

**Α.Τ.Ε.Ι. ΚΡΗΤΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**



ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΤΙΤΛΟΣ ΠΤΥΧΙΑΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING)**

ΟΝΟΜΑ ΦΟΙΤΗΤΡΙΑΣ

ΜΑΝΩΛΙΤΣΑΚΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ

ΟΝΟΜΑ ΕΠΙΒΛΕΠΟΝΤΑ ΚΑΘΗΓΗΤΗ

ΜΠΙΜΠΙΑ ΕΜΜΑΝΟΥΕΛΑ

ΗΡΑΚΛΕΙΟ 2011

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Σκοπός της παρούσας εργασίας με θέμα «ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING)» και εισηγήτρια την Κα Μπίμπα Εμμανουέλλα είναι η παρουσίαση της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης σαν μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης.

Στα πρώτα κεφάλαια γίνεται αναφορά στην έννοια και στην ιστορική εξέλιξη της Χρηματοδοτικής μίσθωσης, καθώς επίσης αναλύεται η χρησιμότητά της, οι κατηγορίες και τα είδη όπου μπορούμε να τη συναντήσουμε. Στα επόμενα κεφάλαια θα συναντήσουμε τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του Leasing για όλα τα συμβαλλόμενα μέρη, καθώς και τη πορεία του τα τελευταία χρόνια.

Χρησιμοποιήθηκε η μέθοδος της βιβλιογραφικής ανασκόπησης, για τη συλλογή όλων των απαραίτητων στοιχείων που διέπουν το θεσμό του Leasing.

Περίληψη (Ελληνική γλώσσα)	6
Περίληψη (Αγγλική γλώσσα)	7
Κεφάλαιο 1	
Η έννοια της χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	8-10
Κεφάλαιο 2	
Ιστορική ανασκόπηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	11-13
Κεφάλαιο 3	
3.1 : Πως καταρτίζονται οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	14
3.1.1: Διαδικασία της χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	15-16
3.2 : Οι σχέσεις μεταξύ των ενδιαφερομένων.....	16
3.2.1: Ιδιοκτησία του μισθίου.....	16
3.2.2: Η σχέση μεταξύ εκμισθωτή και μισθωτή.....	17-18
3.2.3: Η σχέση μεταξύ εκμισθωτή και προμηθευτή.....	18
3.2.4: Η σχέση μεταξύ μισθωτή και προμηθευτή.....	19
3.2.5: Η σχέση των συμβαλλομένων με τρίτους.....	19
3.3 : Ενέργειες του εκμισθωτή πριν φτάσει στη σύμβαση.....	19-20
3.4 : Μετά τη λήξη της σύμβασης.....	20
3.5 : Κριτήρια αξιολόγησης των μισθωτών.....	20-21
3.6 : Εγγυήσεις.....	21
3.7 : Πηγές χρηματοδότησης των εταιριών.....	22
Κεφάλαιο 4	
4.1 : Κατηγορίες Leasing.....	23
4.1.1: Κεφαλαιακή / Λειτουργική Μίσθωση (Capital Leasing).....	23
4.1.2: Εικονική Μίσθωση.....	23
4.1.3: Γνήσια Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing).....	23-24
4.2 : Είδη Leasing.....	24
4.2.1: Άμεση μίσθωση (Direct Leasing).....	24-25
4.2.2: Πώληση - Επαναμίσθωση (Sale and Leaseback).....	25
4.2.3: Πρόγραμμα Μίσθωσης - Πώλησης (Vendor – Lease Program)	26
4.2.4: Μίσθωση με μόχλευση ή Συμμετοχική Μόχλευση (Leveraged Leasing)...	26-27

4.2.5	: Πώληση - Μίσθωση υπό όρους (Conditional Sale Lease).....	27
4.2.6	: Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom Lease).....	27
4.2.7	: Ειδική μορφή μίσθωσης (Master Lease Line).....	27
4.2.8	: Μίσθωση με μεσίτες (Lease Brokers).....	27-28
4.2.9	: Ειδικά σχεδιασμένο Leasing (Tailor - Made Leasing).....	28
4.2.10	: Διεθνείς Μισθώσεις (Off - Shore Leases)	28
4.2.11	: Μίσθωση με παροχή υπηρεσιών (Service Leasing).....	28
4.2.12	: Μίσθωση διακοπών.....	28-29
4.2.13	: Κοινοπρακτική μίσθωση	29
4.3	: Leasing ακινήτων.....	29-31

Κεφάλαιο 5

5.1	: Κίνητρα ανάπτυξης της χρηματοδοτικής μίσθωσης	32
5.2	: Πλεονεκτήματα της συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	32
5.2.1:	Πλεονεκτήματα για τον μισθωτή.....	32-34
5.2.2:	Πλεονεκτήματα για την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	34-35
5.2.3:	Πλεονεκτήματα για τον πωλητή του πράγματος.....	35
5.2.4:	Πλεονεκτήματα για την Εθνική Οικονομία.....	35-36
5.3	: Μειονεκτήματα της συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	36
5.3.1:	Μειονεκτήματα για τον μισθωτή.....	36
5.3.2:	Μειονεκτήματα για την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	37
5.4	: Σύγκριση Leasing - Τραπεζικός δανεισμός.....	37-38

Κεφάλαιο 6

6.1	: Νομικό πλαίσιο της χρηματοδοτικής μίσθωσης	39
	Η σύμβαση της Ottawa για το διεθνές Leasing	39
6.2	: Φορολογικό καθεστώς της χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	39-40
6.2.1:	Σημαντικές διευκολύνσεις για τον εκμισθωτή.....	40-41
6.2.2:	Σημαντικές διευκολύνσεις για τον μισθωτή.....	41
6.3	: Λογιστικό καθεστώς της χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	41-42
6.4	: Παράδειγμα Leasing.....	43

Κεφάλαιο 7

7.1	: Οι κυριότερες επιχειρήσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα.....	44
-----	---	----

7.2 : Διαχρονική εξέλιξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελληνική αγορά.....	45-47
7.3 : Η πορεία του Leasing στην περίοδο οικονομικής ύφεσης.....	47-48
7.4 : Γενικά συμπεράσματα και προοπτικές	48-49
 Βιβλιογραφία	 50-53

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης αναφέρεται σε μία τεχνική χρηματοδότησης σύμφωνα με την οποία μία επιχείρηση ή ένας επαγγελματίας μισθώνει είναι πράγμα για επαγγελματική χρήση για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, μετά τη πάροδο του οποίου ο μισθωτής μπορεί ή να ανανεώσει τη μίσθωση ή να αγοράσει το πράγμα, έναντι ενός συμβολικού τιμήματος ή να επιστρέψει το πράγμα στον εκμισθωτή.

Ως ειδή Leasing θα μπορούσαν να αναφερθούν: η πώληση και η επαναμισθωση, το διασυννοριακό Leasing, το Big-Ticket Leasing, το Συμμετοχικό Leasing, το Vendor Leasing, κα.

Τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης για το μισθωτή είναι η εξοικονόμηση κεφαλαίων, η εξάλειψη των αρνητικών επιπτώσεων στην παραγωγικότητα από την οικονομική απαξίωση του εξοπλισμού, ο προγραμματισμός δαπανών, καθώς και φορολογικά και οικονομικά πλεονεκτήματα. Το σημαντικότερο πλεονέκτημα για την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ότι η ίδια σύμβαση συνιστά ταυτόχρονα και την ασφάλεια της και συνεπώς ενέχει μειωμένο κίνδυνο. Ως μειονέκτημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης θα μπορούσαν να αναφερθούν για τον μισθωτή το υψηλό ονομαστικό κόστος, καθώς και η μετάθεση στον μισθωτή ευρύτερου κύκλου ευθυνών. Για την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να αποδειχθεί μειονέκτημα, σε ορισμένες περιπτώσεις, η φύση του μισθωμένου εξοπλισμού, αλλά και η κακή οργάνωση της μισθώτριας εταιρίας.

Στην Ελλάδα ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης εισήχθη με το Νόμο 1665/1986 με τον οποίο τέθηκε το βασικό νομικό πλαίσιο για την χρηματοδοτική μίσθωση κινητών ενώ με το άρθρο 27 του Νόμου 2682/1999 εισήχθη ο θεσμός του «sale and leaseback» και στα ακίνητα. Με τους ίδιους νόμους θεσπίστηκε σειρά φορολογικών κινήτρων και για τους δυο συμβαλλόμενους (εκμισθωτή και μισθωτή) για την επέκταση του θεσμού στην Ελληνική αγορά.

Μερικές από τις μεγαλύτερες ελληνικές εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η EURO Leasing, η ALPHA Leasing, η Κύπρου Leasing, κα.

SUMMARY

The Financial Leasing refers to a technique of financial, according to which an enterprise or a professional leases objects for a professional use and for a specific period of time and after this period the leasee can or renew the Leasing, or buy the object at a typical price, or return it to the lessor.

There are several types of leasing such as the Sale and Leaseback Leasing, the Cross-border Leasing, the Big-Ticket Leasing, the Leveraged Leasing, the Vendor Leasing, etc.

The most important advantages of the financial Leasing for the leasee are the saving of capitals, the limitation of the negative effects due to the economical deterioration of the equipment, the effective planning of expenses, as well as economical and tax motivations. The most significant advantage for the lessor is that the contract itself constitutes the lessor's real guarantee and consequently includes less risk.

The main disadvantages of the financial leasing are for the leasee the high nominal cost and the undertaking of various responsibilities and for the lessor the type - in some occasions of the leasing equipment and the bad organization of the leasee's business.

In Greece the financial leasing was introduced by Law 1665/1986, which put into effect the basic legal frame for the leasing of mobile equipment, and, later, by the article 27 of Law 2682/1999 was enacted the "sale and leaseback" of the real estate. By the same laws were introduced various tax motivations for both the contractors (lessor and leasee) in order to establish the financial leasing in the Greek market.

Some of the major Greek leasing companies are the Euro Leasing, the Alpha Leasing, the Cuprous Leasing, etc.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Η έννοια της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Με τον ν. 1665/1986 καθιερώθηκε και στη χώρα μας η σύμβαση του «leasing» ή «χρηματοδοτικής μίσθωσης» όπως ο όρος αποδόθηκε στην ελληνική, ένας σύγχρονος οικονομικό-νομικός θεσμός, ο οποίος μετά την ανακάλυψη του στις ΗΠΑ το 1952 διαδόθηκε στις αρχές τις δεκαετίας του 1960 στην Ευρώπη και πλέον εφαρμόζεται ευρύτατα σε όλες τις οικονομικά αναπτυγμένες χώρες της Αμερικής, της Ευρώπης και της Ασίας.

Πρόκειται για μια μορφή χρηματοδότησης εναλλακτική και συμπληρωματική του παραδοσιακού δανεισμού καθώς συνδυάζει τα χαρακτηριστικά του τραπεζικού δανεισμού και της μίσθωσης κεφαλαιουχικών αγαθών. Με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης, η εταιρία leasing (εκμισθωτής) αγοράζει τον εξοπλισμό (μίσθιο) με χρηματοδότηση από τράπεζες ή θυγατρικές εταιρίες τραπεζών για λογαριασμό μιας επιχείρησης ή ενός επαγγελματία (μισθωτής) και στη συνέχεια του παραχωρεί για ορισμένο χρονικό διάστημα και έναντι μισθώματος τη χρήση αυτού του εξοπλισμού, κεφαλαιουχικού αγαθού, κινητού ή ακινήτου, και γενικότερα χώρων επαγγελματικής εγκατάστασης καθώς και επιχειρησιακού ή επαγγελματικού εξοπλισμού (βιομηχανικά μηχανήματα, μηχανές γραφείου, μεταφορικά μέσα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, ιατρικά μηχανήματα κλπ). Η εταιρία leasing έχει την νομική κυριότητα του εξοπλισμού μέχρι την λήξη της σύμβασης. Έπειτα παρέχεται το δικαίωμα στον μισθωτή είτε να αγοράσει τον εξοπλισμό στο κόστος της υπολειμματικής αξίας του, είτε να ανανεώσει τη σύμβαση για μια ακόμη χρονική περίοδο με νέους ή τους ίδιους όρους, είτε να διακόψει τη συνεργασία με τον εκμισθωτή επιστρέφοντας τον εξοπλισμό.¹

Η σχέση μεταξύ εκμισθωτή - μισθωτή μπορεί να περιγραφεί τελείως σχηματικά ως εξής:

Ο Α έχει στην κυριότητα του υλικά αγαθά, κινητά ή ακίνητα στα οποία μπορεί να είναι ο ίδιος κατασκευαστής ή συνήθως τρίτος. Ο Β έχει ανάγκη τη χρησιμότητα τέτοιων αγαθών για τη λειτουργία της επιχείρησης του, δεν διαθέτει όμως την οικονομική δυνατότητα ή για προσωπικούς λόγους δεν επιθυμεί να δαπανήσει το

¹ Βλ. Δρ Γ. ΘΑΝΟΣ - Δρ Π. ΚΙΟΧΟΣ - Δρ Γ. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ, «Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων», Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα 2002.

αναγκαίο χρηματικό ποσό για την απόκτηση τους. Έτσι ο Α για διευκόλυνση του Β συμφωνεί μαζί του την εκμίσθωση των υλικών αυτών αγαθών έναντι ορισμένου μισθώματος καθώς και τη διάρκεια της μισθωτικής περιόδου.²

Μέχρι τώρα, όταν μία επιχείρηση ή ένας επαγγελματίας χρειαζόταν οποιουδήποτε είδους κεφαλαιουχικά αγαθά για την άσκηση της επιχείρησης ή του επαγγέλματος του, έπρεπε είτε να εκταμιεύσει τα αναγκαία για την αγορά τους ποσά μειώνοντας αντίστοιχα τη ρευστότητά του, είτε να δανειστεί τα ποσά αυτά από πιστωτικό ίδρυμα, είτε να αγοράσει επί πιστώσει τα αγαθά επί τον όρο επιφύλαξης της κυριότητας από τον πωλητή, ο οποίος όμως, λόγω των κινδύνων που διατρέχει να χάσει την κυριότητά του, πολλές φορές επιδιώκει και πρόσθετες ασφάλειες. Με τη Χρηματοδοτική μίσθωση ο ενδιαφερόμενος έχει τη δυνατότητα να αποκτήσει τη χρήση και απόλαυση αυτών των αγαθών έναντι μισθώματος, το οποίο θα προέρχεται από τα κέρδη που θα του επιφέρει η χρησιμοποίηση του πράγματος.

Αναλυτικότερα το Leasing διέρχεται από τρία στάδια τα οποία έχουν ως εξής:

- Στο πρώτο στάδιο ο μισθωτής έχοντας την ανάγκη να προμηθευτεί κινητό εξοπλισμό χωρίς να διαθέτει το αντίστοιχο ποσό για την αγορά του, απευθύνεται στην εταιρία Leasing (εκμισθωτής) αφού πρώτα επιλέξει τον προμηθευτή, με τον οποίο θα συμφωνήσει για το είδος, τις ιδιότητες, την ποιότητα, τους όρους παράδοσης κλπ. του υλικού – και της ζητεί να προβεί αυτή στην αγορά του. Η εταιρία Leasing αποδεχόμενη το αίτημα του πελάτη της, συνάπτει μαζί του σύμβαση Leasing και αγοράζει τον εξοπλισμό από τον προμηθευτή, ο οποίος τον παραδίδει με εντολή της στον μισθωτή.
- Στο δεύτερο και κύριο στάδιο της συναλλαγής, της λεγόμενης «ανέκκλητης περιόδου» στη διάρκεια της οποίας κανένα από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη δεν μπορεί να καταγγείλει, ο μισθωτής υποχρεούται να καταβάλλει στην εκμισθώτρια εταιρία Leasing, μισθώματα σε ορισμένες τακτές δόσεις που καλύπτουν το μεγαλύτερο ή και το σύνολο του καταβεβλημένου απ' αυτήν κεφαλαίου αγοράς του πράγματος, πλέον τόκων, εξόδων και ενός ποσού αμοιβής, ενώ παράλληλα επιβαρύνεται όλους τους κινδύνους, τα βάρη και τις δαπάνες για τη διατήρηση ακέραιου του μισθίου, ευθυνόμενος έτσι για κάθε βλάβη και για την ολοκληρωτική καταστροφή ή απώλεια του ακόμη κι αν αυτή οφείλεται σε τυχαίο περιστατικό. Αν ο μισθωτής δεν τηρήσει τις

² Βλ. Ι.Σ. ΣΠΥΡΙΔΑΚΗ, «Leasing», Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα 2007.

υποχρεώσεις του και κυρίως την υποχρέωση της καταβολής των μισθωμάτων, η εκμισθώτρια εταιρία μπορεί να καταγγείλει τη σύμβαση και να παραχωρήσει το μίσθιο σε άλλη μίσθωση ή να το πουλήσει σε τρίτον.

