για την πρακτορεία, ήδη από τη δεκαετία του 1940 έχει δημιουργηθεί ειδικός νόμος ο οποίος και εφαρμόζεται στις περισσότερες πολιτείες. Σήμερα στη χώρα αυτή υπάρχουν πάνω από 15 μεγάλες επιχειρήσεις που ασχολούνται με δραστηριότητες πρακτορείας, οι οποίες μάλιστα πραγματοποιούν κάθε χρόνο κύκλο εργασιών πολλών δισεκατομμυρίων δολαρίων. Συγκεκριμένα ενώ ο κύκλος εργασιών των εταιρειών πρακτορείας στις ΗΠΑ το 1994 ανήρχετο περίπου 53 δις δολάρια, το 1998 έφτασε τα 75,5 δις δολάρια. Μετά τη διακήρυξη ανεξαρτησίας τους, οι Αμερικανοί επέβαλαν ένα δασμολόγιο στις ευρωπαϊκές εισαγωγές για να τονώσουν την εθνική τους βιομηχανία. Κάτω από το καθεστώς αυτό οι πράκτορες βρήκαν μια ήδη διαμορφωμένη ζήτηση για τις υπηρεσίες τους. Η πρακτορεία στη χώρα αυτή έχει αναπτυχθεί εξαιρετικά και οφείλεται κατά ένα μεγάλο μέρος στη συμμετοχή τραπεζών. Πράγματι οι τράπεζες έχουν έντονη συμμετοχή στη λειτουργία της πρακτορείας από τα μέσα της δεκαετίας του 1960, όταν η αρμόδια υπηρεσία της Κεντρικής Τράπεζας καθόρισε ότι η πρακτορεία αποτελούσε μια νόμιμη τραπεζική δραστηριότητα. Η ανάπτυξη της πρακτορείας στην Αμερική και ιδιαίτερα στην αρχή στις υφαντουργίες, συνέβαλε στη διαμόρφωση τμημάτων πιστώσεων στους πράκτορες. Το τμήμα των πιστώσεων βασικά χωρίστηκε σε δύο τομείς, του χονδρικού εμπορίου που

αναφέρεται στις πιστώσεις σε βιομηχανίες, και του λιανικού εμπορίου που αναφέρεται στις πιστώσεις σε πολυκαταστήματα, σε αλυσίδες καταστημάτων και σε μεμονωμένα καταστήματα. Πολλές τράπεζες έχουν διεισδύσει στην αγορά της εμπορικής πρακτορείας και καλύπτουν πάνω από το μισό του συνολικού όγκου της πρακτορείας στις ΗΠΑ. Ενδεικτικά ο κύκλος εργασιών της πρακτορείας παγκοσμίως για το 1998 έφθασε τα 630 δις δολάρια ΗΠΑ σε σύγκριση με το 1984 που ήταν μόλις 70 δις δολάρια. Εξάλλου παγκοσμίως το 1998 λειτουργούσαν περισσότερες από 700 εταιρείες πρακτορείας των οποίων οι εργασίες κατά το 94% αφορούσαν την εγχώρια πρακτορεία και μόνο κατά 6% τη διεθνή πρακτορεία.

Οι πρώτες αμερικανικές τράπεζες που ασχολήθηκαν στη δεκαετία του 1960 με την πρακτορεία ήταν η Bank of America, η First National Bank of Boston και η First Pennsylvania Banking η οποία με την Trust Company εγκατέστησαν τη δική τους μονάδα πρακτορείας ενώ ακολούθησαν πολλές άλλες.

Στην Ευρώπη και συγκεκριμένα πρώτα στις Σκανδιναβικές χώρες και κατόπιν στη Μεγάλη Βρετανία, η πρακτορεία με τη σύγχρονη μορφή της πρωτοεμφανίστηκε στην ίδια περίπου περίοδο, δηλαδή γύρω στο 1960 και έγινε γνωστή σαν μια χρηματοοικονομική υπηρεσία για τις επιχειρήσεις που δεν ήταν σε θέση να αποκτήσουν χρηματοοικονομικές διευκολύνσεις από τις τράπεζές τους. Ενδεικτικά στη Μεγάλη Βρετανία πραγματοποιήθηκαν το 1978 εργασίες 1.335 εκατ. λιρών, εμφανίζοντας μάλιστα μια αύξηση του 38% από την προηγούμενη χρονιά. Εξάλλου το Association of British Factors ανέφερε ότι ο αριθμός των επιχειρήσεων που χρησιμοποίησαν το 1978 την πρακτορεία ήταν 30% μεγαλύτερος σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά και ότι παρατηρήθηκε η μεγαλύτερη αύξηση από τότε που εφαρμόστηκε η πρακτορεία στη Μεγάλη Βρετανία. Η αύξηση της ζήτησεως των υπηρεσιών της πρακτορείας τα επόμενα χρόνια ήταν το ίδιο σημαντική με αποτέλεσμα σήμερα η Μεγάλη Βρετανία να αποτελεί την μεγαλύτερη παγκόσμια αγορά πρακτορείας, με κύκλο εργασιών περίπου 99 δις δολάρια, ενώ στη δεύτερη θέση βρίσκεται η Ιταλία με κύκλο εργασιών περίπου 89 δις δολάρια εξαιτίας κυρίως των θυγατρικών εταιρειών factoring που ίδρυσαν τα μεγάλα βιομηχανικά συγκροτήματα της Fiat, της Pirelli, της Benetton κλπ. Στη Δυτική Γερμανία η πρακτορεία εμφανίστηκε το 1958 από τη Mittelrheinische Kreditbank Dr. Horbach & Co Mainz. Σήμερα υπάρχουν στη Γερμανία περισσότερες από δέκα επιχειρήσεις που ασχολούνται με την πρακτορεία.

Η έννοια της πρακτορείας ήταν σχεδόν άγνωστη στην ελληνική πραγματικότητα μέχρι την προηγούμενη δεκαετία αν και ήταν γνωστές στη νομοθεσία μας οι έννοιες της εκχώρησης και της αναδοχής χρέους.

Σύμφωνα με την ισχύουσα στην Ελλάδα νομοθεσία οι εργασίες πρακτορείας μπορούν να διεκπεραιωθούν μόνο από τράπεζες που λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα και ανώνυμες εταιρείες που έχουν σαν αποκλειστικό σκοπό τους την πρακτορεία και ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο το μισό που απαιτείται για τη σύσταση τράπεζας. Οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές και η λειτουργία τους υπόκειται στον έλεγχο της Τράπεζας της Ελλάδος. Οι εταιρείες πρακτορείας μπορούν να διενεργήσουν τόσο εγχώρια όσο και διεθνή πρακτορεία. Οι συμβάσεις πρακτορείας καταρτίζονται εγγράφως και είναι δυνατόν να αφορούν και απαιτήσεις που δεν πραγματοποιήθηκαν κατά το χρόνο σύναψής τους. Εξάλλου τα συνολικά έσοδα των εταιριών πρακτορείας υπάγονται στο καθεστώς του ΦΠΑ και οι συμβάσεις πρακτορείας δεν υπάγονται σε ειδικό φόρο τραπεζικών εργασιών έστω και αν πραγματοποιούνται από τράπεζες, στοιχείο που ακόμη αποδεικνύει ότι η πρακτορεία δεν αποτελεί τραπεζική εργασία. Ακόμη και οι εταιρείες πρακτορείας δεν επιτρέπεται να προεξοφλούν σε ένα συγκεκριμένο προμηθευτή απαιτήσεις που υπερβαίνουν το 25% των ίδιων κεφαλαίου της εταιρείας.

Η πρακτορεία ξεκίνησε αρχικά από τις υφαντουργικές βιομηχανίες ως αποτέλεσμα της μεγάλης πιστωτικής περιόδου που ζητείτο από τους αγοραστές των υφαντουργικών προϊόντων. Η εποχιακή φύση των πωλήσεων των ενδυμάτων και των άλλων υφαντουργικών προϊόντων απαιτεί αντίστοιχες βιομηχανίες να παράγουν σε μεγάλες ποσότητες πολύ πριν από την περίοδο των πωλήσεων. Έτσι οι παραγωγοί υφαντουργικών προϊόντων στέλνουν συνήθως τα εμπορεύματα στους αγοραστές τους μόλις τα παράγουν, αλλά δεν απαιτούν πληρωμή πριν αρχίσει η περίοδος των πωλήσεων τους. Με τον τρόπο αυτό κρατάνε υψηλά επίπεδα απαιτήσεων και προσφεύγουν στον πράκτορα ώστε να λάβουν το απαιτούμενο κεφάλαιο κίνησης.

Αν και οι περισσότεροι από τους λογαριασμούς απαιτήσεων που αγοράζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις πρακτορείας είναι από υφαντουργικές επιχειρήσεις, τα τελευταία χρόνια την πρακτορεία των απαιτήσεων εκμεταλλεύεται μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων, όπως είναι π.χ. οι επιχειρήσεις εμπορίας μετάλλων, επίπλων γραφείου, χάρτου κτλ.

7.3 ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ FACTORING ΚΑΙ ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥΣ

Κατηγορίες factoring έχουν δημιουργηθεί πολλές και από την έως τώρα πρακτική εφαρμογή φαίνεται ότι ορισμένοι factors ειδικεύονται σε μερικές από τις κατηγορίες αυτές, που αντιστοιχούν σε περιπτώσεις επιχειρήσεων εξειδικευμένου επίσης αντικειμένου δράσεως.

1. Πλήρες factoring

Όπως και ο όρος υποδηλώνει, πρόκειται περί συμβάσεως, με την οποία εξασφαλίζεται το εξής σύνολο υπηρεσιών από τον factor προς τον προμηθευτή:

- α. Προεξόφληση τιμολογίων
- β. Προστασία έναντι επισφαλών ή ανεπίδεκτων εισπράξεως απαιτήσεων άνευ αναγωγής
- γ. Διαχείριση των λογαριασμών πελατείας και φυσικά των χορηγούμενων πιστώσεων από μέρους του προμηθευτή προς τους πελάτες του.
- δ. Διαχείριση του βιβλίου πελατείας ή αναλυτικού καθολικού πωλήσεων.

