

ΑΝΟΙΚΤΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΚΥΠΡΟΥ
ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ-ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Όνομα: ΡΟΔΟΥΛΑ
Επώνυμο: ΚΟΥΤΤΟΥΚΑ
Α.Μ.: 10800578

ΤΟ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΟΥ ΤΑ
ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΧΡΟΝΙΑ



Επιβλέπων Καθηγητής:
ΑΝΤΩΝΗΣ ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ
Υπεύθυνος Καθηγητής:
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΗΡΕΙΩΤΗΣ

ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2012

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ.....	σελ. 1
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ.....	σελ. 4
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ.....	σελ. 5
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΤΩΝ.....	σελ. 5
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΧΗΜΑΤΩΝ.....	σελ. 6
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ.....	σελ. 7
ΠΡΟΛΟΓΟΣ.....	σελ. 8
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	σελ. 9
<u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Εννοιολογική Προσέγγιση Και Ιστορική Αναδρομή...</u>	σελ. 10
1.1 Έννοια-Ορισμός του Leasing.....	σελ. 10
1.2 Ιστορική Εξέλιξη του Leasing Διεθνώς.....	σελ. 11
1.3 Ποίους Σκοπούς Εξυπηρετεί το Leasing	σελ. 12
1.4 Πότε Συμφέρει το Leasing.....	σελ. 13
<u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Η Σύμβαση Leasing Και Οι Σχέσεις Των Συμβαλλόμενων Πλευρών</u>	σελ. 15
2.1. Διαδικασία Σύμβασης του Leasing.....	σελ. 15
2.2. Συμβατικές Υποχρεώσεις του Μισθωτή Σχετικά με τον Εξοπλισμό.....	σελ. 16
2.3. Προϋποθέσεις Χρηματοδοτικής Μίσθωσης	σελ. 17
2.4 Οι Σχέσεις Μεταξύ των Συμβαλλόμενων της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	σελ. 19
2.4.1. Η Σχέση Μεταξύ Εκμισθωτή και Μισθωτή.....	σελ. 19
2.4.2. Η Σχέση Μεταξύ Εκμισθωτή και Προμηθευτή.....	σελ. 20
2.4.3. Η Σχέση Μεταξύ Μισθωτή και Προμηθευτή.....	σελ. 20
2.4.4. Η Σχέση των Συμβαλλόμενων με Τρίτους.....	σελ. 21
<u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Κατηγορίες Leasing Και Ειδικές Μορφές.....</u>	σελ. 23
3.1. Λειτουργική Μίσθωση (Operating Leasing).....	σελ. 23
3.2. Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing).....	σελ. 24
3.3. Ειδικές Μορφές Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	σελ. 26
3.3.1. Άμεση Μίσθωση (Direct Leasing).....	σελ. 26
3.3.2. Πώληση και Επαναμίσθωση Παγίων Στοιχείων (Sale and Lease Back).....	σελ. 27
3.3.3. Συνεργασία Εταιρείας Leasing, Προμηθευτή και Μισθωτή (Vendor Leasing).....	σελ. 29
3.3.4. Μίσθωση με Παροχή Υπηρεσιών (Service Leasing).....	σελ. 31
3.3.5. Ειδική Μορφή Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Master Lease Line).....	σελ. 31
3.3.6 Συμμετοχική (Leverage Leasing).....	σελ. 31
3.3.7 Διασυνοριακή (Cross-Border Leasing).....	σελ. 32
3.3.8. Μίσθωση Κατά Παραγγελία (Custom Lease).....	σελ. 34
<u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Χρηματοδότηση Παγίων Στοιχείων-Κόστος Leasing-</u>	

Υπολογισμός Μισθώματος.....	σελ. 35
4.1. Κατηγορίες Παγίων Στοιχείων που Μπορούν να Χρηματοδοτηθούν.....	σελ. 35
4.2. Το Κόστος της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	σελ. 35
4.3. Ο Υπολογισμός του Μισθώματος	σελ. 36
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: Λογιστική Leasing.....	σελ. 38
5.1. Λογιστική Παρακολούθηση του Leasing.....	σελ. 38
5.2. Η Λογιστική του Leasing.....	σελ. 39
5.2.1. Η Λογιστική της Διαχειριστικής Μίσθωσης	σελ. 39
5.2.2. Η Λογιστική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	σελ. 39
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Σύγκριση Leasing Και Τραπεζικού Δανεισμού.....	σελ. 42
6.1. Σύγκριση Leasing και Τραπεζικού Δανεισμού.....	σελ. 42
6.2. Χρηματοδοτική Μίσθωση ή Τραπεζικός Δανεισμός;.....	σελ. 43
6.2.1. Πρακτική Προσέγγιση της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	σελ. 43
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: Τα Μειονεκτήματα Και Τα Πλεονεκτήματα Του Leasing.....	σελ. 47
7.1. Πλεονεκτήματα.....	σελ. 47
7.2. Πλεονεκτήματα για τον Μισθωτή.....	σελ. 47
7.3. Πλεονεκτήματα για την Εταιρεία Leasing.....	σελ. 48
7.4. Πλεονεκτήματα για τον Πωλητή.....	σελ. 50
7.5. Πλεονεκτήματα για τις Εθνικές Οικονομίες.....	σελ. 50
7.6. Μειονεκτήματα του Leasing.....	σελ. 51
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: Leasing Χωρίς Σύνορα.....	σελ. 53
8.1. Γενικά.....	σελ. 53
8.2. Το Ελληνικό Leasing στα Βαλκάνια.....	σελ. 54
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: Το Leasing Στην Ελλάδα.....	σελ. 56
9.1. Ιστορική Αναδρομή.....	σελ. 56
9.2. Εταιρείες Leasing στην Ελλάδα.....	σελ. 56
9.3. Συχνές Ερωτήσεις για το Leasing και οι Απαντήσεις τους.....	σελ. 58
9.4. Παρουσίαση Ελληνικών Εταιρειών Leasing.....	σελ. 61
9.5. Ιστορική Αναδρομή των Ελληνικών Εταιρειών Leasing.....	σελ. 63
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10: Το Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο Του Leasing.....	σελ. 65
10.1. Νομοθετικό Πλαίσιο Leasing.....	σελ. 65
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11: Εργασίες Leasing Στην Ελλάδα.....	σελ. 67
11.1 Εργασίες Leasing στην Ελλάδα.....	σελ. 67
11.2. Εξέλιξη Εγχώριας Αγοράς Leasing Κατά Είδος.....	σελ. 78
11.3. Εξέλιξη Εγχώριας Αγοράς Leasing Κατά Δραστηριότητα.....	σελ. 80
11.4. Εξέλιξη Εγχώριας Αγοράς Leasing Κατά Διάρκεια.....	σελ. 82
11.5. Εξέλιξη Εγχώριας Αγοράς Leasing Κατά Γεωγραφική Περιοχή..	σελ. 84
11.6. Η Χρηματοδοτική Μίσθωση στην Ελλάδα και στην Ευρώπη.....	σελ. 86
11.7. Σύγκριση της Ελλάδας με το Σύνολο της Ευρώπης.....	σελ. 87
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12: Συμπεράσματα.....	σελ. 91
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13: Οι Προοπτικές Του Ελληνικού Leasing Και Πρόταση Για Βελτίωση Του.....	σελ. 93

13.1 Οι Προοπτικές Του Ελληνικού Leasing.....	σελ. 93
13.1.1 Καθίζηση της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης στην Ελλάδα, Ανοδικά στην Ευρώπη.....	σελ. 94
13.2 Πρόταση για Βελτίωση του Leasing.....	σελ. 94
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	σελ. 95

Κατάλογος Πινάκων

Πίνακας 3.1	Κατηγορίες Leasing και τα χαρακτηριστικά τους.....	σελ. 23
Πίνακας 3.3.1	Τα χαρακτηριστικά της Άμεσης Μίσθωσης (Direct Leasing)	σελ. 27
Πίνακας 3.3.2	Τα χαρακτηριστικά του Sale and Lease Back.....	σελ. 28
Πίνακας 3.3.3	Τα χαρακτηριστικά του Vendor Leasing.....	σελ. 30
Πίνακας 3.3.6	Τα χαρακτηριστικά του Leverage Leasing.....	σελ. 32
Πίνακας 3.3.7	Τα χαρακτηριστικά του Cross-Border Leasing.....	σελ. 33
Πίνακας 6.2.1.1.	Τραπεζικός δανεισμός.....	σελ. 43
Πίνακας 6.2.1.2.	Χρηματοδοτική Μίσθωση.....	σελ. 44
Πίνακας 6.2.1.3.	Τραπεζικός δανεισμός.....	σελ. 45
Πίνακας 6.2.1.4.	Χρηματοδοτική Μίσθωση Πίνακας.....	σελ. 46
Πίνακας 7.2	Πλεονεκτήματα για τον μισθωτή.....	σελ. 48
Πίνακας 7.3	Πλεονεκτήματα για την εταιρεία Leasing.....	σελ. 49
Πίνακας 7.4	Πλεονεκτήματα για τον πωλητή.....	σελ. 50
Πίνακας 7.5	Πλεονεκτήματα για τις εθνικές οικονομίες.....	σελ. 51
Πίνακας 7.6	Μειονεκτήματα του Leasing.....	σελ. 52
Πίνακας 8.1.	Το Leasing στον κόσμο το 2006.....	σελ. 54
Πίνακας 8.1.1.	Συμβάσεις Leasing στην Ευρώπη.....	σελ. 54
Πίνακας 9.1	Οι πρώτες εταιρείες Leasing στην Ελλάδα.....	σελ. 56
Πίνακας 9.2	Πίνακας εταιρειών Leasing.....	σελ. 57
Πίνακας 9.3.1	Πίνακας γενικό ερωτηματολόγιο.....	σελ. 58
Πίνακας 9.3.2	Πίνακας ερωτηματολόγιο Τράπεζας Κύπρου.....	σελ. 59
Πίνακας 9.3.3	Πίνακας ερωτηματολόγιο Emporiki Leasing.....	σελ. 60
Πίνακας 11.1.1	Κύκλος εργασιών εταιρειών Leasing (1999-2009).....	σελ. 67
Πίνακας 11.1.2	Εργασίες 8 εταιρειών Leasing (2003-2009).....	σελ. 68
Πίνακας 11.2.1	Εγχώρια αγορά Leasing ανά είδος (2000-2005).....	σελ. 78
Πίνακας 11.2.2	Συμβάσεις των εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ανά είδος.....	σελ. 79
Πίνακας 11.3.1	Εγχώρια αγορά Leasing ανά δραστηριότητα (2000-2005).....	σελ. 80
Πίνακας 11.3.2	Συμβάσεις των εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ανά δραστηριότητα το 2008 (σε χιλ. €).....	σελ. 81
Πίνακας 11.4.1	Εγχώρια αγορά Leasing ανά διάρκεια (2000-2005).....	σελ. 82
Πίνακας 11.4.2	Συμβάσεις των εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ανά διάρκεια το 2008 (σε χιλ. €).....	σελ. 83
Πίνακας 11.5.1	Εγχώρια αγορά Leasing ανά γεωγραφική περιοχή (2000-2005).....	σελ. 84
Πίνακας 11.5.2	Συμβάσεις των εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ανά γεωγραφική περιοχή το 2008 (σε χιλ. €).....	σελ. 85
Πίνακας 11.6	Στατιστικά στοιχεία της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης σε Ελλάδα και Ευρώπη.....	σελ. 86
Πίνακας 11.7.1.	Σύγκριση Ελλάδας με το σύνολο της Ευρώπης 2000-2008 (σε εκ. €).....	σελ. 87
Πίνακας 11.7.2.	Σύγκριση Ελλάδας με το σύνολο της Ευρώπης ανά είδος 2000-2008 (σε εκ. €).....	σελ. 89

Κατάλογος Διαγραμμάτων

Διάγραμμα 11.1.1:	Κύκλος εργασιών εταιρειών Leasing (1999-2009).....	σελ. 67
Διάγραμμα 11.1.2	Εργασίες 8 εταιρειών Leasing (2003-2009).....	σελ. 69
Διάγραμμα 11.1.3	Εργασίες EFG EURO (2003-2009).....	σελ. 70
Διάγραμμα 11.1.4	Εργασίες Κύπρου (2003-2009).....	σελ. 71
Διάγραμμα 11.1.5	Εργασίες MARFIN (2003-2009).....	σελ. 72
Διάγραμμα 11.1.6	Εργασίες ALPHA (2003-2009).....	σελ. 73
Διάγραμμα 11.1.7	Εργασίες ΠΕΙΡΑΙΩΣ (2003-2009).....	σελ. 74
Διάγραμμα 11.1.8	Εργασίες ΕΘΝΙΚΗ (2003-2009).....	σελ. 75
Διάγραμμα 11.1.9	Εργασίες EMPORIKI (2003-2009).....	σελ. 76
Διάγραμμα 11.1.10	Εργασίες Α.Τ.Ε. (2003-2009).....	σελ. 77
Διάγραμμα 11.2.2	Κατανομή ανά είδος εξοπλισμού το 2008.....	σελ. 80
Διάγραμμα 11.3.2	Κατανομή ανά δραστηριότητα το 2008.....	σελ. 82
Διάγραμμα 11.4.2	Κατανομή ανά διάρκεια το 2008.....	σελ. 84
Διάγραμμα 11.5.2	Κατανομή ανά γεωγραφική περιοχή το 2008.....	σελ. 86
Διάγραμμα 11.7.1.1	Σύγκριση Ελλάδας με το σύνολο της Ευρώπης 2000-2008 (σε εκ. €).....	σελ. 88
Διάγραμμα 11.7.1.2	Ποσοστιαία μεταβολή Ελλάδας και Ευρώπης 2000-2008.....	σελ. 88
Διάγραμμα 11.7.2.1	Εξέλιξη στην Ευρώπη (σε εκ. €).....	σελ. 89
Διάγραμμα 11.7.2.2	Εξέλιξη στην Ελλάδα (σε εκ. €).....	σελ. 89

Κατάλογος Πιτών

Πίτα 11.1.1.	Ποσοστιαία μεταβολή συμβάσεων εταιρειών Leasing 1999-2009.....	σελ. 68
Πίτα 11.1.2.	Μερίδια αγοράς εταιρειών Leasing 2009.....	σελ. 69
Πίτα 11.1.3.	Μερίδια αγοράς Leasing EFG EURO 2003-2009.....	σελ. 70
Πίτα 11.1.4.	Μερίδια αγοράς Leasing Κύπρου 2003-2009.....	σελ. 71
Πίτα 11.1.5.	Μερίδια αγοράς Leasing Marfin 2003-2009.....	σελ. 72
Πίτα 11.1.6	Μερίδια αγοράς Leasing Alpha 2003-2009.....	σελ. 73
Πίτα 11.1.7.	Μερίδια αγοράς Leasing Πειραιώς 2003-2009.....	σελ. 74
Πίτα 11.1.8.	Μερίδια αγοράς Leasing Εθνική 2003-2009.....	σελ. 75
Πίτα 11.1.9	Μερίδια αγοράς Leasing Emporiki 2003-2009.....	σελ. 76
Πίτα 11.1.10.	Μερίδια αγοράς Leasing Α.Τ.Ε. 2003-2009.....	σελ. 77
Πίτα 11.2.1	Μερίδια αγοράς Leasing ανά είδος (2000-2005).....	σελ. 78
Πίτα 11.2.2	Μερίδια αγοράς Leasing ανά είδος (2008).....	σελ. 79
Πίτα 11.3.1	Μερίδια αγοράς Leasing ανά δραστηριότητα (2000-2005)..	σελ. 80
Πίτα 11.3.2	Μερίδια αγοράς Leasing ανά δραστηριότητα (2008).....	σελ. 81
Πίτα 11.4.1	Μερίδια αγοράς Leasing ανά διάρκεια (2000-2005).....	σελ. 82
Πίτα 11.4.2	Μερίδια αγοράς Leasing ανά διάρκεια (2008).....	σελ. 83
Πίτα 11.5.1	Μερίδια αγοράς Leasing ανά γεωγραφική περιοχή (2000-2005).....	σελ. 84
Πίτα 11.5.2	Μερίδια αγοράς Leasing ανά γεωγραφική περιοχή (2008)..	σελ. 85
Πίτα 11.6	Μερίδια αγοράς Leasing ανά έτος σε Ελλάδα και Ευρώπη 2002-2008.....	σελ. 87

Κατάλογος Σχημάτων

Σχήμα 1.1	Η διαδικασία του Leasing.....	σελ. 10
Σχήμα 2.1	Ιδιοκτησία του μίσθιου.....	σελ. 17
Σχήμα 3.1	Η διαδικασία της Λειτουργικής Μίσθωσης (Operating Leasing).....	σελ. 24
Σχήμα 3.2	Η διαδικασία της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Financial Leasing).....	σελ. 25
Σχήμα 3.3.1	Η διαδικασία της Άμεσης Μίσθωσης (Direct Leasing).....	σελ. 27
Σχήμα 3.3.2	Η διαδικασία της Πώλησης και Επαναμίσθωσης (Sale and Leaseback).....	σελ. 29
Σχήμα 3.3.3	Η διαδικασία της συνεργασίας Προμηθευτή, Μισθωτή και εταιρείας Leasing (Vendor Leasing).....	σελ. 31
Σχήμα 3.3.6	Η διαδικασία του Leverage Leasing.....	σελ. 32
Σχήμα 3.3.7	Η διαδικασία του Cross-Border Leasing.....	σελ. 34

Ευχαριστίες

Ολοκληρώνοντας την παρούσα διπλωματική εργασία, θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον κ. Αντώνη Γεωργόπουλο, καθηγητή του τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πατρών, για την υποστήριξη και την καθοδήγηση του κατά την εκπόνηση της διπλωματικής εργασίας, καθώς και για την ουσιαστική συνδρομή του σε όλα τα στάδια της προσπάθειας αυτής.

Επιπλέον, θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους τους διδάσκοντες Καθηγητές του προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών στα Τραπεζικά/Χρηματοοικονομικά, για τις πολύτιμες γνώσεις που μας προσέφεραν, οι οποίες αποτελούν σημαντικό εφόδιο στη μελλοντική μας επαγγελματική πορεία.

Τέλος, θα ήθελα να εκφράσω τις βαθύτατες ευχαριστίες μου προς την αδερφή μου, τον σύζυγο και τις φίλες μου, που ήταν δίπλα μου σε αυτή την προσπάθεια, για την υπομονή τους και την υποστήριξη τους.

Ροδούλα Κουττούκα

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Στην παρούσα εργασία θα εξεταστεί ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης και η πορεία της στην Ελλάδα.

Ειδικότερα στο κεφάλαιο 1 δίνεται ο ορισμός του Leasing, γίνεται σύντομη αναδρομή στην ιστορική του εξέλιξη, καθώς και στον σκοπό τον οποίο εξυπηρετεί. Επίσης γίνεται αναφορά στις περιπτώσεις κατά τις οποίες η επιλογή της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης είναι συμφέρουσα.

Στο κεφάλαιο 2, αναλύεται η διαδικασία της σύμβασης leasing, ποιες υποχρεώσεις έχει ο μισθωτής και ποιες είναι οι προϋποθέσεις για να προχωρήσει κάποιος σε μίσθωση. Εν συνεχεία, παρουσιάζονται οι σχέσεις μεταξύ όλων των συμβαλλόμενων μιας σύμβασης Leasing.

Στο κεφάλαιο 3, δίνονται αναλυτικά οι κατηγορίες της χρηματοδοτικής μίσθωσης, όπως και οι ειδικές της μορφές.

Στο κεφάλαιο 4, δίνονται οι κατηγορίες πραγμάτων τα οποία μπορούν να μισθωθούν, υπολογίζεται το κόστος της μίσθωσης καθώς και το μίσθωμα.

Στο κεφάλαιο 5, δίνεται παράδειγμα εφαρμογής της λογιστικής στην χρηματοδοτική μίσθωση.

Στο κεφάλαιο 6, συγκρίνεται η Χρηματοδοτική Μίσθωση με τον Τραπεζικό Δανεισμό σε θεωρητικό επίπεδο.

Στο κεφάλαιο 7, παρουσιάζονται τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του συγκεκριμένου θεσμού.

Στο κεφάλαιο 8, αναφέρεται σε ποίο βαθμό έχει εξαπλωθεί το ελληνικό Leasing εκτός των συνόρων της Ελλάδας.

Στο κεφάλαιο 9, γίνεται μια αναδρομή της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα, αναφέρονται οι εταιρείες που προσφέρουν Leasing στη χώρα.

Στο κεφάλαιο 10, παρουσιάζεται στο νομοθετικό πλαίσιο του θεσμού.

Στο κεφάλαιο 11, εξετάζεται εμπειρικά η πορεία του Leasing στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια.

Στο κεφάλαιο 12, διεξάγονται κάποια συμπεράσματα και στο κεφάλαιο 13 εξετάζονται οι προοπτικές και τα περιθώρια ανόδου του κλάδου.



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η συμβολή του τραπεζικού συστήματος στην οικονομική ανάπτυξη της Ελλάδας 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. Για την κάλυψη αυτών των αναγκών, το τραπεζικό σύστημα παρέχει το αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης με όρους προσαρμοσμένους στις πραγματικές ανάγκες τους.

Πέρα από αυτά όμως, τα τελευταία χρόνια εισήχθησαν στην Ελλάδα σύγχρονοι θεσμοί οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους.

Στην κατηγορία των νέων για τα ελληνικά δεδομένα, χρηματοδοτικών προϊόντων ανήκει και το Leasing. Το ευέλικτο και δυναμικό πιστοδοτικό εργαλείο επιτρέπει την γρήγορη ανανέωση του εξοπλισμού και με την αναπτυξιακή προοπτική επιχειρηματικών μονάδων, χωρίς επιβάρυνση της ρευστότητας τους αλλά και με χαμηλότερο τελικό κόστος, λόγω των σοβαρών φορολογικών πλεονεκτημάτων. Ήδη το Leasing εφαρμόζεται με επιτυχία στην ελληνική πραγματικότητα, πράγμα που μαρτυρεί την ικανότητα των τραπεζών αλλά και του επιχειρηματικού κόσμου να αφομοιώνουν τους νέους θεσμούς.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Εννοιολογική Προσέγγιση Και Ιστορική Αναδρομή

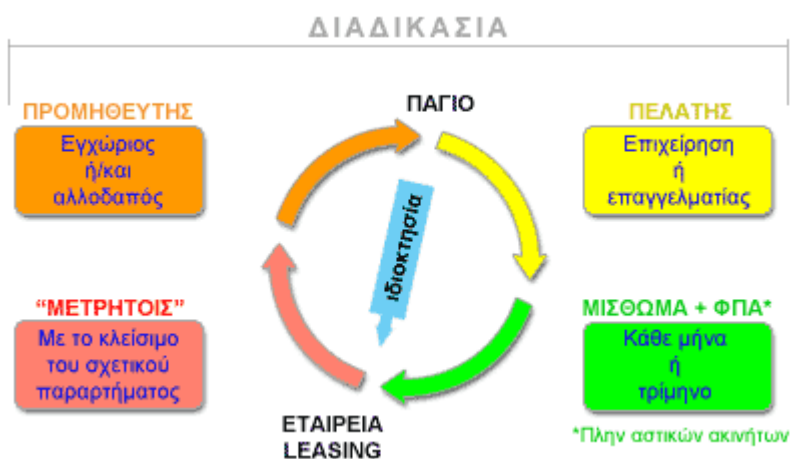
1.1 Έννοια-Ορισμός του Leasing

Το Leasing (Χρηματοδοτική Μίσθωση) είναι και αποτελεί μια εμπορική συμφωνία κατά την οποία ο ιδιοκτήτης υλικού εξοπλισμού (εκμισθωτής-lessor) μεταφέρει στον χρήστη του υλικού εξοπλισμού (μισθωτής-lessee) το δικαίωμα να χρησιμοποιεί τον υλικό εξοπλισμό με ανταμοιβή την πληρωμή συγκεκριμένων ενοικίων σε μια συμφωνηθείσα περίοδο χρόνου. Συγχρόνως ο μισθωτής έχει το δικαίωμα είτε να αγοράσει τον υλικό εξοπλισμό μετά την πάροδο ορισμένου χρόνου είτε να ανανεώσει την μίσθωση.

Δηλαδή η εταιρεία leasing αγοράζει τον συγκεκριμένο υλικό εξοπλισμό σύμφωνα με τις οδηγίες του μελλοντικού μισθωτή και στη συνέχεια του το εκμισθώνει. Η όλη διαδικασία του leasing εμπλέκει τρεις οντότητες. Μια από αυτές είναι η επιχείρηση, η οποία επιθυμεί να αυξήσει τα παραγωγικά της μέσα και αποδέχεται να έχει την χρήση αυτών και όχι την ιδιοκτησία τους. Δεύτερον, ο προμηθευτής ο οποίος επιδιώκει την πώληση των αγαθών. Τρίτον, η εταιρεία leasing η οποία προβαίνει σε αγορά των παραγωγικών μέσων για να τα διαθέσει στην επιχείρηση μέσω ενός προκαθορισμένου συμβολαίου.

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.



Σχήμα 1.1: Η διαδικασία του Leasing

1.2 Ιστορική Εξέλιξη του Leasing Διεθνώς

Ως γνωστό από αρχαιότατους χρόνους πραγματοποιούνταν συναλλαγές με στοιχεία leasing. Σαν πρώτη πράξη που θα μπορούσε να χαρακτηριστεί leasing, θεωρείται από ορισμένους μίσθωση στην Αίγυπτο την τρίτη χιλιετία π.Χ. από ένα κτηματία σε κάποιους άλλους, ονομαζόμενους MUSK EMUS (μικρούς ανθρώπους), μιας έκτασης γης, συμπεριλαμβανομένων όλου του εξοπλισμού, των δούλων και των κοπαδιών των ζώων, έναντι περιοδικών καταβολών και για χρονικό διάστημα ίσο με επτά πλημμύρες του Νείλου. Οι Σουμέριοι επίσης, κατά το 2.000 π.Χ. χρησιμοποίησαν τη μέθοδο leasing για τη μίσθωση γης και εργαλείων.

Μεταγενέστερα οι Ρωμαίοι προχώρησαν σε ανάπτυξη του θεσμού και κατάρτισαν λεπτομερείς διατάξεις (εισηγήσεις) που ενσωματώθηκαν στο Ρωμαϊκό Δίκαιο, για την ρύθμιση της μίσθωσης αυτής της μορφής. Στον Μεσαίωνα γίνονται αναφορές για πράξεις leasing, κυρίως όσον αφορά στα άλογα και στα γεωργικά εργαλεία.

Κατά τον 19^ο αιώνα η πρακτική της εκμίσθωσης επεκτάθηκε ταχύτατα και στον τομέα των σιδηροδρόμων. Συχνά αντί για συγχώνευση ή εξαγορά οι ισχυρότερες εταιρείες κατέφευγαν στην μίσθωση των γραμμών και των εξοπλισμών των πιο αδύναμων ανταγωνιστών τους. Χαρακτηριστική περίπτωση είναι αυτή του 1844 της μίσθωσης για 999 χρόνια του σιδηροδρόμου London and Greenwich από το σιδηρόδρομο South Eastern Railway. (Π. Χατζηπαύλου, Β. Γοντίκα, 1982)

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 σιδηροδρόμους.

Στη συνέχεια εμφανίστηκε σε σημαντική κλίμακα η μίσθωση μηχανημάτων, ως μέσο περιορισμού του ανταγωνισμού. Με τον τρόπο αυτό 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 δέσμιοι των κατασκευαστών μηχανημάτων. (Π. Χατζηπαύλου, Β. Γοντίκα, 1982)

Την ίδια τακτική χρησιμοποίησε την δεκαετία του 1930 η μεγαλύτερη αγγλική εταιρεία μεταλλικών κουτιών, η Metal Box Company, στην περίπτωση των μηχανημάτων κατασκευής τους. (Π. Χατζηπαύλου, Β. Γοντίκα, 1982)

Η σύγχρονη φάση του leasing αρχίζει το 1952 όταν ο Henry Schoenfeld ίδρυσε την United States Leasing International Inc., με κεφάλαιο 20.000\$ και δάνειο από την Bank Of America 500.000\$. Το παράδειγμα του Schoenfeld το ακολούθησαν σύντομα μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεις κεφαλαιουχικών αγαθών, που χρησιμοποίησαν το leasing ως μέσο προώθησης των πωλήσεών τους. Στη συνέχεια το νέο θεσμό εφάρμοσαν οι τράπεζες και άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί που είχαν επαρκείς πηγές διαθέσιμων κεφαλαίων, κατορθώνοντας με αυτόν τον τρόπο να διευρύνουν τις εργασίες τους.

Το leasing γνώρισε σύντομα αξιοσημείωτη επιτυχία. Το 1970 το μερίδιο της χρηματοδότησης με τη μορφή του leasing στις Η.Π.Α. ήταν περίπου το 10% επί του συνολικού ποσού των επενδύσεων εκείνης της χρονιάς, ξεπερνώντας το ένα δισεκατομμύριο δολάρια.

Τα παραπάνω αποτελέσματα ενθάρρυναν σοβαρά τις εταιρείες leasing οι οποίες επιδίωξαν να επεκτείνουν τις σχετικές δραστηριότητες τους και στο εξωτερικό. Η διεθνοποίηση του θεσμού άρχισε μια δεκαετία, περίπου, μετά την πρώτη εμφάνιση του στις Η.Π.Α. Αρχικά εφάρμοσαν το σύστημα leasing για πληρωμή εξαγωγών βιομηχανικού εξοπλισμού, ο οποίος προοριζόταν για τις χώρες του εξωτερικού και συγκεκριμένα για τον Καναδά, το Μεξικό και την Βενεζουέλα.

Στη συνέχεια ίδρυσαν, κυρίως στην Ευρώπη, αριθμό υποκαταστημάτων ή συμμετείχαν σε ντόπιες εταιρείες υπό σύσταση. Ιδρύθηκαν προοδευτικά στη Μεγάλη Βρετανία η «Mercantile Credit C.O.» το 1960 σαν θυγατρική της United States Leasing C.O., και στο Βέλγιο το 1961 η Locabel A.E. θυγατρική της Lease Plan International. Η πρώτη Γαλλική εταιρεία leasing, η Locafrance ιδρύθηκε τον Απρίλιο του 1962 από την τράπεζα της Ινδοκίνας με την συνδρομή και άλλων ασφαλιστικών εταιρειών. Απόδειξη της επιτυχημένης επιρροής του χρηματοδοτικού αυτού νεωτερισμού είναι ότι εντός δύο ετών, στην Γαλλία είχαν ιδρυθεί περισσότερες από είκοσι εταιρείες leasing.



1.3 Ποίους Σκοπούς Εξυπηρετεί το Leasing

Η χρηματοδοτική μίσθωση ως μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό σκοπό. Ο αναπτυξιακός της σκοπός φαίνεται από το γεγονός ότι προσφέρει στον μισθωτή ακόμη μια μορφή χρηματοδότησης. Του προσφέρει δηλαδή μια εναλλακτική ή συμπληρωματική επιλογή χωρίς να υποκαθιστά τον παραδοσιακό δανεισμό με αποτέλεσμα να μπορεί να καλύπτει τις επενδυτικές του ανάγκες. Ο εκσυγχρονιστικός σκοπός της χρηματοδοτικής μίσθωσης αποδίδεται στη δυνατότητα που έχει η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης να προμηθεύει και να μισθώνει στον μισθωτή, διαρκώς ανανεωμένο και σε μεγάλη «γκάμα» τεχνολογικό εξοπλισμό (Βλέπε Απ. Γεωργιάδης., 2000).

Η ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης οφείλεται κυρίως σε επενδυτικές δραστηριότητες. Ολόκληρη η φιλοσοφία του βασίστηκε στην προώθηση των επενδύσεων σε συνδυασμό με αναπτυξιακά κίνητρα για την επέκταση και τον εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων με σκοπό την αύξηση της παραγωγής και της παραγωγικότητας.

Σε πολλές χώρες όπου ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης εφαρμόστηκε, αναπτύχθηκε με γρήγορους ρυθμούς και ξεπέρασε πολλές φορές κάθε πρόβλεψη. Αυτό οφείλεται στο ότι ο θεσμός ήρθε να συμπληρώσει και να καλύψει ορισμένα χρηματοδοτικά κενά στη γρήγορη βιομηχανική ανάπτυξη των τελευταίων δεκαετιών.

Η χρηματοδοτική μίσθωση συμβάλλει στην προώθηση των παραγωγικών επενδύσεων και γενικά στην ανάπτυξη της οικονομίας. Μέσα από τον μηχανισμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση-μισθωτή να

επεκτείνει, να ανανεώσει και να εκσυγχρονίσει τις παραγωγικές του εγκαταστάσεις χωρίς να είναι υποχρεωμένος να προσφύγει στο δανεισμό ή να διαθέσει ίδια κεφάλαια (Βλέπε Θάνος Γ., Κιόχος Π., Παπανικολάου Γ., 2002)

Οι επενδυτικές δραστηριότητες μέσω του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να επεκταθούν είτε στο δημόσιο είτε στον ιδιωτικό τομέα, κυρίως στο βιομηχανικό και γεωργικό τομέα, καθώς επίσης στις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις. Ιδιαίτερα εφαρμόσιμη είναι η χρηματοδοτική μίσθωση στις γεωργικές βιομηχανίες, στους γεωργικούς συνεταιρισμούς και στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις γιατί δε διαθέτουν αρκετά ίδια κεφάλαια για τεχνολογικό εξοπλισμό και ακόμη γιατί δεν απαιτούν πολλές φορές εμπράγματα ασφάλειες ή γιατί δεν έχουν προσβάσεις στους χρηματοδοτικούς οργανισμούς και πολλές φορές δεν διαθέτουν δανειοληπτική ικανότητα. Έτσι η χρηματοδοτική μίσθωση δίνει τη δυνατότητα στους ενδιαφερόμενους μισθωτές να ξεπερνούν το αδιέξοδο του δανεισμού και να μπορούν να αποκτούν τον απαραίτητο εξοπλισμό για να προωθούν τις παραγωγικές τους δραστηριότητες.

1.4 Πότε Συμφέρει το Leasing

- Η υψηλή κερδοφορία ή οι προοπτικές υψηλής κερδοφορίας χωρίς να υπάρχει δυνατότητα μείωσης των φορολογητέων κερδών είναι ο βασικός λόγος για τον οποίο μια επιχείρηση θα πρέπει να επιλέξει την χρηματοδοτική μίσθωση ως τρόπο πιστοδότησης της.
- Το Leasing δεν ενδείκνυται για νεοσύστατες επιχειρήσεις, λόγω του ότι δημιουργεί μεγαλύτερα έξοδα απ' ό,τι ο δανεισμός και επιβαρύνει περαιτέρω τις ήδη βεβαρημένες πρώτες χρήσεις μιας επιχείρησης ή ενός επαγγελματία. Το μειονέκτημα όμως αυτό περιορίζεται σημαντικά εάν η εν λόγω επιχείρηση ή επαγγελματίας έχει άριστες προοπτικές ανάπτυξης κύκλου εργασιών και κερδών από την πρώτη χρήση.
- Ο υψηλός συντελεστής φόρου που δημιουργεί υπέρμετρη φορολογική επιβάρυνση σε μια επιχείρηση ή επαγγελματία, είναι επίσης βασικός λόγος για την επιλογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Ο χαμηλός συντελεστής απόσβεσης (κάτω από 25%) που δεν επηρεάζει (μειώνει) ουσιαστικά την κερδοφορία, είναι ένας άλλος λόγος για την επιλογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Η διάρκεια μίσθωσης πρέπει να είναι μικρότερη από τη διάρκεια απόσβεσης του παγίου π.χ. εάν το πάγιο έχει 20% ετήσια απόσβεση, τότε η μίσθωση θα πρέπει να είναι μικρότερη ή ίση της πενταετίας. Βάσει του νόμου, οι αποσβέσεις της χρηματοδοτικής μίσθωσης κατανέμονται ισομερώς στη χρονική της διάρκεια (25% την 4ετία, 20% την 5ετία κτλ) και δεν λαμβάνεται υπόψη ο συντελεστής απόσβεσης του μισθωμένου παγίου.
- Η έναρξη της μίσθωσης προς το τέλος του οικονομικού έτους θεωρείται συμφέρουσα από πολλούς επιχειρηματίες, κυρίως λόγω του ότι μπορούν να προϋπολογίσουν το ύψος των καθαρών κερδών προ φόρων της τρέχουσας χρήσης και επιδιώκουν να συνάψουν χρηματοδοτική μίσθωση με την καταβολή αυξημένων μισθωμάτων, τα οποία θα αφαιρεθούν εξ'ολοκλήρου από τα καθαρά κέρδη και θα μειώσουν την φορολογία τους. Αυτή η δυνατότητα δεν τους παρέχεται μέσω της χρήσης δανεισμού σε αυτό το

χρονικό σημείο, διότι οι αποσβέσεις που θα διενεργήσουν δεν θα επιφέρουν ουσιαστική μείωση των κερδών και κατ' επέκταση φοροαπαλλαγή της επιχείρησης (www.ethnolease.gr).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Η Σύμβαση Leasing Και Οι Σχέσεις Των Συμβαλλόμενων Πλευρών

2.1. Διαδικασία Σύμβασης του Leasing

Η διαδικασία που ακολουθείται μέχρι την έναρξη καταβολής μισθωμάτων είναι η εξής:

- Διαπραγμάτευση μεταξύ του μισθωτή και του προμηθευτή, επιλογή αντικειμένου και λήψη σχετικής προσφοράς-τιμολογίου.
- Υποβολή αίτησης προς την εταιρεία Leasing για χρηματοδοτική μίσθωση του αντικειμένου που έχει επιλεγεί από τον υποψήφιο μισθωτή η οποία συνοδεύεται από μια σειρά στοιχείων.
- Επεξεργασία του αιτήματος από την αρμόδια υπηρεσία της εταιρείας Leasing με βάση τα οικονομικά και άλλα στοιχεία που έχει υποβάλει η επιχείρηση.
- Έγκριση του αιτήματος χρηματοδοτικής μίσθωσης, εφόσον διαπιστωθεί ότι συντρέχουν οι κατάλληλες προϋποθέσεις
- Υπογραφή από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη, δηλαδή της εταιρείας Leasing και του μισθωτή, ενός «προσύμφωνου» που αποκαλείται «πρόταση χρηματοδοτικής μίσθωσης».
- Αποστολή από την εταιρεία leasing προς τον προμηθευτή, επιστολή με την οποία γνωστοποιείται η έγκριση χρηματοδοτικής μίσθωσης του συγκεκριμένου εξοπλισμού και αναλαμβάνει η εταιρεία την υποχρέωση αγοράς τούτου «τοις μετρητοίς» σε ορισμένο χρόνο και εφόσον προσκομισθεί τιμολόγιο στο όνομά της. Επίσης αναφέρονται και οι όροι ισχύος της παραπάνω δέσμευσης της εκμισθώτριας εταιρείας.
- Παραγγελία του εξοπλισμού από τον μισθωτή και η παραλαβή του από αυτόν.
- Υπογραφή από τον μισθωτή του «πιστοποιητικού αποδοχής εξοπλισμού» με το οποίο πιστοποιείται ότι έγινε η παραλαβή και ο έλεγχος του εξοπλισμού και βρέθηκε κατάλληλος και σε καλή κατάσταση από κάθε άποψη.
- Υπογραφή από τον μισθωτή της Σύμβασης Χρηματοδοτικής Μίσθωσης που του έχει ήδη αποσταλεί.
- Διαβίβαση της παραπάνω Σύμβασης και του Πιστοποιητικού Αποδοχής Εξοπλισμού στην εταιρεία leasing. Διευκρινίζεται ότι από την ημερομηνία έκδοσης του Πιστοποιητικού Αποδοχής Εξοπλισμού τίθεται σε ισχύ η σύμβαση και αρχίζει συνήθως η καταβολή μισθωμάτων.
- Πληρωμή από την εταιρεία leasing προς τον προμηθευτή της τιμολογιακής αξίας του εξοπλισμού και μεταβίβαση της κυριότητας του στην εταιρεία.

