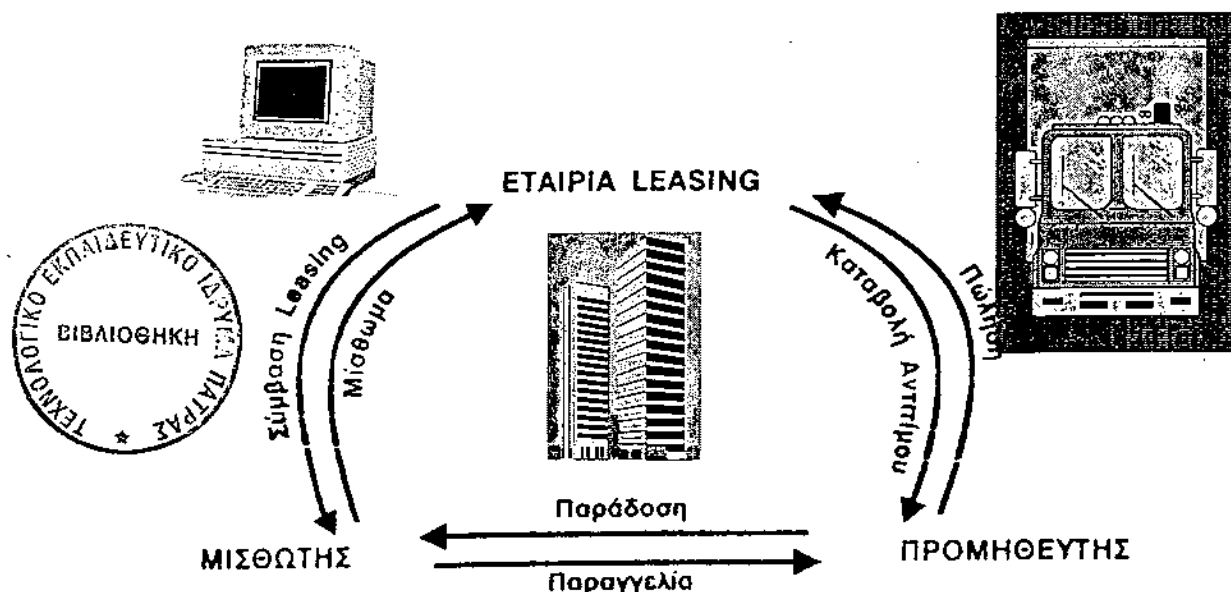


Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

«ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ LEASING & Η ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑ ΤΟΥΣ
ΣΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ»



Εισηγήτρια:

Κ. Νικολοπούλου

Σπουδαστές:

Μπαρμπαγιάννης Ευάγγελος

Καραφυλλής Δημήτριος

ΠΑΤΡΑΣ ΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2001

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	5936
----------------------	------

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ	4
-----------------	----------

ΜΕΡΟΣ Α΄

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο	7
-------------------------------	----------

1.1. Τι ονομάζεται χρηματοδοτική μίσθωση (LEASING)	7
1.2. Ιστορική αναδρομή της χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing)	11
1.2.1. Μετά την βιομηχανική επανάσταση	12
1.2.2. Μετά το 1950	12
1.2.3. Διεθνοποίηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης (LEASING)	14

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο	17
-------------------------------	-----------

2.1. Κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing)	17
2.1.1. Γενικά	17
2.1.2. Διαχειριστική μίσθωση (Operating Leasing)	17
2.1.3. Χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing)	18
2.2. Μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης	20
2.2.1. Άμεση μίσθωση (Direct Leasing)	20
2.2.2. Πώληση - Μίσθωση (Sale and Lease back)	20
2.2.3. Συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση ή «εξισορροπητική εκμίσθωση» (Leverage Leasing)	21
2.2.4. Πώληση – μίσθωση υπό όρους (Conditional Salelease)	22
2.2.5. Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom Lease)	22
2.2.6. Πρόγραμμα μίσθωσης – πώλησης (Vendor Lease Program)	22
2.2.7. Ειδική μορφή μίσθωσης (Master Lease Line)	23
2.2.8. Διασυννοριακό Leasing (Cross – Border Leasing)	23
2.3. Χαρακτηριστικά του θεσμού (ανάλυση του όρου)	25
2.4. Τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης	26
2.4.1. Πλεονεκτήματα για το μισθωτή	26
2.4.2. Μειονεκτήματα για το μισθωτή	34
2.4.3. Πλεονεκτήματα για τον εκμισθωτή	36
2.4.4. Πλεονεκτήματα για τον πωλητή του πράγματος	38
2.4.5. Η σημασία της X/M για τις εθνικές οικονομικές	38

ΜΕΡΟΣ Β΄

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ LEASING

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο	44
-------------------------------	-----------

