

Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ

ΣΧΟΛΗ : ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ : ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ



ΘΕΜΑ ΠΤΥΧΙΑΚΗΣ

***"ΤΑ ΝΕΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ  
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥΣ"***

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ :

• ΚΩΝ/ΝΟΣ ΤΣΕΚΟΥΡΑΣ

ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ :

• ΤΣΑΚΑΛΑΚΟΥ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ

• ΚΑΛΥΒΑ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ

ΠΑΤΡΑ, 1996

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	2148
----------------------	------



## ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Τα νέα χρηματοοικονομικά προϊόντα αποτελούν σήμερα "εργαλεία" για την πραγματοποίηση μεγάλων οικονομικών συναλλαγών.

Το καθένα απ' αυτά χρησιμοποιείται σε ξεχωριστό τομέα της οικονομίας, απλοποιώντας κατά πολύ τις διαδικασίες των συναλλαγών και όχι μόνο αυτές.

Τα χρηματοοικονομικά προϊόντα που θα μας απασχολήσουν στην συγκεκριμένη μελέτη είναι :

- Το leasing.
- Το factoring.
- Το forfaiting.
- Το franchising.

Εδώ θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τον καθηγητή μας κ. Κων/νο Τσεκούρα για την βοήθεια που μας προσέφερε για την πραγματοποίηση της πτυχιακής μας εργασίας.

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

	Σελ.
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο</b>	<b>1</b>
<b>LEASING</b>	<b>1</b>
1. Γενική Θεώρηση της μίσθωσης	1
2. Ο Θεσμός του Leasing	2
3. Οι συμβατικές σχέσεις των τριών συμμετεχόντων στη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης	4
Το Leasing στην Ελλάδα	25
ALPHA LEASING	30
ETBA LEASING	37
ΕΘΝΙΚΗ LEASING	41
ATE LEASING	46
ERGO LEASING	49
ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	52
ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	54
ΙΟΝΙΚΗ LEASING	62
CITI LEASING	66
ABN AMRO LEASING	67
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο</b>	<b>68</b>
<b>FACTORING</b>	<b>68</b>
1. Γενική Θεώρηση του Factoring	68
2. Ο Θεσμός του Factoring	70
3. Μορφές του Factoring	74
4. Το Factoring στην Ελλάδα	78
ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ	82
FACT HELLAS	83

ABC FACTORS	84
ΕΘΝΟFACT	85
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο</b>	<b>87</b>
<b>FORFAITING</b>	<b>87</b>
Διαφορές μεταξύ Factoring και Forfaiting	89
Επίλογος	91
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4ο</b>	<b>92</b>
<b>FRANCHISING</b>	<b>92</b>
Το Franchising στην Ελλάδα	92
Οι προοπτικές του Franchising στη χώρα μας	94
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ</b>	<b>95</b>

# **LEASING**

## **1. Γενική Θεώρηση της μίσθωσης**

Ο θεσμός της μίσθωσης εμφανίσθηκε και αναπτύχθηκε κατ'αρχήν στις ΗΠΑ, στις αρχές της δεκαετίας του 1950 και επεκτάθηκε με γρήγορους ρυθμούς σε όλες τις οικονομικά και βιομηχανικά αναπτυγμένες χώρες, κυρίως της Δυτικής Ευρώπης.

Η φιλοσοφία της εφαρμογής και ανάπτυξης του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης βασίσθηκε, πέραν των ειδικών πλεονεκτημάτων του θεσμού, στα ακόλουθα :

1. Στην έλλειψη των μεσο-μακροπρόθεσμων χρηματοπιστωτικών προγραμμάτων που οδήγησαν τις επιχειρήσεις, κυρίως μικρού και μεσαίου μεγέθους, σε αναζήτηση κεφαλαίων από κάθε άλλη πηγή. Η έλλειψη αυτών των προγραμμάτων οφείλεται, στη μεγάλη συμμετοχή των ιδίων κεφαλαίων (αυτοχρηματοδότηση), που δεν επέτρεψε να δημιουργηθούν αποτελεσματικά συστήματα μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης.
2. Στους υψηλούς ρυθμούς παραγωγικής ανάπτυξης ορισμένων βιομηχανικών επιχειρήσεων που δημιούργησαν, εκ των πραγμάτων, αυξημένες ανάγκες χρηματοδότησης.
3. Στη διεθνοποίηση της μίσθωσης, με την οποία δόθηκε η δυνατότης σε όλες σχεδόν τις εκμισθώτριες εταιρείες να ιδρύσουν θυγατρικές τους εταιρείες σε άλλες χώρες και να αναπτύσσουν τις δραστηριότητες της μίσθωσης, με αποτέλεσμα να καλύπτουν ένα μέρος της ξένης αγοράς και να συμβάλλουν στη μεταφορά κεφαλαίων.
4. Στην προσαρμοστικότητα του θεσμού στο κάθε νέο επιχειρηματικό περιβάλλον από χώρα σε χώρα που οφείλεται κυρίως στην

απλούστευση των διαδικασιών, στη μείωση της γραφειοκρατίας, στη δυνατότητα προσφοράς μεγάλης “γκάμας” εξοπλισμού κ.ά.

Έτσι η μίσθωση καθιερώθηκε διεθνώς ως μία ενδιαφέρουσα μέθοδος για την άσκηση της μεσο-μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης των αναπτυξιακών επενδυτικών προγραμμάτων. Ως μία εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που καλύπτει τις ανάγκες των παραγωγικών επιχειρήσεων εκεί που δεν μπορεί ο παραδοσιακός δανεισμός. Συνδυάζει τα χαρακτηριστικά του τραπεζικού δανεισμού και της μίσθωσης κεφαλαιουχικών αγαθών. Είναι μία μέθοδος χρησιμοποίησης του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού από τον μισθωτή για ορισμένη χρονική περίοδο έναντι καταβολής περιοδικής πληρωμής μισθωμάτων στους εκμισθωτές.

## **2. Ο Θεσμός του Leasing**

Η μίσθωση (leasing) είναι ένα σύστημα στο οποίο συμμετέχουν τρία μέρη :

- ο εκμισθωτής (lessor) συνήθως μία εταιρεία Leasing
- Ο μισθωτής (Lessee), κ. ά.
- ο παραγωγός - κατασκευαστής ενός αγαθού.

Η εταιρεία Leasing και ο παραγωγός συνδέονται με ένα συμβόλαιο πώλησης, ενώ η εταιρεία leasing και ο μισθωτής με ένα συμβόλαιο μίσθωσης. Τα τρία αυτά μέρη καταρτίζουν μία χρηματοδοτική συμφωνία κατά την οποία ο εκμισθωτής, εταιρεία leasing αγοράζει αγαθά από τον παραγωγό και τα μισθώνει στο μισθωτή έναντι προσυμφωνημένου μισθώματος που καταβάλλεται σε καθορισμένα χρονικά όρια. Η μίσθωση πραγματοποιείται για συγκεκριμένη χρονική περίοδο, μετά τη λήξη της οποίας ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα :

- ή να επιστρέψει τα αγαθά.
- ή να επαναλάβει τη μίσθωση
- ή να αγοράσει τα αγαθά με συμβολική τιμή που είναι προκαθορισμένη στο συμβόλαιο.

Στην έννοια του “αγαθού” συμπεριλαμβάνονται όλα τα κινητά ή ακίνητα κεφαλαιουχικά αγαθά. Πρέπει όμως να σημειωθεί ότι η έννοια του αγαθού που προσφέρεται για μίσθωση, συνήθως καθορίζεται από τη νομοθεσία της χώρας στην οποία πραγματοποιείται η σύμβαση της μίσθωσης, είτε άμεσα είτε έμμεσα.

Η σύμβαση της μίσθωσης χαρακτηρίζεται από δύο βασικές αρχές. Πρώτο, το ότι η μίσθωση δεν μεταβιβάζει την ιδιοκτησία του οικονομικού αγαθού αλλά αποκλειστικά και μόνον τη δυνατότητα εκμετάλλευσής του για να δημιουργηθεί κέρδος και δεύτερο, το leasing είναι μία εξαιρετικά ευέλικτη μορφή μίσθωσης, επειδή επιτρέπει να ικανοποιούνται οι πολυάριθμες και πολυποίκιλες ανάγκες του μισθωτή, τόσο σε ότι αφορά τα χαρακτηριστικά του μισθωμένου αγαθού όσο και τους όρους αγοράς τους, αφού ο μισθωτής σε κατευθείαν επαφή με τον κατασκευαστή - παραγωγό επιλέγει το κεφαλαιουχικό αγαθό που θα εντάξει στην παραγωγική του διαδικασία.

Τα τρία συμμετέχοντα μέρη σε μία σύμβαση leasing έχουν ως βασική επιδίωξη την παραγωγική χρήση και την καλύτερη δυνατή εκμετάλλευση του κεφαλαιουχικού αγαθού.

Συνοπτικά, τα ενδιαφέροντα των συμμετεχόντων μερών θα μπορούσαν να εκφραστούν ως εξής :

- **Εκμισθωτής :**
  - \* Τοποθετεί ασφαλώς τα ίδια ή δανειακά του κεφάλαια.
  - \* Ωφελείται από προμήθειες και λοιπά πλεονεκτήματα - υπολειμματικές αξίες, αποσβέσεις, φορολογικές εκπτώσεις, εκπτώσεις μαζικών αγορών, και άλλα.
  - \* Εκμεταλλεύεται τα διεθνή κίνητρα παραγωγής και διάθεσης κεφαλαιουχικών αγαθών-πριμοδοτήσεις επιτοκίων, επιστροφές Φ.Π.Α. και άλλο.
- **Μισθωτής :**
  - \* Παράγει και διαθέτει καλύτερα και περισσότερα προϊόντα. Επιλέγει τον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό που κρίνει ότι είναι ο πλέον κατάλληλος.



- \* Εκμεταλλεύεται παραγωγικά το νέο εξοπλισμό χωρίς να μειώσει την ρευστότητά του.
- \* Πληρώνει τα συμφωνηθέντα μισθώματα και παράλληλα παράγει και αναπτύσσει τις εργασίες του.
- Παραγωγός:
  - \* Προωθεί τις πωλήσεις του “τοις μετρητοίς”
  - \* Αναπτύσσει μαζικά τις πωλήσεις του
  - \* Διαδίδει την τεχνολογία του
  - \* Ωφελείται από την τεχνική συντήρηση του εξοπλισμού που πούλησε (after sale service)

Το όλο σχήμα της χρηματοδοτικής σύμβασης leasing ευθυγραμμίζει τα ενδιαφέροντα και συμφέροντα των τριών μετεχόντων μερών κατά τέτοιο τρόπο, ώστε οι συμβατικές δεσμεύσεις που θα προκύψουν να είναι ελκυστικές για όλους.

Τα νομικά ζητήματα που ανακύπτουν κατά την κατάρτιση της σύμβασης ανάγονται κυρίως σε τέσσερις τομείς :

- \* στην ιδιοκτησία του εξοπλισμού και στην προστασία των μερών έναντι κινδύνων αστικής και ποινικής ευθύνης.
- \* στις ενοχικές και εμπράγματες σχέσεις μεταξύ εκμισθωτή, μισθωτή, κατασκευαστή.
- \* στην ασφάλεια των χρηματοδοτικών κινδύνων, στις ασφαλίσσεις και στα φορολογικά θέματα.
- \* στην τύχη της σύμβασης leasing και στην τριπλή επιλογή του μισθωτή στη λήξη της σύμβασης.

### **3. Οι συμβατικές σχέσεις των τριών συμμετεχόντων στη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης**

#### **α) Η ιδιοκτησία του εκμισθωτή**

Παρά το ότι η οικονομική ιδιοκτησία με την έννοια της χρήσης εκμετάλλευσης του πράγματος ανήκει στο μισθωτή, ο εκμισθωτής παραμένει νομικά ο ιδιοκτήτης του εξοπλισμού μέχρι τη λήξη της

σύμβασης. Μια σημαντική συνέπεια αυτού του στοιχείου είναι ότι ο εκμισθωτής - εταιρεία leasing - μπορεί, εάν ο μισθωτής πτωχεύσει, να επανακτήσει τον εκμισθωμένο εξοπλισμό από τον εκκαθαριστή του πτωχεύσαντος μισθωτή. Η συναφής νομολογία περιορίζει αυτή τη δυνατότητα μόνο στις περιπτώσεις που τα συμφωνημένα μισθώματα καταβάλλονται στον εκμισθωτή, ο οποίος έτσι παραμένει πάντοτε ο αποδεδειγμένος ιδιοκτήτης. Η ιδιότητα αυτή του εκμισθωτή, που ισχύει σε όλη τη διάρκεια της μίσθωσης leasing, καθιστά περιττή την από μέρους του αξίωση για την παροχή από το μισθωτή άλλων εμπράγματων ασφαλειών.

### **β) Η προστασία των τριών μερών**

Οι εταιρείες leasing είναι υποχρεωμένες να τοποθετούν στον εκμισθωμένο εξοπλισμό τους ενδεικτική πινακίδα που θα γνωστοποιεί στους τρίτους τα εμπράγματα δικαιώματά τους στον εν λόγω εξοπλισμό. Τα ίδια αυτά δικαιώματα εκφράζονται και στη σηματοδοτική σύμβαση leasing με τη μορφή του όρου σχετικά με τη δυνατότητα αγορά - purchase option - του εξοπλισμού από τον μισθωτή μετά από τη λήξη της σύμβασης.

### **γ) Σχέσεις εκμισθωτή, μισθωτή και κατασκευαστή σχετικά με την παράδοση του εξοπλισμού και τις εγγυήσεις που τον συνοδεύουν.**

Στις περιπτώσεις μίσθωσης leasing, ο εκμισθωτής αγοράζει το μισθούμενο εξοπλισμό και μεταβιβάζει στο μισθωτή τις σχετικές εγγυήσεις, όπως καλής λειτουργίας και συντήρησης.

Η σύμβαση leasing είναι μία καθαρά χρηματοδοτική εργασία για την εκμισθώτρια εταιρεία leasing. Στην πραγματικότητα ο εξοπλισμός που αγοράζεται δεν περιέχεται καθόλου στην κατοχή του εκμισθωτή. Ο κατασκευαστής του εξοπλισμού είναι υπεύθυνος για την διακίνηση - αποθήκευση και έγκαιρη παράδοσή του. Ο εκμισθωτής στη σύμβασή του με το μισθωτή απαλλάσσεται κάθε ευθύνης για τις τυχόν καθυστερήσεις παράδοσης, τους κινδύνους μεταφοράς, εγκατάστασης και άλλα. Ο μισθωτής υπογράφοντας τη σύμβαση με τον εκμισθωτή δεν μπορεί να εγείρει απαιτήσεις του

είδους αυτού, ούτε μπορεί να τεκμηριώσει δικαίωμα καθυστέρησης πληρωμής ενοικίων ή μείωσης των συμφωνημένων ποσών λόγω ασυνέπειας τρίτου, δηλαδή του κατασκευαστή Βέβαια, από την άλλη πλευρά συμφωνείται ότι οι πληρωμές των μισθωμάτων αρχίζουν από την παράδοση, εγκατάσταση και καλή λειτουργία του εξοπλισμού. Το ίδιο ισχύει και για τα τυχόν ελαττώματα του εξοπλισμού, για τα οποία ο μισθωτής δεν μπορεί να στραφεί κατά του εκμισθωτού, ο οποίος δε δίνει και δεν μπορεί να δώσει τέτοιου είδους εγγυήσεις. Η εταιρία leasing όμως, παραιτείται υπέρ του μισθωτή από κάθε δικαιωμά της ως ιδιοκτήτριας του εξοπλισμού σχετικά με τις υποχρεώσεις του προμηθευτή, όπως είναι οι ρήτρες έγκαιρης παράδοσης, οι εγγυήσεις ποιότητας και άλλα. Έτσι, ο μισθωτής υποκαθιστά πλήρως τον ιδιοκτήτη, όσον αφορά τις υποχρεώσεις και εγγυήσεις του κατασκευαστή.

#### **δ) Η συντήρηση του εξοπλισμού**

Η σύμβαση leasing προβλέπει ότι η τεχνική συντήρηση και οι δαπάνες επισκευών του μισθωμένου εξοπλισμού βαρύνουν το μισθωτή. Παρόλα αυτά, ο εκμισθωτής διατηρεί το δικαίωμα ελέγχου σχετικά με την καλή συντήρηση και χρήση του εξοπλισμού, όταν κρίνει ότι τούτο είναι αναγκαίο.

#### **ε) Ασφάλειες χρηματοδότησης**

Κατά τα προκαταρκτικά στάδια πριν την υπογραφή της σύμβασης leasing ο εκμισθωτής ζητά από τον υποψήφιο μισθωτή να δώσει αναλυτικά οικονομικά στοιχεία της επιχείρησής του, όπως, πρόσφατο ισολογισμό, αναλύσεις στοιχείων ενεργητικού και παθητικού, στοιχεία εκμετάλλευσης και αποτελεσμάτων και γενικά πληροφορίες που θα συντελέσουν στη σωστή διάγνωση της οικονομικής του κατάστασης. Το θέμα εξετάζεται ως να πρόκειται για μια συνήθη μεσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση επενδυτικού χαρακτήρα, χωρίς να προβλέπεται η λήψη πρόσθετων εμπράγματων ασφαλειών, όπως ήδη αναφέρθηκε και παραπάνω.

### στ) Ασφάλιση έναντι διαφόρων κινδύνων

Ο μισθωτής ασφαλίζει τον μισθωμένο εξοπλισμό καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης έναντι κινδύνων πυρός, κλοπής και άλλων ζημιών σε ασφαλιστική εταιρία της έγκρισης του εκμισθωτή. Μερικές φορές η εταιρία leasing ασφαλίζει η ίδια ορισμένους ειδικούς κινδύνους ζημιών, ενώ το σχετικό κόστος το συμπεριλαμβάνει στα μισθώματα.

Επίσης, ο μισθωτής καλύπτει την ασφάλιση έναντι κινδύνων αστικής ευθύνης για βλάβες προσώπων ή αγαθών που ενδέχεται να ανακύψουν από τη χρήση του εξοπλισμού. Εάν ο εξοπλισμός υποστεί βλάβη, η σύμβαση leasing συνήθως προβλέπει ότι τα μισθώματα εξακολουθούν να καταβάλλονται κανονικά και για την περίοδο που ο εξοπλισμός είναι εκτός λειτουργίας. Είναι συνεπώς προς το συμφέρον του μισθωτή να ασφαλίσει τον εξοπλισμό έναντι αυτού του κινδύνου.

### ζ) Λήξη της Μίσθωσης

Αναφορικά με την τριπλή επιλογή του μισθωτή, δηλαδή της αγοράς, ανανέωσης της σύμβασης ή επιστροφής του εξοπλισμού μπορούν να σημειωθούν τα ακόλουθα :

- \* Εφόσον η φυσική ζωή του εξοπλισμού υπερβαίνει το χρονικό διάστημα της λογιστικής - φορολογικής του απόσβεσης, η αγορά μπορεί να είναι συμφέρουσα επιλογή.
- \* Σε περίπτωση ανανέωσης οι όροι της νέας σύμβασης χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι συνήθως ευνοϊκότεροι.
- \* Η επιτροφή του εξοπλισμού στον εκμισθωτή είναι ίσως η πιο ασύμφορη επιλογή.

Πάντως, η απόφαση του μισθωτή να επιλέξει μία από τις τρεις εναλλακτικές λύσεις, εξαρτάται, εκτός από τα παραπάνω, και από τα επενδυτικά και επιχειρηματικά σχέδιά του ως προς την χρησιμότητα του εξοπλισμού που λήγει η μίσθωση, τη φύση

εξοπλισμού, το βαθμό της τεχνολογικής απαξίωσής του και φυσικά την τιμή εξαγοράς του από τον εκμισθωτή.

Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης λήγει την προκαθορισμένη ημερομηνία χωρίς να χρειάζεται ιδιαίτερη ειδοποίηση των συμβαλλομένων μερών. Ως προς τη λύση της σύμβασης πριν από τη λήξη, σημειώνεται ότι η εταιρία leasing διατηρεί το δικαίωμα διακοπής της, εάν ο μισθωτής δεν εκπληρώνει τις συμβατικές του υποχρεώσεις σχετικά με την κανονική πληρωμή των μισθωμάτων, τη συντήρηση και καλή χρήση του εξοπλισμού και άλλες. Στις περιπτώσεις αυτές ο μισθωτής υποχρεούται να επιστρέψει τον εξοπλισμό και να καταβάλει στον εκμισθωτή την ποινική ρήτρα ορισμένου ποσού ως αποζημίωση για τη διακοπή. Το ποσό αυτό κυμαίνεται ανάλογα με τη χρονική διάρκεια που απομένει μέχρι τη λήξη της σύμβασης. Καταγγελία της σύμβασης εκ μέρους του μισθωτή είναι δυνατή σε πολύ εξαιρετικές περιπτώσεις και υπό ορισμένες συνθήκες και προϋποθέσεις.

#### **η) Μορφές Χρηματοδοτικής Μίσθωσης**

Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι κατά βάση μία χρηματοδοτική συμφωνία η οποία όμως εξ αιτίας των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών της μετατρέπεται σε ένα σύγχρονο και δυναμικό τρόπο χρηματοδότησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας του μισθωτή. Εφόσον μία επιχείρηση έχει πάρει μία επενδυτική απόφαση, το επόμενο βήμα είναι να ληφθεί η κατάλληλη χρηματοδοτική απόφαση τόσο σε ό,τι αφορά τα μη ποσοτικοποιήσιμα ποιοτικά στοιχεία αλλά και το κόστος της χρηματοδότησης.

Τρεις είναι οι κύριες μορφές των συμβάσεων leasing, οι οποίες παρουσιάζονται πιο κάτω.

##### **A. Λειτουργική Μίσθωση - operating leasing**

Σε αυτή τη μορφή leasing τα κεφαλαιουχικά αγαθά που μισθώνονται, χαρακτηρίζονται από την ιδιότητα να μπορούν να χρησιμοποιηθούν διαδοχικά από περισσότερους χρήστες και να

παρουσιάζουν υψηλή υπολειμματική αξία, όπως για παράδειγμα τα μηχανήματα δομικών έργων. Ο μισθωτής μισθώνει το αγαθό για ένα χρονικό διάστημα, το χρησιμοποιεί πληρώνοντας κάποιο μίσθωμα και στο τέλος της μίσθωσης το επιστρέφει στον εκμισθωτή. Σε αυτή τη μορφή leasing ο εκμισθωτής, που συχνά είναι ο ίδιος ο κατασκευαστής του αγαθού, αναλαμβάνει να παρέχει τεχνική συντήρηση καθώς και να πραγματοποιεί τις τυχόν αναγκαίες επισκευές. Η διάρκεια της σύμβασης είναι μικρή και μπορεί μετά από σύντομη προειδοποίηση να ανανεωθεί ή να ακυρωθεί. Τέλος, ο εκμισθωτής αναλαμβάνει τον οικονομικό κίνδυνο για την καλή λειτουργία ή αποζημίωση του αγαθού.

#### **B. Χρηματοδοτική Μίσθωση - Financial leasing**

Σε αυτή τη μορφή leasing, η οποία εφαρμόζεται σε κινητά και σε ακίνητα κεφαλαιουχικά αγαθά, τα αγαθά χαρακτηρίζονται από τις ιδιότητες ότι δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν από πολλούς μισθωτές ενώ από τεχνικής πλευράς απαξιώνονται σχετικά γρήγορα, όπως για παράδειγμα οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές., Συνήθως κατά την περίοδο της αρχικής μίσθωσης το αγαθό έχει περίπου αποσβεσθεί εξ ολοκλήρου. Αυτό όμως δεν σημαίνει αναγκαστικά ότι η υπολειμματική οικονομική αξία του είναι μηδενική.

Σε αυτή τη μορφή, ο μισθωτής χρησιμοποιεί το αγαθό για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα πληρώνοντας το μίσθωμα και στο τέλος της μίσθωσης έχει το δικαίωμα να αποκτήσει την κυριότητα του αγαθού καταβάλλοντας ένα συμβολικό ποσό.

Η περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η πλήρης μορφή εφαρμογής του θεσμού. Έτσι, έχουμε τη συμμετοχή των τριών ενδιαφερομένων μερών, δηλαδή τον εκμισθωτή, τον μισθωτή και τον κατασκευαστή.

Γίνεται εύκολα κατανοητό ότι, αν και η μόνη φαινομενική διαφορά είναι το αν ο μισθωτής έχει στο τέλος της περιόδου μίσθωσης το δικαίωμα να αποκτήσει την κυριότητα του αγαθού, υπάρχουν πολλές και σημαντικές διαφορές στις δύο μορφές leasing. Στην πρώτη μορφή ο ιδιοκτήτης του αγαθού θα πρέπει να

έχει σκεφθεί και προβλέπει τί θα κάνει το μισθωμένο αγαθό μετά τη λήξη της σύμβασης leasing. Επίσης, στη διάρκεια της σύμβασης θα πρέπει να το παρακολουθεί και να το συντηρεί. Ακόμα, σε αυτή τη μορφή ο ιδιοκτήτης (εκμισθωτής) είναι εκείνος που αποφασίζει τί αγαθό προσφέρει για μίσθωση.

Στη δεύτερη μορφή όμως, το μίσθωμα θα πρέπει να καλύπτει κατά τη διάρκεια της μίσθωσης το συνολικό κόστος αγοράς του, τους τόκους και λοιπά έξοδα συμπεριλαμβανομένου του κέρδους του εκμισθωτή. Η σύμβαση δεν μπορεί να καταγγελθεί, σ'όλη τη διάρκειά της, από κανένα από τα συμβαλλόμενα μέρη, πλην βέβαια των εξαιρετικών περιπτώσεων που αναφέρθηκαν. Στην εφαρμογή της μορφής της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην πράξη συνήθως στο τέλος της σύμβασης ο μισθωτής αποκτά την κυριότητα του μισθωμένου αγαθού. Έτσι στην πράξη ο εκμισθωτής δεν χρειάζεται να ασκεί τόσο αυστηρό έλεγχο στη λειτουργική κατάσταση του αγαθού αλλά ούτε και να αγωνιά για το μέλλον του μετά τη λήξη της σύμβασης. Γι'αυτό σ'αυτή την μορφή του leasing συνήθως ο μισθωτής διαλέγει και προτείνει στην εταιρία leasing το αγαθό που τον ενδιαφέρει. Τέλος πρέπει να υπενθυμίσουμε ότι κατά τη διάρκεια της σύμβασης το πάγιο στοιχείο είναι ιδιοκτησία του εκμισθωτή, αλλά όλοι οι κίνδυνοι και τα έξοδα λειτουργίας, ασφάλειας, συντήρησης και επισκευών αναλαμβάνονται από τον μισθωτή.

#### **Γ. Πώληση και επανεκμίσθωση - sale and leaseback**

Υπάρχει και μία τρίτη μορφή, πιο ιδιαίτερης μίσθωσης leasing, κατά την η οποία πραγματοποιείται αγορά και εκμίσθωση του κεφαλαιουχικού αγαθού από την πλευρά του εκμισθωτή, ή πώληση και επανεκμίσθωση από την πλευρά του εκμισθωτή.

Σε αυτή τη μορφή αντικείμενο της μίσθωσης δεν είναι κάποιος καινούργιος εξοπλισμός, αλλά εξοπλισμός που έχει ήδη αγοραστεί από το μισθωτή και συνήθως έχει ήδη ενταχθεί στην παραγωγική διαδικασία. Εδώ, ο μισθωτής πουλά τον εξοπλισμό, τον οποίο έχει αγοράσει παλαιότερα και του ανήκει στην εταιρία leasing και στη συνέχεια τον μισθώνει με τη μέθοδο της

χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η μίσθωση αυτή έχει ως αποτέλεσμα τη ρευστοποίηση στοιχείων του ενεργητικού της επιχείρησης του μισθωτή για την αύξηση του κεφαλαίου κίνησης, προκειμένου να διευρύνει την οικονομική της δραστηριότητα. Είναι φανερός ο κίνδυνος για την εταιρία leasing, αν δεν καταφέρει ο μισθωτής να ανταποκριθεί στους όρους εξυπηρέτησης της σύμβασης, ο οποίος ως εκ τούτου θα βρεθεί να κατέχει παλιό εξοπλισμό έχοντας βέβαια υποστεί ήδη και οικονομική ζημία. Γι' αυτό στις περιπτώσεις που οι εταιρίες leasing δέχονται προτάσεις από δυνητικούς μισθωτές για την αγορά και μίσθωση εξοπλισμού, είναι ιδιαίτερα προσεκτικές στην εξέταση της οικονομικής κατάστασης και φερεγγυότητας του μελλοντικού μισθωτή.

### **θ) Αντικείμενα leasing**

Ολοκληρώνοντας την εξέταση των μορφών που μπορεί να πάρει μία σύμβαση leasing πρέπει να αναφερθεί ότι, εκτός από την πιστοληπτική ικανότητα του μισθωτού και τη βιωσιμότητα της επιχείρησής του, η εταιρία leasing εξετάζει και το αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Αποτελεί άλλωστε την κύρια ασφάλεια του εκμισθωτή στην περίπτωση που ο μισθωτής αποδειχθεί αφερέγγυος.

Έτσι, πρέπει το προς μίσθωση αντικείμενο να μπορεί να ασφαλισθεί υπό τους συνήθεις όρους και να έχει την ιδιότητα διάρκειας - πάγιο στοιχείο. Επειδή συνήθως πρόκειται για κινητό εξοπλισμό, η τιμή της κάθε μονάδας πρέπει να είναι μεγάλη έτσι, ώστε να παραμένει αξιόλογη υπολειμματική αξία. Τέλος, το αντικείμενο της μίσθωσης πρέπει να διαθέτει λειτουργική αυτοτέλεια, ώστε να μπορεί να χρησιμοποιηθεί εκ νέου στο μέλλον. Ως παράδειγμα μπορούν να αναφερθούν μερικές κατηγορίες εξοπλισμού οι οποίες γίνονται συνήθως αντικείμενα συμβάσεων leasing :

- Γεωργικά Μηχανήματα
- Δομικά - χωματουργικά μηχανήματα



- Βιομηχανικός εξοπλισμός
- Αυτοκίνητα ή άλλα μεταφορικά μέσα επαγγελματικής χρήσης
- Τροχαίο, σιδηροδρομικό υλικό
- Τηλεπικοινωνιακό υλικό
- Εξοπλισμός Ναυπηγείων
- Αεροπλάνα - ελικόπτερα
- Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές - μηχανές γραφείου
- Ιατρικά μηχανήματα, εξοπλισμός νοσοκομείων
- Εξοπλισμός - έπιπλα γραφείου.