ΠΩΣ ΔΙΕΝΕΡΓΕΙΤΑΙ

Ο factor αγοράζει τα μεταβιβαζόμενα τιμολόγια, τα οποία αντιστοιχούν σε πωλήσεις στις οποίες διενεργεί ο προμηθευτής και με τα οποία αποδεικνύει την πώληση των προϊόντων του προς τους πελάτες του. Μετά την υπογραφή της σχετικής συμβάσεως factoring, καθορίζεται μια σταθερή ημέρα κάθε εβδομάδος κατά την οποία ο προμηθευτής παραδίδει φωτοαντιγραφημένα τιμολόγια ή αντίγραφα καρμπόν προς τον factor. Ο τελευταίος μέσα σε λίγα λεπτά της ώρας τροφοδοτεί με το περιεχόμενο των τιμολογίων, τον Η/Υ, ο οποίος προγραμματισμένος για καθέναν από τους προμηθευτές και τους πελάτες, επεξεργάζεται τα δεδομένα και μεταβιβάζει το κατάλληλο ποσό από τηρούμενο λογαριασμό της τραπέζης του factor προς τον τηρούμενο λογαριασμό τραπέζης του προμηθευτή. Καταβάλλει το προκαθορισμένο ποσοστό π.χ. 80% και το υπόλοιπο εκκαθαρίζεται ανά τακτικά χρονικά διαστήματα ή κατά ιδιαίτερες συμφωνίες.

Στην περίπτωση του πλήρους factoring ο factor έχει τις εξής υποχρεώσεις έναντι του αντισυμβαλλόμενου προμηθευτή:

- α. Να διαχειρίζεται τους επί πιστώσει λογαριασμούς του προμηθευτή, που αντιστοιχούν στις πωλήσεις που πραγματοποιεί προς τους πελάτες του και να δίνει ενημερωμένες πληροφορίες προς τους managers της επιχείσεως.
- β. Να καταρτίζει καταστάσεις συνεχούς ροής και να επιμελείται των εισπράξεων των απαιτήσεων του προμηθευτή έναντι των πελατών του, που τώρα με τη σύμβαση factoring

είναι υπόθεση του factor. Αυτό σημαίνει, ότι ο προμηθευτής θα εισπράξει οπωσδήποτε την αξία των εκδοθέντων τιμολογίων, αφού ο factor ανέλαβε άνευ αναγωγής την είσπραξη αυτή.

γ. Να παρέχει προστασία στον προμηθευτή, έναντι τυχόν επισφαλών ή ανεπίδεκτων εισπράξεως απαιτήσεων και αυτός είναι ο λόγος που ο factor πριν αποδεχθεί ένα προμηθευτή και τους πελάτες του διενεργεί διεξοδικό έλεγχο και των δύο.

δ. Να προεξοφλεί την αξία των μεταβιβαζόμενων τιμολογίων του προμηθευτή.

ΠΟΙΟ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ FACTORING

A. Δια τια παρερχόμενες υπηρεσίες συμπεριλαμβανομένης και της προστασίας έναντι των επισφαλών κ.λπ. απαιτήσεων, υπολογίζεται ποσοστό 0.5%-2.5% επί του αθροίσματος των αξιών των μεταβιβαζόμενων τιμολογίων, αυτών των πελατών του προμηθευτή, τους οποίους ο factor δέχεται να αναλάβει.

ΠΟΙΟΣ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΕΙ ΤΟ ΠΛΗΡΕΣ FACTORING

α. Βιομήχανοι ηλεκτρικών συσκευών, ηλεκτρομηχανών, μηχανημάτων γενικής φύσεως (π.χ. δρέπανα), είδη πλαστικών, υφασμάτων και χαλιών, έτοιμων ενδυμάτων και υποδημάτων, εντύπων και εκδόσεων.

β. Χονδρέμποροι χάλυβος, ξυλείας, επίπλων.

γ. Διαφημιστικές επιχειρήσεις.

ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ

Για να ασχοληθεί ένας factor με έναν προμηθευτή, ο οποίος ζητά τις υπηρεσίες του πρώτου, έχουν καθιερωθεί τα σχετικά κριτήρια διαφορετικά από factor σε factor και από χώρα σε χώρα.

Πάντως μεταξύ των παραδεκτών κριτηρίων είναι τα εξής:

α. Ελάχιστο ύψος ετήσιων πωλήσεων για παλιές επιχειρήσεις.

β. Κατάλληλη σύνθεση του ίδιου κεφαλαίου της επιχείρησης του προμηθευτή.

γ. Στοιχεία που να πείθουν για τον κερδοφόρο χαρακτήρα της επιχείρησης.

2. Factoring προεξόφλησης τιμολογίων

Όπως και όρος δηλώνει πρόκειται περί συμβάσεως, σκοπός της οποίας είναι μόνο η προεξόφληση των τιμολογίων που εκδίδει ο προμηθευτής χωρίς άλλη τυχόν υπηρεσία.

ΠΩΣ ΔΙΕΝΕΡΓΕΙΤΑΙ

Ο προμηθευτής διατηρεί στην περίπτωση αυτή το δικαίωμα να προεξοφλήσει είτε μέρος των αξιών των μεταβιβαζόμενων τιμολογίων εκδόσεως του προμηθευτή, είτε όλο το άθροισμα των απαιτήσεων του τελευταίου. Συνήθως δίνει το 80% και τακτοποιείται το υπόλοιπο στο τέλος του κάθε μήνα για κάθε πακέτο τιμολογίων. Στην περίπτωση αυτή ο προμηθευτής έχει τον έλεγχο της είσπραξης των απαιτήσεων και ο factor διατηρεί το δικαίωμα της πλήρους εξοφλήσεως των απαιτήσεων του έναντι του προμηθευτή.

ΠΟΙΟΙ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝ ΤΟ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΟ FACTORING

- α. Πάντοτε για το εγχώριο εμπόριο.
- β. Επιχειρήσεις εποχιακού χαρακτήρα, που το χρησιμοποιούν όταν έχουν μόνο ανάγκη π.χ. βιοτεχνίες παιχνιδιών ή εποχιακών ενδυμάτων.

ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ

- α. Ενδείξεις επιτυχούς και κερδοφόρου αναπτύξεως των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.
- β. Αξιόλογη σύνθεση ιδίων κεφαλαίων.
- γ. Ικανοποιητική τήρηση του βιβλίου πελατείας. Στην περίπτωση κατά την οποία ο factor κρίνει ότι η τήρηση του βιβλίου πελατείας του προμηθευτή δεν είναι ικανοποιητική, τότε θέτει ως όρο της συμβάσεως factoring και την ανάληψη λειτουργίας αυτής.
- δ. Επιχείρηση η οποία χρειάζεται κεφάλαια πρόσθετα για ανάπτυξη.

3. Factoring πρακτορεύσεως

Το factoring της κατηγορίας αυτής παρέχει έναν συνδυασμό παροχής ορισμένων υπηρεσιών, τις οποίες επιθυμεί ο προμηθευτής και οι οποίες καθορίζονται από τη σχετική σύμβαση, ως και από παροχή χρηματοδότησης.

ΠΩΣ ΔΙΕΝΕΡΓΕΙΤΑΙ

Κατά τη συνηθισμένη διαδικασία, της οποίας η περιγραφή δόθηκε στις προηγούμενες περιπτώσεις.

ΠΟΙΟΙ ΤΟ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝ

- α. Επιχειρήσεις ειδών διανεμητικού εμπορίου, όπως ανταλλακτικά αυτοκινήτων, βιομηχανίες απορρυπαντικών, χονδρέμποροι.
- β. Επιχειρήσεις, που χαρακτηρίζονται από το γεγονός, ότι οι πελάτες είναι πολλοί, αλλά η αξία των τιμολογίων ανά πελάτη είναι μικρή.

ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ

- α. Συστηματική και ακριβής τήρηση του βιβλίου πελατείας.
- β. Χρηματοοικονομικές προϋποθέσεις, ως αυτές που αναπτύχθηκαν στις προηγούμενες περιπτώσεις.
- γ. Ετήσιος κύκλος εργασιών κατά όρια που έκαστος factor νομίζει ότι πρέπει να καθορίσει.

ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ

- α. Επιβαρύνσεις για υπηρεσίες: αναλόγως από 0,5%-1,2% επί του ύψους των μεταβιβαζόμενων τιμολογίων.
- β. Για τη χρηματοδότηση περίπου 11%-13%.

4. Factoring εξαγωγών

Πρόκειται για factoring τιμολογίων προερχομένων από εξαγωγικές δραστηριότητες και παρέχει τις εξής υπηρεσίες προς τον εξαγωγέα, πλέον της προεξοφλήσεως τιμολογίων:

- α. Χρηματοδότηση εις επιχώριο νόμισμα ή σε ξένα συναλλάγματα στα οποία έχει εκδοθεί το τιμολόγιο.
- β. Προστασία έναντι επισφαλών απαιτήσεων 100%.
- γ. Διαχείριση πιστοδοτικών λειτουργιών, που συνδέονται με τήρηση διατάξεων τόσο στη χώρα του εισαγωγέα, όσο και στη χώρα του εξαγωγέα και μάλιστα στη γλώσσα του εισαγωγέα.
- δ. Τήρηση του βιβλίου πελατείας.

ΠΩΣ ΔΙΕΝΕΡΓΕΙΤΑΙ

Ο factor λειτουργεί συχνά ένα τμήμα εξαγωγικού factoring μέσω ενός δικτύου διεθνών πρακτορεύσεων, το οποίο δημιουργεί σε χώρες που εξάγουν προϊόντα όπου εξυπηρετούν τους εξαγωγείς. Σε προηγμένες χώρες οι factors συνδέονται με δορυφορικά συστήματα επικοινωνίας, οπότε έχουν στη διάθεσή τους άμεσες και ακριβείς πληροφορίες σε ότι

αφορά το σύστημα εξαγωγών, οπότε κρίνουν ποια τιμολόγια των εισαγωγών είναι φερέγγυα και ποια δεν είναι. Συνήθως προσφέρουν χρηματοδότηση 80%, που μπορεί σε ορισμένες περιπτώσεις να φθάσει το 100% ή ακόμη χρησιμοποιούν συνδυαστικές παραλλαγές, όπως 80% σε ξένο συνάλλαγμα και 20% σε εγχώριο νόμισμα. Όταν βεβαίως χρηματοδοτείται ο εξαγωγέας στο νόμισμα της χώρας του, τότε εκμηδενίζεται κάθε κίνδυνος που προέρχεται από συναλλαγματικές διαφορές και μεταφέρεται στον factor, ο οποίος επειδή κατά κανόνα είναι μέλος διεθνών χρηματιστηρίων συναλλάγματος ή συμμετέχει στο ημερήσιο παιχνίδι των συναλλαγμάτων μέσω μεσιτών, αναλαμβάνει μεν τους κινδύνους αλλά και κερδοσκοπεί στην προθεσμιακή αγορά συναλλάγματος με συνδυασμούς Futures/Options.