3.1. Προϋποθέσεις	44
3.1.1. Αναφορικά με το μισθωτή και την επιχείρησή του	44

3.1.2. Αναφορικά με το μηχανικό εξοπλισμό	45
3.1.3. Πλευρά μισθωτή	46
3.2. Διαδικασία μέχρι έναρξης καταβολής μισθωμάτων	46
3.3. Φορολογικά κίνητρα – φορολογικές απαλλαγές	49
3.4. Ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο	52
3.4.1. Αρχικός Νόμος 1665/1986	52
3.4.2. Ανάλυση περιεχομένου νόμου 1665/86	60
3.4.3. Τροποποίηση 2367/95	62
3.4.4 Τροποποιήσεις που εισάγει ο νέος νόμος	67
3.5. Λογιστική αντιμετώπιση	68
3.5.1. Γενικά	68
3.5.2. Παράδειγμα λογιστικής αντιμετώπισης	69
3.5.3. Προβλήματα λογιστικής αντιμετώπισης χρηματοδοτικής μίσθωσης	73
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο	76
4.1. Εταιρείες Leasing	76
4.2. Οργάνωση και λειτουργία εταιρειών Leasing	78
4.2.1. Οργανωτική δομή της εταιρείας	78
4.2.2. Στελέχωση της εταιρείας	80
4.2.3. Τιμολογιακή πολιτική	85
4.3. Οργανισμοί και σωματεία χρηματοδοτικής μίσθωσης	89
4.4. Εθνική Leasing Α.Ε. Χρηματοδοτικών Μισθώσεων	91
4.5. Χρηματοδοτικές μισθώσεις Α.Ε.	93
4.6. Ateleasing	95
4.7. Alpha Leasing	96
4.8. Ergoleasing Α.Ε.	98
4.9. ETBA Leasing	100
4.10. Εμπορική Leasing Α.Ε.	100
4.11. Πειραιώς Leasing	104
4.12. ABN Amro Leasing Sa	104
4.13. Capital & Business Expro ;94	105
4.14. Εγνατία Leasing	105

ΜΕΡΟΣ Γ'

LEASING ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο	109
5.1. Οι τράπεζες και η οικονομική σημασία τους	109
5.2. Έννοια της χρηματοδότης σαν τραπεζική λειτουργία	111
5.3. Νέα τραπεζικά προϊόντα	112
5.3.1. Leasing – Χρηματοδοτική μίσθωση	112
5.3.2. Swaps (Ανταλλαγές)	113
5.3.3. Factoring (Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων)	113

5.3.4. Forfaiting	114
5.3.5. Corporate Banking Terminals	115
5.3.6. Franchising	116
5.3.7. Άυλοι τίτλοι δημοσίου	117
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6^ο	120
6.1. Κριτήρια χρηματοδότησης	120
6.2. Τραπεζικά κριτήρια χρηματοδότησης	121
6.3. Πηγές πληροφοριών τραπεζών	124
6.4. Leasing ή μακροπρόθεσμος δανεισμός	124
6.5. Παράδειγμα χρηματοδοτικής μίσθωσης	127
6.6. Παραδειγμάτων κόστους χρηματοδοτικής μίσθωσης	128
6.7. Απόκτηση εξοπλισμού με Χ/Μ (Leasing)	129
6.8. Απόκτηση εξοπλισμού με τραπεζική χρηματοδότηση	130
6.9. Εικόνα ισολογισμού επιχείρησης από τη χρησιμοποίηση της μεθόδου “SALE & LEASE BACK”	131
6.10. Εξελίξεις στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα	132

ΜΕΡΟΣ Δ΄

Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING) ΣΤΗΝ

ΕΛΛΑΔΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7^ο	136
7.1 Η Ελληνική πραγματικότητα	136
7.2 Προϋποθέσεις για την ανάπτυξη του θεσμού στην Ελλάδα	138
7.4. Προοπτικές της χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing) στην Ελλάδα	144
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	147
ΕΠΙΛΟΓΟΣ	153
ΧΡΗΣΙΜΟΙ ΟΡΟΙ ΤΟΥ LEASING	156
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	160
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	162

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Καθώς είναι γνωστό, οι επιχειρήσεις, σε μια εποχή έντονης ανταγωνιστικότητας, προσπαθούν συνεχώς να βρουν όλο και πιο σύγχρονους πιστοδοτικούς μηχανισμούς για να εξασφαλίσουν τον αναγκαίο κεφαλαιουχικό εξοπλισμό, που θα τους επιτρέψει να βρίσκονται με αξιώσεις μέσα στο παιχνίδι της αγοράς και θα τους δημιουργήσει τις προϋποθέσεις να βλέπουν το μέλλον με αισιόδοξη προοπτική (βελτίωση αποδοτικότητας, ποιότητας κ.τ.λ.).

Παρά το γεγονός ότι έχουν λεχθεί και γραφεί πολλά για το «leasing», πιστεύεται ωστόσο ότι ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν έχει επαρκώς εμπεδωθεί από το σύνολο του επιχειρηματικού κόσμο και τα στελέχη των επιχειρήσεων.

Για να γίνει ευρύτερο γνωστός ο τρόπος αυτός της χρηματοδότησης των επιχειρήσεων και των ελεύθερων επαγγελματιών, που τους δίνει την ευκαιρία να ανανεώσουν, επεκτείνουν ή να εκσυγχρονίσουν τον εξοπλισμό τους χωρίς να διαθέτουν ίδια διαθέσιμα κεφάλαια ή να δανείζονται από τράπεζες, καταβλήθηκαν και καταβάλλονται συνεχείς προσπάθειες από τα στελέχη των εταιρειών «leasing».

Με την παρούσα εργασία εξηγείται με πολύ απλό και εύκολα κατανοητό τρόπο, ύστερα από μια διεξοδική μελέτη, έρευνα και πλήρη στοιχειοθέτηση του θέματος, το τι ακριβώς είναι η χρηματοδοτική μίσθωση όπως αποδίδεται στα ελληνικά το «leasing», που έχει καθιερωθεί στη χώρα μας με το Ν. 1665/86.

ΜΕΡΟΣ Α΄
«ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ»
(LEASING)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

1.1. Τι ονομάζεται χρηματοδοτική μίσθωση (LEASING)

Η αναμόρφωση, ο εκσυγχρονισμός και η απελευθέρωση του τραπεζικού συστήματος περνάει μέσα από τις σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης συναλλαγών και επενδύσεων, όπως της χρηματοδοτικής μίσθωσης (FINANCIAL LEASING), των κεφαλαίων υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (VENTURE CAPITAL), της προεξόφλησης των εισπρακτέων τιμολογίων και συναλλαγματικών (FACTORING – FORFAINTING) των δανείων υποθηκεύσεων κ.λ.π.

