

**Α.Τ.Ε.Ι. ΚΡΗΤΗΣ**  
**ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**  
**ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**ΝΕΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ**  
**ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ: LEASING & FACTORING**



**ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ: ΒΛΑΧΟΣ ΧΡΥΣΟΒΑΛΑΝΤΗΣ**  
**ΚΑΛΙΟΝΤΖΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ**

**ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: ΓΑΛΥΦΙΑΝΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ**

**ΗΡΑΚΛΕΙΟ 2012**

ΠΡΟΛΟΓΟΣ .....	4
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 <sup>ο</sup> .....	6
1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	7
1.2 ΕΝΝΟΙΑ .....	7
1.3 ΣΚΟΠΟΣ .....	7
1.4 ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ .....	8
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 <sup>ο</sup> .....	10
2.1 ΕΙΔΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ .....	11
2.2 ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ .....	21
2.3 ΟΙ ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΕΝΔΙΑΦΕΡΩΜΕΝΩΝ.....	26
2.4 ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ .....	29
2.5 ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΑ ΚΙΝΗΤΡΑ.....	33
2.6 ΛΗΞΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ.....	41
2.7 ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΗΣ ΓΙΑ LEASING .....	42
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 <sup>ο</sup> .....	44
3.1 ΣΥΓΚΡΙΣΗ LEASING – ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ .....	45
3.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟ ΜΙΣΘΩΤΗ.....	46
3.3 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟ ΜΙΣΘΩΤΗ.....	49
3.4 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΚΜΙΣΘΩΤΗ.....	50
3.5 ΒΑΣΙΚΕΣ ΔΙΑΠΙΣΤΩΣΕΙΣ .....	51
3.6 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ .....	52
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 <sup>ο</sup> .....	54
4.1 ΑΠΛΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ.....	55
4.2 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ.....	56
4.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ ΑΚΙΝΗΤΟΥ .....	57
4.4 ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΜΙΣΘΩΣΗ .....	58
4.5 ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ .....	59
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 <sup>ο</sup> .....	60
5.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ ΤΟΥ FACTORING .....	61
5.2. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ FACTORING .....	61
5.3 ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ FACTORING .....	62
5.4 ΕΝΝΟΙΑ FACTORING .....	67
5.5 ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ FACTORING .....	68
5.6 ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ FACTORING.....	69
5.7 ΠΟΥ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΤΟ FACTORING .....	70
5.8 ΤΟ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ .....	72
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 <sup>ο</sup> .....	74

6.1 ΕΙΔΗ ΚΑΙ ΜΟΡΦΕΣ FACTORING.....	75
6.2 ΕΓΧΩΡΙΟ (COSMETIC FACTORING).....	77
6.3 ΔΙΕΘΝΕΣ (INTERNATIONAL) Ή ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING.....	85
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 <sup>ο</sup> .....	89
7.1 ΤΟ FACTORING ΣΑΝ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ .....	90
7.2 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ .....	91
7.3 ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ FACTOR-ΕΚΧΩΡΗΤΗ.....	94
7.4 ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ .....	95
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8 <sup>ο</sup> .....	97
8.1 ΙΣΧΥΡΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΟΥ FACTORING.....	98
8.2 ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING .....	99
8.3 ΤΑ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING .....	100
8.4 ΩΦΕΛΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΟΥ FACTORING .....	101
8.5 ΤΟ FACTORING ΚΑΙ Η ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΤΟΥ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΣΤΑ ΠΛΑΙΣΙΑ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΓΕΝΙΚΟΥ ΛΟΓΙΣΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ .....	102
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ .....	111
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....	113

## ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Το τραπεζικό σύστημα συμμετέχει στην ανάπτυξη της οικονομίας της χώρας μας σε ένα αρκετά μεγάλο βαθμό. Τα τραπεζικά ιδρύματα καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα των αναγκών των επιχειρήσεων. Τα χρηματοδοτικά προγράμματα, καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση διαφόρων επενδύσεων καθώς και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής διαδικασίας τους. Για τις επιχειρήσεις οι οποίες επενδύουν στην απόκτηση ή στην ανανέωση παγίου εξοπλισμού, οι τράπεζες παρέχουν μακροπρόθεσμο δανεισμό προσαρμοσμένο στις ανάγκες και τις προοπτικές των συγκεκριμένων επιχειρήσεων. Όσο για τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να καλύψουν τις διάφορες ανάγκες οι οποίες προκύπτουν από την παραγωγική διαδικασία, οι τράπεζες παρέχουν το αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης, προσαρμοσμένο στις πραγματικές τους ανάγκες.

Εκτός από τον κλασικό τρόπο χρηματοδότησης των τραπεζικών ιδρυμάτων, το τραπεζικό σύστημα εισήγαγε τα τελευταία χρόνια κάποιους νέους, σύγχρονους θεσμούς στην χώρα μας οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο αποτελεσματικούς τρόπους. Οι κυριότεροι θεσμοί είναι:

1. Το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (VENTURE CAPITAL)
2. Εκχώρηση απαιτήσεων (FORFEITING)
3. Χρηματοδοτική μίσθωση (LEASING)
4. Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (FACTORING)

Αυτή η εργασία έχει ως σκοπό την ανάλυση της έννοιας και της χρησιμότητας του Leasing και του Factoring ως νέες μορφές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων.

Leasing είναι μια σύμβαση, με βάση την οποία ο εκμισθωτής παραχωρεί τη χρήση του μισθίου στον αντισυμβαλλόμενο, το μισθωτή για ένα ορισμένο χρονικό διάστημα έναντι περιοδικών πληρωμών. Οι δυο βασικές μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η χρηματοοικονομική μίσθωση και η λειτουργική μίσθωση. Συμπερασματικά, η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί μια μορφή χρηματοδότησης, η οποία έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό χαρακτήρα. Καλύπτει ευκολότερα τις επενδυτικές ανάγκες του μισθωτή.

Το factoring ως τρόπος χρηματοδότησης είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης και αποτελεί έναν εύκολο και γρήγορο τρόπο της βελτίωσης της ρευστότητας μιας επιχείρησης, ενώ παράλληλα μειώνεται το λειτουργικό κόστος και αυξάνεται η παραγωγική ικανότητα των επιχειρήσεων καθώς και οι

διαδικασίες διαχείρισης, λογιστικής παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων μιας επιχείρησης ανατίθεται στο πιστωτικό ίδρυμα που λειτουργεί ως πράκτορας

Τα κεφάλαια της εργασίας χωρίζονται σε 2 μέρη από το 1<sup>ο</sup> έως το 4<sup>ο</sup> κεφάλαιο όπου αναλύεται το Leasing ενώ από το 5<sup>ο</sup> έως το 8<sup>ο</sup> αναλύεται το Factoring.

Κατά τη διάρκεια της εκπόνησης της εργασίας συγκεντρώσαμε πληροφορίες από διάφορες πηγές όπως βιβλιογραφία, ιστοσελίδες και περιοδικά, τα οποία αναφέρονται στο τέλος της εργασίας.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>

## **1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μια μορφή χρηματοδότησης, εναλλακτική και συμπληρωματική του παραδοσιακού δανεισμού. Συνδυάζει τα χαρακτηριστικά του τραπεζικού δανεισμού και τη μίσθωση κεφαλαιουχικών αγαθών.

Η πρώτη χώρα που εφαρμόστηκε ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης (ή όπως επικράτησε με τον ξενικό όρο, leasing) ήταν οι Η.Π.Α. στη δεκαετία του 1950 και ακολούθησαν οι χώρες της δυτικής Ευρώπης. Κατά τη δεκαετία του 1980 ο ρυθμός ανάπτυξης του θεσμού στη Ευρώπη ήταν πολύ ταχύτερος, σε σύγκριση με εκείνον των Η.Π.Α., γιατί οι επενδυτές αναγνώρισαν τα σημαντικά πλεονεκτήματά του. Στην Ελλάδα καθιερώθηκε με τον νόμο 1655/1986.

## **1.2 ΕΝΝΟΙΑ**

Το leasing είναι διεθνοποιημένος όρος αμερικάνικης προέλευσης, ο οποίος σημαίνει την εκμίσθωση παραγωγικού (κεφαλαιουχικού) εξοπλισμού και εγκαταστάσεων στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις που δε διαθέτουν τα οικονομικά μέσα προκειμένου να πραγματοποιήσουν αγορά, ή απλά δεν τους συμφέρει οικονομικά η αγορά τους και έτσι, προβαίνουν στη μίσθωσή τους, απλώς καταβάλλοντας το ανάλογο ενοίκιο. Επομένως χρηματοδοτική μίσθωση είναι μια σύμβαση με την οποία μια εταιρεία ειδικού σκοπού (εκμισθωτής) παραχωρεί για ορισμένο χρονικό διάστημα και έναντι μισθώματος τη χρήση κεφαλαιουχικών αγαθών (μισθίου), σε μια επιχείρηση ή σε έναν επαγγελματία (μισθωτή), παρέχοντας του συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει τον εξοπλισμό καταβάλλοντας ένα μικρό ποσό (που ανάλογα με την εταιρεία leasing, μπορεί να είναι συμβολικό και δεν μπορεί να υπερβεί το 5%), είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο, είτε να επιστρέψει τον εξοπλισμό στην εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης.

## **1.3 ΣΚΟΠΟΣ**

Μέχρι τώρα, όταν μια επιχείρηση ή ένας επαγγελματίας χρειαζόταν κεφαλαιουχικά αγαθά υψηλού κόστους, με σκοπό την πραγματοποίηση κέρδους από την χρησιμοποίησή τους, κατέφευγε είτε στο να εκταμιεύσει τα αναγκαία ποσά για την αγορά τους μειώνοντας αντίστοιχα τη ρευστότητά του, είτε να δανειστεί τα ποσά αυτά από πιστωτικό ίδρυμα πληρώνοντας επιπλέον τόκους και εξασφαλίζοντάς το με εμπράγματα ή προσωπικές εγγυήσεις.

Ο θεσμός του leasing είναι ένας ολοκληρωμένος χρηματοδοτικός μηχανισμός που παρέχει τη δυνατότητα σε μια επιχείρηση να δημιουργήσει, να συμπληρώσει, να ανανεώσει, να εκσυγχρονίσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της, χωρίς να απαιτείται η διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή η προσφυγή στο δανεισμό.

Η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης διακρίνεται από το χαρακτηριστικό γνώρισμα, ότι για τον επιχειρηματία (μισθωτή) δεν έχει τόση σημασία η κυριότητα επί του αντικειμένου, όσο η δυνατότητα χρήσης του, ενώ η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης (εκμισθωτής), παρόλο που είναι κύρια του αντικειμένου, δεν ενδιαφέρεται για τις ιδιότητες του και τις παραγωγικές ή άλλες δυνατότητες που παρέχει αλλά μόνο για τη διατήρηση της εμπορικής του αξίας, αφού το πράγμα αποτελεί μέσο εξασφάλισης των απαιτήσεών της κατά του μισθωτή.

#### **1.4 ANTIKEIMENO**

Αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι πράγμα κινητό ή ακίνητο που προορίζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή. Στη κατηγορία των κινητών περιλαμβάνονται και τα αυτοκίνητα οχήματα καθώς και τα αεροσκάφη ενώ ρητά εξαιρούνται τα πλοία και τα πλωτά ναυπηγήματα. Όσον αφορά την κατηγορία των ακινήτων περιλαμβάνονται αγροτικές εκτάσεις οριζόντιες και κάθετες ιδιοκτησίες μαζί με το ποσοστό του οικοπέδου που τους αναλογεί.

Με άλλα λόγια χρηματοδοτείται καινούριος ή μεταχειρισμένος εξοπλισμός από την Ελλάδα ή το εξωτερικό, όπως:

- Μηχανολογικός εξοπλισμός
- Ηλεκτρονικός εξοπλισμός
- Επιστημονικός / ιατρικός / οδοντιατρικός εξοπλισμός
- Βιομηχανικός εξοπλισμός
- Ηλεκτρικός εξοπλισμός
- Επαγγελματικός εξοπλισμός καταστημάτων
- Ι.Χ.Ε αυτοκίνητα
- Επαγγελματικά οχήματα
- Λεωφορεία
- Εξοπλισμός γραφείου



- Επαγγελματικά ακίνητα (γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, αποθήκες, εμπορικά κέντρα, ξενοδοχεία, ιατρεία και οποιαδήποτε άλλη επαγγελματική στέγη).
- Στην κατηγορία των αντικειμένων που δεν χρηματοδοτούνται συγκαταλέγονται τα εξής:
  - Πλοία
  - Οποιαδήποτε μορφή παροχής υπηρεσιών όπως μεταφορά, εγκατάσταση και συντήρηση εξοπλισμού
  - Αναλώσιμα αγαθά
  - Εργασίες
  - Οικόπεδα
  - Άδειες επαγγελματικών οχημάτων
  - Απόκτηση ταξί ή αγοραίων.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>

## **2.1 ΕΙΔΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ**

Τα είδη χρηματοδοτικής μίσθωσης ποικίλουν ανάλογα με τις ανάγκες του μισθωτή καθώς και το συμφέρον του εκμισθωτή. Σε αυτό συμβάλλει και η αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων.

Τα δύο βασικά είδη χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι:

- **Απλή χρηματοδοτική μίσθωση (financial leasing)**

Εδώ ο υποψήφιος μισθωτής που χρειάζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμά του ορισμένο αγαθό απευθύνεται πρώτα στον αντίστοιχο βιομήχανο, επιχειρηματία ή ιδιώτη που παράγει, εμπορεύεται ή διαθέτει το αγαθό (προμηθευτή) και διαπραγματεύεται μαζί του τις ιδιότητες, τις τεχνικές προδιαγραφές, την τιμή και γενικότερα οτιδήποτε έχει σχέση με το αγαθό αυτό. Στη συνέχεια προσφεύγει σε μία εταιρεία leasing, η οποία αγοράζει ή εισάγει το αγαθό καταβάλλοντας το τίμημα. Η εταιρεία leasing δίνει εντολή στον προμηθευτή να παραδώσει το πράγμα απευθείας στον ενδιαφερόμενο με τον οποίο έχει ήδη συνάψει τη χρηματοδοτική μίσθωση. Πιο συγκεκριμένα ο εκμισθωτής στη χρηματοδοτική μίσθωση αποβλέπει να αποσβέσει όλο το κόστος του μηχανολογικού εξοπλισμού με μια μακρόχρονη συμφωνία από έναν μόνο μισθωτή. Το συνολικό κόστος των μισθωμάτων υπερβαίνει την αξία του μισθίου ώστε να εξασφαλίσουν στον εκμισθωτή την ανάκτηση της δαπάνης αγοράς του μισθίου καθώς και μια λογική καθαρή απόδοση των κεφαλαίων που επένδυσε. Για το λόγο αυτό στη χρηματοδοτική μίσθωση κινητού η διάρκεια της σύμβασης σχεδόν ταυτίζεται με τη διάρκεια ζωής του αντικειμένου. Επειδή η επενδυτική απόφαση είναι του μισθωτή και ο εκμισθωτής δεν επεμβαίνει στην διαδικασία της επιλογής του πράγματος ή του προμηθευτή ο μισθωτής έχει την υποχρέωση της συντήρησης και της επισκευής του μισθίου καθώς και όλους τους κινδύνους αλλά και όλα τα οφέλη που είναι δυνατόν να προέλθουν από το μίσθιο. Επίσης η μίσθωση δεν διακόπτεται από το μισθωτή πριν από τη λήξη της ημερομηνίας που έχει συμφωνηθεί στη σύμβαση. Ο μισθωτής έχει το δικαίωμα ανανέωσης της σύμβασης κατά τη λήξη της με μειωμένο μίσθωμα ή την αγορά του μισθίου σε χαμηλή τιμή. Ο μόνος κίνδυνος που φέρει τελικά η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι εκείνος της ενδεχόμενης αφερεγγυότητας του οφειλέτη μισθωτή.

- **Λειτουργική ή διαχειριστική μίσθωση (operating leasing)**

Η μορφή αυτή του leasing διαφέρει από την προηγούμενη κατά το ότι ο εκμισθωτής εκτός από την προσφορά χρήσης του αγαθού, αναλαμβάνει και την τεχνική συντήρησή του, τις επιδιορθώσεις, την ασφάλιση κ.τ.λ. αναλαμβάνει δηλαδή και την υποχρέωση να διατηρεί το μίσθιο κατάλληλο για τη χρήση που συμφωνήθηκε. Ο τύπος αυτός της σύμβασης leasing προτιμάται κυρίως στις περιπτώσεις που ο μισθωτής επιθυμεί να καλύψει μια βραχεία – σε σχέση με τη διάρκεια οικονομικής ζωής του αντικειμένου – ανάγκη του για ορισμένα πάγια αγαθά (π.χ. η επιχείρηση χρειάζεται ένα καινούριο μηχάνημα για να εκτελέσει μια συγκεκριμένη και ίσως μοναδική παραγγελία. Τα αγαθά αυτά αποκτά ο εκμισθωτής με δικό του επιχειρηματικό κίνδυνο με σκοπό να τα αποσβέσει και να κερδίσει από τη διαδοχική εκμίσθωση τους σε περισσότερους. Για το λόγο αυτό, το ύψος των μισθωμάτων που πρέπει να πληρώσει ο μισθωτής δεν είναι απαραίτητο να καλύπτει όλο το κόστος του μισθίου. Η μίσθωση μπορεί να διακοπεί με μια απλή προειδοποίηση του μισθωτή πριν από τη λήξη της ημερομηνίας της συμφωνημένης χρονικής περιόδου. Πλεονεκτήματα παρουσιάζει η κατηγορία αυτή του leasing και για τον εκμισθωτή. Έχοντας αυτός τη συντήρηση του πράγματος και φροντίζοντας να το διατηρεί σε καλή κατάσταση, μπορεί μετά τη λύση της σύμβασης μισθώσεως να επιτύχει αξιόλογο κέρδος είτε με εκμίσθωση του πράγματος περαιτέρω σε άλλον ενδιαφερόμενο είτε με την πώλησή του. Το μίσθωμα είναι προφανώς υψηλότερο από ότι στην απλή χρηματοδοτική μίσθωση, συνυπολογίζοντας όλα αυτά που αφορούν τη συντήρηση, την ασφάλιση κ.τ.λ. του μισθίου. Σύμφωνα με τα πιο πάνω λεχθέντα, το κρίσιμο εννοιολογικό στοιχείο διάκρισης των δύο αυτών μορφών leasing είναι το γεγονός ότι εδώ τον επενδυτικό κίνδυνο φέρει ο εκμισθωτής ο οποίος επιδιώκει την διαδοχική εκμίσθωση του πράγματος και όχι την παράδοσή του για το σύνολο της οικονομικής του ζωής σε έναν μισθωτή και την επίτευξη του επιχειρηματικού του κέρδους μόνον από αυτόν.

Εκτός από τα δύο βασικά είδη χρηματοδοτικής μίσθωσης υπάρχει ένας αρκετά μεγάλος αριθμός χρηματοδοτικών μισθώσεων, οι οποίες ενώ εκ πρώτης όψεως εντάσσονται στο ένα ή στο άλλο από τα προαναφερθέντα είδη, παρουσιάζουν τέτοιες ιδιαιτερότητες, οι οποίες τις κατατάσσουν σε ξεχωριστά είδη χρηματοδοτικών μισθώσεων.

Τα είδη αυτά είναι:

## • Χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτου

Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων παρουσιάζει ουσιαστικές διαφορές από τη χρηματοδοτική μίσθωση κινητών, οι οποίες οφείλονται στη διαφορετική φύση του πάγιου στοιχείου που αποτελεί το αντικείμενο της πράξης. Δηλαδή, Ενώ στην περίπτωση των κινητών, ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι η συσχέτιση της διάρκειας της συμβάσεως με την οικονομική ζωή του πάγιου στοιχείου, στην περίπτωση της χρηματοδοτικής μισθώσεως ακινήτων η κατάσταση είναι εντελώς διαφορετική.

Συγκεκριμένα είναι πιθανό, ως αποτέλεσμα της νομισματικής διαβρώσεως, η αξία του ακινήτου να αυξάνεται με την πάροδο του χρόνου. Επίσης η δυνατότητα εκμεταλλεύσεως και αποδόσεως του ακινήτου είναι συχνά πολύ μεγαλύτερη από τη διάρκεια της εκμισθώσεως.

Οι σημαντικές ιδιομορφίες που χαρακτηρίζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων, συνεπάγονται ότι η εργασία αυτή διεξάγεται συνήθως από εξειδικευμένες εταιρείες που ασχολούνται μόνο με αυτό τον κλάδο.

Συνοψίζοντας, οι κυριότερες από αυτές τις ιδιομορφίες είναι:

- Πολύ μεγάλη διάρκεια εκμίσθωσης
- Ενδεχόμενη σημαντική αύξηση της αξίας του εκμισθωμένου στοιχείου
- Σημαντική υπολειμματική αξία (του γηπέδου και των εγκαταστάσεων) που δεν είναι εύκολο να προσδιοριστεί από πριν.
- Αυξημένος κίνδυνος για τον εκμισθωτή, γιατί το μισθωμένο ακίνητο δεν μπορεί φυσικά να μετακινηθεί.

Δηλαδή ενώ υπό ομαλές συνθήκες η αξία του εκμισθωμένου ακινήτου θα παρουσίαζε ανατιμητική τάση, υπάρχουν περιπτώσεις που συμβαίνει ακριβώς το αντίθετο.

Θα πρέπει να αναφερθεί μια περίπτωση που η χρηματοδοτική εκμίσθωση ακινήτων, έχει πολλές ομοιότητες με την εκμίσθωση κινητών. Συγκεκριμένα, όταν το κτίριο βρίσκεται σε οικόπεδο μισθωμένο για ορισμένο χρονικό διάστημα, τότε η διάρκεια της οικονομικής ζωής του κτιρίου που αποτελεί το αντικείμενο της μισθώσεως, είναι σαφώς καθορισμένη και κατά αντιστοιχία και η διάρκεια της εκμισθώσεως είναι καθορισμένη, ενώ η υπολειμματική αξία του εκμισθωμένου πάγιου στοιχείου είναι μηδέν.

Οι ειδικές σχέσεις μεταξύ του εκμισθωτή και του μισθωτή στην περίπτωση των ακινήτων, μπορούν να συνοψισθούν ως εξής: Η εταιρεία χρηματοδοτικής μισθώσεως

αναλαμβάνει να κατασκευάσει σύμφωνα με τις προδιαγραφές του μελλοντικού μισθωτού ή να αγοράσει σύμφωνα με τις υποδείξεις του τελευταίου, ακίνητο το οποίο εκμισθώνει για προκαθορισμένη διάρκεια, δίνοντας όμως στο μισθωτή τη δυνατότητα να το αγοράσει όταν λήξει η σύμβαση εκμισθώσεως, σε μια προκαθορισμένη τιμή. Φυσικά όλα τα έξοδα συντηρήσεως, φόροι, τέλη, κ.τ.λ. βαρύνουν το μισθωτή.

Η διάρκεια της εκμισθώσεως κυμαίνεται από 10 έως 25 ή και 30 ακόμα χρόνια. Μέσα στην περίοδο αυτή γίνεται η πλήρης απόσβεση της αξίας των κατασκευαστών, οπότε η υπολειμματική αξία θα αποτελείται κυρίως από το γήπεδο.

### • Πώληση και επαναμίσθωση

Πρόκειται για την περίπτωση που η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας έχοντας ανάγκη χρηματικής ρευστότητας, πωλεί και μεταβιβάζει κατά κυριότητα μέρος ή το σύνολο του παραγωγικού του εξοπλισμού στην εταιρία leasing, η οποία στη συνέχεια του παραχωρεί τη χρήση του, αντί μισθώματος. Στην πραγματικότητα η μορφή αυτή του leasing αποτελεί χρηματοοικονομική τεχνική που αποσκοπεί στην ενίσχυση της επιχείρησης με την εισροή κεφαλαίου κινήσεως, απαραίτητου για τη διεύρυνση της οικονομικής δραστηριότητας της επιχείρησης. Ενώ η κλασική μορφή της χρηματοδοτικής μίσθωσης χρησιμοποιείται για τη χρηματοδότηση νέων επενδύσεων, η πώληση μίσθωση έχει ως αποτέλεσμα τη ρευστοποίηση ήδη πραγματοποιηθείσας επενδύσεως.

#### **Παράδειγμα:**

*«Μια βιομηχανική επιχείρηση που έκτισε μια αποθήκη η οποία κόστισε 30.000€ Η επένδυση αυτή χρηματοδοτήθηκε από ίδια διαθέσιμα της επιχειρήσεως (αύξηση κεφαλαίου, μη διανεμηθέντα κέρδη, αποσβέσεις). Αν τώρα η επιχείρηση πουλήσει την αποθήκη και στη συνέχεια τη μισθώσει από τον αγοραστή, πετυχαίνει την απελευθέρωση του ποσού των 30.000€ το οποίο μπορεί να χρησιμοποιήσει για την ανάπτυξη της δραστηριότητας της ενώ στον εκμισθωτή περιέχεται η υπολειμματική αξία του παγίου στοιχείου. Αν αντίθετα η επιχείρηση χρησιμοποιούσε την ανορθόδοξη μέθοδο να χρηματοδοτήσει την ανέγερση της αποθήκης μειώνοντας το κεφάλαιο κινήσεως, καθώς και την πιστοληπτική της ικανότητα. Η μέθοδος της πώλησεως μισθώσεως επιτρέπει στην επιχείρηση την επανασύσταση του κεφαλαίου κινήσεως, πράγμα που έχει ως αποτέλεσμα την οικονομική εξυγίανση της.»*

Μια από τις βασικές διαφορές μεταξύ αυτής της μορφής leasing και των δύο προηγούμενων είναι ότι σε εκείνες ο μισθωτής είναι πρόσωπο διαφορετικό από το

προμηθευτή και η όλη νομική σχέση εμφανίζεται τριγωνική (εκμισθωτής – μισθωτής – προμηθευτής). Αντίθετα σ' αυτήν υπάρχουν μόνο δύο πρόσωπα, αφού οι ιδιότητες του προμηθευτή και του μισθωτή συνυπάρχουν στο ίδιο πρόσωπο.

Μετά από τροποποίηση του νόμου η δυνατότητα επαναμίσθωσης επεκτάθηκε και στα ακίνητα, με τη ρητή εξαίρεση της περίπτωσης που ο μισθωτής είναι ελεύθερος επαγγελματίας. Εντούτοις δεν εισήχθη διάταξη με την οποία να προβλέπονται φορολογικές ελαφρύνσεις για τη μεταβίβαση του ακινήτου από το μισθωτή προς την εταιρία leasing, γεγονός που ενδέχεται να λειτουργήσει ως αντικίνητρο για τη σύναψη πώλησης και επαναμίσθωσης ακινήτων.

Τα προβλήματα που συνδέονται με την εφαρμογή αυτού του είδους της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην πράξη είναι δύο. Πρώτον, είναι δύσκολο να βρεθεί μια κοινά αποδεκτή βάση για την εκτίμηση της τρέχουσας αξίας του εξοπλισμού. Το πρόβλημα αυτό παρακάμπτεται με τη λειτουργία μιας αποτελεσματικής αγοράς μεταχειρισμένων ειδών της κατηγορίας στην οποία ανήκει το μίσθιο. Στην αγορά αυτή διαμορφώνεται αντιπροσωπευτική τιμή για το μίσθιο με βάση το νόμο της προσφοράς και της ζήτησης. Βέβαια, πέρα από αυτό, η συμφωνούμενη τιμή του αντικειμένου της πώλησης και επαναμίσθωσης πρέπει να βρίσκεται μέσα στα όρια της πιστοληπτικής ικανότητας του μισθωτή. Δεύτερον, το μίσθιο μπορεί να έχει επιβαρυνθεί λόγω της μακρόχρονης παραμονής στην κατοχή του μισθωτή, με δικαιώματα και βάρη υπέρ τρίτων. Για το λόγο αυτό, πρέπει να ελέγχεται η φερεγγυότητα του μισθωτή με αυστηρά κριτήρια, διαφορετικά ενέχει κινδύνους για τους δανειστές του μισθωτή.

#### **Παράδειγμα:**

*«Εν όψει του γεγονότος ότι η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτου δεν μπορεί να είναι διάρκειας μικρότερης των δέκα ετών, ο οφειλέτης θα μπορούσε, προκειμένου να αποφύγει την κατάσχεση των ακινήτων του από τους δανειστές του, να προβαίνει σε πώληση και επαναμίσθωσή τους, θέτοντας έτσι τα ακίνητα του εκτός δυνατότητας κατασχέσεως, ώστε οι δανειστές να είναι αναγκασμένοι να καταφύγουν στην πολυπλοκότερη ως προς την απόδειξη και εφαρμογή προστασία των ή στην κατάσχεση του (σημαντικός μικρότερης αξίας) δικαιώματος προαίρεσεως.»*

Στις περιπτώσεις αυτές τη λύση μπορεί να δώσει η Α.Κ 281. Με βάση τη διάταξη αυτή μπορεί πράγματι να απαγορευθεί στον κακόπιστο μισθωτή να προτείνει τη σχετική ακυρότητα της διάθεσης του μισθίου που καθιερώνεται με το άρθρο 4 παρ. 2 ν1665/1986.

### • Συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση

Η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση χρησιμοποιείται συνήθως όταν πρόκειται για μεγάλης αξίας παγίων στοιχείων (BIG TICKET LEASING). Στη μορφή αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης οι συμβαλλόμενοι είναι τέσσερις. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης (εκμισθωτής), ο μισθωτής, ο προμηθευτής του ακινήτου και ο πιστοδότης. Στην περίπτωση αυτή η σύμβαση λειτουργεί ως εξής:

Ο εκμισθωτής αγοράζει από τον προμηθευτή (ή συμβάλλεται με σύμβαση έργου με τον εργολάβο-προμηθευτή που θα κατασκευάσει) το ακίνητο καταβάλλοντας μέρος μόνο του τιμήματος, που συνήθως δεν υπερβαίνει το 40%. Το υπόλοιπο του τιμήματος καλύπτεται με μακροπρόθεσμο δανεισμό από τράπεζες (πιστοδότη), οι οποίες όμως δέχονται να ικανοποιηθούν αποκλειστικά από τα μισθώματα και σε περίπτωση αδυναμίας του μισθωτή από την εκποίηση του μισθίου, χωρίς επομένως να δικαιούνται να στραφούν κατά του εκμισθωτή. Ο εκμισθωτής δεν έχει την υποχρέωση να εξοφλήσει το δάνειο στη περίπτωση αφερεγγυότητας του μισθωτή.

Το επιτόκιο δανεισμού στην περίπτωση αυτή αποτελεί συνάρτηση της δανειοληπτικής ικανότητας, όχι φυσικά του εκμισθωτή αλλά του μισθωτή. Οι πιστοδότες είναι συνήθως τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες, ασφαλιστικά ταμεία και άλλοι οργανισμοί που διαθέτουν σημαντικά διαθέσιμα για μακροπρόθεσμη τοποθέτηση.

Οι πρώτες εφαρμογές της μεθόδου αυτής έγιναν στους σιδηροδρόμους και κατόπιν στις αεροπορικές εταιρείες. Υπό αυτές τις συνθήκες, η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση αποτελούσε τη μόνη δυνατότητα αυτών των κλάδων να προσφύγουν στην κεφαλαιαγορά, για μέσο-μακροπρόθεσμα κεφάλαια, με σταθερό επιτόκιο, για την ολική χρηματοδότηση παγίων στοιχείων και με κόστος συνήθως χαμηλότερο από αυτό που θα κατέβαλλαν αν προσέφευγαν απ' ευθείας στην κεφαλαιαγορά για μέσο-μακροπρόθεσμο δανεισμό.

### • Άμεση μίσθωση

Στην περίπτωση της άμεσης μίσθωσης η σχέση είναι διμερής, δηλαδή υπεισέρχεται μόνο ο εκμισθωτής-κατασκευαστής του πάγιου στοιχείου και ο μισθωτής. Χαρακτηριστικά της άμεσης μισθώσεως, είναι η τυποποίηση του μισθωμένου παγίου στοιχείου, η γενικά σύντομη διάρκεια μισθώσεως (συνήθως 12 μήνες) με δυνατότητα ανανεώσεως, ή δυνατότητα ακυρώσεως της μισθώσεως μετά από σύντομη



προειδοποίηση από τον μισθωτή και τέλος η ανάληψη του κινδύνου «οικονομικής απαξίωσης» από τον εκμισθωτή. Συνήθως ο εκμισθωτής αναλαμβάνει την τεχνική συντήρηση του πάγιου στοιχείου. Κύριο προσδιοριστικό στοιχείο, για να χαρακτηριστεί μια μίσθωση ως άμεση, είναι η υπερίσχυση της εμπορικής επί της χρηματοδοτικής πλευράς.

Οι μεγάλες εταιρείες φορτηγών, επιβατικών αυτοκινήτων και τρακτέρ, έχουν δημιουργήσει τις δικές τους εταιρείες χρηματοδοτικής μισθώσεως για την προώθηση των πωλήσεων. Η πρακτική αυτή θα πρέπει να θεωρηθεί ως άμεση μίσθωση παρόλο που παρεμβάλλεται η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης, γιατί το αντικείμενο της συναλλαγής είναι κυρίως εμπορικό (προώθηση πωλήσεων) και όχι χρηματοδοτικό.

#### • Πώληση – μίσθωση υπό όρους

Με την πώληση – μίσθωση υπό όρους επιτυγχάνεται η πώληση μιας μίσθωσης. Ενώ τυπικά ακολουθείται η διαδικασία και οι όροι της μίσθωσης στην ουσία καταλήγει σε πώληση και εμμέσως αναγνωρίζονται οι όροι της πώλησης. Αυτή η μορφή πώλησης – μίσθωσης υπό όρους προωθείται γιατί και ο μισθωτής και ο εκμισθωτής επωφελούνται των πλεονεκτημάτων της χρηματοδοτικής μίσθωσης, όπως φορολογικές απαλλαγές, επιδοτήσεις, επιχορηγήσεις, διεθνείς εκπτώσεις κ.τ.λ.

#### • Μίσθωση κατά παραγγελία

Η μίσθωση κατά παραγγελία προβλέπει ειδικές περιπτώσεις και 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.

#### • Πρόγραμμα μίσθωσης πώλησης

Το πρόγραμμα μίσθωσης πώλησης χρησιμοποιείται ως μέσο προώθησης από τους κατασκευαστές ή προμηθευτές και αντιπροσώπους εξοπλισμού και τους επιτρέπει να προσφέρουν χρηματοδότηση με τη μορφή της άμεσης μίσθωσης ή της πώλησης μίσθωσης υπό όρους. Με αυτά τα προγράμματα των κατασκευαστών προμηθευτών εγκρίνεται η πίστωση του μισθωτή και του παραδίδεται ο εξοπλισμός για εκμετάλλευση με τους προβλεπόμενους όρους. Ο εκμισθωτής από την πλευρά του πληρώνει τον κατασκευαστή – προμηθευτή – πωλητή και υποχρεώνεται να εισπράξει τα μισθώματα

από το μισθωτή. Ακόμα, η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να παρέχει στον πωλητή υπηρεσίες σε θέματα marketing προώθησης, διαφήμισης κ.τ.λ.

- **Ειδική μορφή μίσθωσης**

Σ' αυτή τη μορφή leasing επιτρέπεται στο μισθωτή να αποκτήσει τον εξοπλισμό σταδιακά χωρίς να είναι υποχρεωμένος να διαπραγματεύεται νέο συμβόλαιο για κάθε στάδιο ή είδος εξοπλισμού. 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.