ΠΟΙΟΙ ΤΟ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝ

- α. Επιχειρήσεις εξαγωγών ηλεκτρολογικού εξοπλισμού (όχι όμως βαρέως τύπου ή μεγάλων παγίων εγκαταστάσεων, επειδή για τις κατηγορίες αυτές χρησιμοποιείται η μέθοδος του forfeiting).
- β. Επιχειρήσεις εξαγωγών πλαστικών και ειδών συσκευασίας υφαντικών υλών, χάρτου και εκτυπώσεων.
- γ. Γενικώς εξαγωγείς αναλωσίμων ειδών.

ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ

- α. Ένα ύψος εξαγωγών, το οποίο ο factor θεωρεί με τα δικά του κριτήρια ότι είναι ικανοποιητικό, ώστε να αξίζει ο κίνδυνος ανάληψής του.
- β. Κατάλληλη σύνθεση του ίδιου κεφαλαίου της επιχείρησης του εξαγωγέα.
- γ. Στοιχεία δράσεως της επιχείρησης του εξαγωγέα ότι οι δραστηριότητές της είναι αξιόλογες, κερδοφόρες και ικανοποιητικές για την περαιτέρω ανάπτυξή της.

ΚΟΣΤΟΣ

- α. Επιβαρύνσεις για τις παρεχόμενες υπηρεσίες 0,75%-2,5% επί του ύψους των αναλαμβανόμενων τιμολογίων.
- β. Επιτόκιο χρηματοδοτήσεων, το εκάστοτε συμβατικό ή ακόμη αυτό που συνήθως η σχετική αγορά χρησιμοποιεί, λαμβανομένου υπ όψιν ότι αποτελεί αντικείμενο διαπραγματεύσεως μεταξύ των συμβαλλομένων μερών και διαφέρει μεταξύ των factors.

5. Άλλες μορφές του factoring

Εκτός από τις μορφές που αναφέραμε και οι οποίες είναι από τις πλέον χρησιμοποιούμενες, υπάρχουν και άλλες μορφές με διάφορες παραλλαγές, που ικανοποιούν πλέον εξειδικευμένες ανάγκες και ενδεικτικώς αναφέρονται:

BULK FACTORING

MATURITY FACTORING ή ληξιπρόθεσμο FACTORING

RESOURCE FACTORING ή FACTORING μετ' αναγωγής

DROP SHIPMENT FACTORING

ως και άλλες δευτερεύουσες μορφές, ενώ οι ανάγκες δημιουργούν καθημερινώς και νέες μορφές δεδομένου ότι τούτο είναι θέμα ελευθέρων συναλλαγών και οι συμβαλλόμενοι έχουν τη δυνατότητα να συμφωνήσουν οποιουσδήποτε συνδυασμούς, όπως αναφέρεται στο σχετικό πίνακα κατατάξεως factoring.

7.4 Η ΣΥΜΒΑΣΗ FACTORING ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΣΩΠΑ ΤΗΣ

Μία σύμβαση factoring είναι μάλλον τυποποιημένη και λίγα στοιχεία μεταβάλλονται όσον αφορά τις ειδικές μορφές, τις οποίες συμφωνούν οι μέλλοντες να συνεργαστούν, αφενός μεν ο factor και αφετέρου ο προμηθευτής, αναλόγως προς κάθε κατηγορία.

Ο factor είναι κατά κανόνα θυγατρική εταιρεία τραπεζής ή άλλου χρηματοδοτικού οργανισμού, ο οποίος διαθέτει χρηματικά κεφάλαια προς εκμετάλλευση, γνωρίζει ότι εισέρχεται στην περιοχή του επιχειρηματικού κινδύνου, αλλά επειδή τα κεφάλαια του τα γυρίζει πολλές φορές ετησίως ανά πελάτη, έχει και τη δυνατότητα να πολλαπλασιάζει το επιτόκιο δανεισμού όποτε κρίνει ότι είναι λογικό να υποστεί και κάποια ζημία αν και για αυτές ασφαρίζεται σε ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Ο factor έχει αντισυμβαλλόμενο τον προμηθευτή και με τον όρο τούτο εννοείται το πρόσωπο εκείνο, φυσικό ή νομικό π.χ. Εταιρεία, το οποίο παράγει ή και εμπορεύεται οικονομικά αγαθά και διανέμει αυτά μέσω των εμπορών, οι οποίοι αγοράζουν μεν χονδρικώς, αλλά πουλούν λιανικώς, χωρίς το τελευταίο τούτο στοιχείο να είναι δεσμευτικό.

Ο προμηθευτής συμβάλλεται με τον factor, ώστε συνήθως μια σταθερή ημέρα κάθε εβδομάδος, ο πρώτος να παραδίδει στο δεύτερο, το λεγόμενο «πακέτο τιμολογίων» βάσει του οποίου τηρείται ο σχετικό «αλληλόχρεος λογαριασμός» εάν η σύμβαση περιλαμβάνει και χρηματοδότηση και διενεργούνται όσα δια της συμβάσεως έχουν συνολοκληρωθεί.

Ο factor πριν από την υπογραφή της συμβάσεως, ελέγχει την οικονομική κατάσταση του προμηθευτή, αλλά κυρίως των πελατών του τελευταίου επειδή από την οικονομική τους

κατάσταση εξαρτάται όλο το σύστημα παροχών, τις οποίες ο factor θα αναλάβει να παράσχει στον προμηθευτή. Το γεγονός αυτό σημαίνει ότι ο factor έχει το δικαίωμα να αποκλείσει από την κατάσταση πελατών του προμηθευτή όσους πελάτες του τελευταίου κρίνει ότι δεν εκπληρούν τις προϋποθέσεις εκείνες, που εξασφαλίζουν την ομαλή ροή των γεγονότων.

Ένα από τα θεμελιώδη χαρακτηριστικά της συμβάσεως factoring είναι, ότι αυτή είναι συνεχής και ότι κανόνα δεν διακόπτεται, εκτός και αν συμβούν βίαια και εξαιρετικά γεγονότα, τα οποία, όπως στην πρακτική έχουν αποδειχθεί αποτελούν μάλλον την εξαίρεση και όχι τον κανόνα, εξού και η τεράστια και επιτυχημένη εξάπλωση του θεσμού, όπως επίσης και τα διογκωμένα ετησίως κέρδη των factors.

Κατά τον βασικό κανόνα της συμβάσεως ο factor «αγοράζει» ή καλύτερα είναι να διατυπώσουμε, ότι «αναλαμβάνει» τις απαιτήσεις που προέρχονται από το σύνολο των πωλήσεων τις οποίες διενεργεί ο προμηθευτής και βάσει αυτών του παρέχει χρηματοδότηση ή και εξυπηρετήσεις, όπως περιγράφονται σε κάθε μία από τις κατηγορίες και παραλλαγές του factoring.

Από το σύνολο των πωλήσεων τις οποίες διενεργεί, οι factors δεν δέχονται τις εξής πέντε κατηγορίες απαιτήσεων του προμηθευτή:

- α. Πωλήσεις, τις οποίες ο προμηθευτής διενεργεί προς τους προμηθευτές του.
- β. Πωλήσεις, τις οποίες έχει υπό παρακαταθήκη, οι οποίες ενδέχεται να ανακληθούν.
- γ. Πωλήσεις προς το προσωπικό της επιχειρήσεως του προμηθευτή.
- δ. Πωλήσεις προς Συνεργάτες ή συνεταίρους.
- ε. Ευνόητο είναι, ότι Πωλήσεις μετρητοίς εξαιρούνται από τις συναλλαγές του factoring.

Η σύμβαση factoring είναι εξαιρετικώς λεπτομερειακό έγγραφο και περιέχει λεπτομερείς όρους, που αποδεικνύουν την ακριβή κατηγορία factoring και τις πράξεις, που ακολουθούνται ή και τα στάδια των διαφόρων πράξεων, είτε από την πλευρά του factor είτε από την πλευρά του προμηθευτή. Πέραν αυτών καθορίζεται επακριβώς ποιο είναι το περιεχόμενο ορισμένων όρων τους οποίους περιέχει η εν λόγω σύμβαση ως και τα έντυπα, τα οποία οι συμβαλλόμενοι γνωστοποιούν ή και τα κυκλοφορούν μεταξύ τους όπως είναι η επιστολή που συνοδεύει το «πακέτο τιμολογίων» ή ακόμη και το ακριβές περιεχόμενο του «αλληλόχρεου λογαριασμού», ο οποίος συγχρόνως διασπάται και σε δύο άλλους, όπου με αυτήν την εγγραφή παρακολουθούνται τόσο η κίνηση των τιμολογίων όσο και η κίνηση του λογαριασμού χρηματοδοτήσεως.

Επίσης, καθορίζονται οι όροι βάσει των οποίων αρχίζει και τερματίζεται ο λογαριασμός και η σύμβαση, ως και τα μέτρα με τα οποία θα λαμβάνονται στην περίπτωση κατά την

οποία, τόσο ο προμηθευτής, όσο και ένας ή περισσότεροι πελάτες του διαλύσουν την επιχείρησή τους ή αυτή οδηγηθεί στη διαδικασία πτωχεύσεως. Πέραν αυτών, ρυθμίζονται και θέματα σχετιζόμενα προς τις λεπτομέρειες των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων των συμβαλλόμενων και ιδίως προς τις πολλές αιρέσεις, αναβλητικές ή διαλυτικές, που περιέχει η σύμβαση.

7.5. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΠΑΡΕΧΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΕΝΑΝ ΠΡΑΚΤΟΡΑ

A) ΘΕΤΕΙ ΥΠΟ ΕΛΕΓΧΟ ΤΗΝ ΠΙΣΤΩΣΗ (CREDIT CHECKING)

Ένας πράκτορας μπορούμε να πούμε ότι ενεργεί ως ένα «χέρι» που θέτει υπό έλεγχο την πίστωση της επιχείρησης. Όταν η επιχείρηση λαμβάνει μια παραγγελία για πώληση με πίστωση, αναζητά την έγκριση της πώλησης αυτής από τον πράκτορα. Αν ο πράκτορας δεν εγκρίνει την πώληση και δεν αγοράσει την απαίτηση, τότε η επιχείρηση έχει να διαλέξει μεταξύ του να απορρίψει την παραγγελία ή να την εκτελέσει και να αναλάβει την είσπραξη της με δική της ευθύνη. Οι πράκτορες διαθέτουν ειδικά τμήματα υψηλής εξειδίκευσης για τον έλεγχο των πιστώσεων. Έτσι μια μικρομεσαία επιχείρηση αντιμετωπίζει συχνά το δίλλημα να διαλέξει μεταξύ του πράκτορα και της ενίσχυσης και υποστήριξης του δικού της τμήματος διαχείρισης πιστώσεων.