Οι θεσμοί αυτοί σ' άλλες αναπτυγμένες βιομηχανικά χώρες έχουν εφαρμοσθεί εδώ και πολλά χρόνια και λειτουργούν με επιτυχία. Στην Ελλάδα αν και βρίσκονται σε νηπιακή ηλικία, για να έχουν αποτελεσματικότητα θα πρέπει να συνδυασθούν με τον γενικότερο εκσυγχρονισμό του τραπεζικού συστήματος και τη βελτίωση των συναλλαγών.

Ειδικότερα ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει καθιερωθεί σε χώρες της Β. Αμερικής και Δ. Ευρώπης, σαν μια σύγχρονη χρηματοδοτική μορφή, χωρίς να υποκαθιστά τις παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης (δανεισμό – πιστώσεις), και προωθείται κυρίως από ειδικούς χρηματοδοτικούς οργανισμούς και εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης που ελέγχονται κυρίως από τράπεζες. Επιβάλλει ακόμη, την προσαρμογή της Ελληνικής Οικονομίας μέσα στα πλαίσια της ΕΟΚ και την τόνωση των παραγωγικών επενδύσεων, κυρίως στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και στον αγροτικό τομέα.

Έτσι με την βοήθεια του θεσμού αυτού οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, κυρίως οι βιοτεχνίες και ο αγροτικός τομέας θα αποτελέσουν τους ζωντανότερους τομείς της οικονομίας, και θα αποτελέσουν επίσης τη βάση της ανάπτυξης της βιομηχανίας σε σύγχρονες τεχνολογικές δομές και κατευθύνσεις.

Αναλυτικότερα η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) είναι μια μορφή χρηματοδότησης, εναλλακτική και συμπληρωματική του τραπεζικού δανεισμού. Συνδυάζει τα χαρακτηριστικά του τραπεζικού δανεισμού, και τη μίσθωση, κεφαλαιουχικών αγαθών. Είναι μια μέθοδος χρησιμοποίησης του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού από μισθωτές για μια ορισμένη χρονική περίοδο, έναντι καταβολής περιοδικής αμοιβής (μισθωμάτων) στους εκμισθωτές. Ο όρος που έχει επικρατήσει για το Leasing στα ελληνικά, και είναι πολύ επιτυχημένος, είναι «σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης» και αναφέρεται, στις μισθώσεις κεφαλαιουχικού εξοπλισμού για οικονομική εκμετάλλευση.

Η μέθοδος Leasing διέρχεται από τρεις φάσεις:

Α΄ ΦΑΣΗ: Μια επιχείρηση ή ένας επαγγελματίας (μισθωτής) που έχει ανάγκη να προμηθευτεί εξοπλισμό και δεν διαθέτει, ή δεν θέλει να διαθέσει το αναγκαίο χρηματικό ποσό για την αγορά του, απευθύνεται σε έναν χρηματοδοτικό οίκο (εταιρεία Leasing) αφού προηγουμένως επιλέξει τον προμηθευτή, το είδος, τις ιδιότητες την ποιότητα του υλικού και καταλήξει με αυτόν (προμηθευτή) στο ύψος του τιμήματος και στους όρους παράδοσης. Έτσι η εταιρεία Leasing (εκμισθώτρια) αγοράζει τον εξοπλισμό για λογαριασμό του μισθωτή, ο οποίος χρησιμοποιεί τον εξοπλισμό χωρίς να' ναι δικός του, χωρίς να έχει τη νομική κυριότητα, με τη λογική ότι αυτό που τον ενδιαφέρει είναι η χρήση του εξοπλισμού, γιατί του αποδίδει οικονομικά οφέλη και όχι κυριότητα.

Β΄ ΦΑΣΗ: Η δεύτερη φάση περιλαμβάνει ένα καθορισμένο στη σύμβαση Leasing, χρονικό διάστημα, στη διάρκεια του οποίου κανένα από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη δηλαδή ούτε η εταιρεία Leasing, ούτε ο επενδυτής δεν μπορεί να καταγγείλει, και που παίρνει μεν ως βάση το χρόνο της οικονομικής ζωής του χρηματοδοτούμενου αγαθού, αλλά συνήθως είναι κατά τι μικρότερο, ο επενδυτής έχει ως μισθωτής, τη χρήση του και καταβάλει στην εταιρεία Leasing ως εκμισθώτρια, μισθώματα σε ορισμένες τακτές δόσεις που

καλύπτουν το μεγαλύτερο ή και το σύνολο του καταβλημένου από αυτήν κεφαλαίου αγοράς του πράγματος, πλέον τόκων, εξόδων και ενός εύλογου ποσού αμοιβής της, ενώ παράλληλα επωμίζεται όλους τους κινδύνους, τα βάρη και τις δαπάνες για τη βλάβη και την ολοκληρωτική καταστροφή ή απώλεια του - ακόμη και αν αυτή οφείλεται σε τυχαίο περιστατικό ή σε ανώτερη βία. Αν ο μισθωτής δεν τηρήσει τις υποχρεώσεις του έναντι της εκμισθώτριας και κυρίας του πράγματος εταιρείας Leasing, ιδιαίτερα αν δεν καταβάλει κανονικά και εκπρόθεσμα το μίσθωμα, αυτή μπορεί να καταγγείλει την σύμβαση και να αναλάβει το μίσθιο παραχωρώντας το σε νέα μίσθωση.