Μετά την ολοκλήρωση όλων των φάσεων της πιο πάνω διαδικασίας, α) ο μισθωτής έχει την κυριότητα του αντικειμένου που έχει εγγράψει στο πάγιο ενεργητικό του, β) ο μισθωτής που έχει στην κατοχή του το αντικείμενο και το χρησιμοποιεί για τις επαγγελματικές του ανάγκες καταβάλλοντας τα προβλεπόμενα μισθώματα στον

εκμισθωτή και γ) ο προμηθευτής που έχει εισπράξει το τίμημα της πώλησης του πράγματος από την εταιρεία leasing.

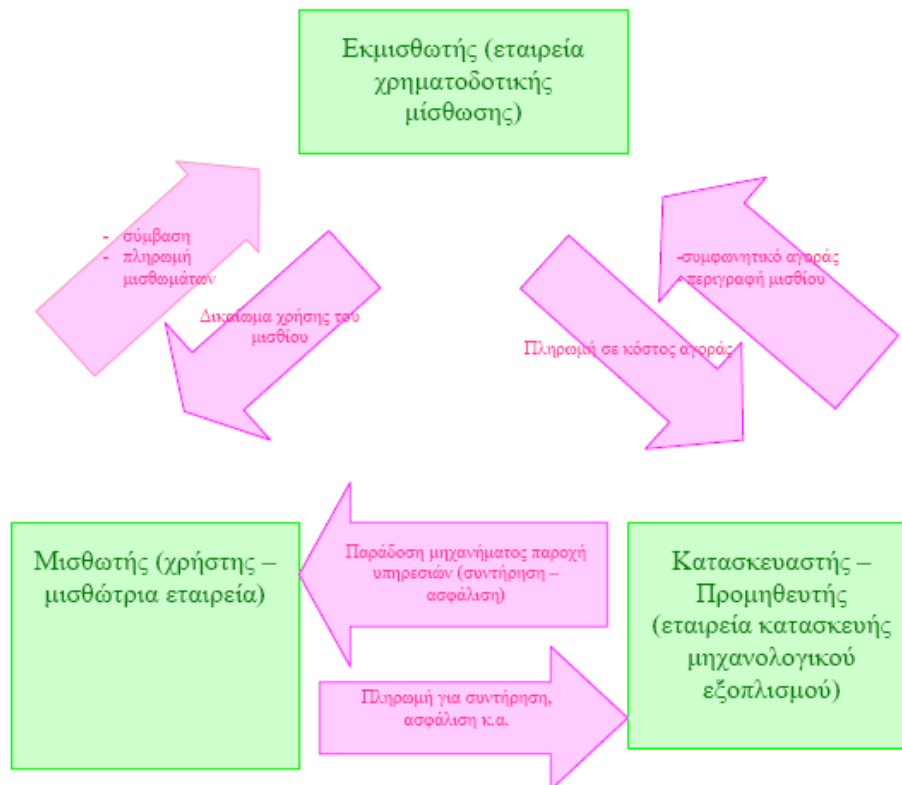
Με τον τρόπο αυτό έχει ολοκληρωθεί η τριγωνική σχέση μεταξύ εκμισθωτή, μισθωτή και προμηθευτή.

2.2. Συμβατικές Υποχρεώσεις του Μισθωτή Σχετικά με τον Εξοπλισμό

Ο μισθωτής με βάση τους όρους της σύμβασης που υπογράφει αλλά και από την ίδια την νομική φύση της σχέσης της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι υποχρεωμένος μεταξύ άλλων:

- Να επισκευάζει και γενικά να συντηρεί τον εξοπλισμό, ώστε αυτός να διατηρείται σε κατάσταση καλής λειτουργίας.
- Να ακολουθεί σε κάθε περίπτωση τις οδηγίες ή υποδείξεις του κατασκευαστή και του προμηθευτή σχετικά με την χρήση, λειτουργία, συντήρηση και καθαρισμό του εξοπλισμού.
- Να παίρνει την προηγούμενη έγγραφη συγκατάθεση του εκμισθωτή για οποιαδήποτε μεταβολή ή προσθήκη στον εξοπλισμό που θα κριθεί απαραίτητη (οι τυχόν προσθήκες στον εξοπλισμό βαρύνουν αποκλειστικά τον μισθωτή, παραμένουν, όμως, στην ιδιοκτησία του εκμισθωτή αφού αποτελούν μέρος του μισθίου).
- Να παίρνει όλες τις απαραίτητες άδειες ή εγκρίσεις για την εγκατάσταση και χρήση του εξοπλισμού και να συμμορφώνεται με τους όρους και τις προϋποθέσεις ισχύος τους.
- Να εφαρμόζει τους κανόνες πρακτικής και ασφάλειας
- Να αποζημιώνει τον εκμισθωτή για οποιαδήποτε απώλεια ή ζημιά του εξοπλισμού (στο μέτρο που ο εκμισθωτής δεν θα έχει αποζημιωθεί από τη σχετική ασφάλιση).
- Να φροντίζει για την απαλλαγή του εκμισθωτή από οποιεσδήποτε ευθύνες εξαιτίας απώλειας ή καταστροφής ή βλάβης ξένης ιδιοκτησίας ή θανάτου ή τραυματισμού τρίτων προσώπων, παραβίασης δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας κλπ που έχουν σχέση ή προέρχονται από την κατοχή χρήση και λειτουργία του εξοπλισμού.
- Να ασφαρίζει με δικές του δαπάνες τον εξοπλισμό και να τον διατηρεί για όλη την διάρκεια της μίσθωσης ασφαλισμένο για κάθε κίνδυνο (συμπεριλαμβανομένης και της αστικής ευθύνης έναντι τρίτων), σε ασφαλιστική εταιρεία που έχει εγκρίνει εγγράφως ο εκμισθωτής. Το ασφαλιζόμενο ποσό δεν πρέπει να είναι κατώτερο από την αξία κτήσης του εξοπλισμού που αναφέρεται στο οικείο παράρτημα.
- Να αναρτά και να διατηρεί αναρτημένες, εφόσον βέβαια το ζητήσει ο εκμισθωτής, πινακίδες, επιγραφές ή οποιοδήποτε άλλο διακριτικό μέσο, που θα δηλώνει ότι ο εξοπλισμός ανήκει στην κυριότητα του εκμισθωτή.

- Να επιτρέπει στον εκμισθωτή ή σε εξουσιοδοτημένο πρόσωπο του να επιθεωρήσει σε όλες τις κατάλληλες ώρες τον εξοπλισμό, παρέχοντας του κάθε δυνατή διευκόλυνση



Σχήμα 2.1: Ιδιοκτησία του μίσθιου

2.3. 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 τεχνοοικονομικής 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 κατάρτισης και 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.

2.4 Οι Σχέσεις Μεταξύ των Συμβαλλόμενων της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Όταν συντάσσεται μια σύμβαση leasing δημιουργούνται σχέσεις μεταξύ των μερών της. Αναπόφευκτα δημιουργείται η σχέση εκμισθωτή και μισθωτή. Παράλληλα, ο εκμισθωτής έχει συνάψει μια σύμβαση πώλησης με τον προμηθευτή. Ο μισθωτής δεν συνδέεται με τον προμηθευτή, ωστόσο μπορεί να τον εξαναγκάσει σε τήρηση των υποχρεώσεων του ως πωλητή.

Για να λειτουργήσει απρόσκοπτα ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης, τα τρία συμμετέχοντα μέρη συμφωνούν στα εξής:

- Ο εκμισθωτής και ο μισθωτής συμφωνούν κυρίως πάνω στη διάρκεια και στους όρους της σύμβασης της χρηματοδοτικής μίσθωσης, στις εναλλακτικές λύσεις και στην διαμόρφωση των μισθωμάτων.
- Ο εκμισθωτής και ο κατασκευαστής-προμηθευτής συμφωνούν πάνω στις προδιαγραφές του εξοπλισμού, στο κόστος της κατασκευής, στους όρους παράδοσης και εγκατάστασης, στους όρους πληρωμής, στην εγγύηση και τη συντήρηση του εξοπλισμού.
- Ο μισθωτής και ο κατασκευαστής πρέπει να συμφωνούν στην επιλογή του εξοπλισμού, στην παράδοση και εγκατάσταση του και στην τεχνική συντήρησης και επισκευής του.

2.4.1. Η Σχέση Μεταξύ Εκμισθωτή και Μισθωτή

Το θέμα της νομικής φύσης της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης βρίσκεται σήμερα διεθνώς στο επίκεντρο των θεωρητικών συζητήσεων και, όπως είναι φυσικό, έχουν διατυπωθεί ποικίλες απόψεις σχετικά με το ζήτημα αυτό.

Η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζεται μεταξύ εκμισθωτή και μισθωτή δεν είναι απλή σύμβαση μίσθωσης πράγματος, όπως και το όνομα της αφήνει να νομισθεί, αλλά σύνθετη ή μεικτή σύμβαση, η οποία έχει στοιχεία:

- Σύμβασης μίσθωσης, παραλλαγμένης όμως σε πολλά σημεία από την απλή μίσθωση.
- Σύμβασης εντολής, με την οποία ο εκμισθωτής εντέλλεται τον μισθωτή να διαπραγματευτεί με τον προμηθευτή το αντικείμενο και τους όρους της σύμβασης πώλησεως, την οποία θα καταρτίσει ο εκμισθωτής με τον προμηθευτή.
- Σύμβασης εκχωρήσεως, με την οποία η εταιρεία εκχωρεί τις απαιτήσεις που έχει κατά του προμηθευτή από τη σύμβαση πώλησεως στον μισθωτή, ώστε να μπορεί αυτός, ασκώντας τις σχετικές αξιώσεις ως δικαιούχος, να εξαναγκάζει τον προμηθευτή σε τήρηση των υποχρεώσεων του.
- Συμφώνου προαιρέσεως, με το οποίο παρέχεται στο μισθωτή το δικαίωμα, με μονομερή δήλωση του, είτε να αγοράσει το πράγμα-εξοπλισμό

(καταβάλλοντας και το συμφωνηθέν τίμημα) είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο.

2.4.2. Η Σχέση Μεταξύ Εκμισθωτή και Προμηθευτή

Ο εκμισθωτής (εταιρεία leasing) και ο προμηθευτής (κατασκευαστής ή έμπορος) συνδέονται μεταξύ τους με τη σύμβαση πώλησης, την οποία ο πρώτος καταρτίζει είτε αυτοπροσώπως είτε μέσω του μισθωτή που ενεργεί ως άμεσος αντιπρόσωπος.

Όταν επίσης ο εκμισθωτής σκοπεύει να καταρτίσει τη σύμβαση πώλησης αυτοπροσώπως, δεν αποκλείεται να έχει αναθέσει στον μισθωτή τη διεξαγωγή των διαπραγματεύσεων, οπότε, αν η σύμβαση τελικά δεν καταρτισθεί και γεννηθεί θέμα ευθύνης από τις διαπραγματεύσεις, πρέπει να διακρίνουμε: Αν ζημιώθηκε ο εκμισθωτής, μπορεί να ζητήσει αποζημίωση από τον προμηθευτή. Αν υπέστη ζημιά ο προμηθευτής, ο εκμισθωτής ευθύνεται για το προσυμβατικό πταίσμα του μισθωτή. Αδιάφορο είναι, αν παράλληλα ευθύνεται ή έχει αξίωση ο ίδιος ο μισθωτής.

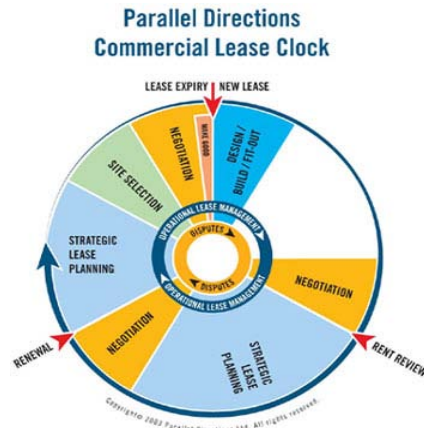
Το γεγονός ότι η πώληση στην προκειμένη περίπτωση καταρτίζεται στο πλαίσιο μιας χρηματοδοτικής μίσθωσης, φυσικό είναι να επηρεάζει και το περιεχόμενο της. Έτσι σε αυτή τη σύμβαση πώλησης πρέπει, εκτός των άλλων, να συμφωνείται:

- Ότι η παράδοση του πράγματος-εξοπλισμού από τον προμηθευτή θα γίνει απευθείας στον μισθωτή χωρίς οποιαδήποτε μεσολάβηση ή παρέμβαση του εκμισθωτή.
- Ότι τα δικαιώματα του εκμισθωτή κατά του προμηθευτή από τη σύμβαση πώλησης λόγω μη εκπλήρωσης, πλημμελούς εκπλήρωσης, υπερημερίας ως προς την παράδοση ή εγκατάσταση του πράγματος-εξοπλισμού, ελαττωμάτων αυτού κλπ. εκχωρούνται στον μισθωτή.

Η ερμηνεία της εκχώρησης αυτής και στη σύμβαση της πώλησης έχει ιδιαίτερη σημασία διότι, εφόσον ο προμηθευτής γνωρίζει ότι το πράγμα-εξοπλισμός αγοράζεται για λογαριασμό του μισθωτή και ότι σ' αυτόν μεταβιβάζονται τα σχετικά δικαιώματα από την πώληση, πρέπει να δοθεί στη σύμβαση πώλησης η ερμηνεία ότι η ευθύνη του πωλητή στις περιπτώσεις μη εκπλήρωσης, υπερημερίας, έλλειψης συμφωνημένης ιδιότητας κλπ θα προσδιορισθεί με βάση τη ζημιά του μισθωτή και όχι του φερόμενου ως αντισυμβαλλόμενου εκμισθωτή.

2.4.3. Η Σχέση Μεταξύ Μισθωτή και Προμηθευτή

Ο μισθωτής κατά κανόνα δεν συνδέεται με κάποια συμβατική σχέση με τον προμηθευτή. Ωστόσο, με βάση τα δικαιώματα από την πώληση που του έχουν εκχωρηθεί από τον εκμισθωτή, μπορεί να στραφεί κατά του προμηθευτή και να τον εξαναγκάσει σε τήρηση των υποχρεώσεων του ως πωλητή, σε καταβολή αποζημιώσεως κλπ. Ο μισθωτής, ως εκδοχέας των παραπάνω δικαιωμάτων, θα τα ασκήσει στο όνομα του και για λογαριασμό του (του μισθωτή), ζητώντας π.χ. αποκατάσταση της δικής του ζημιάς.



2.4.4. Η Σχέση των Συμβαλλόμενων με Τρίτους

- Εκχώρηση των Μισθωμάτων:** Ενδιαφέρον παρουσιάζει η περίπτωση, κατά την οποία ο εκμισθωτής εκχωρεί τις απαιτήσεις του μισθωτή σε τρίτον-συνήθως πιστωτικό οργανισμό- προκειμένου να χρηματοδοτηθεί. Στην περίπτωση της απλής σύμβασης μίσθωσης ο εκμισθωτής μπορεί και μετά την εκχώρηση των απαιτήσεων να συμφωνήσει με τον μισθωτή τη λύση της μίσθωσης και να στερήσει έτσι τη σύμβαση εκχώρησης από το αντικείμενο της, αφού στο εξής δεν θα οφείλονται μισθώματα. Αυτό θα συμβαίνει επειδή η οφειλή των μισθωμάτων, τα οποία έχουν προεκχωρηθεί, τελεί υπό την προϋπόθεση της παροχής στον μισθωτή του μισθίου προς χρήση. Εάν αυτό δεν συμβαίνει, επειδή με μεταγενέστερη συμφωνία των μερών η σύμβαση μίσθωσης λύθηκε, τότε δεν οφείλονται πλέον και τα μισθώματα. Ο τρίτος-εκδοχέας είναι υποχρεωμένος να ανεχτεί τη λύση της μίσθωσης. Αλλιώς όμως έχει η κατάσταση στην εκχώρηση των μισθωμάτων επί χρηματοδοτικής μίσθωσης. Στην περίπτωση αυτή ο τρίτος-εκδοχέας αποκτά κάτι παραπάνω από την απλή ελπίδα γένεσης της προεκχωρηθείσας απαίτησης για καταβολή του μισθώματος, όπου ο εκμισθωτής οφείλει και ο ίδιος να εκτελέσει την παροχή του, αποκτά ήδη γεννημένη απαίτηση, όχι μελλοντική.
- Καταδολίευση Δανειστών:** Η περίπτωση της δόλιας πρόκλησης αφερεγγυότητας το μισθωτή-οφειλέτη μπορεί να παρουσιασθεί στην αντίστροφη χρηματοδοτική μίσθωση. Εδώ ο οφειλέτης μπορεί να συνάπτει τη χρηματοδοτική μίσθωση μόνο και μόνο για να μην εμφανίζεται πλέον ως κύριος των διάφορων αντικειμένων της επιχείρησης του και με σκοπό βλάβης των δανειστών του, ενώ ταυτόχρονα παραμένει χρήστης – και «οικονομικός κύριος»- των αντικειμένων αυτών, αλλά και εισπράττει επιπλέον την αξία τους από την πώληση τους στην εταιρεία leasing
- Ευθύνη του Εκμισθωτή-Κυρίου Απέναντι σε Τρίτους:** Τυπική σε συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η ρήτρα, σύμφωνα με την οποία ο μισθωτής επιβαρύνεται με κάθε φόρο, δαπάνη και ευθύνη για το πράμα-εξοπλισμό. Ερωτάται λοιπόν, κατά πόσο τέτοιες ρήτρες ισχύουν και προβάλλονται ισχυρά έναντι τρίτων. Η απάντηση θα πρέπει (κατά το πρότυπο της διεθνούς σύμβασης της Οτάβα) να διακρίνει ανάμεσα στην ευθύνη από την ιδιότητα της ως ιδιοκτήτριας του μισθίου. Στην πρώτη περίπτωση ο αποκλεισμός της ευθύνης πρέπει να θεωρηθεί και απέναντι σε τρίτους ισχυρός. Στη δεύτερη περίπτωση, αντίθετα, ο αποκλεισμός της ευθύνης της

εταιρείας ως ιδιοκτήτριας, όπως είναι π.χ. η αντικειμενική ευθύνη του κυρίου του αυτοκινήτου που προκάλεσε τη ρύπανση του περιβάλλοντος ή –πολύ περισσότερο- η ευθύνη από την εισαγωγή στη χώρα κάποιου προϊόντος με σκοπό να αποτελέσει αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης, δεν προβάλλεται παραδεκτά απέναντι σε τρίτους, αφού ο νομοθέτης στις περιπτώσεις αυτές θέλησε να προστατεύσει υπέρτερα έννομα αγαθά, όπως η ζωή και η υγεία, κατανέμοντας κινδύνους και σε μη αμέσως ευθυνόμενα πρόσωπα. Στη χρηματοδότηση εταιρεία απομένει βέβαια η δυνατότητα, να υποχρεώσει το μισθωτή να ασφαλίσει με έξοδα του και τέτοιους κινδύνους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Κατηγορίες Leasing Και Ειδικές Μορφές

Υπάρχουν δύο βασικές κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης σε διάφορες μορφές, με κύρια χαρακτηριστικά την κυριότητα του πράγματος, την μίσθωση και την χρηματοδότηση.

Οι δύο αυτές κατηγορίες είναι οι εξής:

- Η λειτουργική μίσθωση (operating Leasing)
- Η χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ LEASING	
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (OPERATING LEASING)	ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (FINANCIAL LEASING)
ΚΥΡΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ	ΚΥΡΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
1) Ο εκμισθωτής αγοράζει τον εξοπλισμό και τον μισθώνει στον μισθωτή.	1) Ο μισθωτής διαπραγματεύεται με τον κατασκευαστή του στοιχείου.
2) Με τη λήξη της σύμβασης ο εξοπλισμός παραμένει στην κυριότητα του εκμισθωτή.	2) Γίνεται συνδυασμός του τραπεζικού δανεισμού και της εκμίσθωσης κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.
3) Τον επιχειρηματικό κίνδυνο φέρει ο εκμισθωτής.	3) Ολική τοκοχρεολυτική απόσβεση της αξίας του μισθίου.
4) Η σύναψη μιας σύμβασης Λειτουργικής Μίσθωσης είναι απλή.	4) Το συνολικό κόστος των μισθωμάτων υπερβαίνει την αξία του μισθίου.
5) Υπάρχουν δύο προγράμματα: α) ΛΜ ΜΔΕ (με δικαίωμα εξαγοράς) β) ΛΜ ΧΔΕ (χωρίς δικαίωμα εξαγοράς)	5) Ο μισθωτής φέρει όλους τους κινδύνους.
6) Παραχώρηση παντός είδους κινητού και ακίνητου πράγματος σε διάφορους μισθωτούς.	6) Ο μισθωτής δεν διακόπτει την σύμβαση πριν τη λήξη της.
7) Το μίσθωμα εκπίπτει από τα έσοδα των επιχειρήσεων 100%.	7) Ο μισθωτής μπορεί να: α) αγοράσει το μίσθιο β) παρατείνει το χρόνο μίσθωσης γ) επιστρέψει το μίσθιο στον εκμισθωτή.

Πίνακας 3.1: Κατηγορίες Leasing και τα χαρακτηριστικά τους

3.1. Λειτουργική Μίσθωση (Operating Leasing)

Η λειτουργική μίσθωση (Operating Leasing) έχει επικρατήσει στην αγορά με τον όρο Μακροχρόνια Μίσθωση. Η πράξη αυτή αφορά καθαρή μίσθωση (μακροχρόνια ή βραχυχρόνια) και για αυτό το λόγο το μίσθωμα εκπίπτει από τα έσοδα των επιχειρήσεων σε ποσοστό 100%. Στην περίπτωση της χρονομίσθωσης, ο πελάτης έχει να επιλέξει μεταξύ δύο προγραμμάτων: ΜΔΕ (Με Δικαίωμα Εξαγοράς) ή ΧΔΕ (Χωρίς Δικαίωμα Εξαγοράς). Ανάλογα με την επιλογή του διαφοροποιείται το μηνιαίο μίσθωμα.

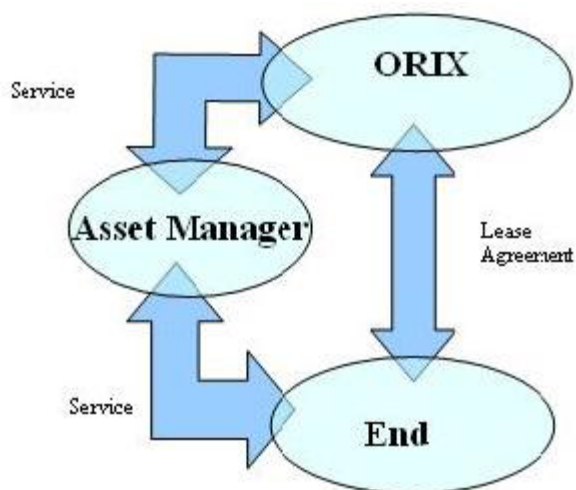
Λειτουργική Μίσθωση είναι η παραχώρηση έναντι μισθώματος της χρήσης παντός είδους κινητού και ακίνητου πράγματος σε επιχειρήσεις, επαγγελματίες ή ιδιώτες για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Οι Λειτουργικές Μισθώσεις περιλαμβάνουν εκτός του κεφαλαίου του εξοπλισμού, τη συντήρηση, την επισκευή, την ασφάλιση και όλες τις υπηρεσίες που συνδέονται με την λειτουργία του εξοπλισμού. Τον

επιχειρηματικό κίνδυνο κατά συνέπεια φέρει ο εκμισθωτής, σε αντίθεση με όσα ισχύουν στην Χρηματοδοτική Μίσθωση.

Ένα σύνηθες λάθος που κάνουν πολλοί είναι να θεωρήσουν ότι οι μισθώσεις μακράς διάρκειας απευθύνονται μόνο σε εταιρείες. Το αντικείμενο της Λειτουργικής Μίσθωσης είναι πράγματα τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν διαδοχικά από διάφορους μισθωτές.

Το αποτέλεσμα είναι σίγουρα ευνοϊκό για τις επιχειρήσεις που θέλουν αφενός να έχουν περισσότερες υπηρεσίες απαλλάσσοντας τις από διαδικασίες που αφενός κοστίζουν, αφετέρου δε να απολαμβάνουν μεγαλύτερων οικονομικών ωφελειών. Η διαδικασία δε της σύναψης μιας σύμβασης Λειτουργικής (ή αλλιώς Μακροχρόνιας) Μίσθωσης είναι σχετικά απλή και δεν υπερβαίνει σε διάρκεια το χρόνο της αγοράς του μισθίου.

Η εταιρεία κατόπιν εντολής του πελάτη της (μισθωτή) αγοράζει τον εξοπλισμό και στη συνέχεια τον μισθώνει στον μισθωτή. Με την λήξη της σύμβασης ο εξοπλισμός δεν μεταβιβάζεται στον μισθωτή, ο οποίος έχει την δυνατότητα να αποκτήσει καινούργιο εξοπλισμό, αλλά παραμένει στην κυριότητα του εκμισθωτή ο οποίος είτε τον μισθώνει σε άλλον μισθωτή ή τον πωλεί στην δευτερογενή αγορά.



Σχήμα 3.1: Η διαδικασία της Λειτουργικής Μίσθωσης (Operating Leasing)

3.2. Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing)

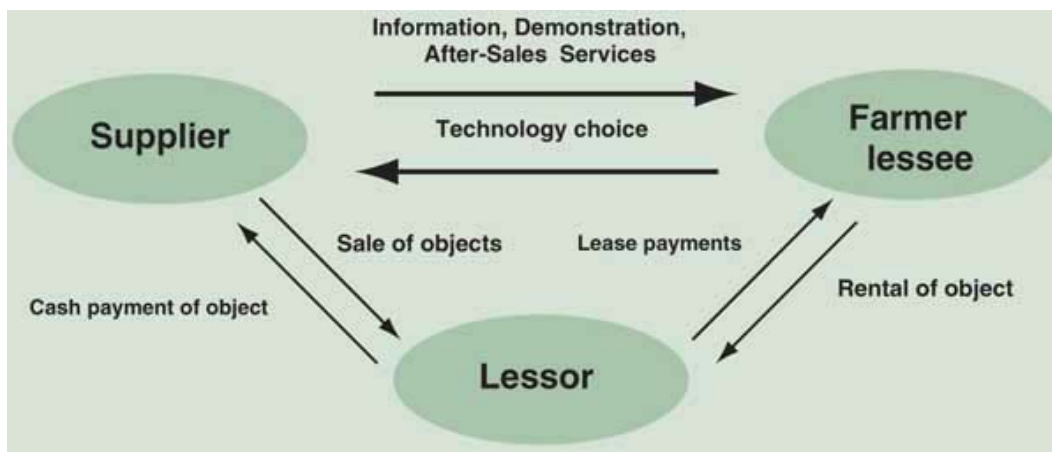
Η Χρηματοδοτική Μίσθωση, αντίθετα με την Λειτουργική Μίσθωση, είναι μια μορφή χρηματοδότησης που συνδυάζει τον τραπεζικό δανεισμό και την εκμίσθωση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

Τα κύρια στοιχεία που χαρακτηρίζουν τη βασική μορφή του Leasing είναι:

- Μια τυπική συμφωνία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης περιέχει δύο στάδια. Κατά το πρώτο στάδιο, ο μισθωτής διαλέγει τα ειδικά χαρακτηριστικά που επιθυμεί να έχει το περιουσιακό στοιχείο και διαπραγματεύεται με τον κατασκευαστή την τιμή και τους όρους μεταβίβασης του. Κατά το δεύτερο στάδιο, ο μισθωτής που θα χρησιμοποιήσει το περιουσιακό στοιχείο συμφωνεί με μια

τράπεζα ή μια εταιρεία leasing (τον εκμισθωτή) για την αγορά του στοιχείου αυτού και την μίσθωση του. Οι όροι της μίσθωσης είναι τέτοιοι ώστε να επιτυγχάνεται η πλήρης απόσβεση του κόστους του εκμισθωτή συν ένα περιθώριο κέρδους.

- Ο υπολογισμός των μισθωμάτων γίνεται με τρόπο αντίστοιχο με τον υπολογισμό των τοκοχρεολυσίων σε ένα τοκοχρεολυτικό δάνειο (μέθοδος της ράντας). Αυτό σημαίνει ότι ο μισθωτής με τα μισθώματα που καταβάλλει εξοφλεί μέχρι το τέλος της καθοριζόμενης μισθωτικής περιόδου ολόκληρη ή σχεδόν ολόκληρη την αξία κτήσης του πράγματος πλέον τόκων. Με άλλα λόγια ένα ακόμη χαρακτηριστικό της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης είναι η μέσω των καταβαλλόμενων μισθωμάτων, ολική τοκοχρεολυτική απόσβεση της αξίας του μισθίου. Από τα πιο πάνω συμπεραίνουμε ότι το συνολικό κόστος των μισθωμάτων υπερβαίνει την αξία του μισθίου.
- Ο μισθωτής στη Χρηματοδοτική Μίσθωση έχει ένα ευρύτερο κύκλο ευθυνών και κινδύνων σε σχέση με την απλή μίσθωση. Συγκεκριμένα φέρει όλους τους κινδύνους που στην απλή μίσθωση βαρύνουν τον εκμισθωτή. Έτσι ο μισθωτής μπορεί να παρέχει υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλισης για τα πάγια στοιχεία του εξοπλισμού, μπορεί και όχι.
- Η μίσθωση δεν διακόπτεται από τον μισθωτή πριν από τη λήξη της ημερομηνίας που έχει συμφωνηθεί στη σύμβαση.
- Ο μισθωτής έχει δικαίωμα επιλογής, εφόσον τηρήσει τους όρους της σύμβασης, είτε: να αγοράσει το μίσθιο κατά τη λήξη του χρόνου μίσθωσης αφού καταβάλει κάποιο προκαθορισμένο συμβατικά ποσό (ίσο με την υπολειμματική αξία ή συμβολικού ύψους εφόσον δεν υπάρχει υπολειμματική αξία), είτε, να παρατείνει το χρόνο της μίσθωσης της. Είναι βέβαια ευνόητο ότι ο μισθωτής μπορεί να αποφασίσει να μην ασκήσει το δικαίωμα επιλογής, οπότε με τη λήξη του χρόνου της μίσθωσης το μίσθιο πρέπει να επιστραφεί στον εκμισθωτή.



Σχήμα 3.2: Η διαδικασία της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Financial Leasing)

3.3. Ειδικές Μορφές Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Οι Χρηματοδοτικές Μισθώσεις είναι δυνατό να παρουσιαστούν με τις εξής μορφές:

- Άμεση μίσθωση (Direct Leasing)
- Πώληση και επαναμίσθωση παγίων στοιχείων (Sale and Lease Back)
- Συνεργασία εταιρείας Leasing, προμηθευτή και μισθωτή (Vendor Leasing)
- Μίσθωση με παροχή υπηρεσιών (Service Leasing)
- Ειδική μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης (Master Lease Line)
- Συμμετοχική (Leverage Leasing)
- Διασυνοριακή (Cross-Border Leasing)
- Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom Lease)

3.3.1. Άμεση Μίσθωση (Direct Leasing)

Πρόκειται για την απλούστερη μορφή Χρηματοδοτικής Μίσθωσης. Στην περίπτωση αυτή, υπάρχει διμερής σχέση. Δηλαδή έχουμε τον εκμισθωτή, που είναι και ο κατασκευαστής του πάγιου στοιχείου και τον μισθωτή (χρήστη). Σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί η σχέση να είναι τριμερής, δηλαδή να έχουμε τον εκμισθωτή-κατασκευαστή του πάγιου στοιχείου, την εταιρεία leasing που είναι ελεγχόμενη από τον κατασκευαστή και τον μισθωτή. (Γ. Θάνος, Π. Κιόχος, Γ. Παπανικολάου, 2002)

Ο πελάτης (μισθωτής) επιλέγει τον επαγγελματικό εξοπλισμό της αρεσκείας του και εν συνεχεία η εταιρεία leasing αγοράζει τον εξοπλισμό προκειμένου να τον εκμισθώσει στον πελάτη. Σημειώνεται ότι η επιλογή παγίου γίνεται από τον μισθωτή, ανεξαρτήτως αν το αντικείμενο που θα χρηματοδοτηθεί είναι εξοπλισμός, μεταφορικά μέσα ή ακίνητο. Βεβαίως, η εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης μπορεί να κάνει τη σχετική έρευνα αγοράς, εάν αυτό ζητηθεί.

Στην Άμεση Μίσθωση ο εκμισθωτής συνήθως έχει ορισμένες υποχρεώσεις έναντι του μισθωτή και αναλαμβάνει τη συντήρηση των πάγιων στοιχείων ειδικής τεχνολογίας. Σε κάποια άλλα πάγια στοιχεία που δεν θεωρούνται ειδικής τεχνολογίας, την υποχρέωση της συντήρησης την έχει ο μισθωτής έναντι του εκμισθωτή.

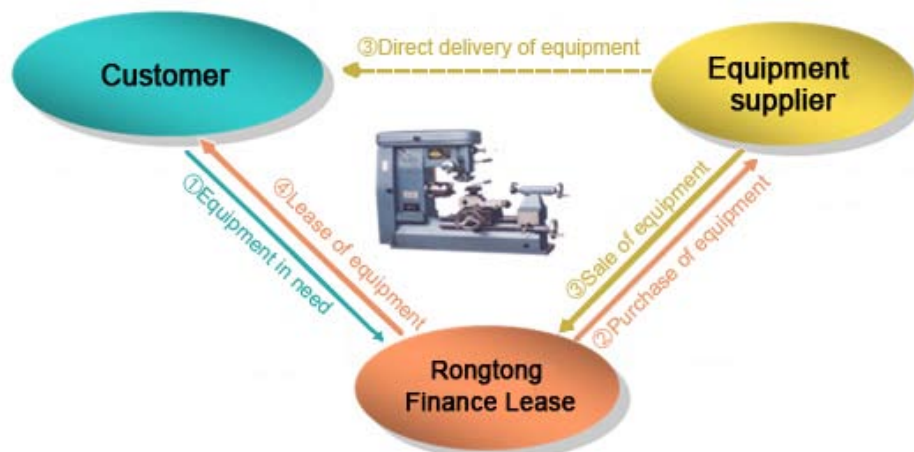
Χαρακτηριστικά της Άμεσης Μίσθωσης είναι η τυποποίηση του μισθωμένου παγίου, η σύντομη διάρκεια της μίσθωσης (συνήθως 12 μήνες) με δυνατότητα ανανέωσης, η δυνατότητα ακύρωσης της μίσθωσης από τον μισθωτή μετά από προειδοποίηση και η ανάληψη του κινδύνου οικονομικής απαξίωσης από τον εκμισθωτή.