Ο πράκτορας στα πλαίσια του πιστωτικού ελέγχου και της διαχείρισης των απαιτήσεων διαβιβάζει σε τακτά χρονικά διαστήματα στον πελάτη του, όλες τις αναγκαίες πληροφορίες ή στατιστικά στοιχεία σχετικά με τις εκχώρησες απαιτήσεις, δηλαδή ποια είναι τα ανείσπρακτα, τα ληξιπρόθεσμα και τα εξοφλούμενα τιμολόγια, τα υπόλοιπα κατά αγοραστή, την κίνηση λογαριασμών κ.α.

Εξ άλλου ο πράκτορας εκτός από την εργασία είσπραξης των οφειλών επιβαρύνεται και με τα σχετικά έξοδα που προκύπτουν σε όλα τα στάδια των δικαστικών και εξωδίκων ενεργειών μέχρι να πραγματοποιηθεί η είσπραξη της απαίτησης. Ακόμη η πρακτορεία συμβάλλει αφ ενός στην ελαχιστοποίηση του κινδύνου δημιουργίας επισφαλών απαιτήσεων και στην μείωση της διστακτικότητας στην ανάπτυξη των εργασιών και αφ ετέρου στην άντληση ρευστότητας σε απόλυτη σύνδεση με την πορεία των πωλήσεων μέσω των χορηγούμενων προκαταβολών ή της απλής προεξόφλησης τιμολογίων.

Η υπηρεσία ελέγχου της πίστωσης παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον στην περίπτωση εξαγωγών. Ο εξαγωγέας είναι δυνατόν να προχωρήσει σε σύναψη εμπορικών συμφωνιών με νέους πελάτες στηριζόμενες αποκλειστικά στην κάλυψη που του παρέχει ο πράκτορας του μέσω του ανταποκριτή στη χώρα της εξαγωγής. Στην περίπτωση αυτή ο εξαγωγέας

δεν χρειάζεται να ζητήσει το άνοιγμα ενέγγυας πίστωσης για να εξασφαλίσει την εξόφληση των απαιτήσεών του.

B) ΔΙΑΘΕΤΕΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΛΗΡΩΜΗ ΤΟΥ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ

Ενώ η πώληση έχει γίνει με πίστωση για μια ορισμένη χρονική περίοδο, ο πωλητής μπορεί να λάβει αμέσως την αξία των πωλήσεων από τον πράκτορα. Εξίσου σημαντικό είναι όταν γίνεται η συγκέντρωση όλων των λογαριασμών από έναν πράκτορα, γεγονός που οδηγεί την επιχείρηση σε μείωση των αναγκών της σε προσωπικό και επομένως συντελεί αφενός στη μείωση του κόστους και στην αποδέσμευση των πωλητών από τον αντιφατικό ρόλο του εισπράκτορα με ταυτόχρονη εξασφάλιση περισσότερου χρόνου για τις πωλήσεις και αφ' ετέρου στη μείωση του λειτουργικού κόστους της διαχείρισης και της λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων. Ακόμη συμβάλλει στη διαχείριση των αγοραστών σχετικά με την τακτικότερη και αποτελεσματικότερη αποπληρωμή των υποχρεώσεών τους, στην ταχύτερη λήψη αποφάσεων για ανάληψη νέων πελατών και ανάπτυξης εργασιών.

Γ) ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΟΝ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΚΙΝΔΥΝΟ

Σημειώνεται ότι ο πράκτορας άλλοτε αναλαμβάνει και άλλοτε όχι τον πιστωτικό κίνδυνο. Αν η πρακτορεία γίνεται με δικαίωμα αναγωγής τότε ο πράκτορας δεν υφίσταται τον κίνδυνο από τη μη εξόφληση του λογαριασμού. Συγκεκριμένα, στην πρακτορεία με δικαίωμα αναγωγής, οι απώλειες από επισφαλείς απαιτήσεις επιβαρύνουν ένα αποθεματικό που δημιουργείται από την επιχείρηση. Στην πρακτορεία με χωρίς δικαίωμα αναγωγής ο πράκτορας υφίσταται την ζημία από τις επισφαλείς απαιτήσεις και αναλαμβάνει τον υφιστάμενο κίνδυνο. Στην περίπτωση της πρακτορείας χωρίς δικαίωμα αναγωγής, ο κίνδυνος από τις απώλειες των επισφαλών απαιτήσεων μεταβιβάζεται από την επιχείρηση στον πράκτορα. Η πλειοψηφία των συμβάσεων πρακτορείας αναφέρονται σε μεταβιβάσεις λογαριασμών απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

7.6. Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΥΠΟΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

Η οικονομική υπόσταση του θεσμού προσδιορίζεται από το πεδίο των εφαρμογών και αυτό είναι ο εμπορικός τομέας των επιχειρήσεων, όπου η ρευστότητα αποτελεί τον πρώτο στόχο.

Βεβαίως το factoring δεν είναι η μοναδική μέθοδος για τις βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις, αλλά το στοιχείο που του δίνει τον ιδιάζοντα χαρακτήρα του είναι η ευελιξία και ο συνδυασμός των πρόσθετων υπηρεσιών, τις οποίες οι Τράπεζες δεν προσφέρουν κατά την διεξαγωγή των απλών εμπορικών βραχυπρόθεσμων χρηματοδοτήσεων. Οι εξυπηρετήσεις αυτές που είναι θεμελιώδεις, όπως η συστηματική και αναλυτική παρακολούθηση των πελατών, δεν είναι δυνατόν να γίνει από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, όπου ο λογιστής έχει να ασχοληθεί με άλλα πράγματα, καθαρώς λογιστικά και φορολογικά. Συνεπώς και στην περίπτωση που γνωρίζει να διενεργεί αναλύσεις του είδους αυτού, δεν έχει τον απαιτούμενο χρόνο. Αυτό άλλωστε παρατηρείται και σε μεγάλες επιχειρήσεις, όπου σπανίως έχουν άνθρωπο να απασχολείται με τα έργα του είδους αυτού.

Πέραν των θεμάτων ρευστότητας το factoring συνδέεται οργανικώς και με τα θέματα πίστωσης, η οποία, όταν μετουσιώνεται σε πράξη, λαμβάνει τη μορφή της πίστωσης. Η κύρια οικονομική υπόσταση είναι το «Πακέτο Τιμολογίων» για το οποίο καταλαμβάνει για μια συστηματική και λεπτομερή διδασκαλία μεγάλη έκταση και πολλές ώρες. Το «Πακέτο Τιμολογίων» δεν είναι απαραίτητο να περιλαμβάνει όλα τα τιμολόγια, το οποίο εκδίδει κάθε προμηθευτής για κάθε πελάτη του, επειδή ο τελευταίος μπορεί να ζητήσει να εξαιρούνται μερικά από αυτά, τα οποία θα εξοφλεί ευθέως προς τον προμηθευτή. Επίσης θα σημειωθεί ότι ο προμηθευτής προβαίνει σε ποικιλία προσδιορισμών προθεσμίας στο πέρας της οποίας θα εξοφλούνται τα τιμολόγια, επειδή λόγοι εμπορικής πολιτικής πιθανόν να το επιβάλλουν.

Άλλη μεταβολή που επισυμβαίνει στα πράγματα της επιχείρησης εκείνης που δέχεται τις υπηρεσίες –κυρίως- του πλήρους factoring, είναι η μεταβολή της συνθέσεως του Ενεργητικού της, στην οποία το στοιχείο «Απαιτήσεις», μειώνεται κατά το ποσό το οποίο ο factor δίνει τα όρια χρηματοδοτήσεως, ενώ αντίστοιχα αυξάνει το ποσοστό των μετρητών, με τον τρόπο αυτό η επιχείρηση η οποία χρηματοδοτείται επί εβδομαδιαίας βάσεως έχει την δυνατότητα να αγοράζει τα αναγκαία υλικά και εμπορεύματα τοις μετρητοίς και να επιτυγχάνει μικρότερες τιμές, με άμεση επίπτωση στο κόστος των παραγόμενων εμπορευμάτων, γεγονός, που την καθιστά ευέλικτη και ανταγωνιστική, έναντι των ομοειδών επιχειρήσεων του κλάδου όπου αυτή ανήκει.

Όσον, η επιχείρηση αποδεικνύεται σταθερή και φερέγγυα τόσο ο factor μεγεθύνει τα ανοίγματά του και με τον τρόπο αυτό, εγκρίνει μεγαλύτερα όρια χρηματοδοτήσεων, αυτό δε φαίνεται καθαρά στις χώρες που επικράτησε το factoring, όπου επιχειρήσεις σε σύντομα χρονικά διαστήματα βοηθούμενες από τον θεσμό αυτό, μεγάλωσαν και

ισχυροποιήθηκαν, ενώ οι ανταγωνίστριες δεν μπόρεσαν να αντέξουν και ή ακολούθησαν την πολιτική factoring ή έσβησαν από την Αγορά.

Επί βάσεως εθνικής οικονομίας, το factoring εξυγιαίνει την αγορά από το παρεμπόριο και την παραοικονομία επειδή ακριβώς δημιουργεί το κλίμα εκείνο, μέσα στο οποίο δεν μπορεί να ευδοκιμήσει ο μη σοβαρός έμπορος και γενικότερα ο μη σοβαρός επιχειρηματίας, ενώ παράλληλα, ο εξαφανισμός των ανεπίσημων επιχειρηματιών, ο όγκος του εμπορίου γίνεται περισσότερο εμφανής και κατά συνέπεια μεγεθύνεται η φορολογητέα ύλη. (Γιάννης Λυμβαίος, 1997).

