

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΚΑΙ  
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ  
ΕΤΟΣ 2005

ΘΕΜΑ: Εταιρείες leasing : Προοπτικές ανάπτυξης στην Ελλάδα.



Σπουδάστριες :  
Μπισμλίκη Πένυ  
Κατσαγάνη Σοφία

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	5890
----------------------	------

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή .....	03
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ.....</b>	<b>04</b>
Τι είναι το Leasing .....	04
Εμφάνιση και εξέλιξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης .....	05
Ορισμοί χρηματοδοτικής μίσθωσης .....	09
Σκοπός της χρηματοδοτικής μίσθωσης .....	12
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ .....</b>	<b>15</b>
Κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης .....	15
Διαχειριστική μίσθωση (Operating Leasing) .....	15
Χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing) .....	16
Μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης .....	16
Διάκριση του leasing από παραπλήσιες δικαιοπρακτικές μορφές .....	27
Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης για το μισθωτή/εκμισθωτή.....	39
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ .....</b>	<b>44</b>
Το προφίλ των εταιρειών leasing στην Ελλάδα .....	44
Η πορεία του κλάδου εξαρτάται από το οικονομικό κλίμα .....	54
Ιστορικό .....	54

Η πορεία του κλάδου την τελευταία δεκαετία .....	56
Συνεντεύξεις .....	58
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ .....</b>	<b>71</b>
Χρηματοδοτική μίσθωση ή δάνειο; .....	71
Παράδειγμα σύγκρισης .....	73
<b>ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΕΠΙΛΟΓΟΣ .....</b>	<b>81</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ .....</b>	<b>83</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....</b>	<b>99</b>

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η συγκεκριμένη πτυχιακή σχετίζεται άμεσα με τα μαθήματα της Χρηματοοικονομικής Διοίκησης. Το leasing είναι μια μορφή μίσθωσης κυρίως σε πάγιο εξοπλισμό. Οι λόγοι που υπαγορεύουν τη συγκεκριμένη πρακτική χρήσης παγίων στοιχείων, εντοπίζονται στην αδυναμία απόκτησης ιδιόκτητου εξοπλισμού λόγω υψηλού κόστους, στην άρνηση από πλευράς των επιχειρήσεων δέσμευσης κεφαλαίων σε πάγια που κινδυνεύουν με τεχνολογική ή οικονομική απαξίωση, στην αποφυγή του κόστους επισκευών και συντήρησης κλπ.

Στόχος μας είναι η ανάπτυξη των πιο σημαντικών μορφών χρηματοδότησης με τη μέθοδο της μίσθωσης. Επίσης, θα γίνει αναφορά στα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που σχετίζονται με τη χρήση του leasing σε αντιδιαστολή με την αγορά και κατοχή των παγίων στοιχείων. Θεωρητικά, θα προσπαθήσουμε να αποδείξουμε ότι όταν δεν υπάρχουν σημαντικά φορολογικά οφέλη ή «ατέλειες της αγοράς», οι δύο εναλλακτικές λύσεις είναι ισοδύναμες και συνεπώς αδιάφορη η επιλογή μεταξύ τους. Παρόλα αυτά στην ανάλυσή μας θα εισαχθούν διάφοροι παράγοντες, οι οποίοι είναι δυνατόν κάτω από συγκεκριμένες συνθήκες να αναδεικνύουν το leasing ως πλέον συμφέρουσα επιλογή.

Τέλος, θα προσπαθήσουμε να παρουσιάσουμε τα αποτελέσματα και τις προοπτικές ανάπτυξης του leasing στην χώρα μας, χρησιμοποιώντας πραγματικά στοιχεία από τις εταιρείες που ήδη δραστηριοποιούνται στο χώρο αυτό.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

### Τι είναι το leasing;

Είναι μια από τις εναλλακτικές δυνατότητες χρηματοδότησης για να αποκτήσει μια επιχείρηση νέα τεχνολογία. Ειδικότερα, leasing σημαίνει εκμίσθωση μηχανολογικού παραγωγικού εξοπλισμού, με την καταβολή του συμφωνημένου ενοικίου. Έτσι δίνεται η δυνατότητα στον εκμισθωτή κατά τη λήξη ή προ της λήξης της σύμβασης να αγοράσει τον εξοπλισμό. Επιπλέον, ο εκμισθωτής (lessor) κάνει μια συμφωνία με τον μισθωτή (lessee) δίνοντάς του το δικαίωμα να χρησιμοποιήσει μέθοδο παραγωγής, εμπορικό σήμα, δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, εμπορικά μυστικά, αποκτώντας κατ' αυτόν τον τρόπο η επιχείρηση την δυνατότητα να μπει στο διεθνές marketing.

Πριν από τη δεκαετία του '50, το leasing αφορούσε σχεδόν αποκλειστικά τα ακίνητα – γήπεδα και κτιριακές εγκαταστάσεις – ενώ σήμερα είναι δυνατό να μισθώσει κανείς οποιοδήποτε σχεδόν πάγιο στοιχείο. Σύμφωνα με κάποιες εκτιμήσεις, ποσοστό 15 έως 20% όλων των νέων πάγιων στοιχείων που χρησιμοποιούνται κάθε χρόνο από τις επιχειρήσεις είναι μισθωμένο. Από πολλές απόψεις η μίσθωση μοιάζει με τον δανεισμό. Ενώ όμως τα δάνεια ή η χρηματοδότηση με ίδια κεφάλαια, ως είδη των γενικά διαθέσιμων χρηματοδοτικών πηγών, δεν μπορούν να συνδεθούν με συγκεκριμένα περιουσιακά στοιχεία, η μίσθωση αναφέρεται κατά κανόνα σε μεμονωμένα περιουσιακά στοιχεία.

Η μίσθωση προσφέρει ταυτόχρονα και την κτήση των περιουσιακών στοιχείων και τη χρηματοδότησή τους. Τα πλεονεκτήματά της απέναντι στο δάνειο είναι ότι ο εκμισθωτής βρίσκεται σε καλύτερη θέση από τον πιστωτή όταν η μισθώτρια εταιρεία αντιμετωπίζει χρηματοοικονομικά προβλήματα. Αν ο μισθωτής δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις της μίσθωσης, ο εκμισθωτής διαθέτει ένα ισχυρό νομικό δικαίωμα ανάκτησης των περιουσιακών στοιχείων αφού η ιδιοκτησία τους εξακολουθεί να του

ανήκει. Ένας δανειστής, ακόμη και αυτός που έχει εξασφαλίσεις, θα αντιμετωπίσει δαπάνες και καθυστερήσεις στην προσπάθειά του να ανακτήσει τα περιουσιακά στοιχεία που χρηματοδοτήθηκαν άμεσα ή έμμεσα. Επειδή η μίσθωση φέρει μικρότερο κίνδυνο για τον εκμισθωτή από τις άλλες πηγές χρηματοδότησης που χρησιμοποιούνται για την απόκτηση περιουσιακών στοιχείων, όσο μεγαλύτερο κίνδυνο παρουσιάζει η επιχείρηση που καταφεύγει στη χρηματοδότηση, τόσο ισχυρότερος είναι ο λόγος για τον χρηματοδότη να καταρτίσει μια συμφωνία μίσθωσης αντί να χορηγήσει ένα δάνειο. Η σχετική φορολογική θέση του εκμισθωτή και του χρήστη των περιουσιακών στοιχείων μπορεί επίσης να επηρεάσει την απόφαση για την χρησιμοποίηση μίσθωσης αντί για την αγορά αυτών.

### **Εμφάνιση και εξέλιξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης**

Ο όρος << Leasing >> εμφανίζεται για πρώτη φορά στη συναλλακτική πρακτική των ΗΠΑ, όταν το 1877 η Bell Telephone Company αποφασίζει να καταργήσει τις πωλήσεις των τηλεφωνικών της συσκευών και να διακινεί στο εξής τα προϊόντα της μέσω της οδού του leasing<sup>1</sup>. Το παράδειγμά της το ακολουθούν σύντομα και άλλες κατασκευάστριες εταιρείες, που επιλέγουν το leasing ως μέσο προώθησης των προϊόντων τους στην αγορά. Το leasing αποτελεί στην αρχική του μορφή ένα είδος εκμίσθωσης οικονομικών αγαθών, που πρώτα υποκαθιστώντας και στη συνέχεια συμπληρώνοντας απλώς την πώληση<sup>2</sup>, καταλαμβάνει έναν δικό του χώρο στον γενικότερο τομέα της διάθεσης των αγαθών αυτών.

<sup>1</sup> Hagemuller (Gafgen), σ.11, Berthold, σ.24, Sannwald, σ.20, Gitter, σ.280 επ., Μητσιόπουλος, σ.20, Unidroit Study LIX-DOC 48 αρ.21.

<sup>2</sup> Οι πρώτες κατασκευάστριες εταιρείες για λόγους προστασίας μονοπωλιακών συμφερόντων τους δεν προσέφεραν αρχικά στους πελάτες τους τη δυνατότητα επιλογής μεταξύ του leasing και της αγοράς των προϊόντων τους, αργότερα όμως επανέφεραν την πώληση ως μέσο διακίνησης των προϊόντων τους. Βλ. Hagemuller (Gafgen) σ.11-12, Sannwald σ.20.

Μετά τον Β΄ παγκόσμιο πόλεμο το leasing προσαρμόζεται στα νέα οικονομικά δεδομένα των ΗΠΑ. Η προσπάθεια οικονομικής ανασυγκρότησης της Αμερικής κατά την μεταπολεμική περίοδο προσκρούει αφενός μεν στην έλλειψη κεφαλαίων των επιχειρήσεων, προκειμένου να πραγματοποιήσουν τα επενδυτικά τους προγράμματα, αφετέρου δε στην απουσία ενός ικανοποιητικού συστήματος παροχής μεσοπρόθεσμων δανειακών κεφαλαίων για την απόκτηση κεφαλαιουχικών αγαθών. Το leasing καλείται να καλύψει ένα χρηματοδοτικό κενό και η πρώτη εταιρεία leasing<sup>3</sup> ιδρύεται το 1952 στο Σαν Φραντσίσκο, με σκοπό την διαμεσολάβησή της μεταξύ των παραγωγικών επενδυτικών αγαθών και των επιχειρήσεων που στερούνται της απαραίτητης ρευστότητας για την ικανοποίηση των επενδυτικών τους αναγκών. Έτσι ενώ αρχικά το leasing περιοριζόταν στο να καλύπτει απλώς ορισμένες βραχυπρόθεσμες ανάγκες χρήσης οικονομικών αγαθών, στη συνέχεια εξελίχθηκε σε μέσο χρηματοδότησης της χρήσης των αγαθών αυτών.

Η θερμή υποδοχή που επιφυλάχθηκε στο leasing από τους επιχειρηματικούς κύκλους αρχικά της Αμερικής και αμέσως μετά της Ευρώπης, δεν οφείλεται μόνο στην εικόνα του πρωτοποριακού θεσμού την οποία η εταιρείες leasing ευθύς εξαρχής προσπάθησαν να του προσδώσουν. Η γρήγορη εξάπλωση του leasing στηρίχθηκε κυρίως σε δύο βασικές αρχές : η πρώτη εκφράζεται με τη σκέψη “leadership not ownership” και υποδηλώνει ότι οικονομική αξία έχει η χρήση και όχι η κυριότητα ενός αγαθού. Για έναν επιχειρηματία είναι κατά κανόνα αδιάφορο αν είναι ο ίδιος ιδιοκτήτης των παραγωγικών μέσων της επιχείρησής του ή αν μπορεί απλώς να τα χρησιμοποιεί, υπό την αυτονόητη βεβαίως προϋπόθεση ότι δεν κινδυνεύει να αποξενωθεί της χρήσης αυτής. Η μετατόπιση του κέντρου βάρους από την κυριότητα στη χρήση επιταχύνθηκε και από την τεχνολογική εξέλιξη, που καθιστούσε αναγκαία την αντικατάσταση των παραγωγικών μέσων, ενώ αυτά δεν είχαν ακόμη απαξιωθεί οικονομικά, προκειμένου η επιχείρηση να διατηρήσει την παραγωγικότητα της σε ανταγωνιστικό επίπεδο<sup>4</sup>. Παράλληλα, η απαλλαγή από το αίσθημα της ιδιοκτησίας

<sup>3</sup> United States Leasing Corporation

<sup>4</sup> Βλ. Giger , σ.11επ., Rinderknecht, σ.23-24.



δίνει τη δυνατότητα στον επιχειρηματία να επενδύσει τα ίδια κεφάλαιά του σε περισσότερο κερδοφόρες κατευθύνσεις.

Η δεύτερη βασική αρχή διατυπώνεται με την ρήση “pay as you earn” που σημαίνει πληρωμή σύμφωνα με τις δυνατότητες του οφειλέτη από τις προσόδους του. Αυτή η βασική αρχή είναι απόρροια της οικονομικής σκέψης ότι κάθε επένδυση είναι σκόπιμο να αυτοχρηματοδοτείται. Εν προκειμένω ο επιχειρηματίας καταβάλλει στην εταιρεία leasing τις οφειλόμενες δόσεις για τη παραχώρηση της χρήσης του επενδυτικού αγαθού από τις προσόδους που του αποφέρει η ίδια η χρήση και εκμετάλλευση του αγαθού.

Το leasing απέδειξε σύντομα ότι είναι ένας ευέλικτος θεσμός που προσαρμόζεται κάθε φορά ανάλογα με τις ανάγκες που καλείται να ικανοποιήσει. Έτσι, ενώ αρχικά ξεκίνησε για την κάλυψη των αναγκών μιας επιχείρησης σε κεφαλαιουχικά αγαθά, τα οποία η επιχείρηση χρειαζόταν για σύντομα χρονικά διαστήματα ή σε περιόδους εποχιακής αιχμής, στη συνέχεια ανταποκρίθηκε με την ίδια επιτυχία και στις ανάγκες χρηματοδότησης μιας επιχείρησης, προκειμένου αυτή να ξεπεράσει οικονομικές δυσχέρειες ή να διοχετεύσει τα ίδια κεφάλαιά της προς άλλες, ενδεχομένως πιο κερδοφόρες, παραγωγικές επενδύσεις. Με την πάροδο του χρόνου το leasing προσέλαβε το χαρακτήρα ενός ελαστικού συμβατικού μορφώματος, που έδινε τη δυνατότητα στους συμβαλλόμενους να προσδιορίζουν κατά βούληση τους όρους και το περιεχόμενό του. Η εξέλιξη του leasing στη διεθνή συναλλακτική πρακτική έχει να επιδείξει μια εξαιρετική πολυμορφία. Έτσι, ελευθερία επιλογής υφίσταται αρχικά ως προς το ίδιο το αντικείμενο της σύμβασης leasing, που μπορεί να είναι είτε κινητά είτε ακίνητα, κεφαλαιουχικά ή ακόμη και καταναλωτικά αγαθά. Αλλά και η διάρκεια της οικονομικής ζωής των αγαθών που προσφέρονται σε leasing μπορεί να ποικίλει, με αποτέλεσμα να διαφοροποιείται και η αντίστοιχη διάρκεια της σύμβασης leasing<sup>5</sup>. Ακόμη και η κατανομή των κινδύνων τεχνικής φύσης διαφέρει, έτσι ώστε άλλοτε η

---

<sup>5</sup> Έτσι, εφόσον η διάρκεια της σύμβασης leasing δεν υπερβαίνει τα τρία έτη, πρόκειται για Short Leasing. Σε περιπτώσεις μεγαλύτερης διάρκειας μιλάμε για Long Leasing.

εταιρεία leasing να περιορίζεται μόνο στην προσφορά της χρήσης του αγαθού, ενώ άλλοτε να αναλαμβάνει επιπρόσθετα και την τεχνική του συντήρηση, ενδεχόμενες επιδιορθώσεις, την ασφάλισή του έναντι μιας αντίστοιχα αυξημένης αμοιβής. Τέλος, η σύμβαση leasing δεν αναφέρεται μόνο στην παραχώρηση της χρήσης ενός συγκεκριμένου αγαθού για ένα ορισμένο χρονικό διάστημα, αλλά μπορεί να περιλαμβάνει και τη δυνατότητα αντικατάστασης του αγαθού κάθε φορά που οι τεχνολογικές εξελίξεις το επιβάλλουν, έτσι ώστε η επιχείρηση που χρησιμοποιεί το αγαθό να προστατεύεται από τον κίνδυνο πρόωμης τεχνολογικής απαξίωσής του.

Η ποικιλία των μορφών εμφάνισης του leasing αφενός καθιστά προφανή την αδυναμία εξεύρεσης ενός ορισμού που να περικλείει εύστοχα όλα τα στοιχεία που συναπαρτίζουν την έννοια του leasing, αφετέρου δικαιολογεί και την ανυπαρξία επιτυχημένης μετάφρασης του αμερικανικού όρου από όλες τις έννομες τάξεις που τον υιοθέτησαν. Ως μοναδικό κοινό χαρακτηριστικό όλων των μορφών του leasing μπορεί να θεωρηθεί η παραχώρηση της χρήσης και εκμετάλλευσης ενός αγαθού έναντι ενός ανταλλάγματος που καταβάλλεται σε περιοδικές δόσεις. Ένας ορισμός όμως που θα στηριζόταν αποκλειστικά σ' αυτό το κοινό χαρακτηριστικό των συμβάσεων leasing, θα ήταν όχι μόνο ανακριβής, αφού μοιραία θα αγνοούσε όλες τις ιδιαιτερότητες που εμφανίζουν οι πολυποίκιλες συμβατικές εκφάνσεις του leasing, αλλά και ανεπαρκής ως προς την διαφοροποίηση του leasing από άλλες συμβάσεις και ιδίως εκείνη της μίσθωσης. Αν παραβλέψουμε ωστόσο τα διάφορα εξωτερικά γνωρίσματα ή τις παρεπόμενες παροχές, που μπορεί να παραλλάσσουν κάθε φορά στις ποικίλες μορφές εμφάνισης του leasing, και σταθούμε στα βασικά στοιχεία που προκύπτουν από το περιεχόμενο της σύμβασης leasing, μπορούμε να διακρίνουμε δύο βασικούς συμβατικούς τύπους : τη λειτουργική μίσθωση και τη χρηματοδοτική μίσθωση. Σχεδόν κάθε σύμβαση μπορεί να υπαχθεί σε έναν από αυτούς τους δύο συμβατικούς τύπους οι οποίοι και αναλύονται στην επόμενη ενότητα.

## **Ορισμοί χρηματοδοτικής μίσθωσης.**

Οι μισθώσεις γενικά κατατάσσονται σε δύο μεγάλες ομάδες :

Την Χρηματοδοτική μίσθωση (Finance lease or payout lease) και την λειτουργική μίσθωση (Operating lease).

Η λειτουργική μίσθωση είναι συνήθως για μικρότερη χρονική περίοδο απ' ότι η χρηματοδοτική μίσθωση και οπωσδήποτε είναι για λιγότερο του 75% της εκτιμώμενης οικονομικής ζωής του περιουσιακού στοιχείου. Κατά συνέπεια, ο εκμισθωτής μετά τον χρόνο της λειτουργικής μίσθωσης στον μισθωτή, δεν θα έχει ανακτήσει την καθαρή δαπάνη στην οποία είχε υποβληθεί. Ο εκμισθωτής εδώ, διατηρεί τους συνήθεις κινδύνους και οφέλη τα οποία προκύπτουν από την διατήρηση της ιδιοκτησίας του περιουσιακού στοιχείου, ενώ ο μισθωτής έχει την χρήση του περιουσιακού στοιχείου.

Στην περίπτωση της λειτουργικής μίσθωσης είναι ο εκμισθωτής συνήθως που φέρει ευθύνη για την τυχόν τεχνολογική απαξίωση, τις επισκευές, τη συντήρηση και τα ασφάλιστρα του μηχανήματος. Ολόκληρη η χρονική διάρκεια της λειτουργικής μίσθωσης, σ' αντίθεση με την χρηματοδοτική, δεν είναι πάντοτε γνωστή ευθύς εξ αρχής. Οι περίοδοι μίσθωσης μπορούν να παραταθούν ή να ανανεωθούν κατόπιν διαπραγμάτευσης κάθε φορά. Ο εκμισθωτής μπορεί να πουλήσει το περιουσιακό στοιχείο στο τέλος της κάθε επιμέρους χρονικής περιόδου μίσθωσης.

Συνοπτικά για την λειτουργική μίσθωση μπορούμε να πούμε ότι ο εκμισθωτής δεν γνωρίζει ούτε πότε θα υπογραφεί το μισθωτήριο, ούτε πόσο θα διαρκέσει, ούτε για πόσο χρόνο θα είναι ιδιοκτήτης του περιουσιακού στοιχείου και ούτε αν θα

ανακτήσει το κεφάλαιο που έχει διαθέσει και αν θα έχει επιπλέον μια απόδοση στα κεφάλαιά του.

Αντίθετα, η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μια μοντέρνα μορφή μεσοπρόθεσμης χρηματοδότησης κατάλληλη για επιχειρηματίες που αναζητούν την ανανέωση, τον εκσυγχρονισμό ή και την επέκταση των παραγωγικών εγκαταστάσεών τους χωρίς να απαιτείται η διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή η προσφυγή σε δανεισμό.

Δηλαδή, η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης (the lessor) αγοράζει το συγκεκριμένο πάγιο στοιχείο, σύμφωνα με τις οδηγίες του μελλοντικού μισθωτού και στη συνέχεια του το εκμισθώνει (the lessee). Επομένως η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει την νομική ιδιοκτησία του συγκεκριμένου παγίου στοιχείου, ενώ ο μισθωτής έχει την κατοχή και το δικαίωμα χρησιμοποίησής του (οικονομική ιδιοκτησία). Έτσι όλοι οι κίνδυνοι και τα σχετικά έξοδα λειτουργίας, ασφάλισης, φθοράς, συντήρησης κ.λπ. βαρύνουν τον μισθωτή.

Η χρηματοδοτική μίσθωση πρωτοεμφανίστηκε και αναπτύχθηκε στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής από τα μέσα της δεκαετίας του '50. Στην Ευρώπη, ενώ άρχισε να εμφανίζεται σποραδικά από την δεκαετία του '60, αλματώδη πρόοδο πραγματοποίησε μέσα στην δεκαετία του '70.

Το 1984 η παγκόσμια αγορά leasing έφθασε τα 110 δις. δολάρια από τα οποία 70 δις. δαπανήθηκαν στις ΗΠΑ (64%), 30 δις. στις υπόλοιπες χώρες του ΟΟΣΑ (27%) και 10 δις. στον υπόλοιπο κόσμο (9%).

Η Ευρωπαϊκή Συνομοσπονδία των Συνδέσμων Εταιρειών Leasing (Leaseurope), έχει έδρα τις Βρυξέλλες και συμμετέχουν σ' αυτή 16 Ευρωπαϊκές χώρες με 443 εταιρείες-μέλη. Μόνο στην Δυτική Γερμανία στα μέσα της δεκαετίας του '80 υπήρχαν 300

περίπου εταιρείες Leasing. Οι αγορές εξοπλισμού από αυτές τις εταιρείες στην Ευρώπη αυξήθηκαν από 11,6 δις. ECU το 1980 σε 19, 6 δις. το 1983 (αύξηση 69% περίπου). Οι Σκανδιναβικές χώρες παρουσίασαν τους μεγαλύτερους συντελεστές ανάπτυξης (Σουηδία 650%, Δανία 390%, Νορβηγία 380%). Στην Ιαπωνία ο μέσος ρυθμός αύξησης την πενταετία 1981-1985 έφτασε το 23% το χρόνο, με ετήσιο κύκλο εργασιών την περίοδο 1983/84 9,7 δισεκ. δολάρια. Στην Αυστραλία το 1984 το Leasing κάλυψε το 35% των ιδιωτικών επενδύσεων σε βιομηχανικά κτίρια και εξοπλισμό.

Η χρηματοδοτική μίσθωση διαιρείται κανονικά σε κύρια και δευτερεύουσα περίοδο. Κατά την κύρια περίοδο το μίσθωμα πληρώνεται τις περισσότερες φορές εξαμηνιαία και πάντα στην αρχή της περιόδου και ο εκμισθωτής προσπαθεί να καλύψει κατά την διάρκεια της μίσθωσης το κόστος του παγίου στοιχείου, πλέον τους τόκους τις λοιπές δαπάνες και το κέρδος του εκμισθωτή. Εάν υπολογίσουμε την παρούσα αξία στην αρχή της περιόδου της χρηματοδοτικής μίσθωσης των ελαχίστων μισθωμάτων που θα πληρώνει ο μισθωτής ανά εξάμηνο για όλη την περίοδο της μίσθωσης (δεν λαμβάνονται υπόψη δαπάνες για ασφάλιστρα, συντήρηση, και συναφείς δαπάνες ), θα πρέπει να είναι ίση τουλάχιστον με το 90% του κόστους του περιουσιακού στοιχείου που μισθώνεται, αφού όμως αφαιρεθεί οποιαδήποτε επιχορήγηση.

Γενικά, η περίοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι μικρότερη και σε περιπτώσεις παγίων στοιχείων με ταχεία οικονομική απαξίωση λόγω τεχνολογικών εξελίξεων, αισθητά μικρότερη, από την περίοδο της απόσβεσης που αναγνωρίζουν οι φορολογικές Αρχές.

Η κύρια περίοδος, χωρίς να αποτελεί και κανόνα, ισούται περίπου προς το 75% της διάρκειας της οικονομικής ζωής του παγίου στοιχείου, κυμαίνεται γύρω στα 5 χρόνια

αλλά υπάρχουν περιπτώσεις που έφτασε μέχρι και 20 χρόνια (σιδηροδρομικά βαγόνια).

Η δευτερεύουσα περίοδος μπορεί να διαρκέσει όσο χρόνο ο μισθωτής ζητήσει, (ο μισθωτής συνήθως διατηρεί το δικαίωμα παράτασης της μίσθωσης για απροσδιόριστο χρονικό διάστημα) με πολύ χαμηλό μίσθωμα το οποίο συχνά δεν υπερβαίνει το 2-4% ετήσια του αρχικού κόστους κτήσεως του παγίου στοιχείου.

Στην πράξη αυτό σημαίνει ότι παρόλο που δεν έχει δοθεί στον μισθωτή η ευκαιρία να αγοράσει το περιουσιακό αυτό στοιχείο στο τέλος της κύριας περιόδου χρηματοδοτικής μισθώσεως, του δίνεται η ευκαιρία να συνεχίσει να το χρησιμοποιεί με σχεδόν ασήμαντο κόστος, το οποίο σημαίνει, για ότι αφορά την χρήση του περιουσιακού αυτού στοιχείου, ότι δεν είναι πολύ διαφορετικό από το να του ανήκει. Βλέπουμε λοιπόν, ότι μια συμφωνία μίσθωσης δεν δίνει στο μισθωτή το δικαίωμα στο τέλος της περιόδου να γίνει κύριος του περιουσιακού στοιχείου. Αντίθετα με μια συμφωνία μίσθωσης-πώλησης (hirepurchase) ο μισθωτής έχει το δικαίωμα να

αγοράσει το περιουσιακό στοιχείο στο τέλος της περιόδου της μίσθωσης. Συνέπεια των παραπάνω είναι ότι η υπολειμματική αξία του περιουσιακού στοιχείου που διατέθηκε με χρηματοδοτική μίσθωση στον μισθωτή ανήκει στον εκμισθωτή.