- **Φορολογική χρηματοδοτική μίσθωση**

Η ανάπτυξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης στις ΗΠΑ έχει επηρεαστεί σημαντικά από τη φορολογική νομοθεσία. Ο θεσμός προσφέρει την ευκαιρία σε επιχειρήσεις, οι οποίες δεν προβλέπεται να έχουν φορολογητέα κέρδη, να αποκτήσουν νέα περιουσιακά στοιχεία απαραίτητα για την παραγωγική τους διαδικασία, εκχωρώντας τις φορολογικές τους ωφέλειες στον εκμισθωτή. Για παράδειγμα ο εκμισθωτής Α είναι μια επιχείρηση που πραγματοποιεί σημαντικά κέρδη και έχει φορολογικό συντελεστή 46%. Η επιχείρηση Β χρειάζεται καινούριο εξοπλισμό αξίας 2.000.000 \$, προκειμένου να αυτοματοποιήσει την παραγωγική της διαδικασία. Η επιχείρηση Β δεν προβλέπεται να έχει σημαντικό φορολογητέο εισόδημα τα επόμενα δύο χρόνια. Επομένως, αν δανειστεί για να αγοράσει τον εξοπλισμό, τα χρηματοπιστωτικά έξοδα δεν θα καλυφθούν από τα έσοδα της. Ο Α αναλαμβάνει να αγοράσει τον εξοπλισμό και να τον μισθώσει στην επιχείρηση Β, έναντι ενός λογικού μισθώματος, προκειμένου να εκμεταλλευτεί τις φορολογικές ωφέλειες που είναι σημαντικές. Οι ωφέλειες προέρχονται από την έκπτωση επένδυσης 10% επί των 2.000.000 \$ και από τις αποσβέσεις του μισθίου. Γενικά, σε αυτές τις περιπτώσεις, οι όροι σύμβασης διατυπώνονται μετά από προσεκτική μελέτη της φορολογικής νομοθεσίας και έχουν στόχο να μεγιστοποιήσουν τις φορολογικές ωφέλειες από το φορολογικό σύστημα.

- **Χρηματοδοτική υπομίσθωση**

Στην περίπτωση αυτή η εκμισθώτρια εταιρεία δεν είναι απαραίτητο να αγοράζει και να αποκτά την κυριότητα του αντικειμένου προκειμένου να εφαρμοσθεί. Εδώ επιτρέπεται η μίσθωση με σκοπό υπεκμίσθωσης από τις εταιρείες χρηματοδοτικής

μίσθωσης και μάλιστα όχι μόνο από τον κατασκευαστή ή πωλητή αλλά και από άλλη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Ως προς την ορθότητα αυτής έχουν διατυπωθεί επιφυλάξεις ασχέτως προς το είδος του μισθίου. Ορθώς παρατηρείται ότι η δυνατότητα αυτή βρίσκεται σε αντίθεση με τη χαρακτηριστική για τέτοιες συμβάσεις επιδίωξη του εκμισθωτή να ασφαλίσει τις απαιτήσεις του με την κυριότητα του πράγματος. Για τον λόγο αυτό δεν προβλέπεται να γίνει δεκτή ευνοϊκά από τις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης. Μπορεί μάλιστα να οδηγήσει σε δυσεπίλυτα ερμηνευτικά προβλήματα αναφορικά με τα αποτελέσματα της τήρησης των διατυπώσεων δημοσιότητας.

Αντιθέτως δεν φαίνονται δικαιολογημένες οι επιφυλάξεις που εκφράζονται για το θεσμό, εξαιτίας της ενδεχόμενης θέσης σε κίνδυνο των δανειστών της εκμισθώτριας. Διότι αφενός η εκμισθώτρια είναι κατά τεκμήριο φερέγγυος χρηματοδοτικός οργανισμός και αφετέρου με τη χρηματοδοτική μίσθωση που καταρτίζεται με σκοπό την χρηματοδοτική υπεκμίσθωση η εκμισθώτρια δεν γίνεται κυρία του μισθίου. Συνεπώς δεν υπάρχει περίπτωση μετατροπής περιουσιακού στοιχείου της εκμισθώτριας σε εκτός συναλλαγής, ώστε οι δανειστές της να βρίσκονται σε δυσμενέστερη θέση.

Στο σημείο αυτό αναφέρουμε ότι στην περίπτωση του leasing ακινήτων θα πρέπει να επισημανθεί το αυξημένο κόστος της χρηματοδοτικής υπομίσθωσης, εξαιτίας της σύνταξης περισσότερων συμβολαιογραφικών εγγράφων και της υποβολής τους σε δημοσιότητα. Πάντως σε τελική ανάλυση, είναι ζήτημα επιχειρηματικής απόφασης αν η σύναψη μιας τέτοιας σύμβασης είναι συμφέρουσα ή όχι

#### • Διεθνής μίσθωση

Στη διεθνή χρηματοδοτική μίσθωση δύο τουλάχιστον από τους συμβαλλομένους έχουν την έδρα των επιχειρήσεών τους σε διαφορετικές χώρες. Όταν ο πωλητής του αντικειμένου εδρεύει στο εξωτερικό και ο μισθωτής και ο εκμισθωτής στο εσωτερικό, έχουμε εισαγωγική χρηματοδοτική μίσθωση, ενώ αντίθετα, όταν ο μισθωτής έχει έδρα σε χώρα του εξωτερικού και οι άλλοι δύο στο εσωτερικό, τότε έχουμε εξαγωγική χρηματοδοτική μίσθωση.

Η διεθνής χρηματοδοτική μίσθωση συνδέεται, σε σύγκριση με την εγχώρια χρηματοδοτική μίσθωση, με πρόσθετους κινδύνους για τον εκμισθωτή. Πρώτον το συναλλαγματικό κίνδυνο που οφείλεται στη διακύμανση των συναλλαγματικών ισοτιμιών και ειδικότερα του νομίσματος, στο οποίο εκφράζονται τα μισθώματα, έναντι του εθνικού νομίσματος της χώρας του εκμισθωτή. Δεύτερον, τον κίνδυνο χώρας, ο

οποίος περιλαμβάνει τόσο τον οικονομικό όσο και τον πολιτικό κίνδυνο. Ο οικονομικός κίνδυνος αναφέρεται στο ενδεχόμενο αδυναμίας της χώρας του μισθωτή να ανταποκριθεί στις οικονομικές της υποχρεώσεις στο εξωτερικό. Ο πολιτικός κίνδυνος αναφέρεται στην ενδεχόμενη απροθυμία του νέου καθεστώτος της χώρας του μισθωτή να αναγνωρίζει τις συμβατικές δεσμεύσεις του προηγούμενου καθεστώτος. Τρίτον, τον αυξημένο πιστωτικό κίνδυνο λόγω των σοβαρών πρόσθετων δυσχερειών στην εκτίμηση της φερεγγυότητας του εκμισθωτή ή μισθωτή που οφείλονται κυρίως στο διαφορετικό νομικό περιβάλλον. Η διερεύνηση και η αξιολόγηση των διαφορών αυτών απαιτούν γνώσεις που δεν μπορεί να διαθέτουν τα αρμόδια στελέχη μίας εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης που εδρεύει σε μία άλλη χώρα.

Οι διαφορές στη φορολογική νομοθεσία και στο νομικό προσδιορισμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης από χώρα σε χώρα, μάλλον συνιστούν εμπόδιο στην ανάπτυξη των διεθνών χρηματοδοτικών μισθώσεων. Ένα άλλο εμπόδιο είναι οι δεσμεύσεις που προβλέπουν οι νομοθεσίες των διάφορων χωρών για τη χρησιμοποίηση του εξοπλισμού, ο οποίος αποκτήθηκε με χρηματοδοτική μίσθωση εκτός των συνόρων τους. Για παράδειγμα στις ΗΠΑ δεν χορηγείται συνήθως η έκπτωση επένδυσης σε περίπτωση χρηματοδοτικής μίσθωσης εξοπλισμού που χρησιμοποιείται εκτός Η.Π.Α. Στην Αγγλία, το ποσοστό που δικαιούται ο εκμισθωτής να εκπέσει τον πρώτο χρόνο από το κόστος του μισθίου περιορίζεται στο 25% σε περίπτωση διεθνούς χρηματοδοτικής μίσθωσης (σε εθνικές μισθώσεις εκπίπτει το 100%). Κάτω από αυτές τις συνθήκες είναι αναμενόμενο ο εκμισθωτής να απαιτεί υψηλότερο μίσθωμα.

Μερικές φορές η προσεκτική μελέτη των νομοθεσιών αποκαλύπτει νομικούς χειρισμούς οι οποίοι τελικά καθιστούν μια διεθνή χρηματοδοτική μίσθωση ελκυστική. Για παράδειγμα, αν ένας Άγγλος εκμισθώσει ένα περιουσιακό στοιχείο σε έναν Αμερικάνο στις Η.Π.Α., χωρίς δικαίωμα αγοράς στο τέλος της σύμβασης, αλλά μόνο με δικαίωμα ανανέωσης, τότε ο εκμισθωτής δικαιούται έκπτωση 25%. Αν είχε χορηγηθεί δικαίωμα αγοράς, τότε η χρηματοδοτική μίσθωση θα ήταν για την αγγλική νομοθεσία «ενοικίαση- αγορά» και ο εκμισθωτής θα έχανε την έκπτωση του 25%. Σύμφωνα με την νομοθεσία των Η.Π.Α., επειδή ο μισθωτής έχει το δικαίωμα ανανέωσης, αποκτά την κυριότητα του μισθίου και επομένως δικαιούται την έκπτωση της επένδυσης 10% και τις αποσβέσεις του μισθίου. Οι φορολογικές αρχές της Αγγλίας θεωρούν ότι ο Άγγλος εκμισθωτής έχει την κυριότητα του μισθίου, ενώ οι αρχές των Η.Π.Α., θεωρούν ότι ο Αμερικάνος μισθωτής έχει την κυριότητα με αποτέλεσμα να διπλασιάζονται τα φορολογικά πλεονεκτήματα.

## 2.2 ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

### 1. Προϋποθέσεις

Από τις διατάξεις των άρθρων 1-3 του ν. 1665/1986 προκύπτει ότι οι ουσιαστικές προϋποθέσεις της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι: ανώνυμη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης ως εκμισθωτής, και επιχείρηση ή επαγγελματίας ως μισθωτής. Αντικείμενο της σύμβασης η παραχώρηση της χρήσης πράγματος, κινητού ή ακινήτου, που προορίζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή. Μίσθωμα, με διάρκεια σύμβασης ορισμένη και σε καμία περίπτωση μικρότερη από αυτή που ορίζει ο νόμος, και τέλος, η παροχή συγχρόνως στον μισθωτή του δικαιώματος είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο.

Ειδικότερα:

α) **Ειδική ανώνυμη εταιρεία ως εκμισθωτής:** Σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να συνάψει μόνο ανώνυμη εταιρεία που έχει συσταθεί με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια τέτοιων εργασιών και μετά από ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος (άρθρο 2 παρ 1). Με ειδική διάταξη νόμου (άρθρο 8 ν. 2469/1997) επιτρέπεται να συνάπτουν συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης και δημόσιοι οργανισμοί, ασφαλιστικοί φορείς και Ν.Π.Δ.Δ.

Με τον θεσμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης δημιουργήθηκε μια νέα μορφή οικονομικής δραστηριότητας. Ένας κεφαλαιούχος διαθέτει κεφάλαια για να αποκτήσει ορισμένα αγαθά, τα οποία στη συνέχεια εκμισθώνει, φροντίζοντας μάλιστα ώστε τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους να καθοριστούν από αυτόν που θα τα χρησιμοποιήσει, δηλαδή από τον μελλοντικό μισθωτή. Ωστόσο, λόγω του χρηματοδοτικού στόχου του νέου θεσμού, ο νομοθέτης έκρινε ότι η δραστηριότητα αυτή δεν πρέπει να ανατεθεί σε φυσικό ή νομικό πρόσωπο με οποιαδήποτε νομική μορφή. Οι επιχειρήσεις που θα αναλάβουν την οικονομική αυτή δραστηριότητα πρέπει αφενός να έχουν μέγεθος που ανταποκρίνεται στον χρηματοδοτικό τους σκοπό και να παρέχουν με την κεφαλαιακή τους διάρθρωση εχέγγυα ασφάλειας για την απρόσκοπτη διεξαγωγή των εργασιών τους και αφετέρου να υπόκεινται, ως φορείς επιφορτισμένοι με την άσκηση χρηματοδοτικής πολιτικής, στην εποπτεία και στον έλεγχο της Τράπεζας της Ελλάδος. Υποστηρίζεται η άποψη ότι η κατ' επάγγελμα σύναψη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης από εκμισθώτρια εταιρεία που δεν έχει τη νομική μορφή της ανώνυμης εταιρείας ειδικού

σκοπού ή από φυσικό πρόσωπο είναι κατά την ΑΚ 174 άκυρη, με δυνατότητα αναζήτησης των καταβληθέντων κατά τις διατάξεις για τον αδικαιολόγητο πλουτισμό.

Ωστόσο ο σκοπός της διάταξης που προβλέπει τις προϋποθέσεις αυτές δεν μπορεί να οδηγήσει στην αποδοχή της ακυρότητας. Νομοθετικός λόγος επιβολής των αυστηρών αυτών προϋποθέσεων είναι η προστασία του κοινού από αφερέγγυους χρηματοδοτικούς οργανισμούς. Η προστασία αυτή δεν επιτυγχάνεται όμως με αποδοχή της απόλυτης ακυρότητας της χρηματοδοτικής μίσθωσης, αφού έτσι αφενός χάνονται οι ορολογικές διευκολύνσεις που προβλέπονται υπέρ του μισθωτή –και οι οποίες αποτέλεσαν το βασικότερο κίνητρο γι' αυτόν – και αφετέρου η αναζήτηση των δόσεων που καταβλήθηκαν μπορεί να καταστεί ατελέσφορη. Ορθότερο λοιπόν είναι να θεωρήσει κανείς την επιβολή των ειδικών προϋποθέσεων στο πρόσωπο του εκμισθωτή ως ρύθμιση διοικητικής φύσεως, που δεν επιφέρει – πέραν από τις όποιες διοικητικές κυρώσεις – και την απόλυτη ακυρότητα της σύμβασης κατά την ΑΚ 174 αλλά μόνο τη σχετική, υπέρ του μισθωτή, ο οποίος θα δικαιούται σταθμίζοντας τα συμφέροντά του, να συνεχίσει ή να λύσει τη σύμβαση.

Αλλιώς βέβαια θα πρέπει να κριθεί η περίπτωση, κατά την οποία ο μισθωτής γνωρίζει το νομικό πλαίσιο status της εταιρείας και παρά τούτα συνάπτει μαζί της τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, ενώ πρόκειται στην ουσία για πώληση με δόσεις και παρακράτηση της κυριότητας, προκειμένου να εφαρμοστούν οι φορολογικές διατάξεις του ν. 1665/1986. εν πάση περιπτώσει είναι αυτονόητο ότι εταιρεία δεν θα απολαύσει σε καμία περίπτωση τις ευνοϊκές ρυθμίσεις του άρθρου 6 του ν. 1665/1986.

**β) Επιχείρηση ή επαγγελματίας ως μισθωτής.** Ως μισθωτής μπορεί να καταρτίσει τη χρηματοδοτική μίσθωση οποιοδήποτε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, δημόσιου ή ιδιωτικού δικαίου, το οποίο ασκεί επιχείρηση ή επάγγελμα και επιθυμεί να προμηθευτεί μηχανήματα παραγωγής, αγαθά επαγγελματικού εξοπλισμού ή και ακίνητο για επαγγελματική εγκατάσταση.

Ο όρος αυτός, τον οποίο θέτει ο νόμος, δικαιολογείται από το σκοπό το θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι η ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση παραγωγικών επενδύσεων. Επομένως αποκλείονται από τη σύμβαση αυτή ιδιώτες που θα ήθελαν να προμηθευτούν αγαθά για αποκλειστικώς προσωπική τους χρήση, όπως π.χ. ο συνταξιούχος ή ο φοιτητής ή ο υπάλληλος που θέλει έναν ηλεκτρονικό υπολογιστή για την απασχόλησή του στο σπίτι τις ώρες της σχολής. Ωστόσο, δικαιοπολιτικά ο αποκλεισμός της δυνατότητας κατάρτισης συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης με τελικούς καταναλωτές δεν φαίνεται

αναγκαίος ή απολύτως πειστικός, ούτε επιβάλλεται από τη νομοθεσία για τον έλεγχο των πωλήσεων επί πιστώσει (ν.δ. 3838/1958, ANE 134/1964), αφού η σύμβαση leasing δεν είναι πώληση και άρα δεν υπάγεται στους περιορισμούς της νομοθεσίας αυτής.

γ) **Παραχώρηση της χρήσης πράγματος:** Αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι μόνο η παραχώρηση της χρήσης πραγμάτων ή ακινήτων ή συνδυασμού των δύο, τα οποία προορίζονται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή, όπως χώροι γραφείων, μηχανολογικός εξοπλισμός, εξοπλισμός γραφείου, ιατρικά μηχανήματα, μέσα μεταφοράς, εργαλεία κλπ. Αποκλείονται έτσι πράγματα που προορίζονται για ιδιωτική καταναλωτική χρήση. Επίσης αποκλείονται τα άυλα περιουσιακά αγαθά και τα δικαιώματα .

Αυτονόητο είναι ότι οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης θα προτιμούν να προμηθεύονται και να εκμισθώνουν αγαθά ευκολόχρηστα, που θα ήταν εύκολο να πωληθούν ή να ξαναεκμισθωθούν σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής ή πτώχευσης του μισθωτή, παρά αγαθά πολύ ειδικά που ενδιαφέρουν περιορισμένο κύκλο προσώπων. Όταν η εταιρεία leasing εκμισθώνει αγαθά της δεύτερης κατηγορία, το μίσθωμα που καταβάλλει ο μισθωτής είναι μεγαλύτερο, αφού πρέπει να καλύψει και αυτό τον κίνδυνο του εκμισθωτή.

δ) **Μίσθωμα:** Η παραχώρηση της χρήσης του πράγματος γίνεται έναντι μισθώματος, το οποίο μάλιστα – ενόψει του επιδιωκόμενου σκοπού ενίσχυσης μικρομεσαίων επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση παραγωγικών επενδύσεων – απολαύει ευνοϊκής φορολογικής μεταχείρισης.

Ο προσδιορισμός του μισθώματος γίνεται με βάση το κεφάλαιο που διέθεσε ο εκμισθωτής για την απόκτηση του αγαθού, τη διάρκεια απόσβεσής του, τα έξοδα χρηματοδότησης (τόκοι, προμήθειες στις τράπεζες κλπ.), τα λειτουργικά έξοδα του εκμισθωτή και τα ποσοστά κέρδους του. Όλα αυτά τα κονδύλια αποτελούν το ποσό, που θα κλιθεί να πληρώσει εντέλει ο μισθωτής ως αντάλλαγμα για τη χρήση του πράγματος. Με τον τρόπο αυτό, το συνολικό ποσό που θα καταβάλει ο μισθωτής μπορεί να είναι μεγαλύτερο από τα έξοδα μιας αντίστοιχης πίστωσης (τόκοι, προμήθειες κλπ.). το μειονέκτημα όμως αυτό αντισταθμίζεται με τα φορολογικά πλεονεκτήματα που καθιερώνει ο νόμος για το μισθωτή.

Το μίσθωμα καταβάλλεται συνήθως κάθε τρίμηνο ή εξάμηνο, ανάλογα με τη συμφωνία των μερών, και πάντοτε στην αρχή της περιόδου. Το ποσό του μισθώματος μπορεί να είναι το ίδιο καθ' όλη της διάρκειας της σύμβασης είτε να μειώνεται σταδιακά ανάλογα με την απόσβεση της αξίας του αγαθού, είτε αντιθέτως, λόγω των

προβλημάτων ρευστότητας που πιθανόν να έχει ο μισθωτής κατά τα πρώτα έτη της μισθώσεως, να κλιμακώνεται με αύξουσα τάση. Είναι δυνατόν, ακόμη, να συμφωνήσουν τα μέρη κάποια περίοδο χάριτος πριν αρχίσει η καταβολή των μισθωμάτων.

Για να αποτρέψει ο νομοθέτης την εκμισθώτρια από το να προσδιορίσει σε ψηλά επίπεδα το μίσθωμα, στην επιδίωξή της να καλυφθεί και από κινδύνους που προέρχονται από κυμαινόμενα οικονομικά στοιχεία (αύξηση των επιτοκίων ή των λειτουργικών εξόδων της εταιρείας, υποτίμηση του ευρώ σε σχέση με ξένα νομίσματα κλπ.), επιτρέπει στους συμβαλλόμενους (εκμισθωτή και μισθωτή) – κατά παρέκκλιση από την ισχύουσα νομισματική νομοθεσία – να καθορίσουν το μίσθωμα συνομολογώντας και ορισμένες ρήτρες, όπως ρήτρες επιτοκίου, είδους ή αξίας συναλλάγματος. Η σχετική διάταξη πάντως (άρθρο 5 παρ. 1 εδ. β') εμφανίζεται πλέον προβληματική, στον βαθμό που φαίνεται να περιορίζει τη δυνατότητα των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης να συνομολογήσουν ρήτρα αξίας συναλλάγματος μόνο για υποχρεώσεις που έχουν αναλάβει σε συνάλλαγμα για κινητά. Η διάταξη αυτή βεβαίως, όπως και η διάταξη του άρθρου 6 παρ. 7, αναφέρεται μόνο σε κινητά εκ προφανούς παραδρομής. Πράγματι καμία τελολογική, συστηματική ή άλλη ερμηνευτική προσέγγιση της εν λόγω διάταξης δεν δικαιολογεί αυτόν τον περιορισμό. Θα πρέπει συνεπώς να γίνει δεκτό ότι η συνομολόγηση ρήτρας συναλλάγματος για τον καθορισμό του μισθώματος σε περίπτωση συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων είναι επιτρεπτή, εφόσον βεβαίως πληρούνται οι λοιπές προϋποθέσεις του άρθρου 5 παρ. 1 εδ. β'.

Τονίσθηκε παραπάνω ότι συνήθως το μίσθωμα θα είναι έτσι υπολογισμένο, ώστε στο τέλος του συμβατικού χρόνου να έχουν καλυφθεί πλήρως τα έξοδα και το κέρδος του μισθωτή.

ε) **Ελάχιστη διάρκεια σύμβασης:** Ενόψει του σκοπού που επιδιώκεται με τη χρηματοδοτική μίσθωση και για να αποφευχθεί η κατάχρηση του θεσμού σε επιδιώξεις ξένες προς τον χρηματοδοτικό του χαρακτήρα, ο νόμος επιβάλλει ως ελάχιστη διάρκεια της σύμβασης τα τρία έτη για τα κινητά, τα πέντε έτη για τα αεροσκάφη και τα δέκα έτη για τα ακίνητα. Η δικαιολογία της ρύθμισης αυτής γίνεται κατανοητή, αν ληφθεί υπόψη ότι ο εκμισθωτής δεν είναι βιομηχανία παραγωγής ή εξ' αρχής ιδιοκτήτης των αγαθών, τα οποία ενδιαφέρεται να εκμισθώσει για σύντομο χρονικό διάστημα αλληλοδιαδόχως σε όσο το δυνατόν περισσότερα πρόσωπα. Αντιθέτως, τα αντικείμενα που εκμισθώνει τα αγοράζει κάθε φορά με βάση τις ανάγκες και τις υποδείξεις ενός συγκεκριμένου



μελλοντικού μισθωτή. Ο εκμισθωτής - λαμβάνοντας υπόψη το κόστος απόκτησης των αγαθών, την προβλεπόμενη διάρκεια ζωής τους, την πιθανολογούμενη προοπτική αγοράς τους από το μισθωτή κατά τη λήξη της μίσθωσης, τα έξοδα χρηματοδότησης και λειτουργίας της εταιρείας του καθώς και το προσδοκώμενο κέρδος – καθορίζει το ύψος του μισθώματος που πρέπει να καταβληθεί από το μισθωτή. Όλοι αυτοί οι υπολογισμοί θα αχρηστεύονταν και ο εκμισθωτής θα περιεχόταν σε αδιέξοδο αναφορικά με την απόσβεση του κεφαλαίου που επένδυσε και το κέρδος που προσδοκούσε, αν ο μισθωτής μπορούσε να καταγγέλλει ελεύθερα οποτεδήποτε τη σχετική σύμβαση.

Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης λύεται όμως και με την αγορά του πράγματος από τον μισθωτή. Εάν αυτό συμβεί πριν από την κατώτατη διάρκεια που προβλέπει ο νόμος, τότε ο μισθωτής οφείλει να καταβάλει τις φορολογικές και λοιπές ελαφρύνσεις που πέτυχε με τη σύναψη της χρηματοδοτικής μίσθωσης (άρθρο 3 παρ. 3 ν.1665/1986). Ο δικαιολογητικός λόγος της ρύθμισης αυτής είναι προφανής: Να μη χρησιμοποιηθεί καταχρηστικά ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης, με μόνο αληθή σκοπό τη φορολογική ελάφρυνση συμβάσεων πώλησεως.

Κατά τη συμφωνημένη διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης κανείς από τους συμβαλλόμενους δεν έχει δικαίωμα καταγγελίας, εκτός από τις περιπτώσεις και για τους λόγους που προβλέπονται ειδικά στη σύμβαση. Συνήθως προβλέπεται ότι δικαίωμα καταγγελίας έχει μόνο ο εκμισθωτής στην περίπτωση υπερημερίας του μισθωτή ως προς την πληρωμή του μισθώματος.

**στ) Δικαίωμα του μισθωτή να αγοράσει το πράγμα ή να ανανεώσει τη μίσθωση:** Στην επίτευξη του χρηματοδοτικού σκοπού της σύμβασης Leasing αποβλέπει και η σύζευξή της με το δικαίωμα προαιρέσεως του μισθωτή είτε να αγοράσει το μίσθιο κατά τη λήξη της μίσθωσης (ή και πριν από αυτή) είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο (άρθρο 1 παρ. 1.). Τονίσθηκε παραπάνω ότι η διάρκεια της οικονομικής ζωής του αντικειμένου και επομένως κατά τη λήξη της σύμβασης ο εκμισθωτής θα έχει αποσβέσει το κεφάλαιο που επένδυσε και θα έχει αποκομίσει κέρδος. Για το λόγο αυτό συμφωνείται συνήθως ότι ο μισθωτής μετά τη λήξη της σύμβασης δικαιούται είτε να αγοράσει το μίσθιο καταβάλλοντας μικρό τίμημα είτε να ανανεώσει τη μίσθωση με μίσθωμα κατά πολύ μειωμένο του αρχικού.

## **2.3 ΟΙ ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΕΝΔΙΑΦΕΡΩΜΕΝΩΝ**

### **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 χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζεται μεταξύ εκμισθωτή (εταιρείας Leasing) και μισθωτή δεν είναι απλή σύμβαση μίσθωσης πράγματος (ΑΚ 574-618), όπως το όνομά της αφήνει να νομισθεί, αλλά σύνθετη ή μεικτή σύμβαση, η οποία έχει στοιχεία: α) Σύμβασης μίσθωσης, παραλλαγμένης όμως σε πολλά σημεία από τον «τύπο» που καθιερώνουν οι ΑΚ 574 επ. β) Σύμβασης εντολής, με την οποία ο εκμισθωτής εντέλλεται τον μισθωτή να διαπραγματευθεί με τον προμηθευτή το αντικείμενο και τους όρους της σύμβασης πώλησεως, την οποία θα καταρτίσει ο εκμισθωτής με τον προμηθευτή. γ) Σύμβασης εκχωρήσεως (ΑΚ 455 επ.), 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 υποχρεώσεών του. δ) Συμφώνου προαιρέσεως, με το οποίο παρέχεται στο μισθωτή το δικαίωμα, με μονομερή δήλωσή του, είτε να αγοράσει το πράγμα (καταβάλλοντας και το συμφωνηθέν τίμημα) είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο.

### **2. Η σχέση μεταξύ εκμισθωτή και προμηθευτή**

Ο εκμισθωτής (εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης) και ο προμηθευτής (κατασκευαστής ή έμπορος) συνοδεύονται μεταξύ τους με τη σύμβαση πώλησης, την οποία ο πρώτος καταρτίζει είτε αυτοπροσώπως είτε μέσω του μισθωτή που ενεργεί ως άμεσος αντιπρόσωπος (ΑΚ 211). Και όταν ακόμη 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 κατά τις ΑΚ 197-198, πρέπει να διακρίνουμε: Αν ζημιώθηκε ο εκμισθωτής, μπορεί να ζητήσει αποζημίωση από τον προμηθευτή υπό τις προϋποθέσεις των ΑΚ 197-198. Αν υπέστη ζημιά ο προμηθευτής, ο εκμισθωτής ευθύνεται για το προσυμβατικό πταίσμα του

μισθωτή κατά τις ΑΚ 197-1898 σε συνδυασμό με την 922. αδιάφορο είναι, αν παράλληλα ευθύνεται ή έχει αξίωση και ο ίδιος ο μισθωτής.

Το γεγονός ότι η πώληση στην προκειμένη περίπτωση καταρτίζεται στο πλαίσιο μιας χρηματοδοτικής μίσθωσης, φυσικό είναι να επηρεάζει και το περιεχόμενό της. Έτσι σ' αυτή τη σύμβαση πώλησης πρέπει, εκτός των άλλων, να συμφωνείται: α) Ότι η παράδοση του πράγματος από τον προμηθευτή θα γίνει απευθείας στον μισθωτή χωρίς οποιαδήποτε μεσολάβηση ή παρέμβαση του εκμισθωτή. β) 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, ελαττωμάτων αυτού κλπ. εκχωρούνται στον μισθωτή. Η μνεία της εκχώρησης αυτής και στη σύμβαση της πώλησης έχει ιδιαίτερη σημασία. Διότι, εφόσον ο προμηθευτής γνωρίζει ότι το πράγμα 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 αντισυμβαλλομένου εκμισθωτή.

### **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.

### **4. Η σχέση των συμβαλλομένων με τρίτους**

α) **Εκχώρηση των μισθωμάτων:** Ενδιαφέρον παρουσιάζει κατ' αρχάς η περίπτωση, κατά την οποία ο εκμισθωτής εκχωρεί τις απαιτήσεις του εναντίον 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 (π.χ. εταιρεία Factoring) 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 δηλαδή ήδη γεννημένη απαίτηση, όχι μελλοντική. Επισημάνθηκε παραπάνω ότι η καταβολή των δόσεων εκ μέρους του μισθωτή δεν αποτελεί απλά και μόνο το αντάλλαγμα για τη χρήση του μισθίου. Οι δόσεις εδώ αποτελούν, αντίθετα, τον τρόπο με τον οποίο αποκαθίσταται οικονομικά η χρηματοδοτική διαμεσολάβηση του εκμισθωτή στη σχέση μεταξύ μισθωτή και προμηθευτή κατά κεφάλαιο, τόκους και προμήθεια. Ο εκμισθωτής έχει πράγματι εκπληρώσει τις βασικές του υποχρεώσεις ήδη με το να αγοράσει και θέσει στη διάθεση του μισθωτή το πράγμα. Κατά συνέπεια η πληρωμή των δόσεων – μισθωμάτων δεν εξαρτάται πλέον από την εκπλήρωση των δικών του υποχρεώσεων. Κατά τούτο είναι και η θέση του ισχυρότερη από εκείνη του απλού εκμισθωτή πράγματος. Ακριβώς αυτή την ισχυρότερη έννομη θέση, την έννομη θέση του εκδοχέα υπαρκτής απαίτησης, αποκτά και ο εκδοχέας με την εκχώρηση και την αναγγελία, ώστε να μη δικαιούται στο εξής ο εκμισθωτής να λύσει τη σύμβαση του με τον μισθωτή και να ματαιώσει έτσι την είσπραξη των απαιτήσεων από τον εκδοχέα χωρίς τη συναίνεση του τελευταίου. Αυτό βέβαια θα ισχύει απέναντι στον μισθωτή, υπό την προϋπόθεση της αναγγελίας σ' αυτόν της εκχώρησης (ΑΚ 460 επ.). Εξάλλου, αλλιώς θα έχει το πράγμα, εάν κατά τη συνομολόγηση της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης περιλήφθηκε όρος περί δικαιώματος του μισθωτή να καταγγείλει οποτεδήποτε τη σύμβαση, διότι τότε η απαίτηση του εκμισθωτή γεννάται υπό διαλυτική αίρεση και μόνο ως τέτοια μπορεί να εκχωρηθεί.

β) **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 πώλησή τους στην εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης.

γ) **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 πράγμα. Ερωτάται λοιπόν, κατά πόσον τέτοιες ρήτρες ισχύουν και προβάλλονται ισχυρά έναντι τρίτων. Η απάντηση θα πρέπει – κατά το πρότυπο της διεθνούς σύμβασης της Οττάβα (άρθρο 8 παρ. 1 c) – να διακρίνει ανάμεσα στην ευθύνη από την ιδιότητά 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 στην Ελλάδα 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 χρηματοδοτική εταιρεία απομένει βέβαια η δυνατότητα, να υποχρεώσει τον μισθωτή να ασφαλίσει με έξοδά του και τέτοιους κινδύνους.

## **2.4 ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ**

- **Η νομική θέση του εκμισθωτή**

Σύμφωνα με νομικές ρυθμίσεις προϋπόθεσης σύστασης και λειτουργίας εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι 2. Μόνο ανώνυμες εταιρείες με ελάχιστο καταβεβλημένο κεφάλαιο ορισμένου ύψους και με αποκλειστικό σκοπό τη σύναψη, με την ιδιότητα του εκμισθωτή, συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να λάβουν την αναγκαία άδεια λειτουργίας.

Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης ανέρχεται σήμερα στα 6.000.000 ευρώ, ποσό που αντιστοιχεί στο ήμισυ του ελάχιστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση ανώνυμων τραπεζικών εταιρειών, το οποίο ανέρχεται στα 12.000.000 ευρώ. Το κεφάλαιο μπορεί να είναι καταβεβλημένο

είτε σε μετρητά είτε σε είδος. Οι μετοχές της εταιρείας πρέπει να είναι απαραίτητα ονομαστικές.

Είναι αυτονόητο ότι, αφού οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν την νομική μορφή της ανώνυμης εταιρείας, εφαρμόζονται ως προς τον τρόπο ίδρυσης τους οι διατάξεις του νόμο περί ανώνυμων εταιρειών. Επομένως απαιτούνται α)η καταχώρηση στο μητρώο ανώνυμων εταιρειών, που τηρεί η υπηρεσία του Υπουργείου Εμπορίου της Νομαρχίας της έδρας της επιχείρησης, της απόφασης του αρμόδιου νομάρχη για την έγκριση του καταστατικού τους και β)η χορήγηση άδεια συστάσεως της εταιρείας.

Για τη σύσταση των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης απαιτείται, ειδική άδεια της τράπεζας της Ελλάδος που είναι και η εποπτεύουσα αρχή των εταιρειών αυτών. Αυτό ισχύει και στις περιπτώσεις μετατροπής υφιστάμενης ανώνυμης εταιρείας σε εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης με τροποποίηση του καταστατικού της καθώς και εγκατάσταση αλλοδαπής εταιρείας με τέτοιο σκοπό στην Ελλάδα. Η άδεια αυτή που συνδέεται με τη χρηματοδοτική λειτουργία της χρηματοδοτικής μίσθωσης, δημοσιεύεται στο οικείο τεύχος της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως και αποτελεί προϋπόθεση για την έγκριση από τον αρμόδιο νομάρχη της άδειας σύστασης της εταιρείας. Τυχόν ρητή ή σιωπηρή άρνηση της Τράπεζας της Ελλάδος να χορηγήσει τη ζητούμενη άδεια λειτουργίας προσβάλλεται ως ατομική διοικητική πράξη με αίτηση ακυρώσεως στο Συμβούλιο της Επικρατείας.

- **Η νομική θέση του εκμισθωτή σε σχέση με το μίσθιο.** Με την παράδοση του κινητού από τον προμηθευτή στο μισθωτή ή με την με την μεταγραφή της συμφωνίας για μεταβίβαση της κυριότητας του ακινήτου, ο εκμισθωτής (εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης) αποκτά την κυριότητα και τη νομή του πράγματος.

