

ΑΝΟΙΚΤΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΚΥΠΡΟΥ

ΕΠΩΝΥΜΟ: Αγγελοδήμου

ΟΝΟΜΑ : Χαραλαμπία

Α.Μ : 10800483

ΘΕΜΑ ΠΤΥΧΙΑΚΗΣ:

ΤΟ LEASING ΚΑΙ ΤΟ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ-Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥΣ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΧΡΟΝΙΑ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: Γεώργιος Κουρέτας

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: Νικόλαος Ηρειώτης

5/05/2011

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ	σελ: 5-6
----------------	----------

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

1.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ ΤΟΥ FACTORING.....	σελ: 7
1.2	ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ FACTORING.....	σελ: 8
1.3	ΕΝΝΟΙΑ FACTORING.....	σελ: 9
1.4	ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ FACTORING.....	σελ: 9
1.5	ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ FACTORING.....	σελ: 10
1.6	ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥ FACTORING.....	σελ:11-12
1.7	ΤΟ FACTORING ΣΑΝ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	σελ:13
1.8	ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ FACTORING	σελ:13-15
1.9	ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ FACTORING	σελ: 15
1.10	ΙΣΧΥΡΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΟΥ FACTORING	σελ: 16
1.10.1	ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ	σελ: 16
1.10.2	ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΑ	σελ: 16
1.11	ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING.....	σελ: 17-18
1.12	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝ FACTORING	σελ: 18-19
1.13	ΩΦΕΛΕΙΕΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ ΥΠΗΡΕΙΩΝ FACTORING	σελ: 19
1.14	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	σελ:20-23

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

2.1.	ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTOR ΣΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΓΟΡΑ	σελ: 25-31
2.2	ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTOR ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΓΟΡΑ	σελ:32-37
2.3.	ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTOR ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ	σελ:37-39
2.4.	ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ FACTORING ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΕΤΗ	σελ:39

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

3.1.	ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ	σελ:41
3.2	ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ	σελ:41-42
3.3.	ΤΡΟΠΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ LEASING	σελ:43
3.4.	ΠΟΙΟΙ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΝ ΣΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ	σελ:44
3.5.	ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ	σελ:45-46
3.6.	ΜΟΡΦΕΣ LEASING	σελ:46-48

3.7.	ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ .	σελ:48-50
3.8.	ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ LEASING.....	σελ:50-51
3.9.	ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	σελ:52-54
3.10	ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	σελ:55-56

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

4.1.	ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ	σελ:58-60
4.2.	ΠΡΟΤΑΣΗ ΓΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΟΥ LEASING	σελ:60-61
	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	σελ:62
	ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	σελ: 63-64

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η τεχνολογική ανάπτυξη και η ολοένα εντεινόμενη διεθνοποίηση των συναλλαγών συντέλεσαν τις τελευταίες δεκαετίες στην γέννηση και ταχεία διάδοση νέων, 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, γίνετε ολοένα και περισσότερο αντιληπτό η εισαγωγή σύγχρονων θεσμών στην χώρα μας, οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους.

Οι θεσμοί αυτοί είναι:

- Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)
- Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων(factoring)
- Το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών(venture capital)
- Η πώληση επιχειρηματικής απαιτήσεως(forfaiting)
- Η διακιοχρησία(franchising)

Σκοπός αυτής της εργασίας είναι να διερευνηθεί ο βαθμός ανάπτυξης των σύγχρονων μεθόδων χρηματοδότησης factoring και leasing στην Ελλάδα τα τελευταία πέντε χρόνια.

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα.

Το Factoring ως τρόπος χρηματοδότησης είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης και αποτελεί έναν εύκολο και γρήγορο τρόπο της βελτίωσης της ρευστότητας μιας επιχείρησης, ενώ παράλληλα μειώνεται το λειτουργικό κόστος και αυξάνεται η παραγωγική ικανότητα των επιχειρήσεων καθώς και οι διαδικασίες διαχείρισης, λογιστικής παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων μιας επιχείρησης ανατίθεται στο πιστωτικό ίδρυμα που λειτουργεί ο πράκτορας.

Το leasing αποτελεί μία εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης του πάγιου εξοπλισμού των επιχειρήσεων, όπου μία εταιρεία μισθώσεων (θυγατρική τραπεζικού ομίλου), αγοράζει το πάγιο στοιχείο που υποδεικνύει η επιχείρηση και στη συνέχεια η εταιρεία leasing εκμισθώνει το πάγιο στοιχείο στην εταιρεία έναντι ενός περιοδικού (μηνιαίου-τριμηνιαίου) μισθώματος. Επιπλέον μπορεί να συμφωνηθεί η εξαγορά του πάγιου στοιχείου από την επιχείρηση στη λήξη της μίσθωσης σε μία προσυμφωνημένη (υπολειμματική) αξία ή η ανανέωση της μίσθωσης με νέο πάγιο στοιχείο.

Το leasing διέπεται από ειδική νομοθεσία που παρέχει φορολογικά κίνητρα στις επιχειρήσεις, όπως η έκπτωση μέρος ή του συνόλου του μισθώματος ως δαπάνη από το εισόδημα, η απαλλαγή από το φόρο μεταβίβασης ακινήτου (στο leasing ακινήτων) κλπ.

Τα κεφάλαια αυτής της εργασίας εστιάζουν το ενδιαφέρον τους στην εξέταση, περιγραφή και ανάλυση του factoring και leasing καθώς και την εξέλιξη τους τα τελευταία χρόνια στη Ελλάδα.

Στο πρώτο κεφάλαιο αυτής της εργασίας γίνεται μια αναφορά στο θεσμό και την έννοια του Factoring. Αναφέρεται επίσης η ιστορική αναδρομή καθώς επίσης και ο σκοπός του Factoring.

Έπειτα στο κεφάλαιο αυτό περιλαμβάνονται τα είδη του θεσμού καθώς επίσης και οι πιο διαδεδομένες μορφές ανά είδος και προσδιορίζεται η σχέση εισαγωγικού και εξαγωγικού πράκτορα στο διεθνές Factoring.

Επιπρόσθετα παρουσιάζεται η πρακτορεία απαιτήσεων ως μια νέα μορφή χρηματοδότησης όπως επίσης και οι διαδικασίες λειτουργίας της πρακτορείας.

Ακόμη, παρουσιάζονται τα ισχυρά σημεία του Factoring, τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του θεσμού, ποιες επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν το Factoring και ποιες οι ωφέλειες των επιχειρήσεων από τις υπηρεσίες της πρακτορείας.

Τέλος, αναφέρονται οι επιχειρήσεις πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων στην Ελλάδα καθώς και η εξέλιξη του Factor στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς.

Στο δεύτερο κεφάλαιο γίνεται μια εμπειρική ανάλυση του Factor για την εξέλιξη του κλάδου στην παγκόσμια, ευρωπαϊκή και ελληνική αγορά. Επιπρόσθετα καταγράφονται και οι προοπτικές του κλάδου για τα επόμενα έτη.

Στο τρίτο κεφάλαιο δίνεται ο ορισμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης, αναπτύσσεται η φιλοσοφία του θεσμού αυτού, ο τρόπος λειτουργίας του και παρατίθεται η ιστορική εξέλιξη του θεσμού τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Έπειτα, απαριθμούνται τα είδη του leasing και καταγράφονται τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Στο τέταρτο και τελευταίο κεφάλαιο γίνεται επίσης μια εμπειρική ανάλυση του Leasing για τα τελευταία χρόνια.

1.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ ΤΟΥ FACTORING

Η συμβολή του τραπεζικού συστήματος στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας μας είναι μεγάλη. Οι υπηρεσίες που παρέχουν οι τράπεζες στις επιχειρήσεις καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα αναγκών τους. Ιδιαίτερη σημασία για την οικονομική ανάπτυξη έχει η κάλυψη

των χρηματοδοτικών αναγκών των επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής διαδικασίας τους. Στις επιχειρήσεις που πραγματοποιούν επενδύσεις για την απόκτηση ή ανανέωση των παγίων στοιχείων τους, το τραπεζικό σύστημα παρέχει μακροπρόθεσμο δανεισμό, προσαρμοσμένο ως προς το ύψος, τη διάρκεια και τους λοιπούς όρους στις ανάγκες και τις προοπτικές τους. Για την κάλυψη των αναγκών που ανακύπτουν από την παραγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων, το τραπεζικό σύστημα παρέχει το αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης με όρους προσαρμοσμένους στις πραγματικές ανάγκες τους.

Πέρα από αυτά όμως το τραπεζικό σύστημα φρόντισε τα τελευταία χρόνια για την εισαγωγή σύγχρονων θεσμών στην χώρα μας, οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους. Δύο από αυτούς τους θεσμούς που θα ασχοληθούμε και στην εργασία μας είναι:

1. Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring)
2. Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)

Το Factoring αποτελεί ένα νέο για την Ελληνική πραγματικότητα οικονομικό θεσμό. Η ελληνική του μετάφραση αποδίδεται ως «Ανάληψη Απαιτήσεων Τρίτων» ή «Διενέργεια Πράξεων Αναδόχου Είσπραξης Εμπορευματικών Απαιτήσεων». Ουσιαστικά είναι κατά κύριο λόγο η δέσμη υπηρεσιών που πωλούν τα εμπορεύματα ή τις υπηρεσίες τους με βραχυπρόθεσμη πίστωση.

1.2. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ FACTOR

Μας είναι άγνωστο πότε το Factoring χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά. Δεν υπάρχει ομοφωνία των συγγραφέων για το που και το πότε έγινε η πρώτη εμφάνιση της

πρακτορείας απαιτήσεων ή στοιχείων της όπου μαρτυρούν την αφετηρία εξέλιξης της. Παρόλα αυτά υπάρχει μια αναφορά στην αγγλική βιβλιογραφία ότι εμφανίστηκε από τον 15^ο και 16^ο αιώνα. Στην αρχή ο Factor είχε τη μορφή του εμπορικού αντιπροσώπου και διακινούσε προϊόντα με δική του επωνυμία. Επίσης πολλές από τις υπηρεσίες του συνέβαλλαν στην ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών της χώρας του. Ήταν αυτός που διαμόρφωνε την πιστωτική πολιτική καθώς επίσης έδινε προκαταβολές τις μετρητοίς πριν την πώληση των προϊόντων. Όλα αυτά όμως γίνονταν έξω από τα πλαίσια των νόμων ή δικαστικών αποφάσεων. Στη σημερινή της μορφή η πρακτορεία εμφανίστηκε για πρώτη φορά στις Η.Π.Α κατά τον 19^ο αιώνα. Αυτό συνέβη γιατί οι βιομήχανοι ισχυροποιήθηκαν, λόγω της οικονομικής και βιομηχανικής ανάπτυξης των Η.Π.Α, έχοντας ως 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 τους βιομήχανους να ασκούν μόνοι τους, οπότε με τον τρόπο αυτό δημιουργήθηκε η σημερινή πρακτορεία. Στην Ευρώπη δε, το Factoring φαίνεται να έκανε την εμφάνιση του το 1958.

Η έννοια της πρακτορείας ήταν σχεδόν άγνωστη στην Ελληνική πραγματικότητα μέχρι τις προηγούμενες δύο δεκαετίες αν και ήταν γνωστές στη Ελληνική νομοθεσία οι έννοιες της εκχώρησης και της αναδοχής χρέους. Πιο συγκεκριμένα, με το νόμο 1905/1990 που αφορά τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και με μετέπειτα τροποποιήσεις Ν.2367/1995 δημιουργήθηκε το θεσμικό πλαίσιο για να λειτουργήσει ο θεσμός της πρακτορείας. Είχαν γίνει κάποιες προσπάθειες πρακτορείας μέχρι το 1995 από κάποιες τράπεζες της ελληνικής αγοράς, αλλά η ουσιαστική έναρξη παροχής υπηρεσιών Factoring τοποθετείται εντός του 1995 όπου δημιουργήθηκαν και οι πρώτες θυγατρικές εταιρείες μεγάλων Ελληνικών Τραπεζών.

1.3. ENNOIA FACTORING

Το factoring είναι μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που δεν ανταγωνίζεται τον παραδοσιακό δανεισμό αλλά τον συμπληρώνει και συνοδεύεται και από άλλες υπηρεσίες.

Αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική (αγοραστική) συμπεριφορά. Πρόκειται για τριμερή συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή, των πελατών του και μιας εταιρείας factoring, η οποία αναλαμβάνει τη διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των εκδιδόμενων από τον προμηθευτή τιμολογίων πώλησης με παράλληλη χορήγηση προκαταβολών επί της αξίας τους. Με άλλα λόγια, η πρακτορεία είναι άμεση πώληση εισπρακτέων λογαριασμών χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Όταν μια επιχείρηση πραγματοποιήσει μια πώληση με πίστωση θα πρέπει να περιμένει μια χρονική περίοδο προκειμένου να εισπράξει τα χρήματα της. Με την πρακτορεία η επιχείρηση μεταβιβάζοντας τον πιστωτικό της λογαριασμό σε άλλο πρόσωπο έχει την δυνατότητα να εισπράξει τα χρήματα της αυτά νωρίτερα. Ο πράκτορας (factor) αποτελεί ένα χρηματοδοτικό οργανισμό, π.χ. τράπεζα, η οποία αγοράζει λογαριασμούς απαιτήσεων από τις επιχειρήσεις. Μια σύμβαση πρακτορείας έχει σκοπό την παροχή, από την μεριά του πράκτορα, χρηματοδοτικών διαχειριστικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών. Έτσι, η πρακτορεία αποτελεί για μια επιχείρηση μια μορφή χρηματοδότησης η οποία μπορεί να χαρακτηριστεί ως συμπληρωματική του κλασσικού δανεισμού.

1.4. ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ FACTORING

Το factoring θεωρείται μια συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης. Έχει αναπτυξιακό χαρακτήρα εφόσον χρηματοδοτεί και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Επίσης, χρησιμοποιείται ως μέσο προώθησης για την λογιστική παρακολούθηση τους καθώς και την εμποροπιστωτική πολιτική της επιχείρησης. Πρέπει να αναφέρουμε ότι στο factoring, ο πράκτορας αναλαμβάνει αποκλειστικά την είσπραξη και διαχείριση των τιμολογίων. Δεν ασχολείται με καμία άλλη εργασία όπως τυποποίηση, μεταφορά, συσκευασία κ.λπ. Τέλος το factoring λειτουργεί σε ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων για αυτό και διακρίνεται σε πολλές μορφές και πολλούς τομείς εφαρμογής όπως θα δούμε παρακάτω.

1.5. ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ FACTORING

Όπως αναφέρει ο κ.Γεωργιάδης, «το Factoring αναπτύσσεται στις αγορές των προηγμένων χωρών τα τελευταία χρόνια με ταχύς ρυθμούς. Το ύψος των συναλλαγών που διενεργούνται με τις συμβάσεις factoring παρουσιάζει διεθνώς συνεχή ανοδική πορεία. Η ανάπτυξη του factoring οφείλεται κυρίως στο ότι εξυπηρετεί σημαντικά τη

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

- Η εξεύρεση βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων μέσων χρηματοδότησης των προμηθευτών. Η μεταβίβαση των απαιτήσεων ικανοποιεί αυτή την ανάγκη στο βαθμό που εξασφαλίζει στον προμηθευτή και μάλιστα στο δεσμευμένο και κατά κάποιο τρόπο, αφού μόνο όταν αυτές καταστούν ληξιπρόθεσμες και εισπραχθούν μπορεί ο προμηθευτής να χρησιμοποιήσει το ρευστό για άλλους σκοπούς. Με την σύμβαση factoring επιδιώκεται ακριβώς αυτή η έγκαιρη ρευστοποίηση του εν λόγω κεφαλαίου.
- Η απελευθέρωση του προμηθευτή από όλες τις εργασίες, την οργάνωση, τον χρόνο και τα έξοδα που απαιτεί η διαχείριση, η λογιστική παρακολούθηση, η όχληση και η είσπραξη των απαιτήσεων. Έτσι ο προμηθευτής μπορεί να συγκεντρωθεί στην διερεύνηση των δραστηριοτήτων του. Ιδίως όταν η σύμβαση factoring προϋπάρχει, ο προμηθευτής θα επιδιώκει απλώς αφενός τη σύναψη συμβάσεων με πελάτες, από τους οποίους προκύπτουν οι εκχωρούμενες απαιτήσεις και αφετέρου την εκπλήρωση της δικής του παροχής προς αυτούς.
- Η απαλλαγή του προμηθευτή από τον κίνδυνο μη φερεγγυότητας των πελατών του. Το factoring συνάπτεται και λειτουργεί στην πράξη ως εξής: Ο ενδιαφερόμενος προμηθευτής, συνήθως επιχείρηση που πωλεί ή μεταπωλεί προϊόντα ή παρέχει υπηρεσίες, έρχεται σε επαφή με τον πράκτορα, συνήθως ανώνυμη εταιρεία θυγατρική τράπεζας ή τράπεζα και διερευνούν μαζί τις δυνατότητες σύναψης σχετικής σύμβασης. Ο πράκτορας εξετάζει χωριστά κάθε περίπτωση προμηθευτή, με τον οποίο πρόκειται να συμβληθεί πριν από την σύναψη της σχετικής σύμβασης. Με την οργάνωση και την εμπειρία της αγοράς που διαθέτει, εκτιμά και εξετάζει την οικονομική κατάσταση του μελλοντικού πελάτη (δηλαδή του προμηθευτή), τον κύκλο των οφειλετών του, το είδος των συναλλαγών και του εμπορίου που ασκεί, τους δανειστές και γενικότερα όλα εκείνα τα στοιχεία που τον βοηθούν να αποφασίσει, εάν η σύναψη σύμβασης factoring με τον συγκεκριμένο πελάτη είναι συμφέρουσα και πια μορφή πρέπει να έχει.

1.6. ΜΟΡΦΕΣ FACTORING

Το Factoring χωρίζεται σε δυο βασικές κατηγορίες οι οποίες είναι το εγχώριο και το διεθνές factoring (εισαγωγικό και εξαγωγικό)

1) Διεθνές (International) Factoring

Το διεθνές factoring ασχολείται κυρίως με τις εξαγωγές-εισαγωγές προϊόντων, δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης εξόφλησης των απαιτήσεων των τιμολογίων εξαγόμενων και εισαγόμενων προϊόντων. Οι κανονισμοί και οι ρυθμίσεις διαμορφώνονται σε ευρωπαϊκό επίπεδο από την Ευρωπαϊκή Ένωση Εταιριών Factoring Chain International, που εδρεύει στο Άμστερνταμ.

2)Εγχώριο (Domestic) Factoring

Το εγχώριο factoring καλύπτει όλες τις ανάγκες της επιχείρησης στην εγχώρια αγορά. Η δέσμη των παρεχόμενων υπηρεσιών είναι η χρηματοδότηση της επιχείρησης, η αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών, η διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των τιμολογίων και τέλος η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου. Εφαρμόζεται σε όλες τις επιχειρήσεις και για κάθε προϊόν και υπηρεσία. Κυρίως αντιπροσωπεύει τις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις.