7.7 ΠΟΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΕΝΔΕΙΚΝΥΤΑΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ FACTORING

Οι επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών factoring έχουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- Παρουσιάζουν αναπτυσσόμενη και κερδοφόρα δραστηριότητα.
- Πραγματοποιούν πωλήσεις με βραχυπρόθεσμη πίστωση.
- Έχουν ευρύ αριθμό πελατών με επαναληπτική και καλή αγοραστική συμπεριφορά.
- Εκδίδουν τιμολόγια με σημαντική μέση αξία.

7.8 ΩΦΕΛΕΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΚΑΙ ΤΟΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ FACTORING

➤ Οι ωφέλειες για τον πελάτη είναι πολλαπλές και ιδιαίτερα σημαντικές για την παραγωγική και αποδοτική ανάπτυξη της επιχείρησής του. (Γιάννης Λυμβαίος, 1997).

Κυριότερες ωφέλειες θεωρούνται οι εξής:

1. Η αξιολόγηση από την εταιρεία factoring της πιστοληπτικής ικανότητας των υφιστάμενων και νέων αγοραστών εξυγιαίνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και δημιουργεί συνθήκες καλής εισπραξιμότητας των σχετικών τιμολογίων. Έτσι, η επιχείρηση αναπροσαρμόζει έγκαιρα την πιστωτική της πολιτική και συγκεντρώνεται απερίσπαστη στην ανάπτυξη των εργασιών της.
2. Η ανάληψη από την εταιρεία factoring της είσπραξης των τιμολογίων βελτιώνει τη συμπεριφορά των οφειλετών σε ότι αφορά την εξόφληση των υποχρεώσεών τους, με αποτέλεσμα την έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων του προμηθευτή.

3. Η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων στην εταιρεία factoring μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης.

4. Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρεία factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιο της κι έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών.

5. Η χρηματοδότηση της επιχείρησης συνδέεται απόλυτα με τον κύκλο εργασιών της εταιρείας factoring και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα, η οποία αποτελεί ισχυρό διαπραγματευτικό «χαρτί» για επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της.

6. Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρεία factoring διασφαλίζει την πληρωμή των τιμολογίων και την αποφυγή επισφαλειών, γεγονός που διευκολύνει 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 εμφανίζεται στις υποχρεώσεις της.

Γενικότερα η χρήση των υπηρεσιών factoring δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να εκλογικεύσει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίζει το κόστος της, να βελτιώνει την ανταγωνιστικότητά της και να επικεντρώνει την προσοχή και δράση της στη συνεχή ανάπτυξή της.

➤ Με το factoring έχουν δημιουργηθεί πολλά πλεονεκτήματα και κέρδη για τον προμηθευτή, τα οποία μπορούν να συνοψισθούν στα εξής:

1. Με την ανάθεση στον factor την τήρηση όλων των στοιχείων που αφορούν τον κλάδο των πωλήσεων, ο επιχειρηματίας έχει υπεύθυνα στοιχεία όχι μόνο όσον αφορά τα υπόλοιπα των λογαριασμών, αλλά κυρίως όσον αφορά πληροφορίες με τις οποίες επιβραδύνεται το χρονικό διάστημα μεταξύ δύο παραγγελιών των πελατών του προμηθευτή. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την επιτάχυνση των πωλήσεων.

2. Με την τεχνική διαδικασία που ακολουθείται στο factoring ο προμηθευτής έχει την δυνατότητα να καρπώνεται τα πλεονεκτήματα τα οποία απορρέουν από την ταχύτητα διεκπεραίωση κάθε «Πακέτου Τιμολογίων», χωρίς γραφειοκρατικές καθυστερήσεις.

3. Κατά περίπτωση, ο προμηθευτής εξασφαλίζεται με πολύ μικρή δαπάνη από τις επισφαλείς και ανεπίδεκτες εισπράξεως απαιτήσεις, εφόσον τις αναλαμβάνει ο factor.

4. Μετατρέπει την σύνθεση του Ενεργητικού εφ' όσον οι απαιτήσεις του Προμηθευτή μετατρέπονται εβδομαδιαίως σε μετρητά.

5. Ο factor με την εμπειρία του, που έχει όσον αφορά την είσπραξη των απαιτήσεων, στην περίπτωση, που τις διενεργεί για λογαριασμό του προμηθευτή, μετατρέπει την καθυστέρηση σε συντομία, με ευνόητες επιπτώσεις στην κατάσταση του προμηθευτή.

6. Ο προμηθευτής προκειμένου να χρηματοδοτηθεί στηρίζεται περισσότερο στις δυνατότητες, τις οποίες προσφέρει το αξιόλογο προϊόν για το οποίο ο Factor διενεργεί το σχετικό μάρκετινγκ, παρά σε υποθήκες και άλλα δυσκίνητα μέσα τα οποία ζητεί η κλασική τραπεζική τακτική.

7. Η απαλλαγή του προμηθευτή από εργασίες ρουτίνας, όπως είναι η παρακολούθηση της πελατείας, του επιτρέπει την άνετη ενασχόλησή του σε άλλα σπουδαιότερα έργα, όπως η βελτίωση της παραγωγής, η έρευνα για νέα προϊόντα, η επέκταση των εγκαταστάσεών του, κλπ.

8. Πέραν από αυτά, η «εξ απαλών ονύχων» μετατροπή των επί πιστώσει πωλήσεων σε πωλήσεις τοις μετρητοίς, δίνει στην Επιχείρηση του προμηθευτή την δυνατότητα να κλείσει σε καλύτερες τιμές όλα τα υλικά που χρειάζεται, με άμεση συνέπεια να μειώνει το κόστος.

9. Τέλος έχει παρατηρηθεί ότι η επιτυχής διεξαγωγή του factoring έχει ευμενής επιδράσεις όσον αφορά την σύνθεση του κόστους και ότι μεταβάλλει την σχέση μεταξύ Σταθερού και Μεταβλητού Κόστους, με τάση επικρατήσεως του Μεταβλητού και άρα καθίσταται πλέον ευέλικτο.

Όσον αφορά τα πλεονεκτήματα που έχει το factoring στο πλαίσιο μιας εθνικής οικονομίας έχουν επίσης παρατηρηθεί τα εξής:

1. Καταπολεμά θετικά το παραεμπόριο και την παραοικονομία.

2. Γίνεται αιτία ώστε τα αργά χρηματικά κεφάλαια, τα οποία προέρχονται από την αποταμίευση, να καθίστανται ενεργά μέσω των factors, οι οποίοι τα βρίσκουν αυτά από την χρηματαγορά.

3. Με την ταχύτητα και την συνεχή ροή με την οποία λειτουργεί το factoring, γίνεται αιτία, ώστε να αναπτύσσονται οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

4. Δημιουργείται με το factoring η δυνατότητα να επέρχεται μια βελτιωμένη ανακατάταξη στις επιχειρήσεις και να δημιουργείται ένα κλίμα που βοηθά μόνο τις νοικοκυρεμένες εταιρίες, οι οποίες φυσικά και καρπώνονται τα ανάλογα πλεονεκτήματα.

5. Συμβάλλει στην ενίσχυση των εξαγωγών με αποτέλεσμα την αύξηση της παραγωγής και της απασχόλησης.

6. Συμβάλλει στην έγκαιρη είσπραξη του συναλλάγματος από τις εξαγωγές και στην βελτίωση του εμπορικού ισοζυγίου.

Μειονεκτήματα του factoring

- Το σοβαρότερο μειονέκτημα είναι το υψηλό κόστος που έχει το factoring, το οποίο εξαρτάται βεβαίως από το εύρος των παρερχομένων υπηρεσιών.
- Επιπλέον ο επιχειρηματίας περιορίζει τις άμεσες επαφές με τους πελάτες, ενώ ενδέχεται να προσκρούσει και σε επιλεκτική πολιτική φερέγγυων πελατών από την πλευρά του πράκτορα.

7.9 TO FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ-ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα για πρώτη φορά ο θεσμός του factoring εισήχθη το 1990, με τον νόμο 1905/1990 (σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων», όπως αποδόθηκε τελικά ο όρος factoring στην Ελλάδα).

Το ρόλο του πράκτορα ασκούν μόνον οι τράπεζες και οι αποκλειστικής εξειδικεύσεως ανώνυμες εταιρείες, οι οποίες συνιστώνται κατόπιν ειδικής αδείας της Τραπέζης Ελλάδος.

Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών αυτών δεν μπορεί να είναι χαμηλότερο από το ¼ (25%) του απαιτούμενου για την ίδρυση μιας τραπεζικής εταιρείας και πρέπει να καταβληθεί σε μετρητά (Ν.2232/1994). Ο θεσμός του factoring βελτιώθηκε με το νόμο 2367/1995 με τον οποίο διευκρινίσθηκε πως οι συμβάσεις factoring αφορούν και σε απαιτήσεις που προέρχονται από κάθε μορφής διασυννοριακή άσκηση επιχειρηματικής δράσης και όχι μόνο από εισαγωγές ή και εξαγωγές προϊόντων, όπως άφηνε να εννοηθεί η αρχική διάταξη.

Οι μετοχές των εταιρειών είναι ονομαστικές, η δε μεταβίβασή τους, όταν οδηγεί σε απόκτηση μεγαλύτερου από 10% τμήματος του μετοχικού κεφαλαίου, είναι άκυρη άνευ εγκρίσεως της Τράπεζας της Ελλάδος. Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία επί των εταιριών και καθορίζει υποχρεωτικούς για τις εταιρείες συντελεστές φερεγγυότητας, ρευστότητας και συγκεντρώσεως κινδύνου, τα ακαθάριστα έσοδα, δε, των πρακτόρων υπάγονται σε ΦΠΑ 19%.

Στην Ελλάδα με το νόμο 1905/1990 που αφορά τη «σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και άλλες διατάξεις» με μετέπειτα τροποποιήσεις (Ν.2367/1995) δημιουργήθηκε το θεσμικό πλαίσιο για να λειτουργήσουν οι θεσμοί πρακτορείας αλλά και της εμπορίας απαιτήσεων (forfeiting). Μέχρι το 1995 προσφέρθηκαν κάποιας μορφής εργασίες πρακτορείας στην ελληνική αγορά από σχετικά λίγες τράπεζες, διαμέσου των υπηρεσιών τους, για την ικανοποίηση της πελατείας τους.

Όμως η ουσιαστική και σε πλήρη μορφή έναρξη παροχής υπηρεσιών πρακτορείας τοποθετείται εντός του 1995 με την λειτουργία των πρώτων αμιγών εταιριών, που υπήρξαν θυγατρικές εταιρείες μεγάλων ελληνικών τραπεζών.

