



Πανεπιστήμιο Δυτικής Μακεδονίας  
Τμήμα Μηχανικών Πληροφορικής & Τηλεπικοινωνιών

---

# Τεχνολογία και Καινοτομία - Οικονομική Επιστήμη και Επιχειρηματικότητα

## Ενότητα: Παραχώρηση (Franchising)

Αν. Καθηγητής Μπακούρος Ιωάννης  
e-mail: [ylb@uowm.gr](mailto:ylb@uowm.gr),

Τμήμα Μηχανικών Πληροφορικής και  
Τηλεπικοινωνιών



Πανεπιστήμιο Δυτικής Μακεδονίας



ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ & ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ, ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ & ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΥ  
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ  
Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης

# Άδειες Χρήσης

---

- Το παρόν εκπαιδευτικό υλικό υπόκειται σε άδειες χρήσης Creative Commons.
- Για εκπαιδευτικό υλικό, όπως εικόνες, που υπόκειται σε άλλου τύπου άδειας χρήσης, η άδεια χρήσης αναφέρεται ρητώς.



# Χρηματοδότηση

- Το παρόν εκπαιδευτικό υλικό έχει αναπτυχθεί στα πλαίσια του εκπαιδευτικού έργου του διδάσκοντα.
- Το έργο «**Ανοικτά Ψηφιακά Μαθήματα στο Πανεπιστήμιο Δυτικής Μακεδονίας**» έχει χρηματοδοτήσει μόνο τη αναδιαμόρφωση του εκπαιδευτικού υλικού.
- Το έργο υλοποιείται στο πλαίσιο του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Εκπαίδευση και Δια Βίου Μάθηση» και συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση (Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο) και από εθνικούς πόρους.



Ευρωπαϊκή Ένωση  
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ  
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ



# Περιεχόμενα (1/2)

---

- ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ.
- ΒΑΣΙΚΟΣ ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING.
- ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΤΟ FRANCHISING.
- ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥ FRANCHISING.
- ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING.



# Περιεχόμενα (2/2)

---

- ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING.
- ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΜΕ ΠΑΡΕΜΦΕΡΗ ΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΥΠΟΣΤΑΣΗ ΜΕ ΤΟ FRANCHISING.
- ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ FRANCHISING.
- ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΠΟΥ ΣΥΝΤΕΛΟΥΝ ΣΕ ΕΠΙΤΥΧΕΣ FRANCHISING.
- Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.



# Ιστορική Αναδρομή

---

- Το σύστημα «παραχώρησης» εφαρμόστηκε για πρώτη φορά συστηματικά στις Η.Π.Α. μεταξύ των δύο παγκοσμίων πολέμων, η δε εφαρμογή του οφείλεται στις προσπάθειες ορισμένων να παρακάμψουν τα εμπόδια της νομοθεσίας αντι-τράστ.
- Η εξάπλωση των επιχειρήσεων με Franchising συνεχίστηκε με ανοδική πορεία μέσα στη δεκαετία του 1970 και του 1980. Το μέγεθος της εξάπλωσης ήταν ποικίλο μεταξύ των κλάδων επιχειρήσεων καθώς υπήρξε ακόμη μεγαλύτερη συρροή ξένων Franchisors.



# Βασικός ορισμός του Franchising

---

- Μια από τις πιο προωθημένες πρακτικές διανομής αγαθών και υπηρεσιών είναι το Franchising.
- Αποτελεί (από οικονομική άποψη) μέθοδο marketing, σύστημα προώθησης προϊόντων στην καταναλωτική αγορά, το οποίο βασίζεται στη συνεργασία μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων, που αναπτύσσουν την δραστηριότητα τους συνήθως σε διαφορετικές βαθμίδες της αγοράς (μεγαλέμπορος-έμπορος, παραγωγός-έμπορος).
- Υπάρχουν πολλοί ορισμοί με βάση το εννοιολογικό περιεχόμενο του όρου, από πλευράς μάρκετινγκ και από νομικής πλευράς(Franchise Contract).



# Υπηρεσίες που προσφέρει το Franchising

---

- Ένταξη στο σύστημα.
- Εφοδιασμός με α' ύλες.
- Συνεχής υποστήριξη.





