

**ΤΕΙ ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ
«ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ ΚΑΙ
ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ»**

**ΒΙΣΒΑΡΔΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ
ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ ANNA**

ΕΠΟΠΤΕΥΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΠΑΡΗΣ ΖΑΧΟΥΡΗΣ

ΠΑΤΡΑ, 2012

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Το leasing ή χρηματοδοτική μίσθωση όπως αποδίδεται στα Ελληνικά, είναι ένας σύγχρονος και συμφέρων τρόπος χρηματοδότησης, μέσω του οποίου οι ελεύθεροι επαγγελματίες και οι επιχειρήσεις, ανεξάρτητα από το μέγεθος το είδος και τη νομική μορφή τους, μπορούν να αποκτήσουν τα ακίνητα ή κινητά στοιχεία που επιλέγουν για να καλύψουν τις ανάγκες τους, χωρίς να δεσμεύσουν τα κεφάλαιά τους ή να καταφύγουν στις κλασσικές μορφές δανεισμού.

Πιο συγκεκριμένα στην παρούσα εργασία θα αναφερθούμε στην χρηματοδοτική μίσθωση και την σχέση της με την επενδυτική δραστηριότητα.

Στο πρώτο κεφάλαιο αναφερόμαστε στην χρηματοδοτική μίσθωση και γενικότερα στους κανόνες που διέπουν την εφαρμογή της και την νομοθεσία που την περιβάλλει στην Ελλάδα.

Στο δεύτερο κεφάλαιο αναφερόμαστε στις διαδικασίες που απαιτούνται για να ληφθεί η επενδυτική απόφαση από μια επιχείρηση ή ένα ιδιώτη.

Στο τρίτο κεφάλαιο αναλύεται εκτενώς το θεσμικά πλαίσιο που διέπει την λειτουργία των εταιρειών που έχουν σαν δραστηριότητα το Leasing.

Στο τέταρτο κεφάλαιο παρουσιάζεται η λογιστική και η φορολογική αντιμετώπιση τόσο από τις επιχειρήσεις Leasing όσο και από τους ιδιώτες.

Στο πέμπτο κεφάλαιο αναλύεται πίνακας από την Ελληνική Στατιστική Υπηρεσία που αναφέρεται στην επενδυτική δραστηριότητα των χωρών γενικά αλλά και συγκεκριμένα την επένδυση με τη μέθοδο Leasing.

Στο έκτο κεφάλαιο παρουσιάζεται μια μελέτη περίπτωσης που αφορά στις διαφορές που υπάρχουν ανάμεσα στον τραπεζικό δανεισμό και το Leasing.

Τέλος η εργασία κλείνει με συμπεράσματα και προτάσεις σχετικά με το Leasing.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	6
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ.....	9
1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ	9
1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ.....	10
1.3 ΤΡΟΠΟΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΟΥ LEASING ΚΑΙ ΑΝΑΓΚΕΣ ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ.....	13
1.4 Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	20
1.5 ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ.....	21
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ	24
2.1 ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΗΣ.....	24
2.2 ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΓΚΡΙΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ	25
2.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ – ΕΚΜΙΣΘΩΣΗ – ΠΩΛΗΣΗ Ή ΠΩΛΗΣΗ ΕΠΙ ΠΙΣΤΩΣΕΙ	27
2.4 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ LEASING	28
2.5 ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ.....	31
2.5.1 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ – ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	31
2.5.2 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ - RENTING.....	32
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΙΣ	34
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	34
3.1 ΕΙΔΙΚΗ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING.....	34

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ ΚΑΙ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ.....	41
4.1 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΩΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΑΠΟ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	41
4.2 ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΑ ΚΙΝΗΤΡΑ.....	42
4.3 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ ΤΟΥ LEASING.....	47
4.3.1 ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ.....	49
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΑΝΑΛΟΓΙΑ LEASING – ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΣΕ ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΚΛΙΜΑΚΑ	53
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ.....	79
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ - ΣΚΕΨΕΙΣ	81
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	85
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΟΣ.....	88

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Τα τελευταία χρόνια, σε ένα περιβάλλον έντονου ανταγωνισμού μεταξύ των οικονομικών μονάδων όπου τα επιχειρηματικά κεφάλαια και η χρησιμοποίηση των διαθέσιμων οικονομικών πόρων στενεύουν, δημιουργήθηκε η ανάγκη εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης των επιχειρήσεων σε συνάρτηση με την ανάπτυξη και την απελευθέρωση του χρηματοπιστωτικού συστήματος. Οι νέες μορφές χρηματοδότησης που προσφέρουν τα τελευταία χρόνια οι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί προς το σύνολο των επιχειρήσεων διεθνώς είναι η χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing), τα κεφάλαια υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (Venture Capital), καθώς και η προεξόφληση εισπρακτέων γραμματίων (Factoring). Οι νέες μορφές χρηματοδότησης ήταν εντελώς άγνωστες πριν από μερικά χρόνια οι οποίες εμφανίστηκαν εξαιτίας της αυξανόμενης οικονομικής δραστηριότητας.

Στα πλαίσια λοιπόν μίας αέναης οικονομικής ανάπτυξης και έξαρσης του ελεύθερου ανταγωνισμού οι επιχειρήσεις αναζητούν νέες μεθόδους ενίσχυσης της δραστηριότητάς τους και χρηματοδότησης των επενδύσεών τους. Ιδιαίτερα οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, όπως είναι για παράδειγμα οι βιοτεχνίες αναγκάζονται εκ των πραγμάτων να προσφύγουν στη σύναψη συμβατικών σχέσεων με επιχειρήσεις, οι οποίες διαθέτουν οικονομική ευρωστία στην αγορά, ώστε να εξασφαλίσουν την δυνατότητα να κάνουν νέα ανοίγματα στο χώρο δραστηριοποίησής τους, χωρίς να υποβληθούν σε εκταμίευση μεγάλων κεφαλαίων ή σε δυσβάστακτους όρους δανειακών συμβάσεων.

Πιο συγκεκριμένα, την πρωτοκαθεδρία στο χώρο των νέων χρηματοδοτικών συμβάσεων κατέχει η δημοφιλέστατη πλέον σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, διεθνώς γνωστή ως σύμβαση leasing. Ο θεσμός αυτός σε άλλες αναπτυγμένες

βιομηχανικά χώρες έχει εφαρμοσθεί εδώ και πολλά χρόνια και λειτουργεί με μεγάλη επιτυχία.

Στα τέλη της δεκαετίας του 1980, ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) αποτελούσε πρωτοποριακό προϊόν για το ελληνικό τραπεζικό σύστημα. Πρόκειται για μία σύμβαση, η οποία κλείνει στη χώρα μας νομοθετικά είκοσι και παραπάνω χρόνια ζωής και εφαρμόζεται ευρύτατα σε όλες τις οικονομικά ανεπτυγμένες χώρες της Αμερικής, της Ευρώπης και της Ασίας. Η ελληνική αγορά αγκάλιασε το θεσμό που από χρόνο σε χρόνο αναπτυσσόταν με ταχύτατους ρυθμούς, παρά το μεγάλο ύψος των επιτοκίων της εποχής εκείνης. Η άνθηση βέβαια των χρηματοδοτικών μισθώσεων έλαβε χώρα όταν στην Ελλάδα στο θεσμό του leasing προστέθηκε η δυνατότητα σύναψης συμβάσεων sale and lease back ακινήτων. Είκοσι χρόνια μετά, το leasing δεν αποτελεί πλέον έναν πρωτοπόρο τομέα, αλλά έναν κλασικό τομέα δραστηριοτήτων που προσφέρεται από το σύνολο των τραπεζικών ομίλων.

Μέχρι την καθιέρωση της σύμβασης leasing, η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας, ο οποίος ενδιαφερόταν να αποκτήσει κινητά ή ακίνητα για την άσκηση και την ανάπτυξη της επιχείρησης ή του επαγγέλματός του προσέφευγε είτε σε εκταμίευση ιδίων κεφαλαίων είτε σε δανεισμό με επαχθείς όρους για τον δανειζόμενο είτε σε αγορά επί πιστώσει με παρακράτηση κυριότητας από τον πωλητή μέχρι την πλήρη εξόφληση. Σήμερα η σύμβαση leasing σε καμία περίπτωση δεν παραγκώνισε εξ ολοκλήρου τους παραπάνω τρόπους ενίσχυσης μίας επιχείρησης, ωστόσο συνιστά μία εναλλακτική και ιδιαίτερα συμφέρουσα μορφή χρηματοδότησης της επιχείρησης ή του επαγγελματία που θα προσφύγει σ' αυτή.

Πιο συγκεκριμένα, με τη χρηματοδοτική μίσθωση ο ενδιαφερόμενος έχει τη δυνατότητα να αποκτήσει τη χρήση και απόλαυση των αγαθών που έχει ανάγκη για την επιχείρησή του ή το επάγγελμά του έναντι μισθώματος, το οποίο θα

πορίζεται από τα κέρδη που θα του αποφέρει η χρησιμοποίηση του πράγματος. Ιστορικά η χρηματοδοτική μίσθωση καθιερώθηκε στην Ελλάδα με το νόμο 1665/1986 και αργότερα με το νόμο 2367/1995 ο θεσμός επεκτάθηκε και στα ακίνητα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (ΟΡΙΣΜΟΣ)!!!!!!

Το leasing είναι διεθνοποιημένος όρος αμερικάνικης προέλευσης αντίστοιχος του ελληνικού όρου «χρηματοδοτική μίσθωση» ο οποίος αφορά στην εκμίσθωση παραγωγικού (κεφαλαιουχικού) εξοπλισμού και εγκαταστάσεων. Αναφέρεται σε ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις που δε διαθέτουν τα οικονομικά μέσα προκειμένου να πραγματοποιήσουν αγορά, ή απλά δεν τους συμφέρει οικονομικά η αγορά τους και έτσι, προβαίνουν στη μίσθωσή τους, απλώς καταβάλλοντας το ανάλογο ενοίκιο.

Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μια σύμβαση με την οποία μια εταιρεία ειδικού σκοπού (εκμισθωτής) παραχωρεί για ορισμένο χρονικό διάστημα και έναντι μισθώματος τη χρήση κεφαλαιουχικών αγαθών (μισθίου), σε μια επιχείρηση ή σε έναν επαγγελματία (μισθωτή), παρέχοντας του συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει τον εξοπλισμό καταβάλλοντας ένα μικρό ποσό (που ανάλογα με την εταιρεία leasing, μπορεί να είναι συμβολικό και δεν μπορεί να υπερβεί το 5%), είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο, είτε να επιστρέψει τον εξοπλισμό στην εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης (Μάζης, 1999).

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

δυνατότητα σε μια επιχείρηση να δημιουργήσει, να συμπληρώσει, να ανανεώσει, να εκσυγχρονίσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της, χωρίς να απαιτείται η διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή η προσφυγή στο δανεισμό.

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

Αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι πράγμα κινητό ή ακίνητο που προορίζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή. Στη κατηγορία των κινητών περιλαμβάνονται και τα αυτοκίνητα οχήματα καθώς και τα αεροσκάφη ενώ ρητά εξαιρούνται τα πλοία και τα πλωτά ναυπηγήματα.

Πηγές:

Μάζης Π., 1999, "Η χρηματοδοτική μίσθωση – Leasing", Αθήνα, Εκδόσεις Σάκκουλα

www.leasing.gr/

1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing) είναι η πλέον σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης Επιχειρήσεων και Επαγγελματιών, για την απόκτηση από μέρους τους Κεφαλαιουχικών Αγαθών (πάγια), και αποτελεί λύση συμπληρωματική του Τραπεζικού Δανεισμού. Η χρηματοδοτική μίσθωση προσφέρει ευελιξία στη

σύγχρονη Επιχείρηση, προκειμένου να αποκτήσει τα πάγια/εργαλεία που θα επιτρέψουν την πραγματοποίηση των στόχων της και την ανάπτυξη των εργασιών της. Παρέχοντας κυρίως φορολογικά και χρηματοοικονομικά πλεονεκτήματα, που περιγράφονται ακολούθως, αποτελεί την ενδεδειγμένη λύση Χρηματοδότησης Επενδύσεων.

Συναλλαγές με στοιχεία χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι γνωστές από τους αρχαιότερους χρόνους. Σαν πρώτη πράξη, που θα μπορούσε να χαρακτηριστεί Leasing, θεωρείται από ορισμένους μίσθωση στην Αίγυπτο την τρίτη χιλιετία π.Χ. από έναν κτηματία σε κάποιους άλλους, ονομαζόμενους MUSKEMUS (Μικρούς Ανθρώπους), μιας έκτασης γης, μαζί με όλο τον εξοπλισμό, τους δούλους και τα κοπάδια των ζώων, έναντι περιοδικών καταβολών και για χρονικό διάστημα ίσο με επτά πλημμύρες του Νείλου.

Σημαντική ανάπτυξη γνωρίζει το Leasing από τα μέσα του 19ου αιώνα, οπότε εμφανίζονται στις Η.Π.Α., άλλα και στην Αγγλία, οι πρώτες εταιρείες Leasing που ειδικεύονται στη μίσθωση βαγονιών για τη μεταφορά εμπορευμάτων. Με τον τρόπο αυτό κάλυψαν το κενό που δημιουργήθηκε από την αδυναμία των σιδηροδρομικών εταιρειών να ανταποκριθούν, με την αγορά βαγονιών, στην ραγδαία αυξανόμενη ζήτηση υπηρεσιών σιδηροδρομικής μεταφοράς. Την ίδια εποχή στις Η.Π.Α. η γνωστή εταιρεία «BELL TELEPHONE Co» δραστηριοποιείται στον τομέα της μίσθωσης τηλεφώνων.

Στις αρχές του 20^{ου} αιώνα ώθηση στην ανάπτυξη του θεσμού έδωσε η εμφάνιση του αυτοκινήτου. Η σύγχρονη φάση του Leasing χρονολογείται από τα πρώτα μεταπολεμικά χρόνια. Ορόσημο θεωρείται η ίδρυση στις Η.Π.Α. από τον HENRY SCHOENFELD, της εταιρείας «UNITED STATES Leasing CORPORATION» από την BANK OF AMERIKA. Αυτή η εταιρεία σήμερα έχει μετονομασθεί σε United State Leasing International Inc. και είναι μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης στον κόσμο. Θεωρείται η πλέον

ανεξάρτητη εταιρεία από χρηματοδοτικής οργανισμούς. Από τότε η εξέλιξη του θεσμού αυτού στις Η.Π.Α. υπήρξε θεαματική. Όλες οι μεγάλες επιχειρήσεις παραγωγής και εμπορίας κεφαλαιουχικών αγαθών χρησιμοποιούν το Leasing σαν εναλλακτική μέθοδο διάθεσης προϊόντων τους, ενώ ένα σημαντικό ποσοστό των νέων επενδύσεων (σήμερα 25-30%) χρηματοδοτείται με τη μέθοδο αυτή.

Στην Ευρώπη μεταφυτεύτηκε το Leasing από τις Ηνωμένες Πολιτείες στις αρχές της δεκαετίας του '60. Τα πρώτα βήματα ήταν διστακτικά, αλλά κατά τη δεκαετία του '80 ο ρυθμός ανάπτυξης είναι πολύ ταχύτερος, σε σύγκριση με εκείνον των Η.Π.Α., γιατί οι επενδυτές αναγνώρισαν τα σοβαρά πλεονεκτήματα του θεσμού. Τα ποσοστά των νέων επενδύσεων για τις οποίες επιλέγεται ως μέθοδος χρηματοδότησης το Leasing, κυμαίνονται μεταξύ 10% και 20%.

Η χρηματοδοτική μίσθωση δεν περιορίστηκε όμως στα εθνικά πλαίσια των βιομηχανικά αναπτυγμένων χωρών αλλά διεθνοποιήθηκε. Η διεθνοποίηση άρχισε μια δεκαετία αργότερα, από την εμφάνιση της χρηματοδοτικής μίσθωσης στις Η.Π.Α., στις αρχές του 1960.

Η εταιρεία leasing αγοράζει για λογαριασμό της επιχείρησης το επιθυμητό από αυτήν ακίνητο ή τον επιθυμητό εξοπλισμό και τα μισθώνει σε αυτήν με όρους που συμφωνούνται από κοινού. Το leasing απευθύνεται στο σύνολο των επιχειρήσεων και επαγγελματιών και προσφέρει μια σειρά από οφέλη, τα κυριότερα από τα οποία είναι: Φορολογικά, που μπορούν να μεγιστοποιηθούν με τον κατάλληλο κάθε φορά σχεδιασμό της συναλλαγής. Τα κυριότερα φορολογικά οφέλη αφορούν την έκπτωση, στις περισσότερες των περιπτώσεων, του συνόλου των μισθωμάτων από τα φορολογητέα αποτελέσματα της επιχείρησης, ενώ η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων, ειδικά στις περιπτώσεις πώλησης και επαναμίσθωσης (sale & leaseback), εξαιρείται από μια σειρά φόρων.

Ανάδειξη των κρυμμένων υπεραξιών των παγίων της επιχείρησης στις περιπτώσεις sale & lease back. Επιτρέπει τη χρηματοδότηση μέχρι και του 100%

της εμπορικής αξίας των ακινήτων, του εξοπλισμού και των τροχοφόρων πλέον του κόστους απόκτησής τους.

Δε γίνεται χρήση ιδίων κεφαλαίων και η αποπληρωμή του παγίου γίνεται σταδιακά, όπως και η αποπληρωμή του αναλογούντος ΦΠΑ, κατά τη διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης, βελτιώνοντας την ταμειακή θέση της επιχείρησης. Επίσης, δίνεται η δυνατότητα επιλογής του ποσού του μηνιαίου μισθώματος, ώστε να προσαρμόζεται στις ταμειακές ανάγκες της. Σε κάθε περίπτωση διατηρούνται όλα τα πλεονεκτήματα του αναπτυξιακού νόμου σε περίπτωση που υπάρχει δυνατότητα υπαγωγής της επένδυσης.

1.3 ΤΡΟΠΟΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΟΥ LEASING ΚΑΙ ΑΝΑΓΚΕΣ ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ

Η δυνατότητα επιλογών στις διαδοχικές φάσεις διεκπεραίωσης μίας πράξης χρηματοδοτικής μίσθωσης διαμορφώνει τα ακόλουθα σχήματα εφαρμογής της:

I. ΑΜΕΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (DIRECT LEASING)

Στην περίπτωση της άμεσης μίσθωσης η σχέση είναι διμερής, δηλαδή υπεισέρχεται μόνο ο εκμισθωτής-κατασκευαστής του πάγιου στοιχείου και ο μισθωτής. Χαρακτηριστικά της άμεσης μισθώσεως, είναι η τυποποίηση του μισθωμένου παγίου στοιχείου, η γενικά σύντομη διάρκεια μισθώσεως (συνήθως 12 μήνες) με δυνατότητα ανανεώσεως, ή δυνατότητα ακυρώσεως της μισθώσεως μετά από σύντομη προειδοποίηση από τον μισθωτή και τέλος η ανάληψη του κινδύνου «οικονομικής απαξίωσης» από τον εκμισθωτή. Συνήθως ο εκμισθωτής αναλαμβάνει την τεχνική συντήρηση του πάγιου στοιχείου. Κύριο προσδιοριστικό

στοιχείο, για να χαρακτηριστεί μια μίσθωση ως άμεση, είναι η υπερίσχυση της εμπορικής επί της χρηματοδοτικής πλευράς.

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

Είναι μια σύγχρονη τεχνική που προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και τους ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν:

α. Κινητό Εξοπλισμό

Καινούριο ή μεταχειρισμένο εξοπλισμό από την Ελλάδα ή το εξωτερικό, όπως: μηχανήματα κάθε είδους, οχήματα επιβατηγά και φορηγά, έπιπλα, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, τηλεφωνικά κέντρα και δίκτυα, κλιματιστικά, εξοπλισμό ιατρείων, ξενοδοχείων και εστιατορίων, αγροτικά και οδοποιητικά μηχανήματα κ.λπ.

β. 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. 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 μισθώσεως, χωρίς να δεσμεύουν πλέον σημαντικά ίδια κεφάλαια.

(<http://www.eurobank.gr/online/home/generic.aspx?id=186&mid=580&lang=gr>)

II. ΜΙΣΘΩΣΗ ΜΕ ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (SERVICE LEASING)

Είναι η περίπτωση που προαναφέρθηκε και κατά την οποία ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α. Αυτή η περίπτωση συνήθως εντάσσεται στη σύμβαση άμεσης χρηματοδοτικής μίσθωσης, μπορεί όμως να αποτελεί και αυτοτελή σύμβαση. (<http://www.disabled.gr/lib/?p=7918>)

III. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ - ΠΩΛΗΣΗ (VENDOR LEASING)

Είναι μία τεχνική προώθησης των πωλήσεων, κατά την οποία ένας προμηθευτής εξοπλισμού υπογράφει μία σύμβαση-πλαίσιο με μία εταιρεία leasing και στη συνέχεια προσκομίζει πελάτες για τελική αγορά μέσω της μακροπρόθεσμης ενοικίασης, που προσφέρει η εταιρεία leasing. Από την εταιρεία αυτή ο προμηθευτής εισπράττει ολόκληρο το τίμημα κατά την υπογραφή της σύμβασης ενοικίασης με τον πελάτη. Διάφοροι όροι υπεισέρχονται στην τελική σύμβαση, ανάλογα με τις επιθυμίες των πελατών, οπότε γίνεται λόγος για μίσθωση κατά παραγγελία (λ.χ. εποχιακή διακύμανση, ανάλογα με τις πωλήσεις του τελικού προϊόντος, στην πληρωμή των ενοικίων κ.α.) Η συνεργασία μεταξύ της εταιρίας leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού, με διάφορα σχήματα, συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και των δύο μερών. (<http://www.disabled.gr/lib/?p=7918>)

IV. ΕΙΔΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (MASTER LEASE LINE)

Μεταξύ εταιρίας leasing και πελάτη μπορεί να υπογραφεί μία σύμβαση-πλαίσιο, η οποία να εφαρμόζεται κατά τη σταδιακή απόκτηση περισσότερων προγραμμάτων. (<http://www.disabled.gr/lib/?p=7918>)

V. ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ή ΕΙΣΩΡΡΟΠΗΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEVERAGED LEASING)

Η περίπτωση αυτή εφαρμόζεται σε πράγματα πολύ μεγάλης αξίας (πλοία, αεροπλάνα, τρένα κ.α.) και προϋποθέτει τη σύμπραξη τεσσάρων μερών: του πελάτη, του βιομηχανικού κατασκευαστή, της εταιρείας leasing και ενός τραπεζικού οργανισμού.

Η τράπεζα διαθέτει αμέσως το τίμημα στη βιομηχανία και εισπράττει ένα μερίδιο των ενοικίων από την εταιρεία leasing, η οποία δρα ως μεσάζων για την τοποθέτηση του εξοπλισμού. (<http://www.disabled.gr/lib/?p=7918>)

VI. ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΜΙΣΘΩΣΗ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ (SALE&LEASE BACK)

Ο ενοικιαστής αγοράζει το πράγμα και στη συνέχεια το πωλεί στην εταιρεία εκμίσθωσης, από την οποία το ενοικιάζει. Αυτός ο τρόπος επιλέγεται για την αντιμετώπιση εκτάκτων αναγκών ρευστότητας εκ μέρους του ενοικιαστή. Επίσης, δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων.

Οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν επιτρέπεται να πωλήσουν στην εταιρία leasing τα επαγγελματικά τους ακίνητα και στη συνέχεια να τα μισθώσουν, επιτρέπεται όμως να πωλήσουν τον εξοπλισμό τους. (<http://www.alphaleasing.gr/page/default.asp?id=85&la=1>)

VII. ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΗ ή ΔΙΕΘΝΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗ (CROSS-BORDER ή OFFSHORE LEASING)

Η περίπτωση αυτή διαφοροποιείται από τις προηγούμενες κατά το στοιχείο της πληρωμής των μισθωμάτων σε συνάλλαγμα, γεγονός που περικλείει πρόσθετους κινδύνους. (<http://www.disabled.gr/lib/?p=7918>)

VIII. ΜΕΙΚΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ/ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ Ή ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (OPERATING LEASING)

Σε αυτή τη μορφή leasing ο εκμισθωτής, εκτός από την προσφορά χρήσης του αγαθού, αναλαμβάνει και την τεχνική συντήρησή του, τις επιδιορθώσεις και την ασφάλισή του. Με άλλα λόγια, αναλαμβάνει και την υποχρέωση να διατηρεί το μίσθιο κατάλληλο για τη χρήση που συμφωνήθηκε. Το κόστος της συντήρησης ενσωματώνεται στις πληρωμές της μίσθωσης. Ένα χαρακτηριστικό των μισθώσεων αυτού του είδους είναι ότι δεν αποσβένονται πλήρως, καθώς οι πληρωμές βάσει του συμβολαίου δεν είναι αρκετές για να καλύψουν το πλήρες κόστος του περιουσιακού στοιχείου. Ο εκμισθωτής προσδοκά να καλύψει όλο το κόστος είτε με μεταγενέστερες επαναλαμβανόμενες μισθώσεις είτε με τη διάθεση του μισθωθέντος περιουσιακού στοιχείου.

Η διαφορά με την απλή χρηματοδοτική μίσθωση είναι ότι σε αυτή την περίπτωση τον επενδυτικό κίνδυνο φέρει αποκλειστικά ο εκμισθωτής, ο οποίος επιδιώκει τη διαδοχική εκμίσθωση του πράγματος σε διάφορους ενδιαφερόμενους και όχι την παράδοσή του για το σύνολο της οικονομικής του ζωής σε έναν μισθωτή και την επίτευξη του επιχειρηματικού του κέρδους μόνο από αυτόν. Η μεικτή μίσθωση χρησιμοποιείται κυρίως για αυτοκίνητα αλλά και για ηλεκτρονικούς υπολογιστές, γεωργικά μηχανήματα, ιατρικό εξοπλισμό και μηχανήματα που χρησιμοποιούνται για τεχνικά έργα. Η μακροχρόνια μίσθωση ενός καινούριου αυτοκινήτου αποτελεί ένα πακέτο υπηρεσιών που περιλαμβάνει ένα πρόγραμμα χρηματοδότησης και υπηρεσίες αυτοκινήτου, όπως τέλη κυκλοφορίας, ασφάλιστρα, οδική βοήθεια κλπ. ώστε ουσιαστικά ο πελάτης να πληρώνει μόνο τα καύσιμα και τα τυχόν πρόστιμα. Η συμβολή της μακροχρόνιας μίσθωσης είναι ιδιαίτερα σημαντική για μια επιχείρηση στην περίπτωση της συνολικής μίσθωσης εταιρικών αυτοκινήτων. Στην Ελλάδα αυτό άρχισε να

λειτουργεί από το 1989. Στην περίπτωση αυτή ο εκμισθωτής προσφέρει και εγγυάται ένα στόλο αυτοκινήτων σε πλήρη και συνεχή ετοιμότητα, ενώ ο μισθωτής δεν ασχολείται με τίποτα σχετικά με το απαιτούμενο στόλο του και απλώς καταβάλλει ένα προσυμφωνημένο μίσθωμα.

(http://foggs.gr/index.php?option=com_content&view=article&id=6263&catid=36:2011-01-11-01-37-59&Itemid=196)

ΙΧ. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ (REAL ESTATE LEASING)

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

Συγκεκριμένα είναι πιθανό, ως αποτέλεσμα της νομισματικής διαβρώσεως, η αξία του ακινήτου να αυξάνεται με την πάροδο του χρόνου. Επίσης η δυνατότητα εκμεταλλεύσεως και αποδόσεως του ακινήτου είναι συχνά πολύ μεγαλύτερη από τη διάρκεια της εκμισθώσεως. Οι σημαντικές ιδιομορφίες που χαρακτηρίζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων, συνεπάγονται ότι η εργασία αυτή διεξάγεται συνήθως από εξειδικευμένες εταιρείες που ασχολούνται μόνο με αυτό τον κλάδο.

Συνοψίζοντας, οι κυριότερες από αυτές τις ιδιομορφίες είναι:

- Πολύ μεγάλη διάρκεια εκμίσθωσης
- Ενδεχόμενη σημαντική αύξηση της αξίας του εκμισθωμένου στοιχείου

- Σημαντική υπολειμματική αξία (του γηπέδου και των εγκαταστάσεων) που δεν είναι εύκολο να προσδιοριστεί από πριν.

- Αυξημένος κίνδυνος για τον εκμισθωτή, γιατί το μισθωμένο ακίνητο δεν μπορεί φυσικά να μετακινηθεί.

Οι ειδικές σχέσεις μεταξύ του εκμισθωτή και του μισθωτή στην περίπτωση των ακινήτων, μπορούν να συνομισθούν ως εξής: Η εταιρεία χρηματοδοτικής μισθώσεως αναλαμβάνει να κατασκευάσει σύμφωνα με τις προδιαγραφές του μελλοντικού μισθωτού ή να αγοράσει σύμφωνα με τις υποδείξεις του τελευταίου, ακίνητο το οποίο εκμισθώνει για προκαθορισμένη διάρκεια, δίνοντας όμως στο μισθωτή τη δυνατότητα να το αγοράσει όταν λήξει η σύμβαση εκμισθώσεως, σε μια προκαθορισμένη τιμή. Φυσικά όλα τα έξοδα συντηρήσεως, φόροι, τέλη, κ.τ.λ. βαραίνουν το μισθωτή.

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

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

1.4 Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η χρηματοδοτική μίσθωση παρόλο που αναπτύχθηκε σαν μορφή εκμετάλλευσης γης και εξοπλισμού από τις αρχές του 19ου αιώνα, κυρίως για να καλύψει τις ανάγκες στον τομέα των σιδηροδρόμων, αποκτά θεσμοθετημένη μορφή για 1η φορά το 1952, όπου ιδρύθηκε η εταιρία United States Leasing International. Η διεθνοποίηση του θεσμού άρχισε περίπου μια δεκαετία αργότερα, όπου δημιουργήθηκαν οι πρώτες εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης σε Αγγλία, Καναδά, Σουηδία, Ελβετία, Γαλλία.

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

Στα τέλη της δεκαετίας του 1980, ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) αποτελούσε πρωτοποριακό προϊόν για το ελληνικό τραπεζικό σύστημα. Πρώτα η Alpha Bank, και αμέσως μετά η Citibank, η ETBA και ABN Amro Bank προσέφεραν τις υπηρεσίες τους για να ακολουθήσουν αργότερα και οι άλλοι τραπεζικοί Όμιλοι. Σχετικά σύντομα είχαμε τις πρώτες εισαγωγές στο χρηματιστήριο, ωστόσο σήμερα μόλις μία εταιρία του κλάδου παραμένει εισηγμένη.

Το αρχικό θεσμικό πλαίσιο δεν ήταν το καλύτερο δυνατό, αφήνοντας «κενά» τόσο στο θέμα της λογιστικής διαχείρισης των αποσβέσεων, όσο και μην επιτρέποντας πολλές μορφές leasing να έρθουν και στην Ελλάδα. Η ελληνική

αγορά αγκάλιασε το θεσμό που από χρόνο σε χρόνο αναπτυσσόταν με ταχύτατους ρυθμούς, παρά το μεγάλο ύψος των επιτοκίων της εποχής εκείνης.

Η εκτίναξη βέβαια των χρηματοδοτικών μισθώσεων έλαβε χώρα όταν στη «φαρέτρα» του θεσμού προστέθηκε και η δυνατότητα του sale and lease back ακινήτων. Είκοσι χρόνια μετά, το leasing δεν αποτελεί πλέον έναν πρωτοπόρο τομέα, αλλά έναν κλασικό τομέα δραστηριοτήτων που προσφέρεται από το σύνολο των τραπεζικών ομίλων.

Το 2005, δραστηριοποιούνταν στην Ελλάδα 13 εταιρίες Leasing (Ενωση Ελληνικών Τραπεζών, 2005). Ωστόσο, η εξέλιξη του κλάδου χρηματοδοτικής μίσθωσης παρουσιάζει ιδιαίτερη κινητικότητα, αντίστοιχη με αυτή των μεγάλων τραπεζικών ομίλων που βρίσκονται «πίσω» από την παρουσία των αντίστοιχων εταιριών leasing. Οι συγχωνεύσεις και εξαγορές, οι ενοποιήσεις και η δημιουργία νέων εταιριών ήταν σημεία που επηρέασαν τον κλάδο.

1.5 ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης γίνεται μεταξύ ειδικευμένης εταιρείας και επιχείρησης ή επαγγελματία με σκοπό την παραχώρηση έναντι μισθώματος στην επιχείρηση ή τον επαγγελματία της χρήσης κινητού πράγματος και ταυτόχρονα του δικαιώματος είτε αγοράς είτε ανανέωσης της μίσθωσης για ορισμένο χρόνο.

Οι ειδικευμένες εταιρείες στις συμβάσεις leasing ιδρύονται με αυτό τον αποκλειστικό σκοπό και κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας της Ελλάδος, άδεια η οποία είναι απαραίτητη και στην περίπτωση εγκατάστασης στην Ελλάδα παρόμοιων αλλοδαπών εταιρειών.

Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών leasing απαιτείται να είναι ίσο προς το κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας (4 δις δρχ. ή

12 εκ. € ή προς το ήμισυ αυτού, όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μία ή περισσότερες τράπεζες.

Τέλος, οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές, ενώ την εποπτεία επί των εταιρειών αυτών ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος. Η σύμβαση leasing καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρείται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ΝΔ 1038/1949 (ΦΕΚ Α 149) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών και η διάρκειά της είναι πάντοτε ορισμένη και ποτέ μικρότερη των τριών ετών. Καθ' όλη τη διάρκεια της μίσθωσης το πράγμα ασφαρίζεται κατά κινδύνων τυχαίας καταστροφής ή χειροτερεύσεως, ενώ, τρίτα πρόσωπα δεν μπορούν να ασκήσουν κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα επί του αντικειμένου της.

Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του πράγματος από το μισθωτή, επιτρέπεται η συνομολόγηση ρητρών επιτοκίου ή είδους ή αξίας συναλλάγματος ή συνδυασμός των τριών. Σε περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν παρέλθει διετία από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής οφείλει να καταβάλλει όλους τους φόρους και τις επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου κ.λπ., που αντιστοιχούν στην απόκτηση καινούργιων πραγμάτων. Απαλλάσσονται από κάθε φόρο και εισφορά πλην του φόρου εισοδήματος και του ΦΠΑ τα μισθώματα και το τίμημα πώλησης των μισθωμένων πραγμάτων, τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων για την κατάρτιση των συμβάσεων προσδιορίζονται στα κατώτατα όρια, ενώ, τα μισθώματα που καταβάλλονται προς τις εταιρείες leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή.

Οι εταιρείες leasing έχουν δικαίωμα να διενεργούν αποσβέσεις στα μίσθια ίσες προς τις αποσβέσεις που θα είχε δικαίωμα να υπολογίσει ο μισθωτής, εάν προέβαινε στην αγορά τους ως καινούργιων. Φορολογικές εκπτώσεις για τον εξοπλισμό που χρησιμοποιείται με συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης

προβλέπονται στο Ν 1262/82 και στους αναπτυξιακούς νόμους 1892/1990 (άρθρο 19), στον 2601/1998 και στον 3219/2004, υπό τον όρο διάρκειας της σύμβασης leasing από 10 έτη και άνω και όταν η κυριότητα θα περιέρχεται στον μισθωτή μετά τη λήξη της σύμβασης.

Από κάθε φόρο ή τέλος απαλλάσσονται οι συμβάσεις δανεισμού από τράπεζες των εταιρειών leasing καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των εταιρειών αυτών και ξένων προμηθευτών τους. Οι εταιρείες leasing επιτρέπεται να καταρτίζουν ειδικό αποθεματικό κάλυψης επισφαλών απαιτήσεων με την κράτηση από τα καθαρά έσοδα ποσού που αντιστοιχεί στο 2% των ανείσπρακτων στο τέλος κάθε έτους μισθωμάτων. (<http://www.disabled.gr/lib/?p=7918>)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

2.1 ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΗΣ

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

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

Ειδικότερα, αν μια επιχείρηση έχει ιδιαίτερα υψηλή δανειακή επιβάρυνση και περιορισμένη πιστοληπτική ικανότητα, ενδεχομένως ο μοναδικός τρόπος να αποκτήσει το νέο πάγιο περιουσιακό στοιχείο θα είναι μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Επίσης, όμως, είναι πιθανό μια επιχείρηση με σημαντικά αχρησιμοποίητα ίδια κεφάλαια να επιλέξει για φορολογικούς ή άλλους λόγους, τη χρηματοδοτική μίσθωση αντί τη χρησιμοποίηση των ιδίων της διαθέσιμων. Συνεπώς, η σχετική επιλογή του τρόπου αποκτήσεως του πάγιου περιουσιακού

στοιχείου θα βασισθεί πρώτο σε καθαρά χρηματοοικονομικούς παράγοντες και δεύτερο σε φορολογικούς, περιλαμβανομένου του συστήματος των αποσβέσεων που ισχύει στη συγκεκριμένη περίπτωση.

Η χρηματοδοτική σύμβαση υπογράφεται μόνο αν η χρηματοδοτική μίσθωση είναι συμφέρουσα και για τους δυο συμβαλλομένους, δηλαδή, οι χρηματοδοτικές μισθώσεις αξιολογούνται, τόσο από το μισθωτή, όσο και από τον εκμισθωτή. Η απόφαση για την αποδοχή ή απόρριψη κάποιου περιουσιακού στοιχείου λαμβάνεται με βάση τη διαδικασία αξιολόγησης επενδύσεων. Στη συνέχεια, εάν η επένδυση κριθεί συμφέρουσα, η επιχείρηση πρέπει να επιλέξει το χρηματοδοτικό σχήμα για την πραγματοποίησή της. Σχετικά με την απόφαση για το αν το στοιχείο θα αγοραστεί με δανεισμό ή η χρήση του θα αποκτηθεί με χρηματοδοτική μίσθωση, η επιλογή θα γίνει βάσει σύγκρισης του κόστους αυτών των δυο εναλλακτικών περιπτώσεων χρηματοδότησης. Ο μισθωτής πρέπει να προσδιορίσει αν το κόστος της μίσθωσης του περιουσιακού στοιχείου είναι μικρότερο από το κόστος της αγοράς του, προκειμένου να υιοθετήσει τη χρηματοδοτική μίσθωση.

Πηγή: Δάσκαλος Γ., 1999, “Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων”, Αθήνα, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική)

2.2 ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΓΚΡΙΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Το leasing αποτελεί μια άδηλη ή αφανή πίστωση, γι’ αυτό τις εταιρείες leasing ενδιαφέρει να πληροφορούνται εάν οι ενδεχόμενοι πελάτες τους έχουν συνάψει ήδη άλλα συμβόλαια με εταιρίες leasing και σε μια τέτοια περίπτωση ποιας έκτασης είναι αυτά. Από τις τράπεζες ή τις θυγατρικές αυτών εταιριών που

ασχολούνται ειδικά με το leasing, τα αιτήματα leasing εξετάζονται και αξιολογούνται κατά κανόνα σύμφωνα με τις προϋποθέσεις μιας κανονικής δανειοδότησης, στις οποίες συμπεριλαμβάνεται και συνεκτιμάται η υφιστάμενη ήδη συνολική δανειακή επιβάρυνση της επιχείρησης σε αρκετές δε περιπτώσεις και τα εκκρεμή (υπό έγκριση) αιτήματα νέας δανειοδότησης της.

Δηλαδή η χρηματοδοτική κάλυψη της πίστωσης μιας συμφωνίας leasing από τις άνω εταιρίες δεν είναι δεδομένη ή ανεξέλεγκτη. Αυτή γίνεται και το σχετικό δάνειο χορηγείται με καθαρά-κατά κανόνα-τραπεζικά κριτήρια.

Βασικές προϋποθέσεις για την χορήγηση αποτελούν τα ακόλουθα:

- Η μεσομακροπρόθεσμη επαρκής βιωσιμότητα της επιχείρησης.
- Η θέση που κατέχει στον κλάδο των ομοειδών της επιχειρήσεων.
- Η κεφαλαιακή επάρκεια της επιχείρησης.
- Η πειστικότητα του ταμειακού προγράμματος της επιχείρησης, αλλά και του συνολικού προγράμματος λειτουργίας της στοιχεία τα οποία συνυποβάλλει μαζί με το αίτημα δανειοδότησης της από την εταιρία leasing.
- Το ύψος του προσφερόμενου τιμήματος του υλικού εξοπλισμού κυρίως (μηχανήματα κλπ) από εκμισθωτή (προμηθευτή, κατασκευαστή κλπ) και ειδικότερα το κατά πόσο αυτό είναι, εναρμονισμένο στις σχετικές εμπορικές τιμές που επικρατούν στην αγορά σε ότι αφορά τα ομοειδή του, καθώς και η ποιότητα και η διαφαινόμενη διάρκεια τεχνολογικής απαξίωσης του.

Πηγή: Λαζαρίδης Ι., 1995, “Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης: Leasing (Χρηματοδοτική μίσθωση)”, Αθήνα, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική

2.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ – ΕΚΜΙΣΘΩΣΗ – ΠΩΛΗΣΗ Ή ΠΩΛΗΣΗ ΕΠΙ ΠΙΣΤΩΣΕΙ

Εκτός από χρηματοοικονομικής και φορολογικής φύσεως λόγους, όπως ήδη αναφέρθηκε συντρέχουν και νομικά κριτήρια επιλογής ή μη του leasing. Στην πώληση με δόσεις η ιδιοκτησία του πράγματος, το οποίο αποτελεί αντικείμενο του συμβολαίου, μεταβιβάζεται απευθείας στον αγοραστή και η τιμή πρέπει να πληρωθεί με την καταβολή δόσεων περιοδικά. Όμως η σύγχρονη νομολογία του Ανώτατου δικαστηρίου (Αρείου Πάγου) παραδέχεται, μολαταύτα, ότι η μεταβίβαση της ιδιοκτησίας μπορεί να υπόκειται σε ένα ανακοπτικό ή ακυρωτικό όρο. Αντίθετα στην μίσθωση - πώληση, ο πωλητής παρουσιάζεται σαν εκμισθωτής και ο αγοραστής σαν ενοικιαστής. Μόνο κατά την στιγμή της τελευταίας πληρωμής η μίσθωση μπορεί να μεταβληθεί σε πώληση.

Σε μια πράξη leasing εάν κατά την λήξη της υποχρεωτικής περιόδου ενοικίασης ο ενοικιαστής επιθυμεί να άρει την διακριτική ευχέρεια της αγοράς, η πράξη η οποία πραγματοποιείται κατ' αυτό τον τρόπο συγγενεύει πολύ – εκ των υστέρων – με μια μίσθωση ή πώληση. Εάν αντιθέτως, ο ενοικιαστής επιστρέψει το υλικό ή το ενοικιάσει, για μια νέα περίοδο, το συμβόλαιο παραμένει απλώς και αμιγώς συμβόλαιο ενοικίασης. Επειδή η εταιρία leasing παραμένει ιδιοκτήτρια, ενοικιαζόμενου υλικού ουδέποτε όμως το κράτησε αυτή για ιδιόχρηση, η μεγαλύτερη φροντίδα της είναι να μην το ανακτήσει. Οι τίτλοι ιδιοκτησίας, της χρησιμεύουν κυρίως σαν εγγύηση σε περίπτωση λιποδικίας του ενοικιαστή.

Πηγή: www.e-kyklades.gr/images/Leasing_F9432.pdf

2.4 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ LEASING

Πλεονεκτήματα:

- Η χρήση του leasing παρέχει στον επενδυτή μια σειρά σημαντικών πλεονεκτημάτων, όπου τα κυριότερα είναι τα εξής:
- Το κυριότερο πλεονέκτημα του leasing είναι η εξασφάλιση της χρηματοδότησης του νέου εξοπλισμού/ακινήτου κατά 100%, η άμεση χρησιμοποίηση αυτού του εξοπλισμού/ακινήτου και χωρίς να απαιτείται πάντοτε η ίδια συμμετοχή.
- Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογικό εισόδημα.
- Η διαδικασία υπογραφής μίας σύμβασης leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανεισμού. Συνήθως δεν χρειάζονται προσημειώσεις, υποθήκες κ.λπ., ενώ προβλέπονται μειωμένα συμβολαιογραφικά δικαιώματα και απαλλαγή από διάφορα τέλη και φόρους.
- 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 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.

- Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.
- 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.
- Η μισθώτρια επιχείρηση, διατηρεί τα κίνητρα των Αναπτυξιακών Νόμων και των Προγραμμάτων της Ε.Ε.
- Για τα τραπεζικά συγκροτήματα το leasing αποτελεί μία τεχνική διεύρυνσης της πελατείας τους και πολλαπλών κερδών, αφού, εκτός των άλλων αποκτούν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών του εξοπλισμού και προσφέρουν πελατεία στις ασφαλιστικές εταιρείες.
- Οι εταιρείες leasing διασφαλίζονται από τον κίνδυνο πτώχευσης του μισθωτή, διότι διατηρούν την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και επιπλέον απολαμβάνουν σοβαρά φορολογικά κίνητρα (αποσβέσεις, σύσταση αφορολογήτου αποθεματικού). (<http://www.disabled.gr/lib/?p=7918>)

Μειονεκτήματα:

Η χρήση, όμως, του leasing περιέχει και ορισμένα μειονεκτήματα, όπως:

- Το φαινομενικό κόστος του leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών

μετριάζει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.

- Διαφεύγει η ωφέλεια από τη φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιόκτητου εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρι ενός βαθμού από την πλήρη φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων.
- Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μίας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του leasing.
- Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία έναντι του εκμισθωτή και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα. Στην περίπτωση αυτή, ο εκμισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.
- Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού.

(<http://www.disabled.gr/lib/?p=7918>)

2.5 ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ

2.5.1 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ – ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Σημαντική είναι η σύγκριση των επιλογών μεταξύ μακροπρόθεσμου δανεισμού και χρηματοδοτικής μίσθωση. Αρχικά, η χρηματοδοτική μίσθωση καλύπτει συνήθως το 100% της αξίας του πάγιου στοιχείου ενώ σπάνια τα τραπεζικά δάνεια για την αγορά του ίδιου πάγιου στοιχείου υπερβαίνουν το 60% της αξίας τους. Παράλληλα από φορολογικής άποψης η χρηματοδοτική μίσθωση συμφέρει γιατί η επιχείρηση έχει την δυνατότητα να χρεώσει στα αποτελέσματα της συνολικά μεγαλύτερο ποσό μειώνοντας αντίστοιχα τη φορολογική της επιβάρυνση.

Η διαφορά οφείλεται στο ότι σε περίπτωση δανεισμού και αγοράς η περίοδος αποσβέσεως του πάγιου στοιχείου είναι συνήθως μεγαλύτερη από την περίοδο της χρηματοδοτικής μισθώσεως (5 χρόνια), ενώ η περίοδος της χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι μικρότερη ακόμα και σε περιπτώσεις πάγιων στοιχείων με ταχεία οικονομική απαξίωση.