### **Σκοπός της χρηματοδοτικής μίσθωσης.**

Η χρηματοδοτική μίσθωση ως μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό σκοπό.

Ο αναπτυξιακός της σκοπός φαίνεται από το γεγονός ότι προσφέρει στον μισθωτή ακόμη μια μορφή χρηματοδότησης. Του προσφέρει, δηλαδή, μια εναλλακτική ή

συμπληρωματική επιλογή χωρίς να υποκαθιστά τον παραδοσιακό δανεισμό με αποτέλεσμα να μπορεί να καλύπτει τις επενδυτικές του ανάγκες, ενώ ο εκσυγχρονιστικός σκοπός της χρηματοδοτικής μίσθωσης αποδίδεται στη δυνατότητα που έχει η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης να προμηθεύει και να μισθώνει στον μισθωτή σύγχρονο, διαρκώς ανανεούμενο και σε μεγάλη γκάμα τεχνολογικό εξοπλισμό.

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

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

Η χρηματοδοτική μίσθωση συμβάλλει στην προώθηση των παραγωγικών επενδύσεων και γενικά στην ανάπτυξη της οικονομίας. Μέσα από τον μηχανισμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση –μισθωτή να επεκτείνει, να ανανεώσει και να εκσυγχρονίσει τις παραγωγικές του εγκαταστάσεις χωρίς να είναι υποχρεωμένος να προσφύγει στον δανεισμό ή να διαθέσει ίδια κεφάλαια.

Οι επενδυτικές δραστηριότητες, μέσω του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης, μπορούν να επεκταθούν είτε στον δημόσιο είτε στον ιδιωτικό τομέα κυρίως, στον βιομηχανικό και γεωργικό τομέα (γεωργικές βιομηχανίες, γεωργικοί συνεταιρισμοί κ.α.) καθώς επίσης στις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις. Ιδιαίτερα

εφαρμόσιμη είναι η χρηματοδοτική μίσθωση στις γεωργικές βιομηχανίες, στους γεωργικούς συνεταιρισμούς και στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις γιατί δεν διαθέτουν ίδια κεφάλαια, αρκετά για τεχνολογικό εξοπλισμό και ακόμη γιατί δεν απαιτούνται πολλές φορές εμπράγματα ασφάλειες ή γιατί δεν έχουν προσβάσεις στους χρηματοδοτικούς οργανισμούς και πολλές φορές δεν διαθέτουν δανειοληπτική ικανότητα.

Έτσι, η χρηματοδοτική μίσθωση, δίνει τη δυνατότητα στους ενδιαφερόμενους μισθωτές να ξεπερνούν το αδιέξοδο του δανεισμού και να μπορούν να αποκτούν τον απαραίτητο εξοπλισμό για να προωθούν τις παραγωγικές τους δραστηριότητες.

Παρόλο που στις περισσότερες χώρες της Ευρώπης και στην Αμερική η χρηματοδοτική μίσθωση είναι γνωστή από το 19<sup>ο</sup> αιώνα, στην χώρα μας καθιερώθηκε το 1987, με την ψήφιση του Νόμου 1665/ΦΕΚ 194Α/4.12.1986<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Βλ. Παράρτημα τον σχετικό νόμο καθώς και σχόλια επάνω σε αυτόν.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

### **Κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης**

Υπάρχουν δυο βασικές κατηγορίες Leasing σε διάφορες παραλλαγές με κύρια χαρακτηριστικά την κυριότητα του πράγματος, τη μίσθωση και τη χρηματοδότηση.

- α) Η διαχειριστική μίσθωση (Operating Leasing) και
- β) Η χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing)

#### **Διαχειριστική μίσθωση (Operating Leasing)**

Η διαχειριστική μίσθωση (Operating Leasing) είναι η απλή μορφή μίσθωσης, στην οποία ο μισθωτής μισθώνει από τον εκμισθωτή τον εξοπλισμό και του πληρώνει ενοίκιο. Τα χαρακτηριστικά της διαχειριστικής μίσθωσης είναι τα εξής:

- ❖ Ο εκμισθωτής στη διαχειριστική μίσθωση προβαίνει σε εκμίσθωση του μηχανολογικού εξοπλισμού ορισμένης χρονικής διάρκειας (π.χ. 12 μηνών) και στη συνέχεια μπορεί να τον εκμισθώσει σ' άλλον πελάτη.
- ❖ Η μίσθωση μπορεί να διακοπεί με μια απλή προειδοποίηση του μισθωτή πριν από τη λήξη της ημερομηνίας της συμφωνημένης χρονικής περιόδου.
- ❖ Ο εκμισθωτής παρέχει υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλισης του παγίου στοιχείου.
- ❖ Το ύψος των μισθωμάτων που πρέπει να πληρώσει ο μισθωτής δεν είναι απαραίτητο να καλύπτει όλο το κόστος του παγίου στοιχείου.

## **Χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing)**

Η χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing) αντίθετα με τη διαχειριστική μίσθωση, είναι μια μορφή χρηματοδότησης που συνδυάζει τον τραπεζικό δανεισμό και τη μίσθωση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Τα χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι τα εξής:

- ❖ Ο εκμισθωτής στη χρηματοδοτική μίσθωση αποβλέπει να αποσβέσει όλο το κόστος του μηχανολογικού εξοπλισμού με μια μακρόχρονη συμφωνία από ένα μόνο μισθωτή.
- ❖ Η μίσθωση δεν διακόπτεται από τον μισθωτή πριν από τη λήξη της ημερομηνίας που έχει συμφωνηθεί στη σύμβαση.
- ❖ Ο εκμισθωτής μπορεί να παρέχει υπηρεσίες, συντήρησης και ασφάλισης για τα πάγια στοιχεία του εξοπλισμού, μπορεί και όχι.
- ❖ Το ποσό της μίσθωσης που πρέπει να πληρώσει ο μισθωτής καλύπτει όλο το κόστος του μισθού και εντάσσεται σε πλήρη <<τοκοχρεωλυτική διαδικασία>>.
- ❖ Το συνολικό κόστος των μισθωμάτων υπερβαίνει την αξία του μισθίου.
- ❖ Ο μισθωτής έχει την υποχρέωση της συντήρησης και της επισκευής του μισθίου.

## **Μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης**

### *Άμεση μίσθωση (Direct Leasing)*

Στην άμεση μίσθωση υπάρχει διμερής σχέση. Έχουμε δηλαδή τον εκμισθωτή – κατασκευαστή του παγίου στοιχείου και τον μισθωτή. Μπορεί όμως πολλές φορές να είναι η σχέση και τριμερής. Να περιλαμβάνει δηλαδή τον κατασκευαστή του παγίου στοιχείου, την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι ανεξάρτητη από τον

κατασκευαστή, και τον μισθωτή. Στην άμεση μίσθωση ο εκμισθωτής συνήθως έχει ορισμένες υποχρεώσεις έναντι του μισθωτή. Αναλαμβάνει τη συντήρηση των παγίων στοιχείων, ειδικής τεχνολογίας, όπως υπολογιστές, μηχανές γραφείου κ.α.

Σ' άλλα πάγια στοιχεία, όπως αυτοκίνητα, αγροτικά μηχανήματα κ.α., που δεν θεωρούνται ειδικής τεχνολογίας, την υποχρέωση της συντήρησης την έχει ο μισθωτής έναντι του εκμισθωτή. Γνωστές εταιρείες που κάνουν άμεση μίσθωση είναι η IBM στον τομέα των υπολογιστών και η Αμερικανική Kearney Treckey Corporation που εκμισθώνει εργαλεία και διάφορες μηχανές.

#### *Πώληση – Μίσθωση (Sale and Leaseback)*

Με την πώληση – μίσθωση ο ιδιοκτήτης ενός μηχανήματος προκειμένου να καλύψει κάποιες βραχυπρόθεσμες ανάγκες ρευστότητας, μπορεί να πουλήσει το μηχανήμα του στον εκμισθωτή (εταιρεία Leasing) και στη συνέχεια να το μισθώσει. Έτσι συνεχίζει ο μισθωτής την οικονομική εκμετάλλευση του μηχανήματος με το να πληρώνει τα ρυθμιζόμενα μισθώματα, ενώ η κυριότητα του μηχανήματος έχει περάσει στον εκμισθωτή.

#### *Συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση*

##### *ή <<εξισορροπητική εκμίσθωση>> (Leverage Leasing)*

Η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση χρησιμοποιείται συνήθως όταν πρόκειται για μεγάλης αξίας πράγματα, όπως πλοία, αεροπλάνα, τραίνα κ.α. Η συμμετοχική μίσθωση περιλαμβάνει τέσσερα μέρη, α) τον κατασκευαστή ή προμηθευτή του μισθίου, β) τον εκμισθωτή, γ) τον μισθωτή και δ) τον χρηματοδότη (Χρηματοδοτικό Οργανισμό – Τράπεζα), που χρηματοδοτεί τον εκμισθωτή με εγγύηση το σύνολο των μισθωμάτων που

θα λάβει από τον μισθωτή. Τα τέσσερα αυτά μέρη, που μπορεί καμιά φορά να είναι και περισσότερα, συμμετέχουν αναλογικά.

Η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά από την United States Leasing International το 1963 και εφαρμόστηκε σε μεγάλης αξίας εξοπλισμό, όπως σιδηρόδρομος, αεροπορικές εταιρείες κ.α.

#### *Πώληση – Μίσθωση υπό όρους (Conditional Sale Lease)*

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

#### *Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom Lease)*

Η μίσθωση κατά παραγγελία προβλέπει ειδικές περιπτώσεις και ειδικές ανάγκες του μισθωτή. Για παράδειγμα μπορεί να ρυθμίσει τις πληρωμές των μισθωμάτων του μισθωτή σύμφωνα με τις δυνατότητές του. Μπορεί ακόμη να προβλέψει τις εποχιακές ανάγκες του μισθωτή όταν ασχολείται με την οικονομική εκμετάλλευση ενός εποχιακού προϊόντος.

### *Πρόγραμμα Μίσθωσης – Πώλησης (Vendor Lease Program)*

Το πρόγραμμα μίσθωσης – πώλησης χρησιμοποιείται ως <<μέσο>> προώθησης των πωλήσεων από τους κατασκευαστές ή προμηθευτές και αντιπροσώπους εξοπλισμού και τους επιτρέπει να προσφέρουν χρηματοδότηση με τη μορφή της άμεσης μίσθωσης (direct Leasing) ή της πώλησης – μίσθωσης υπό όρους (Conditional and Sale). Μ' αυτά τα προγράμματα των κατασκευαστών – προμηθευτών εγκρίνεται η πίστωση του μισθωτή και του παραδίδεται ο εξοπλισμός για εκμετάλλευση με τους προβλεπόμενους όρους. Ο εκμισθωτής, από την πλευρά του πληρώνει τον κατασκευαστή – προμηθευτή – πωλητή και υποχρεώνεται να εισπράξει τα μισθώματα από τον μισθωτή. Ακόμη, η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης (εκμισθωτής) μπορεί να παρέχει στον πωλητή υπηρεσίες σε θέματα μάρκετινγκ, προώθησης, διαφήμισης κ.λπ.

### *Ειδική Μορφή Μίσθωσης (Master Lease Line)*

Σ' αυτή τη μορφή Leasing επιτρέπεται στον μισθωτή να αποκτήσει τον εξοπλισμό σταδιακά, χωρίς να είναι υποχρεωμένος να διαπραγματεύεται νέο συμβόλαιο για κάθε στάδιο ή είδος εξοπλισμού. Έτσι ο μισθωτής συμφωνεί τους όρους και τις προϋποθέσεις που προβλέπονται για όλη τη σειρά των μηχανημάτων του εξοπλισμού και για ολόκληρη τη χρονική περίοδο της σύμβασης.

### *Διεθνής Μίσθωσης (Off – Shore Lease)*

Η διεθνής μίσθωση επεκτείνεται έξω από τα γεωγραφικά όρια μιας χώρας. Στη διεθνή μίσθωση οι πληρωμές γίνονται με ξένο συνάλλαγμα και μπορούν να χρησιμοποιηθούν και οι δύο μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης, η άμεση μίσθωση (direct Leasing) και η πώληση – μίσθωση υπό όρους (Conditional Sale Lease). Η διεθνής μίσθωση, κυρίως, απευθύνεται σε βιομηχανικές επιχειρήσεις που χρειάζονται κεφαλαιουχικό εξοπλισμό.

### *Χρηματοδοτική Μίσθωση Ακινήτων*

Αυτή παρουσιάζει σημαντικές ιδιομορφίες, γι' αυτό και η εργασία αυτή διεξάγεται συνήθως από εξειδικευμένες εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης που ασχολούνται μόνο μ' αυτό τον κλάδο.

Οι κυριότερες ιδιομορφίες είναι:

- Πολύ μεγάλη διάρκεια εκμίσθωσης
- Ενδεχόμενη σημαντική αύξηση της αξίας του εκμισθούμενου στοιχείου
- Σημαντική υπολειμματική αξία (του γηπέδου και των εγκ/σεων) 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, είναι ότι η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης αναλαμβάνει να κατασκευάσει ή να αγοράσει σύμφωνα με τις προδιαγραφές του μελλοντικού μισθωτού, ακίνητο το οποίο εκμισθώνει για προκαθορισμένη διάρκεια, δίνοντας όμως στον μισθωτή τη δυνατότητα να το αγοράσει όταν λήξει η σύμβαση εκμίσθωσης, σε μια προκαθορισμένη ή καθοριζόμενη – βάσει ορισμένης διαδικασίας – αξία. Φυσικά όλα τα έξοδα συντήρησης, φόροι, τέλη, κ.λπ. βαρύνουν το μισθωτή. Η διάρκεια μίσθωσης είναι από 10-25 ή 30 χρόνια.

Ο μισθωτής του ακινήτου μπορεί να είναι ιδιοκτήτης του γηπέδου πάνω στο οποίο, η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης κατασκεύασε το ακίνητο. Με τη λήξη της σύμβασης εκμίσθωσης και σε μια προκαθορισμένη αξία, μεταφέρονται στον μισθωτή τα δικαιώματα ιδιοκτησίας επί των ακινήτων που κτίστηκαν στο γήπεδό του.

Ένας άλλος τρόπος πραγματοποίησης μιας χρηματοδοτικής μίσθωσης ακίνητου γίνεται με τον σχηματισμό μιας κοινής εταιρείας μεταξύ της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης που διατηρεί την πλειοψηφία, και του μισθωτή. Η εταιρεία αυτή αποκτά το ακίνητο. Το ακίνητο μισθώνεται στον χρήστη, ο οποίος σε χρόνο που έχει προσυμφωνηθεί αγοράζει τις μετοχές από την εταιρεία της χρηματοδοτικής μίσθωσης βάσει προκαθορισμένου τιμήματος.

Πολλές εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων είναι εισαγμένες στο χρηματιστήριο και προσφέρουν σε επενδυτές σίγουρες και επικερδείς επενδυτικές ευκαιρίες. Στις εταιρείες αυτές προσφέρονται διάφορα κίνητρα (φορολογικά κ.λπ.). Πρέπει να σημειωθεί εδώ ότι στη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων είναι δυνατό να αναπροσαρμόζεται το μίσθιο με βάση ένα ορισμένο δείκτη.

Ο τρόπος που διατίθενται τα έργα της θαλάσσιας υποδομής, που κατασκευάζει η Ελληνική Τράπεζα Βιομηχανικής Αναπτύξεως στη Ναυτιλιακή Βιομηχανική Περιοχή (ΝΑΒΙΠΕ) στο Πλατυγιάλι Αστακού, στο Νομό Αιτωλοακαρνανίας, στους ιδιώτες επενδυτές/χρήστες μετά από Διεθνή Διαγωνισμό με Διαπραγμάτευση, βρίσκεται πλησιέστερα σ' αυτή την κατηγορία.

Ιδιαίτερη άνθηση στην Ελλάδα λόγω των πλεονεκτημάτων που προσφέρουν, γνώρισαν οι εξής μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης:

### **Leasing επαγγελματικών ακινήτων**

Το Leasing επαγγελματικών ακινήτων αναφέρεται στη χρηματοδοτική μίσθωση ενός ακινήτου με σκοπό να χρησιμοποιηθεί αποκλειστικά για επαγγελματικές ανάγκες (όχι

κατοικία). Τα ακίνητα που χρησιμοποιούνται είναι είτε κτίσματα είτε οριζόντιες και κάθετες ιδιοκτησίες με το οικοπέδο. Αντίθετα, το leasing δεν επιτρέπεται σε μεμονωμένα οικοπέδα, ενώ η διάρκεια της μίσθωσης θα πρέπει να είναι τουλάχιστον 10 έτη. Το μίσθωμα σε ευρώ είναι κυμαινόμενο, ενώ ως τίμημα εξαγοράς ορίζεται η αξία του οικοπέδου, όπως καθορίζεται με τις αντικειμενικές αξίες που επικρατούν σήμερα.

Αυτή η μορφή leasing απευθύνεται σε οποιονδήποτε μισθωτή, είτε πρόκειται για φυσικό είτε νομικό πρόσωπο. Ο φόρος μεταβίβασης πληρώνεται μόνο στην αρχή (απαλλάσσεται στο τέλος) και κεφαλαιοποιείται. Ο μισθωτής είναι υποχρεωμένος να καταβάλει οποιονδήποτε άλλο φόρο. Περίπου το 13% της αξίας συναλλαγής είναι φόροι και τα έξοδα (νομικά, συμβολαιογραφικά κ.λ.π.) που καταβάλλονται εφ' άπαξ με την υπογραφή της σύμβασης.

#### Πλεονεκτήματα:

- Μοναδική μορφή μίσθωσης που οδηγεί στην ιδιοκτησία.
- Ταχύτητα και ευελιξία στη διαδικασία της έγκρισης.
- Δυνατότητα χρηματοδότησης του 100% της αξίας του ακινήτου.
- Τα μισθώματα δεν επιβαρύνονται με ΦΠΑ (εκτός βιομηχανοστασίων) με έμμεσα κόστη, όπως τέλη χαρτοσήμου, έξοδα προσημείωσης κ.λ.π.
- Τα μισθώματα εκπίπτουν όσον αφορά την αναλογία του κτιρίου.

#### **Leasing εξοπλισμού**

Ο σημαντικότερος αυτός τομέας του leasing αφορά καινούργιο ή μεταχειρισμένο εξοπλισμό από την Ελλάδα ή το εξωτερικό, όπως μηχανήματα κάθε είδους, ηλεκτρονικό



εξοπλισμό, έπιπλα, κλιματιστικά μηχανήματα, τηλεφωνικά κέντρα και δίκτυα, εξοπλισμό ιατρείων, ξενοδοχείων και εστιατορίων, μηχανήματα έργου κ.λ.π.

Απευθύνεται σε κάθε επιχείρηση, βιομηχανική, βιοτεχνική, κατασκευαστική, εμπορική, μεταφορική, τουριστική κ.λ.π., καθώς και σε κάθε φυσικό πρόσωπο (ελεύθερος επαγγελματίας).

#### Οφέλη

- Φορολογικά οφέλη (100% έκπτωση μισθωμάτων)
- Ο μισθωτής γίνεται ιδιοκτήτης με τη λήξη της σύμβασης.
- Δεν δεσμεύονται κεφάλαια από τον μισθωτή, διατήρηση ρευστότητας.

#### **Vendor leasing : αυξάνει την ευελιξία των επιχειρήσεων**

Το vendor leasing είναι ένα είδος χρηματοδοτικής μίσθωσης που στηρίζεται στη δημιουργία μιας οικονομικής συμφωνίας μεταξύ των προμηθευτών που παρέχουν τον πάγιο κινητό εξοπλισμό και της επιχείρησης. Αποτέλεσμα του vendor leasing είναι η πλήρης ή μερική αποκατάσταση της εταιρείας leasing από τον προμηθευτή (υπογραφή συμβάσεων και είσπραξη μισθωμάτων).

Ακόμη, παρέχεται η δυνατότητα για την υπογραφή συμφώνου επαναγοράς ή παροχής εγγύησης από τον προμηθευτή. Ο εξοπλισμός που μπορεί να χρησιμοποιηθεί κατά το vendor leasing είναι αγαθά εκτεταμένης χρήσης και χαμηλής αξίας όπως: αυτοκίνητα, φορτηγά, υπολογιστές, ιατρικά – εκτυπωτικά – ανυψωτικά μηχανήματα κ.α.

Το vendor leasing απευθύνεται σε προμηθευτές και τελικούς χρήστες (μικρομεσαίες επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες). Οι προμηθευτές οφείλουν να διαθέτουν υψηλή πιστοληπτική ικανότητα, οργανωμένο δίκτυο διάθεσης και ικανοποιητική οργάνωση σε αντίθεση με τους τελικούς πελάτες.

#### Δυνατότητες – παροχές

Οι επιχειρήσεις που χρηματοδοτούν τις πωλήσεις με ξένα κεφάλαια παρέχουν:

- 1) Leasing στους τελικούς πελάτες με πιθανή εξασφάλιση του συμφώνου επαναγοράς της επιχείρησης με σκοπό:
  - Την ενίσχυση της ρευστότητας λόγω πληρωμής τοις μετρητοίς.
  - Την ενίσχυση του κεφαλαίου κίνησης, καθώς και της δυνατότητας μείωσης του δανεισμού.
  - Τη μείωση των απαιτήσεων από πελάτες και τη βελτίωση του χρόνου είσπραξης απαιτήσεων.
  - Την κατανομή του πιστωτικού κινδύνου<sup>7</sup>, εξίσου στο μισθωτή και την επιχείρηση που προσφέρει την υπηρεσία leasing.
- 2) Leasing ή / και leaseback με δικαίωμα υπομίσθωσης στους τελικούς πελάτες με σκοπό:
  - Την ενίσχυση της ρευστότητας, λόγω πληρωμής cash.
  - Την ενίσχυση του κεφαλαίου κίνησης, καθώς και της δυνατότητας μείωσης του δανεισμού.
  - Το λειτουργικό πλεονέκτημα για την εταιρεία leasing που συμβάλλει στην αποφυγή της μίσθωσης σε χαμηλής πιστοληπτικής ικανότητας μισθωτές.
  - Τη μείωση των απαιτήσεων από πελάτες και τη βελτίωση του χρόνου είσπραξης απαιτήσεων.

---

<sup>7</sup> Ισχύει για την Πειραιώς Leasing

Πλεονεκτήματα για τον προμηθευτή:

- Αύξηση πωλήσεων.
- Παράκαμψη περιορισμού για ελάχιστο όριο σύμβασης .
- Απλούστατη, ταχύτατη διαδικασία.
- Πραγματοποίηση πωλήσεων τοις μετρητοίς.
- Πιθανότητα εμπλουτισμού συναλλαγής με πρόσθετες υπηρεσίες – κέρδος (υπηρεσίες service κ.α.).

## **Leasing Επαγγελματικών Οχημάτων**

Πρόκειται για τομέα που αφορά καινούργια ή μεταχειρισμένα επαγγελματικά αυτοκίνητα (φορτηγά ιδιωτικής χρήσεως, τουριστικά λεωφορεία, ελαφρά πετρελαιοκίνητα φορτηγά, μικρά βενζινοκίνητα φορτηγά κ.λ.π.).

Απευθύνεται σε νομικό ή φυσικό πρόσωπο (ελεύθερος επαγγελματίας), ενδεικτικά:

- Σε αυτοκινητιστές που κατέχουν άδεια εθνικών ή διεθνών μεταφορών.
- Σε επιχειρήσεις που μεταφέρουν με ίδια μέσα τα προϊόντα τους.
- Σε επιχειρήσεις διανομών και logistics.
- Σε τουριστικές επιχειρήσεις και τουριστικά γραφεία.

Οφέλη

- Φορολογικά οφέλη (100% έκπτωση μισθωμάτων).
- Ο μισθωτής γίνεται ιδιοκτήτης με τη λήξη της σύμβασης.
- Δεν δεσμεύονται κεφάλαια από τον μισθωτή, διατήρηση ρευστότητας.
- Δεν απαιτούνται συνήθως πρόσθετες εξασφαλίσεις.
- Δυνατότητα ανανέωσης οχήματος και αποφυγή κινδύνων απαξίωσης.

### Financial Leasing επιβατικών αυτοκινήτων

Το Financial Leasing Επιβατικών Αυτοκινήτων αφορά καινούργια ΙΧΕ αυτοκίνητα και απευθύνεται σε νομικό ή φυσικό πρόσωπο (ελεύθερος επαγγελματίας).

Τα οφέλη που προσφέρει είναι:

- Φορολογικά οφέλη.
- Φορολογική έκπτωση μισθωμάτων ανάλογα με τον κυβισμό του αυτοκινήτου.
- Έως 1.400 cc, έκπτωση μισθωμάτων σε ποσοστό 60%.
- Από 1.400 cc και άνω, έκπτωση μισθωμάτων σε ποσοστό 25%.
- Ο μισθωτής γίνεται ιδιοκτήτης με τη λήξη της σύμβασης.
- Δεν δεσμεύονται κεφάλαια από τον μισθωτή, διατήρηση ρευστότητας.
- Δεν απαιτούνται συνήθως πρόσθετες εξασφαλίσεις.
- Δυνατότητα ανανέωσης οχήματος και αποφυγή κινδύνων απαξίωσης.

### Operating Leasing επιβατικών αυτοκινήτων

Η μακροενοικίαση (operating leasing αυτοκινήτων) είναι η πιο σύγχρονη και αποτελεσματική λύση διαχείρισης επιβατικών αυτοκινήτων. Αποτελεί μια σύμβαση μεταξύ δύο συμβαλλόμενων πλευρών, της εταιρείας leasing και του μισθωτή.

Με την υπογραφή της σύμβασης, ο μισθωτής έχει άμεσα στα χέρια του το αυτοκίνητο που επιθυμεί ενώ παράλληλα του προσφέρεται ένα πλήρες πακέτο υπηρεσιών, όπως χρηματοδότηση, ασφάλεια, συντήρηση, αντικατάσταση, ασφάλιση κ.λ.π., με δικαίωμα ή χωρίς δικαίωμα εξαγοράς.

Το operating leasing αυτοκινήτων απευθύνεται σε ελεύθερους επαγγελματίες και σε επιχειρήσεις πάσης φύσεως και νομικής μορφής που επιθυμούν τη χρήση ή την

απόκτηση αυτοκινήτων χωρίς να δεσμεύουν τα απαιτούμενα κεφάλαια. Ταυτόχρονα, προσφέρονται στους πελάτες όλες οι σχετικές με τη χρήση του αυτοκινήτου υπηρεσίες όπως: service, τέλη κυκλοφορίας, κάλυψη βλαβών, οδική βοήθεια, ασφάλιση κ.λ.π. που απαιτούν κόστος και πολύτιμο χρόνο.