- Στο τελικό στάδιο της ανέκκλητης περιόδου ο μισθωτής μπορεί να επιλέξει ανάμεσα στις ακόλουθες λύσεις:
 - i. Να διατηρήσει την κυριότητα του πράγματος πληρώνοντας ως τίμημα στην εταιρία Leasing, είτε ένα μικρό ποσό που ανταποκρίνεται στην υπολειμματική αξία, δηλαδή στο μη εξοφλημένο με τα μέχρι τώρα μισθώματα μέρος του καταβεβλημένου από αυτήν αρχικού κεφαλαίου με τους τόκους του κλπ., είτε ένα συμβολικό ποσό, όταν με τα μέχρι τότε μισθώματα καλύφθηκε ολοκληρωτικά το καταβεβλημένο από την εταιρία Leasing κεφάλαιο με τόκους, έξοδα και το σχετικό της κέρδος.
 - ii. Να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρονικό διάστημα έναντι καταβολής μισθώματος του οποίου οι δόσεις είναι πολύ μικρότερες από εκείνες της ανέκκλητης περιόδου.
 - iii. Να επιστρέψει το μίσθιο στην εταιρία Leasing, η οποία, αν αυτό έχει ακόμη αξία, το πουλάει ή το εκμισθώνει σε τρίτο ως μεταχειρισμένο, αλλιώς εάν είναι πια άχρηστο, ως παλιοσίδερα.³

Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί σαφώς ένα εκσυγχρονιστικό και συμπληρωματικό τρόπο χρηματοδότησης συμβάλλοντας αποφασιστικά στη προώθηση των επενδύσεων με σκοπό την ανάπτυξη της παραγωγικότητας. Σημειώνουμε ότι το Leasing καλύπτει το 100% της αξίας του παγίου στοιχείου που χρειάζεται η επιχείρηση. Είναι προφανής λοιπόν ο καθοριστικός ρόλος του θεσμού αυτού στην προώθηση των παραγωγικών επενδύσεων και γενικότερα στην ανάπτυξη της Οικονομίας μιας χώρας. Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί μια σύγχρονη πηγή χρηματοδότησης παγίων, κινητών και ακίνητων στοιχείων, η οποία στηρίζεται με θαυμαστή απλότητα, στη σύλληψη μιας απλής και ευφυούς «νομικής κατασκευής». Αναπτύχθηκε αστραπιαία και έγινε εξαιρετικά ελκυστική και ικανή να εκτελεί με ταχύτητα και ασφάλεια ένα τεράστιο έργο, δίνοντας τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να αυξήσουν θεαματικά τον παραγωγικό και επενδυτικό τους πλούτο.

³ Βλ. Παναγιώτης Κ. Μάζης «Η χρηματοδοτική μίσθωση», 2^η έκδοση, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα 1999.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

2.1 Ιστορική ανασκόπηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Η χρηματοδοτική μίσθωση πρωτοεμφανίστηκε και αναπτύχθηκε με τη σημερινή της μορφή στις Η.Π.Α. κατά τη δεκαετία του 50. Στην Ευρώπη παρουσιάστηκε κατά τη δεκαετία του 60 και αναπτύχθηκε γρήγορα μέσα στην επόμενη δεκαετία.

Από τα παλαιότερα χρόνια θα βρούμε στοιχεία του Leasing με διάφορες μορφές και σε πολλές κοινωνίες. Η πρώτη πράξη που θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως χρηματοδοτική μίσθωση ήταν στην Αίγυπτο το 3.000 π.Χ., σύμφωνα με την οποία ένας κτηματίας εκμίσθωνε σε άλλους έκταση γης μαζί με όλο τον εξοπλισμό, τους δούλους και τα κοπάδια ζώων, έναντι περιοδικών καταβολών, εποχιακά ή ακόμη και για μεγαλύτερα χρονικά διαστήματα. Λέγεται επίσης ότι σ' αυτήν την περίοδο καθιερώθηκαν οι σχέσεις μεταξύ πιστωτών και οφειλετών, θεσπίστηκαν δηλαδή οι νόμοι που προέβλεπαν τις διεργασίες του Leasing μεταξύ εκμισθωτών-κτηματιών και μισθωτών. Το 2000 π.Χ. οι Σουμέριοι εκμίσθωναν πάγια στοιχεία σε μισθωτές έναντι μισθωμάτων, κάτι που συνεχίζεται και σήμερα.⁴

Αργότερα οι Ρωμαίοι ανέπτυξαν περισσότερο το θεσμό και κατάργησαν λεπτομερείς διατάξεις για τη ρύθμιση μίσθωσης που ενσωματώθηκαν στο Ρωμαϊκό Δίκαιο. Στο Μεσαίωνα οι πράξεις χρηματοδοτικής μίσθωσης αναφέρονται κυρίως σε άλογα και σε γεωργικά εργαλεία, ενώ στην Αγγλία επεκτάθηκε η δραστηριότητα αυτή και στον τομέα ακινήτων.⁵

Ειδικότερα για την Αγγλία, η εκμίσθωση κτιρίων και γεωργικών εκτάσεων είχε πάρει σημαντική έκταση από τον Μεσαίωνα και οφειλόταν κυρίως στους νομικούς περιορισμούς που ίσχυαν για τη μεταβίβαση της γης. Η Βιομηχανική Επανάσταση είχε ως αποτέλεσμα την περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού της εκμισθώσεως και τη διεύρυνση του κύκλου του αντικειμένου της. Κατά το 19^ο αιώνα, ο θεσμός επεκτάθηκε ταχύτατα στον τομέα των σιδηροδρόμων. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι το 1844, η μίσθωση του σιδηροδρόμου London and Greenwich από τον σιδηρόδρομο South Eastern Railway για 999 χρόνια. Επίσης πολύ μεγάλη έκταση πήρε η πρακτική της μισθώσεως μεταφορικών βαγονιών από ιδιώτες επιχειρηματίες στα ανθρακωρυχεία, τα οποία στη συνέχεια πλήρωναν ένα ορισμένο ποσό στις

⁴ Βλ. Γιάννη Θ. Μητσιόπουλου, «Χρηματοδοτική Μίσθωση» (Financial Leasing) Μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης», Εκδόσεις Σμπύλιας, Αθήνα 1992.

⁵ Βλ. Αρτίκης Π. Γεώργιος, «Χρηματοδοτική Διοίκηση – Αποφάσεις Χρηματοδοτήσεων», Εκδόσεις Σταμούλης Α., Αθήνα 1996.

σιδηροδρομικές εταιρίες, για τη χρήση των σιδηροδρομικών γραμμών. Στην περίοδο μάλιστα από την εισαγωγή του θεσμού της εταιρίας περιορισμένης ευθύνης το 1855 μέχρι το 1862, υπολογίζεται ότι δημιουργήθηκαν 18 τέτοιας μορφής εταιρίες με αποκλειστικό σκοπό την εκμίσθωση βαγονιών. Ο συνήθης χρόνος εκμισθώσεως ήταν πέντε χρόνια και συχνά δινόταν η δυνατότητα στο μισθωτή να αγοράσει βαγόνια στο τέλος της μίσθωσης.

Στην Αγγλία στα τέλη του 19^{ου} αιώνα και στις αρχές του 20^{ου}, σημαντικές ποικιλίες μηχανών και ειδών εξοπλισμού τις διέθεταν μόνον ή κυρίως με τη μέθοδο της εκμισθώσεως. Στις περισσότερες περιπτώσεις η εκμίσθωση αντί της πώλησης, είχε προκριθεί ως μέσο περιορισμού του ανταγωνισμού. Με αυτόν τον τρόπο εξασφαλίζεται καλύτερα ο έλεγχος της αγοράς και αποφεύγεται η δευτερογενής αγορά μεταχειρισμένων μηχανημάτων. Για το 1919, υπολογίζεται ότι το 80% των κατασκευαστών υποδημάτων στην Αγγλία ήταν ουσιαστικά δέσμιο των κατασκευαστών μηχανημάτων. Την ίδια τακτική χρησιμοποίησε για τη δεκαετία του 1930 και η μεγαλύτερη Αγγλική εταιρία μεταλλικών κουτιών η METAL BOX COMPANY, στην περίπτωση των μηχανημάτων κατασκευής τους.⁶

Το 1936 εφαρμόστηκε για πρώτη φορά το Leasing για χρηματοδοτικό σκοπό από την εταιρία της Καλιφόρνιας των ΗΠΑ Safeway Stores Inc με τη μορφή Sale and lease-back (πώληση και επαναμίσθωση). Συγκεκριμένα, η εταιρία αυτή, αφού ανήγειρε ένα πολυκατάστημα, το πούλησε σε ομάδα ιδιωτών επενδυτών, οι οποίοι ταυτόχρονα το παραχώρησαν σε αυτήν την εταιρία Leasing για μεγάλο χρονικό διάστημα. Από την απλούστερη αυτή μορφή ξεκινώντας το financial leasing δεν δυσκολεύτηκε να προσαρμοστεί σε πιο πολύπλοκους συνδυασμούς. Έτσι αναφορικά με τα ακίνητα, άρχισε να εφαρμόζεται και όταν δεν υπήρχαν κτίρια και εγκαταστάσεις, αλλά μόνο τα γήπεδα και ο χρηματοδοτικός οίκος (lessor) ανέλαμβανε, ύστερα από υποδείξεις του λήπτη (lessee) να τις κατασκευάσει, ή ακόμη κι όταν αυτό δεν είχε καν αποκτηθεί από τον επενδυτή, οπότε συμφωνείτο ο lessor να το αποκτήσει και να το παραδώσει στο lessee μετά την ανέγερση των κτιρίων κλπ. έτοιμο προς χρήση.

Η σύγχρονη μορφή του θεσμού σηματοδοτείται το 1952, όπου η εξέλιξη οδήγησε το Leasing σε κινητό εξοπλισμό όπου εκτός από τον lessee και lessor, προστέθηκε και ο

⁶ Βλ. Π. Χατζηπαύλου – Β. Γόντικα, «Θεωρία και πρακτική της χρηματοδοτικής μισθώσεως», Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 1982.

προμηθευτής του πράγματος. Σύντομα ο θεσμός απλώθηκε σε όλη την επικράτεια των ΗΠΑ σε μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεις κεφαλαιουχικών αγαθών.⁷

Στις αρχές της δεκαετίας του 1960 οι αμερικάνικες εμπορικές τράπεζες πήραν την άδεια χρηματοδοτικής μισθώσεως. Η γρήγορη αυτή ανάπτυξη του Leasing στις ΗΠΑ, μπορεί να οφείλεται στους εξής λόγους:

- Η χρηματοδοτική μίσθωση, αποτέλεσε μέσο προώθησης των πωλήσεων με τη δυνατότητα χρησιμοποίησης ενός παγίου στοιχείου, χωρίς την ανάγκη της άμεσης εκμετάλλευσης του αντίστοιχου τμήματος.
- Προσέφερε ένα σημαντικό φορολογικό πλεονέκτημα για το μισθωτή, δεδομένου ότι η αναγνωριζόμενη από τη φορολογία περίοδος απόσβεσης, ήταν πάντα μεγαλύτερη από την περίοδο εκμίσθωσης του παγίου στοιχείου, κατά την οποία τα καταβαλλόμενα μισθώματα αναγνωρίζονταν ως εκπιπτόμενα απ το φόρο εισοδήματος
- Ο μισθωτής δεν είχε την υποχρέωση να εμφανίζει το μισθωμένο πάγιο στοιχείο στον ισολογισμό (με αντίστοιχη εμφάνιση του συνόλου των μισθωμάτων στο παθητικό), που είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση της δανειοληπτικής ικανότητας του.

Προς τα τέλη της δεκαετίας του 1970 οι επενδύσεις που καλύπτονται στις ΗΠΑ μέσω χρηματοδοτικής μίσθωσης ήταν κατά 25 φορές μεγαλύτερες από εκείνες που καλύπτονταν με εκδόσεις μετοχών και κατά 2/3 μεγαλύτερες από εκείνες που καλύπτονταν με ομολογιακές εκδόσεις, ενώ πιστεύεται ότι άνω του 15% των νέων επενδύσεων σε εξοπλισμό και μηχανήματα πραγματοποιούνται με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η διεθνοποίηση του θεσμού, άρχισε μία δεκαετία περίπου μετά την πρώτη του εμφάνιση στις ΗΠΑ. Στην περίοδο 1960–1962 εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης δημιουργήθηκαν, εκτός από τη Μεγάλη Βρετανία και στον Καναδά, Σουηδία, Δυτική Γερμανία, Ελβετία και Γαλλία. Το 1963 επεκτάθηκαν στην Ιαπωνία, Βέλγιο, Φινλανδία, Ισπανία και Ιταλία. Αργότερα έκαναν την εμφάνισή τους στη Λατινική Αμερική(Βραζιλία, Βενεζουέλα), Ασία(Ινδονησία, Κορέα, Φιλιπίνες), Αυστραλία και στις Γαλλόφωνες χώρες της Αφρικής(Μαρόκο, Ακτή Ελεφαντοστού κ.α.)⁸

⁷ Βλ. Παναγιώτης Κ. Μάζης «Η χρηματοδοτική μίσθωση», 2^η έκδοση, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα 1999.

⁸ Βλ. Βασίλειος Π. Γαλάνης «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», 2^η έκδοση, Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα 2000.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

3.1 Πως καταρτίζονται οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης

Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι κατάλληλη για επιχειρήσεις που αποσκοπούν στην ανανέωση, εκσυγχρονισμό ή και την επέκταση των παραγωγικών εγκαταστάσεων τους, χωρίς να απαιτείται η διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή προσφυγή σε δανεισμό. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αποτελούν τα χρηματοδοτικά προγράμματα για γιατρούς που χρειάζονται ακριβά μηχανήματα (π.χ. αξονικοί ή μαγνητικοί τομογράφοι κλπ.) αλλά και για ξενοδοχειακές εγκαταστάσεις.

Αυτή η μορφή προσελκύει το έντονο ενδιαφέρον αφού παρέχει την δυνατότητα στον χρήστη, μετά την πολυετή εκμίσθωση επαγγελματικού εξοπλισμού να αποκτήσει τη κυριότητά του.

Η εταιρία Leasing αγοράζει, σύμφωνα με τις οδηγίες του υποψήφιου μισθωτή, το συγκεκριμένο πάγιο στοιχείο και στη συνέχεια του το εκμισθώνει. Μπορεί στη σύμβαση να συμμετέχει και τρίτο πρόσωπο ο κατασκευαστής προμηθευτής. Αυτός κατασκευάζει το πάγιο και το πουλάει στην εταιρία Leasing.

Τη νομική κυριότητα του μισθίου την έχει η εταιρία Leasing, ενώ ο μισθωτής έχει την κατοχή και το δικαίωμα χρήσης του. Συνήθως η παροχή τεχνικών υπηρεσιών, συντήρησης και επισκευής του μισθίου γίνεται από την εταιρία Leasing, αλλά τα έξοδα βαρύνουν τον μισθωτή. Τα ασφάλιστρα που αφορούν το πάγιο και τους κινδύνους που διατρέχει από καταστροφή, φωτιά κλπ., τα καλύπτει συνήθως η εταιρία Leasing (αλλά και ο μισθωτής). Ενώ τα ασφάλιστρα για βλάβη κατά τη χρήση του παγίου ή τραυματισμού ατόμων τα πληρώνει ο μισθωτής.

Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πάντοτε ορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από τρία χρόνια για τα κινητά, πέντε χρόνια για τα αεροσκάφη και δέκα χρόνια για τα ακίνητα. Επίσης η ελάχιστη αξία για σύναψη συμβάσεως χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι €15.000 προ Φ.Π.Α. για κινητά και 75.000€ για ακίνητα.