Το εγχώριο με τη σειρά του χωρίζεται σε εγχώριο με χρηματοδότηση και εγχώριο χωρίς χρηματοδότηση.

2.1)Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring)

Σε αυτό το είδος της πρακτορείας ο πράκτορας αγοράζει τους αποδεκτούς από αυτόν λογαριασμούς απαιτήσεων του προμηθευτή χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Ο πράκτορας είναι υπεύθυνος για την πληρωμή του προμηθευτή στην καθορισμένη ημερομηνία λήξης των απαιτήσεων που αγοράσθηκαν, άσχετα με την δυνατότητα των οφειλετών να πληρώσουν εμπρόθεσμα. Στη πρακτορεία αυτής της μορφής τα κεφάλαια δεν χορηγούνται πριν από την ημερομηνία λήξης.

2.2) Factoring με χρηματοδότηση (Bulk Factoring)

Εδώ ο πράκτορας παρέχει μόνο χρηματοδότηση και δεν περιλαμβάνεται η διαχείριση των πωλήσεων ή η είσπραξη των χρεών των κακοπληρωτών. Η μορφή αυτή μοιάζει με την τραπεζική εργασία της προεξόφλησης των απαιτήσεων.

Το εγχώριο Factoring με χρηματοδότηση χωρίζεται σε υποκατηγορίες οι οποίες είναι οι εξής:

α)Factoring με δικαίωμα αναγωγής

Η φιλοσοφία στηρίζεται στο ποιος θα αναλάβει το ρίσκο των απλήρωτων τιμολογίων. Αν δηλαδή ο Factor έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή – εκχωρητή έναντι καταβολής του αντίστοιχου ποσού.

Συνήθως ο Factor αρχίζει με το δικαίωμα αναγωγής ώστε να πειστεί για τη φερεγγυότητα των πελατών του και στη συνέχεια εφαρμόζει το θεσμό χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Εδώ το ρίσκο το αναλαμβάνει ο προμηθευτής.

β) Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής

Στην περίπτωση αυτή ο Factor δεν έχει το δικαίωμα να επιστέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή εκχωρητή. Το ρίσκο αναλαμβάνει ο Factor.

γ) Εμπιστευτικό Factoring

Η συμφωνία μεταξύ Factor και προμηθευτή διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη εκτός αν αυτός δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του.

δ) Μη Εμπιστευτικό Factoring

Στην περίπτωση αυτή έχει ανακοινωθεί στον πελάτη η συμφωνία που έχει προηγηθεί μεταξύ του προμηθευτή και του Factor. Συνήθως αναγράφεται πάνω στα τιμολόγια το όνομα του Factor στο οποίο αυτά έχουν εκχωρηθεί.

1.7. ΤΟ FACTORING ΣΑΝ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Μέχρι σήμερα η τραπεζική χρηματοδότηση είναι η μόνη σχεδόν μορφή χρηματοδότησης που προσφέρεται στις επιχειρήσεις για το κεφάλαιο κίνησης. Τώρα όμως που λειτουργεί ο νέος θεσμός χρηματοδότησης, το Factoring, ο οποίος δεν αποσκοπεί στην αντικατάσταση της τραπεζικής χρηματοδότησης, αλλά στην συμπλήρωση της και στην κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης πέραν από αυτές που

μπορεί να καλύψει η απλή τραπεζική χρηματοδότηση. Οι τράπεζες χρηματοδοτούν επιχειρήσεις με βάση την οικονομική τους κατάσταση ενώ το Factoring στηρίζεται κυρίως στην φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης. Με αυτό τον τρόπο το Factoring προσφέρει χρηματοδότηση σε επιχειρήσεις που δεν χρηματοδοτούνταν από τράπεζες ή που έχουν εξαντλήσει τα περιθώρια των παραδοσιακών χρηματοδοτήσεων. Στην πράξη οι ίδιες οι επιχειρήσεις συστήνουν πελάτες στους Factors. Έτσι μπορούν και αυτές να εξυπηρετούν τις ανάγκες των πελατών τους.

1.8. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ FACTORING

Οι διαδικασίες του θεσμού ξεκινούν με:

1. **Σύμβαση:** Η υπογραφή συμβάσεως και άλλων απαραίτητων εγγράφων από το Factor και τον προμηθευτή, που δηλώνουν το ξεκίνημα μιας νέας συνεργασίας.
2. **Συμμετέχοντες:** Οι κύριοι παράγοντες που λαμβάνουν μέρος είναι
 - **Για το εγχώριο Factoring:** Ο προμηθευτής – εκχωρητής,
Ο πελάτης – αγοραστής και
Ο Factor.
 - **Για το Διεθνές Factoring:** Ο Εξαγωγικός Factor,
Ο Εισαγωγικός Factor,
Ο Εξαγωγέας – Προμηθευτής - Πωλητής,
Ο Εισαγωγέας – Πελάτης – Αγοραστής.
3. **Στοιχεία Προμηθευτή:** Ο προμηθευτής θα πρέπει να γνωρίζει πληροφορίες σχετικά με την είσπραξη απαιτήσεων (π.χ. επικοινωνία με τους πελάτες), όρους πληρωμής, οφειλόμενα υπόλοιπα σε κάθε πελάτη αναλυτικά κ.λπ.
4. **Λογαριασμό πελάτη – αγοραστή με Factor:** Ειδικός λογαριασμός χρέωσης θα γράφεται στην υποβαλλόμενη «πιστωτική έγκριση» αλλά και έπειτα σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου.
5. **Εκχώρηση τιμολογίου - πιστωτικού σημειώματος:** Ο προμηθευτής εκχωρεί τα σχετικά έγγραφα (τιμολόγια κ.λπ.) στον Factor μέσα από την ημέρα έκδοσης. Σε περίπτωση λάθους ή ακύρωσης των τιμολογίων πρέπει να εκχωρούνται σε επτά ημέρες από την ημέρα που ανακύπτει το λάθος.
6. **Πιστωτικοί όροι:** Αυτοί αναγράφονται πάνω στα τιμολόγια. Πάνω σε κάθε τιμολόγιο που απευθύνεται στον Factor θα πρέπει να αναγράφεται ο συγκεκριμένος Factor, όπως επίσης και οι όροι σύμφωνα με τους οποίους θα πληρώσει ο πελάτης – αγοραστής. Ο εκχωρητής στέλνει το πρωτότυπο στον Factor, και ένα αντίγραφο στον πελάτη.
7. **Σχετική ειδοποίηση και μεταβίβαση των τιμολογίων για την είσπραξη:** Ο εκχωρητής αφού κλείσει συμφωνία με τον Factor, του στέλνει τα τιμολόγια και συμπληρώνει και ένα έντυπο για το ότι εκχωρήθηκαν τα τιμολόγια για είσπραξη.

Πάνω στο έντυπο αναφέρεται η ημερομηνία των τιμολογίων που είναι και η ημερομηνία έναρξης της τοκοφόρου περιόδου. Αν δηλαδή περάσει ο χρόνος πληρωμής και τα τιμολόγια δεν εξοφληθούν αρχίζει η τοκοφόρος περίοδος. Για αυτές τις περιπτώσεις έχει κανονιστεί με ειδικές ρυθμίσεις από τον Factor και τον εκχωρητή και υπάρχει ένα επιτόκιο για συνεπείς πελάτες που θα ισχύει πέραν των κανονισμένων ημερομηνιών για πληρωμή. Ένα αντίγραφο του εντύπου θα επιστραφεί στον εκχωρητή με την υπογραφή του Factor, για την είσπραξη σχετικών αποδείξεων.

8. **Διαφωνίες - απλήρωτοι λογαριασμοί - αφερέγγυοι πελάτες:** Εάν ο πελάτης διαφωνήσει με τον προμηθευτή ή τον Factor ή αρνηθεί να πληρώσει το τιμολόγιο του, αμέσως ο Factor προειδοποιεί τον προμηθευτή. Εάν η διαφωνία παραμείνει, τότε πρέπει σε είκοσι μέρες να γίνουν οι ανάλογες ρυθμίσεις για την λύση της διαφωνίας. Εάν αυτή η διαφωνία αφορά απλήρωτο τιμολόγιο, αυτό θα εμφανιστεί στο βιβλίο απλήρωτων απαιτήσεων και θα πρέπει να επιβληθεί και ελάχιστο όριο ποινικής ρήτρας. Για μεγάλα ποσά ο Factor χρησιμοποιεί νομικές διαδικασίες. Ο Factor λοιπόν, στέλνει ειδοποιήσεις υπενθύμισης στον πελάτη. Ο πελάτης με τη σειρά του, λαμβάνει δύο περίπου υπενθυμίσεις και έχει περίπου τριάντα πέντε ημέρες να εξοφλήσει τους λογαριασμούς του πριν αρχίσουν οι νομικές διαδικασίες. Στην περίπτωση όπου ο Factor έχει αναλάβει τον κίνδυνο του πελάτη, αυτός θα αποφασίσει για το τι θα συμβεί.
9. **Κάλυψη του Πιστωτικού Κινδύνου:** Η πιστωτική κάλυψη παρέχεται μόνο σε επισφαλείς πελάτες, έτσι ο Factor πληρώνει τον προμηθευτή μόνο σε περιπτώσεις αφερέγγυότητας του πελάτη. Η κάλυψη συμφωνείται ή με ένα πιστωτικό όριο, που ανανεώνεται σε κάθε πελάτη και ο Factor αναλαμβάνει τον κίνδυνο έως αυτό το όριο, είτε με τον καθορισμό μιας αξίας μηνιαίων φορτώσεων σε κάθε πελάτη, οπότε ο Factor παρέχει πιστωτική κάλυψη εάν ο προμηθευτής δεν ξεπεράσει το όριο αυτό.
10. **Υποχρεώσεις του Factor προς πελάτη και προμηθευτή:** Ο Factor είναι υποχρεωμένος να τηρεί σωστά τα λογιστικά αρχεία από τη συνεργασία του πελάτη με τον προμηθευτή. Πρέπει σε αυτά να αναφέρονται πολλές λεπτομέρειες σχετικά με τα οφειλόμενα ποσά όπως και οι πληροφορίες διαχείρισης. Παράλληλα τηρείται μια έκθεση με τα υπόλοιπα των απαιτήσεων που έχει αναλάβει τον κίνδυνο ο Factor και αυτές που έχει αναλάβει ο προμηθευτής. Επίσης μια έκθεση με λεπτομερείς αναφορές όλων των πράξεων καθώς και των εξόδων που κάνει ο Factor.
11. **Προκαταβολή:** Ο Factor δεν προεξοφλεί συνήθως την αξία του τιμολογίου αλλά δίνει μια προκαταβολή το 80% της αξίας του. Μπορεί κάποιες φορές να κάνει κάποιες κρατήσεις εάν υπάρξουν κάποιες αμφισβητούμενες απαιτήσεις ή καθυστερούμενες (πέραν των ενενήντα ημερών) ή κάποιες άλλες απρόβλεπτες. Ο Factor επιβαρύνει την προκαταβολή με μια επιπλέον επιβάρυνση

προεξόφλησης. Αυτή υπολογίζεται από το χρεωστικό υπόλοιπο του τρεχούμενου λογαριασμού του πελάτη, με ποσοστό πάνω από το τραπεζικό επιτόκιο (όταν αφορά ξένα νομίσματα). Συνήθως οι Factors ζητούν την είσπραξη αμοιβών τους στο τοπικό νόμισμα ώστε να αποφεύγονται τυχών συναλλαγματικοί κίνδυνοι.

1.9. ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ FACTORING

Έστω η επιχείρηση «ΑΒΓ» εμπορεύεται είδη διατροφής σε αλυσίδες λιανικής πώλησης. Η μέση τιμολογιακή αξία των εμπορευμάτων αυτών κυμαίνεται στα €100.000 μηνιαίως ενώ παρέχει, κατά μέσω όρο, 120 ημέρες πίστωση στους πελάτες της. Μετά από ενημέρωση της για τις παροχές υπηρεσιών που μπορεί να προσφέρει μια εταιρία Factoring, αποφάσισε να εκχωρήσει ένα μέρος των απαιτήσεων των πελατών της. Η διαδικασία που ακολούθησε ήταν η εξής:

Αποστολή του πελατολογίου που ήθελε να εντάξει στη διαδικασία του Factoring και έλεγχος της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών, καθώς και της εμπορικής τους συμπεριφοράς σε εύρος χρόνου από την εταιρία. Με την έγκριση της συνεργασίας η «ΑΒΓ» εκχώρησε στην εταιρία Factor τα τιμολόγια των πελατών (από την ημερομηνία αυτή και έπειτα). Μέσα σε εικοσιτέσσερις ώρες η επιχείρηση έχει ήδη λάβει προκαταβολή για τις απαιτήσεις αυτές και αποπλήρωσε άμεσα τον προμηθευτή της, με αποτέλεσμα να κερδίσει σημαντική έκπτωση. Η εταιρία Factor οφείλει πλέον, για λογαριασμό της «ΑΒΓ» να διαχειριστεί και να εισπράξει (στη συμφωνημένη ημερομηνία) τα τιμολόγια αυτά καθώς και κάθε άλλο μελλοντικό τιμολόγιο των πελατών αυτών. Να σημειωθεί ότι ενώ αγοραστής του εξωτερικού βρέθηκε σε οικονομική αδυναμία να αποπληρώσει τιμολογημένη αξία στην «ΑΒΓ» η επιχείρηση εισέπραξε τη συνολική αξία στο ακέραιο από την εταιρία.

1.10. ΙΣΧΥΡΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΟΥ FACTORING

1.10.1 ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

- Εναλλακτική ή συμπληρωματική χρηματοδότηση με την προεξόφληση βραχυπρόθεσμων απαιτήσεων, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες και χωρίς παροχή εμπράγματων εξασφαλίσεων.

- Βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης, ανάλογα με την αύξηση των πωλήσεων.
- Βελτίωση της αποδοτικότητας λόγω των αυξημένων διαθέσιμων, απαλλαγή από την λογιστική παρακολούθηση του καθολικού των πελατών και της άμεσης ρευστοποίησης των απαιτήσεων.
- Επιπλέον, στα οφέλη από το Factoring χωρίς αναγωγή περιλαμβάνονται η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από την αφερεγγυότητα των πελατών-οφειλετών, η έγκαιρη, έγκυρη και συνεχή αξιολόγηση των αγοραστών και η βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού, αφού οι εκχωρημένες απαιτήσεις που έχουν χρηματοδοτηθεί χωρίς αναγωγή, δεν εμφανίζονται στον ισολογισμό.

1.10.2 ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΑ

- Προσφορά νέας ευέλικτης και δυναμικής μορφής υπηρεσιών προς την πελατεία. Διεύρυνση του κύκλου εργασιών από υφιστάμενους και νέους πελάτες που θα κάνουν τη χρήση του Factoring.
- Εξυγίανση του χαρτοφυλακίου χορηγήσεων με νέες μορφές πιστώσεων σε παραγωγικές δραστηριότητες που καλύπτουν τα τραπεζικά πιστωτικά κριτήρια.
- Αύξηση απόδοσης χρησιμοποιούμενων κεφαλαίων.
- Αξιοποίηση του αρχείου πληροφοριών της τράπεζας.
- Καλύτερη διαχείριση του πιστωτικού κινδύνου.

1.11. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ FACTORING

Οι ωφέλειες της επιχείρησης από τη χρήση υπηρεσιών Factoring είναι πολλαπλές και ιδιαίτερα σημαντικές για την παραγωγική και αποδοτική ανάπτυξη της.

Πρώτο, η αξιολόγηση από την εταιρία Factoring της πιστοληπτικής ικανότητας των υφιστάμενων και νέων αγοραστών εξυγιαίνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και

δημιουργεί καλές συνθήκες για την είσπραξη των σχετικών τιμολογίων. Έτσι, η επιχείρηση αναπροσαρμόζει έγκαιρα την πιστωτική της πολιτική και συγκεντρώνεται στην ανάπτυξη των εργασιών της.

Επίσης, η ανάληψη από την εταιρία factoring της είσπραξης των τιμολογίων βελτιώνει τη συμπεριφορά των οφειλετών σε ότι αφορά την εξόφληση των υποχρεώσεων τους, με αποτέλεσμα την έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων του προμηθευτή. Έπειτα, η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων στην εταιρία Factoring μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης. Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρία Factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιο της κι έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών.

Επιπλέον, συνδέεται απόλυτα με τον κύκλο εργασιών της και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα η οποία συντελεί την επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της.

Τέλος η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρία Factoring διασφαλίζει την πληρωμή των τιμολογίων και την αποφυγή των επισφαλειών, γεγονός που διευκολύνει τον οικονομικό σχεδιασμό της επιχείρησης, εγγυάται την ανάπτυξη της, ενώ παράλληλα βελτιώνει την εικόνα του ισολογισμού της και την πιστοληπτική της ικανότητα, αφού η προκαταβολή που λαμβάνει έναντι της αξίας των τιμολογίων δεν εμφανίζεται στις υποχρεώσεις της.

Γενικότερα, η χρήση των υπηρεσιών Factoring δίνει την δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την ανταγωνιστικότητά της και να επικεντρώσει την προσοχή της και τη δράση της στη συνεχή ανάπτυξη της.

Ωστόσο, δεν ικανοποιούνται όλες οι επιχειρήσεις από την πρακτορεία. Παρόλο που τα οφέλη της είναι μεγάλα, για μερικές επιχειρήσεις το κόστος της μπορεί να είναι υπερβολικά βαρύ. Μια επιχείρηση με επαρκείς πόρους ρευστών και με ένα μικρό αριθμό πελατών που έχουν υψηλό βαθμό ρευστότητας, είναι πολύ πιθανό να μη κερδίσει πολλά πράγματα από τη χρησιμοποίηση του Factoring. Ορισμένα από τα μειονεκτήματα του Factoring είναι τα ακόλουθα:

Δεν παρέχει την δυνατότητα χρηματοδότησης σε ξένο νόμισμα

Δεν καλύπτει τον κίνδυνο της μεταβολής των συναλλαγματικών ισοτιμιών.

Πολλές φορές η χρηματοδότηση μέσω Factoring θεωρείται σαν αδυναμία πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα λόγω της κακής οικονομικής κατάστασης στην οποία λειτουργεί μια επιχείρηση.

Ο προμηθευτής δεν έχει την ευχέρεια να επιλέξει αυθαίρετα τις απαιτήσεις που θα εκχωρήσει στον Factor.

Το σοβαρότερο μειονέκτημα είναι το υψηλό κόστος που έχει το Factoring, το οποίο εξαρτάται βεβαίως από το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών.

