



**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ
ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ**

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΙΣΕΩΝ



LEASING

—

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

ΣΥΝΤΑΚΤΗΣ: ΑΣΛΑΝΙΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΕΠΟΠΤΕΥΟΥΣΑ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ:
κ. ΜΠΙΜΠΙΑ ΕΜΜΑΝΟΥΕΛΛΑ

ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2013 – ΗΡΑΚΛΕΙΟ

Περιεχόμενα

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. LEASING	5
1.1 Ορισμός.....	5
1.2 Νομικό καθεστώς	7
1.3 Είδη leasing	9
1.4 Ωφέλειες για το μισθωτή-επενδυτή από τη χρήση του leasing.....	15
1.5 Τράπεζες που ασχολούνται με το leasing	18
1.6 Επιπτώσεις οικονομικής κρίσης.....	22
1.6.1 Οικονομική κρίση και leasing	22
1.6.2 Οικονομική κρίση και τεχνικές εταιρείες	24
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	27
2.1 Ίδια Κεφάλαια	27
2.2 Ξένα Κεφάλαια.....	28
2.3 Άλλες Κατηγορίες Προϊόντων Leasing	34
2.4 Ειδικές Κατηγορίες Προϊόντων.....	35
3.Επίλογος.....	42

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι επιχειρήσεις μπορούν να αποκτήσουν τα πάγια στοιχεία που χρειάζονται για την πραγματοποίηση των δραστηριοτήτων τους με τους εξής τρόπους:

- Αυτοχρηματοδότηση, ήτοι αγορά των παγίων με ίδια κεφάλαια, η οποία ωστόσο οδηγεί σε μείωση της ρευστότητας της επιχείρησης.
- Δανειαζόμενη τα αναγκαία κεφάλαια από τράπεζα ή άλλον χρηματοδοτικό οργανισμό.
- Αγοράζοντας τα πάγια στοιχεία με τον όρο επιφύλαξης της κυριότητας από τον πωλητή.
- Μέσω της μεθόδου της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Στην παρούσα εργασία θα μελετήσουμε την τελευταία, κατά σειρά αναφοράς, μέθοδο απόκτησης παγίων στοιχείων, την χρηματοδοτική μίσθωση, ή αλλιώς leasing. Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί μία μορφή χρηματοδότησης επενδυτικών έργων και βασίζεται στο γεγονός ότι για τον επιχειρηματία ή τον επαγγελματία μεγαλύτερη σημασία έχει η απρόσκοπτη χρήση του παγίου στοιχείου παρά η κυριότητά του. Χρηματοοικονομικά η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μία χρηματοδοτική πρόταση, η οποία μπορεί να θεωρηθεί ότι αποτελείται από μία αρχική εισροή, η οποία μετά ακολουθείται από ταμειακές ροές (Καραθανάσης, 1999). Η επιχείρηση, ή αλλιώς ο μισθωτής, εξοικονομεί την τρέχουσα χρονική στιγμή ένα χρηματικό ποσό ίσο με το κόστος απόκτησης της επένδυσης, αλλά αναλαμβάνει την υποχρέωση να καταβάλλει στον εκμισθωτή, ήτοι την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης, συγκεκριμένα ποσά σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Σαν πρώτη πράξη leasing θεωρείται η μίσθωση γης μαζί με όλον τον εξοπλισμό (δούλοι, κοπάδια ζώων κ.λπ.), που ήταν διαδεδομένη στην αρχαία Αίγυπτο το 3000 π.Χ. Μία χιλιετία αργότερα, το 2000 π.Χ., οι Σουμέριοι υιοθέτησαν την ίδια μέθοδο προκειμένου να μισθώσουν γη και εξοπλισμό. Οι Ρωμαίοι, μάλιστα, πολλά χρόνια αργότερα, ήταν οι πρώτοι που θεσμοθέτησαν τη χρηματοδοτική μίσθωση, ενσωματώνοντάς την ως θεσμό στο Ρωμαϊκό Δίκαιο. Στον Μεσαίωνα, κατά τον 17ο αιώνα μ.Χ., πράξεις leasing έγιναν στην Αγγλία. Ο θεσμός, όμως, γνωρίζει σημαντική ανάπτυξη στα μέσα του 19ου αιώνα, οπότε δημιουργούνται οι πρώτες εταιρείες leasing στην Αγγλία και την Αμερική. Βασικό αντικείμενο των εργασιών τους αποτέλεσε η μίσθωση βαγονιών για τη μεταφορά εμπορευμάτων. Σχεδόν αμέσως επέκτειναν το leasing και στη μίσθωση τηλεφώνων. Η σύγχρονη μορφή του θεσμού σηματοδοτείται το 1952, επίσης στις ΗΠΑ, με την ίδρυση της εταιρείας United States Leasing Corporation, που σήμερα αποτελεί τη μεγαλύτερη ανεξάρτητη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης στον κόσμο. Λίγα χρόνια αργότερα, στη δεκαετία του 1960, δημιουργήθηκε στην Ευρώπη η εταιρεία Mercantile Leasing Company. Ο θεσμός διεθνώς εισήλθε σε φάση «ωριμότητας» το 1991, ενώ μέχρι τότε εμφάνιζε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης, ενώ υπήρχαν περιπτώσεις που ξεπερνούσε τον ρυθμό ανάπτυξης του ΑΕΠ μερικών χωρών. Στην Ελλάδα εισήλθε το 1986 με τον νόμο 1665/1986 περί χρηματοδοτικής μίσθωσης, αλλά σε άνθηση βρίσκεται από το 2000 (Λιακοπούλου, 2005).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. LEASING

1.1 Ορισμός

Το leasing είναι μία σύγχρονη μέθοδος μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων, ήτοι εξοπλισμού και ακινήτων για επαγγελματική χρήση (Ενωση Ελληνικών Τραπεζών). Να τονίσουμε στο σημείο αυτό πως το leasing δεν απευθύνεται σε ιδιώτες και δεν χρηματοδοτεί είδη τελικού καταναλωτή. Η απόκτηση επενδυτικών αγαθών μπορεί να γίνει με χρήση ιδίων κεφαλαίων, με έκδοση ομολογιακών δανείων, με μακροπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό, με πιστώσεις προμηθευτών καθώς και με διάφορους συνδυασμούς όλων αυτών των μορφών χρηματοδότησης στις οποίες, από το 1986, προστέθηκε και η χρηματοδοτική μίσθωση (Μαζαράκης, 2006).

Κάθε επιχείρηση ανεξάρτητα από νομική μορφή και μέγεθος, καθώς και κάθε επαγγελματίας μπορεί να χρησιμοποιήσει αυτή τη μορφή χρηματοδότησης. Η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας επιλέγει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που θεωρεί κατάλληλο για τις ανάγκες του, η εταιρεία Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό αυτό από τον προμηθευτή ή το ακίνητο από τον ιδιοκτήτη του και στη συνέχεια ενοικιάζει το μεν εξοπλισμό για περίοδο τουλάχιστον 3 χρόνων, το δε ακίνητο τουλάχιστον για 10 χρόνια. Με την λήξη του χρόνου της μίσθωσης, ο μισθωτής μπορεί να κάνει μια από τις ακόλουθες τρεις ενέργειες:

- Να επιστρέψει το περιουσιακό στοιχείο.
- Να ανανεώσει τη μίσθωση με μίσθωμα αισθητά χαμηλότερο από το ήδη ισχύον.

- Να εξαγοράσει το μισθωμένο περιουσιακό στοιχείο σε προκαθορισμένη συμβολική τιμή.

Η Εταιρεία Χρηματοδοτικών Μισθώσεων είναι πιστοδοτικός οργανισμός (Χρηματοδοτικό Ίδρυμα κατά τον Νόμο 2076/92), ίδρυμα, δηλαδή, που «δανείζεται» και «δανείζει» με σκοπό το κέρδος που προκύπτει από την διαφορά ανάμεσα στην κοστολόγηση των όσων δανείζεται και στην τιμολόγηση των όσων δανείζει. Κατά συνέπεια, το σύνολο των μισθωμάτων (ενοικίων) που καταβάλλει ο Μισθωτής είναι, στην ουσία, σύνολο τοκοχρεωλυτικών δόσεων που υπερκαλύπτουν το τίμημα που κατέβαλε, στην αρχή, η Εταιρεία Χρηματοδοτικών Μισθώσεων για την αγορά του επενδυτικού αγαθού, αφήνοντάς της κάποιο κέρδος (Μαζαράκης, 2006). Τα έξοδα με τα οποία βαρύνεται ο μισθωτής είναι:

- Φόρος Μεταβίβασης.
- Έξοδα Υποθηκοφυλακείου.
- Νομικών Συμβούλων.
- Συμβολαιογραφικά έξοδα.

Αυτό που αξίζει να αναφερθεί σε αυτότο σημείο, πριν προχωρήσουμε στην ανάλυση του νομικού καθεστώτος που διέπει το leasing και τα είδη αυτού, είναι οι διαφορές μεταξύ της χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων και κινητών, καθώς στην τελευταία περίπτωση:

- Υπάρχει άμεση συσχέτιση της διάρκειας της σύμβασης με την οικονομική ζωή του μισθίου.

- Είναι εύκολος ο προσδιορισμός της αξίας του κινητού κατά το χρόνο λήξης της μίσθωσης, έτσι ώστε να υπολογιστεί η αξία του δικαιώματος προαίρεσης του μισθωτή.
- Υπάρχει η δυνατότητα της μετακίνησης του μισθίου.

1.2 Νομικό καθεστώς

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) θεσπίστηκε στην Ελλάδα με τον Νόμο 1665/86 που τροποποιήθηκε από τους Νόμους 2367/95 και 2682/99. Άμεση σχέση με τον θεσμό έχουν οι ισχύοντες φορολογικοί και αναπτυξιακοί νόμοι και το Προεδρικό Διάταγμα 299/2003 που ορίζει τους Συντελεστές Αποσβέσεων Παγίων. Από το 1999, ο θεσμός καλύπτει τα επαγγελματικά και επιχειρηματικά ακίνητα που έχουν πολύ χαμηλούς συντελεστές απόσβεσης (Μαζαράκης, 2006).

Με το Νόμο 1665 της 27-11/4-12-1986, άρθρο 2, εταιρεία με τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης υποχρεούτο να παραχωρεί έναντι μισθώματος τη χρήση μόνο κινητού πράγματος που προοριζόταν για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του αντισυμβαλλομένου της, παρέχοντάς του συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να ανανεώσει τη μίσθωση. Το ισχύον Νομικό Καθεστώς, ειδικά όσον αφορά στη Χρηματοδοτική Μίσθωση Ακινήτων, διαμορφώθηκε ως εξής (Βλάχος, 1999):

1. Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης στα ακίνητα είναι πάντοτε ορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από 10 έτη σύμφωνα με το Ν. 2367/1995.
2. Επίσης, με τον ίδιο Ν. 2367/1995 απαλλάσσονται από τυχόν φόρο αυτόματου υπερτιμήματος που θα επιβληθεί, καθώς και από το φόρο μεταβίβασης

ακινήτων: α) Η μεταβίβαση ακινήτου από την εκμισθώτρια εταιρεία προς το μισθωτή κατά τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης. β) Η εξαγορά του μισθίου ακινήτου πριν από τη λήξη της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης από το μισθωτή, σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης.