Α) Στα κινητά. Κατ' αρχήν, όσον αφορά στα κινητά, η νομική θέση του εκμισθωτή ως προς το πράγμα είναι παραπλήσια με εκείνη του πωλητή κινητού, που πώλησε και παρέδωσε το πράγμα με παρακράτηση της κυριότητας του. Ωστόσο η καθιέρωση της δημοσιότητας της χρηματοδοτικής μίσθωσης κατέστησε δυνατό να εξοπλίσει τη νομική θέση του μισθωτή με ορισμένα πλεονεκτήματα. Συγκεκριμένα, με την καταχώριση της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης στο ειδικό δημόσιο βιβλίο δεν εφαρμόζονται οι διατάξεις α) για την καλόπιστη κτήση κυριότητας ή άλλου εμπράγματος δικαιώματος από μη κύριο β)για το τεκμήριο κυριότητας γ)για την τακτική χρησικτησίας δ)για την ένωση και τη συνάφεια ε)για την απόσβεση της

κυριότητας μηχανημάτων και λοιπών εγκαταστάσεων, αν επάγουν ή εντεθούν στο οικοδόμημα ή στο έδαφος ακινήτου βεβαρημένου με υποθήκη. Επομένως ο εκμισθωτής δεν διατρέχει τον κίνδυνο απώλειας της κυριότητας του. Π.χ. αν ο μισθωτής, προφασιζόμενος τον κύριο, πωλήσει και παραδώσει το πράγμα σε καλόπιστο τρίτο ή εγκαταστήσει το πράγμα σε ακίνητο κατά τέτοιο τρόπο ώστε να γίνει συστατικό του ή τοποθετήσει το μίσθιο σε ακίνητο βεβαρημένο με υποθήκη, ο εκμισθωτής θα μπορεί να καταγγείλει τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης και να αναζητήσει το πράγμα.

Β) Στα ακίνητα. Όσον αφορά τα ακίνητα, η κυριότητα του εκμισθωτή αποδεικνύεται από τις εγγραφές στο οικείο υποθηκοφυλακείο. Ενόψει λοιπόν της δημοσιότητας αυτής και της φύσης του πράγματος, δεν ανακύπτουν τα παραπάνω προβλήματα.

Αν κατά τη διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης το πράγμα, κατασχεθεί από δανειστές του μισθωτή, οι οποίοι το θεωρούν δικό του, ο εκμισθωτής προστατεύεται με την ανακοπή της σύμβασης. Η άσκηση όμως της ανακοπής προϋποθέτει ότι ο εκμισθωτής πληροφορήθηκε την κατάσχεση του μισθίου. Η υποχρέωση για την πληροφόρηση αυτή του εκμισθωτή βαρύνει τον μισθωτή και πηγάζει από τη σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Αλλά και αν ο εκμισθωτής δεν ασκήσει την ανακοπή, οι τρίτοι δανειστές δεν μπορούν έως την λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης να αποκτήσουν με οποιονδήποτε τρόπο κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα πάνω στο πράγμα.

Γενικά, εάν ο μισθωτής αθετήσει τις υποχρεώσεις του, η εκμισθώτρια εταιρεία μπορεί να λύσει τη σύμβαση με καταγγελία. Η εταιρεία δικαιούται μετά τη λύση της χρηματοδοτικής μίσθωσης να αναζητήσει το πράγμα είτε με διεκδικητική αγωγή, είτε με αγωγή αποβολής από τον νόμο, είτε τέλος και με αίτηση για λήψη ασφαλιστικών μέτρων νομής αλλά και έκδοση προσωρινής διαταγής. Σε αυτή την περίπτωση ο μισθωτής δεν μπορεί να προβάλει δίκη ασφαλιστικών μέτρων την ένσταση επίσχεσης. Το ζήτημα πάντως έχει μικρή πρακτική σημασία στη χρηματοδοτική μίσθωση, όπου τα βάρη του μισθίου κατά τη διάρκεια της μίσθωσης φέρει ο μισθωτής. Ποινικά κολάσιμη είναι όμως και η μη απόδοση του μισθίου μετά την καταγγελία της σύμβασης, αφού συνιστά υπεξαίρεση, όπως η νομολογία έχει ήδη δεχθεί στον χώρο των πωλήσεων με παρακράτηση της κυριότητας.

Όσον αφορά τις τυχόν πρόσθετες ασφάλειες που δόθηκαν στην εταιρεία υπό τη μορφή υποθήκης ή ενέχυρου από τον μισθωτή ή τρίτον προς εξασφάλιση των συμφωνηθέντων μισθωμάτων, θα μπορεί η εταιρεία, παίρνοντας σχετική άδεια να

επιδιώξει αναγκαστικά την ικανοποίηση της, αφού τα μισθώματα αποτελούν από οικονομικής άποψης, επιστροφή χρηματοδότησης, ώστε να αναγνωρίζεται στη χρηματοδοτική μίσθωση και το στοιχείο της πίστωσης.

- **Η νομική θέση του μισθωτή**

Ο μισθωτής έχει την κατοχή του πράγματος, καθώς και το δικαίωμα να αγοράσει το πράγμα κατά τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή και νωρίτερα. Ως κάτοχος προστατεύεται έναντι τρίτων με τις αγωγές της νομής και έναντι του εκμισθωτή ή των διαδοχών του με ένσταση. Κατά του εκμισθωτή έχει αξιώσεις από την υπάρχουσα μεταξύ τους σχέση, με τον περιορισμό ότι ο εκμισθωτής συνήθως αποκλείει την ευθύνη του για πραγματική ελαττώματα κλπ του μισθίου και ως αντιστάθμισμα, εκχωρεί στον μισθωτή όλα τα δικαιώματα του κατά τον προμηθευτή από τη σύμβαση της πώλησης.

Εκείνο όμως που χαρακτηρίζει τη νομική θέση του μισθωτή είναι ότι, από τη καταχώρηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης στο ειδικό δημόσιο βιβλίο, το ενοχικό του δικαίωμα από τη σύμβαση αυτή αντιτάσσεται και έναντι τρίτων. Η σπουδαιότητα της ρύθμισης φαίνεται κυρίως στις περιπτώσεις που οι τρίτοι δεν είναι διάδοχοι του εκμισθωτή. Π.χ αν ένας δανειστής του εκμισθωτή που γνωρίζει την κυριότητα του οφειλέτη του κατάσχει το πράγμα στα χέρια του μισθωτή ως τρίτου, ο μισθωτής, αφού το δικαίωμα του αντιτάσσεται και κατά του τρίτου που επισπεύδει την εκτέλεση, προστατεύεται με την ανακοπή της σύμβασης.

Η νομική θέση του μισθωτή, δηλαδή το σύνολο των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων του που πηγάζουν από τη χρηματοδοτική μίσθωση, μπορεί να μεταβιβαστεί σε τρίτο, αν υπάρχει σχετική έγγραφη συναίνεση του εκμισθωτή. Στην περίπτωση αυτή ο αρχικός μισθωτής εξέρχεται από τη χρηματοδοτική μίσθωση και στη θέση του υπεισέρχεται νέος. Η υπάρχουσα συμβατική σχέση διατηρείται και συνεχίζεται μεταξύ του εκμισθωτή και του νέου μισθωτή. Σκοπός της ρύθμισης αυτής είναι η διευκόλυνση του μισθωτή, ο οποίος είτε επιθυμεί να αναστείλει την επαγγελματική του δραστηριότητα (για οποιονδήποτε λόγο, όπως ασθένεια συνταξιοδότηση κλπ) είτε αδυνατεί να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του από τη χρηματοδοτική μίσθωση και για τους λόγους αυτούς θέλει να μεταβιβάσει τη χρήση του πράγματος και τις αντίστοιχες υποχρεώσεις σε άλλον. Αν ο μισθωτής παραδώσει το πράγμα χωρίς την έγγραφη συναίνεση του εκμισθωτή, όπως απαιτεί ο νόμος για την κατοχύρωση και των συμφερόντων του τελευταίου, θα πρόκειται για απλή υπομίσθωση. Στην περίπτωση αυτή ο μισθωτής εξακολουθεί να ευθύνεται απέναντι



στον εκμισθωτή για τα μισθώματα. Αν μάλιστα είχε απαγορευθεί η υπομίσθωση, θα υπήρχε αθέτηση από τον μισθωτή των συμβατικών του υποχρεώσεων και εκμισθωτής θα δικαιούται να καταγγείλει τη χρηματοδοτική μίσθωση πριν από τη λήξη της.

## **2.5 ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΑ ΚΙΝΗΤΡΑ**

Όπως είναι γνωστό, για τις επενδύσεις που πραγματοποιούνται με leasing, έχουν θεσπιστεί ορισμένα φορολογικά κίνητρα. Η καθιέρωση των πλεονεκτημάτων αυτών είναι απολύτως δικαιολογημένη ενόψει του υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου και της διασποράς των εργασιών των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης σε ευρύ κύκλο οφειλετών επιχειρήσεων.

Καταρχήν ο νόμος προβλέπει μια σειρά απαλλαγών όπως

**Α) Απαλλαγές.** Εκτός από το φόρο προστιθέμενης αξίας, απαλλάσσονται από οποιονδήποτε φόρο, τέλος, εισφορά, δικαιώματα υπέρ του δημοσίου Ν.Π.Δ.Δ. και γενικά τρίτων, είτε αυτά επιβάλλονται κατά την εισαγωγή στη χώρα μας είτε μεταγενέστερα

- Οι συμβάσεις με τις οποίες περιέχονται σε εταιρείες χμ , είτε κατά κυριότητα είτε κατά κατοχή, κινητά που πρόκειται να αποτελέσουν αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης με εξαίρεση τα κάθε είδους μεταφορικά μέσα. Η εισαγωγή των κινητών τα οποία αφορά το εδάφιο αυτό υπάγεται στο κοινό εξωτερικό δασμολόγιο των ευρωπαϊκών κοινοτήτων
- Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζουν οι εταιρείες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης
- Οι συμβάσεις εκχώρησης δικαιωμάτων ή αναδοχής υποχρεώσεων από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης
- Τα μισθώματα από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταβάλλονται στις εταιρείες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης και τα παραστατικά είσπραξής τους.
- Το τίμημα της πώλησης του πράγματος από την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης στον μισθωτή.
- Δανειακές ή πιστωτικές συμβάσεις προς τις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης από τραπεζικά ή πιστωτικά, ημεδαπά ή αλλοδαπά, ιδρύματα ή πιστωτές εγκατεστημένους στην αλλοδαπή, καθώς και συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των τελευταίων και των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

**Β) Καταβολή μειωμένων τελών.** Σε περίπτωση εγγραφής προσημείωσης ή σύσταση υποθήκης ή ενέχυρου για εξασφάλιση των απαιτήσεων των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης ή για εξασφάλιση απαιτήσεων από πιστωτικές ή δανειακές συμβάσεις προς τις εταιρείες αυτές, καθώς και για την εξάλειψη των βαρών αυτών, εφαρμόζεται διάταξη, η οποία προβλέπει καταβολή μειωμένων τελών, εισφορών και λοιπών επιβαρύνσεων. Η εκχώρηση των απαιτήσεων των εταιρειών αυτών για εξασφάλιση απαιτήσεων από δάνεια ή πιστώσεις που τους παρέχονται απαλλάσσονται από κάθε τέλος ή επιβάρυνση.

**Γ) Ειδικότερες διευκολύνσεις του εκμισθωτή.** Οι παρεχόμενες στον εκμισθωτή διευκολύνσεις είναι οι εξής

- Η εταιρεία leasing δικαιούται να ενεργεί αποσβέσεις στα κινητά και στα ακίνητα πλην οικοπέδων σε ίσα μέρη ανάλογα με τα έτη διάρκειας της σύμβασης
- Ειδικά αφορολόγητα αποθεματικά. Για τον υπολογισμό των καθαρών κερδών των εταιρειών αυτού του νόμου επιτρέπεται να ενεργείται για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεων τους έκπτωση έως 2% του ύψους των μισθωμάτων από όλες τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης τα οποία δεν έχουν εισπραχθεί στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους. Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης.
- Ειδικά για τα ακίνητα για τα οποία έχει συναφθεί σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, η εταιρεία leasing δεν είναι υπόχρεη σε καταβολή Φ.Π.Α. καθώς ο φόρος αυτός επιρρίπτεται στον μισθωτή (άρθρο 22 παρ. 1 ν 2459/1997).
- Τα έξοδα που πραγματοποιούν οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης για την αγορά ακινήτων, μπορούν να αποσβένονται ισόποσα, ανάλογα με τα έτη διάρκειας της σύμβασης (άρθρο 4 παρ 18 Ν2753/1999). Στο σημείο αυτό θα μπορούσαμε να σημειώσουμε ότι οι διατάξεις αυτές δημιουργούν πρόβλημα, για τις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης. Τα έξοδα αγοράς ακινήτων (φόρος μεταβιβάσεως, συμβολαιογραφικά κλπ) είναι σημαντικά ποσά, με συνέπεια και το εκάστοτε αναπόσβεστο υπόλοιπο του λογαριασμού 16.14 «έξοδα κτήσεως ακινητοποιήσεων» να είναι σημαντικά υψηλό, οπότε, από τις διατάξεις του άρθρου 43 παρ.3 περ. δ κωδ Ν 2190/1920 (που απαιτούν το αναπόσβεστο υπόλοιπο να καλύπτεται από προαιρετικά αποθεματικά κλπ), δημιουργείται πρόβλημα στη δυνατότητα διανομής μερίσματος.

Είναι προφανές ότι τα πιο πάνω έξοδα, παρότι είναι ειδικά έξοδα κτήσεως, προβλέπεται, να καταχωρούνται στις δαπάνες πολυετούς απόσβεσης όταν αφορούν ακίνητα που αποκτώνται για πάγια εκμετάλλευση και όχι για ακίνητα που προορίζονται

για μεταπώληση, όπως συμβαίνει στις κτηματικές και οικοδομικές επιχειρήσεις που τα αγοραζόμενα προς μεταπώληση (μετά από οικοδόμηση ή όχι) γήπεδα εξομοιώνονται με τα εμπορεύματα ή τις πρώτες ύλες εμπορικών και βιομηχανικών επιχειρήσεων. Και οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν αγοράζουν τα ακίνητα για να τα χρησιμοποιούν ως πάγια, αλλά για να τα εκποιήσουν μέσω της μισθώσεως. Είναι σαφές ότι, σε όλες τις περιπτώσεις που τα ακίνητα δεν αγοράζονται για πάγια εκμετάλλευση αλλά για εκποίηση, ενδείκνυται τα πιο πάνω έξοδα αγοράς να αυξάνουν την αξία κτήσεως τους ως ειδικά έξοδα αγοράς τους, όπως συμβαίνει με τα εμπορεύματα και τις πρώτες ύλες.

- Σε περίπτωση μεταβίβασης ακινήτου από την εκμισθώτρια στον μισθωτή ή στους κληρονόμους του κατά τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή της εξαγοράς του μίσθιου ακινήτου πριν από τη λήξη της μίσθωσης, ως αξία πώλησης λαμβάνεται αυτή που καθορίζεται από τους όρους της σύμβασης (άρθρο 22 παρ. 1 ν 2238/1994)
- Ο Φ.Π.Α. που καταβάλλει η εκμισθώτρια κατά την αγορά των επενδυτικών αγαθών, τα οποία στη συνέχεια εκμισθώνει χρηματοδοτικά, εκπίπτει και επιστρέφεται.
- Θα πρέπει να επισημανθεί εδώ ότι οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης υπόκεινται σε φόρο συγκέντρωσης κεφαλαίων καθώς επίσης υπόκεινται και σε φόρο εισοδήματος με το συντελεστή φορολογίας που προβλέπεται για τις ανώνυμες εταιρείες.
- Για τις υποχρεώσεις από δάνεια ή πιστώσεις καθώς και για τα μισθώματα που οφείλουν σε συνάλλαγμα οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης από συμβάσεις με τις οποίες μίσθωσαν αυτές, με σκοπό χρηματοδοτικής υπεκμίσθωσης, από το εξωτερικό κινητά πράγματα, εφαρμόζονται ανάλογες διατάξεις οι οποίες επιτρέπουν τη συνομολόγηση ρήτρας συναλλάγματος, και τη συναλλαγματική εξυπηρέτηση των σχετικών συμβάσεων
- Τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων ενώπιον των οποίων καταρτίζονται οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης περιορίζονται στα κατώτατα όρια των δικαιωμάτων τους που ισχύουν για τις συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων από τράπεζες επενδύσεων για παραγωγικές επενδύσεις. Τα ανωτέρω καταβλητέα δικαιώματα των συμβολαιογράφων καθορίζονται στα 150 ευρώ. Με αποφάσεις των Υπουργών Δικαιοσύνης και Βιομηχανίας, Ενέργειας και Τεχνολογίας το ανωτέρω ποσό μπορεί να προσαρμόζεται.

**Δ)Ειδικότερες διευκολύνσεις του μισθωτή.** Οι διευκολύνσεις που παρέχει ο νόμος στον μισθωτή είναι οι εξής

- τα μισθώματα που καταβάλει ο μισθωτής στις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες του και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα.
- Αφορολόγητες εκπτώσεις από τα μη διανεμηθέντα κέρδη τους για το νέο κινητό παραγωγικό τους εξοπλισμό, που αποτελεί αντικείμενο συμβάσεως leasing μπορούν να ενεργήσουν οι επιχειρήσεις οι οποίες είναι εγκατεστημένες ή μεταφέρονται ή ιδρύονται στις περιοχές Β Γ Δ της χώρας όπως οι περιοχές αυτές ορίζονται στο άρθρο 3 του ν 1892/1990

Οι επενδύσεις που θεωρούνται παραγωγικές είναι

- ❖ Κατασκευή και επέκταση βιομηχανοστασίων, ξενοδοχείων, αποθηκευτικών χώρων κ.λ.π.
- ❖ Αγορά ετοιμών και ημιτελών κτιριακών εγκαταστάσεων σε ΒΙΠΕ Ε.Τ.Β.Α.
- ❖ Αγορά καινούριου μηχανολογικού εξοπλισμού παραγωγής
- ❖ Αγορά καινούριων μεταφορικών μέσων για τη διακίνηση αγαθών και την μεταφορά προσωπικού.

Προϋπόθεση για πραγματοποίηση αφορολόγητων εκπτώσεων με leasing είναι ότι μετά τη λήξη της συμβάσεως ο εξοπλισμός πρέπει να περιέχεται στην κυριότητα του μισθωτή ή η σύμβαση να είναι διάρκειας μεγαλύτερης των 10 ετών. Αν μετά τη λήξη της σύμβασης, η κυριότητα του εξοπλισμού δεν περιέλθει, για οποιοδήποτε λόγο, στον επενδυτή, η σχηματισθείσα ήδη αφορολόγητη έκπτωση θα υπαχθεί σε φορολογία.

Τα ποσοστά των αφορολόγητων εκπτώσεων επί της αξίας των νέων παραγωγικών επενδύσεων, καθώς και τα ποσοστά των ετήσιων καθαρών κερδών της επιχείρησης, μέχρι τα οποία μπορεί να φθάσει η αφορολόγητη έκπτωση, τα οποία κλιμακώνονται κατά περιοχή είναι:

1) για όλες τις επιχειρήσεις πλην ξενοδοχειακών-τουριστικών κλπ

Περιοχές	ποσοστό αφορολόγητης έκπτωσης επί της αξίας της επένδυσης	ποσοστό ετήσιων κερδών μέχρι του οποίου μπορεί να φθάσει η αφορολόγητη έκπτωση
A	-	-
B	60%	60%
Γ	75%	75%
Δ	90%	90%

Θράκη	100%	100%
2) για τις επενδύσεις ξενοδοχειακών επιχειρήσεων, ξενώνων, ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων και κατασκηνωτικών κέντρων		
Περιοχές	ποσοστό αφορολόγητης Έκπτωσης επί της αξίας Της επένδυσης	ποσοστό ετήσιων κερδών μέχρι του οποίου μπορεί να φθάσει η Αφορολόγητη έκπτωση
A	-	-
B	40%	60%
Γ	55%	75%
Δ	70%	90%
Θράκη	100%	100%

Σημειώνεται ότι για ορισμένες κατηγορίες επιχειρήσεων καθώς και για επενδύσεις που πραγματοποιούνται σε καθορισμένες ζώνες (πχ βιομηχανικές περιοχές ΕΤΒΑ) ισχύουν αυξημένα ποσοστά.

- Ειδικά αφορολόγητα αποθεματικά επενδύσεων. Πρόκειται για αφορολόγητα αποθεματικά που μπορούν να σχηματιστούν από τις επιχειρήσεις σε ποσοστά επί των συνολικών αδιανέμητων καθαρών κερδών τους έκαστης χρήσεως μέχρι την 31 Δεκεμβρίου

Τα ποσοστά για το σχηματισμό αφορολόγητου αποθεματικού που ισχύουν σήμερα ανέρχονται για την περιοχή Α σε 30% και για λοιπές περιοχές σε 40%. Σε ορισμένες περιπτώσεις που ο εξοπλισμός είναι αρκετά προηγμένης τεχνολογίας τα ποσοστά αυτά αυξάνονται κατά 10 ακόμη ποσοστιαίες μονάδες.

Οι επενδύσεις πρέπει να πραγματοποιηθούν και να ολοκληρωθούν σε μια τριετία από το σχηματισμό του αποθεματικού και επίσης πρέπει να ανέλθουν σε ύψος τουλάχιστον 30% μεγαλύτερο του σχηματισθέντος ειδικού αφορολόγητου αποθεματικού. Η έναρξη πραγματοποιήσεως της επένδυσης πρέπει να γίνει το πρώτο έτος μετά το σχηματισμό του αποθεματικού και μάλιστα κατά το έτος αυτό να καλυφθεί το 1/3 του σχηματισθέντος αποθεματικού.

Η κάλυψη των άνω αφορολόγητων αποθεματικών μπορεί να γίνει με εξοπλισμό που θα αποκτηθεί με σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης αρκεί από τη σύμβαση αυτή να

προβλέπεται ότι μετά τη λήξη της μίσθωσης ο εξοπλισμός θα περιέχεται στην κυριότητα του μισθωτή ή η διάρκεια της θα είναι μεγαλύτερη από 10 έτη.

Τα αφορολόγητα αποθεματικά που προκύπτουν σύμφωνα με τα ανωτέρω, κεφαλαιοποιούνται μετά από πάροδο τριετίας από τη χρήση που σχηματίστηκαν χωρίς την καταβολή φόρου εισοδήματος.

- Όσον αφορά τους ελεύθερους επαγγελματίες από το ακαθάριστο εισόδημά του εκπίπτουν οι επαγγελματικές δαπάνες ,μόνο εφόσον αποδεικνύεται η καταβολή τους από νόμιμο φορολογικό στοιχείο και έχουν αναγραφεί στα βιβλία του υπόχρεου. Ειδικά για τις δαπάνες συντήρησης ,λειτουργίας, επισκευής, κυκλοφορίας και αποσβέσεων των ΕΙΧ αυτοκινήτων, που χρησιμοποιούνται για τις ανάγκες του ελεύθερου επαγγελματία εφόσον αποδεικνύεται η καταβολή τους, και έχουν καταγραφεί στα βιβλία του υπόχρεου προβλέπεται έκπτωση ποσοστού 25% του συνολικού ύψους αυτών μη δυνάμενο να υπερβεί ποσοστό 3% του δηλωθέντος ακαθάριστου εισοδήματος από υπηρεσίες ελευθέρων επαγγελμάτων.

Με βάση όσα αναφέρονται παραπάνω, τα μισθώματα που καταβάλει ο μισθωτής αυτοκινήτου, ελεύθερος επαγγελματίας, σε εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης για την εκπλήρωση των υποχρεώσεων του, από σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης που έχει συνάψει με αυτή, συμπεριλαμβάνονται στα γενικά έξοδα διαχείρισης στο σύνολό τους, και εκπίπτουν από το ακαθάριστο εισόδημά του, μη δυναμένου όμως του εκπιπόμενου ποσού να υπερβεί ποσοστό 3% του δηλωθέντος εισοδήματος του από υπηρεσίες ελευθέρων επαγγελμάτων.

- Η μεταβίβαση ακινήτου από την εκμισθώτρια στον μισθωτή από την εκμισθώτρια στον μισθωτή κατά τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης καθώς και η εξαγορά του μισθίου ακινήτου πριν από τη λήξη της μισθώσεως απαλλάσσονται από το φόρο μεταβίβασης ακινήτου και από τον φόρο αυτόματου υπερτιμήματος. Εξαιρούνται οι συμβάσεις αγοράς ακινήτων στις οποίες ο αντισυμβαλλόμενος είναι αλλοδαπή εταιρεία.

Αν το μίσθιο αγοραστεί πριν από την πάροδο τριετίας από την έναρξη της μίσθωσης ή ο μισθωτής μεταβιβάσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτο ή το ακίνητο παραμείνει στην κυριότητα της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης λόγω μη εξόφλησης του συμφωνηθέντος τιμήματος ή μεταβιβασθεί από αυτή σε τρίτο, αίρεται η χορηγηθείσα ως άνω απαλλαγή. Στις περιπτώσεις αυτές καταβάλλεται εφάπαξ ο φόρος που αναλογεί στην αξία του ακινήτου κατά το χρόνο άρσης της απαλλαγής, εκτός αν ο φόρος που αναλογεί στην

αξία του ακινήτου ή στο δηλωθέν τίμημα κατά το χρόνο χορήγησης αυτής είναι μεγαλύτερος οπότε καταβάλλεται μεγαλύτερος αυτός φόρος. Η οικεία δήλωση υποβάλλεται εντός δίμηνης ανατρεπτικής προθεσμίας από το χρόνο άρσης της απαλλαγής.

Σε αυτό το σημείο θα πρέπει να αναφέρουμε ότι τα ενοίκια που καταβάλλονται για χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων και αναλογούν στην αξία των οικοπέδων, δεν εκπίπτονται από τα φορολογητέα έσοδα.

- Οι διατάξεις των νόμων περί προστασίας επαγγελματικής στέγης δεν ισχύουν προκειμένου περί χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων.
- Αν ο μισθωτής αποβιώσει, οι καθολικοί διάδοχοι του μπορούν να υπεισεέλθουν στα δικαιώματα και στις υποχρεώσεις της συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης, εφόσον προκειμένου περί ακινήτου για επαγγελματική ή επιχειρηματική χρήση, συντρέχουν στο πρόσωπό τους οι προϋποθέσεις σύναψης σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης και υπό τον όρο της καταβολής από αυτούς του φόρου κληρονομιάς, κατά τις εκάστοτε ισχύουσες διατάξεις.

Προκειμένου περί ακινήτου για επαγγελματική ή επιχειρηματική χρήση, σε περίπτωση που οι καθολικοί διάδοχοι δεν συγκεντρώνουν στο πρόσωπό τους τις προϋποθέσεις σύναψης σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης, εφαρμόζονται οι διατάξεις για τη λύση της συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης πριν από τη λήξη.

- Στις επιχειρήσεις που αποκτούν τη χρήση καινούριου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού με χρηματοδοτική μίσθωση, και υπό την προϋπόθεση ότι στη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης ορίζεται ότι μετά τη λήξη της μίσθωσης ο εξοπλισμός θα περιέχεται στην κυριότητα της επιχείρησης, είτε η χρήση του εξοπλισμού αυτού συνδυάζεται με επένδυση που υπάγεται στις διατάξεις επιχορήγησης και επιδότησης επιτοκίου του παρόντος νόμου είτε όχι, παρέχεται επιδότηση υπολογιζόμενη επί της αξίας κτήσης από την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης του ενοικιαζόμενου εξοπλισμού. Το παρεχόμενο ποσοστό της επιδότησης είναι ίσο προς το ποσοστό επιχορήγησης που θα ελάμβανε η επιχείρηση εάν είχε αγοράσει τον εξοπλισμό αυτόν. Για το προσδιορισμό του ποσοστού της επιδότησης, προκειμένου για χρήση εξοπλισμού αξίας μεγαλύτερη των 15 εκατομμυρίων ευρώ και μέχρι 74 εκατομμύρια ευρώ έχουν ανάλογη εφαρμογή.

Η εφαρμογή της επιδότησης αρχίζει μετά την εγκατάσταση του μισθωμένου εξοπλισμού και την έναρξη της παραγωγικής λειτουργίας του, σε περιπτώσεις δε που η χρήση του εξοπλισμού με χρηματοδοτική μίσθωση συνδυάζεται και με επένδυση που

υπάγεται στις διατάξεις επιχορήγησης και επιδότησης επιτοκίου του παρόντος νόμου, η καταβολή της επιδότησης για το μισθωμένο εξοπλισμό αρχίζει μετά και την έναρξη της παραγωγικής λειτουργίας της επένδυσης. Η επιδότηση καταβάλλεται μετά την εκάστοτε πληρωμή των δόσεων του μισθώματος από την επιχείρηση σε δόσεις, καθεμία εκ των οποίων υπολογίζεται επί του τμήματος της αξίας κτήσεως του εξοπλισμού, το οποίο εμπεριέχεται στην εκάστοτε καταβαλλόμενη δόση του μισθώματος. Σε περίπτωση που η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπει καταβολή των δόσεων του μισθώματος σε διαστήματα μικρότερα του τριμήνου, η καταβολή της επιδότησης γίνεται ανά τρίμηνο.

Η επιδότηση του παρόντος άρθρου παρέχεται μόνο για την απόκτηση της χρήσης εξοπλισμού αξίας κτήσης μέχρι 15 εκατομμύρια ευρώ και προκειμένου για μεταποιητικές επιχειρήσεις μέχρι 74 εκατομμύρια ευρώ. Σε περιπτώσεις που η χρήση του ενοικιαζόμενου εξοπλισμού συνδυάζεται και με επένδυση που υπάγεται στις διατάξεις επιχορήγησης και επιδότησης επιτοκίου του παρόντος νόμου, η επιδότηση παρέχεται για την αξία εκείνη του εξοπλισμού η οποία αθροιζόμενη με το ύψος της επένδυσης συμπληρώνουν το ποσό των 15 εκατομμυρίων ευρώ ή 74 εκατομμύρια ευρώ κατά περίπτωση.

Τα ποσά των δόσεων της επιδότησης που εισπράττει η επιχείρηση μειώνουν το ποσό των δαπανών που αφαιρούνται από τα ακαθάριστα έσοδα της επιχείρησης για να υπολογιστούν τα καθαρά κέρδη που φορολογούνται.

Για την εφαρμογή του κινήτρου της επιδότησης της παραγράφου αυτής ισχύουν ανάλογα οι ρυθμίσεις του παρόντος, που αφορούν στην υποβολή της αίτησης υπαγωγής και τα απαιτούμενα γι' αυτήν δικαιολογητικά, στο ελάχιστο ύψος, στην έναρξη, στην αξιολόγηση, στην έγκριση και έκδοση των αποφάσεων υπαγωγής, ολοκλήρωσης και έναρξης παραγωγικής λειτουργίας, στον επιτόπιο έλεγχο και τα όργανα ελέγχου, καθώς και στην επιστροφή της καταβληθείσας επιδότησης.

Με απόφαση του Υπουργού Εθνικής Οικονομίας καθορίζονται οι αναγκαίες λεπτομέρειες για την εφαρμογή του κινήτρου της παραγράφου αυτής.

Οι επιχειρήσεις της προηγούμενης παραγράφου, με την προϋπόθεση ότι μπορούν να κάνουν χρήση του κινήτρου των αφορολόγητων εκπτώσεων ή του ειδικού αφορολόγητου αποθεματικού, επί της αξίας κτήσης από την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης του χρησιμοποιούμενου από τις επιχειρήσεις αυτές καινούριου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού



Η επιχείρηση που έτυχε του κινήτρου της επιδότησης της παραγράφου 1 του παρόντος άρθρου δεν μπορεί να εφαρμόσει το κίνητρο των αφορολόγητων εκπτώσεων ή του ειδικού αφορολόγητου αποθεματικού, για τη χρήση με χρηματοδοτική μίσθωση του ίδιου εξοπλισμού.

Ο μισθωτής υπόκειται σε φόρο εισοδήματος. Η υπαγωγή του στις αντίστοιχες διατάξεις γίνεται αναλόγως του αν είναι φυσικό ή νομικό πρόσωπο και αναλόγως της δραστηριότητας που ασκεί. Εξάλλου τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής υπόκειται σε ΦΠΑ. Για τον ΦΠΑ ο μισθωτής δεν έχει δικαίωμα έκπτωσης και κατ' επέκταση επιστροφής.

## **2.6 ΛΗΞΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ**

- **Πάροδος του χρόνου**

Η χρηματοδοτική μίσθωση λήγει και αίρονται τα αποτελέσματά της με την πάροδο του χρόνου, εφόσον ο μισθωτής δεν άσκησε τα δικαιώματά του για ανανέωση της μίσθωσης. Με τη λήξη ο μισθωτής υποχρεούται να αποδώσει το πράγμα στον εκμισθωτή και παύει να υποχρεούται σε καταβολή μισθώματος.

- **Αγορά του πράγματος από τον μισθωτή**

Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης λήγει, επίσης, όταν ο μισθωτής αγοράσει το πράγμα ασκώντας το σχετικό δικαίωμα προαιρέσεως που του έχει παραχωρηθεί κατά τη συνολογία της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η άσκηση του δικαιώματος αυτού θα γίνει με μονομερή δήλωση του μισθωτή προς τον εκμισθωτή και την καταβολή του συμφωνηθέντος τιμήματος. Εφόσον πρόκειται για κινητό, η άσκηση του δικαιώματος αγοράς μπορεί να γίνει εμμέσως ή σιωπηρώς, αφού ο νόμος δεν απαιτεί τύπο για την πώληση και μεταβίβαση της κυριότητας κινητού. Αντιθέτως για τα ακίνητα απαιτείται συμβολαιογραφικό έγγραφο. Με τη διαπλαστική δήλωση περί ασκήσεως του δικαιώματος προαιρέσεως λήγει η χρηματοδοτική μίσθωση και ολοκληρώνεται η σύμβαση πώλησης και συγχρόνως μεταβιβάζεται η κυριότητα από τον εκμισθωτή στον μισθωτή.

- **Καταγγελία της σύμβασης**

Τονίστηκε παραπάνω ότι η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ορισμένη και σε καμιά περίπτωση βραχύτερη από την ελάχιστη διάρκεια που προβλέπει ο νόμος. Ωστόσο ο εκμισθωτής έχει δικαίωμα καταγγελίας της σύμβασης πριν από τη λήξη της, αν ο μισθωτής αθετήσει τις συμβατικές του υποχρεώσεις, κυρίως

αν περιέλθει σε υπερημερία ως προς την πληρωμή του μισθώματος. Με την καταγγελία λύεται η χρηματοδοτική μίσθωση και ο εκμισθωτής δικαιούται να αναζητήσει το πράγμα από τον μισθωτή. Θα μπορούσε να υπάρχει ως όρος σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης ότι σε περίπτωση υπερημερίας ως προς την πληρωμή του μισθώματος γίνονται απαιτητές όλες οι υπόλοιπες δόσεις του μισθώματος (μέχρι το τέλος της συμφωνημένης διάρκειας της σύμβασης).

- **Η πτώχευση του μισθωτή**

Η πτώχευση του μισθωτή επιφέρει, κατά ρητή επιταγή του νόμου, λύση της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης, χωρίς να απαιτείται καταγγελία ή άλλη δικαστική ή εξώδικη ενέργεια του εκμισθωτή. Με τη λύση της σύμβασης δεν δικαιούται πλέον ο μισθωτής να κατέχει το πράγμα και υποχρεούται να το παραδώσει στον εκμισθωτή. Ο μισθωτής δεν προστατεύεται στην περίπτωση αυτή, καθώς η εν λόγω προστασία παρέχεται έως τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Εφόσον ο μισθωτής δεν αποδώσει οικειοθελώς το μίσθιο, ο εκμισθωτής δεν έχει απλώς ενοχική αξίωση απόδοσης του μισθίου λόγω της λήξης της σύμβασης, αλλά και εμπράγματα αξίωση, ως κύριος και νομέας.