#### Πλεονεκτήματα

- Φορολογικά οφέλη (100% έκπτωση μισθωμάτων).
- Πάντα καινούργιο αυτοκίνητο.
- Απαλλαγή από το άγχος και τα προβλήματα που δημιουργεί η ιδιοκτησία αυτοκινήτου.
- Απόλαυση της χρήσης του αυτοκινήτου που επιθυμείτε.
- Δυνατότητα διαχείρισης του στόλου.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφερθεί ότι πολλές φορές, η χρηματοδοτική μίσθωση συγγέεται με άλλες, παραπλήσιες δικαιοπρακτικές μορφές. Για να δώσουμε λύση σ' αυτό το πρόβλημα θα πρέπει να μελετήσουμε την νομική φύση της για να τη διακρίνουμε από αυτές τις άλλες μορφές.

### **Διάκριση του Leasing από παραπλήσιες δικαιοπρακτικές μορφές**

#### *I. Διάκριση του leasing από την κοινή μίσθωση.*

Η μίσθωση είναι η σύμβαση που στοιχεία της, περισσότερο από κάθε άλλη, ανευρίσκονται στον θεσμό του leasing, σε σημείο ώστε η χρηματοδοτική εταιρεία και ο επενδυτής – λήπτης του πράγματος ευθέως να χαρακτηριστούν από τον νομοθέτη, εκμισθώτρια και μισθωτής αντίστοιχα. Όμως, η δημιουργούμενη εδώ έννομη σχέση είναι

εντελώς ιδιαίτερης φύσης. Αρχικά, η εταιρεία leasing δεν έχει από πριν στην κυριότητα και κατοχή της κάποια συγκεκριμένα πράγματα για να τα παραχωρήσει σε εκείνον που ενδιαφέρεται να τα νοικιάσει για προσωρινή χρήση τους, αντίθετα με ότι συμβαίνει στην κοινή μίσθωση, αλλά η απόκτησή τους απ' αυτήν συντελείται κάθε φορά, ύστερα από μια ορισμένη πρωτοβουλία και επιλογή του καθενός από τους μελλοντικούς μισθωτές – πελάτες της και με τη συμφωνία από το λόγο αυτό, ότι καμιά ευθύνη δεν την βαρύνει για τυχόν ύπαρξη νομικών ή πραγματικών ελαττωμάτων και έλλειψη συνομολογημένων ιδιοτήτων. Συνεπώς, αυτό που ουσιαστικά προσφέρει η εταιρεία leasing είναι η δυνατότητα απόκτησης της χρήσης τους με τη μεσολάβησή της.

## *II. Διάκριση του leasing από την μίσθωση – πώληση*

Με τη συνδυασμένη σύμβαση μίσθωσης – πώλησης παραχωρείται σε μίσθωση ένα πράγμα με τη συμφωνία αυτή να μετατρέπεται σε πώληση και ο μισθωτής να αποκτά την κυριότητα ως αγοραστής όταν πληρώσει το τελευταίο μίσθωμα ή κι ένα ακόμη, καταβαλλόμενο τότε, ορισμένο ποσό.

Η σύμβαση αυτή που είναι φυσικά έγκυρη όταν προκύπτει ότι πράγματι τη θέλησαν τα μέρη, χρησιμοποιήθηκε για την πώληση κινητών με τον όρο διατήρησης της κυριότητας έως την αποπληρωμή του τιμήματος, με σκοπό να αποφευχθεί ο κίνδυνος απώλειας της κυριότητας του πωλητή σε πτώχευση του αγοραστή, οπότε με βάση πάγια νομολογία, ο όρος θεωρείται ανενέργητος και μη αντιτάξιμος έναντι της ομάδας των πιστωτών.

Ο κίνδυνος να χαρακτηριστεί το leasing ως μια περίπτωση μίσθωσης – πώλησης, όπου στην πραγματικότητα πρόκειται για πώληση με επιφύλαξη κυριότητας, αποφεύχθηκε εγκαίρως με ανάλυση από την πλευρά της νομολογίας των διαφορών ανάμεσα στις δύο συμβατικές μορφές και την εξύψωση των ξεχωριστών χαρακτήρων του πρώτου, που τον απομακρύνουν τόσο από την πώληση με τον όρο παρακράτησης της κυριότητας, όσο κι από τη μίσθωση – πώληση.

Πράγματι, και όπως ήδη αναφέραμε στις διαφορές ανάμεσα στην κοινή και τη χρηματοδοτική μίσθωση, στην τελευταία κυριαρχεί ο χρηματοδοτικός και αποσβεστικός της αξίας του πράγματος χαρακτήρας της συναλλαγής, με όλες τις από το λόγο αυτό προκύπτουσες συνέπειες. Το αγαθό που τέθηκε στη χρήση του μισθωτή – επενδυτή, επιλέχθηκε από αυτόν τον ίδιο και αποκτήθηκε από την εταιρεία leasing ύστερα από αίτηση χρηματοδότησής του, η οποία έτσι στο σκοπό αυτό απέβλεψε, χωρίς να ενδιαφέρεται για το «μίσθιο» αυτό καθεαυτό, ως αντικείμενο δηλαδή για την πώληση ή για προσωρινή παραχώρηση της χρήσης του με αντιπαροχή, αλλά μόνο όσο απαιτείται για την εμπράγματη μ' αυτό εξασφάλισή της.

Άρα, αν και συγγενείς οι δύο συμβάσεις και με κοινά στοιχεία, διαφέρουν τόσο στον επιδιωκόμενο σκοπό όσο και στη δομή, στα απορρέοντα δικαιώματα των μερών και στις αναλαμβανόμενες εκ μέρους τους υποχρεώσεις.

### *III. Διάκριση του leasing από την πώληση με τον όρο διατήρησης της κυριότητας.*

Η πώληση με τον όρο διατήρησης της κυριότητας έως την αποπληρωμή του τιμήματος, που συνδυάζεται συνήθως με το σύστημα της κατά δόσεις εξόφλησής του, διαφέρει από το leasing σε πολλά και ουσιώδη σημεία. Μια πρώτη σημαντική διαφορά έγκειται στο ότι ενώ στην πώληση με το σύμφωνο αυτό, ο αγοραστής αποκτά αυτοδικαίως την κυριότητα του πράγματος με την πλήρωση της αναβλητικής αίρεσης εξόφλησης του οφειλόμενου τιμήματος, στο leasing ο λήπτης δεν γίνεται κύριος με την πληρωμή της τελευταίας δόσης – μισθώματος, αλλά μόνο εφόσον τότε αποφασίσει ν' αγοράσει το πράγμα, ασκώντας το σχετικό συμφωνημένο διαπλαστικό δικαίωμά του προαίρεσης, δηλαδή το δικαίωμα αγοράς αντί για το επίσης συμφωνημένο δικαίωμα παράτασης της μίσθωσης ή για τη λύση της με επιστροφή του μισθίου στην ιδιοκτήτρια εταιρεία leasing.

Έτσι, στη χρηματοδοτική μίσθωση καμιά παρόμοια αίρεση δεν τίθεται και η αγορά και απόκτηση της κυριότητας του πράγματος εξαρτάται αποκλειστικά από τη θέληση του λήπτη, να προτιμήσει να ασκήσει ή όχι στο τέλος της σύμβασης το δικαίωμα αγοράς του.

Αλλά και πέρα από αυτά η εταιρεία leasing δεν είναι πωλήτρια του πλήθους των αγαθών που προμηθεύει κατά χρήση και κάρπωση στον κάθε πελάτη της, ούτε είναι αυτή που τους τα παραδίδει και που εγγυάται την ποιότητα και τις ιδιότητες τους. Ενεργεί ως χρηματοδότης που μεσολαβεί για την επίτευξη της δυνατότητας θέσης των πραγμάτων αυτών στη χρήση και εκμετάλλευση των επενδυτών – πελατών της, παρακρατώντας για ασφάλειά της την κυριότητά τους έως την αποπληρωμή της χρηματοδότησης.

Μια τελευταία διαφορά είναι ότι, ενώ στην πώληση με τον όρο διατήρησης της κυριότητας έως την αποπληρωμή του τιμήματος, ο αποκτών την κατοχή και χρήση του πράγματος είναι ο αγοραστής του, στη χρηματοδοτική μίσθωση είναι μισθωτής και οι συμφωνούμενες δόσεις συνιστούν μισθώματα, με τις απορρέουσες συνέπειες λογιστικής και φορολογικής φύσης, αλλά ακόμη και ορισμένες καθαρά αστικού δικαίου.

#### IV. Διάκριση του *leasing* από την επικαρπία πράγματος.

Το *leasing* θα μπορούσε, με μια πρώτη ματιά, να παρομοιασθεί και με την επικαρπία που συνιστάται με δικαιοπραξία. Πράγματι, αρκετά κοινά σημεία είναι δυνατόν να εντοπισθούν ανάμεσα στους δύο θεσμούς. Η επικαρπία συνιστάται στο δικαίωμα του λήπτη για ολοκληρωτική χρήση και κάρπωση ενός ξένου πράγματος, σύμφωνα με τους κανόνες επιμελούς και τακτικής εκμετάλλευσης, με υποχρέωση διατήρησης ακέραιης της ουσίας και του οικονομικού προορισμού του και ασφάλισής του κατά του κινδύνου πυρκαγιάς και όποιου άλλου επιβάλλεται κατά τους κανόνες αυτούς.<sup>8</sup> Οι ομοιότητες όμως αυτές, που είναι βέβαια σημαντικές, σταματούν εδώ, ενώ οι διαφορές είναι πολλές

---

<sup>8</sup> Άρθρα 1142, 1148 και 1154 ΑΚ.



και βαθιές, σε σημείο ώστε οι διατάξεις της επικαρπίας να μην μπορούν αναλογικά να εφαρμοστούν.

Βασική διαφορά, από την οποία προέρχονται και άλλες μερικότερες, είναι ότι η επικαρπία διαπλάσσεται από το νόμο ως ένα εμπράγματο δικαίωμα σε πράγμα ξένης κυριότητας, σε αντίθεση με το δικαίωμα του λήπτη στη σύμβαση leasing που, έστω κι αν ο νομοθέτης για διαφύλαξη των συμφερόντων του επιφέρει ένα είδος «εμπραγμάτωσης», παραμένει πάντως στη φύση και την ουσία του ενοχικό. Αυτό εξηγείται τόσο από το λόγο μεγαλύτερης δυνατής διασφάλισης της εταιρείας leasing, όσο και γενικότερα από τη φύση και τον επιδιωκόμενο ιδιαίτερο σκοπό της συναλλαγής που διαφέρει απόλυτα από εκείνον της επικαρπίας.

Στην τελευταία συγκεκριμένα, η διατήρηση ακέραιης της ουσίας και του προορισμού του πράγματος για όσο χρόνο συμφωνήθηκε η διάρκειά της, ανταποκρίνεται στο αυτονόητο συμφέρον του κυρίου του πράγματος να διατηρηθεί η αξία του ώστε να είναι σε θέση μετά την υποστροφή της, είτε να το εκμεταλλευτεί, π.χ. με μίσθωση, νέα επικαρπία κ.λπ. είτε να το εκποιήσει, αποκτώντας το μεγαλύτερο δυνατό αντίτιμο.

Στη χρηματοδοτική μίσθωση, σκοπός της διατήρησης της κυριότητας του πράγματος από την εταιρεία leasing και από κει και το ενδιαφέρον της για επιμελημένη χρήση του από τον λήπτη, είναι καθαρά εξασφαλιστικός, προερχόμενος αποκλειστικά από το λόγο της δυνατότητας - αν απαιτηθεί σε πρόωρη λύση της σύμβασης με καταγγελία για παράβαση των υποχρεώσεών του - ικανοποίησής της από αυτό με σύναψη, μετά την αφαίρεσή του, νέας μίσθωσης ή και πώλησης του. Με άλλα λόγια, παρά το ότι και εδώ το δικαίωμα κυριότητας της εταιρείας leasing είναι, όπως και στην επικαρπία, αποψιλωμένο και η θέση της εντελώς παθητική, συνισταμένη στο να ανέχεται τη χρήση του πράγματος, όπως και εκεί, από τον λήπτη η διατήρηση της αξίας και της ουσίας του δεν ενδιαφέρει για το μετά της σύμβασης χρόνο, οπότε η τυχόν υπολειμματική αξία θα

είναι περίπου ή τελείως μηδαμινή, αλλά μόνον για την τυχόν στο διάστημα που έως τότε μεσολαβεί ανώμαλη εξέλιξη της σύμβασης. Η μεσολάβηση της εταιρείας leasing, με την απόκτηση εκ μέρους της του πράγματος και την παραχώρηση της χρήσης και της κάρπωσής του, δεν γίνεται για την άντληση απ' αυτήν των προσόδων του, αλλά για τη χρηματοδότηση της μέσω αυτού επένδυσης του πελάτη της. Αυτό εξηγεί και το ότι εδώ οι υποχρεώσεις του λήπτη είναι περισσότερο επαχθείς από εκείνες που βαρύνουν τον επικαρπωτή. Έτσι, ο λήπτης δεν φέρει μόνο τις δαπάνες που ανάγονται στη συνήθη συντήρηση του πράγματος για την επισκευή και ανακαίνισή του αλλά και τις έκτακτες, όπως επίσης το ίδιο ισχύει και για όλα τα βάρη, κινδύνους και ευθύνες που κανονικά στην επικαρπία, σύμφωνα με τον νόμο<sup>9</sup>, φέρει ο ψιλός κύριος.

Διαφορά, φυσικά, υπάρχει σε σχέση με την επικαρπία, και στην αναγκαστική σύνδεση με τη σύμβαση του δικαιώματος διπλής προαίρεσης του λήπτη να την ανανεώσει στη λήξη της ή να αγοράσει τότε το πράγμα αντί να το παραδώσει στην ιδιοκτήτρια του εταιρεία leasing.

#### V. Διάκριση του leasing από το πλασματικό ενέχυρο.

Έχει ήδη λεχθεί ότι η κτήση και διατήρηση της κυριότητας του πράγματος από την εταιρεία leasing γίνεται αποκλειστικά για την εμπράγματη εξασφάλισή της. Παρόμοιο σκοπό εξυπηρετούν και οι άλλες νομοθετημένες παραδοσιακές μορφές εμπράγματης ασφάλειας και συγκεκριμένα το πλασματικό ενέχυρο στα κινητά και η υποθήκη στα ακίνητα.

Ειδικότερα για τα κινητά, εξαιτίας της διεθνώς αναγνωρισμένης αρχής της απαγόρευσης στο ενέχυρο για χάρη προστασίας των συναλλαγών, προκαλείται σχεδόν απόλυτη αδυναμία παροχής τους, στις σπουδαιότερες τουλάχιστον περιπτώσεις, σε εμπράγματη ασφάλεια. Ήδη όμως από αρκετά χρόνια η αρχή αυτή έχει διασπαστεί – είτε μεμονωμένα, για ορισμένες απαιτήσεις ή κινητά, είτε και με επιβολή ενιαίας ρύθμισης –

<sup>9</sup> Άρθρα 1152, 1153 και 1155 εδάφ. α' ΑΚ.

και, με αποτίμηση των ισχυόντων στην υποθήκη, ο ενεχυριαστής μπορεί να διατηρεί την κατοχή και χρήση του πράγματος, με ταυτόχρονη όμως κατά τη σύσταση του δικαιώματος δημόσια καταχώριση της ενεχυριακής σύμβασης. Έτσι, μετά την επέκταση του θεσμού της υποθήκης στα πλοία και αργότερα στα αεροσκάφη, εισήχθησαν κατά καιρούς σε πολλές χώρες με διάφορους νόμους τέτοιου είδους ενέχυρα χωρίς (υλική) παράδοση, τα αποκαλούμενα «πλασματικά» ή και «υποθήκες επί ακινήτων».

Η ομοιότητα, άρα, ανάμεσα στο leasing – ιδιαίτερα όπου αυτό συνοδεύεται με υποχρεωτική τήρηση δημοσιότητας – και στο θεσμό του πλασματικού ενέχυρου είναι φανερή και έγκειται, από τη μία πλευρά, στη δυνατότητα εκμετάλλευσης του πράγματος από τον οφειλέτη για όσο χρόνο υφίσταται η ασφαλιζόμενη απαίτηση και από την άλλη στο ότι αυτό χρησιμεύει ως ασφάλεια του δανειστή εμπράγματης φύσης.

Πέρα όμως από τις ομοιότητες αυτές, το leasing διαφέρει σε πολλά και ουσιώδη σημεία. Και πρώτα – πρώτα, διαφορά υπάρχει αναφορικά με το είδος του εμπράγματος δικαιώματος που αποκτά ο δανειστής, που εδώ είναι αυτή η ίδια η κυριότητα, ενώ εκεί το περιορισμένο δικαίωμα ενέχυρου σε πράγμα κυριότητας του ενεχυριακού οφειλέτη. Έτσι, η εταιρεία leasing μπορεί να ικανοποιηθεί σε αθέτηση των υποχρεώσεων του λήπτη, άμεσα και αυτούσια, με αφαίρεση του πράγματος απ' αυτόν, κάτι που αδυνατεί να κάνει ο ενεχυρούχος δανειστής, εξαιτίας της απαγόρευσης συνομολόγησης στο ενέχυρο του καταπιστευτέου όρου<sup>10</sup>. Αυτός υποχρεωτικά πρέπει να ακολουθήσει τη διαγραφόμενη από το νόμο διαδικασία έκθεσης του πράγματος σε αναγκαστικό πλειστηριασμό ώστε να ικανοποιηθεί από το πλειστηρίασμα που θα επιτευχθεί, και μάλιστα μετά από την αφαίρεση των εξόδων εκτέλεσης και διαφόρων αφανών προνομίων, ιδιαίτερα απαιτήσεων εργατοϋπαλλήλων δημοσίου και ασφαλιστικών οργανισμών, που προηγούνται κατά νόμο του δικαιώματός του.

---

<sup>10</sup> Άρθρο 1239 ΑΚ.

Άλλη αυτονόητη συνέπεια, που προέρχεται από την πιο πάνω διαφορά, είναι ότι, ενώ στο leasing ο οφειλέτης, όντας κάτοχος μόνο του πράγματος, δεν έχει το δικαίωμα να συστήσει σ' αυτό καμιά εμπράγματη ασφάλεια για την απαίτηση ενός άλλου δανειστή του, αντίθετα στο πλασματικό ενέχυρο – το ίδιο όπως και στην υποθήκη – μπορεί να το κάνει για την προνομιακή ικανοποίηση του καθενός από αυτούς, με βάση πάντα την ισχύουσα αρχή της χρονικής προτεραιότητας, διατηρώντας με τον τρόπο αυτό έστω και μειούμενη κάθε φορά, την πιστοληπτική ικανότητά του με το να έχει τη δυνατότητα άντλησης περισσότερων έμμεσων ωφελημάτων από το πράγμα. Εντούτοις η διαφορά αυτή είναι στην πραγματικότητα χωρίς ουσιαστική σημασία, καθόσον και αν υπετίθετο ότι ο οφειλέτης στο leasing μπορούσε να συστήσει μια εμπράγματη ασφάλεια στο πράγμα για χάρη ενός άλλου δανειστή του, αυτή θα έπρεπε πάντως να ακολουθεί την ικανοποίηση της απαίτησης της εταιρείας leasing, της οποίας όμως πάντοτε το εκάστοτε υπόλοιπο, που αντιστοιχεί στα περιοδικώς οφειλόμενα μελλοντικά μισθώματα, ισούται περίπου με την απομένουσα κάθε φορά αξία του πράγματος. Συνεπώς, κάθε άλλη επόμενη, υπέρ άλλου δανειστή, ασφάλεια δεν θα ήταν πρακτικά σε σοβαρό βαθμό υπολογίσιμη.

Άλλη ακόμα διαφορά ανάμεσα στους δύο αυτούς εξασφαλιστικούς θεσμούς είναι και αυτή που ανάγεται στα πρόσωπα, στα πράγματα και στο είδος των απαιτήσεων που μπορούν να ασφαλιστούν. Συγκεκριμένα, ενώ στο leasing ασφαλιζόμενο πρόσωπο μπορεί να είναι μόνο ο χρηματοδοτικός οίκος, το πράγμα που χρησιμεύει σε ασφάλεια να είναι μόνο κεφαλαιουχικό αγαθό και όχι αναλωτό, και ασφαλιζόμενη απαίτηση η παρασχεθείσα χρηματοδότηση με τα παρεπόμενά της, αντίθετα στο πλασματικό ενέχυρο τα πρόσωπα του δανειστή και του οφειλέτη και το είδος της ασφαλιζόμενης απαίτησης μπορεί να ποικίλουν – μέσα βέβαια στις προϋποθέσεις που θέτει η κάθε σχετική νομοθεσία – όπως επίσης και το πράγμα που χρησιμεύει για ασφάλεια να είναι αναλωτό, ιδιαίτερα εμπορεύματα ή stock εμπορευμάτων.

## *VI. Διάκριση του leasing από την καταπιστευτική μεταβίβαση πράγματος για εξασφάλιση απαίτησης.*

Κοινό χαρακτηριστικό και των δύο θεσμών είναι η περιέλευση στο δανειστή της κυριότητας πράγματος, κινητού ή ακινήτου, με την οποία εξασφαλίζεται η απαίτησή του. Η ομοιότητα φθάνει, ουσιαστικά, έως ακόμη και ολοκληρωτική ταύτιση – τόσο από άποψη επιδιωκόμενου σκοπού όσο και μεθόδευσης, δομής και λειτουργίας – στην μορφή που το leasing πρωτοεμφανίστηκε, δηλαδή στον τύπο του sale and lease back, και δεν έχει ιδιαίτερη σημασία η διαφορά στον τρόπο επιστροφής της κυριότητας του πράγματος στον οφειλέτη, και συγκεκριμένα αν αυτή επέρχεται με άσκηση σχετικού δικαιώματος εξαγοράς του, όπως στο leasing, ή σε εκπλήρωση ενοχικής υποχρέωσης του δανειστή αναμεταβίβασης της σ' αυτόν ή και αυτόματα, με συνομολόγηση απαρχής διαλυτικής αίρεσης. Πράγματι, ο κύριος κινητού ή ακινήτου μεταβιβάζει την κυριότητα στο δανειστή για εξασφάλιση της απαίτησής του, διατηρώντας την κατοχή και χρήση του πράγματος στη βάση κάποιας συμφωνούμενης έννομης σχέσης, ιδιαίτερα μίσθωσης. Και στις δύο περιπτώσεις υπάρχει αληθινή βούληση κι από τα δύο μέρη για σύναψη της εξασφαλιστικής δικαιοπραξίας, ώστε να μην μπορεί να γίνει λόγος για χαρακτηρισμό της ως εικονικής.

Αλλά και αντίστροφα, εξαιτίας ακριβώς της ταυτότητας του επιδιωκόμενου σκοπού στις δύο αυτές περιπτώσεις, η μορφή αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης κινδυνεύει να κριθεί άκυρη εκεί που ο θεσμός δεν έχει νομοθετικά καθιερωθεί και η εξασφάλιση απαίτησης δεν αναγνωρίζεται ως έγκυρη περίπτωση μεταβίβασης της κυριότητας πράγματος σε καθεστώς αιτιώδους χαρακτήρα της μεταβιβαστικής δικαιοπραξίας ή έγκυρη μεν, αλλά πάντως υποκείμενη σε ουσιαστική ανενέργεια στη συνέχεια, με αναζήτηση του πράγματος από τον οφειλέτη κατά τις διατάξεις του αδικαιολόγητου πλουτισμού, σε καθεστώς αναιτιώδους χαρακτήρα της, ή ακόμη – να προσβληθεί ως άκυρη, ολικά ή μερικά – ως συναπτόμενη προς καταστρατήγηση των δύο βασικών αρχών που ισχύουν στο ενεχυριακό δίκαιο, της απαγόρευσης της παράδοσης της νομής

με αντιφώνηση και του καταπιστευτέου όρου. Και αποτελεί αξιοπρόσεκτο πράγματι φαινόμενο το ότι στην ηπειρωτική Ευρώπη, προτού ακόμη αναγνωριστεί ο θεσμός επίσημα με τις διάφορες νομοθετικές ρυθμίσεις, διέφυγε από την προσοχή της θεωρίας και της νομολογίας η ομοιότητα αυτή του lease back με την καταπιστευτική μεταβίβαση της κυριότητας για ασφάλεια και δεν κινδύνευσε έτσι στις χώρες εκείνες όπου η καταπιστευτική μεταβίβαση δεν αναγνωρίζεται, να κριθεί άκυρο για τους λόγους αυτούς.

Αντίθετα, στη χρηματοδοτική μίσθωση κλασικού τύπου, όπου δηλαδή η εταιρεία leasing αγοράζει από τρίτο προμηθευτή το πράγμα που παραχωρεί στη χρήση του λήπτη, η ομοιότητα με την καταπιστευτική μεταβίβαση για ασφάλεια βρίσκεται μόνο στο σημείο της εξασφάλισης με αυτήν την ίδια την κυριότητα του πράγματος, στο λόγο δηλαδή για τον οποίο αυτή παρακινείται να την αποκτήσει και να την διατηρήσει, αλλά πάντως τέλεια ταύτιση δεν υπάρχει. Κι αυτό γιατί εδώ, σε αντίθεση με το lease back, εξαιτίας της παρεμβολής του τρίτου προμηθευτή, που της πωλεί το πράγμα, μεταβίβασή του καταπιστευτική εκ μέρους του οφειλέτη – ή και τρίτου υπέρ αυτού – για εξασφάλιση του χρέους του δεν μεσολαβεί, ούτε πριν ούτε μετά την αγορά του.

Η αντίθετη άποψη που υποστηρίζεται, ότι λογικά τάχα τελούνται δύο μεταβιβάσεις, μία ανάμεσα στον πωλητή και τον πελάτη της εταιρείας leasing και μια άλλη, αυτόματα, ανάμεσα στους τελευταίους, που έχει την εξασφάλιση, ούτε στη βούληση των προσώπων που συμβάλλονται στην κατάρτιση των δύο χωριστών συμβάσεων - πώλησης του πράγματος και παραχώρησής του σε leasing – δεν ανταποκρίνεται, ούτε με την πορεία που πρακτικά ακολουθείται για τη δημιουργία των αντίστοιχων απ' αυτές έννομων σχέσεων δεν συμβαδίζει, αλλά ούτε και στην επίλυση των προβλημάτων που ανακύπτουν από μία αντισυμβατική μη εκπλήρωση των υποχρεώσεων ενός από τους συμβαλλόμενους σε καθεμιά από τις δικαιοπραξίες αυτές, πάντα δεν βοηθάει.

Πράγματι, ναι μεν κίνητρο της εταιρείας leasing για την απόκτηση του πράγματος από τον τρίτο είναι να διατηρηθεί απ' αυτήν η κυριότητά του ως εξασφαλιστικό μέσο έως την εξόφληση του χρέους του πελάτη της επενδυτή, όμως αυτό δεν αποτελεί και την άμεση αιτία της μεταβίβασης από τον τρίτο, τον οποίο διόλου δεν ενδιαφέρουν οι σχέσεις της με τον πελάτη της, αλλά αποκλειστικά και μόνο η πώληση του πράγματος. Η βούληση του τρίτου τείνει στην τέλεση της δικαιοπραξίας με την εταιρεία leasing ως αγοράστρια του πράγματος – από την οποία και θα αναζητηθεί το υπόλοιπο του τιμήματος σε τυχόν πίστωσή του ολικά ή μερικά – και όχι με τον ενδιαφερόμενο να το χρησιμοποιήσει πελάτη της. Η παρεμβολή του τελευταίου στο αρχικό αυτό στάδιο αγοράς του πράγματος από την εταιρεία leasing γίνεται απλώς για την υλική παράδοσή του απευθείας σ' αυτόν από τον πωλητή, που ενεργεί έτσι ως αντιπρόσωπος της.