Το εν λόγω πλεονέκτημα ωστόσο χάνεται αν η επιχείρηση που χρησιμοποιεί το πάγιο στοιχείο ήταν και ο ιδιοκτήτης του. Το μειονέκτημα αυτό για το μισθωτή καλύπτεται εν μέρει με τη ρήτρα που συνήθως περιλαμβάνεται στις χρηματοδοτικές μισθώσεις και η οποία δίνει τη διακριτική ευχέρεια στον μισθωτή να αγοράσει το πάγιο στοιχείο στο τέλος της περιόδου της μισθώσεως σε πολύ χαμηλή τιμή.

Πηγή: Μάζης Π., 1999, “Η χρηματοδοτική μίσθωση – Leasing”, Αθήνα, Εκδόσεις Σάκουλας

2.5.2 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ - RENTING

Το leasing αποτελεί στην ουσία μια μεσοπρόθεσμη μίσθωση αγαθών εξοπλισμού.

Η μίσθωση αυτή παρουσιάζει έναν αριθμό ιδιαίτερων χαρακτηριστικών :

- Ασκείται από εταιρίες πιστοδοτικού χαρακτήρα, οι οποίες παίζουν ρόλο μεσάζοντα μεταξύ των παραγωγών και αυτών, που χρησιμοποιούν τον εξοπλισμό.
- Η μίσθωση φέρεται και αφορά τα αγαθά, τα οποία έχουν επιλεγεί από τον ενοικιαστή και αγοράστηκαν με αίτηση του και μετά από ισχυρή δέσμευση εκ μέρους του από την εταιρία leasing, η οποία τα ενοικιάζει σ' αυτόν.
- Η μίσθωση αυτή έχει επινοηθεί να γίνεται κατά τέτοιο τρόπο, ώστε το ποσό των ενοικίων που θα εισπραχθούν όχι μόνο να ισούται με την τιμή, η οποία καταβλήθηκε από την εταιρεία για την αγορά του υλικού εξοπλισμού, αλλά να καλύπτει επίσης και τα γενικά έξοδα, να εξασφαλίζει την αποδοτικότητα του επενδυθέντος κεφαλαίου και να αφήνει και ένα περιθώριο κέρδους.
- Τα στοιχεία παραδίδονται απευθείας σε αυτόν που τα χρησιμοποιεί και η εταιρεία δεν φέρει την παραμικρή υποχρέωση για την παροχή συμβουλών, συντήρησης, ασφάλισης κ.λ.π.

Αυτά είναι τα κυριότερα χαρακτηριστικά που διαφοροποιούν το leasing από ένα άλλο τρόπο μίσθωσης, αποκαλούμενο renting ή και rental, ο οποίος είναι πολύ παλαιότερος. Στην πράξη όμως το renting παρουσιάζει βασικές διαφορές από το leasing όπως :

1. Το renting σημαίνει την ενοικίαση-εξυπηρέτηση, όπως αυτή εννοείται με την παραδοσιακή της έννοια. Αναφέρεται σε υλικά στοιχεία εύκολα εξατομικευμένα όπως βαγόνια, δεξαμενές, καμιόνια, μηχανολογικά υλικά δημοσίων έργων, ηλεκτρονικές μηχανές κλπ.

2. Ενώ η πράξη του leasing ολοκληρώνεται από χρηματοοικονομικής σκοπιάς με τον πρώτο ενοικιαστή, έστω και αν το αντικείμενο, σε κάποιες περιπτώσεις, εκμισθώνεται στην συνέχεια σε νέους ενοικιαστές το renting απαιτεί πολλές αλληπάλληλες μισθώσεις, συνήθως δε σε διάφορους πελάτες για να μπορέσει η εταιρία εκμίσθωσης να αποσβέσει το υλικό.
3. Οι εταιρίες renting οφείλουν να διαθέτουν ικανοποιητικά στοκ για να είναι σε θέση να ανταποκρίνονται στις συχνά εποχικές ανάγκες της ποικιλόμορφης πελατείας τους.
4. Αναλαμβάνονται όλες οι υποχρεώσεις συντήρησης, ασφάλισης, φόρων κλπ. ως προς το ενοικιαζόμενο υλικό. Το συμβόλαιο υποχρεωτικής συντήρησης , το οποίο υπογράφεται μεταξύ αυτών και του μισθωτή κατά την στιγμή της μίσθωσης, αποτελεί γενικά για της εταιρίες αυτές ,πηγή ενός σημαντικού μέρους των κερδών τους.
5. Το renting προϋποθέτει σημαντικές αρχικές επενδύσεις , όχι μόνο σε υλικό, αλλά και σε χώρους αποθήκευσης, εργαστήρια επισκευής και εργατικό προσωπικό.

Πηγή: Περβολαράκη Ε., “Η δημοσιότητα στο Leasing, στο Factoring και στο Πλασματικό ενέχυρο”, Αθήνα, Εκδόσεις Σακκουλας

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING

Οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ανώνυμες εταιρίες οι οποίες διέπονται από το νομικό πλαίσιο περί ανωνύμων εταιριών (Ν.2190/1920, Κώδικας Βιβλίων και Στοιχείων, Ενιαίο Γενικό Λογιστικό Σχέδιο, Εμπορικός Κώδικας), αλλά και από μια σειρά από ειδικούς νόμους σχετικά με το leasing. Στον παρακάτω πίνακα αναφέρεται όλη η σχετική ειδική νομοθεσία για το leasing:

Νόμος	Έτος	Θέμα σχετικό με leasing
1665	1986	γενικά περί leasing
2238	1994	περί μίσθωσης αυτοκινήτων
2367	1995	περί μίσθωσης ακινήτων και αποσβέσεων κινητών
2459	1997	περί μίσθωσης αυτοκινήτων
2682	1999	περί leasing και αποσβέσεων ακινήτων
3091	2002	περί lease-back ακινήτων
3229	2004	περί leasing και Δ.Λ.Π.
3483	2006	Επανακωδικοποίηση Ν. 1665/1986
3842	2010	περί μίσθωσης αυτοκινήτων

3.1 ΕΙΔΙΚΗ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING

Ν. 1665/1986 (περί leasing γενικά)

Ο πρώτος νόμος είναι που εισήγαγε επισήμως την χρηματοδοτική μίσθωση στην ελληνική αγορά είναι ο Ν. 1665/1986. Σύμφωνα με αυτό τον νόμο λοιπόν, η χρηματοδοτική μίσθωση, ορίζεται ως η σύμβαση βάσει της οποίας η εταιρεία Leasing (εκμισθωτής) αγοράζει τον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό (μίσθιο) και στη συνέχεια τον μισθώνει στην επιχείρηση (μισθωτή) για συγκεκριμένη χρονική

περίοδο έναντι προσυμφωνημένων μισθωμάτων που καταβάλλονται σε καθορισμένα χρονικά διαστήματα.

Με τον συγκεκριμένο νόμο καθορίστηκαν τα εξής:

- ποια συναλλαγή αποτελεί μίσθωση
- τι μπορεί να είναι αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης
- οι προϋποθέσεις για τις εταιρίες leasing (εκμισθωτές)
- η ελάχιστη διάρκεια μίσθωσης ανά τύπο εξοπλισμού
- η δημοσιότητα των συμβάσεων leasing
- οι φορολογικές απαλλαγές που συνεπάγεται η μίσθωση και τον τρόπο
- ο υπολογισμός προβλέψεων έναντι επισφαλών απαιτήσεων των εταιριών leasing

Το κείμενο αυτού του νόμου έχει τροποποιηθεί πολλές φορές από πολλούς νόμους με τελευταίο τον 3483/2006.

Τα σημαντικά στοιχεία του αρχικού νόμου είναι τα εξής:

Ο λογιστικός χειρισμός. Καταχωρείται ο εξοπλισμός στα πάγια της εταιρείας leasing, η οποία μετά διενεργεί αποσβέσεις, ενώ στα έσοδα καταγράφεται το σύνολο κεφαλαίου και τόκου του μισθώματος.

Ο εξοπλισμός. Είναι μόνο κινητός άρα δεν προβλέπεται μίσθωση ακινήτου.

Προβλέψεις. Οι εταιρείες leasing έχουν δικαίωμα να σχηματίζουν πρόβλεψη για επισφαλείς απαιτήσεις έως το 2% των ανείσπρακτων μισθωμάτων των νέων εργασιών του τρέχοντος έτους

N. 2238/1994 (περί leasing αυτοκινήτων)

Στο συγκεκριμένο νόμο **αλλάζει η συμπεριφορά των μισθωμάτων που αφορούν σε αυτοκίνητα και αντί του 100%, εκπίπτουν πλέον στα βιβλίων των μισθωτών μόνο 25% αν τα κυβικά εκατοστά του κινητήρα είναι πάνω από 2000, ενώ αν είναι λιγότερο 80%**. Τα ποσοστά αυτά άλλαξαν από μετέπειτα νόμους. Ταυτόχρονα τα παραπάνω ποσοστά δεν ισχύουν για τις εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων (τα τιμολόγια από αυτές τις εταιρείες εκπίπτουν δηλαδή 100%). Μετά από την ισχύ αυτού του νόμου, οι εργασίες των εταιρειών leasing που αφορούσαν σε οχήματα πέρασαν σιγά-σιγά στις εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων, κάτι που προφανώς άλλαξε και τις δύο αγορές.

N. 2367/1995 (περί leasing ακινήτων και αποσβέσεων κινητών)

Ο συγκεκριμένος νόμος εισάγει για πρώτη φορά το leasing ακινήτων στην Ελλάδα. Ταυτόχρονα όμως δημιουργεί και ορισμένες ατέλειες που θα καθυστερήσουν στην πράξη την εκκίνηση των μισθώσεων ακινήτων: δεν προβλέπει το sale & lease back ακινήτων, δεν επιτρέπει τις αποσβέσεις σε ίσα μέρη ανάλογα με τη διάρκεια της σύμβασης.

Η σημαντικότερη διάταξη όμως αυτού του νόμου ήταν αυτή που αφορούσε στις αποσβέσεις κινητών, που επέβαλλε στις εταιρείες leasing στις συμβάσεις μετά την 29/12/1995 να υπολογίζουν αποσβέσεις ισόποσα ανάλογα με τα έτη διάρκειας της σύμβασης. Έτσι λοιπόν με αυτή τη διάταξη σταμάτησε η στρέβλωση της αγοράς leasing λόγω του καταλογισμού αποσβέσεων με άσχετους συντελεστές σε σχέση με τη διάρκεια της σύμβασης (δεδομένου ότι τα έσοδα καταλογίζονταν ισόποσα ανάλογα τη διάρκεια της σύμβασης).

N. 2459/1997 (περί leasing αυτοκινήτων)

Με τον νόμο αυτό αλλάζουν ξανά τα ποσοστά με τα οποία εκπίπτουν ως έξοδα στα βιβλία των μισθωτών τα μισθώματα από συμβάσεις αυτοκινήτων.

Πιο συγκεκριμένα οι δαπάνες συντήρησης, λειτουργίας, επισκευής, κυκλοφορίας, αποσβέσεων και μισθωμάτων, που καταβάλλονται σε εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης για επιβατικά αυτοκίνητα ιδιωτικής χρήσης με κυλινδρισμό κινητήρα μέχρι χίλια τετρακόσια (1.400) κ.ε., που έχουν στην κυριότητα τους οι επιχειρήσεις ή που έχουν μισθωμένα από τρίτους, εκπίπτουν μέχρι εξήντα τοις εκατό (60%) του συνολικού ύψους αυτών, εφόσον χρησιμοποιούνται για τις ανάγκες της επιχείρησης. Αντίστοιχα για τα αυτοκίνητα με μεγαλύτερο κυβισμό (των 1.400 κ.εκ.) εκπίπτουν μόνο κατά 25%, ενώ αντίστοιχα σε εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων εκπίπτουν 100% (ανεξαρτήτως κυβικών εκατοστών του κινητήρα).

N. 2753/1999 (μη αναγνώριση μισθώματος για οικόπεδο)

Με τον νόμο αυτό εξαιρούνται τα μισθώματα που καταβάλλονται για ακίνητα κατά το μέρος που αναλογούν στην αξία του οικοπέδου. Επιπλέον τα έξοδα που πραγματοποιούν οι εταιρείες leasing για την αγορά ακινήτων (π.χ. φόρος μεταβίβασης, συμβολαιογραφικά έξοδα, μεσιτικό, αμοιβές μελετητών και δικηγόρων) δύναται να αποσβεσθούν είτε εφάπαξ, είτε σε μία πενταετία είτε ισόποσα ανάλογα με τα έτη της διάρκειας της σύμβασης.

N. 2992/2002 (περί υιοθέτησης των ΔΛΠ)

Ο νόμος 2992/2002 υποχρεώνει τις Ανώνυμες Εταιρίες των οποίων οι μετοχές είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών να εφαρμόσουν τα ΔΛΠ για τις χρήσεις που λήγουν μετά την 31/12/2002. Με το συγκεκριμένο νόμο η Ελλάδα προσπαθεί να εφαρμόσει πρώτη από όλες τις χώρες της Ε.Ε. τα νέα πρότυπα, αλλά στην πράξη αποτυγχάνει, καθώς με νέο νόμο θα καθυστερήσει την υιοθέτηση για 2 χρόνια (και στην ουσία θα προχωρήσει την ίδια στιγμή με τις υπόλοιπες χώρες).

N. 3091/2002 (περί lease-back ακινήτων)

Με τον νόμο αυτό επιλύεται το σύνολο των θεμάτων που είχε προκύψει για το sale and lease back ακινήτων με κύρια τομή την κατάργηση της διπλής χρέωσης φόρου μεταβίβασης.

N. 3229/2004 (περί εφαρμογής ΔΛΠ)

Αυτός είναι και ο τελικός νόμος για την εφαρμογή των ΔΛΠ. Εκτός των άλλων έχει ξεχωριστό άρθρο (Άρθρο 141) για τις Χρηματοδοτικές Μισθώσεις, με το οποίο δίνει το δικαίωμα στις εταιρείες leasing και στις εταιρείες-πελάτες να αποφασίσουν ποια από τις δύο μεθόδους θα ακολουθήσουν στην παρακολούθηση των μισθώσεων: τα ΕΛΠ ή τα ΔΛΠ.

ΔΛΠ 17 ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ

Ο σκοπός του ΔΛΠ 17 είναι να καθορίσει τόσο για τους μισθωτές όσο και για τους εκμισθωτές, τις κατάλληλες λογιστικές πολιτικές και γνωστοποιήσεις σε σχέση με τις μισθώσεις. Το ΔΛΠ 17 εφαρμόζεται για τη λογιστικοποίηση όλων των μισθώσεων εκτός από:

- (α) μισθώσεις για εξεύρεση ή χρήση ορυκτών, πετρελαίου, φυσικού αερίου και παρόμοιων μη ανανεώσιμων πόρων, και
- (β) συμφωνίες παραχώρησης δικαιωμάτων για στοιχεία όπως κινηματογραφικές ταινίες, βιντεοταινίες, θεατρικά έργα, σενάρια, πνευματικά δικαιώματα, δικαιώματα ευρεσιτεχνίας κ.λπ.

Όμως το ΔΛΠ 17 δεν πρέπει να εφαρμόζεται ως βάση επιμέτρησης για:

- (α) ακίνητα που κατέχονται από μισθωτές τα οποία λογιστικοποιούνται ως ακίνητα για επένδυση (βλέπε ΔΛΠ 40)
- (β) ακίνητα για επένδυση που παρέχονται από εκμισθωτές με λειτουργικές μισθώσεις (βλέπε ΔΛΠ 40)
- (γ) βιολογικά στοιχεία ενεργητικού που κατέχονται από μισθωτές με χρηματοδοτικές μισθώσεις (βλέπε ΔΛΠ 41), ή
- (δ) βιολογικά στοιχεία ενεργητικού που παρέχονται από εκμισθωτές με λειτουργικές μισθώσεις (βλέπε ΔΛΠ 41).

N. 3483/2006 (Επανακωδικοποίηση N. 1665/1986)

Στην ουσία το πιο σημαντικό που μας προσέφερε ο Νόμος 3483/2006 ήταν ότι πραγματοποιήθηκε ξανά η κωδικοποίηση του Ν. 1665/1986 με αποτέλεσμα να γίνει επαναρίθμηση των άρθρων και των παραγράφων. Επιπλέον έγιναν μικρές βελτιώσεις και διορθώσεις.

N. 3842/2010 (περί leasing αυτοκινήτων)

Ο Νόμος 3842/2010 είναι στην ουσία ο νέος φορολογικός νόμος. Σε αυτό τον νόμο υπάρχει διάταξη με την οποία τα τιμολόγια μισθωμάτων για αυτοκίνητα θα εκπίπτουν πλέον 70% για αυτοκίνητα μέχρι 1600 κ.εκ. και 35% για αυτοκίνητα με μεγαλύτερο κυβισμό, ασχέτως αν προέρχονται από εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης ή εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων. Επιπλέον με τον ίδιο νόμο επιβάλλεται επιπλέον εισόδημα στα στελέχη επιχειρήσεων που η εταιρεία τους παρέχει αυτοκίνητο με βάση ένα συνδυασμό εργοστασιακής αξίας αυτοκινήτου, παλαιότητας οχήματος και χιλιομέτρων που έχουν διανυθεί.

Πηγή: Καραγιάννης Δ, Καραγιάννης Ι. και Καραγιάννη Α. (2007): “Διεθνή λογιστικά πρότυπα παραδείγματα – εφαρμογές”, Έκδοση 2^η Θεσσαλονίκη, Εκδόσεις Ιδίων

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ ΚΑΙ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

4.1 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΩΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΑΠΟ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Όσον αφορά τη φορολογική αντιμετώπιση των εταιριών leasing που δραστηριοποιούνται στο χώρο των ακινήτων ανέκυψε και το πρόβλημα σχετικά με το χαρακτηρισμό του εισοδήματός τους. Συγκεκριμένα επειδή το leasing ακινήτων εμπίπτει τόσο στην έννοια της χρηματοδοτικής μίσθωσης όσο και στην έννοια της μίσθωσης ακινήτων δημιουργήθηκε αμφιβολία σχετικά με το εάν το εισόδημα που αποκτά η εκμισθώτρια εταιρία από τα καταβαλλόμενα μισθώματα θα θεωρηθεί εισόδημα από ακίνητα ή εισόδημα από εμπορικές επιχειρήσεις. Ο χαρακτηρισμός αυτός καθορίζει τη φορολογική του αντιμετώπιση.

Αν το εισόδημα χαρακτηριζόταν ως εισόδημα από ακίνητα θα δικαιούνταν ορισμένων φορολογικών ελαφρύνσεων όπως η απαλλαγή των μισθωμάτων από το ΦΠΑ και η έκπτωση 5% - 10% ετησίως από τα ακαθάριστα έσοδά της για αποσβέσεις, αλλά παράλληλα θα επιβαρυνόταν με άλλους φόρους, όπως συμπληρωματικό φόρο 3% ετησίως στο ακαθάριστο εισόδημα από τα μισθώματα.

Σύμφωνα με μία πρόσφατη σχετικά γνωμοδότησή της η Ολομέλεια του Αρείου Πάγου αποφάνθηκε ότι το εισόδημα από μισθώματα προερχόμενα από το leasing ακινήτων δεν θεωρείται εισόδημα από ακίνητα, αλλά εισόδημα από εμπορικές επιχειρήσεις. Επομένως, η εκμισθώτρια εταιρία φορολογείται με το προβλεπόμενο ποσοστό επί των καθαρών της εσόδων, δικαιούται όμως να εκπέσει το σύνολο των πραγματικών της δαπανών και εξόδων της, όπως εμφανίζεται στα λογιστικά της βιβλία.

Επίσης, τα μισθώματα υποβάλλονται μεν σε ΦΠΑ αλλά απαλλάσσονται από το συμπληρωματικό ετήσιο φόρο του 3% επί του ακαθάριστου εισοδήματος, που επιβάλλεται στο εισόδημα από ακίνητα.

Κρίνεται λοιπόν ότι ο χαρακτηρισμός ως εισόδημα από εμπορικές επιχειρήσεις ευνοεί τις χρηματοδοτικές εταιρίες και κατ' επέκταση και τους υποψήφιους μισθωτές, στους οποίους πιθανότατα θα μετακαλούταν κάθε επιπλέον φορολογική επιβάρυνση των εταιριών leasing, οι οποίες θα επέβαλλαν υψηλά μισθώματα για την οικονομική ελάφρυνσή τους.

Πηγή: Μαλακός Π., 1991, "Franchising, Leasing", Αθήνα, Εκδόσεις Ι.Ε.Σ. Ινστιτούτο Εξαγωγικών Σπουδών

4.2 ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΑ ΚΙΝΗΤΡΑ

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

Σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία, αλλά και με τις τροποποιήσεις που πραγματοποιούνται κατά καιρούς, προβλέπεται μια σειρά κινήτρων:

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

- Οι συμβάσεις με τις οποίες περιέχονται σε εταιρείες leasing, είτε κατά κυριότητα είτε κατά κατοχή, κινήτα που πρόκειται να αποτελέσουν αντικείμενο

χρηματοδοτικής μίσθωσης με εξαίρεση τα κάθε είδους μεταφορικά μέσα. Η εισαγωγή των κινητών τα οποία αφορά το εδάφιο αυτό υπάγεται στο κοινό εξωτερικό δασμολόγιο των ευρωπαϊκών κοινοτήτων

- Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζουν οι εταιρείες leasing

- Οι συμβάσεις εκχώρησης δικαιωμάτων ή αναδοχής υποχρεώσεων από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης

- Τα μισθώματα από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταβάλλονται στις εταιρείες leasing και τα παραστατικά είσπραξης τους.

- Το τίμημα της πώλησης του πράγματος από την εταιρεία leasing στον μισθωτή.

- Δανειακές ή πιστωτικές συμβάσεις προς τις εταιρείες leasing από τραπεζικά ή πιστωτικά, ημεδαπά ή αλλοδαπά, ιδρύματα ή πιστωτές εγκατεστημένους στην αλλοδαπή, καθώς και συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των τελευταίων και των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

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

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

- Η εταιρεία leasing δικαιούται να ενεργεί αποσβέσεις στα κινητά και στα ακίνητα πλην οικοπέδων σε ίσα μέρη ανάλογα με τα έτη διάρκειας της σύμβασης

- Ειδικά αφορολόγητα αποθεματικά. Για τον υπολογισμό των καθαρών κερδών των εταιρειών αυτού του νόμου επιτρέπεται να ενεργείται για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεων τους έκπτωση έως 2% του ύψους των μισθωμάτων από όλες τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης τα οποία δεν έχουν εισπραχθεί στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους. Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης.

- Ειδικά για τα ακίνητα για τα οποία έχει συναφθεί σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, η εταιρεία leasing δεν είναι υπόχρη σε καταβολή Φ.Π.Α. καθώς ο φόρος αυτός επιρρίπτεται στον μισθωτή (άρθρο 22 παρ. 1 ν 2459/1997).

- Τα έξοδα που πραγματοποιούν οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης για την αγορά ακινήτων, μπορούν να αποσβένονται ισόποσα, ανάλογα με τα έτη διάρκειας της σύμβασης (άρθρο 4 παρ 18 Ν2753/1999). Στο σημείο αυτό θα μπορούσαμε να σημειώσουμε ότι οι διατάξεις αυτές δημιουργούν πρόβλημα, για τις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης. Τα έξοδα αγοράς ακινήτων (φόρος μεταβιβάσεως, συμβολαιογραφικά κλπ) είναι σημαντικά ποσά, με συνέπεια και το εκάστοτε αναπόσβεστο υπόλοιπο του λογαριασμού 16.14 «έξοδα κτήσεως ακινητοποιήσεων» να είναι σημαντικά υψηλό, οπότε, από τις διατάξεις του άρθρου 43 παρ.3 περ. δ κωδ Ν 2190/1920 (που απαιτούν το αναπόσβεστο υπόλοιπο να καλύπτεται από προαιρετικά αποθεματικά κλπ), δημιουργείται πρόβλημα στη δυνατότητα διανομής μερίσματος.