3.1.1. Διαδικασία της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Τα βήματα της διαδικασίας της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι τα εξής:

1. Ο μισθωτής επιλέγει τον εξοπλισμό που χρειάζεται.
2. Επιλέγεται ο προμηθευτής από τον οποίο θα ζητηθεί η παραχώρηση του δικαιώματος χρηματοδοτικής μίσθωσης του εξοπλισμού.
3. Υποβάλλεται σχετική αίτηση στην εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης με προσκόμιση των τεχνικών και των αξιολογικών στοιχείων της μίσθωσης.
4. Εξετάζεται και αξιολογείται η αίτηση από την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης και αποφασίζεται αν την αποδέχεται ή όχι.
5. Στην περίπτωση αποδοχής καλείται ο «πελάτης» πλέον για τη σύνταξη και συνυπογραφή της «Σύμβασης χρηματοδοτικής Μίσθωσης».
6. Παραγγέλλεται ο εξοπλισμός, που προβλέπεται στη σύμβαση.
7. Παραλαμβάνεται και παραδίδεται ο εξοπλισμός, με ρύθμιση του τιμολογίου από την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης και παραδίδεται στον «πελάτη» πιστοποιητικό με το οποίο βεβαιώνεται ότι ο εξοπλισμός είναι σύμφωνος με την παραγγελία.
8. Καταβάλλονται τακτικά τα μισθώματα από τον «πελάτη», σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης, συνήθως στην αρχή ή στο τέλος του συμφωνηθέντος χρόνου.
9. Ο μισθωτής είναι υπεύθυνος για το μίσθιο και την συντήρησή του.
10. Η διάρκεια της σύμβασης εξαρτάται από το είδος του εξοπλισμού με ελάχιστη διάρκεια τα τρία χρόνια και μεγαλύτερη συνήθως τη δεκαετία, η οποία στη περίπτωση της μίσθωσης ακινήτων μπορεί να φτάσει μέχρι 15ετία. Τα μισθώματα είναι μηνιαία ή τριμηνιαία, προκαταβλητέα ή ληξιπρόθεσμα.⁹

Στο σχήμα 1 απεικονίζεται η διαδικασία της Χρηματοδοτικής μίσθωσης:

⁹ Βλ. Βασ. Π. Μαλινδρέτου, «Σύγχρονα χρηματοοικονομικά προϊόντα», Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 2002.



ΣΧΗΜΑ 1

3.2. Οι σχέσεις μεταξύ των ενδιαφερομένων

3.2.1. Ιδιοκτησία του μισθίου

Η νομική κυριότητα ανήκει στον εκμισθωτή. Ο εκμισθωτής παραμένει τυπικά και νομικά ο ιδιοκτήτης του μισθίου μέχρι τη λήξη της σύμβασης, πράγμα που σημαίνει ότι εάν ο μισθωτής πτωχεύσει, ο εκμισθωτής μπορεί να επανακτήσει το εκμισθωμένο πράγμα. Αυτό όμως περιορίζεται μόνο στις περιπτώσεις που καταβάλλονται στον εκμισθωτή τα συμφωνημένα μισθώματα που του δίνουν το δικαίωμα να παραμένει πάντοτε ο ιδιοκτήτης του πράγματος. Στις περιπτώσεις όμως πώλησης, με όρους παρακράτησης της κυριότητας μέχρι της πληρωμής όλων των μισθωμάτων ή στις περιπτώσεις μίσθωσης – πώλησης, ο μισθωτής θεωρείται ο ιδιοκτήτης του μηχανολογικού εξοπλισμού και οι σχετικές ρυθμίσεις θεωρούνται ως έμμεσες πωλήσεις.¹⁰

¹⁰ Βλ. Γιάννη Θ. Μητσιόπουλου, «Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing) Μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης», Εκδόσεις Σμπιλιας, Αθήνα 1992.

3.2.2. Η σχέση μεταξύ εκμισθωτή και μισθωτή

Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζεται μεταξύ εκμισθωτή (εταιρία Leasing) και μισθωτή δεν είναι μία απλή σύμβαση πράγματος, όπως το όνομα της αφήνει να εννοηθεί, αλλά σύνθετη ή μεικτή σύμβαση, η οποία έχει τα στοιχεία:

- i. *Σύμβαση μίσθωσης:* Η χρηματοδοτική μίσθωση διαφέρει από τη συνήθη μίσθωση ως προς την ευθύνη για το πράγμα και ως προς την κατανομή των κινδύνων μεταξύ των συμβαλλομένων τόσο έντονα, ώστε να γεννώνται αμφιβολίες για το αν μπορεί εδώ να γίνεται καν λόγος για μίσθωση πράγματος. Στη συνήθη μίσθωση ο εκμισθωτής υποχρεούται κατά τη διάρκεια της σύμβασης να διατηρεί το μίσθιο κατάλληλο για τη συμφωνηθείσα χρήση, ευθύνεται για τα πραγματικά ελαττώματα κλπ. του μισθίου και φέρει το κίνδυνο της τυχαίας καταστροφής του. Εντελώς διαφορετική είναι συνήθως η κατάσταση στη χρηματοδοτική μίσθωση: ο εκμισθωτής εκχωρεί μεν στον μισθωτή όλες τις αξιώσεις του κατά του προμηθευτή από τη σύμβαση πωλήσεως, αποκλείει όμως οποιαδήποτε δική του ευθύνη. Τυχόν ελαττώματα του πράγματος δεν παρέχουν στον μισθωτή δικαίωμα μείωσης ή μη καταβολής του μισθώματος. Ο μισθωτής (και όχι ο εκμισθωτής) υποχρεούται να διατηρεί το πράγμα κατάλληλο για τη συμφωνηθείσα χρήση και να φέρει όλες τις δαπάνες του πράγματος καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης. Αυτός φέρει επίσης τον κίνδυνο τυχαίας καταστροφής, απώλειας, κλοπής ή βλάβης του πράγματος. Σύμφωνα με τη σύμβαση, τέτοια γεγονότα δεν απαλλάσσουν τον μισθωτή από την υποχρέωση καταβολής του μισθώματος, ενώ παράλληλα σε περίπτωση βλάβης του πράγματος το επιδιορθώνει με δικά του έξοδα ή σε περίπτωση τυχαίας καταστροφής έχει την υποχρέωση να το αντικαταστήσει με άλλο ίσης αξίας. Εναλλακτικά, έχει τη δυνατότητα να πληρώσει τις υπόλοιπες (δηλ. και τις άληκτες) δόσεις του μισθώματος, οπότε απαλλάσσεται. Βλέπουμε λοιπόν, ότι η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης μοιάζει περισσότερο με την πώληση παρά με τη μίσθωση πράγματος ως προς την ευθύνη και τη κατανομή των κινδύνων του μισθωτή. Οι κίνδυνοι τους οποίους φέρει ο ιδιοκτήτης του πράγματος μετατοπίζονται με τη χρηματοδοτική μίσθωση στον μισθωτή, του οποίου η νομική θέση σχετικά με την ευθύνη του πράγματος μοιάζει με τη θέση του αγοραστή που έχει αποκτήσει τη κυριότητα του πράγματος.

- ii. *Σύμβαση εντολής*: Ένα από τα πλεονεκτήματα - και για αυτό μία από τις αιτίες επιτυχίας του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ότι η επιλογή του αγαθού που θα αποτελέσει αντικείμενο της μίσθωσης γίνεται από τον μελλοντικό μισθωτή. Ο ενδιαφερόμενος είναι ελεύθερος να επιλέξει μόνος του το αγαθό και τον αντίστοιχο προμηθευτή του, το οποίο έχει μεγάλη σημασία όταν πρόκειται για ειδικά αγαθά με ιδιαίτερες προδιαγραφές.
- iii. *Σύμβαση εκχώρησης*: Στη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης περιλαμβάνεται συνήθως και εκχώρηση από την εταιρία Leasing προς τον μισθωτή των απαιτήσεων που αυτή έχει κατά του προμηθευτή από τη σύμβαση πώλησης. Έτσι μπορεί ο μισθωτής ασκώντας τις σχετικές αξιώσεις ως δικαιούχος να εξαναγκάζει τον προμηθευτή σε τήρηση των υποχρεώσεών του.
- iv. *Συμφώνου προαίρεσης*: Αφορά τη συμφωνία μεταξύ εκμισθωτή και μισθωτή ότι ο τελευταίος θα έχει το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα (καταβάλλοντας και το συμφωνηθέν τίμημα) είτε να το ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο.

3.2.3 Η σχέση μεταξύ εκμισθωτή και προμηθευτή

Ο εκμισθωτής (εταιρία Leasing) και ο προμηθευτής (κατασκευαστής ή έμπορος) συνδέονται μεταξύ τους με τη σύμβαση της πώλησης, την οποία ο πρώτος καταρτίζει είτε αυτοπροσώπως (δλδ. μέσω των οργάνων της εταιρίας, μετά από αίτηση και για λογαριασμό του μισθωτή) είτε μέσω του πωλητή 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, ενώ αν υπέστη ζημία ο προμηθευτής, ο εκμισθωτής ευθύνεται για το προσυμβατικό πταίσμα του μισθωτή. Αδιάφορο είναι, αν παράλληλα ευθύνεται ή έχει αξίωση και ο ίδιος ο μισθωτής.

3.2.4. 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 υποχρεώσεών του ως πωλητή, σε καταβολή αποζημιώσεων κλπ.. Ο μισθωτής, ως εκδοχέας των παραπάνω δικαιωμάτων, θα τα ασκήσει στο όνομα του και για λογαριασμό του, ζητώντας πχ. αποκατάσταση της δικής του ζημίας.

3.2.5 Η σχέση των συμβαλλομένων με τρίτους

- ✚ *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.
- ✚ *Καταδολίευση δανειστών:* η περίπτωση της δόλιας πρόκλησης αφερεγγυότητας του 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 επιχείρησής του και με σκοπό βλάβης των δανειστών του, ενώ ταυτόχρονα παραμένει χρήστης και «οικονομικός κύριος» των αντικειμένων αυτών.
- ✚ *Ευθύνη του εκμισθωτή 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.¹¹

3.3. Ενέργειες του εκμισθωτή πριν φτάσει στη σύμβαση

Ο εκμισθωτής θα πρέπει βάσει ορισμένων κριτηρίων να συλλέγει πληροφορίες σχετικά με τον υποψήφιο μισθωτή, καθώς επίσης και όλες τις δυνατές πληροφορίες σχετικά με τον εξοπλισμό που διατίθεται από τον κατασκευαστή (προμηθευτή). Συγκεκριμένα ο εκμισθωτής θα πρέπει:

- Να διερευνά τις δυνατότητες αγοράς ή υπεκμίσθωσης του εξοπλισμού.

¹¹ Βλ. Α. Γεωργιάδη, «Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας», 4^η έκδοση, Εκδόσεις Σάκουλα, Αθήνα 2000.

- Να διερευνά εάν υπάρχουν εγγυήσεις για την ασφάλεια του εξοπλισμού από πλευράς προδιαγραφών και χρηματοδότησης.
- Να διερευνά τις δυνατότητες για τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Τέλος, αφού έχει στη διάθεσή του όλα τα απαραίτητα στοιχεία για την αγορά, τον εξοπλισμό, τον μισθωτή κλπ., μπορεί να προχωρήσει στη δημιουργία προτάσεων σχετικά με τους όρους των συμβάσεων, τη μισθωτική περίοδο και ειδικότερα με το ύψος των μισθωμάτων.

3.4 Μετά τη λήξη της σύμβασης

Με τη λήξη της σύμβασης υπάρχει τριπλή επιλογή στον μισθωτή:

- Να αγοράσει τον εξοπλισμό
- Να ανανεώσει τη σύμβαση
- Να επιστρέψει τον εξοπλισμό στον εκμισθωτή

Στην περίπτωση που υπάρχει απομένουσα αξία του εξοπλισμού, εφόσον η φυσική ζωή του είναι μεγαλύτερη από τη λογιστική του απόσβεση, η αγορά του αναμένεται να είναι μία καλή επιλογή. Στην περίπτωση που ανανεώνεται η σύμβαση, συνήθως οι όροι είναι ευνοϊκότεροι. Στην τελευταία επιλογή που είναι και η πιο σπάνια, η εκμισθώτρια εταιρία παίρνει πίσω τον εξοπλισμό ή ο μισθωτής τον επιστρέφει για λόγους ρευστότητας ή γιατί δεν του χρειάζεται άλλο.

3.5. Κριτήρια αξιολόγησης των μισθωτών

Τα κριτήρια που θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν έτσι ώστε να αξιολογηθεί η φερεγγυότητα του μισθωτή είναι τα ακόλουθα:

- ✓ *Οικονομική κατάσταση του μισθωτή:* κατά πόσον η οικονομική κατάσταση του μισθωτή μπορεί να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις των μισθωμάτων του, η οποία μπορεί να φανεί από τον ισολογισμό του και συγκεκριμένα από τα πιο κάτω στοιχεία:
 - Τη ρευστότητα του μισθωτή (δείκτη ρευστότητας)
 - Τη συνέπεια του μισθωτή στις ανειλημμένες υποχρεώσεις του.
 - Το δείκτη δανεισμού (δανειακά προς ίδια κεφάλαια)
 - Το δείκτη απόδοσης του μηχανολογικού εξοπλισμού κλπ.

- ✓ *Η φερεγγυότητα και αξιοπιστία του μισθωτή:* Αφορά την πιθανότητα δικαστικών εκκρεμοτήτων, την περίπτωση καθυστέρησης των πληρωμών, την αξιοποίηση των πιστώσεών του, τις συναλλαγές του με τους άλλους συναλλασσόμενους του κλπ.
- ✓ *Ο χαρακτήρας του μισθωτή:* Αναφέρεται στην εντιμότητα, τη συνέπεια, την ακεραιότητα του χαρακτήρα του, την αξιοπιστία του κλπ.
- ✓ *Η εικόνα της επιχείρησης:* Αφορά το είδος της επιχειρησιακής δραστηριότητας, τα προϊόντα της επιχείρησης, την συμπεριφορά της επιχείρησης σε σχέση με το επιχειρηματικό περιβάλλον, την ύφεση, τον πληθωρισμό κλπ.
- ✓ *Ανταγωνισμός:* Αφορά την επιχείρηση, το μέγεθος της επιχείρησης σε σχέση με τις ομοειδής επιχειρήσεις, το μερίδιο αγοράς της, την εξέλιξη της επιχείρησης σε σχέση με την διεύρυνση της αγοράς, κλπ.

3.6. Εγγυήσεις

- i. *Προσωπικές εγγυήσεις:* Αναφέρονται σε διάφορα άτομα που παίζουν κάποιο διαμεσολαβητικό ρόλο. Έχουν προσβάσεις και δυνατότητες παρεμβάσεων στην εκμισθώτρια εταιρία και μπορούν να εγγυηθούν για τον μισθωτή, ενώ πολλές φορές αναλαμβάνουν τις υποχρεώσεις του μισθωτή.
- ii. *Εγγυήσεις τραπεζών:* Υπόσχονται κατόπιν επιθυμίας εταιριών που μισθώνουν εξοπλισμό να καλύψουν τις συμβάσεις για ορισμένα ποσά.
- iii. *Επιστολή πελατών:* Αναφέρεται κυρίως σε επιστολή μετόχου που ελέγχει ένα μέρος των μετοχών και εγγυάται με προσωπική του ευθύνη για τα μισθώματα ή μέρος αυτών που ορίζονται στη σύμβαση.
- iv. *Υπόσχεση του προμηθευτή:* Υπόσχεται ότι θα πάρει πίσω τον εξοπλισμό σε κάποια τιμή που μπορεί να έχει προκαθοριστεί ή που μπορεί να την διαπραγματευθεί όταν υπάρχει τέτοια περίπτωση.
- v. *Άλλες εγγυήσεις:* Από τράπεζες ή χρηματοδοτικούς οργανισμούς ή ιδιώτες, όπως τραπεζο – γραμμάτια, εγγυητικές επιστολές και άλλα παρεμφερή.