3. Ακολούθως, ο Νόμος 2682/5-2-1999 (ΦΕΚ 16/1999, Τεύχος Α) "Διαρρυθμίσεις στη φορολογία των αυτοκινήτων οχημάτων και άλλες διατάξεις" επέφερε σημαντικές αλλαγές και τροποποιήσεις στην ισχύουσα νομοθεσία της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης. Έτσι, με το άρθρο 27 αυτού με τίτλο "Χρηματοδοτική Μίσθωση" αντικαθίσταται η παράγραφος 2 του άρθρου 1 του Ν. 1665/1986 ως εξής: αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι κινητό ή ακίνητο που αγόρασε προηγουμένως η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης από το μισθωτή. Εξαιρείται η αγορά ακινήτου από ελεύθερο επαγγελματία.
4. Στην έννοια των ακινήτων πραγμάτων συμπεριλαμβάνονται οι αγροτικές εκτάσεις, οι οριζόντιες και κάθετες ιδιοκτησίες με κτίσματα μετά του ποσοστού του γηπέδου που αναλογεί στα συγκεκριμένα κτίσματα σε σχέση με τη δομήσιμη επιφάνεια του γηπέδου και γενικά τα κτίσματα ή το συγκρότημα κτισμάτων μετά των λοιπών εγκαταστάσεων, συμπεριλαμβανομένου του γηπέδου που αναλογεί στα συγκεκριμένα κτίσματα. Επιπλέον ο ακάλυπτος χώρος που προβλέπεται από τις πολεοδομικές διατάξεις ως χώρος στάθμευσης αυτοκινήτων.
5. Στον ίδιο νόμο ορίζεται ότι: "Ακίνητα που αποτελούν αντικείμενο σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης εξαιρούνται της αναπροσαρμογής της αξίας τους, για όσο χρονικό διάστημα διαρκεί η σύμβαση".

6. Επίσης ορίζεται ότι: "Ειδικά για τα ακίνητα που απετέλεσαν αντικείμενο σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης του ν. 1665/1986 και μεταβιβάζονται είτε λόγω λήξης της σύμβασης αυτής ή εξαγοράζονται πριν από τη λήξη της μίσθωσης από το μισθωτή, ως αξία πώλησης αυτών λαμβάνεται αυτή που καθορίζεται από τους όρους της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης που είχε υπογραφεί. Η διάταξη του προηγούμενου εδαφίου δεν εφαρμόζεται στις περιπτώσεις που το ακίνητο μεταβιβάζεται σε τρίτο πρόσωπο πλην του μισθωτή ή των κληρονόμων του".

Έπειτα από τις παραπάνω τροποποιήσεις ήδη οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να προχωρήσουν σε αγορές ακινήτων, όπως οριζοντίων ιδιοκτησιών κ.λπ. και στη συνέχεια να τα εκμισθώσουν με σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, η οποία θα πρέπει απαραίτητως να περιβάλλεται το Συμβολαιογραφικό Τύπο.

1.3 Είδη leasing

Οι δύο βασικές κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι οι κάτωθι:

1. Οι χρηματοδοτικές ή κεφαλαιουχικές μισθώσεις.
2. Οι λειτουργικές ή διαχειριστικές μισθώσεις.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, τα είδη του leasing που ανήκουν στην πρώτη κατηγορία είναι:

1. Απλή χρηματοδοτική μίσθωση (Direct Leasing)

Είναι μία σύγχρονη υπηρεσία που προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και τους ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν:

- Κινητό Εξοπλισμό: Καινούργιο ή μεταχειρισμένο εξοπλισμό από την Ελλάδα ή το εξωτερικό, όπως για παράδειγμα μηχανήματα κάθε είδους, οχήματα επιβατηγά και φορτηγά, έπιπλα, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, τηλεφωνικά κέντρα και δίκτυα, κλιματιστικά, εξοπλισμό ιατρείων, ξενοδοχείων και εστιατορίων, αγροτικά και οδοποιητικά μηχανήματα κλπ.
- Επαγγελματική στέγη: Γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες και άλλα ακίνητα για επαγγελματική χρήση. Η επαγγελματική στέγη μπορεί να αποτελείται από αυτοτελή ακίνητα αλλά και οριζόντιες ή κάθετες ιδιοκτησίες. Στην έννοια των ακινήτων (παρ. 3 άρθρο 1 ν.1665/1986) συμπεριλαμβάνονται οι αγροτικές εκτάσεις, οι οριζόντιες και κάθετες ιδιοκτησίες με κτίσματα μετά του ποσοστού του γηπέδου που αναλογεί στα συγκεκριμένα κτίσματα σε σχέση με τη δομήσιμη επιφάνεια του γηπέδου και γενικά τα κτίσματα ή το συγκρότημα κτισμάτων μετά των λοιπών εγκαταστάσεων, συμπεριλαμβανομένου του γηπέδου που αναλογεί στα συγκεκριμένα κτίσματα, σε συνάρτηση με το εμβαδόν του και τη συνολική δομήσιμη επιφάνεια που μπορεί να πραγματοποιηθεί στο γήπεδο και επιπλέον ο ακάλυπτος χώρος που προβλέπεται από τις πολεοδομικές διατάξεις ως χώρος στάθμευσης αυτοκινήτων.

Έτσι οι επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες αποκτούν τα μέσα για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και συγχρόνως εκμεταλλεύονται όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, χωρίς να δεσμεύουν πλέον σημαντικά ίδια κεφάλαια.

2. Πώληση και επαναμίσθωση παγίων στοιχείων (Sale & Lease back)

Η επιχείρηση που επιθυμεί να βελτιώσει τη ρευστότητά της με τη μετατροπή σε κεφάλαιο κίνησης των κεφαλαίων της που έχουν επενδυθεί σε εξοπλισμό και επιχειρηματικά ακίνητα, μπορεί να πουλήσει τα πάγια αυτά στοιχεία στην εταιρεία Leasing και στη συνέχεια να τα μισθώσει, κάνοντας χρήση του θεσμού του leasing. Με τη λύση αυτή δίνεται ακόμη η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων. Οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν επιτρέπεται να πουλήσουν στην εταιρεία leasing τα επαγγελματικά τους ακίνητα και στη συνέχεια να τα μισθώσουν. Επιτρέπεται όμως να πουλήσουν τον εξοπλισμό τους.

3. Συνεργασία εταιρείας leasing, προμηθευτή και μισθωτή (Vendor Leasing)

Είναι μια μέθοδος προώθησης των πωλήσεων από τους κατασκευαστές ή προμηθευτές και αντιπροσώπους εξοπλισμού. Σύμφωνα με αυτή ένας κατασκευαστής ή ένας αντιπρόσωπος εξοπλισμού υπογράφει μια σύμβαση - πλαίσιο με μια εταιρεία Leasing και στη συνέχεια προσκομίζει πελάτες στην εταιρία αυτή, η οποία στη συνέχεια εκμισθώνει τον εξοπλισμό στον μισθωτή (πελάτη) με μακροπρόθεσμη σύμβαση. Ο κατασκευαστής – προμηθευτής εισπράττει από την εταιρεία Leasing ολόκληρο το τίμημα κατά την υπογραφή της σύμβασης – μίσθωσης με τον πελάτη και η εταιρεία Leasing αναλαμβάνει την υποχρέωση να εισπράξει τα μισθώματα από τον μισθωτή (πελάτη). Η εταιρεία Leasing μπορεί να παρέχει στον κατασκευαστή - προμηθευτή - αντιπρόσωπο και υπηρεσίες σε αντικείμενα Marketing (προώθηση, διαφήμιση κ.λπ.) Η τεχνική αυτή αναπτύχθηκε σε σχέση με τη χρηματοδοτική μίσθωση επενδυτικών αγαθών εκτεταμένης χρήσης και σχετικώς μικρής αξίας ανά μονάδα προϊόντος (H/Y, αυτοκίνητα, ιατρικά μηχανήματα, μηχανολογικός

εξοπλισμός κ.ά.) (Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας, 2006). Η συνεργασία μεταξύ της εταιρείας leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού, με διάφορα σχήματα, συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και των δύο μερών. Ο προμηθευτής πωλεί στην εταιρεία leasing, σε τιμή μετρητοίς, τον εξοπλισμό που επιθυμεί ο επενδυτής, ο οποίος στη συνέχεια τον αποκτά κάνοντας χρήση του θεσμού του leasing.

4. Συμμετοχική ή εξισορροποιητική χρηματοδοτική μίσθωση (Leveraged Leasing)

Η Συμμετοχική Χρηματοδοτική Μίσθωση εφαρμόζεται σε πράγματα πολύ μεγάλης αξίας, όπως για παράδειγμα τρέινα, αεροπλάνα, πλοία κ.λπ. Αυτό το είδος μίσθωσης προϋποθέτει συνήθως τη σύμπραξη τεσσάρων μερών: του μισθωτή (χρήστη), του εκμισθωτή (εταιρία Leasing), του κατασκευαστή ή προμηθευτή και μιας τράπεζας ή άλλου χρηματοδοτικού οργανισμού. Η τράπεζα διαθέτει το τίμημα στον κατασκευαστή και εισπράττει ένα μερίδιο των ενοικίων (μισθωμάτων) από την εταιρεία Leasing, η οποία δρα ως μεσάζων για την τοποθέτηση του εξοπλισμού. Πιο συγκεκριμένα, ο εκμισθωτής αγοράζει το πάγιο στοιχείο, καταβάλλοντας μέρος μόνο της αξίας του (συνήθως 20– 40%). Το υπόλοιπο ποσό καλύπτεται με μακροπρόθεσμο δανεισμό, χωρίς όμως οι μακροπρόθεσμοι χρηματοδότες (τράπεζες – χρηματοδοτικοί οργανισμοί) να έχουν το δικαίωμα να στραφούν κατά της εταιρείας Leasing. Οι δανειστές συμφωνούν να ικανοποιηθούν αποκλειστικά από τα μισθώματα που θα καταβληθούν από τον μισθωτή. Σε περίπτωση οικονομικής αδυναμίας του μισθωτή, οι χρηματοδότες μπορούν να προχωρήσουν σε εκποίηση του πάγιου στοιχείου, το οποίο έχει υποθηκευτεί από τον εκμισθωτή, ως πρόσθετη εγγύησή τους (Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας, 2006).

5. Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom Lease)

Στην περίπτωση αυτή η Χρηματοδοτική Μίσθωση προσαρμόζεται στις ειδικές ανάγκες του μισθωτή π.χ. η ρύθμιση των μισθωμάτων γίνεται με βάση την οικονομική του δυνατότητα και τις εποχικές του ανάγκες (Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας, 2006).