Η Άμεση Μίσθωση ακολουθεί τα στάδια και τις διαδικασίες της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης. Επίσης στον μισθωτή δίνεται η δυνατότητα για την ανανέωση της μίσθωσης με ελάχιστο μίσθωμα σε σχέση με το αρχικό. Ο μισθωτής οφείλει να χρησιμοποιεί το περιουσιακό στοιχείο με βάση τις διατάξεις και οδηγίες που σχετίζονται με την καλή λειτουργία του.

Τέλος, η σύμβαση μπορεί να προβλέπει την απαγόρευση της παραχώρησης ή της υπομίσθωσης της χρήσης του περιουσιακού στοιχείου σε τρίτους χωρίς την έγγραφη άδεια του εκμισθωτή.

ΑΜΕΣΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (Direct Leasing)
ΚΥΡΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
1) Τυποποίηση του μισθωμένου παγίου
2) Σύντομη διάρκεια της μίσθωσης με δυνατότητα ανανέωσης
3) Δυνατότητα ακύρωσης της μίσθωσης από τον μισθωτή μετά από προειδοποίηση
4) Ανάλυση του κινδύνου οικονομικής απαξίωσης από τον εκμισθωτή

Πίνακας 3.3.1: Τα χαρακτηριστικά της Άμεσης Μίσθωσης (Direct Leasing)



Σχήμα 3.3.1: Η διαδικασία της Άμεσης Μίσθωσης (Direct Leasing)

3.3.2. Πώληση και Επαναμίσθωση Παγίων Στοιχείων (Sale and Lease Back)

Σε αυτό το είδος leasing μια επιχείρηση που έχει στην κατοχή και την κυριότητα της κάποιο μηχανικό εξοπλισμό επιλέγει προκειμένου να βελτιώσει την ρευστότητα της χωρίς όμως να προσφύγει στον τραπεζικό δανεισμό, τη λύση της πώλησης στην εταιρεία Leasing του εξοπλισμού αυτού, με τον όρο όμως της επανεκμίσθωσης του σε αυτήν (την επιχείρηση) δεδομένου ότι αυτό είναι απαραίτητο για τη συνέχιση της παραγωγικής διαδικασίας. Επίσης, δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων. Με το Sale and Lease Back οι εταιρείες έχουν τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν το πάγιο χωρίς να χάσουν τη χρήση του μέχρι το τέλος της σύμβασης, οπότε και αυτό θα επανέλθει στην κυριότητα τους.

Ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα να εξαγοράσει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο, 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 την τιμή της αγοράς που προσφέρθηκε από τον αγοραστή-εκμισθωτή ενώ ταυτόχρονα ο μισθωτής (πωλητής) διατηρεί τη χρήση του περιουσιακού στοιχείου.

Το Sale and Lease Back απευθύνεται σε οποιοδήποτε νομικό πρόσωπο και μπορεί να εφαρμοστεί σε ακίνητα για όλες τις επιχειρήσεις εκτός από τους ελεύθερους επαγγελματίες (φυσικά πρόσωπα). Η σύμβαση Sale and Lease Back εξυπηρετεί καλύτερα εταιρείες με υψηλό δείκτη παγιοποίησης, υψηλά κέρδη και ανάγκη αναδιάρθρωσης του. Οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν επιτρέπεται να πωλήσουν στην

εταιρεία Leasing τα επαγγελματικά τους ακίνητα και στη συνέχεια να τα μισθώσουν, επιτρέπεται όμως να πωλήσουν τον εξοπλισμό τους.

Συγκρίνοντας την κλασική μορφή της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης με την πώληση και μίσθωση παρατηρείται ότι η δεύτερη έχει σαν αποτέλεσμα την ρευστοποίηση ήδη πραγματοποιηθείσης επένδυσης ενώ η κλασική μορφή χρησιμοποιείται για τη χρηματοδότηση νέων επενδύσεων. Επιπλέον, η μέθοδος αυτή αποτελεί μια μακροπρόθεσμη επένδυση χαμηλού κινδύνου και μάλιστα με ικανοποιητική απόδοση.

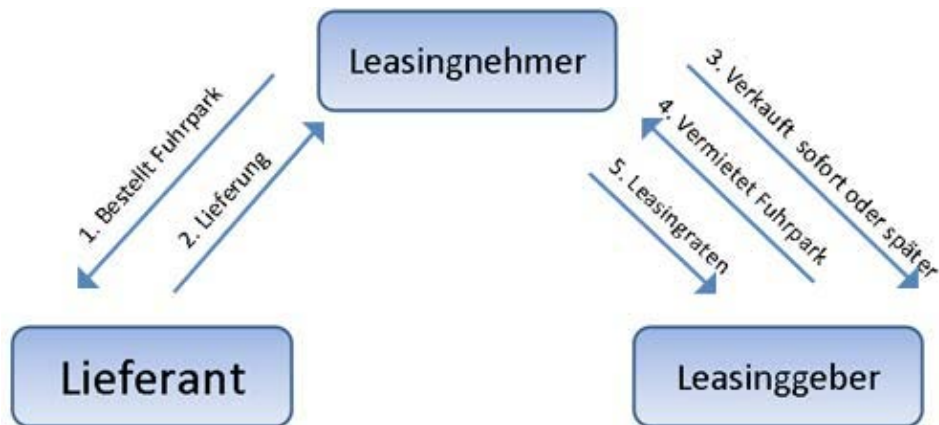
Η συναλλαγή αυτή αποτελεί ουσιαστικά χρηματοδοτική τεχνική που αποσκοπεί στην εξυγίανση της επιχείρησης με την επανασύσταση απολεσθέντος κεφαλαίου κίνησης ή την αύξηση του ήδη υπάρχοντος ώστε να επιτευχθεί η διεύρυνση της οικονομικής δραστηριότητας της επιχείρησης. Τέλος, αποτελεί σημαντική ενέργεια βελτίωσης της ρευστότητας των επιχειρήσεων, ειδικά εκείνων που αντιμετωπίζουν το πρόβλημα της υπερπαγιοποίησης, όπου ένα μέρος των παγίων στοιχείων τους έχουν χρηματοδοτηθεί με βραχυπρόθεσμα κεφάλαια και εκείνων που εμφανίζουν υψηλά κέρδη και ανάγκη αναδιάρθρωσης.

Μια δυσκολία στην εφαρμογή του Sale and Lease Back είναι να βρεθεί μια κοινά αποδεκτή βάση για την εκτίμηση της τρέχουσας αξίας του εξοπλισμού. Η δυσκολία αυτή παρακάμπτεται από την λειτουργία μιας αποτελεσματικής αγοράς μεταχειρισμένων ειδών της κατηγορίας στην οποία ανήκει το μίσθιο, στα πλαίσια της οποίας διαμορφώνεται αντιπροσωπευτική τιμή με βάση το νόμο της προσφοράς και της ζήτησης. Βέβαια, πέρα απ' αυτό η συμφωνούμενη τιμή του αντικειμένου της πώλησης και επανεκμίσθωσης πρέπει να βρίσκεται μέσα στα όρια της πιστοληπτικής ικανότητας του μισθωτή κατά την εκτίμηση του εκμισθωτή.

Ένα άλλο πρόβλημα που συνδέεται με αυτό το είδος leasing είναι η πιθανότητα να έχει επιβαρυνθεί το μίσθιο με δικαιώματα και βάρη υπέρ τρίτων (εκμίσθωση, υποθήκη κλπ) λόγω της μακρόχρονης παραμονής πριν από την μίσθωση στην κατοχή του μισθωτή. Γι' αυτό τον λόγο, στην περίπτωση της συναλλαγής της μορφής αυτής, πρέπει να ελέγχεται η φερεγγυότητα του μισθωτή με αυστηρότερα κριτήρια.

ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΜΙΣΘΩΣΗ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ (Sale and Lease Back)
ΚΥΡΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
1) Μακροπρόθεσμη επένδυση χαμηλού κινδύνου
2) Πώληση εξοπλισμού από επιχείρηση σε εταιρεία Leasing και επανεκμίσθωση του σε αυτή
3) Με το τέλος της σύμβασης το πάγιο επανέρχεται στην κυριότητα του μισθωτή.
4) Τα έξοδα επισκευών και συντήρησης, οι φόροι και τα τέλη επιβαρύνουν τον μισθωτή
5) Απευθύνεται σε οποιοδήποτε νομικό πρόσωπο
6) Εφαρμόζεται σε ακίνητα για όλες τις επιχειρήσεις, όχι όμως σε φυσικά πρόσωπα

Πίνακας 3.3.2: Τα χαρακτηριστικά του Sale and Lease Back



Σχήμα 3.3.2: Η διαδικασία της Πώλησης και Επαναμίσθωσης (Sale and Leaseback)

3.3.3. Συνεργασία Εταιρείας Leasing, Προμηθευτή και Μισθωτή (Vendor Leasing)

Σύμφωνα με την μορφή αυτή της χρηματοδότησης, υπάρχει μια οικονομική συνεργασία ανάμεσα σε μια εταιρεία Leasing και σε ένα προμηθευτή. Ο εξοπλισμός που μπορεί να χρησιμοποιηθεί κατά το Vendor Leasing είναι αγαθά εκτεταμένης χρήσης και χαμηλής αξίας όπως: αυτοκίνητα, υπολογιστές, ιατρικά-εκτυπωτικά ανυψωτικά μηχανήματα κ.α. Ο προμηθευτής πληρώνεται τοις μετρητοίς από την εταιρεία και είναι τριτεγγυητής των συμβάσεων οι οποίες υπογράφονται μεταξύ των μισθωτών και της εταιρείας Leasing. Επίσης, αναλαμβάνει όλη τη γραφειοκρατική διαδικασία και τον έλεγχο των μισθωτών.

Πρόκειται για ακόμη ένα χρηματοοικονομικό εργαλείο που συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και χρησιμοποιείται από τις διευθύνσεις Marketing των επιχειρήσεων παραγωγής και εμπορίας προϊόντων διαρκείας. Τα σχήματα συνεργασίας μεταξύ της εταιρείας Leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού, συνδυάζουν οικονομικά και τεχνολογικά οφέλη για τον τελικό χρήστη, ενώ για τον προμηθευτή αποτελούν το εργαλείο προώθησης των πωλήσεων μετρητοίς. Διάφοροι όροι υπεισέρχονται στην τελική σύμβαση, ανάλογα με τις επιθυμίες των πελατών, οπότε γίνεται λόγος για μίσθωση κατά παραγγελία.

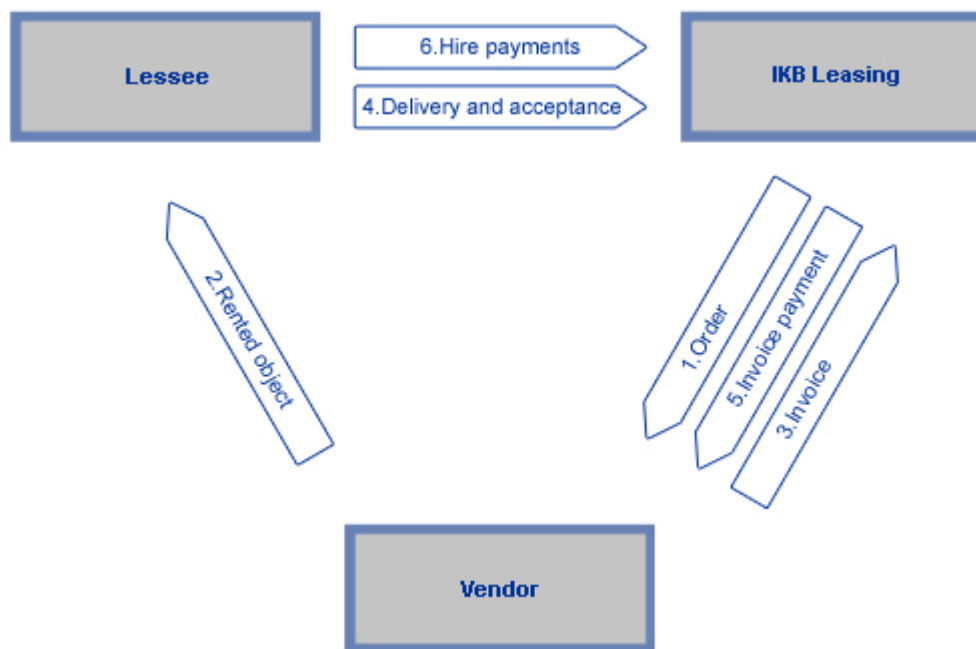
Αποτελέσματα του Vendor Leasing είναι η πλήρης ή μερική αποκατάσταση της εταιρείας Leasing από τον προμηθευτή (υπογραφή συμβάσεων και είσπραξη μισθωμάτων). Τα οφέλη που καρπώνεται ο προμηθευτής (Vendor) είναι η αύξηση των πωλήσεων του χωρίς ανάλογη χρηματοδοτική επιβάρυνση, πραγματοποίηση πωλήσεων τοις μετρητοίς μέσω μιας απλής και γρήγορης διαδικασίας με αποτέλεσμα την ενίσχυση της ρευστότητας του. Από την άλλη πλευρά, η επιχείρηση ή ο ελεύθερος επαγγελματίας πετυχαίνει ευκολότερη πρόσβαση σε πηγές χρηματοδότησης (Leasing), έχει φορολογικά οφέλη μέσω της έκπτωσης των μισθωμάτων, αποκτά το προνόμιο των πρόσθετων παροχών από τον προμηθευτή (συντήρηση του εξοπλισμού κλπ) και πετυχαίνει ταχύτερη και αποτελεσματικότερη ανάπτυξη της δραστηριότητας της.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ LEASING, ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ ΚΑΙ ΜΙΣΘΩΤΗ (Vendor Leasing)
ΚΥΡΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
1) Συνεργασία μεταξύ εταιρείας Leasing και προμηθευτή.
2) Ο εξοπλισμός αποτελείται από αγαθά εκτεταμένης χρήσης και χαμηλής αξίας.
3) Ο προμηθευτής είναι υπεύθυνος για την υπογραφή των συμβάσεων και για την είσπραξη των μισθωμάτων.
4) Ευκολότερη πρόσβαση σε πηγές χρηματοδότησης (Leasing) για τον μισθωτή
5) Φορολογικά οφέλη μέσω της έκπτωσης των μισθωμάτων για τον μισθωτή.

Πίνακας 3.3.3: Τα χαρακτηριστικά του Vendor Leasing

Συνοπτικά, τα κυριότερα πλεονεκτήματά του είναι:

- Δίνει λύση στα χρηματοληπτικά προβλήματα του πελάτη-μισθωτή.
- Απαλλάσσει τον προμηθευτή από τον ρόλο του τραπεζίτη.
- Εξασφαλίζει υγιείς πωλήσεις τοις μετρητοίς
- Δίνει σημαντικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού που δεν προσφέρει αντίστοιχο πρόγραμμα
- Ο εξοπλισμός πωλείται σε τιμές τοις μετρητοίς και εξοφλείται σε 18-60 μήνες
- Δημιουργεί περισσότερες προϋποθέσεις για το κλείσιμο της εκάστοτε συμφωνίας
- Δίνεται η δυνατότητα αύξησης των εσόδων για τον προμηθευτή από συμπληρωματικές υπηρεσίες, όπως ασφάλιση, συντήρηση, εφοδιασμός αναλώσιμων κλπ
- Προσφέρει σημαντικές φορολογικές εκπτώσεις για τον πελάτη-μισθωτή
- Προστατεύει τον μισθωτή από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού
- Προσφέρει ταχύτητα και ευελιξία στην απόφαση του μισθωτή-τελικού χρήστη να αποκτήσει τον τεχνολογικό εξοπλισμό
- Ο εξοπλισμός μπορεί να τεθεί άμεσα σε λειτουργία με την καταβολή ενός μισθώματος αντί όλης της αξίας του.



Σχήμα 3.3.3: Η διαδικασία της συνεργασίας Προμηθευτή, Μισθωτή και εταιρείας Leasing (Vendor Leasing)

3.3.4. Μίσθωση με Παροχή Υπηρεσιών (Service Leasing)

Είναι η περίπτωση κατά την οποία ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α.

Αυτή η περίπτωση συνήθως εντάσσεται στη σύμβαση άμεσης χρηματοδοτικής μίσθωσης, μπορεί όμως να αποτελεί και αυτοτελή σύμβαση.

3.3.5. Ειδική Μορφή Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Master Lease Line)

Μεταξύ εταιρείας Leasing και πελάτη μπορεί να υπογραφεί μια σύμβαση-πλαίσιο, οποία να εφαρμόζεται κατά τη σταδιακή απόκτηση περισσότερων προγραμμάτων. Έτσι ο μισθωτής συμφωνεί τους όρους και τις προϋποθέσεις που προβλέπονται για όλη τη σειρά των μηχανημάτων του εξοπλισμού και για ολόκληρη τη χρονική περίοδο της σύμβασης.

3.3.6 Συμμετοχική (Leverage Leasing)

Η περίπτωση αυτή εφαρμόζεται σε πράγματα πολύ μεγάλης αξίας (πλοία, αεροπλάνα, τρένα κλπ) και προϋποθέτει τη σύμπραξη τεσσάρων μερών:

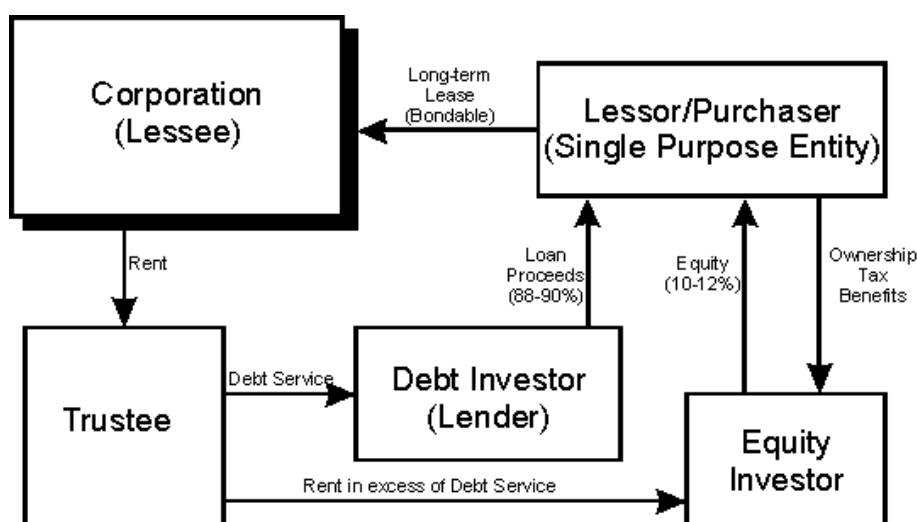
- του πελάτη
- του βιομηχανικού κατασκευαστή
- της εταιρείας Leasing
- ενός τραπεζικού οργανισμού

Η τράπεζα διαθέτει αμέσως το τίμημα στη βιομηχανία και εισπράττει ένα μερίδιο των ενοικίων από την εταιρεία Leasing, η οποία δρα ως μεσάζων για την υπόθεση του εξοπλισμού.

Σε αυτές τις συμβάσεις η εταιρεία Χρηματοδοτικής έχει μικρή συμμετοχή, ενώ το μεγαλύτερο ποσοστό χρηματοδότησης αναλαμβάνει μια τράπεζα ή ένας χρηματοδοτικός όμιλος (π.χ. ασφαλιστικές εταιρείες). Το θετικό χαρακτηριστικό αυτής της σύμβασης είναι ότι η εταιρεία Leasing παρά το γεγονός της μικρής συμμετοχής στην κυριότητα του εξοπλισμού, ωστόσο αναλαμβάνει τις αποσβέσεις όλου του εξοπλισμού. Δηλαδή απολαμβάνει όλα τα φορολογικά πλεονεκτήματα που πηγάζουν από την κυριότητα του εξοπλισμού.

ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ (Leverage Leasing)
ΚΥΡΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
1) Σύμπραξη τεσσάρων μερών (πελάτης, βιομηχανικός κατασκευαστής, εταιρεία Leasing, τραπεζικός οργανισμός)
2) Το μεγαλύτερο ποσοστό χρηματοδότησης αναλαμβάνει η τράπεζα
3) Μικρή συμμετοχή στην κυριότητα του εξοπλισμού για την εταιρεία Leasing
4) Η εταιρεία Leasing αναλαμβάνει τα φορολογικά πλεονεκτήματα από την κυριότητα του εξοπλισμού

Πίνακας 3.3.6: Τα χαρακτηριστικά του Leverage Leasing



Σχήμα 3.3.6: Η διαδικασία του Leverage Leasing

3.3.7 Διασυνοριακή (Cross-Border Leasing)

Σε αυτό το είδος Leasing δύο τουλάχιστον από τα συμβαλλόμενα μέρη έχουν το κέντρο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων τους σε διαφορετικές χώρες. Όταν ο πωλητής του αντικειμένου εδρεύει στο εξωτερικό και ο μισθωτής και ο εκμισθωτής στο εσωτερικό, έχουμε το Import Leasing, ενώ αντίθετα, όταν ο μισθωτής έχει την έδρα του σε χώρα του εξωτερικού, τότε μιλάμε για το Export Leasing. Το Cross-Border Leasing συνδέεται, σε σύγκριση με το εγχώριο Leasing, με πρόσθετους κινδύνους για τον εκμισθωτή:

- Τον συναλλαγματικό κίνδυνο που υπάρχει στη διακύμανση των συναλλαγματικών ισοτιμιών και ειδικότερα του νομίσματος, στο οποίο εκφράζονται τα μισθώματα, έναντι του εθνικού νομίσματος της χώρας του εκμισθωτή.

- Τον κίνδυνο της χώρας (Country Risk). Ο κίνδυνος αυτός χωρίζεται σε δύο κατηγορίες:
 - a. Τον οικονομικό κίνδυνο, δηλαδή το ενδεχόμενο αδυναμίας της χώρας του μισθωτή να ανταποκριθεί στις οικονομικές υποχρεώσεις στο εξωτερικό, λόγω π.χ. στενότητας συναλλαγματικών διαθεσίμων που μπορεί να προέρχεται από κάθετη πτώση στη διεθνή αγορά της τιμής του βασικού εξαγόμενου αγαθού της χώρας
 - b. Τον πολιτικό κίνδυνο, δηλαδή την ενδεχόμενη απροθυμία του νέου καθεστώτος της χώρας του μισθωτή να αναγνωρίσει τις συμβατικές δεσμεύσεις κτλ του προηγούμενου καθεστώτος.

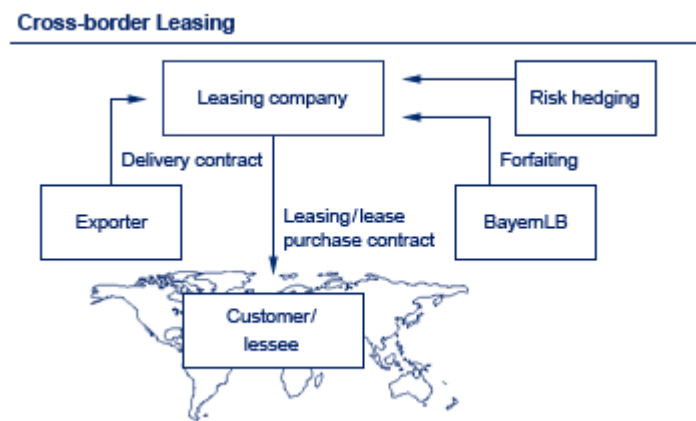
Βέβαια στην πράξη υφίσταται αλληλεξάρτηση των δύο αυτών ομάδων αιτιών που συνθέτουν το Country Risk, δηλαδή ραγδαία επιδείνωση της οικονομικής κατάστασης μιας χώρας που οδηγεί σε πολιτικές ταραχές κλπ και αντίστροφα.

- Τον αυξημένο πιστωτικό κίνδυνο, με την έννοια των σοβαρών πρόσθετων δυσκολιών στην εκτίμηση της φερεγγυότητας του μισθωτή, λόγω του διαφορετικού νομικού πλαισίου, της διαφορετικής δομής των ισολογισμών κτλ., η διερεύνηση και αξιολόγηση των οποίων απαιτεί γνώσεις που δεν μπορεί να διαθέτουν τα αρμόδια στελέχη μιας εταιρείας Leasing που εδρεύει σε μια άλλη χώρα.

Ένα βασικό πλεονέκτημα του διασυνοριακού Leasing είναι ότι με την μορφή αυτής της χρηματοδοτικής μίσθωσης επιτυγχάνεται η αξιοποίηση των διαφορών στα καθεστώτα φορολογικής μεταχείρισης των επενδυτικών αγαθών των διαφόρων χωρών υπέρ των συμβαλλομένων.

ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΗ (Cross-Border Leasing)
ΚΥΡΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
1) Όταν ο πωλητής εδρεύει στο εξωτερικό, ο μισθωτής και ο εκμισθωτής στο εσωτερικό, έχουμε το Import Leasing
2) Όταν ο μισθωτής εδρεύει στο εξωτερικό, έχουμε το Export Leasing
3) Συναλλαγματικός κίνδυνος για εκμισθωτή
4) Οικονομικός κίνδυνος για εκμισθωτή
5) Πολιτικός κίνδυνος για εκμισθωτή
6) Αυξημένος πιστωτικός κίνδυνος για εκμισθωτή

Πίνακας 3.3.7: Τα χαρακτηριστικά του Cross-Border Leasing



Σχήμα 3.3.7: Η διαδικασία του Cross-Border Leasing

3.3.8. Μίσθωση Κατά Παραγγελία (Custom Lease)

Στην περίπτωση αυτή, η σύμβαση της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης προσαρμόζεται στις ειδικές ανάγκες του μισθωτή. Για παράδειγμα μπορεί να αριθμήσει τις πληρωμές των μισθωμάτων του μισθωτή σύμφωνα με τις δυνατότητες του. Μπορεί ακόμα να προβλέψει τις εποχιακές ανάγκες του μισθωτή όταν ασχολείται με την οικονομική εκμετάλλευση ενός εποχιακού προϊόντος. (Γ. Θάνος, Π. Κιόχος, Γ. Παπανικολάου, 2002)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Χρηματοδότηση Παγίων Στοιχείων-Κόστος Leasing-Υπολογισμός Μισθώματος

4.1. Κατηγορίες Παγίων Στοιχείων που Μπορούν να Χρηματοδοτηθούν

Η μέθοδος του Leasing έχει χρησιμοποιηθεί σχεδόν σε όλους τους τομείς της βιομηχανίας, του εμπορίου και των υπηρεσιών. Τα πάγια στοιχεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν στη μέθοδο αυτή είναι:

- Κινητά πάγια στοιχεία:
 - a. κινητά μηχανήματα βιομηχανικών μονάδων
 - b. εργαλεία κάθε είδους
 - c. Η/Υ και μηχανές γραφείου
 - d. Εξοπλισμός ξενοδοχείων και εργαστηριακός εξοπλισμός νοσοκομείων
 - e. Κλωστοϋφαντουργικά μηχανήματα
 - f. Μέσα μαζικής μεταφοράς

- Ακίνητα πάγια στοιχεία:
 - a. Γη (οικόπεδα, εκτάσεις για καλλιέργεια)
 - b. Γήπεδα και κτίρια κάθε είδους
 - c. Βιομηχανικές και βιοτεχνικές εγκαταστάσεις
 - d. Θερμοκηπιακές μονάδες
 - e. Συσκευαστήρια, αποθήκες

- Εμπεμπηγμένα πάγια στοιχεία: θεωρούνται γενικά όλα τα μηχανήματα που είναι εμπεμπηγμένα στο έδαφος. Αυτά τα μηχανήματα δεν ανήκουν στην κατηγορία των κινητών, ούτε των ακινήτων.

- Άλλα πάγια στοιχεία:
 - a. Τα πλοία, τα οποία μέχρι ενός μεγέθους θεωρούνται κινητά και από κάποιο μέγεθος και πάνω θεωρούνται ακίνητα.
 - b. Τα αεροπλάνα, όπως και τα πλοία, θεωρούνται κινητά και ακίνητα ανάλογα με το μέγεθος. (Βλέπε Θάνος Γ., Κιόχος Π., Παπανικολάου Γ., 2002)

4.2. Το Κόστος της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Προκειμένου ένας επιχειρηματίας να εκτιμήσει τη σκοπιμότητα προσφυγής στη λύση Leasing, θα πρέπει να είναι σε θέση να υπολογίσει το συνολικό, τελικό γι' αυτόν κόστος του Leasing και να το συγκρίνει με το αντίστοιχο κόστος των δυο άλλων βασικών εναλλακτικών δυνατοτήτων απόκτησης του απαραίτητου μηχανικού εξοπλισμού, δηλαδή αφενός της αγοράς από ίδια διαθέσιμα και αφετέρου της χρηματοδότησης από το ίδιο το σύστημα.

Για να διαπιστωθεί εάν το κόστος απόκτησης ενός εξοπλισμού με Leasing είναι μικρότερο από το αντίστοιχο κόστος απόκτησης του με δάνειο (Leasing<δανεισμού) θα πρέπει να προκύπτει θετική καθαρή παρούσα αξία (ΚΠΑ) της ταμειακής ροής του μισθωτηρίου συμβολαίου, υπό τις προϋποθέσεις ένταξης στην ταμειακή ροή των επιπτώσεων των φοροαπαλλαγών και του υπολογισμού της ΚΠΑ με το κατόπιν φόρων επιτόκιο δανεισμού.

Συνήθως, καταβάλλεται προσπάθεια από τις εταιρείες Leasing για να μηδενιστεί η αρνητική διαφορά στην ΚΠΑ με παροχή δωρεάν υπηρεσιών, όπως εκπαίδευση προσωπικού, συντήρηση εξοπλισμού κ.α. Ο ρόλος, όμως των φοροαπαλλαγών είναι

σαφώς ο σημαντικότερος για να επιλέξει κάποιος τη μέθοδο του Leasing έναντι άλλων μεθόδων επιχειρηματικής χρηματοδότησης. (www.Leasing.gr)

4.3. Ο Υπολογισμός του Μισθώματος

Παραδείγματα υπολογισμού μισθωμάτων:

- Καταβολή μισθώματος στο τέλος της περιόδου:

Παράδειγμα 1^ο:

Έστω ότι το κόστος αγοράς ενός μηχανήματος είναι 10.000€, η διάρκεια της σύμβασης Leasing είναι τρία έτη και ο ετήσιο επιτόκιο 32%. Ζητείται να υπολογιστούν τα τριμηνιαία μισθώματα (καταβολή στο τέλος του τριμήνου).

Ο τύπος είναι:

$$L_t = PV/L$$

Όπου: PV=παρούσα αξία επένδυσης

L_t = το ποσό κάθε μισθώματος

L= παράγοντας που αντιστοιχεί στην παρούσα αξία της ληξιπρόθεσμης ράντας ενός € και υπολογίζεται με βάση τον τύπο:

$$L = 1 - \{ [1/(1+r)^t] / r \}$$

Όπου: r= επιτόκιο

t= αριθμός των ίσων χρονικών περιόδων, στις οποίες αναφέρεται το μίσθωμα

Άρα έχουμε:

$$PV = 10.000 \text{ €}$$

$$t = 3 * 4 = 12 \text{ (1 έτος = 4 τρίμηνα)}$$

$$r = 32\% / 4 = 8\% \text{ ή } 0,08 \text{ (τριμηνιαίο επιτόκιο)}$$

$$L = 1 - \{ [1/(1+0,08)^{12}] / 0,08 \} = 7,5361$$

Και

$$L_t = 10.000 / 7,5361 = 1.326,95$$

- Προκαταβολή μισθωμάτων (δηλ. Καταβολή στην αρχή της συμφωνηθείσας περιόδου)

Παράδειγμα 2^ο:

Υποθέτουμε ότι ο μισθωτής στο παραπάνω παράδειγμα προβάλλει δύο μισθώματα.

Ο τύπος είναι:

Η μόνη διαφορά με τον προηγούμενο τύπο είναι ο υπολογισμός του L και είναι ο εξής:

$$L = \{ 1 - [1/(1+r)^t] / r \} + n$$

Όπου n=ο αριθμός των προκαταβαλλόμενων μισθωμάτων.

Άρα έχουμε:

$$L = \{1 - [1 / (1 + 0,08)^{12-2}] / 0,08\} + 2 = 8,7101$$

$$\text{Kα } L_t = 10.000 / 8,7101 = 1.148,09$$

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: Λογιστική Leasing

5.1. Λογιστική Παρακολούθηση του Leasing

Η οικονομική κρίση που ξεκίνησε το 1998 σε κάποιες χώρες της Ασίας, οδήγησε στην ανάγκη για πιο διαφανή λογιστικά πρότυπα ώστε οι επενδυτές, οι δανειστές και οι αρχές να μορφώνουν καλύτερη άποψη των επιχειρήσεων. Το 1998, οι υπουργοί οικονομίας των G7 και οι κεντρικοί τραπεζίτες αποφάσισαν να προωθήσουν διεθνείς αρχές, πρότυπα και κώδικες στις επιχειρήσεις του ιδιωτικού τομέα των ωρών τους. Επίσης, κάλεσαν όλες τις χώρες που συμμετέχουν σε παγκόσμιες κεφαλαιαγορές να συμμορφωθούν με τους νέους διεθνείς κώδικες και πρότυπα.

Πολλές χώρες έχουν ήδη εφαρμόσει τα διεθνή λογιστικά πρότυπα (ΔΛΠ), σαν δικά τους ή με ελάχιστες προσθαφαιρέσεις. Επιπρόσθετα, η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει προτείνει την υποχρεωτική εφαρμογή των ΔΛΠ στις εισηγμένες εταιρείες των χωρών μελών από 1/1/2005 και έτσι αρκετές άρχισαν να δημοσιεύουν οικονομικά στοιχεία με βάση τα ΔΛΠ.

Αναγνωρίζεται από την αγορά του Leasing, ότι ο νόμος των ΔΛΠ για τις χρηματοδοτικές μισθώσεις είναι ορθολογικότερος, ωστόσο είναι περίπλοκος και θα ήταν δύσκολο να υιοθετηθεί από μικρότερες επιχειρήσεις.

Ως λύση για το ζήτημα αυτό προτείνεται από στελέχη του κλάδου η πλήρης συνέπεια κατά την εφαρμογή των ΔΛΠ και από τις δύο πλευρές (μισθωτή και εκμισθωτή) και για όλη τη διάρκεια που θα ισχύει η σύμβαση.

Οι εταιρείες που από το 2005 εφαρμόζουν τα ΔΛΠ πρέπει να διαχωρίσουν τις συμβάσεις Leasing σε χρηματοδοτικές και λειτουργικές μισθώσεις. Υπάρχει πλέον σαφής διαχωρισμός κατά τα ΔΛΠ (IAS) τι είναι χρηματοδοτική και τι λειτουργική μίσθωση και απαιτεί διαφορετικό λογιστικό χειρισμό. Στη χρηματοδοτική μίσθωση, ο μισθωτής εκπίπτει τους τόκους του μισθώματος από τα αποτελέσματα χρήσεως και ενεργεί αποσβέσεις επί του μισθωμένου εξοπλισμού. Αντίθετα, η λειτουργική μίσθωση είναι έξοδο και το μίσθωμα εκπίπτει στο σύνολο του από τα αποτελέσματα χρήσεως.

Σύμφωνα με τα ΔΛΠ τα πάγια αποτιμώνται σε ιστορικό κόστος (αξία κτήσης), ή σε τρέχον κόστος (με τακτική αποτίμηση από ειδικό εκτιμητή) και περιλαμβάνουν τα ιδιόκτητα και τα ενοικιασμένα με Leasing. Διευκρινίζεται ότι η εφαρμογή των ΔΛΠ επηρεάζει μόνο την εικόνα του ισολογισμού και όχι τον υπολογισμό του καταβαλλόμενου φόρου. Συνεπώς, η χρηματοδοτική μίσθωση εξακολουθεί να προσφέρει φορολογικά οφέλη στον μισθωτή ανεξάρτητα από τον τρόπο τήρησης των λογιστικών βιβλίων.

Σήμερα οι εταιρείες Leasing εμφανίζουν στο ενεργητικό τους όλα τα πάγια που αφορούν τις συμβάσεις τους, τα οποία αποσβένουν στον λογαριασμό αποτελεσμάτων τους. Στον λογαριασμό του κύκλου εργασιών τους απεικονίζεται το σύνολο της αξίας των δόσεων από συμβάσεις που εισπράττουν, περιλαμβάνοντας και την επιστροφή του κεφαλαίου που διέθεσαν για την αγορά του αντικειμένου Leasing.

Με την εφαρμογή των ΔΛΠ, το αντικείμενο του Leasing θα εμφανίζεται στον ισολογισμό του μισθωτή. Οι εταιρείες Leasing θα εμφανίζουν στο ενεργητικό τους τα πάγια ως απαιτήσεις από πελάτες. Παράλληλα, ο κύκλος εργασιών τους θα περιλαμβάνει μόνο τους επιστρεφόμενους τόκους από τις συμβάσεις, ενώ δεν θα υπάρχουν αποσβέσεις στα έξοδα. Ο ισολογισμός του εκμισθωτή θα επιβαρύνεται με

τα εκμισθωμένα πάγια του και τις αποσβέσεις τους, καθώς και με τις υποχρεώσεις που δημιουργεί η εκάστοτε σύμβαση Leasing.