Είναι προφανές ότι τα πιο πάνω έξοδα, παρότι είναι ειδικά έξοδα κτήσεως, προβλέπεται, να καταχωρούνται στις δαπάνες πολυετούς απόσβεσης όταν αφορούν ακίνητα που αποκτώνται για πάγια εκμετάλλευση και όχι για ακίνητα που προορίζονται για μεταπώληση, όπως συμβαίνει στις κτηματικές και οικοδομικές επιχειρήσεις που τα αγοραζόμενα προς μεταπώληση (μετά από οικοδόμηση ή όχι) γήπεδα εξομοιώνονται με τα εμπορεύματα ή τις πρώτες ύλες εμπορικών και

βιομηχανικών επιχειρήσεων. Και οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν αγοράζουν τα ακίνητα για να τα χρησιμοποιούν ως πάγια, αλλά για να τα εκποιήσουν μέσω της μισθώσεως.

Είναι σαφές ότι, σε όλες τις περιπτώσεις που τα ακίνητα δεν αγοράζονται για πάγια εκμετάλλευση αλλά για εκποίηση, ενδείκνυται τα πιο πάνω έξοδα αγοράς να αυξάνουν την αξία κτήσεως τους ως ειδικά έξοδα αγοράς τους, όπως συμβαίνει με τα εμπορεύματα και τις πρώτες ύλες.

- Σε περίπτωση μεταβίβασης ακινήτου από την εκμισθώτρια στον μισθωτή ή στους κληρονόμους του κατά τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή της εξαγοράς του μίσθιου ακινήτου πριν από τη λήξη της μίσθωσης, ως αξία πώλησης λαμβάνεται αυτή που καθορίζεται από τους όρους της σύμβασης (άρθρο 22 παρ. 1 ν 2238/1994)

- Ο Φ.Π.Α. που καταβάλλει η εκμισθώτρια κατά την αγορά των επενδυτικών αγαθών, τα οποία στη συνέχεια εκμισθώνει χρηματοδοτικά, εκπίπτει και επιστρέφεται.

- Θα πρέπει να επισημανθεί εδώ ότι οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης υπόκεινται σε φόρο συγκέντρωσης κεφαλαίων καθώς επίσης υπόκεινται και σε φόρο εισοδήματος με το συντελεστή φορολογίας που προβλέπεται για τις ανώνυμες εταιρείες.

- Για τις υποχρεώσεις από δάνεια ή πιστώσεις καθώς και για τα μισθώματα που οφείλουν σε συνάλλαγμα οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης από συμβάσεις με τις οποίες μίσθωσαν αυτές, με σκοπό χρηματοδοτικής υπεκμίσθωσης, από το εξωτερικό κινητά πράγματα, εφαρμόζονται ανάλογες διατάξεις οι οποίες επιτρέπουν τη συνομολόγηση ρήτρας συναλλάγματος, και τη συναλλαγματική εξυπηρέτηση των σχετικών συμβάσεων.

- Τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων ενώπιον των οποίων

καταρτίζονται οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης περιορίζονται στα κατώτατα όρια των δικαιωμάτων τους που ισχύουν για τις συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων από τράπεζες επενδύσεων για παραγωγικές επενδύσεις. Τα ανωτέρω καταβλητέα δικαιώματα των συμβολαιογράφων καθορίζονται στα 150 ευρώ. Με αποφάσεις των Υπουργών Δικαιοσύνης και Βιομηχανίας, Ενέργειας και Τεχνολογίας το ανωτέρω ποσό μπορεί να προσαρμόζεται.

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

- τα μισθώματα που καταβάλει ο μισθωτής στις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες του και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα.

- Αφορολόγητες εκπτώσεις από τα μη διανεμηθέντα κέρδη τους για το νέο κινητό παραγωγικό τους εξοπλισμό, που αποτελεί αντικείμενο συμβάσεως leasing μπορούν να ενεργήσουν οι επιχειρήσεις οι οποίες είναι εγκατεστημένες ή μεταφέρονται ή ιδρύονται στις περιοχές Β Γ Δ της χώρας όπως οι περιοχές αυτές ορίζονται στο άρθρο 3 του ν 1892/1990

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

- Κατασκευή και επέκταση βιομηχανοστασίων, ξενοδοχείων, αποθηκευτικών χώρων κ.λ.π
- Αγορά ετοιμών και ημιτελών κτιριακών εγκαταστάσεων σε ΒΙΠΕ Ε.Τ.Β.Α.
- Αγορά καινούριου μηχανολογικού εξοπλισμού παραγωγής

- Αγορά καινούριων μεταφορικών μέσων για τη διακίνηση αγαθών και την μεταφορά προσωπικού.

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

Πηγή: Θάνος Γ., Κιόχος Π., και Παπανικολάου Γ., 2002, “Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων”, Αθήνα, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική

4.3 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ ΤΟΥ LEASING

Ο διαχωρισμός του δικαιώματος της κυριότητας από την οικονομική χρήση και εκμετάλλευση του ακινήτου, που παρατηρείται στο leasing ακινήτου, επηρεάζει αναγκαστικά τη λογιστική παρακολούθηση καθώς και τη φορολογική μεταχείριση της σύμβασης. Η μεν εταιρία ως κυρία του ακινήτου υποχρεούται να το παρουσιάζει στον ισολογισμό της ως πάγιο στοιχείο του ενεργητικού και δικαιούται να ενεργεί τις προσήκουσες αποσβέσεις. Ο δε λήπτης αντίστοιχα οφείλει να το μνημονεύει ως αλλότριο περιουσιακό στοιχείο στον οικείο λογαριασμό τάξεως και δικαιούται να εκπίπτει τα μισθώματα ως λειτουργικές δαπάνες από το ακαθάριστο εισόδημά του.

Η ρύθμιση αυτή, η οποία από την άποψη της νομικής συστηματικής κρίνεται καθ' όλα ορθή, οδηγεί εντούτοις σε μια λογιστική απεικόνιση, η οποία αντίκειται στην οικονομική πραγματικότητα. Το μίσθιο λοιπόν φέρεται να ανήκει

στην περιουσία της εταιρίας leasing, η οποία όμως ουσιαστικά απεκδύεται όλων των λειτουργιών που έχουν σχέση με τη χρήση και κάρπωση του αγαθού και το ενδιαφέρον της περιορίζεται στην είσπραξη των μισθωμάτων. Αντίθετα, ο λήπτης στον οποίο έχουν περιέλθει η οικονομική εκμετάλλευση του ακινήτου καθώς και οι κίνδυνοι και η ευθύνη συντήρησης, ώστε να κατέχει θέση προσιδιάζουσα στον κύριο του ακινήτου, είναι υποχρεωμένος να το εγγράψει ως αλλότριο περιουσιακό στοιχείο.

Προς εξουδετέρωση του παραπάνω μειονεκτήματος πολλές χώρες ήδη (ΗΠΑ, Γερμανία, Αυστρία, Ολλανδία, Ιαπωνία, Μεξικό, Νέα Ζηλανδία) υιοθέτησαν την αρχή της οικονομικής ιδιοκτησίας βάσει της οποίας το μίσθιο καταλέγεται στην περιουσία εκείνου, στον οποίο ανήκει από οικονομικής άποψης και όχι στην περιουσία εκείνου, ο οποίος φέρεται ως κύριος από τυπικής νομικής άποψης.

Ο μισθωτής μάλιστα της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να κατευθύνει στη χρέωση του λογαριασμού αποτελέσματα χρήσης εκπίπτοντάς τα, τα ασφάλιστρα και τα έσοδα συντήρησης του μισθίου. Αντίθετα ο οφειλέτης δανείου δεν μπορεί να εκπίπτει από τα ακαθάριστα έσοδά του τα χρεολύσια αλλά μόνο τους τόκους, διαφορά κρίσιμης σημασίας για τη μείωση του κόστους μέσω leasing επένδυσης.

Πηγή: Λαζαρίδης Ι, 2001, “Μορφές Χρηματοδότησης”, Αθήνα, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική

4.3.1 ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ

Στη χώρα μας υπάρχει σχετική σύγκριση με τη λογιστική του leasing εξαιτίας της λογιστικής αντιμετώπισης που απορρέει από τις διατάξεις του Ν.665/86 και η οποία διαφέρει από την διεθνή πρακτική.

Δύο βασικές κατηγορίες του leasing αποτελούν η χρηματοδοτική μίσθωση (financial leasing) και η λειτουργική ή διαχειριστική μίσθωση (operating leasing).

Χρηματοδοτική μίσθωση (financial leasing)

Η λογιστική αντιμετώπιση της χρηματοδοτικής μίσθωσης (financial Leasing) τόσο από την πλευρά του εκμισθωτή όσο και από την πλευρά του μισθωτή είναι η εξής:

- Εκμισθωτής: Η λογιστική πρακτική του εκμισθωτή είναι αντίστοιχη του δανείου γίνεται δηλαδή διαχωρισμός των μισθωμάτων σε χρεολύσιο και τόκους. Με το χρεολύσιο πιστώνονται οι απαιτήσεις για την σταδιακή αποπληρωμή του κεφαλαίου και με τους τόκους πιστώνονται τα έσοδα.
- Μισθωτής: Ο εξοπλισμός θεωρείται ως πάγιο στοιχείο του μισθωτή ο οποίος και λογίζει τις αντίστοιχες αποσβέσεις. Οι αναλογούντες τόκοι κάθε μισθώματος καταχωρούνται στις δαπάνες και το αντίστοιχο χρεολύσιο στις υποχρεώσεις για την αποπληρωμή του κεφαλαίου.

Οι λογιστικές εγγραφές είναι οι εξής:

1. Εκμισθωτής

38.00	Ταμείο	1.150,00	
33.95	Απαιτήσεις από χρηματ.μισθώσεις		1.000,00
76.03	Τόκοι χρηματοδοτικών μισθώσεων		150,00
	<i>Είσπραξη 1^{ου} μισθώματος</i>		

2. Μισθωτής

12.00	Μηχανήματα		10.000,00	
45.98	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις χρηματοδοτικών μισθώσεων <i>Μίσθωση μηχανήματος με χρηματοδοτική μίσθωση</i>			10.000,00
45,98	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις χρηματοδοτικών μισθώσεων		1.000,00	
65.01	Τόκοι και συναφή έξοδα χρηματοδοτικών μισθώσεων		150,00	
38.00	Ταμείο <i>Πληρωμή 1ου μισθώματος</i>			1.150,00

Λειτουργική ή διαχειριστική μίσθωση (operating leasing)

Η λογιστική αντιμετώπιση της λειτουργικής μίσθωσης (operating Leasing) είναι η εξής:

- Εκμισθωτής: Ο εξοπλισμός θεωρείται πάγιο στοιχείο για τον εκμισθωτή ο οποίος και λογίζει τις αντίστοιχες αποσβέσεις. Τα μισθώματα αποτελούν λειτουργικό έσοδο.
- Μισθωτής: Τα μισθώματα αποτελούν λειτουργικές δαπάνες.

Για το αντίστοιχο παράδειγμα οι λογιστικές εγγραφές είναι οι εξής:

Εκμισθωτής

12.00	Μηχανήματα		10.000,00	
38.00	Ταμείο <i>Απόκτηση παγίου</i>			10.000,00
38.00	Ταμείο		1.150,00	
76.05	Έσοδα από Μισθώματα <i>Είσπραξη μισθωμάτων χρηματοδοτική μίσθωση</i>			1.150,00

Μισθωτής

62.98	Μισθώματα χρηματοδοτικής μίσθωσης		1.150,00	
38.00	Ταμείο			1.150,00
	<i>Καταβολή μισθώματος</i>			

Στο παράδειγμα που ακολουθεί θα παρατεθεί ένα μια χρηματοδοτική μίσθωση και η αντιμετώπισή της, αφενός με βάση το Ε.Γ.Λ.Σ. και αφετέρου με τα ΔΛΠ.

Αγοράζεται μηχάνημα με σύμβαση leasing συνολικής αξίας 120.000,00 ευρώ. Η σύμβαση είναι διάρκειας 4 ετών. Το ετήσιο μίσθωμα ανέρχεται σε 30.000,00 ευρώ. Η αρχική αξία του μηχανήματος ανέρχεται σε 100.000,00 ευρώ.

Η λογιστική εγγραφή με βάση το Ε.Γ.Λ.Σ.

62.98	Μισθώματα χρηματοδοτικής μίσθωσης		30.000,00	
38.00	Ταμείο			30.000,00
	<i>Καταβολή 1ου μισθώματος</i>			

Η λογιστική εγγραφή με βάση τα ΔΛΠ

Με την υπογραφή της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης, η εταιρεία πραγματοποιεί την ακόλουθη εγγραφή.

12.00	Μηχανήματα		100.000,00	
36.00	Έξοδα επόμενων χρήσεων		20.000,00	
45.98	Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις Χρηματοδοτικών Μισθώσεων			120.000,00
	<i>Απόκτηση παγίου προς εκμίσθωση</i>			

Με την παραλαβή και πληρωμή του τιμολογίου της εταιρείας leasing, η επιχείρηση πραγματοποιεί τις λογιστικές εγγραφές ως ακολούθως:

45.98	Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις από Χρηματοδοτικές Μισθώσεις		30.000,00	
38.00	Ταμείο <i>Καταβολή 1ου μισθώματος</i>			30.000,00
65.01	Τόκοι & συναφή έξοδα για χρηματοδοτικές μισθώσεις		5.000,00	
36.00	Έξοδα επόμενων χρήσεων <i>Πληρωμή τόκων</i>			5.000,00

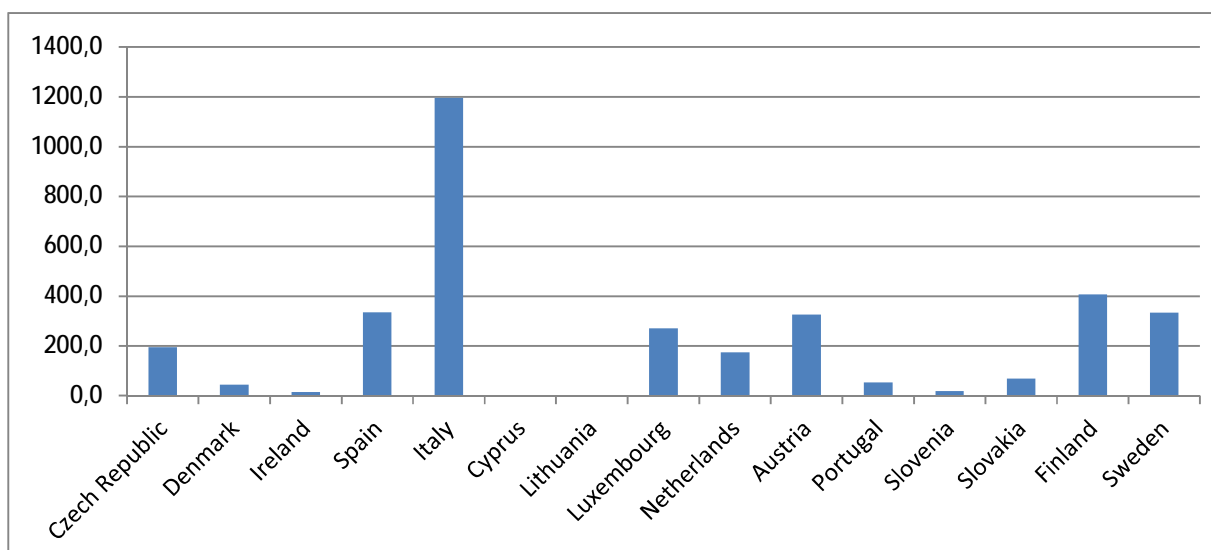
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΑΝΑΛΟΓΙΑ LEASING – ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΣΕ ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΚΛΙΜΑΚΑ

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

Στον τομέα παραγωγής μετάλλων κατά το έτος 1995 μόλις 15 από τις 30 εξεταζόμενες Ευρωπαϊκές χώρες προχώρησαν σε επενδύσεις. Την μεγαλύτερη επένδυση πραγματοποίησε η Ιταλία που δαπάνησε 1196,2 εκατ. ευρώ, την ώρα που η δεύτερη Φινλανδία δαπάνησε 406,5 εκατ. ευρώ. Την επόμενη περίοδο, προχώρησαν στη συγκεκριμένη επένδυση και άλλες από τις εξεταζόμενες χώρες, είτε με μικρή επένδυση (Εσθονία, 0,1εκάτ. ευρώ) είτε με πολύ μεγάλη (Γαλλία, 1147,1). Από εκεί και πέρα, η Ιταλία παρέμεινε στα ίδια υψηλά επίπεδα αυξάνοντας μάλιστα το ποσό της επένδυσής της στα 1312,8 εκατ. ευρώ, ενώ δυναμική είσοδο στην επένδυση παραγωγής μετάλλων έκανε το Ηνωμένο Βασίλειο και η Πολωνία με 827,3 και 574,1 εκατ. ευρώ αντίστοιχα. Πιο κάτω αλλά με υψηλό ποσό επένδυσης είναι η Ισπανία με 488,1 εκατ. και η Φινλανδία με 402,9. Το 1997, και πάλι η Ιταλία είχε τη μεγαλύτερη επένδυση στο συγκεκριμένο τομέα με 1443,1 εκατ. Ευρώ με την Γαλλία να ακολουθεί με 1096,3 ενώ σημαντική είναι η αύξηση στο ποσό επένδυσης της Μ. Βρετανίας με 1094,1 εκατ. Ευρώ. Ακολουθούν Φινλανδία (514,6), Τσεχία (432,4), Ισπανία (431,1), Σουηδία (420,1), Πολωνία (396,9), και Νορβηγία (309,7), ενώ την δεκάδα με τις μεγαλύτερες επενδύσεις συμπληρώνει η Ολλανδία με 225,9 εκατ. Ευρώ. Έναρξη επενδύσεων στον κλάδο, το 1998, πραγματοποίησε η Ρουμανία δαπανώντας 469εκατ. Ευρώ, όμως πρώτη σε ποσό επένδυσης ήταν και πάλι η Ιταλία με 1713,3 εκατ., και ακολούθησαν Γαλλία και Βρετανία με 1137,6 και 1077 αντίστοιχα. Στη συνέχεια έχουμε Αυστρία Ισπανία και Σουηδία με 458.8, 440.1 και 419,3 αντίστοιχα. Το 1999 έχουμε σημαντική αύξηση των επενδύσεων για Ισπανία και Ιταλία με 1110,5 και 2345,1 εκατ. ευρώ αντίστοιχα με τη Γαλλία να παραμένει

σταθερή (1075,9), ενώ υπάρχει σημαντική μείωση στην επένδυση της Βρετανίας (575,6). Σημαντική επίσης είναι και η είσοδος της Γερμανίας το χώρο με επένδυση ύψους 3058 εκατ. ευρώ. Ακολουθούν Ρουμανία (608,8), Τσεχία (493,5), και Βέλγιο (436,1). Ακολουθούν οι υπόλοιπες χώρες με μικρότερα ποσά.

Κατά το έτος 2000 η επένδυση της Γερμανίας μειώθηκε στα 2723,4 εκατ. ευρώ, ενώ σταθερά σε υψηλά επίπεδα παρέμειναν οι Ισπανία, Γαλλία και Ιταλία (1189.9, 935.9, 2576.2) καθώς επίσης και το Ηνωμένο Βασίλειο με την Ολλανδία (683,8 και 567,6). Το Βέλγιο παρουσίασε αύξηση καθώς επένδυσε 754,2 εκατ. ευρώ. Τέλος υψηλή επένδυση είχαν η Σουηδία και η Αυστρία με 483.2 και 428.6 αντίστοιχα. Τα έτη 2001, 2002 και 2003 μεγάλη επένδυση παρουσίασαν οι Βέλγιο, Γερμανία, Ισπανία, Γαλλία, Ιταλία, και Ηνωμένο Βασίλειο. Μόνο το 2001 η Γαλλία δεν προχώρησε σε νέες επενδύσεις. Τέλος την τετραετία 2004-2007 παρατηρείται μια σταθερά υψηλή επένδυση από Γερμανία, Ισπανία, Γαλλία και Ιταλία, με το Βέλγιο να αυξάνει την επένδυσή του το 2006 (1953,5). Την χαμηλότερη επένδυση στα παραπάνω έτη παρουσιάζει η Εσθονία με μ.ο. επένδυσης τα 1,22 εκατ. ευρώ.



Πίνακας 1: Παραγωγή Μετάλλων το 1995

Στον τομέα της παραγωγής χημικών ουσιών και χημικών προϊόντων, η επενδυτική δραστηριότητα παρουσιάζεται περισσότερο αυξημένη από τον προηγούμενο κλάδο. Η Γερμανία παρουσιάζει την μεγαλύτερη δραστηριότητα με τον μέσο όρο των εξεταζόμενων ετών να φτάνει στα 4404.5 εκατ. ευρώ και άξιο αναφοράς είναι το γεγονός πως η δραστηριότητα της χώρας στον κλάδο ξεκίνησε από το 1999 και όχι από το 1995. Στη δεύτερη θέση «κατατάσσεται» η Γαλλία που ξεκίνησε την επενδυτική του δραστηριότητα στον κλάδο το 1996 και η επένδυσή του ήταν κατά μέσο όρο στα 3784,9 εκατ. ευρώ ανά έτος. Ακολουθούν το Ηνωμένο Βασίλειο με μέσο όρο 3588,38 εκατ. ευρώ ανά έτος, η Ιταλία με μέσο όρο επενδύσεων 2678,3 εκατ. ευρώ ανά έτος και η Ισπανία με μέσο όρο επενδύσεων στον τομέα της παραγωγής χημικών ουσιών και χημικών προϊόντων 1529,7 εκατ. ευρώ ανά έτος. Επίσης από το 2003-2007 δραστηριοποιείται στον τομέα αυτό και η Ελλάδα με μέσο όρο παραγωγής 132,3 εκατ. ευρώ ανά έτος. Εκτός των άλλων το 2007 παρατηρείται ότι επτά από τις τριάντα εξεταζόμενες χώρες μένουν χωρίς επενδυτική δραστηριότητα στον τομέα της παραγωγής χημικών ουσιών και χημικών προϊόντων.

Στον τομέα της παραγωγής οπτάνθρακα, προϊόντων διύλισης πετρελαίου και πυρηνικών καυσίμων το έτος 1995 μόνο 12 από τις 30 εξεταζόμενες χώρες έχουν επενδύσεις στον τομέα αυτό. Πιο αναλυτικά, το 1995 δραστηριοποιήθηκαν μόνο η Τσεχία, η Δανία, η Ιρλανδία, η Ισπανία, η Ιταλία, η Κύπρος, η Λιθουανία, η Ολλανδία, η Σλοβενία, η Σλοβακία, η Φιλανδία και η Σουηδία. Κατά το έτος 1996 παρατηρείται αύξηση των επενδύσεων σε αυτό το τομέα σε χώρες όπως η Ισπανία (35,9 εκατ. ευρώ), η Ιταλία (653,7 εκατ. ευρώ) και η Ολλανδία (267,7 εκατ. Ευρώ). Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι το 1996 αρχίζει τις επενδύσεις στον τομέα της παραγωγής οπτάνθρακα, προϊόντων διύλισης πετρελαίου και πυρηνικών καυσίμων το Ηνωμένο Βασίλειο με 890,6 εκατ. ευρώ και συνεχίζει μέχρι και το 2007 με τις μεγαλύτερες επενδύσεις από κάθε άλλη εξεταζόμενη χώρα. Κατά τη

τετραετία 1997-2000 παρατηρείται σταδιακή μείωση τις επενδύσεις σε χώρες όπως η Γαλλία (από 1146,4 εκατ. ευρώ το 1997 σε 857 εκατ. ευρώ το 2000), η Ολλανδία (από 1662,1 το 1997 σε 216,1 το 2000) και η Φιλανδία (από 154,8 το 1997 σε 44,6 το 2000). Επίσης κατά τη διάρκεια της ίδιας τετραετίας αρχίζουν στις επενδύσεις σε αυτό το τομέα το Βέλγιο(1999), η Γερμανία(1999),η Πορτογαλία (1999) και η Ρουμανία (1998).