### ι) **Κοστολογική αξιολόγηση σύμβασης leasing**

Κάθε δυνητικός μισθωτής πριν συνάψει μία σύμβαση leasing θα πρέπει να εξετάσει τις κοστολογικές συνέπειες που θα έχει μία τέτοια απόφασή του. Η απόφαση για τη σύναψη ή μη μιας σύμβασης leasing είναι μία χρηματοδοτική απόφαση και αφορά τη μίσθωση του αναγκαίου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού από μία επιχείρηση ή την εναλλακτική λύση του δανεισμού κεφαλαίων για την αγορά του εξοπλισμού. Από την προηγούμενη πρόταση φαίνεται ότι πριν τη χρηματοδοτική απόφαση έχει ληφθεί η επενδυτική απόφαση, δηλαδή ότι ο υπό εξέταση εξοπλισμός αναμένεται να συνεισφέρει θετικά στις μελλοντικές ταμιακές ροές της επιχείρησης. Και αυτή είναι μία πολύ σημαντική απόφαση για την επιχείρηση όσον αφορά την εκπλήρωση του σκοπού της, που δεν είναι άλλος από τη μεγιστοποίηση της αξίας της περιουσίας των μετόχων. Όμως, ασφαλής ποϋπόθεσης για την επιτυχία μια επενδυτικής απόφασης είναι και η υιοθέτηση της πλέον κατάλληλης χρηματοδοτικής απόφασης. Η πλέον κατάλληλη χρηματοδοτική απόφαση είναι αυτή με το μικρότερο κόστος, αφού βέβαια αναλυθούν και άλλοι μη ποσοτικοποιησιμοι παράγοντες.

Κριτήριο, για την υιοθέτηση μιας σύμβασης leasing ή εναλλακτικά του δανεισμού για την αγορά του εξοπλισμού είναι ο προσδιορισμός των μετά από φόρους ταμιακών ροών που

συνεπάγονται οι δύο αυτές εναλλακτικές προτάσεις και κατόπιν η αναγωνή τους σε παρούσα αξία. Εάν η παρούσα αξία των πληρωμών που συνεπάγεται η σύμβαση leasing είναι χαμηλότερη από την παρούσα αξία των πληρωμών για δανεισμό, τότε η επιχείρηση θα πρέπει να μισθώσει τον εξοπλισμό, αλλά, αν φανεί ότι η μίσθωση συνεπιφέρει υψηλότερη παρούσα αξία πληρωμών, τότε η επιχείρηση θα πρέπει να δανεισθεί τα απαραίτητα κεφάλαια και να αγοράσει τον εξοπλισμό.

Τα βασικά μετρήσιμα μεγέθη, που υπεισέρχονται στη συγκριτική ανάλυση της επιλογής του πλέον συμφερότερου τρόπου χρηματοδότησης του εξοπλισμού που έχει ανάγκη ο μισθωτής, είναι:

- ⇒ η αξία του εξοπλισμού ή το ύψος της επένδυσης
- ⇒ η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή του δανεισμού
- ⇒ ο αριθμός των μισθωμάτων και τα χρονικά διαστήματα καταβολής του
- ⇒ τα προκαταβαλλόμενα μισθώματα
- ⇒ η υπολειμματική αξία του εξοπλισμού μετά από τις λογιστικές αποσβέσεις
- ⇒ η φυσική ζωή του εξοπλισμού με βάση τις προδιαγραφές του εξοπλισμού καθώς και η οικονομική ζωή του εξοπλισμού
- ⇒ η καταβολή ή μη χρηματικής εγγύησης
- ⇒ η προμήθεια και τα άλλα έξοδα του εκμισθωτή
- ⇒ το φορολογικό κλιμάκιο του εκμισθωτή και του μισθωτή
- ⇒ η τυχόν επιδότηση-πριμοδότηση της επένδυσης από αναπτυξιακούς νόμους
- ⇒ οι αποσβέσεις της επένδυσης
- ⇒ ο δείκτης πληθωρισμού
- ⇒ τα διάφορα επιτόκια, όπως το προεξοφλητικό, δανεισμού, ονομαστικό, πραγματικό και άλλα
- ⇒ οι δαπάνες ασφάλισης του εξοπλισμού
- ⇒ οι δαπάνες τεχνικής συντήρησης και επισκευών του εξοπλισμού
- ⇒ το κόστος του δανείου
- ⇒ το ύψος της ίδιας συμμετοχής στην περίπτωση δανεισμού

- ⇒ το κόστος ευκαιρίας της ίδιας συμμετοχής
- ⇒ οι διάφορες φορολογικές απαλλαγές ή άλλες επιπτώσεις
- ⇒ τα διάφορα έξοδα αγοράς του εξοπλισμού, όπως ο φόρος προστιθέμενης αξίας επί του τιμολογίου.

### ια) Πλεονεκτήματα της σύμβασης leasing

Τα πλεονεκτήματα της σύμβασης leasing μπορούμε να διακρίνουμε σε τρεις κατηγορίες :

- *Φορολογικά*
- *Χρηματοδοτικά*
- *Οικονομικά*

#### A. Φορολογικά Πλεονεκτήματα

Όταν συναφθεί μία σύμβαση leasing τα κατά τακτά χρονικά διαστήματα μισθώματα που πληρώνει ο μισθωτής, θεωρούνται έξοδα λειτουργίας και έτσι εκπίπτουν συνολικά από το φορολογητέο εισόδημά του. Επειδή δε η διάρκεια της μίσθωσης συνήθως αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης μεταξύ του μισθωτή και της εταιρίας leasing, η διαχρονική διασπορά της φορολογικής ωφέλειας από την πληρωμή των μισθωμάτων μπορεί να κανονισθεί με τέτοιο τρόπο ώστε να εξυπηρετεί τις ανάγκες του μισθωτή όσον αφορά τη μελλοντική διαμόρφωση των ταμιακών ροών του. Συνήθως χρησιμοποιείται ως μία μέθοδος επιτάχυνσης των φορολογικών αποσβέσεων του εξοπλισμού οι οποίες καθορίζονται από τις φορολογικές αρχές.

Αντίθετα, στην περίπτωση της αγοράς του εξοπλισμού, η επιχείρηση του μισθωτή είναι δεσμευμένη να πραγματοποιεί αποσβέσεις σύμφωνα με τους καθορισμένους φορολογικούς συντελεστές αποσβέσεων. Αν αυτοί οι συντελεστές δεν ανταποκρίνονται στην πραγματική διάρκεια της οικονομικής και φυσικής - τεχνικής - ζωής του κεφαλαιουχικού αγαθού, είναι πιθανό να εμφανίζεται αυτό με αξιόλογη αναπόσβεστη αξία, ενώ στην πραγματικότητα να έχει οικονομικά απαξιωθεί.

Πρέπει όμως να σημειωθεί ότι, επειδή στην περίπτωση της σύμβασης leasing η κυριότητα του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού δεν περιέχεται στον μισθωτή, αυτός χάνει το δικαίωμα πραγματοποίησης αποσβέσεων και έτσι απελευθερώνει τα κεφάλαια που θα μπορούσαν για παράδειγμα να χρησιμοποιηθούν για την αύξηση του κεφαλαίου της επιχείρησής του.

#### **B. Χρηματοδοτικά Πλεονεκτήματα**

Κάθε επένδυση σημαντικού ύψους με χρησιμοποίηση ιδίων κεφαλαίων, συνεπάγεται εκροή κεφαλαίων, η οποία του επηρεάζει τα ρευστά διαθέσιμα της επιχείρησης. Έτσι, η ρευστότητα της επιχείρησης είναι άλλοτε ικανοποιητική και άλλοτε όχι, ανάλογα με το ρυθμό που πραγματοποιεί τις αναγκαίες επενδύσεις. Μόνο η χρηματοδότηση των επενδύσεων με τη χρήση κεφαλαίων τρίτων - εξωτερικά κεφάλαια - μπορεί να αποτρέψει την εμφάνιση μειωμένης ρευστότητας από την επενδυτική δραστηριότητα της επιχείρησης. Και ενώ η χρηματοδότηση της προμήθειας κεφαλαιουχικού εξοπλισμού με το συνηθισμένο τρόπο πραπεζικού δανεισμού απαιτεί και σημαντικό, για την Ελλάδα 30%, ποσοστό ίδιας συμμετοχής στο επενδυτικό κεφάλαιο, οι εταιρίες leasing προσφέρουν χρηματοδότηση κατά 100%. Επίσης, στις συμβάσεις leasing δεν απαιτείται παροχή από τον μισθωτή πρόσθετων εμπραγμάτων ασφαλειών κατά του χρηματολογικού κινδύνου, οι οποίοι θα αύξαναν το κόστος της χρηματοδότησης.

Η επιχείρηση του μισθωτή που χρησιμοποιεί τον τρόπο χρηματοδότησης με σύμβαση leasing δεν είναι υποχρεωμένη να εξοφλήσει αμέσως την επενδυτική δαπάνη. Αντίθετα, με την μίσθωση καταβάλλει για ένα προκαθορισμένο και διαπραγματεύσιμο χρονικό διάστημα σταθερά μισθώματα. Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι η επένδυση αποπληρώνεται με τα έσοδα που προκύπτουν από την εκμετάλλευση του εξοπλισμού, επειδή η δαπάνη κατανέμεται σε ολόκληρη τη χρονική διάρκεια της χρήσης του εξοπλισμού. Έτσι, η επιχείρηση που συνάπτει μία σύμβαση leasing δεν επιβαρύνει τα ρευστά διαθέσιμά της με την έναρξη των επενδύσεων και μπορεί να διαφυλάξει τα πιστωτικά της όρια.

Η σύμβαση leasing είναι πράξη που δεν μεταβάλλει ούτε τη χρηματοδοτική κατάσταση της επιχείρησης του μισθωτή, ούτε τη σχέση μεταξύ των ιδίων κεφαλαίων και των ακινητοποιήσεων. Έτσι αποφεύγονται οι αυξήσεις του κεφαλαίου, που σε χώρους με ανεπτυγμένες κεφαλαιαγορές θα μπορούσαν να προκαλέσουν απώλεια του ελέγχου της επιχείρησης με την κάλυψη των αυξήσεων από νέους ξένους μετόχους.

#### **Γ. Οικονομικά Πλεονεκτήματα**

Η σύμβαση leasing διευκολύνει την επιχείρηση του μισθωτή να ανανεώνει τον εξοπλισμό της και έτσι να παραμένει ανταγωνιστική. Η ευελιξία του θεσμού και συνήθως η μικρή χρονική διάρκεια της σύμβασης επιτρέπει στο μισθωτή να καλύπτεται ως προς το ενδεχόμενο της ταχείας τεχνολογικής απαξίωσης του εξοπλισμού που δημιουργεί η νεώτερου εξοπλισμού, ο οποίος επιτρέπει παραγωγική διαδικασία καλλύτερης ποιότητας και χαμηλότερου κόστους. Σε αυτό το σημείο είναι κρίσιμης σημασίας ο καθορισμός του χρόνου διάρκειας της σύμβασης leasing σε συνάρτηση με την οικονομική ζωή του κεφαλαιουχικού αγαθού. Όσο περισσότερο επιτυχής είναι αυτός ο χρονικός καθορισμός, τόσο μεγαλύτερη χρηματοοικονομική σταθερότητα παρέχεται στην επιχείρηση του μισθωτή.

#### **ιβ) Μειονεκτήματα της σύμβασης leasing**

Επειδή το μίσθωμα που πληρώνει ο μισθωτής συμπεριλαμβάνει την αποπληρωμή του κεφαλαίου που επένδυσε η εταιρία leasing για την αγορά του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, την αμοιβή αυτού του κεφαλαίου, τα διαχειριστικά έξοδα και το κέρδος του εκμισθωτή, συνήθως η αποδοχή σύμβασης leasing οδηγεί σε σχετικά υψηλότερο ονομαστικό κόστος σε σχέση με την εναλλακτική λύση της αγοράς του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού με δανεισμό. Δεν πρέπει όμως η σύγκριση του κόστους να γίνεται σε επίπεδο ονομαστικού κόστους αλλά πραγματικού κόστους, δηλαδή

αφού ληφθούν υπόψη οι φορολογικές επιπτώσεις και οι ετεροχρονισμοί που παρουσιάζονται στις πληρωμές των δύο εναλλακτικών χρηματοδοτικών λύσεων.

Είναι προφανές ότι η αντιμετώπιση του θεσμού του leasing από τις φορολογικές αρχές κάθε χώρας μπορεί να έχει καταλυτικές συνέπειες στην επιτυχία του θεσμού ως ανταγωνιστικού μέσου, σε σύγκριση με τους παραδοσιακούς τρόπους τραπεζικής χρηματοδότησης.

Τέλος, πρέπει να σημειωθεί ότι ένα βασικό μειονέκτημα, ψυχολογικής όμως φύσης που συνοδεύει το θεσμό του leasing και είναι εντονότερο κατά τα πρώτα στάδια της εφαρμογής του σε μία χώρα, είναι η αποστέρηση του στοιχείου της ιδιοκτησίας επί του εξοπλισμού από τον μισθωτή, η οποία συχνά θεωρείται ότι μειώνει το κύρος,

#### **ιγ) Συνοψίζοντας τη σχέση Πλεονεκτημάτων - Μειονεκτημάτων**

Συνοψίζοντας όμως τα όσα ήδη αναφέρθηκαν αναφορικά με τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του θεσμού του leasing, πρέπει να τονίσουμε ότι η παραπάνω ανάλυση δεν εξαντλεί το θέμα. Τούτο συμβαίνει, επειδή κύριο χαρακτηριστικό του θεσμού της μίσθωσης είναι η ευελιξία και η διαπραγμάτευση μεταξύ των τριών μερών που συνδέονται σε μία σύμβαση leasing όλων των γενικών και ειδικών όρων που περιλαμβάνει, με άμεση συνέπεια κάθε σύμβαση μίσθωσης να αποκτά δική της οντότητα και επομένως να χαρακτηρίζεται από πλεονεκτήματα ή μειονεκτήματα εξειδικευμένης μορφής.

#### **ιδ) Συμβολή-Εφαρμογή της Μίσθωσης Leasing**

Το leasing διαφέρει από χώρα σε χώρα, όπου εφαρμόζεται, κυρίως στο θεσμικό πλαίσιο. Διαφέρει δηλαδή σε ότι αφορά

νομικές, φορολογικές και άλλες ρυθμίσεις, σε αντίθεση με το δανεισμό που παντού σχεδόν προβλέπονται οι ίδιες διαδικασίες.

Οι ιδιαιτερότητες της εφαρμογής της μίσθωσης - leasing την καθιστούν πολλές φορές αποτελεσματικότερη από το δανεισμό. Έτσι η μίσθωση - leasing θεωρείται μία ευφυής μέθοδος χρηματοδότησης, η επιτυχία της οποίας εξαρτάται από τη σωστή εφαρμογή της και από την αξιοποίηση των πλεονεκτημάτων της.

Η εφαρμογή του θεμού της μίσθωσης - leasing έχει επεκταθεί παντού, σε κάθε είδος εξοπλισμού, όπως στους : βιομηχανικό, βιοτεχνικό, αγροτικό, γραφείων, ξενοδοχείων, επίπλων, ιατρικών μηχανημάτων, αυτοκινήτων, καταστημάτων, κατασκευαστικών έργων κ.ά, εξοπλισμοί

Έτσι, η εφαρμογή και η ανάπτυξη της μίσθωσης - leasing οφείλεται, κυρίως, σε επενδυτικές δραστηριότητες καθέ επιχείρησης. Ολόκληρη η φιλοσοφία του θεσμού βασίστηκε στην προώθηση των επενδύσεων σε συνδυασμό με τα αναπτυξιακά κίνητρα για την επέκταση και τον εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων με σκοπό την ανάπτυξη της παραγωγής και της παραγωγικότητας.

Εκεί που κυρίως συμβάλλει αποτελεσματικά ο θεσμός της μίσθωσης - leasing είναι οι αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις που διαρκώς αυξάνουν τις παραγωγικές τους επενδύσεις και αυτές είναι:

1. Οι νέες επιχειρήσεις που βρίσκονται στο ξεκίνημα και χρειάζονται μηχανολογικές εγκαταστάσεις, ενώ ταυτόχρονα θέλουν να αξιοποιήσουν το δανεισμό και τα ίδια κεφάλαια σε άλλες δραστηριότητες, όπως μάρκετινγκ, πωλήσεις, εκπαίδευση κ.λ.π.
2. Οι επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας, που θέλουν συνεχώς να αναβαθμίζουν και να εκσυγχρονίζουν τον εξοπλισμό τους.
3. Οι μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις, που δεν μπορούν να ανοιχθούν στην κεφαλαιαγορά, για αναζήτηση επενδυτικών κεφαλαίων, αυξάνοντας το μετοχικό τους κεφάλαιο και εκδίδοντας νέες μετοχές στο χρηματιστήριο.
4. Οι μεγάλες επιχειρήσεις που έχουν πολλούς κλάδους και θέλουν να εκχωρούν τις κατά κλάδους διευθύνσεις τους τη δυνατότητα

να προμηθεύονται με ευελιξία τα απαραίτητα μηχανήματα εκτός του προϋπολογισμού.

5. Οι επιχειρήσεις που διαθέτουν κερδοφόρα προϊόντα, αλλά έχει κορεστεί η αγορά τους και θέλουν να χρησιμοποιήσουν τη δανειοληπτική τους ικανότητα και τα δύο κεφάλαια για άλλες δραστηριότητες, όπως marketing και πωλήσεις (διαφοροποίηση ή σχεδιασμό νέων προϊόντων, αναζήτηση νέων αγορών κ.λ.π.)

**ιε) Η ωφέλεια μιας εταιρείας leasing από μία μίσθωση - leasing.**

Τα κέρδη μιας εταιρείας μίσθωσης - leasing προέρχονται από :

1. Τη διαφορά στο επιτόκιο που δανείζει και δανείζεται π.χ. 4.0% επί του συνόλου των χορηγήσεων
2. Τα επιπλέον έσοδα που δημιουργούνται από την πώληση των παλαιών μηχανημάτων, ανανεώσεις μισθωμάτων, αντικαταστάσεις μηχανημάτων, εκπτώσεις για μαζικές αγορές μηχανημάτων ή πληρωμές τοις μετρητοίς κ.λ.π.
3. Την μέσω της εταιρείας μίσθωσης leasing παροχή ασφάλισης και συντήρησης στα μισθούμενα μηχανήματα, από θυγατρικές της ή συνεργαζόμενες εξειδικευμένες εταιρίες.
4. Τον ετεροχρονισμό (καθυστέρηση) στην απόδοση των παραπάνω λογαριασμών που εισπράττει και
5. Την παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών και συμβουλών στους πελάτες της κατά περίπτωση.

Φυσικά από τις παραπάνω κατηγορίες εσόδων θα πρέπει να αφαιρεθούν τα πάσης φύσης έξοδα της εταιρείας μίσθωση - leasing.

**ιστ) Η εφαρμογή - ανάπτυξη του θεσμού στην Ελλάδα**

Με την απελευθέρωση του Τραπεζικού συστήματος την τελευταία δεκαετία και τη σταδιακή κατάργηση των



επιχορηγούμενων προγραμμάτων και των επιδοτούμενων επιτοκίων σε ορισμένους τομείς, καθώς επίσης και με την αύξηση του κόστους του χρήματος 30-35%, ο θεμός της μίσθωσης-leasing γίνεται αναγκαίος και στην Ελλάδα.

Έτσι, σήμερα η μίσθωση-leasing και στην Ελλάδα μετά τον παραδοσιακό δανεισμό και τα ίδια κεφάλαια αποτελεί βασική μορφή χρηματοδότησης των μικρομεσαίων κυρίως επιχειρήσεων και ειδικότερα των νεοϊδρυθεισών επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών (ιατρικά κέντρα, μελετητικά γραφεία, λογιστικές και φοροτεχνικές επιχειρήσεις, γραφεία κατασκευαστικών έργων, γεωργικές μονάδες κ.λ.π.).

Ο ρυθμός ανάπτυξης του θεσμού της μίσθωσης - leasing στην Ελλάδα, μέσα στα πρώτα εννέα χρόνια από την ψήφιση του νόμου 1965/86, ανταποκρίνεται απόλυτα στους ρυθμούς ανάπτυξης του θεσμού στις χώρες της Ευρωπαϊκής Κοινότητας.

Έχουν ήδη ιδρυθεί και λειτουργούν στην Ελλάδα δώδεκα εταιρίες μίσθωσης leasing θυγατρικές ισαρίθμων τραπεζών, γεγονός που συμβαίνει σε όλες τις χώρες όπου εφαρμόζεται ο θεσμός (π.χ. ETBA LEASING A.E., CITY LEASING A.E., ΔΙΕΡΕΥΝΗΤΕΣ A.E., κ.ά.)

Όμως η Ελληνική αγορά της μίσθωσης - leasing βρίσκεται στο ξεκίνημά της και αυτό φαίνεται ακόμη από το γεγονός ότι η συμμετοχή των χρηματοπιστωτικών συναλλαγών μέσω μίσθωσης - leasing στην Ελλάδα φθάνει το 5-6%, ενώ σε άλλες χώρες φθάνει μέχρι και 33%, όπως στις ΗΠΑ, ενώ στις Ευρωπαϊκές χώρες κυμαίνεται από 15-25%.

Η Ευρωπαϊκή Συνομοσπονδία των Συνδέσμων των εταιριών Leasing (Leas Europe), έχει έδρα τις Βρυξέλλες και συμμετέχουν σε αυτά 16 ευρωπαϊκές χώρες με 443 εταιρίες μέλη.

Σύμφωνα με αυτά τα στοιχεία λοιπόν, η ελληνική αγορά τώρα διαμορφώνεται . Συνεπώς δεν γνωρίζουμε επακριβώς τις διαστάσεις της και το συνολικό της μέγεθος. Απ'ότι φαίνεται όμως, από τις διαμορφούμενες τάσεις στους τομείς που απευθύνονται οι ήδη υπάρχουσες εταιρίες μίσθωσης - leasing, οι δυνατότητες είναι μεγάλες.

Ήδη στα πρώτα εννέα χρόνια έχουμε μια αγορά των 30 δις περίπου για το 1991, 50 δις το 1992, 65 δις το 1993 και 73 δις το 1994, ενώ για το τέλος της επόμενης πενταετίας ο συνολικός τζίρος εκτιμάται γύρω στα 150 δις δρχ.

Η γρήγορη ανάπτυξη του θεσμού ήρθε να συμπληρώσει και να καλύψει ορισμένα χρηματοπιστωτικά κενά στην οικονομική ανάπτυξη των τελευταίων ετών. Τα πλεονεκτήματα του θεσμού, όπως η 100% χρηματοδότηση, τα φορολογικά, η ευελιξία κ.ά, έπαιξαν καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξή του. Ενώ παράλληλα έχουν τη δυνατότητα οι μισθωτές να κατοχυρώσουν τα δικαιώματά τους, με τους όρους που θέτουν στις συμβάσεις και να έχουν τη δυνατότητα αγοράς του μισθίου (Purchase Options).

Ωστόσο, η ανάπτυξη του θεσμού στην Ελλάδα βασίζεται, κυρίως στα οικονομικά οφέλη των συμμετεχόντων μερών που λειτουργούν και ως κίνητρα και προέρχονται από :

1. Τα χαμηλά επιτόκια που διαμορφώνονται από τον υγιή ανταγωνισμό των εταιριών leasing-μίσθωσης (ως θυγατρικές τραπεζών, έχουν αυτή τη δυνατότητα)
2. Τις πωλήσεις των προϊόντων τους, που επιτυγχάνονται μέσω των εταιριών μίσθωσης - leasing με ειδικά προγράμματα μάρκετινγκ και προώθησης των κατασκευαστικών εταιριών.
3. Τις εκπτώσεις του εξοπλισμού που προβλέπεται μέχρι και 30% όταν διακινείται από χώρα σε χώρα μέσω των εταιριών μίσθωσης-leasing.
4. Τους αναπτυξιακούς νόμους 1892/90 και άλλους , με τους οποίους συνδέεται ο νόμος 965/86 της Μίσθωσης - leasing, όπως ο 1775/88 που αφορά το Venture Capital κ.ά. και οι οποίοι προβλέπουν ότι ο μηχανολογικός εξοπλισμός που χρησιμοποιείται για παραγωγικές επενδύσεις εμπίπτει στα αναπτυξιακά κίνητρα (επιχορήγηση κεφαλαίων, επιδοτήσεις επιτοκίων, πριμοδοτήσεις, φορολογικές απαλλαγές και ελαφρύνσεις, αποσβέσεις του εξοπλισμού κ.λ.π.).
5. Τους κανονισμούς της Ε.Ο.Κ. 355/77 και 797/85 FEOGA, που ενισχύουν ειδικά αγροτικά επενδυτικά προγράμματα με

ευνοϊκούς όρους και με δωρεάν κοινοτική συμμετοχή μέχρι 50% περίπου με τους οποίους συνδέεται ο νόμος 1665/86.

### **ιζ) Προοπτικές του θεσμού στην Ελλάδα**

Μέσα στην επενδυτική απραξία που περνάει η ελληνική οικονομία σήμερα, η μίσθωση - leasing δεν πάει και άσχημα. Δεδομένου ότι η μίσθωση - leasing είναι μία καλή δραστηριότητα για επενδύσεις, το γεγονός ότι βρίσκεται ακόμη στην αρχή, δίνει ελπίδες για καλύτερες εξελίξεις.

Παρότι η μίσθωση - leasing πηγαίνει καλά στην Ελλάδα, εντούτοις μόνο τραπεζικά κεφάλαια επενδύονται σε αυτόν τον τομέα. Έτσι η απόδοση των κεφαλαίων τους είναι ανταγωνιστική αυτών των τραπεζικών και μόνο με αυτά μπορούν να συγκριθούν.

Καιρός είναι όμως να επενδυθούν και ιδιωτικά κεφάλαια στη μίσθωση - leasing, άλλα κεφάλαια ταμείων, θεσμικών επενδυτών, που μέχρι τώρα δεν έχουν κατευθυνθεί προς τα εκεί, είτε λόγω έλλειψης εμπειρίας, είτε λόγω του διπλάσιου εταιρικού κεφαλαίου που απαιτείται για ιδιώτες επιχειρηματίες.

Αλλά σε κάθε περίπτωση οι εταιρείες Μίσθωσης - leasing έχουν τη δυνατότητα να αντλούν κεφάλαια από τράπεζες, από την κεφαλαιαγορά κ.ά. θα μπορούν πολλές φορές να απευθυνθούν στην κεφαλαιαγορά για αύξηση του μετοχικού τους κεφαλαίου και νωρίτερα από τα τρία χρόνια εάν τα αποτελέσματά τους στον πρώτο ή τον δεύτερο χρόνο είναι πολύ καλά.

Στην Ελλάδα, σε ότι αφορά τη μίσθωση - leasing, είμαστε ακόμη στην αρχή, όταν στις άλλες χώρες ο θεσμός εφαρμόζεται εδώ και 25-30 χρόνια. Επομένως, στα προσεχή χρόνια θα πρέπει να γίνουν πολλά. Θα αναπτυχθεί ο θεσμός τόσο από θεωρητικής πλευράς, όσο και από εμπειρικής. Η σημερινή θεωρία που υπάρχει στην Ελλάδα είναι "εισαγόμενη".

Η εφαρμογή του θεσμού στην Ελλάδα, μέσα από τις αντικειμενικές αδυναμίες και δυσκολίες διαμορφώνει λίγο-πολύ το ελληνικό "μοντέλο" της μίσθωσης - leasing.

Αυτό το "μοντέλο" προφανώς θα στηριχθεί στις ελληνικές εμπειρίες, οι οποίες στη συνέχεια θα προσδιορίσουν τη γενικότερη θεώρηση και τη φιλοσοφία του θεσμού.

Οι εμπειρίες, λοιπόν, της εφαρμογής του θεσμού αυτού και στη συνέχεια η αξιολόγηση των αποτελεσμάτων του, καθώς επίσης και οι επιπτώσεις τόσο στον επιχειρηματικό κόσμο, όσο και στο ευρύτερο κοινωνικό σύνολο νομοτελειακά θα οδηγήσουν στην ανάπτυξη της ελληνικής βιβλιογραφίας, στον εμπλουτισμό των γνώσεων και γενικά στην αναβάθμιση της παιδείας του επιχειρηματικού κόσμου.

Προς αυτή την κατεύθυνση, λοιπόν, προς το χώρο της ενημέρωσης και της πληροφόρησης του επιχειρηματικού κόσμου, πρέπει να γίνουν πολλά ακόμη. Την ευθύνη την έχουν οι αρμόδιες υπηρεσίες, αλλά και όλοι όσοι ασχολούνται με τη μίσθωση - leasing.

Έχουν χρέος να μεταδώσουν τη γνώση, την εμπειρία και να συμβάλλουν μέσα ένα ανανεωτικό και εκσυγχρονιστικό πνεύμα τόσο στην ανάπτυξη του θεσμού της μίσθωσης - leasing, όσο και στην εξυγίανση της ελληνικής οικονομίας.

#### Η ανάπτυξη των συμβολαίων των εταιριών Leasing

Εταιρίες Leasing	Ολικό Ελλάδας		
	1991	1992	1993
<b>Τύπος Εξοπλισμού</b>			
Μηχανήματα	18.402	27.826	22.911
Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές	4.335	5.056	7.834
Επαγγελματικά οχήματα	467	2.215	3.956
Αυτοκίνητα	4.328	6.525	8.254
Πλοία - Αεροσκάφη	3.438	7.711	6.546
ΣΥΝΟΛΟ	31.203	49.333	50.399

\* Ποσά σε δις. δρχ.

## ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ LEASING

### ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ LEASING

	ABN/AMRO	ALPHA	CIPI	ERGO	ATE	ETVA	EMBO-RIKI	IONIKI	NBG	PIRAEUS	TOTAL	%
<b>100</b>												
<b>Ανά τομέα δραστηριότητας</b>												
1.10 Μηχανολογικός και επαγγελματικός εξοπλισμός	959	5.073	1.979	3.052	1.800	3.582	1.608	3.132	1.026	1.446	23.657	45,38
1.20 Η/Υ και Επαγγελματικός εξοπλισμός	18	658	697	1.641	200	991	155	698	712	602	6.372	12,22
1.30 Μεταφορικά μέσα (φορτηγά)	86	0		528	355	996	1.771	489	281	964	5.470	10,49
1.40 Αυτοκίνητα	474	2.239	672	1.303	220	194	722	1.036	1.065	723	8.648	16,59
1.50 Πλοία, Αεροσκάφη, Σιδηρόδρομοι	0	0		0		0	0	1,94		0	1,094	2,10
1.60 Λοιπός εξοπλισμός	132	2.658	682	352	300	788	125	409	1.158	281	6.885	13,21
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>1.669</b>	<b>10.628</b>	<b>4.030</b>	<b>6.876</b>	<b>2.875</b>	<b>6.551</b>	<b>4.381</b>	<b>6.858</b>	<b>4.242</b>	<b>4.016</b>	<b>52.126</b>	<b>100,00</b>
<b>200</b>												
<b>Ανά είδος μισθωτή</b>												
2.10 Γεωργία, Δασοκομία, Άλιεα	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
2.20 Βιομηχανία	1.035	3.378	2.249	3.173	1.150	2.344	1.939	2.249	1.754	1.446	20.717	39,74
2.30 Υπηρεσίες - Ιδιωτικός Τομέας	102	3.105	1.752	2.107	1.092	2.246	2.442	4.609	1.324	2.570	21.349	40,96
2.40 Υπηρεσίες - Δημόσιος Τομέας	0	0	0	0	0	0	0	0	116	0	116	0,22
2.50 Καταναλωτές	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0	20	0,04
2.60 Λοιποί	532	4.145	9	1.596	633	1.961	0	0	1.048	0	9.924	19,04
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>1.669</b>	<b>10.628</b>	<b>4.030</b>	<b>6.876</b>	<b>2.875</b>	<b>6.551</b>	<b>4.381</b>	<b>6.858</b>	<b>4.242</b>	<b>4.016</b>	<b>52.126</b>	<b>100,00</b>
<b>300</b>												
<b>Ανά διάρκεια συμβολαίου</b>												
310 Μέχρι δύο χρόνια	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
320 Μέχρι πέντε χρόνια	1.669	10.628	4.030	6.876	2.875	6.551	4.381	6.858	4.242	4.016	52.126	100,00
330 Μέχρι 10 χρόνια	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
340 Πάνω από 10 χρόνια	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>1.669</b>	<b>10.628</b>	<b>4.030</b>	<b>6.876</b>	<b>2.875</b>	<b>6.551</b>	<b>4.381</b>	<b>6.858</b>	<b>4.242</b>	<b>4.016</b>	<b>52.126</b>	<b>100,00</b>
<b>4.00</b>												
Υποτιμημένες αξίες όλων των ποσών του Leasing στο τέλος του έτους	5.381	33.242	13.751	16.220	2.675	15.246	10.259	7.485	15.722	5.263	125.244	0,00

Τα ποσά είναι σε εκατομμύρια δραχμές



# ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ

## ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

ΑΘΗΝΑ  
4 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1988

ΤΕΥΧΟΣ ΠΡΩΤΟ

ΑΡΙΘΜΟΣ ΦΥΛΑΚΟΥ  
194

ΝΟΜΟΣ ΥΠ' ΑΡΙΘ. 1665

Συνθήσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ  
ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

Εκδίδομε τον ακόλουθο νόμο που ψήφισε η Βουλή:

Άρθρο 1.