Αντίθετα, η πτώχευση του εκμισθωτή δεν συνεπάγεται λύση της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η κυριότητα του πράγματος και η αξίωση κατά του μισθωτή για την καταβολή του μισθώματος περιλαμβάνονται στην πτωχευτική περιουσία, γι αυτό η καταβολή του μισθώματος θα γίνεται εφεξής στον σύνδικο. Η νομική θέση του μισθωτή παραμένει απέναντι στον σύνδικο, όπως ακριβώς ήταν στην εταιρεία που πτώχευσε. Ο σύνδικος έχει δικαίωμα να καταγγείλει τη χρηματοδοτική μίσθωση και να ζητήσει την απόδοση του πράγματος, μόνο με τους όρους και τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες είχε το δικαίωμα αυτό η εταιρεία, δηλαδή μόνο αν ο μισθωτής γίνει υπερήμερος ως προς την καταβολή του μισθώματος.

## **2.7 ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΗΣ ΓΙΑ LEASING**

Η διαδικασία πραγματοποίησης της επενδυτικής απόφασης της επιχείρησης διακρίνεται σε δυο στάδια. Το πρώτο στάδιο αναφέρεται στην απόφαση επένδυσης και εκσυγχρονισμού των παραγωγικών εγκαταστάσεων της επιχείρησης. Το δεύτερο αφορά την επιλογή του τρόπου χρηματοδότησης της επένδυσης που έχει ήδη αποφασιστεί. Η σχετική απόφαση είναι καθαρά χρηματοοικονομική και όπως είναι φυσικό λαμβάνονται

υπόψη όλοι οι παράγοντες, οι οποίοι επηρεάζουν την χρηματοοικονομική λειτουργία της επιχείρησης.

Συνοπτικά, ορισμένοι τρόποι χρηματοδότησης ενός επενδυτικού προγράμματος είναι η αύξηση ιδίων κεφαλαίων, ο μακροπρόθεσμος ή βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός, η χρηματοδοτική μίσθωση και το ομολογιακό δάνειο. Σε αυτό το στάδιο επιλογής του τρόπου χρηματοδότησης της επένδυσης παρουσιάζεται και το πρόβλημα του κατά πόσο το νέο πάγιο περιουσιακό στοιχείο θα αγορασθεί με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η σχετική απόφαση δεν θα εξαρτηθεί μόνο από τη χρηματοοικονομική δομή της επιχείρησης, αλλά και από εξωγενείς παράγοντες, όπως είναι η επίδραση του φορολογικού συστήματος.

Ειδικότερα, αν μια επιχείρηση έχει ιδιαίτερα υψηλή δανειακή επιβάρυνση και περιορισμένη πιστοληπτική ικανότητα, ενδεχομένως ο μοναδικός τρόπος να αποκτήσει το νέο πάγιο περιουσιακό στοιχείο θα είναι μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Επίσης, όμως, είναι πιθανό μια επιχείρηση με σημαντικά αχρησιμοποίητα ίδια κεφάλαια να επιλέξει για φορολογικούς ή άλλους λόγους, τη χρηματοδοτική μίσθωση αντί τη χρησιμοποίηση των ιδίων της διαθεσίμων. Συνεπώς, η σχετική επιλογή του τρόπου αποκτήσεως του πάγιου περιουσιακού στοιχείου θα βασισθεί πρώτο σε καθαρά χρηματοοικονομικούς παράγοντες και δεύτερο σε φορολογικούς, περιλαμβανομένου του συστήματος των αποσβέσεων που ισχύει στη συγκεκριμένη περίπτωση.

Επιπροσθέτως, η χρηματοδοτική σύμβαση υπογράφεται μόνο αν η χρηματοδοτική μίσθωση είναι συμφέρουσα και για τους δυο συμβαλλομένους. Δηλαδή, οι χρηματοδοτικές μισθώσεις αξιολογούνται, τόσο από το μισθωτή, όσο και από τον εκμισθωτή. Η απόφαση για την αποδοχή ή απόρριψη κάποιου περιουσιακού στοιχείου λαμβάνεται με βάση τη διαδικασία αξιολόγησης επενδύσεων. Στη συνέχεια, εάν η επένδυση κριθεί συμφέρουσα, η επιχείρηση πρέπει να επιλέξει το χρηματοδοτικό σχήμα για την πραγματοποίησή της. Συγκεκριμένα, το περιουσιακό στοιχείο μπορεί να αποκτηθεί με δανειακά κεφάλαια ή εναλλακτικά να ενοικιαστεί. Η απόφαση για το αν το στοιχείο θα αγορασθεί με δανεισμό ή η χρήση του θα αποκτηθεί με χρηματοδοτική μίσθωση θα βασιστεί στη σύγκριση του κόστους αυτών των δυο εναλλακτικών περιπτώσεων χρηματοδότησης. Ο μισθωτής πρέπει να προσδιορίσει αν το κόστος της μίσθωσης του περιουσιακού στοιχείου είναι μικρότερο από το κόστος της αγοράς του, προκειμένου να υιοθετήσει τη χρηματοδοτική μίσθωση.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>

### **3.1 ΣΥΓΚΡΙΣΗ LEASING – ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ**

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 αποτελέσματά της συνολικά μεγαλύτερο ποσό μειώνοντας αντίστοιχα τη φορολογική της επιβάρυνση. Η διαφορά οφείλεται στο ότι η περίοδος αποσβέσεως του πάγιου στοιχείου είναι συνήθως μεγαλύτερη από την περίοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης (5 χρόνια). Η περίοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι μικρότερη και σε περιπτώσεις πάγιων στοιχείων με ταχεία οικονομική απαξίωση αισθητά μικρότερη, από την περίοδο της αποσβέσεως που αναγνωρίζουν οι Φορολογικές Αρχές.

Η χρηματοδοτική μίσθωση καλύπτει συνήθως το 100% της εμπορικής-πραγματικής αξίας του πάγιου στοιχείου. Ενώ οι άλλοι τρόποι χρηματοδότησης όπως ο τραπεζικός δανεισμός (για την αγορά του ίδιου παγίου στοιχείου) καλύπτουν συνήθως μέχρι 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 (100%) του πάγιου στοιχείου που χρειάζεται η επιχείρηση και της εξασφαλίζει τη δυνατότητα χρήσης του αναγκαίου για τη λειτουργία της εξοπλισμού χωρίς να χρειαστεί να εκταμιεύσει κάποιο ποσό. Επίσης, 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 εκπλειστηριασμό του ενυπόθηκου στοιχείου. Ακόμα, τα φορολογικά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης και η δυνατότητα πληρωμής του μισθώματος από την εκμετάλλευση του πάγιου στοιχείου επιτρέπουν στην επιχείρηση να ανταποκριθεί πολύ καλύτερα στις υποχρεώσεις της, παρά αν προσέφευγε σε ανάλογο δανεισμό. Επιπροσθέτως, 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 του leasing είναι απλούστερες, τόσο για τον εκμισθωτή, όσο και για το μισθωτή και διεκπεραιώνονται ταχύτερα. Επίσης, ο μισθωτής δεν είναι υποχρεωμένος να διατηρεί περιοριστικούς όρους (παρέμβασης του

δανειστή) όπως συμβαίνει στην περίπτωση των τραπεζικών και ομολογιακών δανείων. Η γρήγορη και αποτελεσματική διαδικασία της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν συγκρίνεται με τις χρονοβόρες διαδικασίες που απαιτούνται στον δανεισμό. Ακόμα, 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 το μισθωτή συνήθως είναι χαμηλότερο από το κόστος του αντίστοιχου δανεισμού. Όλα τα παραπάνω επιτρέπουν στον οικονομικά αδύναμο μισθωτή να ανταποκριθεί καλύτερα στις υποχρεώσεις του, παρά αν προσέφευγε σε αντίστοιχο δανεισμό.

### **3.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟ ΜΙΣΘΩΤΗ**

Η χρηματοδοτική μίσθωση παρουσιάζει τα ακόλουθα πλεονεκτήματα:

- ✓ Αποτελεί πρόσθετη πηγή κεφαλαίων για την επιχείρηση, πέρα από τις συνηθισμένες πηγές άντλησης δανειακών κεφαλαίων. Παρέχει τη δυνατότητα πρόσθετης χρηματοδότησης, κυρίως στην περίπτωση που η επιχείρηση έχει υψηλή δανειακή επιβάρυνση και περιορισμένη πιστοληπτική ικανότητα. Λειτουργεί σαν συμπληρωματική και εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης.
- ✓ Οι διαδικασίες έγκρισης και υπογραφής της σύμβασης είναι απλές και σύντομες. Οι συμβάσεις leasing δεν επιβαρύνονται με τον ειδικό φόρο τραπεζικών εργασιών και χαρτόσημο, σε αντίθεση με τις δανειακές συμβάσεις. Η αποπληρωμή της σύμβασης προσαρμόζεται στις οικονομικές δυνατότητες και τις εποχιακές ανάγκες του μισθωτή.
- ✓ Η χρηματοδοτική μίσθωση επιτρέπει στην επιχείρηση να ανανεώσει, εκσυγχρονίσει και επεκτείνει τις παραγωγικές της εγκαταστάσεις χωρίς να απαιτείται η διάθεση δικών της κεφαλαίων ή η προσφυγή στο δανεισμό.
- ✓ Η επιχείρηση εξοικονομεί σημαντικά δικά της κεφάλαια, τα οποία ενδεχομένως να μη διαθέτει για την αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού, ο οποίος συνήθως κοστίζει πολύ ακριβά. Επίσης, μπορεί να τα επενδύσει αλλού με μεγαλύτερη απόδοση, πληρώνοντας το μίσθωμα από τις εισπράξεις της τρέχουσας παραγωγής.
- ✓ Υπάρχει ανταπόκριση στις δυνατότητες και στις ανάγκες κάθε μικρομεσαίας επιχείρησης. Αν και ο σύγχρονος μηχανισμός του leasing μπορεί να εφαρμοσθεί σε όλους τους κλάδους της οικονομικής δραστηριότητας, δηλαδή ακόμη και στη μεγάλη βιομηχανία, η τεχνική του ταιριάζει περισσότερο στη μικρή και μέσου μεγέθους αναπτυσσόμενη επιχείρηση. Άλλωστε, πρόκειται για ευέλικτη μορφή χρηματοδότησης

προς όφελος κυρίως μικρομεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες δεν διαθέτουν το αναγκαίο κεφάλαιο για την απόκτηση ή ανανέωση του παραγωγικού τους εξοπλισμού, παρουσιάζουν κατά συχνά χρονικά διαστήματα την ανάγκη εκσυγχρονισμού και επέκτασής του και έχουν περιορισμένη πιστοληπτική ικανότητα λόγω συνήθως αδυναμίας παροχής εμπράγματων ή προσωπικών ασφαλειών.

- ✓ Ενθαρρύνεται η προσέλκυση νέων επιχειρηματιών για την ανάληψη επενδύσεων.
- ✓ Χρηματοδοτείται μέχρι και το 100% της εμπορικής-πραγματικής αξίας του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.
- ✓ Παρέχεται η δυνατότητα ταχύτερης και μεγαλύτερης απόσβεσης του εξοπλισμού, δημιουργώντας φορολογικά οφέλη. Η ταχύτερη απόσβεση επιτρέπει την αντικατάστασή του, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις που η τεχνολογική πρόοδος το επιβάλλει.
- ✓ Επιτυγχάνεται χαμηλότερο κόστος επένδυσης. Η επιχείρηση (μισθωτής) γνωρίζει με ακρίβεια το κόστος επένδυσης και ενημερώνεται για όλες τις λεπτομέρειες από την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης που έχει τη σχετική εμπειρία. Αντίθετα, όταν η επιχείρηση αγοράζει ένα περιουσιακό στοιχείο, πρέπει να εκτιμήσει την οικονομική ζωή του, την υπολειμματική αξία του και την ετήσια απόσβεσή του.
- ✓ Πραγματοποιείται εξάλειψη των αρνητικών επιπτώσεων στην παραγωγικότητα από την οικονομική απαξίωση του μηχανολογικού εξοπλισμού. Η αξία του μειώνεται σταδιακά στην πορεία του χρόνου, δηλαδή απαξιώνεται, σε αντίθεση με πολλά, άλλα πάγια στοιχεία που αυξάνουν την αξία τους. Άρα, συμφέρει την μισθώτρια επιχείρηση να χρησιμοποιεί τη χρηματοδοτική μίσθωση για να μισθώνει αυτά που απαξιώνονται. Επίσης, η ταχεία τεχνολογική πρόοδος καθιστά αναγκαία την αντικατάσταση μηχανημάτων, τα οποία δεν έχουν πλήρως αποσβεσθεί. Με το σύστημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης χρησιμοποιείται πάντοτε η πιο προηγμένη τεχνολογία.
- ✓ Τα μισθώματα θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν στο σύνολό τους από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή-επενδυτή (με εξαίρεση τα Ι.Χ. αυτοκίνητα).
- ✓ Ο Φ.Π.Α. καταβάλλεται τμηματικά κατά την πληρωμή των μισθωμάτων και όχι εφάπαξ κατά την αγορά του εξοπλισμού. Δηλαδή, πραγματοποιείται σταδιακή εκταμίευση Φ.Π.Α.
- ✓ Η χρηματοδοτική μίσθωση συνήθως δεν απαιτεί από το μισθωτή να

προκαταβάλλει μέρος της αξίας του μισθίου. Έχει ευελιξία στο χρονικό προσδιορισμό των περιοδικών καταβολών των μισθωμάτων. Ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα να προσαρμόσει το ύψος και το χρόνο καταβολής των μισθωμάτων στις αναμενόμενες χρηματικές εισροές από την εκμετάλλευση του μισθίου, επιτυγχάνοντας έτσι την αυτοχρηματοδότησή του μισθίου.

✓ Αφού το ποσό των μισθωμάτων και ο χρόνος καταβολής τους προκαθορίζονται για ολόκληρη την περίοδο της σύμβασης και αφού προβλέπεται η απόδοση του εξοπλισμού, η επιχείρηση μπορεί να προγραμματίσει με ακρίβεια τις σχετικές δαπάνες της και έτσι να περιορίσει τα άτοκα ρευστά διαθέσιμα που πρέπει να διατηρεί για να αντιμετωπίσει τυχόν έκτακτες ανάγκες της. Συνεπώς, η επιχείρηση επιτυγχάνει χρηματοοικονομική σταθερότητα, διότι η χρονική περίοδος της σύμβασης συμπίπτει συνήθως με τη χρονική διάρκεια της ζωής του εξοπλισμού. Ο μισθωτής γνωρίζει τι έσοδα έχει και τι πρέπει να πληρώνει.

✓ Ο μισθωτής προστατεύεται από τον πληθωρισμό, γιατί ρυθμίζονται από την αρχή της περιόδου, σύμφωνα με τη σύμβαση, τα μισθώματα που παραμένουν σταθερά και δεν επηρεάζονται από τις μελλοντικές αυξήσεις του πληθωρισμού.

Η λογιστική καταχώρηση και παρακολούθηση είναι απλή.

✓ Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού, διότι η υποχρέωση καταβολής των μισθωμάτων δεν εμφανίζεται στα στοιχεία του παθητικού, με αποτέλεσμα να μην αυξάνεται η δανειακή επιβάρυνση και ο μισθωτής να έχει λιγότερες υποχρεώσεις και κατά συνέπεια διατηρείται η πιστοληπτική ικανότητα της επιχείρησης. Επομένως, η επιχείρηση εμφανίζει καλύτερη εικόνα στις οικονομικές καταστάσεις της, καθώς δεν επηρεάζονται αρνητικά ορισμένοι χρηματοοικονομικοί δείκτες.

✓ Βελτιώνεται η ρευστότητα και ενεργοποιούνται αδρανούντα κεφάλαια, κυρίως μέσω του Sale and Lease Back (ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα να πωλήσει κινητό εξοπλισμό στην εταιρία leasing και στη συνέχεια να τον μισθώνει). Συνεπώς, αυξάνεται η αποδοτικότητα της επιχείρησης, διότι η χρηματοδοτική μίσθωση μειώνει την παγιοποίηση των κεφαλαίων και αυξάνει την ρευστότητά τους. Δηλαδή, το ποσοστό των κερδών επί των ιδίων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερο, όταν η επιχείρηση χρησιμοποιεί το σύστημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

✓ Ενισχύεται η ανταγωνιστική ικανότητα της επιχείρησης.

Η βεβαιότητα παροχής υπηρεσιών συντήρησης υψηλού επιπέδου σε λογικό κόστος κάνει τη λειτουργική χρηματοδοτική μίσθωση πολύ ελκυστική, ιδιαίτερα για



περιουσιακά στοιχεία υψηλής τεχνολογίας, η συντήρηση των οποίων απαιτεί την ύπαρξη εξειδικευμένου προσωπικού.

✓ Δεν απαιτούνται, συνήθως, πρόσθετες εμπράγματα εξασφαλίσεις, επειδή ο εκμισθωτής έχει δικαίωμα κυριότητας επί του μισθίου.

Τα φορολογικά και λοιπά κίνητρα που έχει εξασφαλίσει ο μισθωτής-επενδυτής μέσω του Ν.2601/98 καθώς και των λοιπών αναπτυξιακών νόμων της Ευρωπαϊκής Ένωσης δεν θίγονται από τη συμμετοχή του leasing στην επένδυση, με εξαίρεση την επιδότηση του επιτοκίου.

### **3.3 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟ ΜΙΣΘΩΤΗ**

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης παρουσιάζει και μειονεκτήματα.

✓ Είναι υψηλότερο το κόστος, με το οποίο βαρύνεται η επιχείρηση, συγκρινόμενο με το κόστος ενός μακροπρόθεσμου δανείου που ο τόκος του είναι μικρότερος έναντι του καταβαλλομένου μισθώματος. Το ονομαστικό επιτόκιο, με βάση το οποίο υπολογίζονται τα μισθώματα, είναι συνήθως υψηλότερο από το αντίστοιχο των τραπεζικών χρηματοδοτήσεων. Συνεπώς, το κόστος της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι υψηλότερο από το κόστος της τραπεζικής χρηματοδότησης.

✓ 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 οικόπεδα ανατιμώνται με την πάροδο του χρόνου. Έτσι, ο μισθωτής μπορεί να αναγκαστεί να πληρώσει σημαντικά 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 σημαντικά 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 επαναδιαπραγματευθεί ή να τον επιστρέψει στον εκμισθωτή.

✓ Ο μισθωτής βαρύνεται με τα τυχαία περιστατικά και τα γεγονότα ανωτέρας βίας. Επίσης, σε περίπτωση που ο μισθωτής καθυστερήσει πέρα από ένα διάστημα την καταβολή του μισθώματος, τότε ο εκμισθωτής μπορεί να προχωρήσει σε καταγγελία της σύμβασης και να αφαιρέσει το μίσθιο από τη χρήση του μισθωτή και επιπλέον να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των υπολειπόμενων μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της συμβατικής διάρκειας της μίσθωσης.

✓ Ενώ η επιχείρηση-μισθωτής εκμεταλλεύεται τον εξοπλισμό κατά τη διάρκεια της σύμβασης, ο εξοπλισμός δεν ανήκει στην ιδιοκτησία της. Το γεγονός αυτό, πολλές φορές, θεωρείται ότι μειώνει την οικονομική επιφάνεια και το κύρος της επιχείρησης και της περιορίζει τη διαπραγματευτική της ικανότητα στις συναλλαγές της.

✓ Οι εταιρίες leasing με τη διατήρηση της νομικής κυριότητας του εξοπλισμού, συχνά υπεισέρχονται και παρεμβαίνουν σε θέματα διαχείρισης και παρακολούθησης των οικονομικών της μισθώτριας επιχείρησης.

### **3.4 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΚΜΙΣΘΩΤΗ**

Η χρηματοδοτική μίσθωση για τον εκμισθωτή συνεπάγεται στην ουσία μόνο πλεονεκτήματα. Τα σημαντικότερα από αυτά τα πλεονεκτήματα αναφέρονται στη συνέχεια.

✓ Μια εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί, συνδυάζοντας το δανεισμό με εξειδικευμένες υπηρεσίες συντήρησης, να μειώσει το κοινωνικό κόστος της οικονομικής απαξίωσης του μισθίου και να αυξήσει την υπολειμματική του αξία. Το μίσθιο μπορεί να κριθεί ακατάλληλο για το χρήστη στο τέλος της μίσθωσης, όμως υπάρχει η δυνατότητα να καλύπτει πλήρως τις ανάγκες ενός άλλου χρήστη. Χαρακτηριστικό παράδειγμα τέτοιας περίπτωσης αποτελεί ο ηλεκτρονικός υπολογιστής.

✓ Η εταιρία leasing παραμένει κύριος του μισθίου. Συνεπώς, μπορεί, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες, να αφαιρέσει το μίσθιο από τη χρήση του μισθωτή, σε αντίθεση με όσα συμβαίνουν στην περίπτωση της τραπεζικής χρηματοδότησης, όπου κύριος του εξοπλισμού είναι ο δανειολήπτης. Δηλαδή, ο εκμισθωτής αναλαμβάνει σχετικά χαμηλό κίνδυνο.

✓ Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί ένα ιδιαίτερα δυναμικό μέσο για την αύξηση του κύκλου εργασιών του προμηθευτή του μισθίου. Επομένως, οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να επιτύχουν ευνοϊκές τιμές και πιστωτικές διευκολύνσεις, τις οποίες μέχρι έναν ορισμένο βαθμό τις μετακυλούν στο μισθωτή.

✓ Οι συμβάσεις leasing, εκτός από το μισθωτή, παρέχουν επίσης συγκεκριμένα φορολογικά πλεονεκτήματα στον εκμισθωτή, (π.χ. εκπτώσεις για λειτουργικές δαπάνες, δυνατότητα αποσβέσεων), επειδή οι σχετικές δαπάνες για τη χρηματοδοτική μίσθωση υπόκεινται στο σύστημα αποσβέσεων που μειώνουν τη φορολογητέα ύλη. Αυξάνεται το

ποσοστό κέρδους, το οποίο σαφώς, εξαρτάται από την αξία του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού και της φορολογικής κλίμακας.

### **3.5 ΒΑΣΙΚΕΣ ΔΙΑΠΙΣΤΩΣΕΙΣ**

1. Τα οικονομικά οφέλη στα συμμετέχοντα μέρη (εκμισθωτής- εταιρία) χρηματοδοτικής μίσθωσης, μισθωτής-χρήστης, προμηθευτής-κατασκευαστής) είναι σημαντικά και πραγματοποιούνται από τα σχετικά κίνητρα που παρέχονται στους συμμετέχοντες. Ορισμένα από αυτά παραθέτονται. Τα χαμηλά επιτόκια που διαμορφώνονται από τον υγιή ανταγωνισμό που αναπτύσσεται μεταξύ των τραπεζών, προς όφελος των εκμισθωτών και μισθωτών. Οι τράπεζες χρηματοδοτούν εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης ή ιδρύουν θυγατρικές. Η ευελιξία που έχει η εταιρία leasing να αντικαθιστά και να ανανεώνει τον εξοπλισμό στον μισθωτή λόγω της απλούστευσης των διαδικασιών και της έλλειψης γραφειοκρατίας. Τα κίνητρα των αναπτυξιακών νόμων, όπως οι επιδοτήσεις επιτοκίων, οι πριμοδοτήσεις, οι φορολογικές απαλλαγές και ελαφρύνσεις οδηγούν τις εταιρίες leasing με την κατάλληλη αξιοποίησή τους σε υψηλά κέρδη και παράλληλα σε χαμηλά μισθώματα στους μισθωτές.

2. Το leasing είναι φθηνό χρηματοδοτικό εργαλείο, εάν κι εφόσον η επιχείρηση που το χρησιμοποιεί είναι κερδοφόρα, ώστε να μπορεί να εκμεταλλευθεί το φορολογικό όφελος που προκύπτει από την κατά 100% φορολογική έκπτωση των μισθωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδά της.

3. Ο μισθωτής καρπούται όλα τα οφέλη από τη χρήση του εξοπλισμού, αναλαμβάνει, όμως, όλους τους κινδύνους και τις υποχρεώσεις που σχετίζονται με την κυριότητά του (π.χ. καταλληλότητα, ασφάλιση, καλή λειτουργία).

4. Η χρηματοδοτική μίσθωση ως μια εναλλακτική και συμπληρωματική χρηματοδοτική μορφή έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό χαρακτήρα και φαίνεται από το γεγονός ότι προσφέρει στο μισθωτή μια πρόσθετη μορφή χρηματοδότησης, χωρίς να υποκαθιστά τον παραδοσιακό δανεισμό, με αποτέλεσμα να μπορεί να καλύπτει ευκολότερα τις επενδυτικές του ανάγκες. Ο εκσυγχρονιστικός χαρακτήρας της χρηματοδοτικής μίσθωσης αποδίδεται στη δυνατότητα που έχει η εταιρία leasing να μισθώνει στο μισθωτή σύγχρονο και διαρκώς ανανεωμένο τεχνολογικό εξοπλισμό.

5. Τέλος, προβλέπεται ότι θα γίνει μεγάλη χρήση του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης από σχήματα οικονομικής συνεργασίας των εταιριών leasing με προμηθευτές κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

### **3.6 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ**

Καταλήγοντας λοιπόν, σύμφωνα με τις πληροφορίες, τις οποίες συνέλεξα, τόσο από τη βιβλιογραφία, όσο και από τις ιστοσελίδες, τις οποίες επισκέφθηκα, κατέληξα στα εξής συμπεράσματα:

**Συμπέρασμα 1<sup>ο</sup>**: Το Leasing ως μορφή χρηματοδότησης στην Ελληνική Αγορά βρίσκεται σε συνεχή ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια, σε σύγκριση με άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης καθώς και τις Η.Π.Α., στις οποίες είναι ήδη σε υψηλά στάδια ανάπτυξης.

**Συμπέρασμα 2<sup>ο</sup>**: Η ανάπτυξη του Leasing είναι ανάλογη της εμπορικής και οικονομικής ανάπτυξης του κάθε Νομού. Π.χ. αισθητή είναι η διαφορά ανάπτυξης και οργάνωσης στο Νομό Ηρακλείου απ' ότι στο Νομό Χανίων και Ρεθύμνου.

**Συμπέρασμα 3<sup>ο</sup>**: Το Leasing ως μορφή χρηματοδότησης έχει θετικά αλλά και αρνητικά στοιχεία. Π.χ. δεν προτείνεται σε μια εταιρεία, η οποία δεν έχει καλή πορεία στο χώρο της, να συνάψει σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Έχει στοιχεία θετικά σε σύγκριση με τον κλασικό δανεισμό, όπως τις εκπτώσεις φόρου, αλλά έχει υψηλότερα μισθώματα απ' ότι οι δόσεις των δανείων, το οποίο συνεπάγεται την απαίτηση για συνεχώς καλή ρευστότητα.

**Συμπέρασμα 4<sup>ο</sup>**: Όσον αφορά τις εταιρείες Leasing πλην ελαχίστων διαφορών στο σύνολό τους παρέχουν τις ίδιες υπηρεσίες. Αυτό τουλάχιστον απορρέει από την έρευνα που πραγματοποίησα στις παραπάνω Τράπεζες (ΑΤΕ, ΕΘΝΙΚΗ, ΓΕΝΙΚΗ).

Πρωτίστως, η ΑΤΕleasing λόγω και της ιστορίας της προσέφερε υπηρεσίες πιο ελαστικές στον αγροτικό τομέα, όχι μόνο στον κλασικό δανεισμό, αλλά και για leasing. Έτσι, είχε δημιουργήσει κάποια προγράμματα ειδικά για αγρότες.

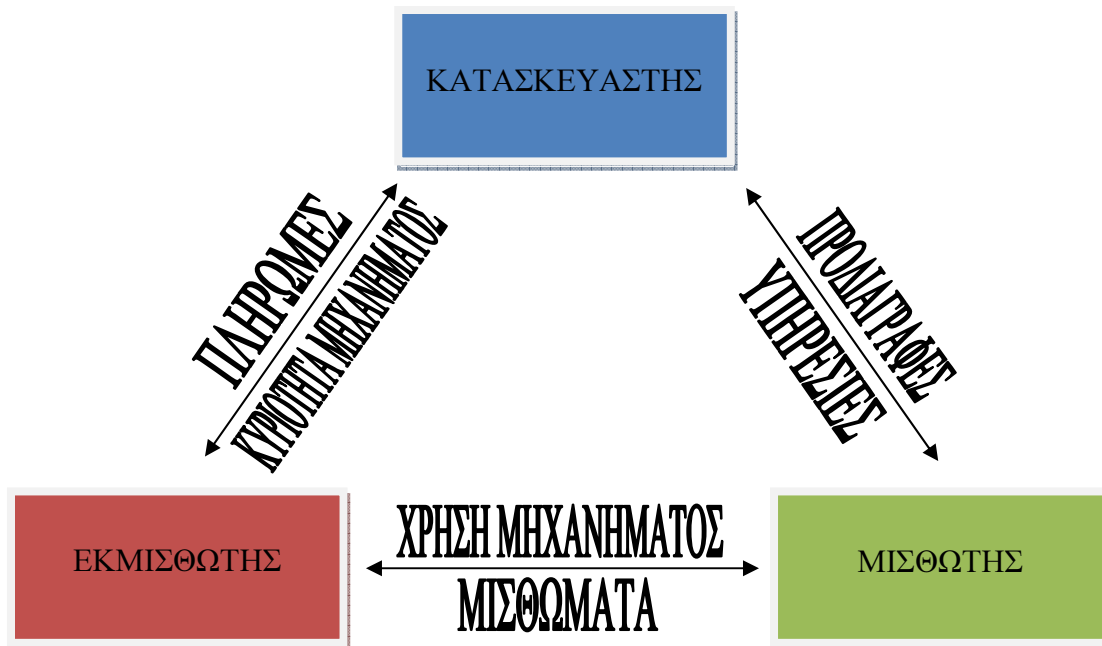
Η ΕΘΝΙΚΗleasing θα μπορούσε να επιλεγεί για leasing ακινήτων για τις εξειδικευμένες υπηρεσίες που προσφέρει σ' αυτό το είδος χρηματοδοτικής μίσθωσης όπως και η ΠΕΙΡΑΙΩΣ.

Η ΓΕΝΙΚΗ leasing παρέχοντας ένα ειδικό προϊόν χρηματοδοτικής μίσθωσης το leasing express συμφέρει μικρομεσαίες επιχειρήσεις που επιθυμούν άμεση χρηματοδότηση για επενδύσεις χαμηλού ύψους.

**Συμπέρασμα 5<sup>ο</sup>**: Από την εμπειρία που απέκτησα πραγματοποιώντας αυτή την έρευνα κατέληξα στο συμπέρασμα ότι το leasing ως μορφή χρηματοδότησης κατατάσσεται στις κατηγορίες των προϊόντων, τα οποία προσφέρονται από τις εταιρείες με σκοπό την προσέλκυση πελατείας προσφέροντας κάποιες υπηρεσίες, οι οποίες όμως δεν είναι πάντα και οι πιο συμφέρουσες.