1.12. ΠΟΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝ FACTORING

Το Factoring απευθύνεται κατά κανόνα:

- Σε αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μεσαίου και πάνω μεγέθους, ικανοποιητικής αποδοτικότητας και επιχειρηματικής διαχείρισης.
- Σε επιχειρήσεις που παράγουν ή εμπορεύονται προϊόντα μεγάλης εμπορευσιμότητας.
- Σε επιχειρήσεις με μεγάλο και σταθερό αριθμό αγοραστών που συνιστούν ένα ικανοποιητικό χαρτοφυλάκιο, με ικανοποιητικό βαθμό διασποράς κινδύνων.
- Σε επιχειρήσεις χωρίς πιστωτικά ή άλλα προβλήματα, διοικητικά, οργανωτικά κ.λπ.

Το Factoring αναφέρεται σε όσους θέλουν :

- Να καλύπτεται ο πιστωτικός κίνδυνος και συγχρόνως να χρηματοδοτούνται.
- Να παρέχουν πιστώσεις με ανοικτούς λογαριασμούς και να χρηματοδοτούνται.
- Να χρηματοδοτούνται από την έκδοση των τιμολογίων και πριν από την λήψη μακροχρόνιων επιταγών ή συναλλαγματικών.
- Να περιορίσουν τις μεταχρονολογημένες επιταγές στις συναλλαγές τους.
- Να περιορίσουν τις εγγυητικές επιστολές στις συναλλαγές τους
- Να αυξήσουν σημαντικά τις πωλήσεις και τα έσοδα τους.
- Να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητα τους.
- Να μειώσουν το συνολικό κόστος τους.
- Να βελτιώσουν την ρευστότητα, αποδοτικότητα και παραγωγικότητα τους.
- Να βελτιώσουν την εικόνα και τους δείκτες ισολογισμού τους.

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.

1.13. ΩΦΕΛΕΙΕΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΟΥ FACTORING

Οι ωφέλειες είναι πολλές και ιδιαίτερα σημαντικές για την παραγωγική και αποδοτική ανάπτυξη της επιχείρησης. Οι πιο κύριες θεωρούνται οι ακόλουθες:

- Εξυγιαίνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και δημιουργεί καλές συνθήκες είσπραξης των τιμολογίων από υφιστάμενους αλλά και νέους αγοραστές.
- Η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων στην εταιρεία Factoring μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης.
- Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρεία Factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιο της και έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών.
- Η χρηματοδότηση της επιχείρησης συνδέεται απόλυτα με τον κύκλο των εργασιών της εταιρείας Factoring, και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα, η οποία αποτελεί ισχυρό «χαρτί» για επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της.
- Γενικότερα η χρήση των υπηρεσιών Factoring δίνει την δυνατότητα στην επιχείρηση να εκλογικεύσει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίζει το κόστος της να βελτιώνει την ανταγωνιστικότητα της και να επικεντρώνει την προσοχή και την δράση της στη συνέχεια και την ανάπτυξη της.

1.14. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα για πρώτη φορά ο θεσμός του Factoring εισήχθη το 1990, με τον νόμο 1905/1990. Το ρόλο του πράκτορα ασκούν μόνο οι τράπεζες και οι αποκλειστικής εξειδικεύσεως ανώνυμες εταιρείες, οι οποίες συνιστώνται κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας της Ελλάδος.

Οι προϋποθέσεις παροχής αδειάς για τη λειτουργία ανωνύμων εταιριών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων στην Ελλάδα και οι κανόνες εποπτείας των εταιριών αυτών από την Τράπεζα της Ελλάδος καθορίζονται από:

Τον ν. 1905/1990

Την ΠΔ/ΤΕ 2622/21.12.2009

Σύμφωνα με τον ν.1905/1990, όπως ισχύει, η δραστηριότητα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων μπορεί να ασκηθεί μόνο από πιστωτικά ιδρύματα ή ανώνυμες εταιρίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, δηλαδή εταιρίες αποκλειστικού σκοπού.

Για τη σύσταση των ανωνύμων εταιριών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, απαιτείται ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος, η οποία είναι αρμόδια για τον καθορισμό των προϋποθέσεων παροχής της ως άνω άδειας, καθώς και για την άσκηση της εποπτείας και ελέγχου των εταιριών αυτών, συμπεριλαμβανομένου του καθορισμού συντελεστών φερεγγυότητας, ρευστότητας και συγκέντρωσης κινδύνων. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο που απαιτείται για την ίδρυση εταιρίας πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ένα τέταρτο (1/4) του ελάχιστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για την ίδρυση πιστωτικού ιδρύματος.

Με την ΠΔ/ΤΕ 2622/21.12.2009 έχουν καθοριστεί οι προϋποθέσεις της παροχής άδειας για τη λειτουργία εταιριών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και οι κανόνες εποπτείας τους από την Τράπεζα της Ελλάδος.

Μέχρι το 1995 προσφέρθηκαν κάποιες 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 έναρξης παροχής υπηρεσιών πρακτορείας τοποθετείται εντός του 1995 με την λειτουργία των πρώτων αμιγών εταιριών, που υπήρξαν θυγατρικές εταιρίες μεγάλων ελληνικών τραπεζών.

Χαρακτηριστικά μπορεί να αναφερθεί ότι στην Ελλάδα ξεκίνησαν την λειτουργία τους αρκετές εταιρίες Factoring όπως:

1. Η Εθνική Ανώνυμη Εταιρεία Διαχείρισης Επιχειρηματικών Απαιτήσεων με τον διακριτικό τίτλο **Ethnofact** ιδρύθηκε το 1995. 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 εταιρίες 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 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** προσφέρει υπηρεσίες εγχώριου, εξαγωγικού και εισαγωγικού Factoring, προεξόφλησης τιμολογίων και ακόμη υπηρεσίες διαμέσου του FCI.
3. Η **Εμπορική Factoring** ανήκει στον όμιλο της Εμπορικής Τράπεζας και δραστηριοποιείται στο εγχώριο, εξαγωγικό και εισαγωγικό Factoring.
4. Από το 1998 ιδρύθηκε η **Λαϊκή Factoring ΑΕ** σαν θυγατρική εταιρεία των ομίλων της Ευρωπαϊκής ή Λαϊκής Τράπεζας ΑΕ και της Λαϊκής Κυπριακής Τράπεζας. Εξάλλου η Λαϊκή Κυπριακή Τράπεζα αναπτύσσει δραστηριότητα στον ευρύτερο ελλαδικό χώρο από το 1991.
5. Η **EFG Factors** η οποία ιδρύθηκε από την εταιρεία EGF Eurobank και είναι μέλος της FCI δραστηριοποιήθηκε από τον Ιανουάριο του 2000 σε όλες τις μορφές υπηρεσιών πρακτορείας (εγχώριο χωρίς ή με αναγωγή, εισαγωγικό, εξαγωγικό, προεξόφληση τιμολογίων, διαχείριση / είσπραξη χωρίς χρηματοδότηση).

Εταιρείες Factoring αναπτύσσουν και οι εμπορικές τράπεζες μέσω ειδικών διευθύνσεων, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια όπου οι συνθήκες λειτουργίας του θεσμού συνηγορούν στην προώθηση του προϊόντος μέσα από τα δίκτυα των τραπεζών, πάρα μέσω ξεχωριστών εταιρειών. Συγκεκριμένα, τόσο η φορολογική και η λογιστική αντιμετώπιση του Factoring, όσο και οι συνεργίες που προκύπτουν από την ανάπτυξη του προϊόντος επηρεάζουν αυτή την εξέλιξη.

Ορισμένες από τις εμπορικές τράπεζες που προσφέρουν υπηρεσίες Factoring είναι:

1. Η **Τράπεζα Κύπρου Λτδ**, διαθέτει παρουσία στην Ελλάδα από το 1990. Η δραστηριοποίηση της στον τομέα του Factoring ξεκινά με τη συμμετοχή της στην ABC Factors, ενώ από το 2000 ξεκίνησε την ανάπτυξη υπηρεσιών Factoring ανεξάρτητα και στα τέλη του 2001 αποχώρησε από την εταιρεία αυτή. Η παρουσία της στο Factoring αναπτύχθηκε ταχύτατα και σε διάστημα πέντε ετών οι εργασίες στον τομέα αυτό αναπτύχθηκαν κατά 44 φορές. Το τμήμα Factoring της Τράπεζας Κύπρου είναι μέλος του Factors Chain International (FCI) – του μεγαλύτερου δικτύου Factoring παγκοσμίως, που καλύπτει περισσότερες από 60 χώρες με 200 μέλη σε όλο τον κόσμο. Προσφέρει εγχώριο Factoring με ή χωρίς αναγωγή, προεξόφληση Τιμολογίων με ή χωρίς αναγωγή, προεξόφληση μεταχρονολογημένων επιταγών, Factoring εξαγωγών με ή χωρίς αναγωγή, προεξόφληση Τιμολογίων εξαγωγών με ή χωρίς αναγωγή και τέλος Factoring εισαγωγών.

2. **Η Εμπορική Τράπεζα** (μέλος του I.F.G. - INTERNATIONAL FACTORS GROUP) πέραν των λοιπών πιστωτικών δραστηριοτήτων της εμφανίζει δυναμική παρουσία και στο χώρο υπηρεσιών Factoring καλύπτοντας πλήρως τις συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες των επιχειρήσεων μέσα από απλές και φιλικές διαδικασίες. συνεργασία της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ με το, INTERNATIONAL FACTORS GROUP έναν από τους μεγαλύτερους διεθνείς ομίλους εταιριών Factoring παρέχει την δυνατότητα παροχής υπηρεσιών εξαγωγικού και εισαγωγικού Factoring στις ελληνικές επιχειρήσεις, με πολλαπλά και σημαντικά οφέλη (δυναμικότερη προσέγγιση των ξένων αγορών, προώθηση των δραστηριοτήτων στο εξωτερικό κλπ). Το δίκτυο του I.F.G. καλύπτει σήμερα ένα σύνολο 56 χωρών και αριθμεί 149 μέλη.

3. Η **Πειραιώς Factoring** ιδρύθηκε το 1998 και παρέχει όλο το φάσμα των υπηρεσιών του εγχώριου και εξαγωγικού factoring. Η εταιρεία είναι μέλος του διεθνούς οργανισμού Factor Chain International καθώς και μέλος της Ελληνικής Ένωσης Factoring και συνεργάζεται με τους σημαντικότερους οργανισμούς πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων του εξωτερικού. Αναλυτικότερα, παρέχει στις επιχειρήσεις κεφάλαιο κίνησης, χρηματοδοτώντας τις απαιτήσεις τους και εξασφαλίζοντας αποτελεσματική διαχείριση και συνεχή αξιολόγηση της φερεγγυότητας υφιστάμενων ή νέων συνεργασιών, παράλληλα με ασφαλιστική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Παρά το αρνητικό οικονομικό περιβάλλον του 2010, η εταιρεία παρουσίασε αύξηση της κερδοφορίας της, επιτυγχάνοντας κέρδη προ φόρων €4 εκατ., με ταυτόχρονη διατήρηση χαμηλού ποσοστού επισφαλειών επί των δανειακών της υπολοίπων.

4. Η **Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος ΑΕ**, ξεκίνησε να δραστηριοποιείται στην παροχή Υπηρεσιών Factoring από το 1994, ενώ από τα μέσα του 2009 τις εργασίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων ανέλαβε η νεοσυσταθείσα “Εθνική Factors A.E.” Η Εθνική Factors, θυγατρική κατά 100% της Εθνικής Τράπεζας, αποτελεί εξειδικευμένη εταιρεία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και ανταποκρίνεται πλήρως στις απαιτήσεις της διαρκώς διευρυνόμενης και αναπτυσσόμενης αγοράς Factoring. Η ίδρυση της Εθνικής Factors A.E. εντάσσεται στο πλαίσιο στρατηγικής απόφασης της Διοίκησης της Εθνικής Τράπεζας για ανάπτυξη των εργασιών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων τόσο στην Ελλάδα, όσο και στο εξωτερικό. Η Εθνική Factors προσφέρει ένα ευρύ φάσμα ολοκληρωμένων υπηρεσιών Factoring που περιλαμβάνει: προεξόφληση, διαχείριση και είσπραξη απαιτήσεων, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη πιστωτικού κινδύνου. Απευθύνεται σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε όλους τους κλάδους της οικονομίας με στόχο να

αναδειχθεί σε σημαντικό συνεργάτη και σύμβουλο κάθε επιχειρηματία στην προσπάθειά του να αναπτύξει την επιχείρησή του, αξιοποιώντας την ιστορία, την αξιοπιστία και την ηγετική θέση του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

2.1. ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTOR ΣΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΓΟΡΑ

Το factoring αποτελεί διαδεδομένο χρηματοδοτικό εργαλείο για τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις. Η ευρωπαϊκή αγορά καλύπτει το 66% της διεθνούς αγοράς factoring, ενώ, χαρακτηριστικό είναι ότι η Μ. Βρετανία, η Ιταλία, η Γαλλία και η Γερμανία καλύπτουν το 50% της διεθνούς αγοράς. Το 2009, ο όγκος των εκχωρημένων απαιτήσεων σε εταιρείες factoring προσέγγισε τα €1,3 τρισεκατομμύρια, επίπεδο διπλάσιο σε σχέση με την προηγούμενη πενταετία. Από το 2% του ευρωπαϊκού ΑΕΠ που ήταν το 1995 προσέγγισε το 7% το 2009. Αξίζει πάντως να αναφερθεί ότι το επίπεδο διείσδυσης διαφέρει από χώρα σε χώρα - στη Ρουμανία το ποσοστό διείσδυσης υπολογίζεται στο

1,2%, ενώ στην Κύπρο ανέρχεται στο 19,8%. Στην Ελλάδα, η διείσδυση των υπηρεσιών factoring βρίσκεται σε ανοδική πορεία, καθώς το 2009 οι υπηρεσίες εκχώρησης απαιτήσεων αντιστοιχούσαν στο 5% του ΑΕΠ, από 1% που ήταν πριν από μια δεκαετία περίπου. Παρά τα ευοίωνα ποσοστά ανάπτυξης, η πορεία της διεθνούς και ευρωπαϊκής οικονομίας, σε συνδυασμό με τα χαρακτηριστικά του factoring δημιουργούν κάποιες περιοχές κινδύνου, στις οποίες πρέπει να δείξουν προσοχή οι εταιρείες factoring. Το factoring συνδέεται άμεσα με τον κύκλο εργασιών των εταιρειών. Σε εποχές μειωμένου τζίρου, είναι λογικό να εκχωρούνται λιγότερες απαιτήσεις στις εταιρείες factoring. Η μείωση του κύκλου εργασιών των επιχειρήσεων είχε ως αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις factoring, στη διεθνή αγορά, να συνάπτουν συμφωνίες χαμηλότερης ποιότητας, λειτουργώντας περισσότερο «πυροσβεστικά» σε επιχειρήσεις στα πρόθυρα της χρεοκοπίας, ή αντιμετωπίζοντας πελάτες που ζητούσαν περιθώρια χρηματοδότησης μεγαλύτερα απ' όσα οι Factors θα ήταν διατεθειμένοι να δώσουν. Σε κάποια φάση, οι εταιρείες factoring συνειδητοποίησαν ότι, μέσα από τις νέες συμφωνίες τους, χρηματοδοτούσαν τις απώλειες των εταιρειών, κι όχι την ανάπτυξή τους. Εκτός από τη μείωση των πωλήσεων, οι επιχειρήσεις factoring ανησυχούν και για την έξαρση φαινομένων επιχειρησιακής απάτης, σε διεθνές επίπεδο.

Πίνακας 2.1.1:

ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ ΟΓΚΟΣ FACTORING ΑΠΌ ΤΗΝ ΧΩΡΑ ΚΑΤΑ ΤΑ ΕΤΗ 2003-2010(ΣΕ ΕΚΑΤΟΜ. ΕΥΡΩ)								
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EUROPE								
Austria	2,932	3,692	4,273	4,733	5,219	6,35	6,63	8,307
Belgium	11,5	13,5	14	16,7	19,2	22,5	23,921	32,203
Bosnia & Herzegovina	0	0	0	0	0	0	35	45
Bulgaria	0	0	0	35	300	450	340	550

Croatia	0	28	175	340	1,1	2,1	2,45	2,793
Cyprus	2,035	2,14	2,425	2,546	2,985	3,255	3,35	3,45
Czech Rep.	1,88	2,62	2,885	4,025	4,78	5	3,76	4,41
Denmark	5,57	6,78	7,775	7,685	8,474	5,5	7,1	8
Estonia	2,262	3,92	2,4	2,9	1,3	1,427	1	1,227
Finland	8,81	9,167	10,47	11,1	12,65	12,65	10,752	12,4
France	73,2	81,6	89,02	100,009	121,66	135	128,182	153,252
Germany	35,082	45	55,11	72	89	106	96,2	129,536
Greece	3,68	4,43	4,51	5,23	7,42	10,2	12,3	14,715
Hungary	1,142	1,375	1,82	2,88	3,1	3,2	2,52	3,339
Iceland	25	16	15	25	5	5	0	20,197
Ireland	8,85	13,15	23,18	29,693	22,919	24	19,364	143,745
Italy	132,51	121	111,175	120,435	122,8	128,2	124,25	328
Latvia	MEXPI 2003	155	20	276	1,16	1,52	900	1,54
Lithuania	MEXPI 2003	1,04	1,64	1,896	2,69	3,35	1,755	321
Luxembourg	257	285	280	306	490	600	349	136
Malta	0	0	0	1	25	52	105	35
Netherlands	17,5	19,6	23,3	25,5	31,82	30	30	15,075
Norway	7,625	8,62	9,615	11,465	17	15	15,1	16,21
Poland	2,58	3,54	3,7	4,425	7,9	7,8	12	20,756
Portugal	12,181	14,7	16,965	16,886	16,888	18	17,711	1,8
Romania	225	420	550	750	1,3	1,65	1,4	12,163
Russia	485	1,13	2,54	8,555	13,1	16,15	8,58	500
Serbia	0	0	0	150	226	370	410	981
Slovakia	384	665	830	1,311	1,38	1,6	1,13	650
Slovenia	170	185	230	340	455	650	650	112,909
Spain	37,486	45,376	55,515	66,772	83,699	100	104,222	18,76
Sweden	10,95	14,5	19,8	21,7	21,7	16	18,76	4
Switzerland	1,514	1,4	1,9	2	2,513	2,59	5	38,988
Turkey	5,33	7,95	11,83	14,925	19,625	18,05	20,28	38,988
Ukraine	0	0	333	620	890	1,314	530	540
United Kingdom	160,77	184,52	237,205	248,769	286,496	188	195,613	226,43
Total Europe	546,935	612,504	715,486	806,983	932,269	888,533	876,649	1,045,069
AMERICAS								350
Argentina	70	101	275	333	362	355	335	18
Bolivia	0	0	0	0	0	0	18	49,05
Brazil	12,04	15,5	20,05	20,054	21,06	22,055	29,64	3,723
Canada	3,161	3,157	3,82	3,386	4,27	3	3,25	16,422
Chile	3,5	4,2	9,5	11,3	14,62	15,8	14,5	2,784
Colombia	0	0	0	100	2,03	2,1	2,392	160

Mexico	4,535	4,6	7,1	8,15	9,2	9,55	2,12	14,538
Panama	160	201	240	607	483	460	500	600
Peru	0	0	95	563	648	875	758	2,712
United States	80,696	81,86	94,16	96	97	100	88,5	95
Total Americas	104,162	109,619	135,24	140,493	149,673	154,195	142,013	185,357
AFRICA								
Egypt	0	1	1	3	20	50	110	200
Morocco	160	300	430	440	660	850	910	1,071
South Africa	5,47	7,1	5,58	7,8	9,78	12,11	13,5	15,12
Tunisia	210	185	226	270	245	253	276	295
Total Africa	5,84	7,586	6,237	8,513	10,705	13,263	14,796	16,686
ASIA								
Armenia	1	0	1	50	50	7	7	14
China	2,64	4,315	5,83	14,3	32,976	55	67,3	154,55
Hong Kong	3,25	4,8	7,7	9,71	7,7	8,5	8,079	14,4
India	1,615	1,625	1,99	3,56	5,055	5,2	2,65	2,75
Israel	190	155	325	375	800	1,4	1,4	1,65
Japan	60,55	72,535	77,22	74,53	77,721	106,5	83,7	98,5
Jordan	0	0	0	0	0	0	43	43
Korea	38	32	850	850	955	900	2,937	5,079
Lebanon	35	41	61	95	176	306	420	450
Malaysia	718	730	532	480	468	550	700	1,058
Mauritius	0	0	0	0	0	0	121	125
Qatar	0	0	0	0	0	0	23	23
Singapore	2,435	2,6	2,88	2,955	3,27	4	4,7	5,8
Taiwan	16	23	36	40	42,5	48,75	33,8	67
Thailand	1,425	1,5	1,64	1,925	2,24	2,367	2,107	2,095
United Arab Emirates	37	145	440	810	340	1,86	1,91	2
Vietnam	0	0	2	16	43	85	95	65
Total Asia	88,933	111,478	135,47	149,606	174,244	235,512	209,991	355,602
AUSTRALASIA								
Australia	13,716	18,181	23,13	27,573	33,08	32,546	39,41	44,915
New Zealand	263	236	250	280	700	700	700	600
Total Australasia	13,979	18,417	23,38	27,853	33,78	33,246	40,11	45,515
TOTAL WORLD	759,849	859,604	1,015,813	1,133,448	1,300,671	1,325,111	1,283,559	1,648,229

Πηγή: Factors Chain International

Οι εργασίες Factoring σε παγκόσμιο επίπεδο εμφάνισαν μείωση της τάξεως του 3.17% σε σχέση με το 2008 με το συνολικό ύψος των διαχειριζόμενων απαιτήσεων να ανέρχεται σε €1,28 τρισεκατομμύρια έναντι €1,32 τρισεκατομμύρια για το 2008.