Έννοια.

1. Με τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης η κατά το άρθρο 2 εταιρία υποχρεούται να παρικήσει έναντι μισθώματος τη χρήση κινητού πράγματος που προορίζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του τυπικαλλομένου της, παρέχοντας του συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να συνενώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο. Οι συμβαλλόμενοι έχουν την ευχέρεια να ορίσουν ότι το δικαίωμα αγοράς μπορεί να ασκηθεί και πριν από τη λήξη του χρόνου της μίσθωσης.

2. Αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι και κινητό που εφόσον προηγουμένως η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης από το μισθωτή.

Άρθρο 2.

Εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης.

1. Συνθήσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν ως εκμισθωτές μόνο ανώνυμες εταιρίες με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια εργασιών του άρθρου 1 αυτού του νόμου. Για τη σύσταση των εταιριών αυτών 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 εταιρίας σε ανώνυμη εταιρία με αποκλειστικό σκοπό τη σύναξη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης, και β) για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

2. Με την επιφύλαξη της επόμενης παραγράφου, το καταβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των ανώνυμων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο που απαιτείται για τη σύσταση ανώνυμων τραπεζικών εταιριών. 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 εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

3. Το καταβληθέν μετοχικό κεφάλαιο ανώνυμης εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης αρκεί κατ' εξαίρεση να είναι ίσο τουλάχιστον προς το μισό του κατά την προηγούμενη παράγραφο ορίου, όταν αυτή κατ' απόλυτη πλειοψηφία σε μία ή περισσότερες ελληνικές τράπεζες ή τραπεζικές νόμιμα εγκατεστημένες στην Ελλάδα.

4. Το κατά τις παραγράφους 2 και 3 ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο πρέπει να είναι ολόκληρο καταβληθέν με μετρητά ή και σε είδος. Για την κατάβολή αυτήν εφαρμόζονται αναλόγως οι σχετικές διατάξεις για τις ανώνυμες εταιρίες.

5. Οι μετοχές των ανώνυμων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ονομαστικές.

6. Ελεγκτές των ανώνυμων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης ορίζονται μέλη του Σώματος Ορκωτών Λογιστών.

7. Η Τράπεζα της Ελλάδος και η εποπτεία και έλεγχος στις εταιρίες 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 εταιρίες μέτρα.

Άρθρο 3.

Διάρκεια χρηματοδοτικής μίσθωσης.  
Μεταβίβαση δικαιωμάτων και υποχρεώσεων.

1. Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πάντοτε ορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από τρία έτη. Αν συμφωνηθεί μικρότερη, ισχύει για τρία έτη.

2. Αν ληθεί η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης πριν από τη λήξη της και επιφέρει νέα σύμβαση για το ίδιο πράγμα μεταξύ των ίδιων συμβαλλομένων, ο χρόνος που πέρασε έως τη λήξη της αρχικής σύμβασης υπονομιολογείται στον επόμενον κατά την προηγούμενη παράγραφο ελάχιστο χρόνο για να ρεχάσει.

3. Σε περίπτωση πτώχευ της μισθωτής πριν από την πάροδο τριετίας από την έναρξη της μίσθωσης η μισθωτής έχει υποχρέωση να καταβάλει τα ποσά για φορολογικούς και λοιπές επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου ή τρίτων που θα όφειλε να έχει καταβάλει αν κατά τη λήξη της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης είχε προέλθει το μέσο.

4. Ο μισθωτής μπορεί να μεταβιβάσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτο με έγγραφη συναινέση της αντιστόχου εταιρείας.

Άρθρο 4.

Τύπος—Διμερές. Ενέργεια είναι τρίτων.

1. Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης καταρτίζεται έγγραφως.

2. Οι δικαιοπραξίες της παρ. 1 καταχωρίζονται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ν. 1038/1949 (ΦΕΚ 179) του πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Προμηθευτή. Από την καταχώριση αυτή τείνουν κινήματα του μισθωτή από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης αποβιβάζονται κατά παντός τρίτου και τρίτοι δεν μπορούν έως τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης να αποκτήσουν με οποιοδήποτε τρόπο κυριότητα ή άλλο δικαίωμα κατά δικαίωμα πάνω στο πράγμα. Οι διατάξεις για την κληρονομή κτήσης κυριότητας ή άλλου εμπράγματου δικαιώματος από μη κύριο, για το τεταμένο κυριότητας κατά το άρθρο 1110 του αστικού κώδικα και για την τακτική χρησιμότητα, 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 πωχώσει, λήγεται η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης και η εταιρεία του άρθρου 2 έχει δικαίωμα χωρίς κανένα περιορισμό, να πωλέσει το πράγμα.

Άρθρο 5.

Αστυνομικές ρητρές. Ασφάλιση.

1. Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του πράγματος από το μισθωτή επιτρέπεται η συνβολή ρητρών, επιστολίου ή είδους ή αξίας συναλλαγματος ή συνδυασμού των παραπάνω. Η ρήτρα αξίας συναλλαγματος επιτρέπεται, μόνο αν η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει αναλάβει για τα κινητά που αποτελούν αντικείμενο της συγκεκριμένης σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης υποχρέωση να συναλλάξει.

2. Ο μισθωτής οφείλει να διατηρεί ανεκτίμητο το πράγμα κατά του κινδύνου τυχαίας καταστροφής ή χειροτέρευσης του σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Η σύμβαση ασφάλισης μπορεί να συνυπολογισθεί με ρήτρα συναλλαγματος όταν η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης περιέχει τέτοιες ρητρές σύμφωνα με την παράγραφο 1 του άρθρου τούτου.

Άρθρο 6.

Φορολογικές απαλλαγές και άλλες συναρείς ρυθμίσεις.

1. Εκτός από το φόρο εισοδήματος και το φόρο προσηθιμικής αξίας, απαλλάσσονται από οποιοδήποτε φόρο, τέλος, εισφορά, δικαίωμα υπέρ του Δημοσίου, νομικών προσώπων δημόσιου δικαίου και γενικών τρίτων, είτε κατά ειδικά δύνανται 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 κινήτων τα οποία κατά το άρθρο αυτό υπάγονται στο Κινώ Εξωτερικό Δασολόγιο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

β) Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζονται οι κατά το άρθρο 2 εταιρείες.

γ) Οι συμβάσεις ενχώρητης δικαιοσύνης 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 εισπραχής τους.

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

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

3. Σε περίπτωση εγγραφής προσηθιμότητας ή σύστασης υποθήκης ή ανέγερσης για την εξασφάλιση απαιτήσεων των εταιρειών αυτού του νόμου από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης και από συμβάσεις της παραγράφου 6, καθώς επίσης και εξαίρεσης των δανείων αυτών, εφαρμόζεται η διάταξη του άρθρου 4 της παραγράφου 1 του άρθρου 7 του ν. 4171/1961 (ΦΕΚ 93). Η ενχώρητη 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 υποχρεώσεων του από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης θεωρούνται λειτουργικής δαπάνης του και εκπίπτουν από τα κελύφητα έσοδά του.

5. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει δικαίωμα να ενεργεί ποσότητες στα μισθώματα ίσες με το σύνολο των αποβίσεων που θα είχε δικαίωμα να ενεργήσει ο μισθωτής, αν είχε προβεί στην αγορά τους.

6. Οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς εταιρείες αυτού του νόμου από τώνοντες τραπεζικές εταιρείες ή πιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό ή από ξένους προμηθευτές, καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των τελευταίων και των εταιρειών αυτού του νόμου, τα περιεχόμενα 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, κτήρη, δικαίωμα ή γενικότερη επιβάρυνση υπέρ του Δημοσίου, νομικού προσώπου δημόσιου δικαίου και τρίτων, ανεξάρτητα αν οι συμβάσεις αυτές συνάπτονται στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό.

7. Για τις υποχρεώσεις από δάνεια ή πιστώσεις της παραγράφου 6, καθώς και για τα μισθώματα που οφείλουν να συναλλάξουν οι κατά το άρθρο 2 εταιρείες από συμβάσεις με τις οποίες αυτές μισθώσαν από το εξωτερικό κινητά πράγματα για χρηματοδοτική υποκατάσταση 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 εισπραχών απαιτήσεων τους έκπτωση έως 2% του ύψους των μισθωμάτων (ληξιπρόθεσμων ή όχι) από διες τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης τα οποία δεν είχαν εισπραχθεί στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους. Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποδοματικό πρόβλεψης.

9. Οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν δικαίωμα να ενεργούν ανεξαρτήτως εκπαιδευσης σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 12, 13 και 14 του ν. 1262/1982 (ΦΕΚ 50), εφόσον ο μισθωτής θα είχε αυτό το δικαίωμα αν είχε πράξει το πρώτα 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 πραγματικής επένδυσης για να καθοριστεί το ύψος της αποσβέσεως κατά το άρθρο 7 του ίδιου νόμου. Η αποσβέση, από το Δημόσιο επενδύσεων, των οποίων η δαπάνη καλύπτεται μερικώς με χρηματοδοτική μίσθωση, εκτελείται κατά το άρθρο 5 παρ. 3 του ν. 1262/1982, εφόσον έχει εγκατασταθεί μισθωμένος εξοπλισμός κτίσης ήτοι προς το ποσό που θα έπρεπε να έχει δαπανηθεί αν ο εξοπλισμός είχε χρηματοδοτηθεί με τραπεζικό δάνειο.

#### Άρθρο 7.

##### Προεδρικά διατάγματα.

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

#### Άρθρο 8.

##### Ένταξη ισχύος.

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

Παραγγέλλομε τη δημοσίευσή του παρόντος στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως και την εκτέλεσή του ως νόμου του Κράτους.

Αθήνα, 19 Νοεμβρίου 1986

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ  
**ΧΡΗΣΤΟΣ ΑΝΤ. ΣΑΡΤΖΕΤΑΚΗΣ**

ΟΙ ΥΠΟΥΡΓΟΙ

ΕΘΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ  
**ΚΩΣΤΑΣ ΣΗΜΙΤΗΣ**  
ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗΣ  
**ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΚΑΚΑΛΑΜΑΝΗΣ**

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ  
**ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΣΟΒΟΛΑΣ**  
ΕΜΠΟΡΙΟΥ  
**ΒΑΣΙΛΗΣ ΣΑΡΑΝΤΙΤΗΣ**

Θεωρήθηκε και τέθηκε η Μεγάλη Σφραγίδα του Κράτους.

Αθήνα, 27 Νοεμβρίου 1986

Ο ΕΠΙ ΤΗΣ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗΣ ΥΠΟΥΡΓΟΣ  
**ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΚΑΚΑΛΑΜΑΝΗΣ**



## **TO LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

Με βάση το νομοθετικό πλαίσιο που ισχύει σήμερα στην χώρα μας, ήδη λειτουργούν δέκα εταιρίες leasing που στην ουσία αποτελούν θυγατρικές τραπεζών.

Και αυτό είναι φυσικό, καθώς από τον ιδρυτικό νόμο περί leasing ορίστηκε ότι το μετοχικό κεφάλαιο των εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να είναι κατώτερο από το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο που απαιτείται για την σύσταση ανώνυμων τραπεζικών εταιριών (4 δις δρχ) με εξαίρεση αυτές που είναι θυγατρικές τραπεζών που απαιτείται το ήμισυ (2 δις δρχ).

Επιπλέον οι τράπεζες με μεγάλο δίκτυο καταστημάτων και πελατών διέθεταν εξ' ορισμού τη δυνατότητα να ιδρύσουν εταιρίες leasing και να αναπτύξουν τις εργασίες τους.

### **Καθυστερημένη ανάπτυξη.**

Η λειτουργία εταιριών leasing ξεκίνησε με μεγάλη καθυστέρηση στην Ελλάδα σε σύγκριση με τις άλλες ανεπτυγμένες χώρες της Βόρειας Αμερικής και Δυτικής Ευρώπης.

Μόλις το 1981 δημιουργήθηκε η πρώτη εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης, ενώ το μεγαλύτερο ποσοστό των ήδη λειτουργησών εταιριών ξεκίνησε δραστηριότητες μετά το 1990. Υπάρχουν ευρύτατες προοπτικές για την ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης, αφού οι σχετικές συμβάσεις leasing καλύπτουν μόλις το 3,5% των επενδύσεων παγίου κεφαλαίου στην Ελλάδα ενώ στην Δυτική Ευρώπη το σχετικό ποσοστό είναι μεταξύ 20% και 30%.

Τα σχετικά ποσοστά την καθυστερημένη, σχετικά βραδεία ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης, με

αποτέλεσμα να καθυστερεί ο εκσυγχρονισμός των ελληνικών επιχειρήσεων.

Η άνοδος των εργασιών από τη σύναψη χρηματοδοτικών συμβάσεων θα αποβεί επωφελής και για τις μητρικές τράπεζες που εισπράττουν τόκους για δάνεια που τους χορηγούν, ενώ παράλληλα καρπούνται και τα μερίσματα από τις μετοχές που διαθέτουν.

Η μορφή leasing που εφαρμόζεται στην χώρα μας έχει να κάνει κυρίως με το FINANCE LEASING (Εμμεση χρηματοδότηση).

Τα χαρακτηριστικά αυτής της μορφής είναι η τριγωνική σχέση εταιρίας leasing, πελάτη/μισθωτή και προμηθευτή όπου:

- Ο μισθωτής έρχεται σε απευθείας επαφή με τον προμηθευτή και επιλέγει με δική του ευθύνη, χωρίς καν την ανάμειξη του εκμισθωτή, τον εξοπλισμό.
- Ο μισθωτής φέρει όλο το κόστος της ασφαλιστικής κάλυψης, συντήρησης και λοιπών εξόδων ώστε το μίσθιο να βρίσκεται πάντα σε καλή κατάσταση λειτουργίας.
- Τα μισθώματα, που υπολογίζονται με τον τρόπο των τοκοχρεολυτικών δόσεων ενός δανείου, εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα της επιχείρησης.
- Ο μισθωτής έχει το δικαίωμα της επιλογής είτε να αγοράσει το μίσθιο κατά τη λήξη της χρονικής περιόδου της σύμβασης, καταβάλλοντας ένα μικρό προσυμφωνημένο τίμημα για την πώληση και την μεταβίβαση της κυριότητας, είτε να παρατείνει τη μίσθωση (δεύτερη μισθωτική περίοδος) για χρονικό διάστημα που συμφωνείται με τον εκμισθωτή.
- Η σύμβαση δεν μπορεί να είναι μικρότερη από (3) χρόνια αλλά υπάρχει η δυνατότητα, αν έχει ορισθεί στη σύμβαση, να γίνει πρόωρη λήξη της μίσθωσης και να πωληθεί το μίσθιο σε χρόνο μικρότερο από αυτό της λήξης της σύμβασης.

Όπως αναφέραμε στην αρχή στον κλάδο ανήκουν 10 εταιρείες, οι οποίες ελέγχονται από Ελληνικές ή ξένες τράπεζες. Σημειώνεται ότι δύο μόνο εταιρίες κατά το 1993, πραγματοποίησαν

αύξηση του μεριδίου στην αγορά Leasing, ενώ το 1994 βελτίωση του μεριδίου τους παρουσίασαν 4 εταιρίες του κλάδου.

Ο ανταγωνισμός του κλάδου προβλέπεται να ενταθεί τα επόμενα χρόνια όχι μόνο από την ενδεχόμενη είσοδο νέων εταιριών, αλλά και από τις υφιστάμενες εταιρίες. Ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών επικεντρώνεται κυρίως στο ύψος των προσφερομένων μισθωμάτων που χρεώνονται από τις εταιρίες leasing, ενώ σημαντικά ποσά δαπανώνται και για διαφημιστικούς λόγους. Αιτία πρόσθετου ανταγωνισμού επίσης αποτελούν τα προσφερόμενα από εμπορικές τράπεζες χρηματοδοτικά προγράμματα για την αγορά διαρκών καταναλωτικών αγαθών όπως των αυτοκινήτων κλπ.

Η συνολική αγορά leasing προβλέπεται να αυξηθεί σε αξία στα επόμενα 2-3 έτη, ωστόσο με συγκρατημένους ρυθμούς, λόγω της μικρής παρατηρούμενης αύξησης του ΑΕΠ και των ιδιωτικών επενδύσεων στην Ελλάδα, σε συνδυασμό με την βραδεία αποκλιμάκωση των πραγματικών επιτοκίων. Οι εταιρίες leasing ως συνέπεια, θα εντείνουν τον ανταγωνισμό μεταξύ τους μέσω ισχυρότερων μηχανισμών προώθησης πωλήσεων, συνεργασιών με τράπεζες, βελτίωσης της ποιότητας των προσφερομένων υπηρεσιών, καινοτομιών και ευελιξία στην τιμολογιακή πολιτική.

Επίσης, οργανωτικές και νομοθετικές ρυθμίσεις θα επηρεάσουν την αγορά leasing. Τέτοιες ρυθμίσεις αναμένονται να υλοποιηθούν και στα πλαίσια του νέου σχεδίου Νόμου για το θεσμό του leasing, όπως:

- (α) η τροποποίηση νομοθεσίας περί αποσβέσεων.
- (β) το ενδιαφέρον του Ελληνικού Δημοσίου για τη χρηματοδότηση των επενδύσεων του μέσω leasing.
- (γ) τα χρηματοδοτούμενα έργα του β' πακέτου Delors.
- (δ) η επέκταση του leasing στη χρηματοδότηση αγοράς ή κατασκευής βιομηχανικών και επαγγελματικών ακινήτων.
- (ε) η είσοδος του κλάδου leasing στην καταναλωτική πίστη.

**Εξέλιξη Εργασιών Leasing στην Ελλάδα**  
(σε δις δρχ.)

		1991	1992	1993
<b>ΑΝΑ ΤΟΜΕΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ</b>				
1.1	Μηχανολογικός Εξοπλισμός	18,4	27,8	22,9
1.2	Πληροφορική	4,3	5,1	7,8
1.3	Επαγγελματικά οχήματα	0,5	2,2	4,0
1.4	Αυτοκίνητα	4,3	6,5	8,3
1.5	Πλοία - Αεροσκάφη	0,2	0	0,9
1.6	Λοιπά	3,5	7,7	6,5
	<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>31,2</b>	<b>49,3</b>	<b>50,4</b>
<b>ΑΝΑ ΕΙΔΟΣ ΜΙΣΘΩΤΗ</b>				
2.1	Γεωργία	0,1	0,2	0,0
2.2	Επιχειρήσεις	12,8	19,7	19,1
2.3	Υπηρεσίες	12,2	18,8	17,0
2.4	Δημόσιο	0,1	0,2	3,0
2.5	Καταναλωτές	0,3	0,1	1,2
2.6	Λοιποί	5,7	10,3	10,1
	<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>31,12</b>	<b>49,3</b>	<b>50,4</b>
<b>ΑΝΑ ΤΟΜΕΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ</b>				
3.1	3 - 5 έτη	31,0	44,8	49,0
3.2	5 - 10 έτη	0,2	4,5	1,4
3.3	Άνω των 10 ετών	0,0	0,0	0,0
	<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>31,12</b>	<b>49,3</b>	<b>50,4</b>

Πηγή : Ένωση Εταιρειών Leasing

Με βάση τα παραπάνω διαθέσιμα στοιχεία το συνολικό ύψος του εκμισθωμένου εξοπλισμού στην αγορά του Leasing το 1993 ανήλθε σε 50,4 δις.δρχ.,έναντι 49,9 δις.δρχ.το 1992 και 31,2 δις.δρχ.το 1991.

Έτσι ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησεως του νέου εκμισθούμενου εξοπλισμού είναι αρκετά αυξημένος το 1992 σε σύγκριση με προηγούμενα έτη γεγονός που δεικνύει τη μεγάλη ανάγκη της ελληνικής αγοράς για επενδύσεις και την οποία κάλυψε το Leasing. Παρά τον υψηλό όμως ρυθμό αναπτύξεως του Leasing,η

συμμετοχή του στο σύνολο των παγίων επενδύσεων κατά το 1992 ήταν μόνο 4,2% όταν στις περισσότερες χώρες της Ευρώπης βάσει στοιχείων του World Leasing Yearbook 1994 του Euromoney το ποσοστό του leasing δείχνει τις προοπτικές αναπτύξεως του που υπάρχουν ακόμα στην χώρα μας.

Επίσης άλλος ένας παράγοντας είναι ότι το μεγαλύτερο ποσοστό συμβάσεων αφορά την Αττική.

Επίσης κατά το 1992 η Ελλάδα παρουσίασε απο τους υψηλότερους ρυθμούς αναπτύξεως του leasing (58,1%) όταν αρκετές χώρες αλλά και το σύνολο της Ευρώπης παρουσίασαν αρνητικούς ρυθμούς αναπτύξεως.

Παρ' ολη την ανάπτυξη του θεσμού στην χώρα μας, ένας κλάδος που ευνοήθηκε ελάχιστα είναι η βιοτεχνία. Το γεγονός αυτό οφείλεται στο ανταγωνιστικό βιοτεχνικό επιτόκιο και στην παροχή εγγυήσεως του ελληνικού δημοσίου.

Μετά το 1992 παρατηρείται μια στασιμότητα στην αγορά Leasing (το 1994 το ύψος του εκμισθούμενου εξοπλισμού ανήλθε σε 52,2 δισ.δρχ.), και αυτό οφείλεται στην υποτονική ανάπτυξη του ΑΕΠ, τα υψηλά επιτόκια και τη νομισματική κρίση.

Παρά την υψηλή κερδοφορία που παρουσιάζουν οι περισσότερες εταιρίες του κλάδου μόνο δύο είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο Αθηνών:

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΗΣ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ ΣΤΟ Χ.Α.Α.
ALPHA LEASING	1981 (Ως Διερευνητές Άλφα)	17/08/1987
ETBA LEASING	1987	16/07/1990
CITI LEASING	1987	Μη εισηγμένη
ΕΜΠΟΡΤΙΚΗ LEASING	1989	Μη εισηγμένη
LEASING ΕΘΝΙΚΗ	1990	Μη εισηγμένη
ABN-AMPO LEASING	1991	Μη εισηγμένη
ATE LEASING	1991	Μη εισηγμένη
ERGO LEASING	1991	Μη εισηγμένη
ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	1993	Μη εισηγμένη
ΙΟΝΙΚΗ LEASING	1993	Μη εισηγμένη

Πηγή : Ένωση Εταιρειών Leasing

Η πορεία των μετοχών των δύο αυτών εταιριών ήταν πολύ θετική μέσα στο πρώτο εξάμηνο του 1995,αφού η διαφορά μεταξύ κατώτερων και ανώτερων τιμών που πέτυχαν οι μετοχές τους ήταν 26% για την ALPHA LEASING,ενώ στο τελευταίο διάστημα οι μετοχές τους κινούνται σε υψηλά επίπεδα.

### ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ.

Λόγω της απουσίας πολλών νομικών εμποδίων σε σχέση με άλλων μορφών μισθώσεων,μπορούμε να πούμε ότι το Leasing έχει αποδείξει απο μόνο του ότι είναι ένα ανταγωνιστικό προϊόν χρηματοδότησης σε πολλές αναπτυγμένες χώρες και λόγω των ιδιαίτερων προνομίων που απολαμβάνει στον τομέα των φορολογικών απαλλαγών, ο ιδιωτικός τομέας μπορεί να εκμεταλλευτεί αυτά και να στραφεί στο Leasing για τις επενδύσεις σε κινητό εξοπλισμό. Είναι κοινή πεποίθηση ότι το Leasing μπορεί να απορροφήσει περίπου το 10% των επενδύσεων σε πάγιο εξοπλισμό στη χώρα μας,αρκεί να γίνει αντιληπτή η σπουδαιότητά του.

Θα πρέπει έτσι να υπάρξει μια δέσμη μέτρων άμεσης εφαρμογής,επέκταση του θεσμού στα ακίνητα,τροποποίηση του καθεστώτος των λογιστικών αποσβέσεων, εναρμόνιση του νομικού πλαισίου με τα ισχύοντα,τουλάχιστον στις χώρες της Ευρωπαϊκής Κοινότητας για την κατάρτηση διασυνοριακών συμβάσεων,κ.λ.π-ώστε να υπάρξει πραγματικά θεαματική άνοδος του θεσμού σε όλη του την έκταση.

## **ALPHA LEASING**

### **ΦΥΣΙΟΓΝΩΜΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ**

#### **Γενικά**

Η εταιρία συνεστήθη τον Αύγουστο του 1981 με την επωνυμία ΔΙΕΡΕΥΝΗΤΑΙ ΑΛΦΑ Α.Ε ΟΡΓΑΝΩΣΕΩΣ ΚΑΙ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΣΕΩΣ, με έδρα την Αθήνα, διάρκειας 50 ετών και κύριο μέτοχο την Τράπεζα Πίστεως Α.Ε (Α.Μ. 400Β/06/Β/86/003).

Με την δημοσίευση του Ν. 1665/86, η εταιρία με απόφαση της Έκτακτης Γενικής Συνελεύσεως των μετόχων της 20ης Ιανουαρίου 1987, μετετράπη σε εταιρία με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια χρηματοδοτικών μισθώσεων (άρθρο 2 του καταστατικού) και με νέα επωνυμία ΔΙΕΡΕΥΝΗΤΑΙ ΑΛΦΑ Α.Ε ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ.

Ηδη με απόφαση της Γενικής Συνελεύσεως της 21ης Φεβρουαρίου 1989 η επωνυμία μετετράπη σε ΑΛΦΑ ΛΗΖΙΝΓΚ Α.Ε. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ. Έτσι, όταν το Leasing επιτράπηκε στη χώρα μας, η ALPHA LEASING, όντας έτοιμη, εισχώρησε αμέσως στην αγορά, αφού τροποποίησε το καταστατικό της σε ότι απαιτούσε ο Ν.1665/86. Επίσης όμως λόγω του γεγονότος ότι η Alpha Leasing είναι η πρώτη εταιρία αυτού του είδους στην Ελλάδα κατέχει και άλλη μια πρωτιά : είναι και παραμένει η μεγαλύτερη εταιρία του κλάδου καθώς ανήκει περίπου το 28% της αγοράς.

Ο ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ LEASING ΤΟ 1994						
(σε εκ. δραχμές)						
α/α	ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ	1994		Μεταβολή Μεγεθών 1993 - 1994	
			Ποσά	%	Ποσά	%
1.	ALPHA	13	19.047	27,4	957	%
2.	ΕΘΝΙΚΗ	4	9.388	13,4	2.333	17,7
3.	CIPI	7	9.181	13,2	238	1,8
4.	ΕΤΒΑ	7	8.120	11,7	922	7,0
5.	ΕΡΓΟ	3	7.857	11,3	3.073	23,3
6.	ΕΜΠΟΡΙΚΗ	5	6.118	8,8	745	5,6
7.	ΑΒΝ - ΑΜΠΟ	3	3.231	4,6	830	6,3
8.	Α Τ Ε	3	2.915	4,2	824	6,2
9.	ΙΟΝΙΚΗ	2	1.915	2,8	1.766	13,4
10.	ΠΕΙΡΑΙΩΣ	2	1.801	2,6	1.526	11,5
	ΣΥΝΟΛΟ	49	69.553	100	13.214	100

Πηγή : Άρθρο Π. Αργυρόπουλου "Ν" 5 Ιουλίου '95, σελ.4

Ο εξοπλισμός που η εταιρία εκμισθώνει αφορά:

- Ιατρικά μηχανήματα (μαγνητικοί και αξονικοί τομογράφοι, μονάδες εξωσωματικής λιθοτριψίας, ακτινολογικά μηχανήματα, υπερήχους, χημικούς αναλυτές κ.λ.π.)

- Αυτοκίνητα επιβατικά τα οποία έχουν εκμισθωθεί σε εταιρίες ενοικίασης
- Αυτοκινήτων και σε επιχειρήσεις για τα στελέχη τους. Με πρόσφατη απόφαση επιτρέπεται η μίσθωση και επαγγελματικών αυτοκινήτων, φορτηγών, πούλμαν κ.λ.π. ιδιωτικής και δημοσίας χρήσεως.
- Εξοπλισμό γραφείου (έπιπλα και σκεύη, συσκευές τηλεομοιοτυπίας, τηλεφωνικά κέντρα και τηλεφωνικές συσκευές, φωτοαντιγραφικά κ.λ.π.)
- Εξοπλισμό καταστημάτων (ταμειακές μηχανές, ράφια, ζυγούς, ψυγεία).
- Μηχανολογικό εξοπλισμό, όπως παραγωγικά μηχανήματα προς τη βιομηχανία και τη βιοτεχνία, μηχανήματα τεχνικών εταιριών, παραγωγής σκυροδέματος κ.λ.π.

Το 1994 ήταν μια καλή χρονιά για την Alpha Leasing ενώ η ανάπτυξη των εργασιών της οφείλεται στη ζήτηση που ήταν αυξημένη αλλά και στη δραστηριοποίηση του δικτύου των καταστημάτων της Alpha Τραπέζης Πίστωσης. Μεγαλύτερη αύξηση παρατηρήθηκε στη μίσθωση του μηχανολογικού εξοπλισμού καταστημάτων και ξενοδοχείων. Κατά την 31.12.1994 ο εκμισθούμενος εξοπλισμός ήταν 51.704.490.000 δρχ.