3.7. Πηγές χρηματοδότησης των εταιριών

Στις δραστηριότητες της χρηματοδοτικής μίσθωσης απαιτούνται υψηλά ποσά κεφαλαίων, κάτι που αποκλείει στην πράξη μικροεπιχειρήσεις ή ιδιώτες να δημιουργήσουν εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, συνεπώς αναμένεται οι χρηματοδότες να είναι τράπεζες, μεγάλες βιομηχανίες ή άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί. Τέτοιοι μπορεί να είναι :

- Χρηματοδοτικοί οργανισμοί, πχ τράπεζες. Αυτοί οι οργανισμοί συνήθως προωθούν τη χρηματοδοτική μίσθωση μακροπρόθεσμα. Τις περισσότερες φορές ιδρύουν θυγατρικές εταιρίες Leasing ή απλώς χρηματοδοτούν άλλες εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Βιομηχανικές επιχειρήσεις παραγωγής διαφόρων ειδών εξοπλισμού, οι οποίες μέσω της δημιουργίας θυγατρικών εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης προωθούν τα προϊόντα τους, επιδιώκοντας καλούς όρους μίσθωσης που έμμεσα επιτυγχάνουν πωλήσεις.
- Ανεξάρτητες επιχειρήσεις που προωθούν τη χρηματοδοτική μίσθωση με σκοπό οι δραστηριότητες αυτές να αποβλέπουν στο κέρδος.¹²

¹² Βλ. Γιάννη Θ. Μητσιόπουλου, «Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing) Μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης», Εκδόσεις Σμπιλίας, Αθήνα 1992.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

4.1. Κατηγορίες Leasing

Σύμφωνα με το διαχωρισμό που αναφέρεται στο βιβλίο της κ^{α5} Μαλινδρέτου Βασιλική με τίτλο «Σύγχρονα Χρηματοοικονομικά Προϊόντα», υπάρχουν τρεις κατηγορίες μισθώσεων, οι οποίες είναι:

4.1.1. Κεφαλαιακή/Λειτουργική Μίσθωση (Capital Leasing)

Η Κεφαλαιακή Μίσθωση παρέχει το δικαίωμα στο μισθωτή να αποκτήσει την κυριότητα του μισθίου πριν ή κατά τη λήξη της μισθωτικής σύμβασης και έχει αναγνωρίσει την αρχή της κεφαλαιοποίησης και συμπερίληψης της αξίας του στον ισολογισμό της μισθώτριας εταιρίας, σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα. Οι μισθώσεις που δεν περιέχουν δικαίωμα μεταβίβασης της κυριότητας κατά τη λήξη τους και η διάρκειά τους υπολείπεται των $\frac{3}{4}$ της κατ' εκτίμηση οικονομικής διάρκειας ζωής και του 90% της αξίας του μισθίου, υπάγονται στην κατηγορία της *Διαχειριστικής Μίσθωσης (Operating Leasing)*. Λειτουργικές Μισθώσεις είναι μία ευρεία γκάμα μισθώσεων η οποία μπορεί να συμπεριλάβει στην ειδική νομοθεσία της Χ/Μ και βραχυπρόθεσμες συμφωνίες μίσθωσης, όπως αυτοκινήτων, φορτηγών, διαμερισμάτων. Ο χρόνος μιας λειτουργικής μίσθωσης σπάνια έχει διάρκεια όσο και η ωφέλιμη ζωή του περιουσιακού στοιχείου.

4.1.2. Εικονική Μίσθωση

Είναι μία εικονική συμφωνία η οποία επιτρέπει την αγορά ή πώληση ειδικών φορολογικών προνομίων (φοροαπαλλαγών) που συνήθως υπάρχουν στις πραγματικές χρηματοδοτικές μισθώσεις. Ο εκμισθωτής εμφανίζεται σαν ιδιοκτήτης σαν ιδιοκτήτης του περιουσιακού στοιχείου μόνο «επί χαρτιού», με σκοπό τη μείωση ή την αποφυγή φορολογίας. Πραγματικός ιδιοκτήτης είναι ο ίδιος ο μισθωτή, ο οποίος διατηρεί στην κατοχή του το συγκεκριμένο τίτλο ιδιοκτησίας. Στην περίπτωση αυτή οι πληρωμές αντανακλούν την αξία των φορολογικών απαλλαγών.

4.1.3. Γνήσια Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing)

Η Γνήσια Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι μία μορφή χρηματοδότησης που συνδυάζει τον τραπεζικό δανεισμό και τη μίσθωση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Οι καθαυτό Χρηματοδοτικές Μισθώσεις είναι συμφωνίες με διάρκεια συνήθως ολόκληρη την

οικονομική ζωή ενός παραγωγικού στοιχείου ή το μεγαλύτερο μέρος της ωφέλιμης ζωής του. Παρά το γεγονός ότι ο εκμισθωτής διατηρεί την ιδιοκτησία, ο μισθωτής αναλαμβάνει συνήθως την ευθύνη της συντήρησης, της ασφάλισης και των επισκευών του ενοικιαζόμενου στοιχείου. Στη Χρηματοδοτική Μίσθωση η σχέση είναι τριμερής και περιλαμβάνει τον κατασκευαστή του παγίου στοιχείου, την ανεξάρτητη εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι ο εκμισθωτής και τον μισθωτή που χρησιμοποιεί το πάγιο.

4.2. Είδη Leasing

Τα επιμέρους σύγχρονα είδη χρηματοδοτικής μίσθωσης ποικίλουν ανάλογα με τις ανάγκες του μισθωτή και το συμφέρον του εκμισθωτή και είναι τα εξής:

4.2.1. Άμεση μίσθωση (Direct Leasing)

Στην άμεση μίσθωση υπάρχει διμερής σχέση. Έχουμε δηλαδή τον εκμισθωτή, ο οποίος μπορεί να είναι και κατασκευαστής του παγίου στοιχείου και τον μισθωτή. Μπορεί όμως πολλές φορές να είναι η σχέση και τριμερής. Να περιλαμβάνει δηλαδή τον κατασκευαστή του παγίου στοιχείου, την εταιρία Leasing που είναι ανεξάρτητη από τον κατασκευαστή και τον μισθωτή. Στην άμεση μίσθωση ο πελάτης επιλέγει τον επαγγελματικό εξοπλισμό(ή το ακίνητο) της αρεσκείας του και στη συνέχεια η εταιρία Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό προκειμένου να τον εκμισθώσει στον πελάτη. Συνήθως ο εκμισθωτής αναλαμβάνει την τεχνική συντήρηση του παγίου στοιχείου (πχ. στην περίπτωση των ηλεκτρονικών υπολογιστών) αλλά υπάρχουν και περιπτώσεις που την υποχρέωση την αναλαμβάνει ο μισθωτής(πχ. στην περίπτωση των φορτηγών αυτοκινήτων).¹³

Την άμεση μίσθωση διέπουν ορισμένα χαρακτηριστικά, τα οποία είναι τα εξής:

- Η τυποποίηση του παγίου στοιχείου
- Η σύντομη (συνήθως δωδεκάμηνη) διάρκεια της μίσθωσης με δυνατότητα ανανέωσης.
- Η δυνατότητα ακύρωσης της μίσθωσης μετά από προειδοποίηση του μισθωτή.

¹³ Βλ. Γιάννη Θ. Μητσιόπουλου, «Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing) Μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης», Εκδόσεις Σμπιλιας, Αθήνα 1992.

- Η ανάληψη κινδύνου «οικονομικής απαξίωσης» από τον εκμισθωτή.

4.2.2 Πώληση – Επαναμίσθωση (Sale and Leaseback)

Σε αυτό το είδος Leasing μία οικονομική μονάδα πουλάει ένα πάγιο στοιχείο (πχ. μηχανολογικό εξοπλισμό, ακίνητο) το οποίο της ανήκει και στη συνέχεια ο αγοραστής της, το εκμισθώνει. Η συναλλαγή αυτή, αποσκοπεί στην εξυγίανση της επιχείρησης με την επανασύσταση του κεφαλαίου κίνησης (πχ. λόγω ζημιών ή ακινητοποιήσεως του σε πάγια στοιχεία) ή στην επαύξηση του υφισταμένου κεφαλαίου κινήσεως, όταν η επιχείρηση σκοπεύει να διευρύνει τις οικονομικές της δραστηριότητες. Δηλαδή ενώ η κλασική μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης χρησιμοποιείται για τη χρηματοδότηση νέων επενδύσεων, η πώληση και επαναμίσθωση έχει ως αποτέλεσμα τη ρευστοποίηση μιας επένδυσης που έχει ήδη πραγματοποιηθεί. Η τεχνική αυτή χρησιμοποιείται συνήθως στον τομέα των εμπορικών και βιομηχανικών ακινήτων.¹⁴

Τα πλεονεκτήματα του **Sale & Leaseback** θεωρούνται τα εξής:

- ✓ Απόκτηση κεφαλαίου κίνησης και βελτίωση ρευστότητας.
- ✓ Βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού και των οικονομικών δεικτών.
- ✓ Αναδιάρθρωση της οικονομικής κατάστασης του μισθωτή.
- ✓ Φορολογικές ελαφρύνσεις (συνήθως δεν υφίσταται υποχρέωση καταβολής φόρου μεταβίβασης, ούτε φόρου τυχόν υπεραξίας).
- ✓ Δυνατότητα προσαρμογής των μισθωμάτων στις ταμειακές ροές της επιχείρησης.

Το sale & Leaseback το συναντάμε συχνά σε ακίνητα. Αυτό γίνεται στη περίπτωση που μία κερδοφόρα εταιρία έχει στην κατοχή της ακίνητα αποσβεσμένα ή σε πολύ μικρή αξία σε σχέση με την τρέχουσα εμπορική τους αξία (είτε με βάρη είτε ελεύθερα). Τότε μπορεί να χρησιμοποιήσει το sale & Leaseback προκειμένου να αντλήσει ρευστότητα από το πάγιο ενεργητικό τους εκμεταλλευόμενα την υπεραξία τους, ή να αναδιαρθρώσει το χρέος της, ή ακόμη και να αποκτήσει κεφάλαιο κίνησης μονιμότερου χαρακτήρα. Με το sale & Leaseback οι εταιρείες έχουν τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν το ακίνητό τους χωρίς να χάσουν τη χρήση του μέχρι το τέλος της σύμβασης, οπότε και αυτό θα επανέλθει στην κυριότητά τους.

¹⁴ Βλ. Βασίλειος Π. Γαλάνης «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», 2^η έκδοση, Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα 2000.

4.2.3 Πρόγραμμα Μίσθωσης - Πώλησης (Vendor - Lease Program)

Το Vendor - Lease Program πρόκειται για μία συνεργασία μεταξύ της εταιρίας Leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού. Ο συνεργαζόμενος προμηθευτής συστήνει στην εταιρεία Leasing πελάτες του που επιθυμούν να αγοράσουν εξοπλισμό από αυτόν. Το πρόσθετο όφελος για τον πελάτη είναι η έτοιμη λύση χρηματοδότησης που του παρέχεται με την επαφή του με τον προμηθευτή, ενώ απολαμβάνει και τα υπόλοιπα πλεονεκτήματα του Leasing. Ο προμηθευτής έχει το βασικό πλεονέκτημα ότι επιτυγχάνει πωλήσεις τοις μετρητοίς και το ανταγωνιστικό του πλεονέκτημα για αύξηση του μεριδίου του στην αγορά που δραστηριοποιείται, ενώ απαλλάσσεται του κόστους χρηματοδότησης των πελατών του. Ο εξοπλισμός που μπορεί να χρησιμοποιηθεί μέσω του Vendor Lease Program είναι επενδυτικά αγαθά εκτεταμένης χρήσης και σχετικώς μικρής αξίας ανά μονάδα προϊόντος (πχ. αυτοκίνητα, Η/Υ/, office automation, ιατρικά μηχανήματα, μηχανολογικός εξοπλισμός, κλπ.). Απευθύνεται σε προμηθευτές και τελικού χρήστες - μικρομεσαίες επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες. Οι προμηθευτές οφείλουν να διαθέτουν υψηλή πιστοληπτική ικανότητα, οργανωμένο δίκτυο διάθεσης και ικανοποιητική οργάνωση.

Μορφές του Vendor - Lease Program: Το Direct Leasing με απλή σύσταση προμηθευτή. Το Direct Leasing με εγγύηση επαναγοράς από τον προμηθευτή. Το Direct ή Sub Leasing με στόχο την επαύξηση του περιθωρίου κέρδους για τον προμηθευτή. Το Direct ή Sub Leasing με στόχο την επιδότηση της πώλησης από τον προμηθευτή.

4.2.4. Μίσθωση με μόχλευση ή Συμμετοχική Μόχλευση (Leveraged Leasing)

Αυτό το είδος Leasing χρησιμοποιείται συνήθως για τη χρηματοδότηση της εκμετάλλευσης στοιχείων μεγάλης αξίας, όπως πλοίων, αεροπλάνων, τρενών, κ.α. με ιδιαίτερα υψηλό κόστος κτήσης. Υπάρχουν συνήθως τέσσερα μέρη: ο Μισθωτής, ο Εκμισθωτής, ο Προμηθευτής και ο Χρηματοδότης. Η θέση του μισθωτή δεν διαφέρει από αυτόν της άμεσης μίσθωσης. Ο εκμισθωτής στην μοχλευμένη μίσθωση έχει μικρό μέρος των τίτλος ιδιοκτησίας και η διαδικασία γίνεται ως εξής: ο εκμισθωτής αγοράζει το πάγιο στοιχείο, καταβάλλοντας μέρος μόνο της αξίας του (συνήθως 20 -

40%), το υπόλοιπο ποσό καλύπτεται με μακροπρόθεσμο δανεισμό. Οι χρηματοδότες (τράπεζες) που χρηματοδοτούν τον εκμισθωτή λαμβάνουν ως πρώτη εγγύηση το σύνολο των μισθωμάτων που θα καταβληθούν από το μισθωτή. Σε περίπτωση αδυναμίας του, οι χρηματοδότες μπορούν να προχωρήσουν σε εκποίηση του πάγιου στοιχείου, το οποίο έχει υποθηκευτεί από τον εκμισθωτή, ως πρόσθετη εγγύηση.

4.2.5. Πώληση – Μίσθωση υπό όρους (Conditional Sale Lease)

Με αυτήν τη μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης επιτυγχάνεται η πώληση μέσω μίσθωσης υπό όρους και ενώ τυπικά ακολουθείται. Τυπικά ακολουθείται η διαδικασία και οι όροι της μίσθωσης, ενώ στην ουσία καταλήγει στην πώληση και εμμέσως αναγνωρίζονται οι όροι της πώλησης. Η μορφή αυτή πώλησης προωθείται, καθότι μέσω αυτής επωφελούνται και ο πωλητής και ο εκμισθωτής από φορολογικές απαλλαγές, επιδοτήσεις, επιχορηγήσεις, διεθνείς εκπτώσεις, κλπ.

4.2.6. Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom Lease)

Η μίσθωση κατά παραγγελία εφαρμόζεται σε ειδικές περιπτώσεις και κυρίως ειδικές ανάγκες του μισθωτή. Για παράδειγμα τα μισθώματα καθορίζονται σύμφωνα με τις δυνατότητες του μισθωτή. Πολλές φορές μπορεί να ρυθμιστεί σύμφωνα με τις εποχικές ανάγκες του μισθωτή, όταν αυτός ασχολείται με την οικονομική εκμετάλλευση ενός εποχικού προϊόντος.

4.2.7. Ειδική μορφή μίσθωσης (Master Lease Line)

Με αυτήν την μορφή επιτρέπεται στον μισθωτή να αποκτήσει τον εξοπλισμό σταδιακά, χωρίς να είναι υποχρεωμένος να διαπραγματεύεται νέο συμβόλαιο για κάθε στάδιο του εξοπλισμού. Έτσι, ο μισθωτής τους όρους και τις προϋποθέσεις που προβλέπονται για όλη τη σειρά των μηχανημάτων και για ολόκληρη την χρονική περίοδο της σύμβασης. Παρόμοια, επιτρέπεται η μίσθωση – αγορά κατοικίας.

4.2.8. Μίσθωση με μεσίτες (Lease Brokers)

Η μίσθωση με μεσίτες πρόκειται για τη μορφή Leasing που γίνεται σε συνεργασία με τους μεσίτες. Συνιστάται, πάντως, η αποφυγή μεσιτών, εκτός εάν πρόκειται για πιστωτικά ή χρηματοδοτικά ιδρύματα που δεν έχουν θυγατρική εταιρία Leasing ή Διεύθυνση Χρηματοδοτικών Μισθώσεων.

4.2.9. Ειδικά σχεδιασμένο Leasing (Tailor-Made Leasing)

Στην περίπτωση αυτή, μπορεί να σχεδιαστεί με τέτοιο τρόπο, είτε για να λύσει διαρθρωτικά προβλήματα ισολογισμού και ρευστότητας (cash flows) της συγκεκριμένης επιχείρησης, είτε για να προσφέρει χρηματοοικονομικές ευκαιρίες για εκμετάλλευση. Μπορεί επίσης να αποτελέσει το εργαλείο της πρόληψης της τεχνολογικής απαξίωσης εξοπλισμού, συνδυάζοντας τη χρηματοδότηση με υπηρεσίες ανανέωσης τους, μέσω συνεργιών της εταιρίας Leasing με προμηθευτές.

4.2.10. Διεθνείς μισθώσεις (Off-Shore Leases)

Οι διεθνείς μισθώσεις επεκτείνονται πέρα από τα γεωγραφικά όρια μιας χώρας. Οι πληρωμές γίνονται σε ξένο συνάλλαγμα και μπορεί να χρησιμοποιηθούν και οι δύο μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης (άμεση μίσθωση) και (πώληση-μίσθωση υπό όρους). Απευθύνεται κυρίως σε μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεις, που χρειάζονται κεφαλαιουχικό εξοπλισμό από την αλλοδαπή.

4.2.11 Μίσθωση με Παροχή Υπηρεσιών (Service Leasing)

Αφορά τη μίσθωση που συνδυάζεται με παροχή υπηρεσιών, όπως η συντήρηση του εξοπλισμού, η εκπαίδευση του προσωπικού, κλπ.