Χαρακτηριστικά μπορεί να αναφερθεί ότι σήμερα στην Ελλάδα λειτουργούν 8 εταιρείες factoring, η ABC Factors, η Εμπορική Factoring, η EFG Factors, η Multifactoring, η Ethnofact A.E., η Αλική Factoring A.E., η HSBC και η Αγροτική Τράπεζα. Παρακάτω αναφέρονται επιγραμματικά ορισμένα στοιχεία για την κάθε μία από τις προαναφερθείσες εταιρείες.

1. Η Εθνική Ανώνυμη Εταιρεία Διαχείρισης Επιχειρηματικών Απαιτήσεων με τον διακριτικό τίτλο EthnoFact (ιδρύθηκε το 1995) της οποίας το μετοχικό κεφάλαιο καλύπτεται κατά 51% από την Εθνική Τράπεζα, κατά 20% από την ασφαλιστική εταιρεία Αστήρ, κατά 20% από την Εθνική ΕΕΓΑ και 9% από την Εθνική Α.Ε. Διοίκησης και Οργάνωσης. Η Ethnofact ΑΕ αξιοποιώντας το συγκριτικό πλεονέκτημα που εξασφαλίζει το δίκτυο καταστημάτων της εθνικής τράπεζας προσφέρει υπηρεσίες εγχώριου και διεθνούς factoring για εισαγωγικές και εξαγωγικές επιχειρήσεις. Η Ethnofact ΑΕ πραγματοποιεί τις δραστηριότητες της στα πλαίσια του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας και είναι συνδεδεμένη με τις μεγαλύτερες εταιρείες factoring του εξωτερικού μέσω του διεθνούς οργανισμού FCI του οποίου είναι μέλος. Ο FCI είναι σήμερα το μεγαλύτερο δίκτυο πρακτορείας στον κόσμο και έχει πάνω από 135 μέλη σε πάνω από 50 χώρες του κόσμου, καλύπτοντας το 43% της παγκόσμιας αγοράς και το 49% του παγκόσμιου εξαγωγικού και εισαγωγικού factoring.

Στην παγκόσμια αγορά πρακτορείας κυριαρχεί σήμερα ένας μικρός αριθμός εταιριών και δικτύων, με κυριότερες εκτός από της FCI, την International Factors Group, την Heller International και την Lombard NatWest Commercial Services.

2. Η ABC Factors που δημιουργήθηκε με μετοχικό κεφάλαιο 2 δις δραχμές από την Alpha Τράπεζα Πίστεως και την Τράπεζα Κύπρου με σκοπό την εισαγωγή της πρακτορείας στην Ελλάδα.

Η ABC Factors κατέχει περίπου το 60% της ελληνικής αγοράς και προσφέρει υπηρεσίες εγχώριου, εξαγωγικού και εισαγωγικού factoring, προεξόφλησης τιμολογίων και ακόμη υπηρεσίες διαμέσου του FCI. Η ABC Factors κατέχει σήμερα την πρώτη θέση στην ελληνική αγορά και προβλέπεται για το 2001 κύκλος εργασιών της τάξης των 450 δις δραχμών (περίπου 132 εκατ. ευρώ).

3. Η Εμπορική Factoring που ανήκει στον όμιλο της Εμπορικής Τράπεζας και δραστηριοποιείται στο εγχώριο, εξαγωγικό και εισαγωγικό factoring.

Το 1995 ιδρύθηκε ακόμη η πολυμετοχική εταιρεία Fact Hellas AE, με μετοχικό κεφάλαιο 1 δις δραχμές, στην οποία συμμετέχουν η Ιονική Τράπεζα (24%), ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π.) (24%), η Αυστριακή εταιρεία Intermarket Factoring εκτός από μέλος δρα και σαν σύμβουλος της Fact Hellas AE. Η Fact Hellas AE είναι μέλος της Διεθνούς Ένωσης Εταιρειών Factoring «Factors Chain International» (FCI).

4. Από το 1998 ιδρύθηκε η «Λαϊκή Factoring AE» σαν θυγατρική εταιρεία των ομίλων της «Ευρωπαϊκής Λαϊκής Τράπεζας AE» και της «Λαϊκής Κυπριακής Τράπεζας». Εξάλλου η «Λαϊκή Κυπριακή Τράπεζα» αναπτύσσει δραστηριότητα στον ευρύτερο ελλαδικό χώρο από το 1991. Ήδη η «Λαϊκή Factoring AE» συνδέθηκε με τον Όμιλο «Hong Kong and Shanghai Banking Corporation» (H.S.B.C.), ανέπτυξε ιδιαίτερα συνεργασία με τη θυγατρική εταιρεία factoring του ομίλου «Griffin Credit Services» και έγινε μέλος του διεθνούς οργανισμού εταιρειών factoring.

5. Η Αγροτική Τράπεζα η οποία από το 1992 άρχισε να προσφέρει υπηρεσίες στην εξαγωγική πρακτορεία, το 1995 επέκτεινε τις εργασίες της τόσο στην εισαγωγική, όσο και στην εγχώρια πρακτορεία και αποτελεί ένα από τα πρώτα μέλη στην Ελλάδα του Factors Chain International (FCI) και όπως και οι προηγούμενες εταιρίες είναι ένα από τα ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Εταιρειών Factoring Ελλάδας.

6. Η Multifactoring AE η οποία ιδρύθηκε το 1998 και ανήκει στους ομίλους της Τράπεζας Πειραιώς, του Φουρλή, της Altex και του Βασιλάκη και ιδρύθηκε με μετοχικό κεφάλαιο 2 δις δραχ. Στόχοι της είναι να διατηρήσει πάνω από 25% της ελληνικής αγοράς πρακτορείας και να εισάγει στην ελληνική αγορά ορισμένες καινοτομίες όπως πλήρη αυτοματοποίηση των συναλλαγών και η άμεση και υποδειγματική εξυπηρέτηση των πελατών.

7. Η EFG Factors η οποία ιδρύθηκε από την τράπεζα EFG Eurobank και είναι μέλος της FCI (13.1.2001) δραστηριοποιήθηκε από τον Ιανουάριο του 2000 σε όλες τις μορφές υπηρεσιών πρακτορείας (εγχώριο χωρίς ή μη αναγωγή, εισαγωγικό, εξαγωγικό, προεξόφληση τιμολογίων, διαχείριση/ είσπραξη χωρίς χρηματοδότηση). Η EFG Factors προσφέρει:

α. άμεση ρευστοποίηση των επί πιστώσει πωλήσεων

β. κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου

γ. υπηρεσίες outsourcing (λογιστική παρακολούθηση λογαριασμών, είσπραξη τιμολογούμενων αξιών, πιστοληπτική αξιολόγηση πελατών)

δ. συμβουλευτικές υπηρεσίες marketing.

8. Η FCD Bank Plc. προσφέρει υπηρεσίες διεθνούς πρακτορείας σαν υποκαταστήματος ομώνυμης μητρικής εταιρείας η οποία εδρεύει στον Brentwood της Μεγάλης Βρετανίας. Η εταιρεία αυτή λειτουργεί τόσο σαν εμπορική τράπεζα καταναλωτικών δανείων, όσο και σαν πράκτορας καλύπτοντας τις απαιτήσεις της μητρικής εταιρείας από τους αντιπροσώπους της Ford Motor Co στην ελληνική αγορά.

Τέλος, με την πρακτορεία ασχολούνται η Εγνατία Τράπεζα, η Citibank και η Midland Bank Plc.

7.10 ΑΓΟΡΑ FACTORING ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

Με την πλήρη απελευθέρωση του εμπορίου οι συνθήκες ανταγωνισμού γίνονται οξύτερες. Οι μικρές και μεσαίες προπάντων επιχειρήσεις, αισθάνονται πιο έντονα την ανάγκη εξαγωγικών δραστηριοτήτων για να επιβιώσουν.

Αναπόφευκτα θα προσανατολιστούν στην υποστήριξη των τραπεζών μέσω της τεχνικής factoring για άντληση κεφαλαίων και επιμερισμό των κινδύνων. Ασφαλώς, το ευρώ διασφαλίζει από τον κίνδυνο της μεταβολής των συναλλαγματικών ισοτιμιών για το εσωτερικό της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ο συνδυασμός όμως του θεσμού με σειρά άλλων υπηρεσιών, που οι εκσυγχρονισμένες τράπεζες προσφέρουν στις επιχειρήσεις, αποτελούν τη βάση ευρείας συνεργασίας και μάλιστα με πρωτοβουλία των τραπεζών. Η μεγάλη αγορά είναι απαιτητική στην ποικιλία και ποιότητα των προϊόντων και χρειάζονται πρόσθετες εμπορικές και χρηματοδοτικές προσπάθειες από τις επιχειρήσεις μέχρι να εισρεύσει ο κύκλος εργασιών στο ταμείο.

Ενδεικτικά, αναφέρονται ορισμένα στατιστικά στοιχεία της περιόδου 1986-1991, της περιόδου δηλαδή που το factoring άρχισε να γίνεται γνωστό και στην Ελλάδα.

Ο κύκλος εργασιών του Factoring σε διεθνές επίπεδο κατά το 1991, σύμφωνα με στοιχεία του σπουδαιότερου δικτύου Factor Chain International, έφτανε στα 266 δις \$ (διπλασιασμός εντός πενταετίας) με επικεφαλής την Ευρώπη (60%), ακολουθούμενη από Αμερική (28%), Ασία (10%) κλπ.

Το ίδιο διάστημα, στον ευρωπαϊκό χώρο προηγείται η Ιταλία με 75 δις \$ και έπονται Ενωμένο Βασίλειο (28,4 δις \$), Γαλλία (15,8 δις \$), Ολλανδία (11 δις \$), Γερμανία (10,6 δις \$), κ.ο.κ.

Αποτέλεσμα της κατάστασης αυτής υπήρξε η αύξηση του κύκλου εργασιών της πρακτορείας, ενδεικτικά από το 1994 στο 1995, κατά επτά φορές, φτάνοντας τα 25 δις δραχμές, ενώ υπολογίζεται ότι οι επιχειρήσεις που χρησιμοποιούσαν τις υπηρεσίες πρακτορείας δεν ξεπερνούσαν τις 150. Κατά το 1996 ο κύκλος εργασιών έφτασε τα 100

δισ δραχμές, το 1997 τα 170 δισ δραχμές, το 1998 τα 200 δισ δραχμές. Παρόλα αυτά ο κύκλος εργασιών της πρακτορείας εξακολουθεί να παραμένει σε χαμηλά επίπεδα σε σχέση με άλλες χώρες που παρουσιάζουν ανάλογα δημογραφικά χαρακτηριστικά και μακροοικονομικούς δείκτες. Εξάλλου το 1998 από τα 700 εκ. δολάρια του κύκλου εργασιών των ελληνικών εταιρειών πρακτορείας περίπου το 86% αφορούσε την εγχώρια πρακτορεία.