Η κατανομή του κατά κατηγορίες παρουσιάζεται παρακάτω ως εξής:

	1994		1993	
	ΥΠΟΛΟΙΠΟ	%	ΥΠΟΛΟΙΠΟ	%
Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές	4.254,3	8,2	4.498,7	9,8
Ιατρικά μηχανήματα	11.499,7	22,2	11.278,1	24,5
Αυτοκίνητα (ενοικιαζόμενα, επαγγελματικά)	9.889,5	19,1	9.069,0	19,7
Εξοπλισμός γραφείου	2.358,7	4,6	2.151,2	4,7
Μηχανολογικός εξοπλισμός	20.037,2	38,8	16.019,0	34,9
Εξοπλισμός Ξενοδοχείων	1.290,3	2,5	1.049,3	2,3
Εξοπλισμός καταστημάτων	2.374,8	4,6	1.883,1	4,1
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>51.704,5</b>	<b>100,0</b>	<b>45.948,4</b>	<b>100,0</b>

Πηγή: ALPHA LEASING



### Υπόλοιπα αντιστοίχως για το 1993 και 1994

	Μέχρι 5.000		Μέχρι 10.000		Μέχρι 15.000		Μέχρι 20.000		Ανω 20.000
	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	
Ηλεκτρικοί Υπολογιστές	4.264,3	4.498,7							
Ιατρικά Μηχανήματα					11.499,7	11.278,1			
Αυτί/τα (ενστικ επαγγ.)			9.889,5	9.069,0					
Εξοπλισμός γραφείου	2.358,7	2.151,2							
Μηχάνημα εξοπλισμός							16.019,0		20.037,2
Εξοπλισμός ξενοδοχείων	1.290,3	1.049,3							
Εξοπλισμός καταστήτων	2.374,8	1.883,1							

Πηγή : *Alpha Leasing*

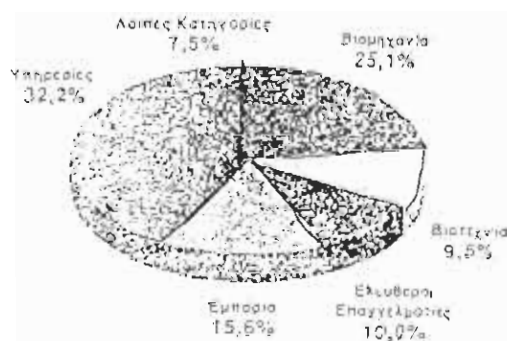
Όπως προκύπτει από τον παραπάνω πίνακα, κατά το 1994 συνεχίστηκε η αύξηση του εκμισθούμενου μηχανολογικού εξοπλισμού, που αποτελούσε το 38,8% του συνόλου (1993:34,9%) γεγονός που δεικνύει την αυξανόμενη ζήτηση για την απόκτηση παραγωγικού εξοπλισμού από τις βιομηχανίες, βιοτεχνίες, τεχνικές εταιρίες κ.λ.π.

Επίσης αυξήθηκε ο εξοπλισμός ξενοδοχείων και καταστημάτων ενώ μείωση εμφανίζουν οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές, τα αυτοκίνητα, τα ιατρικά μηχανήματα και ο εξοπλισμός γραφείου.

Η διάρθρωση των συμβάσεων της Εταιρίας έχει ως εξής:

Μεταξύ των 2.361 πελατών της περιλαμβάνονται μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις και ελεύθεροι επαγγελματίες που καλύπτουν το φάσμα της οικονομικής δραστηριότητας της χώρας. Από τους μισθωτές 25,1% ανήκει στην βιομηχανία 9,6% στη βιοτεχνία, 10,0% στους ελεύθερους επαγγελματίες, 15,6% στο εμπόριο, 32,2% στις υπηρεσίες και 7,5% στις λοιπές κατηγορίες. Μέρος της πελατείας της (26,5%) αποτελούν επιχειρήσεις εγκατεστημένες στην επαρχία γεγονός που αποδεικνύει την επέκταση αφ' ενός του leasing σε όλη την Ελλάδα, αφ' ετέρου δε την καλή διείσδυση στην αγορά της εταιρίας και την δυνατότητα παραιτέρω ανάπτυξης του leasing εκτός Αττικής.

#### ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ



#### ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ



Πηγή : *ALPHA LEASING*

## ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

	Ποσά κλειομένης χρήσεως		Ποσά προηγούμενης	
	1994		χρήσεως 1993	
<b>ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ</b>				
Κύκλος εργασιών (έσοδα από εκμίσθωση εξοπλισμού κ.λ.π.		19.046.408.497		18.089.881.272
Μείον : Αποσβέσεις κ.λ.π.		8.355.610.384		7.423.529.968
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως		10.690.798.113		10.666.351.304
Μείον : Έξοδα διοικητικής λειτουργίας		338.374.994		276.743.7774
Μερικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως		10.352.423.119		10.389.607.530
ΜΕΙΟΝ : Πιστωτικοί τόκοι και συναφή έσοδα	8.654.729		12.436.075	
Μείον :				
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	2.495.384.741	2.486.730.012	2.923.982.395	2.911.546.320
Ολικά αποτ/τα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως		7.865.693		7.478.061.210
ΜΕΙΟΝ : Έκτακτα αποτελέσματα				
Προβλέψεις άρθρου 6 παρ. 8 Ν.1665/86		980.242.326		
Οργανικά και έκτακτα αποτ/τα (κέρδη)		6.885.450.781		6.487.251.763
ΜΕΙΟΝ : Σύνολο αποσβέσεων παγίων στοιχείων	7.484.160.063		6.773.206.977	
Μείον : Οι από αυτές ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος .....	7.484.160.063		6.773.206.977	
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤ/ΤΑ (κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων		6.885.450.781		6.487.251.763

Τα έσοδα απο εκμίσθωση εξοπλισμού ανήλθαν σε 19.046.408.000 δρχ. έναντι 18.089.881 δρχ. το 1993 (αύξηση 5,3%).

Τα καθαρά κέρδη προβλέσεων και φόρων ανήλθαν σε 7.865.694.000 δρχ. έναντι 7.478.061.000 δρχ. το 1993 (αύξηση 5,2%).

Το 1994 σχηματίστηκε πρόβλεψη για κάλυψη κινδύνων 980.242.000 δρχ.

Απο το ποσοστό αυτό 380.242.000 δρχ. χρησιμοποιήθηκαν για την απόσβεση επισφαλών πελατών, ή είσπραξη των οφειλών των οποίων κρίθηκε απο το Δ.Σ. δύσκολη. Τα μεν καθαρά κέρδη για διανομή έφτασαν τα 4.600.418.000 δρχ. έναντι 4.392.467.000 δρχ.το 1993 (αύξηση 4,7%) ενώ το προτεινόμενο μέρισμα ανά μετοχή ανέρχεται σε 700 δρχ. έναντι 650 δρχ. το 1993 (αύξηση 7,7%).

Τέλος οι απαιτήσεις απο πελάτες το 1994 αυξήθηκαν κατά 1.367.418.000 δρχ. (αύξηση κατά 33,5%).

### ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ-ΜΕΤΟΧΟΙ

Στην Alpha Leasing πάντα παραμένει κύριος μέτοχος η Alpha Τράπεζα Πίστewος με 50%. Το υπόλοιπο 50% το έχουν περίπου 6.000 μέτοχοι .

Η εταιρία έχει εισαχθεί στο χρηματιστήριο απο το 1987,και είναι η πρώτη εταιρία leasing που μπαίνει στο χρηματιστήριο.

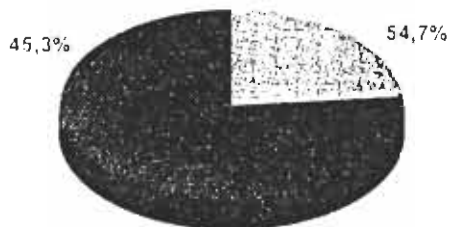
Το 1994 έγιναν αντικείμενο διαπραγματεύσεως στο χρηματιστήριο 3.284.606 μετοχές της εταιρίας, που αποτελούσαν ποσοστό 54,7% του συνόλου των μετοχών της. Το αντίστοιχο ποσό του μετοχικού όγκου του συνόλου των εταιριών leasing ήταν 4.496.346 τεμάχια ή ποσοστό 44,1%.

Η σχετική εμπορευσιμότητα της μετοχής, δηλαδή ο αριθμός των ανταλλαγέντων τίτλων πρός το αντίστοιχο σύνολο των εταιριών leasing διαμορφώθηκε σε 73,1%,και η αξία των συναλλαγών της μετοχής αντιπροσώπευε το 74,9% της συνολικής αξίας των συναλλαγών των εταιριών leasing. Η καλή πορεία των εργασιών και η ευνοϊκή εξέλιξη των αποτελεσμάτων είχε σαν αποτέλεσμα η τιμή της μετοχής να κινηθεί ανοδικά (μέση τιμή: 1994 6683 δρχ. 1993 6586δρχ.),πραγματοποιώντας ανωτατη τιμή εντός του Ιανουαρίου 1994 9.200 δρχ.

### ΣΥΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ

ογκος συναλλαγών

#### ΜΕΤΟΧΕΣ ΑΛΦΑ ΛΗΣΙΝΓΚ Α.Ε.



#### ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΛΗΣΙΝΓΚ



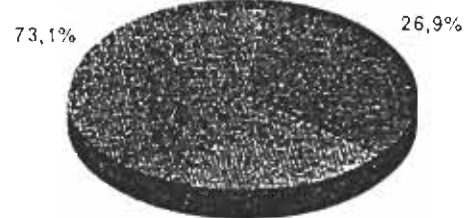
■ ΜΕΤΟΧΕΣ ΠΟΥ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΗΚΑΝ  
■ ΥΠΟΛΟΙΠΕΣ ΜΕΤΟΧΕΣ

### ΕΜΠΟΡΕΥΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΜΕΤΟΧΗΣ

σε σύγκριση με το σύνολο  
των εταιριών leasing

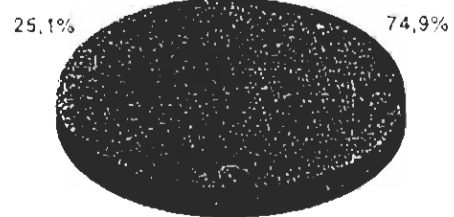
#### ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

Ποσοστό επί του συνόλου



#### ΑΞΙΑ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

Ποσοστό επί του συνόλου



■ ALPHA LEASING  
■ ΛΟΙΠΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING

## ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η Alpha Leasing ήδη το πρώτο τετράμηνο του 1995 σε σχέση με το περιυσνό διάστημα,ως προς τις συμβάσεις και τις νέες αγορές έχει μια αύξηση που ξεπερνά το 30%. Προσδοκά ότι μέχρι το τέλος του χρόνου το ποσοστό αυτό θα μεγαλώσει πιο πολύ. Μάλιστα με την καθιέρωση του θεσμού στον τομέα των ακινήτων οι επενδύσεις της πρόκειται να αυξηθούν ακόμη περισσότερο.

Όπως υποστηρίζει εκπρόσωπος της Alpha Leasing,η εταιρία θα μπορούσε να δώσει κυρίως Know-How και ίσως να έχει κάποιο μετοχικό ενδιαφέρον στην Ρουμανία και συγκεκριμένα στο Βουκουρέστι,επειδή εκεί υπάρχει η τράπεζα. Όπου αναπτύσσεται η μητέρα εταιρία,την ενδιαφέρουν οι παράλληλες χρηματοπιστωτικές εργασίες και σε αυτές τις αγορές κυρίως στοχεύει.

**E T B A LEASING**  
**ΦΥΣΙΟΓΝΩΜΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ**

**Γενικά**

Η ETBA LEASING ιδρύθηκε το 1987 και είναι θυγατρική της τράπεζας ETBA, η οποία δεν αποτελεί μια εμπορική τράπεζα, αλλά έχει επενδυτικό ρόλο.

Ήταν από τις πρώτες εταιρίες που δραστηριοποιήθηκαν στο χώρο και σήμερα έχει παρουσιάσει μια επταετή συνεχή ανοδική πορεία, σημαντική δραστηριότητα στον αναπτυσσόμενο τομέα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, υψηλή απόδοση ανά εργαζόμενο και ουσιαστική συμβολή στην προώθηση του θεσμού του Leasing στην Ελλάδα, με αποτέλεσμα να κατέχει σήμερα τη δεύτερη θέση στον κατάλογο των εταιριών του χώρου, από την τέταρτη που κατείχε το 1993 από πλευράς νέων εργασιών (συμβάσεων) και κερδοφορίας.

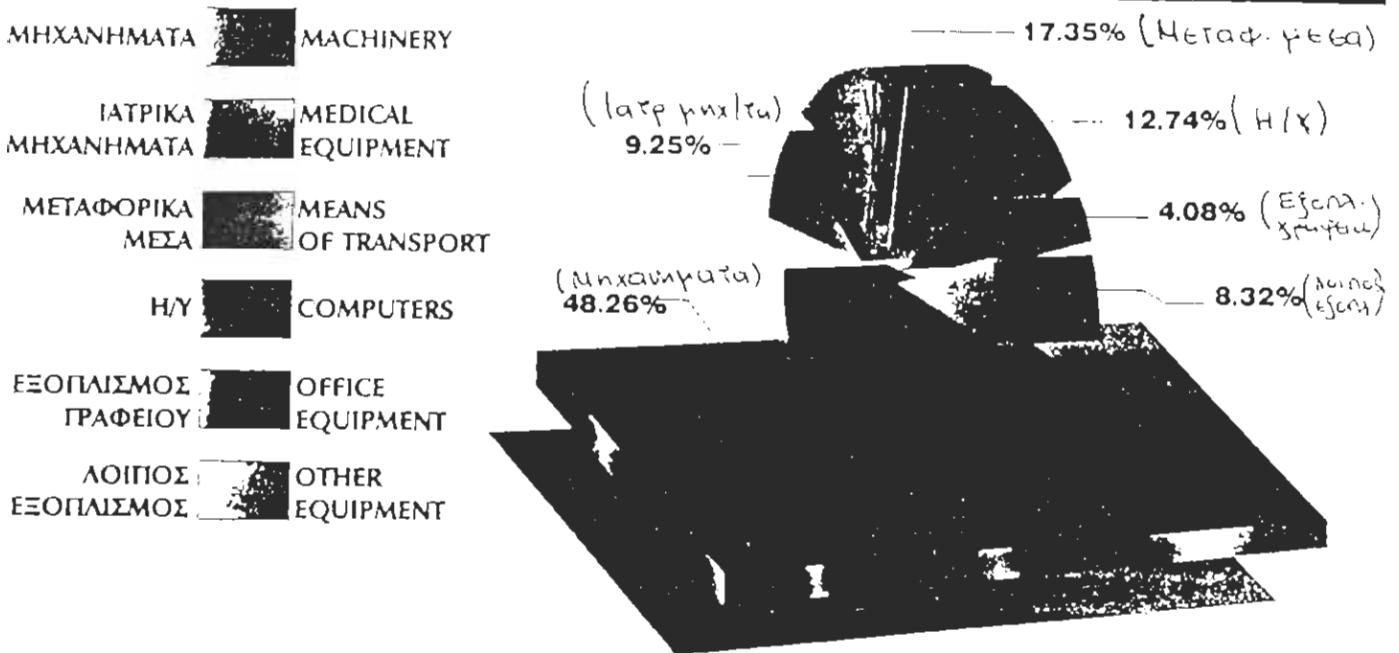
Οι δραστηριότητες της ETBA leasing στο διεθνή χώρο, είναι αρκετά έντονες και το 25% περίπου των μετοχών της αποτελούν ξένοι και διάφοροι μεταξύ τους θεσμικοί επενδυτές, οι οποίοι επενδύουν στην εταιρία με βάση μια μακροχρόνια προοπτική. Η διεθνής παρουσία της Εταιρίας συνεχίζεται και σήμερα με την παρουσίαση των επιτευγμάτων της αλλά και των προοπτικών της σε διεθνείς συναντήσεις θεσμικών επενδυτών (Νέα Υόρκη-Λονδίνο), ενώ πρόσφατα της ανατέθηκε η διοργάνωση του ετήσιου παγκόσμιου συνεδρίου της MULTILEASE ASSOCIATION.

Ο εξοπλισμός που η Εταιρία εκμισθώνει περιλαμβάνει τα εξής:

- Μηχανήματα
- Μεταφορικά μέσα
- Ηλεκτρονικούς υπολογιστές
- Ιατρικά μηχανήματα
- Εξοπλισμό γραφείου κ.τ.λ.

## ΕΚΜΙΣΘΩΜΕΝΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

## LEASED EQUIPMENT



Πηγή: ETBA LEASING

Το ύψος των εγκεκριμένων συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης έφτασε το ποσό των 7,0 δις δρχ. το 1994, σε σύγκριση με 6,0 δις δρχ. που ήταν το 1993, ενώ το ύψος των εκτελεσθεισών συμβάσεων (εκταμιεύσεων) ξεπέρασε το ποσό των 6,6 δις δρχ. σε σύγκριση με 5,7 δις.δρχ. του 1993.

Αποτέλεσμα αυτού ήταν το συνολικό ύψος του εκμισθωμένου εξοπλισμού με 31.12.1994 να ανέλθει στο ποσό των 22,6 δις.δρχ. σε σύγκριση με 19,2 δις.δρχ. που ήταν το αντίστοιχο ύψος στις 31.12.1993.

Οι αριθμοί που αναφέρονται πιο πάνω δίνουν σαφή εικόνα της ανοδικής πορείας της εταιρίας. Αν ληφθεί υπόψη ότι η εταιρία έχει πετύχει ένα αξιόλογο ποιοτικά χαρτοφυλάκιο πελατών, προκύπτει ότι η πρόοδος που επιτεύχθηκε δεν είναι μόνο ποσοτική αλλά και ποιοτική.

Μετά την εξέλιξη και ανάπτυξη των εργασιών της το χαρτοφυλάκιο της εταιρίας διαμορφώθηκε στο τέλος του 1994 ως εξής:

- Βιομηχανία : 39,35% (έναντι 37,24% το 1993)
- Υπηρεσίες : 37,90% (έναντι 40,19% το 1993)
- Εμπόριο : 22,75% (έναντι 22,75% το 1993)

Η μικρή αυτή διαφοροποίηση απο το 1993 δεν οφείλεται σε αλλαγή της πολιτικής της εταιρίας, αλλά και μόνο στη συνέχιση της απροθυμίας όλων των εταιριών Leasing για παραιτέρω επεκταση εργασιών στον τομέα των ιατρικών υπηρεσιών.

### ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

	Ποσά κλειομένης χρήσεως 1994		Ποσά προηγούμενης χρήσεως 1993	
<b>ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ</b>				
Κύκλος εργασιών	8.120.313.154		198.341.879	
Μείον : Κόστος εργασιών	3.933.641.214		3.710.937.221	
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	4.186.671.940		3.487.404.658	
Πλέον : Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως	8.190.000		9.200.000	
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>4.194.861.940</b>		<b>3.496.604.658</b>	
<b>ΜΕΙΟΝ :</b>				
1. Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	223.609.236		188.683.130	
3. Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως (προβολής)	73.981.752	297.590.988	59.242.830	247.925.960
Μερικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	3.897.270.952		3.248.678.698	
<b>ΠΛΕΟΝ :</b>				
1. Έσοδα Συμμετοχών	1.356.000		6.000	
4. Πιστωτικοί τόκοι και συναφή έσοδα	29.599.110		273.610.930	6.487.251.763
<b>ΜΕΙΟΝ :</b> Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	345.551.950	-314.596.840	131.119.978	142.496.952
Ολικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	3.852.674.112		3.391.175.650	
<b>ΠΛΕΟΝ: ΕΚΤΑΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ</b>				
1. Έκτακτα και ανόργανα έσοδα	4.319.436		2.347.638	
<b>ΜΕΙΟΝ :</b>				
1. Έκτακτα και ανόργανα έξοδα	74.595.527		85.670.162	
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	4.373.069			
4. Προβλέψεις για έκτακτους κινδύνους	420.000.000	498.968.596	-494.649.160	290.000.000
295.670.162			-293.322.524	
Οργανικά και έκτακτα αποτελέσματα (κέρδη)	3.088.024.952		3.097.853.126	
<b>ΜΕΙΟΝ :</b>				
Σύνολο αποσβέσεων παγίων στοιχείων	3.164.095.407		2.761.211.048	
Μείον : Οι από αυτές ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος	3.163.072.006		1.023.401	
2.733.853.666	1.023.401		27.357.362	
<b>ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤ/ΤΑ (κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων</b>	<b>3.087.001.551</b>		<b>3.070.495.754</b>	

Το 1994 τα έσοδα απο μισθώματα ανήλθαν στο ποσό των 8,120 δις δρχ. έναντι 7,198 δις δραχμών το 1993 παρουσιάζοντας αύξηση 12,5%, ενώ τα καθαρά προ φόρων κέρδη της έφτασαν το ποσό των 3,087 δις δρχ. έναντι 3,070 δις.δρχ. το 1993. Η εταιρία για το 1994 και μέχρι το Νοέμβριο, προσέφυγε σε δανεισμό για την κάλυψη των αναγκών της με αποτέλεσμα να έχει υψηλότερα χρηματοοικονομικά έξοδα απο αυτά του 1993 και συγχρόνως, σχημάτισε πρόβλεψη για κάλυψη μελλοντικών κινδύνων σε ποσοστό 1,7% επί των μελλοντικών της απαιτήσεων (420.000.000 δρχ.) δημιουργώντας έτσι ένα συνολικό ποσό προβλέψεων 1,2 δις. δρχ. περίπου. Εάν η εταιρία ακολουθούσε την πολιτική του 1993, σχηματίζοντας πρόβλεψη σε ποσοστό 1%, τότε τα κέρδη προ φόρων θα ήταν αυξημένα κατά 170 εκ.δρχ.

#### ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ - ΜΕΤΟΧΟΙ

Η ETBA LEASING είναι μια απο τις δύο εταιρίες του κλάδου που είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο. Το μετοχικό της κεφάλαιο ανέρχεται σε 4.200.000 και η μετοχική της σύνθεση στις 31.12.1994 είναι η εξής:

ETBA A.E. :	59,48%
ΞΕΝΟΙ ΘΕΣΜΙΚΟΙ:	23,45%
ΕΛΛΗΝΕΣ ΘΕΣΜΙΚΟΙ:	6,13%
ΛΟΙΠΟΙ ΜΕΤΟΧΟΙ:	10,94%
	100,00%

#### ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η ETBA LEASING έχει αναπτύξει σημαντικές επαφές στο χώρο των Βαλκανίων, όπως για παράδειγμα στη Ρουμανία, έκανε παρουσίαση του θεσμού, διατηρεί στενή επαφή με την BULGAR LESIN στη Βουλγαρία, και έχει κάνει συζητήσεις και με τη Σερβία. Βέβαια το κυριώτερο πρόβλημα που αντιμετωπίζει στις προσπάθειες για δραστηριοποίηση σε αυτές τις χώρες, είναι το



νομικό τους πλαίσιο, το οποίο παραμένει ασταθές και δεν αποσαφηνίζει τους όρους και τις υποχρεώσεις σε μια συνεργασία.

Η επέκταση του Leasing στα ακίνητα θα σημάνει μια τεράστια εξέλιξη των εργασιών γενικά στις εταιρίες του κλάδου, καθώς και μια απελευθέρωση στην αγορά ακινήτων, ιδιαίτερα όσων παραμένουν ανεκμετάλλευτα.

Οι προοπτικές της εταιρίας είναι κάτι παραπάνω από βέβαιες, πεποίθηση που ενισχύεται από τη σημαντική εμπειρία της ETBA LEASING, τον εντοπισμό των αδυναμιών του θεσμού και την άμεση διορθωσή τους, την επιτυχημένη πολιτική που έχει χαράξει το Δ.Σ. της εταιρίας, τις προοπτικές επέκτασής του θεσμού, στις επαφές της εταιρίας με αναγνωρισμένες υπηρεσίες Leasing του εξωτερικού, καθώς και στη φήμη και το όνομα της στο ευρύτερο επενδυτικό κοινό.

## **Ε Θ Ν Ι Κ Η   L E A S I N G**

### **ΦΥΣΙΟΓΝΩΜΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ**

#### **Γενικά**

Η Εθνική Leasing, ιδρύθηκε τον Δεκέμβριο του 1990 ως Leasing Εθνική-Lyonnais και άρχισε να δραστηριοποιείται στον χώρο της χρηματοδοτικής μίσθωσης από το 1991. Τον Σεπτέμβριο του 1994 το μερίδιο της Credit Lyonnais εξαγοράστηκε από την Εθνική Τράπεζα και από τότε η Εθνική Leasing ανήκει εξ ολοκλήρου στον όμιλο της Εθνικής Τράπεζας.

Η εταιρία κατέχει σήμερα τη δεύτερη θέση μεταξύ των 10 εταιριών leasing που αναπτύσσουν δραστηριότητα στην Ελλάδα.

Οι στόχοι της Εθνικής Leasing είναι πολύ υψηλότεροι, δεδομένου ότι προσδοκά να αυξήσει κατά πολύ το μερίδιό της στην αγορά. Η ταχύτητα και η ευελιξία που την διακρίνει σε συνδυασμό με το άρτια εκπαιδευόμενο στελεχιακό δυναμικό που διαθέτει την έχουν καταστήσει σεβαστή στην αγορά, γεγονός που αποδεικνύεται με αριθμούς. Από τα αποτελέσματα του πρώτου τετραμήνου του 1995 συνάγεται ότι έχουν υπερδιπλασιαστεί οι εγκρίσεις αιτημάτων

χρηματοδοτικής μίσθωσης έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 1994.

Η εταιρία στην προσπάθειά της να διατηρήσει το υγιές χαρτοφυλάκιο που κατέχει δίδει μεγάλη σημασία στο είδος του εκμισθούμενου εξοπλισμού.

	1991	1992	1993	1994	1995
ΚΤΙΡΙΑΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	0,32%	0,00%	1,00%	0,00%	1,11%
ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ	63,75%	36,00%	44,84%	31,97%	51,61%
ΕΠΙΒΑΤΗΓΑ Ι.Χ.	15,48%	10,22%	13,74%	26,09%	21,79%
ΦΟΡΤΗΓΑ Ι.Χ.	0,00%	3,61%	4,28%	6,29%	6,03%
ΕΠΙΠΛΑ	1,48%	0,75%	0,50%	0,86%	1,36%
ΜΗΧΑΝΕΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ	0,43%	1,24%	9,19%	1,79%	0,31%
Η/Υ	10,96%	21,42%	14,84%	12,83%	7,75%
ΤΗΛΕΠ. ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	2,68%	4,74%	0,34%	2,34%	0,49%
ΔΙΑΦΟΡΑ	4,90%	22,01%	11,26%	17,83%	9,55%

Πηγή: ΕΘΝΙΚΗ LEASING

Εξοπλισμός που μπορεί εύκολα να εκποιηθεί, λόγω της ύπαρξης δευτερεύουσας αγοράς π.χ. σύγχρονα παραγωγικά μηχανήματα ή επιβατηγά αυτοκίνητα προτιμούνται απο εξοπλισμό που έχει συγκεκριμένο προορισμό και βραχύ χρονικό ορίζοντα λόγω μόδας (π.χ. καλούπια κ.α).

Η κατανομή του εξοπλισμού που αποτέλεσε αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης απο συστάσεως και λειτουργίας της εταιρίας παρουσιάζει την παραπάνω ποσοστιαία κατανομή απο την οποία γίνεται αντιληπτό ότι το ποσοστό συμμετοχής της σε μηχανήματα,κατέχει την πρώτη θέση με ποσοστό 51,61% γεγονός που αποδεικνύει και την υποστηριξή της, σε κατ' εξοχήν παραγωγικές επενδύσεις που συμβάλλουν στην ανάπτυξη της χώρας.

Η Εθνική Leasing παρουσιάζει την ακόλουθη κατανομή σε συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης ως εξής: (Α' δεκάμηνο 1995)

Εμπόριο:	36,07%
Βιομηχανία:	30,61%
Υπηρεσίες:	30,15%
Κατασκ.εταιρίες:	1,80%
Ελεύθεροι επαγγ:	1,37%
	100,00%

Όπως αναφέρεται απο στοιχεία της εταιρίας, το 1994 οι βιομηχανίες παρουσίασαν ζηρηότερο ενδιαφέρον απο άλλους κλάδους για την απόκτηση πάγιου κινητού εξοπλισμού με χρηματοδοτική μίσθωση. Ειδικότερα οι βιομηχανίες τροφίμων και ποτών, εκτυπώσεων και γραφικών τεχνών, κλωστουφαντουργίας, φαρμάκων-καλλυντικών, επεξεργασίες πετρελαιοειδών καθώς και αυτών των μεταλλείων-ορυχείων και λατομείων, είχαν τη μεγαλύτερη συμμετοχή το 1994 στις εργασίες της Εθνικής Leasing.

Το 1995 όμως παρατηρείται μια υποχώρηση των επενδύσεων της Βιομηχανίας που έγιναν με Leasing μέσω της εταιρίας, με αύξηση αυτών του Εμπορίου και των Υπηρεσιών.

Αντίθετα, οι τεχνικές και εργοληπτικές εταιρίες συγκαταλέγονται μεταξύ των επιχειρήσεων εκείνων που το ενδιαφέρον τους για απόκτηση του εξοπλισμού με Leasing παρουσιάζεται μειωμένο. Οι αιτίες που καθιστούν τις εργοληπτικές εταιρίες συγκρατημένες στην ευρεία χρησιμοποίηση του θεσμού πρέπει να αποδοθούν σε δύο κυρίως λόγους: α) Στον τρόπο φορολόγησής τους, β) Στον μη υπολογισμό του εξοπλισμού, κατά την διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης, ως πάγιου στοιχείου για την καταταξή τους σε τάξεις πτυχίου.

#### ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Τα προ φόρων κέρδη της για το 1994 ανήλθαν σε 1,499 δις δραχμές, έναντι 1,086 δις δραχμών το 1993, ενώ τα εσοδά της απο μισθώματα ανήλθαν σε 9,367 δις δραχμές, έναντι 7,035 δις δραχμών το 1993.

Το σύνολο του ενεργητικού της, χωρίς τους λογαριασμούς τάξεων ανήλθε σε 2,544 δις δραχμές έναντι 2,139 δις δραχμών το 1993.

Το σύνολο του πάγιου ενεργητικού ανήλθε σε 23,086 δις δραχμές, έναντι 21,243 δις δραχμές το 1993. Σύμφωνα με τον ισολογισμό της εταιρίας, η αναπόσβεστη αξία του πάγιου ενεργητικού έφτασε τα 16,033 δις δραχμές, έναντι 16,582 δις δραχμές το 1993. Τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας στις 31.12.1994 ανέρχονταν σε 2,413 δις δραχμές, έναντι 1,785 δις δραχμές, ενώ οι προβλέψεις για κινδύνους και έξοδα ανήλθαν σε 620,025 εκατ. δραχμές, έναντι 257,4 εκατ. δραχμών το 1993.

Το σύνολο των υποχρεώσεων της στο τέλος του 1994 ανέρχονταν σε 14,754 δις δραχμές, έναντι 15,819 δις δραχμών τον αμέσως επόμενο χρόνο.

### ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η όλη πορεία της εταιρίας μέχρι σήμερα υπήρξε επικερδής με σημαντικό τόκο. Επειδή η δομή του ελληνικού φορολογικού συστήματος επιτρέπει την επίδειξη μεγάλης επικερδείας στα πρώτα χρόνια λειτουργίας μιας εταιρίας leasing, με ανατροπή αυτής της επικερδείας στα επόμενα πέντε έτη λόγω των μαζικών αποσβέσεων που παρουσιάζονται, η εταιρία παρουσίασε συγκρατημένα κέρδη τα πρώτα χρόνια, ακριβώς για να μη σημειωθεί ανατροπή αυτής της επικερδείας αλλά μια ομαλή της εξέλιξη, δεδομένου ότι η τελευταία είναι εκείνη η οποία εμπνέει την εμπιστοσύνη.