6. Ειδική Μορφή Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Master Lease Line)

Μεταξύ εταιρείας Leasing (εκμισθωτή) και πελάτη (μισθωτή) μπορεί να υπογραφεί μια σύμβαση - πλαίσιο, η οποία επιτρέπει στον τελευταίο να αποκτά τον εξοπλισμό σταδιακά χωρίς να έχει την υποχρέωση να συνάπτει νέα σύμβαση για κάθε στάδιο ή είδος εξοπλισμού.

7. Μίσθωση με παροχή υπηρεσιών (Service Leasing)

Είναι η μορφή που προβλέπει ότι ο κατασκευαστής αναλαμβάνει και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως είναι η συντήρηση, η εκπαίδευση του προσωπικού κ.λπ.. Αυτή η περίπτωση συνήθως εντάσσεται στη σύμβαση Άμεσης Χρηματοδοτικής Μίσθωσης, μπορεί όμως να αποτελεί και αυτοτελή σύμβαση (Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας, 2006).

8. Διεθνής ή Διασυνοριακή Μίσθωση (Off - Shore ή Cross - Border).

Η Διεθνής ή Διασυνοριακή Μίσθωση επεκτείνεται έξω από τα γεωγραφικά όρια μιας χώρας και η πληρωμή των μισθωμάτων γίνεται σε συνάλλαγμα. Απευθύνεται κυρίως σε μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεις που χρειάζονται κεφαλαιουχικό

εξοπλισμό, από την αλλοδαπή (Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας, 2006). Στην περίπτωση αυτή, ο προς μίσθωση εξοπλισμός αγοράζεται από μία εταιρεία leasing του εξωτερικού και μισθώνεται σε ελληνική εταιρεία leasing, η οποία εν συνεχεία των μισθώνει σε εγκατεστημένο στην Ελλάδα μισθωτή. Με αυτόν τον τρόπο επιτυγχάνεται υπέρ των συμβαλλομένων αξιοποίηση των διαφορών στα καθεστάτα φορολογικής μεταχείρισης των επενδυτικών αγαθών των διαφόρων χωρών. Ωστόσο, συνδέεται για τον εκμισθωτή με πρόσθετους κινδύνους, όπως είναι ο συναλλαγματικός, ο οικονομικός και ο πολιτικός.

Οι σύγχρονες συνθήκες επέβαλλαν την ανάπτυξη νεότερων και ειδικότερων μορφών Leasing. Οι κυριότερες από αυτές είναι οι εξής (Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας, 2006):

- Χρηματοδοτική Μίσθωση με ρήτρα συναλλάγματος (Currency Lease).
- Χρηματοδοτική Μίσθωση με δικαίωμα σύνδεσης σε οποιοδήποτε νόμισμα (Swap Based Lease - Swap).
- Κοινοπρακτική Χρηματοδοτική Μίσθωση (Syndication Leasing), όταν αναλαμβάνεται από Κοινοπραξίες εταιρειών Leasing.
- Χρηματοδοτική Μίσθωση μέσω ομολογιακού δανείου (Lease Bond) όταν το ομολογιακό δάνειο εξυπηρετεί το Leasing.

Στη δεύτερη κατηγορία των λειτουργικών ή διαχειριστικών μισθώσεων (operating or service leases) ανήκουν τα στοιχεία εκείνα που αποτελούν είτε περιουσιακά στοιχεία είτε υπηρεσίες συντήρησης. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αποτελούν οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές και τα μεταφορικά μέσα. Χαρακτηριστικό αυτών των μισθώσεων είναι ότι συνήθως δεν αποσβάνονται πλήρως, δηλαδή οι πληρωμές που

αξιώνονται από το συμβόλαιο της μίσθωσης δεν είναι αρκετές για να ακλύψουν το πλήρες κόστος του συμβολαίου. Οι μισθώσεις αυτού του είδους διαφέρουν από τις χρηματοδοτικές σε δύο σημεία:

- i. Μία λειτουργική μίσθωση είναι δυνατόν να ανακληθεί και γενικά συνάπτεται για μικρότερη χρονική περίοδο από ότι η χρηματοδοτική μίσθωση.
- ii. Με τη λειτουργική μίσθωση ο εκμισθωτής αναλαμβάνει την ευθύνη για όλες τις δαπάνες της ιδιοκτησίας, γεγονός που δεν συμβαίνει με τη χρηματοδοτική μίσθωση.

1.4 Ωφέλειες για το μισθωτή-επενδυτή από τη χρήση του *leasing*.

- Παρέχεται η δυνατότητα ταχύτερης και μεγαλύτερης απόσβεσης του εξοπλισμού, δημιουργώντας φορολογικά οφέλη, αφού τα μισθώματα αναγνωρίζονται ως λειτουργικές δαπάνες (αμοιβή παροχής υπηρεσίας) και ως εκ τούτου εκπίπτουν στο σύνολό τους από τα ακαθάριστα έσοδα. Καίρια συνέπεια της πλήρους έκπτωσης των μισθωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδα του επενδυτή είναι η εμφάνιση μικρότερων Κερδών Χρήσεως, η συνακόλουθη ελαφρότερη φορολόγηση, η εξοικονόμηση φόρων που, συνυπολογιζόμενη με την εκταμίευση των μισθωμάτων καταλήγει, συνήθως, σε χαμηλότερη χρηματοοικονομική δαπάνη της επένδυσης.
- Ο Φ.Π.Α. καταβάλλεται τμηματικά κατά την πληρωμή των μισθωμάτων και όχι εφάπαξ κατά την αγορά του εξοπλισμού.
- Ο μισθωτής απαλλάσσεται από τον Ε.Φ.Τ.Ε.
- Δεν απαιτούνται, συνήθως, εμπράγματα διασφαλίσεις.

- Δεν επηρεάζεται ο ισολογισμός της επιχείρησης, με αποτέλεσμα να διατηρείται η πιστοληπτική της ικανότητα.
- Διατηρούνται τα κίνητρα του Ν. 2601/1998, καθώς και των λοιπών Αναπτυξιακών Νόμων και Προγραμμάτων της ΕΕ. Πιο συγκεκριμένα, ο ισχύων Αναπτυξιακός Νόμος (Ν. 3299/2004) προβλέπει την επιδότηση μισθωμάτων ή τον σχηματισμό αφορολογήτων αποθεματικών για επενδύσεις σε κινητά με leasing. Έτσι, η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούριο εξοπλισμό μέσω leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.
- Η ταχύτερη απόσβεση του εξοπλισμού επιτρέπει την αντικατάστασή του, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις που η τεχνολογική εξέλιξη το επιβάλλει.
- Έχει ευελιξία, διότι οι διαδικασίες έγκρισης και υπογραφής είναι απλές και σύντομες.
- Η επιχείρηση και ο επαγγελματίας μπορούν να χρησιμοποιήσουν άμεσα τον εξοπλισμό/ακίνητο που έχουν επιλέξει, καθώς η εταιρεία leasing καλύπτει μέχρι και το 100% της αξίας της επένδυσης, περιλαμβανομένου του ΦΠΑ στην περίπτωση κινητού εξοπλισμού.
- Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.
- Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν

εποχικοί παράγοντες. Η ευελιξία στο χρονικό προσδιορισμό των περιοδικών καταβολών των μισθωμάτων αποτελεί βασικό στοιχείο για τον καλύτερο ταμειακό προγραμματισμό του μισθωτή, σύμφωνα και με τα αναμενόμενα έσοδα από τη χρήση του εξοπλισμού.

- Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τιμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.
- Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.
- Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης.

Το leasing συμφέρει όταν ο συντελεστής απόσβεσης του επενδυτικού αγαθού είναι χαμηλός (Μαζαράκης, 2006). Όπως ήδη αναφέρθηκε, η χρηματοδοτική μίσθωση είναι η μόνη μορφή πιστοδότησης όπου το σύνολο του τοκοχρεωλυσίου εκπίπτει από τα ακαθάριστα έσοδα του επενδυτή. Αν ο επενδυτής δανειζόταν, θα κατέβαλλε τοκοχρεωλυτικές δόσεις και, έναντι των, θα ενεργούσε έκπτωση μόνο των τόκων και επειδή θα ήταν ιδιοκτήτης του επενδυτικού αγαθού θα είχε δικαίωμα να εκπέσει και τις αποσβέσεις στα ποσοστά που επιτρέπει και ορίζει ο Νόμος. Αν, όμως, η επιτρεπόμενη απόσβεση είναι χαμηλή, ενδέχεται το ετήσιο χρεώλυτο να είναι μεγαλύτερο από την ετήσια απόσβεση με συνέπεια την εκταμίευση χρημάτων χωρίς αντίστοιχη και ανάλογη φορολογική ελάφρυνση. Την λύση στο πρόβλημα παρέχει η χρηματοδοτική μίσθωση. Αυτό είναι που την καθιστά σε πολλές περιπτώσεις πιο συμφέρουσα μορφή πιστοδότησης από τον ισόποσο και ίσης διάρκειας τραπεζικό

δανεισμό ή από την αγορά με ίδια κεφάλαια, κατά την οποία όμως η μόνη φορολογική ελάφρυνση της αρχικής εκταμίευσης για την αγορά προέρχεται από τις αποσβέσεις. Για να αποτελεί συμφέρουσα μορφή πιστοδότησης, θα πρέπει να τηρούνται τρεις προϋποθέσεις (Μαζαράκης, 2006):

- Κερδοφορία του Μισθωτή.
- Χαμηλό συντελεστή Απόσβεσης.
- Διάρκεια μίσθωσης μικρότερη ή, το πολύ, ίση με την διάρκεια απόσβεσης του επενδυτικού αγαθού.

1.5 Τράπεζες που ασχολούνται με το leasing

Οι τράπεζες που δραστηριοποιούνται στον τομέα του Leasing στην Ελλάδα είναι οι κάτωθι:

1. ABN AMRO LEASING (HELLAS) SA

2. ALPHA LEASING

Τα προϊόντα της εταιρείας είναι τα εξής:

- Απλή χρηματοδοτική μίσθωση (direct leasing).
- Πώληση και επαναμίσθωση παγίων στοιχείων (sale & leaseback).
- Συνεργασία εταιρείας leasing, προμηθευτή και μισθωτή (vendor leasing).

3. ATE LEASING

Η Αγροτική Τράπεζα δραστηριοποιείται στους πιο κάτω τομείς leasing:

- Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing).

- Πώληση και Επαναμίσθωση (Sale & Lease-back).
- Χρηματοδοτική Μίσθωση με Συνεργασία Προμηθευτών (Vendor Leasing).
- Διασυνοριακή Χρηματοδοτική Μίσθωση (Cross-border Leasing).
- Κοινοπρακτική Μίσθωση (Syndicated Leasing).
- Leasing Ακινήτων.