Σημειώνεται ότι το 2009 ήταν το πρώτο έτος (από το 2003 που έχουμε διαθέσιμα στοιχεία) κατά το οποίο οι εργασίες factoring εμφάνισαν κάμψη.

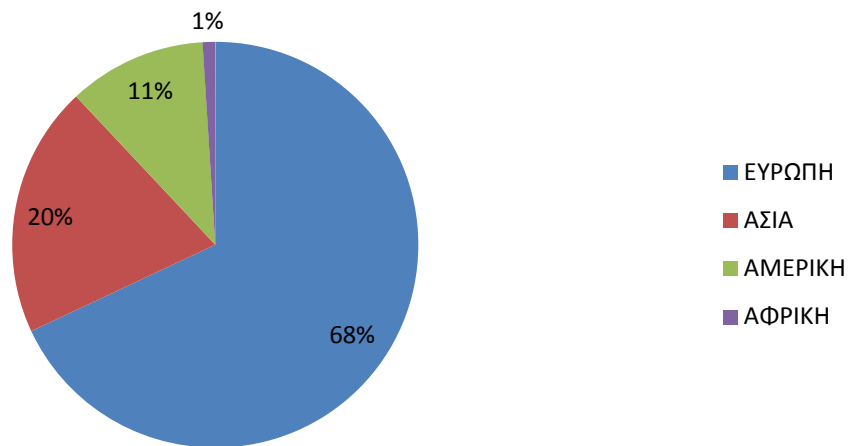
Το 2010 σημειώθηκε αύξηση 27.8% έναντι του 2009 με το συνολικό ύψος των διαχειριζόμενων απαιτήσεων να ανέρχεται σε €1.64 τρις.

Το 2010 η μεγαλύτερη αύξηση (68.4%) προήλθε από τις ασιατικές χώρες όπου ο συνολικός κύκλος εργασιών σε ευρώ ανήλθε στα 352 δις, ενώ της Ευρώπης η αύξηση ανήλθε στα 19.2% και η αξία των εργασιών σε ευρώ 1.04 τρις. , διατηρώντας το υψηλότερο ποσοστό συμμετοχής (63.7%) επί του διεθνούς κύκλου εργασιών.

Η γεωγραφική κατανομή του συνολικού κύκλου εργασιών συγκεντρώνεται κατά 68% στην Ευρώπη, 11% στην Αμερική, 20% στην Ασία και 1% στην Αφρική.

Διάγραμμα 2.1.1

ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTORING 2009

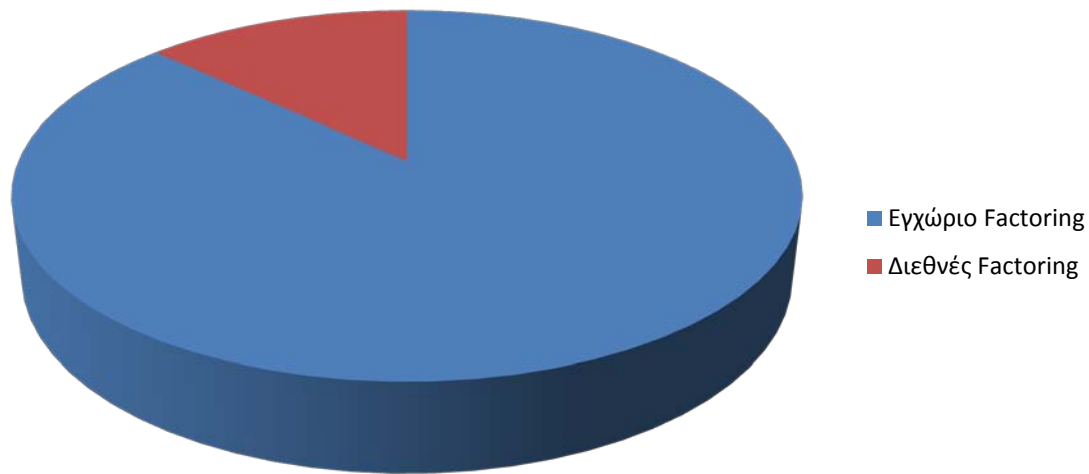


Πηγή : EU Federation

Το 2009 στο Factoring δραστηριοποιούνταν περίπου 2.000 εταιρείες (και Τράπεζες με εξειδικευμένα τμήματα) με περίπου 118.000 υπαλλήλους. Εκ του συνολικού διαχειριζόμενου κύκλου εργασιών το 87,2% περίπου αφορά σε εργασίες εγχώριου Factoring και το 12,8% αφορά σε εργασίες διεθνών συναλλαγών.

Διάγραμμα 2.1.2

Διαχειριζόμενος Κύκλος Εργασιών Factoring 2009

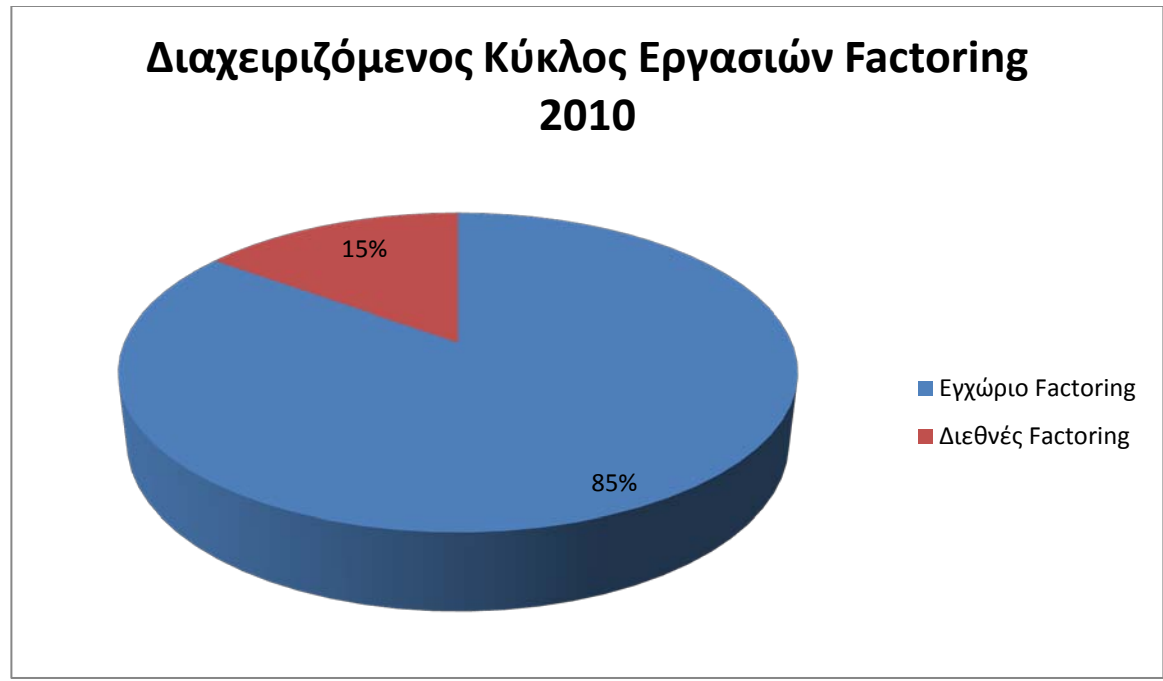


Πηγή: Factors Chain International

Επισημαίνεται δε η σημαντική αύξηση του αριθμού των δραστηριοποιημένων φορέων υπηρεσιών Factoring από 1850 σε 2437(στατιστικά στοιχεία FCI).

Όσον αφορά την κατανομή των εργασιών σε σχέση με τις ενδοσυνοριακές ή διασυνοριακές εργασίες των φορέων Factor, το εγχώριο Factor αντιπροσωπεύει στο 2010 το 85.1% επί του συνολικού κύκλου εργασιών, ήτοι οριακή μείωση σε σχέση με το 2009 (87.2%), ενώ οι εργασίες διεθνών συναλλαγών αύξησαν την συμμετοχή τους επί του συνόλου εργασιών στο 14,9% (2009:12.8%).

Διάγραμμα 2.1.3



Πηγή: Factors Chain International

2.2.ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTOR ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η Ευρωπαϊκή αγορά κατέχει τη μερίδα του λέοντος στις εργασίες του Factoring σε παγκόσμιο επίπεδο με ποσοστό που φθάνει στο 68% όπως αναφέρθηκε.

Οι μεγαλύτερες αγορές είναι αυτές του Ηνωμένου Βασιλείου με €195 δις., της Γαλλίας με €128 δις., της Ιταλίας με €124 δις., και της Γερμανίας με €96,2 δις οι οποίες μαζί με την Ισπανία συγκεντρώνουν περίπου το 80% των συνολικών εργασιών Factoring της Ευρωπαϊκής αγοράς.

Διάγραμμα 2.2.1



Πηγή: EU Federation

Σημειώνεται ωστόσο ότι το 2009 ήταν η δεύτερη συνεχόμενη χρονιά κατά την οποία οι εργασίες του Factoring στην Ευρώπη σημείωσαν μείωση. Η μείωση ωστόσο το 2009 κυμάνθηκε σε χαμηλότερα επίπεδα σε σχέση με την μείωση του ΑΕΠ της Ευρωζώνης (3,14% έναντι μείωσης 4% αντίστοιχα).

Πίνακας 2.2.1 :

ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTORING ΚΑΤΑ ΧΩΡΑ 2010 (ΣΕ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΕΥΡΩ)				
Αρ.Εταιρειών	Χώρα	Εσωτερικό	Διεθνές	Σύνολο
	EUROPE			
5	Austria	6,646	1,661	8,307
7	Belgium	24,203	8	32,203
1	Bosnia & Herzegovina	30	15	45
7	Bulgaria	400	150	550
17	Croatia	2,736	57	2,793
3	Cyprus	3,4	50	3,45
8	Czech Rep.	3,425	985	4,41
5	Denmark	5	3	8
4	Estonia	992	235	1,227
4	Finland	10,8	1,6	12,4
15	France	127,193	26,059	153,252
55	Germany	99,411	30,125	129,536
12	Greece	13,465	1,25	14,715
28	Hungary	3,024	315	3,339
8	Ireland	18,947	1,25	20,197
45	Italy	125,777	17,968	143,745
7	Latvia	235	93	328
8	Lithuania	590	950	1,54
1	Luxembourg	177	144	321
3	Malta	105	31	136
5	Netherlands	25	10	35
7	Norway	13,15	1,925	15,075
20	Poland	12,823	3,387	16,21
13	Portugal	18,8	1,956	20,756
14	Romania	1,3	500	1,8
20	Russia	12,083	80	12,163
9	Serbia	430	70	500
8	Slovakia	701	280	981
5	Slovenia	550	100	650
24	Spain	101,796	11,113	112,909
40	Sweden	17,76	1	18,76
6	Switzerland	3,5	500	4
75	Turkey	34,931	4,057	38,988
20	Ukraine	530	10	540
50	United Kingdom	210,745	15,498	226,243
559	Total Europe	900,655	144,415	1,045,069
	AMERICAS			

5	Argentina	330	20	350
2	Bolivia	18	0	18
590	Brazil	49	50	49,05
57	Canada	3,158	565	3,723
120	Chile	15,108	1,314	16,422
14	Colombia	2,726	58	2,784
11	Mexico	5	155	160
8	Panama	14,507	31	14,538
6	Peru	600	0	600
350	United States	2,613	99	2,712
1,163	Total Americas	85	10	95
	AFRICA	173,065	12,292	185,357
4	Egypt			
6	Morocco	50	150	200
5	South Africa	905	166	1,071
3	Tunisia	14,895	225	15,12
18	Total Africa	260	35	295
	ASIA	16,11	576	16,686
2	Armenia			
18	China	10	4	14
13	Hong Kong	119,96	34,59	154,55
10	India	6	8,4	14,4
7	Israel	2,6	150	2,75
7	Japan	1,3	350	1,65
1	Jordan	97,7	800	98,5
18	Korea	35	8	43
1	Lebanon	0	5,079	5,079
5	Malaysia	354	96	450
2	Mauritius	1,03	28	1,058
1	Qatar	122	3	125
10	Singapore	20	3	23
20	Taiwan	3,8	2	5,8
20	Thailand	30,3	36,7	67
5	United Arab Emirates	2	95	2,095
3	Vietnam	1,8	200	2
143	Total Asia	40	25	65
	AUSTRALASIA	267,071	88,531	355,602
18	Australia	44,83	85	44,915
8	New Zealand	600	0	600
26	Total Australasia	45,43	85	45,515
2437	TOTAL WORLD	1,402,331	245,898	1,648,229

Εκ του συνολικού ύψους εργασιών το 14% αφορά σε διεθνές Factoring και το 86% αφορά σε εγχώριο Factoring.

Σύμφωνα πάντα με στοιχεία του μεγαλύτερου διεθνούς δικτύου Factors Chain International (FCI) το οποίο αποτελείται από 250 μέλη σε 67 χώρες:

Ο Δεκέμβριος του 2010 είναι ο καλύτερος μήνας στην ιστορία του FCI.

Όσον αφορά την πλευρά των εξαγωγών επιτεύχθηκαν καλά αποτελέσματα σε:

Κίνα: +66%

Ταϊβάν: + 57%

Τουρκία: +54%

Χονγκ Κονγκ: + 46%

Ελλάδα: +60% (παρά την προβληματική οικονομία!)

Από την πλευρά των εισαγωγών, οι αγορές όπως οι ΗΠΑ, η Γερμανία, η Μεγάλη Βρετανία και η Ισπανία αυξήθηκαν περισσότερο ή λιγότερο, ανάλογα με το μέσο όρο FCI που ανερχόταν στο 46%, αλλά ακόμη καλύτερα αποτελέσματα επιτεύχθηκαν σε:

Γαλλία: + 84%

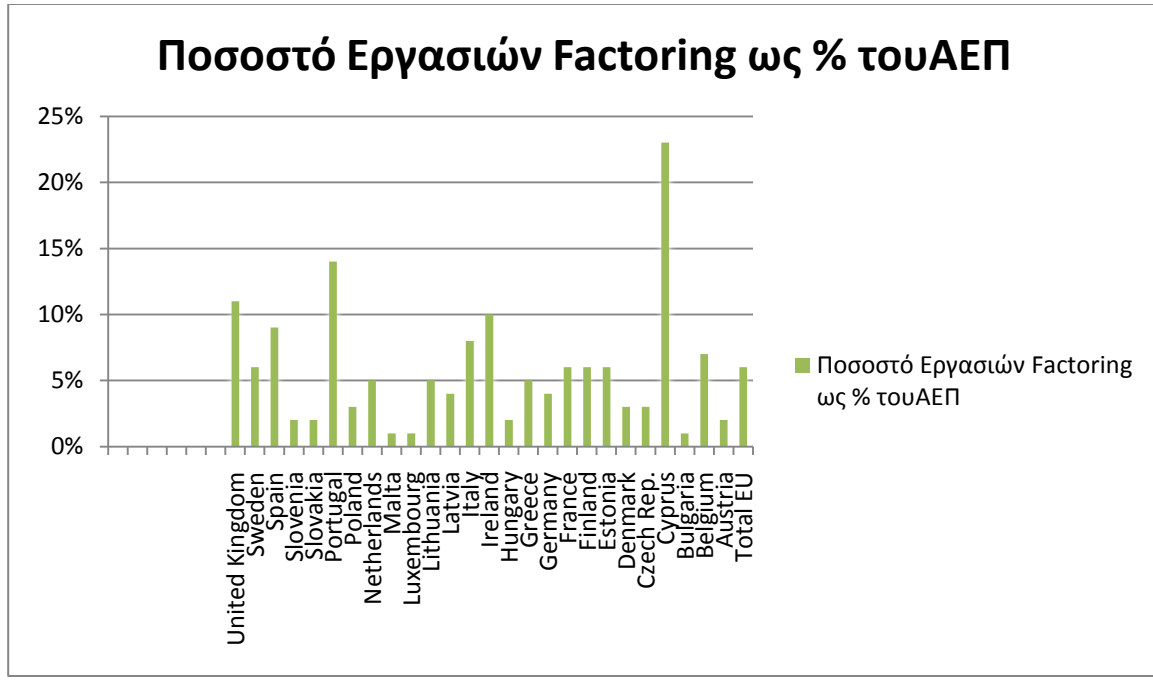
Ιταλία: + 80%

Ταϊβάν: +78%

Κίνα: +51%

Τέλος το ποσοστό των εργασιών Factoring σαν % του ΑΕΠ της κάθε χώρας ανέρχεται σε 6,49% κατά μέσο όρο για την Ευρωπαϊκή Ένωση με την Κύπρο να διατηρεί ποσοστό της τάξης του 22% περίπου την Πορτογαλία με ποσοστό της τάξης του 14% περίπου, και το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία με 10% η κάθε μια.