Σημαντική διεύρυνση των εργασιών της Εθνικής Leasing αναμένεται με την επέκταση του αναπτυξιακού νόμου βάσει του οποίου, η εταιρία σχεδιάζει να επεκτείνει τη δραστηριότητα στα ακίνητα, στην καταναλωτική πίστη, στην επιδότηση των μισθωμάτων και την επιχορήγηση των επενδύσεων που θα πραγματοποιείται με leasing.

Στις αισιόδοξες προοπτικές της η Εθνική Leasing προσθέτει:

- α) την ίδρυσή και λειτουργία απο τα μέσα του τρέχοντος έτους υποκαταστήματος στην Θεσσαλονίκη που θα εξυπηρετεί κυρίως τις επιχειρήσεις της Βορείου Ελλάδος,
- β) το γεγονός ότι το επιτόκιο αναφοράς που διαθέτει είναι το καλύτερο της αγοράς, και
- γ) τη μη επιβάρυνση της πελατείας της με διαχειριστικά και λοιπά έξοδα και τη μεταβίβαση του εξοπλισμού με τη συμβολική τιμή των 1.000 δραχμών.

Η Εθνική Leasing με καθαρά κέρδη το 1994 που έφθασαν το 1,5 δις δρχ.,ετοιμάζεται πυρετωδώς για την εισαγωγή της στο Χ.Α.Α. Η διοίκηση της εταιρίας πιστεύει ότι η άντληση κεφαλαίων απο την κεφαλαιαγορά θα της δώσει πρόσθετα ουσιαστικά πλεονεκτήματα για την περαιτέρω προώθηση των εργασιών της.

Ειδική μνεία θα πρέπει τέλος να γίνει για τα πρωτοποριακά προγράμματα χρηματοδοτικής μίσθωσης που έχει η Εθνική Leasing, τα οποία επεξεργάστηκαν και υλοποίησαν τα έμπειρα στελέχη της.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρία κατ'αποκλειστικότητα κάνει leasing σε επαγγελματικά αυτοκίνητα.

Ενδεικτικά μνημονεύεται το "Contract Leasing" που είναι πρόγραμμα κατάλληλο για την απόκτηση απο επιχειρήσεις ενός,περισσοτέρων ή ακόμα και στόλου αυτοκινήτων.

Η επαναστατική μορφή της μίσθωσης "Contract Hire" που είναι ευρύτατα διαδεδομένη και ποικιλόμορφα υπαρκτή στην Ευρώπη και την Αμερική έγινε γνωστή στην Ελλάδα απο την Εθνική Leasing με το "Contract Leasing"

Το πρόγραμμα αυτό προσαρμόζεται άριστα στις ανάγκες του Έλληνα επιχειρηματία καθώς και στις ανάγκες των μόνιμα εγκατεστημένων ξένων επιχειρήσεων. Σύμφωνα με το πρόγραμμα αυτό η Εθνική Leasing παρέχει τη χρήση του αυτοκινήτου για μια μισθωτική περίοδο,συνήθως 3 ετών.

## **A T E LEASING**

**Η ATE LEASING A.E.** ιδρύθηκε τον Απρίλιο του 1991 από την Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος και την Αγροτική Τεχνική Α.Ε. με μετοχικό κεφάλαιο 2 δις δρχ. Σήμερα το μετοχικό της κεφάλαιο ύστερα από δύο αυξήσεις ανέρχεται σε 6 δις δρχ. και είναι στο σύνολό του καταβεβλημένο.

Οι εκταμιευμένες συμβάσεις της ATE LEASING για το 1993 ανήλθαν περίπου σε 4 δις δρχ. έναντι 3,220 εκατ.δρχ.το 1992. Το συνολικό ύψος των συμβάσεων μέχρι το τέλος του 1993 ξεπερνά τα 7,2 δις δρχ. ενώ το 1994 οι εκτεταμένες συμβάσεις θα κινηθούν γύρω από το ποσό των 3 δις δρχ.

Το χαρτοφυλάκιο της ATE LEASING περιελάμβανε το 1994: Μηχανήματα αξίας 1,724 εκατ.δρχ, μεταφορικά μέσα αξίας 575 εκατ.δρχ. και έπιπλα συν λοιπό εξοπλισμό αξίας 543 εκατ.δρχ.

Η αντίστοιχη κατανομή το 1993 ήταν: Μηχανήματα αξίας 2.520 εκατ.δρχ, μεταφορικά μέσα αξίας 1.724 εκατ.δρχ. και έπιπλα συν λοιπό εξοπλισμό αξίας 300 εκατ.δρχ.

Σύμφωνα με τα ποσά αυτά του εκμισθωμένου εξοπλισμού, μπορούμε να πούμε πως το 1994 δεν ήταν ιδιαίτερα ικανοποιητικό για την εταιρία καθώς υπήρξε σημαντική μείωση ενδιαφέροντος για την απόκτηση πάγιου κινητού εξοπλισμού από τους διάφορους κλάδους.

	Ποσά κλειομένης χρήσεως		Ποσά προηγούμενης χρήσεως 1993	
	1994			
<b>ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ</b>				
Κύκλος εργασιών (πωλήσεις)	2.915.057.548		2.091.363.566	
Μείον : Κόστος πωλήσεων	1.262.139.328		807.198.271	
Μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	1.652.918.220		1.281.165.295	
Πλέον : Άλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως	97.398		1.284.165.295	
Σύνολο	1.653.015.618		1.281.165.295	
ΜΕΙΟΝ : Έξοδα διοικητικής λειτουργίας	83.836.306		51.889.548	
Έξοδα λειτουργίας διαθέσεως	33.237.711	117.074.017	10.020.029	61.909.577
Μερικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	1.535.941.601		1.222.255.718	
ΠΛΕΟΝ :	7.865.693		7.478.061.210	
4. Πιστωτικοί τόκοι και συναφή έσοδα	336.190.951		205.543.968	
Μείον :				
3. Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	89.501	336.101.450	14.737	205.529.231
Ολικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	1.872.043.051		1.427.784.919	
ΠΛΕΟΝ (ή μείον) Έκτακτα αποτελέσματα				
2. Έκτακτα κέρδη	9.342.336		7.060.00	
3. Έσοδα προηγούμενων χρήσεων	62		652.000	
Μείον :				
2. Έκτακτες ζημιές	111.727.502		---	
3. Έξοδα προηγούμενων χρήσεων	448.067		---	
4. Προβλέψεις για έκτακτους κινδύνους	200.000.000	302.833.251	190.000.000	182.288.000
Οργανικά και έκτακτα αποτελέσματα (κέρδη)	1.569.209.800		1.254.496.919	
ΜΕΙΟΝ :				
Σύνολο αποσβέσεων παγίων στοιχείων	1.279.801.608		824.295.159	
Μείον : Οι από αυτές ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος	1.267.617.797	12.333.811	812.061.348	12.233.811
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤ/ΤΑ (κέρδη) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων	1.556.975.989		1.233.263.138	

(πηγή: ATE LEASING A.E.)

Τα έσοδα της εταιρίας το 1994 απο μισθώματα ανήλθαν σε 2,915 δις δραχμές, έναντι 2,091 δις δραμών το 1993. Τα καθαρά προ φόρων κέρδη της ανήλθαν σε 1,557 δις δραχμές, έναντι 1,233 δις δραχμές.

Το σύνολο του ενεργητικού της εταιρίας χωρίς τους λογαριασμούς τάξεως ανήλθε σε 9,965 δις δραχμές, έναντι 8,539 δις δραχμών.

Το σύνολο του πάγιου ενεργητικού ανήλθε σε 9,802 δις δραχμές, έναντι 7,234 δις δραχμών το 1993. Η αναπόσβεστη αξία του πάγιου ενεργητικού ανήλθε σε 7,629 δις δραχμές, έναντι 6,209 δις δραχμών.

Τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας ανέρχονταν στις 31.12.1994 σε 8,324 δις δραχμές, έναντι 7,679 δις δραχμών, ενώ οι προβλέψεις για κινδύνους και έξοδα έφτασαν τα 456,3 εκατ. δραχμές, έναντι 255,9 δις δραχμών.

Το 1993 το σύνολο των υποχρεώσεων της στο τέλος του 1994 ανέρχονταν σε 1,094 δις δραχμές, έναντι 521,4 εκατ. δραχμών τον αμέσως χρόνο.

#### ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Η ATE LEASING εκμεταλλεούμενη το ευρύ δίκτυο των καταστημάτων της Αγροτικής Τράπεζας παρουσιάζει ικανοποιητική δραστηριότητα και εκτός Αττικής, συμβάλλοντας έτσι κατά ουσιαστικό τρόπο στην περιφερειακή ανάπτυξη.

Επίσης, στο πλαίσιο της αξιοποίησης των κονδυλίων του II πακέτου Ντελόρ πρὸς όφελος των πελατών της, έχει εντάξει στον προγραμματισμό της τη μελέτη των σχετικών οδηγιών που κατάρτισε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και οι οποίες αφορούν την ενσωμάτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης στους μηχανισμούς απορρόφησης της κοινοτικής βοήθειας.

Παράλληλα έχει συμπεριλάβει απο το 1995 στις δραστηριότητές της, τόσο το International Leasing, όσο και το Leasing σε συνάλλαγμα και έχει κάνει την αναγκαία προετοιμασία για να ασχοληθεί με τη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων για επαγγελματική χρήση.



## E R G O   L E A S I N G

Η εταιρία ιδρύθηκε τον Ιούνιο του 1991 με κύριους μετόχους την Τράπεζα Εργασίας με ποσοστό 67% και την Ergodata με ποσοστό 33%.

Στη συνέχεια, το μετοχικό σχήμα άλλαξε και μετά απο δύο αυξήσεις κεφαλαίου της Ergo Leasing (το 1993 και 1994), οι κύριοι μέτοχοι της έχουν σήμερα ως εξής: η Τράπεζα Εργασίας κατέχει το 62%, η Ergodata το 22%, οι Επενδύσεις Εργασίας το 10% και η "Πρόοδος" το 8%. Παρά τη μικρή χρονικά παρουσία της στο χώρο του Leasing, η εταιρία έχει καταφέρει να κερδίσει τη δεύτερη θέση στον πίνακα των εταιριών Leasing με βάση το ύψος των ενεργοποιημένων συμβάσεων, έναντι της τρίτης που κατέλαβε το 1993. Οι ενεργοποιημένες συμβάσεις ανήλθαν στο ποσό των 6,9 δις δρχ. έναντι 7,8 δις δρχ. του έτους 1993, με αποτέλεσμα το συνολικό ποσό του εκμισθούμενου εξοπλισμού της να ανέρχεται σε 21 δις δρχ. έναντι 15,4 δις δρχ. του προηγούμενου έτους.

### Ο εκμισθούμενος εξοπλισμός της Ergo Leasing

	<b>1994</b>	<b>1993</b>
Μηχανήματα	38,82%	40,45%
Ιατρικά μηχανήματα	13,69	16,32
Μεταφορικά μέσα	22,94	20,71
Η/Υ	15,78	13,59
Εξοπλισμός γραφείου και λοιπός εξοπλισμός	8,77	8,84
	100,00	100,00
Η ανάλυση του χαρτοφυλακίου κατά τομέα επιχειρηματικής δραστηριότητας της Ergo		
Leasing:	<b>1994</b>	<b>1993</b>
Βιομηχανία	41,03	36,68
Υπηρεσίες	39,35	43,28
Εμπόριο	19,62	20,04
	100,00	100,00

Πηγή: HELLENEWS

Όπως φαίνεται και απο τα στοιχεία του πίνακα τα μηχανήματα κατέχουν την πρώτη θέση με ποσοστό 38,82% το 1994. Έντονο είναι και το ενδιαφέρον για την απόκτηση Η/Υ σε σύγκριση με άλλες εταιρίες, με ποσοστό 15,78% το 1994 έναντι 13,59% το

1993, ενώ τα ποσοστά των ιατρικών μηχανημάτων, μεταφορικών και εξοπλισμού γραφείου βρίσκονται στα ίδια επίπεδα.

Μεγαλύτερο ενδιαφέρον όπως φαίνεται, για την απόκτηση πάγιου κινητού εξοπλισμού με χρηματοδοτική μίσθωση, εκδηλώνεται από την βιομηχανία. Φυσικό δε είναι να αξιοποιείται η χρηματοδοτική μίσθωση από τις υγιείς επιχειρήσεις, οι οποίες στην Ergo Leasing προέρχονται από τους κλάδους των τροφίμων και των ποτών, της κλωστοϋφαντουργίας και των γραφικών τεχνών.

Ωστόσο η Ergo Leasing δραστηριοποιείται σε όλο το φάσμα της αγοράς απευθυνόμενη σε μεγάλες επιχειρήσεις όσο και σε εταιρίες μικρότερου μεγέθους καθώς επίσης και σε ελεύθερους επαγγελματίες, προσφέροντάς τους, ανάλογα με τις εκάστοτε ανάγκες τους, πέραν της κλασσικής μορφής Leasing και άλλες μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης όπως leasing σε συνάλλαγμα, sale and lease back, leasing με κυμαινόμενα μισθώματα κ.λ.π.

Στη καλή πορεία της εταιρίας συνέβαλε αποφασιστικά η δραστηριοποίηση του δικτύου των καταστημάτων της Τράπεζας Εργασίας και το καλό επίπεδο εξυπηρέτησης των πελατών από το προσωπικό της εταιρίας.

### ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΟΥΡΑΝΙΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΟΜΙΛΟΥ				ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΔΙΑΤΙΘΕΣΙΜΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ			
31ος ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1994 (31 ΔΕΚ. 94 - 31.12.94)							
	Ποσό (εκατομμύρια) Χρήσιμος 1994	Ποσό (εκατομμύρια) Χρήσιμος 1993		Ποσό (εκατομμύρια) Χρήσιμος 1994	Ποσό (εκατομμύρια) Χρήσιμος 1993		
1) Αποτελέσματα συμμεταλλεύσεων:							
Κέρδος (ζητούμενο) (Πωλήσεις)	7.556.937.490	4.793.905.849		7.247.830.274	1.289.595.964		
ΜΕΙΩΝ: Κόστος πωλήσεων	2.940.592.757	1.794.243.409		789.792.498	455.500.578		
Κατά αποτελέσματα (πέρδι) συμμεταλλεύσεων	4.616.344.733	2.999.662.441		6.458.037.776	834.095.386		
ΠΑΘΟΝ: Λόγιστικά αποτελέσματα	8.175.000	8.568.524					
ΣΥΝΟΛΟ	4.624.519.733	2.991.093.915		6.458.037.776	834.095.386		
ΜΕΙΩΝ: 1) Έξοδα διακίνησης (απομειωθέν)	18.800.798	19.891.492		12.827.148	46.727.299		
2) Έξοδα λειτουργίας (απομειωθέν)	40.403.411	118.204.157		120.273.010	275.000.000		
3) Έξοδα λειτουργίας (απομειωθέν)	4.588.255.538	2.877.953.945					
4) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων	1.984.452	1.751.185					
5) Προβλεπόμενα (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων	1.152.812.679	1.499.178.229		9.000.000	9.000.000		
6) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων	7.866.529.307	1.578.715.547					
7) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
8) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
9) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
10) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
11) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
12) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
13) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
14) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
15) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
16) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
17) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
18) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
19) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
20) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
21) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
22) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
23) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
24) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
25) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
26) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
27) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
28) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
29) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
30) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
31) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
32) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
33) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
34) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
35) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
36) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
37) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
38) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
39) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
40) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
41) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
42) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
43) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
44) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
45) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
46) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
47) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
48) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
49) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
50) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
51) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
52) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
53) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
54) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
55) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
56) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
57) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
58) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
59) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
60) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
61) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
62) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
63) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
64) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
65) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
66) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
67) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
68) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
69) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
70) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
71) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
72) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
73) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
74) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
75) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
76) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
77) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
78) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
79) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
80) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
81) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
82) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
83) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
84) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
85) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
86) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
87) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
88) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
89) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
90) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
91) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
92) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
93) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
94) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
95) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
96) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
97) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
98) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
99) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							
100) Απομειωθέν (απόμειωθέν) συμμεταλλεύσεων							

(στοιχεία της ERGO LEASING A.E.)

Το 1994 η εταιρία αύξησε αφενός τον κύκλο εργασιών της κατά 64,23%,έναντι της αμέσως προηγούμενης χρονιάς και αφετέρου τα κέρδη της κατά 76,49%.

Τα έσοδα έτσι απο μισθώματα ανήλθαν σε 7,857 δις δραχμές, έναντι 4,784 δις δραχμές το 1993. Τα καθαρά προ φόρων κέρδη της ανήλθαν σε 2,241 δις δραχμές, έναντι 1,269 δις δραχμές το 1993.

Η εταιρία κάνοντας χρήση του εκ του νόμου 1665/86 αρ.6,π.8 δικαιωμάτων της, μετέφερε σε λογαριασμό προβλέψεως έναντι τυχόν επισφαλών απαιτήσεων της ποσό 380 εκατ. δραχμών το οποίο αντιπροσωπεύει το 2% περίπου επί των ληξιπρόθεσμων και μη απαιτήσεων απο μισθώματα της εταιρίας.

Μέχρι τις 31.12.1994 έχει σχηματιστεί συνολικό ποσό πρόβλεψης του ανωτέρου νόμου 734 εκατ .δρχ.Το ποσό αυτό κρίνεται αρκετά ικανοποιητικό και επαρκές για την κάλυψη ενδεχομένων επισφαλειών.

Τα καθαρά κέρδη πρὸς διανομή ανήλθαν στο ποσό 1.451 εκατ.δρχ. έναντι 814 εκατ.δρχ.του έτους 1993. Το προτεινόμενο μέρισμα ανά μετοχή είναι 700 δρχ. έναντι 275 δρχ. του προηγούμενου έτους, με συνολικό μετοχικό κεφάλαιο 2 δις δρχ.το οποίο αναλύεται σε 1.000.000 μετοχές ονομαστικής αξίας 2.000 εκάστη.

## ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Αυτό που ενδιαφέρει την Ergo Leasing, όπως άλλωστε πολλές εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, είναι η είσοδος της στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών γιατί θα τη βοηθήσει να αποκτήσει σημαντικά κεφάλαια χωρίς κόστος ώστε να συνεχίσει με περισσότερα εφόδια το έργο της.

Η ικανοποιητική πορεία της εταιρίας αναμένεται να συνεχιστεί χωρίς να ληφθεί υπόψη η επέκταση του θεσμού σε νέα προϊόντα (ακίνητα,καταναλωτικό Leasing κ.λ.π). Ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί στην επέκταση των εργασιών της εταιρίας στην επαρχία μέσω του εκτεταμένου δικτύου των καταστημάτων της τράπεζας.

## **Ε Μ Π Ο Ρ Ι Κ Η   L E A S I N G**

Η εταιρία ιδρύθηκε το 1989 απο την γαλλική τράπεζα Banque Nationale de Paris και λειτούργησε απο το 1990 μέχρι το 1993 ως ένα joint venture της Banque Nationale de Paris με την Εμπορική Τράπεζα.

Απο τον Αύγουστο του 1993 η εταιρία απορροφήθηκε εξ ολοκλήρου απο την Εμπορική τράπεζα και απο τότε λειτουργεί αποκλειστικά σαν θυγατρική της Εμπορικής.

Η εταιρία είναι απο τις πρώτες εταιρίες ποτ ιδρύθηκαν στη χώρα μας μετά την εμφάνιση και λειτουργία του θεσμού και οι δυνατότητες και τα πλεονεκτήματα που προσφέρει είναι πολλαπλά και σημαντικά. Τα πιο σημαντικά είναι:

- α. Πανελλήνια κάλυψη των αγορών της μέσα απο το ευρύ δίκτυο της Εμπορικής Τράπεζας.
- β. Άμεση και ταχεία εξυπηρέτηση που είναι αποτέλεσμα του έμπειρου κα άρτια εκπαιδευμένου προσωπικού της, καθώς και της ουσιαστικής υποστήριξης της μητρικής τράπεζας.
- γ. Φθηνή και ομαδική ασφάλιση του εκμισθωμένου εξοπλισμού μέσω του "Φοίνικα" που είναι θυγατρική ασφαλιστική εταιρία του ομίλου της Εμπορικής.
- δ. Σταδιακή και όχι άμεση καταβολή του Φ.Π.Α. Όσο για τις διαδικασίες που απαιτούνται για να γίνει κάποιος πελάτης της Εμπορικής Leasing αυτές είναι απλές και γρήγορες.

Το ύψος των εκμισθούμενων παγίων της Εμπορικής Leasing ανέρχεται σε 22,1 δις δρχ. περίπου εκ των οποίων το 36,2% περίπου αφορά τη βιομηχανία και το 63% αφορά εταιρίες παροχής υπηρεσιών.

Η παραγωγή της εταιρίας όσον αφορά συμβάσεις Leasing που εκταμίευσε σε πελάτες της, αυξάνεται με γοργούς ρυθμούς ιδιαίτερα τα τελευταία δύο χρόνια. (Παρουσιάζεται μια αύξηση της τάξης του 120% σε σχέση με αντίστοιχη αύξηση 80% το 1994. Ανάλογη αύξηση αναμένεται και για το επόμενο έτος με την παραιτέρω αξιοποίηση του δικτύου της μητρικής της Εμπορικής Τράπεζας.

Η εταιρία απευθύνεται σε πελάτες που έχουν την δυνατότητα να συνάπτουν συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης δηλ.σε επιχειρήσεις, ελεύθερους επαγγελματίες, φυσικά πρόσωπα που ασκούν επαγγελματική δραστηριότητα, προμηθευτές εξοπλισμού κ.λ.π. Έτσι, η εταιρία είναι οργανωμένη σε τρεις διευθύνσεις οι οποίες απευθύνονται και εξυπηρετούν τους εξής πελάτες:

1. Τις μεγάλες επιχειρήσεις και οργανισμούς,βιομηχανίες,εμπορικές εταιρίες,εταιρίες παροχής υπηρεσιών,τεχνικές εταιρίες και οργανισμούς δημοσίου.
2. Τους πελάτες που συστήνονται απο το δίκτυο των καταστημάτων της Εμπορικής Τράπεζας όπως επιχειρήσεις μικρού ή μεσαίου μεγέθους καθώς και βιοτεχνίες, ελεύθερους επαγγελματίες, φυσικά πρόσωπα που ασκούν επαγγελματική δραστηριότητα.
3. Τους προμηθευτές εξοπλισμού που επιθυμούν να αυξήσουν τις πωλήσεις τους και να εξοφλούνται άμεσα μέσω χρηματοδότησης απο την Εμπορική Leasing της πελατείας τους.

#### ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ LEASING (σε δις.δρχ.)

	10/89-12/90	1991	1992	1993	1994
Συμβάσεις Leasing	4,3	4,5	4,7	3,5	5,3
Κύκλος εργασιών	0,6	2,2	4,1	5,4	6,1
Κέρδη προ φόρων	0,3	0,6	1,1	1,2	1,3
Φόροι	0,1	0,1	0,4	0,4	0,5
Καθαρό κέρδος	0,2	0,5	0,7	0,8	0,8
Μερίσματα	-	0,3	0,4	0,2	0,6

Πηγή: Εφημερίδα ΚΕΡΔΟΣ 4/95

#### ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Τα προ φόρων κέρδη της ανήλθαν σε 1,287 δις δραχμές, έναντι 1,252 δις δραχμών το 1993. Ο κύκλος εργασιών της αυξήθηκε απο 5,373 δις δραχμές το 1993 σε 6,118 δις δραχμών το 1994.

Το σύνολο του ενεργητικού της χωρίς τους λογαριασμούς τάξεως έφτασε τα 12,132 δις δραχμές,έναντι 10,251 δις δραχμών.

Το σύνολο των ακινητοποιήσεών της ανήλθε σε 16,691 δις δραχμές, έναντι 13,584 δις δραχμών,ενώ η αναπόσβεστη αξία αυτών υπερέβει τα 11 δις δραχμές,έναντι 9,5 δις δραχμών το 1993.

Τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας ανέρχονταν στις 31.12.1994 σε 3,415 δις δραχμές, έναντι 3,271 δις δραχμών το 1993.

Το σύνολο των υποχρεώσεών της ανήλθε σε 7,315 δις δραχμές,έναντι 5,9 δις δραχμών το 1993.

## **Π Ε Ι Ρ Α Ι Ω Σ   L E A S I N G**

### **ΦΥΣΙΟΓΝΩΜΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ**

#### **Γενικά**

Η Πειραιώς Leasing ιδρύθηκε το Φεβρουάριο του 1993 με κύριο μέτοχο της (88%) την Τράπεζα Πειραιώς. Στις 31.12.1993 έληξε η πρώτη 11μηνη λογιστική χρήση της εταιρίας. Μέσα σε αυτό το σύντομο χρονικό διάστημα, η Πειραιώς Leasing κατάφερε αφενός να δημιουργήσει και να εγκαταστήσει τις βασικές λειτουργίες υποδομής και αφετέρου να αναπτύξει ένα ικανοποιητικό χαρτοφυλάκιο,τόσο απο άποψη μεγέθους όσο και απο άποψη ποιότητας. (Η ποιότητα και ο κίνδυνος του χαρτοφυλακίου μιας εταιρίας Leasing εξαρτάται απο το εύρος διασποράς και τη φερεγγυότητα του πελατολογίου της.)

Το 1994, δεύτερο έτος της λειτουργίας της, η Πειραιώς Leasing κατόρθωσε να συνάψει το 7,7% του συνόλου των νέων συμβολαίων της αγοράς (κατ'αξία).

Το ποσοστό αυτό, που την κατατάσσει σε πολύ καλή θέση στον κλάδο,κρίνεται ιδιαίτερα ικανοποιητικό,για τους εξής λόγους:

- Η Πειραιώς Leasing είναι μια νεοεισερχόμενη εταιρία στον κλάδο του Leasing.
- Ήδη το 1993 υπήρξε μια χρονιά με δυσκολίες για τον κλάδο του Leasing,λόγω των πρόωρων εκλογών,της μικρής αύξησης του ΑΕΠ

και των ιδιωτικών επενδύσεων, καθώς και των υψηλών επιτοκίων (ονομαστικών και πραγματικών). Παρομοίως το 1994, η αγορά παρουσίασε στασιμότητα, ιδιαίτερα μετά την έξαρση των επιτοκίων του Μαΐου-Ιουνίου 1994.

Επίσης το ποσοστό αυτό, παρουσίασε σταθερότητα κατά τη διάρκεια του 1994 και το γεγονός αυτό υποδηλώνει την επιθετική πολιτική της εταιρίας αφού το μερίδιο της αγοράς που κατέχει το απέκτησε αποσπώντας μερίδια αγοράς άλλων εταιριών. Το χαρτοφυλάκιο πελατών της εταιρίας είναι κατανεμημένο σε όλους τους τομείς της οικονομίας και χαρακτηρίζεται από πλούσια διαφοροποίηση, τόσο από πλευράς κατηγοριών εξοπλισμού, όσο και από πλευράς διάρκειας των μισθώσεων.

#### **Αντικείμενο Εργασιών της Πειραιώς Leasing.**

Η Πειραιώς Leasing προσφέρει όλες τις υπηρεσίες και τύπους χρηματοδοτικής μίσθωσης. Πέρα του "κλαδικού" leasing, που αφορά τη μίσθωση κάθε είδους εξοπλισμού για μεσομακροπρόθεσμη περίοδο (κυρίως 3 και 5 έτη) η Εταιρία προσφέρει:

- (I) *Leasing Ξένου Νομίσματος*, δηλαδή σύναψη συμφωνίας χρηματοδοτικής μίσθωσης σε ξένο νόμισμα, ώστε να επωφελούνται οι πελάτες από τα χαμηλότερα επιτόκια των νομισμάτων αυτών.
- (II) *Αναπτυξιακό Leasing*, δηλαδή μίσθωση σε συνδυασμό με τους αναπτυξιακούς νόμους του κράτους (1892/90, άρθρο 19). Ο μισθωτής διατηρεί όλα τα φορολογικά κίνητρα του νόμου (αφορολόγητες εκπτώσεις) στα οποία προστίθεται η φορολογική έκπτωση των μισθωμάτων και το όφελος (έμμεσο) των αυξημένων αποσβέσεων.
- (III) *Leasing Εξαγορών/Συγχωνεύσεων*. Το πρόγραμμα αυτό παρέχει τις δυνατότητες της αυτοχρηματοδότησης του αγοραζόμενου ενεργητικού, των φορολογικών κινήτρων, της εξοικονόμησης ιδίων κεφαλαίων και της απλούστευσης της συναλλακτικής διαδικασίας.

- (IV) *Operating Leasing*, που συνδυάζει ένα πλήρες πακέτο υπηρεσιών (χρηματοδότηση, ασφάλιση, service) με μη μηδενική υπολλειματική αξία (εγγυημένη απο τον προμηθευτή).
- (V) *Vendor Leasing*, με αντικείμενο τα πλέον συνήθη πάγια (αυτοκίνητα, υπολογιστές, εργαλειομηχανές, ανυψωτικά μηχανήματα, μηχανές γραφείου).
- (VI) *Sale and Lease Back*, που δημιουργεί ρευστότητα, βελτιώνει το ίδιο κεφάλαιο κίνησης και δίνει αξία σε αργούντα ή αποσβεσμένο εξοπλισμό.
- (VII) *Φορολογικό Leasing*, που δίνει τη δυνατότητα προγραμματισμού των φορολογικών υποχρεώσεων των επιχειρήσεων.
- (VIII) *Εξαγορά υφιστάμενων συμβάσεων Leasing*.