4.2.12 Μίσθωση διακοπών

Δίκτυα εταιριών σε πολλές χώρες που μεσολαβούν σε ανταλλαγές χρήσης ιδιόκτητων κατοικιών για διακοπές εκείνων που συμμετέχουν στο πακέτο αυτό Μίσθωσης. Εναλλακτικός τρόπος είναι η Μίσθωση κατοικιών που έχουν αγοραστεί σε διάφορες

χέρες και ανήκουν σε εταιρίες, έναντι ορισμένου μισθώματος και με τα συνήθη δικαιώματα των χρηματοδοτικών μισθώσεων.¹⁵

4.2.13 Κοινοπρακτική μίσθωση

Στη μορφή αυτή, λόγω της μεγάλης αξίας των αντικειμένων που μισθώνονται, υπάρχει από κοινού συνεργασία εταιριών Leasing διότι το αίτημα για μίσθωση δεν μπορεί να καλυφθεί από μία εταιρία Leasing.

4.3. Leasing ακινήτων

Εδώ και 20 χρόνια περίπου η ελληνική αγορά της επιχειρηματικής ανάπτυξης έχει αναγνωρίσει το Leasing ακινήτων ως ένα ισχυρό εργαλείο εξεύρεσης κεφαλαίων. Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Ένωσης Ελληνικών Εταιριών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης για το έτος 2009 το 60,11% του συνόλου των εργασιών αφορούσε το Leasing ακινήτων.

Με τη μορφή αυτή του Leasing δίνεται η δυνατότητα χρηματοδότησης της αγοράς ακινήτου με αυξημένες επιλογές τόσο για τον πωλητή όσο και για τον αγοραστή. Με το Leasing ακινήτων οι επιχειρήσεις μπορούν να εξασφαλίσουν τους χώρους εγκατάστασής τους εύκολα και οικονομικά, ενώ αν ήδη διαθέτουν ακίνητα μπορούν να τα ρευστοποιήσουν μέσω του leaseback ακινήτων (Βλ 4.2.2.).

Ακίνητα που μπορούν να χρηματοδοτηθούν μέσω Leasing είναι γραφεία, μεμονωμένα ή συγκροτήματα γραφείων, καταστήματα, πολυκαταστήματα, σουπερμάρκετ, αποθήκες, βιομηχανοστάσια, σταθμοί αυτοκινήτων, ξενοδοχεία, πρατήρια βενζίνης, κέντρα διασκέδασης, κινηματογράφοι, θέατρα, εκπαιδευτήρια, ιατρεία, φαρμακεία και γενικά κάθε χώρος που εξυπηρετεί επαγγελματικές ανάγκες του μισθωτή. Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων αποτελεί μακροχρόνιο χρηματοδοτικό εργαλείο στα χέρια των επιχειρήσεων με ελάχιστη διάρκεια τα 10 έτη, ενώ μπορεί να φτάσει σε ορισμένες περιπτώσεις ως και τα 25 έτη.

Εάν μία επιχείρηση επιλέξει το leasing προκειμένου να αποκτήσει ένα ακίνητο, πρέπει να έρθει σε συνεννόηση με την εταιρία leasing, η οποία στη συνέχεια αναλαμβάνει να κατασκευάσει ή να αγοράσει το συγκεκριμένο ακίνητο και να το

¹⁵ Βλ. Βασ. Π. Μαλινδρέτου, «Σύγχρονα χρηματοοικονομικά προϊόντα», Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 2002.

εκμισθώσει στον ενδιαφερόμενο με προσυμφωνημένους όρους. Οι όροι αυτοί πρέπει να καλύπτουν την διάρκεια, το ύψος και τον τρόπο καταβολής των μισθωμάτων (μηνιαίως ή τριμηνιαίως). Τα μισθώματα αυτά δεν είναι τίποτε άλλο από τοκοχρεολυτικές δόσεις οι οποίες έχουν υπολογιστεί βάσει ενός ονομαστικού επιτοκίου. Συνήθως το επιτόκιο αυτό διαμορφώνεται τρεις έως τέσσερις ποσοστιαίες μονάδες υψηλότερα από το επιτόκιο της τραπεζικής αγοράς. Όταν λήξει η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, ο μισθωτής έχει δικαίωμα εξαγοράς του ακινήτου σε συμβολική τιμή που έχει προκαθοριστεί από το συμβόλαιο της μίσθωσης χωρίς να καταβάλει φόρο μεταβίβασης και αυτό γιατί ο φόρος μεταβίβασης καταβάλλεται μόνο στην αρχή κατά την αγορά του ακινήτου από την εταιρεία leasing και ενσωματώνεται μαζί με όλα τ'άλλα έξοδα (συμβολαιογραφικά, υποθηκοφυλακείο, δικηγορικά, κλπ).

Τα πλεονεκτήματα του Leasing ακινήτων μπορούν να θεωρηθούν τα παρακάτω:

- ✓ Η απόκτηση ιδιόκτητης επαγγελματικής στέγης, αντικαθιστώντας το ενοίκιο με το μίσθωμα Leasing.
- ✓ Η λήψη χρηματοδότησης έως και του 100% της αξίας του ακινήτου.
- ✓ Η προσαρμογή της αποπληρωμής της σύμβασης Leasing στις οικονομικές και ταμειακές δυνατότητες της επιχείρησης.
- ✓ Η αποφυγή δέσμευσης κεφαλαίων, τα οποία μπορούν να διοχετευθούν στο παραγωγικό και συναλλακτικό κύκλωμα της εταιρίας.
- ✓ Η καταβολή χαμηλών μισθωμάτων ανταγωνιστικών προς τα ενοίκια της αγοράς με προοπτικές συνεχούς και γρήγορης περαιτέρω μείωσης λόγω αποκλιμάκωσης των ελληνικών επιτοκίων.
- ✓ Η απόκτηση μόνιμης έδρας με την καταβολή «ενοικίου»
- ✓ Η δυνατότητα εκμετάλλευσης ευκαιριών στη αγορά ακινήτου λόγω της ταχύτητας που χαρακτηρίζει τον συγκεκριμένο τύπο συναλλαγής.
- ✓ Η ευνοϊκή φορολογική του αντιμετώπιση, λόγω του αναπτυξιακού χαρακτήρα και των ωφελειών που προσφέρει στον οικονομικό κύκλο.
- ✓ Η απελευθέρωση χρηματοδοτικών πόρων στην περίπτωση του Leaseback ακινήτων.
- ✓ Τα μισθώματα που καταβάλλονται αναγνωρίζονται ως λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν σε ένα ποσοστό από τα ακαθάριστα έσοδα.
- ✓ Δεν υπάρχει επιβάρυνση με έξοδα προσημείωσης.

- ✓ Διατηρείται και βελτιώνεται η ρευστότητα της επιχείρησης χωρίς να επηρεάζεται ο ισολογισμός.
- ✓ Διατηρείται η πιστοληπτική ικανότητα της επιχείρησης και διευκολύνεται η κατάρτιση του προϋπολογισμού και των ταμειακών προγραμμάτων.
- ✓ Μειώνεται σε σημαντικό βαθμό το κόστος και ο χρόνος πραγματοποίησης της επένδυσης.

Σε σχέση με την απόκτηση μέσω τραπεζικής χρηματοδότησης το Leasing ακινήτων πλεονεκτεί εφόσον:

- Δεν είναι επιθυμητή η δέσμευση σημαντικών κεφαλαίων σε φυσικά περιουσιακά στοιχεία (ακίνητα)
- Είναι εφικτή η συνομολόγηση ικανοποιητικών όρων Leasing σε σχέση με τον τραπεζικό δανεισμό.
- Ενδιαφέρει η επιτάχυνση της απόσβεσης και η αποκόμιση αντίστοιχου φορολογικού οφέλους.
- Ενδιαφέρει η δόμηση ευέλικτων χρηματοδοτικών σχημάτων τα οποία δεν οδηγούν κατ' ανάγκη στην απόκτηση του ακινήτου (συνομολόγηση υπολειμματικών αξιών).

Μεταξύ των βασικών χαρακτηριστικών του Leasing ακινήτων είναι ότι το ακίνητο καλύπτει αποκλειστικά και μόνο επαγγελματικές ανάγκες του μισθωτή, εξαιρείται επομένως η κατοικία. Δεν γίνονται συμβάσεις σε μεμονωμένα οικοπέδα παρά μόνο στο μέρος του οικοπέδου που με βάση τον συντελεστή δόμησης αντιστοιχεί στο κτίριο έτσι ώστε κτίριο και οικόπεδο να συναποτελούν το αντικείμενο Leasing.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

5.1 Κίνητρα ανάπτυξης της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Τα κίνητρα για την ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι σημαντικά και στηρίζονται στα οικονομικά κυρίως οφέλη των συμμετεχόντων μερών. Στα βασικότερα χαρακτηριστικά περιλαμβάνονται τα χαμηλά επιτόκια που διαμορφώνονται από τον υγιή ανταγωνισμό των εταιρειών, οι οποίες αποτελούν θυγατρικές τραπεζών. Ειδικά προγράμματα μάρκετινγκ και προώθησης των κατασκευαστριών εταιρειών φροντίζουν για την επίτευξη των πωλήσεων των προϊόντων από τους διάφορους προμηθευτές. Ως αποτέλεσμα, οι μισθωτές λαμβάνουν τον επιθυμητό εξοπλισμό με καλύτερους όρους και οι προμηθευτές πραγματοποιούν υψηλότερες πωλήσεις. Επιπλέον παρέχεται έκπτωση μέχρι και 30% στον εξοπλισμό, όταν αυτός διακινείται μέσω των εταιρειών Leasing από χώρα σε χώρα. Τέλος, οι διάφοροι αναπτυξιακοί νόμοι που σχετίζονται με το θεσμό – 1982/1990, 1665/1986 και 1775/1988 – προβλέπουν ότι ο μηχανολογικός εξοπλισμός που χρησιμοποιείται για παραγωγικές επενδύσεις εμπίπτει στα αναπτυξιακά κίνητρα (επιχορηγήσεις κεφαλαίων, επιδοτήσεις επιτοκίων, φορολογικές απαλλαγές και ελαφρύνσεις, αποσβέσεις του εξοπλισμού κ.α.).¹⁶

5.2 Πλεονεκτήματα της συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης

5.2.1. Πλεονεκτήματα για τον μισθωτή

Τα πλεονεκτήματα για τον μισθωτή σε σχέση με τις άλλες μορφές χρηματοδότησης είναι τα εξής:

- Χρηματοδότηση 100% του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού και όχι ποσοστό μέχρι 70% που επιτυγχάνει με τις άλλες χρηματοδοτικές μορφές, με αποτέλεσμα να παρέχεται στο μισθωτή εξοικονόμηση κεφαλαίων.
- Προστασία από τον πληθωρισμό: Τα μισθώματα ρυθμίζονται από την αρχή της περιόδου σύμφωνα με τη σύμβαση και παραμένουν σταθερά, με αυτό τον τρόπο δεν επηρεάζονται από τις αυξήσεις του πληθωρισμού.

¹⁶ Βλ. Διπλωματική εργασία: Ζυγοβιστινός Σωτήριος. Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing) -εταιρείες παροχής της υπηρεσίας στην Ελλάδα/εξελίξεις & προοπτικές ανάπτυξης, Αθήνα: Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο, 2009:16.

- Πρόσθετη πηγή χρηματοδότησης: Ο μισθωτής μπορεί να αποκτήσει κεφαλαιουχικό εξοπλισμό χωρίς να επιβαρύνει το πιστωτικό του όριο και χωρίς να διαθέτει ίδια κεφάλαια.
- Χρηματοοικονομικός έλεγχος: Τα ποσά των μισθωμάτων είναι καθορισμένα από την αρχή για ολόκληρη την περίοδο της σύμβασης, έτσι μπορούν να συμπεριληφθούν στον ταμειακό προϋπολογισμό καθώς αποτελούν μέρος αυτού.
- Βελτίωση της ρευστότητας: Με τη χρηματοδοτική μίσθωση η εκμετάλλευση του εξοπλισμού αρχίζει με τη σύμβαση της μίσθωσης και διαρκεί μέχρι τη λήξη της. Απ' την άλλη μεριά τα μισθώματα είναι προκαθορισμένα και εκτείνονται σ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης. Έτσι υπάρχουν περιθώρια βελτίωσης της ρευστότητας εισπράττοντας από τη μια μεριά και πληρώνοντας τα μισθώματα απ' την άλλη.
- Φορολογία: Το Leasing εξασφαλίζει φορολογικά πλεονεκτήματα στον μισθωτή γιατί τα καταβαλλόμενα μισθώματα θεωρούνται σαν λειτουργικά έξοδα και εκπίπτουν απ' τη φορολογητέα ύλη μέχρι και 70%.
- Ευελιξία - Ευκολία: Η χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να προσαρμοσθεί στις ρυθμίσεις των μισθωμάτων, στους όρους της σύμβασης, στις ανάγκες και στις απαιτήσεις του μισθωτή. Θεωρείται από τους μισθωτές εύκολη χρηματοδοτική μορφή (χωρίς εμπράγματα ασφάλειας, χωρίς υποθήκες, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες, κλπ.)
- Μείωση επιχειρηματικού κινδύνου: Οι μικροεπιχειρηματίες - μισθωτές σε περίπτωση πτώχευσης δεν φέρουν ολόκληρο το βάρος των επενδύσεων από ίδια κεφάλαια ή από τραπεζικό δανεισμό αλλά ένα μέρος του «ρίσκου» το επιβαρύνεται η εταιρία Leasing.¹⁷
- Αύξηση αποδοτικότητας της επιχείρησης: Η εξοικονόμηση κεφαλαίων έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση της αποδοτικότητας. Το ποσοστό των κερδών επί των ίδιων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερο, όταν η επιχείρηση χρησιμοποιεί το σύστημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Εξάλειψη των αρνητικών επιπτώσεων στην παραγωγικότητα από την οικονομική απαξίωση του μηχανικού εξοπλισμού: Η ταχεία τεχνολογική

¹⁷ Βλ. Γιάννη Θ. Μητσιόπουλου, «Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing) Μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης», Εκδόσεις Σμπιλιας, Αθήνα 1992.

πρόοδος καθιστά αναγκαία την αντικατάσταση μηχανημάτων, τα οποία δεν έχουν πλήρως αποσβεσθεί. Εάν η επιχείρηση επιμένει να τα χρησιμοποιήσει μέχρι την πλήρη απόσβεσή τους, αυτό θα έχει αρνητική επίπτωση στην παραγωγικότητα, στο κόστος και στην ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης. Εάν η επιχείρηση τα αντικαταστήσει πριν αποσβεσθούν τότε θα υποστεί «ζημία του κεφαλαίου» (CAPITAL LOSS). Η δυνατότητα λοιπόν που έχει το σύστημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, να επιτρέπει στην επιχείρηση να χρησιμοποιεί πάντοτε την πιο προηγμένη τεχνολογία είναι το μεγαλύτερο πλεονέκτημα.

- Ανταπόκριση στις δυνατότητες και στις ανάγκες μικρομεσαίων επιχειρήσεων: Η μέθοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να εφαρμοστεί στην περίπτωση πάγιων στοιχείων σχετικά μικρής αξίας, όπου η συνολολόγηση δανείου για την αγορά τους είναι ασύμφορη. Οι τράπεζες για παράδειγμα είναι συχνά απρόθυμες να χορηγούν πολύ μικρά μακροπρόθεσμα δάνεια για πάγιες εγκαταστάσεις γιατί το κόστος επεξεργασίας ενός τέτοιου δανείου είναι σχετικά μεγάλο και η διαδικασία ελέγχου τίτλων και εγγραφής υποθήκης ή προσημείωσης είναι χρονοβόρα και συνεπάγεται ένα υψηλό πάγιο κόστος. Άρα καταλήγουμε στο ότι η χρηματοδοτική μίσθωση ταιριάζει απόλυτα στη μικρή ή μεσαίου μεγέθους αναπτυσσόμενη επιχείρηση η οποία εκσυγχρονίζεται ανά τακτά χρονικά διαστήματα.¹⁸

5.2.2. Πλεονεκτήματα για την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης

Η εταιρία Leasing με τη μέθοδο αυτή μπορεί να αποκομίσει πλεονεκτήματα όπως:

- Ασφάλεια: Η ασφάλεια αυτή συγκεκριμένα εμπράγματης φύσης, αφού στηρίζεται στο δικαίωμα της κυριότητας, αποτελεί ένα εξαιρετο μέσο προστασίας της, αλλά και πλεονεκτικό σε σύγκριση με τα άλλα εμπράγματα μέσα όπως η υποθήκη, η προσημείωση στα ακίνητα και το πλασματικό ενέχυρο στα κινητά. Δηλαδή στη περίπτωση που ο μισθωτής αθετήσει τις υποχρεώσεις του, η αφαίρεση του μισθίου από αυτόν γίνεται ταχύτατα και χωρίς πλειστηριασμούς.