Από το 2000 έως και το 2007 χώρες με σημαντικές επενδύσεις στον τομέα αυτό όπως το Ηνωμένο Βασίλειο και η Ιταλία αρχίζουν σταδιακά να επενδύουν κάθε χρόνο και λιγότερα κεφάλαια. Έτσι ενώ το 2000 οι επενδύσεις στη παραγωγή οπτάνθρακα, προϊόντων διύλισης πετρελαίου και πυρηνικών καυσίμων στο Ηνωμένο Βασίλειο είναι 1192,2 εκατ. ευρώ το 2007 μόλις και μετά βίας φτάνουν τα 381,3 εκατ. ευρώ, το ίδιο συμβαίνει και με την Ιταλία καθώς από 889,5 εκατ. ευρώ το 2000 το 2007 επενδύει 845,6 εκατ. ευρώ. Τέλος, όσον αφορά την Ελλάδα το 2005 δραστηριοποιήθηκε στον τομέα αυτό με 400,3 εκατ. ευρώ.

Αναφορικά με τον τις επενδύσεις στον τομέα της κατασκευής ηλεκτρικών μηχανών και συσκευών το 1995 το 50% των εξεταζόμενων χωρών συμμετέχουν σε αυτόν. Πιο συγκεκριμένα το 1995 η χώρα με τις μεγαλύτερες επενδύσεις στον τομέα της κατασκευής ηλεκτρικών μηχανών και συσκευών είναι η Ιταλία (893 εκατ. ευρώ) ενώ με το χαμηλότερο ποσοστό είναι η Κύπρος (2,2 εκατ. ευρώ). Η Γερμανία και σε αυτό τον τομέα έχει τα πρωτεία των μεγαλύτερων επενδύσεων παρότι ξεκίνησε τις επενδύσεις το 1998 έχει μέσο όρο επενδύσεων 2748 εκατ. ευρώ ενώ η δεύτερη με μεγάλη διαφορά από την πρώτη είναι η Ιταλία με επενδύσεις που ανέρχονται κατά μέσο σε 1106,2 εκατ. ευρώ. Άλλες χώρες οι οποίες επενδύουν αξιосέβαστα ποσά στη κατασκευή ηλεκτρικών μηχανών είναι η Γαλλία με μέσο όρο ανά έτος 927,5 εκατ. ευρώ, το Ηνωμένο Βασίλειο με μέσο όρο ανά έτος 758 εκατ. ευρώ και η Ουγγαρία με μέσο όρο ανά έτος 258,3 εκατ. ευρώ. Η Ελλάδα ξεκίνησε την παραγωγή ηλεκτρικών μηχανών και συσκευών το

2003 και μέχρι το 2007 έχει μέσο όρο επενδύσεις σε αυτό τον τομέα 58,8 εκατ. ευρώ.

Όσον αφορά τον τομέα κατασκευής μεταλλικών προϊόντων, εκτός μηχανημάτων και εξοπλισμού η Ελλάδα έχει δαπανήσει κατά μέσο όρο τη πενταετία 2003-2007 247,9 εκατ. ευρώ, ποσό που είναι το μεγαλύτερο για αυτή σε όσους τομείς έχουμε εξετάσει μέχρι τώρα. Και σε αυτόν τον τομέα η Γερμανία είναι η χώρα η οποία αν και ξεκίνησε τις επενδύσεις το 1999 δαπάνησε τα περισσότερα χρήματα 4043,3 εκατ. ευρώ κατά μέσο όρο ανά έτος. Επιπλέον, τη πενταετία 2003-2007 παρουσιάζεται αύξηση των επενδύσεων σε χώρες που ασχολούνται με τη κατασκευή μεταλλικών προϊόντων όπως η Ιταλία όπου το 2003 δαπάνησε 3897,5 εκατ. ευρώ ενώ το 2007 5342,7 εκατ. ευρώ, η Γαλλία το 2004 δαπάνησε 1866,5 εκατ. ευρώ ενώ το 2007 2207,9 εκατ. ευρώ αντίστοιχα και η Τσεχία το 2003 επένδυσε 287,3 εκατ. ευρώ ενώ το 2007 520 εκατ. ευρώ. Επίσης το 2007 5 χώρες επένδυσαν τα μεγαλύτερα ποσά από το 1995 στη κατασκευή μεταλλικών προϊόντων εκτός μηχανημάτων και εξοπλισμού. Αυτές είναι η Ολλανδία Ισπανία, η Λιθουανία, η Τσεχία και η Γαλλία.

Περνώντας στο κλάδο της παραγωγής τροφίμων και ποτών παρατηρούμε πως μόνο 10 από τις 30 εξεταζόμενες χώρες το 1995 δραστηριοποιήθηκαν. Γενικότερα είναι ένας τομέας όπου παρουσιάζει αρκετά αξιοσημείωτα γεγονότα. Το 1998 δραστηριοποιήθηκε σε αυτόν η Αλβανία με 9,9 εκατ. ευρώ ένα ποσό καθόλου ευκαταφρόνητο για της οικονομικές της δυνατότητες. Επίσης, το Ηνωμένο Βασίλειο παρότι τα έτη 1995,2001,2003-2005 δεν συμμετείχε καθόλου στις επενδύσεις στο κλάδο των τροφίμων και των ποτών έχει μέσο όρο επενδύσεων 3960,5 εκατ. ευρώ. Ενώ και σε αυτόν τον κλάδο η Γερμανία (4715,7 εκατ. ευρώ κατά μέσο ανά έτος) και η Ιταλία(4036,8 εκατ. ευρώ κατά μέσο ανά έτος) κυριαρχούν στις επενδύσεις. Τέλος και η Ελλάδα δραστηριοποιήθηκε σημαντικά σε αυτόν τον τομέα από το 2003-2007 με μέσο όρο κατά έτος 538,9

εκατ. ευρώ περνώντας χώρες όπως η Νορβηγία(με μέσο όρο κατά έτος 471,49 εκατ. ευρώ).

Ο επόμενος κλάδος τον οποίο θα μελετήσουμε τις επενδύσεις από το 1995-2007 είναι ο κλάδος της κατασκευής επίπλων όπου παρουσιάζονται πολύ μικρότερες επενδύσεις από τους προηγούμενους κλάδους. Ενδεικτικό είναι ότι 4 από τις 32 εξεταζόμενες χώρες δεν δραστηριοποιούνται ούτε για μία χρονιά. Αυτές οι χώρες είναι η Ελλάδα, η Ιρλανδία, η Ελβετία και η Αλβανία. Επιπλέον, από το 1995-2000 το Ηνωμένο Βασίλειο (688,4εκατ. ευρώ κατά μέσο όρο ανά έτος), η Ολλανδία(222,3εκατ. ευρώ κατά μέσο όρο ανά έτος) και η Ιταλία(1239,2εκατ. ευρώ κατά μέσο όρο ανά έτος) είναι η χώρες οι οποίες έχουν δραστηριοποιηθεί περισσότερο. Εκτός αυτού από το 1995-2007 μόνο η Ισπανία, η Ιταλία, η Ολλανδία και η Φιλανδία έχουν δραστηριοποιηθεί όλα αυτά τα έτη.

Στον τομέα κατασκευή μηχανημάτων και εξοπλισμού την εξαετία 1995-2000 η Ιταλία επένδυσε κατά μέσο 3353,2 εκατ. ευρώ, το Ηνωμένο Βασίλειο 1700,4 εκατ. ευρώ, η Σουηδία 574,8 εκατ. ευρώ και η Ολλανδία με 454,8 εκατ. ευρώ. Επιπλέον, το 2001 το Βέλγιο δαπάνησε 303,3 εκατ. ευρώ, η Δανία 358,5 εκατ. ευρώ, η Γερμανία 55269,3 εκατ. ευρώ, η Ιταλία 3205,3 εκατ. ευρώ και το Ηνωμένο Βασίλειο 1632,2 εκατ. ευρώ. Μάλιστα το 2003 ξεκίνησαν τις επενδύσεις στον τομέα της κατασκευής μηχανημάτων και εξοπλισμών η Ελλάδα (44,8 εκατ. ευρώ), το Βέλγιο(246,7 εκατ. ευρώ) και το Λουξεμβούργο(17,2 εκατ. ευρώ). Τέλος, το 2007 η Γερμανία επένδυσε 6914,1 εκατ. ευρώ, ποσό που είναι το μεγαλύτερο που έχει επενδύσει μια χώρα από τις 32 εξεταζόμενες από το 1995-2007.

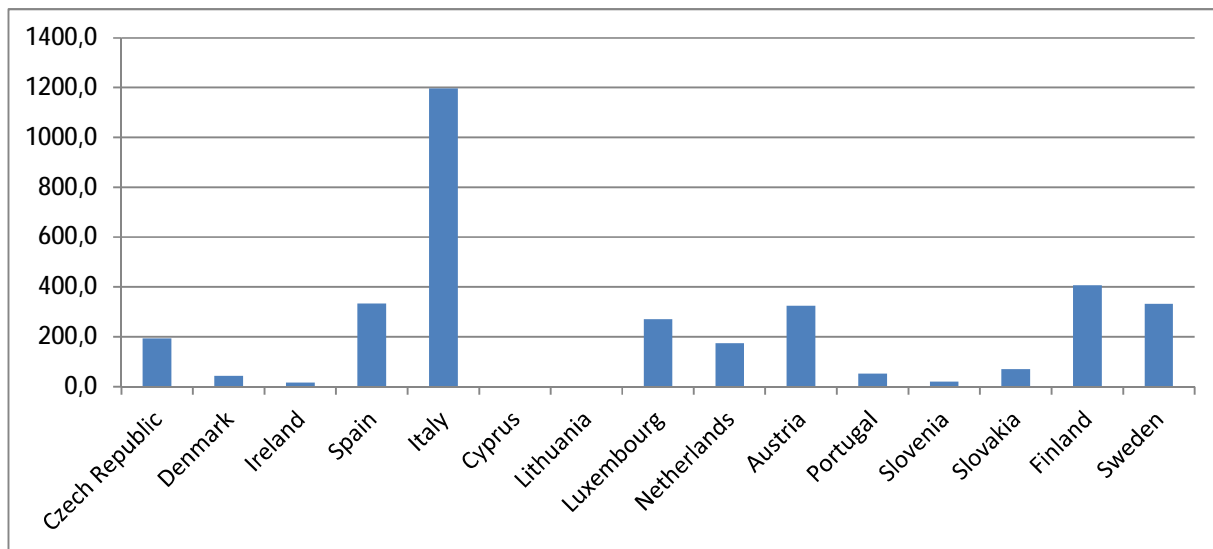
Το 1995 15 από τις 32 χώρες επένδυσαν στον τομέα των κατασκευών ιατρικών προϊόντων, οπτικών οργάνων και ρολογιών. Επιπλέον, το 1996 άρχισαν τις επενδύσεις 6 χώρες η Γαλλία(524,6 εκατ. ευρώ), η Βουλγαρία(1,1 εκατ. ευρώ) , η Εσθονία (1,6 εκατ. ευρώ), η Πολωνία (43,6 εκατ. ευρώ), το Ηνωμένο

Βασίλειο(514,5 εκατ. ευρώ) και η Νορβηγία (36,5 εκατ. ευρώ). Το 1999 δραστηριοποιήθηκαν 22 από τις 32 χώρες και εκτός των άλλων το Βέλγιο(56,2 εκατ. ευρώ) και η Γερμανία(1136,3 εκατ. ευρώ) , η Ουγγαρία (23,9 εκατ. ευρώ) και η Μάλτα (4,2 εκατ. ευρώ) ξεκίνησαν τότε τις επενδύσεις του σε αυτό τον κλάδο. Επιπλέον, από το 2000-2007 η Γερμανία επένδυσε κατά μέσο ανά έτος 1243,7 εκατ. ευρώ, η Ελλάδα 8,7 εκατ. ευρώ, το Ηνωμένο Βασίλειο 669 εκατ. ευρώ και η Νορβηγία 34,3 εκατ. ευρώ.

Στον τομέα της κατασκευής μηχανοκίνητων οχημάτων, ρυμουλκούμενων και ημιρυμουλκούμενων οχημάτων η Ισπανία, η Γερμανία, η Τσεχία, η Ιταλία, η Λιθουανία, η Φιλανδία και η Σλοβακία επένδυσαν όλες τις χρονιές από το 1995-2007. Από την άλλη, χώρες όπως η Μάλτα, το Λουξεμβούργο, η Ελβετία και η Αλβανία δεν επένδυσαν ούτε μια χρονιά από τις εξεταζόμενες χρονιές. Επίσης, παρατηρείται μείωση των επενδύσεων από το 2001-2007 σε χώρες όπως η Γερμανία (από 11618,2 εκατ. ευρώ το 2001 σε 10770,9 εκατ. ευρώ το 2007), η Ισλανδία (από 29,3 εκατ. ευρώ το 2001 σε 20,9 εκατ. ευρώ το 2007), η Ισπανία (από 2873,9 εκατ. ευρώ το 2001 σε 1926,89 εκατ. ευρώ το 2007) και η Γαλλία(από 5112,6 εκατ. ευρώ το 2001 σε 3246,2 εκατ. ευρώ το 2007).

Περνώντας στο τομέα της κατασκευής μηχανών γραφείου και ηλεκτρονικών υπολογιστών το 1995 δραστηριοποιήθηκαν 12 από τις 32 εξεταζόμενες χώρες. Οι χώρες αυτές είναι η Τσεχία, η Δανία, η Ιρλανδία, η Ισπανία, η Ιταλία, η Λιθουανία, η Ολλανδία, η Αυστρία, η Πορτογαλία, η Σλοβενία, η Σουηδία και η Φιλανδία. Τις μεγαλύτερες επενδύσεις σε αυτό τον κλάδο κατά μέσο όρο πραγματοποίησαν από το 1995-2007 οι εξής χώρες: η Ιρλανδία(215,6 εκατ. ευρώ), η Γαλλία (210,4 εκατ. ευρώ), το Ηνωμένο Βασίλειο(330,2 εκατ. ευρώ) και η Γερμανία (245,8 εκατ. ευρώ). Από την άλλη πλευρά που επένδυσαν με ελάχιστα ποσά στον τομέα της κατασκευής μηχανών γραφείου και ηλεκτρονικών υπολογιστών είναι η Ελλάδα με μέσο όρο ανά έτος 2,4 εκατ. ευρώ, η Πορτογαλία με μέσο όρο ανά έτος 2,5 εκατ.

ευρώ, η Νορβηγία με μέσο όρο ανά έτος 2,8 εκατ. ευρώ και η Φιλανδία με 5,2 εκατ. ευρώ μέσο όρο ανά έτος.



Πίνακας 2: Μέσος όρος κατασκευής μηχανών γραφείου και υπολογιστών

Ο επόμενος κλάδος τον οποίο θα μελετήσουμε είναι η κατασκευή άλλων προϊόντων από μη μεταλλικά ορυκτά. Κατά το έτος 1995 επένδυσαν η Τσεχία με 340,9 εκατ. ευρώ, η Δανία με 143,1 εκατ. ευρώ, η Ιρλανδία με 59,1 εκατ. ευρώ, η Ισπανία με 516,9 εκατ. ευρώ, η Ιταλία 1997,3 εκατ. ευρώ, η Κύπρος με 22,2 εκατ. ευρώ, η Λιθουανία με 26,4 εκατ. ευρώ, το Λουξεμβούργο με 30,2 εκατ. ευρώ, η Ολλανδία με 389 εκατ. ευρώ, η Αυστρία με 389,3 εκατ. ευρώ, η Πορτογαλία με 370,5 εκατ. ευρώ, η Σλοβενία με 31,7 εκατ. ευρώ, η Σλοβακία με 56,1 εκατ. ευρώ, η Φιλανδία με 87,17 εκατ. ευρώ και η Σουηδία με 90,4 εκατ. ευρώ. Στα επόμενα έτη παρατηρείται αύξηση των επενδύσεων και από χώρες με ισχυρές οικονομίες όπως η Γερμανία και το Ηνωμένο Βασίλειο όπου μπήκαν στον τομέα της κατασκευής άλλων προϊόντων από μη μεταλλικά ορυκτά. Έτσι το 1999 άρχισε να επενδύει η Γερμανία 2437,9 εκατ. ευρώ και το Ηνωμένο Βασίλειο 1074,2 εκατ. ευρώ. Από το 2003-2007 ξεκινάνε να επενδύουν και χώρες όπως η Ελλάδα (191,9

κατά μέσο όρο ανά έτος), το Λουξεμβούργο (63,5 κατά μέσο όρο ανά έτος) και η Πολωνία με 668,8 κατά μέσο όρο ανά έτος).

Όσον αφορά τον τομέα της κατασκευής λοιπού εξοπλισμού μεταφορών το 1995 μόνο 12 από τις 32 εξεταζόμενες χώρες να συμμετέχουν με επενδύσεις. Έτσι έχουμε την Τσεχία όπου την πενταετία 1995-1999 δαπάνησε κατά μέσο όρο ανά έτος 39,7 εκατ. ευρώ, την Ισπανία όπου δαπάνησε κατά μέσο όρο ανά έτος 140,5 εκατ. ευρώ και την Σουηδία όπου δαπάνησε κατά μέσο όρο ανά έτος 114,2 εκατ. ευρώ. Το 2000 η Μάλτα ξεκίνησε και εκείνη να επενδύει με 1,8 εκατ. ευρώ. Επιπλέον, το 2007 επενδύονται μεγάλα ποσά σε αυτό τον κλάδο όπως: η Γαλλία με 1251,9 εκατ. ευρώ, η Ιταλία με 821,2 εκατ. ευρώ, η Ολλανδία με 172,6 εκατ. ευρώ, η Ελλάδα με 39,6 εκατ. ευρώ, η Φιλανδία με 45,8 εκατ. ευρώ, το Ηνωμένο Βασίλειο με 1017,5 εκατ. ευρώ και η Νορβηγία με 680,6 εκατ. ευρώ.

Περνώντας στο τομέα της παραγωγής χαρτοπολτού, χαρτιού και προϊόντων από χαρτί παρατηρούμε πως οι σκανδιναβικές χώρες έχουν τα πρωτεία. Πιο αναλυτικά παρατηρούμε να από το 1995ω να ξεκινάνε τις επενδύσεις χώρες όπως η Φιλανδία (934,5 εκατ. ευρώ), η Σουηδία (1269,5 εκατ. ευρώ) αλλά και η Ιταλία (866,8 εκατ. ευρώ) και η Ισπανία με 239 εκατ. ευρώ. Επιπλέον, μια γενικότερη παρατήρηση για τον κλάδο του χαρτιού είναι ότι οι επενδύσεις χρόνο με χρόνο μειώνονται από χώρες οι οποίες είναι κυρίαρχες σε αυτόν τον τομέα. Για παράδειγμα, η Φιλανδία το 1996 επένδυσε 1705,8 εκατ. ευρώ ενώ το 2005 επένδυσε μόνο το 648,7 εκατ. ευρώ, η Σουηδία το 1996 δαπάνησε 1560,7 εκατ. ευρώ ενώ το 2006 840,4 εκατ. ευρώ. Εκτός των άλλων, από το 1999 η Γερμανία επένδυσε στο χαρτί με μέσο όρο ανά έτος 1828,2 εκατ. ευρώ, το Βέλγιο με μέσο όρο ανά έτος 192 εκατ. ευρώ και η Ελλάδα από το 2003 με μέσο όρο ανά έτος 59,8 εκατ. ευρώ.

Στη συνέχεια θα αναλύσουμε τις επενδύσεις στην κατασκευή εξοπλισμού ραδιοφωνίας, τηλεόρασης, επικοινωνιών και συσκευών. Σε αυτό τον κλάδο

ξεχωρίζουν χώρες όπως η Γερμανία η οποία από το 2000-2007 έχει επενδύσει κατά μέσο όρο 2500,6 εκατ. ευρώ, η Γαλλία με μέσο όρο επενδύσεων 1462,4 εκατ. ευρώ, το Ηνωμένο Βασίλειο με μέσο όρο επενδύσεων 1029,7 εκατ. ευρώ και η Ιταλία με μέσο όρο επενδύσεων 1062,2 εκατ. ευρώ. Επιπλέον είναι αξιοσημείωτο το γεγονός πως η Ολλανδία μια από τις ισχυρότερες οικονομίες των 32 εξεταζόμενων χωρών επένδυσε για τρία χρόνια από το 1995-1997 στη κατασκευή εξοπλισμού ραδιοφωνίας, τηλεόρασης, επικοινωνιών και συσκευών και στη συνέχεια δεν ξαναεπένδυσε καθόλου σε αυτό τον τομέα. Πολύ πενιχρές επενδύσεις σε αυτό τον κλάδο έκαναν η Βουλγαρία με μέσο όρο επενδύσεων ανά έτος 6,7 εκατ. ευρώ, η Ελλάδα με 25,6 εκατ. ευρώ μέσο όρο επενδύσεων ανά έτος, η Λετονία με 3,3 εκατ. ευρώ μέσο όρο ανά έτος και η Κύπρος με 0,8 εκατ. ευρώ μέσο όρο ανά έτος.

Ο επόμενος κλάδος τον οποίο θα αναλύσουμε είναι οι επενδύσεις που γίνονται στις κατασκευές από ελαστικό και πλαστικές ύλες. Κατά την πενταετία 1995-1999 πραγματοποιούνται αρκετές επενδύσεις από πολλές χώρες. Έτσι πιο αναλυτικά το 1997 η Τσεχία δαπάνησε 159,5 εκατ. ευρώ, η Δανία δαπάνησε 179 εκατ. ευρώ, η Ιρλανδία 65,7 εκατ. ευρώ, η Ισπανία 430,9 εκατ. ευρώ, η Ιταλία 1581,1 εκατ. ευρώ, η Ολλανδία 280,5 εκατ. ευρώ, η Αυστρία 225,3 εκατ. ευρώ, η Πολωνία 338,9 εκατ. ευρώ, η Σλοβακία 58,5 εκατ. ευρώ, η Σουηδία 267,7 εκατ. ευρώ και το Ηνωμένο Βασίλειο 1670,6 εκατ. ευρώ. Βέβαια υπάρχουν και χώρες οι οποίες συμμετέχουν ελάχιστα ή και καθόλου στις κατασκευές ελαστικών και πλαστικών υλών. Έτσι δεν δραστηριοποιούνται καθόλου σε αυτό τον κλάδο από το 1995-2007 η Αλβανία και η Ελβετία ενώ ελάχιστες επενδύουν η Μάλτα (8,1 εκατ. ευρώ μέσο όρο ανά έτος), η Κύπρος (6,1 εκατ. ευρώ μέσο όρο ανά έτος), η Εσθονία (12,2 εκατ. ευρώ μέσο όρο ανά έτος) και η Βουλγαρία (40,9 εκατ. ευρώ μέσο όρο ανά έτος).