4. ΕΓΝΑΤΙΑ LEASING

5. ΕΘΝΙΚΗ LEASING Α.Ε. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ ΜΙΣΘΩΣΕΩΝ

6. ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING ΑΕ

Η πελατεία της Εμπορικής Leasing καλύπτει όλους τους χώρους της επιχειρηματικής δραστηριότητας, όπως βιομηχανίες, βιοτεχνίες, επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών, εμπορικές επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες. Παράλληλα, η εταιρεία έχει αναπτύξει σημαντικές συνεργασίες με προμηθευτές εξοπλισμού, μέσω ειδικών προγραμμάτων χρηματοδότησης των πωλήσεών τους (Vendors' Leasing). Τα προϊόντα της Emporiki Bank είναι τα εξής:

- Direct Leasing.
- Sale & Lease Back Vendor Leasing.
- Investment Property Leasing.

7. ERGOLEASING ΑΕ

8. ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΑΕ

9. ΣΙΤΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΑΕ

10. BNP PARIBAS LEASING DEPARTMENT

11. ΚΥΠΡΟΥ LEASING ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΑΕ

12. ΛΑΪΚΗ LEASING

13. MULTIFIN ΑΕ

14. ETBA LEASING ΑΕ

15. EFG EUROBANK LEASING

Τα προϊόντα της εταιρείας είναι τα κάτωθι:

- Direct Leasing Εξοπλισμού.
- Direct Leasing Ακινήτων.
- Sale and Lease - Back Εξοπλισμού.
- Sale and Lease – Back Ακινήτων.
- Vendor Leasing.
- Λειτουργικές Μισθώσεις Αυτοκινήτων.
- Stock Finance εμπόρων αυτοκινήτου.

16. ΠΕΙΡΑΙΩΣ BEST LEASING

Η τράπεζα προσφέρει τα κάτωθι προϊόντα σε επίπεδο leasing:

- Leasing Επαγγελματικών Οχημάτων: Αφορά καινούργια ή μεταχειρισμένα Επαγγελματικά Αυτοκίνητα (Φορητά Δημοσίας Χρήσεως, Φορητά Ιδιωτικής Χρήσεως, Τουριστικά Λεωφορεία, Ελαφρά Πετρελαιοκίνητα Φορητά, Μικρά Βενζινοκίνητα Φορητά κ.λ.π.).
- Leasing Επιβατηγών Αυτοκινήτων: Αφορά καινούργια ΙΧΕ Αυτοκίνητα.

- Χρονομίσθωση Επιβατηγών Αυτοκινήτων: Απευθύνεται σε επιχειρήσεις, ελεύθερους επαγγελματίες ακόμη και σε ιδιώτες που επιθυμούν την χρήση ή την απόκτηση αυτοκινήτων χωρίς να δεσμεύουν τα απαιτούμενα κεφάλαια.
- Leasing Επαγγελματικών Ακινήτων: Απευθύνεται σε επιχειρήσεις (νομικά πρόσωπα) και ελεύθερους επαγγελματίες.
- Leasing Εξοπλισμού: Απευθύνεται σε κάθε επιχείρηση βιομηχανική, βιοτεχνική, κατασκευαστική, εμπορική, μεταφορική, τουριστική κ.λ.π. καθώς και σε κάθε φυσικό πρόσωπο - ελεύθερο επαγγελματία.
- Vendor Leasing: 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 σε αντίθεση με τους τελικούς πελάτες.
- Sale & Lease Back: Στην περίπτωση του κινητού εξοπλισμού απευθύνεται σε κάθε επιχείρηση καθώς και σε κάθε φυσικό πρόσωπο - ελεύθερο επαγγελματία. Στην περίπτωση των ακινήτων απευθύνεται μόνο σε νομικά πρόσωπα.
- Lease Back Ακινήτου Περιουσίας: Απευθύνεται μόνο σε επιχειρήσεις.
- Χρεωλυτικό Leasing Ακινήτου (Lease Down): Αφορά επαγγελματικά ακίνητα κάθε τύπου και κατηγορίας και εφαρμόζεται είτε σε direct leasing, είτε σε sale & lease back ακινήτου.

Στα μερίδια αγοράς, οι 4 μεγαλύτερες εταιρείες leasing η Πειραιώς Leasing, η Κύπρου Leasing, η Alpha Leasing και η Eurobank Leasing κατέχουν συνολικά το 75%-80% της πίτας της αγοράς (<http://www.imerisia.gr/article.asp?catid=12334&subid=2&pubid=5449121>).

1.6 Επιπτώσεις οικονομικής κρίσης

1.6.1 Οικονομική κρίση και leasing

Η χρηματοπιστωτική κρίση όπως ήταν λογικό επηρέασε και τις δραστηριότητες στην αγορά leasing, ένα κατ'εξοχήν εργαλείο επενδύσεων για τις επιχειρήσεις. Έτσι το τελευταίο τρίμηνο του 2008, η πτώση στις εργασίες ήταν τέτοια που οδήγησε σε σημαντική μείωση των νέων συμβολαίων για το σύνολο της χρήσης, ενώ και το πρώτο τρίμηνο του 2009 κινήθηκε στον ίδιο ρυθμό. Κάμψη της τάξης του 20% περίπου παρουσίασε η ζήτηση για μισθώσεις leasing από την έναρξη της χρηματοπιστωτικής κρίσης τον Σεπτέμβριο 2008 μέχρι τα τέλη Ιανουαρίου, σύμφωνα με στοιχεία από τραπεζικούς ομίλους οι οποίοι διαθέτουν εταιρείες Leasing (<http://www.imerisia.gr/article.asp?catid=12334&subid=2&pubid=5449121>).

Ο κλάδος δοκιμάζεται από δύο αρνητικές συγκυρίες. Η πρώτη και βασικότερη είναι η μείωση της επιχειρηματικής δραστηριότητας και η δεύτερη είναι η έλλειψη ρευστότητας τόσο στην αγορά όσο και στις τράπεζες. Η κρίση που περνά ο κλάδος χορηγήσεων έχει μεταφερθεί και στις μισθώσεις leasing με αύξηση επιτοκίων για συμβάσεις σε χρονική περίοδο 10-15 ετών

(<http://www.imerisia.gr/article.asp?catid=12334&subid=2&pubid=5449121>).

Σύμφωνα με άρθρο της εφημερίδας «ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ» στις 13.05.2009, οι πρώτες εκτιμήσεις κάνουν λόγο για μείωση της συνολικής δραστηριότητας πέρυσι της τάξης του 12-15%, γεγονός που μεταφράζεται σε συνολική αξία συμβολαίων 2,5 δις. ευρώ περίπου έναντι 2,87 δις. ευρώ το 2007, ενώ τα υπόλοιπα των συμβάσεων που έχουν στα ενεργητικά τους οι εταιρείες διατηρήθηκαν στα επίπεδα του 2007 δηλαδή κοντά στα 7,93 δις. ευρώ. Ο κλάδος των ακινήτων είτε με άμεσες συμβάσεις είτε μέσω

συμβάσεων sale & lease back κατέλαβε το μεγαλύτερο μερίδιο των εργασιών σε ποσοστό περίπου 60%. Η εικόνα στην αγορά leasing δεν άλλαξε και κατά το πρώτο τρίμηνο του 2009, παρουσιάζοντας σημαντική πτώση σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2008. Όμως στη συνέχεια υπήρξε μια σχετική αντιστροφή. Όσον αφορά στις κινήσεις για την περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου, κάποιες νέες προοπτικές διαγράφονται από την επικείμενη επικύρωση από την Τράπεζα της Ελλάδος της ρύθμισης η οποία θα προβλέπει την επέκταση των εταιρειών leasing στις λειτουργικές μισθώσεις («ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ, 13.05.2009).

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Ένωσης Ελληνικών Εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης, το 2008, το σύνολο των νέων εργασιών διαμορφώθηκε στα 2,56 δισ. ευρώ, έναντι 2,87 δισ. ευρώ το 2007. Την ίδια στιγμή, το υπολειπόμενο κεφάλαιο των υπογεγραμμένων συμβάσεων διαμορφώθηκε στα 8,52 δισ. ευρώ, έναντι 7,93 δισ. ευρώ το 2007, σημειώνοντας αύξηση 7,4%. Όμως θα πρέπει να σημειωθεί ότι πρωταγωνιστικό ρόλο στον κλάδο παίζουν οι συμβάσεις στον κλάδο των ακινήτων (Direct και Sales and Lease Back), κλάδος ο οποίος αναπτυσσόταν με εντονότατους ρυθμούς τα τελευταία χρόνια, αποσπώντας το 56%-60% των συνολικών συμβάσεων και αποτελώντας το μοχλό αύξησης των εργασιών του κλάδου. Το 2007 ο κλάδος αποτέλεσε το 53,14% των συνολικών νέων εργασιών ήτοι συμβάσεις 1,36 δισ. ευρώ. Ακολούθησε ο κλάδος των μηχανημάτων με συμβάσεις 484,8 εκατ. ευρώ και μερίδιο 18,9%, τα επαγγελματικά οχήματα με 275,1 εκατ. ευρώ και μερίδιο 10,73%, τα επιβατικά αυτοκίνητα με 6,52% και τέλος ο εξοπλισμός γραφείου με 4,65%. Το υπόλοιπο 6,05% αφορά διάφορες μισθώσεις. Ο κλάδος των υπηρεσιών πρωταγωνιστεί στις συμβάσεις με ποσοστό 35%, ακολουθεί το εμπόριο με 33% και τελευταία η βιομηχανία με 13%. Ποσοστό 19% αφορά διάφορους επιχειρηματικούς κλάδους. Όσον αφορά στη διάρκεια των συμβολαίων, το 53,62%

αφορά συμβάσεις μεγαλύτερες της δεκαετίας, το 28,92% συμβάσεις 4-5 ετών, το 8,65% 6 έως 9 χρόνια και το 8,81% μέχρι τριετία (<http://www.statbank.gr/Article.php?ArticleId=4968&Language=el>). Σύμφωνα με τα στοιχεία της ομοσπονδίας εταιρειών leasing και εταιρειών μακροχρόνιας μίσθωσης αυτοκινήτων Leaseurope για την ευρωπαϊκή αγορά leasing, τα συνολικά υπολειπόμενα κεφάλαια των εταιρειών, στο τέλος το 2008, έφτασαν τα 771 δισ. ευρώ, ήτοι αύξηση 4,26%, έναντι του προηγούμενου χρόνου. Ενώ όμως εμφανίζεται ικανοποιητική αύξηση στο χαρτοφυλάκιο μισθώσεων, οι νέες εργασίες που έγιναν πέρυσι ήταν μειωμένες. Έτσι, με βάση τα στοιχεία που παρέχονται από τα μέλη του Leaseurope, οι νέες συμβάσεις προς τις επιχειρήσεις ήταν της τάξης των 330 δισ. ευρώ, ποσό που μεταφράζεται σε μείωση 5,07% σε σχέση με 2007. Όπως φαίνεται και από τα συνολικά στοιχεία των συμβάσεων, σε ευρωπαϊκό επίπεδο οι εργασίες στο χώρο του real estate αποτελούν το 29% μόνο του συνόλου των συμβάσεων και μόλις το 11% των νέων συμβάσεων για το 2008 («ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ, 09.11.2009).