Το γεγονός ότι η εταιρεία leasing προέρχεται στην αγορά αυτή ύστερα από προτροπή του πελάτη της, με επιλογή του πράγματος εκ μέρους του και σε εκτέλεση σχετικής έναντί του υποχρέωσής της, που αναλήφθηκε με τη σύμβαση leasing, έχει σημασία μόνο για τις μεταξύ τους σχέσεις και για τα ζητήματα απαλλαγής της από την ευθύνη ως εκμισθώτριας και εκχώρησης σ' αυτόν των αξιώσεών της κατά του πωλητή για τυχόν μη κανονική παράδοση του πράγματος, έλλειψη συνομολογημένων ιδιοτήτων και ύπαρξη ελαττωμάτων. Ούτε άλλωστε μπορεί να θεωρηθεί πως έχει ιδιαίτερη σημασία το γεγονός ότι η χρηματοδότηση κι εδώ πραγματοποιείται όχι απευθείας, με καταβολή του ποσού της στο λήπτη, αλλά έμμεσα, με καταβολή του στον τρίτο, πωλητή του πράγματος, όπως συχνά γίνεται στις τραπεζικές και πιστωτικές γενικότερα συναλλαγές και όπου συνήθως τα αποκτώμενα με το προϊόν του δανείου περιέχονται στη κυριότητα του δανειζόμενου και όχι του δανειστή, αφού κάλλιστα μπορεί να νοηθεί ότι στην προκειμένη περίπτωση, η δομή του θεσμού και ο εξασφαλιστικός χαρακτήρας του τείνει, με τη θέληση των μερών, η εταιρεία leasing να προβαίνει σε απευθείας αγορά του πράγματος από τον τρίτο προμηθευτή.

Ούτε πάλι είναι σωστό το υποστηριζόμενο ότι το leasing της κλασικής μορφής όπου παρεμβάλλεται τρίτος προμηθευτής, είναι πανομοιότυπο με την περίπτωση όπου ένας τρίτος μεταβιβάζει καταπιστευτικά στο δανειστή την κυριότητα πράγματός του για χάρη του οφειλέτη, αφού, όπως ειπώθηκε, ο κατασκευαστής και γενικότερα προμηθευτής του πράγματος, έστω κι αν διαπραγματεύτηκε με το λήπτη τους όρους της πώλησης και τελεί σε γνώση του γεγονότος της κατάρτισης μεταξύ αυτού και της αγοράστριας εταιρείας leasing σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης σχετικά με το συγκεκριμένο προς πώληση πράγμα, δεν συμφωνεί με αυτήν την μεταβίβασή του για ασφάλεια προς χάρη του οφειλέτη της αλλά αποκλειστικά λόγω πωλήσεως. Ούτε ακόμη εδώ μπορεί να θεωρηθεί ότι επέρχεται μεταβίβαση της κυριότητας για ασφάλεια με προαντιφώνηση της νομής, όπως υποστηρίζεται, αφού κατά τα εκτεθέντα, δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι μεσολαβεί μετάθεση της νομής από το λήπτη προς την εταιρεία leasing αλλά μόνο από τον πωλητή σ' αυτή, μέσω του ενεργούντος ως αντιπροσώπου της πελάτη της παραλήπτη του πράγματος.

Ανεξάρτητα πάντως από τις διαφορές αυτές ανάμεσα στο leasing κλασικού τύπου και την καταπιστευτική μεταβίβαση, είναι ολοφάνερη η συγγενειά τους, αφού και οι δύο θεσμοί κατευθύνονται, όπως ειπώθηκε, στην εξασφάλιση του δανειστή μέσω απόκτησης απ' αυτόν της κυριότητας πράγματος, γι' αυτό και τα ζητήματα που προκαλούνται στο leasing και ανάγονται στις σχέσεις τόσο μεταξύ των συμβαλλόμενων όσο και του καθενός από αυτούς έναντι των τρίτων, είναι παραπλήσια πολλές φορές με εκείνα που αντίστοιχα δημιουργούνται στην καταπιστευτική μεταβίβαση της κυριότητας για ασφάλεια, όπως π.χ. το ζήτημα της δημοσιότητας της σύμβασης.



## **Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης για το μισθωτή/εκμισθωτή**

Στα πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης για τους συναλλασσόμενους περιλαμβάνονται:

- Εξοικονόμηση κεφαλαίων. Η επένδυση μέσω leasing αφήνει ανέπαφα τα κεφάλαια του επιχειρηματία, το plafond που αυτός έχει σε μια τράπεζα, την πιστοληπτική του ικανότητα για άλλες πιο αποδοτικές τοποθετήσεις, όπως για αξιοποίηση δυνατοτήτων έκπτωσης, αποθεματοποίηση εμπορευμάτων, δαπάνες προβολής της επιχείρησης κ.λπ.
- Βελτίωση της κεφαλαιακής συγκρότησης της επιχείρησης.
- Κάλυψη της επιχείρησης έναντι της συνεχούς αύξησης της τιμής των κεφαλαιουχικών αγαθών.
- Συνέπεια του είναι η δημιουργία άμεσα ταμειακών προγραμμάτων, που το μίσθωμα και η λειτουργία του μηχανήματος συμβαδίζουν με την τιμή αντικαταστάσεώς του.
- Επίσης τα μισθώματα μπορούν να καταχωρούνται στα διάφορα τμήματα που χρησιμοποιούν τα μισθωμένα μηχανήματα και έτσι διευκολύνονται οι εταιρείες που λειτουργούν με προϋπολογισμό κατά κοστολογικό κέντρο.
- Οι καταβολές των μισθωμάτων μπορεί να προγραμματισθούν έτσι ώστε να καταβάλλονται σύμφωνα με τα ταμειακά προγράμματα της εταιρείας διευκολύνοντας έτσι την ρευστότητά της.
- Αύξηση της αποδοτικότητας της επιχείρησης.
- Εξάλειψη των αρνητικών επιπτώσεων στην παραγωγικότητα από την οικονομική απαξίωση του μηχανολογικού εξοπλισμού, λόγω αδυναμίας παρακολούθησης της ταχείας τεχνολογικής προόδου.
- Αποφυγή πληρωμής αυξημένων δαπανών σε συντήρηση μηχανημάτων χαμηλής υπολειμματικής αξίας λόγω δυνατότητας πρόωρης αντικατάστασής των.

- Ανταπόκριση στις δυνατότητες και στις ανάγκες των μικρομεσαίων κυρίως επιχειρήσεων.
- Ελάττωση των προς φορολογία κερδών, καθότι το σύνολο του μισθώματος αποτελεί εκπιπόμενη φορολογική δαπάνη. Ιδιαίτερα για την χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων, τα φορολογικά πλεονεκτήματα εξαρτώνται από τη διάρκεια των συμβάσεων και από την αξία μεταβίβασης των ακινήτων κατά τη λήξη της σύμβασης.
- Κατά κανόνα το επιτόκιο είναι σταθερό στη χρηματοδοτική μίσθωση (σε ομαλές περιόδους). Σε περιόδους μεγάλων διακυμάνσεων ο κίνδυνος της μεταβολής μεταφέρεται στον μισθωτή. Αντίθετα το επιτόκιο, στην περίπτωση τραπεζικού δανεισμού, είναι συνήθως κυμαινόμενο, ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς χρήματος και ο πιστολήπτης φέρει τον κίνδυνο των μεταβολών.
- Δεν απαιτούνται συνήθως πρόσθετες (εμπράγματατες ή ενοχικές) εξασφαλίσεις όπως προσημειώσεις, υποθήκες κ.λπ., έτσι οι ασφάλειες είναι μειωμένες και κατά κανόνα περιορίζονται στο μίσθιο, πλέον την εγγύηση από την προκαταβολή 2-3 μισθωμάτων. Παράλληλα εφαρμόζονται μειωμένα <<δικαιώματα >> όταν αυτό χρειασθεί.
- Οι συμβάσεις leasing απαλλάσσονται από τις φορολογικές επιβαρύνσεις των δανειακών συμβάσεων.
- Η διαδικασία στη διεκπεραίωση της αίτησης για χρηματοδοτική μίσθωση είναι κατά κανόνα ταχύτερη απ' ό,τι για χορήγηση ενός δανείου και δίνει τη δυνατότητα στην εταιρεία να κινηθεί κατά περίπτωση.
- Παρουσιάζεται μοναδική δυνατότητα απόσβεσης του οικοπέδου για τον μισθωτή μέσω των μισθωμάτων που έχουν συμφωνηθεί σε μια σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων.
- Τα πλεονεκτήματα/κίνητρα που έχει εξασφαλίσει ο επενδυτής μέσω του Νόμου 1982/90, άρθρο 19, δεν θίγονται από την πραγματοποίηση ολόκληρης ή μέρους της επένδυσης μέσω leasing.

- Ορισμένα οφέλη/πλεονεκτήματα που έχουν θεσπισθεί υπέρ του θεσμού του leasing συνήθως μετακυλίνουν υπέρ του μισθωτή. Πιστεύεται ότι από την πλευρά της τράπεζας ή της θυγατρικής της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης, οι δραστηριότητες αυτές είναι συμπληρωματικές παρά ανταγωνιστικές για τις τρέχουσες χρηματοδοτήσεις της τράπεζας.
- Παρουσιάζεται πρόσθετη ασφάλεια για την τράπεζα, λόγω διατήρησης της κυριότητας του εκμισθούμενου πράγματος από την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης (εκμισθωτής). Η εταιρεία αυτή συνήθως είναι θυγατρική εταιρεία της τράπεζας.
- Εξασφαλίζεται ότι η χρηματοδότηση θα χρησιμοποιηθεί αποκλειστικά για το σκοπό που χορηγείται και όχι για να καλύψει άλλες ανάγκες σε κεφάλαια κινήσεως.
- Αύξηση του κύκλου εργασιών της τράπεζας με επέκταση της δραστηριότητάς της σε νέους κλάδους παραγωγικής δραστηριότητας. Το τελευταίο έχει σαν αποτέλεσμα να ισχυροποιήσει της τράπεζας την φήμη και προβολή, τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό. Παράλληλα αυξάνονται τα ενεργητικά στοιχεία της τράπεζας, αφενός λόγω αύξησης σε δραστηριότητες leasing, αφετέρου διαχρονικά λόγω αναπροσαρμογών και κατά συνέπεια η δανειοληπτική της ικανότητα, καθιστώντας έτσι ευκολότερη την αναχρηματοδότηση της τράπεζας από το εσωτερικό και το εξωτερικό. Καθώς τώρα υπάρχει δυνατότητα αναπροσαρμογής του μισθού (χρηματοδοτική μίσθωση γηπέδων-ακινήτων) είναι δυνατό να γίνεται προοδευτική αύξηση των εσόδων της. Επίσης, παρουσιάζεται η δυνατότητα σε μια τράπεζα να κάνει δυναμική επέμβαση σε συγκεκριμένους κλάδους για ανάπτυξη. Παράδειγμα, με τη δημιουργία της πρώτης Ναυτιλιακής Βιομηχανικής Περιοχής από την ΕΤΒΑ, η τράπεζα επεμβαίνει δυναμικά για να αναπτυχθούν οι συνδυσασμένες μεταφορές και ο θεσμός της αυτόνομης διαχείρισης του Λιμένα στην Ελλάδα. Τέλος αποφεύγονται οι χρονοβόρες και δαπανηρές διαδικασίες εκλειστηριασμού των μονάδων που δεν εκπληρώνουν τις

δανειακές τους υποχρεώσεις στην τράπεζα και που αναγκαστικά παύουν να λειτουργούν. Αντίθετα, με τη χρηματοδοτική μίσθωση, σε περίπτωση μη εκπλήρωσης των υποχρεώσεων του μισθωτού, γίνεται άμεση ανάθεση της βιομηχανικής μονάδας σε άλλο μισθωτή, χωρίς διακοπή της λειτουργίας της μονάδας.

- Σε περιπτώσεις όπου η Κεντρική Τράπεζα μιας χώρας δεν επιτρέπει στις τράπεζες τη μεσοπρόθεσμη χρηματοδότηση ή θέτει νομισματικούς φραγμούς ή πιστωτικούς περιορισμούς για την παροχή δανείων, τότε μπορεί να δοθεί μια λύση με την δημιουργία από αυτές θυγατρικών εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Τέλος το καθεστώς της χρηματοδοτικής μίσθωσης τόσο σε μηχανήματα όσο και σε ακίνητα, μπορεί να διευκολύνει σημαντικά την υλοποίηση μιας συγκεκριμένης πολιτικής για βιομηχανική περιφερειακή ανάπτυξη.
- Βέβαια σε επίπεδο εθνικής οικονομίας θα μπορούσε κάποιος να ισχυρισθεί ότι λόγω της διπλής απόσβεσης (τόσο από την πλευρά του εκμισθωτού όσο και του μισθωτού, μέσω του μισθώματος), έχουμε απώλεια φορολογητέας ύλης. Δεν συμφωνούμε μ' αυτή την άποψη διότι η ταχύτερη ανάπτυξη και καλύτερη εκμετάλλευση των παραγωγικών πόρων θα δημιουργήσει περισσότερα οφέλη τα οποία θα αντισταθμίσουν την παραπάνω απώλεια.

Ως μειονεκτήματα θα μπορούσαμε να αναφέρουμε τα εξής:

- Ο μισθωτής χάνει την υπολειμματική του αξία στο τέλος της περιόδου μίσθωσης, ενώ αν το είχε αγοράσει και είχε δανειστεί γι' αυτό θα ήταν ιδιοκτήτης. Αυτό καλύπτεται εν μέρει με ρήτρα που δίνει διακριτική ευχέρεια στο μισθωτή να αγοράσει το πάγιο στοιχείο, στο τέλος της περιόδου, σε πολύ χαμηλή τιμή (δικαίωμα προαίρεσης, option).

- Την πιθανότητα να διαμορφωθούν μισθώματα σε υψηλά επίπεδα αφ' ενός λόγω ύπαρξης υψηλών επιτοκίων στον βραχυπρόθεσμο – μεσοπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό, αφ' ετέρου λόγω μη λειτουργίας ανταγωνιστικών δυνάμεων στην αγορά leasing, ειδικότερα εκεί που πρωτοεμφανίζεται ο θεσμός αυτός.
- Με τη διατήρηση της νομικής κυριότητας του εξοπλισμού, πολλές φορές οι Εταιρείες Leasing υπεισέρχονται και παρεμβαίνουν σε θέματα διαχείρισης και παρακολούθησης των οικονομικών της μισθωτήριας επιχείρησης.
- Η μισθώτρια επιχείρηση όταν έχει ένα μεγάλο μέρος του εξοπλισμού της με μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης, της μειώνεται στις Τράπεζες και τους άλλους πιστωτικούς οργανισμούς η δανειοληπτική της ικανότητα. Αυτό γιατί δεν μπορεί να χρησιμοποιήσει τον μηχανολογικό της εξοπλισμό για εμπράγματη ασφάλεια.
- Ενώ ο μισθωτής – επιχείρηση εκμεταλλεύεται τον εξοπλισμό κατά τη διάρκεια της σύμβασης εντούτοις ο εξοπλισμός δεν ανήκει στην ιδιοκτησία του, πράγμα το οποίο πολλές φορές θεωρείται ότι μειώνει την οικονομική επιφάνεια και το κύρος της επιχείρησης και της περιορίζει τη διαπραγματευτική της δυνατότητα στις συναλλαγές της.
- Η χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να μην είναι η κατάλληλη χρηματοδοτική μορφή για μικρή χρονική διάρκεια γιατί έχει υψηλό κόστος. Ακόμη αν η μίσθωση διακοπεί νωρίς στην αρχή της περιόδου μίσθωσης μπορεί να αντανakλά ένα επιπρόσθετο κόστος στην αντίστοιχη χρονική περίοδο.
- Τελευταίο, αλλά σημαντικό, είναι ότι πολυεθνικές εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να καθυστερήσουν την περαιτέρω ανάπτυξη της εγχώριας βιομηχανικής παραγωγής διευκολύνοντας τις εισαγωγές μηχανημάτων κ.λπ., με την ταχύτατη διεκπεραίωση και τις χρηματοοικονομικές διευκολύνσεις που αυτές μόνο είναι σε θέση να προσφέρουν. Επίσης, οι εταιρείες αυτές δημιουργούν ευνοϊκές προϋποθέσεις για εξαγωγή συναλλάγματος από τη χώρα.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

### **Το προφίλ των εταιρειών leasing στην Ελλάδα.**

Στη χώρα μας, ο θεσμός του leasing είναι σχετικά πρόσφατος σε σύγκριση με τις υπόλοιπες μορφές χρηματοδότησης. Οι εταιρείες όμως που αποφάσισαν να δραστηριοποιηθούν στο χώρο αυτό εξελίχθηκαν με γοργούς ρυθμούς και έκαναν σημαντικά βήματα στην διάδοση της χρηματοδοτικής μίσθωσης και την ένταξή της στα ελληνικά δεδομένα. Μια σύντομη περιγραφή που όμως μας δίνει χρήσιμα στοιχεία για κάθε μια από αυτές τις εταιρείες<sup>11</sup> δίδεται παρακάτω :

#### **Γενική Leasing: Χρηματοδοτική μίσθωση κινητών και ακινήτων**

Η Γενική Leasing (πρώην Citi Leasing) ιδρύθηκε το 1987 από τον όμιλο της Citibank και εξαγοράστηκε από την Γενική Τράπεζα τον Αύγουστο του 2001. Αποκλειστικό αντικείμενο των εργασιών της είναι η παροχή υπηρεσιών χρηματοδοτικής μίσθωσης κινητών και ακινήτων σε εταιρείες οποιαδήποτε νομικής μορφής, αλλά και σε ελεύθερους επαγγελματίες. Συγκεκριμένα, οι υπηρεσίες που προσφέρει συνοψίζονται σε απλή χρηματοδοτική μίσθωση κινητών και ακινήτων, πώληση και επανεκμίσθωση και χρηματοδοτική μίσθωση πωλήσεων. Η δραστηριότητά της το 2002 ήταν έντονη, καθώς το ενεργητικό της αυξήθηκε κατά 335% και διαμορφώθηκε στα 72.994.000 ευρώ, ενώ ο κύκλος εργασιών της αυξήθηκε κατά 91%, προερχόμενος κυρίως από νέες συμβάσεις.

---

<sup>11</sup> Πηγές Internet, ([www.google.com](http://www.google.com), [www.in.gr](http://www.in.gr), Εταιρείες Leasing)

## **Εμπορική Leasing: Χρηματοδότηση επαγγελματικών ακινήτων**

Η Εμπορική Leasing είναι θυγατρική 100% της Εμπορική Bank και δραστηριοποιείται στον τομέα των χρηματοδοτικών μισθώσεων από το 1989. Χρηματοδοτεί τόσο κινητό εξοπλισμό όσο και ακίνητα, ενώ στο leasing ακινήτων κάνει απευθείας χρηματοδοτική μίσθωση και σύμβαση πώλησης και επαναμίσθωσης (sale and lease back). Ο εντοπισμός των πελατειακών αναγκών και η ανεύρεση της βέλτιστης λύσης στις ανάγκες του κάθε πελάτη κατατάσσει την εταιρεία στις πρωτοπόρους του κλάδου, με μερίδιο 9,5% στην αγορά του leasing. Το σύνολο των συμβάσεων που υπέγραψε το 2003 ανήλθε σε 217 εκατ. ευρώ, αυξημένο κατά 74,6% σε σχέση με το 2002.

## **Εθνική Leasing: Πελάτες, μεγάλοι επιχειρηματίες**

Η Εθνική Leasing είναι η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, με πολυετή δραστηριότητα και δυναμική παρουσία στον γοργά αναπτυσσόμενο χώρο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η Εθνική Leasing απευθύνεται σε πελάτες ενεργούς σε κάθε τομέα της οικονομικής δραστηριότητας, με έμφαση στις υπηρεσίες, τη βιομηχανία, τη βιοτεχνία, το εμπόριο, τις κατασκευές και τους ελεύθερους επαγγελματίες. Πλήρως μηχανογραφημένη, με υψηλής ποιότητας ανθρώπινο δυναμικό, προσφέρει λύσεις που υπηρετούν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα επενδυτικά σχέδια των πελατών της. Στις δυνατότητες της Εθνικής Leasing περιλαμβάνεται κάθε είδους σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) σε ακίνητα και κινητά, καθώς και συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) για εξοπλισμό επενδύσεων που εντάσσονται στους αναπτυξιακούς νόμους. Έτσι, μπορούν να καλυφθούν όλες οι ανάγκες μιας επιχείρησης σε εξοπλισμό, καινούργιο ή μεταχειρισμένο, από μεμονωμένα μηχανήματα έως σειρές μηχανημάτων παραγωγής και έργου, ή ακόμη ηλεκτρονικούς υπολογιστές, αυτοκίνητα, οχήματα παντός τύπου,

τηλεφωνικά κέντρα, έπιπλα, κλιματιστικά μηχανήματα κλπ., με ευνοϊκό κόστος χρήματος και χωρίς να επηρεάζεται η ρευστότητά της.

### **ATE Leasing A.E.**

Ιδρύθηκε τον Απρίλιο του 1991 από την Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος Α.Ε. και την Αγροτική Τεχνική Α.Ε. Αποκλειστικός σκοπός της εταιρείας είναι η διενέργεια από αυτή, σαν εκμισθώτρια, συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης με κάθε ενδιαφερόμενο. Η εταιρεία προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους χρηματοδότησης και ευελιξία μέσω της δημιουργίας εξειδικευμένων προγραμμάτων χρηματοδοτικής μίσθωσης. Τέλος, θα πρέπει να προσθέσουμε ότι η εταιρεία έχει αναπτύξει την απαραίτητη τεχνογνωσία προκειμένου να συνάπτει συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης με θυγατρικές ελληνικών εταιρειών, οι οποίες εδρεύουν στην Ευρωπαϊκή Ένωση ή σε βαλκανικά κράτη.

### **Aspis Leasing: Προϊόντα για επαγγελματικό εξοπλισμό – Επαγγελματικά ακίνητα**

Η εταιρεία Leasing ξεκίνησε τη δραστηριότητά της το 1992. Το 2002 εξαγοράστηκε από την Aspis Leasing A.E. Προσφέρει πρωτοποριακά προϊόντα leasing τόσο σε επαγγελματικό εξοπλισμό (απευθείας σε εταιρείες ή σε συνεργασία με επιλεγμένους προμηθευτές) όσο και σε επαγγελματικά ακίνητα. Στα ακίνητα έχει τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσει τόσο την απόκτηση ετοιμού κτιρίου όσο και τη χρηματοδότηση ανέγερσης καινούργιου κτιρίου. Συγκεκριμένα, τα προϊόντα leasing ακινήτων που προσφέρει η Aspis Leasing είναι: Leasing Ακινήτων: Ειδική κατηγορία της παραπάνω γενικής περίπτωσης. Ακίνητα που μπορούν να γίνουν αντικείμενο leasing



είναι γραφεία, αποθήκες, εργοστάσια κ.α. Η Aspis Leasing αναλαμβάνει όλες τις διαδικασίες αγοράς του ακινήτου.

### **Πειραιώς Leasing: Άνοιγμα και σε επαγγελματίες**

Η Πειραιώς Leasing A.E. ιδρύθηκε το 1993 και είναι θυγατρική εταιρεία της Τράπεζας Πειραιώς, εισηγμένη στο ΧΑΑ από το 1995. Δραστηριοποιείται στην αγορά leasing και απευθύνεται σε ελεύθερους επιχειρηματίες και επιχειρήσεις που επιθυμούν την απόκτηση ακινήτων και πάσης φύσεως κινητών χωρίς δέσμευση των κεφαλαίων τους. Η Πειραιώς Leasing διαθέτει ισχυρή κεφαλαιακή βάση άνω των 150 εκατ. ευρώ, πλήρη γεωγραφική κάλυψη μέσω των καταστημάτων της Τράπεζας Πειραιώς και όλο το φάσμα υπηρεσιών leasing, financial και operating. Η μακρά και επιτυχημένη παρουσία στον κλάδο της εξασφάλισε μερίδιο αγοράς άνω των 1.000 εκατ. ευρώ και δυναμική παρουσία σε όλα τα πεδία δράσης, με ιδιαίτερη έμφαση στους τομείς leasing ακινήτων και λειτουργικής μίσθωσης αυτοκινήτων μέσω της θυγατρικής της Πειραιώς Best Leasing. Αξίζει να σημειωθεί ότι στο τέλος Δεκεμβρίου 2003 εγκρίθηκε η συγχώνευση της εταιρείας με απορρόφηση της ETBA Leasing, δημιουργώντας την τρίτη μεγαλύτερη εταιρεία του κλάδου με βάση το ύψος των μισθωμάτων.

### **Λαϊκή Leasing: Ευρύ φάσμα εξειδικευμένων προϊόντων**

Η Λαϊκή Leasing ιδρύθηκε το 1997 και είναι θυγατρική της Λαϊκής Τράπεζας (ΕΛΛΑΣ) A.E. Ήδη κατά την πέμπτη οικονομική χρήση της εταιρείας (2002), η Λαϊκή Leasing κατέχει σημαντικό μερίδιο της αγοράς, που ανέρχεται στο 6,7%. Τα παραπάνω κρίνονται απόλυτα θετικά για τη Λαϊκή Leasing και την καθιστούν μία πλέον δυναμικά ανερχόμενη εταιρεία στο χώρο του leasing, με μεγάλες δυνατότητες

και προοπτικές, επικεντρώνοντας την ανάπτυξη των εργασιών της μέσω του δικτύου της τράπεζας και μέσω προσέλκυσης ποιοτικών εμπορικών πελατών. Ήδη έχει προχωρήσει στη δημιουργία τριών παραρτημάτων στη Θεσσαλονίκη, στο Ηράκλειο της Κρήτης και στην Πάτρα. Η Λαϊκή Leasing έχει παρουσιάσει ένα ευρύ φάσμα εξειδικευμένων προϊόντων, που απευθύνονται σε επιχειρήσεις και σε ελεύθερους επαγγελματίες. Οι τύποι ακινήτων που καθίστανται αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι χώροι επαγγελματικής στέγης για ελεύθερους επαγγελματίες, κτίρια ή γραφεία για εταιρείες, καταστήματα για εμπορικές επιχειρήσεις καθώς και λοιπές επαγγελματικές εγκαταστάσεις. Παράλληλα, η εταιρεία προσφέρει τη δυνατότητα χρηματοδότησης για την απόκτηση κάθε είδους μηχανημάτων.