Σύμφωνα με τα ΔΛΠ (ΔΛΠ 17, μισθώσεις), ο μισθωτής καταχωρεί στα λογιστικά του βιβλία τη χρηματοδοτική μίσθωση στη χρέωση ως «περιουσιακό στοιχείο» με την καθαρή αξία του. Επίσης ο μισθωτής είναι αυτός που υπολογίζει αποσβέσεις πάνω στο μισθωμένο πάγιο στοιχείο και μπορεί να τις εκπίπτει νόμιμα από τα φορολογημένα έσοδα της ίδιας χρήσης (www.aspisbank.gr/article/greek).

5.2. Η Λογιστική του Leasing

5.2.1. Η Λογιστική της Διαχειριστικής Μίσθωσης

Συνήθως ο λογιστικός χειρισμός του Leasing εξετάζεται από τη μορφή του πάγιου στοιχείου. Οι κατηγορίες των πάγιων στοιχείων είναι δύο:

- Μίσθωση-χρησιμοποίηση (operating leasing)
- Χρηματοδοτική μίσθωση-οικονομική εκμετάλλευση (financial leasing)

Εάν το μισθωμένο πάγιο στοιχείο θεωρείται περιουσιακό στοιχείο που δεν ανήκει στον μισθωτή αλλά απλώς το χρησιμοποιεί (διαχειριστικό Leasing), η λογιστική απεικόνιση της μίσθωσης είναι απλή και εγγράφει τη συνολική πληρωμή του μισθώματος ως κόστος.

ΓΕΝΙΚΟ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ			
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΕΓΓΡΑΦΗ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
5/01/2011	Έξοδα διαχειριστικής μίσθωσης Μετρητά Εγγραφή ετήσιας πληρωμής για τη μίσθωση ενός μηχανήματος από την εταιρεία «Χ»	XXXX	XXXX

5.2.2. Η Λογιστική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Όταν το πάγιο στοιχείο χρησιμοποιείται ως περιουσιακό στοιχείο το οποίο ανήκει στον μισθωτή, όχι η νομική του κυριότητα, αλλά η οικονομική εκμετάλλευση του (Financial Leasing), του οποίου το συνολικό κόστος θα πληρώσει ο μισθωτής σε ετήσια μισθώματα που εντάσσονται σε πλήρη «τοκοχρεολυτική» διαδικασία, η λογιστική απεικόνιση της μίσθωσης είναι ελαφρώς διαφορετική. Η μίσθωση θα εγγραφεί ως ακολούθως:

ΓΕΝΙΚΟ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ			
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΕΓΓΡΑΦΗ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
5/01/2011	Πάγιο χρηματοδοτικής μίσθωσης Υποχρέωση χρηματοδοτικής μίσθωσης Μετρητά Εγγραφή απόκτησης ενός μηχανήματος για 10 έτη μίσθωσης χωρίς διακοπή X/M με το ποσό «XXXX» το χρόνο και με προεξοφλητικό επιτόκιο XX%	XXXX	XXXX XXXX

Στις λογιστικές ενέργειες του μισθωτή που μισθώνει το πάγιο στοιχείο από την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη τα ακόλουθα στοιχεία:

- Ότι ο μισθωτής χρησιμοποιεί το πάγιο στοιχείο για την παραγωγική του διαδικασία χωρίς να έχει την κυριότητα του και η εμφάνιση του γίνεται στις λογιστικές καταστάσεις με λογαριασμούς τάξεως και όχι ουσίας.
- Αφού δεν είναι πάγιο στοιχείο στην κυριότητα του μισθωτή δεν μπορεί να ενεργεί αποσβέσεις γιατί το δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις έχει μόνο η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης που έχει τη νομική κυριότητα και είναι κάτοχος του πάγιου στοιχείου.

Η μισθώτρια εταιρεία πρέπει να γνωρίζει ότι εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα της τα μισθώματα που πληρώνει στην εκμισθώτρια εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης ως λειτουργικά έξοδα. Μέσα στα μισθώματα μπορούν ακόμη να συμπεριληφθούν και να εκπέσουν από τα ακαθάριστα έσοδα τα ασφάλιστρα και τα έξοδα συντήρησης του πάγιου στοιχείου. Ακόμη εκπίπτει και η απαξίωση του μηχανήματος που εξετάζεται σε σχέση με τη χρονική διάρκεια της μίσθωσης.

Έτσι, κατά τη σύναψη της χρηματοδοτικής μίσθωσης του πάγιου στοιχείου από την πλευρά του μισθωτή ενεργείται η ακόλουθη εγγραφή:

ΓΕΝΙΚΟ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ			
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΕΓΓΡΑΦΗ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
5/01/2011	Χρηματοδοτική μίσθωση πάγιου στοιχείου Δικαιούχοι στοιχείου Σύναψη σύμβασης για τη X/M του πάγιου στοιχείου από τον εκμισθωτή και τον μισθωτή	XXXX	XXXX

Κατά την πληρωμή του μισθώματος στην εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης θα ενεργηθεί η παρακάτω εγγραφή από τον μισθωτή:

ΓΕΝΙΚΟ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ			
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΕΓΓΡΑΦΗ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
5/01/2011	Γενικά λειτουργικά έξοδα Μίσθωμα X/M Εγγραφή πληρωμής μισθώματος του πάγιου στοιχείου από τον μισθωτή στον εκμισθωτή	XXXX	XXXX

Στη συνέχεια ο λογαριασμός «γενικά λειτουργικά έξοδα» θα μεταφερθεί και θα χρεωθεί στο λογαριασμό των αποτελεσμάτων χρήσεως.

Κατά τον ίδιο τρόπο γίνονται οι εγγραφές για τα ασφάλιστρα και τα έξοδα συντήρησης (εάν δεν συμπεριλαμβάνονται στα μισθώματα).

- Ασφάλιστρα:

ΓΕΝΙΚΟ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ			
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΕΓΓΡΑΦΗ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
5/01/2011	Γενικά λειτουργικά έξοδα Έξοδα για ασφάλιστρα στη X/M Πληρωμή εξόδων για ασφάλιστρα του πάγιου στοιχείου που μίσθωσε ο μισθωτής από τον εκμισθωτή	XXX	XXX

- Έξοδα συντήρησης:

ΓΕΝΙΚΟ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ			
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΕΓΓΡΑΦΗ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
5/01/2011	Γενικά λειτουργικά έξοδα Έξοδα για τη συντήρηση του παγίου Πληρωμή εξόδων για τη συντήρηση του παγίου στοιχείου	XXX	XXX

Εάν στο τέλος της περιόδου που προβλέπεται η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή της ελάχιστης χρονικής διάρκειας για μίσθωση, το πάγιο στοιχείο αγοραστεί από τον μισθωτή, θα γίνει η αντίθετη ημερολογιακή εγγραφή από αυτή που έγινε κατά τη σύναψη της συμφωνίας.

Στην περίπτωση που θα αγοραστεί το πάγιο στοιχείο θα εμφανιστεί κανονικά στο ενεργητικό της μισθώτριας εταιρείας και δεν θα εμφανίζονται πλέον σε λογαριασμούς τάζεως.

Αν η σύμβαση ανανεωθεί δεν θα αλλάξει τίποτα στη λογιστική εμφάνιση των στοιχείων . τέλος αν καταγγελθεί η σύμβαση από τον μισθωτή και επιστρέψει το μηχάνημα θα υπολογιστεί η υπολειμματική αξία (αγορά μεταχειρισμένου), η τεχνολογική απαξίωση και η διαφορά του μισθώματος και της απόσβεσης και θα γίνουν ανάλογες ημερολογιακές εγγραφές.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Σύγκριση Leasing Και Τραπεζικού Δανεισμού

Σε αυτό το κεφάλαιο πραγματοποιείται μια θεωρητική και όχι σε βάθος σύγκριση μεταξύ του τραπεζικού δανεισμού και της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης. Μια συγκριτική ανάλυση σε βάθος και η οποία στηρίζεται σε αριθμητικά δεδομένα θα ξεπερνούσε τα όρια της παρούσας εργασίας.

6.1. Σύγκριση Leasing και Τραπεζικού Δανεισμού

- Η χρηματοδοτική μίσθωση, η οποία ισχύει μόνο για εταιρείες και ελεύθερους επαγγελματίες, προσφέρει φοροαπαλλαγή όλου του ποσού της επένδυσης και σταδιακή καταβολή του ΦΠΑ, όταν αποκτούν αυτοκίνητα, ακίνητα και άλλον εξοπλισμό. Από την άλλη η επιχείρηση που παίρνει δάνειο για αγορά αυτοκινήτου, ακινήτου ή εξοπλισμού έχει φοροαπαλλαγή μόνο για το ποσό που πληρώνει για τον τόκο.

(<http://www.portal.kathimerini.gr>)

- Η χρηματοδοτική μίσθωση συμφέρει, διότι η επιχείρηση κάνοντας χρήση του ίδιου πάγιου στοιχείου, είτε το έχει αγοράσει, είτε το έχει μισθώσει, έχει τη δυνατότητα να χρεώσει στα αποτελέσματα της συνολικά μεγαλύτερο ποσό μειώνοντας αντίστοιχα τη φορολογική της επιβάρυνση.

(<http://www.piraeusbank.gr>)

- Η χρηματοδοτική μίσθωση καλύπτει συνήθως το 100% της εμπορικής-πραγματικής αξίας του πάγιου στοιχείου. Ενώ ο τραπεζικός δανεισμός, για την ίδια περίπτωση, καλύπτει συνήθως το 65% της σκοπούμενης επένδυσης, που σημαίνει ότι η επιχείρηση πρέπει να διαθέσει εξ' ιδίων ή να αντλήσει το 35% από άλλη πηγή. Η χρηματοδοτική μίσθωση καλύπτει ολόκληρη την αξία του πάγιου στοιχείου που χρειάζεται η επιχείρηση και τις εξασφαλίζει τη δυνατότητα χρήσης του αναγκαίου για τη λειτουργία της εξοπλισμού χωρίς να χρειαστεί να εκταμιεύσει κάποιο ποσό. (<http://www.piraeusbank.gr>)

- Η χρηματοδοτική μίσθωση παρουσιάζει μικρότερο κίνδυνο για τον εκμισθωτή σε σχέση με αυτόν που αναλαμβάνει ο ενυπόθηκος δανειστής για αντίστοιχο ποσό, διότι ο εκμισθωτής, σε περίπτωση οικονομικών δυσχερειών του μισθωτή, μπορεί να αναλάβει το πάγιο στοιχείο σύντομα, σε σύγκριση με το χρόνο που απαιτείται για την ικανοποίηση του δανειστή με πλειστηριασμό του ενυπόθηκου στοιχείου.

- Η αδυναμία αποπληρωμής ενός δανείου μπορεί να σημαίνει πτώχευση για την επιχείρηση. Γενικά ο κίνδυνος πτώχευσης λόγω μη εκπλήρωσης υποχρεώσεων από τη χρηματοδοτική μίσθωση, είναι μικρότερος από εκείνον που δημιουργείται από την αδυναμία αποπληρωμής ενός δανείου.

- Επιπλέον, δεν απαιτούνται μεγάλες εγγυήσεις, όπως συμβαίνει με τον τραπεζικό δανεισμό, διότι οι διαδικασίες της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι απλούστερες, τόσο για τον εκμισθωτή, όσο και για τον μισθωτή και διεκπεραιώνονται ταχύτερα. (<http://www.piraeusbank.gr>)

- Η γρήγορη και αποτελεσματική διαδικασία της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν συγκρίνεται με τις χρονοβόρες διαδικασίες που αιτούνται στον δανεισμό.

- Ακόμη, υπάρχει η δυνατότητα περιόδου χάριτος, εκπίπτει ολόκληρο το μίσθωμα από τα αποτελέσματα και όχι μόνο ο τόκος, όπως στην περίπτωση του δανεισμού και το τελικό κόστος για τον μισθωτή συνήθως είναι χαμηλότερο από το κόστος του αντίστοιχου δανεισμού.

6.2. Χρηματοδοτική Μίσθωση ή Τραπεζικός Δανεισμός;

Μια επιχείρηση μπορεί να αποκτήσει ένα πάγιο είτε με αγορά είτε με μίσθωση. Είναι όμως αρκετά δύσκολο να υποδειχθεί μια μέθοδος μοναδική ή πιο κατάλληλη ή κοινώς αποδεκτή. Εντούτοις μπορούν να γίνουν ορισμένες προσεγγίσεις μέσα στα πλαίσια της αξιολόγησης του κόστους του παραδοσιακού δανεισμού και της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

6.2.1. Πρακτική Προσέγγιση της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

- **Περίπτωση Πρώτη:** Η επιχείρηση Α πρέπει να αποκτήσει ένα νέο μηχάνημα για να βελτιώσει την παραγωγική της διαδικασία. Το κόστος του είναι 86.000€ και ο φορολογικός συντελεστής για την εταιρεία 32%. Το μηχάνημα έχει φθίνουσα μέθοδο απόσβεσης, δηλαδή συντελεστή απόσβεσης 45% για το πρώτο έτος, 28% για το δεύτερο έτος, 17% για το τρίτο έτος και 10% για το τέταρτο έτος με ωφέλιμη ζωή 4 χρόνια και αξία πώλησης στο τέλος των τεσσάρων χρόνων 1.000€ οπότε και υπολογίζει η επιχείρηση να το αντικαταστήσει.

Ο εξοπλισμός έχει ετήσιο κόστος συντήρησης 6.000€ πληρωτέο κάθε τέλος του χρόνου. Υποθέτουμε ότι η επιχείρηση έχει δύο επιλογές: α) να αγοράσει το μηχάνημα αυτό με τραπεζικό δάνειο 86.000€ εξοφλητέο σε τοκοχρεολυτικές εξαμηνιαίες δόσεις με επιτόκιο δανεισμού 8% και β) να μισθώσει το μηχάνημα με leasing με διάρκεια μίσθωσης 4 έτη, με εξαμηνιαίο μίσθωμα και ονομαστικό επιτόκιο 7%.

Επιλέξτε τον βέλτιστο τρόπο χρηματοδότησης του νέου μηχανολογικού εξοπλισμού.

ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ				
	€	€	€	€
Πώληση Μηχανήματος				1.000
Μείον				
Τόκοι	6.507	4.953	3.273	1.455
Αποσβέσεις	38.700	24.080	14.620	8.600
Συντήρηση	6.000	6.000	6.000	6.000
Κέρδη προ Φόρων	-51.207	-35.033	-23.893	-15.055
Μείον				
Φόρος 32%	-16.386	-11.211	-7.646	-4.818
Καθαρά Κέρδη	-34.821	-23.822	-16.247	-10.237
(Συν) Αποσβέσεις	38.700	24.080	14.620	8.600
(Μείον) Χρεολύσιο	19.040	20.594	22.274	24.092
Καθαρή Ταμειακή Ροή	-15.161	-20.336	-23.901	-25.729

Παρούσα Αξία	-14.378	-18.292	-20.389	-20.816
Σύνολο Παρούσας Αξίας		-73.876		

Πίνακας 6.2.1.1.: Τραπεζικός δανεισμός

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ				
	€	€	€	€
Έσοδα	0	0	0	0
Μισθώματα	25.022	25.022	25.022	25.022
Συντήρηση	6.000	6.000	6.000	6.000
Κέρδη προ Φόρων	-19.022	-19.022	19.022	-19.022
Φόρος 32%	-6.087	-6.087	-6.087	-6.087
Απολεσθείσα Φορολογική Απόσβεσης	12.384	12.384	12.384	12.384
Διαφυγόν Κέρδος από την Αξία Πώλησης του Μηχανήματος				680
Καθαρά Κέρδη	-25.319	-20.641	-17.613	-16.367
Καθαρή Ταμειακή Ροή	-25.319	-20.641	-17.613	-16.367
Παρούσα Αξία	-24.169	-18.807	-15.320	-13.589
Σύνολο Παρούσας Αξίας	-71.885			

Πίνακας 6.2.1.2.: Χρηματοδοτική Μίσθωση

Στο πιο πάνω παράδειγμα συγκρίναμε την περίπτωση επιλογής επένδυσης με χρηματοδοτική μίσθωση ή δανεισμό. Παρατηρούμε ότι το σύνολο της παρούσας αξίας στην περίπτωση του δανεισμού είναι -73.876 και είναι μεγαλύτερη από αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης -71.885. Άρα, η επιλογή του Leasing είναι πιο συμφέρουσα στο συγκεκριμένο παράδειγμα.

Πιο συγκεκριμένα:

Αν η επιχείρηση μισθώνει το μηχάνημα θα πρέπει να καταβάλλει ετήσιο μίσθωμα 25.022€ το οποίο αποτελεί ταμειακή ροή. Αντιθέτως η επιχείρηση θα αποφύγει το κόστος συντήρησης των 6.000€ το οποίο αποτελεί όφελος από την μίσθωση. Η διαφορά ανάμεσα στο μίσθωμα και στο κόστος συντήρησης καταλήγει σε μια φορολογική απαλλαγή ύψους 19.022€.

Με την μίσθωση του μηχανήματος η επιχείρηση χάνει το δικαίωμα απόσβεσης της αξίας του εξοπλισμού, διότι ο ιδιοκτήτης του εξοπλισμού είναι ο εκμισθωτής του, έτσι όμως η επιχείρηση χάνει το δικαίωμα της φορολογικής απαλλαγής εξαιτίας των αποσβέσεων.

Η απολεσθείσα φορολογική απαλλαγή, ως κόστος ευκαιρίας για την επιλογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης αποτελεί ταμιακή ροή.

Επιπλέον με τη μίσθωση του μηχανήματος θα απολεσθούν τα έσοδα από την πώληση του εξοπλισμού στο τέλος του τέταρτου έτους (υπολειμματική αξία), με αποτέλεσμα να έχουμε μια απώλεια ίση με 680€ (1.000-1.000*32%) το οποίο αντιπροσωπεύει το κόστος ευκαιρίας για την μίσθωση και αποτελεί ταμιακή ροή.

- **Περίπτωση Δεύτερη:** Η επιχείρηση Α πρέπει να αποκτήσει ένα νέο μηχάνημα για να βελτιώσει και να εκσυγχρονίσει την παραγωγική της διαδικασία. Το κόστος του είναι 86.000€ και ο φορολογικός συντελεστής 32%. Το μηχάνημα έχει φθίνουσα μέθοδο απόσβεσης 45% για το πρώτο έτος, 28% για το δεύτερο έτος, 17% για το τρίτο έτος και 10% για το τέταρτο έτος με ωφέλιμη ζωή τέσσερα χρόνια και αξία πώλησης στο τέλος των τεσσάρων χρόνων 10.000€, οπότε και υπολογίζει η επιχείρηση να το αντικαταστήσει. Ο εξοπλισμός έχει ετήσιο κόστος συντήρησης 2.000€ πληρωτέο στο τέλος κάθε χρόνου.

Υποθέτουμε ότι η επιχείρηση έχει δύο εναλλακτικές μεθόδους χρηματοδότησης για την απόκτηση του μηχανήματος: α) να αγοράσει το μηχάνημα αυτό με τραπεζικό δάνειο 86.000€ εξοφλητέο σε τοκοχρεολυτικές εξαμηνιαίες δόσεις με επιτόκιο δανεισμού 8% και β) να μισθώσει το μηχάνημα αυτό με χρηματοδοτική μίσθωση, με διάρκεια μίσθωσης τέσσερα έτη, με εξαμηνιαίο μίσθωμα και με ονομαστικό επιτόκιο δανεισμού 7%.

Επιλέξτε τον βέλτιστο τρόπο χρηματοδότησης του νέου μηχανολογικού εξοπλισμού και αιτιολογήστε την επιλογή σας.

ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ				
	€	€	€	€
Πώληση Μηχανήματος				10.000
Μείον				
Τόκοι	6.507	4.953	3.273	1.455
Αποσβέσεις	38.700	24.080	14.620	8.600
Συντήρηση	2.000	2.000	2.000	2.000
Κέρδη προ Φόρων	-47.207	-31.033	-19.893	-2.055
Μείον				
Φόρος 32%	-15.106	-9.931	-6.366	-658
Καθαρά Κέρδη	-32.101	-21.102	-13.527	-1.397
(Συν) Αποσβέσεις	38.700	24.080	14.620	8.600
(Μείον) Χρεολύσιο	19.040	20.594	22.274	24.092
Καθαρή Ταμειακή Ροή	-12.441	-17.616	-21.181	-16.889

Παρούσα Αξία	-11.799	-15.845	-18.069	-13.664
Σύνολο Παρούσας Αξίας		-59.377		

Πίνακας 6.2.1.3.: Τραπεζικός δανεισμός

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ				
	€	€	€	€
Έσοδα	0	0	0	0
Μισθώματα	25.022	25.022	25.022	25.022
Συντήρηση	2.000	2.000	2.000	2.000
Κέρδη προ Φόρων	-23.022	-23.022	-23.022	-23.022
Φόρος 32%	-7.367	-7.367	-7.367	-7.367
Απολεσθείσα Φορολογική Απαλλαγή Απόσβεσης	12.384	7.706	4.678	2.752
Διαφυγόν Κέρδος από την Αξία Πώλησης του Μηχανήματος				6.800
Καθαρά Κέρδη	-28.039	-23.361	-20.333	-25.207
Καθαρή Ταμειακή Ροή	-28.039	-23.361	-20.333	-25.207
Παρούσα Αξία	-26.765	-21.286	-17.686	-20.929
Σύνολο Παρούσας Αξίας		-86.665		

Πίνακας 6.2.1.4.: Χρηματοδοτική Μίσθωση

Μέσα από το παράδειγμα Β συγκρίναμε την περίπτωση επιλογής επένδυσης με δανεισμό ή με χρηματοδοτική μίσθωση αλλάζοντας 2 στοιχεία για την σύνταξη των ταμειακών ροών, το κόστος συντήρησης του εξοπλισμού και την αξία μεταπώλησης του. Παρατηρούμε ότι το σύνολος της παρούσας αξίας στην περίπτωση του δανεισμού είναι -59.377 και είναι μεγαλύτερη από αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης -86.665. Επομένως, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι η επιλογή του τραπεζικού δανεισμού είναι η πιο συμφέρουσα στο συγκεκριμένο παράδειγμα.

Συμπεραίνουμε ότι η επιλογή της χρηματοδότησης από εναλλακτικές πηγές ή από παραδοσιακό δανεισμό εξαρτάται από πλήθος παραγόντων όπως το επιτόκιο, τα έξοδα συντήρησης, οι αποσβέσεις, η φορολογική απαλλαγή κλπ άρα θα πρέπει να εξετάζονται όλες οι παράμετροι προσεκτικά έτσι ώστε να επιλεγεί η πιο συμφέρουσα λύση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: Τα Μειονεκτήματα Και Τα Πλεονεκτήματα Του Leasing

7.1. Πλεονεκτήματα

Μέσα από τον μηχανισμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης δίνεται η δυνατότητα στον μισθωτή-χρήστη να έχει επιπρόσθετη χρηματοδότηση πέραν του δανειοληπτικού του ορίου και χωρίς να διαθέτει ίδια κεφάλαια. Ακόμη του προσφέρει τη δυνατότητα να χρησιμοποιεί τον μηχανολογικό εξοπλισμό χωρίς να έχει τη νομική κυριότητα, με την λογική ότι αυτό που τον ενδιαφέρει είναι η χρήση του εξοπλισμού και όχι η κυριότητα, γιατί του αποδίδει οικονομικά οφέλη. Έτσι συμβάλλει στην άσκηση της μέσο-μακροπρόθεσμης πίστης των αναπτυξιακών επενδυτικών προγραμμάτων της επιχείρησης για να μπορεί να επεκτείνει, να ανανεώσει και να εκσυγχρονίσει τον παραγωγικό εξοπλισμό.

7.2. Πλεονεκτήματα για τον Μισθωτή

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

- Εξασφαλίζει στον μισθωτή τη δυνατότητα χρήσης του αναγκαίου για τον εκσυγχρονισμό και γενικά τη λειτουργία της επιχείρησης του εξοπλισμό, χωρίς ο ίδιος να χρειαστεί να εκταμιεύσει κάποιο ποσό. Το Leasing δηλαδή παρέχει στην ουσία χρηματοδότηση που καλύπτει το 100% της δαπάνης για μια επένδυση.
- Ένα άλλο πλεονέκτημα είναι η φορολογική ασφάλεια, καθώς ο νόμος περιλαμβάνει τη χρηματοδοτική μίσθωση σαν λειτουργική δαπάνη της επιχείρησης και έτσι τα μισθώματα εκπίπτουν εξ' ολοκλήρου από τα έσοδα του μισθωτή. (Π. Μάζης 1991)
- Χάρη στο Leasing ο επενδυτής έχει τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσει κάποιο εξοπλισμό διατηρώντας αμείωτη τη ρευστότητα του (βελτίωση ρευστότητας), αφού δεν θίγονται ούτε τα ρευστά διαθέσιμα του αλλά ούτε και τυχόν περιθώρια από τα εγκεκριμένα πιστοληπτικά του όρια που μπορεί έτσι να χρησιμοποιήσει για την ικανοποίηση άλλων αναγκών του.

Το Sale and Lease Back είναι επίσης ένας τρόπος βελτίωσης της ρευστότητας. Ιδιαίτερη σημασία έχει για τις επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν το πρόβλημα της υπερπαγιοποίησης, δηλαδή ένα μέρος του παγίου ενεργητικού έχει χρηματοδοτηθεί με βραχυπρόθεσμα κεφάλαια.

- Η διαδικασία υπογραφής μιας σύμβασης Leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανεισμού. Συνήθως δεν χρειάζονται προσημειώσεις, υποθήκες κλπ., ενώ προβλέπονται μειωμένα συμβολαιογραφικά δικαιώματα και απαλλαγή από διάφορα τέλη και φόρους.
- Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους οφείλεται άμεσα τοις μετρητοίς.
- Η ευελιξία είναι ακόμη ένα από τα πλεονεκτήματα του Leasing. Όλοι οι όροι της σύμβασης διαπραγματεύονται και προσαρμόζονται στις ανάγκες της κάθε επιχείρησης (η αποπληρωμή των μισθωμάτων δεν απαιτεί κατ' ανάγκη τη

μηνιαία καταβολή όπως θα συνέβαινε με τις αποπληρωμές των τραπεζικών δανείων).

- Ένα βασικό πλεονέκτημα του Leasing είναι και η δυνατότητα που προσφέρει στον μισθωτή να προσαρμόσει το ύψος και το χρόνο καταβολής των μισθωμάτων στις αναμενόμενες χρηματικές εισροές, από την εκμετάλλευση του μισθωμένου εξοπλισμού. Έτσι επιτυγχάνεται η αυτοχρηματοδότηση της επένδυσης.
- Επειδή και το ποσό των μισθωμάτων και ο χρόνος καταβολής προκαθορίζονται, μπορεί η επιχείρηση να προγραμματίσει με ακρίβεια τις σχετικές δαπάνες της και έτσι να περιορίσει στο ελάχιστο δυνατό τα άτοκα ρευστά διαθέσιμα που πρέπει να διατηρεί για να αντιμετωπίσει τυχόν έκτακτες ανάγκες της.
- Παράλληλα τα προκαθορισμένα μισθώματα μπορεί να χρησιμοποιηθούν στην κοστολόγηση και να συμπεριληφθούν στον ταμειακό προϋπολογισμό, συμβάλλοντας στον καλύτερο χρηματοοικονομικό έλεγχο. (Απ. Γεωργιάδης, 2000)
- Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης. (Απ. Γεωργιάδης, 2000)

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΜΙΣΘΩΤΗ
1) Το Leasing παρέχει χρηματοδότηση που καλύπτει το 100% της δαπάνης για μια επένδυση.
2) Φορολογική ασφάλεια.
3) Ο μισθωτής χρησιμοποιεί κάποιο εξοπλισμό διατηρώντας αμείωτη τη ρευστότητα του.
4) Μια σύμβαση Leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανεισμού
5) Οι όροι της σύμβασης διαπραγματεύονται και προσαρμόζονται στις ανάγκες κάθε επιχείρησης
6) Επιτυγχάνεται η αυτοχρηματοδότηση της επένδυσης
7) Το ποσό των μισθωμάτων και ο χρόνος καταβολής προκαθορίζονται.
8) Καλύτερο χρηματοοικονομικό έλεγχο.
9) Ο μισθωτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου τμήματος

Πίνακας 7.2: Πλεονεκτήματα για τον μισθωτή

7.3. Πλεονεκτήματα για την Εταιρεία Leasing

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

- Η εταιρεία Leasing χρηματοδοτώντας τους πελάτες της, διαθέτει ένα ισχυρό πλεονέκτημα, την ασφάλεια της (μειωμένος κίνδυνος) από το ίδιο το ακίνητο που συνιστά το αντικείμενο της σύμβασης. Πιο συγκεκριμένα, η εταιρεία Leasing, η οποία αποκτά την κυριότητα του ακινήτου από τον τρίτο ή από τον

ίδιο τον μισθωτή και στη συνέχεια το εκμισθώνει στον τελευταίο, έχει τη δυνατότητα, σε περίπτωση μη εκπλήρωσης των υποχρεώσεων του μισθωτή, να «πραγματώσει» το δικαίωμα κυριότητας της και να λάβει στην κατοχή της το ακίνητο μέσω της διαδικασίας της άμεσης αναγκαστικής εκτέλεσης και συγκεκριμένα την αποβολή του μισθωτή και της εγκατάστασης της ίδιας στο ακίνητο. (Π. Μάζης 1991)

- Το Leasing διευρύνει τον κύκλο της πελατείας των τραπεζών και τους προσφέρει πρόσθετες ευκαιρίες επιχειρηματικής δραστηριότητας.
- Το Leasing είναι ένα ιδιαίτερα δυναμικό μέσο marketing. Για την αύξηση του κύκλου εργασιών της επιχείρησης του προμηθευτή, οι εταιρείες Leasing μπορούν να πετύχουν ευνοϊκές τιμές και πιστωτικές διευκολύνσεις (ευνοϊκοί όροι συνεργασίας με τους προμηθευτές), που ως ένα βαθμό τις μετακυλύουν στον μισθωτή. Γενικά υπάρχει μια δυναμική θετική αλληλεπίδραση στις εργασίες των εταιρειών Leasing και των πωλητών των μισθίων.
- Το Leasing παρέχει όχι μόνο στο μισθωτή αλλά και στον εκμισθωτή μια σειρά σημαντικά φορολογικά πλεονεκτήματα, χάρη στα οποία η δραστηριότητα αυτή γίνεται ελκυστική.

Το κυριότερο από τα φορολογικά πλεονεκτήματα υπέρ του εκμισθωτή συνίσταται στο ότι, εκτός από τις συνήθεις εκπτώσεις για τις λειτουργικές δαπάνες, τόκους ξένων κεφαλαίων κλπ, έχει δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις στα μίσθια ίση με το σύνολο των αποσβέσεων που θα είχε δικαίωμα να ενεργήσει ο μισθωτής, αν είχε προβεί στην αγορά τους. Επίσης σημαντική είναι η ρύθμιση σύμφωνα με την οποία για τον υπολογισμό των καθαρών κερδών των εταιρειών αυτού του νόμου επιτρέπεται να ενεργήσει, για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεων τους, έκπτωση 2% επί του ύψους των μισθωμάτων από όλες τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, τα οποία δεν είχαν εισπραχθεί στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους. Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης.

- Η διαδικασία έγκρισης της μίσθωσης κλπ είναι λιγότερο χρονοβόρα και επομένως λιγότερο δαπανηρή σε σύγκριση με άλλες μορφές χρηματοδότησης. Ο εκμισθωτής δηλαδή εξοικονομεί κόστος λόγω απασχόλησης μειωμένου αριθμού υπαλλήλων σε διεκπεραιωτικά καθήκοντα.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ LEASING
1) Η εταιρεία Leasing απο κá την κυριότητα το υ παγίο υ σε περίπτωση μη εκπλήρωσης των υποχρεώσεων από τον μισθωτή.
2) Το Leasing διευρύνει τον κύκλο της πελατείας των τραπεζών
3) Δυναμική θετική αλληλεπίδραση στις εργασίες των εταιρειών Leasing και των πωλητών των μισθίων.
4) Ο εκμισθωτής έχει δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις στα μίσθια ίση με το σύνολο των αποσβέσεων που θα είχε δικαίωμα να ενεργήσει ο μισθωτής αν είχε προβεί στην αγορά τους.
5) Ο εκμισθωτής εξοικονομεί κόστος λόγω απασχόλησης μειωμένου αριθμού υπαλλήλων σε διεκπεραιωτικά καθήκοντα

Πίνακας 7.3: Πλεονεκτήματα για την εταιρεία Leasing

7.4. Πλεονεκτήματα για τον Πωλητή

Η χρήση του Leasing παρέχει στον πωλητή-προμηθευτή κάποια πλεονεκτήματα, όπου τα κυριότερα είναι τα εξής:

- Ένα πλεονέκτημα για τον πωλητή του πράγματος και γενικότερα προμηθευτή του υλικού, είναι ότι συναλλάσσεται με την κατά τεκμήριο συνεπή και φερέγγυα εταιρεία Leasing ως αγοράστρια, από την οποία θα πληρωθεί συνήθως τοις μετρητοίς.
- Λόγω των μεγάλων δυνατοτήτων για νέες επενδύσεις που προσφέρει το Leasing και τυποποίησης των πωλούμενων αγαθών, αυξάνονται οι πωλήσεις του, με ευεργετικές γι' αυτόν παραπέρα επιπτώσεις μείωσης του κόστους και αύξησης των κερδών του.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΩΛΗΤΗ
1) Συναλλάσσεται με την εταιρεία Leasing από την οποία θα πληρωθεί συνήθως τοις μετρητοίς.
2) Μείωση του κόστους και αύξηση των κερδών για τον πωλητή.

Πίνακας 7.4: Πλεονεκτήματα για τον πωλητή

7.5. Πλεονεκτήματα για τις Εθνικές Οικονομίες

Πλεονεκτήματα προκύπτουν από τον θεσμό του Leasing και για την εθνική οικονομία. Τα κυριότερα εξ' αυτών είναι:

- Το Leasing ως μια εναλλακτική ή συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης αυξάνει τις επενδύσεις και συνεπώς συμβάλλει στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας. Η αύξηση των επενδύσεων μπορεί να οφείλεται σε διάφορους λόγους. Με την εμφάνιση και ανάπτυξη του θεσμού του Leasing έχει διευρυνθεί η λίστα με τις επιλογές των μορφών χρηματοδότησης που έχει τη δυνατότητα να επιλέξει ο επιχειρηματίας.
- Το μονοπώλιο που είχαν μέχρι πριν την εμφάνιση του θεσμού οι τράπεζες με τον χρηματικό δανεισμό καταρρίπτεται και αναπτύσσεται ένας ανταγωνισμός ανάμεσα σε χρηματοδοτικούς οργανισμούς και στις τράπεζες.
- Τα διαθέσιμα κεφάλαια των επιχειρήσεων αυξάνονται λόγω των περισσότερων πηγών χρηματοδότησης. Προωθείται η επένδυση σε υψηλή τεχνολογία λόγω της απαίτησης της σε υψηλή χρηματοδότηση.
- Οι επιχειρήσεις αποκτούν κεφαλαιουχικό εξοπλισμό και αντικαθίσταται ο εξοπλισμός που με άλλες μορφές χρηματοδότησης θα ήταν αδύνατο.
- Βελτιώνεται η απόδοση των επιχειρήσεων καθώς και η ανταγωνιστικότητα των προϊόντων τους.
- Αυξάνονται οι εξαγωγές και η εισροή συναλλάγματος.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΘΝΙΚΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΕΣ
1) Το Leasing αυξάνει τις επενδύσεις συνεπώς συμβάλλει στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας
2) Αναπτύσσεται ανταγωνισμός ανάμεσα σε χρηματοδοτικούς οργανισμούς και τράπεζες.
3) Τα διαθέσιμα κεφάλαια των επιχειρήσεων αυξάνονται.
4) Προωθείται η επένδυση σε υψηλή τεχνολογία
5) Βελτιώνεται η απόδοση των επιχειρήσεων καθώς και η ανταγωνιστικότητα των προϊόντων τους
6) Αυξάνονται οι εξαγωγές και η εισροή συναλλάγματος

Πίνακας 7.5: Πλεονεκτήματα για τις εθνικές οικονομίες

Συμπερασματικά, η εμφάνιση του θεσμού του Leasing έχει σαν αποτέλεσμα στην ανάπτυξη της βιομηχανίας, στην ανάπτυξη του ενικού εισοδήματος, στη βελτίωση του ισοζυγίου πληρωμών, στην αύξηση της απασχόλησης καθώς και στην βελτίωση μιας σειράς άλλων μακροοικονομικών μεγεθών.

7.6. Μειονεκτήματα του Leasing

Τα κυριότερα μειονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι:

- Το υψηλό ονομαστικό κόστος της χρηματοδότησης μέσω Leasing συγκριτικά με άλλες μορφές δανεισμού (υψηλότερο από το επιτόκιο του τραπεζικού δανεισμού).