1.6.2 Οικονομική κρίση και τεχνικές εταιρείες

Οι κατασκευαστικές εταιρείες αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα επιβίωσης λόγω της επιβράδυνσης των δημοσίων έργων, της μείωσης της οικοδομικής δραστηριότητας αλλά και των μεγάλων καθυστερήσεων στην πληρωμή εκτελεσθέντων έργων. Η οικονομική κρίση επέκτεινε τα προβλήματα και δείχνει να επιταχύνει τις διαδικασίες συγκέντρωσης στον κλάδο, αποτέλεσμα της οποίας φαίνεται να αποτελεί και η πρόσφατη απόφαση των τριών εργοληπτικών οργανώσεων, ΣΑΤΕ, ΠΕΔΜΗΕΔΕ και ΠΕΣΣΕΔΕ, να δημιουργήσουν έναν ενιαίο φορέα. Αξίζει να επισημανθεί ότι οι τρεις οργανώσεις αντιπροσωπεύουν το 90% των Ανώνυμων Τεχνικών Εταιρειών και το 70% των ατομικών επιχειρήσεων,

εκπροσωπώντας περί τις 5.000 τεχνικές εταιρείες
(<http://www.statbank.gr/Article.php?ArticleId=4968&Language=el>)

Σύμφωνα με στοιχεία του Πανελλήνιου Συνδέσμου Αωνόμων Τεχνικών Εταιρειών (ΣΑΤΕ), την τετραετία (2005-2008), σταμάτησε να δραστηριοποιείται το 35% των εταιρειών ανώτερων τάξεων (6^{ης}, 7^{ης} τάξης) και το 25% των επιχειρήσεων 4^{ης} και 5^{ης} τάξης. Την ίδια στιγμή, πλήθος κατασκευαστικών εταιρειών κυρίως μικρότερης τάξης, έχουν αναστείλει την λειτουργία τους και έχουν διώξει το προσωπικό τους λόγω έλλειψης κατασκευαστικού αντικειμένου («ΤΟ ΘΕΜΑ», 11.05.2009). «Η πιο βαθιά οικονομική κρίση της ιστορίας του κατασκευαστικού κλάδου δεν είναι συνέπεια της διεθνούς χρηματοπιστωτικής κρίσης αλλά αποτέλεσμα μια ενδογενούς χρόνιας διαχειριστικής πρακτικής του τομέα από την πλευρά των κυβερνήσεων» αναφέρει ο κ. Γιώργος Βλάχος Πρόεδρος του ΣΑΤΕ σε συνέντευξή του στην εφημερίδα «ΘΕΜΑ» και εξηγεί ότι τα μεγαλύτερα προβλήματα στον κλάδο προκλήθηκαν από τις μεγάλες καθυστερήσεις στις πληρωμές έργων από το δημόσιο τομέα. Η ασυνέπεια της δημόσιας διοίκησης, οδήγησε κατά τον κ. Βλάχο στον υπερβολικό δανεισμό των κατασκευαστικών εταιρειών, προκειμένου να συνεχίσουν τα έργα που είχαν αναλάβει με ότι αυτό συνεπάγεται υπό τις παρούσες συνθήκες λειτουργίας του τραπεζικού συστήματος. Μόνο στον προϋπολογισμό του 2009 για ολυμπιακά έργα έχει εγγραφεί το ποσό των 132 εκατ. ευρώ έναντι 95 εκ. ευρώ το 2008. Σύμφωνα με το ΤΕΕ από το 7,3% του συνόλου των απασχολούμενων το 1998, πέρσι ανήλθαν στο 8,7% ενώ την τελευταία δεκαετία ο συνολικός αριθμός των απασχολούμενων στον κλάδο αυξήθηκε κατά 36,1% έναντι 13,9% στο σύνολο της οικονομίας. Η σημαντική μείωση του ΠΔΕ και η μεγάλη υστέρηση στην απορρόφηση ευρωπαϊκών κονδυλίων αποτελούν τροχοπέδη για την ανάπτυξη των κατασκευών ενώ ο τομέας των επισκευών και της ανακαίνισης κτιρίων που θα μπορούσε να

συμβάλει στην ανάκαμψη του κλάδου υστερεί σημαντικά («ΤΟ ΘΕΜΑ»,
11.05.2009).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Το μέλλον της ανάπτυξης των επιχειρήσεων στηριζόμενο σε ίδια κεφάλαια, ή στον παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό, φαντάζει ακόμα και πιο δύσκολο, σ' ένα ολοένα και δυσχερέστερο οικονομικό περιβάλλον. Ειδικότερα για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες φτάνουν ακόμα πιο δύσκολα και με περισσότερες γραφειοκρατικές διαδικασίες στα ξένα κεφάλαια, προκειμένου να ενισχύσουν την ρευστότητά τους και μέσω αυτής, εκτός από την βιωσιμότητά τους να πετύχουν και τον στόχο της αύξησης της αξίας της επιχείρησης.

Υπάρχουν ποικίλες μορφές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων και κάθε μία έχει πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Στην παρούσα ενότητα θα αναλύσουμε συνοπτικά τις διαθέσιμες εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Οι κυριότερες πηγές άντλησης κεφαλαίων της επιχείρησης είναι δύο: τα Ίδια Κεφάλαια και τα Ξένα Κεφάλαια.

2.1 Ίδια Κεφάλαια

1. Συνεργασία με Εταιρίες *Venture Capital*

Τα Ίδια Κεφάλαια προέρχονται από τους μετόχους ή τους εταίρους, ανάλογα με την νομική μορφή της κάθε επιχείρησης. Εναλλακτικά, άλλη πηγή άντλησης Ιδίων Κεφαλαίων, φαίνεται η συνεργασία με επιχειρήσεις *venture capital*, για επένδυση με εισαγωγή ξένου κεφαλαίου στην επιχείρηση με την απόκτηση μεριδίου του μετοχικού κεφαλαίου και επαναπώλησης μετά από δεδομένο χρονικό διάστημα σε διαφορετική από την τιμή κτήσης λόγω ανάπτυξης και μεγέθυνσης της επιχείρησης (Γκίνογλου και Παπαδόπουλος, 2008). Αυτό βέβαια έχει ως συνέπεια την αλλαγή στην σύνθεση του

ιδιοκτησιακού καθεστώτος της επιχείρησης, κάτι που για τις μικρές ή μεσαίες επιχειρήσεις, είτε είναι πρακτικά αδύνατο, είτε δεν είναι ιδιαίτερα επιθυμητό.

2. Εκμετάλλευση χρηματοδοτούμενων προγραμμάτων

Ένας ακόμα τρόπος για χρηματοδότηση από Ίδια Κεφάλαια είναι η επιλογή της επιχείρησης για υπαγωγή σε προγράμματα ενίσχυσης της ιδιωτικής επένδυσης (Επιδοτούμενα Προγράμματα Ευρωπαϊκά ή του Υπουργείου Ανάπτυξης – Περιφερειακά Επιχειρησιακά, ΚΠΣ, ΕΣΠΑ 2007-2013 ή Αναπτυξιακός Νόμος). Αυτό βέβαια μπορεί να συμβεί υπό την παραδοχή ότι την περίοδο που η επιχείρηση χρειάζεται τα κεφάλαια, υπάρχει σε ισχύ επιδοτούμενο πρόγραμμα, ή σε διαφορετική περίπτωση, τα κεφάλαια που απαιτούνται για την πραγματοποιούμενη επένδυση είναι ικανά να υπαχθεί η επιχείρηση στα κίνητρα που δίνει ο Αναπτυξιακός Νόμος.

3. Έκδοση Νέων Μετοχών

Η επιχείρηση μπορεί να προχωρήσει στην αύξηση μετοχικού Κεφαλαίου με την έκδοση νέων μετοχών, οι οποίες μπορεί να είναι και διαπραγματεύσιμες στην κεφαλαιαγορά. Βέβαια για μικρομεσαίες επιχειρήσεις, κάτι τέτοιο είναι πρακτικά αδύνατο, αφού μπορεί να μην είναι καν εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών.

2.2 Ξένα Κεφάλαια

Ανάλογα με τον χρηματοοικονομικό χαρακτήρα της διοίκησης μίας εταιρείας (Risk Lover ή Risk Averter), υπάρχει κι η δυνατότητα της επιχείρησης να στραφεί προς τα Ξένα Κεφάλαια. Αναφορικά με τα Ξένα Κεφάλαια, η επιχείρηση έχει τις εξής δυνατότητες (Γκίνογλου και Παπαδόπουλος, 2008):

1. Τραπεζικός Δανεισμός

Τα τραπεζικά Ιδρύματα, δανείζουν μετά από ενδελεχή εξέταση της οικονομικής κατάστασης της επιχείρησης σχετικά με την οικονομική της πορεία, μέσα από ισοζύγια Α' Βαθμίων και Β' Βαθμίων λογαριασμών, τα βιβλία και τις φορολογικές δηλώσεις της επιχείρησης, αλλά και της πιστοληπτικής της ικανότητας και της ικανότητας να αντεπεξέρχεται στις βραχυπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις. Αν μια επιχείρηση παρόλα ταύτα, κριθεί ικανή για να δανειστεί, τα τραπεζικά ιδρύματα, δανείζουν με όρους ιδιαιτέρως επαχθείς και με κόστος κεφαλαίου για τις επιχειρήσεις να κυμαίνεται βάσει Euribor πλέον spread, το οποίο σήμερα κυμαίνεται περί τα 2%-3%, πλέον κάποιο ποσοστό ανάλογα με το τραπεζικό Ίδρυμα, της τάξεως του 0,60%. Επίσης μπορεί να μεταβληθεί και το spread ανάλογα με τις αποφάσεις που μπορεί να λάβει η Τράπεζα σχετικά με την πολιτική χορήγησης δανείων.

2. Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης

Για την πραγματοποίηση της επένδυσης η επιχείρηση μπορεί να απευθυνθεί σε μια Εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ή Εταιρεία Leasing. Έτσι μπορεί να ζητήσει αντί να αγοράσει τον εξοπλισμό που αφορά την επένδυση, την αγορά του από την Εταιρεία Leasing και εν συνεχεία την εκμίσθωση του εξοπλισμού αυτού, σε αντίτιμο ίσο με την μηνιαία δόση (αξία κτήσης εξοπλισμού / μήνες εκμίσθωσης) πλέον το επιτόκιο δανεισμού. Αντίστοιχα και στην περίπτωση της σύμβασης πώλησης και επαναμίσθωσης, η επιχείρηση πουλά σε μια Εταιρεία Leasing κάποιο κομμάτι του παγίου ενεργητικού της, ενώ κατόπιν τον επαναμισθώνει με διάρκεια μίσθωσης ανάλογα την σύμβαση που υπογράφεται μεταξύ της επιχείρησης και της εταιρείας μίσθωσης.