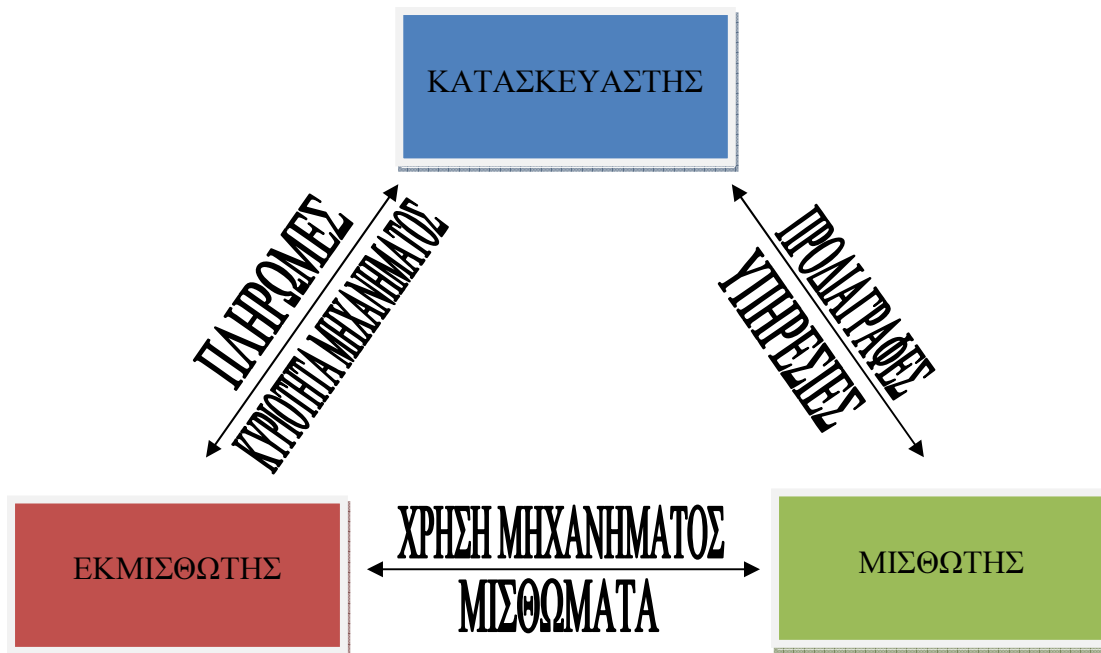
# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>

## 4.1 ΑΠΛΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ



<ul style="list-style-type: none"><li>• Μακρόχρονη μίσθωση με έναν μόνο μισθωτή</li><li>• Απόσβεση σε όλο το κόστος του μισθίου</li><li>• Ο εκμισθωτής μπορεί να παρέχει υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλισης για τα πάγια στοιχεία του εξοπλισμού μπορεί και όχι</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Επενδυτική απόφαση του μισθωτή</li><li>• Η μίσθωση δεν διακόπτεται από το μισθωτή πριν από τη λήξη της</li><li>• Το συνολικό κόστος της μίσθωσης υπερβαίνει την αξία του μισθίου</li><li>• Ο μισθωτής έχει την υποχρέωση της συντήρησης και επισκευής του μισθίου</li><li>• Ο μισθωτής έχει όλους τους κινδύνους και τα οφέλη από το μίσθιο</li><li>• Ο μισθωτής έχει δικαίωμα να ανανεώσει τη σύμβαση ή να αγοράσει το μίσθιο</li></ul>
---	--	--

## 4.2 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

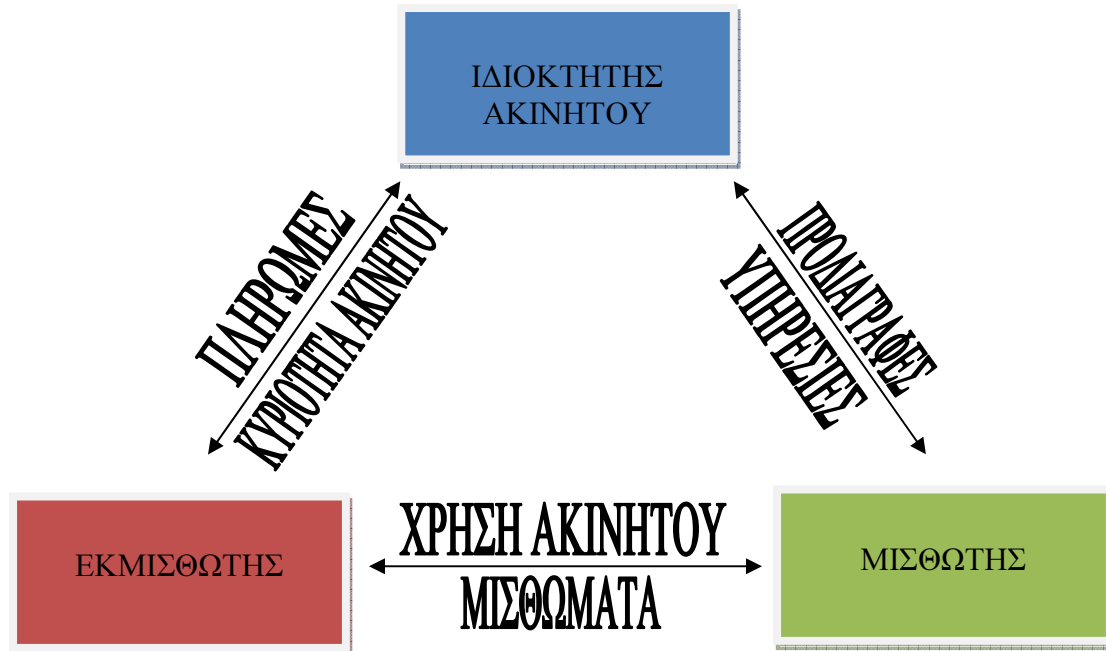


<ul style="list-style-type: none"><li>• Ο εκμισθωτής παίρνει την επενδυτική απόφαση</li><li>• Ο εκμισθωτής προβαίνει σε εκμίσθωση του πράγματος σε έναν πελάτη για μικρή χρονική διάρκεια και στη συνέχεια το εκμισθώνει σε άλλο πελάτη</li><li>• Ο εκμισθωτής παρέχει υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλισης του μισθίου</li><li>• Υπερέχει η εμπορική διαχείριση</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Η μίσθωση μπορεί να διακοπεί με μια απλή προειδοποίηση του μισθωτή πριν από την συμφωνημένη ημερομηνία λήξης</li><li>• Το ύψος των μισθωμάτων που πληρώνει ο μισθωτής δεν είναι απαραίτητο να καλύπτει όλο το κόστος του μισθίου</li></ul>
--	--	--



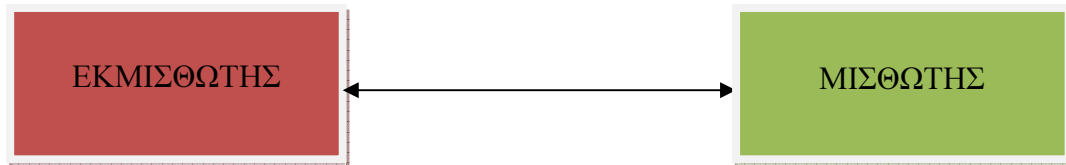
## 4.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

### ΑΚΙΝΗΤΟΥ



<ul style="list-style-type: none"> <li>• Πολύ μεγάλη διάρκεια μίσθωσης</li> <li>• Σημαντική υπολειμματική αξία</li> <li>• Ενδεχόμενη μεγάλη αύξηση ή μείωση της αξίας του ακινήτου</li> <li>• Ο εκμισθωτής μπορεί να αγοράζει ή κτίζει και έπειτα να εκμισθώνει</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Αγοράζει το ακίνητο μετά τη λήξη της σύμβασης</li> <li>• Έξοδα συντήρησης, φόροι τέλη βαρύνουν τον μισθωτή</li> <li>• Αποκλείεται η εφαρμογή των διατάξεων περί επαγγελματικής στέγης</li> <li>• Ο μισθωτής μπορεί να είναι ιδιοκτήτης οικοπέδου που έκτισε ο εκμισθωτής</li> </ul>
--	--	--

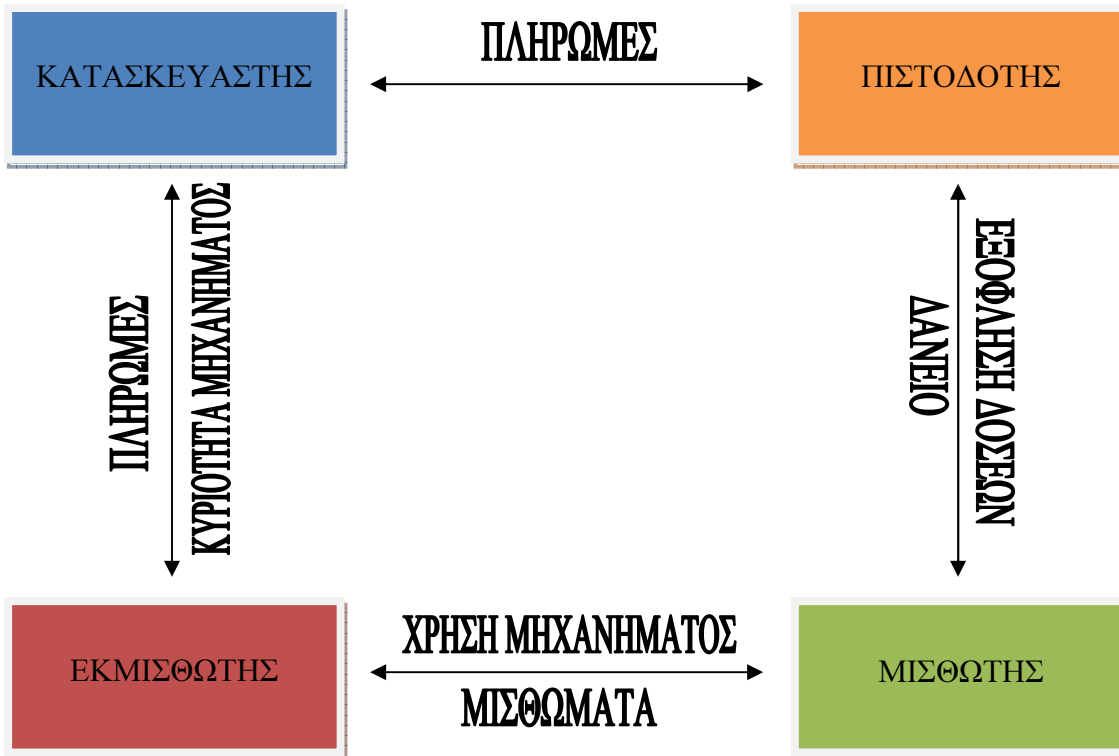
## 4.4 ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΜΙΣΘΩΣΗ



<ul style="list-style-type: none"><li>• Νέος κύριος και εκμισθωτής</li><li>• Δυσκολία στην κοινή αποδοχή τρέχουσας αξίας μισθίου</li><li>• Τιμή σε όρια πιστοληπτικής ικανότητας του μισθωτή</li><li>• Συχνά είναι ασφαλιστική εταιρεία</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Πουλάει το πράγμα στον εκμισθωτή και στη συνέχεια το μισθώνει</li><li>• Ρευστοποίηση παλιάς επένδυσης</li><li>• Επανασύσταση κεφαλαίου κίνησης</li><li>• Εύνοια φορολογικής αντιμετώπισης</li><li>• Κίνδυνος μη φερεγγυότητας προς τους δανειστές</li></ul>
---	--	---

## 4.5 ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ

### ΜΙΣΘΩΣΗ



<ul style="list-style-type: none"> <li>• Έως το 40% της αξίας του πράγματος</li> <li>• Μια σύμβαση με τον μισθωτή και μια με τους πιστοδότες</li> <li>• Δεν έχουν καμία υποχρέωση στους πιστοδότες</li> <li>• Όλα τα φορολογικά πλεονεκτήματα του μισθίου</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Σε περίπτωση αδυναμίας εξόφλησης του πιστοδότη αυτός προβαίνει σε εκποίηση του μισθίου</li> <li>• Το επιτόκιο δανεισμού ανάλογο με την πιστοληπτική του ικανότητα</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Έως το 60% της αξίας του μισθίου</li> <li>• Χρηματοδοτεί τον μισθωτή με εγγύηση των μισθωμάτων που θα πάρει από το μισθωτή</li> <li>• Μπορεί να στραφεί μόνο κατά του μισθωτή</li> </ul>
--	---	---

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5<sup>ο</sup>

## **5.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ ΤΟΥ FACTORING**

Το FACTORING αποτελεί ένα νέο για την ελληνική πραγματικότητα οικονομικό θεσμό. Η ελληνική του μετάφραση αποδίδεται ως “Ανάληψη απαιτήσεων τρίτων” ή “διενέργεια πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων” ή “σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων”. Ουσιαστικά είναι κατά κύριο λόγο η δέσμη υπηρεσιών που πωλούν τα εμπορεύματα ή τις υπηρεσίες τους με βραχυπρόθεσμη πίστωση.

## **5.2. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ FACTORING**

Μας είναι άγνωστο πότε το factoring χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά. Δεν υπάρχει ομοφωνία των συγγραφέων για το που και το πότε έγινε η πρώτη εμφάνιση της πρακτορείας απαιτήσεων ή στοιχείων της οπού μαρτυρούν την αφετηρία εξέλιξης της. Παρόλα αυτά υπάρχει μια αναφορά στην αγγλική βιβλιογραφία από τον 15<sup>ο</sup> -16<sup>ο</sup> αιώνα. Στην αρχή ο factor είχε την μορφή του εμπορικού αντιπροσώπου και διακινούσε προϊόντα με δική του επωνυμία. Επίσης πολλές από τις υπηρεσίες του συνέβαλλαν στην ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών της χώρας του. Ήταν αυτός που διαμόρφωνε την πιστωτική πολιτική καθώς επίσης έδινε προκαταβολές τοις μετρητοίς πριν την πώληση των προϊόντων. Όλα αυτά όμως γινόταν έξω από τα πλαίσια νόμων ή δικαστικών αποφάσεων. Στη σημερινή της μορφή η πρακτορεία εμφανίστηκε για πρώτη φορά στις ΗΠΑ κατά τον 19<sup>ο</sup> αιώνα. Αυτό συνέβη γιατί οι βιομήχανοι ισχυροποιήθηκαν, λόγω της οικονομικής και βιομηχανικής ανάπτυξης των ΗΠΑ, έχοντας ως αποτέλεσμα να μην χρειάζονται πλέον τις υπηρεσίες των πρακτόρων και να πραγματοποιούν οι ίδιοι τις δραστηριότητες αυτές. Οι πράκτορες τότε για να μπορέσουν να επιβιώσουν αναγκάστηκαν να προσφέρουν νέες υπηρεσίες που δεν συνέφερε τους βιομήχανους να ασκούν μόνοι τους, οπότε με τον τρόπο αυτό δημιουργήθηκε η σημερινή πρακτορεία. Στην Ευρώπη δε , το factoring φαίνεται να έκανε την εμφάνιση του το 1958.

Η έννοια της πρακτορείας ήταν σχεδόν άγνωστη στην ελληνική πραγματικότητα μέχρι και την προηγούμενη δεκαετία αν και ήταν γνωστές στην νομοθεσία μας οι έννοιες της εκχώρησης και της αναδοχής χρέους. Συγκεκριμένα με το νόμο 1905/1990 που αφορά τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και με μετέπειτα τροποποιήσεις Ν. 2367/ 1995 δημιουργήθηκε το θεσμικό πλαίσιο για να λειτουργήσει ο θεσμός της πρακτορείας. Μέχρι το 1995 είχαν γίνει κάποιες προσπάθειες πρακτορείας από κάποιες σχετικά λίγες τράπεζες της ελληνικής αγοράς, αλλά η ουσιαστική έναρξη

παροχής υπηρεσιών factoring τοποθετείται εντός του 1995 όπου δημιουργήθηκαν και οι πρώτες θυγατρικές εταιρείες μεγάλων ελληνικών τραπεζών.

### **5.3 ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ FACTORING**

Ο βασικός νόμος για το factoring στην Ελλάδα είναι ο 1905/1990 (Σύμβαση Πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και άλλες διατάξεις). Ο νόμος αυτός τροποποιήθηκε και συμπληρώθηκε με Πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος (ΠΔΤΕ) και με το νόμο 2367/1995 (Νέοι χρηματοπιστωτικοί θεσμοί και άλλες διατάξεις). Το ισχύον θεσμικό πλαίσιο περιλαμβάνει τον κωδικοποιημένο νόμο 1905/1990 με τον νόμο 2367/29.12.1995 και τις ΠΔΤΕ. Παρακάτω αναφέρονται οι κυριότερες διατάξεις της ισχύουσας νομοθεσίας οι οποίες επηρεάζουν τον τρόπο λειτουργίας και ανάπτυξης του factoring στην χώρα μας και συγκεκριμένα την δυναμική και τους περιορισμούς του προϊόντος.

#### **I. Ορισμός του προϊόντος και της σύμβασης:**

Η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων, ο οποίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείται, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και την είσπραξη μίας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή ιδίως από συμβάσεις, πώλησης αγαθών, παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεση έργων. Περιεχόμενο της σύμβασης πρακτορείας αποτελεί η εκχώρηση απαιτήσεων στον πράκτορα με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής, η εξουσιοδότηση για την είσπραξή τους, η χρηματοδότηση του προμηθευτή με προεξόφληση των απαιτήσεων, η λογιστική ή νομική παρακολούθηση των απαιτήσεων, η διαχείριση τους, η ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή. Σημαντικό είναι το ότι η σύμβαση πρακτορείας μπορεί να αφορά και μη γεννημένες απαιτήσεις κατά το χρόνο σύναψης της, καθώς και τον καθορισμό με την μορφή ειδικού ανοιχτού λογαριασμού του ύψους του πιστωτικού κινδύνου που ο πράκτορας αναλαμβάνει κάθε φορά να καλύψει.

Με την ΕΝΠΘ 557/16.5.1995 καθορίζονται διευκολύνσεις για τη διενέργεια εξαγωγικού Factoring στην Ελλάδα. Με τον νόμο 2367/1995 θεσμοθετείται το εισαγωγικό Factoring. Συγκεκριμένα (άρθρο 1, παράγραφος 3 του κωδικοποιημένου νόμου) : αντικείμενο της σύμβασης μπορεί να είναι και απαιτήσεις έναντι πελατών στο εξωτερικό από επιχειρηματική δραστηριότητα στο εξωτερικό, οίκων εγκατεστημένων στην Ελλάδα, όπως επίσης και απαιτήσεις οίκων του εξωτερικού έναντι πελατών τους

στην Ελλάδα. Ακόμη στο αντικείμενο της σύμβασης, προστέθηκαν οι απαιτήσεις ιδρυτών ή μετόχων του φορέα έναντι πελατών στο εξωτερικό, εφόσον οι συμβάσεις αυτές εμπίπτουν στα όρια συναλλαγών του φορέα με τους πελάτες του (άρθρο 1, παράγραφος 4).

## **II. Αναγγελία επιχειρηματικών απαιτήσεων:**

Η αναγγελία τηςπρακτορείας πραγματοποιείται εγγράφως από τον πράκτορα ή τον προμηθευτή ή τον πράκτορα στον οφειλέτη, είτε με γνωστοποίηση της σύμβασης μεταξύ πράκτορα και προμηθευτή ή με αναγραφή στα προς εξόφληση παραστατικά (άρθρο 2 κωδικοποιημένου νόμου). Με τη διάταξη αυτή γνωστοποιείται η ταυτότητα του πράκτορα. Σημαντικό είναι ότι ο πράκτορας δεν αποκτά δικαιώματα επί των απαιτήσεων πριν από την αναγγελία τηςπρακτορείας, αλλά και το ότι η σύμβασηπρακτορείας υπερισχύει των οποιοδήποτε συμφωνιών μεταξύ προμηθευτή και πελάτη περί ανεκχώρητου των μεταξύ τους απαιτήσεων.

## **III. Υποχρεώσεις του προμηθευτή απέναντι στον πράκτορα:**

Ο προμηθευτής έχει ευθύνη απέναντι στον πράκτορα για την ύπαρξη και το ύψος των απαιτήσεων που αποτελούν αντικείμενο σύμβασης ( άρθρο 3 του κωδικοποιημένου νόμου). Επίσης ο προμηθευτής έχει την υποχρέωση να γνωστοποιήσει στον πράκτορα τις απαιτήσεις που αποτελούν το αντικείμενο της σύμβασης αλλά και τις σχετικές πληροφορίες και τα παραστατικά καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης. Δεν επιτρέπεται η σύναψη συμβάσεων με περισσότερους του ενός πράκτορες επιχειρηματικών απαιτήσεων για την ίδια απαίτηση, εκτός αν οι πράκτορες συναινέσουν.

## **IV. Φορείςπρακτορείας:**

Τη δραστηριότητα τηςπρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων μπορούν να ασκήσουν: α) τράπεζες που έχουν εγκατασταθεί στην Ελλάδα και β) ανώνυμες εταιρείες που έχουν αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας αυτής ( άρθρο 4 κωδικοποιημένου νόμου). Για την άσκηση δραστηριότητας από ανώνυμες εταιρείες (περίπτωσης β.) είτε με σύσταση ή από μετατροπή υφιστάμενης Α.Ε, απαιτείται ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος η οποία δημοσιεύει σε ΦΕΚ. Με την ΠΔΤΕ 2168/8.1.1993 ορίστηκαν τα κριτήρια και οι προϋποθέσεις παροχής της άδειας καθώς και οι κανόνες εποπτείας των εταιρειώνπρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Με την ΕΝΠΘ 564/23.11.1996 έγιναν διευκρινήσεις στην ΠΔΤΕ 2168/193 τροποποιήθηκε από την ΕΝΠΘ 571/28. 2.1996. Επίσης με την εγγραφή στη ΓΕΤ 388/5.8.1996 καθορίστηκαν τα υποβαλλόμενα στην Τράπεζα της Ελλάδος στοιχεία για την άσκηση εποπτείας.

Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των ανώνυμων εταιρειών της περίπτωσης β. δεν μπορεί να είναι μικρότερο και από το ήμισυ του ελάχιστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείτε για την σύσταση τραπεζικών Α.Ε και πρέπει να είναι ολόκληρο καταβεβλημένο σε μετρητά. Κατ' εξαίρεση μπορεί να καλυφθεί μέχρι το 50 τοις εκατό του μετοχικού κεφαλαίου σε είδος, εφόσον αυτό θα χρησιμοποιηθεί από την ίδια την εταιρεία για την κάλυψη των αναγκών της.

Οι μετοχές της β. περίπτωσης πρέπει να είναι ονομαστικές και ο έλεγχος των εταιρειών γίνεται από ορκωτούς ελεγκτές. Μεταβίβαση των μετοχών μπορεί να γίνει χωρίς την πρότερη άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος, αν με τη μεταβίβαση ο αποκτών συγκεντρώνει ποσοστό μεγαλύτερο του 10 τοις εκατό του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου, με εξαίρεση την κληρονομική διαδοχή και τη γονική παροχή.

#### **V. Εποπτεία και έλεγχος:**

Εκτός από τον έλεγχο και την εποπτεία, η Τράπεζα της Ελλάδος καθορίζει με Πράξεις του Διοικητή (ΠΔΤΕ) τους συντελεστές φερεγγυότητας (κεφαλαιακής επάρκειας), ρευστότητας και συγκέντρωσης κινδύνων για τις εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (άρθρο 5 του κωδικοποιημένου νόμου).

#### **VI. Φορολογία:**

Το αντικείμενο των συμβάσεων factoring υπάγεται στις διατάξεις του νόμου 1642/1986 περί επιβολής Φ.Π.Α (άρθρο 6 του κωδικοποιημένου νόμου). Για το ζήτημα αυτό έγινε σχετική τροποποίηση του άρθρου 18 του νόμου 1642/1986. Έως φορολογητέα αξία για την επιβολή Φ.Π.Α λαμβάνεται το σύνολο των ακαθάριστων εσόδων των εταιρειών factoring. Επίσης η διενέργεια προβλέψεων για την κάλυψη του κινδύνου οι οποίες εκπίπτουν από τα καθαρά κέρδη ως εξής: 1) έως 1,5 % στο ετήσιο ύψος των ποσών που έχει προεξοφλήσει ο φορέας και οι οποίες αφορούν το εξαγωγικό factoring χωρίς αναγωγή, 2) έως 1% στο μέσο ετήσιο ύψος των που έχει προεξοφλήσει ο φορέας με δικαίωμα αναγωγής. Η έκπτωση που προκύπτει πρέπει να φέρεται σε ειδικό αφορολόγητο αποθεματικό το οποίο δεν μπορεί να 50% του καταβεβλημένου κεφαλαίου μετοχικού κεφαλαίου στην περίπτωση ανεξάρτητων ανώνυμων εταιρειών και το 25% του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου στην περίπτωση τραπεζών. Με τον νόμο 2367/1995 προστέθηκε παράγραφος σύμφωνα με την οποία οι συμβάσεις factoring απαλλάσσονται από κάθε άλλο φόρο, τέλος, εισφορά ή κράτηση υπέρ του Δημοσίου. Με απόφαση του υπουργού Εθνικής Οικονομίας (25350/Β/1044/31.7.1997) επιβλήθηκε εισφορά 0,12% του Νόμου 128/75 στις χορηγήσεις σε δρχ. και σε συνάλλαγμα από πιστωτικά ιδρύματα η οποία κυρώθηκε με την απόφαση ΑΥΟ 27550/Β/1135/1.9.1997



και προσδιορίστηκε ο τρόπος καταβολής της. Η εισφορά αυτή επιβάλλεται στους τόκους που λογίζονται στο εκάστοτε ανεξόφλητο χρηματοδοτούμενο υπόλοιπο και η περίοδος αναφοράς είναι τριμηνιαία. Από το 2003 ισχύει εισφορά 0,6% όπως στα υπόλοιπα πιστωτικά ιδρύματα. Ο βασικός νόμος (άρθρο 7 ) ορίζει τις λεπτομέρειες εφαρμογής που ρυθμίζονται με κοινές αποφάσεις των υπουργών Εθνικής Οικονομίας, Οικονομικών και Εμπορίου. Οι υποχρεώσεις των εταιρειών factoring προς την Τράπεζα της Ελλάδος σύμφωνα με την ΠΔΤΕ 2168/93 είναι οι εξής:

- Άμεση αναγγελία των μελών ΔΣ και υποβολή βιογραφικών σημειωμάτων.
- Άμεση γνωστοποίηση της ταυτότητας δυο τουλάχιστον προσώπων που θα έχουν την ευθύνη διοίκησης της εταιρείας.
- Άμεση γνωστοποίηση των φυσικών και νομικών προσώπων που συμμετέχουν στην υπό ίδρυση εταιρεία για να εξετάσει την καταλληλότητα των κυριότερων μετόχων (μερίδιο μεγαλύτερο του 10%) ή οποιουδήποτε άλλου μετόχου κριθεί ότι ασκεί επιρροή στη διοίκηση.
- Υποβολή του καταστατικού της εταιρείας καθώς και μια μελέτη σκοπιμότητας στην οποία να συμπεριλαμβάνεται λεπτομερής περιγραφή των εργασιών που θα αναλάβει η εταιρεία και το πρόγραμμα δράσης και ανάπτυξης των εργασιών της κατά τα τρία πρώτα χρόνια της λειτουργίας της. Στη μελέτη αυτή οφείλουν να περιέχονται επίσης πληροφορίες σχετικά με το λογιστικό σχέδιο, τα συστήματα διαδικασιών, ελέγχου λειτουργίας, εξασφάλισης κεφαλαίου κ.α .
- Άμεση γνωστοποίηση στη διεύθυνση γενικής επιθεώρησης τραπεζών κάθε τροποποίησης του καταστατικού καθώς και κάθε μεταβολής στη σύνθεση του Δ.Σ και των υπεύθυνων προσώπων για τη διοίκηση της εταιρείας.
- Υποβολή ετήσιων οικονομικών καταστάσεων (ισολογισμός, αποτελέσματα χρήσης, προσάρτημα) καθώς και ετησίων εκθέσεων του Δ.Σ και των Ελεγκτών (ΓΕΤ388/96 παράγραφος 1 ) εντός έξι(6) μηνών από τη λήξη της χρήσης.
- Συντελεστής φερεγγυότητας: Το σύνολο των ποσών που η εταιρεία έχει προκαταβάλει στους πελάτες της έναντι απαιτήσεων τις οποίες έχει αναλάβει να εισπράξει και των ποσών που η εταιρεία θα καταβάλει στους πελάτες της στη λήξη των τιμολογίων τους από τη διενέργεια μη αναγωγικού factoring δεν μπορεί να υπερβεί το δεκαπλάσιο των ιδίων κεφαλαίων της (μετοχικό κεφάλαιο + αποθεματικά και κέρδη εις νέο)

Σημειώνεται ότι σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία το ελάχιστο απαιτούμενο μετοχικό κεφάλαιο που ορίζει η Τράπεζα της Ελλάδος για τις εταιρείες factoring είναι 6 εκατομμύρια Ευρώ.

- Υποβολή στοιχείων για τη μέση σταθμισμένη διάρκεια των δανειακών κεφαλαίων (ΓΕΤ 338/96 παράγραφος 2.1) εντός μηνός από την λήξη κάθε εξαμήνου.
- Υποβολή στοιχείων για τη μέση σταθμισμένη διάρκεια απαιτήσεων των πελατών που έχουν προεξοφλήσει (ΓΕΤ 388/96 παράγραφος 2.2) εντός μηνός από τη λήξη κάθε εξαμήνου.
- Συντελεστής ρευστότητας: Για την εξασφάλιση της απαιτούμενης ρευστότητας, η μέση σταθμισμένη διάρκεια δανειακών κεφαλαίων του factor πρέπει να είναι μεγαλύτερη από τη μέση σταθμισμένη διάρκεια των απαιτήσεων πελατών που έχει προεξοφλήσει.
- Συγκέντρωση κινδύνου: Υποβολή στοιχείων για τα υφιστάμενα μεγάλα χρηματοδοτικά ανοίγματα εντός μηνός από τη λήξη κάθε εξαμήνου. Τα μεγάλα χρηματοδοτικά ανοίγματα (ΓΕΤ 388/96 παράγραφος 2.2) θεωρούνται τα ποσά μεγαλύτερα ή ίσα του 25% των ιδίων κεφαλαίων. Μεγάλο χρηματοδοτικό άνοιγμα ενός factor θεωρείται η προεξόφληση των απαιτήσεων ενός πελάτη, που φτάνει και υπερβαίνει το 10 % των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας. Το σύνολο των μεγάλων χρηματοδοτικών ανοιγμάτων δεν μπορεί να υπερβεί το οκταπλάσιο των ιδίων κεφαλαίων της.
- Υποβολή στοιχείων αν κατά τη διάρκεια του ημερολογιακού εξαμήνου δημιουργούνται νέα χρηματοδοτικά ανοίγματα των παραπάνω κατηγοριών ή επανυξάνονται ήδη υφιστάμενα σε ποσοστό μεγαλύτερο του 20 % εντός 10 ημερών από τη δημιουργία τους.
- Υποβολή στοιχείων για τις ληξιπρόθεσμες απαιτήσεις πέραν των 3 μηνών κατά πελάτη, εφόσον υπερβαίνουν τα 100 εκατομμύρια Ευρώ και για τους λοιπούς πελάτες συνολικά (ΓΕΤ 388/96 παράγραφος 2.4 ), εντός 6 μηνών από τη λήξη χρήσης.
- Υποβολή πίνακα με τα ποσά που έχει αναλάβει να καταβάλει η εταιρεία στους πελάτες της στη λήξη των τιμολογίων χωρίς αναγωγή εντός των 6 μηνών από τη λήξη της χρήσης (ΓΕΤ 388/96 παράγραφος 2.5)

Από τη σχετική Διοικητική πράξη προβλέπονται ποινές που φτάνουν ως και την ανάκληση της άδειας λειτουργίας σε περιπτώσεις διαπίστωσης αναληθειών στα στοιχεία που υποβάλλονται για τη χορήγηση της άδειας. Η διενέργεια των ελέγχων για την τήρηση των διατάξεων αυτών, ανατίθεται στη Διεύθυνση Γενικής Επιθεώρησης Τραπεζών της Τράπεζας της Ελλάδος.

Βάση αντίστοιχης διοικητικής πράξης που αποσκοπεί στη διευκόλυνση της ομαλής λειτουργίας του εξαγωγικού factoring στην Ελλάδα, παρέχεται στους factors η δυνατότητα χορήγησης προκαταβολών σε συνάλλαγμα, καθώς και το δικαίωμα τήρησης λογαριασμών καταθέσεων σε συνάλλαγμα, για τροφοδότηση με το προϊόν είσπραξης απαιτήσεων σε συνάλλαγμα που απορρέουν από το εξαγωγικό factoring.

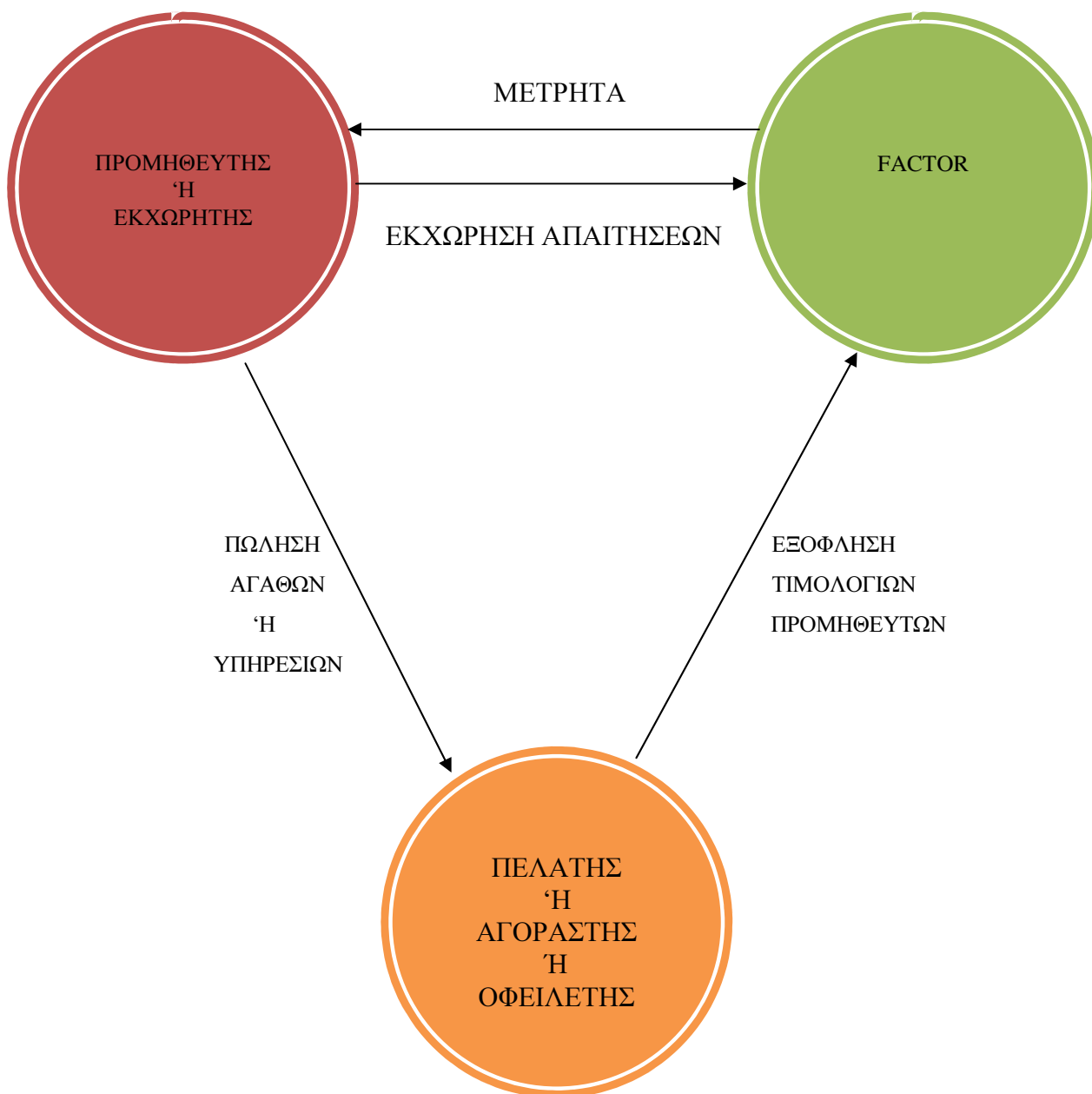
## **5.4 ENNOIA FACTORING**

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

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, είναι μια τεχνική συναλλαγών, κατά την οποία ο προμηθευτής ή εκχωρητής, δηλαδή η επιχείρηση, μεταβιβάζει ορισμένα δικαιώματά του στο πράκτορα (factor) επί αμοιβή και ο πράκτορας αναλαμβάνει να εξοφλήσει στον προμηθευτή τα δικαιώματα του κατά την κανονική λήξη ή να προεξοφλήσει, οπότε διενεργεί μια πιστωτική πράξη. Πιο αναλυτικά οι επιχειρήσεις πωλούν την ευθύνη είσπραξης των απαιτήσεων στον προμηθευτή (πωλητή των προϊόντων), ο factor αναλαμβάνει την υποχρέωση να αξιολογεί την φερεγγυότητα των οφειλετών, να προστατεύει κατά του πιστωτικού κινδύνου, να παρέχει εγγυήσεις, να παρακολουθεί την λογιστική διαχείριση, κ βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση μέσω της προεξόφλησης των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

Ο θεσμός αυτός συμβάλλει στην ενίσχυση των μικρομεσαίων και μεταποιητικών επιχειρήσεων, επιτρέπει στην σωστότερη διοίκηση τους, την χρηματοδότησή τους, την ασφάλισή των απαιτήσεων του προμηθευτή, την ενίσχυση της θέσης της επιχείρησης στην αγορά κλπ. Εκτός όμως των παραπάνω, εξίσου σημαντικό είναι ότι ενισχύει και προωθεί τις εξαγωγές.

Η τεχνική συστηματοποιήθηκε κυρίως μετά το 1960, σύμφωνα με τις προσπάθειες της κυβέρνησης για την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου με την παροχή κινήτρων διασφάλισης έναντι των αλλοδαπών πελατών. Είναι ευνόητο πως η δραστηριότητα αυτή πρέπει να στηρίζεται σε οικονομικά ισχυρούς φορείς με πολυεθνική δικτύωση για τη διεκπεραίωση των πολύπλοκων και συχνά υψηλού κινδύνου καθηκόντων που αναλαμβάνουν. Η τεχνική αυτή διευκολύνει κυρίως τις μικρές και νέες επιχειρήσεις που δεν έχουν την απαιτούμενη υποδομή για τις διεθνείς συναλλαγές.



## **5.5 ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ FACTORING**

Το factoring θεωρείται μια συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης όπως το Leasing, το forfaiting κ.α, χωρίς να είναι ανταγωνιστική με τον παραδοσιακό δανεισμό. Έχει αναπτυξιακό χαρακτήρα εφόσον χρηματοδοτεί και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Επίσης χρησιμοποιείται ως μέσο προώθησης των πωλήσεων για την λογιστική παρακολούθηση τους καθώς και την εμποροπιστωτική πολιτική της επιχείρησης.

Πρέπει ακόμα να αναφέρουμε ότι στο factoring, ο πράκτορας αναλαμβάνει αποκλειστικά την είσπραξη και διαχείριση των τιμολογίων. Δεν ασχολείται με καμία άλλη εργασία όπως τυποποίηση, μεταφορά, συσκευασία κ.λπ. Τέλος το factoring λειτουργεί σε ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων για αυτό και διακρίνεται σε πολλές μορφές και πολλούς τομείς εφαρμογής τους οποίους θα αναλύσουμε παρακάτω.