¹⁸ Βλ. Βασίλειος Π. Γαλάνης «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», 2^η έκδοση, Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα 2000.

- Μελέτη οικονομικής κατάστασης των πελατών της: Με αυτόν τον τρόπο μπορεί η εταιρία, πριν την υπογραφή της σύμβασης, να εξετάσει την οικονομική κατάσταση του μισθωτή, την αξιοπιστία του, την συνέπεια στις υποχρεώσεις προς τρίτους, κ.α. Μετά από αυτόν τον έλεγχο μειώνονται οι πιθανότητες επισφάλειας για τη εταιρία Leasing.
- Ταχύτερες διαδικασίες εκμίσθωσης: Αυτό συνεπάγεται με μείωση λειτουργικών δαπανών καθώς οι διαδικασίες είναι απλές, γρήγορες και αποτελεσματικές και δεν συγκρίνονται με τις χρονοβόρες διαδικασίες που απαιτούνται στον παραδοσιακό δανεισμό.

5.2.3. Πλεονεκτήματα για τον πωλητή του πράγματος

- Ένα πρώτο πλεονέκτημα για τον κατασκευαστή και γενικότερα προμηθευτή του υλικού, είναι ότι συναλλάσσεται με την κατά τεκμήριο συνεπή και φερέγγυα εταιρεία Leasing (ως αγοράστρια), από την οποία άλλωστε θα πληρωθεί συνήθως μετρητοίς.
- Ένα δεύτερο, έμμεσο πλεονέκτημα γι' αυτόν είναι ότι, λόγω των μεγάλων δυνατοτήτων για νέες επενδύσεις που προσφέρει το Leasing και τυποποίησης των πωλούμενων αγαθών, αυξάνονται οι πωλήσεις του, με αυτονόητες ευεργετικές γι' αυτόν παραπέρα επιπτώσεις μείωσης του κόστους και αύξησης των κερδών του.¹⁹

5.2.4. Πλεονεκτήματα για την Εθνική Οικονομία

Για την Εθνική Οικονομία, τα κύρια πλεονεκτήματα του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι α) η συμπλήρωση του χρηματοδοτικού μηχανισμού της χώρας με ένα εξειδικευμένο χρηματοδοτικό οργανισμό, β) η υποβοήθηση των επενδύσεων και γ) η αύξηση της παραγωγικότητας.

Η μέθοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει χρησιμοποιηθεί σχεδόν σε όλους τους τομείς της βιομηχανίας, του εμπορίου και των υπηρεσιών, θα ήταν όμως δυνατόν να εντοπίσει κανείς ορισμένες κατηγορίες παγίων στοιχείων, όπου η εφαρμογή τους είναι ιδιαίτερα εκτεταμένη. Όπως για παράδειγμα τα μέσα μαζικής μεταφοράς

¹⁹ Βλ. Παναγιώτης Κ. Μάζης «Η χρηματοδοτική μίσθωση», 2^η έκδοση, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα 1999.

(αεροπλάνα, πλοία, σιδηροδρομικό υλικό), τα λεωφορεία, τα επιβατικά αυτοκίνητα, κ.α. ²⁰ Η μίσθωση τέτοιων στοιχείων έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση του εθνικού εισοδήματος, την βελτίωση του ισοζυγίου πληρωμών, την αύξηση της απασχόλησης και την βελτίωση σειράς άλλων χρηματοοικονομικών μεγεθών.

5.3. Μειονεκτήματα της συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης

5.3.1. Μειονεκτήματα για τον μισθωτή

- Το μεγάλο συγκριτικά κόστος της επένδυσης σε σχέση με το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Το μειονέκτημα όμως αυτό δε μπορεί να ληφθεί μεμονωμένα αλλά σε συνδυασμό με ποικίλους κάθε φορά παράγοντες και ιδιαίτερα το ισχύον φορολογικό και λογιστικό καθεστώς.
- Ο επενδυτής δεν αποκτά την κυριότητα του πράγματος αλλά απλώς και μόνο την κατοχή του ως μισθωτής, φέρει εντούτοις, όσο διαρκεί η σύμβαση, όλα τα βάρη, τις δαπάνες και τους κινδύνους, πράγμα που οδηγεί σε υπέρμετρη επαύξηση των υποχρεώσεων του. ²¹ Επίσης διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα.
- Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού.
- Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μίας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του Leasing.
- Η υποχρεωτική δεκαετία της σύμβασης (σε ορισμένες μορφές Leasing) αποτελεί μειονέκτημα για μία νέα επιχείρηση που δεν μπορεί να διασφαλίσει την ύπαρξή της για ένα τόσο μεγάλο χρονικό διάστημα. Επίσης δεν ενδείκνυται η χρήση του Leasing για τις εισηγμένες επιχειρήσεις, οι οποίες αντλούν κεφάλαια με φτηνό κόστος, μέσω των αυξήσεων κεφαλαίων.

²⁰ Βλ. Π. Χατζηπαύλου – Β. Γόντικα, «Θεωρία και πρακτική της χρηματοδοτικής μισθώσεως», Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 1982.

²¹ Βλ. Παναγιώτης Κ. Μάζης «Η χρηματοδοτική μίσθωση», 2^η έκδοση, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα 1999.

5.3.2. Μειονεκτήματα για την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης

- Ως μειονέκτημα μπορεί να θεωρηθεί το γεγονός ότι η εταιρία Leasing αντιμετωπίζει αυξημένους κινδύνους από τη μη καταβολή των μισθωμάτων. Γενικά πάντως, οι εταιρίες Leasing μπορούν να επιβάλουν όρους στον μισθωτή, όπως π.χ. προσημείωση σε βάρος του σε περίπτωση επισφάλειας, με σκοπό να προφυλαχθούν από πιθανούς κινδύνους.
- Η φύση του μισθωμένου εξοπλισμού μπορεί να αποδειχθεί μειονέκτημα για την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης, καθώς δεν είναι σπάνιες οι περιπτώσεις που μπορεί αυτό να χάσει την αξία του, αν εμφανιστούν στην αγορά ανάλογα προϊόντα πιο σύγχρονης τεχνολογίας. Αλλά και όταν πρόκειται για επιχειρησιακά ακίνητα, μια μείωση της αξίας τους, εξαιτίας λ.χ. μη παραγωγικότητας της επένδυσης, ανικανότητας του επενδυτή, μη ανταγωνιστικότητας των παραγόμενων προϊόντων κλπ., συνιστούν αυξημένους κινδύνους και κρίσιμους παράγοντες, που με κάθε επιμέλεια θα πρέπει η εταιρεία Leasing να σταθμίσει στο αρχικό στάδιο λήψης της απόφασης για την αποδοχή ή απόρριψη της αιτούμενης χρηματοδότησης, ώστε να μην διακινδυνεύσει υπέρμετρα.

5.4 Σύγκριση Leasing – Τραπεζικός δανεισμός

Πολλοί είναι αυτοί που θα αντιμετωπίσουν το δίλημμα αν συμφέρει ο τραπεζικός δανεισμός ή το leasing για την απόκτηση ακινήτου, ύστερα από την επιβολή του ΦΠΑ στα ακίνητα, την αύξηση του ΦΠΑ στα προϊόντα και τις υπηρεσίες και την άνοδο των επιτοκίων δανεισμού.

Όσον αφορά τον χώρο των δανείων, τα κυριότερα μεγέθη που προσδιορίζουν το συνολικό κόστος του δανείου είναι: α) το επιτόκιο, β) ο συντελεστής φόρου, γ) το μέγεθος και δ) ο χρόνος επέλευσης της φορολογικής ελάφρυνσης.

Η χρηματοδοτική μίσθωση, προσφέρει φοροαπαλλαγή όλου του ποσού της επένδυσης και σταδιακή καταβολή του ΦΠΑ, όταν αποκτούν ακίνητα, αυτοκίνητα και άλλον εξοπλισμό (γραφεία, υπολογιστές κ.λπ.). Με τη χρηματοδοτική μίσθωση ο επιχειρηματίας όταν αγοράζει ένα προϊόν δεν καταβάλλει όλο το ποσό του ΦΠΑ που αντιστοιχεί στην τιμή, αφού το ποσό αυτό μοιράζεται μαζί με τις δόσεις που πληρώνει κάθε μήνα για όσα χρόνια ισχύει η σύμβαση. Εξοικονομώντας έτσι κεφάλαιο κίνησης για άλλες επενδύσεις, χωρίς να καταφεύγει σε τραπεζικό δανεισμό του

οποίου το επιτόκιο είναι πάνω από 6% για κεφάλαιο κίνησης. Επιπλέον, η επιχείρηση όταν παίρνει δάνειο για αγορά ακινήτου ή εξοπλισμό έχει φοροαπαλλαγή μόνο για το ποσό που πληρώνει για τον τόκο. Αντίθετα, με το leasing έχει φοροαπαλλαγή για το σύνολο της επένδυσης. Για παράδειγμα, αν κάποιος αγοράσει εξοπλισμό αξίας 100.000 ευρώ με τραπεζικό δανεισμό, με επιτόκιο 8% και με διάρκεια 5 έτη, η μηνιαία δόση ανέρχεται σε 2.023 ευρώ. Τον πρώτο χρόνο θα πληρώσει συνολικά 22.304 ευρώ. Από το ποσό αυτό φοροαπαλλάσσεται για τα 6.824 ευρώ. Αν είχε αποκτήσει τον εξοπλισμό με leasing, τότε θα πλήρωνε τον μήνα 2.060 ευρώ και το έτος 24.720 ευρώ. Όμως ο μισθωτής φοροαπαλλάσσεται για ολόκληρο το ποσό των 24.720 ευρώ.

Εκτός από τις φορολογικές ελαφρύνσεις, ο ενδιαφερόμενος μπορεί να πετύχει καλύτερο επιτόκιο στο leasing παρά στον τραπεζικό δανεισμό. Όσον αφορά το θέμα του αυτοκινήτου (επιβατικό για συγκεκριμένα κυβικά) υπάρχουν περιπτώσεις στις οποίες συμφέρει η μακροχρόνια χρηματοδοτική μίσθωση. Επίσης, γενικά τα επιτόκια του leasing για εξοπλισμό (π.χ. γραφεία, υπολογιστές κ.λπ.) και ακίνητα αρχίζουν από 5-6% (euribor συν περιθώριο το οποίο ξεκινά από 2,5%).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

6.1 Νομικό πλαίσιο της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Η σύμβαση της Ottawa για το διεθνές Leasing

Η εφαρμογή του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν ήταν δυνατό να περιοριστεί στα στενά όρια της επικράτειας κάθε κράτους, αλλά πολύ γρήγορα διαπιστώθηκε η ανάγκη ενός κοινού νομοθετικού πλαισίου, το οποίο θα αναγνωριζόταν και θα γινόταν αποδεκτό από πολλά κράτη με διαφορετικές έννομες τάξεις. Έτσι στις 28 Μαΐου του 1988 ψηφίστηκε στην Οττάβα του Καναδά υπό την αιγίδα του Unidroit η διεθνής σύμβαση του Leasing, τη οποία υιοθέτησαν με κοινή πράξη πενήντα πέντε (55) κράτη από όλα τα νομικά συστήματα. Η σύμβαση αυτή τέθηκε πρόσφατα σε ισχύ αλλά η Ελλάδα δεν την έχει υπογράψει ακόμα. Σκοπός της διεθνούς αυτής σύμβασης ήταν η θέσπιση ενός ενιαίου νομικού πλαισίου για την αντιμετώπιση εκείνων των συμβάσεων Leasing που παρουσιάζουν στοιχεία «υπερεθνικότητας». Στην ουσία ρύθμισε αποκλειστικά τη σύμβαση χρηματοδοτικού Leasing, η οποία χαρακτηρίζεται από την τριγωνική μεταξύ προμηθευτή, εταιρίας Leasing και λήπτη.

Τα κύρια χαρακτηριστικά της σύμβασης είναι τα εξής:

- Η επιλογή του υλικού και του προμηθευτή γίνεται από τον μισθωτή.
- Η απόκτηση του υλικού ανατίθεται στον εκμισθωτή.
- Τα μισθώματα υπολογίζονται με τέτοιο τρόπο ώστε να λαμβάνεται υπόψη η ολοκληρωτική ή κατά ένα σημαντικό μέρος απόσβεση του κόστους του υλικού.

Η σύμβαση του Unidroit εφαρμόζεται μόνο σε συμβάσεις διεθνούς Leasing, σε συμβάσεις δηλαδή που ο εκμισθωτής και ο μισθωτής είναι εγκατεστημένοι σε διαφορετικά κράτη.

6.2 Φορολογικό καθεστώς της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει ιδιαίτερη σημασία για την Εθνική Οικονομία καθώς στοχεύει, ανάμεσα στα άλλα, την καθιέρωση διαφόρων φοροαπαλλαγών, εκπτώσεων κλπ., με σκοπό να εξισορροπείται ο υψηλός επιχειρηματικός κίνδυνος και το υψηλό κόστος επένδυσης που έχει το Leasing σε σχέση με τις λοιπές μορφές χρηματοδότησης. Συγκεκριμένα εκτός από το φόρο εισοδήματος και το Φ.Π.Α. οι εταιρίες Leasing δεν επιβαρύνονται με άλλους φόρους,

όπως πχ. συμβολαίων αγοράς του εξοπλισμού, συμβάσεων μεταξύ εταιρίας Leasing και μισθωτή – σύμβαση εκχώρησης δικαιωμάτων, είσπραξης μισθωμάτων, αγοράς του μισθίου κατά τη λήξη της σύμβασης, κλπ.

Σύμφωνα με το άρθρο 6 του Ν. 1665/85 ορίζεται ότι οι εκμισθώτριες εταιρίες μπορούν να ενεργούν αποσβέσεις στα μίσθια και ότι οι μισθωτές μπορούν από την άλλη πλευρά να εκπίπτουν τα μισθώματα από τα ακαθάριστα έσοδά τους ως λειτουργικές δαπάνες. Στο σημείο αυτό πρέπει να τονισθεί ότι, οι τόκοι λόγω καθυστέρησης πληρωμής των μισθωμάτων δεν αναγνωρίζονται ως δαπάνες που εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα. Εκτός αν ο ενδιαφερόμενος αποδείξει ότι οι δαπάνες αυτές αφορούν πραγματικές και συνήθεις συναλλαγές και δεν έχουν ως αποτέλεσμα τη μεταφορά κερδών ή εισοδημάτων ή κεφαλαίου με σκοπό τη φοροδιαφυγή.

Με τις διατάξεις της παραγράφου 1 του άρθρου 6 του Ν.3091/2003 προβλέπεται ότι η υπερτίμηση του ακινήτου θα εμφανίζεται σε ιδιαίτερο λογαριασμό αφορολογήτου αποθεματικού, το οποίο φορολογείται σύμφωνα με τις γενικές διατάξεις φορολογίας εισοδήματος σε περίπτωση διανομής του ή διάλυσης της επιχείρησης. Με το νόμο αυτό ψηφίστηκε επίσης η απαλλαγή του φόρου εισοδήματος σε συμβάσεις sale and leaseback ακινήτων. Στόχος της συγκεκριμένης ρύθμισης ήταν η διευκόλυνση των επιχειρήσεων που έχουν προβλήματα ρευστότητας, καθώς και στην περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού της πώλησης με επαναμίσθωση ακινήτων (sale and leaseback), και κατ' επέκταση του θεσμού του Leasing. Τέλος, ο αναπτυξιακός νόμος 2601/98 προβλέπει την επιδότηση μισθωμάτων ή την δημιουργία αφορολόγητων αποθεματικών για επενδύσεις με χρηματοδοτική μίσθωση.

6.2.1. Σημαντικές διευκολύνσεις για τον εκμισθωτή

- ο Ο εκμισθωτής, δηλαδή η εταιρία Leasing, δικαιούται να ενεργεί αποσβέσεις επί ακινήτων και κινητών πλην των οικοπέδων, σε ίσα μέρη ανάλογα με έτη διάρκειας της σύμβασης για όλες τις συμβάσεις Leasing που καταρτίζονται μετά την 1/1/1998.
- ο Για να υπολογισθούν τα Καθαρά Κέρδη των εταιριών Leasing επιτρέπεται να ενεργείται για να καλυφθούν οι επισφαλείς απαιτήσεις τους έκπτωση 2% του ύψους των μισθωμάτων από όλες τις συμβάσεις, τα οποία μισθώματα δεν

έχουν εισπραχθεί την 31^η Δεκεμβρίου κάθε έτους, ανεξάρτητα αν είναι ή όχι. Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης.