3. Έκδοση Ομολογιακού Δανείου

Η Επιχείρηση μπορεί επίσης να εκδώσει ομολογιακό δάνειο. Όμως, αυτός ο τρόπος είναι πρακτικά αδύνατος για μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Εναλλακτικά, μπορεί να εκδώσει νέες μετοχές διαθέσιμες στην Κεφαλαιαγορά, ωστόσο αυτό ισχύει μόνο αν η εταιρεία είναι εισηγμένη στο Χ.Α.Α.

4. Αλλαγή Πιστοληπτικής και Πιστωτικής Πολιτικής

Η επιχείρηση μπορεί να στραφεί σε δανεισμό από τους άμεσα συναλλασσόμενους μαζί της, ήτοι τους πελάτες της και τους προμηθευτές της, ζητώντας από τους μεν πρώτους ταχύτερη αποπληρωμή των απαιτήσεων τους ενώ από τους δεύτερους μεγαλύτερη πίστωση στην αποπληρωμή των υποχρεώσεών τους. Η επιχείρηση, μπορεί να στραφεί σε συνδυασμό των ανωτέρω ή σε κάθε ένα ξεχωριστά. Ωστόσο, ελλοχεύουν οι εξής κίνδυνοι για την επιχείρηση: αναφορικά με τις εισπραττόμενες απαιτήσεις, αν προσφέρει μικρότερη πίστωση από ότι προσφέρει ο ανταγωνισμός, κινδυνεύει σε απώλεια πελατών, στρέφοντάς τους στους ανταγωνιστές, ενώ υπάρχει και αβεβαιότητα σχετικά με το αν οι προμηθευτές θα δεχθούν να δώσουν μεγαλύτερη πίστωση για την αποπληρωμή των υποχρεώσεών της.

Ο φορολογικός δανεισμός ως εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης

Με τον όρο φορολογικό δανεισμό, εννοούμε την προσωρινή και βραχυπρόθεσμη (το πολύ ενός έτους) αποφυγή καταβολής της φορολογικής υποχρέωσης της επιχείρησης στο κράτος, με σκοπό την εκμετάλλευση της υποχρέωσης αυτής, προς όφελος της επιχείρησης, για την πρόσκαιρη ρευστότητα αλλά και επένδυσης της υποχρέωσης αυτής σε πάγιο εξοπλισμό, πάντα με γνώμονα και με στόχο την

ανάπτυξη της επιχείρησης και την αύξηση της αξίας της επιχείρησης (Γκίνογλου και Παπαδόπουλος, 2008).

Το κυριότερο πλεονέκτημα του Φορολογικού Δανεισμού είναι το ιδιαίτερος χαμηλό κόστος κεφαλαίου, που καλείται να καταβάλλει για το κεφάλαιο που θα χρησιμοποιήσει η επιχείρηση, το οποίο συγκριτικά με τον τραπεζικό δανεισμό είναι χαμηλότερο. Το δεύτερο πλεονέκτημα είναι ότι για να χρησιμοποιήσει η επιχείρηση τον φορολογικό δανεισμό, δεν χρειάζεται να επιδεικνύει ικανή πιστοληπτική ικανότητα ή να είναι ικανή να αντεπεξέρχεται στις πληρωμές εξωτερικού δανείου.

Επιπλέον, δεν υπάρχουν τόκοι υπερημερίας για κάθε καθυστερούμενη δόση αφού δεν διενεργούνται περιοδικές πληρωμές. Το κυριότερο μειονέκτημα είναι ότι η επιχείρηση μπορεί να κάνει χρήση του φορολογικού δανεισμού, μόνο στην περίπτωση που εμφανίζει κέρδη. Επιπλέον, το ύψος του εξασφαλιζόμενου ποσού είναι περιορισμένο και ίσο με την φορολογική υποχρέωση.

Τέλος, για το χρονικό αυτό διάστημα στο οποίο η επιχείρηση κάνει χρήση του φορολογικού δανεισμού, δεν μπορεί να πάρει φορολογική ενημερότητα, πράγμα που την δεσμεύει για μια μεγάλη σειρά συναλλαγών ή δραστηριοτήτων (Γκίνογλου και Παπαδόπουλος, 2008).

Ο παρακάτω πίνακας απεικονίζει συγκεντρωτικά τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης και της αγοράς στην περίπτωση των δημοσίων συμβάσεων.

Μίσθωση/ χρηματοδοτική μίσθωση έναντι αγοράς

Επιλογή	Πλεονεκτήματα για την Αναθέτουσα Αρχή	Μειονεκτήματα για την Αναθέτουσα Αρχή
----------------	--	--

<p>Αγορά/ Κατοχή</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Απεριόριστα δικαιώματα χρήσης, αλλαγής, εκ νέου χρήσης, και διάθεσης του περιουσιακού στοιχείου. - Γενικά, χαμηλότερο συνολικό κόστος, ακόμη και στην περίπτωση εξωτερικής χρηματοδότησης. - Η Αναθέτουσα Αρχή έχει την ιδιοκτησία του περιουσιακού στοιχείου με δυνατότητα απόσβεσης της αξίας του. - Η Αναθέτουσα Αρχή μπορεί να αποσβέσει τον εξοπλισμό (όπου τούτο ενδείκνυται ή για Αναθέτουσες Αρχές που υπόκεινται σε φορολογία). - Ο εξοπλισμός εμφανίζεται ως περιουσιακό στοιχείο στον Ισολογισμό. 	<ul style="list-style-type: none"> - Απαιτείται μεγαλύτερη αρχική επένδυση και η Αναθέτουσα Αρχή διατρέχει τον κίνδυνο μείωσης των αποθεμάτων της. - Δεν είναι δυνατή η εκτέλεση σημαντικών δαπανών για άλλα έργα. - Οι εξελίξεις στην τεχνολογία μπορεί να καταστήσουν τον αγορασθέντα εξοπλισμό ξεπερασμένο ακόμη και πριν αποπληρωθεί. - Οι πληρωμές είναι κατά κανόνα υψηλότερες.
<p>Χρηματοδοτική Μίσθωση</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Το κόστος είναι συγκεκριμένο και γνωστό εκ των προτέρων. - Δεν είναι αναγκαία η δέσμευση κεφαλαίων σε πάγια 	<ul style="list-style-type: none"> - Περιορισμένο δικαίωμα χρήσης του περιουσιακού στοιχείου. - Ευθύνη για το κόστος

	<p>περιουσιακά στοιχεία.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Δεν είναι αναγκαίος ο σχηματισμός προβλέψεων, αποσβέσεων κλπ. καθώς η χρηματοδοτική μίσθωση αφορά μόνο σε μισθώματα. - Η χρηματοδοτική μίσθωση παρέχει μία μεσοπρόθεσμη πηγή κεφαλαίου, το οποίο μπορεί να μην είναι διαθέσιμο από άλλες πηγές. - Παρακράτηση φόρου στην πηγή (“pay as you earn”). - Είναι δυνατή η μετάθεση της απόφασης για αγορά (χρηματοδότηση) σε μεταγενέστερη ημερομηνία. - Η Αναθέτουσα Αρχή μπορεί να συμμετέχει σε αποφάσεις για τα χαρακτηριστικά του περιουσιακού στοιχείου. - Σταθερή περίοδος (περιορισμένος κίνδυνος απαξίωσης του περιουσιακού 	<p>συντήρησης και λειτουργίας.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Πιθανό υψηλότερο συνολικό κόστος. - Δεν είναι γενικά δυνατή η διάθεση του περιουσιακού στοιχείου πριν από το τέλος της περιόδου χρηματοδοτικής μίσθωσης. - Το περιουσιακό στοιχείο δεν αποτελεί ιδιοκτησία της Αναθέτουσας Αρχής. - Πρέπει να εξασφαλιστούν κεφάλαια για την πληρωμή των μισθώματων καθ’ όλη τη διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
--	--	---

	στοιχείου). - Μηδενικό κόστος διάθεσης.	
Μίσθωση	- Κατάλληλη για βραχυπρόθεσμα Έργα, ιδιαίτερα όταν δεν είναι πιθανό ο εξοπλισμός να αποτελέσει μέρος της κανονικής λειτουργίας της Αναθέτουσας Αρχής.	- Η Αναθέτουσα Αρχή δεν είναι υπεύθυνη για το κόστος συντήρησης, παρά μόνον για το κόστος λειτουργίας. - Συνήθως ο χρήστης ΔΕΝ συμμετέχει στις αποφάσεις για τα χαρακτηριστικά του περιουσιακού στοιχείου. - Υψηλότερο συνολικό κόστος.

Πηγή: Οδηγός Βέλτιστων Πρακτικών για τη Σύναψη και Εκτέλεση Δημοσίων Συμβάσεων, Διεύθυνση Δημοσίων Συμβάσεων Κυπριακής Δημοκρατίας, Γενικό Λογιστήριο της Δημοκρατίας.

2.3 Άλλες Κατηγορίες Προϊόντων Leasing

Οι υπηρεσίες των τραπεζών με τα αντίστοιχα προϊόντα, διακρίνονται στις εξής γενικές κατηγορίες:

Βραχυπρόθεσμα Δάνεια

Για κάλυψη άμεσων λειτουργικών αναγκών των επιχειρήσεων (βοηθούν την επιχείρηση να αντιμετωπίζει προβλήματα ρευστότητας και να πραγματοποιεί πωλήσεις, όπως δαπάνες πρώτων υλών, πληρωμής μισθών κλπ.).

Μεσοπρόθεσμα Δάνεια

Για κεφάλαια κινήσεως. Συνήθως έχουν τη μορφή μόνιμης χρηματοδότησης.

Μακροπρόθεσμα Δάνεια

Για τη χρηματοδότηση πάγιων εγκαταστάσεων. Προσφέρονται ανεξάρτητα του μεγέθους του επενδυτικού έργου και τα κριτήρια που εξετάζουν οι τράπεζες είναι συνήθως το οικόπεδο και οι κτιριακές εγκαταστάσεις, ο μηχανολογικός εξοπλισμός, τα μεταφορικά μέσα κ.α.

2.4 Ειδικές Κατηγορίες Προϊόντων

Εκτός όμως των αναφερόμενων τριών κατηγοριών υπάρχουν και άλλες ειδικές κατηγορίες προϊόντων τα οποία μπορούν οι τράπεζες να χορηγήσουν, με στόχο την κάλυψη των εξατομικευμένων αναγκών κάθε πελατειακής ομάδας. Ενδεικτικά αναφέρονται τα παρακάτω:

Χρηματοδοτήσεις για Κεφάλαιο Κίνησης

Η χρηματοδότηση για κεφάλαια κίνησης πραγματοποιείται κατά την κρίση των τραπεζών, στα πλαίσια της καλής συνεργασίας με τις επιχειρήσεις.