## **5.6 ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ FACTORING**

Όπως αναφέρει ο κ. Γεωργιάδης , <<το factoring αναπτύσσεται στις αγορές των προηγμένων χωρών τα τελευταία χρόνια με ταχύς ρυθμούς. Το ύψος των συναλλαγών που διενεργούνται με τις συμβάσεις Factoring παρουσιάζει διεθνώς συνεχή ανοδική πορεία. Η ανάπτυξη του factoring οφείλεται κυρίως στο ότι εξυπηρετεί σημαντικά τη βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση των παραγωγικών επιχειρήσεων. Με την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων επιδιώκεται η εξυπηρέτηση ορισμένων αναγκών των συμβαλλομένων, που είναι και οι ανάγκες της οικονομίας. Οι ανάγκες αυτές είναι :

A) Η εξεύρεση βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων μέσων χρηματοδότησης των προμηθευτών. Η μεταβίβαση των απαιτήσεων ικανοποιεί αυτή την ανάγκη στον βαθμό που εξασφαλίζει στον προμηθευτή και μάλιστα στο δεσμευμένο κατά κάποιο τρόπο, αφού μόνο όταν αυτές καταστούν ληξιπρόθεσμες και εισπραχθούν μπορεί ο προμηθευτής να χρησιμοποιήσει το ρευστό για άλλους σκοπούς. Με την σύμβαση factoring επιδιώκεται ακριβώς αυτή η έγκαιρη ρευστοποίηση του εν λόγω κεφαλαίου.

B) Η απελευθέρωση του προμηθευτή από όλες τις εργασίες, την οργάνωση, τον χρόνο και τα έξοδα που απαιτεί η διαχείριση, η λογιστική παρακολούθηση, η όχληση και η είσπραξη των απαιτήσεων. Έτσι ο προμηθευτής μπορεί να συγκεντρωθεί στη διεύρυνση των δραστηριοτήτων του. Ιδίως όταν η σύμβαση factoring προϋπάρχει, ο προμηθευτής θα επιδιώκει απλώς αφενός τη σύναψη συμβάσεων με πελάτες, από τις οποίες προκύπτουν οι εκχωρούμενες απαιτήσεις και αφετέρου την εκπλήρωση της δικής του παροχής προς αυτούς.

Γ) Η απαλλαγή του προμηθευτή από τον κίνδυνο μη φερεγγυότητας των πελατών του. Το factoring συνάπτεται και λειτουργεί στην πράξη ως εξής:

Ο ενδιαφερόμενος προμηθευτής, συνήθως επιχείρηση που πωλεί ή μεταπωλεί προϊόντα ή παρέχει υπηρεσίες, έρχεται σε επαφή με τον πράκτορα , συνήθως ανώνυμη εταιρεία θυγατρική τράπεζας ή τράπεζα και διερευνούν μαζί τις δυνατότητες σύναψης σχετικής σύμβασης. Ο πράκτορας εξετάζει χωριστά κάθε περίπτωση προμηθευτή, με τον

οποίο πρόκειται να συμβληθεί, πριν από τη σύναψη της σχετικής σύμβασης. Με την οργάνωση και την εμπειρία της αγοράς που διαθέτει, εξετάζει και εκτιμά την οικονομική κατάσταση του μελλοντικού πελάτη του (δηλαδή του προμηθευτή), τον κύκλο των οφειλετών του, το είδος των συναλλαγών και του εμπορίου που ασκεί, του δανειστές και γενικότερα όλα εκείνα τα στοιχεία που τον βοηθούν να αποφασίσει, εάν η σύναψη σύμβασης factoring με τον συγκεκριμένο πελάτη είναι συμφέρουσα και ποια μορφή πρέπει να έχει.>>

## **5.7 ΠΟΥ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΤΟ FACTORING**

Το factoring απευθύνεται κατά κανόνα :

- Σε αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μεσαίου και πάνω μεγέθους, ικανοποιητικής αποδοτικότητας και επιχειρηματικής διαχείρισης.
- Σε επιχειρήσεις που παράγουν ή εμπορεύονται προϊόντα μεγάλης εμπορευσιμότητας (τυποποιημένα, μη υποκείμενα σε ενστάσεις, αμφισβητήσεις και αλλοιώσεις, πραγματικό πουλημένα και τιμολογημένα κατά την αγορά κλπ.)
- Σε επιχειρήσεις με μεγάλο και σταθερό αριθμό αγοραστών που συνιστούν ένα ικανοποιητικό χαρτοφυλάκιο, με ικανοποιητικό βαθμό διασποράς κινδύνων.
- Σε επιχειρήσεις χωρίς πιστωτικά ή άλλα προβλήματα, διοικητικά, οργανωτικά κλπ.

Το factoring αναφέρεται σε όλους όσους θέλουν :

- Να καλύπτεται ο πιστωτικός κίνδυνος και συγχρόνως να χρηματοδοτούνται .
- Να παρέχουν πιστώσεις με ανοιχτούς λογαριασμούς και να χρηματοδοτούνται.
- Να χρηματοδοτούνται από την έκδοση των τιμολογίων και πριν από τη λήψη μακροχρόνιων επιταγών ή συναλλαγματικών.
- Να περιορίσουν τις μεταχρονολογημένες επιταγές στις συναλλαγές τους
- Να περιορίσουν τις ενέγγυες πιστώσεις στις συναλλαγές τους.
- Να περιορίσουν τις εγγυητικές επιστολές στις συναλλαγές τους.
- Να χρηματοδοτούνται χωρίς εμπράγματα ή άλλες εξασφαλίσεις.
- Να αυξήσουν σημαντικά τις πωλήσεις και τα έσοδά τους.
- Να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους.
- Να βελτιώσουν τους όρους αγορών του εξωτερικού και εσωτερικού.
- Να μειώσουν το συνολικό κόστος τους.
- Να βελτιώσουν την ρευστότητα, αποδοτικότητα και παραγωγικότητά τους.
- Να βελτιώσουν την εικόνα και τους δείκτες ισολογισμού τους.

- Να βελτιώσουν τις επιδόσεις των μετοχών τους στο Χρηματιστήριο.
- Να χρηματοδοτείται ο Φόρος Προστιθέμενης Αξίας των πωλήσεων τους έως και 85%.

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

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

Υπάρχουν όμως κάποιοι περιορισμοί εφαρμογής του Factoring. Το Factoring δεν προσφέρεται σε απαιτήσεις που προέρχονται από:

- ✓ Πωλήσεις αγαθών προθεσμίας μεγαλύτερης των έξι μηνών.
- ✓ Πωλήσεις προς θυγατρικές ή επιχειρήσεις ενδιαφέροντος του πωλητή
- ✓ Πωλήσεις νωπών ή ευαίσθητων ή υποκείμενων σε αλλοιώσεις αγαθών.
- ✓ Πωλήσεις επί παρακαταθήκη, υπό διαμετακόμιση, προς αναζήτηση αγοραστή.
- ✓ Πληρωμές έναντι λογαριασμού ή ανάλογα με την πρόοδο των εργασιών (π.χ οικοδομικές και κατασκευαστικές εταιρείες ).
- ✓ Πωλήσεις περιστασιακές
- ✓ Πωλήσεις μακροπρόθεσμης διάρκειας .
- ✓ Πωλήσεις shop in shop
- ✓ Πωλήσεις μεγάλου αριθμού και μικρής αξίας τιμολογίων.
- ✓ Πωλήσεις προς αγοραστές με προβλήματα καθυστερήσεων πληρωμών, δύστροπους, σχολιασμένης συναλλακτικής συμπεριφοράς κλπ.
- ✓ Πωλήσεις από ιδιώτη σε ιδιώτη.
- ✓ Πωλήσεις προς τελικούς καταναλωτές.
- ✓ Απαιτήσεις με όρο απαγόρευσης της εκχώρησης τους.

Στις εξαιρέσεις υπάγονται σε γενικές γραμμές και οι παρακάτω κατηγορίες επιχειρήσεων :

- Επιχειρήσεις με σοβαρά προβλήματα.
- Επιχειρήσεις πωλήσεων κεφαλαιουχικού εξοπλισμού στον τελικό χρήστη.
- Επιχειρήσεις κατασκευαστικών - τεχνικών έργων.
- Επιχειρήσεις πωλήσεων αγαθών ή υπηρεσιών μακροπρόθεσμων συμβολαίων με τμηματικές τιμολογήσεις - πληρωμές.

- Επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου.
- Επιχειρήσεις μεταφορών -αποθηκεύσεων - επικοινωνιών.
- Τράπεζες -ασφάλειες - leasing.

## **5.8 TO FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

Οι Εταιρείες Factoring στην Ελλάδα λειτουργούν τόσο ως υπηρεσίες τραπεζών όσο και ανεξάρτητες. Μερικές από αυτές είναι:

- Marfin Factors and Forfaiters
- H. S. B. C. Factors
- EFG Factors
- ABC Factors
- Ethnofact
- Piraeus Factoring
- Kyprou Factors
- Millennium Factors
- Emporiki Factoring
- ATE Factoring κ. α

Μερικές από τις επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν Factoring στην Ελλάδα είναι:

- |                          |                |
|--------------------------|----------------|
| • Γερμανός               | • Lidl         |
| • Βασιλόπουλος           | • Septona      |
| • Infoquest              | • Βερόπουλος   |
| • Δέλτα                  | • Μαρινόπουλος |
| • Μιμίκος                | • Larco        |
| • Τιτάν                  | • Everest      |
| • Αγορά Μυλόπουλος Α. Ε. | • Γρηγόρης     |
| • Vivartia               | • Carrefour    |

Γενικότερα και πιο ομαδοποιημένα, Factoring χρησιμοποιούν οι εξής κλάδοι:

- Super markets
- Εταιρείες εμπορίας Air-conditions
- Εταιρείες εμπορίας Λαδιών



- Εταιρείες εμπορίας Ρούχων
- Εταιρείες εμπορίας Φρούτων και Λαχανικών
- Εταιρείες εμπορίας Ιχθύων
- Εταιρείες εμπορίας Ηλεκτρικών Συσκευών
- Εταιρείες εμπορίας Αρτοσκευασμάτων
- Εταιρείες εμπορίας Υποδημάτων
- Εταιρείες Κινητής Τηλεφωνίας
- Αυτοκινητοβιομηχανίες
- Βιομηχανίες παροχής Α' Υλών κ. α.

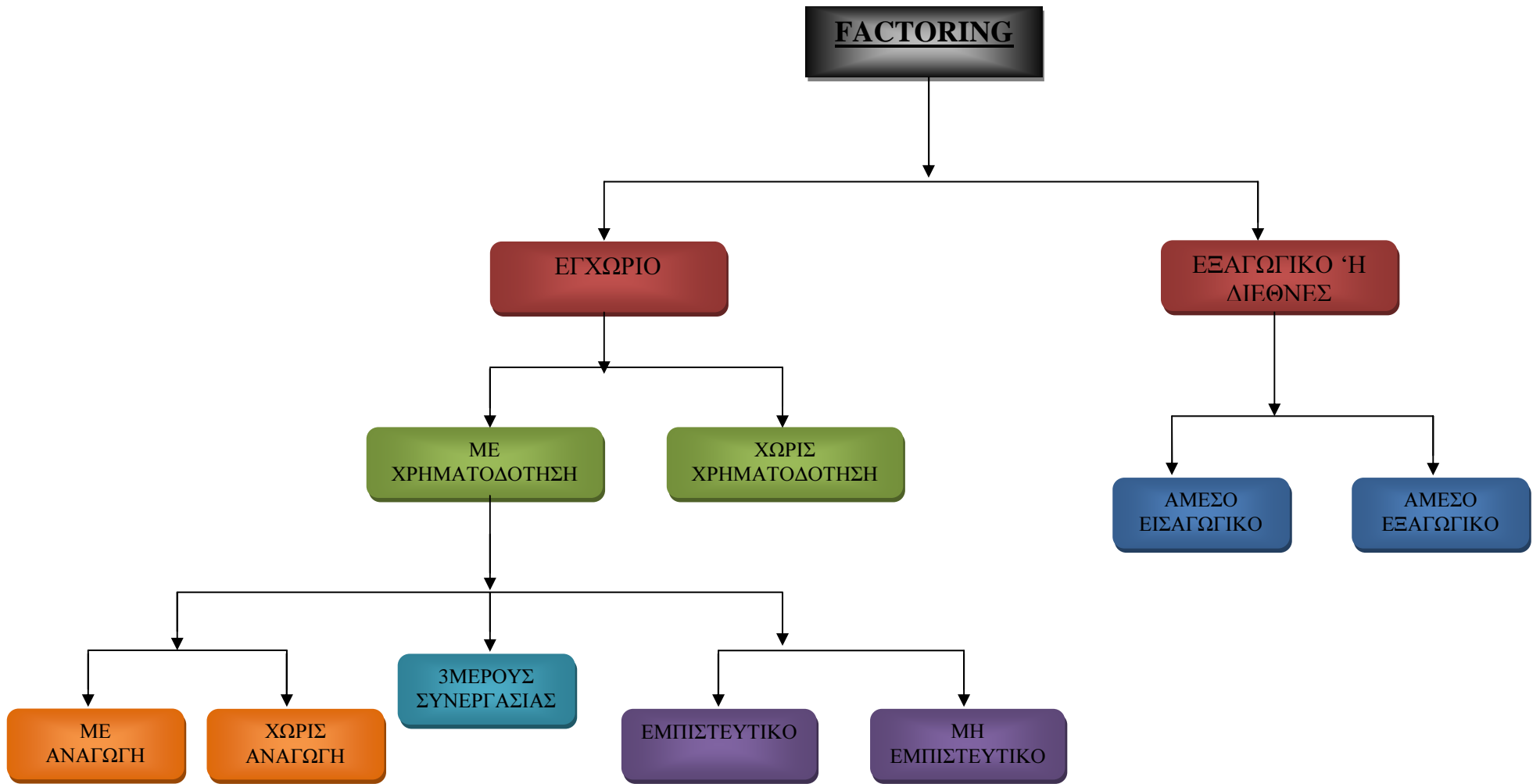
# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6<sup>ο</sup>

## **6.1 ΕΙΔΗ ΚΑΙ ΜΟΡΦΕΣ FACTORING**

Το factoring χωρίζεται βασικά σε δύο βασικές κατηγορίες οι οποίες είναι το εγχώριο και το διεθνές (εξαγωγικό και εισαγωγικό factoring). Το εγχώριο με τη σειρά του χωρίζεται σε εγχώριο με χρηματοδότηση και σε εγχώριο χωρίς χρηματοδότηση. Το εγχώριο Factoring με χρηματοδότηση χωρίζεται σε υποκατηγορίες οι οποίες είναι οι εξής :

- A) Factoring με δικαίωμα αναγωγής
- B) Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής
- Γ) Factoring εμπιστευτικό
- Δ) Factoring μη εμπιστευτικό, και τέλος
- E) Factoring τριμερούς συνεργασίας

Το διεθνές factoring με την σειρά του, χωρίζεται σε άμεσο εισαγωγικό και άμεσο εξαγωγικό.



## **6.2 ΕΓΧΩΡΙΟ (COSMETIC FACTORING)**

Το εγχώριο Factoring αφορά την εσωτερική αγορά της χώρας. Δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τις πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών που πραγματοποιούνται στο εσωτερικό της χώρας. Επίσης τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και τη χρηματοοικονομική διαχείριση της επιχείρησης. Το εγχώριο Factoring εφαρμόζεται σε όλες τις επιχειρήσεις και για κάθε προϊόν και υπηρεσία. Κυρίως αντιπροσωπεύει τις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις.

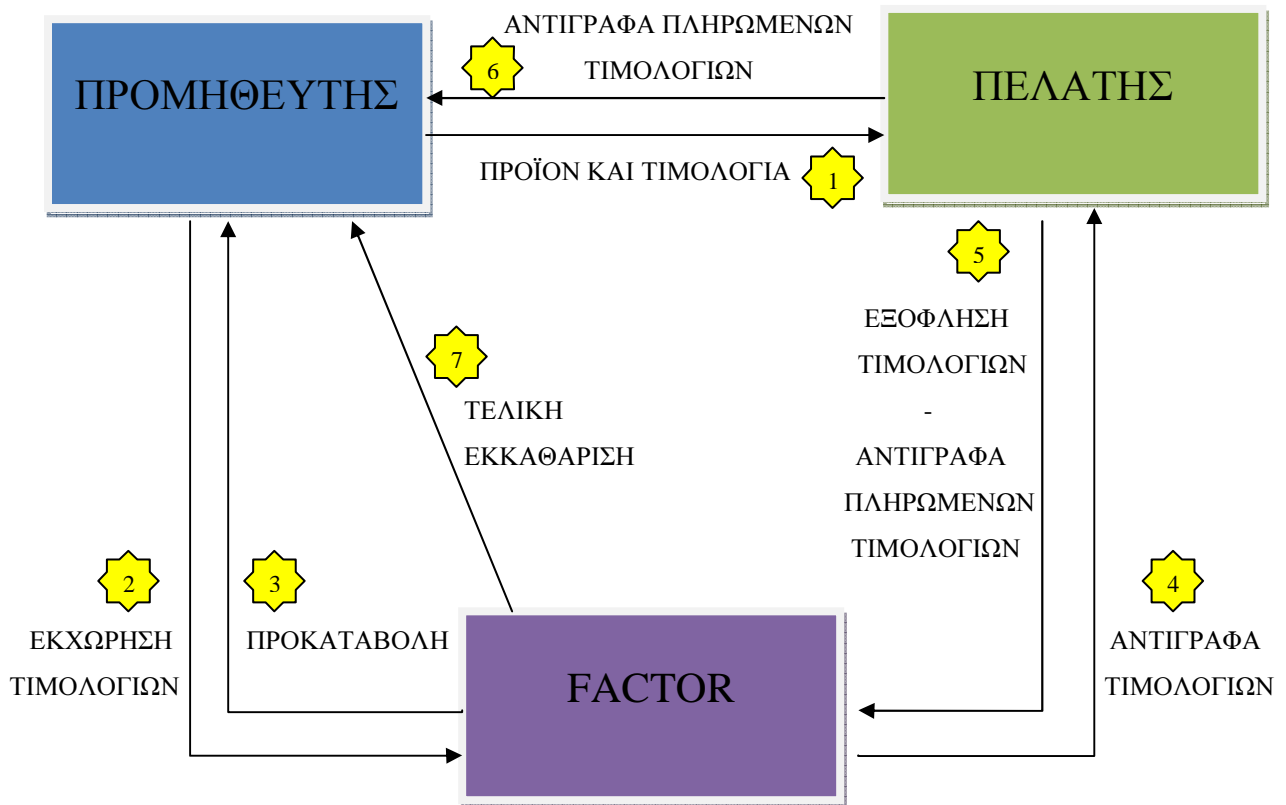
Αυτές είναι κυρίως επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν προβλήματα χρηματοδότησης και διαχείρισης.

Το Factoring βοηθά αυτές τις επιχειρήσεις χρηματοδοτώντας, τις παρακολουθώντας τις πωλήσεις τους, αναλαμβάνοντας τη λογιστική τους διαχείριση, καλύπτοντας τον πιστωτικό κίνδυνο καθώς και αξιολογώντας την φερεγγυότητα των πελατών τους, μέσω ενός πολύ ανεπτυγμένου δικτύου πληροφόρησης που διαθέτουν οι υπηρεσίες του Factoring (Credit Control).

Στο εγχώριο Factoring τρεις βασικοί παράγοντες λαμβάνουν μέρος:

- 1. ο προμηθευτής – εκχωρητής**
- 2. ο Factor**
- 3. ο πελάτης - αγοραστής των προϊόντων του προμηθευτή.**

Το σύστημα του εγχώριου Factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:



1. Ο προμηθευτής - εκχωρητής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή – πελάτη
2. Ο προμηθευτής - εκχωρητής εκχωρεί τα τιμολόγια και άλλα ανάλογα έγγραφα στον Factor
3. Ο Factor πληρώνει προκαταβολή-εφόσον συμφωνηθεί-, συνήθως το 80% της αξίας
4. Ο Factor στέλνει αντίγραφα των τιμολογίων στον πελάτη-αγοραστή και εισπράττει τα τιμολόγια.
5. Ο πελάτης - αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον Factor
6. Ο πελάτης - αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον προμηθευτή - εκχωρητή
7. Τέλος, ο Factor συμπληρώνει την πληρωμή στον προμηθευτή - εκχωρητή (20%)- εάν έχει προηγηθεί προπληρωμή

- **Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring)**

Το Factoring αυτής της μορφής καλύπτει όλες τις διοικητικές δραστηριότητες των πωλήσεων, την είσπραξη των τιμολογίων και την ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου. Ο Factor με τον προμηθευτή συμφωνούν στην πλήρη εξυπηρέτηση αλλά χωρίς την προπληρωμή του προμηθευτή από τον Factor.

Οι πληρωμές του προμηθευτή από τις οφειλές του Factor γίνονται:

- α) μετά από μια σταθερή περίοδο που βασίζεται στις αναμενόμενες πληρωμές του μέσου όρου της πιστωτικής περιόδου κατόπιν συμφωνίας του οφειλέτη (Maturity Period).
- β) σύμφωνα με την πληρωμή του Factor από τους οφειλέτες ή με τη ρευστοποίηση των χρεών ή όπως αλλιώς συμφωνηθεί.
- γ) σύμφωνα με την ημερομηνία μεταφοράς των χρεών του Factor και της υποβολής αντιγράφου τιμολογίου, από τον προμηθευτή.

Το κόστος του προμηθευτή σε αυτή τη μορφή Factoring είναι η προμήθεια που κυμαίνεται από 0,3 - 3%.

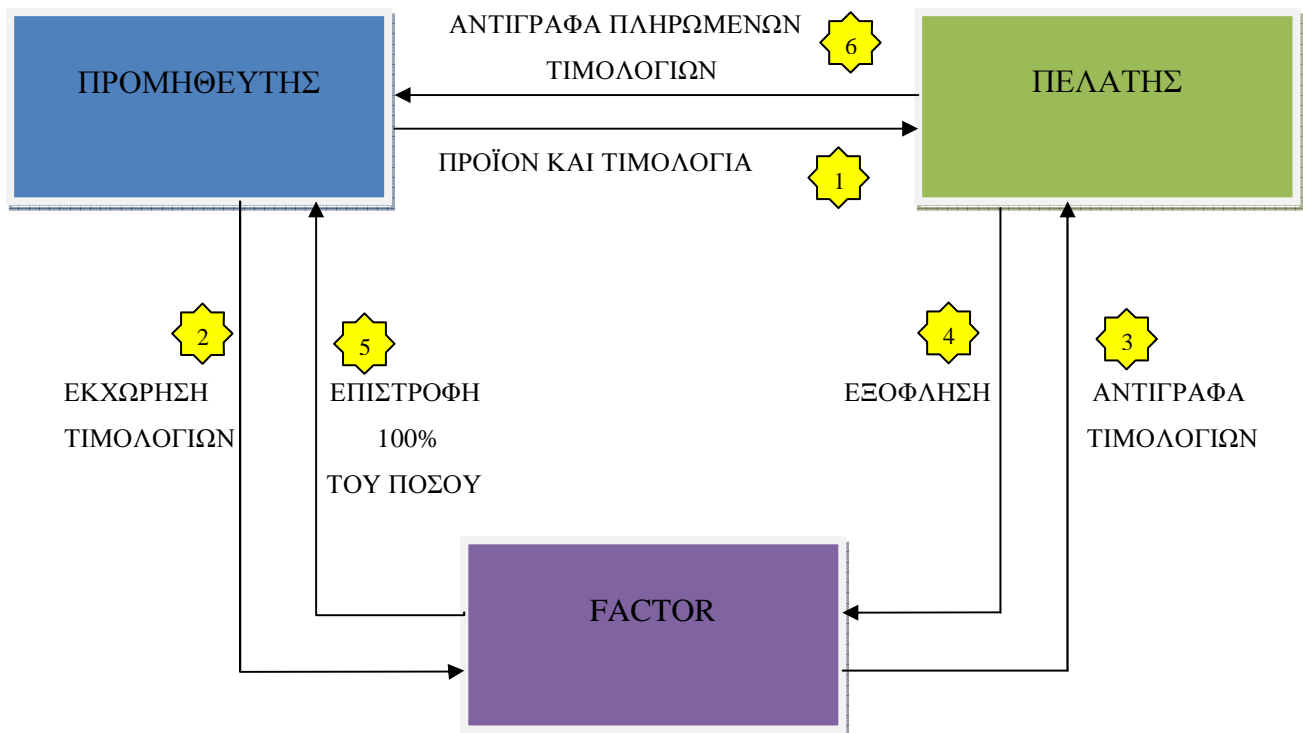
Το κόστος πιστωτικού κινδύνου από 0,5 - 2% δεν συνυπολογίζεται πάντα στο κόστος προμήθειας του προμηθευτή, αλλά ακολουθεί άλλες διαδικασίες υπολογισμού.

**Παράδειγμα** επιχείρησης που χρησιμοποιεί “Factoring χωρίς χρηματοδότηση” είναι η «ΑΓΟΡΑ ΜΥΛΟΠΟΥΛΟΣ Α. Ε.» η οποία εμπορεύεται κάρτες κινητής τηλεφωνίας και ομιλίας, τσιγάρα κ.α.

Η επιχείρηση αφού κοινοποιεί στον Factor το πελατολόγιό της έπειτα του εκχωρεί τις επιταγές και τα τιμολόγια της χωρίς να ζητάει προπληρωμή. Ο Factor στέλνει αντίγραφα των τιμολογίων στους αγοραστές της «ΑΓΟΡΑΣ ΜΥΛΟΠΟΥΛΟΣ Α. Ε.». Εφόσον εισπραχτούν από τον Factor τότε και μόνο τότε ο Factor επιστρέφει στην επιχείρηση το 100% της αξίας των επιταγών και των τιμολογίων της μαζί με αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων.

Η «ΑΓΟΡΑ ΜΥΛΟΠΟΥΛΟΣ Α. Ε.» το μόνο που πληρώνει στον Factor είναι μια προμήθεια διαχείρισης το οποίο κοστίζει πολύ λιγότερο από το παράβολο που θα πλήρωνε στην τράπεζα για την εξόφληση των επιταγών της.

Έτσι, μειώνεται το κόστος της επιχείρησης γλυτώνοντας να πληρώνει άτομα τα οποία θα διαχειρίζονται τις επιταγές της, οι οποίες μπορεί να φτάνουν και τις 100-120 επιταγές περίπου την ημέρα και μάλιστα διαφορετικών τραπεζών, γλυτώνοντας παράλληλα και το παράβολο της τράπεζας, εξοικονομώντας χρόνο ώστε να επικεντρώνεται στις άλλες δραστηριότητές της και επιπλέον της παρέχεται πλήρη λογιστική απεικόνιση των ταμειακών ροών της



- **Factoring με χρηματοδότηση (Bulk Factoring)**

Κατά αυτή τη μορφή του Factoring ο προμηθευτής - εκχωρητής χρηματοδοτείται στο ύψος των εισπρακτέων λογαριασμών χωρίς την εγγύηση της ρευστοποίησης ή της εξασφάλισης της είσπραξης των τιμολογίων. Τα τιμολόγια εδώ λειτουργούν σαν εγγύηση.

- 1. Εμπιστευτικό**

Το εμπιστευτικό Factoring λειτουργεί σαν ενεχυροδανειστήριο. Η συμφωνία μεταξύ Factor και προμηθευτή διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον



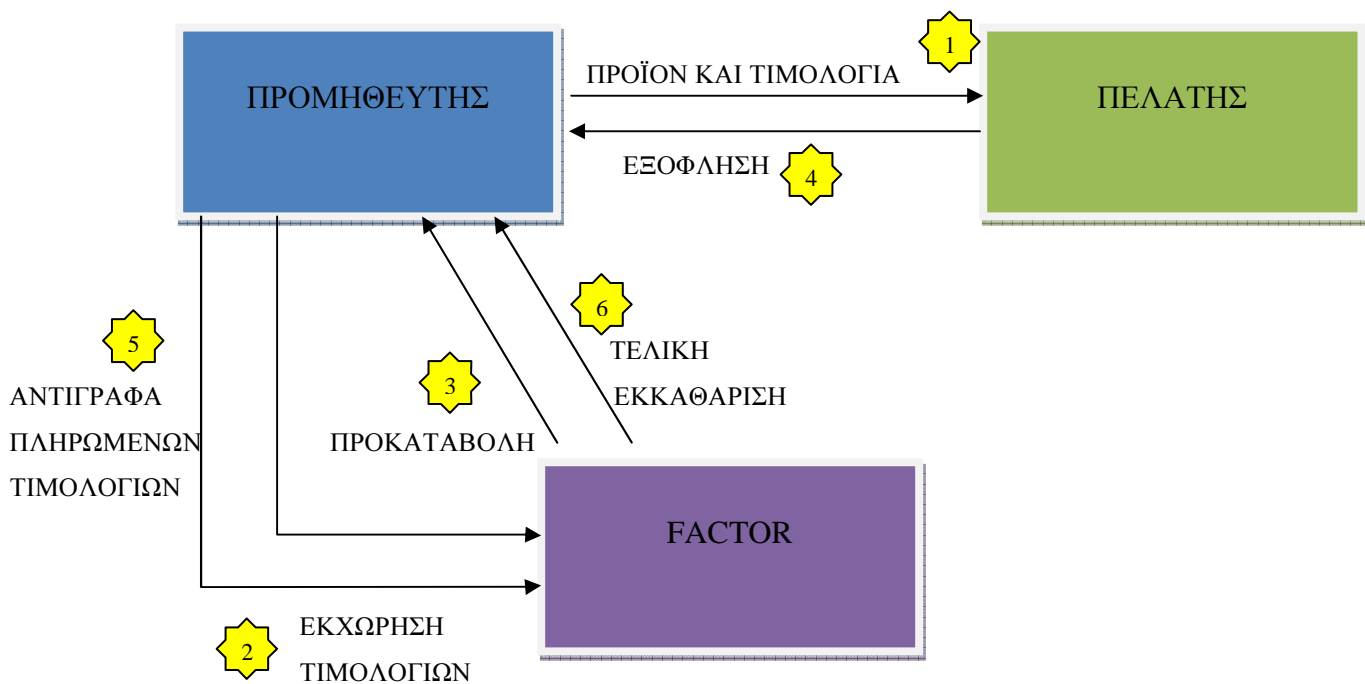
πελάτη εκτός αν αυτός δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του. Αυτό γίνεται για να προστατευθεί ο Factor από πελάτες που έχουν υψηλό ρίσκο. Για αυτό οι Factors αναλαμβάνουν μόνο για μεγάλους εκχωρητές και επιλεγμένους πελάτες τους, δηλαδή αξιόπιστους.

Ο εκχωρητής αναλαμβάνει μόνος του την είσπραξη των τιμολογίων, ενώ τη διαχείρισή τους και ότι ακόμα προβλέπεται το αναλαμβάνει ο Factor. Ο εκχωρητής τώρα καλείται να πληρώσει την προμήθεια διαχείρισης καθώς και τους τόκους. Ο Factor χρηματοδοτεί τον εκχωρητή κατά 90% ή οποιοδήποτε άλλο ποσοστό έχει συμφωνηθεί, αλλά όταν ο εκχωρητής τα εισπράξει πρέπει να επιστρέψει στον Factor το 100% της αξίας των επιταγών και των τιμολογίων και μετέπειτα ο Factor του επιστρέφει το υπολειπόμενο 10%. Με την επιστροφή αυτή όταν γίνει έλεγχος φαίνεται μια καθαρή σχέση. Στο εμπιστευτικό Factoring δεν γίνεται αναγγελία στον αγοραστή για το ποιος είναι ο Factor. Στην ουσία αφού δεν υπάρχει αναγγελία είναι παράνομο και φυσικά ο Factor αντιμετωπίζει τον κίνδυνο να μείνει ακάλυπτος. Έτσι πραγματοποιεί εξονυχιστικούς ελέγχους τόσο για την φερεγγυότητα των εκχωρητών και των αγοραστών όσο και για το αν οι αγοραστές εκπλήρωσαν τις υποχρεώσεις τους προς τους εκχωρητές.

Σε περίπτωση που ο εκχωρητής δεν φανεί εντάξει στις υποχρεώσεις του προς τον Factor, τότε ο Factor κρατάει την Προμήθεια Διαχείρισης η οποία έχει προπληρωθεί αρχικά και ο εκχωρητής είναι υποχρεωμένος το ύψος των τιμολογίων που δεν κάλυψε και αντιπροσωπεύουν κάποια ποσότητα προϊόντων να τα δώσει στον Factor και αυτός να τα χειριστεί όπως νομίζει (κυρίως μεταπωλεί αυτά τα προϊόντα και σε αρκετές περιπτώσεις οι Factors έχουν βγάλει μεγαλύτερο κέρδος από ότι θα κέρδιζαν με τη σύμβαση συνεργασίας με τον εκχωρητή).

Στην Ελλάδα είναι ελάχιστες οι επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν το εμπιστευτικό Factoring. Μία από αυτές είναι η «LIDL» γνωστή αλυσίδα super market.

Για παράδειγμα η «LIDL» φέρνει στον Factor τα τιμολόγια που έχει προς είσπραξη. Ο Factor ελέγχει και αξιολογεί τα τιμολόγια και τη χρηματοδοτεί κατά 90% της αξίας αυτών. Όταν η «LIDL» εισπράξει από τους αγοραστές της το 100% το επιστρέφει στον Factor μαζί με τα αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων και ο Factor του επιστρέφει από αυτά το 10% που του υπολείπεται.



## 2. Μη εμπιστευτικό

Στην περίπτωση αυτή έχει ανακοινωθεί στον πελάτη η συμφωνία που έχει προηγηθεί μεταξύ του προμηθευτή και του Factor. Η ανακοίνωση αυτή γίνεται με διάφορους τρόπους. Συνήθως αναγράφεται πάνω στα τιμολόγια το όνομα του Factor στο οποίο αυτά έχουν εκχωρηθεί. Μιλάμε για την τυπική σύμβαση Factoring αφού υπάρχει αναγγελία.

Παρακάτω ακολουθεί παράδειγμα με την γνωστή εταιρεία γαλακτοκομικών και ποτών «VIVARTIA A.B.E.E.» η οποία χρησιμοποιεί εμπιστευτικό και μη εμπιστευτικό Factoring ταυτοχρόνως:

Η «VIVARTIA» λοιπόν φέρνει στον Factor τους εξής αγοραστές της:

- το «ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟ», και
- τη «LIDL».

με τιμολόγια αξίας περίπου 200.000€για ένα μήνα έκαστος για κάθε αγοραστή.

Συζητάνε και ο Factor αφού κάνει τον απαραίτητο έλεγχο για τη φερεγγυότητα τους (Credit Control) τους δέχεται.

Ο «ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ» δέχεται την αναγγελία να πληρώνει στον Factor, η «LIDL» όμως αρνείται. Η «VIVARTIA» παρόλα αυτά ζητάει ρευστότητα. Έτσι κάνουν συμφωνία και υπογράφουν σύμβαση “μη εμπιστευτικού Factoring” για το

«ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟ» και “εμπιστευτικού” για τη «LIDL». Ο Factor χρηματοδοτεί τη γαλακτοβιομηχανία κατά 90% έκαστος για κάθε αγοραστή. Όσο αναφορά το «ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟ», όταν ο Factor εισπράξει το 100% του ποσού θα δώσει και το χρωστούμενο 10% στη «VIVARTIA». Όσο για τη «LIDL» η «VIVARTIA» θα πάρει και πάλι μπροστά το 90%, αλλά όταν τα εισπράξει επιστρέφει το 100% της αξίας τιμολογίων στον Factor και αυτός με τη σειρά του επιστρέφει το 10%.

### **3. Factoring με δικαίωμα αναγωγής**

Γενικά η όλη φιλοσοφία στηρίζεται στο ποιος θα αναλάβει το ρίσκο των απλήρωτων τιμολογίων. Αν δηλ. ο Factor έχει το δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή - εκχωρητή έναντι καταβολής του αντίστοιχου ποσού.

Συνήθως ο Factor αρχίζει με το δικαίωμα αναγωγής ώστε να πειστεί για τη φερεγγυότητα των πελατών του και στη συνέχεια εφαρμόζει το θεσμό χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Επίσης αυτό το είδος το εφαρμόζουν στις επιχειρήσεις που δεν ενδιαφέρονται για τις δραστηριότητες του Factoring, παρά μόνο για τη μείωση του κόστους είσπραξης ενός μέρους ή ενός συνόλου των τιμολογίων μέσω του Factoring. Εδώ το «ρίσκο» αναλαμβάνει ο προμηθευτής 100%.