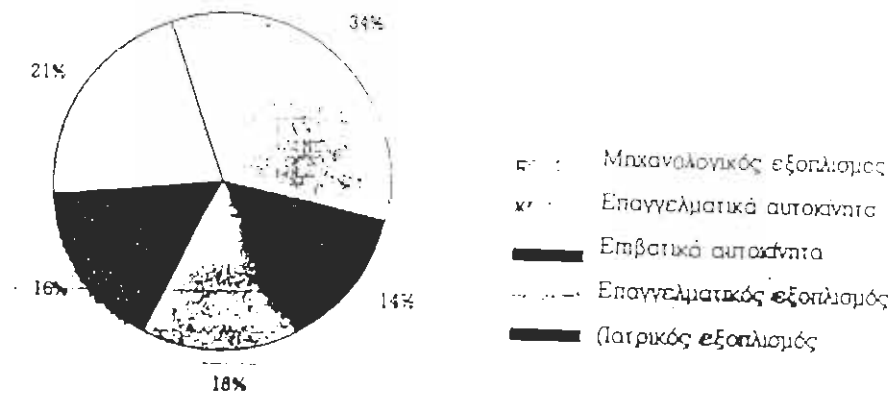
Ο εξοπλισμός που η εταιρία εκμισθώνει περιλαμβάνει τα εξής:

- Επαγγελματικά αυτοκίνητα
- Μηχανολογικός εξοπλισμός
- Επιβατικά αυτοκίνητα
- Επαγγελματικός εξοπλισμός
- Ιατρικά μηχανήματα
- Μηχανήματα κατασκευαστικών εταιριών
- Άλλα μηχανήματα

Τα ποσοστά του εκμισθούμενου εξοπλισμού,κατά είδος, επί της συνολικής αξίας των συμβάσεων της Εταιρίας στις 31.12.1994 παρατίθενται στον παρακάτω πίνακα:

Μηχανολογικός εξοπλισμός	34%
Επαγγελματικά αυτοκίνητα	21%
Επιβατικά αυτοκίνητα	16%
Επαγγελματικός εξοπλισμός(συμπεριλαμβανομένου και μηχανογραφικού)	15%
Ιατρικός εξοπλισμός	14%
ΣΥΝΟΛΟ	100%





Πηγή: ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING

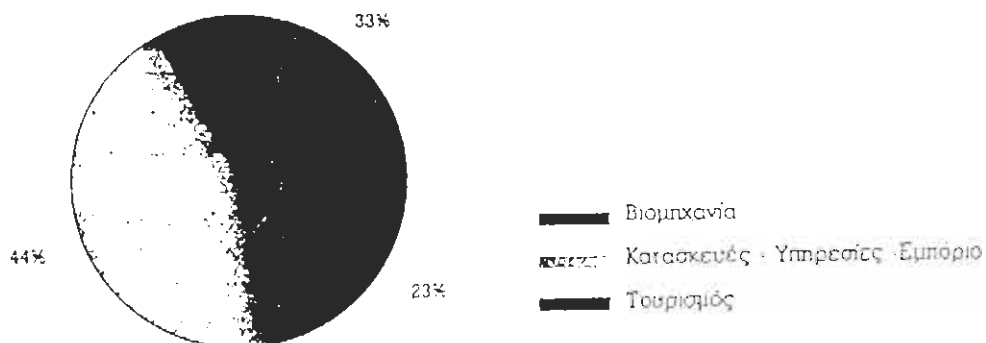
ο μεγαλύτερο ποσοστό (34%) όπως βλέπουμε αποτελεί ο εκμισθούμενος μηχανολογικός εξοπλισμός. Και αυτό δείχνει ζήτηση για απόκτηση παραγωγικού εξοπλισμού από τις βιομηχανίες, βιοτεχνίες, τεχνικές υπηρεσίες κ.λ.π.

Ακολουθεί η εκμίσθωση επαγγελματικών αυτοκινήτων (21%), επιβατικών αυτοκινήτων (16%), από βιομηχανία, Εμπόριο-Υπηρεσίες, τουρισμό κ.τ.λ. και ο επαγγελματικός εξοπλισμός (εξοπλισμός γραφείων, καταστημάτων) με ποσοστό 15%.

Βιομηχανία	33%
Εμπόριο-Υπηρεσίες*	44%
Τουρισμός	23%
ΣΥΝΟΛΟ	100%

\* Συμπεριλαμβάνει τον κατασκευαστικό κλάδο.

#### ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ 31.12.94



Πηγή: ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING

Τα τελευταία χρόνια γενικά είναι αυξανόμενη η ζήτηση απο τους κλάδους του τουρισμού (λεωφορεία), των μεταφορών (τράκτορες), της βιομηχανίας (γραφ.τέχνες, κλωστουφαντουργία) καθώς και απο τον τομέα των κατασκευαστικών εταιριών, αντίθετα ενώ υπήρχε κάποτε μεγάλο ενδιαφέρον για το Leasing Η/Υ, σήμερα παρουσιάζεται ύφεση στο τομέα.

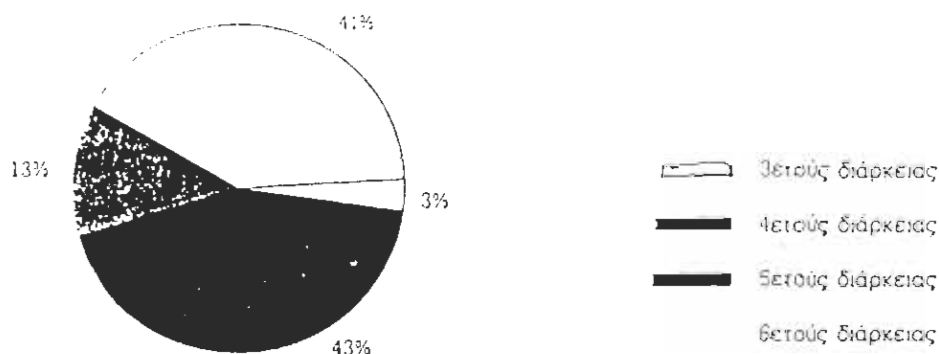
Ο ιατρικός εξοπλισμός άν και με το μικρότερο ποσοστό (14%), έχει ενταχθεί στο πρόγραμμα αναπτύξεως των εργασιών της Πειραιώς Leasing απο το ξεκίνημα της λειτουργίας της.

Η εταιρία αν και απέφυγε να αναλάβει μισθώσεις μεγάλων διαγωνιστών μηχανημάτων (τομογράφων), αντικείμενο που κινήθηκε υπερβολικά την περίοδο 90-93, ποσοστό 10% του συνολικού χαρτοφυλακίου δηλαδή 1 δις δρχ. περίπου. Μεταξύ των πελατών της εταιρίας που προέρχονται απο τον ιατρικό χώρο, συγκαταλλέγονται μεγάλες ιδιωτικές νοσηλευτικές μονάδες αλλά και πλήθος ιατρών-ελεύθερων επαγγελματιών αφού η Πειραιώς Leasing είναι η μοναδική εταιρία που δεν επιβάλλει κατώτερο όριο στις αξίες που χρηματοδοτεί. Το σύνολο των πελατών της εταιρίας που αφορούν τον κλάδο της υγείας προέρχεται απο τον ιδιωτικό τομέα, αφού οι γνωστές αγκυλώσεις του δημόσιου τομέα, δεν έχουν μέχρι σήμερα επιτρέψει για διάφορους λόγους τη σύναψη συμβάσεων Leasing με δημ.οσια νοσηλευτικά ιδρύματα.

Η διάρθρωση των συμβάσεων της εταιρίας, με βάση την διάρκειά τους έχει ως εξής:

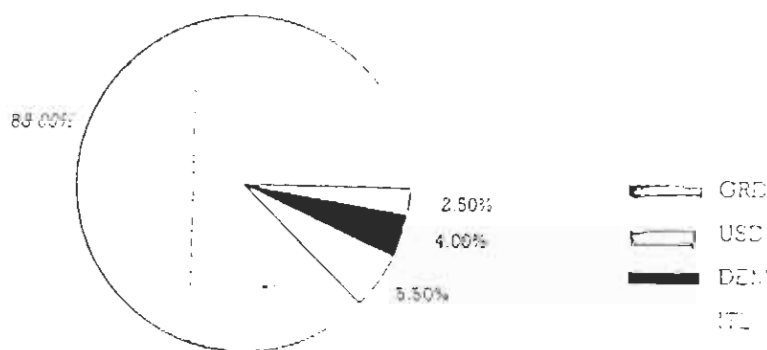
#### Αξία συμβάσεων

3ετούς διάρκειας:	41%
4ετούς διάρκειας:	13%
5ετούς διάρκειας:	43%
6ετούς διάρκειας:	3%
	<hr/> 100%



Αναφορικά με τη σύνθεση 31.12.1994 του χαρτοφυλακίου μισθώσεων της εταιρίας, σημειώνεται ότι το 88% της αξίας των συμβάσεων αναφέρεται σε δραχμές, 5,5% σε δολάρια ΗΠΑ, 4% σε μάρκα Γερμανίας και 2,5% σε λιρέτες Ιταλίας.

#### ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ 31.12.94



Πηγή: ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING

Οι νέες συμβάσεις που υπογράφηκαν το 1993 ήταν αξίας 2.489 εκατ. δρχ. ενώ το 1994 ανήλθαν σε 4.016 εκατ.δρχ., αυξημένες κατά 61%. Το πρώτο εξάμηνο του 1995 υπεγράφησαν νέες συμβάσεις, ύψους άνω των 2,5 δις.δρχ. Έτσι η Πειραιώς Leasing με τη συνεχή αύξηση του ύψους των συμβασιών της το 1993 κατέκτησε μερίδιο αγοράς 5,6%, και το 1994 το μερίδιο αγοράς της ανήλθε σε 7,8% παρά τις αντίξοες συνθήκες (π.χ υψηλά επιτόκια).

## ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

	1993	1994	Α' εξάμ. 1995
Κύκλος εργασιών (μισθώματα)	275	1.801	1.362
Κόστος εργασιών	(108)	(730)	(535)
Μικτό κέρδος	167	1.071	827
(% στον κύκλο εργασιών)	60.7%	59.5%	60,7%
Λοιπά έσοδα εκμετάλλευσης	3	0	1
Σύνολο μικτών κερδών	170	1.071	828
Έξοδα διοίκησης	(23)	(40)	(20)
Έξοδα διάθεσης	(21)	(43)	(35)
Μερικά αποτελέσματα εκμετάλλευσης	126	988	773
Χρεωστικοί τόκοι	(1)	(243)	(248)
Πιστωτικοί τόκοι	14	15	55
Έσοδα χρεωγράφων	262	117	0
Χρηματοοικονομικό αποτέλεσμα	275	(111)	(193)
Ολικά αποτελέσματα Εκμετάλλευσης	401	877	579
Προβλέψεις και έκτακτα έξοδα	(38)	(113)	150
Κέρδη προ φόρων	363	764	429
(% στον κύκλο εργασιών)	132%	42,4%	31,5%
Φόροι χρήσης	(110)	(265)	---
Αμοιβές Δ.Σ.	0	0	---
Κέρδη μετά από φόρους και αμοιβές Δ.Σ.	253	499	---

Πηγή: ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING

Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ  
ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ

Όπως προκύπτει από τον λογαριασμό αποτελεσμάτων για το 1993, τα έσοδα και κέρδη της εταιρίας προήλθαν ισομερώς τόσο από εργασίες leasing όσο και από τις χρηματοοικονομικές πηγές, λόγω της διαθεσιμότητας κεφαλαίων στο πρώτο έτος λειτουργίας. Το 1994 αντίθετως, τα έσοδα της προήλθαν κατά κύριο λόγο από εργασίες leasing. Έτσι, μεταξύ 1993 και 1994 η σύγκριση κερδοφορίας είναι εύλογη μόνο σε επίπεδο μικτού και μερικού αποτελέσματος.

Ο κύκλος των εργασιών της από 275 εκ. δρχ. το 1993 (που ήταν ουσιαστικά έτος ίδρυσης ανήλθε σε 1810 εκ. δρχ. το 1994. Τα έξοδα λειτουργίας και διαθέσεως συγκρατήθηκαν σε χαμηλά επίπεδα λόγω του ολιγάριθμου προσωπικού και των μικρών γραφείων που στεγάζεται η εταιρία. Τα έξοδα αυτά αναμένεται να αυξηθούν ελαφρώς το 1995 αφού η εταιρία έχει προγραμματίσει την ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού της με την πρόσληψη νέων στελεχών. Τα έσοδα χρεωγράφων ανήλθαν σε 262 εκ. δρχ. το 1993 και αποτέλεσαν κύρια πηγή μη λειτουργικού αποτελέσματος, δεδομένου ότι το 1993 μέρος του κεφαλαίου της εταιρίας είχε τοποθετηθεί σε έντοκα χρεώγραφα μέχρι την ανάλωση του για αγορές παγίων. Αντίστοιχα, το 1994 τα έσοδα από τόκους ανήλθαν σε 117 εκ. δρχ.

Οι προβλέψεις για επισφάλειες υπολογίσθηκαν σε ποσοστό 1% το 1993 και 1,5% το 1994 των μελλοντικών μισθωμάτων από τις υφιστάμενες συμβάσεις. Τα ποσοστά είναι μόνον μικρότερα του ανώτερου επιτρεπτού που προβλέπει η φορολογική νομοθεσία, δεν αφορούν όμως πραγματικές επισφαλείς απαιτήσεις της εταιρίας, αλλά χρησιμοποιούνται κυρίως για φορολογικούς σκοπούς με αποτέλεσμα τα προ φόρων κέρδη της εταιρίας να εμφανίζονται μειωμένα για το λόγω αυτό κατά 37 εκ. δρχ.

Οι προβλέψεις για επισφαλείς πελάτες ενδέχεται να αυξηθούν στο μέλλον μέχρι του ποσοστού 2%. Μετά την αφαίρεση των συνολικών αποσβέσεων που ανήλθαν σε 717 εκ. δρχ. και του φόρου εισοδήματος 265 εκ. δρχ. τα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν το 1994 σε 499 εκ. δρχ. ή 27,7% επί των εσόδων έναντι 253 εκ. δρχ. το 1993.

Η απόδοση αυτή κρίνεται ιδιαίτερα ικανοποιητική και είναι ενδεικτική της αποτελεσματικότητας και της κερδοφορίας της εταιρίας στο μέλλον.

### **ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ - ΜΕΤΟΧΟΙ**

Το μετοχικό κεφάλαιο της Πειραιώς Leasing A.E. ανέρχεται σε δύο δις. δρχ. (2.000.000.000) το οποίο είναι ολοσχερώς καταβεβλημένο και διαιρείται σε δύο εκατομμύρια (2.000.000) μετοχές ονομαστικής αξίας χιλίων (10000 δραχμών η κάθε μία.

Οι μετοχές της εταιρίας είναι κοινές ονομαστικές.

Ιδρυτικοί μέτοχοι της εταιρίας είναι η τράπεζα Πειραιώς και η εταιρία επενδύσεως και συμμετοχών UNICO A.E., οι οποίοι κατέβαλαν το 88% και 12% του ιδρυτικού κεφαλαίου, αντίστοιχα. Στο τέλος του 1994, αποκτήθηκαν 75.000 μετοχές (δηλαδή το 3,75% των μετοχών της εταιρίας) από τη συγγενή Εταιρία Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου Πειραιώς Επενδυτική A.E.E.X. (πρώην Ιδιωτική Επενδυτική A.E.E.X.) στην τιμή των 3.000 δρχ. εκαστη.

### **ΙΟΝΙΚΗ LEASING**

#### **ΦΥΣΙΟΓΝΩΜΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ**

##### **Γενικά**

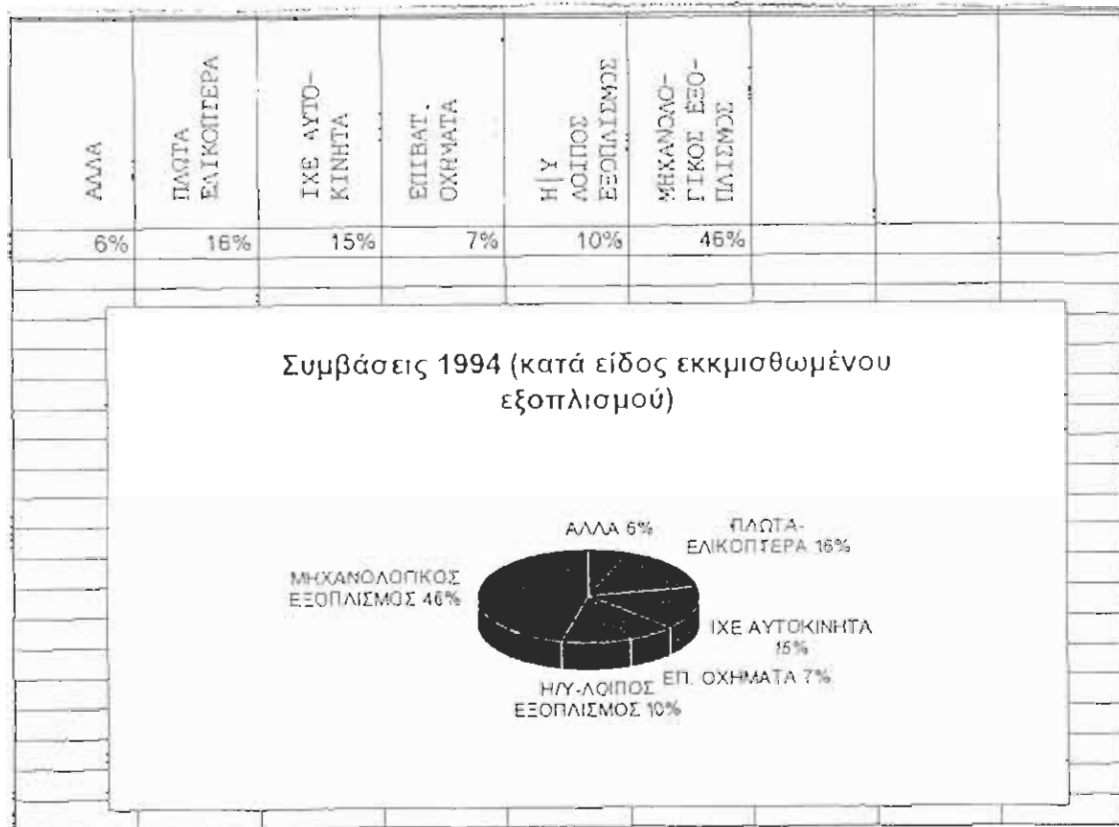
Η Ιονική Leasing ιδρύθηκε στις αρχές του 1993 από την Ιονική Τράπεζα με μετοχικό κεφάλαιο 2 δισεκατομμυρίων δρχ. και αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια χρηματοδοτικών μισθώσεων.

Στα δύο χρόνια από την ίδρυσή της, η Ιονική Leasing κατόρθωσε να κάνει ιδιαίτερα αισθητή την παρουσία της στην αγορά και το 1994, έτος που αποτέλεσε τον πρώτο πλήρη χρόνο λειτουργίας της, απέσπασε σημαντικό μερίδιο του συνολικού όγκου νέων συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης. Παρά το γεγονός ότι η εταιρία είναι η νεώτερη στο χώρο και ο κλάδος τα τελευταία δύο χρόνια χαρακτηρίζεται από οριακούς ρυθμούς ανάπτυξης και

συνθήκες διαρκώς εντεινόμενου ανταγωνισμού, η Ιονική Leasing απορρόφησε ποσοστό 13,15% των εργασιών του 1994, αγοράζοντας εξοπλισμό προς μίσθωση συνολικού ύψους 6.857,7 εκ.δρχ.επί του συνόλου νέων εργασιών leasing ύψους 52.126 εκ.δρχ.

Το σύνολο των εκμισθωμένων παγίων ανέρχεται στις 31.12.1994 σε 8.278,4 εκ.δρχ.έναντι 1.477,5 εκ.δρχ.στις 31.12.1993.

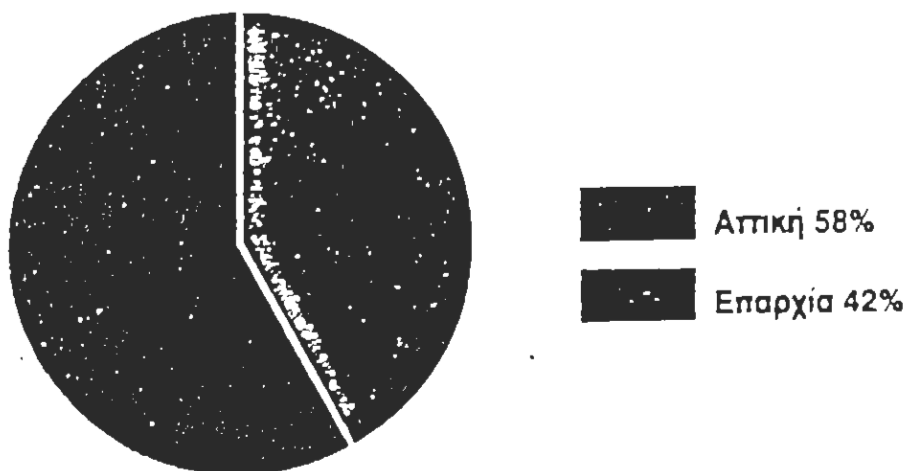
#### Συμβάσεις 1994 (κατά είδος εκμισθωμένου εξοπλισμού)



Πηγή: ΙΟΝΙΚΗ LEASING

Η Ιονική Leasing έδωσε απο την πρώτη στιγμή μεγάλη έμφαση στην εξάπλωση της σε όλη την Ελλάδα, μέσω της χρησιμοποίησης του μεγάλου δικτύου της Ιονικής Τράπεζας. Η προσπάθεια αυτή απέδωσε αμέσως καρπούς για το 1994, ποσοστό 30% περίπου των νέων εγκρίσεων της εταιρίας δηλαδή άνω των 2 δισεκατομμυρίων δραχμών, προήλθε απο το δίκτυο της Ιονικής Τράπεζας. Πάνω απο το 40% του συνολικού ποσού των νέων συμβάσεων έχει υπογραφεί με επιχειρήσεις και επαγγελματίες με έδρα εκτός της περιοχής Αττικής.

## Κατανομή Συνόλου Συμβάσεων (Αττική-Λοιπές περιοχές)



Πηγή: ΙΟΝΙΚΗ LEASING

Μεγάλο ενδιαφέρον προέρχεται από τη βιομηχανία και κυρίως από τους κλάδους των τροφίμων και των ποτών, από την κλωστοϋφαντουργία αλλά και από τον τομέα της ένδυσης και της υπόδησης. Μεγάλο είναι και το ενδιαφέρον των εκδοτικών επιχειρήσεων, αλλά και των τεχνικών εταιριών οι οποίες στο χαρτοφυλάκιο της Ιονικής Leasing αντιπροσωπεύουν ένα σημαντικό ποσοστό όσον αφορά όχι τον αριθμό των εργασιών αλλά την αξία τους.

#### ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ -ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Τα προ φόρων κέρδη της εταιρίας για το 1994 ανήλθαν σε 472,4 εκ. δρχ. έναντι 185 εκ.δρχ.το 1993, ενώ τα εσοδά της από μισθώματα ξεπέρασαν το 1,9 δις δρχ.,έναντι 148,6 εκ.δρχ.το 1993.

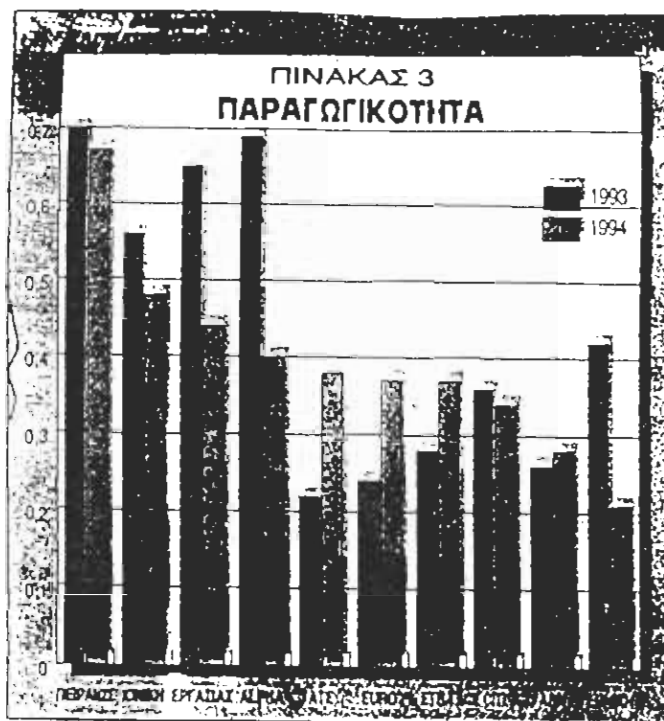
Το σύνολο του ενεργητικού της χωρίς τους λογαριασμούς τάξεως ανήλθε σε 7.930 δις δρχ. έναντι 2,696 δις δρχ.

Το σύνολο του πάγιου ενεργητικού ανήλθε σε 8278 δις δρχ. το 1993. Σύμφωνα με τον ισολογισμό της εταιρίας, η αναπόσβεστη αξία του πάγιου ενεργητικού έφτασε τα 7,488 δις δρχ. έναντι 1437 δις δρχ. το 1993.



Τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας στις 31.12.1994 ανέρχονταν σε 2,048 δις δρχ. ενώ οι προβλέψεις για έκτακτους κινδύνους και έξοδα ανήλθαν σε 252,1 εκ.δρχ.έναντι 32,8 εκ.δρχ.το 1993.

Το σύνολο των υποχρεώσεων της στο τέλος του 1994 ανέρχονταν σε 5.489 δις δρχ.έναντι 554,2 εκ.δρχ. τον αμέσως προηγούμενο χρόνο.



Πηγή: Ένωση Ελληνικών Εταιριών LEASING

### ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Οι προοπτικές είναι θετικές καθώς αναμένεται η ενθάρρυνση των ιδιωτικών επενδύσεων, λόγω της πτώσης των επιτοκίων και γενικότερα λόγω της βελτίωσης των δεικτών της οικονομίας μας.

Όπως όλες οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης έτσι και η Ιονική Leasing προσδοκεί να τροποποιηθεί ο Ν.1665/86 και να συμπεριλάβει και τα ακίνητα όπως επίσης και τη χρηματοδοτική μίσθωση σε ιδιώτες, φυσικά πρόσωπα κ.λ.π.

Έτσι θα έχει ένα ικανοποιητικό πεδίο συναλλαγών που σημαίνει ότι σήμερα υπάρχει μεγάλη ζήτηση σε ακίνητα και αυτό το διαπιστώνει κάθε μέρα απο τα ερωτήματα των πελατών της.

### **C I T I LEASING**

Η Citi leasing είναι μια απο τις δύο πρώτες εταιρίες που δραστηριοποιήθηκε σ'αυτόν τον θεσμό, στον ελληνικό χώρο, είναι θυγατρική της Citibank και κατόρθωσε όπως υποστηρίζεται, με την ανάλογη προβολή να δημιουργήσει το κατάλληλο εκείνο κλίμα, ώστε πολύ σύντομα η αγορά, αλλά και οι φορείς να ανταποκριθούν θετικά στο Leasing.

Η πελατεία της Citileasing προέρχεται απο την πελατεία της Citibank αλλά και απο τον χώρο εκείνων των πελατών οι οποίοι για πρώτη φορά διερευνούν το χώρο του leasing, με στόχο την εξεύρεση λύσης για το πρόβλημα της επιχείρησής τους.

Η πολιτική της Citileasing, είναι να μη προσφέρονται προϊόντα έτοιμα απο το ράφι στον πελάτη, αλλά αυτά να είναι το αποτέλεσμα συζήτησης με αυτόν, ώστε με βάση τις ανάγκες του να προκύπτουν οι λύσεις οι οποίες θα καταλήξουν να του δώσουν το καλύτερο δυνατό κόστος.

Τα κέρδη της εταιρίας ανήλθαν σε ένα δις δρχ.έναντι ζημιών ύψους 739 εκατ.δρχ. τον αμέσως προηγούμενο χρόνο. Τα εσοδά της απο μισθώματα έφτασαν τα 9,2 δις δρχ. έναντι 6,958 δις δρχ.το 1993.

Το σύνολο του πάγιου ενεργητικού της ανήλθε σε περίπου 24 δις δρχ. ενώ η αναπόσβεστη αξία τους έφτασε τα 14 δις δρχ.έναντι 15 δις δρχ.το 1993. Το γενικό σύνολο του ενεργητικού, χωρίς τους λογαριασμούς τάξεως ήταν της τάξης των 16 δις δρχ.

Τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας ήταν στις 31.12.1994 3,2 δις δρχ. έναντι 2,3 δις δρχ. τον αμέσως προηγούμενο χρόνο.

**ABN AMRO LEASING**

Η ABN AMRO LEASING είναι θυγατρική της Ολλανδικής ABN και διανύει το τέταρτο έτος της λειτουργίας της, έχοντας αναπτύξει μέχρι τώρα ένα χαρτοφυλάκιο συμβολαίων leasing της τάξης των 8 δις δρχ.

Η προτίμηση της εταιρίας στρέφεται προς τη βιομηχανία και κατά συνέπεια το μεγαλύτερο μέρος του εκμισθουμένου εξοπλισμού είναι βιομηχανικά πάγια.

Τα προ φόρων κέρδη της για το 1994 ανήλθαν σε 940,8 εκατ. δρχ. έναντι 135,3 εκατ. δρχ. το 1993, ενώ τα έσοδά της από μισθώματα ανήλθαν σε 3,231 δις δρχ. έναντι 2,401 δις δρχ. το 1993.

Το σύνολο του ενεργητικού της χωρίς λογαριασμούς τάξεως ανήλθε σε 5,821 δις δρχ. έναντι 5,626 δις δρχ.

Το σύνολο του πάγιου ενεργητικού ανήλθε σε 8,153 δις δρχ. έναντι 7,095 δις δρχ. το 1993. Σύμφωνα με τον ισολογισμό της εταιρίας, η αναπόσβεστη αξία του πάγιου ενεργητικού έφτασε τα 5,381 δις δρχ. έναντι 5,244 δις δρχ. το 1993.

Τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας στις 31.12.1994 ανέρχονταν σε 2,408 δις δρχ. έναντι 1,795 δις δρχ. ενώ οι προβλέψεις για κινδύνους και έξοδα ανήλθαν σε 423,8 εκατ.δρχ. έναντι 298,5 εκατ.δρχ. το 1993.

Το σύνολο των υποχρεώσεών της στο τέλος του 1994 ανέρχονταν σε 2,603 δις δρχ. έναντι 3.188 δις δρχ. τον αμέσως επόμενο χρόνο.

Η συμβολή του θεσμού είναι σημαντική για τον περιορισμό των κινδύνων απο τη ρευστότητα και τις πληθωριστικές πιέσεις που υφίσταται η οικονομία, σε περίπτωση μη παραγωγικής τοποθέτησης των κεφαλαίων του χρηματοδοτούμενου επιχειρηματία, τα οποία μπορούν να διατεθούν ως κεφάλαια κίνησης.

**Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 2ο****F A C T O R I N G****1. Γενική Θεώρηση του Factoring**

Το σύγχρονο factoring εμφανίσθηκε στις ΗΠΑ στο διάστημα του Μεσοπολέμου, παρόλο που μορφές factoring είχαν εμφανισθεί στην Αγγλία τον 19ο αιώνα.

Το Factoring γεννήθηκε τον 17ο και 19ο αιώνα όταν η Αγγλία, Ισπανία, Γαλλία και Πορτογαλλία δημιουργούσαν και ανέπτυσαν τις αποικίες τους στο Νέο Κόσμο. Εφαρμόσθηκε ευρέως στις ΗΠΑ, στη δεκαετία του '60.

Στην περίοδο του Μεσοπολέμου δημιουργήθηκαν οι πρώτες εταιρίες Factoring, τις οποίες ακολούθησαν οι τραπεζικοί οργανισμοί, που άρχισαν να προσφέρουν τις εργασίες factoring ιδρύοντας κοινοπραξίες μαζί με χρηματοδοτικούς οργανισμούς που είχαν ήδη εμπειρία σε αυτόν τον τομέα.

Την τελευταία εικοσαετία υπηρεσίες Factoring παρέχονται από τραπεζικές εταιρίες και στην Ευρώπη επηρεάζοντας σημαντικά τους παραδοσιακούς τρόπους χρηματοδότησης των οικονομικών μονάδων.

Η διεθνής αγορά του factoring συνεχώς αναπτύσσεται και σήμερα η Ευρώπη υπερτερεί των Η.Π.Α.

Στην Ευρώπη και κυρίως στη γειτονική μας Ιταλία, μεγάλες μεταποιητικές μονάδες ίδρυσαν δικές τους εταιρίες factoring με στόχο να επιτύχουν καλύτερους όρους πίστωσης από τους προμηθευτές τους. Οι εταιρίες factoring στην Ευρώπη προσφέρουν τις υπηρεσίες τους σε οποιαδήποτε επιχείρηση, οποιουδήποτε κλάδου της οικονομίας και καλύπτουν περίπου το 30% της συνολικής αγοράς υπηρεσιών factoring.