Αφού αναλυθούν τα οικονομικά στοιχεία μιας συγκεκριμένης επιχείρησης, αποφασίζεται η μορφή, το ύψος και η διάρκεια των αναγκαίων κεφαλαίων κίνησης. Και τα δύο μέρη, τόσο η επιχείρηση όσο και η τράπεζα, θα πρέπει να προσδιορίζουν με μεγάλη σοβαρότητα και υπευθυνότητα το ύψος της χρηματοδότησης για κεφάλαιο κίνησης. Υπερχρηματοδότηση, δηλαδή ποσό υψηλότερο από το αναγκαίο, δημιουργεί πάντα προβλήματα στην επιχείρηση, αφού είναι υποχρεωμένη να καταβάλλει τόκους σε χρηματοδότηση που δεν αξιοποιείται πλήρως ή σωστά στην παραγωγική διαδικασία.

Αντίστοιχα η υποχρηματοδότηση, δηλαδή χορήγηση ποσού χαμηλότερου του αναγκαίου δεν επαρκεί για την κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης (Αγγελόπουλος,2005).

Από τον ισολογισμό κάθε επιχείρησης καταγράφεται πολύ εύκολα ο σημαντικός δείκτης του ποσοστού συμμετοχής των τραπεζικών δανειακών κεφαλαίων στα συνολικά κεφάλαια της επιχείρησης. Η τράπεζα σε κάθε περίπτωση, μπορεί να επηρεάσει θετικά ή αρνητικά την πορεία της επιχείρησης που χρηματοδοτεί, με το ύψος των δανείων που χορηγεί. Η τράπεζα επηρεάζει επίσης την λειτουργία της επιχείρησης και με τους όρους ως προς τη χρήση των χορηγούμενων κεφαλαίων και την τήρηση κάποιων οικονομικών δεικτών και κανόνων, που θέτει στη σύμβαση χρηματοδότησης.

Συνήθως ο προσδιορισμός του ύψους του χορηγούμενου κεφαλαίου κίνησης βασίζεται στο παραγωγικό-συναλλακτικό κύκλωμα της επιχείρησης και στους όρους συνεργασίας με τους προμηθευτές και τους πελάτες της, δηλαδή με τους παράγοντες που προσθέτουν ρευστότητα και με αυτούς που αφαιρούν ρευστότητα από τη λειτουργία της. Η διαφορά των ποσών που δημιουργούν ρευστότητα από τα ποσά που αφαιρούν ρευστότητα διαμορφώνει το ύψος της χρηματοδότησης. Συνήθως επιβεβαιώνεται ο παλιός κανόνας που ορίζει ότι το ύψος της χρηματοδότησης, συμπεριλαμβανομένου και του καθαρού κεφαλαίου κίνησης της επιχείρησης πρέπει να ανέρχεται στο ήμισυ του κύκλου εργασιών.

Μια εναλλακτική μέθοδος προσδιορισμού του ύψους του χορηγούμενου κεφαλαίου κίνησης βασίζεται στην αναμενόμενη ανάπτυξη της επιχείρησης. Ενώ στην προηγούμενη μέθοδο οι υπολογισμοί βασίζονται σε κλεισμένη (προηγούμενη) περίοδο, εδώ βασίζονται κυρίως σε προβλέψεις. Λαμβάνονται υπόψη η αναμενόμενη αύξηση των πωλήσεων, η πρόβλεψη για το ποσοστό κερδών που θα παρακρατηθούν,

το προβλεπόμενο περιθώριο καθαρού κέρδους μετά από φόρους, καθώς και ο προηγούμενος ισολογισμός (Αγγελόπουλος,2005).

Οι χρηματοδοτήσεις για κεφάλαιο κίνησης είναι οι εξής:

Εφάπαξ Χρηματοδότηση

Οι εφάπαξ χρηματοδοτήσεις έχουν σκοπό να καλύψουν ειδικές ή έκτακτες ανάγκες της επιχείρησης. Η διάρκειά τους, που καθορίζεται από τις τράπεζες σε συνάρτηση με το ταμιακό πρόγραμμα της επιχείρησης και τις ανάγκες που καλύπτουν, είναι κατά κανόνα βραχυπρόθεσμη και κυμαίνεται από λίγες ημέρες μέχρι ένα έτος.

Ανοιχτός Αλληλόχρεος Λογαριασμός

Οι χρηματοδοτήσεις ανοιχτών λογαριασμών έχουν σκοπό να καλύψουν διαρκείς ανάγκες για κεφάλαιο κίνησης, που προκύπτουν από τη φύση του παραγωγικού και συναλλακτικού κυκλώματος της επιχείρησης. Ο πελάτης συμφωνεί με την τράπεζα ένα όριο (πλαφόν), μέχρι το οποίο θα μπορεί να αναλαμβάνει ποσά για την κάλυψη των αναγκών του. Τα ποσά αυτά θα επιστρέφει, στη συνέχεια, εντός προκαθορισμένης προθεσμίας, πρόκειται δηλαδή για λογαριασμούς αυξομειούμενου υπολοίπου. Τα χορηγούμενα όρια έχουν διάρκεια συνήθως ενός χρόνου, μετά τη λήξη του οποίου οι τράπεζες επανεξετάζουν τα στοιχεία του πελάτη καθώς και τη σκοπιμότητα της χρηματοδότησης, προκειμένου να καθορίσουν νέο όριο για το επόμενο έτος.

Παρέχεται ακόμη η δυνατότητα εφοδιασμού πελατών που εμφανίζουν μεγάλη κίνηση λογαριασμού, με βιβλιάριο επιταγών. Με τις επιταγές αυτές μπορούν να κάνουν τις πληρωμές τους, χρεώνοντας ταυτόχρονα το λογαριασμό, χωρίς να εμφανίζονται στην τράπεζα. Η ευχέρεια αυτή μπορεί βέβαια να οδηγήσει εύκολα σε χρέωση του λογαριασμού, πέραν του εγκεκριμένου ορίου, και για το λόγο αυτό

απαιτείται ιδιαίτερη προσοχή, παρακολούθηση και εκχώρηση της ευχέρειας μόνο σε απόλυτα φερέγγυους πελάτες (Αγγελόπουλος κ.ά.,2008).

Οι ανοιχτοί λογαριασμοί, λόγω της ευελιξίας που παρουσιάζουν, είναι ιδιαίτερα επιθυμητοί από τους πελάτες και έτσι αποτελούν την πλειοψηφία των χρηματοδοτήσεων για κεφάλαιο κίνησης. Θα πρέπει, ωστόσο να ελέγχονται από τις τράπεζες, ώστε να αποφεύγεται το «πάγωμα» του λογαριασμού, η ανάληψη δηλαδή όλου του ορίου από την αρχή και η εξόφλησή του με ταυτόχρονες νέες χορηγήσεις, γιατί τότε απομακρυνόμαστε από τη λογική τους, οι πελάτες δεν τους συμπεριλαμβάνουν στις υποχρεώσεις του ταμιακού τους προγράμματος και η είσπραξή τους καθίσταται προβληματική. Θα πρέπει τέλος να σημειωθεί ότι, οι τράπεζες δεν δεσμεύονται να τηρούν τα συμφωνηθέντα όρια καθόλη τη διάρκεια του έτους, αντίθετα οφείλουν να παρακολουθούν από κοντά την εξέλιξη των εργασιών του πελάτη, προκειμένου να αυξάνουν ή και να μειώνουν το όριο της πίστωσης, αν χρειαστεί, σε ενδιάμεσο χρονικό διάστημα.

Χρηματοδότηση Εγγυημένη με Αξιογράφα

Είναι η μορφή χρηματοδότησης κατά την οποία η τράπεζα χορηγεί δάνεια έναντι εμπορικών αξιογράφων (συναλλαγματικών, επιταγών ή γραμματίων), βάσει των οποίων ο πελάτης έχει απαιτήσεις από την αγορά. Η τράπεζα παρακρατά ένα περιθώριο, που κυμαίνεται περίπου στο 15%. Το ύψος του περιθωρίου εξαρτάται από τη φερεγγυότητα του πελάτη, το ποσοστό διαμαρτύρησης του χαρτοφυλακίου του καθώς και το χρόνο λήξης των αξιογράφων, προκειμένου να καλυφθούν οι τόκοι, τα έξοδα και τυχόν επιστροφές που θα προκύψουν στο μέλλον.

Η λογική των χρηματοδοτήσεων αυτών είναι αφενός μεν να διευκολύνεται ο πελάτης, εισπράττοντας από την τράπεζα σε προγενέστερο χρόνο τις απαιτήσεις που

έχει από την αγορά, η δε τράπεζα να λαμβάνει ως επιπρόσθετη εξασφάλιση για το δάνειο την ενοχή των υπόχρεων των αξιογράφων.

Πριν από τη χορήγηση, εκτός από τη φερεγγυότητα του δανειζόμενου, θα πρέπει να ελέγχεται και η φερεγγυότητα των ενεχομένων στα αξιόγραφα καθώς και αν πρόκειται για προϊόντα πραγματικής εμπορικής συναλλαγής. Επειδή τα δάνεια αυτής της μορφής παρέχουν μεγαλύτερη εξασφάλιση και συνδυάζονται με το ταμιακό πρόγραμμα της επιχείρησης, προτιμώνται από τις τράπεζες έναντι του ανοιχτού λογαριασμού ή της εφάπαξ χρηματοδότησης.

Από την άλλη μεριά πελάτες που δεν διαθέτουν επαρκή αξιόγραφα πελατείας τους αλλά διαπιστώνουν ότι θα ήταν ευκολότερο να αποσπάσουν από την τράπεζα χρηματοδότηση έναντι αξιογράφων, δεν διστάζουν σε κάποιες περιπτώσεις να ανταλλάσσουν «κατασκευασμένα» αξιόγραφα μεταξύ τους που δεν ανταποκρίνονται σε πραγματική εμπορική συναλλαγή.

Η εξακρίβωση της πραγματικότητας της συναλλαγής προκύπτει από τον έλεγχο των αντίστοιχων τιμολογίων και θα πρέπει να τεκμαίρεται από το αντικείμενο απασχόλησης των συναλλασσόμενων μερών (Μαλακός και Δεμίρης, 1993).

Όπως είναι αυτονόητο, η χρηματοδότηση παρόμοιων αξιογράφων εγκυμονεί σοβαρούς κινδύνους για τη ρευστοποίηση του δανείου και είναι προτιμότερο, σε περιπτώσεις που δεν υφίστανται εμπορικά αξιόγραφα, η τράπεζα να χορηγεί ακάλυπτους λογαριασμούς, ώστε να σταθμίζονται ακριβέστερα οι αναλαμβανόμενοι κίνδυνοι.

Το ποσοστό ανείσπραχτων – επιστραφέντων αξιογράφων είναι ιδιαίτερα σημαντικό, καθώς καθορίζει σε μεγάλο βαθμό τη στάση της τράπεζας σε μελλοντικά αιτήματα χρηματοδότησης του πελάτη αυτού.