Διάγραμμα 2.2.2



Πηγή: EU Federation

Έπειτα, στον πιο κάτω πίνακα παρουσιάζεται το Factoring παγκοσμίως ανά είδος υπηρεσίας από το 2004-2010, καθώς και η αύξηση ή η μείωση τους το 2010, σε σχέση με το 2009.

Πίνακας 2.2.2

FACTORING ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ ΑΝΑ ΕΙΔΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ (2004-2010)								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	INCREASE

									2010/2009
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΣΕ ΕΚΑΤ.ΕΥΡΩ									
ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΕΣ ΤΙΜΟΛΟΓΙΩΝ	97,543	160,141	193,829	219,914	206,915	197,993	197,993	204,527	3.30%
ΜΕ ΑΝΑΓΩΓΗ	89,808	116,626	139,978	168,683	167,86	159,037	159,037	234,889	47.69%
ΧΩΡΙΣ ΑΝΑΓΩΓΗ	191,467	232,683	247,818	237,585	243,413	242,444	242,444	283,198	16.81%
ΕΙΣΠΡΑΞΗ	15,549	13,12	12,604	13,934	25,94	23,806	23,806	23,394	-1.73%
ΕΓΧΩΡΙΟ FACTORING	394,367	522,569	594,229	640,116	644,128	623,28	623,28	746,008	19.69%
ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ	32,405	42,073	59,302	68,424	88,244	75,654	75,654	126,032	66.59%
ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ	11,16	13,19	14,944	17,416	22,363	17,626	17,626	23,584	33.80%
ΔΙΕΘΝΕΣ FACTORING	13,997	21,716	24,179	32,43	33,801	40,353	40,353	29,818	-
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΛΩΝ FCI	57,562	76,979	98,425	118,271	144,408	133,633	133,633	179,434	34.27%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΓΧΩΡΙΟΥ FACTORING	791,95	930,061	1,030,598	1,153,131	1,148,943	1,118,100	1,118,100	1,402,331	25.42%
ΣΥΝΟΛΟ ΔΙΕΘΝΟΥΣ FACTORING	68,265	86,486	103,69	145,996	176,168	165,459	165,459	245,898	48.62%
ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΣΥΝΟΛΟ	860,215	1,016,547	1,134,288	1,299,127	1,325,111	1,283,559	1,283,559	1,648,229	28.41%

Πηγή: Factors Chain International

2.3. ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΤΟΥ FACTOR ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Στο διαμορφωμένο αυτό δυσμενές περιβάλλον ο κλάδος του Factoring αντιμετώπισε τόσο προκλήσεις όσο και ευκαιρίες.

Όσον αφορά στις προκλήσεις, το δυσμενές περιβάλλον συνέβαλε στην συρρίκνωση του κύκλου εργασιών των επιχειρήσεων σε διαφοροποιούμενα ποσοστά μεταξύ σημαντικών κλάδων της οικονομίας με ανάλογη επίπτωση στην αξία των διαχειριζόμενων εμπορικών απαιτήσεων εκ μέρους των Factors, ενώ παράλληλα οι ασφαλιστικές εταιρίες οι οποίες αποτελούν σημαντικό συνεργάτη των Factors όσον αφορά στην παροχή ορίων ασφαλιστικής κάλυψης των εμπορικών πιστώσεων των επιχειρήσεων, περιόρισαν σημαντικά την παροχή ορίων ασφάλισης στο σύνολο σχεδόν των κλάδων της αγοράς.

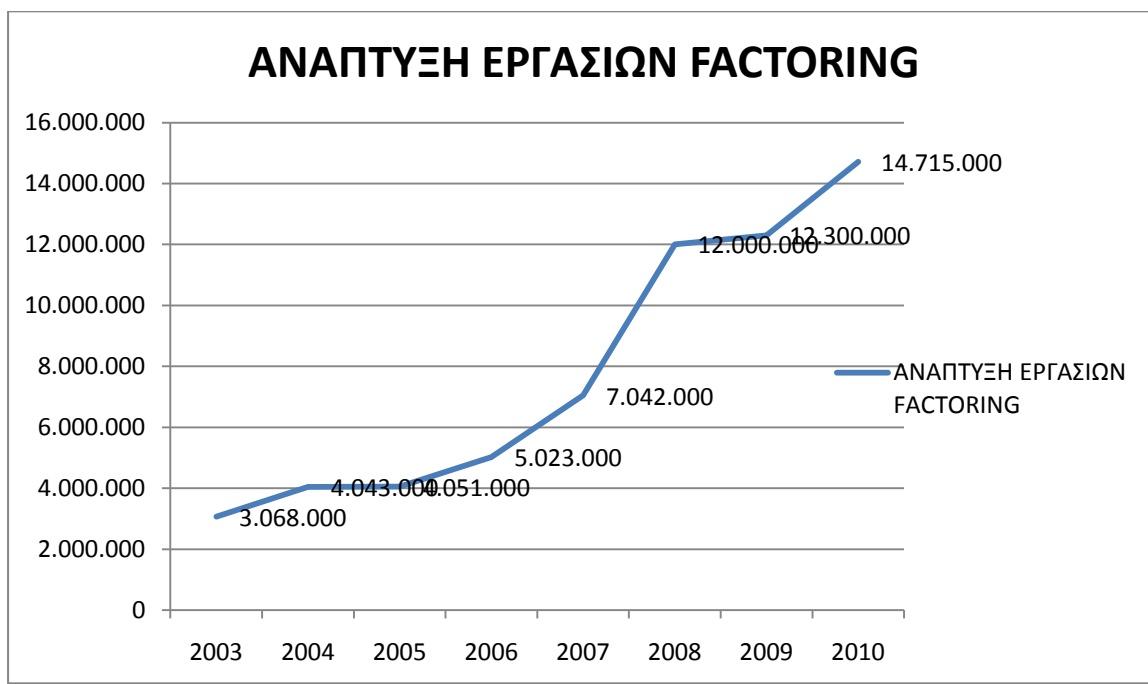
Το πλεονέκτημα όμως της εμπειρίας των Factors όσον αφορά στην αξιολόγηση και διαχείριση πιστωτικού κινδύνου και διαχείρισης των εμπορικών απαιτήσεων των

επιχειρήσεων ήταν αντισταθμιστικό και αποτέλεσε παράγοντα της συνεχούς υποστήριξης των Ελληνικών επιχειρήσεων σε ένα ευμετάβλητο περιβάλλον με αύξηση της συμμετοχής της υπηρεσίας του Factoring χωρίς αναγωγή από 32,23% σε 37,65% στο σύνολο της Ελληνικής αγοράς (2009). Οι επισφάλειες τις οποίες αντιμετώπισε δε η αγορά του Factoring κυμάνθηκαν σε ιδιαίτερα χαμηλά επίπεδα σε σύγκριση με αυτές του υπόλοιπου χρηματοπιστωτικού τομέα. Όσον αφορά στις ευκαιρίες, αυτές υπερτέρησαν έτσι ώστε να προσδώσουν μια δυναμική στην αγορά της οποίας ο συνολικός κύκλος εργασιών ανήρθε στα €12,4 δις ευρώ, ήτοι αύξηση 16,7% σε σχέση με το 2008. Σημειώνεται ότι η Ελληνική αγορά Factoring την τελευταία επταετία αυξήθηκε από €4 δις σε €14,7 δις.

Στο 2010 οι υπηρεσίες Factoring στην Ελληνική αγορά επέδειξαν σημαντική ανάπτυξη εργασιών της τάξης του 18% έναντι του 2009, με την συνολική αξία των διαχειριζόμενων επιχειρηματικών απαιτήσεων στα €14,2 δις. Η συμμετοχή των υπηρεσιών της εγχώριας αγοράς ανήλθε στο 88,5% του συνολικού κύκλου εργασιών ήτοι €13,10 δις. ,ενώ οι εργασίες του διεθνούς Factoring ανήλθαν σε €1,6 δις.

Η αύξηση κατά 18% της αγοράς στο 2010 υποστηρίχθηκε κυρίως από την αύξηση κατά 25% της υπηρεσίας Factoring χωρίς αναγωγή στα €5,45 δις. και του διεθνούς Factoring κατά 72% στα €1,61 δις.

Διάγραμμα 2.3.1



Πηγή: Factors Chain International

Συγκεκριμένα, το περιβάλλον του ρίσκου στην χρηματοπιστωτική αγορά παρουσίασε σημάδια αλλαγής. Η πιστοληπτική υποβάθμιση των επιχειρήσεων κατέστησε αναγκαίο τον εξορθολογισμό της χρηματοδότησης της ρευστότητας των επιχειρήσεων και το Factoring ως το πιο αντιπροσωπευτικό χρηματοοικονομικό εργαλείο χρηματοδότησης με βάση τις εμπορικές απαιτήσεις των εταιρειών. Παράλληλα, οι επιχειρήσεις αντιμετώπισαν αυξημένες ανάγκες ρευστότητας, ενώ αναζήτησαν εργαλεία διασφάλισης είσπραξης των πωλήσεων τους με συνέπεια την αυξημένη ζήτηση για όλο το φάσμα των υπηρεσιών του Factoring από όλα τα μεγέθη επιχειρήσεων, τόσο για τις πωλήσεις τους στην εγχώρια αγορά, όσο και για τις εξαγωγές τους.

2.4. ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ FACTORING ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΕΤΗ

Σύμφωνα με τα πιο πάνω οι υπηρεσίες Factoring αποτελούν σημαντικό παράγοντα διαμόρφωσης μιας νέας διαφορετικής προοπτικής του θεσμού στην Ελληνική αγορά, επιλύοντας προβλήματα του κλάδου, και ταυτόχρονα προωθώντας τον θεσμό ως χρηματοοικονομικό εργαλείο με σημαντική συμβολή στην χρηματοδότηση και ανάπτυξη των επιχειρήσεων, προσδίδοντας του σημαίνοντα ρόλο στην υποστήριξη της Ελληνικής οικονομίας.

Η προτίμηση των Χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων για ασφαλέστερη μορφή χρηματοδότησης προς τις επιχειρήσεις σε συνδυασμό με την αύξηση του ενδιαφέροντος από τις επιχειρήσεις για υπηρεσίες διαχείρισης, είσπραξης και ασφάλισης των εμπορικών τους απαιτήσεων προσδίδουν στο Factoring, ως χρηματοοικονομικό εργαλείο, προοπτική περαιτέρω ανάπτυξης στις εγχώριες αλλά και διεθνούς εμπορίου υπηρεσίες του.

Επομένως, τα επόμενα έτη αναμένεται να είναι μια περίοδος υψηλής ζήτησης των υπηρεσιών Factoring από την επιχειρηματική πελατεία. Η έλλειψη ρευστότητας στην επιχειρηματική αγορά, οι μακροχρόνιες περίοδοι πίστωσης και το υψηλό ποσοστό ανείσπρακτων μεταχρονολογημένων επιταγών που καθιστούν την ανάγκη καλύτερου πιστωτικού ελέγχου των οφειλετών, είναι ορισμένοι από τους λόγους για τους οποίους το Factoring αναμένεται να σημειώσει σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης και έντονης ζήτησης από τις Ελληνικές επιχειρήσεις.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

3.1.ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης του πάγιου εξοπλισμού των επιχειρήσεων. Ο όρος αποτελεί μεταφορά στα ελληνικά του αντίστοιχου που έχει επικρατήσει διεθνώς ως «Leasing» και αναφέρεται στις μισθώσεις κεφαλαιουχικού εξοπλισμού για οικονομική εκμετάλλευση.

Η φιλοσοφία πάνω στην οποία στηρίχθηκε η ανάπτυξη του θεσμού της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης είναι ότι για το επιχειρηματία ή τον επαγγελματία έχει πολλές φορές μεγαλύτερη σημασία η απρόσκοπτη χρήση ενός πράγματος (κινητού ή ακίνητου) παρά η κυριότητα του, γιατί η χρήση είναι αυτή που αποφέρει το κέρδος. Πρόκειται για μια ευέλικτη μορφή μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης που εφαρμόζεται για την απόκτηση επαγγελματικού εξοπλισμού (μηχανολογικού, επαγγελματικών αυτοκινήτων κ.λπ.) καθώς και ακινήτων για επαγγελματική χρήση (καταστήματα, γραφεία κ.λπ.).

Η εταιρία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης αποκτά την κυριότητα ενός πράγματος και παραχωρεί τη χρήση του στο μισθωτή μέσω σύμβασης Χρηματοδοτικής Μίσθωσης για ορισμένο χρονικό διάστημα, έναντι καταβολής προσυμφωνημένου μισθώματος.

Στην πράξη αυτό σημαίνει ότι η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας επιλέγει τον πάγιο εξοπλισμό ή το ακίνητο που θεωρεί κατάλληλο για τις ανάγκες του, η εταιρία Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό από τον προμηθευτή ή το ακίνητο από τον ιδιοκτήτη που έχει επιλέξει ο μισθωτής και στη συνέχεια ενοικιάζει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο στον μισθωτή. Με την λήξη της σύμβασης είναι δυνατόν η εταιρία Leasing να μεταβιβάσει στον μισθωτή την κυριότητα του πράγματος έναντι τιμήματος, συνήθως συμβολικού.

Ο νέος αυτός χρηματοδοτικός θεσμός έχει βρει την ευρύτερη εφαρμογή του στη βιομηχανία, στις εμπορικές επιχειρήσεις καθώς και στους επαγγελματίες. Τα είδη στα οποία έχει εφαρμοστεί το Leasing αρχίζουν από μηχανές γραφείου και τεχνικό εξοπλισμό γιατρών, μέχρι οδοποιοτικά μηχανήματα, αεροπλάνα και ολόκληρα εργοστασιακά συγκροτήματα.

3.2.ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ

Υποστηρίζεται η άποψη ότι οι πρώτες μορφές Leasing βρίσκονται πολύ παλιά ακόμη και στα αρχαία δίκαια των Σουμερίων, της Αιγύπτου, Βαβυλώνας και Ελλάδας. Κατά τον Μεσαίωνα η μίσθωση περιελάμβανε κυρίως γεωργικά εργαλεία και άλογα. Στην Αγγλία ειδικότερα, η εκμίσθωση κτιρίων και γεωργικών εκτάσεων είχε πάρει σημαντική έκταση και οφειλόταν στους νομικούς περιορισμούς που ίσχυαν για τη μεταβίβαση της γης.

Κατά τον 19^ο αιώνα η πρακτική της εκμίσθωσης επεκτάθηκε ταχύτατα και στον τομέα των σιδηροδρόμων. Συχνά αντί για συγχώνευση ή εξαγορά οι ισχυρότερες σιδηροδρομικές εταιρίες κατέφευγαν στην μίσθωση των γραμμών και των εξοπλισμών των πιο αδύναμων ανταγωνιστών τους. Χαρακτηριστική περίπτωση είναι αυτή το 1844 της μίσθωσης για 999 χρόνια του σιδηροδρόμου London and Greenwich από το σιδηρόδρομο South Eastern Railway.

Στις ΗΠΑ η μίσθωση σιδηροδρομικού εξοπλισμού αποτέλεσε ένα έμμεσο τρόπο χρηματοδότησης του διευρυνόμενου σιδηροδρομικού δικτύου της χώρας. Ήδη την πρώτη δεκαετία του αιώνα ομάδες κεφαλαιούχων, στις οποίες δόθηκε το όνομα «car trusts», αγόραζαν βαγόνια τα οποία εκμίσθωναν μακροχρόνια στους σιδηρόδρομους. Στη συνέχεια εμφανίσθηκε σε σημαντική κλίμακα η μίσθωση μηχανημάτων, ως μέσο περιορισμού του ανταγωνισμού. Με αυτό τον τρόπο εξασφαλίζεται καλύτερα ο έλεγχος της αγοράς και αποφεύγεται η δευτερογενής αγορά των μεταχειρισμένων μηχανημάτων. Στην Αγγλία το 1919 υπολογίζεται ότι το 80% των κατασκευαστών υποδημάτων ήταν ουσιαστικά δέσμιο των κατασκευαστών μηχανημάτων. Την ίδια τακτική χρησιμοποίησε την δεκαετία του 1930 η μεγαλύτερη αγγλική εταιρία μεταλλικών κουτιών, η Metal Box Company, στην περίπτωση των μηχανημάτων κατασκευής τους.

Η σύγχρονη φάση της χρηματοδοτικής μίσθωσης αρχίζει το 1952 όταν ο Henry Schoenfeld ίδρυσε την United States Leasing International Inc., με κεφάλαιο 20.000 δολάρια και δάνειο από την Bank of America 500.000 δολαρίων. Το παράδειγμα του Schoenfeld το ακολούθησαν σύντομα μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεις κεφαλαιουχικών αγαθών, που χρησιμοποίησαν τη χρηματοδοτική μίσθωση ως μέσο προώθησης των πωλήσεων τους. Στη συνέχεια το νέο θεσμό εφάρμοσαν τράπεζες και άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί που είχαν επαρκείς πηγές διαθέσιμων κεφαλαίων, κατορθώνοντας με αυτό τον τρόπο να διευρύνουν τις εργασίες τους.

Η διεθνοποίηση του θεσμού άρχισε μια δεκαετία, περίπου, μετά την εμφάνιση του στις ΗΠΑ. Στην περίοδο 1960-1962 εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης δημιουργήθηκαν εκτός από την Μεγάλη Βρετανία, και στον Καναδά, Σουηδία, Ελβετία, Γαλλία. Το 1963 στην Ιαπωνία, Βέλγιο, Φιλανδία, Ισπανία και Ιταλία. Αργότερα έκαναν την εμφάνιση τους στη Λατινική Αμερική, στην Ασία, στην Αυστραλία και στις γαλλόφωνες χώρες της Αφρικής.

Η γενική τάση που επικρατεί διεθνώς σήμερα είναι να ταυτίζεται η χρηματοδοτική μίσθωση με τη τραπεζική δραστηριότητα. Τα κύρια χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μίσθωσης σε αντιδιαστολή με την απλή μίσθωση δημιουργούν μια σχέση μεταξύ εκμισθωτή – μισθωτή που έχει κοινά οικονομικά χαρακτηριστικά με τη σχέση δανειστή – δανειολήπτη. Αυτά τα κύρια χαρακτηριστικά είναι η επιλογή του πάγιου στοιχείου από τον μέλλοντα μισθωτή, η διάρκεια εκμισθώσεως και η ανάληψη από τον μισθωτή όλων των κινδύνων που έχουν σχέση με την ιδιοκτησία του πάγιου στοιχείου.