Γ' ΦΑΣΗ: Υπάρχει ακόμη η δυνατότητα στο μισθωτή να αγοράσει τον εξοπλισμό με τη λήξη της σύμβασης και προ της λήξεώς της. Συγκεκριμένα ο μισθωτής με τη λήξη της σύμβασης μπορεί:

- Να αγοράσει τον εξοπλισμό στο κόστος της υπολλειματικής αξίας του (που είναι το μη εξοφλημένο με τα μέχρι τότε εκμισθώματα μέρος του καταβλημένου απ' αυτήν αρχικού κεφαλαίου συν των τόκων),
- Να ανανεώσει τη σύμβαση για μια ακόμα χρονική περίοδο με νέους ή τους ίδιους όρους και,
- Να διακόψει τη συνεργασία με τον εκμισθωτή επιστρέφοντας τον μηχανολογική εξοπλισμό.

Ωστόσο οι εταιρείες που προωθούν και εφαρμόζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση δεν προμηθεύουν απλώς κάποια μηχανήματα με περιοδική καταβολή μισθωμάτων, αλλά προσφέρουν υπηρεσίες, προσθέτουν αξία, συμβάλλουν στην κατασκευή μηχανημάτων, προσαρμόζουν την χρηματοδότηση στις τρέχουσες ανάγκες της αγοράς και αξιοποιούν τα επενδυτικά κίνητρα.

Διατρέχουν πολλές φορές αυξημένο κίνδυνο από διάφορες απρόβλεπτες καταστάσεις οικονομικής αβεβαιότητας, καιρικών συνθηκών κ.λ.π. Η διαδικασία της εφαρμογής της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι δύσκολη και

πολύπλοκη. Μπορεί στην απλή της μορφή να αφορά τη μίσθωση ενός μηχανήματος, αλλά πολλές φορές να αφορά μεγάλες εγκαταστάσεις μηχανολογικού εξοπλισμού βιομηχανικών ή μεταφορικών μέσων που είναι δύσκολο να ενταχθούν στα κινητά, ακίνητα ή εμπεπηγμένα πάγια στοιχεία που απαιτούν ειδικές συμφωνίες για την συντήρηση και την ασφάλισή τους.

Άρα η πραγματική χρηματοδοτική μίσθωση χαρακτηρίζεται από την συγκέντρωση των ακόλουθων προϋποθέσεων:

- Ο εκμισθωτής αναπτύσσει αποκλειστικά ή τουλάχιστον κατά κύριο λόγο, τη δραστηριότητα του στον τομέα των χρηματοδοτικών μισθώσεων.
- Καλύπτει ολόκληρη την αξία του πάγιου στοιχείου, το οποίο χρησιμοποιείται από την μισθωτή για την επαύξηση της οικονομικής του δραστηριότητας.
- Η επιλογή του πάγιου στοιχείου, σχετικά με τις τεχνικές προδιαγραφές, τιμή, χρόνο παραδόσεως κ.λ.π. γίνεται από τον μέλλοντα μισθωτή.
- Η διάρκεια της συμβάσεως συνδέεται με την οικονομική διάρκεια ζωής του εκμισθουμένου παγίου στοιχείου.
- Τα μισθώματα, κατά την διάρκεια της περιόδου εκμισθώσεως καλύπτουν την αξία κτήσεως του πάγιου στοιχείου, πλέον των τόκων και των άλλων εξόδων του εκμισθώτη.
- Η σύμβαση εκμισθώσεως δεν μπορεί να καταγγελθεί κατά την διάρκεια της από κανένα από τα δύο μέρη.
- Όλοι οι κίνδυνοι και οι δαπάνες που συνδέονται με την ιδιοκτησία του πάγιου στοιχείου αναλαμβάνονται από τον μισθωτή.
- Ο μισθωτής έχει συνήθως δυνατότητα, βάσει σχετικής ρήτρας να απαιτήσει το πάγιο στοιχείο στο τέλος της μισθώσεως έναντι προκαθορισμένου αντιτίμου.

1.2. Ιστορική αναδρομή της χρηματοδοτική μίσθωσης (Leasing)

Ανατρέχοντας στους αρχαιότατους χρόνους θα βρούμε στοιχεία του Leasing με διάφορες μορφές σε πολλές κοινωνίες.

Στην Αίγυπτο το 3.000 π.Χ. κατά τη διάρκεια της δυναστείας του MENES καταρτίστηκε μια πράξη με την οποία ένας κτηματίας εκμίσθωνε σε κάποιους άλλους ονομαζόμενους Muskemus (Μικρούς ανθρώπους), έκταση γης μαζί με όλο τον εξοπλισμό, τους δούλους και τα κοπάδια των ζώων, έναντι περιοδικών καταβολών. Λέγεται ακόμη ότι σ' αυτή την περίοδο του βασιλιά MENES οργανώθηκαν και καθιερώθηκαν οι σχέσεις μεταξύ των πιστωτών και των οφειλετών. Θεσπίστηκαν δηλαδή νόμοι που προέβλεπαν υποτυπωδώς τις διεργασίες του Leasing μεταξύ των εκμισθωτών – κτηματιών και μισθωτών.

Το 2.000 π.Χ. στον κώδικα του Χαμμουραπί, του βασιλιά της Βαβυλωνίας. Όπως και σήμερα, έτσι και τότε η έννοια του Leasing ήταν η ίδια. Ενώ δηλαδή η γη, ο εξοπλισμός και άλλα πάγια στοιχεία ήταν ιδιοκτησία του κτηματία – εκμισθωτή μπορούσαν να τα χρησιμοποιήσουν οι μισθωτές για οικονομικά οφέλη πληρώνοντας κάποιο ενοίκιο.

Στην εποχή του Ιουστινιανού εμφανίσθηκαν διάφορες μορφές Leasing, όπως και κατά τη διάρκεια των Ενετών τον 14^ο αιώνα μ.Χ.

Στην Μεσαιωνική εποχή το Leasing περιλάμβανε, κυρίως, γεωργικά εργαλεία και ζώα καθώς επίσης και μέσα εμπορίου που εκμίσθωναν οι έμποροι. Το 1248 ο Bonfils Manganelli της Gacta εκμίσθωσε μια suit armour για τους seventh crusade και πλήρωσε σχεδόν 25% της αξίας της.