(<http://www.clicktoconvert.com>)

- Διαφεύγει η ωφέλεια από τη φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιόκτητου εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρι ενός βαθμού από την πλήρη φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων.
- Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μιας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του Leasing.
- Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία έναντι του εκμισθωτή και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα. Στην περίπτωση αυτή, ο εκμισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.
- Σε πολλές περιπτώσεις, οι εταιρείες Leasing με τη διατήρηση της νομικής κυριότητας του εξοπλισμού και για την παρακολούθηση της τύχης του παρεμβαίνουν σε οικονομικά διαχειριστικά θέματα της μισθώτριας εταιρείας.
- Η υπολειμματική αξία του μισθίου ανήκει στον εκμισθωτή. Σε περίπτωση που η αξία αυτή είναι σημαντική στο τέλος της περιόδου της μίσθωσης, ο μισθωτής βρίσκεται σε μειονεκτική θέση. Για παράδειγμα, τα οικοπέδα ανατιμώνται με την πάροδο του χρόνου. Έτσι, ο μισθωτής μπορεί να αναγκαστεί να πληρώσει σημαντικό αυξημένο μίσθωμα για να βρει ανάλογο χώρο στο τέλος της περιόδου της μίσθωσης. Αν ο μισθωτής είχε προτιμήσει

την αγορά αντί της ενοικίασης του οικοπέδου, τότε θα πλήρωνε σημαντικότερα λιγότερο κόστος. Επίσης, ο μισθωτής χάνει την υπολειμματική αξία του παραγωγικού εξοπλισμού με τη λήξη της σύμβασης, γιατί δεν του ανήκει και είναι υποχρεωμένος να τον αναδιαπραγματευτεί ή να τον επιστρέψει στον εκμισθωτή

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ LEASING
1) Υψηλό ονομαστικό κόστος συγκριτικά με άλλες μορφές δανεισμού
2) Διαφεύγει η ωφέλεια από την φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιόκτητου εξοπλισμού
3) Μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για την χρηματοδότηση μιας επιχείρησης
4) Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους
5) Οι εταιρείες Leasing παρεμβαίνουν σε οικονομικά διαχειριστικά θέματα της μισθώτριας εταιρείας.
6) Η υπολειμματική αξία του μισθίου ανήκει στον εκμισθωτή.

Πίνακας 7.6: Μειονεκτήματα του Leasing

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: Leasing Χωρίς Σύνορα

8.1. Γενικά

Σήμερα το Leasing έχει ξεπεράσει τα εθνικά πλαίσια των διαφόρων χωρών. Πολλές διεθνείς επιχειρήσεις χρησιμοποιούν την τεχνική αυτή για την προώθηση των προϊόντων τους. Εξάλλου πολλά χρηματοδοτικά ιδρύματα (τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες κ.α.) χρησιμοποιούν το Leasing για να τοποθετούν τα κεφάλαια τους και να επεκτείνουν τον κύκλο εργασιών τους. Τα τελευταία έτη παρατηρείται μια τάση εξειδίκευσης των επιχειρήσεων Leasing. Χαρακτηριστικό της ανάπτυξης του θεσμού είναι ότι τις τελευταίες δεκαετίες στις Η.Π.Α. πάνω από το 30% όλου του νέου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού των επιχειρήσεων προέρχονται από συμβάσεις Leasing. Τη δεκαετία του '70, οι μισθώσεις σπάνια ήταν διάρκειας μεγαλύτερης της πενταετίας, ενώ σήμερα είναι συνήθεις και μισθώσεις που φτάνουν τα δέκα ή/και δεκαπέντε έτη.

Το 1972 ιδρύθηκε η LEASEYROPE, δηλαδή η Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Εταιρειών Leasing. Έτσι παρατηρείται η ύπαρξη πολυεθνικών εταιρειών Leasing, οι οποίες αναπτύσσουν δραστηριότητα σε πολλές χώρες. Η κατάσταση αυτή δημιουργήθηκε από την ύπαρξη πολλών πολυεθνικών εταιρειών στις περισσότερες γνωστές χώρες. Ακόμη σημαντική είναι η συμβολή στη δημιουργία των διεθνών εταιρειών Leasing των πολυεθνικών τραπεζικών συγκροτημάτων, όπως είναι η Citicorp, η Bank of America κ.α. που ανέπτυξαν σε πολλές θυγατρικές εταιρείες.

Αναφέρεται ότι για την εγχώρια αγορά Leasing οι ξένοι όμιλοι έχουν δείξει ενδιαφέρον από προηγούμενες δεκαετίες, όταν ακόμη ο θεσμός ήταν στα αρχικά του στάδια. Αγγλοσαξονικές εταιρείες όπως η Citi Leasing και η ABN Amro, έκαναν πρώτες το βήμα να αναπτύξουν επιχειρηματική δραστηριότητα στην Ελλάδα και στη συνέχεια ακολούθησαν οι γαλλικές. Ωστόσο, αν και πρώτες οι αγγλοσαξονικές εταιρείες Leasing αποχώρησαν από την εγχώρια αγορά, οι γαλλικές παρέμειναν στην Ελλάδα και ενισχύουν τη θέση τους στην ελληνική αγορά Leasing. Η αυτόνομη δραστηριοποίηση του BNP Paribas Lease Group στην Ελλάδα, αλλά και η συγχώνευση της Εμπορικής Leasing από τη θυγατρική Leasing του ομίλου Agricole, συνιστούν τις αποφάσεις των γαλλικών ομίλων για την ενίσχυση της θέσης τους στην Ελληνική αγορά Leasing.

Υπενθυμίζεται ότι η ABN Amro Leasing αποχώρησε τον Νοέμβριο του 2002, ενώ νωρίτερα είχε πωληθεί η Citi Leasing στη Γενική Τράπεζα και μετονομάστηκε σε Γενική Leasing. Η Credit Lyonnais ήταν η πρώτη γαλλική Leasing στη χώρα, η οποία ωστόσο έκλεισε λόγω προβλημάτων της μητρικής στη Γαλλία, που εν τέλει την οδήγησαν στην πώληση της στις τράπεζες Agricole και BNP Paribas.

(<http://www.kathimerini.gr>)

Στα 297,5 δις ευρώ ανήλθε η συνολική αγορά Leasing στην Ευρώπη το 2006, καθιστώντας της πρώτη στον κόσμο, με την αγορά των Η.Π.Α. να βρίσκεται στη δεύτερη θέση με 175,2 δις ευρώ. Ακολουθούν η Ιαπωνία με 53,5 δις ευρώ, ο Καναδάς με 18,5 δις ευρώ, η Αυστραλία με 17,2 δις ευρώ και η Βραζιλία με 7,2 δις ευρώ. Αξίζει να σημειωθεί ότι από τα συνολικά κεφάλαια της ευρωπαϊκής αγοράς τα 205,7 δις ευρώ αφορούσαν Leasing για εξοπλισμό. Στην Ευρώπη, η χώρα που πραγματοποίησε το 2006 τις περισσότερες νέες συμβάσεις είναι η Αγγλία με 55 δις ευρώ, ακολουθεί η Γερμανία με 50,4 δις ευρώ, η Ιταλία με 48,1 δις ευρώ και η Γαλλία με 36,1 δις ευρώ. Η Ελλάδα με την Ισπανία έχουν συνολικά νέες συμβάσεις αξίας 27,5 δις ευρώ. Οι αγορές Benelux πραγματοποίησαν 28,8 δις ευρώ και οι

νορβηγικές χώρες 18,1 δις ευρώ, ενώ οι νέες συμβάσεις στις CEE ανέρχονται στα 33,4 δις ευρώ.

ΤΟ LEASING ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ ΤΟ 2006	
Ευρώπη	297,5 δις ευρώ
Ιαπωνία	53,5 δις ευρώ
Αυστραλία	17,2 δις ευρώ
Καναδάς	18,5 δις ευρώ
Βραζιλία	7,2 δις ευρώ
Η.Π.Α.	175,2 δις ευρώ

Πίνακας 8.1.: Το Leasing στον κόσμο το 2006
(Πηγή στοιχείων :Leaseurope)

ΝΕΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ	
Ηνωμένο Βασίλειο	55 δις ευρώ
Γαλλία	50,4 δις ευρώ
Γερμανία	48,1 δις ευρώ
Ιταλία	36,1 δις ευρώ
Benelux	28,8 δις ευρώ
Ισπανία-Ελλάδα	27,5 δις ευρώ
Νορβηγικές Χώρες	18,1 δις ευρώ
CEE	33,4

Πίνακας 8.1.1.: Συμβάσεις Leasing στην Ευρώπη
(Πηγή στοιχείων :Leaseurope)

8.2 Το Ελληνικό Leasing στα Βαλκάνια

Ισχυροποιούν την παρουσία τους στα Βαλκάνια οι ελληνικές εταιρείες Leasing, εκμεταλλευόμενες την πολιτική και οικονομική σταθεροποίηση των αγορών αυτών, αλλά και την αυξημένη ζήτηση για υπηρεσίες Leasing. Σήμερα οι περισσότερες μεγάλες εταιρείες διαθέτουν θυγατρικές στις αγορές κυρίως της Ρουμανίας, της Βουλγαρίας και της Σερβίας, ακολουθώντας πάντα τα χνάρια των μητρικών τους τραπεζών.

Αρχικώς οι χρήστες του Leasing το αντιμετωπίζουν περισσότερο σαν εμπορικό προϊόν παρά σαν τραπεζικό, όπως ισχύει στην Ελλάδα. Μεγάλο ενδιαφέρον παρατηρείται κυρίως για την αγορά αυτοκινήτων και δευτερευόντως για την προμήθεια μηχανολογικού εξοπλισμού, ενώ σταδιακά αυξάνεται και η ζήτηση για Leasing ακινήτων.

Μεταξύ των σημαντικών διαφορών που παρουσιάζει το Leasing στην Ελλάδα και στις βαλκανικές αγορές είναι αφενός ότι αφορά και τους ιδιώτες, ενώ στην Ελλάδα απευθύνεται μόνο σε επιχειρήσεις ή ελεύθερους επαγγελματίες. Επιπλέον, ενώ στη χώρα μας αποτελεί ένα φορολογικό εργαλείο λόγω των φοροαπαλλαγών που προσφέρει, κάτι τέτοιο δεν ισχύει στα Βαλκάνια.

Το Leasing στα Βαλκάνια αποτελεί ένα πολύ δημοφιλές προϊόν, το οποίο όμως επικεντρώνεται στα αυτοκίνητα. Υπό τις ισχύουσες συνθήκες, οι οποίες μεταλλάσσονται ταχύτατα, το Leasing στα Βαλκάνια υποκαθιστά το δάνειο αγοράς αυτοκινήτων γιατί είναι σύντομη η έγκρισή του, ενώ οι όροι δεν είναι τόσο αυστηροί

συγκριτικά με το δάνειο. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι μια αίτηση για Leasing αυτοκινήτου εγκρίνεται εντός 24ώρου, όταν στην Ελλάδα απαιτείται μια εβδομάδα περίπου.

Στη Ρουμανία δραστηριοποιούνται οι θυγατρικές των Alpha Leasing, Κύπρου Leasing, Πειραιώς Leasing, Εγνατία Leasing. Πρόκειται για μια αγορά με έντονη ανάπτυξη και υπολογίζεται ότι τα επόμενα χρόνια θα αναδειχθεί ως ισχυρός παίκτης στην ευρύτερη αγορά της Ευρωπαϊκής Κοινότητας. Στη Βουλγαρία ηγετική θέση προς το μερίδιο της αγοράς κατέχει η Interlease, η οποία είναι θυγατρική της Εθνικής Τράπεζας και ακολουθούν οι HVB Hebrons Leasing, η EFG Leasing και η AFIN Leasing, η οποία εξειδικεύεται στο Leasing φορτηγών, καθώς είναι θυγατρική της κατασκευαστικής εταιρείας φορτηγών EVECΟ. Η ζήτηση στη Σερβία είναι ακόμη περιορισμένη και αφορά κυρίως εξοπλισμό και οχήματα, ενώ παρουσία έχει μόνο η EFG Leasing.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: Το Leasing Στην Ελλάδα

9.1. Ιστορική Αναδρομή

Η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή Leasing καθιερώθηκε για πρώτη φορά στην Ελλάδα με το Ν1665/1986. Η καθιέρωση και εφαρμογή του νόμου αυτού, είχε σαν αποτέλεσμα να διευρυνθούν οι χρηματοδοτικοί μηχανισμοί στους οποίους προσφεύγουν οι επιχειρήσεις και οι επαγγελματίες για να ανανεώσουν, εκσυγχρονίσουν ή να επεκτείνουν τις παραγωγικές τους εγκαταστάσεις και τον εξοπλισμό τους, εξοικονομώντας τα δικά τους κεφάλαια, τα οποία μπορούν να επενδύσουν επωφελέστερα σε άλλες οικονομικές δραστηριότητες (Βλέπε Λαζαρίδης Ι., 2001).

Με τους Ν1995/1991, Ν2367/1995 και Ν2682/1999, τροποποιήθηκε ο ανωτέρω νόμος και τοιουτοτρόπως επεκτάθη ο θεσμός του Leasing στα φορτηγά αυτοκίνητα πάσης φύσης και στα ακίνητα για επαγγελματική χρήση, ενώ με το Ν3483/2006 τροποποιούνται κάποια άρθρα που αφορούν τους πλειστηριασμούς και τις άδειες λειτουργίας εταιρειών Leasing. Σύμφωνα με το άρθρο 1 παράγραφο ς1 το Ν1665/1986 όπως τροποποιήθηκε με το Ν2367/1995, με τη σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης η εταιρεία Leasing (είτε είναι ελληνική είτε αλλοδαπή εγκατεστημένη στην Ελλάδα) υποχρεούται έναντι μισθώματος να παραχωρεί τη χρήση κινητού πράγματος ή ακινήτου ή και των δύο μαζί, αρκεί να προορίζονται αποκλειστικά και μόνο για επαγγελματική χρήση. Εξαιρείται η αγορά ακινήτου από ελεύθερο επαγγελματία. Οι συμβαλλόμενοι έχουν την ευχέρεια να ορίσουν ότι το δικαίωμα αγοράς μπορεί να ασκηθεί και πριν από τη λήξη του χρόνου της μίσθωσης. Τέλος, παρέχεται το δικαίωμα είτε να αγοράσει ο μισθωτής το πράγμα είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για αρκετό χρονικό διάστημα (Βλέπε Δασκάλου Γ., 1999).

Τα πρώτα βήματα ήταν διστακτικά, αλλά κατά τις επόμενες δεκαετίες ο ρυθμός ανάπτυξης είναι πολύ ταχύτερος, σε σύγκριση με εκείνον των Η.Π.Α., γιατί οι επενδυτές αναγνώρισαν τα σοβαρά πλεονεκτήματα του θεσμού. Τα ποσοστά των νέων επενδύσεων για τις οποίες επιλέγεται ως μέθοδος χρηματοδότησης το Leasing κυμαίνονται μεταξύ 19-27%.

Οι πρώτες εταιρείες που λειτούργησαν ήταν η ETBA Leasing, θυγατρική της ETBA, η CITYLEASING θυγατρική της Citibank και η ALPHA Leasing, θυγατρική της ALPHA.

9.2. Εταιρείες Leasing στην Ελλάδα

Την πρώτη περίοδο ανάπτυξης του κλάδου, 1987-1993, άρχισαν να ιδρύονται οι πρώτες δέκα εταιρείες.

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΗΣ
Alpha Leasing	1981
ETBA Leasing	1987
Citi Leasing	1987
Εμπορική Leasing	1990
Εθνική Leasing	1990
ATE Leasing	1991
Ergo Leasing	1991
ABN-AMRO Leasing	1991
Πειραιώς Leasing	1993
Ιονική Leasing	1993

Πίνακας 9.1: Οι πρώτες εταιρείες Leasing στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα σήμερα λειτουργούν 17 εταιρείες Leasing. Οι 11 από αυτές είναι ανεξάρτητες εταιρείες Leasing και οι 6 είναι διευθύνσεις μέσα στις τράπεζες.

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ	ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑ
ASPIS LEASING A.E. ή T LEASING	Μητροπόλεως 26-28, Αθήνα	210-3364455-7	
Alpha Leasing	Φιλελλήνων 6, Αθήνα	210-3367900 Φαξ: 210-3367911	www.alphaleasing.gr
ATE Leasing	Ερμού 2 & Πλατεία Συντάγματος, Αθήνα 10563	210-3712400 Φαξ: 210-3234756	
Geniki Leasing	Νυμφαίου 1-3 & Μιχαλακοπούλου, Αθήνα, Ιλίσια	210-6975841 210-6975844 Φαξ: 210-6975851	
Εθνική Leasing	Λεωφ. Αθηνών 128-132 & Ιφιγένειας, Αθήνα	210-5158060-3	www.ethnolease.gr
EFG Eurobank Ergasias Leasing	Πραξιτέλους 40-44, 10561, Αθήνα Ι. Δραγούμη 20, Θεσσαλονίκη 54624	210-3710800 2310-375570	
Εμπορική Leasing	Σοφοκλέους 11, Αθήνα	210-3210911 Φαξ: 210-3234333	www.emporiki.gr
Marfin Leasing	Λεωφ. Συγγρού 24 & Χατζηχρήστου, Αθήνα Δαναΐδων 4, Θεσσαλονίκη Ίδης 26-28 & Πλ. Βενιζέλου 13, Ηράκλειο-Κρήτη	210-9003400 Φαξ: 210-9003401 2310-598668 Φαξ: 2310-598691 28210-390601 Φαξ: 28210-284343	www.marfinbank.gr
Κύπρου Leasing	Λεωφ. Αλεξάνδρας 170, Αθήνα	210-6418012 Φαξ: 210-6418049	www.bankofcyprus.gr
ProtonBank Leasing	Έσλιν & Αμαλιάδος 20, Αθήνα	210-6970000 Φαξ: 210-6462088	

Πίνακας 9.2: Πίνακας εταιρειών Leasing

(<http://www.epistimonikomarketing.gr>)

9.3. Συχνές Ερωτήσεις για το Leasing και οι Απαντήσεις τους

ΓΕΝΙΚΟ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ	
1) Πώς αντιμετωπίζονται φορολογικά τα μισθώματα των χρηματοδοτικών μισθώσεων;	
	Τα μισθώματα από το Leasing επιβαρύνονται με ΦΠΑ, λόγω παροχής υπηρεσίας. Το καθαρό ποσό εκπίπτει καταρχήν 100% ως έξοδο στην περίπτωση του εξοπλισμού και ο ΦΠΑ συμψηφίζεται. Στην περίπτωση του Leasing ακινήτων δεν υπάρχει επιβάρυνση των μισθωμάτων με ΦΠΑ, εκτός αν πρόκειται για βιομηχανοστάσιο, και ως έξοδο εκπίπτει το ποσό του μισθώματος που αναλογεί στο κτίσμα.
2) Ο εξοπλισμός πρέπει να είναι καινούργιος ή μπορεί να είναι και μεταχειρισμένος;	
	Μπορεί να είναι και μεταχειρισμένος, ωστόσο εξετάζεται η τιμή πώλησης του.
3) Τι γίνεται με την κυριότητα του εξοπλισμού ή του ακινήτου;	
	Το πάγιο στοιχείο, τόσο κινητός εξοπλισμός όσο και ακίνητα, κατά τη διάρκεια της μίσθωσης παραμένουν στην ιδιοκτησία της εταιρείας Leasing. Στην λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης εξαγοράζονται υποχρεωτικά και η κυριότητα μεταβιβάζεται στον μισθωτή έναντι προσυμφωνημένου τιμήματος.
4) Μπορεί ο μισθωτής να αποκτήσει την κυριότητα του παγίου νωρίτερα από την προκαθορισμένη διάρκεια;	
	Ναι, με την προεξόφληση της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
5) Όταν συνάπτεται σύμβαση για Leasing ακινήτων, καταβάλλεται φόρος μεταβίβασης;	
	Στην περίπτωση Direct Leasing καταβάλλεται φόρος μεταβίβασης, όπως και σε κάθε αγοραπωλησία ακινήτου. Στην περίπτωση του Sale and Lease Back ο μισθωτής απαλλάσσεται από την καταβολή φόρου μεταβίβασης τόσο κατά την υπογραφή όσο και κατά τη λήξη της σύμβασης.
6) Υπάρχει καταβολή φόρου υπεραξίας στο Sale and Lease Back ακινήτων;	
	Όχι. Σύμφωνα με τις κείμενες φορολογικές διατάξεις η υπεραξία που προκύπτει στην περίπτωση του Lease and Back καταχωρείται σε ειδικό λογαριασμό αφορολόγητου αποθεματικού και δεν φορολογείται.
7) Ποίο είναι το ποσοστό της αξίας που χρηματοδοτείται στο Leasing ακινήτων;	
	Υπάρχει δυνατότητα χρηματοδότησης μέχρι και του 100% της εμπορικής αξίας του ακινήτου και των εξόδων μεταβίβασης.

Πίνακας 9.3.1: Πίνακας γενικό ερωτηματολόγιο

(<http://www.hrma.gr>)

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΥΠΡΟΥ	
1) Ποίο είναι το φορολογικό καθεστώς που ισχύει για τα μισθώματα των προγραμμάτων χρηματοδοτικής μίσθωσης;	Τα μισθώματα από το Leasing επιβαρύνονται με ΦΠΑ, λόγω παροχής υπηρεσίας. Στην περίπτωση του Leasing εξοπλισμού, το καθαρό ποσό εκπίπτει 100% ως έξοδο της επιχείρησης, ενώ ο ΦΠΑ συμψηφίζεται. Στην περίπτωση του Leasing ακινήτων δεν υπάρχει καμία επιβάρυνση των μισθωμάτων με ΦΠΑ, εκτός αν πρόκειται για βιομηχανοστάσιο, όπου ως έξοδο εκπίπτει το ποσό του μισθώματος που αναλογεί στο κτίσμα.
2) Υπάρχει χρηματοδότηση για το ΦΠΑ;	Στην Κύπρου Leasing μπορεί να χρηματοδοτηθεί για το σύνολο της καθαρής αξίας του εξοπλισμού και του ΦΠΑ που αναλογεί.
3) Ο εξοπλισμός πρέπει να είναι καινούργιος ή μπορεί να είναι και μεταχειρισμένος;	Δεν υπάρχει καμία διάκριση για την κατάσταση του εξοπλισμού. Ωστόσο, εάν ο εξοπλισμός είναι μεταχειρισμένος, θα πρέπει να γίνει εξέταση της τιμής πώλησης του.
4) Τι ισχύει για την κυριότητα του εξοπλισμού ή του ακινήτου;	Τα πάγια στοιχεία, είτε πρόκειται για κινητό εξοπλισμό είτε για ακίνητα, κατά τη διάρκεια της μίσθωσης παραμένουν στην ιδιοκτησία της εταιρείας Leasing. Με τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης, γίνεται υποχρεωτική εξαγορά και η κυριότητα μεταβιβάζεται στον μισθωτή έναντι προσυμφωνημένου τιμήματος.
5) Υπάρχει πιθανότητα ο μισθωτής να αποκτήσει την κυριότητα του παγίου νωρίτερα από την προκαθορισμένη διάρκεια;	Ναι, με την προεξόφληση της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
6) Όταν συνάπτεται σύμβαση για Leasing ακινήτων καταβάλλεται φόρος μεταβίβασης;	Στην περίπτωση Direct Leasing καταβάλλεται φόρος μεταβίβασης, όπως και σε κάθε αγοραπωλησία ακινήτου. Στην περίπτωση Lease and Backo μισθωτής απαλλάσσεται από την καταβολή φόρου μεταβίβασης τόσο κατά την υπογραφή όσο και κατά τη λήξη της σύμβασης.
7) Ποίο είναι το ποσοστό της αξίας που χρηματοδοτείται για τα προγράμματα Leasing ακινήτων;	Υπάρχει δυνατότητα χρηματοδότησης μέχρι και του 100% της εμπορικής αξίας του ακινήτου, καθώς και των εξόδων μεταβίβασης, ανάλογα με την πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη.

Πίνακας 9.3.2: Πίνακας ερωτηματολόγιο Τράπεζας Κύπρου

(http://www.bankofcyprus.gr/greece_gr/Bussines_Gr/Leasing_gr/faqsleasing_gr)

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΜΠΟΡΙΚΙ LEASING	
1) Τι είναι το Leasing;	Το Leasing, ή αλλιώς χρηματοδοτική μίσθωση, είναι μια σύγχρονη μέθοδος χρηματοδότησης των επιχειρήσεων και των ελεύθερων επαγγελματιών για την αγορά παγίων, προσφέροντας τους επενδυτικά κίνητρα, τα οποία αφορούν κυρίως φορολογικά οφέλη.
2) Τι χρηματοδοτεί το Leasing;	Οι επενδύσεις που συνήθως μπορούν να χρηματοδοτηθούν μέσω Leasing αφορούν σε απόκτηση κινητού εξοπλισμού, μηχανημάτων, οχημάτων (π.χ. γερανοί, φορτηγά, ανυψωτικά περνοφόρα, λεωφορεία, αυτοκίνητα διανομών, εξοπλισμός ιατρείου, οδοντιατρεία, γραφείου, εμπορικού καταστήματος, φαρμακείου, αρτοποιείου κλπ). Γενικότερα, το Leasing χρηματοδοτεί την απόκτηση νέων ή μεταχειρισμένων παγίων που χρησιμοποιούνται στην παραγωγική διαδικασία μιας επιχείρησης. Η κατώτατη διάρκεια Leasing ορίζεται από τον νόμο στα 3 χρόνια για κινητό εξοπλισμό και στα 10 για ακίνητα.
3) Τι δεν μπορεί να χρηματοδοτηθεί μέσω Leasing;	Έως σήμερα, δεν μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο Leasing τα πλωτά μέσα, τα οικόπεδα/αγροτεμάχια, αναλώσιμα και οι υπηρεσίες.
4) Εκπίπτουν τα μισθώματα που καταβάλλω στο Leasing;	Τα μισθώματα που καταβάλλω στο Leasing εκπίπτουν φορολογικά. Οι μόνες εξαιρέσεις αφορούν στα μισθώματα Leasing επιβατικών αυτοκινήτων και στα μισθώματα Leasing ακινήτων. Ειδικά για τα ακίνητα εκπίπτει το ποσοστό του μισθώματος που αναλογεί στο κτίσμα και όχι στο οικόπεδο.
5) Τι πρέπει να κάνω σε περίπτωση ζημιάς ή ατυχήματος;	Η ασφαλιστική κάλυψη του εκμισθωμένου παγίου είναι υποχρεωτική και βαρύνει τον μισθωτή. Σε περίπτωση ζημιάς ή ατυχήματος οφείλει να ενημερώσει άμεσα τόσο την Εμπορική Leasing ό σ και την ασφαλιστική εταιρεία όπως ορίζει το σχετικό συμβόλαιο.
6) Ποίος είναι υπόχρεος για την καταβολή των τελών κυκλοφορίας, προστίμων οχημάτων κλπ;	Κατά τη διάρκεια της μίσθωσης, υπόχρεος για την καταβολή των τελών κυκλοφορίας και τυχών προστίμων είναι ο μισθωτής, όπως ορίζει το συμβόλαιο.
7) Χρηματοδοτείται ο ΦΠΑ στο Leasing παγίων;	Η εταιρεία μας χρηματοδοτεί την καθαρή αξία του εξοπλισμού και του αναλογούντα ΦΠΑ.

Πίνακας 9.3.3: Πίνακας ερωτηματολόγιο EmporikiLeasing

(http://www.leasing.gr/greece_gr/helpandcontact.aspx)

9.4. Παρουσίαση Ελληνικών Εταιρειών Leasing

- **T LEASING:** Η T Leasing δραστηριοποιείται σε όλο το φάσμα των χρηματοδοτικών μισθώσεων. Αρχικά λειτούργησε ως ABN Leasing A.E., θυγατρική της ABN NV, κατόπιν ως ABN AMRO Leasing Hellas A.E., και από το 2002 λειτούργησε ως ASPIS Leasing A.E.

Η εταιρεία T Leasing συστήθηκε το 1992 και το 2002 εξαγοράστηκε από την ASPIS BANK. Στην πορεία αγοράστηκε από το ταχυδρομικό ταμειευτήριο, συνεχίζοντας μέχρι σήμερα τη δραστηριότητα της με την επωνυμία T Leasing.

- **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 παγίων στοιχείων (Sale and Leaseback) και η συνεργασία της εταιρείας Leasing με τον προμηθευτή και μισθωτή (Vendor Leasing).
- **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 ίδια τους κεφάλαια. Η ATE Leasing παρέχει τις παρακάτω μορφές Leasing: Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Financial Leasing), πώλησης και επαναμίσθωσης (sale & leaseback), χρηματοδοτικής μίσθωσης με συνεργασία προμηθευτών (Vendor Leasing), διασυνοριακής χρηματοδοτικής μίσθωσης (Cross border Leasing), κοινοπρακτικής μίσθωσης (Syndicated Leasing), Leasing ακινήτων, επιχειρήσεων και ελεύθερων επαγγελματιών που ασκούν εμπορική δραστηριότητα.
- **GENIKI LEASING:** Θυγατρική εταιρεία της Γενικής Τράπεζας της Ελλάδος A.E, 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 ακίνητων, κλάδος στον οποίο έχει εισέλθει δυναμικά. Σημεία εξυπηρέτησης των πελατών της είναι όλα τα υποκαταστήματα της Γενικής Τράπεζας καθώς και τα γραφεία της εταιρείας.
- **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.

- **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 δεσπόζουσα θέση στον τομέα των Λειτουργικών Μισθώσεων Αυτοκινήτων.
- **ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING:** Τα προϊόντα χρηματοδοτικής μίσθωσης της Εμπορικής Leasing είναι σχεδιασμένα να ανταποκρίνονται στις ανάγκες του ελεύθερου επαγγελματία και της επιχείρησης για απόκτηση ακινήτου ή κινητού εξοπλισμού.

Στην Εμπορική Leasing μπορείτε να χρηματοδοτήσετε έως και το 100% της αξίας της επένδυσής σας, χωρίς να απαιτούνται κατά κανόνα η δική σας συμμετοχή ή περαιτέρω εξασφαλίσεις, να διατηρείτε τη ρευστότητα της επιχείρησής σας έχοντας τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσετε τα διαθέσιμα σας για κάλυψη άλλων δαπανών ή να τα τοποθετήσετε σε άλλες, πιο αποδοτικές επενδύσεις κ.α. Τα αιτήματα χρηματοδότησης διεκπεραιώνονται με ευελιξία, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες για το μισθωτή, ειδικότερα σε περιπτώσεις εισαγωγής του εξοπλισμού. Σημεία εξυπηρέτησης των πελατών είναι ένα από τα 371 καταστήματα της.

- **MARFIN LEASING:** Η εταιρεία Marfin Leasing είναι θυγατρική εταιρεία χρηματοδοτικών μισθώσεων 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 κλπ., μέσα μεταφορά (λεωφορεία, φορτηγά, θάλαμοι, βυτία, επιβατικά αυτοκίνητα κλπ), που χρησιμοποιούνται από εταιρείες ή από επαγγελματίες, μηχανήματα τεχνικών έργων (εκσκαφείς, γερανοί, φορτωτές, χωματουργοί κλπ) και ιατρικά μηχανήματα και τεχνολογικός εξοπλισμός.
- **ΚΥΠΡΟΥ LEASING:** Έχοντας ιδρυθεί το 1997, η Κύπρου Leasing μέλος του συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου, αποτελεί ηγετική μορφή στην αγορά του Leasing. Στηριζόμενη στην υψηλή εξειδίκευση των στελεχών της και επενδύοντας στη συνεχή βελτίωσή τους, η Κύπρου Leasing συνεργάζεται ευρέως με οίκους προμηθευτών (Vendor Leasing) και προχωρά δυναμικά στη μίσθωση πάγιου εξοπλισμού και ακινήτων.
- **PROTONBANK LEASING:** Μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα η ProtonBank εξελίχθηκε σε έναν ολοκληρωμένο χρηματοοικονομικό όμιλο, που, εκτός από επενδυτικές υπηρεσίες, προσφέρει τραπεζικές εργασίες, χρηματοπιστηριακές 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 και εξοπλισμού, Direct Leasing ακινήτων και Leaseback ακινήτων.

(<http://www.epistimonikomarketing.gr>)

9.5. Ιστορική Αναδρομή των Ελληνικών Εταιρειών Leasing

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 μετά τη θέσπιση του Ν.1665/1986). Μέχρι το 1993 ιδρύθηκαν άλλες 9 εταιρείες οι οποίες παρουσιάζονται στον πίνακα 8.1. Οι συγκεκριμένες εταιρείες Leasing εμφάνισαν κατά σειρά ετών τεράστιους ρυθμούς ανάπτυξης κύκλου εργασιών αλλά και κερδών.

Με βάση το μεγάλο αυτό περιθώριο κέρδους που εμφάνιζαν οι εταιρείες Leasing ξεκίνησε το 1997 ένας νέος κύκλος ίδρυσης νέων εταιρειών Leasing κυρίως από ισχυρούς τραπεζικούς οργανισμούς, όπως:

- Κύπρου Leasing (1997)
- Λαϊκή Leasing (1997)
- ΟΤΕ Leasing (1997)
- EFG Eurobank Leasing (1998)

Προχωράμε στην τετραετία 2000-2004 όπου σημειώθηκαν τα πιο κάτω σημαντικά γεγονότα, που άλλαξαν σημαντικά τον χάρτη της αγοράς του Leasing στην Ελλάδα:

- Τέσσερις σημαντικές εξαγορές-συγχωνεύσεις:
 - a. Η Alpha Leasing συγχώνευσε την Ιονική Leasing το 2001 μετά τη συγχώνευση της Ιονικής Τράπεζας από την Alpha Bank.
 - b. Η EFG Eurobank Leasing απορρόφησε την Ergo Leasing το 2002 μετά τη συγχώνευση των μητρικών τραπεζών.
 - c. Η Πειραιώς Leasing εξαγόρασε και απορρόφησε την ΟΤΕ Leasing το 2002.
 - d. Η Πειραιώς Leasing απορρόφησε και την ΕΤΒΑ Leasing το 2003.
- Δημιουργήθηκαν τρεις νέες εταιρείες:
 - a. Εγνατία Leasing (2000)
 - b. Αττικής Leasing (2001)
 - c. Probank Leasing (2002)
- Δυο μικρές εταιρείες εξαγοράστηκαν από τραπεζικούς ομίλους:
 - a. Η Γενική Τράπεζα εξαγοράζει τη Citileasing και τη μετονομάζει σε Γενική Leasing (2002).

- b. Η Aspis Bank εξαγοράζει την ABN AMRO και τη μετονομάζει σε Aspis Leasing (2003), ενώ ταυτόχρονα η ABN AMRO Bank δημιουργεί εσωτερικά στην τράπεζα νέο μικρό τμήμα Leasing.

Την επόμενη επταετία (2004-2010) μια σειρά γεγονότων επηρέασαν το χώρο:

- Δημιουργήθηκαν τρεις νέες διευθύνσεις Leasing από τράπεζες στην Ελλάδα:
 - a. Η Proton Bank (Omega Bank τότε) δημιουργεί ειδική Διεύθυνση που ασχολείται με το Leasing (2006).
 - b. Η Ελληνική Τράπεζα δημιουργεί ειδική Διεύθυνση Leasing (2008).
 - c. Η Πανελλήνια Τράπεζα δημιουργεί ειδική Διεύθυνση Leasing (2008).
- Πραγματοποίηση συγχωνύσεων-απορροφήσεων-εξαγορών:
 - a. Απορροφάται η Αττικής Leasing από την Τράπεζα Αττικής και μετασχηματίζεται σε Διεύθυνση Leasing μέσα στην τράπεζα (2007).
 - b. Συγχώνευση Εγνατίας Leasing και Laiki Leasing και δημιουργία της Marfin Leasing (2007).
 - c. Η γαλλική Credit Agricole εξαγοράζει την Εμπορική Τράπεζα (2006). Η Credit Agricole Leasing της Γαλλίας εξαγοράζει το 20% της Εμπορική Leasing (2008). Από το 2010 η Εμπορική Leasing είναι 100% ελεγχόμενη από την Credit Agricole Leasing (πρώτη φορά θυγατρική εταιρεία Leasing ελληνικής τράπεζας, να ελέγχεται εξολοκλήρου από ξένη).