### **Γιατί με την Λαϊκή Leasing;**

Στη συνεχώς αναπτυσσόμενη αγορά του Leasing, η Λαϊκή leasing συγκεντρώνει όλα εκείνα τα στοιχεία που τη διαφοροποιούν από τον ανταγωνισμό, όπως:

- Άριστη οργάνωση και στελέχωση, ώστε να είναι σε θέση να εξυπηρετεί τον πελάτη παντού στην Ελλάδα, μέσα σε ελάχιστο χρόνο, απλά, γρήγορα και με συνοπτικές διαδικασίες.
- Άρτια εκπαιδευμένο προσωπικό με άριστη γνώση της αγοράς.
- Υποστήριξη των ομίλων της Λαϊκής Τράπεζας (Ελλάς) Α.Ε., της Λαϊκής Κυπριακής Τράπεζας και της HSBC.
- Υψηλού επιπέδου παρεχόμενες υπηρεσίες, με απλές διαδικασίες και γρήγορη διεκπεραίωση.
- Προσαρμογή των προσφερόμενων προγραμμάτων leasing στις ανάγκες του πελάτη.
- Άμεση και άριστη εξυπηρέτηση του πελάτη κατά τη διάρκεια της σύμβασης.
- Διεθνή εμπειρία και τεχνογνωσία.

## **Αττικής Leasing: Χρηματοδοτική μίσθωση κινητών και επαγγελματικών ακινήτων**

Η Αττικής Leasing προσφέρει, με απόλυτα ανταγωνιστικούς όρους, τα ακόλουθα προγράμματα:

- Χρηματοδοτική μίσθωση κινητών και ακινήτων
- Αντίστροφη μίσθωση κινητών και ακινήτων (Sale and lease back)
- Υποστήριξη προμηθευτών εξοπλισμού (Vendor leasing)
- Λειτουργική μίσθωση επιβατικών αυτοκινήτων (Operating leasing) μέσω συνεργαζόμενων εταιρειών.

Κατά τη διάρκεια του 2003, το σύνολο των εκταμιευμένων νέων συμβάσεων της Αττικής Leasing υπερέβη τα 26 εκατ. Ευρώ. Οι τιμολογήσεις της έφτασαν τα 8 εκατ. ευρώ, ενώ τα καθαρά κέρδη ανήλθαν σε 365.700 ευρώ. Οι νέες συμβάσεις που πραγματοποίησε η Αττικής Leasing επικεντρώνονται κυρίως στη χρηματοδοτική μίσθωση μηχανολογικού εξοπλισμού και λιγότερο σε ακίνητα. Έτσι, το 34% των νέων εργασιών αφορά leasing μηχανημάτων, το 17% επαγγελματικά οχήματα, το 13% επιβατικά αυτοκίνητα, το 9% μηχανήματα έργων, το 11% λοιπό κινητό εξοπλισμό και το 16% ακίνητα. Στους στόχους της εταιρείας είναι οι εκταμιεύσεις να φτάσουν τα 33εκατ. ευρώ, οι τιμολογήσεις τα 16εκατ. ευρώ και τα καθαρά κέρδη να υπερβούν τα 700.000 ευρώ. Θα δοθεί ιδιαίτερο βάρος στη σύναψη συμβάσεων ακινήτων έναντι κινητού εξοπλισμού.

## **Alpha leasing: Εξειδικευμένα προϊόντα - υπηρεσίες**

Η Alpha Leasing χρηματοδοτικές Μισθώσεις, θυγατρική της Alpha Bank, προσφέρει υπηρεσίες χρηματοδοτικής μισθώσεως σε όλη την Ελλάδα μέσω των

υποκαταστημάτων της στη Θεσσαλονίκη και το Ηράκλειο, του γραφείου της στη Λάρισα και του δικτύου των καταστημάτων της Alpha Bank. Η εταιρεία προσφέρει προϊόντα και υπηρεσίες στις ανάγκες μεγάλων επιχειρηματικών ομίλων αλλά και μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.

Η ακολουθούμενη πολιτική τιμολογήσεως των χρηματοδοτήσεών της εξασφαλίζει τη μεγαλύτερη αποδοτικότητα των μέσων απασχολούμενων κεφαλαίων του ενεργητικού, όπως επισημαίνεται, σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρείες του κλάδου (2001:3,1% έναντι μέσου όρου του κλάδου 1,9%) και την υψηλότερη κερδοφορία ανάμεσα στις μεγάλες και μεσαίες εταιρείες σε προ φόρων επίπεδο (2001:8,9% έναντι μέσου όρου του κλάδου 6,3%). Το μερίδιο της εταιρείας επί των νέων συμβάσεων leasing ανήλθε το 2002 σε περίπου 19%. Τα κέρδη προ φόρων αυξήθηκαν κατά 28% το 2002, ενώ το σύνολο των εσόδων διαμορφώθηκε σε 150,5 εκατ. ευρώ έναντι 134,5 εκατ. το 2001.

### **Εγνατία Leasing: Εξειδικευμένες λύσεις για επιχειρήσεις με ευελιξία**

Η Εγνατία Leasing, η νέα θυγατρική του ομίλου της Εγνατίας Τράπεζας εισέρχεται δυναμικά στο χώρο του leasing. Με επαγγελματισμό και ευελιξία και συνδυάζοντας την εμπειρία της τράπεζας στο σχεδιασμό εξειδικευμένων λύσεων για επιχειρήσεις, η Εγνατία Leasing προσφέρει όλες τις μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης. Μέσα από τα τρία βασικά της τμήματα – τμήμα marketing, τμήμα διεκπεραίωσης εργασιών, τμήμα οικονομικών υπηρεσιών - , το νέο της γραφείο στη Θεσσαλονίκη και την υποστήριξη του δικτύου της Εγνατίας Τράπεζας, υπόσχεται ότι η άριστα εκπαιδευμένη, δυναμική ομάδα στελεχών θα δώσει λύση σε όλες τις απορίες των πελατών και θα σχεδιάσει μαζί τους, τους καλύτερους όρους χρηματοδότησης για την επιχείρησή τους. Η εταιρεία δίνει έμφαση στη δημιουργία προσωπικών σχέσεων με τους πελάτες, καλοσχεδιασμένες λύσεις και ποικιλία προϊόντων.

## **EFG Eurobank Ergasias Leasing**

Είναι αμιγώς θυγατρική εταιρεία της Τράπεζας EFG Eurobank Ergasias. Δραστηριότητά της είναι η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) κινητών εξοπλισμό και ακινήτων για επαγγελματική χρήση. Είναι στελεχωμένη με νέα και δυναμικά στελέχη που έχουν μεγάλη προϋπηρεσία και εμπειρία στο θεσμό του leasing και είναι ικανά να υποστηρίξουν με επιτυχία κάθε επιχειρηματική πρωτοβουλία. Τα προϊόντα leasing που προσφέρει μεταξύ άλλων η Eurobank Leasing είναι:

- **Direct Leasing Κινητών και Ακινήτων:** Η απλή χρηματοδοτική μίσθωση για την απόκτηση της χρήσης ενός παγίου που προορίζεται για επαγγελματική χρήση.
- **Sale and Back Κινητών και Ακινήτων:** Η πώληση και επαναμίσθωση ενός παγίου με στόχο τη δημιουργία πρόσθετου κεφαλαίου κίνησης και την επιτάχυνση της φορολογικής απόσβεσης του παγίου.

Παράλληλα, ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάστηκε για το «κατασκευαστικό leasing» ακινήτων, ένα προϊόν που πρώτη ανέπτυξε και παρουσίασε η EFG Eurobank Ergasias Leasing. Επί της ουσίας, πρόκειται για χρηματοδότηση της ανέγερσης ακινήτων και σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης με την ολοκλήρωση της κατασκευής.

## **Κύπρου Leasing: Ακίνητα για κάθε επαγγελματική χρήση**

Η Κύπρου Leasing, μέλος του συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου και πρωτοπόρος εταιρεία στην αγορά του leasing, συνεχίζει την επιτυχημένη πορεία της στη νέα χλιετία, προσδίδοντας νέες διαστάσεις στο θεσμό και συμβάλλοντας στο μετασχηματισμό του από ένα χρηματοδοτικό εργαλείο σε έναν δυναμικό και εμπορικό μηχανισμό. Στο τμήμα του leasing ακινήτων η εταιρεία μισθώνει έτοιμα ακίνητα (γραφεία, καταστήματα, βιομηχανοστάσια, διαμερίσματα για επαγγελματική

χρήση κ.α.), ενώ δεν απαιτεί κατώτερο όριο κεφαλαίου. Το τίμημα της εξαγοράς διαμορφώνεται κατόπιν συνεννοήσεως. Το πρόγραμμα αποπληρωμής μπορεί να προσαρμοστεί στις ταμιακές δυνατότητες του πελάτη και, πέραν της ισόποσης αποπληρωμής, μπορεί να προβλέπει εποχικά μισθώματα, εμπροσθοβαρή ή οπισθοβαρή αποπληρωμή, α' αυξημένο μίσθωμα, υπολειμματική αξία κ.α.

### **Probank Leasing: Χρηματοδότηση επιχειρήσεων**

Η Probank Leasing ανήκει στον όμιλο εταιρειών της Τράπεζας Probank A.E., μιας τράπεζας που ξεκίνησε σχετικά πρόσφατα τη λειτουργία της αλλά αριθμεί ήδη 33 καταστήματα σε όλη την Ελλάδα και φιλοδοξεί να παρέχει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες στους πελάτες της. Η Probank Leasing, μολονότι βρίσκεται στο χώρο μικρό χρονικό διάστημα (ξεκίνησε τις εργασίες της τον Απρίλιο του 2002), έχει επιδείξει ως τώρα αξιόλογη δραστηριότητα, έχοντας χρηματοδοτήσει πολλά και μεγάλα επενδυτικά προγράμματα εταιρειών και επιχειρηματιών, από όλο το φάσμα της αγοράς. Οι συμβάσεις που έχει συνάψει η εταιρεία κατά το έτος 2003 ανήλθαν στο ποσό των 46 εκατ. ευρώ κατά το έτος 2002 (αύξηση 70%) και τα έσοδα από τα μισθώματα ανήλθαν στο ποσό των 13,6 εκατ. ευρώ έναντι 3 εκατ. ευρώ κατά το έτος 2002.

### **LeasePlan: Δυναμικά και στη χώρα μας**

Μια νέα εταιρεία στον τομέα της παροχής υπηρεσιών διαχείρισης εταιρικών στόλων έκανε πρόσφατα την είσοδό της στη χώρα μας, έχοντας πολύ φιλόδοξο πρόγραμμα και στόχους για δυναμική και γρήγορη ανάπτυξη και καθιέρωση στην ελληνική αγορά.

Πρόκειται για τη LeasePlan Hellas θυγατρική της ολλανδικής LeasePlan Corporation και είναι κορυφαία εταιρεία παγκοσμίως στον τομέα της διαχείρισης στόλων

εταιρικών αυτοκινήτων. Ιδρύθηκε στην Ολλανδία το 1963 και δραστηριοποιείται σε 27 χώρες και στις πέντε ηπείρους, διαχειριζόμενη ένα στόλο αποτελούμενο από περισσότερα από 1.200.000 οχήματα. Τα κεφάλαιά της στις 30 Ιουνίου του 2003 ανήλθαν σε 10.860.866.000 ευρώ, απόρροια της διαρκούς επέκτασής της σε νέες αγορές και της αύξησης των εργασιών της. Η LeasePlan Hellas θα δραστηριοποιηθεί στην Ελλάδα ως μια αμιγής εταιρεία διαχείρισης εταιρικών στόλων, προσφέροντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες οι οποίες θα καλύπτουν όλη την αλυσίδα αξίας που σχετίζεται με τη ζωή του αυτοκινήτου, από την αγορά του μέχρι την πώλησή του ως μεταχειρισμένου. Αιχμή του δόρατος και "σήμα κατατεθέν" της LeasePlan και για την επέκτασή της (και) στην ελληνική αγορά είναι το Open Calculation, ένα πρόγραμμα που σύμφωνα με την εταιρεία προάγει την εμπιστοσύνη και τη συνεργασία, βασισμένο στην αρχή της αμοιβαίας ωφέλειας.

Οι υπηρεσίες Open Calculation βασίζονται στη στενή παρακολούθηση του κόστους για κάθε ξεχωριστό συστατικό μέρος της υπηρεσίας καθ' όλη τη διάρκεια της συμφωνίας και σε συνεργασία με τον πελάτη, ο οποίος έχει πλήρη πρόσβαση σε όλα τα στοιχεία κόστους.

Σε περίπτωση που τα τελικά κόστη κρατηθούν σε χαμηλότερα επίπεδα από το συμφωνημένο τίμημα, τότε ένα μέρος της διαφοράς επιστρέφεται στον πελάτη.

Σε αντίθετη περίπτωση η ζημιά απορροφάται από τη LeasePlan. Καθοριστική σημασία στη φιλοσοφία της εταιρείας για την "ασφαλή" παροχή ποιοτικών υπηρεσιών διαδραματίζουν οι προμηθευτές αυτοκινήτων, οι πωλητές ασφαλειών, οι παροχείς υπηρεσιών ενουκίασης αυτοκινήτων, επισκευών κ.ο.κ., παράγοντες με τους οποίους προσπαθεί να χτίσει σχέσεις εμπιστοσύνης και αμοιβαίας εκτίμησης.

## **Η πορεία του κλάδου εξαρτάται από το οικονομικό κλίμα.**

Η πορεία του θεσμού leasing εξαρτάται τόσο από την πορεία της οικονομίας της χώρας όσο και από το λειτουργικό και νομοθετικό πλαίσιο που διέπει το προϊόν.

Παράλληλα, η κερδοφορία των εταιρειών leasing επηρεάζεται σημαντικά από το ανταγωνιστικό περιβάλλον και την πολιτική προώθησης και τιμολόγησης των υπηρεσιών. Ο θεσμός της μίσθωσης (όπως συνηθίζεται να αποδίδεται ο όρος leasing στην ελληνική γλώσσα) συνεχίζει προς το παρόν να απευθύνεται μόνο σε νομικά πρόσωπα – ελεύθερους επαγγελματίες και επιχειρήσεις – που επιθυμούν την μίσθωση (lease) ή την πώληση κι επανεκμίσθωση (sale & leaseback) ακινήτων για επαγγελματική στέγη (με εξαίρεση τα οικοπέδα) και κινητών (εξαιρουμένων των πλοίων και πλωτών ναυπηγημάτων). Παράλληλα, δεν επιτρέπεται η δημιουργία συμβάσεων sale & leaseback ακινήτων σε ελεύθερους επαγγελματίες.

## **Ιστορικό**

Η πορεία των εταιρειών leasing κατά τα τελευταία χρόνια παρουσιάζει σημαντικές εξελίξεις με καθοριστικό παράγοντα της εισόδου στις συμβάσεις ακινήτων (1999), όπου τα κεφάλαια που απαιτούνται είναι πολλαπλάσια των συμβάσεων εξοπλισμού. Η απελευθέρωση του θεσμού τον Φεβρουάριο του 1999 και η άνοδος της οικονομικής δραστηριότητας με την αντίστοιχη πτώση των επιτοκίων συνέβαλαν σε απότομη αύξηση της ζήτησης σε υπηρεσίες leasing.

Ως αποτέλεσμα, η αξία των νέων συμβάσεων leasing διευρύνθηκε κατά την περίοδο 1998 – 2002 με μέσο ετήσιο ρυθμό 18% και η συνολική χρηματοδότηση μέσω



leasing ανήλθε το 2002 σε 7% επί των συνολικών επενδύσεων παγίου κεφαλαίου έναντι ποσοστού 2% το 1998.

Κατά το έτος 2003, η αγορά leasing παρουσίασε επιβραδυνόμενο ρυθμό ανάπτυξης, επηρεασμένη από την δυσμενή κατάσταση κατά το πρώτο μισό του έτους (πόλεμος Ιράκ, αβεβαιότητα, έλλειψη επιχειρηματικής εμπιστοσύνης, δυσμενείς συναλλαγματικές ισοτιμίες).

Οι συνθήκες αντιστροφής της τάσης κατά το δεύτερο εξάμηνο διαμόρφωσαν την αγορά σε επίπεδα 1.7 δις. ευρώ, αυξημένη κατά περίπου 11% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Η κερδοφορία των εταιρειών εξακολούθησε να πιέζεται από τις τελευταίες μειώσεις επιτοκίων που επηρεάζουν τα έσοδα από τόκους, χωρίς όμως να έχουν επίπτωση στο κόστος πωλήσεων (κυρίως αποσβέσεις).

Από την άλλη πλευρά, η πρόσφατη αποδέσμευση από την υποχρεωτική καταβολή του επιπλέον φόρου 3% στα έσοδα μισθωμάτων από ακίνητα ενισχύει τα τελικά αποτελέσματα των εταιρειών leasing (κυρίως σε αυτές που διαθέτουν υψηλά χαρτοφυλάκια συμβάσεων ακινήτων).

Σύμφωνα με στοιχεία του οικονομικού έτους 2002, οι 5 μεγαλύτεροι όμιλοι leasing ήλεγχαν το 75% της εγχώριας αγοράς χρηματοδοτικών μισθώσεων, ενώ τα μεγαλύτερα μερίδια σε νέες συμβάσεις κατέχουν οι Eurobank, Alpha Bank και Πειραιώς – ETBA.

Οι προοπτικές για το 2004 παρέμεναν πάντα θετικές, καθώς οι αναπτυξιακοί ρυθμοί της χώρας διατηρήθηκαν ανοδικοί, με υψηλές εισροές πόρων από τα διαρθρωτικά πλαίσια στήριξης της Ε.Ε. και τα έργα υποδομής των Ολυμπιακών Αγώνων που έλαβαν μέρος στη χώρα μας το 2004.

Η ισχυρή ζήτηση του leasing και η σταδιακή ωρίμανση του θεσμού, με αυξανόμενη αποδοχή από επαγγελματίες και επιχειρήσεις εκτιμάται ότι θα συνεχιστεί παρά τον αυξανόμενο ανταγωνισμό στον κλάδο που πιέζει μερικώς τα περιθώρια των εταιρειών. Επιπλέον, η επίλυση σημαντικών φορολογικών ρυθμίσεων κατά το επόμενο διάστημα αναμένεται να βοηθήσει ακόμα περισσότερο στην ελκυστικότητα και διείσδυση του θεσμού. Στο πλαίσιο αυτό εντάσσεται και το σχέδιο νόμου απαλλαγής από τον φόρο εισοδήματος της υπεραξίας από την πώληση ακινήτου της εταιρείας σε εταιρεία leasing με αντίστοιχη σύναψη σύμβασης leaseback.

Η ψήφιση του νομοσχεδίου αναμένεται να καταστήσει το leaseback ακινήτων ελκυστικότερο, παρέχοντας φορολογικό πλεονέκτημα για τις επιχειρήσεις.

## **Η πορεία του κλάδου την τελευταία δεκαετία**

Μια ματιά στα νούμερα και την πορεία των μεγεθών και των συνολικών τζίρων την τελευταία δεκαετία φανερώνει, αν μη τι άλλο, τη γοργή εξέλιξη αλλά και τα μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης που ακόμη έχει ο κλάδος του leasing στη χώρα μας. Παράλληλα, φανερώνει ότι στις αρχές της δεκαετίας του '90 η διαδικασία βρισκόταν σχεδόν σε νηπιακό στάδιο.

Το 1994, ο συνολικός τζίρος των συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης έφτασε τα 153 εκατ. ευρώ, ενώ το 1995 ανήλθε σε 201,3 εκατ. ευρώ.

Το 1996, οι συνολικές επενδύσεις με leasing έφτασαν τα 253,1 εκατ. ευρώ, ενώ τα 3/5 εξ αυτών, πήγαν σε συμβάσεις για μηχανολογικό εξοπλισμό και τα υπόλοιπα 108,1 εκατ. ευρώ σε μισθώσεις οχημάτων.

Το 1997 ο συνολικός τζίρος του leasing έφτασε τα 349,8 εκατ. ευρώ. Από αυτά, γύρω στα 195 εκατ. ευρώ πήγαν σε επενδύσεις για μηχανολογικό εξοπλισμό.

Την επόμενη χρονιά, το 1998, οι συνολικές επενδύσεις με leasing διαμορφώθηκαν στα 418 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων τα 239 αφορούσαν επενδύσεις για μηχανολογικό εξοπλισμό.

Το 1999, που ήταν η χρονιά "ανοίγματος" για τις χρηματοδοτικές μισθώσεις ακινήτων, ο συνολικός τζίρος του κλάδου έφτασε τα 721 εκατ. ευρώ, με τα 121 εξ αυτών να αφορούν τις ...νεοσύστατες συμβάσεις για μηχανολογικό εξοπλισμό και οχήματα.

Το 2002 ήταν η χρονιά που οι επενδύσεις για ακίνητα μπήκαν για τα καλά στη διαδικασία του leasing, οπότε και ο συνολικός τζίρος των εταιρειών ανήλθε σε 1,03 δισ. ευρώ. Εξ αυτών το 1/3, ήτοι 340,7 εκατ. ευρώ, ήταν "ταγμένο" για μισθώσεις ακινήτων, τα 409 εκατ. ευρώ για μισθώσεις μηχανολογικού εξοπλισμού και τα υπόλοιπα για οχήματα.

Το 2001, η αξία των νέων συμβάσεων ανήλθε σε 1,35 δισ. ευρώ που μεταφράζεται σε αύξηση 26,2% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Τα 334,78 εκατ. ευρώ, ήτοι το 25,74% του συνόλου, αφορούσε συμβάσεις μέσω leasing για ακίνητα, ενώ οι μισθώσεις για επαγγελματικά οχήματα απορρόφησαν 229,8 εκατ. ευρώ, ήτοι ποσοστό 17,67% του συνόλου. Απεναντίας το 2001 ο τομέας του εξοπλισμού γραφείου παρουσίασε πτώση, δεδομένου ότι απορρόφησε μόλις 91,8 εκατ. ευρώ, δηλαδή ποσοστό 7,06% επί των συνολικών εργασιών.

Το 2002 ήταν μια μεταβατική χρονιά για το leasing, καθ' ότι τόσο από τον κλάδο όσο και από ιδιώτες και επιχειρηματίες αναμενόταν η ψήφιση της διάταξης για κατάργηση του φόρου μεταβίβασης ακινήτων (ΦΜΑ) στις συμβάσεις sale leaseback.

Έτσι, παρουσιάστηκε επιβράδυνση στην ανάπτυξη νέων μισθώσεων από τις εταιρείες, ενώ ο συνολικός τζίρος έφτασε στα 1.536 εκατ. ευρώ, μια αύξηση ύψους 18,5% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Τα ποσά που "αφιερώθηκαν" για τις μισθώσεις ακινήτων ανήλθαν σε 433,59 εκατ. ευρώ, ήτοι ποσοστό 28,22% του συνόλου, ενώ κυριάρχησε ο τομέας του μηχανολογικού εξοπλισμού ελέγχοντας τα 528,2 εκατ. ευρώ, δηλαδή ποσοστό 34,4% του συνόλου. Οι συμβάσεις leasing σε επαγγελματικά οχήματα ήλεγξαν το 16,15% του συνόλου, φθάνοντας στα 248,2 εκατ. ευρώ, ενώ ο τομέας εξοπλισμού γραφείου καρπώθηκε το 5,65% με μισθώσεις που ανήλθαν στο ποσό των 86,8 εκατ. ευρώ.

## **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ**

Στην συνέχεια, παραθέτουμε τις συνεντεύξεις τριών στελεχών εταιρειών leasing στην Ελλάδα, από τις οποίες αντλούμε αρκετά στοιχεία για την εμφάνιση και εξέλιξη του θεσμού αυτού στη χώρα μας.

### **Συνέντευξη του Βασίλη Γαλάκου, Διευθύνοντα Σύμβουλου της ComSys AEE.**

Ο Βασίλης Γαλάκος είναι διευθύνων σύμβουλος της Comsys AEE, εταιρείας που δραστηριοποιείται από το 1989 στην ανάπτυξη συστημάτων πληροφορικής.

- **Κόριε Γαλάκο, εξηγήστε μας εν ολίγοις ποιο είναι το αντικείμενο της Comsys, πότε ξεκίνησε τη δραστηριοποίησή της καθώς και σε ποιους κυρίως απευθύνονται οι υπηρεσίες της.**

Η Comsys είναι εταιρεία ανάπτυξης συστημάτων πληροφορικής που δραστηριοποιείται στην αγορά από το 1989, με τρεις κύριες ειδικεύσεις : την υλοποίηση συστημάτων ERP, την παραγωγή και διάθεση λογισμικού για κάθετες αγορές, όπως οι ενοικιάσεις αυτοκινήτων, το operating leasing, τα call και contact centers, η εκπαίδευση και τέλος η ανάπτυξη λύσεων e – επιχειρείν. Η εταιρεία μας απευθύνεται στις μεσαίες και μεγάλες εταιρείες ιδιωτικού τομέα, καθώς και σε οργανισμούς του ευρύτερου δημοσίου τομέα.

**- Τι ακριβώς είναι το operating leasing;**

Το operating leasing, το οποίο αποδίδεται στην ελληνική γλώσσα με τον όρο λειτουργική μίσθωση – και σε κάποιες περιπτώσεις για τα αυτοκίνητα σε μακροχρόνια μίσθωση – είναι η μίσθωση της χρήσης ενός αγαθού για κάποιο προσυμφωνημένο χρονικό διάστημα και έναντι ενός σταθερού ή κυμαινόμενου μισθώματος, στο οποίο περιλαμβάνονται το κόστος αγοράς του μισθωμένου αγαθού και τα προβλεπόμενα λειτουργικά του κόστη για τη διάρκεια της μίσθωσης. Στο τέλος του διαστήματος της μίσθωσης, το αγαθό περιέρχεται στην κυριότητα του ενοικιαστή έναντι προκαθορισμένου τιμήματος, όπως συμβαίνει στο financial leasing, ή επιστρέφεται στην εταιρεία (operating leasing), η οποία συνήθως το διαθέτει προς πώληση.

Η ComSys εφάρμοσε την πρώτη της λύση λογισμικού για operating leasing το 1995. Οι πρώτες επενδύσεις έγιναν καταρχάς από τον κλάδο των εισαγωγών και των ενοικιάσεων αυτοκινήτου, οι οποίες είχαν σαν ισχυρό πλεονέκτημα τη γνώση της λειτουργίας του εμπορικού αντικειμένου και ανεπτυγμένες υποδομές για τη συντήρησή του. Στη συνέχεια, στον χώρο εισήλθαν και εταιρείες από τον ευρύτερο τραπεζικό τομέα, αξιοποιώντας την προνομιακή τους προσπέλαση σε κεφάλαια με ευνοϊκό κόστος και την τεχνογνωσία τους στη διαμόρφωση χρηματοοικονομικών προϊόντων.

Σήμερα, η αγορά έχει ωριμάσει, είναι ομογενοποιημένη σε σημαντικό βαθμό και λειτουργεί ιδιαίτερα ανταγωνιστικά. Για το άμεσο μέλλον αναμένεται η επέκταση του operating leasing και σε αρκετά άλλα, εκτός του αυτοκινήτου, εμπορικά αντικείμενα, καθώς και η διαμόρφωση διαφοροποιημένων προτάσεων από πρωτοπόρες εταιρείες που μπορούν να οραματίζονται τις σημαντικές εξελίξεις που θα γίνουν σε μια αγορά, η οποία θα συνεχίσει να απολαμβάνει διψήφιο ποσοστό αύξησης μεγεθών, για πολλά χρόνια στο μέλλον.