1.2.1. Μετά την βιομηχανική επανάσταση

Η βιομηχανική επανάσταση συνέβαλε σταδιακά στην ανάπτυξη του θεσμού του Leasing. Αναφέρονται πολλές δικαστικές αποφάσεις που αφορούν διαφορές στις εκμισθώσεις μηχανημάτων και οικοσυσκευών καθώς επίσης στα μέσα μεταφοράς εμπορευμάτων κ.ά.

Το 1877 είναι η χρονολογία που η Bell Telephone Company άρχισε να ενοικιάζει τηλέφωνα σε διάφορες επιχειρήσεις στις ΗΠΑ ενώ στην Αγγλία, το Equipment leasing, είχε προηγηθεί της εμφανίσεώς του στις ΗΠΑ.

Το 19^ο αιώνα η πρακτική της εκμίσθωσης επεκτάθηκε ταχύτατα στον τομέα των σιδηροδρόμων. Η πιο χαρακτηριστική περίπτωση χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι οι μισθώσεις των σιδηροδρόμων London και Greenwich από το σιδηρόδρομο South Eastern Railway για 999 χρόνια.

Στην Αγγλία, στα τέλη του 19^{ου} αιώνα και στις αρχές του 20^{ου} ένα μεγάλο μέρος του μηχανολογικού εξοπλισμού το προμηθεύονται οι ενδιαφερόμενοι μόνον με τη μέθοδο της μίσθωσης. Αυτός ο εξοπλισμός αναφερόταν κυρίως στην κλωστοϋφαντουργική βιομηχανία, στην τηλεπικοινωνία, στους μετρητές ρεύματος και αερίου.

Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση της British United Show Machinery Company που μετέφερε στην Αγγλία, την Αμερικάνικη πρακτική της εκμίσθωσης αντί της πώλησης των μηχανημάτων, για την κατασκευή μηχανημάτων.

1.2.2. Μετά το 1950

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης (FINANCIAL LEASE) στη σύγχρονη εποχή πρωτοθεσπίστηκε στις ΗΠΑ κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1950, και αναπτύχθηκε στη συνέχεια με επιτυχία σ' όλες σχεδόν τις χώρες της δυτικής Ευρώπης και αλλού.

Η χρηματοδοτική μίσθωση στην ταχεία βιομηχανική και κατά συνέπεια οικονομική μεταπολεμική ανάπτυξη ήρθε να συμπληρώσει και να καλύψει ορισμένα χρηματοδοτικά κενά. Επίσης οι φοροαπαλλαγές με μορφή αποσβέσεων που έφθαναν σε υψηλά ποσοστά, εξασφάλιζαν στους επενδυτές μεγάλα πλεονεκτήματα. Σήμερα το FINANCIAL LEASING στις χώρες που έχει καθιερωθεί σαν θεσμός καλύπτει ένα αξιόλογο, και προφανώς έχει κερδίσει ένα μεγάλο μερίδιο στην διεθνή επενδυτική αγορά.

Πιο συγκεκριμένα η σύγχρονη μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης εμφανίστηκε στις ΗΠΑ το 1952 με την ίδρυση από D.P. BOOTHE, της εταιρείας U.S. Leasing. Στη συνέχεια ο Henrg Schoenfeld ίδρυσε τη United State Leasing Corporation χρησιμοποιώντας 200.000 δολάρια από τα ίδια του κεφάλαια και 500.000 δολάρια δάνειο από την Bank of America. Αυτή η εταιρεία σήμερα έχει μετονομασθεί σε United State Leasing International Inc. και είναι μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης στον κόσμο. Θεωρείται η πλέον ανεξάρτητη εταιρεία από χρηματοδοτικούς οργανισμούς.

Την United Stated Leasing Corporation ακολούθησαν πολλές βιομηχανικές επιχειρήσεις εκμισθώνοντας κεφαλαιουχικά αγαθά, και χρησιμοποιώντας τη χρηματοδοτική μίσθωση ως μέσο προώθησης των προϊόντων τους.

Στην Αγγλία, αν και το Leasing εντοπίζεται στον 19^ο αιώνα, η σύγχρονη ανάπτυξή του εμφανίστηκε κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1960. Η επέκτασή του όμως στην δεκαετία του 1970.

Η πρώτη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Αγγλία ήταν Mercantile Leasing Company που δημιουργήθηκε το 1960 από τον Χρηματοδοτικό Οργανισμό (εταιρεία Mercantile).

Ακολούθησαν οι τράπεζες επενδύσεων με θυγατρικές τους εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, όπως η Hambro Bank το 1961, οι εμπορικές

τράπεζες με πρωτοπόρο την Barklayw Bank που ιδρύει την μεγαλύτερη τραπεζική εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης, την Barclayw Mercantile Industrial Finance με προεκτάσεις θυγατρικών εταιρειών σ' άλλες χώρες όπως στις ΗΠΑ και στον Καναδά. Ακολουθούν οι εταιρείες Leasing που δημιουργήθηκαν από βιομηχανικές εταιρείες όπως η Computer Leasing το 1963, η English Electric Leasing το 1964 κ.ά.

Το 1971 δημιουργείται στην Αγγλία η Ένωση Εταιρειών Leasing, η γνωστή Equipment Leasing Association. Η δημιουργία της ELA επέδρασε θετικά στην προώθηση και ανάπτυξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης με σημαντικά αποτελέσματα το 1975 στη δημιουργία νέων Εταιρειών Leasing, όπως η Willilam & Gyn's Leasing της Cardine Leasing θυγατρική της North Caroline National Bank, της Morgan Grenfell κ.ά.