Το έτος 1995 στον τομέα της παραγωγής κλωστοϋφαντουργικών υλών 15 από τις 32 χώρες επενδύουν μεγάλα ποσά. Πιο συγκεκριμένα, η Τσεχία δραστηριοποιείται με 105,5 εκατ. ευρώ, η Δανία με 46,5 εκατ. ευρώ, η Ισπανία με 241 εκατ. ευρώ, η Ιταλία με 1823,4 εκατ. ευρώ, η Αυστρία με 145,4 εκατ. ευρώ και η Φιλανδία με 46,4 εκατ. ευρώ. Χώρες με ανεπτυγμένες οικονομίες δεν επενδύουν μεγάλα ποσά όπως σε άλλους κλάδους, Έτσι έχουμε για παράδειγμα την Γερμανία η οποία το 2003 δαπανά μόνο 425,3 εκατ. ευρώ, αντίστοιχα η Γαλλία το 2005 δαπάνησε μόνο 339,4 εκατ. ευρώ ενώ και η Ολλανδία το 2006 μόλις και μετά βίας επενδύει 52,4 εκατ. ευρώ. Η Ελλάδα αρχίζει να δραστηριοποιείται στη παραγωγή κλωστοϋφαντουργικών υλών από το 2003 με μέσο όρο παραγωγής ανά έτος 98,9 εκατ. ευρώ.

Στον τομέα παραγωγής καπνού οι επενδύσεις παρουσιάζουν μεγάλο ενδιαφέρον. Μόλις 8 από τις 32 χώρες ξεκίνησαν το 1995 τις επενδύσεις. Αυτές οι χώρες είναι η Δανία (11 εκατ. ευρώ), η Ιρλανδία(7,4 εκατ. ευρώ), η Ισπανία(42,3 εκατ. ευρώ), η Ιταλία(27,8 εκατ. ευρώ), η Κύπρος (0,3 εκατ. ευρώ), η Ολλανδία (68 εκατ. ευρώ), η Πορτογαλία (0,9 εκατ. ευρώ) και η Φιλανδία (17,7 εκατ. ευρώ). Επιπλέον, πολλές χώρες δεν έχουν επενδύσει καθόλου από το 1995-2007 στον καπνό, όπως Λετονία, Λιθουανία, Λουξεμβούργο, Μάλτα, Αυστρία, Σλοβενία, Σλοβακία, Σουηδία, Νορβηγία, Ελβετία και Αλβανία. Ένα γενικότερο σχόλιο αφορά το γεγονός ότι δεν επενδύουν πολύ στο καπνό ούτε ισχυρές οικονομίες όπως η Γερμανία όπου έχει μέσο όρο ανά έτος μόλις 169,4 εκατ. ευρώ αντίστοιχα και η Ιταλία όπου έχει μέσο όρο ανά έτος 41,5 εκατ. ευρώ ενώ από το 2003-2007 έχει σταματήσει την παραγωγή καπνού.

Στη συνέχεια θα αναλύσουμε τις επενδύσεις στον τομέα της κατασκευής ειδών ένδυσης και βαφής γουναρικών. Σε αυτόν τον τομέα δραστηριοποιούνται συνεχόμενα από το 1995-2007 η Δανία, η Ιρλανδία, η Ισπανία, η Ιταλία και η Λιθουανία. Κατά το έτος 2000 η Λιθουανία επένδυσαν το Βέλγιο 48,1 εκατ.

ευρώ, η Βουλγαρία 33,4 εκατ. ευρώ, η Δανία 25,9 εκατ. ευρώ, η Γερμανία 161,1 εκατ. ευρώ, η Εσθονία 8 εκατ. ευρώ, η Ιρλανδία 5,1 εκατ. ευρώ, η Ισπανία 167,7 εκατ. ευρώ, η Γαλλία 199,1 εκατ. ευρώ, η Ιταλία 802,6 εκατ. ευρώ, η Κύπρος 5,5 εκατ. ευρώ, η Λετονία 10,5 εκατ. ευρώ, η Λιθουανία 21,7 εκατ. ευρώ, το Λουξεμβούργο 47,9 εκατ. ευρώ, η Μάλτα 3,3 εκατ. ευρώ, η Ολλανδία 16,9 εκατ. ευρώ, η Αυστρία 21,7 εκατ. ευρώ, η Πολωνία 77,3 εκατ. ευρώ, η Πορτογαλία 177,1 εκατ. ευρώ, η Ρουμανία 145,1 εκατ. ευρώ, η Σλοβενία 8,3 εκατ. ευρώ, η Σλοβακία 14,3 εκατ. ευρώ, η Φιλανδία 16,7 εκατ. ευρώ, η Σουηδία 6,7 εκατ. ευρώ, το Ηνωμένο Βασίλειο 164,6 εκατ. ευρώ, η Νορβηγία 2,1 εκατ. ευρώ. Ενώ η χώρα μας επένδυσε από 2003-2007 κατά μέσο όρο ανά έτος 62 εκατ. ευρώ στις επενδύσεις στον τομέα της κατασκευής ειδών ένδυσης και βαφής γουναρικών.

Περνώντας στο τομέα της βιομηχανίας ξύλου και κατασκευής προϊόντων από ξύλο και φελλό εκτός των επίπλων καθώς και την κατασκευή καλαθοποιίας και σπαρτοπλεκτικής παρατηρούμε μεγάλες διαφοροποιήσεις από χώρα σε χώρα. Αρχικά μόνο η Δανία, η Ιρλανδία, η Ισπανία, η Ιταλία, η Λιθουανία, η Ολλανδία, η Σλοβακία και η Φιλανδία δραστηριοποιήθηκαν συνεχόμενα από το 1995-2007. Επίσης, χώρες οι οποίες στους προηγούμενους τομείς δεν επένδυσαν μεγάλα ποσά στον τομέα της βιομηχανίας ξύλου δραστηριοποιούνται πολύ δυναμικά. Τέτοιες χώρες είναι η Νορβηγία με μέσο όρο επενδύσεων ανά έτος 103,2 εκατ. ευρώ, η Σουηδία με μέσο όρο επενδύσεων ανά έτος 414,3 εκατ. ευρώ, η Φιλανδία με μέσο όρο επενδύσεων ανά έτος 270,7 εκατ. ευρώ, η Αυστρία με μέσο όρο επενδύσεων ανά έτος 336,2 εκατ. ευρώ και η Ολλανδία με μέσο όρο επενδύσεων ανά έτος 106,3 εκατ. ευρώ.

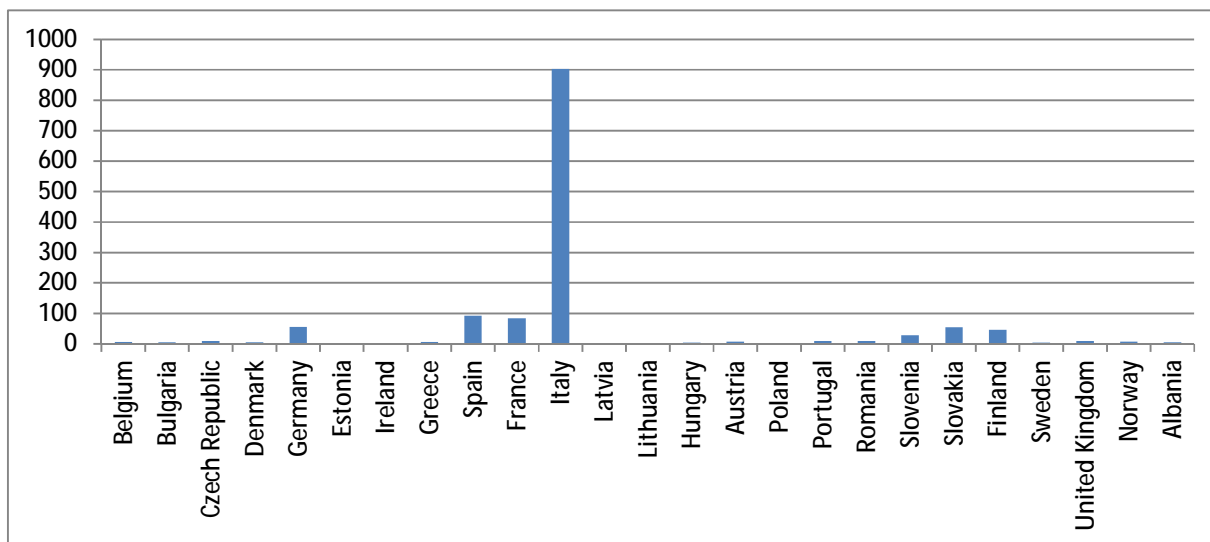
Στον τομέα των εκδόσεων, εκτυπώσεων και αναπαραγωγής προεγγεγραμμένων μέσων η Ελλάδα από το 2003-2007 έχει επενδύσει κατά μέσο όρο 168,7 εκατ. ευρώ. Από το 1995-2000 παρατηρείται σταδιακή αύξηση των επενδύσεων. Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι η Δανία όπου το 1995 επένδυσε

257,3 εκατ. ευρώ και το 2000 395,1 εκατ. ευρώ, η Ισπανία η οποία το 1995 δαπάνησε 240,5 εκατ. ευρώ και το 2000 1018,7 εκατ. ευρώ, η Ιταλία όπου το 1995 επένδυσε στον κλάδο των εκδόσεων 765,3 εκατ. ευρώ ενώ το 2000 1201,4 εκατ. ευρώ και το Ηνωμένο Βασίλειο όπου το 1996 δαπάνησε 1675,1 εκατ. ευρώ ενώ το 2000 2583,2 εκατ. ευρώ. Τα επόμενα έτη παρουσιάζεται μια μικρή μείωση των επενδύσεων ενώ παράλληλα κάποιες χώρες σταματάνε να επενδύουν στον τομέα των εκδόσεων. Πιο συγκεκριμένα, το 2007 χώρες όπως η Κύπρος, η Μάλτα, η Πολωνία και η Σουηδία οι οποίες τα προηγούμενα έτη είχαν επενδυτική δραστηριότητα πλέον την διακόπτουν.

Όσον αφορά τον κλάδο των επενδύσεων που ασχολείται με την ανακύκλωση τα ποσά είναι πενιχρά σε σχέση με όλους στους υπόλοιπους επενδυτικούς κλάδους. Πιο αναλυτικά χώρες όπως η Ελλάδα, η Μάλτα, η Ελβετία και η Αλβανία δεν επένδυσαν καθόλου από 1995-2007 σε αυτό τον τομέα. Ενώ υπάρχουν και χώρες οι οποίες δαπάνησαν πολύ μικρά ποσά όπως η Δανία με μέσο όρο επενδύσεων ανά έτος 18,9 εκατ. ευρώ, η Ιρλανδία με μέσο όρο επενδύσεων ανά έτος 4,7 εκατ. ευρώ, η Ολλανδία με μέσο όρο επενδύσεων ανά έτος 57,2 εκατ. ευρώ και η Πορτογαλία με μέσο όρο επενδύσεων ανά έτος 81 εκατ. ευρώ. Οι δύο χώρες οι οποίες κατά τη διάρκεια 2000-2007 επένδυσαν στον κλάδο της ανακύκλωσης τα μεγαλύτερα ποσά είναι το Ηνωμένο Βασίλειο με 242 εκατ. ευρώ μέσο όρο και η Γαλλία με μέσο όρο 353,2 εκατ. ευρώ.

Ο τελευταίος κλάδος επενδύσεων αφορά την κατεργασία και δέψη δέρματος καθώς και την κατασκευή ειδών ταξιδιού, τσαντών, ειδών σαγματοποιίας και υποδημάτων. Σε αυτόν τον τομέα κυριαρχεί η Ιταλία με μέσο όρο επενδύσεων 903,4 εκατ. ευρώ με μεγάλη διαφορά από τη δεύτερη Γερμανία με μέσο όρο επενδύσεων 80 εκατ. ευρώ. Από 2003-2007 αρχίζουν να συμμετέχουν και χώρες οι οποίες δεν δραστηριοποιούνταν μέχρι τότε όπως η Ελλάδα η οποία το 2003 επένδυσε 9,1 εκατ. ευρώ ενώ το 2007 15,7 εκατ. ευρώ, το Βέλγιο από 6,9 εκατ.

ευρώ το 2003 σε 8,9 εκατ. ευρώ το 2007, η Φιλανδία από 4,1 εκατ. ευρώ το 2003 σε 7 εκατ. ευρώ το 2007 και η Πολωνία από 24,3 εκατ. ευρώ το 2003 σε 39,1 εκατ. ευρώ το 2006.



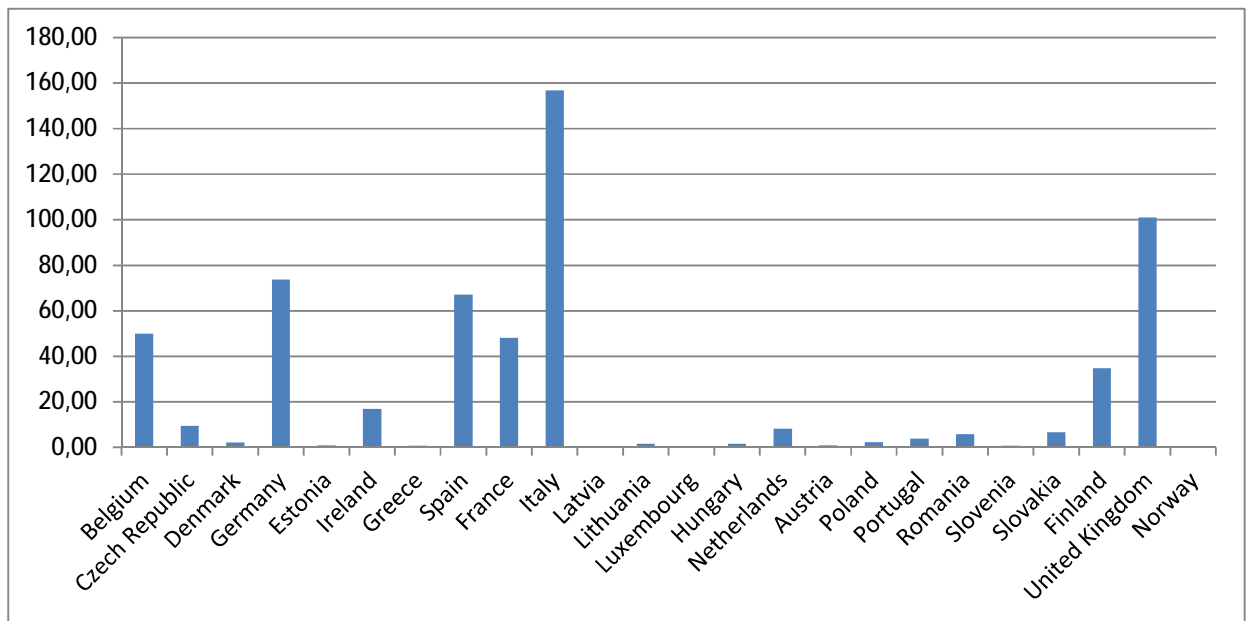
Πίνακας 3: Μέσος όρος κατεργασίας και δέψης δέρματος

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

Ένα μέρος από την χρηματοδότηση των κρατών στους υπό εξέταση κλάδους γίνεται με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Πιο συγκεκριμένα στην παραγωγή βασικών μετάλλων η Ιταλία έχει την υψηλότερη επένδυση με την μέθοδο αυτή με μέσο όρο επένδυσης τα 159,80 εκατ. ευρώ. Το 2003 πραγματοποίησε την μεγαλύτερη επένδυση εξασφαλίζοντας επενδύσεις με leasing ύψους 251,4 εκατ. ευρώ ενώ κατά τα έτη 1995 και 1996 δεν πραγματοποίησε καθόλου επενδύσεις. Την δεύτερη υψηλότερη επένδυση πραγματοποίησε η Γερμανία με μέσο όρο επένδυσης τα 46,05 εκατ. ευρώ. Αξίζει να σημειώσουμε πως τα 5 από τα 13 εξεταζόμενα χρόνια δεν κατέφυγε στη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Σχεδόν την ίδια επένδυση πραγματοποίησαν (διαχρονικά) η Ισπανία και το Ηνωμένο Βασίλειο με 38,04 και 39,10 εκατ. ευρώ

μ.ο. ποσό επένδυσης με χρηματοδοτική μίσθωση. Από τις 30 εξεταζόμενες χώρες, οι 4 δεν πραγματοποίησαν καθόλου επένδυση leasing ενώ αρκετές κυμάνθηκαν μεταξύ 0,1 έως 1,5 εκατ. ευρώ.

Ο τομέας της παραγωγής χημικών ουσιών και χημικών προϊόντων έχει ελάχιστα περισσότερες χώρες που επενδύουν στην χρηματοδοτική μίσθωση αλλά σαφώς μεγαλύτερα ποσά συνολικά. Η Ιταλία διαθέτει το μεγαλύτερο μέρος της επένδυσης σε leasing στον κλάδο με μέσο όρο που φτάνει στο ποσό των 185,31 εκατ. ευρώ την ώρα που ο μέσος όρος όλων των εξεταζόμενων χωρών σε όλες τις περιόδους της μελέτης είναι μόλις 19,81. Την μεγαλύτερη χρηματοδοτική μίσθωση πραγματοποίησε το 2002 με 328,6 εκατ. ευρώ ενώ τη μικρότερη, με εξαίρεση τα 2 πρώτα έτη που δεν πραγματοποίησε επένδυση, το 1997 με 95,7. Μεγάλη επένδυση πραγματοποιεί και το Ηνωμένο Βασίλειο που φτάνει στα 100,98 εκατ. ευρώ, αρκετά πάνω και αυτή από το μέσο όρο των εξεταζόμενων χωρών. Αυτή η διαφορά έγκειται στο γεγονός πως πολλές χώρες παρουσιάζουν μηδενική έως ελάχιστη λήψη χρηματοδοτικής μίσθωσης. Πιο συγκεκριμένα έξι χώρες δεν επενδύουν με leasing στο συγκεκριμένο τομέα, οι Βουλγαρία, Μάλτα, Κύπρος, Σουηδία, Ελβετία, και Αλβανία.



Πίνακας 4: Μέσος όρος επένδυσης των χωρών

Όσον αφορά τον τομέα της παραγωγής οπτάνθρακα, προϊόντων διύλισης πετρελαίου και πυρηνικών καυσίμων η συμμετοχή των 32 εξεταζόμενων χωρών στις επενδύσεις με την μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πολύ μικρή. Μόνο 11 χώρες συμμετέχουν και από αυτές περίπου οι μισές με συνεχή παρουσία κατά τη διάρκεια των ετών 1995-2007. Η κυρίαρχος σε αυτό τον τομέα είναι η Ιταλία με μέσο όρο ανά έτος 14,1 εκατ. ευρώ. Το μόνο αξιοσημείωτο είναι επίσης τα 23,5 που δαπάνησε η Ολλανδία το 1999 και τα 20,1 εκατ. ευρώ που δαπάνησε η Ισπανία το 2001. Ενώ η Ελλάδα δραστηριοποιήθηκε μόνο τη διετία 2004-2005 με 0,1 και 0,3 εκατ. ευρώ αντίστοιχα.

Στον τομέα των κατασκευών ηλεκτρικών μηχανών και συσκευών κυριαρχεί η Ιταλία όπου από το 1997 έως το 2007 έχει επενδύσει με τη μέθοδο leasing κατά μέσο όρο 650,5 εκατ. ευρώ. Άλλες χώρες οι οποίες δραστηριοποιήθηκαν σε ικανοποιητικά επίπεδα είναι η Γερμανία με μέσο όρο ανά έτος 107,9 εκατ. ευρώ, το Ηνωμένο Βασίλειο με μέσο όρο από το 1996 έως το 2007 55,9 εκατ. ευρώ ανά έτος, η Ισπανία με 30,3 εκατ. ευρώ ανά έτος και η Τσεχία με 28,8 εκατ. ευρώ ανά

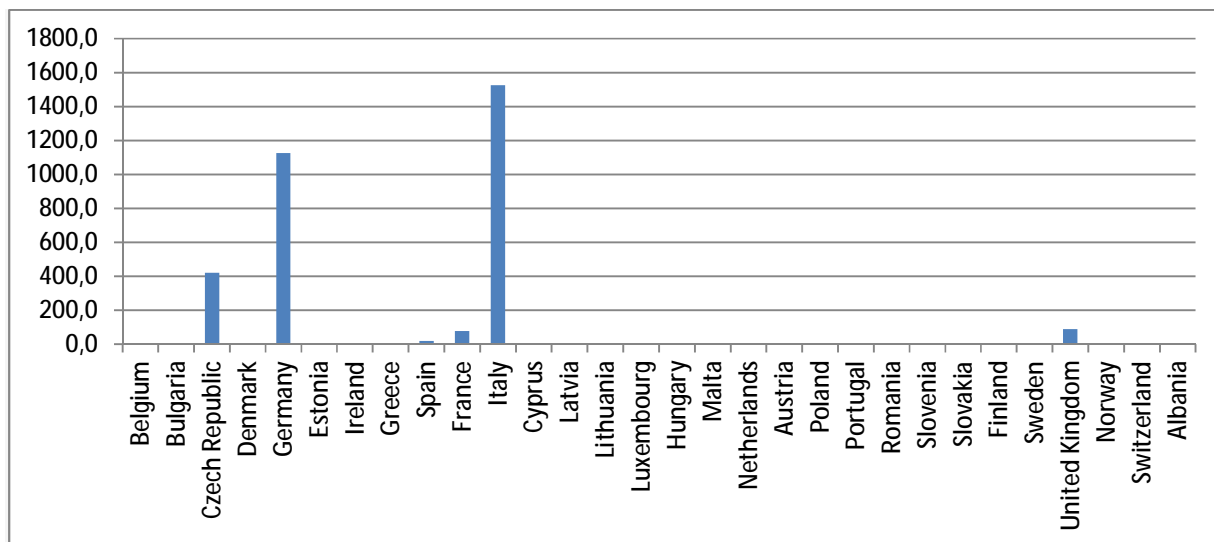
έτος. Οι υπόλοιπες χώρες κυμαίνονται από 0,1-20,9 εκατ. ευρώ ενώ 8 από τις 32 χώρες δεν δραστηριοποιήθηκαν καθόλου από το 1995-2007.

Μελετώντας τον τομέα της Κατασκευής μεταλλικών προϊόντων, εκτός μηχανημάτων και εξοπλισμού παρατηρούμε πως η Ιταλία κατά κύριο λόγο (1973,23) και δευτερεύοντος οι Ισπανία (257,95), Γαλλία (211,97) και Ηνωμένο Βασίλειο (304,64) διαμορφώνουν τον μέσο όρο επένδυσης 30 χωρών στα 104,21 εκατ. ευρώ. Την μεγαλύτερη επένδυση πραγματοποίησε η Ιταλία με 12.431,3 εκατ. ευρώ κατά το έτος 2007 ενώ 5 χώρες δεν επενδύουν στον κλάδο καθόλου στα εξεταζόμενα έτη. Αυτές είναι η Ελβετία, η Αλβανία, η Βουλγαρία, η Μάλτα και η Κύπρος. Από τις υπόλοιπες, τη μικρότερη επένδυση πραγματοποίησε η Σουηδία με 0,08 εκατ. ευρώ.

Στον τομέα παραγωγής προϊόντων τροφίμων και ποτών και με εξαίρεση τις Ιταλία, Μ. Βρετανία και Ισπανία που πραγματοποίησαν μεγάλες επενδύσεις οι υπόλοιποι έμειναν σε χαμηλά επίπεδα με το μέσο όρο της εξεταζόμενης περιόδου στα 30 κράτη να είναι 26,08 εκατ. ευρώ. Η Βουλγαρία, η Κύπρος, το Λουξεμβούργο, η Μάλτα, η Σουηδία, η Ελβετία και η Αλβανία δεν κατέφυγαν στην μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην συγκεκριμένη περίοδο, ενώ Νορβηγία, Σλοβενία, Αυστρία και Λετονία πραγματοποίησαν επένδυση μικρότερη από 2 εκατ. ευρώ.