**- Έχετε ανταγωνισμό από άλλες εταιρείες στο αντικείμενο του λογισμικού για operating leasing; Και αν ναι, ποια είναι τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της ComSys;**

Ο ανταγωνισμός είναι αναπόσπαστο και υγιές στοιχείο της ελεύθερης οικονομίας, παρ' όλα αυτά η ComSys, όπως προκύπτει και από το μερίδιο αγοράς που κατέχει, είναι ο αδιαμφισβήτητος market leader. Η σουίτα προγραμμάτων operating leasing που εκδίδεται κατά καιρούς παρέχει μια λύση απ' άκρου εις άκρον για τις λειτουργίες του operating leasing και προσφέρει πλήρη ενοποίηση μεταξύ των operations και του back office, μειώνοντας με την αυτοματοποίηση των διαδικασιών το κόστος διαχείρισης και αυξάνοντας σημαντικά την πολύτιμη πληροφόρηση για την λήψη αποφάσεων από τη διοίκηση. Τα προγράμματά μας έχουν ενσωματωμένες τις βέλτιστες πρακτικές του operating leasing ως αποτέλεσμα της δεκαετούς εμπειρίας μας και των συνεργασιών μας με τις μεγαλύτερες εταιρείες του χώρου.

**- Ποια είναι τα πλεονεκτήματα που αποκτά μια εταιρεία που κάνει χρήση των προγραμμάτων και των υπηρεσιών σας;**

Το λογισμικό της ComSys μπορεί να καλύψει με πληρότητα, όλα τα μοντέλα διαμόρφωσης προτάσεων operating leasing για πολλαπλά 'εμπορικά αντικείμενα' και

ενσωματώνουν ισχυρά χαρακτηριστικά για τη διαχείριση των προσφορών και των συμβάσεων, αλλά και για τη διαχείριση μετά την πώληση. Ειδικότερα για το operating leasing των αυτοκινήτων, η εταιρεία μας ολοκλήρωσε μια μεγάλη επένδυση που επιτρέπει στους χρήστες των προγραμμάτων μας να αξιοποιούν την Eurotax, την πλέον αξιόπιστη βάση με στοιχεία για αυτοκίνητα, και να αποκτήσουν έτσι ένα μεγάλο προβάδισμα έναντι του ανταγωνισμού τους.

### **Συνέντευξη του Διευθυντή Marketing της Αττικής Leasing, Γιάννη Τζώρτζη.**

Στη μεγάλη ανάπτυξη που είχε ο κλάδος του leasing τα τελευταία χρόνια στην χώρα μας, στις αυξημένες επενδύσεις που έχουν γίνει, αλλά και στις περαιτέρω προοπτικές που υπάρχουν, αναφέρεται ο διευθυντής marketing της Αττικής Leasing, μιας απ' τις νεότερες του κλάδου, Γιάννης Τζώρτζης.

Τονίζει ακόμη ότι ο κλάδος αναπτύσσεται με μέση ετήσια αύξηση πάνω από 34% τα τελευταία 9 χρόνια, ενώ θεωρεί κομβικό σημείο για διεύρυνση των εργασιών στις επιχειρήσεις την επικείμενη εξάλειψη του φόρου υπεραξίας στις συμβάσεις αντίστροφης μίσθωσης ακινήτων. Παράλληλα, αναφέρεται διεξοδικά στα οφέλη που έχει μια επιχείρηση όταν κάνει χρήση των προνομίων της χρηματοδοτικής μίσθωσης, εφόσον όμως έχει ερευνήσει και μελετήσει τις δυνατότητες της σε σχέση με το συνολικό κόστος χρηματοδότησης.

**- Ο κλάδος του leasing είναι σχετικά καινούργιος στην ελληνική πραγματικότητα. Πιστεύεται ότι υπάρχει πλήρης ενημέρωση και γνώση σε επιχειρηματίες και ιδιώτες όσον αφορά τα προνόμια και τις δυνατότητες που παρέχει;**

Επικρατεί εσφαλμένη εντύπωση ότι ο κλάδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι σχετικά καινούργιος στην ελληνική αγορά. Ο θεσμός λειτουργεί στην Ελλάδα από τα τέλη της δεκαετίας του '80. Δυστυχώς όμως, σχετικά πρόσφατα προτιμάται από τους Έλληνες επιχειρηματίες έναντι άλλων μορφών χρηματοδότησης, λόγω κυρίως των φορολογικών πλεονεκτημάτων του.

**- Ποια είναι τα περιθώρια περαιτέρω ανάπτυξης και εξέλιξης του κλάδου στη χώρα μας;**

Οι επενδύσεις του κλάδου των χρηματοδοτικών μισθώσεων κατά το έτος 2002 ξεπέρασαν τα 1,5 δισ. ευρώ, έναντι 1,3 δισ. ευρώ το 2001, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 18%. Εξ αυτών, τα 966 εκατ. ευρώ αφορούσαν επενδύσεις σε πάγιο κινητό εξοπλισμό (μηχανήματα, οχήματα, εξοπλισμό γραφείων κ.λπ.) και τα υπόλοιπα 534 εκατ. ευρώ αφορούσαν εκμίσθωση ακινήτων. Ο κλάδος αναπτύσσεται με μέση ετήσια αύξηση πάνω από 34% τα τελευταία χρόνια. Η εξάλειψη του φόρου μεταβίβασης στις συμβάσεις αντίστροφης μίσθωσης (sale & leaseback) ακινήτων έδωσε νέα ώθηση στον θεσμό. Μένει να ρυθμιστεί το θέμα της εξάλειψης του φόρου υπεραξίας στις συμβάσεις αντίστροφης μίσθωσης ακινήτων, που θα δώσει έτσι στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα αξιοποίησης ενός ιδιαίτερα ανταγωνιστικού πιστοδοτικού εργαλείου.

**- Μιλήστε μας λίγο για την χρηματοδοτική μίσθωση και τα οφέλη της .....**

Όταν μια επιχείρηση (ή ελεύθερος επαγγελματίας) αποφασίζει να προχωρήσει σε μια επένδυση που κρίνεται απαραίτητη για την επιβίωση και την ανάπτυξή της, το αμέσως επόμενο βήμα είναι να διαλέξει τη μορφή της χρηματοδότησης που αρμόζει στη συγκεκριμένη επένδυση, ανάμεσα από τους εξής τρόπους :



- Με πίστωση από τον προμηθευτή,
- Με ίδια κεφάλαια,
- Με ισόποσο δανεισμό με την επένδυση,
- Με συνδυασμό ιδίων κεφαλαίων και δανεισμού,
- Με χρηματοδοτική μίσθωση (leasing).

Κύριο στόχος, βέβαια, είναι το χαμηλότερο συνολικό κόστος χρηματοδότησης. Κάθε τρόπος εκ των άνω έχει τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματά του, πολλές φορές μάλιστα δεν είναι προφανές το συνολικό κόστος που επωμίζεται ο επενδυτής και τούτο επειδή έχει επικρατήσει η ατυχής αντίληψη ότι το επιτόκιο και μόνο είναι το πιο σημαντικό στοιχείο κόστους της χρηματοδότησης. Στην εκτίμηση του συνολικού κόστους περιλαμβάνονται το επιτόκιο και η φορολογική μεταχείριση του τρόπου χρηματοδότησης. Στην αγορά με πίστωση ή με ίδια κεφάλαια, η φορολογική νομοθεσία επιτρέπει μόνο την έκπτωση της ετήσιας απόσβεσης που ορίζει το οικείο Προεδρικό Διάταγμα. Στον δανεισμό, επιτρέπει την έκπτωση της ετήσιας απόσβεσης και την έκπτωση των τόκων, όχι του χρεολυσίου του δανεισμού.

Στον δανεισμό, εάν η ετήσια απόσβεση είναι ίση ή μεγαλύτερη από το ετήσιο χρεολύσιο, όλα σχεδόν συνηγορούν στην επιλογή του. Εάν, όμως, το ετήσιο χρεολύσιο είναι μεγαλύτερο από την απόσβεση – όπως άλλωστε συμβαίνει στις περισσότερες περιπτώσεις επενδύσεων – ,τότε αξίζει να διερευνηθεί η ευκαιρία που προσφέρει η χρηματοδοτική μίσθωση για πλήρη έκπτωση του μισθώματος από τα ακαθάριστα έσοδα του επενδυτή, με συνέπεια τη μείωση του συνολικού κόστους χρηματοδότησης.

**- Στη χρηματοδοτική μίσθωση δεν υπάρχει επιτόκιο;**

Το leasing δεν είναι χρηματοδότηση, δεν είναι δανεισμός, είναι παροχή υπηρεσίας έναντι της οποίας καταβάλλονται αμοιβαία συμφωνημένα μισθώματα (ενοίκια), που

τίποτα στον κόσμο δεν υποχρεώνει να είναι ισόποσα, όπως οι τοκοχρεολυτικές δόσεις ενός δανείου ή τα ενοίκια διαμερίσματος. Αντίθετα, θα έπρεπε να είναι, κατά κανόνα, δομημένα ανάλογα με το τι κέρδος εμφανίζει η επιχείρηση που ενδιαφέρεται να κάνει την επένδυση. Και δεν χρειάζεται ιδιαίτερη φαντασία για να γίνει κατανοητή η ανάγκη για δομημένες πληρωμές μισθωμάτων μιας εποχικής επιχείρησης π.χ. τουριστικής.

**- Πώς μπορεί ένας πελάτης, μια επιχείρηση, να μάθει αν τη συμφέρει ή όχι να κάνει χρήση της χρηματοδοτικής μίσθωσης;**

Η διαπίστωση του πιο οικονομικού τρόπου χρηματοδότησης μιας επένδυσης δεν είναι προφανής. Χρειάζεται ανάλυση με σύγχρονα μηχανογραφικά συστήματα για την συμπερίληψη όλων των στοιχείων κόστους και των άλλων παραμέτρων της επιχείρησης με σκοπό την ακριβή, σαφή, παραστατική και ελέγξιμη εκτίμηση του καθαρού συνολικού κόστους χρηματοδότησης.

Την υπηρεσία αυτή έχει τη δυνατότητα να προσφέρει η Αττικής Leasing. Υποχρέωση μας είναι να προβαίνουμε στη διεξοδική συγκριτική ανάλυση των εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης και να συμβουλευόμαστε τον επιχειρηματία αν τον συμφέρει ή όχι η χρηματοδοτική μίσθωση για την συγκεκριμένη επένδυση.

**- Ποια προϊόντα προσφέρει η Αττικής Leasing;**

Η Αττικής Leasing προσφέρει, με απόλυτα ανταγωνιστικούς όρους τα ακόλουθα προγράμματα :

- Χρηματοδοτική μίσθωση κινητών και ακινήτων.
- Αντίστροφη μίσθωση κινητών και ακινήτων (sale & leaseback).

- Υποστήριξη προμηθευτών εξοπλισμού (vendor leasing).
- Λειτουργική μίσθωση επιβατικών αυτοκινήτων (operating leasing) μέσω συνεργαζόμενων εταιρειών. Καλύπτει έως και το 100% μιας επένδυσης, είτε αυτή αφορά κινητό εξοπλισμό είτε ακίνητο. Όσον αφορά την διάρκεια συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης, αυτή κατ' ελάχιστον πρέπει να είναι τριετής για τον κινητό εξοπλισμό και δεκαετής για τα ακίνητα. Συνήθως, κατά μέγιστο, οι συμβάσεις κινητών διαρκούν μέχρι πέντε χρόνια ενώ των ακινήτων μέχρι και δεκαπέντε χρόνια χωρίς όμως να υπάρχει περιορισμός.

**- Η Αττικής Leasing έχει σχετικά μικρή διάρκεια λειτουργίας. Τι έχει πετύχει, τι έχει καταφέρει σ' αυτό το διάστημα;**

Οι νέες συμβάσεις που πραγματοποίησε η Αττικής Leasing επικεντρώνονται κυρίως στην χρηματοδοτική μίσθωση μηχανολογικού εξοπλισμού και λιγότερο σε ακίνητα. Έτσι, το 34% των νέων εργασιών αφορά leasing μηχανημάτων, το 17% επαγγελματικά οχήματα, το 13% επιβατικά αυτοκίνητα, το 9% μηχανήματα έργων, το 11% λοιπό κινητό εξοπλισμό και το 16% ακίνητα.

**Συνέντευξη του Γιάννη Μαυρέλου, Διευθύνοντα Σύμβουλου της Πειραιώς Leasing.**

Την πίστη και πεποίθησή του ότι ο κλάδος του leasing θα εξακολουθήσει στο άμεσο μέλλον την ίδια δυναμική ανάπτυξη όπως όλα τα τελευταία χρόνια, εκφράζει ο

διευθύνων σύμβουλος των Πειραιώς Leasing και Πειραιώς Best leasing, Γιάννης Μαυρέλος.

Στέλεχος με μεγάλη εμπειρία στο χώρο, ο κ. Μαυρέλος βρίσκεται στο 'τιμόνι' της Πειραιώς Leasing από την αρχή της ίδρυσής της το 1993, και έκτοτε έχει μεγάλη συμβολή στην ανάπτυξη και διεύρυνση των υπηρεσιών που προσφέρει η εταιρεία, αλλά και στην αύξηση των μεριδίων αγοράς της. Επισημαίνει ότι, παρ' ότι κάποια στιγμή θα επέλθει κορεσμός στον κλάδο, αυτό δεν έχει διαφανεί ακόμη.

**- Κύριε Μαυρέλο, μιλήστε μας λίγο για τον κλάδο του leasing στην Ελλάδα γενικά. Πότε ξεκίνησε ουσιαστικά, ποιοι είναι οι σκόπελοι (νοοτροπία, συνήθειες κ.λπ.) που έπρεπε να ξεπεράσει;**

Ο κλάδος του leasing ξεκίνησε στην Ελλάδα το 1986 όταν νομοθετήθηκε το θεσμικό πλαίσιο (Ν.1685/86). Οι πρώτες εταιρείες που δημιουργήθηκαν και άνοιξαν την αγορά ήταν η Alpha Leasing, Citi Leasing και ETBA Leasing. Από αυτές, οι Alpha και η ETBA εισήχθησαν στο Χ.Α. ήδη από τη δεκαετία του '80. Σήμερα, η Citi, αφού περιόρισε σημαντικά την δραστηριότητά της, έχει πωληθεί στην Γενική Leasing, η δε ETBA Leasing απορροφήθηκε από την Πειραιώς Leasing.

Στα πρώτα χρόνια λειτουργίας της αγοράς οι εργασίες αφορούσαν κυρίως leasing μηχανολογικού εξοπλισμού και εξοπλισμού γραφείου και πληροφορικής. Leasing ακινήτων δεν υφίσταται διότι δεν είχε δημιουργηθεί η σχετική νομοθεσία. Το leasing πρόσφερε νέες δυνατότητες στις επιχειρήσεις οι οποίες γρήγορα το αντιλήφθηκαν και το υιοθέτησαν ως σημαντική μέθοδο απόκτησης επενδυτικών περιουσιακών στοιχείων. Στις αρχές τις δεκαετίας του '90 ιδρύθηκαν αρκετές νέες εταιρείες θυγατρικές τραπεζών (Εθνική, Εμπορική, Αγροτική κ.λπ.) ενώ άνοιξαν νέοι τομείς δραστηριότητας, όπως το leasing επαγγελματικών οχημάτων καθώς και η χρηματοδοτική μίσθωση επιβατικών αυτοκινήτων.

Η Πειραιώς Leasing που ιδρύθηκε το 1993 από τη νέα Τράπεζα Πειραιώς ήταν η τρίτη εταιρεία leasing που μπήκε στο Χ.Α. το 1995. Την ίδια εποχή άρχισε να αναπτύσσεται έντονα η χρονομίσθωση (λειτουργική μίσθωση) επιβατικών αυτοκινήτων από εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων (rent a car), με πρωτοπόρο τη Hertz. Η εξέλιξη αυτή περιόρισε σημαντικά έναν καίριο για τις τραπεζικές εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης τομέα, αυτόν του leasing επαγγελματικών αυτοκινήτων. Η επιτυχημένη απάντηση δόθηκε από την Πειραιώς leasing, η οποία το 1999 αποφάσισε και μπήκε στον δυναμικό τομέα των χρονομισθώσεων μέσω της εξαγοράς της Best Leasing (σήμερα Πειραιώς Best Leasing). Αργότερα, το παράδειγμα ακολούθησαν και άλλες τράπεζες, όπως η Εμπορική, Εθνική, κ.λπ. Το 1999 θεσμοθετήθηκε το leasing ακινήτων γύρω από το οποίο συγκεντρώθηκε η έντονη ανάπτυξη του κλάδου τα τελευταία χρόνια μέχρι σήμερα. Η διείσδυση του leasing ακινήτων στην αγορά ήταν τόσο σημαντική που ήδη άνω του 30% των εργασιών leasing αφορούν τον τομέα αυτό.

**- Μιλήστε μας λίγο για τα προβλήματα του κλάδου. Ποια είναι τα κυριότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χώρο;**

Τα περισσότερα προβλήματα που απασχόλησαν τον κλάδο στο παρελθόν (φορολογική αντιμετώπιση leasing ακινήτων, αποσβέσεις κ.λπ.) έχουν αντιμετωπιστεί και επιλυθεί. Σήμερα, το κυριότερο ίσως θέμα θεσμικής φύσεως που απασχολεί όχι μόνο το leasing αλλά και το σύνολο της οικονομικής δραστηριότητας είναι οι χρονοβόρες διαδικασίες και η βραδεία λειτουργία του δικονομικού συστήματος που έχει σαν αποτέλεσμα μεγάλες καθυστερήσεις στη δικαστική επίλυση διαφορών και επομένως την αύξηση του κόστους των συναλλαγών και την επιβάρυνση του κοινωνικού συνόλου.

**- Κατά την άποψή σας, ο κλάδος leasing είχε την αναμενόμενη εξέλιξη και πορεία στη χώρα μας;**

Η εξέλιξη του leasing στην Ελλάδα υπήρξε έντονη και με σταθερή δυναμική. Ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις – ανεξαρτήτως μεγέθους και δραστηριότητας – το χρησιμοποιούν ως ένα αξιόπιστο, οικονομικό και αποτελεσματικό μέσο για να αποκτήσουν ή να αναχρηματοδοτήσουν ακίνητα, να αποκτήσουν παραγωγικό εξοπλισμό, να καλύψουν ανάγκες σε μέσα μεταφορών, να μισθώσουν επιβατικά αυτοκίνητα.

**- Από εδώ και πέρα ποιες είναι οι προοπτικές; Αναμένετε τους ίδιους ρυθμούς αύξησης και τα επόμενα χρόνια;**

Αν μελετήσει κανείς τους ρυθμούς ανάπτυξης της αγοράς leasing θα δει ότι αυτοί πολύ συχνά υπερβαίνουν το 15-20% κατ' έτος, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια. Αυτός ο ρυθμός ανάπτυξης δεν είναι συνήθης σε πολλούς κλάδους της οικονομίας γι' αυτό και κατατάσσουν το leasing στις ταχύτερα αναπτυσσόμενες αγορές. Η διατήρηση και στο μέλλον αυτών των ρυθμών ανάπτυξης ίσως φαίνεται υπερβολική, αφού κάποια στιγμή είναι αναπόφευκτη η επιβράδυνση λόγω της ωρίμανσης της αγοράς. Ωστόσο, η εκτίμηση ότι η ελληνική οικονομία διαθέτει σημαντικό αναξιοποίητο δυναμικό και συνεπώς οι ρυθμοί ανάπτυξής της θα συνεχίσουν και στο μέλλον να είναι υψηλοί, δημιουργεί την προσδοκία διατήρησης ικανοποιητικού ρυθμού ανάπτυξης και για την αγορά leasing.

**- Ποιος τομέας από αυτούς που καλύπτει το leasing θα έχει τη μεγαλύτερη ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια;**

Οι τομείς που σήμερα έχουν πάρει προβάδισμα και ξεχωρίζουν στις επιλογές της αγοράς είναι αυτοί του leasing ακινήτων και της χρονομίσθωσης αυτοκινήτων. Ιδιαίτερα ο δεύτερος παρουσιάζει σημαντική δυναμική περαιτέρω ανάπτυξης, αλλά και οι δύο πιστεύω θα κρατήσουν τα ηνία της ανάπτυξης τα προσεχή χρόνια.

**- Μιλήστε μας λίγο για την παρουσία της Πειραιώς Leasing στο χώρο. Τι έχει πετύχει, τι προσμένει;**

Η Πειραιώς Leasing από την ίδρυσή της το 1993 μέχρι σήμερα έχει να παρουσιάσει σταθερή και δυναμική ανάπτυξη. Συμπεριλαμβάνεται στις τρεις μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου με ηγετική παρουσία σε όλο το φάσμα υπηρεσιών leasing της αγοράς. Μετά την απορρόφηση της ΟΤΕ Leasing και της ETBA Leasing, η Πειραιώς Leasing παρουσιάζει συνολικό ενεργητικό της τάξεως των 700 εκατ. ευρώ, ίδια κεφάλαια άνω των 150 εκατ. ευρώ και κύκλο εργασιών της τάξης των 200 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία ανέπτυξε εγκαίρως σημαντική δραστηριότητα στους τομείς αιχμής της αγοράς και συγκεκριμένα στο leasing ακινήτων και τη χρονομίσθωση αυτοκινήτων, με αποτέλεσμα να αποκτήσει κυρίαρχη θέση στις αγορές αυτές. Παράλληλα, με την προώθηση έντονης αναπτυξιακής πολιτικής και με την ορθολογική οργάνωση ελεγχόμενου κόστους, πέτυχε ικανοποιητικές αποδόσεις κερδών για τους μετόχους και δημιούργησε βάση για σταθερή ανάπτυξη και στο μέλλον.

Είναι χαρακτηριστικό ότι η Πειραιώς Leasing επελέγη με βάση τα ποιοτικά της χαρακτηριστικά να συμμετάσχει ως η μοναδική ελληνική εταιρεία στην IFLA (International Financial Leasing Association), στην οποία συμμετέχουν εταιρείες leasing τραπεζών όπως οι ABN AMRO, Fortis, BNP Paribas, Lombard, Nordea.

Αντιστοίχως επελέγη και η Πειραιώς Best Leasing να συμμετάσχει στην IFS (International Fleet Services), της οποίας ηγείται η μεγαλύτερη βρετανική τράπεζα HSBC.

**- Τι μπορεί να κάνει μια εταιρεία leasing ξεχωριστή στον κλάδο της;**

Τα στοιχεία που κάνουν ξεχωριστή οποιαδήποτε εταιρεία σε οποιοδήποτε κλάδο, είναι σταθερή διοίκηση, διορατικότητα, έμπνευση, σοβαρή δουλειά, μακροχρόνιος ορίζοντας σχεδιασμού, δίκαιη αντιμετώπιση πελατών, εργαζομένων και μετόχων.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ

### Χρηματοδοτική μίσθωση ή δάνειο;

Βασική υποχρέωση της εταιρείας leasing αποτελεί η διεξοδική συγκριτική ανάλυση των εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης και η παροχή προς τον πελάτη της καλύτερης δυνατής επιλογής.

Έτσι, ο πελάτης θα πρέπει να γνωρίζει αν τον συμφέρει η χρηματοδοτική μίσθωση για την επένδυσή του, ή κάποια μορφή τραπεζικού δανεισμού. Για το αν τελικά συμφέρει η χρηματοδοτική μίσθωση-leasing ή ο τραπεζικός δανεισμός, θα πρέπει να εξεταστούν η οικονομική θέση, οι ανάγκες της εταιρείας τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο της επένδυσης και οι προβλέψεις του επιχειρηματία για την πορεία της εταιρείας του κατά τη διάρκεια της αποπληρωμής της χρηματοδότησης.

Για να επιλεγεί η βέλτιστη μορφή χρηματοδότησης (εκείνη δηλαδή της οποίας η καθαρή χρηματική ροή θα εμφανίσει τη μικρότερη παρούσα αξία ως κόστος), πρέπει να συνυπολογιστούν όλες οι παράμετροι που εμπλέκονται σε κάθε περίπτωση, όπως :

- Η τιμή του επενδυτικού αγαθού,
- Ο συντελεστής απόσβεσης,
- Ο συντελεστής φόρου εισοδήματος,
- Το επιτόκιο χρηματοδότησης,
- Το ποσοστό ίδιας συμμετοχής στην χρηματοδότηση της επένδυσης,
- Η συχνότητα καταβολής δόσεων ή μισθωμάτων,
- Τυχόν περίοδος χάριτος στον δανεισμό,
- Τυχόν δόμηση μισθωμάτων,
- Τυχόν επιδοτήσεις ή αφορολόγητα αποθεματικά κ.λπ.

Θα πρέπει επίσης να καταστρωθούν με ακρίβεια:

- Οι εναλλακτικές χρηματικές ροές (της αγοράς, του δανεισμού ή της μίσθωσης)
- Να προεξοφληθούν με κοινό προεξοφλητικό επιτόκιο
- Να συγκριθούν οι παρούσες αξίες
- Να εμφανιστούν τα αποτελέσματα με τρόπο σαφή, εύληπτο, έγκυρο και ελέγξιμο.

### **Μίσθωση ή δανεισμός;**

Για να επιλέξει ο επιχειρηματίας ή ο επαγγελματίας μεταξύ της μίσθωσης ή του δανεισμού, θα πρέπει να υπολογίσει το συνολικό κόστος της μιας ή της άλλης λύσης. Με βάση αυτό το κόστος θα υπολογίσει ένα επιτόκιο επιβάρυνσης. Στην περίπτωση που το επιτόκιο αυτό ταυτίζεται, τότε οι δύο λύσεις είναι εξίσου συμφέρουσες. Εάν όμως ο επενδυτής δεν μπορεί να επιτύχει επιτόκιο δανεισμού τόσο χαμηλό όσο το επιτόκιο μίσθωσης, τότε η μίσθωση είναι πιο συμφέρουσα. Εάν αντίθετα, μπορεί να επιτύχει επιτόκιο δανεισμού χαμηλότερο, τότε η μίσθωση είναι ασύμφορη σε σύγκριση με τον δανεισμό.

### **Δάνειο ή leasing;**

Σε περίπτωση χρηματοδοτικής μίσθωσης το ακίνητο αποτελεί πάγιο της εταιρείας leasing και ο μισθωτής διατηρεί το δικαίωμα της έκπτωσης των μισθωμάτων κατά το ποσοστό που αναλογεί στο κτίριο.

Αντίθετα στην περίπτωση του δανεισμού για την επιχείρηση μπορεί να εκπέσουν μόνο οι τόκοι τους οποίους καταβάλλει μέσα στη χρήση, καθώς και η ετήσια απόσβεση σύμφωνα με τον συντελεστή απόσβεσης των ακινήτων. Έτσι, όταν το άθροισμα τόκων και αποσβέσεων που προκύπτει από τον τραπεζικό δανεισμό είναι μικρότερο από την αντίστοιχη τοκοχρεολυτική δόση (μίσθωμα) του leasing, τότε τα φορολογικά οφέλη είναι περισσότερα στη δεύτερη περίπτωση.