3.3. ΤΡΟΠΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ LEASING

Η εταιρία Leasing είναι πιστοδοτικός οργανισμός που δανείζεται για να δανείσει με σκοπό το κέρδος. Οι εταιρίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης είναι συνήθως θυγατρικές Τραπεζών και δανείζονται από τις μητρικές Τράπεζες. Το κέρδος της εταιρίας προκύπτει από την διαφορά της κοστολόγησης των κεφαλαίων που δανείζεται και της τιμολόγησης εκείνων που δανείζει. Από την διαφορά του επιτοκίου προκύπτει το κέρδος. Κατά συνέπεια το σύνολο των μισθωμάτων που καταβάλλει ο μισθωτής είναι στην ουσία τοκοχρεολυτικές δόσεις που υπερκαλύπτουν το τίμημα που κατέβαλλε η αγορά Leasing για την αγορά του μισθίου, ώστε να παραμένει το νόμιμο ή το επιδιωκόμενο κέρδος.

Από νομικής πλευράς όμως, η Χρηματοδοτική Μίσθωση δεν συνιστά δανεισμό και έτσι τα μισθώματα θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες της επιχείρησης και εκπίπτουν πλήρως από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή. Αποτέλεσμα της πλήρους έκπτωσης των μισθωμάτων είναι η εξοικονόμηση φόρων που, συνυπολογιζόμενη με την εκταμίευση των μισθωμάτων, καταλήγει σε χαμηλότερη συνήθως χρηματοοικονομική δαπάνη για την επιχείρηση.

Στην ουσία η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί ένα χρηματοδοτικό μηχανισμό ο οποίος επιτρέπει στην επιχείρηση να ανανεώσει, επεκτείνει και εκσυγχρονίσει τις παραγωγικές της εγκαταστάσεις χωρίς να απαιτείται η διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή η προσφυγή σε δανεισμό.

Το Leasing απευθύνεται σε όλους τους ελεύθερους επαγγελματίες και τις επιχειρήσεις πάσης φύσεως, μεγέθους και νομικής μορφής που επιθυμούν την απόκτηση ακινήτων και κινητών πραγμάτων για επαγγελματική χρήση.



Πίνακας 3.3.1: Η διαδικασία του Leasing

3.4 ΠΟΙΟΙ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΝ ΣΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Στην εφαρμογή του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης συμμετέχουν τουλάχιστον δύο μέρη, ο μισθωτής και ο εκμισθωτής. Στις περισσότερες φορές όμως οι εμπλεκόμενοι είναι τρεις. Ο μισθωτής, ο εκμισθωτής και ο προμηθευτής-κατασκευαστής.

- 1. Ο εκμισθωτής:** Πρόκειται για την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης. Ο εκμισθωτής επενδύει ίδια ή δανειακά κεφάλαια. Είναι αυτός που δημιουργεί, οργανώνει, διαχειρίζεται και προωθεί τις δραστηριότητες της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Είναι ο κύριος παράγοντας εφαρμογής του θεσμού από την χρηματοοικονομική πλευρά. Σύμφωνα με την Ελληνική νομοθεσία εκμισθωτής είναι μόνο ανώνυμη εταιρία για τη σύσταση της οποίας απαιτείται ειδική άδεια από την Τράπεζα της Ελλάδος.
- 2. Ο μισθωτής-χρήστης:** Πρόκειται για τον πελάτη της εταιρίας Leasing, που σύμφωνα με το Ελληνικό θεσμικό πλαίσιο μπορεί να είναι είτε οποιαδήποτε επιχείρηση ανεξάρτητα με τη νομική της μορφή, είτε οποιοσδήποτε ελεύθερος επαγγελματίας, δεν επιτρέπεται όμως να είναι καταναλωτής(κάτι που συνηθίζεται σε άλλες ανεπτυγμένες χώρες). Με άλλα λόγια μισθωτής είναι αυτός που εκμεταλλεύεται οικονομικά τον μηχανολογικό εξοπλισμό με σκοπό να αυξήσει ή/και να βελτιώσει την παραγωγή του μέσω του εξοπλισμού αυτού. Επιλέγει τον εξοπλισμό σύμφωνα με τις δικές του προδιαγραφές και τις δικές του ανάγκες. Ωφελείται από τα πλεονεκτήματα του θεσμού αυτού όπως είναι οι αποσβέσεις, ο φορολογικές απαλλαγές, η υπολειμματική αξία, οι εκπτώσεις από τα αναπτυξιακά κίνητρα, οι επιδοτήσεις των επιτοκίων, οι επιχορηγήσεις των κεφαλαίων κ.λπ. Υποχρεούται όμως να πληρώνει τα μισθώματα χωρίς όμως να έχει την κυριότητα του μίσθιου. Είναι ο κύριος παράγοντας εφαρμογής του μισθού από την παραγωγική πλευρά.
- 3. Ο κατασκευαστής – προμηθευτής:** Είναι αυτός που κατασκευάζει τον εξοπλισμό και τον πουλά στον εκμισθωτή. Μέσω της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ο κατασκευαστής-προμηθευτής επιτυγχάνει την προώθηση των προϊόντων του, την προώθηση της τεχνολογίας του και πολλές φορές καταφέρνει να πραγματοποιήσει μαζικές πωλήσεις. Συνήθως, επειδή άλλος είναι ο ιδιοκτήτης και άλλος ο χρήστης του αντικειμένου, αναλαμβάνει και την τεχνική συντήρηση του εξοπλισμού, ως ο πλέον αξιόπιστος. Τέλος ωφελείται από την άμεση εξόφληση των τιμολογίων από τον εκμισθωτή, τοις μετρητοίς.

3.5. Προϋποθέσεις Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Τα βασικά κριτήρια επιλογής τράπεζας από τις επιχειρήσεις είναι, σύμφωνα πάντοτε με την άποψη των τραπεζών, τα ακόλουθα:

- Κύρος και αξιοπιστία της τράπεζας και εμπιστοσύνη σε αυτή.
- Υψηλή ποιότητα επικοινωνίας με τον πελάτη και φιλική και διαπροσωπική σχέση.
- Συστηματική και οργανωμένη δουλειά, ποιότητα και αποτελεσματικότητα διαδικασιών υποδοχής, ενημέρωσης και εξυπηρέτησης.
- Ταχύτητα εξυπηρέτησης.
- Εξειδικευμένο και έμπειρο προσωπικό.
- Πολλά, ευέλικτα και συνεχώς νέα προϊόντα και υπηρεσίες
- Εχεμύθεια
- Εύρος δικτύου καταστημάτων.
- Διεθνής παρουσία.
- Τεχνολογική υποδομή και ευέλικτο σύστημα διαδικασιών.
- Ικανοποιητικό τιμολόγιο.

Είναι σημαντικό για την εταιρεία leasing, η ενδιαφερόμενη επιχείρηση (μισθωτής) να έχει μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα και θετικές προοπτικές δυναμικής ανάπτυξης. Βασική προϋπόθεση για να υπάρξει μια σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης αποτελεί η δυνατότητα ομαλής αποπληρωμής και μισθωμάτων.

Η εταιρεία δίνει μεγάλη σημασία και την ενδιαφέρουν περισσότερο τα οικονομικά στοιχεία (μικροοικονομικά και μακροοικονομικά) της επιχείρησης. Πιο αναλυτικά, την εταιρεία leasing την ενδιαφέρει:

- Ικανοποιητική οικονομική κατάσταση της επιχείρησης του μισθωτή που ελέγχεται με βάση τις αναλύσεις ισολογισμών των τελευταίων ετών, διασταύρωση πληροφοριών από εξωτερικές πηγές κλπ.
- Η αξιοπιστία, η εντιμότητα και γενικότερα το ήθος του επενδυτή.
- Η συνέπεια της επιχείρησης στις υποχρεώσεις της προς τρίτους (συλλέγονται πληροφορίες και ερευνώνται οι λεγόμενοι «τόμοι δυσμενών στοιχείων», όπου καταγράφονται διαμαρτυρήσεις συναλλαγματικών, επιστροφές επιταγών, πλειστηριασμοί, αγωγές πτωχεύσεων κλπ)
- Υποβολή τεκμηριωμένης τεchnοοικονομικής μελέτης (όταν πρόκειται για μίσθωση εξοπλισμού μεγάλης αξίας) από την οποία να προκύπτει τόσο η σκοπιμότητα της επένδυσης όσο και η ταμειακή δυνατότητα του μισθωτή να καταβάλλει εμπρόθεσμα τα μισθώματα.
- Η άρτια τεχνική οργάνωση της επιχείρησης και το υψηλό επίπεδο τεχνικής κ αάρτισης κ α εμπειρίας του προσωπικού, ιδίως όταν ο προς μίσθωση εξοπλισμός είναι μεγάλης αξίας και απαιτούνται ειδικές γνώσεις για τον χειρισμό και τη συντήρηση του.

Οι προϋποθέσεις που πρέπει να τηρούνται σχετικά με τον εξοπλισμό είναι οι παρακάτω:

- Δυνατότητα χρησιμοποίησης του και από άλλες επιχειρήσεις, δηλαδή δεν πρέπει το μίσθιο να εξυπηρετεί αποκλειστικά και μόνο εξειδικευμένες ανάγκες της επιχείρησης του μισθωτή, γιατί τότε η πιθανότητα ζημιάς για τον εκμισθωτή, σε περίπτωση πρόωρης διακοπής της μίσθωσης, είναι κατά πολύ αυξημένη.
- Αποτελεσματική λειτουργία αγοράς μεταχειρισμένων ειδών της κατηγορίας στην οποία ανήκει το μίσθιο, έτσι ώστε να είναι δυνατή η πώληση αν παραστεί ανάγκη, του μισθίου σε μια αντιπροσωπευτική τιμή.
- Φερεγγυότητα και καλή φήμη του κατασκευαστή.
- Λειτουργική αυτονομία του μηχανικού εξοπλισμού, δηλαδή να μην εξαρτάται η λειτουργία του από την ένταξη του σε κάποιο παραγωγικό μηχανισμό, αλλά να είναι δυνατή, σε περίπτωση που αυτό κριθεί απαραίτητο, η αφαίρεση του από την παραγωγική διαδικασία του μισθωτή χωρίς να υποστεί ζημιά ή να μειωθεί η αξία του.

3.6.ΜΟΡΦΕΣ LEASING

Σύμφωνα με τη ξένη βιβλιογραφία υπάρχουν δυο βασικές κατηγορίες μίσθωσης: η **χρηματοδοτική μίσθωση** (financial lease) και η **λειτουργική μίσθωση** (operational lease).

Στο ελληνικό θεσμικό πλαίσιο δεν παρουσιάζεται τέτοιου είδους κατηγοριοποίηση των μισθώσεων. Αντιθέτως σύμφωνα με τον Ν.1665/1986 αποκαλούνται εκ παραδρομής όλες οι μισθώσεις χρηματοδοτικές

Υποκατηγορίες ή προϊόντα Leasing είναι επίσης:

1. **Άμεση Μίσθωση (Direct Leasing):** Στην περίπτωση αυτή η σχέση είναι διμερής, δηλαδή υπάρχει μόνο ο εκμισθωτής - κατασκευαστής του πάγιου στοιχείου και ο μισθωτής. Χαρακτηριστικά της άμεσης μίσθωσης είναι η τυποποίηση του μισθωμένου παγίου, η σύντομη διάρκεια της μίσθωσης (συνήθως 12 μήνες) με δυνατότητα ανανέωσης, η δυνατότητα ακύρωσης της μίσθωσης από τον μισθωτή μετά από προειδοποίηση και ανάληψη του κινδύνου οικονομικής απαξίωσης από τον εκμισθωτή. Συνήθως ο εκμισθωτής αναλαμβάνει την τεχνική συντήρηση του παγίου (στην περίπτωση των ηλεκτρονικών υπολογιστών και μηχανών γραφείου) αλλά υπάρχουν και περιπτώσεις που την υποχρέωση αυτή την αναλαμβάνει ο μισθωτής (στην περίπτωση των φορτηγών αυτοκινήτων).
2. **Πώληση και Μίσθωση(Sale and Lease Back):** Σε μια συμφωνία πώλησης και μίσθωσης η επιχείρηση που κατέχει ένα περιουσιακό στοιχείο το πουλά σε μια εταιρία Leasing και ταυτόχρονα γίνεται μια συμφωνία μίσθωσης του εν λόγω στοιχείου στον πωλητή για μια ορισμένη χρονική περίοδο κάτω από ειδικούς όρους.

Βέβαια ο εκμισθωτής αντί για την εταιρία Leasing μπορεί να είναι μια εμπορική τράπεζα, μια ασφαλιστική εταιρία ή ένας μεμονωμένος επενδυτής. Με τη μορφή αυτής της χρηματοδοτικής μίσθωσης δίνεται η δυνατότητα στον μελλοντικό μισθωτή να προμηθευτεί για προκαθορισμένη περίοδο, περιουσιακά στοιχεία της αρεσκείας του. Μετά τη λήξη της περιόδου έχει τη δυνατότητα να τα ξαναφάσει αν το επιθυμεί σε τιμή που προκαθορίζεται ή είναι δυνατό να καθοριστεί με συγκεκριμένη διαδικασία. Σε όλη τη διάρκεια της μίσθωσης τα έξοδα επισκευών και συντήρησης, οι φόροι και τα τέλη θα επιβαρύνουν τον μισθωτή. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο πωλητής ή μισθωτής λαμβάνει αμέσως τη τιμή της αγοράς που προσφέρθηκε από τον αγοραστή-εκμισθωτή ενώ ταυτόχρονα ο πωλητής διατηρεί τη χρήση του περιουσιακού στοιχείου.

3. **Χρηματοδοτική Μίσθωση Ακινήτων(Real Estate Leasing):** Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων παρουσιάζει ουσιαστικές διαφορές από την χρηματοδοτική μίσθωση κινητών, οι οποίες οφείλονται στη διαφορετική φύση του πάγιου στοιχείου. Δηλαδή, ενώ στην περίπτωση των κινητών, κύριο χαρακτηριστικό είναι η συσχέτιση της διάρκειας της συμβάσεως με την οικονομική ζωή του πάγιου στοιχείου, στην περίπτωση του ακινήτου η κατάσταση είναι διαφορετική. Οι ιδιομορφίες που χαρακτηρίζουν την χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων είναι οι εξής: πολύ μεγάλη διάρκεια εκμισθώσεως, ενδεχόμενη σημαντική αύξηση της αξίας του εκμισθωμένου στοιχείου, υπολειμματική αξία που δεν μπορεί να προσδιοριστεί από πριν και αυξημένος κίνδυνος για τον εκμισθωτή. Δηλαδή, ενώ υπό ομαλές συνθήκες η αξία του εκμισθωμένου ακινήτου θα παρουσίαζε ανατιμητική τάση, υπάρχουν περιπτώσεις που συνέβη το αντίθετο. Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων είναι δυνατόν να λειτουργήσει τόσο υπό τη μορφή άμεσης μίσθωσης όσο και αυτής της πώλησης και μίσθωσης.
4. **Διασυνοριακή Χρηματοδοτική Μίσθωση(Cross Border Leasing):** Σύμφωνα με την διασυνοριακή μίσθωση, ο εξοπλισμός που είναι προς μίσθωση αγοράζεται από μια εταιρία Leasing του εξωτερικού και μισθώνεται σε εγχώρια εταιρία Leasing, η οποία στη συνέχεια τον μισθώνει σε μισθωτή που είναι εγκατεστημένο εντός της χώρας. Για τον εκμισθωτή αυτού του είδους η μίσθωση συνδέεται με πρόσθετους κινδύνους, όπως τον συναλλαγματικό.
5. **Συμμετοχική Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leveraged Leasing):** Η περίπτωση αυτή εφαρμόζεται σε πράγματα πολύ μεγάλης αξίας (πλοία, αεροπλάνα, τρένα κ.λπ.) και προϋποθέτει τη σύμπραξη τεσσάρων μερών: του προμηθευτή του πάγιου στοιχείου, του μισθωτή, του εκμισθωτή και του μακροπρόθεσμου δανειστή. Ο μακροπρόθεσμος δανειστής αναλαμβάνει να καλύψει με δανεισμό προς τον εκμισθωτή το μεγαλύτερο μέρος των απαιτούμενων κεφαλαίων για την απόκτηση του περιουσιακού στοιχείου. Τη συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση τη χρησιμοποίησε για πρώτη φορά το 1963, η United States Leasing International. Οι πρώτες εφαρμογές της μεθόδους αυτής έγιναν στους σιδηρόδρομους και στις

αεροπορικές εταιρίες. Υπό αυτές τις συνθήκες, αποτελούσε τη μόνη δυνατότητα αυτών των κλάδων να προσφύγουν στην κεφαλαιαγορά για μεσομακροπρόθεσμα κεφάλαια, με σταθερό επιτόκιο και με κόστος συνήθως χαμηλότερο από αυτό που θα κατέβαλλαν αν προσέφευγαν απ' ευθείας στην κεφαλαιαγορά για μεσομακροπρόθεσμο δανεισμό.

6. **Χρηματοδοτική Μίσθωση του Πωλητή (Vendor Leasing):** Είναι μια τεχνική προώθησης των πωλήσεων, κατά την οποία ένας προμηθευτής εξοπλισμού υπογράφει μια σύμβαση με μια εταιρία Leasing και στη συνέχεια προσκομίζει πελάτες για τελική αγορά μέσω της μακροπρόθεσμης ενοικίασης, που προσφέρει η εταιρία Leasing. Από την εταιρία αυτή ο προμηθευτής εισπράττει ολόκληρο το τίμημα κατά την υπογραφή της σύμβασης ενοικίασης με τον πελάτη. Επίσης, ο προμηθευτής αναλαμβάνει όλη την γραφειοκρατική διαδικασία και των έλεγχου των μισθωτών. Η συνεργασία μεταξύ της εταιρίας Leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και των δύο μερών.
7. **Μικτή Χρηματοδοτική Μίσθωση (Operating Leasing):** Σε αυτή τη μορφή του Leasing ο εκμισθωτής, εκτός από την προσφορά της χρήσης του αγαθού, αναλαμβάνει και την τεχνική συντήρηση του, τις επιδιορθώσεις και την ασφάλιση του. Με άλλα λόγια, αναλαμβάνει και την υποχρέωση να διατηρεί το μίσθιο κατάλληλο για τη χρήση που συμφωνήθηκε. Το κόστος της συντήρησης ενσωματώνεται στις πληρωμές της μίσθωσης. Ένα χαρακτηριστικό των μισθώσεων αυτού του είδους είναι ότι δεν αποσβένονται πλήρως, καθώς οι πληρωμές βάσει του συμβολαίου δεν είναι αρκετές για να καλύψουν το πλήρες κόστος του περιουσιακού στοιχείου. Ο εκμισθωτής προσδοκά να καλύψει όλο το κόστος είτε με μεταγενέστερες επαναλαμβανόμενες μισθώσεις είτε με διάθεση του μισθωθέντος περιουσιακού στοιχείου. Στην περίπτωση της μίσθωσης αυτής τον επενδυτικό κίνδυνο φέρει αποκλειστικά ο εκμισθωτής, ο οποίος επιδιώκει τη διαδοχική εκμίσθωση του πράγματος σε διάφορους ενδιαφερόμενους.