<http://www.epistimonikomarketing.gr>

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10: Το Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο Του Leasing

10.1. Νομοθετικό Πλαίσιο Leasing

- Η σύμβαση Leasing 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 ένα χρόνο.
- Οι ειδικευμένες εταιρείες στις συμβάσεις Leasing ιδρύονται με αυτόν τον αποκλειστικό σκοπό και κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας της Ελλάδος, άδεια η οποία είναι απαραίτητη και στην περίπτωση εγκατάστασης στην Ελλάδα παρόμοιων αλλοδαπών εταιρειών.
- Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών Leasing απαιτείται να είναι ίσο προς το κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας ή προς το ήμισυ αυτού, όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μια ή περισσότερες τράπεζες.
- Τέλος, οι μετοχές 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 Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών και η διάρκεια της 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 τμήματος αγοράς του πράγματος από τον 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 καταβάλει όλους το α φό ρους και τις επιβαρύνσεις υπέρ του δημοσίου κλπ, που αντιστοιχούν στην απόκτηση καινούριων 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 Leasing προβλέπονται στο Ν1262/82 και στους αναπτυξιακούς νόμους

1982/1990, στον 2601/1998 και στον 3219/2004, υπό τον όρο ότι η διάρκεια της σύμβασης Leasing είναι από δέκα έτη και άνω και ότι 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 Leasing 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 μισθώματος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11: Εργασίες Leasing Στην Ελλάδα

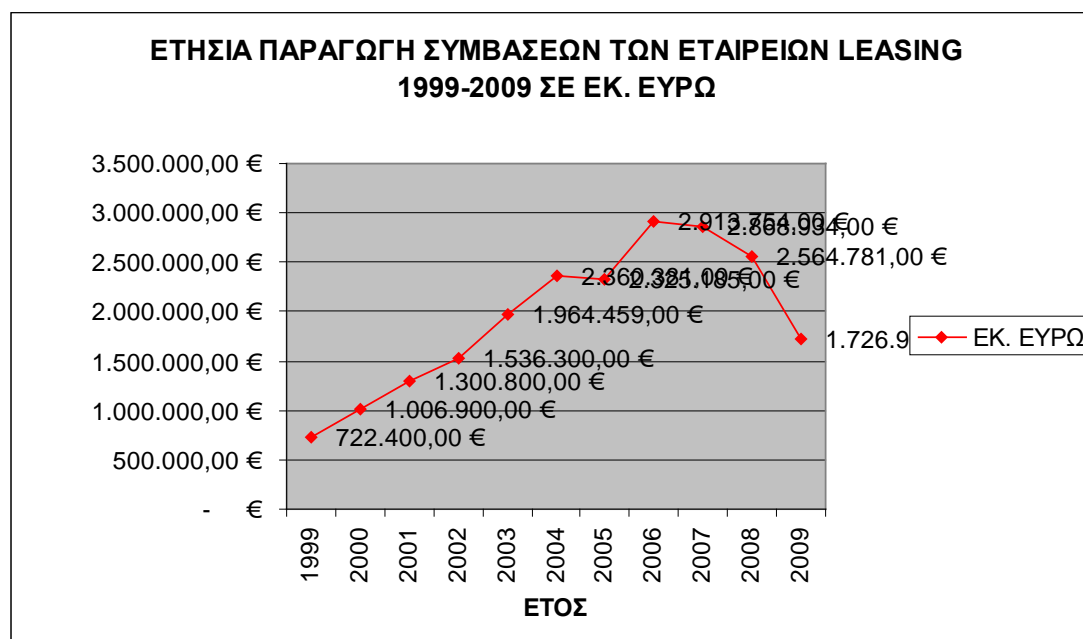
11.1 Εργασίες Leasing στην Ελλάδα

Παρατηρούμε ότι μεταξύ 1999 και 2006 το Leasing αναπτύσσεται, εξαιρώντας το έτος 2005. Μετά ακολουθεί μια τριετία κάμψης (αρχικά παρατηρούμε το 2007 σχετική στασιμότητα και τη διετία 2008-2009 έντονη κάμψη). Ουσιαστικά το 2009 η αγορά έπεσε κάτω από τα επίπεδα που βρισκόταν το 2003 και αυτό μάλλον οφείλεται στην παγκόσμια οικονομική κρίση

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Ελληνικών Εταιρειών Leasing, παρατίθεται ο πιο κάτω πίνακας:

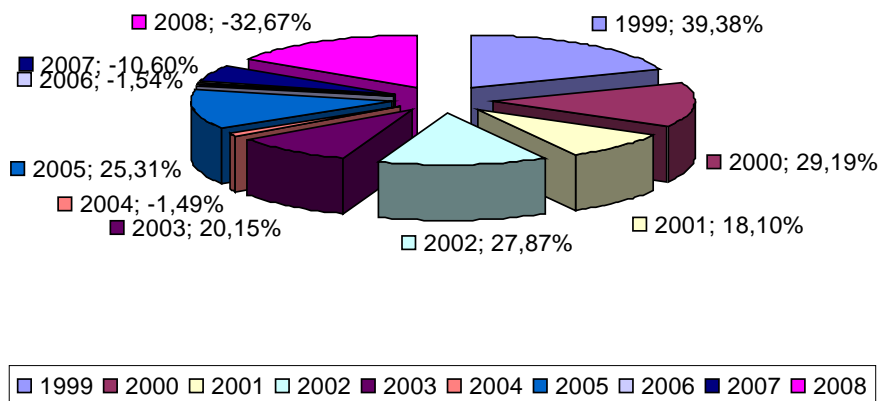
ΕΤΟΣ	ΧΙΛΙΑΔΕΣ ΕΥΡΩ	ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ
1999	722.400,00	
2000	1.006.900,00	39,38%
2001	1.300.800,00	29,19%
2002	1.536.300,00	18,10%
2003	1.964.459,00	27,87%
2004	2.360.381,00	20,15%
2005	2.325.185,00	-1,49%
2006	2.913.754,00	25,31%
2007	2.868.934,00	-1,54%
2008	2.564.781,00	-10,60%
2009	1.726.901,00	-32,67%

Πίνακας 11.1.1: Κύκλος εργασιών εταιρειών Leasing (1999-2009)



Διάγραμμα 11.1.1: Κύκλος εργασιών εταιρειών Leasing (1999-2009)

ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ LEASING 1999-2009

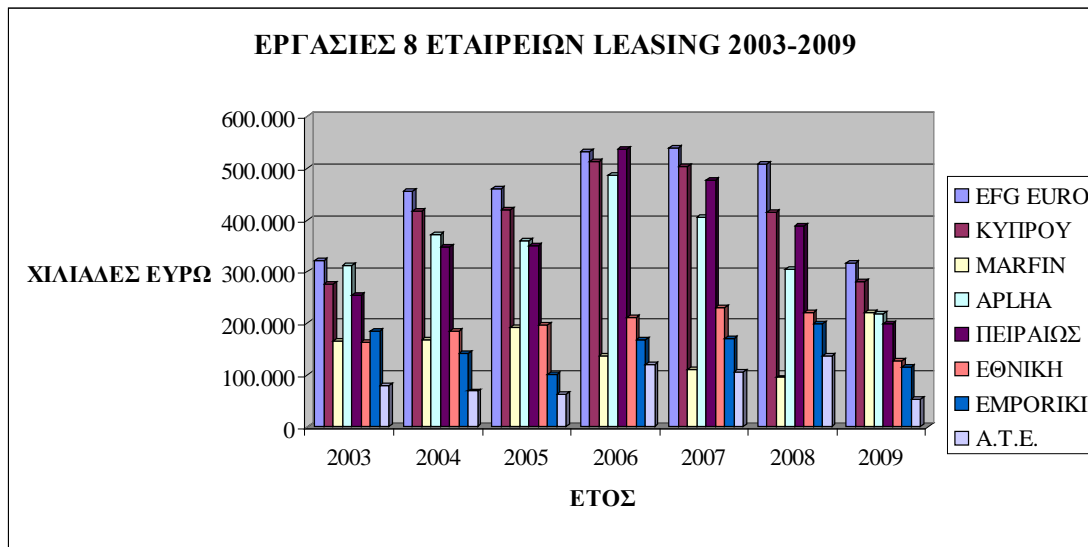


Πίνα 11.1.1. : Ποσοστιαία μεταβολή συμβάσεων εταιρειών Leasing 1999-2009

Στον πιο κάτω πίνακα φαίνονται οι εργασίες οκτώ εταιρειών Leasing από το 2003 μέχρι το 2009:

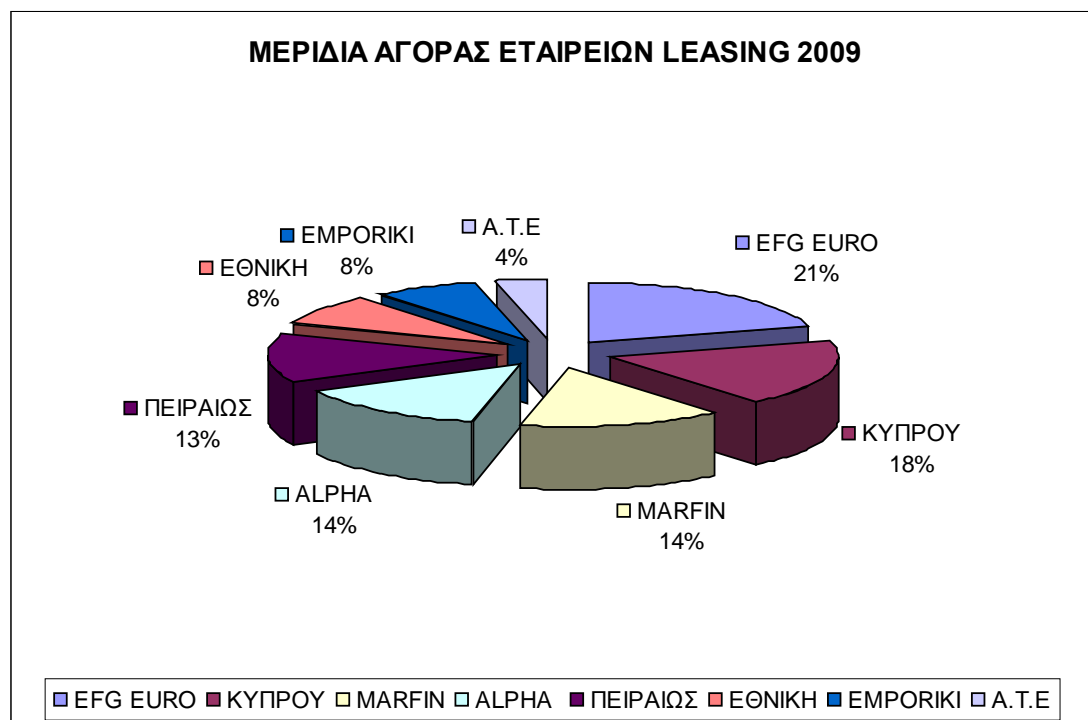
ΕΤΟΣ	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	ΣΥΝΟΛΟ	2009 (%)
ΕFG EURO	322.092	456.809	460.261	531.467	538.975	508.375	315.699	3.133.678	20,58
ΚΥΠΡΟΥ	276.430	416.526	420.260	512.506	503.834	415.720	281.566	2.826.842	18,35
MARFIN	166.444	167.922	192.683	135.866	109.484	95.048	220.564	1.088.011	14,38
ALPHA	312.005	372.651	360.153	487.213	406.023	305.085	218.683	2.461.813	14,25
ΠΕΙΡΑΙΩΣ	255.000	348.010	350.102	537.100	477.643	388.782	199.900	2.556.537	13,03
ΕΘΝΙΚΗ	164.442	185.003	196.317	210.266	229.491	221.632	127.516	1.334.667	8,31
ΕΜΠΟΡΙΚΙ	183914	141.111	100.586	168.960	170.975	200.080	116.169	1.081.795	7,57
A.T.E	79.831	68.630	61.660	121.060	105.450	136.477	53.985	627.093	3,52
ΣΥΝΟΛΟ	1.760.158	2.156.662	2.142.022	2.704.438	2.541.875	2.271.199	1.534.082		100,00

Πίνακας 11.1.2: Εργασίες 8 εταιρειών Leasing (2003-2009)

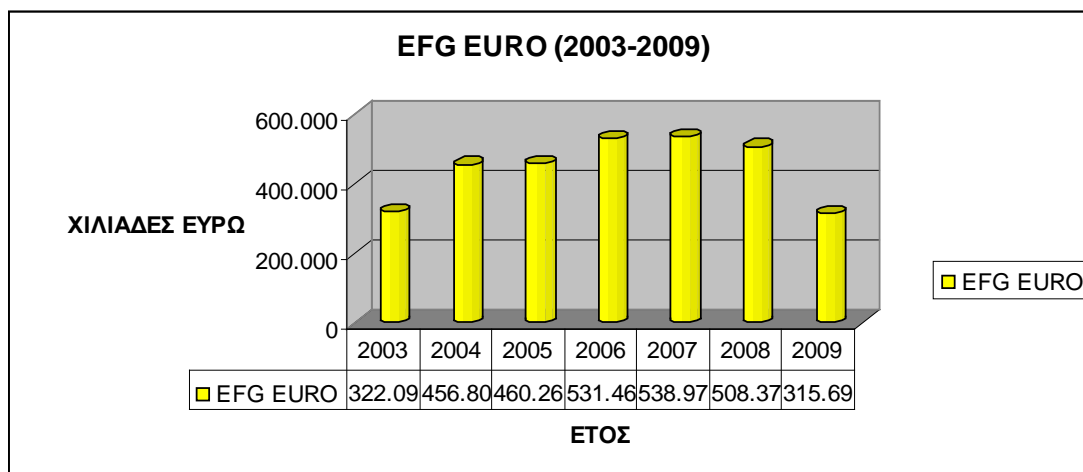


Διάγραμμα 11.1.2: Εργασίες 8 εταιρειών Leasing (2003-2009)

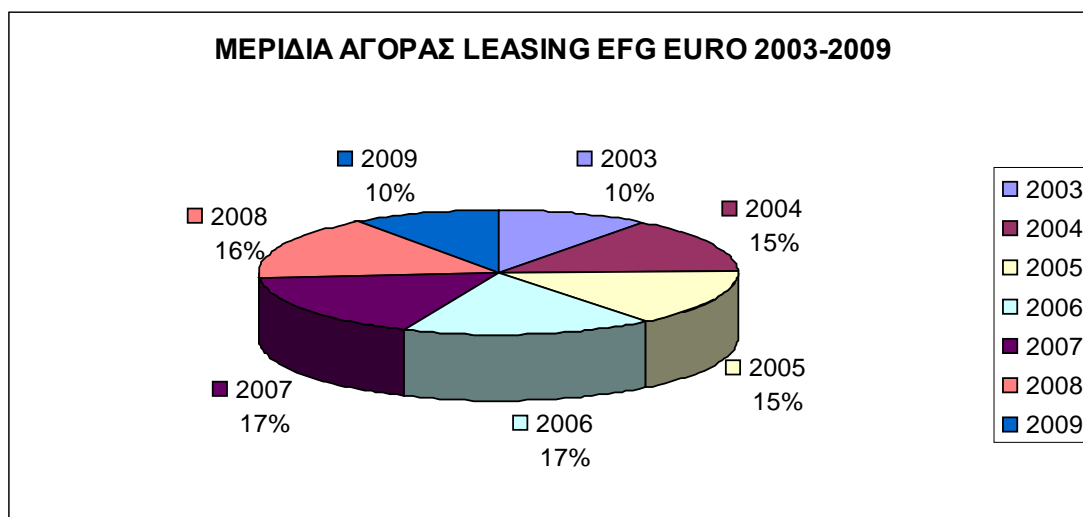
Το πιο πάνω διάγραμμα παρουσιάζει τα μερίδια αγοράς της κάθε εταιρείας μεταξύ 2003 και 2009. παρατηρούμε ότι μεταξύ 2003-2009 τα μεγαλύτερα μερίδια κατέχει η EFG EURO με την Κύπρου και Πειραιώς να ακολουθούν από πολύ κοντά. Μάλιστα το 2006 η Πειραιώς παίρνει τα πρωτεία από την EFG EURO. Τα λιγότερα μερίδια αυτή την επταετία έχει η A.T.E. και πολύ κοντά της βρίσκονται οι EMPORIKI και MARFIN.



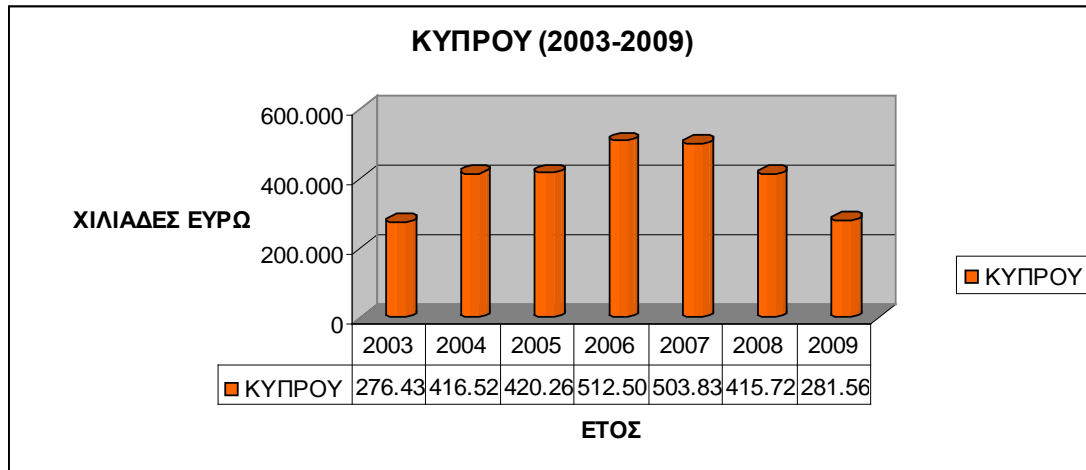
Πίτα 11.1.2. : Μερίδια αγοράς εταιρειών Leasing 2009



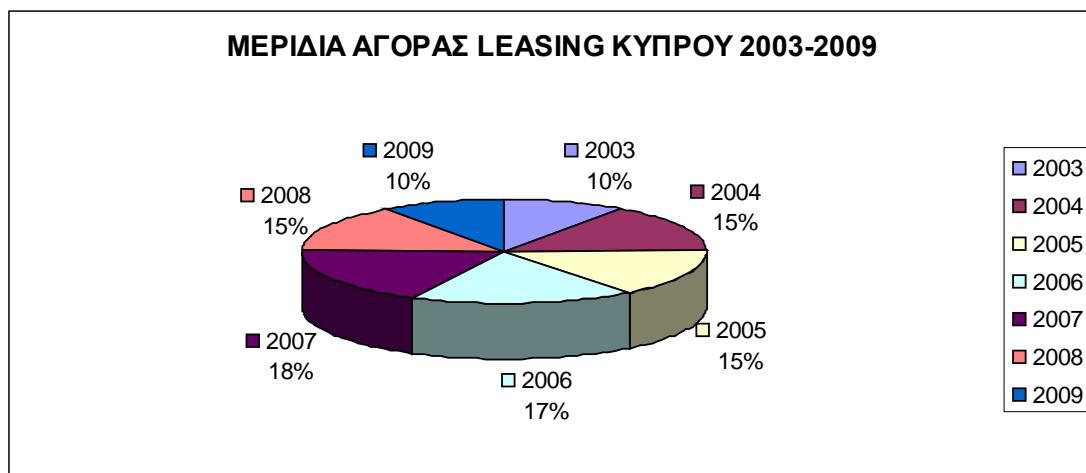
Διάγραμμα 11.1.3: Εργασίες EFG EURO (2003-2009)



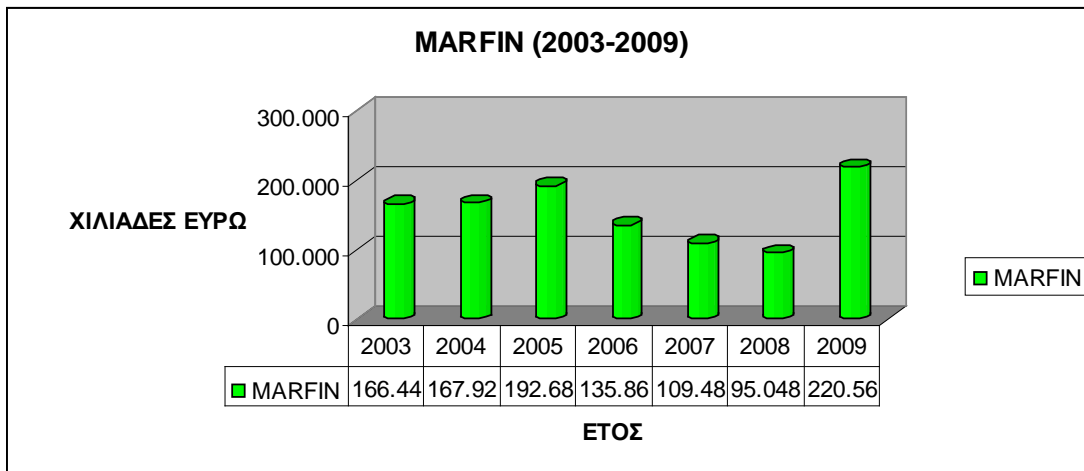
Πίτα 11.1.3. : Μερίδια αγοράς Leasing EFG EURO 2003-2009



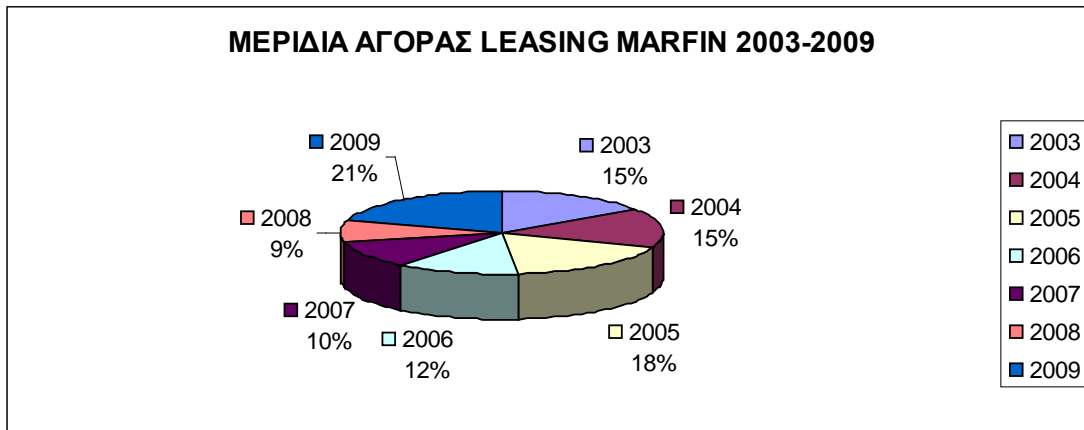
Διάγραμμα 11.1.4: Εργασίες Κύπρου (2003-2009)



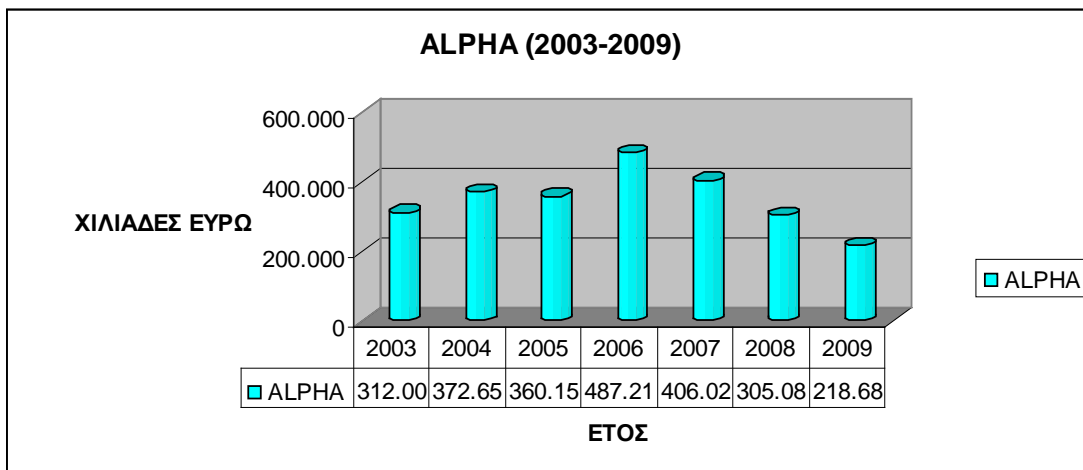
Πίτα 11.1.4. : Μερίδια αγοράς Leasing Κύπρου 2003-2009



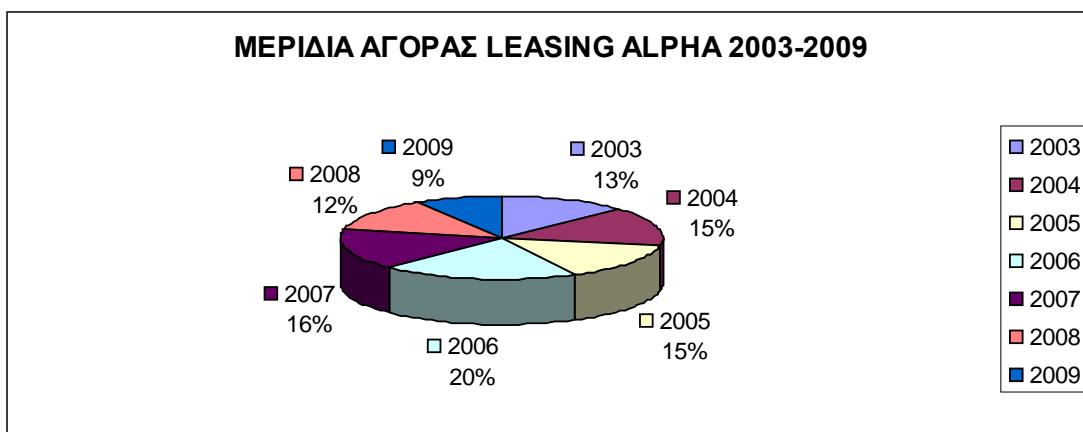
Διάγραμμα 11.1.5: Εργασίες MARFIN (2003-2009)



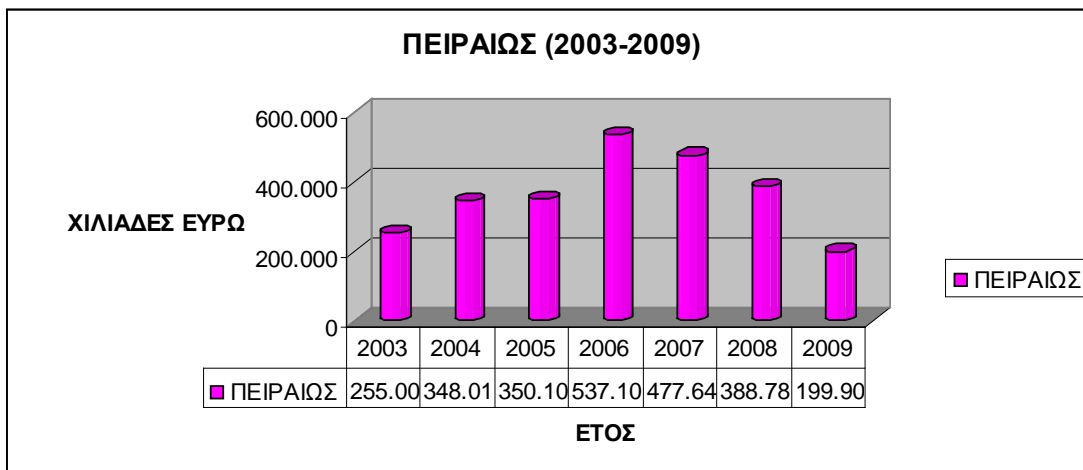
Πίνα 11.1.5 : Μερίδια αγοράς Leasing Marfin 2003-2009



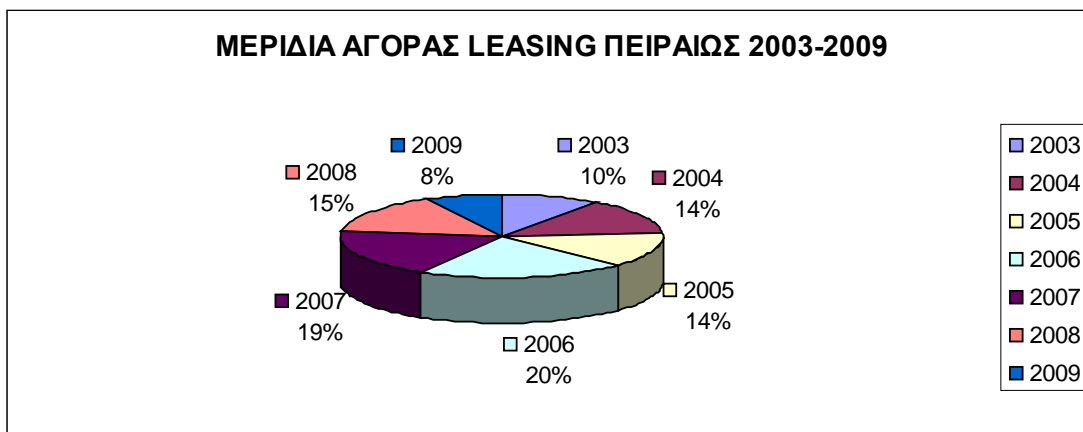
Διάγραμμα 11.1.6: Εργασίες ALPHA (2003-2009)



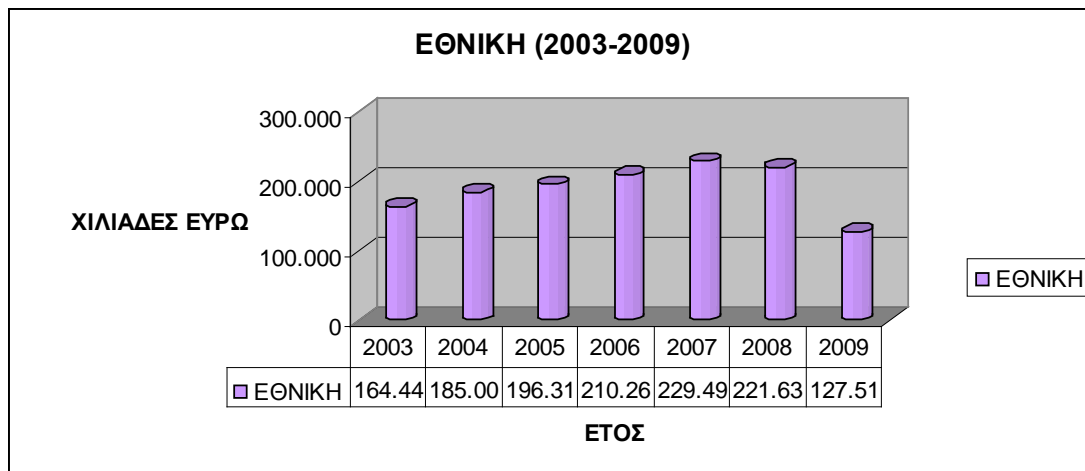
Πίνα 11.1.6. : Μερίδια αγοράς Leasing Alpha 2003-2009



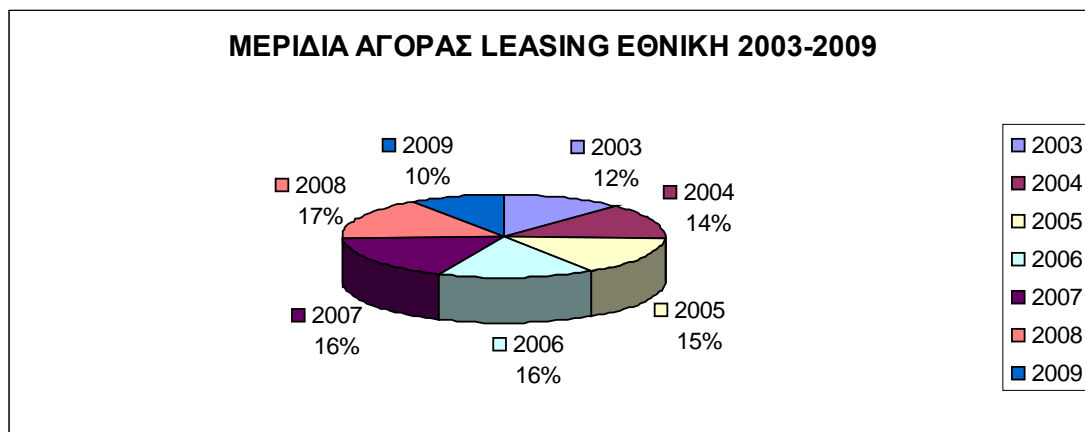
Διάγραμμα 11.1.7: Εργασίες ΠΕΙΡΑΙΩΣ (2003-2009)



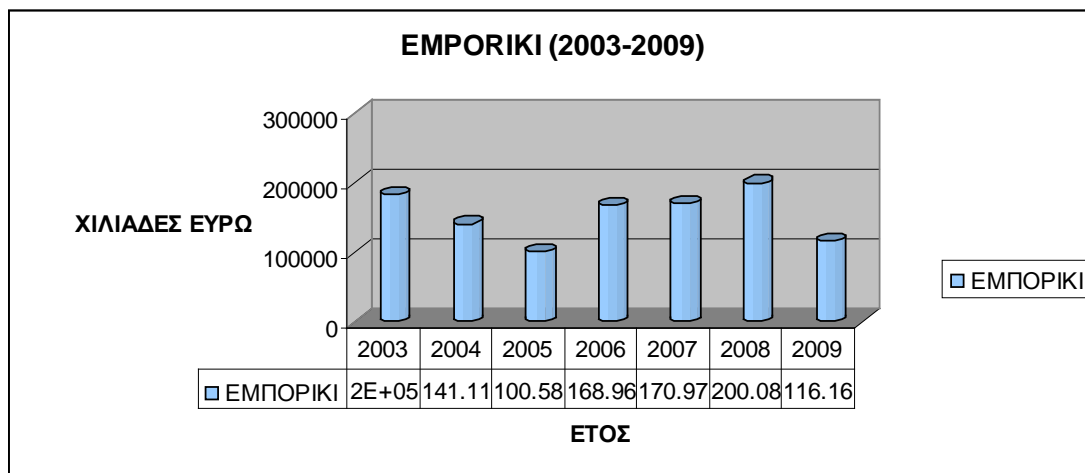
Πίνα 11.1.7. : Μέρηδια αγοράς Leasing Πειραιώς 2003-2009



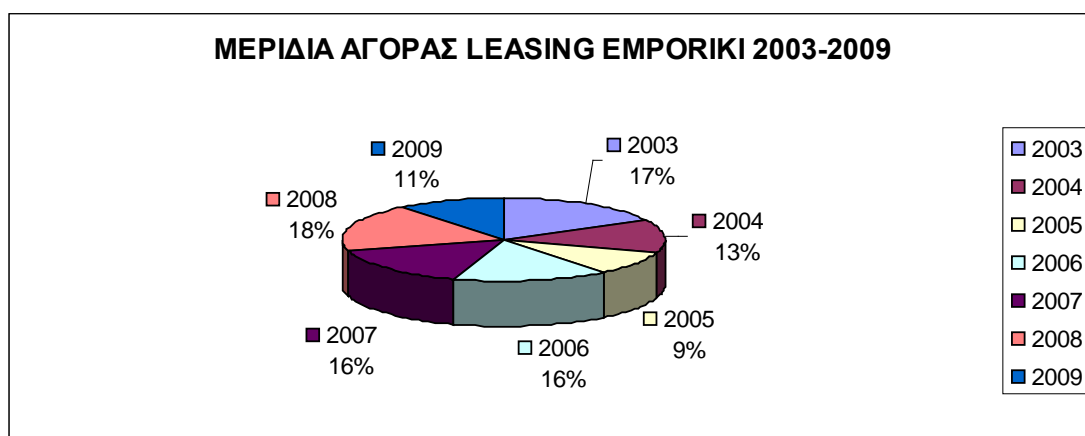
Διάγραμμα 11.1.8: Εργασίες ΕΘΝΙΚΗ (2003-2009)



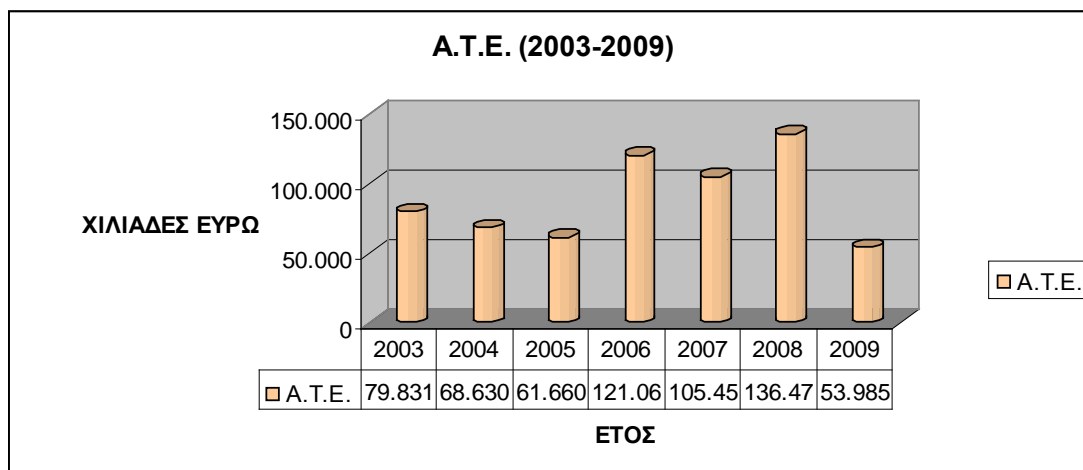
Πίνα 11.1.8. : Μερίδια αγοράς Leasing Εθνική 2003-2009



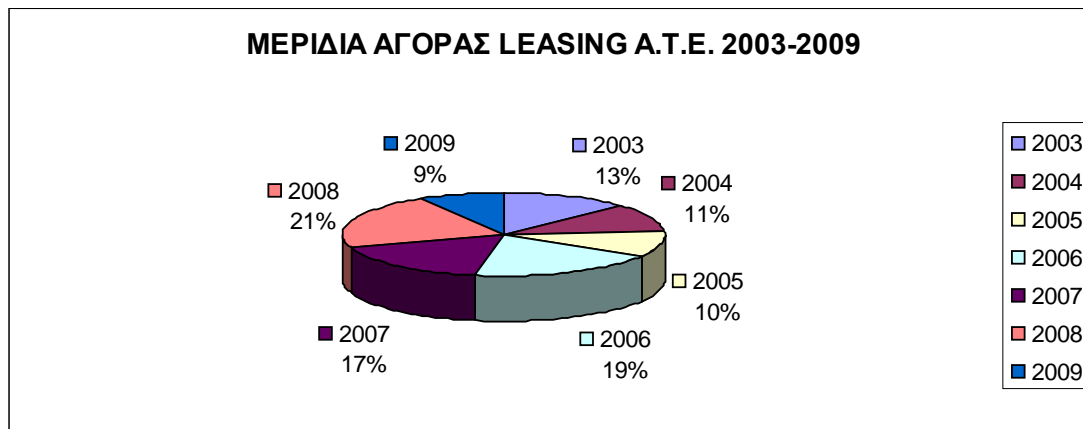
Διάγραμμα 11.1.9: Εργασίες ΕΜΠΟΡΙΚΙ (2003-2009)



Πίνα 11.1.9. : Μερίδια αγοράς Leasing Emporiki 2003-2009



Διάγραμμα 11.1.10: Εργασίες A.T.E. (2003-2009)



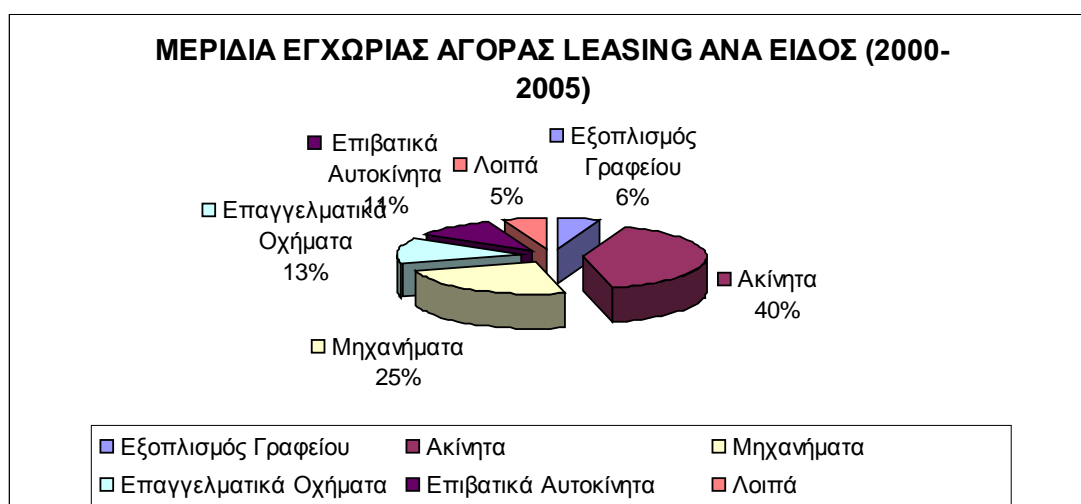
Πίτα 11.1.10. : Μερίδια αγοράς Leasing A.T.E. 2003-2009

Από τα πιο πάνω διαγράμματα και πίτες που παρουσιάζουν ξεχωριστά την κάθε εταιρεία, διεξάγουμε το συμπέρασμα ότι το Leasing στην Ελλάδα διένυσε την καλύτερη του περίοδο την τριετία 2006-2008 με αποκορύφωμα το 2006. Αυτή την περίοδο η κάθε εταιρεία ξεχωριστά είχε τα μεγαλύτερα μερίδια αγοράς με εξαίρεση την Marfin. Η Marfin παρουσιάζει τα μεγαλύτερα μερίδια της το 2009 πράγμα το οποίο ξαφνιάζει αφού όλες οι άλλες εταιρείες είχαν μια πτώση εν μέσω οικονομικής κρίσης.