Πάντως το leasing δίνει τη δυνατότητα της ταχύτερης απόσβεσης του ακινήτου (minimum 10 έτη), επομένως προσφέρει και τη μεγαλύτερη φορολογική ελάφρυνση. Επίσης στο leasing υπάρχει δυνατότητα χρηματοδότησης του 100% της εμπορικής αξίας του ακινήτου, έναντι του τραπεζικού δανεισμού, όπου παραδοσιακά το ποσοστό χρηματοδότησης είναι σημαντικά χαμηλότερο (συνήθως μέχρι 80% της εμπορικής αξίας).

Θα πρέπει επιπροσθέτως να ληφθεί υπόψη και η ευελιξία που προσφέρει η λύση του leasing, καθώς δεν επιβαρύνεται με έξοδα προσημείωσης, τα οποία υπάρχουν στα τραπεζικά δάνεια, ενώ δεν επιβαρύνεται και η κεφαλαιακή διάρθρωση της εταιρείας γιατί το leasing δεν αποτυπώνεται στον ισολογισμό και κατά συνέπεια δεν επηρεάζει τους χρηματοοικονομικούς δείκτες της επιχείρησης. Αξίζει τέλος να αναφερθεί ότι μια μίσθωση leasing μπορεί να εγκριθεί μέσα σε 8-10 ημέρες, ενώ η απάντηση σε αίτημα για επαγγελματικό δάνειο δίνεται συνήθως σε 45-50 ημέρες.

### **Παράδειγμα σύγκρισης :**

Η εταιρεία Άλφα Α.Ε. υπάγεται στη φορολογική κλίμακα του 40% και σχεδιάζει να αγοράσει ένα μηχάνημα. Η εταιρεία ακολουθεί τη μέθοδο σταθερής απόσβεσης. Το μηχάνημα κοστίζει 100.000€ και έχει διάρκεια ζωής 5 έτη. Η χρηματοδότηση του μηχανήματος μπορεί να γίνει με δύο τρόπους:

- α) με δανεισμό και αγορά ή  
β) με μίσθωση.

Ανάλυση στοιχείων δανεισμού και αγοράς :

Η πρώτη εναλλακτική επιλογή είναι να δανειστεί η εταιρεία Άλφα Α.Ε. 100.000€ με επιτόκιο 10% για να αγοράσει το μηχάνημα. Αυτό σημαίνει ότι για τα επόμενα 5 χρόνια η εταιρεία πρέπει να πληρώνει ετησίως :

$$\text{Δόση δανείου} = 100.000 / 3,790^{12} = 26.385$$

Αυτό το ποσό περιλαμβάνει ένα μέρος του τόκου και ένα μέρος του κεφαλαίου για το τοκοχρεωλύσιο του δανείου.

Πίνακας 1. Υπολογισμός τόκου με χρήση της μεθόδου τοκοχρεωλυτικού δανείου

Έτη	Ετήσια δόση δανείου (1)	Αρχικό κεφάλαιο (2)	Ετήσιος τόκος (3)=(2)*10%	Δόση κεφαλαίου (4)=(1)-(3)	Υπόλοιπο κεφαλαίου (5)=(2)-(4)
0					100.000
1	26.385	100.000	10.000	16.385	83.615
2	26.385	83.615	8.361	18.024	65.591
3	26.385	65.591	6.560	19.825	45.766
4	26.385	45.766	4.576	21.809	23.957
5	26.385	23.957	2.396	23.989	-32

Ο Πίνακας 1 δείχνει ότι ο τόκος μειώνεται καθώς προχωρούμε από το πρώτο στο πέμπτο έτος, γιατί κάθε χρόνο εξοφλείται ένα μέρος του δανείου, αφήνοντας έτσι όλο και λιγότερο κεφάλαιο στο οποίο υπολογίζεται ο φόρος.

<sup>12</sup> Από τον πίνακα Συντελεστών Επιτοκίου Παρούσας Αξίας Προσόδου

Η δεύτερη εναλλακτική επιλογή είναι να μισθώσει η εταιρεία Άλφα Α.Ε. το μηχάνημα, γι' αυτό και ήρθε σε επαφή με αρκετές εταιρείες που προσφέρουν αυτήν την υπηρεσία. Ύστερα από προσφορές που δέχτηκε και κατόπιν συζήτησης με τα στελέχη της, είδε πως η καλύτερη σύμβαση που θα μπορούσε να πετύχει απαιτούσε ετήσιο μίσθωμα ύψους 18.000€. Για να καταλήξει στην απόφαση επιλογής της βέλτιστης λύσης για την χρηματοδότηση απόκτησης του μηχανήματος, πρέπει να συγκρίνει την παρούσα αξία της δαπάνης μίσθωσης και της δαπάνης αγοράς.

Πίνακας 2. Υπολογισμός παρούσας αξίας δαπάνης μίσθωσης με ενοίκιο 18.000€

Έτη	Δόση	Φορολογική ωφέλεια	Ταμειακές εκροές	PVIF <sup>13</sup> με 6%	PV ταμ. εκροών
	(1)	(2)	(3)=(1)-(2)	(4)	(5)=(3)*(4)
0	18.000	0	18.000	1	18.000
1	18.000	7.200	10.800	0,943	10.184
2	18.000	7.200	10.800	0,890	9.612
3	18.000	7.200	10.800	0,839	9.061
4	18.000	7.200	10.800	0,792	8.553
5	0	7.200	-7.200	0,747	-5.378
Παρούσα αξία της δαπάνης μίσθωσης = 50.032					

Για να προεξοφληθούν οι ταμειακές εκροές χρησιμοποιείται ο συντελεστής παρούσας αξίας 6%. Αυτό το 6% είναι το κόστος δανεισμού με επιτόκιο 10% μετά τη αφαίρεση των φόρων ( $10\% \times (1 - 40\%) = 6\%$ ). Ο λόγος που χρησιμοποιείται το κόστος δανεισμού 6% μετά την αφαίρεση των φόρων είναι ότι τα ποσά των ταμειακών ροών περιλαμβάνουν και τη φορολογική ωφέλεια. Για να μην υπολογιστεί δύο φορές η

<sup>13</sup> Από τον πίνακα Συντελεστών Επιτοκίου Παρούσας Αξίας.

φορολογική ωφέλεια, οι ταμειακές ροές πρέπει να προεξοφλούνται πάντα με επιτόκιο μετά την αφαίρεση των φόρων, το οποίο σ' αυτό το παράδειγμα είναι 6%.

Πίνακας 3. Υπολογισμός παρούσας αξίας δαπάνης αγοράς

Έτη	Δόση δανείου	Τόκος	Απόσβεση <sup>14</sup>	Δαπάνες που εκπίπτουν	Φορολ. Ωφέλεια με 40%
	(1)	(2)	(3)	(4)=(2)+(3)	(5)
1	26.385	10.000	20.000	30.000	12.000
2	26.385	8.361	20.000	28.361	11.344
3	26.385	6.560	20.000	26.560	10.624
4	26.385	4.576	20.000	24.576	9.830
5	26.385	2.396	20.000	22.396	8.958

Δόση μετά την αφαίρεση φόρων (6)=(1)-(5)	PVIF 6% (7)	PV δόσης μετά την αφ. φόρων (8)=(6)*(7)
14.385	0.943	13.565
15.041	0.890	13.386
15.761	0.839	13.223
16.555	0.792	13.111
17.427	0.747	13.018
Παρούσα αξία της δαπάνης αγοράς = 66.303		

<sup>14</sup> Σύμφωνα με τη Μέθοδο Σταθερής Απόσβεσης (συντελεστής απόσβεσης = 20% ετησίως)

Παρατηρούμε ότι η παρούσα αξία της δαπάνης αγοράς είναι μεγαλύτερη από την παρούσα αξία της δαπάνης μίσθωσης, γεγονός που καθιστά ελκυστικότερη τη λύση της ενοικίασης του μηχανήματος. Με τον ίδιο ακριβώς τρόπο θα μπορούσε να αποδειχτεί ότι η επιλογή της μίσθωσης ως λύση χρηματοδότησης είναι ασύμφορη. Έστω ότι στο παράδειγμά μας, το ύψος του ενοικίου για το μηχάνημα ανέρχεται στα 25.000€. Κάνοντας τους ίδιους υπολογισμούς με πριν, προκύπτει ο Πίνακας 4.

Πίνακας 4. Υπολογισμός παρούσας αξίας δαπάνης μίσθωσης με ενοίκιο 25.000€

Έτη	Δόση	Φορολογική ωφέλεια	Ταμειακές εκροές	PVIF <sup>15</sup> με 6%	PV ταμ. εκροών
	(1)	(2)	(3)=(1)-(2)	(4)	(5)=(3)*(4)
0	25.000	0	25.000	1	25.000
1	25.000	10.000	15.000	0,943	14.145
2	25.000	10.000	15.000	0,890	13.350
3	25.000	10.000	15.000	0,839	12.585
4	25.000	10.000	15.000	0,792	11.880
5	0	10.000	-10.000	0,747	-7.470
Παρούσα αξία της δαπάνης μίσθωσης = 69.490					

Στο σημείο αυτό παρατηρούμε ότι η παρούσα αξία της δαπάνης μίσθωσης είναι μεγαλύτερη από την παρούσα αξία της δαπάνης αγοράς (66.303). Επομένως, με τα νέα δεδομένα συμφέροντα εμφανίζεται η επιλογή της αγοράς και δανεισμού ως μέσο για την απόκτηση του μηχανήματος από την εταιρεία.

<sup>15</sup> Από τον πίνακα Συντελεστών Επιτοκίου Παρούσας Αξίας.

Από τα παραπάνω προκύπτει πως η διαδικασία για τη λήψη απόφασης παίρνει τη μορφή :

1. Όταν  $PV$  μίσθωσης  $>$   $PV$  αγοράς, πρέπει να γίνει δανεισμός και αγορά του εξοπλισμού.
2. Όταν  $PV$  μίσθωσης  $<$   $PV$  αγοράς, πρέπει να γίνει μίσθωση του εξοπλισμού.

Η προηγούμενη ανάλυση έβαλε σε βάση σύγκρισης τις εναλλακτικές λύσεις μίσθωσης και αγοράς, περιλαμβάνοντας στην ανάλυση της αγοράς χρηματικές ροές χρηματοοικονομικού τύπου. Αυτό είναι λογικό επειδή τα καταβαλλόμενα ενοίκια είναι ένας ειδικός τύπος δανείου, που υπόκειται σε ειδική φορολογική μεταχείριση. Δηλαδή, οι συμβάσεις leasing δεν υπόκεινται σε εισπρακτικές επιβαρύνσεις (π.χ. ΕΦΤΕ) ενώ τα μισθώματα αφαιρούνται για φορολογικούς λόγους από τα ακαθάριστα έσοδα της χρήσης. Στη περίπτωση της αγοράς με δανεισμό το κόστος κτήσης θα πρέπει να κεφαλαιοποιηθεί και να αφαιρεθεί η ετήσια απόσβεση από τα ακαθάριστα έσοδα, σαν δαπάνη. Στην έκταση τώρα που ενδεχομένως η μίσθωση δίνει ταχύτερη απόσβεση από εκείνη που δίνει η αγορά του ακινήτου, η μίσθωση πλεονεκτεί γιατί αναβάλλεται η πληρωμή φόρων για μεταγενέστερες χρήσεις.

Θα πρέπει πάντως, κατά τη σύγκριση, να λαμβάνουμε πάντα υπόψη τις περιπτώσεις στις οποίες οι επενδύσεις εμπίπτουν σε διατάξεις ευεργετικών νόμων και μπορεί να προβούμε σε αποσβέσεις υψηλότερες των τακτικών. Στις περιπτώσεις αυτές το πλεονέκτημα της μίσθωσης εξασθενεί όπως και στην περίπτωση που υπάρχει η δυνατότητα χρήσης μεθόδων ταχείας απόσβεσης. Όταν μια επιχείρηση ενοικιάζει π.χ. οικόπεδα – γήπεδα, δεν έχει τη δυνατότητα να αποσβέσει την αξία αυτών ενώ όταν τα αγοράζει της επιτρέπει ο νόμος να προβεί σε αποσβέσεις. Κάτι ανάλογο συμβαίνει



όταν, μαζί με το παραγωγικό μέσο, ενοικιάζεται και το οικόπεδο η αξία του οποίου επιβαρύνει σημαντικά το ύψος του μισθώματος.

Ένας από τους παράγοντες που επηρεάζουν την λήψη της απόφασης για τον τύπο της επένδυσης είναι και το είδος της επιχείρησης. Αν, για παράδειγμα, η επιχείρηση που θέλει να αποκτήσει εξοπλισμό είναι μια επιχείρηση τουριστικού αντικειμένου, θα μπορούσε κανείς εύκολα να αντιληφθεί ότι αυτή η επιχείρηση θα επέλεγε να γίνει πελάτης μιας εταιρείας leasing με μεγαλύτερη άνεση απ' ότι θα επέλεγε να δανειστεί για να αγοράσει. Κι αυτό γιατί οι εταιρείες leasing προσφέρουν μεγάλες ευκολίες στον τρόπο πληρωμής των μισθωμάτων, δίνοντας έτσι στην επιχείρηση - πελάτη την ευκαιρία να καταρτίσει με διευκολύνσεις τον προϋπολογισμό της και τα ταμειακά της προγράμματα. Και όπως είναι κατανοητό, μια εταιρεία τουριστικού ή παραπλήσιου χαρακτήρα έχει ανάγκη από τέτοιου είδους εξυπηρετήσεις γιατί τα κέρδη της δεν βρίσκονται στο ίδιο επίπεδο όλο τον χρόνο κι επομένως η δυνατότητά της για εξόφληση δανείων ή κάθε είδους εξόδων δεν είναι ίδια την κάθε χρονική στιγμή.

Μέσα σε όλα αυτά θα πρέπει να αναφερθεί πως την σύγκριση δυσκολεύει ακόμα μια εξυπρέτηση που προσφέρει το leasing σε μια επιχείρηση υποψήφιο πελάτη. Με την υπηρεσία αυτή ο ισολογισμός της εταιρείας δεν μεταβάλλεται, εφόσον τα ακίνητα που μισθώνονται δεν είναι στην κυριότητα της επιχείρησης που τα χρησιμοποιεί αλλά στην κυριότητα της εταιρείας που τα προσφέρει για μίσθωση, γεγονός που αυξάνει την πιστοληπτική ικανότητα της εν λόγω επιχείρησης και υπάρχει η δυνατότητα για λήψη δανείου από τράπεζες προκειμένου να επενδυθούν χρήματα σε άλλες δραστηριότητές της, όπου η υπηρεσία leasing δεν μπορεί να επέμβει για να βοηθήσει.

Από όλα τα παραπάνω είναι ξεκάθαρο πλέον ότι η απάντηση στην ερώτηση «ποια είναι η βέλτιστη λύση;» ανάμεσα στην αγορά και τη μίσθωση είναι πολύ δύσκολο να δοθεί. Άλλες φορές εμφανίζεται το leasing ελκυστικότερο, άλλες πάλι ασύμφορο. Η επιλογή της επένδυσης επηρεάζεται από τόσους πολλούς παράγοντες που δυστυχώς βάζουν σε μεγάλο προβληματισμό τα στελέχη των επιχειρήσεων. Μέσα από όλη αυτήν την ανάλυση μπορεί κανείς εύκολα να συνειδητοποιήσει ότι, κάτω από κανονικές συνθήκες, σε μια αγορά που δεν επηρεάζεται από παράγοντες που καθορίζουν τις αποφάσεις των επενδυτών, μίσθωση και δανεισμός θα αποτελούσε το ίδιο ακριβώς πράγμα για μια επιχείρηση, δηλαδή θα πρόσφεραν την ίδια υπηρεσία με τους ίδιους αντίκτυπους και τα ίδια αποτελέσματα. Όμως, όπως προαναφέρθηκε, οι παράγοντες που επηρεάζουν αυτήν την απόφαση είναι πάρα πολλοί και περίπλοκοι, διαφέρουν από επιχείρηση σε επιχείρηση και άλλες φορές εμφανίζουν το leasing σαν την τέλεια εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης, ενώ άλλες σαν μια λύση που μάλλον δεν ανταποκρίνεται στο συμφέρον, τις ανάγκες και τις απαιτήσεις της επιχείρησης που αναζητά μια μορφή επένδυσης για να τις καλύψει.

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Το leasing υπήρξε ίσως ένας από τους ελάχιστους θεσμούς οι οποίοι πέρασαν με τόσο εντυπωσιακά γοργούς ρυθμούς μέσα στην οικονομική ζωή της χώρας μας. Η ταχύτητα αυτή ήταν που έδωσε στον θεσμό την αίγλη και τις διαστάσεις ενός πραγματικού μύθου, μια και η πράξη αυτή κάθε αυτή θεωρήθηκε ως η πλέον συμφέρουσα εναλλακτική διέξοδος στο χώρο της τραπεζικής χρηματοδότησης.

Η αλματώδης ανάπτυξη του leasing στην Ελλάδα, επηρεάστηκε αποφασιστικά τόσο από τη δυνατότητα χρήσης εξοπλισμού χωρίς σημαντική αρχική εκταμίευση, όσο και από το γεγονός ότι η μίσθωση εμφανίζεται πλέον ελκυστική, από ένα ισόποσο τραπεζικό δάνειο, στις περιπτώσεις τουλάχιστον που ο συντελεστής απόσβεσης εξοπλισμού βρίσκεται σε χαμηλά επίπεδα.

Η χρηματοδοτική μίσθωση, όπως αναφέρθηκε στις ενότητες αυτής της μελέτης, είναι μια εναλλακτική και συμπληρωματική πηγή χρηματοδότησης με αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό σκοπό. Αναπτυξιακό γιατί προσφέρει στον μισθωτή μια επιπλέον μορφή χρηματοδότησης και εκσυγχρονιστικό γιατί προμηθεύει και μισθώνει σε αυτόν σύγχρονο, διαρκώς ανανεωμένο και σε μεγάλη ποικιλία τεχνολογικό εξοπλισμό. Μάλιστα ο μισθωτής προμηθεύεται αυτόν τον εξοπλισμό με απλές και γρήγορες διαδικασίες, χωρίς εμπράγματα εξασφαλίσεις και δίχως να δεσμεύει τα ίδια κεφάλαιά του. Έτσι, η επιχείρηση μπορεί να επεκτείνει τις παραγωγικές της εγκαταστάσεις, να αυξήσει την παραγωγή των προϊόντων της και συνεπώς να βελτιώσει την αποδοτικότητά της. Η αύξηση της παραγωγής είναι δυνατόν να οδηγήσει στην δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και στη βελτίωση των εξαγωγών της επιχείρησης.

Πέραν αυτών ο μισθωτής μπορεί να βελτιώσει την ρευστότητα της επιχείρησής του και να προγραμματίσει καλύτερα, τόσο τον ταμειακό του προϋπολογισμό όσο και τον

επιχειρησιακό του προγραμματισμό. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι τα ποσά των μισθωμάτων είναι προκαθορισμένα, καθώς επίσης και στο ότι μια επιχείρηση μπορεί να πωλήσει τον εξοπλισμό της σε μια εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης και στη συνέχεια να μισθώσει τον ίδιο τον εξοπλισμό από αυτήν. Επιπλέον, αν ο μισθωτής εκμεταλλευτεί τα φορολογικά κίνητρα που του παρέχονται, μειώνει το φορολογικό του εισόδημα και ισχυροποιεί την θέση του μέσα στον κλάδο της οικονομίας, στον οποίο ανήκει.

Πρέπει να αναφερθεί σ' αυτό το σημείο, ότι στην Ελλάδα υπάρχουν πάρα πολλές μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις, οι οποίες παρουσιάζουν την ανάγκη εκσυγχρονισμού σε συχνά χρονικά διαστήματα. Οι χρηματοδοτικές ανάγκες αυτών καλύπτονται αποτελεσματικότερα με την χρηματοδοτική μίσθωση, από ότι με τις άλλες μορφές χρηματοδότησης. Συνεπώς οι επιχειρήσεις αυτές, με τη βοήθεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης, έχουν την δυνατότητα να αυξήσουν την απασχόληση και τις επενδύσεις τους, συμβάλλοντας στην μείωση της ανεργίας και στην ανάπτυξη της οικονομίας.

Τα θετικά αποτελέσματα που συνοδεύουν το leasing, ωστόσο, δεν θα έπρεπε να μας παρασύρουν και να μας απομακρύνουν από την πραγματικότητα που μας δείχνει ότι πολλές φορές, η χρηματοδοτική μίσθωση εμφανίζει μειονεκτήματα για ορισμένες επιχειρήσεις, που δεν της επιτρέπουν να αποτελεί βέλτιστη λύση για τις επιχειρήσεις αυτές. Όπως κάθε θεσμός, έτσι και η χρηματοδοτική μίσθωση, πέρα από τις θετικές απόρροιας της εφαρμογής της, παρουσιάζει και αρνητικούς αντίκτυπους, οι οποίοι εμποδίζουν την εφαρμογή της σε αρκετές περιπτώσεις. Επομένως, θα ήταν φρονιμότερο να πει κανείς πως η χρηματοδοτική μίσθωση είναι ένα πραγματικά μοντέρνο, εκσυγχρονιστικό, αναπτυξιακό, εναλλακτικό εργαλείο χρηματοδότησης και επενδύσεων, αποτελεί όμως λύση για μια επιχείρηση, όταν αυτή βρίσκεται σε θέση τέτοια, που της επιτρέπει να εκμεταλλευτεί τα κίνητρα, τις δυνατότητες και τα πλεονεκτήματα που προέρχονται από την εφαρμογή της.

# ***ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ***

## **ΝΟΜΟΣ υπ' αριθ. 1665**

**της 19 Νοεμ./4 Δεκ. 1986 (ΦΕΚ Α' 194)**

**Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης.**

### **Έννοια**

#### **Άρθρο 1**

1. Με την σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης η κατά το άρθρο 2 εταιρεία υποχρεούται να παραχωρεί έναντι μισθώματος την χρήση κινητού πράγματος που προορίζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του αντισυμβαλλομένου της, παρέχοντάς του συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρονικό διάστημα.
2. Αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι και κινητό που αγόρασε προηγουμένως η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης από τον μισθωτή.

### **Εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης**

#### **Άρθρο 2**

1. Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν ως εκμισθωτές μόνο ανώνυμες εταιρείες με αποκλειστικό σκοπό την διενέργεια εργασιών του άρθρου 1 αυτού του νόμου. Για την σύσταση των εταιρειών απαιτείται και ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος, που δημοσιεύεται στο οικείο τεύχος της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως. Όμοια άδεια απαιτείται επίσης α) για τη μετατροπή υφιστάμενης ανώνυμης εταιρείας σε ανώνυμη εταιρεία με αποκλειστικό σκοπό τη σύναψη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης και β) για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης.
2. Με την επιφύλαξη της επόμενης παραγράφου, το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των ανωνύμων εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο που απαιτείται για τη

σύσταση ανωνύμων τραπεζικών εταιρειών. Αντίστοιχη υποχρέωση καταβολής κεφαλαίου ίσου προς το κατά το προηγούμενο εδάφιο ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο απαιτείται και για τη χορήγηση άδειας εγκατάστασης και λειτουργίας στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

3. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο ανώνυμης εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης αρκεί κατ' εξαίρεση να είναι τουλάχιστον προς το μισό του κατά την προηγούμενη παράγραφο ορίου, όταν ανήκει κατ' απόλυτη πλειοψηφία σε μία ή περισσότερες ελληνικές τράπεζες ή τράπεζες νόμιμα εγκατεστημένες στην Ελλάδα.
4. Το κατά τις παρ. 2 και 3 ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο πρέπει να είναι ολόκληρο καταβεβλημένο σε μετρητά ή και σε είδος. Για την καταβολή αυτή εφαρμόζονται αναλόγως οι σχετικές διατάξεις για τις ανώνυμες εταιρείες.
5. Οι μετοχές των ανωνύμων εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ονομαστικές.
6. Ελεγκτές των ανωνύμων εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης ορίζονται μέλη του Σώματος Ορκωτών Λογιστών.
7. Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία και έλεγχο στις εταιρείες του άρθρου αυτού και μπορεί να ζητεί από αυτές οποιαδήποτε σχετικά στοιχεία. Σε περιπτώσεις παράβασης των διατάξεων αυτού του νόμου η Τράπεζα της Ελλάδος μπορεί να επιβάλει όλα τα προβλεπόμενα για τις ανώνυμες τραπεζικές εταιρείες μέτρα.

### **Διάρκεια χρηματοδοτικής μίσθωσης**

#### **Μεταβίβαση δικαιωμάτων και υποχρεώσεων**

##### **Άρθρο 3**

1. Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι πάντοτε ορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από τρία έτη. Αν συμφωνηθεί μικρότερη, ισχύει για τρία έτη.
2. Αν λυθεί η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης πριν από την λήξη της και συναφθεί νέα σύμβαση για το ίδιο πράγμα μεταξύ των ιδίων συμβαλλομένων,

ο χρόνος που πέρασε έως την λύση της αρχικής σύμβασης συνυπολογίζεται στον απαιτούμενο κατά την προηγούμενη παράγραφο ελάχιστο χρόνο για τη νέα σύμβαση.

3. Σε περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν από την πάροδο διετίας από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής έχει υποχρέωση να καταβάλει τα ποσά για φορολογικές και λοιπές επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου ή τρίτων που θα όφειλε να τις καταβάλει αν κατά τον χρόνο σύναψης της χρηματοδοτικής μίσθωσης είχε αγοράσει το μίσθιο.
4. Ο μισθωτής μπορεί να μεταβιβάσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτο με έγγραφη συναίνεση της εκμισθώτριας εταιρείας.

#### **Τύπος-Δημοσιότητα. Ενέργεια έναντι τρίτων**

##### **Άρθρο 4**

1. Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης καταρτίζεται εγγράφως.
2. Οι δικαιοπραξίες της παρ. 1 καταχωρούνται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ν.δ. 1038/1949 (ΦΕΚ 179) του πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του πρωτοδικείου Αθηνών. Από την καταχώρηση αυτή τα δικαιώματα του μισθωτή από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης αντιτάσσονται κατά παντός τρίτου και τρίτοι δεν μπορούν έως την λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης να ασκήσουν με οποιονδήποτε τρόπο κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα πάνω στο πράγμα. Οι διατάξεις για την καλόπιστη κτήση κυριότητας ή άλλου εμπράγματος δικαιώματος από μη κύριο, για το τεκμήριο κυριότητας κατά το 1110 του αστικού κώδικα και για την τακτική χρησικτησία, καθώς επίσης οι διατάξεις των άρθρων 1057 και 1058 του αστικού κώδικα και του άρθρου 1 παρ. 2 του ν. 4112/1929 δεν εφαρμόζονται.
3. Αν ο μισθωτής πτωχεύσει λύεται η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης και η εταιρεία του άρθρου 2 έχει δικαίωμα, χωρίς κανένα περιορισμό, να αναλάβει το μίσθωμα.