- Ως προς τα ακίνητα για τα οποία έχει γίνει σύμβαση Leasing, η εταιρία Leasing δεν υποχρεούται να καταβάλει Φ.Π.Α. καθώς αυτός ο φόρος επιρρίπτεται στον μισθωτή.
- Σε περίπτωση μεταβίβασης ακινήτων από την εταιρία Leasing στον μισθωτή, ως αξία πώλησης λαμβάνεται αυτή που καθορίζεται από τους όρους της σύμβασης.
- Ο Φ.Π.Α. που καταβάλει η εταιρία κατά την αγορά πραγμάτων, τα οποία και εκμισθώνει με συμβάσεις Leasing, εκπίπτει και επιστρέφεται. Παρόλα αυτά οι εταιρίες υπόκεινται σύμφωνα με το άρθρο 17 και επόμενα του Ν.1676/1986 σε φόρο συγκέντρωσης κεφαλαίων. Επίσης οι εταιρίες αυτές υπόκεινται σε φόρο εισοδήματος με το συντελεστή φορολογίας που προβλέπεται για τις ανώνυμες εταιρίες.

6.2.2. Σημαντικές διευκολύνσεις για τον μισθωτή

- Τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτονται από τα ακαθάριστα έσοδά του, με εξαίρεση τα Ι.Χ. επιβατηγά, στα οποία εκπίπτει:
 - το 70% αυτών, όταν τα αυτοκίνητα είναι έως 1.600 κυβικά εκατοστά, και
 - το 35% αυτών, όταν ο κυβισμός είναι από 1.600 κυβικά και άνω.
- Η μεταβίβαση ακινήτου στον μισθωτή, κατά τη λήξη της σύμβασης, καθώς και η εξαγορά του ακινήτου πριν τη λήξη της σύμβασης, απαλλάσσονται από το φόρο μεταβίβασης ακινήτου και από το φόρο υπερτιμήματος.
- Με το άρθρο 6 του Ν.2601/1998 παρέχεται στους μισθωτές η δυνατότητα να επιχορηγηθούν για απόκτηση εξοπλισμού με Leasing, εφόσον μετά τη λήξη της σύμβασης αγοράσουν τον εξοπλισμό. Σημειώνουμε όμως ότι ο μισθωτής υπόκειται σε φόρο εισοδήματος και τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής στα πλαίσια της σύμβασης Leasing υπόκεινται σε Φ.Π.Α., χωρίς να παρέχεται δικαίωμα έκπτωσης ή επιστροφής.

6.3 Λογιστικό καθεστώς της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Το κεφαλαιουχικό αγαθό που θα γίνει αντικείμενο μιας σύμβασης Leasing θα το συναντήσουμε τόσο στα λογιστικά βιβλία του μισθωτή όσο και του εκμισθωτή. Ο μισθωτής είναι αυτός που παρακολουθεί το πάγιο, για όσο διαρκεί η σύμβαση σε λογαριασμούς τάξεως. Αυτό οφείλεται στο ότι η κυριότητα του μισθίου ανήκει στον εκμισθωτή. Τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής, αποτελούν λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα καθαρά του κέρδη. Τα μισθώματα αυτά καταχωρούνται στο λογαριασμό 62.04 «ΕΝΟΙΚΙΑ» του Γενικού Λογιστικού Σχεδίου, στη συνέχεια γίνεται η ανάπτυξη κατά περίπτωση σε τριτοβάθμιους λογαριασμούς σύμφωνα με τις ανάγκες της οικονομικής μονάδας. Τέτοιοι είναι:

62.04.20 Ενοίκια μισθώσεων Leasing εδαφικών εκτάσεων

62.04.21 Ενοίκια μισθώσεων Leasing κτιρίων

62.04.22 Ενοίκια μισθώσεων Leasing μηχανημάτων

62.04.23 Ενοίκια μισθώσεων Leasing μεταφορικών μέσων

62.04.24 Ενοίκια μισθώσεων Leasing επίπλων & λοιπού εξοπλισμού.

Κατά συνέπεια έχουμε δύο λογιστικές πράξεις κατά την καταβολή του εκάστοτε μισθώματος, μια εγγραφή τάξεως, αντιλογισμό της αρχικής εγγραφής τάξεως και μία εγγραφή ουσίας, την ταμειακή, για να δείξει την γένεση του οργανικού αυτού εξόδου. Για την εταιρία Leasing το μίσθιο αποτελεί περιουσιακό στοιχείο. Κατά συνέπεια παρακολουθείται λογιστικά σε λογαριασμό της πρώτης ομάδας του Λογιστικού μας σχεδίου (Πάγιο Ενεργητικό). Στο τέλος του έτους η εταιρία δύναται να υπολογίσει σε βάρος του μισθίου, αποσβέσεις, χρησιμοποιώντας την ίδια μέθοδο που χρησιμοποιεί και για τα υπόλοιπα πάγια της. Με τη διάφορα όμως, ότι ως οικονομική ζωή του παγίου θεωρείται η διάρκεια της μίσθωσης.

Τα μισθώματα αποτελούν οργανικά έσοδα για την εταιρία και μάλιστα προέρχονται από την κύρια λειτουργία της, τις πωλήσεις, που καταχωρούνται στο Λογαριασμό 73 «ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ» και ανάπτυξη κατά περίπτωση σύμφωνα με τις ανάγκες της οικονομικής μονάδας(γνωμάτευση Ε.Σ.Υ.Λ. 111/1818/1992). Στο τέλος της χρήσης θα μεταφερθούν στη Γενική Εκμετάλλευση για να προκύψουν τα μικτά κέρδη για την εταιρία.

Το είδος αυτής της χρηματοδότησης επιφέρει πολλούς κινδύνους για την εταιρία Leasing. Ο νομοθέτης θέλοντας να τους μετριάσει προέβλεψε την ετήσια δημιουργία ειδικού αποθεματικού κεφαλαίου προβλέψεων για επισφαλείς απαιτήσεις που υπολογίζεται στο 2% της αξίας των συμβάσεων που καταρτίζονται μέσα στην τρέχουσα χρήση.

6.4. παράδειγμα Leasing

Εστω ότι μια επιχείρηση μισθώνει από μία εταιρία Leasing ένα μηχάνημα αξίας 10 χιλ. ευρώ έναντι μηνιαίου μισθώματος 200 ευρώ για τρία έτη.

Η λογιστική εγγραφή που γίνεται από τον μισθωτή κατά την σύναψη της σύμβασης Leasing είναι η εξής:

<u>ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ - ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΑ</u>	<u>ΧΡΕΩΣΗ</u>	<u>ΠΙΣΤΩΣΗ</u>
01.99.02 Μηχανήματα τρίτων	10.000	
05.99.02 Δικαιούχος του παγίου στοιχείου (εταιρία Leasing)		10.000

Σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης του μηχ.

Μετά από κάθε πληρωμή του μισθώματος (κάθε μήνα), θα πραγματοποιηθεί η παρακάτω εγγραφή:

<u>ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ - ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΑ</u>	<u>ΧΡΕΩΣΗ</u>	<u>ΠΙΣΤΩΣΗ</u>
62.04.22 Ενοίκιο leasing Μηχ.	200	
38.00.00 Ταμείο		200

Πληρωμή μισθώματος του μηχ.

Στη συνέχεια το «Ενοίκιο χρηματοδοτικής μίσθωσης μηχανήματος» θα μεταφερθεί στα αποτελέσματα χρήσεως.

Μετά το πέρας της διάρκειας της μίσθωσης του μηχανήματος ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα να αγοράσει το μηχάνημα, οπότε και θα πραγματοποιηθούν οι παρακάτω εγγραφές:

<u>ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ - ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΑ</u>	<u>ΧΡΕΩΣΗ</u>	<u>ΠΙΣΤΩΣΗ</u>
12.00.00 Μηχανήματα (10.000-7.200)	2.800	
38.00.00 Ταμείο		2.800

Αγορά μηχανήματος σύμφωνα με τη σύμβαση μίσθωσης

<u>ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ - ΑΙΤΙΟΛΟΓΙΑ</u>	<u>ΧΡΕΩΣΗ</u>	<u>ΠΙΣΤΩΣΗ</u>
05.99.00 Δικαιούχος παγίου στοιχείου (ετ. leasing) 10.000		
01.99.02 Μηχανήματα τρίτων		10.000

Αντιλογισμός της 1^{ης} εγγραφής

Μετά την παραπάνω εγγραφή το μηχάνημα δεν θα εμφανίζεται σε λογαριασμούς τάξεως αλλά θα αποτελεί περιουσιακό στοιχείο της επιχείρησης.²²

²² Βλ. Διπλωματική εργασία: Κυργάκη Π. Μαρία. «Χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) / εξελίξεις και προοπτικές μορφών Leasing», Πάτρα-Θεσσαλονίκη: Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο, 2003-2004: 45.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

7.1. Οι κυριότερες επιχειρήσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης εισήχθη στην Ελλάδα με τον Ν. 1665/1986, στα τέλη της δεκαετίας του 1980. Τη χρονολογία αυτή, ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης αποτελούσε πρωτοποριακό προϊόν για το ελληνικό τραπεζικό σύστημα. Παρακάτω αναφέρονται μερικές από τις πρώτες εταιρίες leasing στη χώρα μας, με τη χρονολογική σειρά ίδρυσής τους.²³

Επωνυμία	Συμμετοχή τραπεζών	Χρον/γία ίδρυσης
1.Alpha Leasing	Άλφα Τράπεζα Πίστως 50% Λοιποί μέτοχοι 50%	Αύγουστος 1981
2.ETBA Leasing	Κύριος μέτοχος η ETBA	1987
3.Citi Leasing	Εξ ολοκλήρου θυγατρική της η Citi Bank	Σεπτέμβριος 1987
4.Εμπορική Leasing	Η Εμπορική Τράπεζα κατέχει το 100% των μετοχών	Μάρτιος 1990
5. Εθνική Leasing	ETE 50% Credit Lyonnais (είναι μέλος ενός δικτύου 26 εταιριών leasing)	Δεκέμβριος 1990
6. ATE Leasing	ATE 100%	Απρίλιος 1991
7.Ergo Leasing	Βασικός μέτοχος είναι η τράπεζα Εργασίας	Ιούνιος 1991
8.ABM – AMRO Leasing	ABM AMRO Bank	1991
9.Πειραιώς Leasing	Κύριος μέτοχος είναι η Τράπεζα Πειραιώς.	Ιανουάριος 1993
10.Ιονική Leasing	Ιονική Τράπεζα 100%	Ιούνιος 1993

²³ Βλ. Δρ Γ. ΘΑΝΟΣ - Δρ Π. ΚΙΟΧΟΣ - Δρ Γ. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ, «Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων», Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα 2002.

7.2 Διαχρονική εξέλιξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελληνική αγορά

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα αναπτύχθηκε με εντυπωσιακούς ρυθμούς, καθώς τα οφέλη που προκύπτουν για τις επιχειρήσεις που χρηματοδοτούν τις αγορές τους μέσω leasing είναι σημαντικά. Το leasing έχει διείσδυση μόλις 7% στις ιδιωτικές επενδύσεις έναντι ποσοστού 20% που είναι στην Ευρώπη. Η Ελληνική αγορά σε αριθμούς προσδιορίζεται σε υπόλοιπα κεφαλαίου ύψους 8 δις ευρώ, ενώ κάθε χρόνο εκταμιεύονται κεφάλαια για νέες Χρηματοδοτικές Μισθώσεις συνολικού ύψους 3 δις ευρώ και με ετήσια πιστωτική επέκταση 1,2 δις ευρώ.

Συγκεκριμένα κατά τη περίοδο 1994 - 2002, οι ιδιωτικές επιχειρήσεις ανέπτυξαν σαφές ενδιαφέρον για το συγκεκριμένο χρηματοδοτικό εργαλείο, με αιχμή το 1999 όπου επετράπη το Leasing ακινήτων.

Αναλυτικότερα, το 1994 το ύψος των συνολικών επενδύσεων με Leasing διαμορφώθηκε σε 153 εκατ. ευρώ. Το 1995 αυξήθηκε κατά 5,19% και ανήλθε σε 201,3 εκατ. ευρώ.

Το 1996 διατήρησε τους ίδιους ρυθμούς ανάπτυξης - ποσοστό 5,13%, καθώς ανήλθε σε 253,1 εκατ. ευρώ. Οι επενδύσεις Leasing σε μηχανολογικό εξοπλισμό απορρόφησαν 145 εκατ. ευρώ και τα υπόλοιπα αφορούσαν κυρίως οχήματα.

Το 1997 ανήλθε σε 349,8 εκατ. ευρώ ποσοστό 6,42% επί των συνολικών ιδιωτικών επενδύσεων. Οι επενδύσεις με Leasing σε μηχανολογικό εξοπλισμό απορρόφησαν 195 εκατ. ευρώ.

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

Την επόμενη χρονιά, το 1999 το ποσοστό επενδύσεων σε κινητά με Leasing διαμορφώθηκε σε 8,36% επί των συνολικών ιδιωτικών επενδύσεων, δηλαδή 610 εκατ. ευρώ. Τη χρονιά αυτή «εγκαινιάστηκε» το Leasing ακινήτων, που επέφερε στις εταιρίες συνολικά έσοδα 121 εκατ. ευρώ αυξάνοντας τη συνολική παραγωγή τους σε 721 εκατ. ευρώ.

Το 2000 η συνολική παραγωγή των εταιριών Leasing ανήλθε σε 1,03 δις. ευρώ όπου τα 340,7 εκατ. ευρώ αφορούσαν ακίνητα, 409 εκατ. ευρώ μηχανήματα και τα υπόλοιπα σε οχήματα.

Το 2001 η αξία των συμβάσεων ήταν 1,35 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 26,2% όπου 334,78 εκατ. ευρώ(25,74%) ήταν για ακίνητα, 229,8 εκατ. ευρώ(17,67%) ήταν για επαγγελματικά οχήματα και 91,8 εκατ. ευρώ(7,06%) για εξοπλισμό γραφείου.

Ποσοστό 8,98% ή 116,8 εκατ. ευρώ προήλθε από συμβάσεις επιβατικών αυτοκινήτων.

Το 2002 παρατηρήθηκε επιβράδυνση στους ρυθμούς ανάπτυξης, δεδομένης της αναμονής για την ψήφιση της απαλλαγής του ΦΜΑ επί των συμβάσεων sale & leaseback που τελικά ψηφίστηκε στο τέλος του έτους. Έτσι είχαμε αύξηση των νέων συμβάσεων Leasing κατά 18,5%, δηλαδή 1,536 εκατ. ευρώ, από τα οποία 528,2 εκατ. ευρώ(34,4%) αφορούσαν μηχανολογικό εξοπλισμό, 433,58 εκατ. ευρώ(28,22%) μίσθωση ακινήτων, 248,2 εκατ. ευρώ(16,15%) επαγγελματικά οχήματα, 86,8 εκατ. ευρώ (5,65%) εξοπλισμό γραφείου και 146,1 εκατ. ευρώ (9,51%) προήλθε από συμβάσεις επιβατικών αυτοκινήτων.²⁴

Με βάση τα στατιστικά στοιχεία από την Ένωση Ελληνικών Εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης, την περίοδο 2003 - 2008 έχουμε τα εξής:

Το 2003 το ύψος των συμβάσεων ήταν 1.964 εκατ. ευρώ.

Το 2004 το ύψος των συμβάσεων ήταν 2.360 εκατ. ευρώ.

Το 2005 το ύψος των συμβάσεων ήταν 2.325 εκατ. ευρώ.