# Μορφές του Franchising

---

**Τρεις είναι οι μορφές του Franchising. Οι τύποι αυτοί είναι οι εξής:**

- Στον πρώτο τύπο, ο παραγωγός/ δημιουργός γίνεται δότης χορηγώντας Franchising σ' έναν χονδρέμπορο, ο οποίος γίνεται λήπτης. Αυτό το σύστημα χρησιμοποιείται στην βιομηχανία μη οινόπνευματων ποτών.
- Στον δεύτερο τύπο, ο χονδρέμπορος είναι ο δότης και ο λιανοπωλητής είναι ο λήπτης.
- Στον τρίτο τύπο που είναι και ο πιο πλατιά χρησιμοποιούμενος, ο παραγωγός/ δημιουργός λειτουργεί σαν δότης και ο λιανοπωλητής λειτουργεί σαν λήπτης. Ο τύπος αυτός χρησιμοποιείται από τα καταστήματα εμπορίας αυτοκινήτων, από τα βενζινάδικα, από τα καταστήματα γρήγορου φαγητού (fast-food) κ.α.



# Πλεονεκτήματα του Franchising (1/2)

---

Το Franchising έχει πολλά πλεονεκτήματα και για τον δότη αλλά και για τον λήπτη:

***Τα πλεονεκτήματα για τον δότη είναι τα ακόλουθα:***

- Εξάπλωση προϊόντων.
- Βελτίωση ανταγωνιστικής θέσης στην αγορά.
- Δυνατότητα εποπτείας και ελέγχου.
- Πώληση σε «δοκιμασμένα» σημεία.
- Άμεσο ενδιαφέρον του λήπτη για την επιχείρηση.



# Πλεονεκτήματα του Franchising (2/2)

---

**Τα πλεονεκτήματα για τον λήπτη είναι τα παρακάτω:**

- α) Απαλλαγή από οργανωτικά προβλήματα.
- β) Κατανομή εργασίας.
- γ) Εξοικονόμηση δαπανών.
- δ) Τυποποίηση και διάθεση τεχνογνωσίας.
- ε) Βελτίωση εικόνας στην αγορά.
- στ) Συμμετοχή ως ελεύθερος επιχειρηματίας.
- ζ) Ευρεία παρουσία στην αγορά.
- η) Επιτυχία της επιχείρησης.
- θ) Μείωση επιχειρηματικών κινδύνων.



# Μειονεκτήματα του Franchising

---

Το Franchising παρουσιάζει μειονεκτήματα καθώς και κινδύνους τόσο για τον δότη όσο και τον λήπτη.

- **Τα κυριότερα μειονεκτήματα για τον δότη είναι:**

- α) Η επιλογή των μελών του συστήματος αποτελεί μια δύσκολη και χρονοβόρα διαδικασία.
- β) Μικρή συμμετοχή στα κέρδη.

- **Από την πλευρά του λήπτη τα μειονεκτήματα είναι:**

- α) Η επιτυχία εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από τον δότη.
- β) Εξάρτηση από τα άλλα μέλη της αλυσίδας.
- γ) Ο λήπτης δεν μπορεί από την αρχή που θα συνδεθεί με την αλυσίδα, να υπολογίσει τα οικονομικά πλεονεκτήματα.
- δ) Η αποτυχία βαραίνει τον λήπτη.



# Διαδικασίες με παρεμφερεί νομική και εμπορική υπόσταση με το Franchising

---

Ορισμένες φορές είναι δύσκολη η διάκριση του Franchising από διαδικασίες με παρεμφερή νομική και εμπορική υπόσταση όπως:

- Ο εμπορικός αντιπρόσωπος.
- Ο εξουσιοδοτημένος εμπορικός αντιπρόσωπος.
- licensing.



# Διαδικασίες Λειτουργίας του Franchising

---

- Διαδικασία σύμβασης-πλαisiού.
- Η υποχρέωση πίστης στη σύμβαση franchising.
- Κύριες υποχρεώσεις των συμβαλλομένων.
- Προστασία των τρίτων συναλλασσομένων.