Ανάλογη εμφάνιση και επέκταση είχε η χρηματοδοτική μίσθωση και σε όλες σχεδόν τις άλλες χώρες της δυτικής Ευρώπης. Στη Γαλλία προωθήθηκε από τις τράπεζες της Credit Lyonnais και Societe Generale με έμφαση στα κινητά. Στη Δ. Ευρώπη δόθηκε έμφαση στα ακίνητα.

1.2.3. Διεθνοποίηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης (LEASING)

Η χρηματοδοτική μίσθωση δεν περιορίστηκε όμως στα εθνικά πλαίσια των βιομηχανικά αναπτυγμένων χωρών αλλά διεθνοποιήθηκε. Η διεθνοποίηση άρχισε μια δεκαετία αργότερα, από την εμφάνιση της χρηματοδοτικής μίσθωσης στις ΗΠΑ στις αρχές του 1960. Στη διεθνοποίηση συνέβαλε η δημιουργία πολυεθνικών εταιρειών, οι οποίες επεκτάθηκαν εκτός από την Αγγλία, Καναδά, Γερμανία, Γαλλία, Ελβετία, Σουηδία, Ιταλία και σε μια σειρά από άλλες χώρες. Έτσι το 1963 επεκτάθηκε στην Ιαπωνία, στο Βέλγιο, στη Φιλανδία, στην Ισπανία ενώ αργότερα ακολουθούν η Λατινική Αμερική, η Ασία, Αυστραλία και οι Γαλλόφωνες χώρες της Αφρικής.

Η διεθνοποίηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης έγινε με την δημιουργία πολυεθνικών εταιρειών. Αυτές οι εταιρείες προωθήθηκαν με δύο μορφές. Πρώτον ως θυγατρικές εταιρείες πολυεθνικών εταιρειών κυρίως από τις ΗΠΑ και την Αγγλία με τοπική συμμετοχή. Δεύτερον με τη μορφή ανάληψης εργασιών χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτες χώρες, από πολυεθνικές εταιρείες που επίσης προέρχονται, κυρίως από ΗΠΑ, Αγγλία και Γαλλία.

Έτσι μια σειρά από τραπεζικά συγκροτήματα, όπως η Bank of America, η Citicorp, η Manufactures Hanorer Leasing Corporation κ.ά. έκαναν το πρώτο βήμα και δημιούργησαν τις πρώτες γέφυρες στην Αγγλία για την εξάπλωση των θυγατρικών εταιρειών.

Στην δεύτερη περίπτωση με τη μορφή ανάληψης εργασιών χρηματοδοτικής μίσθωσης σημαντικό ρόλο έπαιξαν οι Γαλλικές τράπεζες Credit Lyonnais, Societe General, η Ρωσική Τράπεζα Nordic Bank, ο Σκανδιναβικός όμιλος Scandinavian Leasing, η Orion Leasing κ.ά.

Η τράπεζα Grenferd με τη Ρωσική Τράπεζα Moscow Narodny Bank δημιούργησαν την Εταιρεία East West Leasing που ασχολείται με την χρηματοδοτική μίσθωση του εξοπλισμού κιβωτίων συσκευασία εμπορευμάτων (containers).

Έτσι δημιουργήθηκε το Cross Board Leasing, η περίπτωση δηλαδή που ο εκμισθωτής και ο μισθωτής βρίσκονται σε διαφορετικές χώρες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

2.1. Κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing)

2.1.1. Γενικά

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

α. Η διαχειριστική μίσθωση (Operating Leasing) και

β. Η χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing).

2.1.2. Διαχειριστική μίσθωση (Operating Leasing)

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

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

2.1.3. Χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing)

Η χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing) αντίθετα με τη διαχειριστική μίσθωση, είναι μια μορφή χρηματοδότησης που συνδυάζει τον τραπεζικό δανεισμό και τη μίσθωση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

Τα χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι τα εξής:

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

Πέρα από τις διακρίσεις και τα είδη αυτά χρηματοδοτικών μισθώσεων, συναντώνται και άλλες παραπλήσιες δικαιопρακτικές μορφές, που είτε καταχρηστικά αποκαλούνται Leasing είτε πρόκειται συνήθως για απλές μισθώσεις, με συνέπεια οι διατάξεις και οι κανόνες που ισχύουν – ή που γίνονται αποδεκτοί – για το Leasing να μην επεκτείνονται σ' αυτές. Τέτοιες περιπτώσεις μη πραγματικών Leasing είναι ιδιαίτερα οι εξής:

A. Το «operating lease», ήτοι «επιχειρησιακή μίσθωση», ή πιο γνωστό στις χώρες της Ευρώπης ως «renting» ή «rental», όπου παρέχονται σε εκμίσθωση

είτε από τον ίδιο τον κατασκευαστή είτε και από άλλη, περισσότερο ή λιγότερο ανεξάρτητη απ' αυτόν εξειδικευμένη επιχείρηση, προϋπάρχοντα συγκεκριμένα υλικά, λ.χ. αυτοκίνητα, βαγόνια σιδηροδρόμων, εμπορευματοκιβώτια, υπολογιστές, υλικά δημόσιων έργων, κ.λπ. για την κάλυψη των αναγκών εκμετάλλευσης του μισθωτή, περιορισμένης χρονικής διάρκειας, σπάνια μέσης και συχνά εποχιακής, με επιστροφή στη συνέχεια του υλικού αυτού στην εκμισθώτρια επιχείρηση για νέα παραπέρα εκμίσθωση.

Συχνά σ' αυτήν την εκμισθώτρια επιχείρηση αναλαμβάνει και ορισμένες επιπρόσθετες υπηρεσίες σχετικά με τη συντήρηση του πράγματος (service – maintenance Leasing) καθώς και την ασφάλισή του.