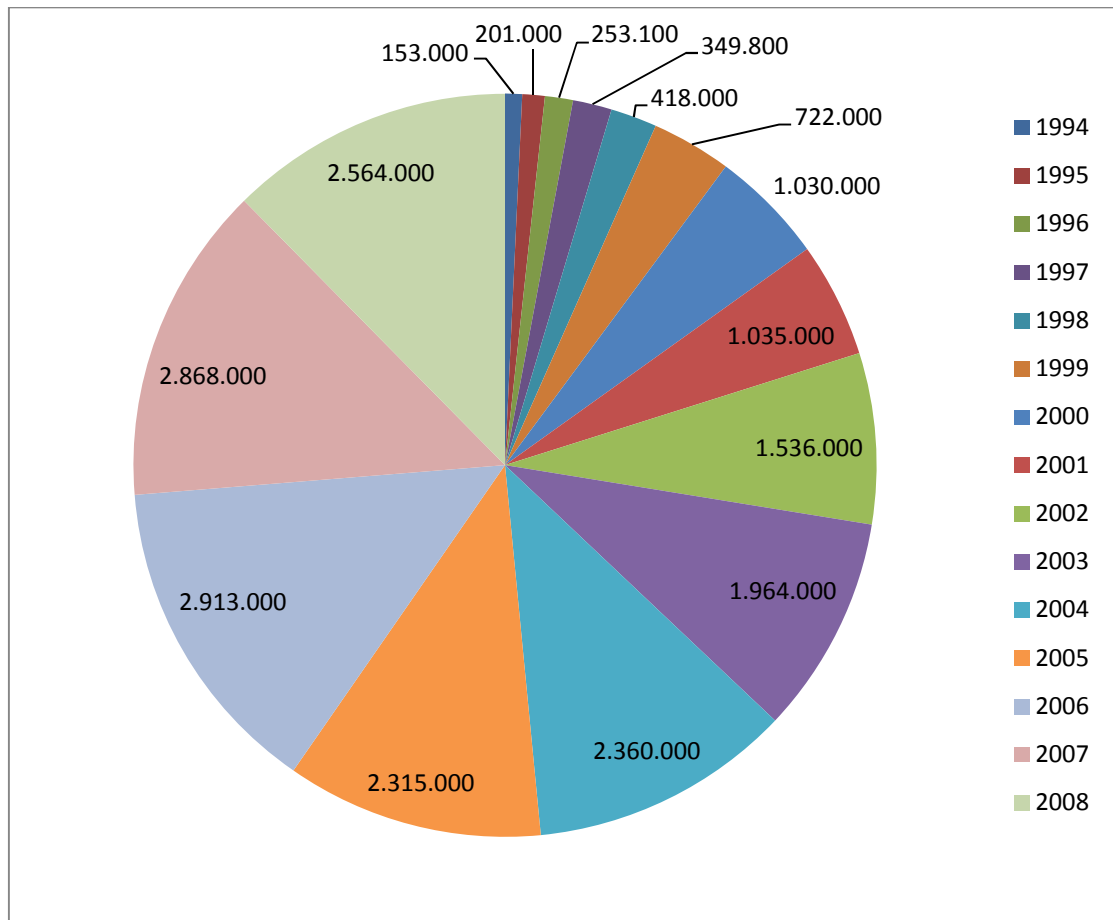
Το 2006 το ύψος των συμβάσεων ήταν 2.913 εκατ. ευρώ.

Το 2007 το ύψος των συμβάσεων ήταν 2.868 εκατ. ευρώ.

Το 2008 το ύψος των συμβάσεων ήταν 2.564 εκατ. ευρώ.

Στο Διάγραμμα 1 απεικονίζεται η απορρόφηση του Leasing στην Ελληνική αγορά κατά τη περίοδο 1994 - 2008:

²⁴ Βλ. Καθημερινή «Η χρηματοδοτική μίσθωση στην περίοδο 1994-02» , 01/11/2003.



Διάγραμμα 1.

7.3 Η πορεία του Leasing στην περίοδο οικονομικής ύφεσης

Σε αυτήν τη δυσμενή περίοδο που όλοι οι Έλληνες αντιμετωπίζουμε, ήταν αναμενόμενο να επηρεαστεί εκτός των άλλων και ο κλάδος του Leasing. Με υποχώρηση να διαμορφώνεται στο 51% έκλεισε η χρονιά 2009, πράγμα που δεν θυμίζει σε τίποτα την επί 10 χρόνια αλματώδη ανάπτυξη του κλάδου, που άγγιζε ακόμη και το 50% ανά χρήση. Η υποτονικότητα εξηγείται, καθώς οι εταιρίες εστιάζουν το ενδιαφέρον τους στην είσπραξη των μισθωμάτων και όχι στην αναζήτηση νέων πελατών και νέων εργασιών. Η τακτική που εφαρμόζουν συνήθως οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι οι εξής: όταν μία σύμβαση δεν εξοφλείται κανονικά για διάστημα μεγαλύτερο των 90 ημερών, τότε θεωρείται επικίνδυνη και μπαίνει στον φάκελο των μη εξυπηρετούμενων απαιτήσεων. Η εταιρία Leasing

εξετάζει τη φερεγγυότητα του πελάτη της και είτε προχωράει σε αναδιάρθρωση της σύμβασης είτε, στην αντίθετη περίπτωση, κλείνει τον λογαριασμό και ξεκινάει τις δικαστικές ενέργειες.

Τα κριτήρια για την έγκριση τόσο των νέων πελατών όσο και των νέων εργασιών έχουν γίνει πλέον πολύ αυστηρά, καθώς οι εταιρίες θέλουν να αποφύγουν τις επισφαλείς συμβάσεις.

Όσον αφορά το 2010 η εικόνα δεν είναι καλύτερη, καθώς το κύριο γνώρισμα της ήταν η χαμηλή κινητικότητα στην υπογραφή νέων συμβάσεων. Ήδη πέρυσι, καταγράφηκε μείωση 42% στην αγορά των νέων συμβάσεων Leasing, ενώ η πλειοψηφία των συμβάσεων αφορούσαν το sale & leaseback κυρίως κινητού εξοπλισμού και λιγότερο ακινήτων.

Η ίδια τάση φαίνεται πως διατηρείται και για το τρέχον έτος. Υποχώρηση έως 40% εμφανίζουν οι νέες συμβάσεις των εταιριών Leasing από την αρχή του έτους, συνεχίζοντας στον ίδιο παλμό με το 2010. Αν και ακόμη δεν έχει ολοκληρωθεί ο υπολογισμός των στοιχείων, ωστόσο υπολογίζεται ότι η αξία των συμβάσεων που υπογράφηκαν πέρυσι, κατήλθε στο 1,2 δις ευρώ από 1,7 δις ευρώ που ήταν το 2009. «Όσον αφορά το sale & leaseback υπολογίζεται ότι το 2010 οι 7 στις 10 αιτήσεις πελατών έγιναν γι' αυτό τον σκοπό και φαίνεται πως η τάση αυτή διατηρείται και το 2011» (Κος Κλοκίδης Ιωάννης, πρόεδρος της Ένωσης Εταιριών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης και διευθύνων σύμβουλος της Probank Leasing).

7.4 Γενικά συμπεράσματα και προοπτικές

Στις νέες, έντονα ανταγωνιστικές συνθήκες της αγοράς, η συνεχής επέκταση και ανανέωση του παραγωγικού και λοιπού εξοπλισμού, κρίνεται ιδιαίτερα σημαντική για την εδραίωση και περαιτέρω ανάπτυξη των εταιριών. Σε αυτήν την περίπτωση, το Leasing προσφέρει τη σύγχρονη χρηματοδοτική λύση για την απόκτηση επαγγελματικού εξοπλισμού, με ιδιαίτερα απλές διαδικασίες.

Το ευέλικτο και δυναμικό αυτό πιστοδοτικό εργαλείο συμβάλλει στην προώθηση των παραγωγικών επενδύσεων και γενικά στην ανάπτυξη της οικονομίας. Με τη χρήση του η επιχείρηση-μισθωτής δύναται να επεκτείνει, να ανανεώσει και να εκσυγχρονίσει τις παραγωγικές εγκαταστάσεις της, τον εξοπλισμό της ή ακόμη και να αποκτήσει επαγγελματική στέγη αποφεύγοντας τον υποχρεωτικό δανεισμό ή την

καταβολή ιδίων κεφαλαίων, καθώς το πρόγραμμα αποπληρωμής προσαρμόζεται στις ιδιαιτερότητες της επιχείρησης.

Στην Ελλάδα το Leasing γνώρισε ανοδική πορεία και αυτό λόγω της εισαγωγής του ενιαίου νομίσματος και τη συμμετοχή της χώρας στην ONE, αλλά και το 2004 συνέβαλε στην ανάπτυξη των μεγάλων έργων υποδομής για τους Ολυμπιακούς Αγώνες.

Κάποια προβλήματα που ενδεχομένως να παρουσιάζει το Leasing είναι τα εξής:

- Η ελάχιστη διάρκεια χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι τρία έτη σε συνδυασμό με τους υψηλούς συντελεστές απόσβεσης ορισμένων παγίων όπως Η/Υ και εξοπλισμό γραφείων.
- Η εξαίρεση των πλωτών μέσων στερεί την ανάπτυξη του τομέα της επιβατηγού ναυτιλίας και των σκαφών αναψυχής, που ειδικά στη χώρα μας γνωρίζει ιδιαίτερη άνθηση και θα έδινε έτσι ώθηση στο θαλάσσιο τουρισμό.
- Το ισχύον θεσμικό πλαίσιο και το περιοριστικό νομοθετικό πλαίσιο, που θεσπίστηκε προ εικοσαετίας δημιουργούν στρεβλώσεις και περιορισμούς στην αγορά καθώς εμποδίζει τη διείσδυση του Leasing στις επιχειρήσεις σε επίπεδα ανάλογα με αυτά που ισχύουν διεθνώς. Πχ η χρονομίσθωση εταιρικών αυτοκινήτων, όπου το Leasing εφαρμόζεται ως Financial Leasing, θα έπρεπε να εφαρμόζεται ως Operating Leasing απευθείας με τις επιχειρήσεις, ώστε το συγκριτικό πλεονέκτημα του κόστους να περνά στο μισθωτή.

Λόγω της οικονομικής κρίσης πιστεύω πως είναι αναμενόμενο να επηρεαστεί και το Leasing, καθώς απ' ότι βλέπουμε γύρω μας οι άνθρωποι είναι πολύ διστακτικοί και φοβούνται ή δεν έχουν αρχικό κεφάλαιο να επενδύσουν γιατί υπάρχει η πιθανότητα να μην επιφέρουν τη κατάλληλη κερδοφορία για να ξεπληρώσουν τα μισθώματα.

Από τη άλλη όμως μεριά μπορούμε να σκεφτόμαστε ψύχραιμα χωρίς να επηρεαζόμαστε από τις εκάστοτε οικονομικές συγκυρίες και να «ζυγίζουμε» τα θετικά και τα αρνητικά στοιχεία μιας τέτοιας επένδυσης και να είμαστε σε θέση να ρισκάρουμε από τη στιγμή που το Leasing δεν χρειάζεται να υπάρχει αρχικό κεφάλαιο. Η μόνη υποχρέωση που θα έχουμε είναι να προσπαθούμε έτσι ώστε η επιχείρησή μας να κινείται σε σταθερή κερδοφορία ώστε να μην υπάρχει καθυστέρηση πληρωμής των μισθωμάτων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Γαλάνης, Β. (2000). *Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας*. Αθήνα: Εκδόσεις Σταμούλης.
- Γεωργιάδης, Α. (2000). *Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας*. Αθήνα - Κομοτηνή: Εκδόσεις Σάκκουλα.
- Γρηγοράκος, Θ. (2005). *Ανάλυση - Ερμηνεία του Ελληνικού Γενικού Λογιστικού Σχεδίου*. Εκδόσεις Σάκκουλα.
- Θάνος Γ. - Κιόχος Π. - Παπανικολάου Γ. (2002). *Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων*. Αθήνα: Σύγχρονη Εκδοτική, (σελ. 550 - 562).
- Μάζης, Π. (1999). *Η Χρηματοδοτική μίσθωση*. Αθήνα: Εκδόσεις Σάκκουλα.
- Μαλινδρέτου, Β. (2002). *Σύγχρονα χρηματοοικονομικά προϊόντα*. Αθήνα: Εκδόσεις Παπαζήση.
- Μητσιόπουλου, Γ. (1992). *Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing) Μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης*. Αθήνα: Εκδόσεις Σμπίλιας.
- Περβολαράκη Ε. (2006). *Η δημοσιότητα στο Leasing, στο factoring και στο πλασματικό ενέχυρο*. Αθήνα - Κομοτηνή: Εκδόσεις Σάκκουλα.
- Σπυριδάκης, Ι. (2007). *Leasing*. Αθήνα - Κομοτηνή: Εκδόσεις Σάκκουλα.
- Συρεβέτας Δ. (1995). *Χρηματοοικονομική Διοίκηση των επιχειρήσεων*. Αθήνα: Εκδόσεις Σταμούλης.
- Χατζηπαύλου, Π. και Γόντικα Β. (1982). *Θεωρία και πρακτική της χρηματοδοτικής μισθώσεως*. Αθήνα: Εκδόσεις Παπαζήση.

ΒΡΟΦΟΓΡΑΦΙΑ

- Ψαριανού, Π. (13/12/2010). «Χρειάζονται αλλαγές στο πλαίσιο για το leasing», *Ναυτεμπορική*.
- Καθημερινή. «Leasing Vs Δανείων», Τρίτη 20/03/2006.
- Λιακοπούλου, Θ. (28/07/2007) «Ποια είναι τα προϊόντα του Leasing», *Καθημερινή*.
- Λιακοπούλου, Θ. (26/06/2005). «Οδηγίες χρήσης των προϊόντων Leasing», *Καθημερινή*.
- Λιακοπούλου, Θ. (03/01/2004). «Έτος σταθμός για το Leasing το 2003. Οι νόμοι βάσει των οποίων προβλέπονται όλες οι αλλαγές και φορολογικές ρυθμίσεις, από τις οποίες μπορεί να επωφεληθεί η επιχείρηση κάνοντας χρήση leasing έναντι άλλης χρηματοδότησης», *Καθημερινή*.
- Λιακοπούλου, Θ. (06/07/2005). «Όλα όσα θα πρέπει να ξέρετε για το leasing», *Καθημερινή*.
- Λιακοπούλου, Θ. (09/05/2010). «Σε ελεύθερη πτώση η αγορά leasing», *Καθημερινή*.
- Λιακοπούλου, Θ. (16/03/2011). «Πτώση 40% στις νέες συμβάσεις leasing». *Καθημερινή*.
- Λιακοπούλου, Θ. (06/03/2011). «Γιατί το leasing θα μείνει έξω από το ...“πάρτι” ακινήτων», *Καθημερινή*.
- Λιακοπούλου, Θ. (02/05/2009). «Στη μέγγενη της κρίσης και ο κλάδος του leasing. Ο ρυθμός ανάπτυξης σημειώνει κάμψη 15% στο πρώτο τρίμηνο του έτους», *Καθημερινή*.
- Λιακοπούλου, Θ. (26/02/2008). «Οι αναγκαίες αλλαγές για την ανάπτυξη του leasing», *Καθημερινή*.
- Καθημερινή. «Η χρηματοδοτική μίσθωση στην περίοδο 1994-02», 01/11/2003.
- Σιωμόπουλος, Κ. (06/04/2003). «Κερδίζει έδαφος το leasing ακινήτων», *ΒΗΜΑ*.
- Σιωμόπουλος, Κ. (14/12/2003). «Προσφέρει λύσεις το leasing ακινήτων». *ΒΗΜΑ*.

- Σιωμόπουλος, Κ. (20/10/2002). «Αγορά ακινήτων χωρίς τα κλασσικά δάνεια. Τα νέα χρηματοοικονομικά εργαλεία υπόσχονται αναζωογόνηση της αγοράς», *ΒΗΜΑ*.
- Μάρκου, Α. (20/08/2000). «Επενδυτικές ευκαιρίες με το leasing ακινήτων», *ΒΗΜΑ*.
- ΒΗΜΑ. «Σίγουρη επένδυση το leasing ακινήτων», 02/12/2001.
- Νώτη, Β. Νεκτάριου. (10/09/2010). «Τι αλλάζει στη φορολόγηση του leasing αυτοκινήτου», *Capital Tax*.
- Τσουλιά, Μ. (07/04/2008). «Leasing Ακινήτων», *Business Woman*.
- Σακελλαρίου, Ν. (26/03/2010). «Leasing: μείωση 60% στον τζίρο των εταιρειών το ά τρίμηνο». *Ημερήσια*.
- Ημερήσια. «Leasing: Σε Leasing ακινήτων το 60% των συμβάσεων του κλάδου», 12/04/2010.
- Ένωση Ελληνικών Εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης. Στατιστικά στοιχεία για τα έτη: 2000 - 2008.
- ΒΙΚΙΠΑΙΔΕΙΑ. «Χρηματοδοτική Μίσθωση».

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ

- Ζυγοβιστινός, Σ. (2009). «Χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) - εταιρείες παροχής της υπηρεσίας στην Ελλάδα / εξελίξεις & προοπτικές ανάπτυξης», Αθήνα: Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο.
- Κυργάκη, Μ. (2003-04). «Χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) / Εξελίξεις και προοπτικές μορφών Leasing», Πάτρα-Θεσσαλονίκη: Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο.

ΠΗΓΕΣ ΑΠΟ ΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

- www.alphaleasing.gr
- www.aesthetics.gr. “Τραπεζικός δανεισμός και εναλλακτική χρηματοδότηση”.
- www.leasing.gr
- www.piraeusbank.gr
- www.e-unico.gr
- www.hrima.gr. “Αφιέρωμα leasing”, Σεπ. 2007, τεύχος 335.
- www.disabled.gr. “Σύγχρονοι τρόποι χρηματοδότησης επιχεισεων”, 23/05/2006.
- www.ateleasing.gr