## **Ασφαλιστικές ρήτρες. Ασφάλιση**

### **Άρθρο 5**

1. Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του πράγματος από τον μισθωτή επιτρέπεται η συνομολόγηση ρητρών επιτοκίου ή είδους ή αξίας συναλλάγματος, ή συνδυασμού των παραπάνω. Η ρήτρα αξίας συναλλάγματος επιτρέπεται μόνο αν η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει αναλάβει για τα κινητά που αποτελούν αντικείμενο της συγκεκριμένης σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης υποχρέωση σε συνάλλαγμα.
2. Ο μισθωτής οφείλει να διατηρεί ασφαλισμένο το πράγμα κατά του κινδύνου τυχαίας καταστροφής ή χειροτέρευσής του σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης.
3. Η σύμβαση ασφάλισης μπορεί να συνομολογηθεί με ρήτρα συναλλάγματος όταν η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης περιέχει τέτοια ρήτρα σύμφωνα με την παράγραφο 1 του άρθρου αυτού.

## **Φορολογικές απαλλαγές και άλλες συναφείς ρυθμίσεις**

### **Άρθρο 6**

1. Εκτός από τον φόρο εισοδήματος και τον φόρο προστιθέμενης αξίας, απαλλάσσονται από οποιουδήποτε φόρους, τέλη, εισφορές, δικαιώματα υπέρ του Δημοσίου νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου και γενικώς τρίτων, είτε αυτά επιβάλλονται κατά την εισαγωγή στην Ελλάδα είτε μεταγενέστερα.
  - α) Οι συμβάσεις με τις οποίες περιέχονται στις κατά το άρθρο 2 εταιρείες, είτε κατά κυριότητα είτε κατά κατοχή, κινητά που πρόκειται να αποτελέσουν αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης με εξαίρεση τα κάθε είδους μεταφορικά μέσα. Η εισαγωγή των κινητών τα οποία αφορά το εδάφιο αυτό υπάγεται στο Κοινό Εξωτερικό Δασμολόγιο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.
  - β) Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζουν οι κατά το άρθρο 2 εταιρείες.

γ) Οι συμβάσεις εκχώρησης δικαιωμάτων ή αναδοχής υποχρεώσεων από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης.

δ) Τα μισθώματα από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταβάλλονται στις κατά το άρθρο 2 εταιρείες και τα παραστατικά είσπραξής τους.

ε) Το τίμημα της πώλησης του πράγματος από την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης στον μισθωτή.

2. Τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων ενώπιον των οποίων καταρτίζονται οι συμβάσεις που προβλέπονται στις παραγράφους 1 και 3 περιορίζονται στα κατώτατα όρια των δικαιωμάτων τους που ισχύουν για τις συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων από τράπεζες επενδύσεων για παραγωγικές επενδύσεις.

3. Σε περίπτωση εγγραφής προσημείωσης ή σύστασης υποθήκης ή ενέχυρου για την εξασφάλιση απαιτήσεων των εταιρειών αυτού του νόμου από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης και από συμβάσεις της παραγράφου 6, καθώς επίσης και εξάλειψης των βαρών αυτών, εφαρμόζεται η διάταξη του εδαφίου γ' της παραγράφου 1 του άρθρου 7 του ν. 4171/1961 (ΦΕΚ 93). Η εκχώρηση απαιτήσεων των εταιρειών αυτού του νόμου για την εξασφάλιση απαιτήσεων από δάνεια ή πιστώσεις που τους παρέχονται απαλλάσσεται από κάθε τέλος ή άλλη επιβάρυνση.

4. Τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής στις εταιρείες αυτού του νόμου για την εκπλήρωση υποχρεώσεών του από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες του και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδά του.

5. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις στα μίσθια ίσες με το σύνολο των αποσβέσεων που θα είχε δικαίωμα να ενεργήσει ο μισθωτής και είχε προβεί στην αγορά τους.

6. Οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς εταιρείες αυτού του νόμου από ανώνυμες τραπεζικές εταιρείες ή πιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα ή εξωτερικό ή από ξένους προμηθευτές, καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των τελευταίων και των εταιρειών αυτού

του νόμου, τα παρεπόμενα σύμφωνα, η εξόφληση των δανείων ή πιστώσεων και των σχετικών τόκων, προμηθειών και λοιπών επιβαρύνσεων, όπως και η καταβολή των μισθωμάτων απαλλάσσονται από κάθε φόρο, τέλος, εισφορά κράτησης, δικαίωμα ή γενικότερα επιβάρυνση υπέρ του Δημοσίου, νομικού προσώπου δημοσίου δικαίου και τρίτων, ανεξάρτητα αν οι συμβάσεις συνάπτονται στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό.

7. Για τις υποχρεώσεις από δάνεια ή πιστώσεις της παραγράφου 6, καθώς και για τα μισθώματα που οφείλουν σε συνάλλαγμα οι κατά το άρθρο 2 εταιρείες από συμβάσεις και τις οποίες αυτές μίσθωσαν από το εξωτερικό κινητά πράγματα για χρηματοδοτική υπεκμίσθωση στην Ελλάδα, εφαρμόζονται ανάλογα οι διατάξεις του άρθρου 1 του ν. 4494/1966 (ΦΕΚ 9).
8. Για τον υπολογισμό των καθαρών κερδών των εταιρειών αυτού του νόμου επιτρέπεται να ενεργείται για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεών τους έκπτωση έως 26% του ύψους των μισθωμάτων (ληξιπρόθεσμων ή όχι) από όλες τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης τα οποία δεν είχαν εισπραχθεί στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους. Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλημα.
9. Οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν δικαίωμα να ενεργούν αφορολόγητες εκπτώσεις σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 12, 13 και 14 του ν. 1262/1982 (ΦΕΚ 70) εφόσον ο μισθωτής θα είχε αυτό το δικαίωμα αν είχε αγοράσει το πράγμα και είχε αποκτήσει κυριότητα.
10. Σε περιπτώσεις επενδύσεων που υπάγονται στο ν. 1262/1982 η δαπάνη για την απόκτηση των κινητών πραγμάτων του άρθρου 1 συνυπολογίζεται στο συνολικό κόστος της κατά το άρθρο 1 του ν. 1262/1982 παραγωγικής επένδυσης για να καθοριστεί το ύψος της επιχορήγησης κατά το άρθρο 7 του ίδιου νόμου. Η επιχορήγηση από το Δημόσιο επενδύσεων των οποίων η δαπάνη καλύπτεται μερικώς με χρηματοδοτική μίσθωση, εκταμιεύεται κατά το άρθρο 5 παρ. 8 του ν. 1262/1982, εφόσον έχει εγκατασταθεί μισθωμένος εξοπλισμός αξίας ίσης προς το ποσό που θα πρέπει να έχει δαπανηθεί αν ο εξοπλισμός είχε χρηματοδοτηθεί με τραπεζικό δάνειο.

## **Προεδρικά Διατάγματα**

### **Άρθρο 7**

Με προεδρικά διατάγματα, που εκδίδονται ύστερα από πρόταση του Υπουργού Εθνικής Οικονομίας, ρυθμίζεται κάθε λεπτομέρεια τεχνικού χαρακτήρα αναγκαία για την εφαρμογή του άρθρου 2 παράγραφοι και 7 και των άρθρων 4 έως 6 του νόμου αυτού. Με όμοια προεδρικά διατάγματα μπορεί να ρυθμίζεται η υποχρέωση των μισθωτών να εμφανίζουν στις δημοσιευόμενες λογιστικές καταστάσεις στοιχεία σχετικά προς τις χρηματοδοτικές μισθώσεις .

### **Έναρξη ισχύος**

#### **Άρθρο 8**

Η ισχύς του νόμου αυτού αρχίζει από την δημοσίευσή του στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

## **ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΕΠΙ ΤΟΥ ΝΟΜΟΣΧΕΔΙΟΥ**

Το άρθρο 1 του νομοσχεδίου προσδιορίζει την έννοια των συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης και την ένταση εφαρμογής του θεσμού. Σύμφωνα λοιπόν με αυτό επιτρέπεται η μίσθωση, η υπεκμίσθωση και το lease-back κινητών πραγμάτων για την εξυπηρέτηση της επιχείρησης ή του επαγγέλματος του μισθωτή, φυσικού ή νομικού προσώπου, στο οποίο παρέχεται η δυνατότητα είτε να αγοράσει

είτε να αγοράσει το μίσθιο κατά τη λήξη της μίσθωσης ή και πριν από αυτή αντί τμήματος που προορίζεται στη σύμβαση, είτε να ανανεώνει τη μίσθωση.

Το νομοσχέδιο αυτό δεν περιλαμβάνει τη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων, πλοίων και αεροπλάνων. Όμως και αυτή είναι μια μορφή χρηματοδότησης και σαν τέτοια πρέπει να αντιμετωπιστεί νομοθετικά, όχι μόνο για την ολοκληρωμένη αντιμετώπιση του θεσμού, αλλά και για το λόγο ότι χρηματοδοτική ακινήτων θα δώσει την ευκαιρία στις ελληνικές κυρίως τράπεζες να εκμεταλλευτούν τα ακίνητα που έχουν περιέλθει στην κυριότητά τους προς όφελος αυτών αλλά και της ανάπτυξης της Εθνικής Οικονομίας.

Η χρηματοδοτική μίσθωση κινητών, επιτρέπεται για την επαγγελματική χρήση του μισθωτή, συνεπώς για σκοπούς πολύ ευρύτερους της παραγωγικής επένδυσης όπως αυτή προσδιορίζεται στους αναπτυξιακούς νόμους.

Σε αυτό ο άρθρο επιτρέπεται η εξαγορά του μισθίου ακόμη και πριν από την λήξη της αρχικής, κύριας περιόδου της μίσθωσης, πράγμα το οποίο όμως όχι μόνο θεωρείται αλλά και αντιμετωπίζεται από το ίδιο νομοσχέδιο σαν ανώμαλη εξέλιξη της σύμβασης.

Από την άποψη λοιπόν αυτή, η σχετική αναφορά στο πρώτο άρθρο του νομοσχεδίου, που οριοθετεί την έννοια του θεσμού, είναι παράδοξη και εμφανίζεται ανακόλουθη με την απαίτηση του νόμου για προσδιορισμό του τμήματος στη σύμβαση.

Το άρθρο 2, προσδιορίζει τους φορείς του leasing. Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν μόνο ανώνυμες εταιρείες, που θα συσταθούν μετά από άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος. Ίδια άδεια απαιτείται επίσης, για την

μετατροπή υφιστάμενης ανώνυμης εταιρείας σε ανώνυμη εταιρεία με αποκλειστικό σκοπό τη σύναψη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης και για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης. Πάνω στις εταιρείες αυτές η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία και έλεγχο και μπορεί να ζητά οποιαδήποτε στοιχεία.

Επίσης προσδιορίζεται ότι το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο πρέπει να είναι ολόκληρο καταβεβλημένο σε μετρητά, όσο απαιτείται και για την ίδρυση τράπεζας εκτός αν είναι θυγατρικές τραπεζών, οπότε το ελάχιστο κεφάλαιο περιορίζεται στο 1/2 του παραπάνω.

Αυτό το κεφάλαιο θα εκπροσωπείται μόνο από ονομαστικές μετοχές και επ' αυτών τακτικός έλεγχος θα ασκείται μόνο από ορκωτούς λογιστές. Η χρηματοδοτική μίσθωση λοιπόν, ορθά αντιμετωπίζεται αφ' ενός μεν σαν μια μορφή χρηματοδότησης και σαν τέτοια υπάγεται στον έλεγχο και εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος και αφ' ετέρου σαν μια ιδιόμορφη τραπεζική εργασία που πρέπει να ασκείται εκτός του υπάρχοντος τραπεζικού συστήματος, αλλά με την υποστήριξή του.

Το άρθρο 3 αντιμετωπίζει το θέμα της διάρκειας της χρηματοδοτικής μίσθωσης και της μεταβίβασης των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων.

Ορίζεται λοιπόν ότι η κύρια περίοδος της μίσθωσης πρέπει να είναι τουλάχιστον 3 χρόνια. Αλλά αν λυθεί η σύμβαση προ της τριετίας και συναφθεί νέα μεταξύ των αυτών συμβαλλομένων με το ίδιο αντικείμενο, συνυπολογίζεται ο χρόνος ζωής της πρώτης σύμβασης για την συμπλήρωση της ελάχιστης διάρκειας της δεύτερης.

Η έκφραση «ίδιο αντικείμενο» πρέπει να ληφθεί ως «όμοιο αντικείμενο», αντικείμενο που εξυπηρετεί τον ίδιο σκοπό. Άρα η διάταξη αυτή παρέχει ένα κίνητρο για εκσυγχρονισμό τόσο των παραγωγικών μονάδων, όσο και των επαγγελματιών.

Στο ίδιο άρθρο επίσης θεσμοθετείται αντικίνητρο για την κατάρτιση συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης που υποκρύπτουν πώληση. Η αγορά του μισθίου πριν τη λήξη της κύριας περιόδου της μίσθωσης αντιμετωπίζεται σαν αγορά κατά το χρόνο κατάρτισης της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Τέλος, στο ίδιο άρθρο παρέχεται η δυνατότητα στον μισθωτή να απαλλαγεί από μια σύμβαση που για οποιονδήποτε λόγο δεν τον συμφέρει πλέον, μεταβιβάζοντας το σύνολο των δικαιωμάτων με σύμφωνη γνώμη του εκμισθωτή.

Το άρθρο 4 αναφέρεται στην προστασία της επί του μισθίου κυριότητας του εκμισθωτή. Ορίζεται ότι οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης καταρτίζονται εγγράφως και καταχωρούνται στα ειδικά για το σκοπό αυτό βιβλία των Πρωτοδικείων τόσο της έδρας του μισθωτή, όσο και της Αθήνας.

Από την εγγραφή αυτή τα δικαιώματα του εκμισθωτή αντιτάσσονται κατά παντός, ώστε κανένας πλέον δεν είναι δυνατόν να αποκτήσει εμπράγματο δικαίωμα επί του μισθίου με οποιονδήποτε τρόπο.

Δεν εφαρμόζονται λοιπόν οι διατάξεις για την καλόπιστη κτήση κυριότητας από μη κύριο και το τεκμήριο κυριότητας επί κινητού, την χρησικτησία, την δι' ενώσεως ή συνάφειας και την εγγραφή υποθήκης επί εγκαταστάσεων για την εξασφάλιση πιστώσεων προς βιομηχανικές επιχειρήσεις.

Απορία δημιουργούν οι παραπάνω διατάξεις μόνο ως προς την επιταγή για καταχώρηση στα βιβλία δύο Πρωτοδικείων. Η σκοπιμότητα της ρύθμισης αυτής δημιουργεί προβλήματα. Δηλαδή ποιά καταχώρηση υπερισχύει σε περίπτωση που κάποια από τις δύο είναι λανθασμένη ή τί συνέπειες έχει η μη καταχώρηση στα βιβλία του ενός εκ των δύο Πρωτοδικείων ή η ακύρωση της μιας εκ των δύο εγγραφών;

Πιστεύουμε ότι η καταχώρηση των συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης στα βιβλία του Πρωτοδικείου της έδρας του μισθωτή να είναι αρκετή και ικανή για την προστασία των δικαιωμάτων του εκμισθωτή αλλά και για την επαρκή πληροφόρηση των τρίτων όπως π.χ. των τραπεζών, των λοιπών εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης κ.τ.λ.

Επίσης, μια άλλη υποχρέωση που πιστεύουμε ότι πρέπει να έχει ο μισθωτής, είναι να τοποθετήσει επί του μισθίου μια ενδεικτική πινακίδα της νομικής κατάστασης που το διέπει, έτσι ώστε να αυξάνει το βαθμό εξασφάλισης των δικαιωμάτων του εκμισθωτή αλλά και να διευκολύνει την έρευνα της κατάστασης, οικονομικής και άλλης, του μισθωτή.

Τέλος, ορίζεται ότι το μίσθιο, σε περίπτωση πτώχευσης του μισθωτή τίθεται εκτός πτωχευτικής περιουσίας και διεκδικείται από τον εκμισθωτή χωρίς κανένα περιορισμό ή προϋπόθεση.

Αυτή η διάταξη είναι απαραίτητη για την ολοκλήρωση της προστασίας του εκμισθωτή.

Το άρθρο 5 του νομοσχεδίου ορίζει ότι το μίσθωμα και το τίμημα εξαγοράς ορίζονται ή αναπροσαρμόζονται από τη σύμβαση και ότι για τον καθορισμό αυτών επιτρέπονται οι ρήτρες επιτοκίου και είδους ή συναλλάγματος, με την προϋπόθεση ότι για τα συγκεκριμένα κινητά που αποτελούν αντικείμενο της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν ληφθεί υποχρεώσεις σε συνάλλαγμα στο εξωτερικό. Στην πράξη βέβαια δεν αποκλείεται ο καθορισμός κυμαινόμενων μισθωμάτων.



Στη συνέχεια το άρθρο ασχολείται με την εξασφάλιση των δικαιωμάτων και των οικονομικών συμφερόντων του εκμισθωτή επί του μισθίου που τίθεται σε κίνδυνο λόγω του χωρισμού της κυριότητας από τη φυσική επί του μισθίου εξουσία.

Η σύμβαση ασφάλισης μπορεί να συναρμολογηθεί με ρήτρα συναλλάγματος, όταν η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης περιέχει τέτοια ρήτρα.

Ορίζεται επίσης, ότι από τη στιγμή της παραδόσεως του μισθίου στον μισθωτή, τον κίνδυνο της τυχαίας καταστροφής ή χειροτέρευσής του φέρει αυτός και οφείλει να το ασφαλίσει έναντι αυτών των κινδύνων, ενώ ο εκμισθωτής απαλλάσσεται της αντικειμενικής αστικής ευθύνης για πράξεις ή παραλείψεις του μισθωτή που συνδέονται με το μίσθιο.

Το άρθρο 6 του νομοσχεδίου, το μεγαλύτερο από την άποψη της έκτασης, αναφέρεται στις φορολογικές απαλλαγές και στα κίνητρα που παρέχονται έτσι ώστε να γίνει ο θεσμός ανταγωνιστικός σε σχέση με τις άλλες μορφές χρηματοδότησης.

Σύμφωνα λοιπόν με αυτό, απαλλάσσονται από οποιουδήποτε φόρους, τέλη, εισφορές και λοιπά δικαιώματα υπέρ του Δημοσίου, νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου και λοιπών τρίτων οποτεδήποτε κι αν αυτά επιβάλλονται, πλην του ΦΠΑ τα αντικείμενα που εκμισθώνονται από τις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, που όμως αν εισαχθούν, υπόκεινται στο κοινό δασμολόγιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Επίσης απαλλάσσονται των επιβαρύνσεων αυτών οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης ή υπεκμίσθωσης, οι συμβάσεις εκχώρησης δικαιωμάτων και αναδοχής υποχρεώσεων που πηγάζουν από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, τα μισθώματα των συμβάσεων και τα παραστατικά τους, όπως και το τίμημα εξαγοράς του μισθίου.

Επίσης ορίζεται ότι οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης ή υπεκμίσθωσης, οι συμβάσεις εκχώρησης δικαιωμάτων και αναδοχής υποχρεώσεων που πηγάζουν από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, οι εγγραφές προσημειώσεων ή συστάσεις υποθηκών ή ενεχύρων για την εξασφάλιση απαιτήσεων των εταιρειών leasing από τις συμβάσεις χρηματοδοτικών μισθώσεων ή οι εξαλείψεις αυτών, όπως και οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς τις εταιρείες αυτές, συντάσσονται με συμβολαιογραφικό έγγραφο, που όμως επιβαρύνονται με τα κατώτατα όρια δικαιωμάτων των συμβολαιογράφων, όπως αυτά κάθε φορά ισχύουν για τις συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων από τράπεζες επενδύσεων για παραγωγικές επενδύσεις.

Τα τέλη, εισφορές και λοιπές επιβαρύνσεις περιορίζονται για τη παροχή εμπραγμάτων ασφαλειών για την εξασφάλιση απαιτήσεων των εταιρειών leasing από συμβάσεις χρηματοδοτικών μισθώσεων, την εξάλειψη αυτών, όπως και για τις συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς τις εταιρείες αυτές στα ελάχιστα ποσά που ακριβώς αναφέρονται στο άρθρο 7, παράγραφος 1, εδάφιο του Ν.Δ. 4171/61.

Η αναφορά στο Ν.Δ. 4171/61 και μέσω αυτού ο ακριβής προσδιορισμός των επιβαρύνσεων δίνει την δυνατότητα στους συμβαλλόμενους να υπολογίσουν το κόστος των ενεργειών τους με μεγάλη ακρίβεια.

Με την ίδια διάταξη, απαλλάσσονται από κάθε ειδικό τέλος ή άλλη επιβάρυνση ή εκχώρηση απαιτήσεων των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης για την εξασφάλιση δανείων ή πιστώσεων που τους παρέχονται.

Καθορίζεται επίσης ότι τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής στις εταιρείες χρηματοδοτικών μισθώσεων, θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδά του.

Στην ίδια διάταξη καθορίζεται, ότι η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης δικαιούται να ενεργεί αποσβέσεις ίσες με το σύνολο των αποσβέσεων που θα είχε δικαίωμα να ενεργήσει ο μισθωτής αν είχε αγοράσει το μίσθιο.

Με αυτόν τον τρόπο οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης υπάγονται έμμεσα στο φορολογικό κίνητρο των αυξημένων αποσβέσεων των αναπτυξιακών νόμων, πράγμα το οποίο αποτελεί κίνητρο τόσο για τον εκμισθωτή, όσο και για τον μισθωτή, που ωφελείται έμμεσα μέσω του μισθώματος. Το λεκτικό της διάταξης αυτής αφήνει αμφιβολίες ως προς την ακριβή του έννοια κυρίως γιατί δεν υπάρχει καμία αναφορά στον παράγοντα χρόνο, ο οποίος είναι και το συστατικό στοιχείο της απόσβεσης.

Επίσης δημιουργούνται κάποιες ερωτήσεις από την ανάγνωση της διάταξης αυτής. Δηλαδή με τί ρυθμό ο εκμισθωτής ενεργεί το σύνολο των αποσβέσεων που θα είχε δικαίωμα να ενεργήσει ο μισθωτής; Επίσης, τι γίνεται στην περίπτωση που το κινητό εκμισθώνεται για χρονικό διάστημα μικρότερο από το χρονικό διάστημα της απόσβεσής του; Και στην περίπτωση αυτή, υπάρχει στο τέλος της μίσθωσης αναπόσβεστη αξία ή όχι;

Για τις υποχρεώσεις των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης σε συνάλλαγμα στο εξωτερικό, εφαρμόζονται οι διατάξεις του άρθρου 1 του Ν.Δ. 4494/1966. Σύμφωνα με αυτόν τον νόμο, οι επενδυτικές τράπεζες μπορούν να χορηγούν πιστώσεις με ρήτρα συναλλάγματος για διάρκεια όχι μικρότερη των 5 ετών και για ποσό όχι μεγαλύτερο από το ποσό του συναλλάγματος που αυτές οι τράπεζες πορίζονται από το εξωτερικό, είτε ως μετοχικό είτε ως δανειακό κεφάλαιο.

Το ίδιο ισχύει και για τις υπόλοιπες εμπορικές τράπεζες εφόσον η πίστωση ανά επιχείρηση δεν είναι μικρότερη των 400.000\$ και υπάρχει έγκριση της Τράπεζας της Ελλάδος. Με την παράγραφο Β αυτού του άρθρου επιτρέπεται στις εταιρείες

χρηματοδοτικής μίσθωσης η δημιουργία ειδικού αποθεματικού για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεων ίσο με 2% επί του ύψους του συνόλου των οφειλομένων ληξιπρόθεσμων και μη μισθωμάτων στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους.

Στο ίδιο άρθρο ορίζεται ότι οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν δικαίωμα να ενεργούν αφορολόγητες εκπτώσεις σύμφωνα με τον νόμο 1262/1982 εφόσον ο μισθωτής θα είχε αυτό το δικαίωμα αν είχε αγοράσει το μίσθιο και είχε αποκτήσει κυριότητα.

Τέλος σ' αυτό το άρθρο ορίζεται ότι αν η επένδυση για την οποία γίνεται η χρηματοδοτική μίσθωση υπάγεται στον Ν. 1262/1982, η δαπάνη για την απόκτηση των μισθίων συνυπολογίζεται στο συνολικό κόστος της επένδυσης για τον καθορισμό του ύψους της επιχορήγησης.

Σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 1262/1982 αυτή εκταμιεύεται εφόσον η αξία του μισθίου που έχει εγκατασταθεί είναι ίση με το ποσό που θα έπρεπε να είχε δαπανηθεί εάν το μίσθιο είχε χρηματοδοτηθεί με τραπεζικό δάνειο.

Το άρθρο 7 αυτού του νομοσχεδίου, ορίζει ότι η εφαρμογή του θεσμού θα ρυθμιστεί με Προεδρικά Διατάγματα. Με Προεδρικά Διατάγματα θα ρυθμιστεί επίσης το θέμα της λογιστικής της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή της εφαρμογής του ΦΠΑ.

Τέλος, το άρθρο 8 του νομοσχεδίου αναφέρεται στην έναρξη ισχύος. Η ισχύς αυτού του νόμου αρχίζει από τη στιγμή που θα δημοσιευτεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Αυτό το νομοσχέδιο, αναμφισβήτητα αποτελεί άριστη βάση για την επεξεργασία του θεσμικού πλαισίου και για τον κατά το καλύτερο και αποδοτικότερο τρόπο

εφαρμογής του θεσμού στην Ελλάδα. Ενός θεσμού δυναμικού που μπορεί βραχυπρόθεσμα να ενεργήσει σαν επιταχυντής της επιδιωκόμενης οικονομικής ανάπτυξης και μακροπρόθεσμα να αποτελέσει μόνιμο παράγοντα μιας σωστά θεμελιωμένης οικονομικής δραστηριότητας.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Γαλάνης Π. Βασίλειος, (2000), «Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital: Η Λειτουργία των σύγχρονων Χρηματοοικονομικών Θεσμών στη Χώρα μας», Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα.
2. Μητσιόπουλος Θ. Ιωάννης, (1992), «Χρηματοδοτική Μίσθωση: Financial Leasing», Εκδόσεις Το Οικονομικό, Αθήνα.
3. Μάζης Κ. Παναγιώτης, (1999), «Η Χρηματοδοτική Μίσθωση: Leasing», Δεύτερη Έκδοση, Εκδόσεις Π.Ν. Σακκουλάς, Αθήνα.
4. Χατζηπαύλου Παύλος, (1982), «Θεωρία και Πρακτική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης: Leasing», Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.
5. Παπούλιας Γεώργιος, (1993), «Χρηματοοικονομική Διοίκηση Επενδυτικών Υπηρεσιών», Εκδόσεις Βασίλειος Παπούλιας Α.Ε., Αθήνα.
6. Παπαρσενίου Παρασκευή, (1994), «Η Σύμβαση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης», Εκδόσεις Σακκουλάς, Αθήνα.
7. Weston J. Fred, Brigham F. Eugene, (1986) «Βασικές Αρχές της Χρηματοοικονομικής Διαχείρισης και Πολιτικής», Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.
8. Bierman Jr. Harold, Smidt Seimour, (1983), «Οικονομικός Προγραμματισμός Επενδύσεων», Τόμος Β', Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.
9. Πηγές Internet, ([www.google.com](http://www.google.com), [www.in.gr](http://www.in.gr), Εταιρείες Leasing)