# Ενέργειες που συντελούν σε επιτυχίες Franchising

---

Οι ενέργειες εκείνες που θα συντελέσουν αποτελεσματικά για μία επιτυχή παραχώρηση είναι:

- Εντοπισμός της σωστής ευκαιρίας Franchising .
- Έρευνα της προσφοράς Franchising .
- Προφύλαξη από απατηλές συμφωνίες Franchising .
- Εξέταση της σύμβασης Franchising.
- Πρόβλεψη τερματισμού, μεταβίβαση και όρων ανανέωσης της συμφωνία.
- Εξέταση άλλων όρων της συμφωνίας.



# Ο Θεσμός του Franchising στην Ελλάδα

---

- Στην Ελλάδα, ο θεσμός του συστήματος Franchising θα ήταν τελείως άγνωστος (στην πρακτική του εφαρμογή) αν δεν υπήρχαν μερικές επιχειρήσεις, που να δουλεύουν με το σύστημα αυτό. Όπως στις αρχές της περασμένης δεκαετίας που έγιναν τα πρώτα βήματα με το άνοιγμα μερικών μονάδων fast-food. Η πρώτη οργανωμένη αλυσίδα fast-food στη χώρα μας ξεκίνησε το 1976 από την Θεσσαλονίκη με το όνομα Goody's.
- Το σύστημα του Franchising αποτελεί για τους Έλληνες επιχειρηματίες μια πραγματική πρόκληση αλλά και πιθανώς ένα διέξοδο για τα δύσκολα προβλήματα που αντιμετωπίζουν. Ωστόσο στην Ελλάδα εφαρμόζεται μια άλλη μέθοδος, αυτή της Διοικητικής Συμφωνίας (Management Contract), η οποία ταυτίζεται με την μέθοδο της παραχώρησης με μία μόνο διαφορά. Η διαφορά αυτή αφορά την διοίκηση της επιχείρησης. Έτσι στις επιχειρήσεις που λειτουργούν με τη μέθοδο της διοικητικής συμφωνίας, τα διοικητικά στελέχη τους δεν είναι Έλληνες, αλλά ξένοι τοποθετημένοι από τον δότη.





---

# Τέλος Ενότητας



Ευρωπαϊκή Ένωση  
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



# Σημείωμα Αναφοράς

---

- Copyright Πανεπιστήμιο Δυτικής Μακεδονίας, Τμήμα Μηχανολόγων Μηχανικών, Μπακούρος Ιωάννης. «**Τεχνολογία, Καινοτομία, Οικονομική Επιστήμη και Επιχειρηματικότητα**». Έκδοση: 1.0. Κοζάνη 2015. Διαθέσιμο από τη δικτυακή διεύθυνση:

<https://eclass.uowm.gr/courses/ICTE117/>



# Σημείωμα Αδειοδότησης

Το παρόν υλικό διατίθεται με τους όρους της άδειας χρήσης Creative Commons Αναφορά, Όχι Παράγωγα Έργα Μη Εμπορική Χρήση 4.0 [1] ή μεταγενέστερη, Διεθνής Έκδοση. Εξαιρούνται τα αυτοτελή έργα τρίτων π.χ. φωτογραφίες, διαγράμματα κ.λ.π., τα οποία εμπεριέχονται σε αυτό και τα οποία αναφέρονται μαζί με τους όρους χρήσης τους στο «Σημείωμα Χρήσης Έργων Τρίτων».



[1] <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Ως Μη Εμπορική ορίζεται η χρήση:

- που δεν περιλαμβάνει άμεσο ή έμμεσο οικονομικό όφελος από την χρήση του έργου για το διανομέα του έργου και αδειοδόχο
- που δεν περιλαμβάνει οικονομική συναλλαγή ως προϋπόθεση για τη χρήση ή πρόσβαση στο έργο
- που δεν προσπορίζει στο διανομέα του έργου και αδειοδόχο έμμεσο οικονομικό



# Διατήρηση Σημειωμάτων

---

Οποιαδήποτε αναπαραγωγή ή διασκευή του υλικού θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει:

- το Σημείωμα Αναφοράς
- το Σημείωμα Αδειοδότησης
- τη δήλωση Διατήρησης Σημειωμάτων
- το Σημείωμα Χρήσης Έργων Τρίτων (εφόσον υπάρχει)

μαζί με τους συνοδευόμενους  
υπερσυνδέσμους.