3.7.ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ

Οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν σκοπό να συμπληρώσουν και όχι να υποκαταστήσουν τους άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς, που χρηματοδοτούν με μακροπρόθεσμα δάνεια τις επιχειρήσεις. Παρέχουν στους επιχειρηματίες μια ακόμη επιλογή χρηματοδότησης με σκοπό να μπορούν να ανανεώνουν, να εκσυγχρονίζουν ή να επεκτείνουν τον παραγωγικό εξοπλισμό τους.

Ο λόγος που πολλές επιχειρήσεις επιλέγουν την χρηματοδοτική μίσθωση για να καλύψουν τις επιπλέον ανάγκες τους είναι ότι το Leasing παρουσιάζει συγκεκριμένα πλεονεκτήματα έναντι του δανεισμού κεφαλαίων ή τη χρηματοδότηση των επενδύσεων

με ίδια μέσα ή άλλους τρόπους. Ωστόσο, τα πλεονεκτήματα του Leasing ως επενδυτικού θεσμού δεν περιορίζονται μόνο σε αυτά που απολαμβάνει ο μισθωτής. Πλεονεκτήματα υπάρχουν τόσο για τον εκμισθωτή όσο και για την ίδια την οικονομία κάθε χώρας. Τα πλεονεκτήματα αυτά είναι τα εξής :

- Η χρηματοδοτική μίσθωση επιτρέπει στην επιχείρηση να ανανεώσει και να επεκτείνει τις παραγωγικές της εγκαταστάσεις χωρίς να απαιτείται η διάθεση δικών της κεφαλαίων.
- Η χρηματοδοτική μίσθωση συνήθως καλύπτει το 100% της αξίας του μηχανήματος και έτσι η επιχείρηση εξοικονομεί σημαντικά ίδια κεφάλαια, τα οποία διαφορετικά θα έπρεπε να δεσμεύσει σε πάγια κεφάλαια. Ακόμη και στον δανεισμό η επιχείρηση θα έπρεπε να δεσμεύσει ίδια κεφάλαια, δεδομένου ότι καλύπτει συνήθως μέχρι το 75% της επένδυσης.
- Το ποσοστό των κερδών επί των ιδίων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερο όταν η επιχείρηση χρησιμοποιεί το σύστημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Δεν επηρεάζεται η πιστοληπτική ικανότητα της επιχείρησης με δάνεια.
- Η δυνατότητα που προσφέρει στην επιχείρηση να χρησιμοποιεί πάντοτε την πιο προηγμένη τεχνολογία. Η ταχεία τεχνολογική πρόοδος καθιστά αναγκαία την αντικατάσταση μηχανημάτων τα οποία δεν έχουν αποσβεσθεί πλήρως. Αν η επιχείρηση τα χρησιμοποιήσει μέχρι τη πλήρη απόσβεση τους, θα έχει αρνητική επίπτωση στην παραγωγικότητα στο κόστος και την ανταγωνιστικότητα της.
- 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 μιας 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.
- Η χρηματοδοτική μίσθωση παρουσιάζει μικρότερο κίνδυνο για τον εκμισθωτή σε σχέση με αυτόν που αναλαμβάνει ο δανειστής για αντίστοιχο ποσό. Ο εκμισθωτής μπορεί να αναλάβει το πράγμα σύντομα, αν ο μισθωτής έχει οικονομικές δυσχέρειες, σε σύγκριση με τον χρόνο που ικανοποιείται ο δανειστής με πλειστηρίαση του ενυπόθηκου ακινήτου.
- Η μέθοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να εφαρμοσθεί στην περίπτωση πάγιων στοιχείων σχετικά μικρής αξίας που η σύναψη ενός δανείου είναι ασύμφορη.
- Στις εταιρίες Leasing παρέχεται η ευχέρεια να διενεργούν επικερδείς και επαρκώς εξασφαλισμένες χρηματοδοτήσεις προς επιλεγμένους πελάτες.

- Για τους προμηθευτές το πλεονέκτημα του Leasing είναι ότι συναλλάσσονται με μια φερέγγυα εταιρία και πληρώνονται μετρητοίς. Επίσης, μπορεί εμμέσως να χρησιμοποιηθεί ως μέσο αύξησης των πωλήσεων τους.

Φαίνεται, λοιπόν, ότι το Leasing είναι μια έξυπνη εναλλακτική πηγή άντλησης κεφαλαίων για την χρηματοδότηση των αναγκών της επιχείρησης. Ωστόσο, δεν αποτελεί πανάκεια καθώς παρουσιάζει και κάποια μειονεκτήματα:

- Το φαινομενικό κόστος του Leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο του τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάξει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.
- Μπορεί να δημιουργήσει αίσθημα υπεραισιοδοξίας στον επενδυτή και να τον οδηγήσει σε μια επιπόλαιη απόφαση και υπερεκτίμηση των δυνατοτήτων αποδοτικότητας και παραγωγικότητας του εξοπλισμού.
- Ο μισθωτής δεν αποκτά την κυριότητα των παραγωγικών του μέσων, παρά μόνο με την λήξη της συμβάσεως. Αυτό μπορεί να λειτουργήσει ως αντικίνητρο σε χώρες που το ένστικτο της ιδιοκτησίας είναι ισχυρό.
- Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού.
- Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μιας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του Leasing.
- 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.

3.8. ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ 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.

3.9 ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται συνολικά 17 εταιρείες Leasing, 11 ως ανεξάρτητες εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης και 6 ως διευθύνσεις μέσα στις τράπεζες (ο νόμος επέτρεπε μόνο στις ξένες τράπεζες μέσω εσωτερικών τμημάτων να διεξάγουν μισθώσεις, αλλά εδώ και 4 χρόνια δόθηκε η δυνατότητα αυτή και στις Ελληνικές τράπεζες). Αυτή τη στιγμή όλες οι εταιρείες Leasing που δραστηριοποιούνται στην Ελληνική επικράτεια είναι είτε θυγατρικές ανώνυμες εταιρείες είτε διευθύνσεις τραπεζικών ομίλων. Παλαιότερα υπήρξε μία μόνο εταιρεία που δεν άνηκε σε τράπεζα, συγκεκριμένα η OTE Leasing που άνηκε στον όμιλο του OTE, αλλά το 2002 εξαγοράστηκε από απορροφήθηκε από την Πειραιώς Leasing.

Ακολουθούν ορισμένες από τις εταιρείες ή διευθύνσεις τραπεζών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα την περίοδο αυτή:

1. T LEASING

Η T Leasing (πρώην ASPIS Leasing A.E.) δραστηριοποιείται σε όλο το φάσμα των χρηματοδοτικών. Αρχικά λειτούργησε ως ABN Leasing A.E., θυγατρική της ABN NV, κατόπιν ως ABN AMRO Leasing Hellas A.E. έπειτα το 2002 λειτούργησε ως ASPIS Leasing A.E. Στην πορεία αγοράστηκε από το ταχυδρομικό ταμιευτήριο, συνεχίζοντας σήμερα τη δραστηριότητά της με την επωνυμία T Leasing.

2. ALPHA LEASING

Εταιρεία του Ομίλου Alpha Bank η Alpha Leasing προσφέρει υπηρεσίες χρηματοδοτικής μίσθωσης σε όλη την Ελλάδα μέσω των Υποκαταστημάτων της στη Θεσσαλονίκη και στο Ηράκλειο, του Γραφείου της στη Λάρισα και του δικτύου των Καταστημάτων της Alpha Bank. Τα 370 καταστήματα της Alpha Bank με το εξειδικευμένο προσωπικό τους αποτελούν τα σημεία πώλησης των προϊόντων της Alpha Leasing, όπως είναι μια απλή Χρηματοδοτική Μίσθωση (Direct Leasing), η Πώληση και Επαναμίσθωση Πάγιων Στοιχείων (Sale & Leaseback) και η συνεργασία της Εταιρείας Leasing με τον Προμηθευτή και Μισθωτή (Vendor Leasing).

3. ATE LEASING

Θυγατρική εταιρεία της ATEBank, η ATE Leasing, απευθύνεται σε κάθε νομικής μορφής Επιχείρηση και Ελεύθερο Επαγγελματία που θέλουν να εκσυγχρονίσουν ή να αναπτύξουν το παραγωγικό τους δυναμικό χωρίς να δεσμεύουν τα δικά τους κεφάλαια. Η ATE Leasing παρέχει τις κάτωθι μορφές Leasing: Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Financial Leasing), Πώλησης και Επαναμίσθωσης (Sale & Leaseback), Χρηματοδοτικής Μίσθωσης με Συνεργασία Προμηθευτών (Vendor Leasing), Διασυνοριακής Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Crossborder Leasing), Κοινοπρακτικής

Μίσθωσης (Syndicated Leasing), Leasing Ακινήτων, Επιχειρήσεων και Ελεύθερων Επαγγελματιών που ασκούν εμπορική δραστηριότητα.

4. GENIKI LEASING

Θυγατρική της Γενικής Τράπεζας της Ελλάδας Α.Ε., ιδρύθηκε το 1987 από τη Citibank N.A. με την επωνυμία CITILEASING και αποκλειστικό σκοπό τη Χρηματοδοτική Μίσθωση Κινητών Πραγμάτων. Εξαγοράστηκε από τη Γενική Τράπεζα τον Αύγουστο του 2001 με σκοπό την επέκταση των εργασιών του Ομίλου της Γενικής Τράπεζας και στις Χρηματοδοτικές Μισθώσεις. Η εταιρεία σήμερα δραστηριοποιείται στη Χρηματοδοτική Μίσθωση Κινητών καθώς και ακινήτων, κλάδος στον οποίο έχει εισέλθει με δυναμικά. Σημεία εξυπηρέτησης των πελατών είναι όλα τα Υποκαταστήματα της Γενικής Τράπεζας καθώς και τα Γραφεία της Εταιρείας.

5. ΕΘΝΙΚΗ LEASING

Η Εθνική Leasing είναι η εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας με πολυετή δραστηριότητα και δυναμική παρουσία στο γοργά αναπτυσσόμενο χώρο της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης. Ως θυγατρική του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας αντλεί από αυτόν όλα τα πλεονεκτήματα της πρώτης δύναμης στην Τραπεζική Αγορά, εξασφαλίζοντας παράλληλα μεγάλη ευελιξία στην εξυπηρέτηση των πελατών της. Η Εθνική Leasing απευθύνεται σε πελάτες ενεργούς σε κάθε τομέα της οικονομικής δραστηριότητας, με έμφαση στις υπηρεσίες, στη βιομηχανία, στη βιοτεχνία, στο εμπόριο, στις κατασκευές και στους ελεύθερους επαγγελματίες. Στις δυνατότητες της Εθνικής Leasing περιλαμβάνεται κάθε είδους σύμβαση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Leasing) σε ακίνητα και κινητά, καθώς και συμβάσεις Χρηματοδοτικής Μίσθωσης για εξοπλισμό επενδύσεων που εντάσσονται στους Αναπτυξιακούς Νόμους.

6. EFG EUROBANK ERGASIAS LEASING

Δύο εταιρείες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης διαθέτει ο Όμιλος EFG Eurobank. Η EFG Eurobank Ergasias Χρηματοδοτικές Μισθώσεις Α.Ε. (Leasing) είναι 100% θυγατρική εταιρεία της Τράπεζας EFG Eurobank Ergasias. Δραστηριοποιείται στις Χρηματοδοτικές Μισθώσεις (Leasing) παντός είδους κινητού εξοπλισμού και ακινήτων για επαγγελματική χρήση, με ηγετική θέση στην ελληνική αγορά του Leasing. Η EFG Eurobank Fin & Rent ΑΕΤΕ, εταιρεία του ομίλου της Τράπεζας EFG Eurobank Ergasias, έχει δεσπόμενη θέση στον τομέα Λειτουργικών Μισθώσεων Αυτοκινήτων.

7. ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING

Τα προϊόντα Χρηματοδοτικής Μίσθωσης της Εμπορικής Leasing είναι σχεδιασμένα να ανταποκρίνονται στις ανάγκες του Ελεύθερου Επαγγελματία και της Επιχείρησης για την απόκτηση κινητού ή ακινήτου εξοπλισμού. Στην Εμπορική Leasing μπορεί κανείς να χρηματοδοτήσει έως και το 100% της αξίας της επένδυσής του, χωρίς να απαιτείται

κατά κανόνα ίδια συμμετοχή ή περαιτέρω εξασφάλιση. Σημεία εξυπηρέτησης των πελατών είναι ένα από τα 371 καταστήματά της.

8. MARFIN LEASING

Η εταιρεία Marfin Leasing είναι θυγατρική εταιρεία Χρηματοδοτικών Μισθώσεων (Leasing) της MARFIN EGNATIA BANK, η οποία προσφέρει στην επιχείρησή σας τα εξής προϊόντα Χρηματοδοτικής Μίσθωσης: Κάθε είδους εξοπλισμό, μηχανήματα ή ακίνητα που χρησιμοποιούνται για βιομηχανικό, βιοτεχνικό ή επαγγελματικό σκοπό, όπως διάφορος μηχανολογικός εξοπλισμός, ηλεκτρονικοί υπολογιστές, εξοπλισμός γραφείων και καταστημάτων, έπιπλα κ.λπ., μέσα μεταφοράς (λεωφορεία, φορτηγά, θάλαμοι, βυτία, επιβατηγά αυτοκίνητα κ.λπ.), που χρησιμοποιούνται από Εταιρείες ή Επαγγελματίες, μηχανήματα τεχνικών έργων (εκσκαφείς, γερανοί, φορτωτές, χωματουργικά κ.λπ.) και ιατρικά μηχανήματα και τεχνολογικός εξοπλισμός.

9. ΚΥΠΡΟΥ LEASING

Έχοντας ιδρυθεί το 1997, η Κύπρου Leasing, μέλος του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου, αποτελεί ηγετική μορφή στην αγορά του Leasing. Στηριζόμενη στην εξειδίκευση των στελεχών της και επενδύοντας στη συνεχή βελτίωσή τους, η Κύπρου Leasing συνεργάζεται ευρέως με οίκους προμηθευτών (Vendor Leasing) και προχωράει δυναμικά στη μίσθωση πάγιου εξοπλισμού και ακινήτων. Η Εταιρία έχει πετύχει σταθερή παρουσία σε ηγετική θέση της αγοράς.

10. PROTON BANK LEASING

Μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα η ProtonBank εξελίχθηκε σε έναν ολοκληρωμένο Χρηματοπιστωτικό Όμιλο, που, εκτός από επενδυτικές υπηρεσίες, προσφέρει τραπεζικές εργασίες, χρηματιστηριακές και ασφαλιστικές υπηρεσίες, καθώς και υπηρεσίες Leasing. Η ProtonBank απευθύνεται σε ιδιώτες πελάτες, εταιρείες, θεσμικούς και ιδιώτες επενδυτές που έχουν την ανάγκη εξειδικευμένων επενδυτικών υπηρεσιών, σύγχρονων επενδυτικών εργαλείων και πρακτικών. Συγκεκριμένα, παρέχει προϊόντα Leasing: Leasing Οχημάτων & Εξοπλισμού, Direct Leasing Ακινήτων και Leaseback Ακινήτων

Επίσης εκτός από αυτές δραστηριοποιούνται και οι: Πειραιώς Leasing, Probank Leasing, BNP Paribas Lease Group, ABN Amro Bank, Ελληνική Τράπεζα, Τράπεζα Αττικής, Πανελλήνια Τράπεζα.

3.10 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η πρώτη εταιρεία Leasing που ιδρύθηκε στην Ελλάδα είναι η Alpha Leasing (ιδρύθηκε το 1981 ως απλή ανώνυμη εταιρεία παρέχοντας άτυπα υπηρεσίες μίσθωσης και μετατράπηκε σε εταιρεία Leasing το 1986. Μέχρι το 1993 ιδρύθηκαν άλλες 9 εταιρείες οι οποίες είναι κατά χρονολογική σειρά ίδρυσης οι ακόλουθες:

- ETBA Leasing – 1987
- Citileasing - 1987
- Εμπορική Leasing – 1989
- Εθνική Leasing – 1990
- Ergo Leasing – 1991
- ATE Leasing – 1991
- Abn Amro Hellas Leasing – 1991
- Ιονική Leasing – 1993
- Πειραιώς Leasing – 1993

Οι πιο πάνω εταιρείες Leasing εμφάνισαν κατά σειρά ετών τεράστιους ρυθμούς ανάπτυξης κύκλου εργασιών αλλά και κερδών. Με βάση το πολύ μεγάλο αυτό περιθώριο κέρδους που εμφάνιζαν οι εταιρείες Leasing το 1997 ξεκίνησε ένας νέος κύκλος ίδρυσης νέων εταιρειών Leasing κυρίως από ισχυρούς τραπεζικούς ομίλους πιο συγκεκριμένα :

- Κύπρου Leasing -1997
- OTE Leasing – 1997
- EFG Eurobank Leasing – 1998

Την τετραετία 2000-2004 σημειώθηκαν τα εξής σημαντικά γεγονότα που άλλαξαν σημαντικά το χάρτη της αγοράς Leasing στην Ελλάδα:

- Σημαντικές εξαγορές – συγχωνεύσεις:
 - Η Alpha Leasing συγχώνευσε την Ιονική Leasing το 2001 μετά τη συγχώνευση της Ιονικής Τράπεζας από την Alpha Bank,
 - Η EFG Eurobank Leasing απορρόφησε την Ergo Leasing το 2002 μετά την συγχώνευση των μητρικών τραπεζών,
 - Η Πειραιώς Leasing απορρόφησε την ETBA Leasing το 2003
 - Επίσης η Πειραιώς Leasing εξαγόρασε και απορρόφησε και την OTE Leasing το 2002.
- Επίσης δημιουργήθηκαν τρεις νέες εταιρείες:
 - Η Εγνατία Leasing το 2000
 - Η Αττική Leasing το 2001 και

- Η Probank Leasing το 2002
- Έπειτα δυο πολύ μικρές εταιρείες εξαγοράστηκαν από τραπεζικούς ομίλους, που δεν είχαν παρουσία στο χώρο του Leasing:
 - Το 2002 η Citileasing εξαγοράστηκε από την Γενική Τράπεζα και μετονομάστηκε σε Γενική Leasing,
 - Το 2003 εξαγοράστηκε η ABN AMRO Leasing από την Aspis Bank και μετονομάστηκε σε Aspis Leasing.