Καθαρή Προεξόφληση

Είναι η μορφή χρηματοδότησης κατά την οποία ο πελάτης μεταβιβάζει με οπισθογράφηση αξιόγραφα στην τράπεζα πριν τη λήξη τους και εισπράττει το ποσό της ονομαστικής τους αξίας, αφού αφαιρεθούν οι τόκοι που αντιστοιχούν μέχρι τη λήξη, η προμήθεια και τα έξοδα (Μαλακός και Δεμίρης,1993).

Η χρηματοδότηση μέσω προεξοφλήσεων προσομοιάζει προς τις χρηματοδοτήσεις ενεχύρασης αξιογράφων, με τη διαφορά ότι εδώ υπολογίζεται ακριβώς το ποσό των τόκων και των εξόδων που θα προκύψουν και αποδίδεται στον πελάτη το υπόλοιπο, ενώ στις χρηματοδοτήσεις ενεχύρασης παρακρατείται ένα κατ' εκτίμηση ποσοστό επί της αξίας των αξιογράφων για την κάλυψη των τόκων και εξόδων και η εκκαθάριση του λογαριασμού γίνεται απολογιστικά στο τέλος της χρηματοδότησης.

Χρηματοδότηση με Ενέχυρο Εμπορεύματα

Πρόκειται για μια ακόμη μορφή χρηματοδότησης του κεφαλαίου κίνησης της επιχείρησης, κατά την οποία ενεχυράζονται υπέρ της τράπεζας και σε ασφάλεια του δανείου πρώτες ύλες ή έτοιμα προϊόντα κυριότητας του πιστούχου, ελεύθερα βάρους ή διεκδίκησης (Στάϊλος,1996).

Θα πρέπει να είναι πράγματα γενικής χρησιμότητας, να φυλάσσονται, να ασφαλίζονται και να συντηρούνται, προκειμένου να διατεθούν ευχερώς στην αγορά από την τράπεζα, σε περίπτωση που το δάνειο δεν εξελιχθεί ομαλά. Η φύλαξή τους καλό είναι να ανατίθεται στις Γενικές Αποθήκες, ώστε να απαλλάσσονται οι τράπεζες από τις σχετικές διαδικασίες.

Επειδή ο κίνδυνος της απαξίωσης ή καταστροφής των εμπορευμάτων είναι μεγάλος, η αξία τους δεν θεωρείται ουσιαστική εξασφάλιση για την τράπεζα και κατά κανόνα χρηματοδοτήσεις αυτής της μορφής αποφεύγονται.

Εξαγωγικά δάνεια

Οι εξαγωγικές επιχειρήσεις χρηματοδοτούνται με βραχυπρόθεσμα κεφάλαια κίνησης για την προετοιμασία και τη διενέργεια των εξαγωγών τους.

Συγκεκριμένα έχουμε τρία στάδια:

Προετοιμασία προϊόντων, εμπορευμάτων

Η τράπεζα διαπιστώνει την ύπαρξη παραγγελιών, ελέγχοντας τυχόν συμβάσεις, fax κλπ. και χρηματοδοτεί το ύψος της παραγγελίας σε ποσοστό 70-80%. Κατά τη φάση αυτή δεν υπάρχει συνήθως ουσιαστική εξασφάλιση, δεδομένου ότι η παραγγελία είναι δυνατόν να ακυρωθεί. (Στάϊλος, 1996).

Ύπαρξη φορτωτικών εγγράφων

Μετά τη φόρτωση του εμπορεύματος η τράπεζα είναι δυνατόν να εξασφαλιστεί ουσιαστικότερα, ενεχυράζοντας τα φορτωτικά έγγραφα, και για το λόγο αυτό το ποσοστό χρηματοδότησης φθάνει συνήθως στο 85 -90% της αξίας των φορτωτικών. Στη φάση αυτή και εφόσον η πίστωση καλύπτεται με εγγυητική επιστολή ή ενέγγυα πίστωση φερέγγυας τράπεζας, υφίσταται ουσιαστικότερη εξασφάλιση.

Διάρκεια προθεσμιακού κανονισμού

Εφόσον η συμφωνία του πελάτη μας περιλαμβάνει και προθεσμιακό διακανονισμό, για να έχουμε θετική εξασφάλιση, απαιτείται πλέον η ύπαρξη εγγυητικής επιστολής φερέγγυας τράπεζας.

Ο ιδιαίτερος χαρακτήρας των εξαγωγικών δανείων εγκυμονεί κινδύνους για την τράπεζα, που μπορεί να προέρχονται από την κακοπιστία του αγοραστή των εμπορευμάτων, από την κακή ποιότητα των προϊόντων, από συναλλαγματικά προβλήματα της χώρας προορισμού και άλλα, γεγονός που μας υποχρεώνει να ελέγχουμε με προσοχή τη φερεγγυότητα του εξαγωγέα και τη δυνατότητά του να

ανταποκριθεί στην παραγγελία καθώς επίσης και να συλλέγουμε πληροφορίες για τον αγοραστή (εισαγωγή του εξωτερικού).

3.Επίλογος

Οι τράπεζες, έχοντας στόχο την ικανοποίηση των πελατών τους, προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών υψηλού επιπέδου, που αντανακλούν τις ανάγκες και τις προσδοκίες τους.

Οι κυριότερες ανάγκες των επιχειρήσεων, εντοπίζονται κυρίως στην κάλυψη των αναγκαίων κεφαλαίων για αγορά ακινήτων και εξοπλισμού, ανέγερση και εκσυγχρονισμό των μονάδων τους αλλά και στην εξεύρεση κεφαλαίων κίνησης για προμήθεια πρώτων υλών και εμπορευμάτων (Μαλακός και Δεμίρης,1993).

Συγκεκριμένα, για να πραγματοποιεί πωλήσεις ή να προσφέρει ποιοτικές υπηρεσίες, η επιχείρηση, απαιτείται να διαθέτει ρευστά διαθέσιμα, ώστε να είναι σε θέση να κάνει πιστώσεις στους πελάτες της ή να προβαίνει στις απαραίτητες αγορές πρώτων υλών και εμπορευμάτων. Έτσι, δημιουργούνται έκτακτες ή διαρκείς ανάγκες για κεφάλαιο κίνησης, το οποίο καλύπτεται είτε με κεφάλαια της ίδιας της επιχείρησης είτε μέσω τραπεζικού δανεισμού.

Παράλληλα οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις ενδιαφέρονται για την ανανέωση του μηχανολογικού εξοπλισμού τους, την αγορά νέων εγκαταστάσεων ή την επέκτασή τους. Οι επενδύσεις αυτές, που είναι απαραίτητες όχι μόνο για την ανάπτυξή τους αλλά πολλές φορές ακόμη και για τη διατήρηση του μεριδίου που κατέχουν στην αγορά, συνεπάγονται συνήθως υψηλά κόστη, τα οποία αποδίδουν τα χρήματά τους σ' ένα ευρύ χρονικό ορίζοντα. Έτσι οι επιχειρήσεις καταφεύγουν στον τραπεζικό δανεισμό για τη χρηματοδότηση των επενδύσεων αυτών ακόμη και όταν

διαθέτουν τα απαραίτητα κεφάλαια, προκειμένου με αυτά να αντιμετωπίσουν υποχρεώσεις τους σύντομης λήξης (Αγγελόπουλος κ.ά.,2008).

Για τη σημερινή επιχείρηση παρουσιάζονται ευκαιρίες χρήσης τραπεζικών εργαλείων, όπως το leasing, τα οποία περιλαμβάνουν δυνατότητες που ξεπερνούν τα όρια του προϊόντος. Τα τελευταία χρόνια μάλιστα τα προϊόντα αυτά κερδίζουν διαρκώς έδαφος στις χρηματοδοτικές πρακτικές των Ελληνικών επιχειρήσεων. Τα τραπεζικά χρηματοδοτικά προϊόντα διακρίνονται σε τρεις κύριες κατηγορίες, με βάση τον χρονικό ορίζοντα εξόφλησής τους. Πέραν όμως αυτών των τριών κατηγοριών υπάρχουν και άλλες ειδικές κατηγορίες προϊόντων τα οποία μπορούν οι τράπεζες να χορηγήσουν.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

Αγγελόπουλος, Π., Ηρειώτης, Ν., Συριόπουλος, Κ. (2008). *Στρατηγική Τραπεζών: Χρηματοοικονομικά Εργαλεία Στήριξης των Ειδικών Μορφών Πίστης*. Πάτρα: Εκδ. Ε.Α.Π.

Αγγελόπουλος, Π. (2005). *Τράπεζες και Χρηματοπιστωτικό Σύστημα - Αγορές, Προϊόντα, Κίνδυνοι*. Αθήνα: Εκδ. Σταμούλης

Γκίνογλου, & Παπαδόπουλος, (2008). *Γενική Χρηματοοικονομική Λογιστική*

Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας, (2006). Στοιχεία για το Leasing

Λιακοπούλου, Θ. (2005). *Με αργό ρυθμό η ανάπτυξη του leasing το 2005. Το ενδιαφέρον για το sale and leaseback, αλλά απαιτείται προσεκτική επιλογή πιστοδοτήσεων*, από την ιστοσελίδα:

http://news.kathimerini.gr/4dcgi/_w_articles_economyerix_2_19/01/2005_130755

Μαζαράκης, Α. (2006). *Το Leasing*, από την ιστοσελίδα:
http://library.tee.gr/digital/m2104/m2104_mazarakis.pdf

Μαλακός, Π. & Δεμίρης, Χ. (1993). *Νέα Χρηματοοικονομικά Προϊόντα*. Αθήνα: Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος -Υποδιεύθυνση Εκπαίδευσης Προσωπικού

Ναυτεμπορική (13.05.2009) *Leasing: Η κρίση «φρέναρε» τους ισχυρούς ρυθμούς ανόδου του κλάδου*, από τις ιστοσελίδες:

<http://www.naftemporiki.gr/audionews/listenstory.asp?id=1663108>

<http://www.statbank.gr/Article.php?ArticleId=4968&Language=el>

Οδηγός Βέλτιστων Πρακτικών για τη Σύναψη και Εκτέλεση Δημοσίων Συμβάσεων, Διεύθυνση Δημοσίων Συμβάσεων Κυπριακής Δημοκρατίας, Γενικό Λογιστήριο της Δημοκρατίας

Στάϊλος, Ν. (1996). *Χρηματοδοτήσεις εισαγωγικού/εξαγωγικού εμπορίου –Νέα προϊόντα*. Αθήνα: Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος -Υποδιεύθυνση Εκπαίδευσης Προσωπικού

Από τις ιστοσελίδες:

<http://www.imerisia.gr/article.asp?catid=12334&subid=2&pubid=5449121>

<http://www.statbank.gr/Article.php?ArticleId=4968&Language=el>