Ο μισθωτής εξάλλου δεν επιλέγει το πράγμα για να πάρει τη χρήση του στη συνέχεια από τον αποκτώντα την κυριότητα του εκμισθωτή του και μάλιστα ως υλικό ορισμένου τύπου και κατηγορίας που βρίσκεται σε χώρους ειδικά γι' αυτό προορισμένους, όπως αποθήκες, γήπεδα, κλπ. με οργανωμένο επί πλέον εργαστήριο επιδιόρθωσής του και ειδικευμένο τεχνικό προσωπικό, και με προορισμό τις διαδοχικές εκμισθώσεις του. Ο μισθωτής έτσι εδώ δεν εξοφλεί με το σύνολο των μισθωμάτων στη διάρκεια της σύμβασης ολόκληρη την αξία – ή έστω το μεγαλύτερο μέρος της – του μισθίου πράγματος ούτε και αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους, βάρη και δαπάνες, ούτε, τέλος, και καμιά ορτίση απόκτησης του πράγματος δεν έχει, σε αντίθεση με όσα ισχύουν στη χρηματοδοτική μίσθωση. Οι ευνοϊκές επομένως διατάξεις που αφορούν το financial lease δεν μπορούν να βρουν έδαφος εφαρμογής στο operating lease αφού δεν πρόκειται παρά για απλή και μόνο μίσθωση που θα πρέπει έτσι να κρίνεται με βάση τις γενικές διατάξεις.

2.2. Μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης

2.2.1. Άμεση μίσθωση (Direct Leasing)

Στην άμεση μίσθωση υπάρχει διμερής σχέση. Έχουμε δηλαδή τον εκμισθωτή – κατασκευαστή του πάγιου στοιχείου και τον μισθωτή. Μπορεί όμως πολλές φορές να είναι η σχέση και τριμερής. Να περιλαμβάνει δηλαδή τον κατασκευαστή του πάγιου στοιχείου, την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι ανεξάρτητη από τον κατασκευαστή και τον μισθωτή. Η εταιρεία Leasing στην περίπτωση αυτή είναι θυγατρική του κατασκευαστή, δηλαδή μιας μεγάλης Βιομηχανικής Επιχείρησης που χρησιμοποιεί το Leasing σαν μέσο MARKETING προσφέροντας στην πελατεία της μια πρόσθετη δυνατότητα απόκτησης των προϊόντων της.

Ο εκμισθωτής, αναλαμβάνει εκτός από την παραχώρηση της χρήσης του αγαθού και την συντήρησή του. Σ' άλλα πάγια στοιχεία, όπως αυτοκίνητα, αγροτικά μηχανήματα κ.ά. που δεν θεωρούνται ειδικής τεχνολογίας, την υποχρέωση της συντήρησης την έχει ο μισθωτής έναντι του εκμισθωτή. Γνωστές εταιρείες που κάνουν άμεση μίσθωση είναι η IBM στον τομέα των υπολογιστών και η Αμερικανική Kramney Trecker Corporation που εκμισθώνει εργαλεία και διάφορες μηχανές.

2.2.2. Πώληση - Μίσθωση (Sale and Lease back)

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

Μια δυσχέρεια στην εφαρμογή του SALE AND LEASE BACK είναι να βρεθεί μια κοινά αποδεκτή βάση για την εκτίμηση της τρέχουσας αξίας του εξοπλισμού. Η δυσχέρεια αυτή παρακάπτεται από την λειτουργία μιας αποτελεσματικής αγοράς μεταχειρισμένων ειδών της κατηγορίας στην οποία ανήκει το μίσθιο, στα πλαίσια της οποίας διαμορφώνεται αντιπροσωπευτική τιμή με βάση τον νόμο της προσφοράς και της ζήτησης. Βέβαια, πέρα απ' αυτό, η συμφωνούμενη τιμή του αντικειμένου της πώλησης και επανεκμίσθωσης πρέπει να βρίσκεται μέσα στα κατά την εκτίμηση του εκμισθωτή όρια της πιστοληπτικής ικανότητας του μισθωτή.

Το SALE AND LEASE BACK έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για πολλές ελληνικές μεταποιητικές επιχειρήσεις, των οποίων η χρηματοοικονομική κατάσταση σε μεγάλο βαθμό πάσχει από υπερπαγιοποίηση του ενεργητικού, επειδή έχουν χρηματοδοτήσει την αγορά παγίων στοιχείων με βραχυπρόθεσμα και όχι με μεσοπρόθεσμα δάνεια, όπως επιβάλλεται από χρηματοοικονομική άποψη.

2.2.3. Συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση ή «εξισορροπητική εκμίσθωση» (Leverage Leasing)

Η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση χρησιμοποιείται συνήθως όταν πρόκειται για μεγάλης αξίας πράγματα, όπως πλοία, αεροπλάνα, τραίνα κ.ά. Η συμμετοχική μίσθωση περιλαμβάνει τέσσερα μέρη:

- α) τον κατασκευαστή ή προμηθευτή τον μισθωτή,
- β) τον εκμισθωτή,
- γ) τον μισθωτή και
- δ) τον χρηματοδότη (χρηματοδοτικό Οργανισμό – Τράπεζα) που χρηματοδοτεί τον εκμισθωτή με εγγύηση το σύνολο των μισθωμάτων που θα

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

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

2.2.4. Πώληση – μίσθωση υπό όρους (Conditional Salelease)

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

2.2.5. Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom Lease)

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

2.2.6. Πρόγραμμα μίσθωσης – πώλησης (Vendor Lease Program)

Το πρόγραμμα μίσθωσης – πώλησης χρησιμοποιείται ως «μέσο» προώθησης των πωλήσεων από τους κατασκευαστές ή προμηθευτές και αντιπροσώπους εξοπλισμού και τους επιτρέπει να προσφέρουν χρηματοδότηση με την μορφή της άμεσης μίσθωσης (direct Leasing) ή της

μίσθωσης – πώλησης υπό όρους (Conditional and Sale). Μ' αυτά τα προγράμματα των κατασκευαστών – προμηθευτών εγκρίνεται η πίστωση του μισθωτή και του παραδίδεται ο εξοπλισμός για εκμετάλλευση με τους προβλεπόμενους όρους. Ο εκμισθωτής, από την πλευρά του πληρώνει τον κατασκευαστή – προμηθευτή – πωλητή και υποχρεώνεται να εισπράξει τα μισθώματα από τον μισθωτή. Ακόμη η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης (εκμισθωτής) μπορεί να παρέχει στον πωλητή υπηρεσίες σε θέματα μάρκετινγκ, προώθησης, διαφήμισης κ.τ.λ.