### **4. Χωρίς δικαίωμα αναγωγής**

Στην περίπτωση αυτή ο Factor δεν έχει το δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή - εκχωρητή. Το ρίσκο αναλαμβάνει 100% ο Factor για εκχωρητές όμως με συγκεκριμένο κύκλο εργασιών και αγοραστών επιλεγμένους ανάλογα με τη φερεγγυότητά τους.

Υπάρχουν περιπτώσεις κατά τις οποίες ο Factor περιλαμβάνει την ευθύνη είσπραξης των τιμολογίων μέχρι ενός σημείου που καθορίζει ο ίδιος χωρίς αναγωγή και πέρα από αυτό να εισπράττει με δικαίωμα αναγωγής.

Για παράδειγμα αν ένας Factor αναλαμβάνει κίνδυνο για ποσό έως 1.000.000€ και ένας εκχωρητής όπως η «TITAN» φέρει επιταγές 1.900.000 €, τότε ο Factor θα τον καλύψει 100% για το 1.000.000€ και για τις υπόλοιπες 900.000 € ο Factor ασφαλίζει την «TITAN» στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Η «TITAN» τώρα υποχρεούται να πληρώσει την προμήθεια διαχείρισης και τους απαραίτητους τόκους στον Factor και κάποιο ποσό στην ασφαλιστική εταιρεία μόνο όμως για το ύψος των 900.000€ που ασφάλισε.

Η «TITAN» χρησιμοποιεί “μη εμπιστευτικό Factoring” και χρηματοδοτείται κατά 90%. Ο ισολογισμός της έχει παρουσιάσει αύξηση των ταμειακών ροών, έχει γλυτώσει χρόνο από τη διαχείριση των τιμολογίων, τα παράβολα της τράπεζας και

έξοδα μισθών αφού δεν χρειάζεται να χρησιμοποιεί ξεχωριστά άτομα για το σκοπό αυτό. Της παρέχεται λίστα με το πελατολόγιο της αφού ο Factor έχει κάνει έλεγχο και την προειδοποιεί την για τη φερεγγυότητά τους καθώς και λογιστική διαχείριση και απεικόνιση.

Υπάρχουν εκχωρητές που καλύπτονται 100%, αν για παράδειγμα η αξία των τιμολογίων τους ανέρχεται σε μικρότερο ή ίσο ποσό του 1.000.000€.

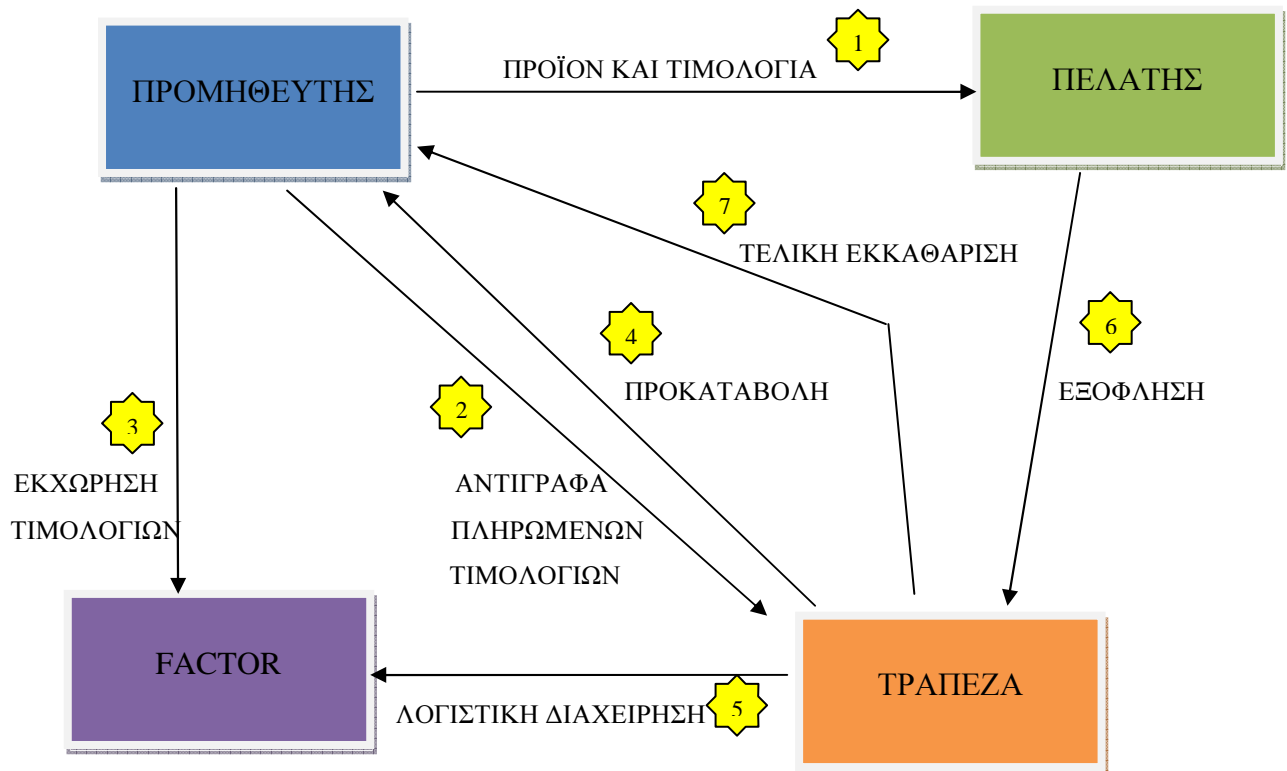
##### **5. Factoring τριμερούς συνεργασίας**

Σε αυτή τη μορφή Factoring συμμετέχουν ο Factor, ο προμηθευτής, και η Τράπεζα.

Ο Factor λόγω κεφαλαιακής επάρκειας ζητά βοήθεια από την τράπεζα και αναλαμβάνει να παρέχει ότι προβλέπεται ενώ η τράπεζα χρηματοδοτεί απευθείας τον προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον Factor.

Αυτή η συμφωνία για παράδειγμα συνήθως συμπράττεται από εταιρείες οι οποίες προμηθεύουν το Δημόσιο (Δήμους, Νομαρχίες, Δημόσια Νοσοκομεία κ.α.) ό που συνήθως υπάρχει μεγάλη καθυστέρηση -περί των 2 χρόνων περίπου, ενώ οι Factors αναλαμβάνουν υποχρεώσεις με μέση πίστωση 6 μηνών το ανώτερο- από το Δημόσιο στην εκπλήρωση των υποχρεώσεών του.

Έτσι οι εκχωρητές ενεχυριάζουν τα τιμολόγια τους στην τράπεζα, η οποία τους χρηματοδοτεί αλλά όχι στο 100%. Η τράπεζα από τη μεριά της για να εξασφαλιστεί τους ανοίγει ένα αλληλόχρεο λογαριασμό που τους χρεώνει τα λεφτά όταν αυτή τα εισπράξει. Επειδή όμως η τράπεζα δεν έχει τη δυνατότητα να τα διαχειριστεί όλα αυτά, υπογράφει 3μερή σύμβαση όπου ο εκχωρητής χρηματοδοτείται από την τράπεζα ενώ ο Factor αναλαμβάνει τη λογιστική διαχείριση των τιμολογίων και όλα όσα υπόκεινται στις υποχρεώσεις του.



### **6.3 ΔΙΕΘΝΕΣ (INTERNATIONAL) Ή ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING**

Το Διεθνές Factoring ασχολείται κυρίως με τις εξαγωγές - εισαγωγές προϊόντων, δηλ. την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και εξόφλησης των απαιτήσεων των τιμολογίων εξαγόμενων και εισαγόμενων προϊόντων.

Επίσης, ασχολείται με την χρηματοδότηση, προκαταβολή, διαχείριση τιμολογίων, μηχανογράφηση κλπ.

Με το διεθνές Factoring αναμένεται ότι θα διευκολυνθούν κατά πολύ οι εξαγωγές γι' αυτό και προηγείται.

Οι κανονισμοί και οι ρυθμίσεις διαμορφώνονται σε ευρωπαϊκό επίπεδο από την Ευρωπαϊκή Ένωση Εταιριών Factoring, FACTOR CHAIN INTERNATIONAL, που εδρεύει στο Άμστερνταμ. Οι συμμετέχοντες στις διεθνείς συναλλαγές Factoring είναι:

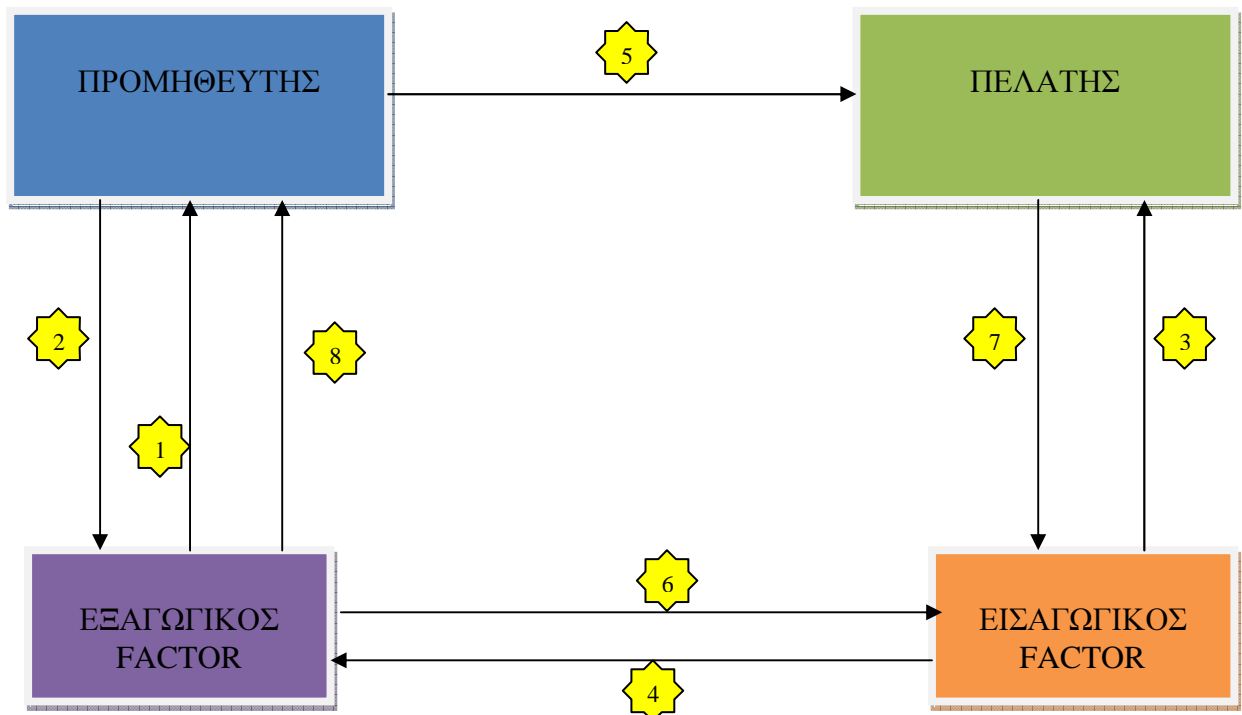
Ο Προμηθευτής-Εκχωρητής-Εξαγωγέας, ο οποίος είναι αυτός που εκδίδει το τιμολόγιο από την πώληση των προϊόντων του ή υπηρεσιών και εκχωρεί στον Factor εξαγωγής τη σχετική απαίτηση.

Ο Αγοραστής-Πελάτης-Εισαγωγέας, ο οποίος είναι αυτός που αγοράζει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες του πωλητή και οφείλει να πληρώσει σε αυτόν το ποσό που

αναγράφεται στο τιμολόγιο.

Ο Εξαγωγικός Factor, οποίος δέχεται την ανάληψη των εισπρακτέων απαιτήσεων του πωλητή.

Ο Εισαγωγικός Factor, ο οποίος αναλαμβάνει να εισπράξει ή να εγγυηθεί τις απαιτήσεις, όπως αναγράφονται στο τιμολόγιο του πωλητή.



Το διεθνές Factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:

1. ο εξαγωγικός Factor που βρίσκεται σε διαρκή επικοινωνία με τον εισαγωγικό Factor του εξωτερικού συνάπτει σύμβαση συνεργασίας με τον εξαγωγέα - εκχωρητή.

2. ο εξαγωγέας κάνει αίτηση στον εξαγωγικό Factor για να καθορίσουν το όριο πίστωσης «πλαφόν» κάποιου εισαγωγέα στο εξωτερικό.

3. ο εισαγωγικός Factor αξιολογεί τη φερεγγυότητα του υποψήφιου εισαγωγέα. Αν αυτός εγκρίνει τη χορήγηση πίστωσης αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο (δηλ. να μην πληρώσει ο εισαγωγέας) μέχρι το ποσό του «πλαφόν» που έχει εγκρίνει.

4. ο εισαγωγικός Factor πληροφορεί τον εξαγωγικό Factor για το ύψος του πλαφόν που εγκρίνει και ο εξαγωγικός ενημερώνει με τη σειρά του τον εξαγωγέα.

5. ο εξαγωγέας στέλνει τα εμπορεύματα πριν αναγγείλει στον εισαγωγέα ότι το οφειλόμενο ποσό πρέπει να πληρωθεί στον εισαγωγικό Factor (εφόσον η σύμβαση Factoring περιλαμβάνει και χρηματοδότηση ο εξαγωγικός Factor προκαταβάλλει στον εξαγωγέα μέχρι και το 80% της αξίας της απαίτησης).

6. ο εξαγωγικός Factor στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εισαγωγικό Factor.

7. ο εισαγωγικός Factor καταχωρεί το τιμολόγιο στο λογιστήριό του και φροντίζει για την είσπραξη του ποσού. Θα πληρώσει στον εξαγωγικό Factor το 100% της αξίας του τιμολογίου εκτός της προμήθειάς του στην προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής.

8. όταν ο εισαγωγικός Factor πληρώσει τον εξαγωγικό Factor αυτός με τη σειρά του θα πληρώσει το υπόλοιπο του τιμολογίου, στον εξαγωγέα.

Αν σε μια χώρα δεν υπάρχει εξαγωγικός Factor, ο εξαγωγέας πηγαίνει κατευθείαν στον εισαγωγικό Factor. Σε αυτή την περίπτωση ζητείται εγγυητική επιστολή.

### **Σχέσεις Εξαγωγικού - Εισαγωγικού Factor**

Ο εξαγωγικός και ο εισαγωγικός Factor ακολουθούν τους κανόνες της αμοιβαιότητας - συνεργάζονται σε αμοιβαία βάση.

Οι σχέσεις του εξαγωγικού και εισαγωγικού Factor είναι σχετικά άτυπες αν και η συνεργασία τους χρειάζεται διαδικασίες καθιέρωσης, για να αποφεύγονται συγχύσεις και παρεμβάσεις. Οι 2 αυτοί παράγοντες βοηθούν στην πληροφόρηση των εκχωρητών για τους πελάτες, τα προϊόντα και τις συναλλαγματικές διαδικασίες. Ο εξαγωγικός Factor δεν μπορεί να γνωρίζει πολλά και να έχει πληροφορίες για τον αγοραστή σε πολλές χώρες. Σε αυτό τον βοηθά ο εισαγωγικός Factor ο οποίος μπορεί να αντλήσει πλήθος πληροφοριών ανάλογα με τον αριθμό των τιμολογίων και το μέγεθος των πιστώσεων. Ο προμηθευτής δεν συνάπτει καμία νομική σχέση με τον εισαγωγικό Factor, όπως ο εξαγωγικός. Απλά ενημερώνεται για τις σχέσεις του εξαγωγικού και εισαγωγικού Factor.

Ο εξαγωγικός και εισαγωγικός Factor κανονίζουν τη μεταβίβαση και είσπραξη των τιμολογίων και κάθε άλλη αναγκαία νομική πράξη. Επίσης διαπραγματεύονται το κόστος των νομικών πράξεων, κόστος συμβάσεων, συμφωνιών

κλπ. Το εμπορικό ρίσκο αναλαμβάνει ο εξαγωγικός Factor , ενώ η μεταφορά των κεφαλαίων γίνεται στα νομίσματα των τιμολογίων.

### **1. Άμεσο εξαγωγικό Factoring**

Το άμεσο εξαγωγικό Factoring εφαρμόζεται για να αποφεύγεται η διπλή καταγραφή των στοιχείων των διοικητικών δραστηριοτήτων και να απλοποιείται το σύστημα των Two Factors. Διευκολύνει γιατί βασίζεται στη λογική ότι το σύστημα των Two Factors απαιτεί διπλούς λογιστικούς υπολογισμούς και διπλή καταγραφή στοιχείων και γενικά καθυστερείται η επικοινωνία και οι πληρωμές. Περισσότερο διευκολύνεται όταν υπάρχει χρηματοδότηση αφού μπορεί να υπάρξει πιστωτικός έλεγχος των πελατών και η εφαρμογή των κριτηρίων για χρηματοδότηση.

Το άμεσο εξαγωγικό Factoring μπορεί να χρησιμοποιηθεί και από σύνδεσμο Factors.

Το άμεσο εξαγωγικό Factoring βασίζεται στις τράπεζες, στις πληροφορίες από τα Agents με τα οποία διατηρούν συνεχή επικοινωνία, στις πληροφορίες που αφορούν το δικαίωμα της αναγωγής , της πιστωτικής πολιτικής κ.λπ. Κατά το άμεσο εξαγωγικό Factoring η είσπραξη των τιμολογίων μπορεί να γίνει: ή με την διαπραγμάτευση μόνο του Factor, εκτός αν συναντήσει δυσκολίες, οπότε μπορεί να απευθυνθεί σε πρακτορείο είσπραξης (Collection Agent), ή με τον ορισμό ενός Agent εξ αρχής. Με αυτή όμως την τακτική δεν αποφεύγει τα μειονεκτήματα του Two Factors συστήματος ( 1<sup>ο</sup> μειονέκτημα), και ( 2<sup>ο</sup>) αν δεν υπάρχουν γνώστες της γλώσσας της χώρας που συναλλάσσεται ο Factor είναι δυνατό να δημιουργηθούν προβλήματα επικοινωνίας.

### **2. Άμεσο εισαγωγικό Factoring**

Το άμεσο εισαγωγικό Factoring εφαρμόζεται από τους εξαγωγείς που συνεργάζονται απευθείας με τους Factors των χωρών που απευθύνονται τα προϊόντα τους. Αποφεύγουν δηλαδή τους εξαγωγικούς Factors .

Οι αρχικοί Agents εξελίχθηκαν σε εισαγωγικούς Factors. Σε αυτές τις περιπτώσεις εκτός από την χρηματοδότηση εξυπηρετούνται η είσπραξη τιμολογίων και η ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων.

Το βασικό πλεονέκτημα του θεσμού του άμεσου εισαγωγικού Factoring είναι ότι αποφεύγεται ο εξαγωγικός Factor με αποτέλεσμα να διευκολύνεται η επικοινωνία και το χαμηλότερο κόστος, αφού δεν λαμβάνει μέρος ο εξαγωγικός Factor.



# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup>

## **7.1 TO FACTORING ΣΑΝ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ**

Μέχρι σήμερα η τραπεζική χρηματοδότηση είναι η μόνη σχεδόν μορφή χρηματοδότησης που προσφέρεται στις επιχειρήσεις για το κεφάλαιο κίνησης. Τώρα όμως λειτουργεί ένας νέος θεσμός χρηματοδότησης, το Factoring, που δεν αποσκοπεί στην αντικατάσταση της τραπεζικής χρηματοδότησης, αλλά στην συμπλήρωσή της και στην κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης πέρα από αυτές που μπορεί να καλύψει η απλή τραπεζική χρηματοδότηση.

### **Factoring Vs Banking**

- Οι τράπεζες χρηματοδοτούν επιχειρήσεις με βάση την οικονομική τους κατάσταση.
- Το Factoring στηρίζεται κυρίως στην φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης.
- Διαφορετικό οργανωτικό και λειτουργικό approach, το οποίο υπαγορεύει διαφορετική δομή λειτουργίας από μια Τράπεζα.
- Οι εταιρείες Factoring στην ανάλυση ενός νέου πελάτη τους, επικεντρώνονται στην ποιότητα των προϊόντων, στην προοπτική τους στην αγορά, στο σωστό management, στη ν αξιοπιστία των αγοραστών τους, και στην λεπτομερή καθημερινή διαχείριση των χρηματοροών τους.
- Οι τράπεζες βασίζουν τις αποφάσεις τους στην ανάλυση του Balance Sheet και στις εμπράγματα εξασφαλίσεις.
- Οι προκαταβολές στους πελάτες πρέπει να συνδέονται άμεσα με την πορεία των πωλήσεών τους.
- Διαφορετική λογιστική παρακολούθηση.
- Οι υπηρεσίες Factoring πρέπει να είναι ευέλικτες, και πρέπει να εφαρμόζονται οι κατάλληλες commercial credit μέθοδοι ανάλυσης του ρίσκου των πελατών.

Κατά αυτό τον τρόπο το Factoring προσφέρει χρηματοδότηση σε επιχειρήσεις που δεν θα χρηματοδοτούσαν από τράπεζες ή που έχουν εξαντλήσει τα περιθώρια των παραδοσιακών χρηματοδοτήσεων.

Στην πράξη, οι ίδιες συστήνουν πελάτες στους Factors . Έτσι μπορούν και αυτές να εξυπηρετήσουν τις ανάγκες των πελατών τους.

Το εξαγωγικό Factoring δεν λειτουργεί σαν τρόπος χρηματοδότησης των εξαγωγών, γιατί στις περισσότερες χώρες οι όροι χρηματοδότησης των εξαγωγών

είναι αρκετά άνετοι. Το Factoring σε αυτόν τον τομέα πλεονεκτεί στο ότι επιτρέπει στον εξαγωγέα να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους διακανονισμών των εξαγωγών του. Αυτό αποτελεί εναλλακτική λύση για τον εξαγωγέα στην περίπτωση, που η πώληση δεν μπορεί να γίνει χωρίς την παροχή πίστωσης στον εξαγωγέα, λόγω έντονου ανταγωνισμού από άλλους εξαγωγείς.

Είναι φυσικά προφανείς οι κίνδυνοι που διατρέχει ο εξαγωγέας. Μέσω όμως του Factoring ο εξαγωγέας μπορεί να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους στον εισαγωγέα και να ακολουθήσει επιθετική πολιτική χωρίς να διατρέχει κίνδυνο του να μην πληρώσει, αφού το Factoring τον έχει ήδη ασφαλίσει για τους κινδύνους αυτούς. Στην πράξη ο Factor συνεργάζεται με ασφαλιστικές εταιρίες ώστε να αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση, τη λογιστική παρακολούθηση, την είσπραξη των τιμολογίων, ενώ η ασφαλιστική εταιρία να καλύπτει πλήρως τον πιστωτικό κίνδυνο.

Αυτό σημαίνει ότι αν ο αγοραστής εισαγωγέας δεν πληρώσει, ο Factor ή η ασφαλιστική εταιρία πληρώνουν αμέσως τον εξαγωγέα - πωλητή, χωρίς να περιμένουν την παρέμβαση των έννομων μέσων για την είσπραξη της απαιτήσεώς τους.

## **7.2 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ**

Οι διαδικασίες λειτουργίας του θεσμού ξεκινούν με:

- **Σύμβαση:** Η υπογραφή συμβάσεως και άλλων απαραίτητων εγγράφων από τον Factor και τον προμηθευτή, που δηλώνουν το ξεκίνημα μιας νέας συνεργασίας.

- **Συμμετέχοντες:** Οι κύριοι παράγοντες που παίρνουν μέρος είναι:

1. Για το εγχώριο Factoring: ο προμηθευτής - εκχωρητής, ο Factor και ο πελάτης-αγοραστής.
2. Για το διεθνές Factoring: ο εξαγωγικός Factor, ο εισαγωγικός Factor, ο εξαγωγέας - προμηθευτής - πωλητής και ο εισαγωγέας - πελάτης - αγοραστής.

- **Στοιχεία προμηθευτή:** Ο προμηθευτής θα πρέπει να γνωρίζει πληροφορίες σχετικά με την είσπραξη των απαιτήσεων (π.χ. επικοινωνία με τους πελάτες), όρους πληρωμής, οφειλόμενα υπόλοιπα σε κάθε πελάτη αναλυτικά κ.λπ.

- **Λογαριασμούς πελάτη - αγοραστή με Factor:** Ειδικός λογαριασμός χρέωσης θα γράφεται στην υποβαλλόμενη «πιστωτική έγκριση» αλλά και έπειτα σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου.

- **Εκχώρηση τιμολογίου - πιστωτικού σημειώματος:** Ο προμηθευτής εκχωρεί τα σχετικά έγγραφα (τιμολόγια κ.λπ.) στον Factor μέσα από την ημέρα έκδοσης. Σε περίπτωση λάθους ή ακύρωσης των τιμολογίων πρέπει να εκχωρούνται σε 7 μέρες από την ημέρα που ανακαλύπτει το λάθος.

- **Πιστωτικοί όροι:** Αυτοί αναγράφονται πάνω στα τιμολόγια. Πάνω σε κάθε τιμολόγιο που απευθύνεται στον Factor θα πρέπει να αναφέρεται ο συγκεκριμένος Factor, όπως επίσης και οι όροι σύμφωνα με τους οποίους θα πληρώσει ο πελάτης-αγοραστής. Ο εκχωρητής στέλνει το πρωτότυπο στον Factor, και ένα αντίγραφο στον πελάτη.

- **Σχετική ειδοποίηση και μεταβίβαση των τιμολογίων για είσπραξη:** Ο εκχωρητής αφού κλείσει συμφωνία με τον Factor, του στέλνει τα τιμολόγια και συμπληρώνει και ένα έντυπο - ειδοποιητήριο για το ότι εκχωρήθηκαν τα τιμολόγια προς είσπραξη. Πάνω στο ειδοποιητήριο αναφέρεται η ημερομηνία των τιμολογίων που είναι και η ημερομηνία έναρξης της τοκοφόρου περιόδου. Αν δηλαδή περάσει ο χρόνος πληρωμής και τα τιμολόγια δεν εξοφληθούν αρχίζει η τοκοφόρος περίοδος.

Για αυτές τις περιπτώσεις έχει κανονιστεί με ειδικές ρυθμίσεις από τον Factor και τον εκχωρητή και υπάρχει ένα επιτόκιο για ασυνεπείς πελάτες, που θα ισχύει πέραν των κανονισμών ημερομηνιών για πληρωμή. Ένα αντίγραφο του ειδοποιητηρίου θα επιστραφεί στον εκχωρητή με την υπογραφή του Factor, για την είσπραξη σχετικών αποδείξεων.

- **Διαφωνίες - Απλήρωτοι λογαριασμοί - Αφερέγγυοι πελάτες:** Αν ο πελάτης διαφωνήσει με τον προμηθευτή ή τον Factor ή αρνηθεί να πληρώσει το τιμολόγιο του, αμέσως ο Factor ειδοποιεί τον προμηθευτή. Αν η διαφωνία παραμείνει, τότε πρέπει μέσα σε 20 ημέρες να γίνουν οι ανάλογες ρυθμίσεις για τη λύση της διαφωνίας. Αν αυτή η διαφωνία αφορά απλήρωτο τιμολόγιο, αυτό θα εμφανιστεί στο βιβλίο απλήρωτων απαιτήσεων και θα πρέπει να επιβληθεί και ελάχιστο όριο ποινικής ρήτρας. Για μεγάλα ποσά ο Factor χρησιμοποιεί νομικές διαδικασίες. Ο Factor λοιπόν, στέλνει ειδοποιήσεις υπενθύμισης στον πελάτη. Ο τελευταίος λαμβάνει δύο περίπου υπενθυμίσεις και έχει 35 ημέρες για να πληρώσει τους λογαριασμούς πριν αρχίσουν οι νομικές διαδικασίες. Εκτός αν ο Factor έχει αναλάβει τον κίνδυνο του πελάτη, οπότε αυτός αποφασίζει αν θα εφαρμοστούν οι νομικές διαδικασίες ή όχι.

- **Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου:** Η πιστωτική κάλυψη παρέχεται μόνο σε επισφαλείς πελάτες, έτσι ο Factor πληρώνει τον προμηθευτή μόνο σε

περιπτώσεις αφερεγγυότητας του πελάτη. Η κάλυψη συμφωνείται ή με ένα πιστωτικό όριο, που ανανεώνεται σε κάθε πελάτη και ο Factor αναλαμβάνει τον κίνδυνο έως αυτό το όριο, είτε με την καθορισμό μιας αξίας μηνιαίων φορτώσεων σε κάθε πελάτη, οπότε ο Factor παρέχει πιστωτική κάλυψη αν ο προμηθευτής δεν ξεπεράσει το όριο αυτό.

• **Υποχρεώσεις του Factor προς πελάτη και προμηθευτή:** Ο Factor είναι υποχρεωμένος να τηρεί σωστά τα λογιστικά αρχεία από τη συνεργασία του πελάτη με του προμηθευτή. Πρέπει σε αυτά να αναφέρονται πολλές λεπτομέρειες σχετικά με τα οφειλόμενα ποσά όπως και οι πληροφορίες διαχείρισης π.χ. καθημερινή ταμειακή αναφορά για τα ποσά που πληρώνει κάθε πελάτης, μηνιαίες εισπράξεις πωλήσεων κατά πελάτη, αναφορά για πελάτες που έκλεισαν τους λογαριασμούς τους ή ξεπέρασαν το πιστωτικό όριο κλπ. Ο Factor στέλνει τα οφειλόμενα ποσά από τον πελάτη στον προμηθευτή. Επίσης ο Factor ως προς τον προμηθευτή πρέπει να τηρεί μία έκθεση των απαιτήσεων που αγοράστηκαν και ανά τακτά χρονικά διαστήματα να δίνει την αξία των απλήρωτων απαιτήσεων ή αυτών που έχουν λήξει ή έχουν αγοραστεί από τον προμηθευτή. Παράλληλα τηρείται μια έκθεση με τα υπόλοιπα των απαιτήσεων που έχει αναλάβει τον κίνδυνο ο Factor και αυτές που έχει αναλάβει ο προμηθευτής. Επίσης μία έκθεση με λεπτομερείς αναφορές όλων των πράξεων καθώς και των εξόδων που κάνει ο Factor.

• **Προκαταβολή:** Ο Factor δεν προεξοφλεί συνήθως την αξία του τιμολογίου αλλά δίνει μία προκαταβολή το 80% της αξίας του. Μπορεί κάποιες φορές να κάνει κάποιες κρατήσεις αν υπάρξουν κάποιες αμφισβητούμενες απαιτήσεις ή καθυστερούμενες (πέραν των 90 ημερών) ή κάποιες άλλες απρόβλεπτες. Ο Factor επιβαρύνει την προκαταβολή με μία επιπλέον επιβάρυνση, την επιβάρυνση προεξόφλησης. Αυτή υπολογίζεται από το χρεωστικό υπόλοιπο του τρεχούμενου λογαριασμού του πελάτη, με ποσοστό πάνω από το τραπεζικό επιτόκιο (όταν αφορά ξένα νομίσματα). Συνήθως οι Factors ζητούν την είσπραξη των αμοιβών τους στο τοπικό νόμισμα ώστε να αποφεύγονται τυχόν συναλλαγματικοί κίνδυνοι. Η επιβάρυνση προεξόφλησης χρεώνεται στο λογαριασμό του πελάτη στο τέλος κάθε μήνα. Με κάθε προκαταβολή κανονίζεται και ένας τόκος με τον οποίο επιβαρύνεται ο προμηθευτής, αν καθυστερήσει να πληρώσει τον Factor από την ημερομηνία που έχει συμφωνηθεί.

## **7.3 ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ FACTOR-ΕΚΧΩΡΗΤΗ**

Η συνεργασία του Factor και του εκχωρητή πρέπει να βασίζονται σε κοινά αποδεκτό πλαίσιο και να πληρούν και οι 2 κάποιες προϋποθέσεις:

### **1. Αξιοπιστία εκχωρητή**

Σημαντικό ρόλο στην εφαρμογή του Factoring, παίζει η αξιοπιστία του εκχωρητή, αφού οι περισσότερες δυσκολίες προέρχονται από αναξιόπιστους εκχωρητές, και όχι από αδυναμία πληρωμής.

Ο Factor μπορεί να εξαπατηθεί από τον εκχωρητή με:

- Εκχώρηση πλαστών τιμολογίων που δεν έχουν αντίκρισμα σε προϊόντα ή υπηρεσίες που πούλησαν.
- Έκδοση τιμολογίων πριν την παράδοση των εμπορευμάτων.
- Απόκρυψη πιστωτικών σημειωμάτων.
- Απόκρυψη είσπραξης τιμολογίων που ο πελάτης έστειλε απευθείας.

Για αυτούς τους λόγους ο Factor πρέπει να ελέγχει την οργάνωση και την οικονομική απόδοση της εταιρίας του προμηθευτή του, από όπου μπορεί να πάρει χρήσιμες πληροφορίες για να αποφύγει τους ενδεχόμενους κινδύνους.

### **2. Ρευστότητα εκχωρητή**

Ο Factor έχει το δικαίωμα επιλογής των τιμολογίων που θα προεξοφλήσει. Τον συμφέρει λοιπόν, να επιλέγει τα πιο ασφαλή και να απορρίπτει τιμολόγια που είναι δεσμευμένα από άλλες οφειλές, τιμολόγια που αφορούν πωλήσεις επί παρακαταθήκη, τιμολόγια πωλήσεων με προσωρινή τιμή, τιμολόγια που αφορούν μακροπρόθεσμα συμβόλαια, τιμολόγια που έχουν πολύ μικρή αξία, μεγάλο αριθμό τιμολογίων με κίνδυνο διασποράς κλπ.

Γενικά ο Factor ενδιαφέρεται για την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης την διαχείριση και την οργάνωσή της. Σε αυτό βοηθούν πολύ: ο φορολογικός έλεγχος, η λογιστική ενημέρωση και παρακολούθηση των βιβλίων π.χ. μέσω ισολογισμών.

Επίσης ενδιαφέρεται για το είδος των προϊόντων και την ποιότητά τους, αφού ο πελάτης τελικά αγοράζει και πληρώνει για προϊόντα που τον ικανοποιούν. Ωστόσο για τη λειτουργία του Factoring, ο Factor πρέπει να έχει ακριβής πληροφορίες για:

- ✓ Το τζίρο της εταιρίας.
- ✓ Τον αριθμό των πελατών και την εξέλιξη μέσα στην οικονομική χρήση.
- ✓ Των αριθμό των προκαταβολών έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων.
- ✓ Το κόστος των κεφαλαίων που απαιτούνται για την λειτουργία του θεσμού.

## **7.4 ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ**

Η κοστολόγηση των εργασιών factoring γίνεται με τη μέθοδο που η επιχείρηση κοστολογεί όλες τις δραστηριότητες της. Δηλαδή για τον προμηθευτή το κόστος είναι το κόστος των εργασιών του συν το κέρδος του factor.

Η επιχείρηση του προμηθευτή πρέπει να παρέχει ακριβείς πληροφορίες και συστηματικές διαδικασίες για τη διενέργεια της κοστολόγησης. Αυτό θα επιτευχθεί μέσω ενός λογιστικού πεδίου που θα μπορεί να δίνει λεπτομερείς πληροφορίες για το κόστος των λειτουργιών, όπως αναλυτική περιγραφή λογαριασμών, τρόπο λειτουργίας χρηματοπιστώσεων, αλληλοσύνδεση των λογαριασμών κατ' είδος ή ομάδα κλπ.

Όσο αφορά το κόστος του προμηθευτή, σχετικές έρευνες αξιολογούν ότι το κόστος που πληρώνει ο προμηθευτής στον factor κυμαίνεται από 0,3% έως 3% εξαρτάται πάντα από:

1. Το ετήσιο ύψος του κύκλου εργασιών.
2. Τον αριθμό των αναλαμβανόμενων αγοραστών.
3. Τον αριθμό των εκδιδόμενων τιμολογίων και πιστωτικών σημειωμάτων (bonus αγορών, εμπορικές διαφορές κλπ)
4. Την διάρκεια πίστωσης.