11.2. Εξέλιξη Εγχώριας Αγοράς Leasing Κατά Είδος

ΕΓΧΩΡΙΑ ΑΓΟΡΑ LEASING ΑΝΑ ΕΙΔΟΣ							
Είδος (χιλ. €)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	ΣΥΝΟΛΟ
Εξοπλισμός Γραφείου	157.679	91.880	86.757	67.434	86.755	99.173	589.678
Ακίνητα	291.850	334.779	433.580	839.744	1.160.042	1.189.054	4.249.049
Μηχανήματα	251.545	436.191	528.216	517.850	468.688	420.610	2.623.100
Επαγγελματικά Οχήματα	139.002	229.828	248.160	217.313	258.169	252.385	1.344.857
Επιβατικά Αυτοκίνητα	113.368	116.839	146.092	216.313	271.985	274.974	1.139.571
Λοιπά	76.748	91.284	93.522	105.805	114.742	88.989	571.090

Πίνακας 11.2.1: Εγχώρια αγορά Leasing ανά είδος (2000-2005)



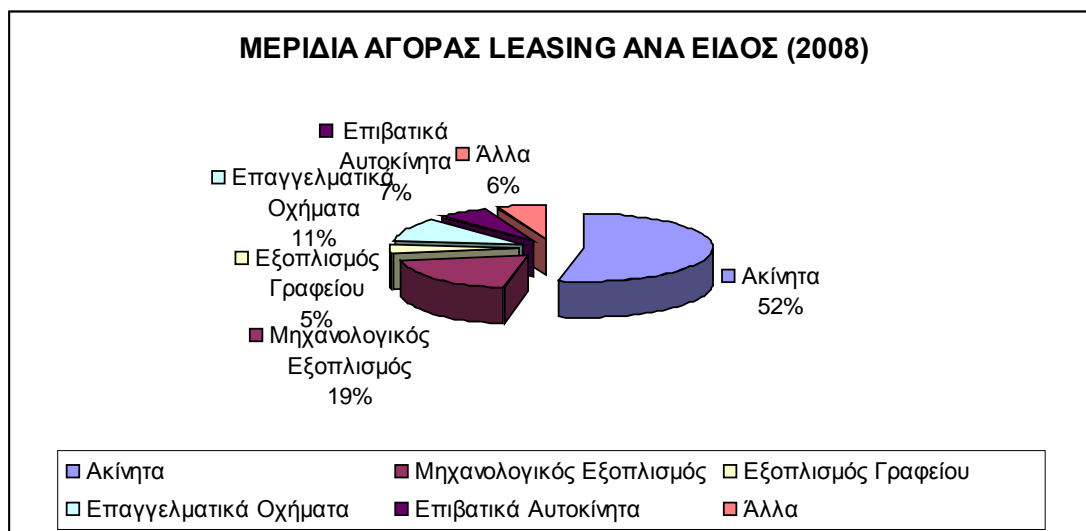
Πίνα 11.2.1: Μερίδια αγοράς Leasing ανά είδος (2000-2005)

Παρατηρώντας την πιο πάνω πίνα, τα μεγαλύτερα μερίδια αγοράς την εξαετία 2000-2005 κατέχει το Leasing ακινήτων με ποσοστό 40%. Ακολουθεί το Leasing επαγγελματικών οχημάτων με 25% (σχεδόν το μισό ποσοστό) και τα υπόλοιπα είδη με πολύ χαμηλά ποσοστά. Άρα καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι ευρέως γνωστό και προτιμητέο είναι το Leasing ακινήτων για τη συγκεκριμένη περίοδο.

ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΤΟ 2008						
Είδος	Ακίνητα	Μηχανολογικός Εξοπλισμός	Εξοπλισμός Γραφείου	Επαγγελματικά Οχήματα	Επιβατικά Αυτοκίνητα	Άλλα
EUROBANK	326.391	63.416	41.640	21.850	45.795	9.283
ΚΥΠΡΟΥ	181.131	50.105	48.210	88.020	35.586	12.668
ΠΕΙΡΑΙΩΣ	205.662	68.476	5.192	50.862	8.523	50.067
ALPHA	118.722	100.446	4.892	23.192	22.571	35.262
ΕΘΝΙΚΗ	103.302	65.964	1.231	14.416	20.749	15.970
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	148.606	24.037	3.439	11.243	1.539	11.162
Α.Τ.Ε.	93.574	14.333	0	6.767	8.000	13.803
ΑΤΤΙCΑΒΑΝΚ	84.749	17.282	1.108	7.644	0	0
MARFIN	57.914	16.499	6.958	8.862	4.815	0
PROBANK	29.009	19.286	4.514	6.309	3.376	1.042
ASPIS	3.76	7.828	452	16.626	2.702	3.238
BNPPARIBANK	0	11.513	1.072	5.619	5.568	1.137
ΓΕΝΙΚΗ	5.992	14.786	526	1.808	1.283	573
PROTON	3.058	8.143	0	7.545	5.578	0
HELLENIC	1.151	2.753	0	4.409	1.175	1.052
ΣΥΝΟΛΟ	1.362.937	484.867	119.288	275.172	167.260	155.257
ΠΟΣΟΣΤΟ %	53,14%	18,90%	4,65%	10,73%	6,52%	6,05%

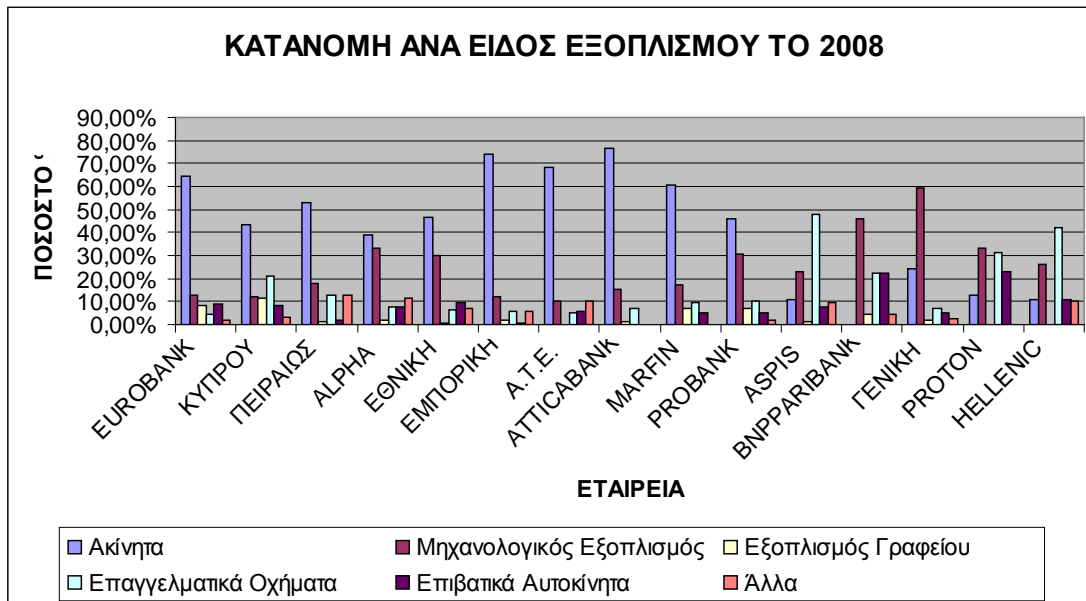
Πίνακας 11.2.2: Συμβάσεις των εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ανά είδος το 2008 (σε χιλ. €)

Στον πιο πάνω πίνακα φαίνεται ότι οι Eurobank, Κύπρου, Πειραιώς, Alpha, Εθνική, Εμπορική, Α.Τ.Ε., AtticaBank, Marfin και Probank έχουν πραγματοποιήσει τις περισσότερες συμβάσεις τους στον τομέα των ακινήτων. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι η BNPPARIBANK δεν έχει καθόλου συμβάσεις σε αυτό το πεδίο.



Πίτα 11.2.2: Μεριδία αγοράς Leasing ανά είδος (2008)

Εάν συγκρίνουμε την πίτα 10.2.2. (2008) με την πίτα 10.2.1. (2000-2005) παρατηρούμε ότι παραμένει πρώτο το leasing ακινήτων, με μια αύξηση 12%. Μείωση όμως στα μερίδια αγοράς έχουν υποστεί τα υπόλοιπα είδη το 2008 (σε σχέση με το 2000-2005) και αυτό οφείλεται στην παγκόσμια οικονομική κρίση.

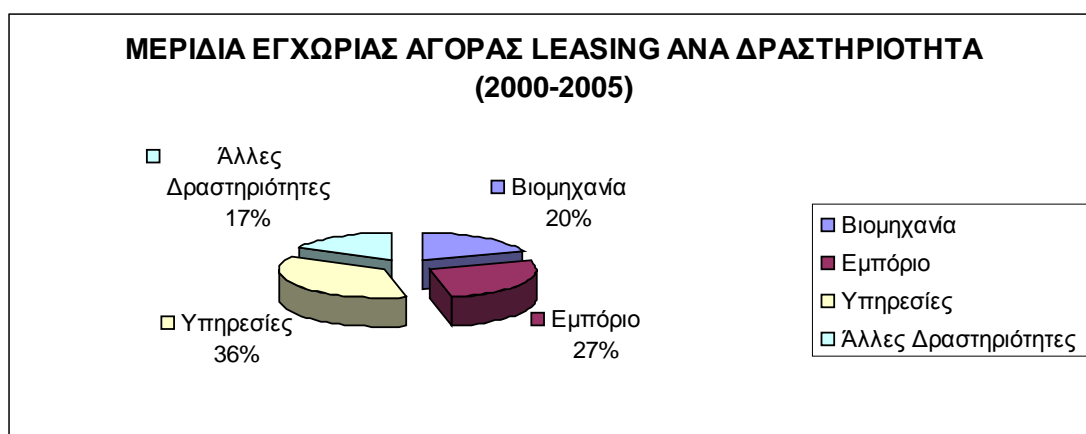


Διάγραμμα 11.2.2 : Κατανομή ανά είδος εξοπλισμού το 2008

11.3. Εξέλιξη Εγχώριας Αγοράς Leasing Κατά Δραστηριότητα

ΕΓΧΩΡΙΑ ΑΓΟΡΑ LEASING ΑΝΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ							
Δραστηριότητα (χιλ. €)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	ΣΥΝΟΛΟ
Βιομηχανία	155.695	284.302	312.243	463.422	414.178	465.872	2.095.712
Εμπόριο	322.324	367.888	340.075	433.947	614.467	736.537	2.815.238
Υπηρεσίες	415.915	389.726	527.831	662.192	913.729	877.748	3.787.141
Άλλες Δραστηριότητες	136.258	258.885	356.178	404.898	418.007	245.028	1.819.254

Πίνακας 11.3.1: Εγχώρια αγορά Leasing ανά δραστηριότητα (2000-2005)



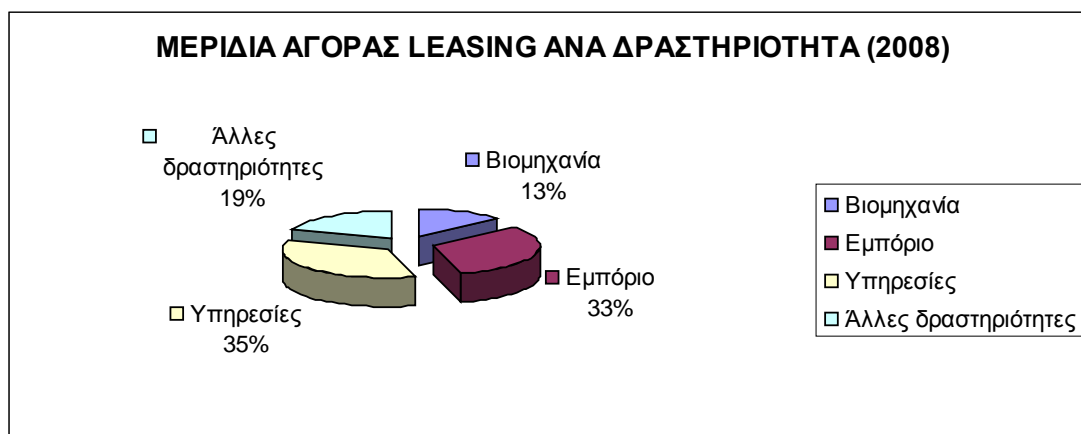
Πίτα 11.3.1: Μερίδια αγοράς Leasing ανά δραστηριότητα (2000-2005)

Την περίοδο 2000-2005, την μεγαλύτερη ζήτηση σε μερίδια αγοράς χρηματοδοτικής μίσθωσης ανά δραστηριότητα έχουν οι διάφορες υπηρεσίες. Ακολουθεί το εμπόριο με ποσοστό 27% και στην τρίτη θέση είναι η βιομηχανία (20%)

ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΤΟ 2008					
Δραστηριότητα (σε χιλ. €)	Βιομηχανία	Εμπόριο	Υπηρεσίες	Άλλες δραστηριότητες	ΣΥΝΟΛΟ
EUROBANK	107.774	106.137	284.870	9.594	508.375
ΚΥΠΡΟΥ	4.906	114.198	80.442	216.174	415.720
ΠΕΙΡΑΙΩΣ	61.461	162.427	114.273	50.621	388.782
ALPHA	36.966	119.363	96.673	52.083	305.085
ΕΘΝΙΚΗ	28.844	98.932	57.451	36.405	221.632
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	23.253	63.497	44.307	69.023	200.080
A.T.E.	2.935	74.242	22.442	36.858	136.477
ΑΤΤΙCΑΒΑΝΚ	16.618	44.313	44.313	5.539	110.783
MARFIN	16.869	13.984	64.231	0	95.048
PROBANK	21.602	15.249	26.050	635	63.536
ASPIS	4.547	13.428	13.872	2.675	34.522
BNPPARIBANK	1.782	7.714	7.141	8.272	24.909
ΓΕΝΙΚΗ	3.992	3.176	10.341	7.459	24.968
PROTON	1.495	5.561	17.268	0	24.324
HELLENIC	617	1.714	8.053	156	10.540
ΣΥΝΟΛΟ	333.661	843.899	891.727	495.494	
ΠΟΣΟΣΤΟ %	13,01%	32,90%	34,77%	19,32%	

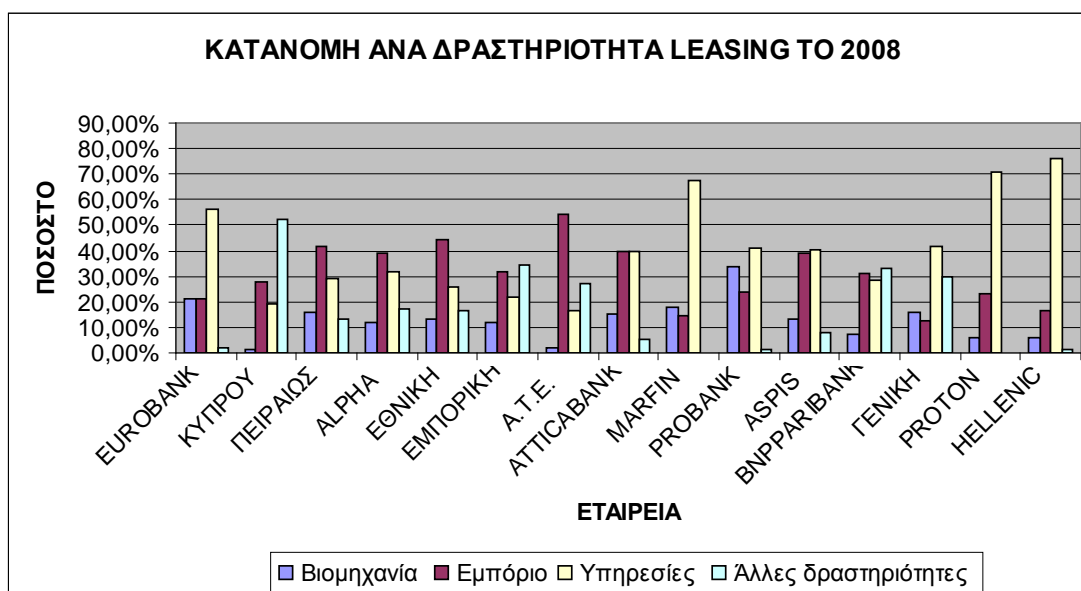
Πίνακας 11.3.2: Συμβάσεις των εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ανά δραστηριότητα το 2008 (σε χιλ. €)

Σύμφωνα με τον πιο πάνω πίνακα οι εταιρείες Leasing στρέφονται κυρίως προς το εμπόριο και τις υπηρεσίες. Οι υπηρεσίες καταλαμβάνουν το 67% της Marfin και το 56% της Eurobank που κατέχει το 32% της αγοράς. στον τομέα του εμπορίου γίνεται πιο ομαλή κατανομή των μεριδίων της αγοράς, με την Πειραιώς να κατέχει το 19% και άλλες τέσσερις τράπεζες να κατέχουν μεταξύ 11% και 14%. Η βιομηχανία απορροφά μόνο το 13% της συνολικής χρηματοδότησης. Μόνο η Eurobank και η Πειραιώς παρέχουν το 50% της χρηματοδότησης της βιομηχανίας.



Πίτα 11.3.2: Μεριδία αγοράς Leasing ανά δραστηριότητα (2008)

Στην πίτα 2008 παρατηρείται αύξηση στη ζήτηση χρηματοδοτικής μίσθωσης εμπορίου και άλλων δραστηριοτήτων σε σχέση με την περίοδο 2000-2005. Πτώση παρατηρείται σε βιομηχανία και υπηρεσίες.

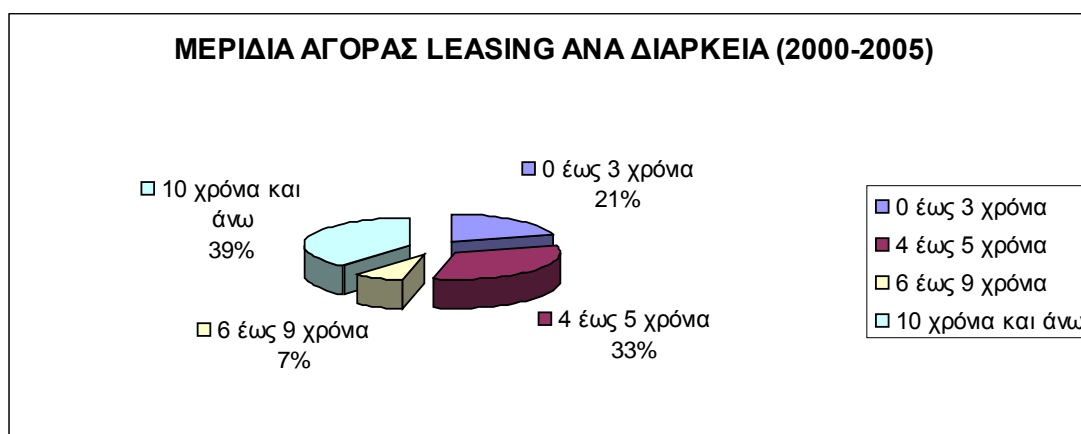


Διάγραμμα 11.3.2 : Κατανομή ανά δραστηριότητα το 2008

11.4. Εξέλιξη Εγχώριας Αγοράς Leasing Κατά Διάρκεια

ΕΓΧΩΡΙΑ ΑΓΟΡΑ LEASING ΑΝΑ ΔΙΑΡΚΕΙΑ							
Διάρκεια (χιλ. €)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	ΣΥΝΟΛΟ
0 έως 3 χρόνια	274.192	369.781	437.715	356.230	404.522	328.266	2.170.706
4 έως 5 χρόνια	428.355	536.003	585.370	635.474	623.425	617.204	3.425.831
6 έως 9 χρόνια	52.787	46.653	69.345	250.527	177.001	180.033	776.346
10 χρόνια και άνω	274.858	348.346	443.897	722.228	1.115.433	1.197.082	4.101.844

Πίνακας 11.4.1: Εγχώρια αγορά Leasing ανά διάρκεια (2000-2005)



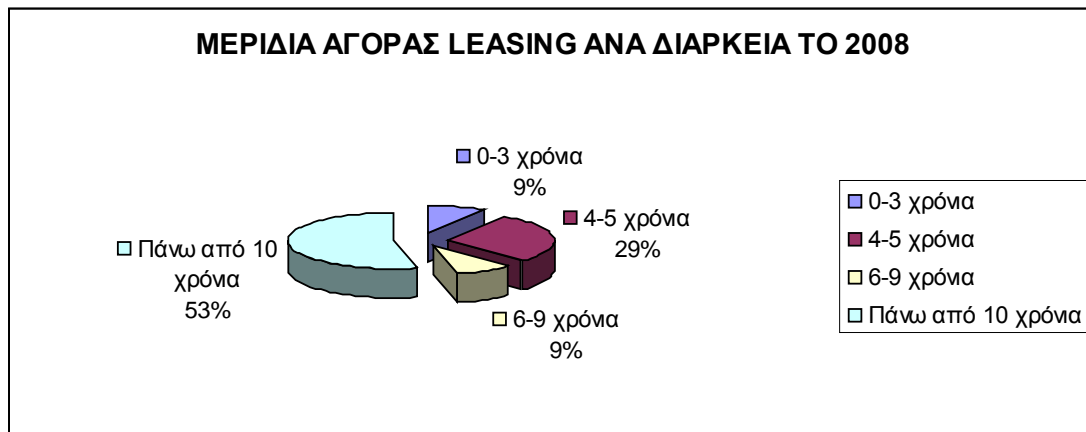
Πίτα 11.4.1: Μερίδια αγοράς Leasing ανά διάρκεια (2000-2005)

Μεταξύ 2000-2005, το 39% των συμβάσεων καταχωρούνται στα 10 χρόνια και άνω. Ακολουθούν οι συμβάσεις των 4 έως 5 χρόνων με ποσοστό 33%, από 0 μέχρι 3 χρόνια με 21% και τέλος 6 με 9 χρόνια με ποσοστό 7%. Άρα προτιμητέες είναι οι συμβάσεις μεγάλης διάρκειας.

ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΤΟ 2008					
Διάρκεια (σε χιλ. €)	0-3 χρόνια	4-5 χρόνια	6-9 χρόνια	Πάνω από 10 χρόνια	ΣΥΝΟΛΟ
EUROBANK	37.453	120.184	21.534	329.204	508.375
ΚΥΠΡΟΥ	38.449	159.051	37.088	181.132	415.720
ΠΕΙΡΑΙΩΣ	30.296	110.055	39.934	208.497	388.782
ALPHA	34.892	98.211	53.260	118.722	305.085
ΕΘΝΙΚΗ	29.055	50.205	35.678	106.694	221.632
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	6.179	40.589	5.658	147.654	200.080
Α.Τ.Ε.	6.374	27.705	4.804	97.594	136.477
ΑΤΤΙCΑΒΑΝΚ	0	26.034	0	84.749	110.783
MARFIN	13.513	18.758	4.863	57.914	95.048
PROBANK	10.801	17.790	5.718	29.227	63.536
ASPIS	3.824	22.935	4.086	3.677	34.522
BNP PARIBANK	7.120	16.431	1.359	0	24.910
ΓΕΝΙΚΗ	1.025	14.932	3.019	5.992	24.968
PROTON	5.348	14.192	1.724	3.060	24.324
HELLENIC	1.645	4.742	3.002	1.151	10.540
ΣΥΝΟΛΟ	225.974	741.814	221.727	1.375.267	
ΠΟΣΟΣΤΟ %	8,81%	28,92%	8,65%	53,62%	

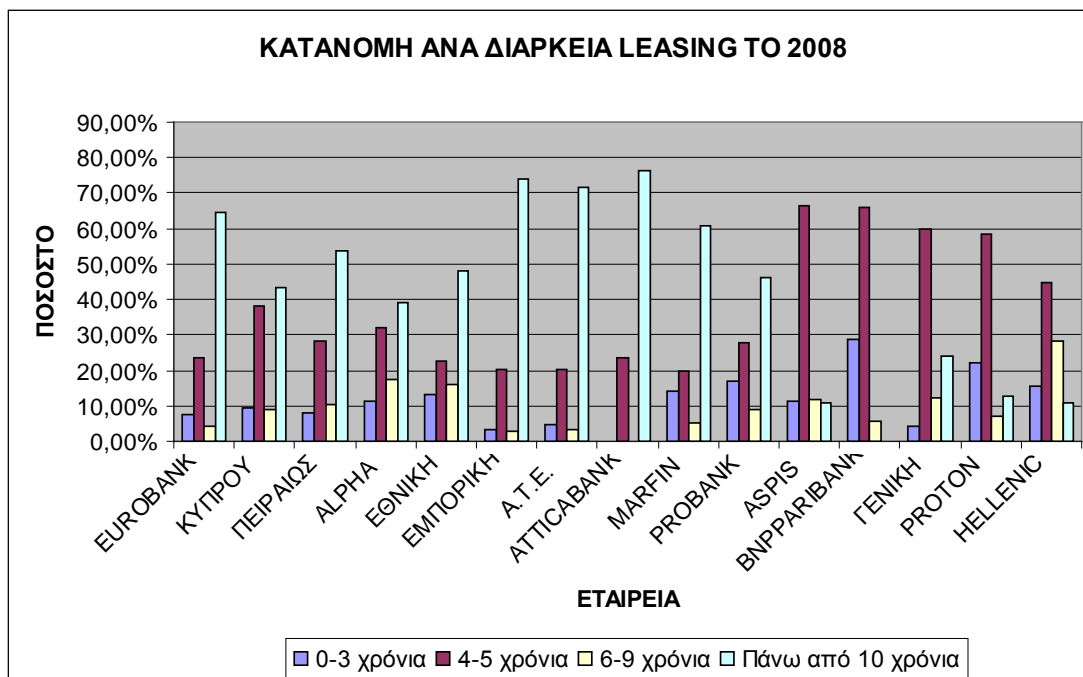
Πίνακας 11.4.2: Συμβάσεις των εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ανά διάρκεια το 2008 (σε χιλ. €)

Εφ' όσον η χρηματοδοτική μίσθωση των ακινήτων απορροφά 53% των συμβάσεων, είναι επακόλουθο ότι οι συμβάσεις μεγάλης διάρκειας θα έχουν παρόμοιο ποσοστό της αγοράς.



Πίτα 11.4.2: Μεριδία αγοράς Leasing ανά διάρκεια (2008)

Παρατηρείται αύξηση των μεριδίων αγοράς μεγάλης διάρκειας σε σχέση με την περίοδο 2000-2005.

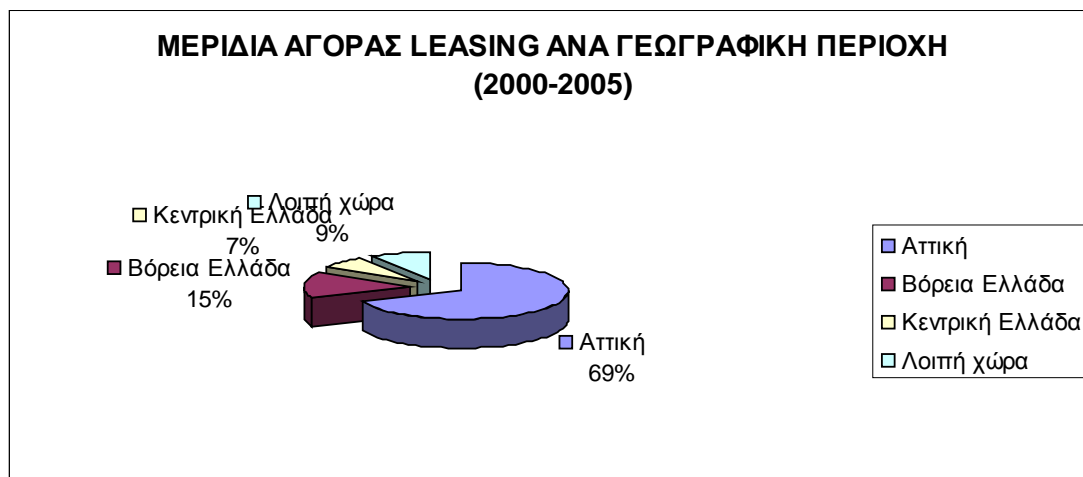


Διάγραμμα 11.4.2 : Κατανομή ανά διάρκεια το 2008

11.5. Εξέλιξη Εγχώριας Αγοράς Leasing Κατά Γεωγραφική Περιοχή

ΕΓΧΩΡΙΑ ΑΓΟΡΑ LEASING ΑΝΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ							
Γεωγραφική περιοχή (χιλ. €)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	ΣΥΝΟΛΟ
Αττική	751.630	885.822	1.023.708	1.348.645	1.619.700	1.576.111	7.205.616
Βόρεια Ελλάδα	131.574	200.247	212.874	289.285	346.293	355.700	1.535.973
Κεντρική Ελλάδα	75.146	92.335	135.642	170.795	150.437	150.202	774.557
Λοιπή χώρα	71.842	122.398	164.103	155.734	243.951	213.166	971.194

Πίνακας 11.5.1: Εγχώρια αγορά Leasing ανά γεωγραφική περιοχή (2000-2005)

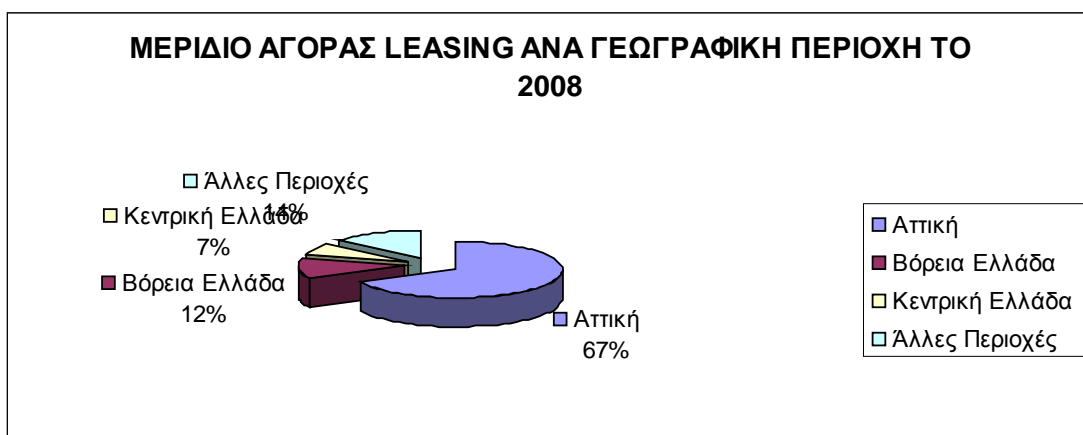


Πίτα 11.5.1: Μέρη αγοράς Leasing ανά γεωγραφική περιοχή (2000-2005)

ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΤΟ 2008					
Γεωγραφική Περιοχή (σε χιλ. €)	Αττική	Βόρεια Ελλάδα	Κεντρική Ελλάδα	Άλλες Περιοχές	ΣΥΝΟΛΟ
EUROBANK	415.949	47.074	19.762	25.590	508.375
ΚΥΠΡΟΥ	221.704	41.073	19.123	133.820	415.720
ΠΕΙΡΑΙΩΣ	286.653	53.089	19.427	29.613	388.782
ALPHA	187.276	46.579	24.455	46.775	305.085
ΕΘΝΙΚΗ	157.413	32.266	9.593	22.360	221.632
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	161.685	22.442	9.036	6.917	200.080
A.T.E.	53.472	3.412	26.244	53.349	136.477
ΑΤΤΙCΑΒΑΝΚ	66.470	22.157	11.078	11.078	110.783
MARFIN	63.455	8.930	16.767	5.896	95.048
PROBANK	45.746	4.448	5.718	7.624	63.536
ASPIS	18.555	5.685	5.833	4.449	34.522
BNPPARIBANK	17.840	2.136	1.339	3.594	24.909
ΓΕΝΙΚΗ	15.780	4.558	3.017	1.613	24.968
PROTON	20.789	2.453	443	639	24.324
HELLENIC	6.828	2.389	71	1.252	10.540
ΣΥΝΟΛΟ	1.739.615	298.691	171.906	354.569	
ΠΟΣΟΣΤΟ %	67,83%	11,65%	6,70%	13,82%	

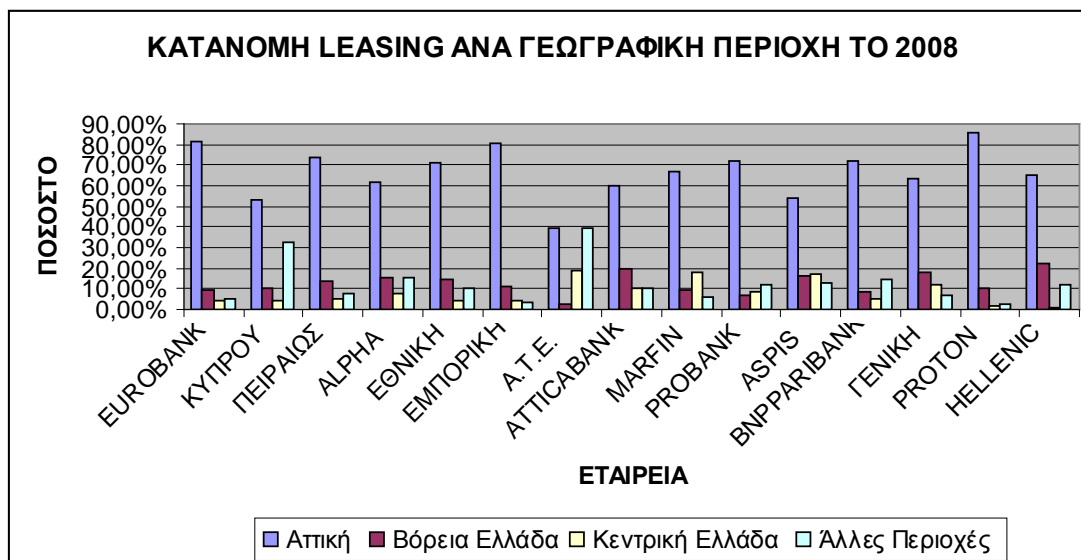
Πίνακας 11.5.2: Συμβάσεις των εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ανά γεωγραφική περιοχή το 2008 (σε χιλ. €)

Η Αττική απορροφά πάνω από το 80% του κύκλου εργασιών της Eurobank και της Εμπορικής και το 74% της Πειραιώς. Στη Βόρεια Ελλάδα υπάρχει μεγαλύτερη δραστηριότητα της Alpha, της Eurobank και της Πειραιώς, ενώ σαν ποσοστό δραστηριότητας το μεγαλύτερο κατέχει η Αττικής με το 20% των δραστηριοτήτων της στη Βόρεια Ελλάδα. Στην Κεντρική Ελλάδα υπερτερούν οι Αγροτική και Alpha, ενώ στην υπόλοιπη Ελλάδα η Αγροτική και η Κύπρου ξεχωρίζουν.