Στην Ευρωπαϊκή ένωση λειτουργούν περίπου 260 εταιρίες factoring με συνολικό κύκλο εργασιών που ξεπερνά τα 200 δισ. δολάρια, το 90% του οποίου είναι factoring. Σε παγκόσμια κλίμακα, το μεγαλύτερο δίκτυο factors, είναι το Factors Chain International (F C I) , που αριθμεί 102 εταιρίες - μέλη σε 37 χώρες και διενεργεί το 45% του συνόλου των πράξεων factoring. Παρατηρείται δηλαδή σημαντική μετατόπιση μορφών τραπεζικής εργασίας σε μη τραπεζικούς οργανισμούς, φαινόμενο που εμπίπτει στα πλαίσια της διαδικασίας αποδιαμεσολάβησης.

Η σημαντικότερη ίσως καινοτομία του ευρωπαϊκού factoring έναντι κυρίως του αμερικάνικου στυλ ήταν το factoring χωρίς την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, με δικαίωμα δηλαδή επιστροφής της απαίτησης από τον factor στον προμηθευτή σε περίπτωση αδυναμίας του πελάτη να πληρώσει factoring με δικαίωμα αναγωγής.

Η πολυμορφία συνδυασμών των επί μέρους υπηρεσιών που προσφέρει το factoring έχει γίνει εξαιρετικά ποικίλη για να ανταποκρίνεται στις μεταβαλλόμενες συνθήκες του οικονομικού περιβάλλοντος.

Πρόσφατα, η ομάδα εργασίας του Διεθνούς Ινστιτούτου για την Ενοποίηση του Διεθνούς Δικαίου, προσπάθησε να προσδιορίσει ακριβώς το factoring. Σύμφωνα με την ομάδα εργασίας, ως factoring θεωρείται οποιαδήποτε συμφωνία περιλαμβάνει δύο τουλάχιστον από τα παρακάτω χαρακτηριστικά :

- *Χρηματοδότηση*
- *Λογιστική τήρηση αναλυτικού καθολικού πελατών*
- *Είσπραξη απαιτήσεων*
- *Προστασία κατά του πιστωτικού κινδύνου*

Ενδεχομένως όμως και αυτός ο ορισμός να αποδειχθεί ανεπαρκής, επειδή αναπτύσσονται νέες παραλλαγές στους συνδυασμούς των παρεχομένων υπηρεσιών factoring.

## 2. Ο Θεσμός του Factoring

Το factoring (που ονομάζεται και πρακτορείο Επιχειρηματικών απαιτήσεων), είναι νέος σχετικά θεσμός που έχει αρχίσει να προωθείται και να εφαρμόζεται τα τελευταία χρόνια από πιστωτικούς κυρίως φορείς. Το Factoring είναι μία σύγχρονη και ευέλικτη μέθοδος χρηματοδότησης και παράλληλα προσφέρει μία δέσμη υπηρεσιών στις επιχειρήσεις καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα των αναγκών τους. Είναι, δηλαδή, ένα πολύτιμο εργαλείο, ιδιαίτερα για τις Μικρο - Μεσαίες εξαγωγικές επιχειρήσεις.

Factoring είναι η πρακτορεία (αγορά) απαιτήσεων εντός πελατο-πωλητή από μία εταιρία ή τράπεζα - αγοραστή (factor). Αντί συμφωνημένης αμοιβής, ο factor αναλαμβάνει την είσπραξη των ποσών αυτών καθώς επίσης τον έλεγχο της φερεγγυότητας του πελάτη και τη λογιστική παρακολούθηση των πελατών, την κάλυψη του χρηματοοικονομικού κινδύνου και παροχής προκαταβολών

Το factoring περιλαμβάνει ένα τρίπτυχο υπηρεσιών που καλύπτει την αξιολόγηση της φερεγγυότητας, τη διαχείριση και τη χρηματοδότηση εμπορικών απαιτήσεων. Ο factor, ως εκδοχέας των απαιτήσεων, ουσιαστικά αγοράζει τις απαιτήσεις αυτές, οι οποίες αποτελούν πλέον δικά του περιουσιακά στοιχεία. Το ποσό που ο factor πληρώνει τον προμηθευτή αποτελεί το τίμημα της αγοράς αυτής. Ο προμηθευτής που εκχωρεί την απαίτηση εγγυάται ότι η απαίτηση αυτή είναι υπαρκτή, έγκαιρη και έννομη. Ο factor αποδεχόμενος την εκχώρηση αναλαμβάνει και τον κίνδυνο αφερεγγυότητας του πελάτη.

Ο θεσμός αυτός, με απλά λόγια λειτουργεί ως εξής : Η επιχείρηση αποστέλλει τα τιμολόγια που εκδίδει στους πελάτες της και αντίγραφά τους στην εταιρία Factoring, τα οποία και εκχωρεί σε αυτήν. Η εταιρία factoring, μετά την παραλαβή των τιμολογίων, τα καταχωρεί στα βιβλία της και αυτά προεξοφλούνται κατά το ποσοστό που έχει προσυμφωνηθεί με τον πελάτη. Τα ποσοστά κυμαίνονται μεταξύ 1-2% για υπηρεσίες εγχωρίου και διεθνούς factoring.

Οι υπηρεσίες που παρέχει ο factor στους πελάτες τους κατατάσσονται ως εξής :

#### A. Χρηματοδότηση - προεξόφληση

Είναι και η ευρύτερη υπηρεσία στον Ευρωπαϊκό κυρίως χώρο, δηλαδή η αντιμετώπιση του προβλήματος ρευστότητας του πελάτη. Η μορφή που παίρνει εδώ η χρηματοδότηση αφορά τις πωλήσεις στο εσωτερικό και εξωτερικό μιας χώρας και γίνεται από τον factor είτε πριν την αποστολή του εμπορεύματος, είτε μετά την αποστολή του εμπορεύματος και την προσκόμιση του αντίστοιχου τιμολογίου και τυχόν άλλων εγγράφων (αντίγραφο φορτωτικής κ.λ.π.)

Οι χορηγούμενες προεξοφλήσεις αντιπροσωπεύουν συνήθως το 80% της αξίας του τιμολογίου. Το υπόλοιπο εξοφλείται μετά την τελική εκκαθάριση στον πωλητή αφού αφαιρεθούν οι τόκοι και λοιπά έξοδα. Οι προμήθειες προκαταβάλλονται και κυμαίνονται από 1-2% για κάθε τιμολόγιο με βάση τη συνεκτίμηση των απαιτούμενων στοιχείων που ζητάμε από τον πελάτη. Όσον αφορά τη χρηματοδότηση του εγχωρίου factoring γίνεται με αναγωγή (recourse), ενώ του εξαγωγικού χωρίς αναγωγή, επειδή συνήθως οι εξαγωγείς έχουν ήδη κάνει χρήση ασφάλισης.

Το factoring ως χρηματοδοτικός θεσμός συνίσταται στην κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών της οικονομικής μονάδας, πέρα από αυτές που μπορεί να καλύψει μία τραπεζική επιχείρηση.

Συχνά, η τράπεζα δανείζει με βάση εμπράγματα ασφάλειες, ενώ αντίθετα ο factor μπορεί να προχωρήσει σε ένα περισσότερο ανεπτυγμένο σύστημα χρηματοδότησης με βάση τις αναμενόμενες ταμιακές ροές του προμηθευτή. Έτσι, οικονομικές μονάδες με δυσκολίες πρόσβασης στην τραπεζική χρηματοδότηση, μπορούν να επιτύχουν ικανοποίηση των χρηματοδοτικών αναγκών τους μέσω του factoring.

Επειδή ο factor κατά κύριο λόγο στηρίζεται στη φερεγγυότητα των πελατών της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης και όχι σε αυτή του προμηθευτή, που μπορεί να είναι μία νέα αλλά γρήγορα αναπτυσσόμενη μεταποιητική επιχείρηση.

Η υιοθέτηση και συνεπώς χρήση του θεσμου του factoring μπορεί να αποτελέσει για τον προμηθευτή μία μορφή συνεχούς διαδικασίας βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης, παρά μία διαδικασία ανεξάρτητης και κατά περίπτωση συναλλαγής. Με τη συμφωνία της πραγματοποίησης πώλησης μεταξύ προμηθευτή και πελάτη, ο προμηθευτής μπορεί να στέλνει τις προς είσπραξη απαιτήσεις στον factor και έτσι να δημιουργείται μία συνεχής ροή εμπορευμάτων και κεφαλαίων μεταξύ του προμηθευτή - πωλητή, του πελάτη - αγοραστή και του factor. Μέσα από ένα συνεχές factoring, η εκχώρηση των απαιτήσεων έναντι των πελατών, παίρνει τη μορφή μιας συνεχούς διαδικασίας βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης.

#### **B. Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου**

Ο Factor αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο που προέρχεται από ενδεχόμενη αφερεγγυότητα του οφειλέτη προς τον πωλητή. Η κάλυψη του κινδύνου είναι πλήρης και η εταιρία factoring καταβάλλει τρεις (3) μήνες μετά τη συμφωνία πωλητή-αγοραστή, το σύνολο των τιμολογίων που έχει εγγυηθεί. Πάντως, αυτή η κάλυψη γίνεται για συγκεκριμένο ανώτατο όριο, το οποίο επανεξετάζεται και αναπροσαρμόζεται με βάση τη φερεγγυότητα του αγοραστή.

#### **Γ. Έλεγχος φερεγγυότητας για νέους πελάτες (αγοραστές εμπορευμάτων)**

Η υπηρεσία αυτή εκτιμάται ιδιαίτερα από τους εξαγωγείς κυρίως, αφενός μεν γιατί είναι πολύ δύσκολο ένα εξαγωγέας να εκτιμήσει τη φερεγγυότητα κάποιου πελάτη του εξωτερικού με δικές του πληροφορίες και στοιχεία και αφετέρου λόγω της οικονομικής αστάθειας πολλών χωρών.

#### **Δ. Διαχείριση και λογιστική παρακολούθηση εκχωρουμένων απαιτήσεων**

Στην υπηρεσία αυτή περιλαμβάνεται κατ' αρχήν η λογιστική παρακολούθηση των εκχωρουμένων απαιτήσεων μέσω των απαιτούμενων εγγραφών και την τήρηση στατιστικών στοιχείων για τις πωλήσεις και πληρωμές των τιμολογίων κατά πελάτη, χώρα και νόμισμα.



Με αυτόν τον τρόπο μειώνεται ο φόρτος εργασίας του λογιστηρίου του πωλητή.

Η εκχώρηση της απαίτησης στον factor έχει ως συνέπεια την απαλλαγή του προμηθευτή από τη λογιστική παρακολούθηση της εμπορικής πράξης. Αντίθετα, την εργασία αυτή επωμίζεται ο factor, που εκεί του επιβάλλεται η ανάγκη ανάπτυξης προηγμένων λογιστικών συστημάτων και αποτελεσματικών μεθόδων αξιολόγησης της φερεγγυότητας πελατών και είσπραξης απαιτήσεων, που συνήθως είναι υψηλότερης ποιότητας από αυτές που θα μπορούσε διοικητικά και οικονομικά να αναπτύξει κάθε μεμονωμένος προμηθευτής.

Έτσι, ο factor είναι σε θέση να υποστηρίζει την πώληση με πίστωση σε πελάτες, όπου ο προμηθευτής θα δίσταζε να διατρέξει τον κίνδυνο ή θα εύρισκε ασύμφορες τις δυσκολίες είσπραξης της απαίτησης. Επίσης, το προηγμένο επίπεδο οργάνωσης του factor μπορεί να επιτύχει μείωση τόσο της χρονικής περιόδου της παρεχόμενης πίστωσης, εξασφαλίζοντας αυστηρότερη τήρηση από τον πελάτη των ορίων της πίστωσης, όσο και του κόστους της είσπραξης, της απαίτησης και αποστολής των χρημάτων.

Στη διαχείριση περιλαμβάνεται επίσης και η είσπραξη των απαιτήσεων. Ο Factor μπορεί με σχετική επιβάρυνση του πελάτη να προχωρήσει και σε δικαστικές ενέργειες, προκειμένου να εξοφλήσει τον αγοραστή.

#### **Ε. Παροχή συμβουλών μάρκετινγκ και υπόδειξη νέων πελατών**

Το marketing έχει περιληφθεί τα τελευταία χρόνια στη θέση των παρεχομένων υπηρεσιών των εταιριών factoring και παρατηρείται αυξημένη ζήτηση από την πλευρά των εξαγωγικών επιχειρήσεων, κυρίως αυτών που δεν έχουν δικό τους τμήμα marketing.

### 3. Μορφές του Factoring

Οι κυριότερες μορφές του factoring που υπάρχουν και λειτουργούν σήμερα στις χώρες της Δυτικής Ευρώπης, είναι οι εξής:

#### 1. Factoring δικαίωμα απαγωγής (Recourse Factoring)

Όταν ο factor έχει το δικαίωμα να επανεκχωρήσει την απαίτηση στον προμηθευτή (επιστρέφοντας τα σχετικά τιμολόγια), σε περίπτωση που δεν εισπραχθεί η οφειλή μέσα στο προκαθορισμένο χρονικό διάστημα (συνήθως 2-3 μηνών από την ημερομηνία κατά την οποία η απαίτηση καθίσταται ληξιπρόθεσμη)

Το factoring με δικαίωμα αναγωγής - recourse factoring , είναι μία πλήρης μορφή factoring που παρέχει χρηματοδότηση, λογιστική παρακολούθηση, είσπραξη των απαιτήσεων, αλλά όχι κάλυψη του ενδεχομένου κινδύνου από αδυναμία πληρωμής του πελάτη.

#### 2. Factoring χωρίς το δικαίωμα απαγωγής

Εάν στο συμφωνητικό αγοράς υπάρχει ο όρος “χωρίς αναγωγή” (without recourse), τότε ο αγοραστής δεν έχει δικαίωμα να ζητήσει από τον πωλητή την πληρωμή ή αντικατάσταση εκείνων των τιμολογίων που δεν εξοφλήθηκαν.

Σε αυτή την περίπτωση ο factor δεν έχει το δικαίωμα να επανεκχωρήσει την απαίτηση του προμηθευτή, δηλαδή όταν αναλαμβάνει την πλήρη κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.

#### 3. Αμιγώς Χρηματοδοτικό Factoring (Bulk Factoring)

Όταν ο factor παρέχει απλώς χρηματοδότηση, με δικαίωμα αναγωγής και χωρίς λογιστική παρακολούθηση ή υπηρεσίες είσπραξης της απαίτησης.

Το αμιγώς χρηματοδοτικό factoring είναι παρόμοιο με την απλή προεξόφληση τιμολογίων, αλλά με δύο μορφές :

α) Ο factor έχει το δικαίωμα να ζητήσει την εκχώρηση όλων απαιτήσεων (ή όσων επιλέξει ο ίδιος) και δεν περιορίζεται σε μεμονωμένα τιμολόγια που του προσφέρει ο προμηθευτής.

β) Γίνεται αναγγελία της εκχώρησης προς τον οφειλέτη. Το λεγόμενο agency factoring-factoring μόνο με χρηματοδότηση, κατά το οποίο ο factor παρέχει μόνο χρηματοδότηση με κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Κατά συνέπεια, η αμοιβή του factor υπολογίζεται μόνο για τις υπηρεσίες που προσφέρει.

#### 4. **Factoring χωρίς χρηματοδότηση (maturity Factoring)**

Η μορφή αυτή του factoring χρησιμοποιείται από επιχειρήσεις που δεν έχουν ανάγκη χρηματοδότησης, αλλά επιθυμούν να έχουν τις υπηρεσίες του factor για λογιστική παρακολούθηση, είπραξη απαιτήσεων και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.

Ο factor αναλαμβάνει τις απαιτήσεις - τιμολόγια - που έχει εγκρίνει και είτε κατά την ημερομηνία λήξης της πληρωμής τους, είτε σε προκαθορισμένη ημερομηνία που θα βασίζεται στην κατά μέσο όρο παρεχόμενη πίστωση, καταβάλλει στον προμηθευτή ολόκληρο το ποσό των εισπρακτέων, μείον την προμήθεια για την πραγματοποίηση του ελέγχου φερεγγυότητας, τη λογιστική παρακολούθηση και τα έξοδα είπραξης. Εδώ ο factor υποκαθιστά την υπηρεσία πιστώσεων του πελάτη με το να επιβεβαιώνει πωλήσεις, να αναλαμβάνει ζημιές πιστωτικού χαρακτήρα, να τηρεί αρχείο κ.ά.

Η προσφορά υπηρεσιών πρακτόρευσης κοστίζει 0,5 - 2,5% του ύψους των τιμολογίων και εξαρτάται από τους κινδύνους που αναλαμβάνει ο factor, την αξία του μέσου τιμολογίου του πελάτη, τον όγκο των απαιτήσεων που πουλήθηκαν και της ποιότητας των λογαριασμών. Το κόστος της προσφοράς υπηρεσιών πρακτόρευσης από τον factor θα πρέπει να αντισταθμίζεται από τις οικονομίες που θα δημιουργηθούν στην εταιρία πελάτη εξαιτίας του γεγονότος ότι η διατήρηση του τμήματος πίστωσης δεν θα είναι αναγκαία.

#### 5. **Εμπιστευτικό Factoring (Undisclosed Factoring)**

Η μορφή αυτή του factoring είναι στην ουσία προεξόφληση τιμολογίων (δηλαδή απλή παροχή χρηματοδότησης) σε συνδυασμό με κάλυψη του ασφαλιστικού κινδύνου, χωρίς όμως να γίνεται αναγγελία προς τον οφειλέτη, ουσιαστικά δηλαδή χωρίς να γίνεται εκχώρηση της απαίτησης, δεδομένου ότι σε πολλές χώρες (όπως

και στην Ελλάδα) η αναγγελία είναι απαραίτητη προϋπόθεση της εκχώρησης.

#### **6. Factoring με προπληρωμή (advance Factoring)**

Η πληρωμή στον προμηθευτή στη μορφή αυτή γίνεται με καταβολή έναντι των εισπρακτέων που απολαμβάνει ο factor. Δηλαδή, ο προμηθευτής ουσιαστικά δανειοδοτείται έναντι των μελλοντικών του εισπράξεων τις οποίες εκχωρεί στον factor. Μόλις εγκριθεί η πώληση και το εμπόρευμα αποσταλεί στον αγοραστή και μολονότι η πληρωμή δεν πρόκειται να πραγματοποιηθεί αμέσως, ο factor θέτει αμέσως στη διάθεση του προμηθευτή ποσό που ανέρχεται στο 70-90% της τιμολογιακής αξίας. Η παρακράτηση του 10-30% γίνεται από τον factor έναντι επιστροφής εμπορευμάτων, ελειμμάτων, καθώς και άλλων αξιώσεων εκ μέρους της πελατείας του προμηθευτή. Συνήθως στο τέλος κάθε μήνα ο factor υπολογίζει τι έχει εισπραχθεί, τις αμοιβές του και το ποσόν παρακράτησης έναντι των μη εισπραχθέντων τιμολογίων και ύστερα θέτει στη διάθεση του προμηθευτή το υπόλοιπο ποσό. Το κόστος για την επιχείρηση του προμηθευτή - η αμοιβή του factor - έχει τη μορφή επιβάρυνσης από τόκους βάσει του ημερήσιου υπολοίπου των αναλήψεων έναντι των υποβαλλομένων τιμολογίων προς είσπραξη. Οι τόκοι υπολογίζονται από την ημερομηνία χορήγησης της προκαταβολής - δανείου - μέχρι την ημερομηνία των προς είσπραξη τιμολογίων. Ο factor επίσης χρεώνει την προμήθεια για τη μελέτη της πιστοληπτικής ικανότητας, τη λογιστική παρακολούθηση, την είσπραξη των λογαριασμών και την ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου.

Παράδειγμα χρησιμοποίησης επιπλέον προκαταβολών από εταιρίες - πελάτες είναι από βιομηχανίες που ενώ η παραγωγή είναι σταθερή σε όλο το έτος, παρουσιάζεται περίοδος μειωμένων πωλησεων είτε εποχιακά, είτε ευκαιριακά, λόγω οικονομικών συνθηκών.

Οι παραπάνω μορφές factoring που αναλύθηκαν, αποτελούν παραλλαγές του εγχωρίου factoring, δηλαδή όταν οι απαιτήσεις των προμηθευτών προέρχονται από πώληση αγαθών ή υπηρεσιών στο εσωτερικό μιας χώρας.

## 7. Διεθνές Factoring

Όταν οι απαιτήσεις αφορούν εξαγωγές προς ή εισαγές από άλλες χώρες. Οι μεγάλες μεταβολές τα τελευταία χρόνια στις συνθήκες του παγκόσμιου εμπορίου, όπως η ανάπτυξη του προστατευτισμού, που εμφανίζεται πιο έντονη όταν κάμπτεται η διεθνής οικονομία, ο πληθωρισμός, τα ελείμματα των ισοζυγίων πληρωμών και οι διακυμάνσεις στα εθνικά νομίσματα των χωρών, ανάγκασε τις βιομηχανικές χώρες, πολύ δε περισσότερο αυτές που εξαρτούσαν την ευμάρειά τους κατά μεγάλο ποσοστό από τις εξαγωγές τους σε άλλες χώρες, ν'αναπτύξουν στρατηγικές αποτελεσματικότερης λειτουργίας και προσαρμογής στις επικρατούσες παγκόσμιες οικονομικές και εμπορικές συνθήκες.

Το εξαγωγικό factoring είναι παρόμοιο με το εγχώριο. Περιλαμβάνει το τρίπτυχο των υπηρεσιών που καλύπτει η αξιολόγηση της φερεγγυότητας, τη διαχείριση και τη χρηματοδότηση εμπορικών απαιτήσεων εξωτερικού. Πέρα όμως από τη λειτουργία του ως καινοτομία μεταφοράς του πιστωτικού κινδύνου, μπορεί να πάρει και τη μορφή καινοτομίας μεταφοράς του κινδύνου από αλλαγή τιμών, δηλαδή από τις μεταβολές των συναλλαγματικών κινδύνων.

Η σημαντικότερη μορφή του διεθνούς factoring είναι το Εξαγωγικό Factoring με τη συνεργασία δύο factors - two factors system.

Σε αυτή τη μορφή απαιτείται η συνεργασία του εξαγωγέα - πωλητή, του εισαγωγέα - αγοραστή, του factor εξαγωγής και του factor εισαγωγής. Η διαδικασία υλοποίησης συμφωνίας εξαγωγικού factoring είναι περισσότερο περίπλοκη από αυτήν του εγχωρίου, επειδή συνδετικός κρίκος μεταξύ πωλητή και αγοραστή δεν είναι ένας factor αλλά δύο, αυτός στη χώρα του εξαγωγέα και ο άλλος στη χώρα του εισαγωγέα.

Το βασικό πλεονέκτημα του εξαγωγικού factoring είναι ότι δίνει στον εξαγωγέα εναλλακτική λύση στην περίπτωση όπου η εξαγωγή δεν μπορεί να γίνει χωρίς την παροχή πίστωσης προς τον εισαγωγέα λόγω έντονου ανταγωνισμού από άλλους εξαγωγείς. Επιπλέον, όταν ο εξαγωγέας συναλλάσσεται επί πιστώσει ταυτόχρονα με πολλές χώρες και έτσι είναι υποχρεωμένος να **έχει**

ένα υψηλού κόστους λογιστικό σύστημα οι υπηρεσίες του εξαγωγικού factoring αμβλύνουν το πρόβλημα και σε πολλές περιπτώσεις αυτό παύει να υφίσταται.

#### **4. Το factoring στην Ελλάδα**

Ο εξαγωγικός προσανατολισμός της ελληνικής βιομηχανίας και οι προσπάθειες που καταβάλλονται για προώθηση των ελληνικών προϊόντων στις ξένες αγορές, επιβάλλουν, μεταξύ άλλων, την καθιέρωση των κατάλληλων πιστωτικών μηχανισμών που θα διευκολύνουν σημαντικά την αύξηση των εξαγωγών, παρέχοντας κίνητρα ουσιαστικά προς τους εξαγωγείς, ανάλογα εκείνων που έχουν εξασφαλισθεί από όλες τις χώρες της ΕΟΚ και της Αμερικής.

Ο θεσμός του factoring είναι σχετικά καινούργιος και δεν έχει αναπτυχθεί ιδιαίτερα στην Ελλάδα, για δύο λόγους :

- α) Δεν υπήρχε μέχρι σήμερα καμία εταιρία με εξειδίκευση στο εγχώριο και εξαγωγικό factoring, και
- β) Το εν γένει θεσμικό και επιχειρηματικό πλαίσιο στην Ελλάδα δεν έχει μέχρι σήμερα επαρκώς αναπτυχθεί.

Η Τράπεζα της Ελλάδος με τις υπ' αριθμ. 959/10.3.87 και 1117/30.7.87 πράξεις του Διοικητή της, επιτρέπει στις τράπεζες να αναλαμβάνουν την είσπραξη οικονομικών απαιτήσεων πελατών τους εισαγωγικού και εξαγωγικού χαρακτήρα.

Το Factoring ως νέος θεσμός στη χώρα μας και συνίσταται ουσιαστικά στην χρηματοδότηση των πωλήσεων μιας εταιρίας μέσω της εκχώρησης του δικαιώματος (απαίτησης) είσπραξης από τους πελάτες της στην τράπεζα.

Καθιερώθηκε με τον Ν. 1905/90 και η ελληνική απόδοση του όρου είναι "σύναψη συμβάσεων πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων", η οποία καταρτίζεται μεταξύ ενός παραγωγού και ενός πράκτορα απαιτήσεων.

Η μέθοδος αυτή, παρουσιάζει μεγάλο ενδιαφέρον για τις ελληνικές εξαγωγικές εταιρίες, διότι τους επιτρέπει να επεκταθούν

σε αγορές και εξαγωγές στις οποίες η παροχή πίστωσης είναι δύσκολη και υπάρχει μεγάλος βαθμός αβεβαιότητας ως πρό τη ρευστοποίηση της απαίτησης.

Το Factoring άρχισε να λειτουργεί απο τον Αύγουστο του 1992, μολονότι προυπήρχε το σχετικό νομοθετικό πλαίσιο.

Δυστυχώς το υπάρχον σύστημα της φορολογίας των τραπεζικών εργασιών καθώς και η έλλειψη ορθολογιστικής αντίληψης, οργάνωσης και ενημέρωσης των επιχειρήσεων αποτέλεσαν ανάχωμα στον θεσμό αυτό που θα μπορούσε να αναπτυχθεί με τους γοργούς ρυθμούς των αγορών του εξωτερικού. Συγκεκριμένα, η φορολογική μεταχείριση του Factoring (υπάγεται στη γενική τραπεζική ρύθμιση των δανείων) θέτει τον θεσμό σε σχετικά μειονεκτική θέση. Ωστόσο, στην περίπτωση που η επιχείρηση έχει την δυνατότητα να συμψηφίσει τον φόρο προστιθέμενης αξίας με τον τυχόν οφειλόμενο Φ.Π.Α. το μειονέκτημα αυτό παύει ουσιαστικά να υφίσταται.

Εξίσου σημαντικό, είναι ότι το Factoring προϋποθέτει άρτια οργάνωση των επιχειρήσεων στην έκδοση τιμολογίων, δελτίων αποστολής, παράδοσης και παραλαβής εμπορευμάτων, εκπτώσεων, επιστροφών κ.λ.π. και απο τα δύο συμβαλλόμενα μέρη, έτσι ώστε η αγοραζόμενη απο την τράπεζα απαίτηση να είναι καθορισμένη και πέραν πάσης αμφιβολίας αποδεκτή απο τους ενδιαφερόμενους.

Τέλος το γεγονός ότι οι ίδιες οι επιχειρήσεις δεν είναι καλά ενημερωμένες για τη λειτουργία του θεσμού και τα πλεονεκτήματα που προσφέρει, ένα απο τα οποία είναι η καλύτερη απεικόνιση βασικών στοιχείων του ισολογισμού, δυσκολεύει ακόμα περισσότερο τη διάδοση του θεσμού.

Για να μπορέσει όμως να “περπατήσει” ο θεσμός αυτός στη χώρα μας πρέπει να εκπληρωθούν μερικές βασικές προϋποθέσεις:

1. Ευνοϊκή φορολογική μεταχείριση του Factoring, δηλαδή μη επιβάρυνση των συμβάσεων εκχώρησης απαιτήσεων με αναλογικό χαρτόσημο, αποδοχή των προτάσεων της Ε.Ε.Τ.(ένωση ελληνικών τραπεζών) για μειωμένους φορολογικούς συντελεστές, ευχέρεια σχηματισμού ειδικού αποθεματικού πρόβλεψης για επισφαλείς απαιτήσεις κ.λ.π.

2. Ψήφιση νόμου που θα διευκρινίζει αμφισβητούμενα θέματα και θα οροθετεί τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών (νομοσχέδιο Ε.Ε.Τ.)
3. Παροχή στις χρηματοδοτήσεις μέσω εξαγωγικού Factoring των ίδιων κινήτρων που σήμερα προβλέπονται για τις εξαγωγικές χρηματοδοτήσεις, δηλαδή άντληση απο ειδικά κεφάλαια της Απ. Ν.Ε 197/11/3-4-1978.
4. Σωστή ενημέρωση των ενδιαφερωμένων σχετικά με το θεσμό αυτό και προβολή των πλεονεκτημάτων του, αλλά χωρίς υπερβολές και με βάση πραγματικά δεδομένα, ώστε να μη δημιουργηθούν υπέρμετρες προσδοκίες που θα οδηγήσουν σε απογοητεύσεις.
5. Ορθολογική οργάνωση, κατάλληλη επάνδρωση με εξειδικευμένο προσωπικό και σύγχρονος εξοπλισμός των εταιριών ή των τραπεζών που θα ασχοληθούν με την εργασία αυτή.

Είναι γνωστό ότι ο μεγάλος αριθμός των ελληνικών επιχειρήσεων που παρουσιάζουν εξαγωγική δραστηριότητα είναι μικρομεσαίου μεγέθους και αντιμετωπίζει σειρά προβλημάτων, όπως ανεπαρκής λογιστική οργάνωση, μειωμένη ρευστότητα, χαμηλή ανταγωνιστικότητα, δυσχέρειες στη γλωσσική συνεννόηση και στη νομική κάλυψη αναφορικά με την είσπραξη καθυστερημένων απαιτήσεων, έλλειψη εξειδικευμένων γνώσεων σε θέματα marketing και ελέγχου φερεγγυότητας πελατών, γραφειοκρατικές διαδικασίες που επιβάλλονται κυρίως από τους κρατικούς φορείς αλλά και απο τράπεζες, ακαμψία του πιστωτικού συστήματος. Ακόμα υπάρχει το πρόβλημα της διαρροής πιστώσεων σε ανεπιθύμητους σκοπούς.

Παράλληλα είναι γνωστό ότι το συντριπτικά μεγαλύτερο μέρος των ελληνικών εξαγωγών αφορά καταναλωτικά προϊόντα που κατευθύνονται στις χώρες της Δ. Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής και ότι προθεσμίες εξόφλησης των ελληνικών εξαγωγών σπάνια ξεπερνούν τους 6 μήνες.