Αντίστοιχα την επόμενη επταετία 2004-2010 ακολούθησαν μια σειρά από άλλα γεγονότα που επηρέασαν το χώρο:

- Δημιουργήθηκαν τρεις νέες διευθύνσεις Leasing από τράπεζες στην Ελλάδα:
 - Το 2006 η Proton Bank
 - Το 2008 η Ελληνική Τράπεζα
 - Το 2008 η Πανελλήνια Τράπεζα
- Επιπρόσθετα πραγματοποιήθηκαν συγχωνεύσεις – απορροφήσεις – εξαγορές:
 - Το 2007 απορροφάται η Αττική Leasing από την Τράπεζα Αττικής και μετασχηματίζεται σε Διεύθυνση Leasing μέσα στην Τράπεζα.
 - Το 2007 συγχωνεύθηκαν οι Εγνατία Leasing και Laiki Leasing λόγω συγχώνευσης των τραπεζών βασικών μετόχων τους και δημιουργήθηκε η Marfin Leasing.
 - Το 2006 η Εμπορική Τράπεζα εξαγοράστηκε από την Γαλλική Credit Agricole. Το 2008 η Credit Agricole Leasing (Γαλλίας) εξαγόρασε το 20% της Εμπορική Leasing, ενώ το υπόλοιπο 80% παρέμεινε στην Εμπορική Τράπεζα. Από τις αρχές του 2010, η Εμπορική Leasing είναι 100% ελεγχόμενη από την Credit Agricole Leasing. Αυτό είναι κάτι που πρώτη φορά συμβαίνει σε εταιρεία Leasing θυγατρική τράπεζας ελεγχόμενης από τράπεζα του εξωτερικού: δηλαδή, η ελληνική εταιρεία Leasing να ελέγχεται απευθείας από την αντίστοιχη θυγατρική εταιρεία Leasing του εξωτερικού.
- Επίσης το διάστημα αυτό είχαμε την μετονομασία της Aspis Leasing λόγω εξαγοράς της μητρικής τράπεζας (Aspis Bank) από το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

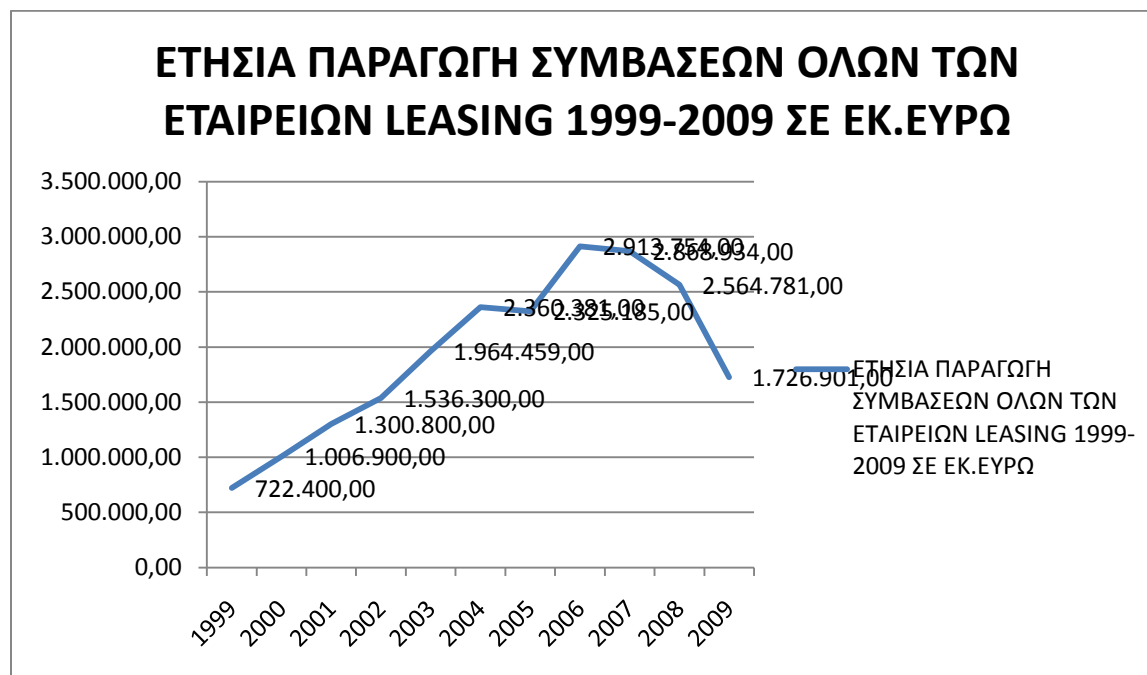
4.1. ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Βασισμένοι στα στοιχεία της Ένωσης Ελληνικών Εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης μπορεί κανείς να παρατηρήσει ότι η αγορά ακολούθησε μια επταετία έντονης ανάπτυξης (με εξαίρεση το 2005) και μετά ακολούθησε μια τριετία κάμψης (αρχικά παρατηρούμε το 2007 σχετική στασιμότητα και την διετία 2008-2009 έντονη κάμψη). Ουσιαστικά το 2009 η αγορά έπεσε κάτω από τα επίπεδα που βρισκόταν το 2003.

Αναλυτικά το μέγεθος της αγοράς τα τελευταία έντεκα χρόνια (1999-2009) έχει ως εξής:

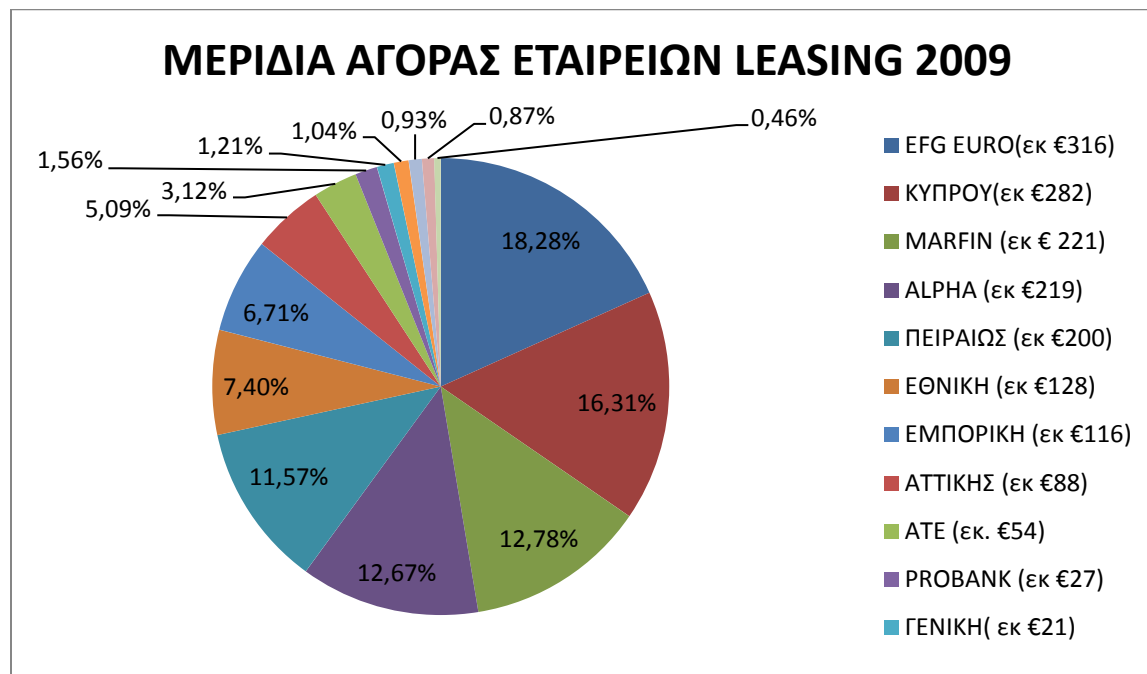
ΕΤΟΣ	ΧΙΛΙΑΔΕΣ ΕΥΡΩ	ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ
1999	722.400,00	
2000	1.006.900,00	39,38%
2001	1.300.800,00	29,19%
2002	1.536.300,00	18,10%
2003	1.964.459,00	27,87%
2004	2.360.381,00	20,15%
2005	2.325.185,00	-1,49%
2006	2.913.754,00	25,31%
2007	2.868.934,00	-1,54%
2008	2.564.781,00	-10,60%
2009	1.726.901,00	-32,67%

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.1: ΑΞΙΑ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ LEASING 1999-2009 (ΣΕ ΧΙΛ.ΕΥΡΩ)



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4.1 ΑΞΙΑ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ LEASING 1999-2009

Σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα στοιχεία της Ένωσης Ελληνικών Εταιρειών Leasing (βλέπε πίνακα 4.2) τα μερίδια αγοράς των εταιρειών Leasing με βάση την ετήσια παραγωγή νέων συμβάσεων έχουν ως εξής:

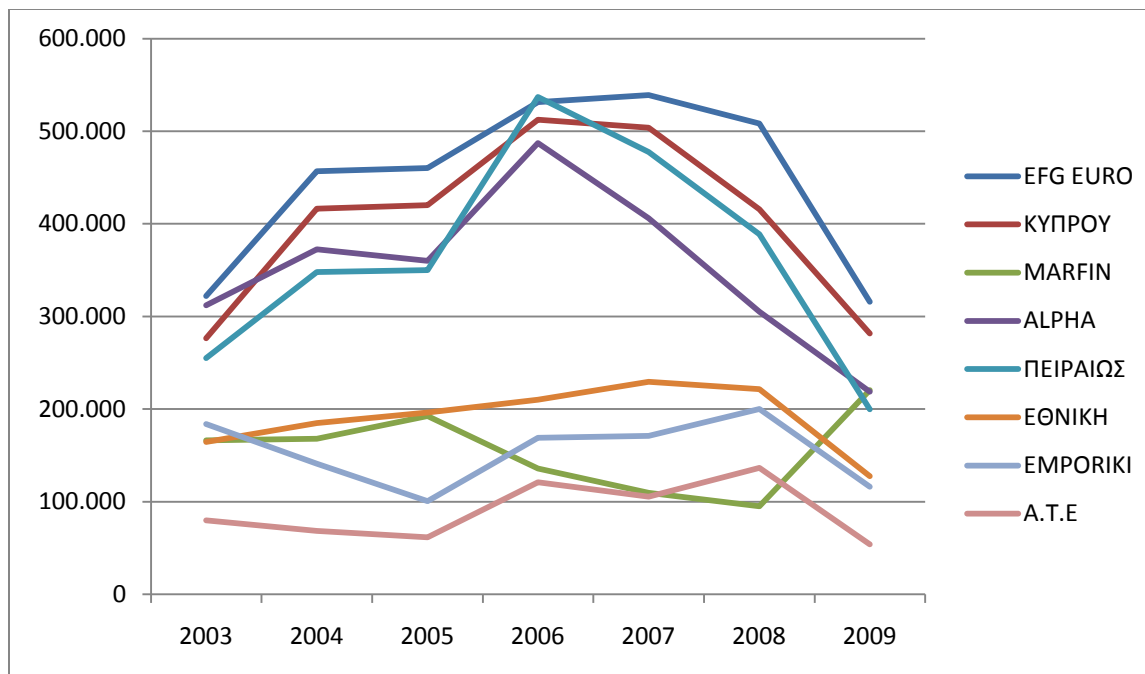


ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4.2 ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ LEASING 2009

Ακολουθεί η ανάλυση των οκτώ μεγαλύτερων εταιρειών του κλάδου σύμφωνα με τις νέες εργασίες του 2010 και την πορεία τους την πενταετία 2003-2009:

ΕΤΟΣ	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
EFG EURO	322.092	456.809	460.261	531.467	538.975	508.375	315.699
ΚΥΠΡΟΥ	276.430	416.526	420.260	512.506	503.834	415.720	281.566
MARFIN	166.444	167.922	192.683	135.866	109.484	95.048	220.564
ALPHA	312.005	372.651	360.153	487.213	406.023	305.085	218.683
ΠΕΙΡΑΙΩΣ	255.000	348.010	350.102	537.100	477.643	388.782	199.900
ΕΘΝΙΚΗ	164.442	185.003	196.317	210.266	229.491	221.632	127.516
ΕΜΠΟΡΙΚΙ	183914	141.111	100.586	168.960	170.975	200.080	116.169
A.T.E	79.831	68.630	61.660	121.060	105.450	136.477	53.985

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.2 ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ 8 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ LEASING 2003-2009 (ΣΕ ΧΙΛ.ΕΥΡΩ)



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4.3 ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ 8 ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ LEASING 2003-2009

Αναλύοντας τα παραπάνω στοιχεία καταλήγουμε στο γεγονός ότι είναι εντυπωσιακή η αύξηση εργασιών της Marfin Leasing το 2009, καθώς από την όγδοη θέση μετά την EFG Eurobank Leasing και την Κύπρου Leasing.

4.2. ΠΡΟΤΑΣΗ ΓΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΟΥ LEASING

Λόγω της οικονομικής κρίσης πιστεύω σύμφωνα με τις έρευνες μάλλον θα επηρεαστεί και το Leasing. Διότι από τη μια οι άνθρωποι δεν θα έχουν αρχικό κεφάλαιο για να ξεκινήσουν την αγορά ενός ακινήτου ή ενός εξοπλισμού μέσω του Leasing και θα φοβηθούν μήπως δεν θα επιφέρουν την κατάλληλη κερδοφορία για να ξεχρεώσουν. Από την άλλη μπορεί το Leasing να μην επηρεαστεί γιατί υπάρχουν τα άτομα τα οποία ρισκάρουν και θα μπορεί να κάνουν την αγορά τους μέσω του Leasing από την στιγμή που δεν χρειάζεται να έχεις αρχικό κεφάλαιο και να το ξεχρεώνουν σιγά σιγά από την στιγμή που μπορεί η επιχείρηση να επιφέρει κερδοφορία.

Κατά την γνώμη μου ένας καλός τρόπος για την βελτίωση του Leasing να μην χάσει την ανάπτυξη του είναι να στραφούμε σε τομείς που είναι κάπως αναπτυγμένοι στη χώρα μας και να γίνει χρηματοδότηση για τον απαραίτητο εξοπλισμό. Τέτοιοι τομείς που είναι σχετικά αναπτυγμένοι στην Ελλάδα είναι η γεωργία και συγκεκριμένα οι τομείς που θα μπορούσε να βοηθήσει το Leasing είναι είτε της ζωικής παραγωγής (αυγά, κρέας, πουλερικά, γάλα) είτε φυτικής παραγωγής (δημητριακά, οίνος, ελιά καθώς και

φαρμακευτικά φυτά) όπου θα μπορούσαμε να στοχεύσουμε για την ενδυνάμωση τους και την ανταγωνιστικότητα τους. Στόχοι μας θα είναι η ανάπτυξη της υπαίθρου και η οικονομική της λειτουργία. Επομένως, το Leasing θα βοηθήσει για την αγορά του απαραίτητου εξοπλισμού δηλαδή να κάνουν παρεμβάσεις στο επίπεδο μεταποίησης, τυποποίησης του προϊόντος καθώς και βελτίωση της ποιότητας των μηχανισμών και τέλος αξιοποίηση νέων τεχνολογιών.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Τόσο ο θεσμός της πρακτορείας απαιτήσεων όσο και της χρηματοδοτικής μίσθωσης, αποτελούν ευέλικτα χρηματοδοτικά εργαλεία τα οποία μπορούν να αποφέρουν αρκετά σημαντικά οφέλη στις επιχειρήσεις. Άμεσα επωφελούμενες επιχειρήσεις είναι κυρίως οι μικρομεσαίες, οι οποίες αντιμετωπίζουν κυρίως προβλήματα ρευστότητας, λογιστικής παρακολούθησης, είσπραξης των απαιτήσεων, διαχείριση των φορολογικών τους υποχρεώσεων καθώς και αντιμετώπιση δυσκολιών για την εισχώρηση τους και παραμονή τους στις ξένες αγορές.

Συγκριτικά με το δανεισμό το factoring, ως μια εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης, της επιχείρησης εξαλείφει πολλά από τα κριτήρια των τραπεζών τα οποία δύσκολα πληρούνται από τις επιχειρήσεις. Επιπλέον, ακόμη και αν μια επιχείρηση πάρει κάποιο δάνειο, τι θα γίνει όταν τελειώσουν τα χρήματα του δανείου; Θα παρουσιαστεί έλλειψη κεφαλαίου μέχρι να πληρωθούν τα τιμολόγια. Επειδή κάθε λογαριασμός εξετάζεται ανεξάρτητα, το Factoring έχει μεγαλύτερη ευελιξία σε σχέση με μια τράπεζα όταν πρόκειται για την μελλοντική αύξηση των πωλήσεων.

Από την άλλη το Leasing αποτελεί μια σύγχρονη και αποτελεσματική λύση απόκτησης παγίων περιουσιακών στοιχείων. Απευθύνεται σε ελεύθερους επαγγελματίες και επιχειρήσεις πάσης φύσεως και νομικής μορφής, που επιθυμούν την απόκτηση ακινήτων και λοιπού εξοπλισμού, χωρίς τη δέσμευση των κεφαλαίων τους. Μέσω του leasing ο ελεύθερος επαγγελματίας και η επιχείρηση οδηγείται από την ενοικίαση στην ιδιοκτησία.

Επομένως σύμφωνα με τα πιο πάνω η εισαγωγή τέτοιων σύγχρονων θεσμών στην χώρα μας, καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Γαλάνη Π.Βασιλείου,1994, «Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital», Εκδόσεις Σταμούλης Α.,1994.
- Γόντικα Β., Χατζηπαύλου Π., 1982, Leasing θεωρία και πρακτική της χρηματοδοτικής μίσθωσης Αθήνα, εκδόσεως Παπαζήση.
- Μάζη Παναγιώτη,1999, Η Χρηματοδοτική Μίσθωση – Leasing, Αθήνα, εκδόσεως Σακκούλα.
- Λαζαρίδης Τ.Γιάννης, «Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης», Εκδόσεις Σακκούλα,2001
- Αποστολόπουλος Ι, Ειδικά Θέματα Χρηματοδοτικής Διοικήσεως, Αθήνα 2004
- Μητσιόπουλος Γ., «Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing).,εκδόσεως το Οικονομικό., Αθήνα 1992»

❖ **ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ**

- Ευστρατίου Χ., «Νέα Προϊόντα Leasing», Διπλωματική Εργασία Πανεπιστήμιο Μακεδονίας,2006.
- Τσαγανός Γ., «Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα και Ελληνικό Τραπεζικό Σύστημα», Διπλωματική Εργασία, Ανοικτό Πανεπιστήμιο.
- Νικολάου Θ., «Leasing Χρηματοδοτική Μίσθωση» Διπλωματική Εργασία, Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Κρήτης,2009.
- Σμαραγδάκη Ε., «Ο θεσμός του Leasing και Factoring ως εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης» Διπλωματική Εργασία, Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Κρήτης,2010.

❖ **ΑΡΘΟΓΡΑΦΙΑ**

- Ετήσιο Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών 2009.
- Επιστημονικό Marketing – Management, «Το πανόραμα των εγχώριων εταιρειών Leasing», 03/2008.
- Εθνικό Ινστιτούτο Χρηματοπιστωτικών Ερευνών, «Η ληστρική εφαρμογή του Leasing στην Ελλάδα», 2009.
- Μελέτη I.C.A.P – Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων

❖ **ΠΗΓΕΣ ΑΠΟ ΔΙΑΔΥΚΤΙΟ**

- www.euroleasing.gr
- www.alphaleasing.gr
- www.piraeusbank.gr
- www.bankofcyprus.gr
- www.ethniki.gr
- www.icap.gr
- www.hrima.gr
- www.hellenicfactors.gr
- www.factoring.org
- www.eurobank.gr
- www.leasing.gr