Πίνα 11.5.2: Μερídια αγοράς Leasing ανά γεωγραφική περιοχή (2008)

Τα μερίδια αγοράς leasing ανά γεωγραφική θέση, παραμένουν σχεδόν τα ίδια για τις περιόδους 2000-2005 και 2008. Το έτος 2008 παρατηρείται μια μικρή πτώση της αγοράς χρηματοδοτικής μίσθωσης σε ολόκληρη την Ελλάδα

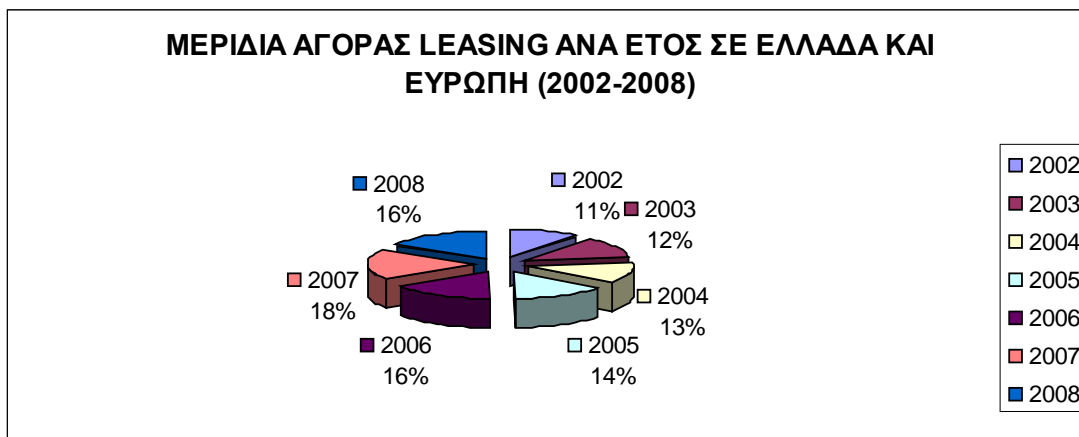


Διάγραμμα 11.5.2 : Κατανομή ανά γεωγραφική περιοχή το 2008

11.6. Η Χρηματοδοτική Μίσθωση στην Ελλάδα και στην Ευρώπη

ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΝΑ ΧΩΡΑ							
ΧΩΡΑ	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	44.000	43.650	44.410	49.270	50.539	53.750	54.660
ΙΤΑΛΙΑ	37.559	32.222	38.040	44.160	48.109	51.267	41.784
Μ. ΒΡΕΤΑΝΙΑ	35.479	53.618	53.651	56.365	55.834	57.819	50.151
ΓΑΛΛΙΑ	26.563	25.743	26.915	28.776	30.023	32.565	33.747
ΙΣΠΑΝΙΑ	9.671	11.715	13.980	17.439	18.672	21.545	14.208
ΕΛΒΕΤΙΑ	5.319	4.952	4.635	5.292	5.784	6.324	
ΑΥΣΤΡΙΑ	4.587	5.059	6.117	6.712	7.111	7.931	8.533
ΣΟΥΗΔΙΑ	4.491	3.916	4.673	6.450	9.180	10.062	9.750
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	4.244	4.314	4.387	4.539	4.930	6.101	6.282
ΤΣΕΧΙΑ	3.441	3.412	3.397	3.992	4.443	5.343	5.224
ΒΕΛΓΙΟ	3.398	3.451	3.501	3.845	3.963	4.405	4.856
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	3.356	3.331	4.227	4.889	5.676	6.870	6.530
ΔΑΝΙΑ	2.835	2.606	3.084	4.290	5.615	5.999	6.907
ΝΟΡΒΗΓΙΑ	2.509	2.227	2.757	3.535	3.968	4.652	4.759
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	2.232	2.771	3.076	4.731	3.983	4.848	4.766
ΠΟΛΩΝΙΑ	2.093	2.542	3.116	4.047	5.560	8.628	9.371
ΕΛΛΑΔΑ	1.500	1.965	2.360	2.794	2.832	2.869	2.565
ΣΛΟΒΑΚΙΑ	946	1.042	1.130	1.485	1.947	2.314	2.652
ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	905	2.615	2.864	3.200	3.377	3.952	3.844
ΣΛΟΒΕΝΙΑ	677	996	1.094	1.478	1.722	1.786	2.124
ΕΣΘΟΝΙΑ	661	734	731	962	1.263	1.453	1.128
ΡΟΥΜΑΝΙΑ	625	706	841	1.102	2.284	3.748	4.601
ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ				485	818	1.310	2.082
ΡΩΣΙΑ			1.556	2.759	5.619	14.366	18.170
ΒΟΣΝΙΑ-ΕΡΖΕΓΟΒΙΝΗ				157	211	380	
ΛΕΤΟΝΙΑ					1.280	1.808	1.047
ΣΕΡΒΙΑ-ΜΑΥΡΟΒΟΥΝΙΟ				5	402	684	
ΛΙΘΟΥΑΝΙΑ					1.799	2.578	
ΣΥΝΟΛΟ	199.093	215.590	232.546	264.764	288.950	327.364	301.749

Πίνακας 11.6: Στατιστικά στοιχεία της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης σε Ελλάδα και Ευρώπη



Πίνα 11.6: Μερίδια αγοράς Leasing ανά έτος σε Ελλάδα και Ευρώπη 2002-2008

Υπάρχει μια επέκταση του θεσμού σε όλα τα κράτη. Το 2002 και το 2003, οι τέσσερις μεγαλύτερες χώρες (Γερμανία, Ιταλία, Γαλλία και Μ.Βρετανία) κατείχαν το 72% της αγοράς ενώ το 2008, μόλις το 59,7%

Στη Ρωσία ο θεσμός εισήχθη το 2004. Παρατηρείται ταχύτατη αύξηση των συμβάσεων με αποτέλεσμα το 2008 η Ρωσία να είναι η Πέμπτη χώρα σε αξία συμβάσεων, με αύξηση στα τέσσερα χρόνια 1067%, δηλ. περισσότερο από δέκα φορές. Μεγάλη αύξηση υπάρχει και στην Πολωνία, όπου μέσα σε επτά χρόνια τριπλασιάστηκε ο κύκλος εργασιών. Παρόμοιας τάξεως αυξήσεις πραγματοποιήθηκαν και στη Ρουμανία, τη Βουλγαρία και τη Φιλανδία.

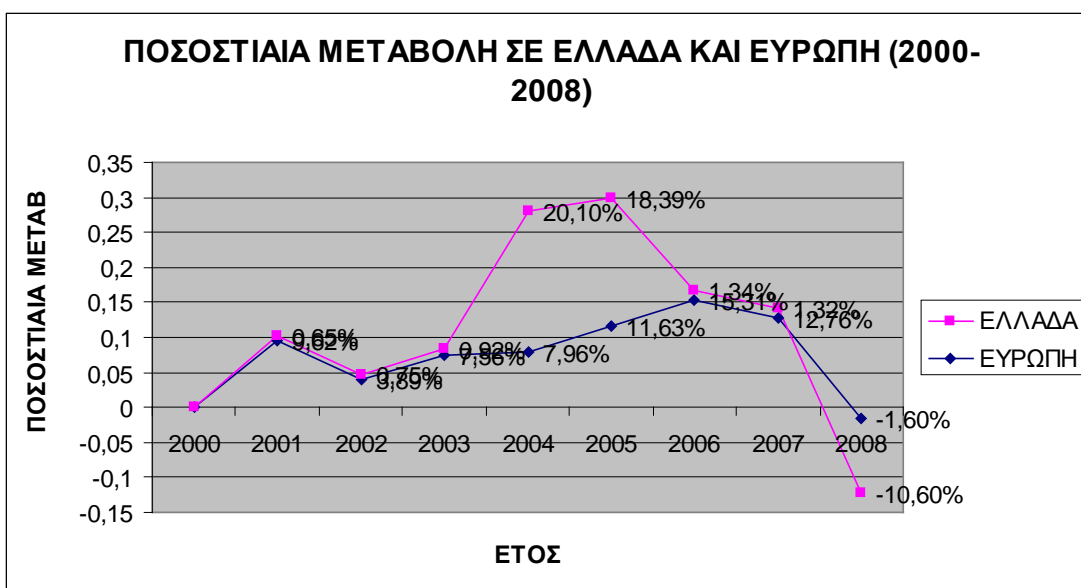
11.7. Σύγκριση της Ελλάδας με το Σύνολο της Ευρώπης

ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΜΕ ΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ				
	ΕΥΡΩΠΗ	μεταβολή	ΕΛΛΑΔΑ	Μεταβολή
2000	174.773		1.030	
2001	191.591	9,62%	1.250	0,65%
2002	199.042	3,89%	1.500	0,75%
2003	214.089	7,56%	1.965	0,92%
2004	231.127	7,96%	2.360	20,10%
2005	258.011	11,63%	2.794	18,39%
2006	297.510	15,31%	2.831	1,34%
2007	335.464	12,76%	2.869	1,32%
2008	330.083	-1,60%	2.565	-10,60%

Πίνακας 11.7.1.: Σύγκριση Ελλάδας με το σύνολο της Ευρώπης 2000-2008 (σε εκ. €)



Διάγραμμα 11.7.1.1 : Σύγκριση Ελλάδας με το σύνολο της Ευρώπης 2000-2008 (σε εκ. €)

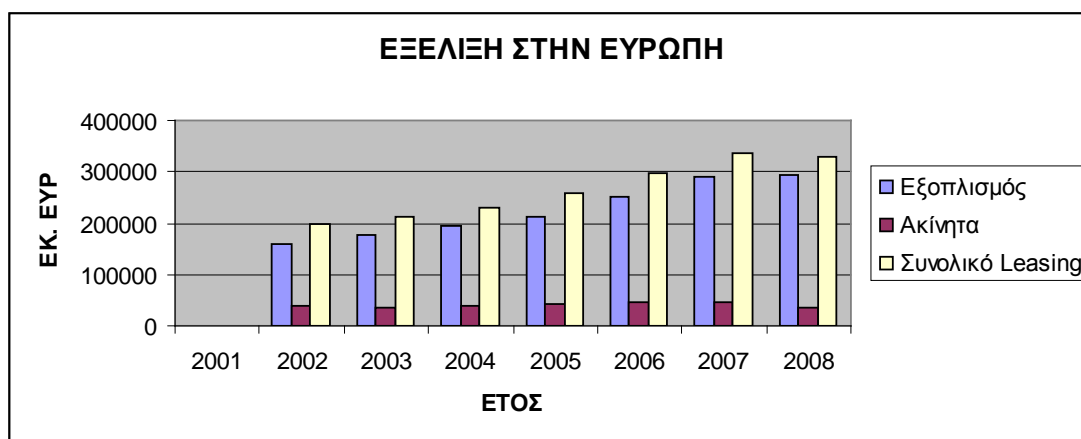


Διάγραμμα 11.7.1.2 : Ποσοστιαία μεταβολή Ελλάδας και Ευρώπης 2000-2008

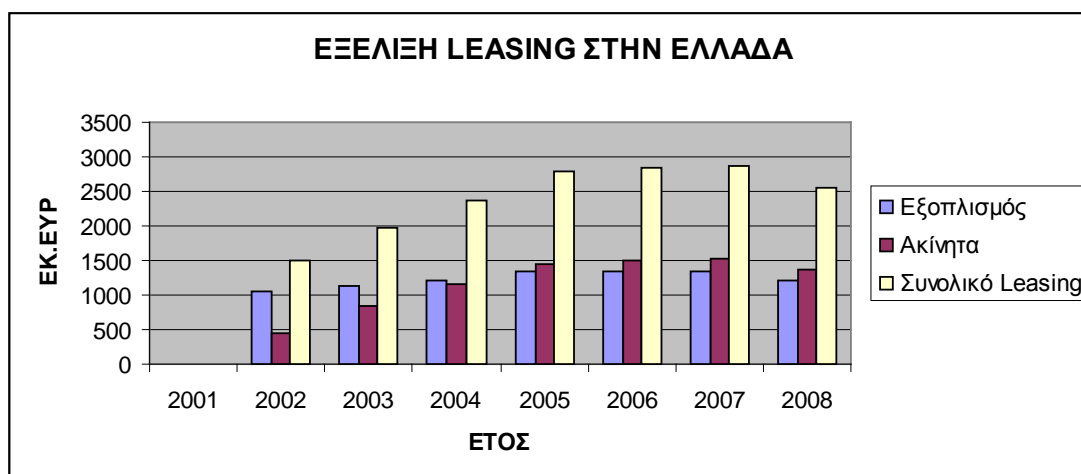
Στην Ευρώπη υπάρχει μια σχετική αύξηση της αξίας των συμβάσεων από το 2000 μέχρι το 2007, για να υπάρξει οριακή πτώση το 2008. Στην Ελλάδα αντίθετα διαπιστώνουμε πολύ υψηλούς ρυθμούς αύξησης κατά τα έτη 2000-2005, για να ακολουθήσει μια στασιμότητα για τρία χρόνια, ώσπου να έρθει η πτώση κατά 10% το 2008.

LEASING ΣΕ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΗ ΑΝΑ ΕΙΔΟΣ 2001-2008						
	ΕΥΡΩΠΗ			ΕΛΛΑΔΑ		
	Εξοπλισμός	Ακίνητα	Ποσοστό	Εξοπλισμός	Ακίνητα	Ποσοστό
2001						
2002	160.097	38.945	24,33%	1.050	450	42,86%
2003	178.612	35.477	19,86%	1.125	840	74,67%
2004	193.697	37.430	19,32%	1.200	1.160	96,67%
2005	213.967	44.045	20,58%	1.344	1.450	107,89%
2006	250.595	46.916	18,72%	1.344	1.487	110,64%
2007	289.365	46.099	15,93%	1.344	1.525	113,47%
2008	293.956	36.127	12,29%	1.202	1.363	113,39%

Πίνακας 11.7.2.: Σύγκριση Ελλάδας με το σύνολο της Ευρώπης ανά είδος 2000-2008 (σε εκ. €)



Διάγραμμα 11.7.2.1 : Εξέλιξη στην Ευρώπη (σε εκ. €)



Διάγραμμα 11.7.2.2 : Εξέλιξη στην Ελλάδα (σε εκ. €)

Ενώ στην Ευρώπη η Χρηματοδοτική Μίσθωση των ακινήτων είναι μέχρι το 2005, γύρω στο 20% του ποσού των εξοπλισμών και στη συνέχεια βαίνει μειούμενο από 20% στο 13%. Αντίθετα, στην Ελλάδα τα ακίνητα ήδη από το 2004 λαμβάνουν το μεγαλύτερο κομμάτι της χρηματοδότησης έναντι του εξοπλισμού. Είναι προφανές ότι οι επενδύσεις στον τομέα του εξοπλισμού βοηθούν περισσότερο την ανάπτυξη της

παραγωγικής διαδικασίας. Ο προσανατολισμός των Ελληνικών εταιρειών Leasing στη χρηματοδότηση ακινήτων είναι αρκετά επικίνδυνος, γιατί μπορεί να μετατρέψει ένα εργαλείο στήριξης και ενίσχυσης των επιχειρήσεων σε διαχειριστή ακινήτων, με όλα τα προβλήματα που συνεπάγονται.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12: Συμπεράσματα

Το Leasing αποτελεί ουσιαστικά ένα συγκεκριμένο προϊόν χρηματοδότησης. Από ένα λοιπόν και μόνο προϊόν δημιουργήθηκε ολόκληρος κλάδος, προφανώς λόγω των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών του, που το καθιστούν απαραίτητο εργαλείο για τον επιχειρησιακό κόσμο. Κατά συνέπεια, η ανάπτυξη του, έχοντας ήδη φτάσει υψηλά επίπεδα, αναμένεται να συνεχιστεί.

Γενικά, τα πλεονεκτήματα του θεσμού του Leasing αντισταθμίζουν τα μειονεκτήματα, τόσο σε επίπεδο επιχειρήσεων όσο και σε επίπεδο εθνικής οικονομίας. Συνεπώς, η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης και καλύπτει χρηματοδοτικές ανάγκες, τις οποίες δεν μπορεί να καλύψει ο παραδοσιακός δανεισμός.

Το Leasing συμφέρει επιχειρήσεις που τηρούν βιβλία Γ κατηγορίας (Α.Ε. και ΕΠΕ) και βιβλία Β κατηγορίας, Εσόδων-Εξόδων (μικρομεσαίες επιχειρήσεις ΟΕ & ΕΕ, ελεύθεροι επαγγελματίες). Αντίθετα, το Leasing δεν συμφέρει σε μικροεπιχειρήσεις ή επαγγελματίες που φορολογούνται με σταθερό συντελεστή επί του κύκλου εργασιών (βιβλία Α κατηγορίας) (www.ethnolease.gr).

Το Leasing στην Ελλάδα χρησιμοποιήθηκε περισσότερο από τις σχετικά μεγάλες παρά από τις μικρές επιχειρήσεις. Ο θεσμός αυτός βρίσκεται σε δυναμική ανάπτυξη και οι προοπτικές του είναι ευοίωνες για τη χώρα. Μάλιστα είναι σημαντικό να χρησιμοποιηθεί και από το δημόσιο τομέα για τις προμήθειες κάθε είδους εξοπλισμού. Είναι ευνόητο ότι, λόγω των γνωστών δημοσιονομικών προβλημάτων της Ελλάδας, είναι πολύ ευκολότερο να προϋπολογιστεί κάποια δαπάνη εξυπηρέτησης μιας επένδυσης, υπό μορφή καταβολής π.χ. μηνιαίου μισθώματος, παρά η αγορά τοις μετρητοίς κάποιου είδους εξοπλισμού (Βλέπε Θάνος Γ., Κιόχος Π., Παπανικολάου Γ., 2002).

Στοιχεία του 2008 δείχνουν αύξηση της ζήτησης, κυρίως στο Leasing ακινήτων ενώ ένας άλλος τομέας που θα απασχολήσει την αγορά είναι η ανάπτυξη των λειτουργικών μισθώσεων. Η ένταξη των λειτουργικών μισθώσεων στα προϊόντα των εταιρειών Leasing, προσφέρει καλές δυνατότητες ανάπτυξης καθώς και αύξησης της προστιθέμενης αξίας Leasing σε τομείς όπως τα ιατρικά μηχανήματα, μηχανήματα έργων, τροχαιό υλικό, μεταφορικά μέσα κ.α.

Οι προοπτικές της χρηματοδοτικής μίσθωσης για την Ελλάδα εκτιμάται ότι θα είναι σε γενικές γραμμές θετικές, με το Leasing ακινήτων να αποτελεί στα προσεχή χρόνια βασική πηγή χρηματοδότησης της εμπορικής και βιομηχανικής στέγης. Εκτιμάται ότι οι ειδικές μορφές Leasing θα συνεχίσουν να διευρύνονται, προσαρμοζόμενες στις ανάγκες της αγοράς, τη διεθνοποίηση των αγορών και την ανάγκη των επιχειρήσεων να παραμείνουν ανταγωνιστικές και άρα βιώσιμες διαχρονικά, παράγοντας νέο πλούτο για τους μετόχους τους.

Στην Ελλάδα η είσοδος του ξεκίνησε αργότερα σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρωπαϊκή Κοινότητα, οι ρυθμοί ανάπτυξης του όμως αποδείχτηκαν ιδιαίτερα υψηλοί κατά την επταετία 2001-2008 (πριν την τρέχουσα οικονομική κρίση). Το γεγονός αυτό ερμηνεύεται από την επέκταση του Leasing στον τομέα των ακινήτων και στην εξάλειψη του φόρου μεταβίβασης και του φόρου αυτόματου υπερτιμήματος προκειμένου για το Sale and Lease Back ακινήτων.

Για τον μηχανολογικό εξοπλισμό ενδέχεται να παρουσιαστούν τάσεις συρρίκνωσης, κυρίως λόγω των μειονεκτημάτων που υπάρχουν στις περιπτώσεις αφερεγγυότητας ου μισθωτή (ανεπαρκής αγορά μεταχειρισμένων, πολύ παλαιός εξοπλισμός).

Ένας άλλος τομέας πολλά υποσχόμενος είναι ο δημόσιος τομέας όπου το Leasing μπορεί να αποτελέσει ένα πολύ καλό, χρήσιμο και αποτελεσματικό εργαλείο χρηματοδότησης δημοσίων επενδύσεων. Φαίνεται λοιπόν ότι η αγορά διανύει ένα μεταβατικό στάδιο αναζητώντας ένα νέο, υψηλότερο σημείο ισορροπίας, διαδικασία που προσφέρει νέες δυνατότητες και ευκαιρίες.

Όσο αφορά τη γεωγραφική κατανομή των συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα, παρατηρείται μια ανισομετρία μεταξύ της Αττικής και της περιφέρειας.

Σύμφωνα με τη χρηματοοικονομική θεωρία, η εναλλακτική επιλογή ανάμεσα σε χρηματοδοτική μίσθωση ή δανεισμό είναι συνάρτηση της σκοπιάς από την οποία λαμβάνεται η απόφαση. Στην περίπτωση του χρηματοδοτούμενου, στόχος είναι η λύση που επιφέρει το μικρότερο δυνατό κόστος. Στην περίπτωση του χρηματοδότη καλύτερη λύση είναι εκείνη που αποφέρει τη μεγαλύτερη απόδοση για συγκεκριμένο κίνδυνο.

Από οποιαδήποτε πλευρά και αν εξετασθεί η απόφαση της εναλλακτικής επιλογής, οι παράγοντες που υπεισέρχονται αφορούν χαρακτηριστικά της επιχείρησης και των εκάστοτε συμβάσεων τα οποία τελικά προσδιορίζουν τις ταμειακές ροές (φορολογικός συντελεστής απόσβεσης του εξοπλισμού, η συχνότητα καταβολής των μισθωμάτων, η διάρκεια της μίσθωσης και αν τα μισθώματα είναι ληξιπρόθεσμα ή προκαταβλητέα). Η συνδυαστική επίδραση των πιο πάνω παραγόντων κάποιες φορές καθιστά τη χρηματοδοτική μίσθωση οικονομικότερη και φθηνότερη από τον μεσοπρόθεσμο δανεισμό ίσης διάρκειας (πλευρά μισθωτή). Άλλες φορές, οι συνθήκες μπορεί να είναι τέτοιες που με βάση τις εκτιμώμενες ταμειακές ροές, να συμφέρει ο δανεισμός. Κατά συνέπεια, δεν είναι πάντα εύκολο να εξαχθεί ένα γενικό συμπέρασμα, υποδηλώνοντας ότι η εξέταση του θέματος κατά περίπτωση είναι ο σωστότερος τρόπος αντιμετώπισης για τη λήψη απόφασης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13: Οι Προοπτικές Του Ελληνικού Leasing Και Πρόταση Για Βελτίωση Του

13.1 Οι Προοπτικές Του Ελληνικού Leasing

Η ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ των εταιρειών Leasing για την ενίσχυση των μεριδίων αγοράς είναι τόσο μεγάλη ώστε οι χρήστες του, επιχειρήσεις και επαγγελματίες, να απολαμβάνουν πολύ χαμηλό κόστος.

Οι επιχειρήσεις, ενδιαφέρονται κυρίως για Leasing ακινήτων. Μπορούν να αποκτήσουν με Leasing το ακίνητο όπου στεγάζουν τα γραφεία ή τις αποθήκες ή ακόμη τις παραγωγικές τους εγκαταστάσεις.

Επίσης, στις επιχειρήσεις απευθύνεται το Leasing μηχανολογικού εξοπλισμού το οποίο μάλιστα μπορεί να γίνει ελκυστικότερο αν συνδυαστεί με τα επενδυτικά κίνητρα που παρέχονται από τους αναπτυξιακούς νόμους.

Οι εταιρείες που διαθέτουν σημαντικά τμήματα πωλήσεων προτιμούν τη χρονομίσθωση αυτοκινήτων για να αποκτήσουν τους στόλους που χρησιμοποιούνται από τους πωλητές, ενώ οι τεχνικές εταιρείες αποκτούν συνήθως τα μηχανήματα έργων που απαιτούνται για τις κατασκευαστικές τους δραστηριότητες μέσω του Leasing.

Οι επαγγελματίες που κάνουν συχνότερα χρήση του Leasing είναι οι ιατροί για τα ιατρικά μηχανήματα που χρησιμοποιούν, οι αυτοκινητιστές για τα μεταφορικά τους μέσα, τα τουριστικά γραφεία και τα ΚΤΕΛ για τα λεωφορεία τους, οι φαρμακοποιοί για τον εξοπλισμό του φαρμακείου τους.

Μια άλλη κατηγορία πελατών είναι οι δήμοι οι οποίοι ολοένα και περισσότερο αποκτούν τον εξοπλισμό τους (απορριματοφόρα κ.α.) με Leasing αλλά και οι αγροτικοί συνεταιρισμοί οι οποίοι βρίσκουν το Leasing το κατάλληλο εργαλείο για την καλύτερη αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας τους.

Από την άλλη παρατηρήθηκε πτώση στις συμβάσεις από το 2009 της τάξης του 50%-70% ανά εταιρεία. Κύρια αιτία των αρνητικών εξελίξεων είναι η κρίση που οδήγησε σε περιορισμό των επενδύσεων από την πλευρά των επιχειρήσεων. Τις ελπίδες του για ανάκαμψη στηρίζει ο κλάδος στη δραστηριοποίηση του δημοσίου.

Επομένως η αγορά του Leasing απέχει από το σημείο ωρίμανσης. Οι δυνατότητες ανάπτυξης όμως, είναι μεγάλες και βρίσκονται και σε τομείς της οικονομίας που αναμένεται να έχουν σημαντική ανάπτυξη όπως η παραγωγή εναλλακτικών μορφών ενέργειας, η περιβαλλοντική τεχνολογία, οι μεταφορές και τα έργα υποδομής και οι λειτουργικές μισθώσεις.



13.1.1 Καθίζηση της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης στην Ελλάδα, Ανοδικά στην Ευρώπη

Στη δίνη της οικονομικής κρίσης προκύπτει η εγχώρια αγορά Leasing, η οποία, παρά τη δυναμική της, αδυνατεί να αντισταθεί στις ισχυρές πιέσεις και έχει χάσει περισσότερο από το 50% του μεγέθους της.

Στην Ευρώπη, παρά το δυσμενές οικονομικό κλίμα, οι συμβάσεις του β' τριμήνου αυξήθηκαν κατά 7,4%, διαμορφούμενες στα 20,7 δις. ευρώ. Σημειώνεται ότι ο βαθμός διεύθυνσης του ευρωπαϊκού Leasing στις επιχειρηματικές χρηματοδοτήσεις είναι κατά πολύ μεγαλύτερος από την Ελλάδα.

Ενδεικτική είναι η δήλωση του κύριου Τάνγκι Βαν Γουέρβ, γενικού διευθυντή της Leaseurope, η οποία είναι η ένωση που αντιπροσωπεύει τον ευρωπαϊκό κλάδο χρηματοδοτικής μίσθωσης και ενοικίασης αυτοκινήτων: «Σχεδόν κάθε επιχείρηση χρηματοδοτεί ή ενοικιάζει κάποια στιγμή ένα πάγιο στοιχείο. Μόνο στην Ευρώπη, η χρηματοδοτική μίσθωση υπολογίζεται σε περίπου 20% όλων των επενδύσεων εξοπλισμών».

Το ποσοστό στην Ελλάδα είναι περί το 8%-10%, ποσοστό το οποίο καταδεικνύει το σημαντικό περιθώριο ανάπτυξης του Leasing στην Ελλάδα.

(<http://www.kathimerini.gr>)

13.2 Πρόταση για Βελτίωση του Leasing

Εν μέσω οικονομικής κρίσης θα επηρεαστεί και ο θεσμός του Leasing, γιατί δεν θα υπάρχουν επαρκή κεφάλαια για να προβεί μια εταιρεία ή ένας επαγγελματίας σε μια σύμβαση Leasing. Επιπλέον, άγνωστο είναι αν θα επιτευχθεί η αναμενόμενη κερδοφορία ώστε να μισθωθεί το πράμα. Από την άλλη υπάρχει πιθανότητα να μην επηρεαστεί το Leasing γιατί κάποιες εταιρείες ή επαγγελματίες θα πάρουν κάποιο ρίσκο και να επενδύσουν στη συγκεκριμένη μέθοδο αφού δεν είναι απαραίτητο να υπάρχει αρχικό κεφάλαιο.

Αναμφισβήτητα ώθηση θα δώσει στην ενίσχυση του θεσμού, η επέκταση του Leasing και στα πλοία, κατηγορία η οποία μέχρι σήμερα δεν προβλέπεται, καθώς και η εισχώρηση στον ευρύτερο χώρο των χρηματοδοτήσεων.

Ομοίως, σημαντική άνθηση θα δοθεί, εάν ο θεσμός επεκταθεί σε όλες τις κατηγορίες προσώπων (νομικά και φυσικά). Υπενθυμίζεται ότι με το ισχύον θεσμικό πλαίσιο η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων επιτρέπεται μόνο για νομικά πρόσωπα και όχι για φυσικά. Με την ίδια λογική, η είσοδος του θεσμού στους μη επαγγελματίες θα δώσει νέα πνοή.

Επίσης μπορεί η χρηματοδοτική μίσθωση να στραφεί σε τομείς πιο ανεπτυγμένους στην Ελλάδα και να χρηματοδοτηθεί ο απαραίτητος εξοπλισμός. Ένα τέτοιο τομέα αποτελεί η γεωργία και συγκεκριμένα οι κατηγορίες με τις οποίες θα μπορούσε να βοηθήσει το Leasing είναι είτε της ζωικής παραγωγής, είτε της φυτικής παραγωγής. Θα μπορούσε δηλαδή να στοχεύει στην ενδυνάμωση και ανταγωνιστικότητα τους. Άρα το Leasing θα βοηθήσει στην αγορά του απαραίτητου εξοπλισμού ώστε να πραγματοποιηθούν παρεμβάσεις στο επίπεδο μεταποίησης, τυποποίησης του προϊόντος καθώς και βελτίωση της ποιότητας των μηχανισμών και τέλος αξιοποίηση νέων τεχνολογιών.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Γεωργιάδης Α.π., (2000), «*Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας: Leasing, Factoring, Franchising*», Αντ. Σάκκουλα, Αθήνα-Κομοτηνή
- Μάζης Παν., (1999), «*Η χρηματοδοτική Μίσθωση-Leasing*», Αθ. Σταμούλης, Αθήνα
- Γόντικα Β., Χατζηπαύλου Π., (1982), «*Leasing: θεωρία και πρακτική της χρηματοδοτικής μισθώσεως*», Αθήνα, εκδόσεως Παπαζήση.
- Δασκάλου Χρ. Γεωργίου, (1999), «*Χρηματοδότηση επιχειρήσεων, Χρηματιστική διαχείριση επιχειρήσεων*», Αθήνα, εκδόσεως Σύγχρονη εκδοτική ΕΠΕ.
- Θάνου Γ., Κιόχου Π., Παπανικολάου Γ., (2002), «*Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων*», Αθήνα, εκδόσεως Σύγχρονη Εκδοτική
- Βασίλειος Π. Γαλάνης, (2000), «*Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital. Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών της χώρας μας*», Εκδόσεις Σταμούλης.
- Αποστολόπουλος Ι., (2004), «*Ειδικά θέματα χρηματοδοτικής διοικήσεως*», Αθήνα
- Μητσιόπουλος Γ., (1992), «*Χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing)*», Αθήνα, εκδόσεις Το Οικονομικό.
- Κιόχος Π.Α.- Παπανικολάου Γ.Δ., «*Χρήμα-πίστη-τράπεζες*», έκδοση Ελληνικά Γράμματα.
- Λαζαρίδη Τ. Γιάννη, (1996), «*Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης*», Θεσσαλονίκη, έκδοση Πανεπιστημίου Μακεδονίας Οικονομικών και Κοινωνικών Επιστημών
- Δημήτριος Βασιλείου –Νικόλαος Ηρειώτης, (2008), «*Χρηματοδοτική Διοίκηση-Θεωρία και Πρακτική*», Εκδόσεις Rosili, Αθήνα.
- Βασιλείου Δ., (1999), «*Χρηματοοικονομική Διοίκηση, Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο*», Πάτρα.
- Καραθανάσης Γ., (1999), «*Βασικές Αρχές Χρηματοοικονομικής Διοίκησης και Χρηματιστηριακές Αγορές*», 3^η έκδοση, Εκδόσεις Ευγ. Μπένου, Αθήνα.
- Παπούλιας Γ., (2002), «*Χρηματοοικονομική Διοίκηση*», 5^η έκδοση, Εκδόσεις Β. Παπούλιας, Αθήνα.
- Bodie Z., R. Merton and D. Cleeton, (2007), «*Financial Economics, 2nd edition*», Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey.

- Brealy R. A., S. C. Myers and F. Allen, (2006), «*Corporate Finance*», 8th edition, McGraw-Hill, New York.
- Brigham E. F. and M.C. Ehrhardt, (2005), «*Financial Management: Theory and Practice*», 11th edition, Thomson South-Western, Ohio.
- Emery D. R., J. D. Finnerty and J. D. Stowe, (2007), «*Corporate Financial Management*», 3rd edition, Prentice-Hall, Upper Saddle River, New Jersey.
- Gitman L. J., (2005), «*Principles of Managerial Finance*», 11th edition, Prentice-Hall, Addison Wesley, New York.
- Keown A. J., J. D. Martin, J. W. Petty, and D. F. Scott Jr., (2004), «*Financial Management: Principles and Applications*», 10th edition, Prentice-Hall, Upper Saddle River, New Jersey.

ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

- Ετήσιο Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών 2009.
- Επιστημονικό Marketing-Management, «*Το πανόραμα των εγχώριων εταιρειών Leasing* », 3/2008.
- Σακελάριος Νίκος, «*Πόλεμος για τα μερίδια αγοράς στο Leasing*», περιοδικό «Κεφάλαιο», τεύχος Νο 174, Μάιος 2004.
- Σιωμόπουλος Κ., «*Προσφέρει λύσεις το Leasing ακινήτων*», Το Βήμα, 14/12/2003, σελ.024, Κωδικός άρθρου: B14041Π241
- Εφημερίδα Εξπρές, «*Συμβάσεις Leasing 3 δις. ευρώ το 2007*», 14/01/2008
- Θώμη Μ., «*Χρηματοδοτική μίσθωση. Ένας κλάδος με προβλήματα αλλά και προοπτικές*», εφημερίδα Επιλογή, 1/04/2001
- Λιακόπουλου Θ., «*Το 2008 αναμένεται να αυξηθεί η ζήτηση για υπηρεσίες Leasing* », εφημερίδα «Καθημερινή», 30/01/2008
- Λιακόπουλου Θ., «*Το ελληνικό Leasing διεισδύει στα Βαλκάνια* », εφημερίδα «Καθημερινή», 16 /01/2008

ΔΙΑΔΥΚΤΙΟ

- www.infostore.gr
- epixeirein.ntua.gr
- www.eixe.org/default.asp
- www.hrima.gr
- www.kathimerini.gr
- www.naftemporiki.gr
- www.epistimonikomarketing.gr
- www.foggs.gr
- nefeli.lib.teicrete.gr
- www.bullzip.com/Freeware
- eureka.lib.teithe.gr
- dspace.lib.uom.gr
- www.freepdfconvert.com
- www.ethnolease.gr
- www.clicktoconvert.com
- www.emporiki.gr
- www.marfinbank.gr
- www.bankofcyprus.gr
- www.epistimonikomarketing.gr
- www.aspisbank.gr/article/greek
- www.Leasing.gr
- www.portal.kathimerini.gr
- www.piraeusbank.gr
- www.clicktoconvert.com
- www.Leaseurope.com