Στην κατασκευή επίπλων, ο μέσος όρος της επένδυσης για όλες τις εξεταζόμενες χώρες με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης ανήλθε σε 20,79 εκατ. ευρώ κατά τα έτη 1995 – 2007. Η χρονιά με τη μεγαλύτερη επένδυση ήταν το 2007 όταν και δαπανήθηκαν 944 εκατ. ευρώ συνολικά από 19 χώρες. Το μεγαλύτερο ποσό αφορά στην Ιταλία και ήταν 498,5 εκατ. ευρώ ενώ ακολούθησαν με αρκετά μικρότερα ποσά το Ηνωμένο Βασίλειο 172 (εκατ. ευρώ) και Ισπανία (74,4 εκατ. ευρώ). Την μικρότερη επένδυση κατά την συγκεκριμένη χρονιά πραγματοποίησε η Αυστρία με 1 εκατ. ευρώ. Τέλος η Ελλάδα κατά την χρονιά

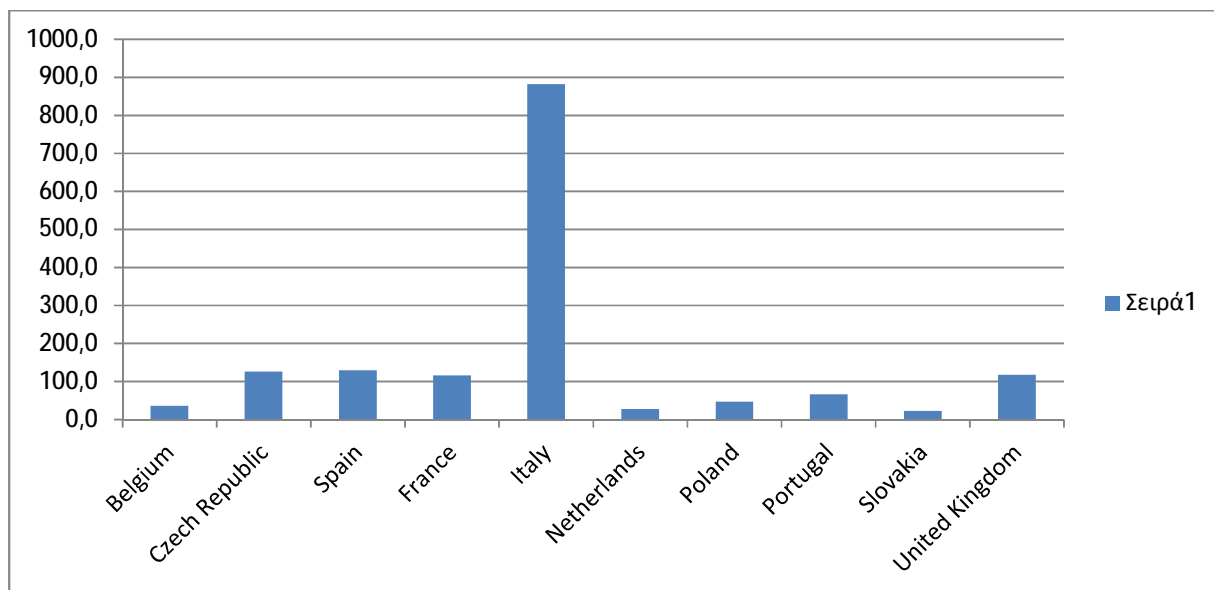
2007 δεν πραγματοποίησε επένδυση στον κλάδο ενώ συνολικά ο μέσος όρος της ανήλθε στα 0,89 εκατ. ευρώ, με μεγαλύτερη δαπάνη το 2004 με 9,2 εκατ. ευρώ.



Πίνακας 5: Κατασκευή επίπλων το 2007

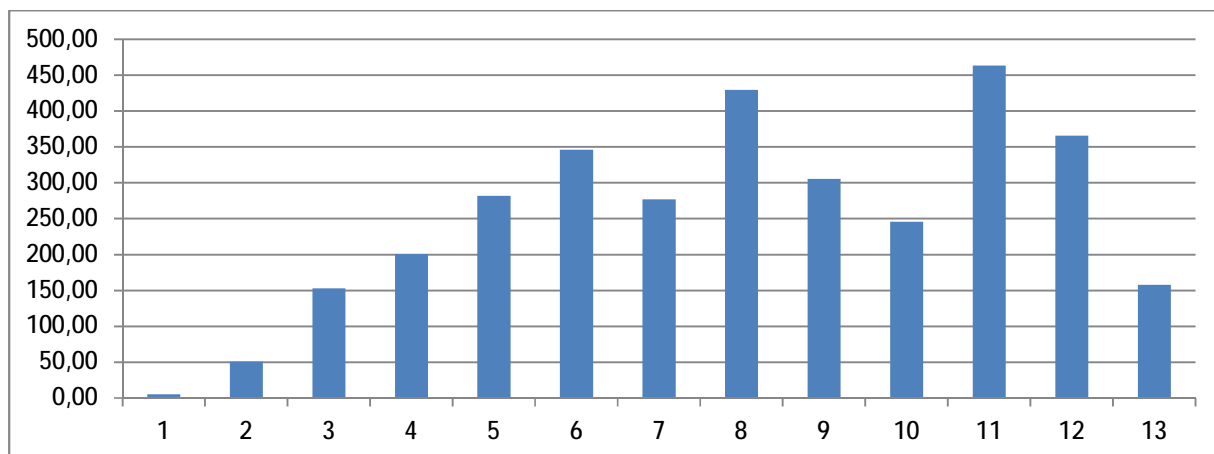
Περνώντας στον κλάδο της κατασκευής μηχανημάτων και εξοπλισμού παρατηρούμε πως η παραγωγικότερη, από πλευράς επένδυσης, χρονιά ήταν το 2007 όταν και επενδύθηκαν 3673,3 εκατ. ευρώ. Η Ιταλία (881,2), η Τσεχία (125,7), η Ισπανία (128,9) και το Ηνωμένο Βασίλειο (117,5) παρουσιάζουν τα μεγαλύτερα ποσά επενδύσεων, την ώρα που η Λετονία με 1,3 εκατ. είχε τη μικρότερη επένδυση από τις χώρες που επένδυσαν.

Η Ελλάδα κατά την ίδια χρονιά πραγματοποίησε επένδυση ύψους 15,9 εκατ. ευρώ ενώ από το 2003 που ξεκίνησε να επενδύει παρουσίαζε χρονιά με χρονιά αυξητική τάση (0,1 – 2003), (0,4 – 2004), (2005 – 0,9), (2006 – 3,1). Επίσης κατά το έτος 2007 9 από τις εξεταζόμενες χώρες δεν πραγματοποίησαν επένδυση. Αξίζει, τέλος, να σημειωθεί πως την μεγαλύτερη δαπάνη σε μια χρονιά πραγματοποίησε η Ιταλία με 1541,0 εκατ. ευρώ το 2004.



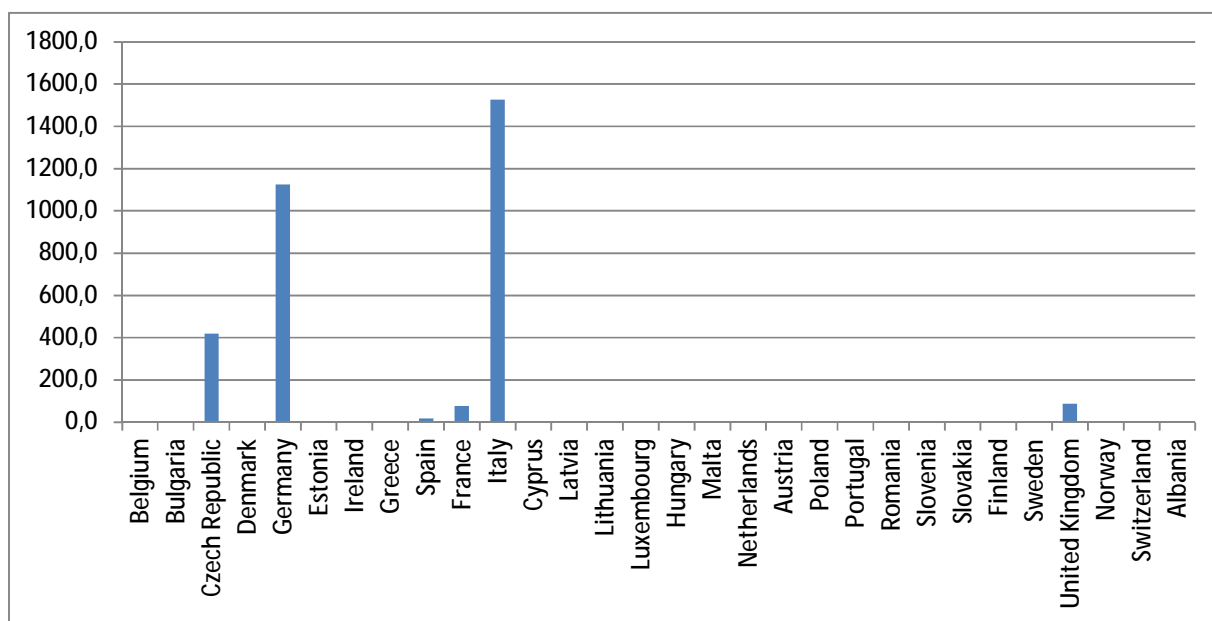
Πίνακας 6: Κλάδος κατασκευής μηχανημάτων και εξοπλισμού – 10 μεγαλύτερες επενδύσεις το 2007

Στον τομέα των κατασκευών ιατρικών προϊόντων, οπτικών οργάνων και ρολογιών, μόλις 4 χώρες επένδυσαν με την Ισπανία να έχει 4,1 εκατ. ευρώ σε σύνολο 5,7 εκατ. Οι άλλες τρεις χώρες ήταν η Ολλανδία, η Αυστρία και η Φινλανδία. Το σύνολο της επένδυσης όλα τα εξεταζόμενα έτη ήταν 3282,60 εκατ. ευρώ με το μεγαλύτερο ποσό να δίνεται το 2005 και να φτάνει τα 463,20 εκατ. η χώρα που είχε το μεγαλύτερο μέσο όρο επένδυσης ήταν η Ιταλία που ξεκινώντας από το 1997 δαπάνησε κατά μέσο όρο στα 12 έτη (στα δύο πρώτα 0) 86,55 εκατ. ευρώ.



Πίνακας 7: κατασκευή ιατρικών προϊόντων, οπτικών οργάνων και ρολογιών – Σύνολο ανά έτος

Στην κατασκευή μηχανοκίνητων οχημάτων, ρυμουλκούμενων και ημιρυμουλκούμενων οχημάτων, το 2002 είναι η χρονιά που ξεχωρίζει από άποψη επένδυσης, η οποία φτάνει στα 3272,8 εκατ. ευρώ. Αυτή τη χρονιά την μεγαλύτερη δαπάνη πραγματοποιεί η Ιταλία με 1526 εκατ., και ακολουθεί από κοντά η Γερμανία με 1125,7 εκατ.. Από εκεί και πέρα ξεχωρίζει η Τσεχία με 419,9 εκατ. και πιο πίσω με αρκετά μικρότερα ποσά η Βρετανία και η Γαλλία με 88,4 και 77,8 εκατ. ευρώ αντίστοιχα. Η δαπάνη της Ελλάδας περιορίζεται σε 1,2 εκατ. το 2004, 0,4 εκατ. το 2005 και 0,1 εκατ. το 2007. Αξίζει να σημειωθεί πως ο υψηλός μέσος όρος της Γαλλίας οφείλεται στην περίοδο 1997 – 2002 αφού στην συνέχεια άρχισε να περιορίζεται αισθητά η επένδυση της χώρας στο συγκεκριμένο κλάδο.

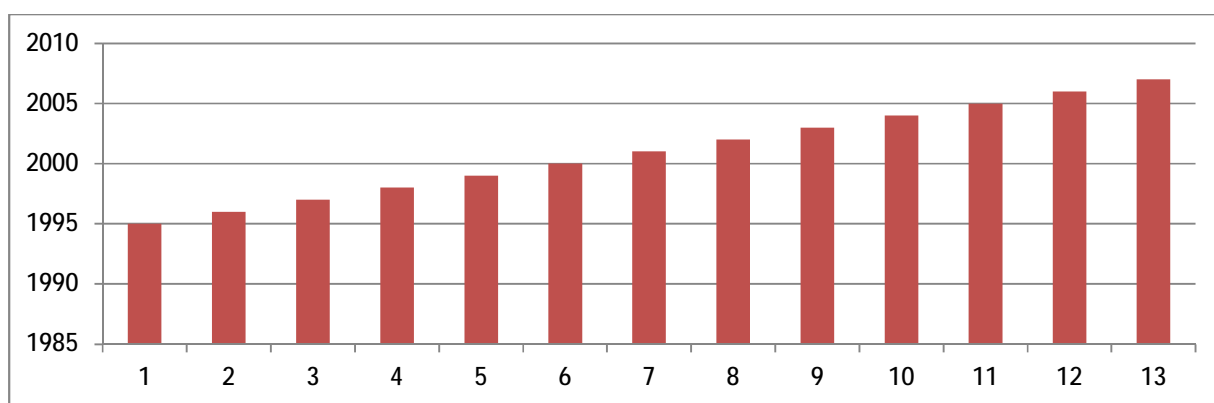


Πίνακας 8: Επένδυση χωρών στον τομέα μηχανοκίνητων οχημάτων, ρυμουλκούμενων και ημιρυμουλκούμενων οχημάτων το 2002

Παρατηρώντας τον τομέα της κατασκευής μηχανών γραφείου και ηλεκτρονικών υπολογιστών, βλέπουμε πως υπάρχει μειωμένη επενδυτική δραστηριότητα σε σχέση με άλλους τομείς. Η μεγαλύτερη επένδυση παρατηρείται στο 2006 και με μόλις 156 εκατ. ευρώ, ενώ πάνω από 100 εκατ. δαπανήθηκαν μόνο 2 φορές, το 1999 με 114,70 και το 2000 με 120,90 εκατ. ευρώ. Η Ιταλία ξεχωρίζει από όλες τις χώρες που εξετάζονται με μέσο όρο επένδυσης τα 24,67 εκατ. ευρώ, ενώ από τα 156 εκατ. του 2006 επένδυσε τα 130 μόνο αυτή. Από εκεί και πέρα και με ελάχιστες εξαιρέσεις, επενδύθηκαν πολύ μικρά ποσά, σε σχέση ειδικά με άλλους κλάδους. Η Ελλάδα στον κλάδο αυτό δεν πραγματοποίησε επένδυση.

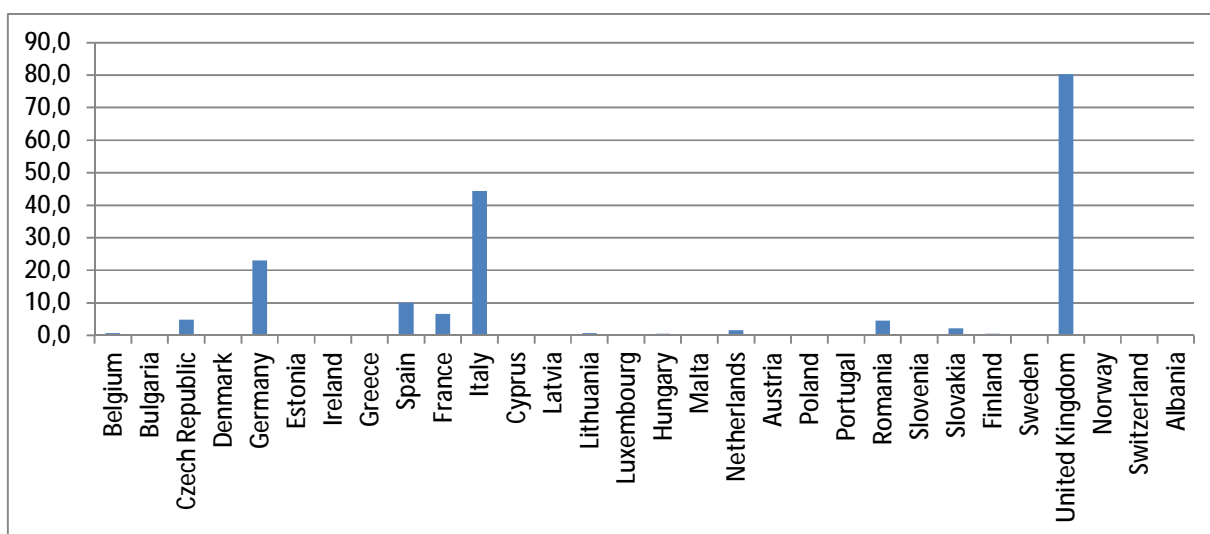
Στον τομέα κατασκευής άλλων προϊόντων από μη μεταλλικά ορυκτά, και όντας σε πρώιμο στάδιο το 1995, έχουμε την μικρότερη συνολική επένδυση από τα εξεταζόμενα έτη με 92,7 εκατ. ευρώ να χρηματοδοτούνται με τη μέθοδο leasing. Κατά την περίοδο αυτή, η Ισπανία κατείχε την μερίδα του λέοντος δαπανώντας το 97,08% του ποσού, ήτοι 90 εκατ. ευρώ. Από εκεί και πέρα άλλες 4

χώρες επένδυσαν στον κλάδο και αυτές ήταν το Λουξεμβούργο (0,1), η Ολλανδία (0,5), η Αυστρία (1,7), και Φινλανδία (0,4). Τα επόμενα χρόνια το ποσό της επένδυσης άρχισε να αυξάνεται και να φτάνει σε αύξηση 54,23% από το 2000 στο 2001 και από 568,60 σε 1048,50 εκατ. ευρώ. Έπειτα άρχισε μια σταδιακή μείωση μέχρι το 2005 ενώ από την επόμενη χρονιά τα ποσά της επένδυσης άρχισαν και πάλι να έχουν μια αυξητική τάση.



Πίνακας 9: Συνολική leasing επένδυση ανά έτος

Όσον αφορά στην κατασκευή λοιπού εξοπλισμού μεταφορών το 2005 είναι η χρονιά που σημειώνεται η μεγαλύτερη επένδυση με τη μορφή της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Το συνολικό ετήσιο ποσό που δαπανήθηκε για επένδυση στον κλάδο έφτασε στα 312,70 εκατ. ευρώ με την Μεγάλη Βρετανία να πρωτοστατεί αφού δαπάνησε 80,3 εκατ. ευρώ με την Ιταλία να ακολουθεί περίπου στα μισά (44,4) και την Γερμανία πιο πίσω με 23 εκατ. ευρώ. Η Ελλάδα στον συγκεκριμένο κλάδο επένδυσε το 2006 και το 2007 δαπανώντας 0,2 και 2,3 εκατ. ευρώ.



Πίνακας 10: Επένδυση στην κατασκευή λοιπού εξοπλισμού μεταφορών το 2005

Περνώντας στον τομέα της παραγωγής χαρτοπολτού, χαρτιού και προϊόντων από χαρτί όπου η Ιταλία και η Γαλλία κυριαρχούν καθώς έχουν τις υψηλότερες επενδύσεις με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Πιο συγκεκριμένα, από το 1997-2007 η Ιταλία πραγματοποίησε επενδύσεις με leasing κατά μέσο όρο ανά έτος 174,5 εκατ. ευρώ ενώ η Γαλλία την ίδια περίοδο 63,5 εκατ. ευρώ. Επιπλέον, παρατηρείται πως πολλές χώρες από το 1995-2007 δεν επενδύουν καθόλου ή επενδύουν ελάχιστα με τη μορφή leasing. Τέτοιες χώρες είναι η Βουλγαρία, το Λουξεμβούργο, η Μάλτα, η Σλοβενία, η Σουηδία, η Νορβηγία, η Ελβετία και η Αλβανία.

Ο επόμενος κλάδος στον οποίο θα αναλύσουμε τις επενδύσεις των 32 εξεταζόμενων χωρών με τη μέθοδο του leasing είναι οι κατασκευές εξοπλισμού ραδιοφώνου, τηλεόρασης, επικοινωνιών και συσκευές. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός πως τη διετία 1995-1996 μόνο η Ισπανία (9,6 εκατ. ευρώ), η Αυστρία (0,1 εκατ. ευρώ) και το Ηνωμένο Βασίλειο (11,7 εκατ. ευρώ) πραγματοποίησαν επενδύσεις σε αυτόν τον κλάδο. Τα επόμενα έτη η Ισπανία συνεχίσει δυναμικά δαπανώντας ποσά μέχρι και 17,9 εκατ. ευρώ το 2001 ενώ παράλληλα

δραστηριοποιούνται πιο δυναμικά και η Ιταλία με μέσο όρο ανά έτος 79,7 εκατ. ευρώ και η Γαλλία με μέσο όρο ανά έτος 76,1 εκατ. ευρώ. Τέλος χώρες οι οποίες δεν επένδυσαν με leasing τα προηγούμενα έτη την τελευταία διετία που μελετάμε 2006-2007 άρχισαν να μπαίνουν στην αγορά. Αυτές οι χώρες είναι η Ελλάδα με μέσο όρο διετίας 1,4 εκατ. ευρώ, η Πολωνία με μέσο όρο διετίας 3,1 εκατ. ευρώ και η Σλοβενία με μέσο όρο διετίας 0,8 εκατ. ευρώ.

Στη συνέχεια θα αναλύσουμε τον τομέα των κατασκευών από ελαστικό και πλαστικές ύλες. Εδώ παρατηρούμε 7 από τις 32 εξεταζόμενες χώρες να μην συμμετέχουν καθόλου στις επενδύσεις με χρηματοδοτική μίσθωση. Από την άλλη πλευρά παραδοσιακά ισχυρές οικονομίες επενδύουν πολύ σε αυτό τον τομέα. Πιο αναλυτικά, το 2002 η Γερμανία δαπάνησε 230,7 εκατ. ευρώ, η Ισπανία 104,3 εκατ. ευρώ, η Γαλλία 165,9 εκατ. ευρώ, η Ιταλία 726,9 εκατ. ευρώ και το Ηνωμένο Βασίλειο 193,2 εκατ. ευρώ. Επίσης, χώρες όπως η Ελλάδα και η Βουλγαρία τη τριετία 2005-2007 επένδυσαν με τη μορφή leasing από 0,4- 51 εκατ. ευρώ.

Ακολουθεί ο κλάδος της παραγωγής κλωστοϋφαντικών υλών. Σε αυτόν τον τομέα το 1995 η Ισπανία ένδυσε 52,4 εκατ. ευρώ ενώ καμία άλλη χώρα δεν επένδυσε την ίδια περίοδο. Στην επόμενη τετραετία η Ισπανία συνεχίζει να κάνει υψηλές επενδύσεις σε leasing στα κλωστοϋφαντικά υλικά καθώς έχει μέσο όρο ανά έτος 64,5 εκατ. ευρώ αλλά πλέον την συναγωνίζεται και η Ιταλία με 412 εκατ. ευρώ. Από το 2000-2007 ξεκινάνε δυναμικά τις επενδύσεις σε leasing σε αυτόν τον τομέα χώρες όπως το Ηνωμένο Βασίλειο με μέσο όρο ανά έτος 35,5 εκατ. ευρώ και η Γερμανία με μέσο όρο ανά έτος 28,4 εκατ. ευρώ. Οι υπόλοιπες χώρες κυμαίνονται σε πολύ χαμηλά επίπεδα τις τάξεως του 0,1-8,4 εκατ. ευρώ.