Σήμερα η αγορά της πρακτορείας αναπτύσσεται με συνεχώς επιταχυνόμενο ρυθμό, κατάσταση που θα εξακολουθεί να υφίσταται όλο και περισσότερο εφόσον μεταξύ του επιχειρηματικού κόσμου και ιδιαίτερα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων υπάρχει αναγνώριση της χρησιμότητας της πρακτορείας. Όμως θα πρέπει να προσεχθούν, όπως φάνηκε από την μέχρι σήμερα εφαρμογή της πρακτορείας στην Ελλάδα, αφενός οι ιδιομορφίες της ελληνικής αγοράς όπως είναι οι μεγάλοι χρόνοι αποπληρωμής των απαιτήσεων ορισμένων κλάδων, η κίνηση του εμπορίου με μεταχρονολογημένες επιταγές, η σημαντική αύξηση των ακάλυπτων επιταγών και οι προσωπικές σχέσεις στη συναλλακτική διαδικασία και αφ' ετέρου η ανάγκη της περαιτέρω εξυγίανσης και ανάπτυξης των ελληνικών επιχειρήσεων και προσαρμογής τους στους διεθνείς κανόνες εμπορίου και ειδικότερα αυτούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Παράγοντες οι οποίοι προβλέπεται να συμβάλουν στην προώθηση του θεσμού του factoring τα επόμενα χρόνια είναι οι εξής:

1. Η αδυναμία πολλών επιχειρήσεων να διαχειριστούν αποτελεσματικά τις απαιτήσεις τους, ιδίως σε περίοδο ταχείας ανάπτυξης.
2. Η μετάβαση στο ευρώ και η σύγκλιση των επιτοκίων λόγω της ένταξης της Χώρας μας στην ΟΝΕ, δημιουργεί περιθώρια ανάπτυξης των τραπεζικών εργασιών δανειοδότησης, καθώς και ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη του factoring.
3. Η ιδιορρυθμία της ελληνικής αγοράς που χαρακτηρίζεται από μεγάλα διαστήματα αποπληρωμής απαιτήσεων, δίνει περιορισμένη δυνατότητα σε μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις να χρηματοδοτούν την ανάπτυξη τους με αντίστοιχα ρευστοποιήσιμα στοιχεία λόγω ανοικτών υπολοίπων, με αποτέλεσμα να τις στρέφουν προς το factoring.
4. Η συνεχής τεχνολογική εξέλιξη και οι δυνατότητες που προσφέρει η υιοθέτηση νέων εφαρμογών στον Χώρο των χρηματοοικονομικών προϊόντων.
5. Η απελευθέρωση της αγοράς στην Ευρωπαϊκή Ένωση δημιουργεί επιχειρηματικές ευκαιρίες για τις ελληνικές εταιρείες factoring που μπορούν να επεκτείνουν τις δραστηριότητές του σε άλλες αγορές.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια έχει παρουσιάσει ένα πολύ θετικό πρόσωπο το οποίο αντανακλάται και από τον σταθερό υψηλό ρυθμό ανάπτυξης για τα δεδομένα της ευρωζώνης. Προς την κατεύθυνση αυτή βοηθούν οι τράπεζες και γενικά τα ελληνικά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παρέχουν σε αυτό το κομμάτι της ελληνικής κοινωνίας.

Υπηρεσίες όπως το Factoring είναι ένα σύνθετο ευέλικτο και υψηλής τεχνολογίας χρηματοπιστωτικό εργαλείο που απευθύνεται κυρίως στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Βασικά χαρακτηριστικά του είναι ότι ο πελάτης εκχωρεί στην εταιρία Factoring κατά κανόνα το σύνολο των απαιτήσεων ή ένα αυστηρά οριοθετημένο μέρος αυτών, επίσης το Factoring αποτελεί μια δέσμη υπηρεσιών που καλύπτει ένα εύρη φάσμα αναγκών του πελάτη. Ο πελάτης όμως έχει την ευχέρεια να επιλέξει εκείνες τις υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ειδικότερες ανάγκες του μέσω του γνησίου Factoring όπου ο Factor αναλαμβάνει μέσα σε ορισμένα όρια και ορισμένες προϋποθέσεις το λεγόμενο πιστωτικό κίνδυνο. Δηλαδή εάν ο οφειλέτης δεν είναι σε θέση να εκπλήρωση τις υποχρεώσεις του Factor δεν Ζήτη από τον πελάτη του-πωλητή την επιστροφή προκαταβολής που τυχόν έχει χορήγηση σε αυτόν αλλά παραιτείτε του δικαιώματος αναγωγής κατ' αυτού (χρηματοδότησης χωρίς δικαίωμα αναγωγής).

Το Forfeiting όπως και το Factoring είναι μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που διαφοροποιείται από τον παραδοσιακό δανεισμό στον τρόπο χρησιμοποίησης και εφαρμογής του. Το Forfeiting είναι η προεξόφληση των συναλλαγματικών ή άλλων εμπορικών πιστωτικών αξιόγραφων εγγυημένων και πλήρως διαπραγματεύσιμων. Τα αξιόγραφα που αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης στο Forfeiting συνήθως είναι τα εξής : συναλλαγματικές , εγγυητικές επιστολές , υποσχετικές επιστολές, ανέκκλητες πιστωτής κ.α. Η αγορά-προεξόφληση των τίτλων αυτών γίνεται πάντοτε « χωρίς το δικαίωμα αναγωγής » από το μέρος του Forfeiter.

Στην ίδια κατηγορία της εναλλακτικής και συμπληρωματικής χρηματοδότησης είναι και το Leasing όπου συνδυάζει τα χαρακτηριστικά του τραπεζικού δανεισμού και τις μισθώσεις κεφαλαιουχικών αγαθών. Με την μέθοδο της χρηματοδοτικής μισθώσεως, η εταιρεία Leasing(εκμισθώτρια) αγοράζει τον εξοπλισμό με χρηματοδότηση από τράπεζες ή θυγατρικές εταιρίες τραπεζών για λογαριασμό του μισθωτή ο οποίος καθορίζει το είδος και τις προδιαγραφές του εξοπλισμού. Η εταιρία Leasing έχει την νομική κυριότητα του εξοπλισμού μέχρι την λήξη της συμβάσεως. Στην χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να

συμμετέχει και τρίτο πρόσωπο, ο κατασκευαστής-προμηθευτής αυτός κατασκευάζει τον εξοπλισμό και τον πουλάει στον εκμισθωτή (εταιρεία Leasing) ο οποίος στην συνέχεια εκμισθώνει τον μισθωτή(χρηστή).

Τέλος το Leasing δεν είναι φθινό χρηματοδοτικό εργαλείο, αν η επιχείρηση που το χρησιμοποιεί δεν είναι κερδοφόρα ώστε να μπορεί να εκμεταλλευτεί το φορολογικό όφελος που προκύπτει από την κατά 100% φορολογική έκπτωση των μισθωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδα της.

Το Venture Capital στα ελληνικά έχει αποδοθεί ως «επιχειρηματικό ή καινοτομικό κεφάλαιο» ή « κεφάλαιο κίνδυνου». Το επιχειρηματικό καινοτομικό κεφάλαιο είναι μια μορφή μακροπρόθεσμης καινοτομικής χρηματοδότησης η οποία παρέχει υψηλό κίνδυνο και είναι πιθανόν τα αποφέρει υψηλή κέρδη την εταιρία, η οποία το προμηθεύει. Η επένδυση αυτή απευθύνεται συνήθως σε επιχειρήσεις οι οποίες δεν έχουν την πιθανότητα να αντλήσουν κεφάλαια από άλλες πηγές . Οι προμηθευτές του επιχειρηματικού κεφαλαίου είναι συνήθως ιδιωτικές επιχειρήσεις, στις οποίες μερικές φορές παρέχονται κρατικές επιδοτήσεις ή φορολογικά κίνητρα. Οι χρηστές του επιχειρηματικού κεφαλαίου είναι μικρές καινούργιες ή νεαρές επιχειρήσεις, καθώς επίσης και εξαγοραζόμενα τμήματα ή θυγατρικές μεγάλων εταιριών. Η χρηματοδότηση αυτή μπορεί να αρχίσει από τα αρχικά στάδια ανάπτυξης μιας επιχειρήσεις και να φτάσει μέχρι την φάση εξελίξεως κατά την οποία η επιχείρηση είναι σε θέση να άντληση κεφάλαια από τις παραδοσιακές πηγές χρηματοδότησης (π.χ. χρηματιστήριο, τραπεζες κλπ) .

Το επιχειρηματικό κεφάλαιό όμως συνεπάγεται και έναν πιο ενεργητικό έλεγχο της επένδυσης το χρηματοδοτικό φορέα ο οποίος αρκετές φορές μπορεί να εξελίχθη σε ένα σημαντικό διοικητικό παράγοντα μέσα στην ίδια χρηματοδοτούμενη επιχείρηση. Άρα το επιχειρηματικό κεφάλαιο είναι δυνατόν να χαρακτηριστεί ως συνδυασμός παροχής «κεφαλαίου κίνδυνου» και «επιχειρηματικών συμβουλών».

Όσον αφορά το Franchising είναι ένα σύστημα συνεργασίας (μια σύμβαση) μεταξύ δυο επιχειρήσεων, βάση της οποίας η επιχείρηση «δικαιοπάροχος » παραχωρεί σιν άλλη το «δικαιούχο» έναντι μιας πάγιας πληρωμής και ποσοστών, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου Franchise, ΕΛΔ μιας δέσμης δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν: εμπορικά σήματα ή επωνυμίες , διακριτά γνωρίσματα καταστημάτων πρότυπα χρήσεως , σχέδια, δικαίωμα αντιγράφεις ,κλπ, με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή υπηρεσιών.