Η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου (factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής) απαιτεί 0.5% μέχρι 1% και λοιπές εργασίες 1% μέχρι 2%, αθροιστικά στην προμήθεια. Στην περίπτωση αυτή όμως εκτός από τα παραπάνω, ο προμηθευτής καλείται να πληρώσει και ένα επιτόκιο Euribor / Libor όπου η προμήθεια αυτή μαζί με τους τόκους επιβαρύνεται με Φόρο Προστιθέμενης Αξίας 23%.

Στην προμήθεια του factor το ποσοστό προκαταβολής (safety margin ) κυμαίνεται από 10% μέχρι και 30% και υπολογίζεται επί :

1. Του μικτού ποσού των εισπρακτέων λογαριασμών της επιχείρησης .
2. Το ύψος του πιστωτικού κινδύνου.
3. Τον όγκο των εργασιών του factor .
4. Το είδος του προϊόντος.
5. Τη διάρκεια πίστωσης.
6. Τα πιστωτικά σημειώματα
7. Την συμπεριφορά του λογαριασμού.

Σε τελική ανάλυση οι προμηθευτές αποτελούν τα βασικά έσοδα του Factor.



# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8<sup>ο</sup>

## **8.1 ΙΣΧΥΡΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΟΥ FACTORING**

### **1. ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ:**

- Εναλλακτική ή συμπληρωματική χρηματοδότηση με την προεξόφληση βραχυπρόθεσμων απαιτήσεων ( επί πιστώσεων τιμολόγια ), χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες και χωρίς παροχή εμπράγματων εξασφαλίσεων.
- Βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης, ανάλογα με την αύξηση των πωλήσεων.
- Βελτίωση της αποδοτικότητας λόγω των αυξημένων διαθέσιμων, απαλλαγή από την λογιστική παρακολούθηση του καθολικού των πελατών και της άμεσης ρευστοποίησης των απαιτήσεων.
- Επιπλέον, στα οφέλη από το Factoring χωρίς αναγωγή περιλαμβάνονται η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από την αφερεγγυότητα των πελατών - οφειλετών, η έγκαιρη, έγκυρη και συνεχή αξιολόγηση των αγοραστών και η βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού, αφού οι εκχωρημένες απαιτήσεις που έχουν χρηματοδοτηθεί χωρίς αναγωγή, δεν εμφανίζονται στον ισολογισμό.
- Το εξαγωγικό Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής, παρέχει σημαντικά πλεονεκτήματα έναντι της κλασσικής τραπεζικής χρηματοδότησης, λόγω κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου συνδυαζόμενη με την επαγγελματική διαχείριση (είσπραξη των απαιτήσεων) ανάλογα με τις ιδιομορφίες της κάθε χώρας , από τους συνεργαζόμενους ανταποκριτές του εξωτερικού
- Το εισαγωγικό Factoring επιτρέπει την διενέργεια εισαγωγών από Ελληνικές επιχειρήσεις χωρίς την έκδοση Ε/Ε ή ενέγγυων πιστώσεων και μπορεί υπό προϋποθέσεις να επιτρέψει την αύξηση της περιόδου πίστωσης από τον ξένο προμηθευτή, λόγω πώλησης με κάλυψης κινδύνου

### **2. ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΑ:**

- Προσφορά νέας ευέλικτης και δυναμικής μορφής υπηρεσιών προς την πελατεία.
- Διεύρυνση του κύκλου εργασιών από υφιστάμενους και νέους πελάτες που θα κάνουν τη χρήση του Factoring.
- Εξυγίανση του χαρτοφυλακίου χορηγήσεων με νέες μορφές πιστώσεων σε παραγωγικές δραστηριότητες που καλύπτουν τα τραπεζικά πιστωτικά κριτήρια.

- Αύξηση απόδοσης χρησιμοποιούμενων κεφαλαίων.
- Αξιοποίηση του αρχείου πληροφοριών της τράπεζας.
- Καλύτερη διαχείριση του πιστωτικού κινδύνου.

## **8.2 ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING**

Τόσο το εγχώριο factoring , όσο και το εξαγωγικό έχουν τα ακόλουθα πλεονεκτήματα:

- Αποτελούν μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης η οποία διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του εκχωρητή - προμηθευτή .
- Ενισχύει τις μικρομεσαίες και εξαγωγικές επιχειρήσεις και συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων τους, διευκολύνοντας τη ρευστότητα των επιχειρήσεων αυτών.
- Συμβάλλει στην ορθότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων που διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.
- Μειώνει το κόστος διαχείρισης του χαρτοφυλακίου των επιχειρήσεων με το ρόλο των εκχωρητών.
- Ωφελεί τον προμηθευτή με την πώληση των τιμολογίων του στην διεθνή διατραπεζική αγορά όπου επικρατούν χαμηλότερα επιτόκια.
- Παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και αντίστοιχων απαιτήσεων, προωθώντας με αυτό τον τρόπο τις εξαγωγές.
- Παρέχεται η δυνατότητα ελευθερίας στην επιχείρηση, για την πρωτογενή δραστηριότητα παραγωγής και διάθεσης προϊόντων, απαλλάσσοντας τον προμηθευτή - εκχωρητή από την χρηματοδοτική μέριμνα.
- Καθίσταται περιττή η διατήρηση ενός τμήματος πίστωσης στην επιχείρηση.
- Παρέχεται πλήρη ασφάλεια απέναντι σε αφερέγγυους οφειλέτες αφού ο Factor αναλαμβάνει κάθε σχετικό κίνδυνο.
- Καθίσταται περιττή η τήρηση βιβλίου οφειλετών στην επιχείρηση ή ένα τμήμα λογιστηρίου εξοικονομώντας έτσι δαπάνες από το ακριβό εξειδικευμένο προσωπικό του.
- Ενισχύει εταιρείες με χρηματοδοτικά προβλήματα αλλά καλής ποιότητας προϊόντα, γιατί χρηματοδοτεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων και όχι την οικονομική επιφάνεια των επιχειρήσεων.

- Περιορίζει το συναλλαγματικό κίνδυνο αφού η χρηματοδότηση γίνεται σε ευρώ και συνήθως έχει το ύψος του 80% της απαιτήσεως. Οπότε στο υπόλοιπο 20% περιορίζεται ο συναλλαγματικός κίνδυνος του εξαγωγέα.

### **8.3 ΤΑ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING**

- Δεν παρέχει την δυνατότητα χρηματοδότησης σε ξένο νόμισμα.
- Πολλές φορές η χρηματοδότηση μέσω Factoring θεωρείται σαν αδυναμία πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα λόγω της κακής οικονομικής κατάστασης στην οποία μια επιχείρηση.
  - Δεν καλύπτει τον κίνδυνο της μεταβολής των συναλλαγματικών ισοτιμιών.
  - Η ασφάλιση που παρέχει το Factoring καλύπτει τον κίνδυνο που απορρέει από την ενδεχόμενη οικονομική αδυναμία του οφειλέτη - αγοραστή και κατά συνέπεια περιλαμβάνει μόνο τους εμπορικούς κινδύνους (αφερεγγυότητα πελάτη) και όχι πολιτικούς κινδύνους (country risk ).
    - Ο προμηθευτής δεν έχει την ευχέρεια να επιλέξει αυθαίρετα τις απαιτήσεις που θα εκχωρήσει (πουλήσει) στον Factor , δηλαδή δεν έχει την δυνατότητα να μεταφέρει σ' αυτόν τους κακούς κινδύνους ( απαιτήσεις κατά των πελατών των οποίων αμφισβητείται η φερεγγυότητα) και να κρατήσει ή να διαθέσει με άλλο τρόπο τους <<καλούς κινδύνους>> (φερέγγυοι πελάτες )
    - Παρέμβαση τρίτου (Factor ) στις σχέσεις μεταξύ δύο εμπορικών εταιρών (προμηθευτή και αγοραστή ). Από ορισμένους αντιπάλους του Factoring προβάλλεται σαν μειονέκτημα του θεσμού αυτού η ανάγκη γνωστοποίησης των εμπορικών σχέσεων δύο συναλλασσόμενων (προμηθευτή και αγοραστή ) σε ένα τρίτο ( Factor ) καθώς και η παρέμβαση τούτου στις συναλλαγές, πράγμα που ενδέχεται να ενδιαφέρεται ιδιαίτερα με τη διατήρηση του εμπιστευτικού χαρακτήρα, των εμπορικών αποσβέσεων.
- Το επιχείρημα αυτό που διατυπώνεται εις βάρος του Factoring αποδυναμώνεται σε μεγάλο βαθμό εάν ληφθεί υπόψη ότι :
  - Ο Factor αναλαμβάνει μεν τη διαχείριση και την είσπραξη των απαιτήσεων του προμηθευτή, δεν επεμβαίνει, όμως σε τυχόν αντιδικίες τους σχετικά με την ποιότητα, με την ποσότητα, ιδιότητες κλπ του παραδοθέντος εμπορεύματος, περιορίζεται δηλαδή σε καθαρά μεσολαβητικό ρόλο και δεν αναμειγνύεται στις μεταξύ τους εμπορικές - εταιρικές σχέσεις.

- Το σοβαρότερο μειονέκτημα είναι το υψηλό κόστος που έχει το Factoring, το οποίο εξαρτάται βεβαίως από το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών. Κατά το πρώτο στάδιο εφαρμογής του Factoring στην Ευρώπη, είχε θεωρηθεί σαν ένα δαπανηρό μέσο. Με την ένταση του ανταγωνισμού κατά τα τελευταία χρόνια και με την εφαρμογή από τις εταιρίες Factoring, ορθολογικών μεθόδων διεκπεραίωσης των εργασιών τους, έχουν συμπειστεί τα κόστη σημαντικά, προς όφελος των επιχειρήσεων. Είναι βέβαια ευνόητο ότι ο προμηθευτής θα πρέπει να συν εκτιμήσει τα έξοδα που εξοικονομεί λόγω των υπηρεσιών που προσφέρει ο Factor αλλά και τα σημαντικά πλεονεκτήματα του Factoring, τα οποία είναι δύσκολο να αποτιμηθούν σε χρήμα.

## **8.4 ΩΦΕΛΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΟΥ FACTORING**

Τα οφέλη είναι πολλαπλά και ιδιαίτερα σημαντικά για την παραγωγική και αποδοτική ανάπτυξη της επιχείρησης. Κυριότερα θεωρούνται τα εξής:

- Εξυγιάνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και δημιουργεί καλές συνθήκες εισπραξιμότητας των τιμολογίων από υφισταμένους αλλά και νέους αγοραστές. Έτσι η επιχείρηση αναπροσαρμόζει έγκαιρα την πιστωτική της πολιτική και συγκεντρώνεται απερίσπαστη στην ανάπτυξη των εργασιών της.
- Η ανάληψη από την εταιρεία factoring της είσπραξης των τιμολογίων βελτιώνει τη συμπεριφορά των οφειλετών σε ότι αφορά την εξόφληση των υποχρεώσεων τους, με αποτέλεσμα την έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων του προμηθευτή.
- Η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων στην εταιρεία factoring μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης
- Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρεία factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιο της και έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών. Η χρηματοδότηση της επιχείρησης συνδέεται απόλυτα με τον κύκλο εργασιών της εταιρείας factoring , και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα, η οποία αποτελεί ισχυρό «χαρτί» για επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της.
- Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρεία factoring διασφαλίζει την πληρωμή τιμολογίων και την αποφυγή επισφαλών πελατών, γεγονός που διευκολύνει

τον οικονομικό σχεδιασμό της επιχείρησης, εγγυάται την ανάπτυξή της, ενώ παράλληλα βελτιώνει την εικόνα του ισολογισμού της και την πιστοληπτική ικανότητά της, δεδομένου ότι η προκαταβολή που λαμβάνει έναντι της αξίας των τιμολογίων δεν εμφανίζεται στις υποχρεώσεις της.

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

## **8.5 ΤΟ FACTORING ΚΑΙ Η ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΤΟΥ** **ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΣΤΑ ΠΛΑΙΣΙΑ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ** **ΓΕΝΙΚΟΥ ΛΟΓΙΣΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ**

### **• ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΤΟΥ FACTORING ΧΩΡΙΣ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ**

Όπως είπαμε στο γνήσιο factoring η επιχείρηση (πωλητής) εκχωρεί τις απαιτήσεις της από πωλήσεις στον πράκτορα (τράπεζα ή εταιρεία factoring), ο οποίος αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο, χωρίς δικαίωμα αναγωγής κατά της επιχειρήσεως στις περιπτώσεις που αγοραστές δεν καταβάλουν σε αυτόν τις οφειλές τους.

Η επιχείρηση είναι δυνατό να παρακολουθεί λογιστικά το factoring ως εξής: «κατά τη πώληση η πωλούσα επιχείρηση κάνει το γνωστό ημερολογιακό άρθρο των πωλήσεων, δηλαδή χρεώνει το κατάλληλο υπό λογαριασμό του 30 “πελάτες” (30.00 “πελάτες εσωτερικού”, 30.01 “πελάτες εξωτερικού” κλπ) με πίστωση του αρμόδιου λογαριασμού των πωλήσεων (π.χ. 70 “πωλήσεις εμπορευμάτων”, 71 “πωλήσεις προϊόντων” κλπ) και του λογαριασμού ΦΠΑ. Είναι δυνατό η πωλήτρια επιχείρηση να μην τηρεί τις αναλυτικές μερίδες των πελατών, εφόσον τη λογιστική παρακολούθηση αυτών έχει αναλάβει ο πράκτορας, ο οποίος περιοδικά παραδίνει στην επιχείρηση σχετικές αναλυτικές μηχανογραφημένες καταστάσεις (ισοζύγια κλπ)».

Με τις εκχωρούμενες στο πράκτορα απαιτήσεις, η επιχείρηση χρεώνει το πράκτορα. Ο λογαριασμός του πράκτορα είναι σκόπιμο να τηρείται ως υπό λογαριασμό του 30 “πελάτες” όπως λ.χ.

- 30.00 πελάτες εσωτερικού
- 30.00.00 τράπεζα χ, λογαριασμός factoring
- 30.01 πελάτες εξωτερικού
- 30.01.00 τράπεζα χ, λογαριασμός factoring

Με πίστωση του αρμόδιου υπό λογαριασμού του 30 “πελάτες” που είχε χρεωθεί με την ανωτέρω ημερολογιακή εγγραφή της πώλησης. Ο ανωτέρω λογαριασμός του πράκτορα ενδείκνυται να αναλύεται στους ακόλουθους τρεις υπό λογαριασμούς:

- 30.00.00 τράπεζα χ, λογαριασμός factoring
- 30.00.00.00 λογαριασμός απαιτήσεων κατά πελατών εκχωρημένες με σύμβαση factoring.
- 30.00.00.01 λογαριασμός χρηματοδοτήσεως
- 30.00.00.02 λογαριασμός αμοιβών και εξόδων

Οι λογαριασμοί αυτοί λειτουργούν ως εξής:

### **30.00.00**

#### **ΧΡΕΩΣΗ:**

Χρεώνεται με την αξία των εκχωρούμενων τιμολογίων πωλήσεως με πίστωση του αρμόδιου υπό λογαριασμού του 30 πελάτες.

#### **ΠΙΣΤΩΣΗ:**

Πιστώνεται με τα ποσά που ο πράκτορας καταβάλλει στην επιχείρηση, με χρέωση του 30.00.00.01. Με την αξία των τυχόν επιστρεφόμενων ανείσπρακτων τιμολογίων, με χρέωση του αρμόδιου υπό λογαριασμού του 30 πελάτες.

- Υπόλοιπο χρεωστικό εμφανίζει το ποσό που οφείλει ο πράκτορας από εκχωρημένες απαιτήσεις.

### **30.00.00.01**

#### **ΧΡΕΩΣΗ:**

Χρεώνεται με τα ποσά που αναγγέλλει ο πράκτορας ότι εισέπραξε από τους πελάτες, με πίστωση του 30.00.00.01

#### ΠΙΣΤΩΣΗ:

Πιστώνεται με τα ποσά που λαμβάνει η επιχείρηση για χρηματοδότησή της έναντι των απαιτήσεων που εκχωρεί, με χρέωση του 38 “χρηματικά διαθέσιμα”. Και επίσης με τις αμοιβές και τις προμήθειες του πράκτορα, με χρέωση του 30.00.00.02

- Υπόλοιπο πιστωτικό εμφανίζει το ανεξόφλητο ποσό των χρηματοδοτήσεων που έλαβε η επιχείρηση από το πράκτορα.

### **30.00.02**

#### ΧΡΕΩΣΗ:

Χρεώνεται περιοδικά και μεταφέρεται στη πίστωση του 30.00.00.01

#### ΠΙΣΤΩΣΗ:

Πιστώνεται με την αμοιβή (προμήθειες κλπ) και τα έξοδα που δικαιούται ο πράκτορας, με χρέωση του αρμόδιου υπό λογαριασμού 65, πχ 65.90 “τόκοι και έξοδα εισπράξεως απαιτήσεων με σύμβαση factoring”.

- Λογαριασμός εξισωμένος

Εάν η επιχείρηση, έναντι των απαιτήσεων της, λαμβάνει από τους πελάτες της γραμμάτια στην ονομαστική αξία των οποίων περιλαμβάνονται και τόκοι, τα γραμμάτια αυτά παραδίνονται στη τράπεζα, η οποία καταχωρεί στα έσοδα της τους τόκους, εφόσον αυτή καταβάλλει στην επιχείρηση την αξία των τιμολογίων κατά την εκχώρηση των απαιτήσεων σε αυτή.

Την πρόβλεψη για επισφαλείς απαιτήσεις (3% επί του συνόλου των ετήσιων ακαθάριστων εσόδων τους από το factoring) διενεργεί ο πράκτορας, αφού αυτός φέρει το πιστωτικό κίνδυνο.

Η πρόβλεψη αυτή σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 6 παράγραφος 6 του νόμου 1905/90 εκπίπτει φορολογικά και το σωρευτικό πιστωτικό υπόλοιπο αυτής δεν μπορεί να υπερβεί το 1/2 του καταβλημένου μετοχικού κεφαλαίου της τράπεζας. Ο νόμος εσφαλμένα ονομάζει τη πρόβλεψη αυτή “αφορολόγητο αποθεματικό”.



## • ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΤΟΥ FACTORING ΜΕ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ

Στη μορφή αυτή του factoring ο πιστωτικός κίνδυνος παραμένει στην επιχείρηση. Συνεπώς η απώλεια από επισφαλείς απαιτήσεις δεν βαρύνουν το πράκτορα αλλά τη πωλήτρια επιχείρηση. Ο πράκτορας απλώς αναλαμβάνει τη διαχείριση και τη χρηματοδότηση της πωλήτριας επιχείρησης.

Η λογιστική παρακολούθηση του factoring της μορφής αυτής μπορεί να είναι παρόμοια με τη λογιστική παρακολούθηση που καθιερώνει το ΕΓΛΣ για τα δάνεια με εγγύηση γραμματίων, δηλαδή:

«Οι μεταβιβαζόμενες στον πράκτορα σε ενέχυρο απαιτήσεις με την εξουσιοδότηση είσπραξης τους και με τη συμφωνία το προϊόν είσπραξης να ανάγεται σε μείωση δανείου που ο πράκτορας χορήγησε στην επιχείρηση καταχωρούνται σε αρμόδιους υπό λογαριασμούς του 30 “πελάτες” » όπως:

30.00 πελάτες εσωτερικού

30.00.90 απαιτήσεις κατά πελατών στη τράπεζα σε εγγύηση χορηγήσεών της.

### **30.00.90**

#### **ΧΡΕΩΣΗ:**

Χρεώνεται με την αξία των μεταβιβαζόμενων τιμολογίων σε εγγύηση, με πίστωση των λογαριασμών των πελατών.

#### **ΠΙΣΤΩΣΗ:**

Πιστώνεται με τα ποσά που η τράπεζα εισπράττει από τους πελάτες, με χρέωση του επόμενου λογαριασμού. Και με την αξία των τιμολογίων που ο πράκτορας επιστρέφει στην επιχείρηση ανείσπρακτα, με χρέωση του λογαριασμού του πελάτη.

«Οι χρηματοδοτήσεις που η επιχείρηση λαμβάνει από το πράκτορα έναντι της αξίας των μεταβιβαζόμενων απαιτήσεων είναι δυνατό να παρακολουθούνται σε κατάλληλο υπό λογαριασμό του 52 “τράπεζες- λογαριασμοί βραχυπρόθεσμων απαιτήσεων”, όπως πχ στον 52.90 “δάνεια έναντι απαιτήσεων εκχωρημένων με factoring” ο οποίος είναι δυνατό να λειτουργεί ως εξής:

## 52.90

### ΧΡΕΩΣΗ:

Χρεώνεται με τα ποσά που η τράπεζα αναγγέλλει στην επιχείρηση ότι εισέπραξε από τους πελάτες, με πίστωση του 30.00.90

### ΠΙΣΤΩΣΗ:

Πιστώνεται με τα χρηματικά ποσά που εισπράττει από τη τράπεζα έναντι της αξίας των εκχωρημένων τιμολογίων. Και με τις αμοιβές και τα έξοδα της τράπεζας, με χρέωση του αρμόδιου υπό λογαριασμού του 65, όπως πχ του 65.90 “τόκοι και έξοδα εισπρακτικών απαιτήσεων με σύμβαση factoring”.

- Το δικαίωμα διενέργειας πρόβλεψης για επισφαλείς απαιτήσεις σε αυτή τη μορφή factoring (με δικαίωμα αναγωγής) πρέπει να έχει η πωλήτρια επιχείρηση γιατί αυτή φέρει το πιστωτικό κίνδυνο.

### • ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΤΟΥ FACTORING ΧΩΡΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Είναι δυνατό η επιχείρηση να μην εκχωρεί τις απαιτήσεις της στο πράκτορα αλλά απλώς να τον εξουσιοδοτεί για την είσπραξή τους.

Η λογιστική αντιμετώπιση του factoring της μορφής αυτής μπορεί να είναι παράλληλη με τη λογιστική αντιμετώπιση που καθιερώνει το ΕΓΛΣ για τα γραμμάτια που απαιτούνται στις τράπεζες για είσπραξη (λογαριασμοί 31.01 και 31.08). Έτσι, η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να παρακολουθεί το εξεταζόμενο factoring ως εξής:

«Οι μεταβιβαζόμενες στο πράκτορα για είσπραξη απαιτήσεις καταχωρούνται σε αρμόδιους υπό λογαριασμούς του 30 “πελάτες”» όπως:

30.00 πελάτες εσωτερικού

30.00.91 απαιτήσεις κατά πελατών στη τράπεζα για είσπραξη με σύμβαση factoring

### **30.00.91**

#### **ΧΡΕΩΣΗ:**

Χρεώνεται με την αξία των μεταβιβαζόμενων τιμολογίων για είσπραξη, με πίστωση των λογαριασμών πελατών.

#### **ΠΙΣΤΩΣΗ:**

Πιστώνεται με τα ποσά που ο πράκτορας εισπράττει από τους πελάτες, με χρέωση του επόμενου λογαριασμού. Και με την αξία των τιμολογίων που επιστρέφονται ανείσπρακτα στην επιχείρηση, με χρέωση του υπό λογαριασμού του πελάτη.

«Ο λογαριασμός του πράκτορα τηρείται ως υπό λογαριασμός του 33.95 “λοιποί χρεώστες διάφοροι” λχ 33.95.90 “πράκτορας χ, τρεχούμενος λογαριασμός factoring” ή εφόσον ο πράκτορας είναι τράπεζα ως υπό λογαριασμός του 38 “χρηματικά διαθέσιμα” μπορεί να είναι 38.90.00 “τράπεζα χ, τρεχούμενος λογαριασμός factoring” που λειτουργεί ως εξής:

### **38.90.00**

#### **ΧΡΕΩΣΗ:**

Χρεώνεται με τα ποσά που η τράπεζα αναγγέλλει στην επιχείρηση ότι εισέπραξε από τους πελάτες, με πίστωση του 30.00.91

#### **ΠΙΣΤΩΣΗ:**

Πιστώνεται με τα χρηματικά ποσά που η επιχείρηση αναλαμβάνει από τη τράπεζα, με χρέωση του 38.00 “ταμείο” ή άλλου αρμόδιου λογαριασμού. Και με τις αμοιβές και τα έξοδα της τράπεζας, με χρέωση αρμόδιου υπό λογαριασμού του 65, όπως του 65.90 “τόκοι και έξοδα εισπράξεως απαιτήσεων με σύμβαση factoring”.

#### **• ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΛΟΤΙΚΟΥ FACTORING**

Είναι δυνατό η μορφή αυτή του factoring να συνίσταται απλώς στην προεξόφληση των απαιτήσεων της επιχείρησης. Η λογιστική αντιμετώπιση του factoring της μορφής αυτής μπορεί να είναι παρόμοια με τη λογιστική που ορίζει το ΕΓΛΣ για τα προεξοφλούμενα γραμμάτια εισπρακτέα. Έτσι, η λογιστική παρακολούθηση των προεξοφλημένων τιμολογίων είναι δυνατό να γίνεται ως εξής:

38.00(γ)	ταμείο
38.03(γ)	καταθέσεις όψεως
38.03.00(γ)	τράπεζα χ
65.02(γ)	προεξοφλητικοί τόκοι και έξοδα τραπεζών (προεξόφλημα)
30.00(π)	πελάτες εσωτερικού (αξία τιμολογίου)
30.00.90(π)	απαιτήσεις προεξοφλημένες με σύμβαση factoring

(αντίθετος λογαριασμός)

Ο αντίθετος λογαριασμός 30.00.90 χρεώνεται, με πίστωση του αρμόδιου υπό λογαριασμού του 30 “πελάτες” υπό τον οποίο τηρούνται οι ατομικοί λογαριασμοί των πελατών, όταν η τράπεζα ειδοποιήσει την επιχείρηση ότι εισπράχθηκε η απαίτηση κατά του πελάτη.

Σε περίπτωση που η τράπεζα επιστρέψει ανείσπρακτο τιμολόγιο πελάτη, σύμφωνα με τη σύμβαση factoring, γίνεται η εγγραφή:

30.00(γ)	πελάτες εσωτερικού (αξία τιμολογίου)
30.00.90(γ)	απαιτήσεις προεξοφλημένες με σύμβαση factoring
38.03(π)	καταθέσεις όψεως (αξία τιμολογίου)
38.03.00(π)	τράπεζα χ

#### • ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ FACTORING

Η χρηματοοικονομική σημασία του γνήσιου factoring εκφράζεται με τη βελτίωση της χρηματοοικονομικής δομής της επιχείρησης που χρησιμοποιεί το θεσμό αυτό. Συγκεκριμένα η προσφυγή στο πλήρες ή γνήσιο factoring όπου, όπως είπαμε το πιστωτικό κίνδυνο αναλαμβάνει ο factor επηρεάζει θετικά τη διαμόρφωση ορισμένων σημαντικών χρηματοοικονομικών δεικτών που λαμβάνονται ιδιαίτερα υπόψη τόσο κατά την αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας και γενικώς της οικονομικής κατάστασης μιας επιχειρηματικής μονάδας από τράπεζες κλπ, όσο και κατά τη μέτρηση της αποτελεσματικότητας της οικονομικής διαχείρισης της. Για την αποσαφήνιση του θέματος έστω το ακόλουθο παράδειγμα:

Η συνοπτική εικόνα του ισολογισμού της εταιρείας Α πριν από τη συνεργασία της με το factor Β (τράπεζα Β) έχει ως εξής:

## ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	ΠΑΘΗΤΙΚΟ
ΠΑΓΙΑ 300.000	ΙΔΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ 150.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ 150.000	ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΔΑΝΕΙΑ 210.000
ΠΕΛΑΤΕΣ1 40.000	ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ 110.000
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ 10.000	ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΑ ΔΑΝΕΙΑ 130.000
600.000	600.000

Ο ετήσιος κύκλος εργασιών ανέρχεται σε 1.200.000

Η Α υπογράφει με μία εταιρεία factoring σύμβαση που προβλέπει, μεταξύ άλλων, ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τη τελευταία και χορήγηση προκαταβολών με ποσοστό 70% έναντι των αγοραζόμενων τιμολογιακών απαιτήσεων. Στα πλαίσια της εφαρμογής της σύμβασης αυτής η Α εκχωρεί τις τιμολογιακές απαιτήσεις της εταιρείας που έχουν ύψος 150.000, στο factor που της χορηγεί προκαταβολή 105.000. Η Α χρησιμοποιεί το ποσό της προκαταβολής για την εξόφληση ορισμένων προμηθευτών της. Μετά τις πράξεις αυτές με βάση τα όσα παραπάνω εκθέσαμε για τη φύση του γνήσιου factoring, η εικόνα του ισολογισμού της Α διαμορφώνεται ως εξής:

## ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ (FACTORING)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	ΠΑΘΗΤΙΚΟ
ΠΑΓΙΑ 300.000	ΙΔΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ 150.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ 150.000	ΜΑΚΡ. ΔΑΝΕΙΟ 210.000
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΑΠΟ FACTOR 35.000	ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ 5.000
(140.000-105.000)	ΒΡΑΧ. ΔΑΝΕΙΟ 130.000
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ 10.000	
495.000	495.000

Ας δούμε τώρα τις επιπτώσεις που έχει το factoring στους βασικούς χρηματοδοτικούς δείκτες:

#### 1. ΔΕΙΚΤΗΣ ΑΜΜΕΣΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ/ΒΡΑΧ. ΥΠΟΧΡ

$10.000/(110.000+130.000)=4,17\%$  πριν το factoring

$10.000/(5.000+130.000)=7,40\%$  μετά το factoring

Διαπιστώνεται σημαντική βελτίωση του δείκτη αυτού δηλαδή της ικανότητας της επιχείρησης να εξοφλήσει άμεσα ένα μέρος των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων.

#### 2. ΔΕΙΚΤΗΣ ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ/ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

$150.000/450.000=33,3$  πριν το factoring

$150.000/345.000=43,47\%$  μετά το factoring

Και ο δείκτης αυτός σημειώνει αισθητή βελτίωση λόγω της μείωσης των ξένων κεφαλαίων. Έτσι η επιχείρηση σε σχετικούς όρους, διαθέτει μετά το factoring ευρύτερη κεφαλαιακή βάση.

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Ο θεσμός της πρακτορείας απαιτήσεων, αποτελεί ένα αρκετά ευέλικτο χρηματοδοτικό εργαλείο το οποίο μπορεί να αποφέρει αρκετά σημαντικά οφέλη στις επιχειρήσεις.

Άμεσα επωφελούμενες επιχειρήσεις είναι κυρίως οι μικρομεσαίες, οι οποίες αντιμετωπίζουν κυρίως προβλήματα ρευστότητας, λογιστικής παρακολούθησης, είσπραξης των απαιτήσεων, διαχείριση των φορολογικών τους υποχρεώσεων καθώς και αντιμετώπιση δυσκολιών για την εισχώρηση τους και παραμονή τους στις ξένες αγορές.

Μια εταιρεία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων μπορεί να προσφέρει τις εξής υπηρεσίες:

- α) Την χρηματοδότηση απαιτήσεων
- β) Την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου
- γ) Την διαχείριση του καθολικού των πωλήσεων
- δ) Τον έλεγχο της φερεγγυότητας των πελατών μίας επιχείρησης
- ε) καθώς και την παροχή συμβουλών μάρκετινγκ.

Η βασική διάκριση του κλάδου είναι το α) το εγχώριο factoring, στο οποίο αναπτύσσονται οι εμπορικές σχέσεις των επιχειρήσεων σε μια χώρα και χωρίζεται σε υποκατηγορίες, όπως το factoring με χρηματοδότηση και το factoring χωρίς χρηματοδότηση κ.τ.λ. και β) το διεθνές factoring, που κύριος σκοπός του είναι η εξυπηρέτηση των εισαγωγικών και εξαγωγικών δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων, και το οποίο με την σειρά του χωρίζεται και αυτό σε υποκατηγορίες όπως το άμεσο εισαγωγικό και άμεσο εξαγωγικό factoring.

Η εποπτεία και ο έλεγχος των εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων ασκείται από την Τράπεζα της Ελλάδος, όπου με πράξεις του Διοικητή, καθορίζονται ο συντελεστής φερεγγυότητας, ο συντελεστής ρευστότητας καθώς και η συγκέντρωση κινδύνων.

Μέχρι και σήμερα το πιο ευρέως γνωστό είδος χρηματοδότησης είναι η τραπεζική οποία προσφέρει στις επιχειρήσεις κεφάλαιο κίνησης. Ο θεσμός της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, ο οποίος καλύπτει τις ανάγκες από την παραγωγική δραστηριότητα, δεν αποσκοπεί να αντικαταστήσει την κλασική τραπεζική χρηματοδότηση αλλά να την συμπληρώσει.

Η ζήτηση των υπηρεσιών factoring στην Ελλάδα, κοινώς το εγχώριο factoring, βρίσκεται ακόμη στα αρχικά στάδια ανάπτυξης. Παρόλα αυτά όμως παρουσίασε από την πρώτη χρονιά αυξητικές τάσεις και έχει περιθώρια εξάπλωσης σε νέους κλάδους και κυρίως στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Όσο και για το διεθνές factoring μπορούμε να πούμε ότι και αυτό παρουσιάζει αρκετά ικανοποιητικές αυξητικές τάσεις παγκοσμίως. Αυτό οφείλεται σε τρεις βασικούς λόγους όπως στην βελτίωση της παγκόσμιας συγκυρίας, στην διείσδυση του factoring σε νέες αναπτυσσόμενες χώρες καθώς και στην εξοικείωση επιμέρους αγορών γύρω από τα πλεονεκτήματα και την ευελιξία υπηρεσιών που προσφέρει ο θεσμός του Factoring.



## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

1. Ιωάννης Ν. Αποστολόπουλος  
Ειδικά Θέματα Χρηματοδοτικής Διοικήσεως  
Τόμος Ι  
Εκδόσεις Σμπίλιας  
Αθήνα 1989
2. Γεώργιος Π. Αρτίκης  
Χρηματοοικονομική Διοίκηση  
Αποφάσεις Χρηματοδοτήσεων  
Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης  
Αθήνα 1999
3. Γόντικας Παύλος – Βαλεντίνης  
Θεωρία και Πρακτική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης  
Εκδόσεις Παπαζήση  
Αθήνα 1982
4. Βασίλειος Π. Γαλάνης  
Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture capital  
Η Λειτουργία των Σύγχρονων Χρηματοοικονομικών Θεσμών της Χώρας μας  
Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης  
Αθήνα 2000
5. Απόστολος Γεωργιάδης  
Νέες Μορφές Συμβάσεως της σύγχρονης Οικονομίας Leasing, Factoring, Forfaiting,  
Franchising.  
Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα  
Αθήνα 2000
6. Ίντερνετ:  
[www.ateleasing.gr](http://www.ateleasing.gr)  
[www.ethnolease.gr](http://www.ethnolease.gr)  
[www.ine.otoe.gr](http://www.ine.otoe.gr)  
[www.factoring.org](http://www.factoring.org)  
[www.atebank.gr](http://www.atebank.gr)  
[www.eurobank.gr](http://www.eurobank.gr)

[www.factoring.gr](http://www.factoring.gr)

[www.piraeus-factoring.gr](http://www.piraeus-factoring.gr)

7. Γιάννης Θ. Μητσιόπουλος  
Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing)  
Μια Σύγχρονη Μορφή Χρηματοδότησης  
Εκδόσεις Παπασωτηρίου  
Αθήνα 1992
8. Περιοδικό Λογιστής  
Φεβρουάριος 1993, Μάιος 1996, Σεπτέμβριος 1999, Μάρτιος 2000, Μάρτιος 2003
9. Σπύρος Δ. Ψυχομάνη  
Το Factoring ως νέα σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων  
Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα  
Θεσσαλονίκη 1996