Πέρα απ'αυτό έχει εκδηλωθεί έντονο ενδιαφέρον για το θεσμό αυτό τόσο απο την πλευρά των τραπεζών (τούτο μαρτυρεί και το νομοσχέδιο που έχει εκπονήσει η Ε.Ε.Τ.) όσο και απο την



πλευρά του Συνδέσμου Ελλήνων Εξαγωγών, που έχει συμπεριλάβει την εισαγωγή του Factoring στα βασικά του αιτήματα.

Το Factoring είναι ένα απο τα τραπεζικά προϊόντα που περιλαμβάνονται στον κατάλογο του παραρτήματος της Δεύτερης Συντονιστικής Τραπεζικής Οδηγίας της Ε.Ο.Κ. δηλαδή σ'εκείνες τις τραπεζικές υπηρεσίες των οποίων η προσφορά απελευθερώνεται στο πλαίσιο της εννιαίας τραπεζικής αγοράς και για τις οποίες ισχύει η αρχή της αμοιβαίας αναγνώρισης των κανόνων εποπτείας.

Αυτό σημαίνει ότι οι ξένες (κοινοτικές) εταιρείες Factoring θα προσφέρουν στις ελληνικές επιχειρήσεις τις υπηρεσίες αυτές με βάση τους κανόνες, τις συνήθειες και το νομικό καθεστώς της χώρας-μέλους της Ε.Ο.Κ. όπου αυτές είναι εγκατεστημένες. Είναι λοιπόν αδήριτη ανάγκη να ανακτηθεί ο χαμένος χρόνος για να μπορέσουμε να αντιμετωπίσουμε τον κοινοτικό ανταγωνισμό που προβλέπεται οξύτατος.

#### **ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

Οι προοπτικές του θεσμού στη χώρα μας είναι σημαντικές, με την προϋπόθεση ότι θα συγχρονιστούν οι θεσμοί και οι σχετικοί φορείς (τράπεζες, factors, πωλητές, πληρωτές), θα αναγνωριστούν τα οφέλη του εργαλείου αυτού και θα το προωθήσουν έναντι του αναχρονιστικού μέσου των μεταχρονολογημένων επιταγών που ισχύει σήμερα.

Με σωστές βάσεις, το Factoring μπορεί να προσφέρει σε όλα τα συμβαλλόμενα μέρη, σαφή εικόνα πραγματικών (έναντι εικονικών) συναλλαγών ευχέρεια και ευελιξία χρηματοδότησης, σωστή λογιστική απεικόνιση των προς είσπραξη απαιτήσεων και σημαντική μείωση κόστους.

Αυτά είναι τα στοιχεία που συγκινούν ιδιαίτερα τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που ασφυκτιούν πολλές φορές υπό το βάρος των συνθηκών και των σημερινών απαιτήσεων των τραπεζών.

Ιδιαίτερα σημαντικές προοπτικές εμφανίζονται στον τομέα του εξαγωγικού Factoring, αλλά αυτό προϋποθέτει όπως αναφέραμε

παραπάνω, ανάλογη υποδομή απο τις ελληνικές τράπεζες και συγκεκριμένα ευρύτατη διασύνδεση με πιστωτικά ιδρύματα του εξωτερικού. Κάτι τέτοιο σήμερα όμως δεν συμβαίνει στο βαθμό που απαιτείται.

### ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Συνοψίζοντας, μπορεί να υποστηριχθεί ότι το factoring όπως κάθε μορφή χρηματοδοτικού μέσου έχει πλεονεκτήματα αλλά και μειονεκτήματα. Προσφέρει ευελιξία στη χρηματοδότηση, μεταφορά του κινδύνου και παρέχει τις υπηρεσίες ενός τμήματος χορηγήσεων απεμπλέκοντας τον προμηθευτή - παραγωγό από την ανάμιξή του με διαδικαστικά θέματα, ώστε να συγκεντρώσει την προσοχή στην καθαρά παραγωγική και εμπορική δραστηριότητά του.

Αν όμως οι εισπρακτέοι λογαριασμοί - απαιτήσεις - είναι πολλοί σε αριθμό και μικρής αξίας, το κόστος διαχείρισης μπορεί να καταστήσει τη χρηματοδότηση ακριβή και ασύμφορη. Επίσης, η πώληση περιουσιακών στοιχείων υψηλής ρευστότητας μπορεί να θεωρηθεί ως ένδειξη επισφαλούς θέσης της οικονομικής μονάδος που χρησιμοποιεί το factoring. Η άποψη αυτή όμως είναι μάλλον απόρροια της επιφυλακτικότητας παρά ένα πραγματικό γεγονός. Το Factoring δεν μπορεί να καλύψει τους πολιτικούς κινδύνους - κήρυξη πολέμου, κυβερνητική αναταραχή, γι' αυτό και είναι ανύπαρκτο σε χώρες όπου ο κίνδυνος είναι σημαντικός. Κάλυψη έναντι τέτοιων κινδύνων μπορεί να επιτευχθεί με άλλους τρόπους όπως η ασφαλιστική κάλυψη των πιστώσεων ή το Fortraining.

### Ε Γ Ν Α Τ Ι Α Τ Ρ Α Π Ε Ζ Α

Η Εγνατία Τράπεζα, πρώτη το Δεκέμβριο του 1991 ενεργοποίηση τον Ν. 1905 περί πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, θέτοντας σε λειτουργία έναν σύγχρονο θεσμό χρηματοοικονομικής διαχείρισης, το Factor.

Η Εγνατία κατόρθωσε μέσα στο διάστημα των 3 χρόνων να πραγματοποιήσει τζίρο ύψους 14 δισ. δρχ. καλύπτοντας 60 περίπου

προμηθευτές κυρίως καταναλωτικών αγαθών με συνολικό αριθμό πελατών που ξεπέρασε τις 5.000.

Από τον Ιανουάριο του 1994 με την απελευθέρωση της αγοράς καταναλωτικής πίστης, η πολιτική της τράπεζας στράφηκε προς την χορήγηση πλέον καταναλωτικών δανείων μια και το μεγαλύτερο factoring επιβαρύνετο με Φ.Π.Α. 18%, ενώ το πακέτο των καταναλωτικών δανείων που προσφέρει αυτή τη στιγμή η Εγνατία Τράπεζα χαρακτηρίζεται τόσο από το χαμηλότερο επιτόκιο του, όσο και από την επιβάρυνση των τόκων με ΕΦΤΕ 4%.

Η στροφή των πελατών προς την καταναλωτική πίστη είναι το τελευταίο κυρίως εξάμηνο του 1995 πολύ ικανοποιητική. Έτσι η Εγνατία τροφοδοτεί 6 κατηγορίες καταναλωτικών δανείων που αφορούν :

1. Μεταφορικά μέσα
2. Ηλεκτρικά είδη
3. Βελτίωση κατοικίας
4. Εξοπλισμός κατοικίας
5. Time sharing (πώληση χρονομεριδίων διακοπών)
6. Διάφορα (όπως σπουδαστικά, για ιατρικά έξοδα κ.λ.π.) καθώς και στεγαστικά δάνεια.

Ήδη λειτουργούν 3 υποκαταστήματα της τράπεζας ως πιλότοι της καταναλωτικής πίστης με άμεση προοπτική να λειτουργήσει σύντομα σ' όλο το δίκτυο των καταστημάτων της.

Κύριος στόχος της Τράπεζας Εγνατία είναι παράλληλα με την καταναλωτική πίστη να επεκτείνει το θεσμό του factoring δημιουργώντας κατάλληλη υποδομή και χρησιμοποιώντας το εξειδικευμένο που διαθέτει, έτσι ώστε να εφαρμοστεί πλέον σε όλες τις μορφές που προβλέπει ο Νόμος 1905/90 και να καλύψει πλήρως τις ανάγκες των επιχειρήσεων.

## **F A C T H E L L A S**

Μια από τις πρώτες εταιρίες που δραστηριοποιήθηκαν στο χώρο του Factoring στην Ελλάδα, είναι και η FACT HELLS A.E., η οποία είναι μία πολυμετοχική εταιρία που συμπεριλαμβάνεται στις

δραστηριότητες του Ομίλου της Ιονικής Τράπεζας με ιδρυτικά μέλη την ίδια την Ιονική Τράπεζα, τον Οργανισμό Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π.), την Αυστριακή Εταιρία Intermarket Factoring (που ιδρύθηκε το 1971) και δρα σαν σύμβουλος της εταιρίας καθώς και άλλους φορείς του ιδιωτικού επιχειρηματικού τομέα. Είναι η μόνη εταιρία Factoring στην Ελλάδα όπου την πλειοψηφία έχει ο ιδιωτικός τομέας.

Πέραν της συνεργασίας της με την Intermarket Factoring, είναι μέλος της Διεθνούς Ένωσης Εταιριών Factoring "F.C.I."

Υποστηρίζεται πως η FACT HELLAS θα μπορέσει να προσφέρει σε "ολοκληρωμένα καπέκα" υπηρεσιών στους εξαγωγείς και στην οποία θα συνυπάρχουν η χρηματοδότηση (προεξόφληση) και η ασφάλιση, οι δύο υπηρεσίες κλειδιά της εξαγωγικής στήριξης και επιτυχίας, σε ένα φορέα "One stop shop"

Με την ίδρυση αυτής της εταιρίας Factoring, ελπίζεται ότι θα προσφέρονται στους εξαγωγείς οι ίδιες υπηρεσίες που απολαμβάνουν οι συνάδελφοί τους του εξωτερικού, ώστε οι όροι του ανταγωνισμού να μην είναι άνισοι.

### **A B C FACTORS**

Η ABC FACTORS δημιουργήθηκε από την ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ και την Τράπεζα ΚΥΠΡΟΥ, με σκοπό την εισαγωγή των υπηρεσιών factoring στη χώρα μας, στα πλαίσια της συνεχούς προσπάθειας για αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση των αυξανόμενων αναγκών των ελληνικών επιχειρήσεων.

Στο εγχώριο Factoring αναλαμβάνει πλήρως την ευθύνη διαχείρισης των επιχειρηματικών απαιτήσεων, ενημερώνοντας το καθολικό πελατών, εκδίδοντας καταστάσεις λογαριασμών, αποστέλλοντας υπενθυμιστικές επιστολές και εισπράττοντας από τους πελάτες. Με τον τρόπο αυτό απαλλάσσει την επιχείρηση από το βάρος των χρονοβόρων λειτουργικών διαδικασιών δίνοντας τη δυνατότητα στο προσωπικό της να συγκεντρωθεί στην προώθηση των εργασιών της.

Είναι η πρώτη ελληνική εταιρία μέλος του Factors Chain International (F.C.I.) του μεγαλύτερου διεθνούς ομίλου εταιριών Factoring.

Μέσω της συνεργασίας της ABC FACTORS με τις αντίστοιχες εταιρίες του ομίλου FCIA, επιτυγχάνει τη μείωση του επιχειρηματικού κινδύνου, ο οποίος εμπεριέχεται σε συναλλαγές εξωτερικού και απορρέει από την αβεβαιότητα για τη φερεγγυότητα των πελατών, τις συναλλακτικές τους συνήθειες και το νομικό καθεστώς της χώρας στην οποία εδρεύουν. Έτσι δημιουργούνται οι προϋποθέσεις επέκτασης των εξαγωγικών δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων εύκολα και δημιουργικά.

Στο διεθνές Factoring, μέσω της συνεργασίας της ABC FACTORS με τα υπόλοιπα μέλη του ομίλου FCI, παρέχεται η δυνατότητα στους εισαγωγείς να διασφαλίσουν για τους ξένους προμηθευτές τους, προεξόφληση, διαχείριση, είσπραξη και ασφαλιστική κάλυψη των επιχειρηματικών απαιτήσεών τους. Με τον τρόπο αυτό, οι εισαγωγείς είναι σε θέση να εξασφαλίζουν ευνοϊκότερους όρους πληρωμής από τους προμηθευτές τους στο εξωτερικό και να επεκτείνουν έτσι τις εισαγωγικές τους δραστηριότητες.

## ΕΘΝΟFACT

Στο πλαίσιο της υλοποίησης των σχεδίων εκσυγχρονισμού, αναβάθμισης των λειτουργιών και προσφοράς στον επιχειρηματικό κόσμο της χώρας, ενός ολοκληρωμένου φάσματος νέων καινοτομικών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, η σημερινή διοίκηση της Εθνικής Τράπεζας προσχώρησε στην ίδρυση εταιρίας παροχής υπηρεσιών Factoring, την ΕΘΝΟFACT τον Ιούνιο του 1995.

Στόχος της εταιρίας είναι να προσφέρει στην ελληνική αγορά όλες τις γνωστές μορφές factoring με τις υψηλότερες ποιοτικές προδιαγραφές και προσαρμοσμένες το δυνατόν στις ειδικότες ανάγκες του Έλληνα επιχειρηματία.

Συγκριτικό πλεονέκτημα της ΕΘΝΟFACT αποτελεί η δυνατότητα ως θυγατρική εταιρία της Εθνικής Τράπεζας της

Ελλάδας να χρησιμοποιούν τους πελάτες της το ευρύτατο δίκτυο καταστημάτων της τελευταίας, καθώς και η διασύνδεσή της με τις μεγαλύτερες εταιρίες factoring παγκοσμίως μέσω του διεθνούς οργανισμού F.C.I. (Factors Chain International) του οποίου είναι μέλος.

Επί πλέον η εταιρία έχει αναπτύξει το δικό της μηχανογραφικό πρόγραμμα (software) προσαρμοσμένο πλήρως στις ανάγκες και απαιτήσεις της ελληνικής εμπορικής και νομικής πραγματικότητας, που σε συνδυασμό με την εμπειρία των στελεχών της, τις διεθνείς συνεργασίες και τις δυνατότητες του Ομίλου της Ε.Τ.Ε προσφέρει σίγουρη και μόνιμη λύση συνεργασίας για όλες τις επιχειρήσεις, μικρομεσαίες και εξαγωγικές που επιδιώκουν βελτίωση ρευστότητας, μείωση λειτουργικών εξόδων και επισφαλειών καθώς και τη σταθερή ανάπτυξη των εργασιών τους.

**Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 3ο****F O R F A I T I N G**

Το Forfaiting, καινοτομία συγγενής με το factoring, χρησιμοποιείται κυρίως από εξαγωγείς, σαν μέθοδος άμεσης ρευστοποίησης των οφειλών των πελατών τους και κάλυψη ταυτόχρονα από τον πιστωτικό κίνδυνο που διατρέχουν. Το forfaiting είναι βασικά η προεξόφληση γραμματίων (π.χ. γραμμάτια σε διαταγή), συναλλαγματικών ή άλλων αξιογράφων στη διεθνή χρηματαγορά χωρίς δικαίωμα επανεκχώρησης. Είναι πράξη πώλησης αξιογράφων, χωρίς δικαίωμα αναγωγής, που λήγουν στο μέλλον και απορρέουν από συναλλαγή προμήθειας αγαθών ή παροχής υπηρεσιών. Σκοπός της ρήτηρας χωρίς αναγωγή είναι να μεταβιβάσει κινδύνους και υποχρεώσεις είσπραξης μιας απαίτησης από προμηθευτή - δικαιούχο στον αγοραστή - forfaiter.

Επειδή το forfaiting συνίσταται στην προεξόφληση αξιογράφων στη διεθνή χρηματαγορά χωρίς δικαίωμα επανεκχώρησης, τα αξιόγραφα αυτά πρέπει να είναι πλήρως διαπραγματεύσιμα και εγγυημένα από τράπεζα πρώτης τάξεως.

Η λέξη forfaiting προέρχεται από το Γαλλικό " a for fait " που σημαίνει "η απώλεια δικαιωμάτων". Με την προεξόφληση ο εξαγωγέας χάνει το δικαίωμα να εισπράξει από τον εισαγωγέα και ο forfaiter - αγοραστής χάνει το δικαίωμα επανεκχώρησης σε περίπτωση μη πληρωμής της οφειλής από τον εισαγωγέα.

Το forfaiting χρησιμοποιείται κατά κανόνα σε συναλλαγές με μεσοπρόθεσμη πίστωση από τρία (3) έως πέντε (5) έτη. Είναι δηλαδή συμφωνία μεγαλύτερης χρονικής διάρκειας από το factoring.

Το Forfaiting συναγωνίζεται άμεσα διάφορους κρατικούς φορείς χρηματοδότησης και ασφάλισης εξαγωγών, προσφέροντας για τον εξαγωγέα το πλεονέκτημα της προαποδοχής του πιστωτικού και πολιτικού κινδύνου, της περιόδου πίστωσης και του

σταθερού επιτοκίου. Στην Ελλάδα ως κρατικός φορέας υπάρχει ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π.) ο οποίος καλύπτει πολιτικούς και εμπορικούς κινδύνους. Επίσης ασφαρίζει τόσο τις εξαγωγές όσο και τις επενδύσεις Ελλήνων στο εξωτερικό.

Παράλληλα, έχει από το καταστατικό του τη δυνατότητα να παρέχει ασφαλιστική κάλυψη σε τεχνικά, ναυπηγοεπισκευαστικά έργα και υπηρεσίες. Από το 1988 ως σήμερα ο Οργανισμός καλύπτει μόνο τον εξαγωγικό κίνδυνο στις επιχειρήσεις, αλλά και αυτόν πλημμελώς, αφού καλύπτει μόνο το 5% των εξαγωγών. Τα προϊόντα που ασφαίζονται στον Οργανισμό, είναι κυρίως βιομηχανικά και στη συνέχεια τρόφιμα, μεταποιημένα γεωργικά προϊόντα, ορυκτά, πρώτες ύλες, καπνός και ποτά.

Επιπρόσθετα το *forfaiting* υπερτερεί έναντι των κρατικών φορέων διότι :

- α) Προϋποθέτει ελάχιστες γραφειοκρατικές διαδικασίες
- β) Ο *forfaiter* ενεργεί ανεξαρτήτως ύψους προστιθέμενης αξίας, ενώ οι κρατικοί φορείς συνήθως απαιτούν κάποιο καθορισμένο ελάχιστο ποσοστό προστιθέμενης αξίας στη χώρα τους.
- γ) Ο *forfaiter* καλύπτει και την εξαγωγή μεταχειρισμένων κεφαλαιουχικών αγαθών όπως χωματουργικά μηχανήματα, εξοπλισμούς για γεωτρήσεις, φορτηγά, ενώ οι κρατικοί φορείς καλύπτουν μόνο καινούργια κεφαλαιουχικά αγαθά.
- δ) Ο *forfaiter* δεν έχει δεσμεύσεις ως προς την περίοδο ή τη μορφή της παρεχόμενης πίστωσης και μπορεί να την προσαρμόσει στις ιδιαίτερες ανάγκες που απαιτεί η κάθε περίπτωση.
- ε) Το *forfaiting* αφορά μόνο υπαρκτές απαιτήσεις, ενώ η ασφάλιση εξαγωγών καλύπτει και κινδύνους που παρουσιάζονται στο στάδιο μεταξύ παραγγελίας και παραλαβής του εμπορεύματος από τον αγοραστή.
- στ) Με την ασφάλιση των εξαγωγών καλύπτεται ένα ποσοστό 75% - 90% του κινδύνου, ενώ στο *forfaiting* μεταβιβάζεται το 100% του κινδύνου.



- ζ) Οι εξαγωγές οφείλουν να τηρήσουν τους όρους του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, αλλιώς παύει να ισχύει η ασφάλιση.
- η) Ο ασφαλιζόμενος εξαγωγέας που έχει ασφαλίσει τις απαιτήσεις του σε κάποιο ασφαλιστικό οργανισμό, έχει την ευθύνη της παρακολούθησης και είσπραξης της απαίτησής του.
- ι) Στην περίπτωση αποδείξεως ασφαλιστικής αποζημιώσεως από ασφαλιστικό οργανισμό, μεσολαβεί πάντα κάποιο χρονικό διάστημα μέχρι την είσπραξή της.

Το διεθνές κέντρο του Forfaiting σήμερα είναι το Λονδίνο, κυρίως εξ' αιτίας του γεγονότος ότι για μεγάλο χρονικό διάστημα οι εξαγωγές των διαφόρων ευρωπαϊκών χωρών χρηματοδοτούνταν από το "City" του Λονδίνου. Οι κυριότερες συναλλαγές για τις οποίες χρησιμοποιείται, αφορούν την εξαγωγή κεφαλαιουχικών αγαθών, ενώ σχετικά πρόσφατα έχει χρησιμοποιηθεί για συναλλαγές που αφορούν πρώτες ύλες και καταναλωτικά αγαθά. Επειδή η δομή των ελληνικών εξαγωγών χαρακτηρίζεται από την απουσία κεφαλαιουχικών αγαθών, το forfaiting δεν έχει αναπτυχθεί στη χώρα μας. Σε μεμονωμένες περιπτώσεις έχουν γίνει συμβάσεις forfaiting από ελληνικές εξαγωγικές εταιρίες, σε συνδυασμό όμως με την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών, ή μαζί με αντισταθμιστικές συναλλαγές.

Επίσης, ορισμένες εισαγωγές κεφαλαιουχικού εξοπλισμού στην Ελλάδα έχουν γίνει με τη μεσολάβηση εταιρείας forfaiting, η παρέμβαση όμως του forfaitier αφορούσε τον αλλοδαπό εξαγωγέα και η συμμετοχή της ελληνικής μεσολαβούσας τράπεζας περιορίστηκε στο ρόλο της εγγυήτριας υπέρ της ελληνικής εισαγωγικής εταιρίας.

### **Διαφορές μεταξύ Factoring και Forfaiting**

Οι διαφορές μεταξύ διεθνούς Factoring και Forfaiting εντοπίζονται στα κάτωθι :

- α) Το forfaiting είναι μία εφάπαξ χρηματοδότηση (προεξόφληση συναλλαγματικής), ενώ το factoring αποτελεί μία συνεχή ροή

και μία επαναλαμβανόμενη διαδικασία. Σοβαρό πλεονέκτημα, σε σχέση με το factoring, είναι η δυνατότητα να προεξοφληθεί η απαίτηση στο σύνολό της σε μετρητά. Για να αναλάβει ο forfaitier - αγοραστής την αγορά / προεξόφληση των απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής, ζητά από τον προμηθευτή εξασφαλίσεις που συνήθως παίρνουν τη μορφή μιας μεταβιβάσιμης και ανέκκλητης εγγύησης τράπεζας πρώτης τάξεως, της αποδοχής του forfaitier - αγοραστή. Με την ανάληψη της απαίτησης είναι πιθανόν ο forfaitier - αγοραστής να μην επιθυμεί να κρατήσει τα προεξοφλημένα αξιόγραφα μέχρι τη λήξη τους. Η ύπαρξη της εγγύησης της τράπεζας διευκολύνει τον forfaitier να πωλήσει τις προεξοφλητικές απαιτήσεις σε άλλους forfaitiers, που αποτελούν τη δευτερογενή αγορά των "forfait" συναλλαγών. Η δευτερογενής αγορά δεν πρέπει να θεωρείται εντελώς ανεξάρτητη από την πρωτογενή, αφού αρκετοί forfaitiers - αγοραστές συμμετέχουν ταυτόχρονα και στις δύο.

- β) Με το forfaiting χρηματοδοτούνται συνήθως μεσομακροπρόθεσμες απαιτήσεις, ενώ με το factoring βραχυπρόθεσμες.
- γ) Το forfaiting εφαρμόζεται κυρίως στις εξαγωγές κεφαλαιουχικών αγαθών, πρώτων υλών και ημικατεργασμένων προϊόντων, έστω και αν αυτά παραδίδονται τμηματικά για σχετικά μακρά χρονική περίοδο, ενώ το factoring αποτελεί μέθοδο διαχείρισης και χρηματοδότησης απαιτήσεων, που προέρχονται κατά κανόνα από επί πιστώσει εξαγωγικές πωλήσεις καταναλωτικών κυρίως αγαθών.
- δ) Η ανάπτυξη του forfaiting είναι συνυφασμένη με την εξέλιξη του εξωτερικού εμπορίου Δύσης - Ανατολής και μεταξύ εκβιομηχανοποιημένων και αναπτυσσομένων χωρών. Το factoring αντίθετα λειτουργεί στις αναπτυσσόμενες χώρες και επομένως προσφέρεται για την εξυπηρέτηση των εξαγωγέων εκείνων, των οποίων οι πωλήσεις κατευθύνονται σε χώρες αυτής της κατηγορίας.

- ε) Το forfaiting προϋποθέτει συνήθως, ύπαρξη συναλλαγματικής στην οποία ενσωματώνεται εξαγωγική απαίτηση, ενώ για το factoring, εκτός από εταιρικές περιπτώσει, αρκεί το τιμολόγιο.

### **Επίλογος**

Συνοψίζοντας, μπορεί να σημειωθεί ότι ο θεσμός του forfaiting προσφέρει κυρίως στον προμηθευτή - εξαγωγέα άμεση και συνολική είσπραξη της μελλοντικής, μεσο-μακροπροθέσμου χαρακτήρα, λήξης αξιογράφων, μεταφορά του κινδύνου από εμπορικές ή μη αιτίες, εξοικονόμηση χρόνου από την παρακολούθηση και είπραξη των οφειλών πελατών.

Προϋποθέτει όμως την αναπτυγμένη εξαγωγική δομή μιας χώρας και τη δυνατότητα των αξιογράφων να είναι ικανά για διαπραγμάτευση διεθνώς.

**Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 4ο****F R A N C H I S I N G****To Franchising στην Ελλάδα**

Το Franchising με τη σημερινή μου μορφή ξεκίνησε να εφαρμόζεται στην Ελλάδα το 1976. Εξαπλώνεται με γρήγορους ρυθμούς στη χώρα μας και αυτό γιατί οι Έλληνες αρχίζουν να ανακαλύπτουν ότι ο κλάδος αυτός προσφέρει την αξιοποίηση ενός ήδη πετυχημένου ονόματος (brand name), έτοιμο Know-How, καθώς και υποστήριξη σε όλα τα τεχνοοικονομικά ζητήματα από τη "μητέρα" εταιρία. Έτσι το ρίσκο της επένδυσής τους ελαχιστοποιείται. Από την άλλη, οι Έλληνες καταναλωτές βλέπουν ότι οι επιχειρήσεις αυτές προσφέρουν τη σιγουριά της σταθερής ποιότητας σε πολύ ανταγωνιστικές τιμές, γι' αυτό και τις προτιμούν από άλλες μεμονωμένες και αμφιβόλου ποιότητας. Δεν είναι περίεργο λοιπόν, ότι τα τελευταία χρόνια οι franchisees αυξάνονται με γεωμετρική πρόοδο.

Στην Ελλάδα, ο κύριος φορέας που έκανε γνωστό αυτό τον τρόπο συνεργασίας ήταν οι επιχειρήσεις εστιατορίων γρήγορης εξυπηρέτησης είτε αυτές ήταν εγχώριες (Goody's, Lebel, Hambo) είτε αλλοδαπές (Mc Donalds, η οποία θεωρείται ο πρωτοπόρος του θεσμού, Wendy's)

Σήμερα, πάνω από 50 επιχειρήσεις αναπτύσσονται με βάση αυτό το θεσμό. Από αυτές 46% αφορούν τον εμπορικό τομέα, 25% τις αλυσίδες γρήγορου φαγητού και το 29% κατανέμεται στους υπόλοιπους τομείς.

Για να γίνει κατανοητό το εύρος του φάσματος των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν το franchising για την ανάπτυξή τους, αρκεί να αναφέρουμε ότι συμπεριλαμβάνονται οι κλάδοι των

τροφίμων, του επαγγελματικού καθορισμού, της κατανομής εγγράφων και δεμάτων, των εμπορικών καταστημάτων, των μεθόδων διδασχής παιδιών, των ακινήτων και κτηματομεσιτικών, των υπηρεσιών επισκευών, καθώς και υπηρεσίες όπως το ταχυδρομείο, Νομική/Ιατρική βοήθεια, γραφεία πώλησης εισιτηρίων για ειδικές εκδηλώσεις/αθλητικές ομάδες και γεγονότα, ραδιοφωνικοί σταθμοί, πρατήρια βενζίνης, όλα έχουν γίνει μέσω του franchising.

Στις περισσότερες από αυτές τις επιχειρήσεις (92%), υπήρξε κάποια συμμετοχή ή διευκόλυνση εκ μέρους του franchisor στη δημιουργία της αρχικής επένδυσης του franchisee.

Ποσοστό 79% έπρεπε να χρησιμοποιεί ως αποκλειστικό προμηθευτή τον franchisor ή εγκεκριμένο από αυτόν προμηθευτή και μόνον 21% μπορούσε να προμηθεύεται προϊόντα και υλικά από την ελεύθερη αγορά.

Οι franchisees συμμετέχουν στη διαφημιστική δαπάνη των αλυσίδων, είτε με κάποιο ποσοστό υπολογιζόμενο επί των εισπράξεων ή επί των προμηθειών ή των κερδών ή με την καταβολή κάποιου ποσού σύμφωνα με προκαθορισμένο διακανονισμό για τον επιμερισμό της δαπάνης ανάμεσα στον franchisor και τους franchisees ή ακόμα με ετήσια κατ'αποκοπή καταβολή προσυμφωνηθέντος ποσού.

Οι αρχικές επενδύσεις ήταν από 3 έως 100 εκ. δρχ., ενώ χρειαζόταν για κεφάλαιο κίνησης ένα πρόσθετο χρηματικό ποσό, που κυμαινόταν από 2 έως 80 εκ. δρχ.

Το ελάχιστο όριο διάρκειας της συμφωνίας franchise δεν κινείται κάτω από τα 3 χρόνια, με συνηθέστερη χρονική διάρκεια από 6 έως 10 χρόνια.

Οι επιχειρήσεις που αναπτύσσονται στην Ελλάδα με τη μέθοδο του franchising αποτελούν αυτή τη στιγμή πλην ελαχίστων εξαιρέσεων, τα πιο υγιή και δυναμικά στοιχεία ανάμεσα στις επιχειρήσεις του τριτογενούς τομέα και έχει αναφερθεί πως αποτελούν το σωσίβιο για την ανάπτυξη του κλάδου σε περιόδους ύφεσης της οικονομικής δραστηριότητας.

## Οι προοπτικές του Franchising στη χώρα μας

Όλες οι ενδείξεις πείθουν ότι ο θεσμός Franchising τα προσεχή χρόνια θα γνωρίσει μεγάλη άνθηση και στη χώρα μας.

Η όξυνση του ανταγωνισμού στην ανάγκη εκσυγχρονισμού των ελληνικών επιχειρήσεων, ενώ η επανάσταση της πληροφορικής και η κατάργηση των συνόρων πυροδοτεί βαθιές ανακατατάξεις στους διάφορους κλάδους και διογκώνει τη διαρθρωτική ανεργία μεταξύ των στελεχών.



**ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- Ένωση Ελληνικών εταιριών Leasing
- ALPHA LEASING
- ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING
- ΕΤΒΑ LEASING
- ΕΘΝΙΚΗ LEASING
- ΙΟΝΙΚΗ LEASING
- ERGO LEASING
- ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING
- ΑΤΕ LEASING
- CITI LEASING
- ΑΒΝ ΑΜΡΒΟ LEASING
- ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ "ΚΕΡΔΟΣ"
- ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ "ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ"
- Σημειώσεις καθηγητού Κώστα Τσεκούρα