Επίσης ο δικαιοπάροχος στα πλαίσια τις συμβάσεις ,έχει την υποχρέωση να παρέχει την τεχνική υποστηρίξει και την τεχνογνωσία του στους τομείς τις διοίκησης ,εμπορίας

,διαφήμισης και, γενικότερα, σε αντικείμενα του marketing και τις χρηματοοικονομικής διαχείρισης. Από την άλλη πλευρά οι κύριες υποχρεώσεις του δικαιοδόχου είναι οι εξής :να χρηματοδοτή τις αναγκαίες επενδύσεις ,να τηρεί τους όρους συνεργασίας τις συμβάσεις να τηρεί τις οικονομικές του υποχρεώσεις .

Όσον αφορά τα τραπεζικά προϊόντα, με βάση του πώς διαμορφώνεται η δόση υπάρχουν 2 βασικά είδη δανείου, τα τοκοχρεωλυτικά που είναι η συντριπτική πλειοψηφία των δανείων που δίνουν οι ελληνικές τράπεζες και τα χρεολυτικά, που είναι ο τύπος δανείου που είναι διαδεδομένος στο εξωτερικό, αλλά για κάποιο λόγο όχι εδώ. Ίσως γιατί δεν είναι ιδιαίτερα κερδοφόρος.

Με βάση του πώς διαμορφώνεται το επιτόκιο τα δάνεια χωρίζονται στις εξής κατηγορίες: το σταθερό επιτόκιο, το κυμαινόμενο επιτόκιο και το σταθερής δόσης . Το σταθερό επιτόκιο ,όπως λέει κ η λέξη το επιτόκιο δεν αλλάζει για μία προσυμφωνημένη περίοδο, άρα δεν αλλάζει κ η δόση. Το κυμαινόμενο επιτόκιο υπολογίζεται με βάση κάποιο επιτόκιο αναφοράς, όπως είναι το Euribor μηνός, 3μήνου ή της Ευρ. Κεντρ. Τράπεζας.

Το επιτόκιο σταθερής δόσης είναι ένα καινούριο φρούτο κ απευθύνεται κυρίως σε κάποιους που δεν τα φέρνουν εύκολα βόλτα. Αυτό το κυμαινόμενο δάνειο εγγυάται πως ότι κ να γίνει, η δόση δε θα μεγαλώσει.

Με βάση το νόμισμα στο οποίο δίνονται τα δάνεια έχουμε τα δάνεια σε ευρώ, και τα δάνεια σε ξένο νόμισμα. Η αποπληρωμή του δανείου εξαρτάται πάντα από την τρέχουσα ισοτιμία του ευρώ απέναντι στο νόμισμα της επιλογής σου.

Τέλος,για τη χρηματοδότηση βραχυπρόθεσμων αναγκών σε κεφάλαιο κινήσεως οι μεγάλες και γνώστες επιχειρήσεις πωλούν βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις, άνευ ασφάλειας που ονομάζονται εμπορικά ομόλογα ή δικαιόγραφα (commercial papers). Τα εμπορικά ομόλογα συναντώνται σε χώρες με αναπτυγμένες χρηματαγορές και μάλιστα αποτελούν ένα από τα μεγαλύτερα και πιο γρήγορα αναπτυχθέντα τμήματα των χρηματαγορών αυτών. Ιδιαίτερα η ανάπτυξη των στις χώρες αυτές παρατηρήθηκε μετά το τέλος της δεκαετίας του 1960.

Τα εμπορικά ομόλογα είναι διαθέσιμα κατά δυο βασικές κατηγορίες που αποτελούν τα δυο μέρη της αγοράς των εμπορικών ομολόγων. Αυτά που πωλούνταν κατευθείαν από την επιχείρηση που τα εξέδωσε (έκδοτη) και αυτά που εκδίδονται από έναν dealer (μεσάζοντα) που τυπικά είναι μια τράπεζα επενδύσεων ή ασφαλιστική εταιρία (dealer market).

Μια άλλη κατηγορία εμπορικών ομολόγων που συναντάται είναι αυτά που απαλλάσσονται της φορολογίας (tax-except commercial papers) και ήταν τα επικρατέστερα στις Η.Π.Α στο τέλος της δεκαετίας του 1970 Η κατηγορία αυτή των εμπορικών ομολόγων

παρουσιάζει ένα μεγάλο πλεονέκτημα έναντι την δυνατότητα να επιλέξει ιδιαίτερες ημερομηνίες λήξεως και να εξυπηρετήσει μεγάλα προγράμματα.

Τα εμπορικά ομόλογα ονομάζονται "εργαλείο προεξόφλησης" επειδή πωλούνταν σε μια τιμή κάτω της ονομαστικής ή της ημερομηνίας λήξεως. Επομένως το κόστος που χρησιμοποιείται στα εμπορικά ομόλογα σαν μια πηγή χρηματοδότησης υπολογίζεται κατά τον ίδιο τρόπο όπως για το επιτόκιο προεξόφλησης ενός δάνειου.

Υπάρχει μια σημαντική και σπουδαία διαφορά μεταξύ των επιτοκίων των εμπορικών ομολόγων και αυτών του τραπεζικού δανεισμού. Παρόλο που το επιτόκιο του δανεισμού είναι ένα παρεχόμενο ποσοστό που τίθεται από την διοίκηση της εμπορικής τράπεζας. Το τραπεζικό επιτόκιο παραδοσιακά θεωρείται σαν ένα επιτόκιο βάση στο οποίο στηρίζεται για τον καθορισμό των άλλων επιτοκίων.

Ένα από τα παλαιότερα και άλλα σχετικά λίγο διαδεδομένα εργαλεία της αγοράς χρήματος είναι οι επιταγές αποδοχής τράπεζας αποτελεί ένα εργαλείο δανεισμού που δημιουργείται από τον πιστωτή και συναντάται εκτός μιας αυτοεκαθαριζομενης επιχειρησιακής συναλλαγής, ιδιαίτερα μεταξύ των δραστηριοτήτων των εισαγωγέων και των εξαγωγέων. Τα τελευταία έτη παρατηρήθηκε διεθνώς μια σημαντική αύξηση των επιταγών αποδοχής τράπεζας. Ο πιστωτικός κίνδυνος είναι χαμηλός επειδή ο τίτλος αποδοχής είναι εγγυημένος τόσο από τον έκδοτη που είναι κυρίως μια εμπορική τράπεζα, όσο και τα εμπορεύματα που έχουν χρηματοδοτηθεί.

Τα πιστοποιητικά καταθέσεων μοιάζουν με τις τραπεζικές καταθέσεις προθεσμίας και βεβαιώνονται με ένα πιστοποιητικό. Το πιστοποιητικό καταθέσεων απευθύνεται σε πελάτες που μπορούν να δεσμεύσουν τα χρήματα τους για ορισμένα χρονικά διαστήματα και να εκμεταλλευτούν την τραπεζική εγγύηση που παρέχεται για τα χρήματα αυτά. Τα δεσμευόμενα χρήματα σύμφωνα με την μορφή αυτή της αποταμιεύσεως δεν μπορούν να αποσυρθούν πριν από την ημερομηνία της λήξεως που αναφέρεται στο έγγραφο ομόλογο.

Η κύρια πηγή τόσο της ρευστότητας όσο και των κερδών στο τραπεζικό σύστημα αποτελούν οι επενδύσεις σε χρεόγραφα. Όπως συνάγεται από στοιχεία της Τραπεζής της Ελλάδος οι τοποθετήσεις ιδιωτών σε έντοκα γραμμάτια Ελληνικού Δημόσιου (ΕΓΕΔ) και ομόλογα όπως και σε τραπεζικά ομόλογα καλύπτουν ένα σημαντικό μέρος της συνολικής ρευστότητας της ελληνικής οικονομίας .

Τα ΕΓΕΔ απευθύνονται σε πελάτες που θέλουν να επενδύσουν τα χρήματα τους με υψηλή απόδοση για βραχυπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα χρονικά διαστήματα.

Το επιτόκιο των γραμματίων καθορίζεται από το Υπουργείο Οικονομικών.

Τα ομόλογα ελληνικού δημόσιου αποτελούν έγγραφα που ενσωματώνουν μια αξία (αξιόγραφα) και απευθύνονται σε αγοραστές που θέλουν να επενδύσουν τα χρήματά τους με αρκετή υψηλή απόδοση ,μεσοπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα.

Οι ομολογίες αποτελούν τίτλους που εκδίδονται είτε από ένα δημόσιο οργανισμό(ΝΠΔΔ) ή μια ανώνυμη εταιρία (ΝΠΔ) και συνδέονται με ένα δημόσιο δάνειο. Οι ομολογίες είναι όπως και τα ομόλογα κινητές αξίες με σταθερή απόδοση.

Τα ομόλογα ΕΤΒΑ απευθύνονται περίπου στο ίδιο κοινό με τα ομόλογα δημόσιου δηλαδή σε πελάτες που θέλουν να επενδύσουν τα χρήματά τους για ένα έτος με αρκετά υψηλή απόδοση. Το επιτόκιο των ομολόγων ΕΤΒΑ είναι αρκετά υψηλός ώστε ο καθарός τόκος να συναγωνίζεται αυτόν των ομολόγων δημόσιου αν και τα ομόλογα ΕΤΒΑ δεν είναι αφορολόγητα. Τα ομόλογα ΕΤΒΑ αγοράζονται στην ονομαστική τους αξία και λαμβάνονται τοκομερίδια στο τέλος κάθε έτους.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΒΙΒΛΙΑ

Βαθης Βασίλειος , Η σύμβαση factoring

Γεωργατος Γεώργιος , Οι νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας

Ένωση ελληνικών Τραπεζών , Νέες μορφές τραπεζικών εργασιών

Θεμελη Χρυσανθη , Προς ένα νέο φαινόμενο συναλλαγών, το factoring

Κωστάκης Δημήτριος , Franchising- Νομική και επιχειρηματική διάσταση

Κουνσουλης Στέργιος , Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης επιχειρήσεων

Λαζαρίδης Ιωάννης , Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης

Μαλακος Παναγιώτης , Νέοι χρηματοδοτικοί θεσμοί

Μαζης Παναγιωτης , Το venture capital

Μητσιοποθλος Γεώργιος Factoring-Forfaiting

Σουφλερος Ηλίας , Η σύμβαση Franchising

Γ. Θάνος-Π. Κιοχος –Γ. Παπανικολάου, χρηματοδότηση των επιχειρήσεων

ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

<http://vermilion.wordpress.com/loan-types>

<http://www.disabled.gr/lib/?p=7918>