Αναφορικά με τον τομέα της παραγωγής προϊόντων καπνού η συμμετοχή στις επενδύσεις με χρηματοδοτική μίσθωση είναι σχεδόν μηδαμινή. Από τις 32 χώρες που εξετάζουμε οι 19 δεν συμμετείχαν καθόλου πρόκειται για τη Βουλγαρία, Εσθονία, Ελλάδα, Γαλλία, Κύπρος, Λετονία, Λιθουανία

,Λουξεμβούργο, Μάλτα, Αυστρία, Πολωνία, Πορτογαλία, Σλοβενία, Σλοβακία, Φιλανδία, Σουηδία, Νορβηγία, Ελβετία, Αλβανία. Ενώ οι υπόλοιπες συμμετείχαν με ποσά από 0,1-4,3 εκατ. ευρώ.

Ο επόμενος τομέας αφορά τις επενδύσεις με μέθοδο leasing στη κατασκευή ειδών ένδυσης και της βαφής γουναρικών. Σε αυτόν τον τομέα οι επενδύσεις είναι ελαφρώς καλύτερες από τον προηγούμενο. Έτσι πρωταγωνίστρια είναι η Ιταλία όπου συμμετέχει συνεχώς από το 1997-2007 με μέσο όρο επένδυσης ανά έτος τα 151,7 εκατ. ευρώ. Επίσης, και το Ηνωμένο Βασίλειο(μέσο όρο επένδυσης ανά έτος 29,6 εκατ. ευρώ) και η Ισπανία με 18,4 μέσο όρο επένδυσης ανά έτος συμμετέχουν δυναμικά σε αυτή την επενδυτική δραστηριότητα. Οι υπόλοιπες χώρες επενδύουν πολύ μικρά ποσά που δεν ξεπερνούν τα 19,7 εκατ. ευρώ.

Περνώντας στον κλάδο της βιομηχανίας ξύλου και τις κατασκευής προϊόντων από ξύλο και φελλό, εκτός από έπιπλα αλλά και κατασκευής ειδών καλαθοποιίας και σπαρτοπλεκτικής παρατηρούμε πως υπάρχουν 3 ουσιαστικές χώρες οι οποίες είναι κυρίαρχες στις επενδύσεις με leasing. Αυτές οι χώρες είναι η Ισπανία με 50,7 εκατ. ευρώ κατά μέσο όρο ανά έτος, η Γαλλία με 50,8 εκατ. ευρώ κατά μέσο όρο ανά έτος και η Ιταλία με 246,2 εκατ. ευρώ κατά μέσο όρο ανά έτος. Από εκεί και πέρα ξεχωρίζουν και το Ηνωμένο Βασίλειο με μέσο όρο 76,2 εκατ. ευρώ και η Λετονία με 11 με μέσο όρο εκατ. ευρώ. Όσον αφορά τη χώρα μας ξεκίνησε το 2003 τις επενδύσεις με leasing στον τομέα αυτόν και έχει μέχρι το 2007 μέσο όρο ανά έτος 1,7 εκατ. ευρώ.

Στον τομέα των εκδόσεων, εκτυπώσεων και της αναπαραγωγής προεγγεγραμμένων μέσων σε αντίθεση με τους περισσότερους τομείς των επενδύσεων μέσω leasing παρατηρείται πολύ μεγάλη συμμετοχή από ποικίλες χώρες. Το 1995 δραστηριοποιήθηκαν η Ισπανία με 145,5 εκατ. ευρώ, η Ολλανδία με 24,7 εκατ. ευρώ, η Αυστρία με 1,5 εκατ. ευρώ και η Φιλανδία με 116,9 εκατ. ευρώ. Τα επόμενα χρόνια μπαίνουν στο χορό των επενδύσεων και άλλες χώρες

όπως η Ιταλία με μέσο όρο από το 1996-2007 507,7 εκατ. ευρώ, η Γαλλία με μέσο όρο 144,5 εκατ. ευρώ, η Ισπανία με μέσο όρο 223,6 εκατ. ευρώ και το Ηνωμένο Βασίλειο με μέσο όρο 469,3 εκατ. ευρώ. Από εκεί και πέρα οι υπόλοιπες χώρες κινούνται σε χαμηλά επίπεδα όπως η Ελλάδα όπου από το 2003-2007 έχει κατά μέσο όρο 9,3 εκατ. ευρώ.

Ακολουθεί ο κλάδος της ανακύκλωσης στον οποίο οι επενδύσεις με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ελάχιστες. Πιο συγκεκριμένα, οι χώρες οι οποίες δαπάνησαν σημαντικά ποσά την περίοδο 1997-2007 είναι η Γαλλία(45,2 εκατ. ευρώ κατά μέσο όρο ανά έτος), η Ιταλία(43,2 εκατ. ευρώ κατά μέσο όρο ανά έτος), το Ηνωμένο Βασίλειο (33,2 εκατ. ευρώ κατά μέσο όρο ανά έτος). Όλες οι υπόλοιπες χώρες είτε δε συμμετέχουν καθόλου (Βουλγαρία, Ελλάδα, Κύπρος, Λουξεμβούργο, Αυστρία, Σουηδία, Ελβετία και Αλβανία) είτε συμμετείχαν ελάχιστα όπως η Σλοβακία με μέσο όρο ανά έτος 0,5 εκατ. ευρώ.

Τέλος, στον κλάδο της κατεργασίας και δέψης δέρματος, κατασκευής ειδών ταξιδιού, τσαντών, ειδών σαγματοποιίας και υποδημάτων δεν παρατηρούνται μεγάλες διαφοροποιήσεις όσον αφορά τις επενδύσεις με τη μέθοδο leasing. Πιο αναλυτικά, το 1995 μόνο 2 από τις 32 χώρες συμμετείχαν στις επενδύσεις, η Ισπανία με 8,8 εκατ. ευρώ και η Αυστρία με 0,2 εκατ. ευρώ. Ουσιαστικά οι μόνες χώρες οι οποίες 1π'ο το 1995-2007 δραστηριοποιούνται σε αυτόν τον τομέα ενεργά είναι η Ιταλία με μέσο όρο ανά έτος 137,5 εκατ. ευρώ και η Ισπανία με μέσο όρο ανά έτος 12,7 εκατ. ευρώ. Οι υπόλοιπες χώρες κινούνται από 0,1-13,3 εκατ. ευρώ ενώ 8 από αυτές δεν έχουν δραστηριοποιηθεί καθόλου αυτά τα χρόνια.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

Σύγκριση Leasing – Τραπεζικού Δανεισμού

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 ποσόν που πληρώνει για τον τόκο. Αντίθετα, με το leasing έχει φοροαπαλλαγή για το σύνολο της επένδυσης. Για παράδειγμα, αν κάποιος αγοράσει εξοπλισμό αξίας 50.000 ευρώ με τραπεζικό δανεισμό, με επιτόκιο 9,33% και με διάρκεια 5 έτη, η μηνιαία δόση ανέρχεται σε 1.046 ευρώ. Τον πρώτο χρόνο θα πληρώσει συνολικά 12.965 ευρώ. Από το ποσό αυτό φοροαπαλλάσσεται για τα 3.967,27 ευρώ. Αν είχε αποκτήσει τον εξοπλισμό με leasing, τότε θα πλήρωνε τον μήνα 1.030 ευρώ και

το έτος 12.360 ευρώ. Όμως ο μισθωτής φοροαπαλλάσσεται για ολόκληρο το ποσό των 12.360 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%).

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ – ΣΚΕΨΕΙΣ

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

Το συγκεκριμένο εργαλείο, με την δυναμικότητα και την ευελιξία του, συμβάλλει στην προώθηση των παραγωγικών επενδύσεων και γενικά στην ανάπτυξη της οικονομίας. Με τη χρήση του η επιχείρηση που αποτελεί τον εκμισθωτή, έχει τη δυνατότητα 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.

Στη χώρα μας, η χρηματοδοτική μίσθωση γνώρισε ανοδική πορεία την τελευταία δεκαετία. Αυτό συνέβη κυρίως λόγω της εισαγωγής του ενιαίου νομίσματος και τη συμμετοχή της χώρας στην ΟΝΕ, 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.

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.

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

ξεχρεώνουν σιγά – σιγά από την στιγμή που μπορεί η επιχείρηση να επιφέρει κερδοφορία.

Ένας καλός τρόπος για την βελτίωση του leasing να μην χάσει την ανάπτυξη του είναι να στραφούμε σε τομείς που είναι κάπως αναπτυγμένοι στη χώρα μας και να γίνει χρηματοδότηση για τον απαραίτητο εξοπλισμό. Τέτοιοι τομείς που είναι σχετικά ανεπτυγμένοι στη χώρα μας είναι η γεωργία και συγκεκριμένα οι τομείς που θα μπορούσε να βοηθήσει το leasing είναι είτε της ζωικής παραγωγής (κρέας, αυγά, πουλερικά, γάλα) είτε φυτικής παραγωγής (δημητριακά, οίνος, ελιά καθώς και φαρμακευτικά φυτά) όπου θα μπορούσε κάποιος να στοχεύσει για την ενδυνάμωση τους και την ανταγωνιστικότητά τους. Στόχος θα πρέπει να είναι η ανάπτυξη της υπαίθρου και η οικονομική της λειτουργία και το leasing θα βοηθήσει για την αγορά του απαραίτητου εξοπλισμού δηλαδή να κάνουν παρεμβάσεις στο επίπεδο μεταποίησης, τυποποίησης του προϊόντος καθώς και βελτίωση της ποιότητας, των μηχανισμών και τέλος αξιοποίηση νέων τεχνολογιών.

Τέτοιες επενδύσεις που θα μπορεί να βοηθήσει το leasing στην γεωργία είναι να χρηματοδοτήσει για:

- Εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεων για την βελτίωση των μονάδων διαλογής – τυποποίησης – συσκευασίας και μεταποίησης
- Ίδρυση νέων μονάδων για την συντήρηση των προϊόντων (ψυκτικούς χώρους)
- Αντικατάσταση των ήδη υπαρχόντων χώρων που δεν είναι κατάλληλοι για την αποθήκευση των προϊόντων
- Σύγχρονα δίκτυα διακίνησης για την γρήγορη μεταφορά των προϊόντων
- Αγορά ειδικών χώρων όπως είναι τα σφαγεία για τη σωστή και καθαρή διέλευση των προϊόντων προς τους καταναλωτές

- Αγορά κτιρίων παραλαβής και αποθήκευσης καθώς και ψυχτικές εγκαταστάσεις με νέα τεχνολογία
- Έργα διαμόρφωσης χώρων όπως (περίφραξη χώρων)
- Εγκαταστάσεις ασφαλείας καθώς και συνδέσεις μονάδας με οδικό δίκτυο
- Εγκαταστάσεις για την προστασία του περιβάλλοντος για την θέρμανση, το νερό και τον αερισμό
- Αγορά λογισμικού καθώς και επικοινωνιακού σύγχρονου εξοπλισμού
- Ειδικά οχήματα όπως περνοφόρα

Είναι δεδομένο ότι το Leasing θα μπορεί να σωθεί και μετά την οικονομική κρίση και να μην επηρεαστεί αν βρουν λύσεις και προσπαθήσουν να χρηματοδοτούν οι τράπεζες και να ψάχνουν κατευθύνσεις που είναι ανεπτυγμένες και να θέλουν να εκσυγχρονίσουν τον εξοπλισμό τους από τους ήδη υπάρχοντα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Αγαπητίδου – Αλογοσκούφη Δ., 1995, “Η επέκταση του θεσμού Leasing στα ακίνητα”, Αθήνα, Εκδόσεις Παπαζήσης

Γαλάνης Β., 1994, “Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital”, Αθήνα, Εκδόσεις Σταμούλης

Γαλάνης Β., 1995, “Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών την χώρα μας”, Αθήνα, Εκδόσεις Σταμούλης

Δάσκαλος Γ., 1999, “Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων”, Αθήνα, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική

Θάνος Γ., Κιόχος Π., και Παπανικολάου Γ., 2002, “Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων”, Αθήνα, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική

Καραγιάννης Δ, Καραγιάννης Ι. και Καραγιάννη Α., 2007, Διεθνή λογιστικά πρότυπα παραδείγματα – εφαρμογές, Έκδοση 2^η Θεσσαλονίκη, Εκδόσεις Ιδίων

Λαζαρίδης Τ. Ιωάννης, 1995, “Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης: Leasing (Χρηματοδοτική μίσθωση)”, Αθήνα, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική

Λαζαρίδης Ι., 2001, “Μορφές Χρηματοδότησης”, Αθήνα, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική

Μάζης Π., 1999, “Η χρηματοδοτική μίσθωση – Leasing”, Αθήνα, Εκδόσεις Σάκκουλας

Μαζαράκης Α. και Κλοκίδης Ι., 1990, “Μίσθωση ή δανεισμός για επενδύσεις”, Αθήνα, Εκδόσεις Σμπίλιας

Μαλακός Π., 1991, “Franchising, Leasing”, Αθήνα, Εκδόσεις Ι.Ε.Σ. Ινστιτούτο Εξαγωγικών Σπουδών

Μητσιόπουλος Ι., 1992, “Χρηματοδοτική μίσθωση, (Financial leasing)”, Αθήνα, Εκδόσεις Σμπίλιας

Περβολαράκη Ε., 2006, “Η δημοσιότητα στο Leasing, στο Factoring και στο Πλασματικό ενέχυρο”, Αθήνα, Εκδόσεις Σάκκουλας

ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΕΣ ΠΗΓΕΣ

www.leasing.gr

www.e-kyklades.gr/images/Leasing_F9432.pdf

www.diasyndesi.panteion.gr/index.php?...

epixeirein.ntua.gr/index.php?...leasing

www.ethnolease.gr/

<http://www.eurobank.gr/online/home/generic.aspx?id=186&mid=580&lang=gr>

<http://www.disabled.gr/lib/?p=7918>

<http://www.alphaleasing.gr/page/default.asp?id=85&la=1>

http://foggs.gr/index.php?option=com_content&view=article&id=6263&catid=36:2011-01-11-01-37-59&Itemid=196

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΟΣ

Κόστος Μηχανήματος	50.000 €
Αξία Χρηματοδότησης (75%)	37.500 €
Ενεργό κόστος χρηματοδότησης τραπεζικού δανείου	9,326%
Εκταμίευση Χρηματοδότησης	29/1/2012
Μίσθωμα Χρηματοδοτικής μίσθωσης χωρίς ασφάλιση	1009,58

		ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΔΑΝΕΙΟΥ		
		ΤΟΚΟΙ	ΧΡΕΟΛΥΣΙΟ	ΣΤΑΘΕΡΟ ΤΟΚΟΧΡΕΟΛΥΣΙΟ
29/1/2012		-300		
28/2/2012	1	-279,68 €	-497,85 €	-777,52 €
29/3/2012	2	-275,96 €	-501,56 €	-777,52 €
29/4/2012	3	-272,22 €	-505,30 €	-777,52 €
29/5/2012	4	-268,45 €	-509,07 €	-777,52 €
29/6/2012	5	-264,66 €	-512,87 €	-777,52 €
29/7/2012	6	-260,83 €	-516,69 €	-777,52 €
29/8/2012	7	-256,98 €	-520,54 €	-777,52 €
28/9/2012	8	-253,10 €	-524,43 €	-777,52 €
29/10/2012	9	-249,18 €	-528,34 €	-777,52 €
28/11/2012	10	-245,24 €	-532,28 €	-777,52 €
28/12/2012	11	-241,27 €	-536,25 €	-777,52 €
28/1/2013	12	-237,28 €	-540,25 €	-777,52 €
27/2/2013	13	-233,25 €	-544,28 €	-777,52 €
30/3/2013	14	-229,19 €	-548,33 €	-777,52 €
29/4/2013	15	-225,10 €	-552,42 €	-777,52 €
30/5/2013	16	-220,98 €	-556,54 €	-777,52 €
29/6/2013	17	-216,83 €	-560,69 €	-777,52 €
30/7/2013	18	-212,64 €	-564,88 €	-777,52 €
29/8/2013	19	-208,43 €	-569,09 €	-777,52 €
29/9/2013	20	-204,19 €	-573,33 €	-777,52 €
29/10/2013	21	-199,91 €	-577,61 €	-777,52 €
28/11/2013	22	-195,60 €	-581,92 €	-777,52 €
29/12/2013	23	-191,26 €	-586,26 €	-777,52 €
28/1/2014	24	-186,89 €	-590,63 €	-777,52 €

28/2/2014	25	-182,49 €	-595,03 €	-777,52 €
30/3/2014	26	-178,05 €	-599,47 €	-777,52 €
30/4/2014	27	-173,58 €	-603,94 €	-777,52 €
30/5/2014	28	-169,07 €	-608,45 €	-777,52 €
30/6/2014	29	-164,54 €	-612,99 €	-777,52 €
30/7/2014	30	-159,96 €	-617,56 €	-777,52 €
29/8/2014	31	-155,36 €	-622,16 €	-777,52 €
29/9/2014	32	-150,72 €	-626,80 €	-777,52 €
29/10/2014	33	-146,04 €	-631,48 €	-777,52 €
29/11/2014	34	-141,33 €	-636,19 €	-777,52 €
29/12/2014	35	-136,59 €	-640,93 €	-777,52 €
29/1/2015	36	-131,81 €	-645,71 €	-777,52 €
28/2/2015	37	-126,99 €	-650,53 €	-777,52 €
31/3/2015	38	-122,14 €	-655,38 €	-777,52 €
30/4/2015	39	-117,25 €	-660,27 €	-777,52 €
31/5/2015	40	-112,33 €	-665,19 €	-777,52 €
30/6/2015	41	-107,37 €	-670,15 €	-777,52 €
30/7/2015	42	-102,37 €	-675,15 €	-777,52 €
30/8/2015	43	-97,34 €	-680,19 €	-777,52 €
29/9/2015	44	-92,26 €	-685,26 €	-777,52 €
30/10/2015	45	-87,15 €	-690,37 €	-777,52 €
29/11/2015	46	-82,00 €	-695,52 €	-777,52 €
30/12/2015	47	-76,82 €	-700,70 €	-777,52 €
29/1/2016	48	-71,59 €	-705,93 €	-777,52 €
29/2/2016	49	-66,33 €	-711,20 €	-777,52 €
30/3/2016	50	-61,02 €	-716,50 €	-777,52 €
29/4/2016	51	-55,68 €	-721,84 €	-777,52 €
30/5/2016	52	-50,29 €	-727,23 €	-777,52 €
29/6/2016	53	-44,87 €	-732,65 €	-777,52 €
30/7/2016	54	-39,41 €	-738,11 €	-777,52 €
29/8/2016	55	-33,90 €	-743,62 €	-777,52 €
29/9/2016	56	-28,36 €	-749,17 €	-777,52 €
29/10/2016	57	-22,77 €	-754,75 €	-777,52 €
29/11/2016	58	-17,14 €	-760,38 €	-777,52 €
29/12/2016	59	-11,47 €	-766,05 €	-777,52 €
29/1/2017	60	-5,76 €	-771,77 €	-777,52 €

ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗ ΑΠΟ ΤΟΚΟΥΣ	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΠΑΓΙΟΥ ΜΗΝΙΑΙΑ	ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗ ΤΟΚΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	ΚΑΘΑΡΗ ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ (ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑ ΝΟΜΕΝΗΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗΣ ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗΣ)
60,00 €		60,00 €	-240,00 €
55,94 €	468,75	149,69 €	-627,84 €
55,19 €	468,75	148,94 €	-628,58 €
54,44 €	468,75	148,19 €	-629,33 €
53,69 €	468,75	147,44 €	-630,08 €
52,93 €	468,75	146,68 €	-630,84 €
52,17 €	468,75	145,92 €	-631,61 €
51,40 €	468,75	145,15 €	-632,38 €
50,62 €	468,75	144,37 €	-633,15 €
49,84 €	468,75	143,59 €	-633,93 €
49,05 €	468,75	142,80 €	-634,72 €
48,25 €	468,75	142,00 €	-635,52 €
47,46 €	468,75	141,21 €	-636,32 €
46,65 €	468,75	140,40 €	-637,12 €
45,84 €	468,75	139,59 €	-637,93 €
45,02 €	468,75	138,77 €	-638,75 €
44,20 €	468,75	137,95 €	-639,58 €
43,37 €	468,75	137,12 €	-640,41 €
42,53 €	468,75	136,28 €	-641,24 €
41,69 €	468,75	135,44 €	-642,08 €
40,84 €	468,75	134,59 €	-642,93 €
39,98 €	468,75	133,73 €	-643,79 €
39,12 €	468,75	132,87 €	-644,65 €
38,25 €	468,75	132,00 €	-645,52 €
37,38 €	468,75	131,13 €	-646,39 €
36,50 €	468,75	130,25 €	-647,27 €
35,61 €	468,75	129,36 €	-648,16 €
34,72 €	468,75	128,47 €	-649,06 €
33,81 €	468,75	127,56 €	-649,96 €
32,91 €	468,75	126,66 €	-650,86 €
31,99 €	468,75	125,74 €	-651,78 €
31,07 €	468,75	124,82 €	-652,70 €
30,14 €	468,75	123,89 €	-653,63 €
29,21 €	468,75	122,96 €	-654,56 €
28,27 €	468,75	122,02 €	-655,50 €
27,32 €	468,75	121,07 €	-656,45 €
26,36 €	468,75	120,11 €	-657,41 €
25,40 €	468,75	119,15 €	-658,37 €

24,43 €	468,75	118,18 €	-659,34 €
23,45 €	468,75	117,20 €	-660,32 €
22,47 €	468,75	116,22 €	-661,31 €
21,47 €	468,75	115,22 €	-662,30 €
20,47 €	468,75	114,22 €	-663,30 €
19,47 €	468,75	113,22 €	-664,30 €
18,45 €	468,75	112,20 €	-665,32 €
17,43 €	468,75	111,18 €	-666,34 €
16,40 €	468,75	110,15 €	-667,37 €
15,36 €	468,75	109,11 €	-668,41 €
14,32 €	468,75	108,07 €	-669,45 €
13,27 €	468,75	107,02 €	-670,51 €
12,20 €	468,75	105,95 €	-671,57 €
11,14 €	468,75	104,89 €	-672,64 €
10,06 €	468,75	103,81 €	-673,71 €
8,97 €	468,75	102,72 €	-674,80 €
7,88 €	468,75	101,63 €	-675,89 €
6,78 €	468,75	100,53 €	-676,99 €
5,67 €	468,75	99,42 €	-678,10 €
4,55 €	468,75	98,30 €	-679,22 €
3,43 €	468,75	97,18 €	-680,34 €
2,29 €	468,75	96,04 €	-681,48 €
1,15 €	468,75	94,90 €	-682,62 €

	Leasing				
		ΜΙΣΘΩΜ Α	ΦΟΡΟΛΟΓΙ ΚΗ ΕΞΟΙΚΟΝΟ ΜΗΣΗ ΓΙΑ ΕΞΟΔΑ ΦΑΚΕΛΟΥ	ΦΟΡΟΛΟΓΙΚ Η ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΙ ΣΗ ΑΠΟ ΤΟ ΜΙΣΘΩΜΑ	ΚΑΘΑΡΗ ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ(ΣΥΜ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕ ΝΗΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗΣ ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗΣ)
	-300	-757,185	60,00 €	151,437	-905,75 €
1		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
2		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
3		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
4		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
5		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
6		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
7		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
8		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
9		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
10		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
11		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
12		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
13		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
14		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
15		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
16		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
17		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
18		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
19		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
20		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
21		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
22		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
23		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
24		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
25		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
26		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
27		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
28		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
29		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
30		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
31		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
32		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
33		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
34		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
35		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
36		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
37		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €

38		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
39		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
40		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
41		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
42		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
43		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
44		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
45		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
46		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
47		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
48		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
49		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
50		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
51		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
52		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
53		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
54		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
55		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
56		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
57		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
58		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
59		-757,185	0,00 €	151,437	-605,75 €
60			0,00 €	0	0,00 €