2.2.7. Ειδική μορφή μίσθωσης (Master Lease Line)

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

2.2.8. Διασυνοριακό Leasing (Cross – Border Leasing)

Συστατικό στοιχείο αυτής της μορφής του Leasing είναι ότι δύο τουλάχιστον από τα συμβαλλόμενα μέρη έχουν το κέντρο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων τους σε διαφορετικές χώρες. Όταν ο πωλητής του αντικειμένου εδρεύει στο εξωτερικό και εκμισθωτής και μισθωτής στο εσωτερικό, έχουμε το IMPORT Leasing, ενώ αντίθετα, όταν ο μισθωτής έχει την έδρα του σε χώρα του εξωτερικού, τότε μιλάμε για EXPORT Leasing. Το CROSS – BORDER Leasing συνδέεται, σε σύγκριση με το εγχώριο Leasing με πρόσθετους κινδύνους για τον εκμισθωτή.

α) Τον συναλλαγματικό κίνδυνο που συνίσταται στην διακύμανση των συναλλαγματικών ισοτιμιών και ειδικότερα του νομίσματος, στο οποίο

εκφράζονται τα μισθώματα, έναντι του εθνικού νομίσματος της χώρας του εκμισθωτή.

β) Τον κίνδυνο χώρα (Country Risk). Ο κίνδυνος αυτός έχει δύο συνιστώσες:

- τον οικονομικό κίνδυνο, δηλαδή το ενδεχόμενο αδυναμίας της χώρας του μισθωτή να ανταποκριθεί στις οικονομικές της υποχρεώσεις στο εξωτερικό λόγω π.χ. στενότητας συναλλαγματικών διαθεσίμων που μπορεί να προέρχεται από κάθετη πτώση στη διεθνή αγορά της τιμής του βασικού εξαγόμενου αγαθού της χώρας (όχι σπάνια περίπτωση προκειμένου για χώρες του Τρίτου κόσμου),

- τον πολιτικό κίνδυνο, δηλαδή την ενδεχόμενη απροθυμία του νέου καθεστώτος της χώρας του μισθωτή να αναγνωρίσει τις συμβατικές δεσμεύσεις κ.τ.λ. του προηγούμενου καθεστώτος.

γ) Τον αυξημένο πιστωτικό κίνδυνο, με την έννοια των σοβαρών πρόσθετων δυσχερειών στην εκτίμηση της φερεγγυότητας του μισθωτή, λόγω του διαφορετικού νομικού πλαισίου, της διαφορετικής δομής των ισολογισμών κ.τ.λ. η διερεύνηση και αξιολόγηση των οποίων απαιτεί γνώσεις που δεν μπορεί να διαθέτουν τα αρμόδια στελέχη μια εταιρείας Leasing που εδρεύει σε μια άλλη χώρα.

Ένα βασικό πλεονέκτημα του διασυνοριακού Leasing είναι ότι με την μορφή αυτής της χρηματοδοτικής μίσθωσης επιτυγχάνεται η αξιοποίηση των διαφορών στα καθεστάτα φορολογικής μεταχείρισης των επενδυτικών αγαθών των διαφόρων χωρών υπέρ των συμβαλλομένων.

Το CROSS BORDER LEASING έχει αναπτυχθεί δυναμικά τα τελευταία χρόνια. Σημαντική ώθηση στην μορφή αυτή Leasing αναμένεται ότι θα δώσει η απελευθέρωση της κυκλοφορίας των προϊόντων και τραπεζικών υπηρεσιών, στα πλαίσια της ενιαίας κοινοτικής αγοράς.

2.3. Χαρακτηριστικά του θεσμού (ανάλυση του όρου)

Με το νόμο 1565/86 καθιερώνεται στη χώρα μας η μορφή του Leasing που ονομάζεται «χρηματοδοτική μίσθωση» (FINANCIAL LEASING). Η άλλη βασική μορφή είναι η «λειτουργική ή διαχειριστική μίσθωση» (OPERATING LEASING ή RENTING). Τα κύρια στοιχεία που καθορίζουν και χαρακτηρίζουν τη βασική μορφή του Leasing, που έχει εισάγει ο παραπάνω νόμος στη χώρα μας είναι:

- Ο μισθωτής επιλέγει με αποκλειστική του ευθύνη και χωρίς να αναμειχθεί με οποιονδήποτε τρόπο ο εκμισθωτής, το αντικείμενο της μίσθωσης. Ο εκμισθωτής αγοράζει το πράγμα που έχει επιλέξει για την κάλυψη των αναγκών του ο μισθωτής και με βάση τους όρους που ο τελευταίος έχει διαπραγματευθεί με τον προμηθευτή. Μέχρι, επομένως, τη στιγμή της αγοράς, ο εκμισθωτής δεν έχει καμία σχέση με το μίσθιο. Επομένως, μεταξύ εκμισθωτή και μισθωτή ένα τρίτο πρόσωπο, δηλαδή ο προμηθευτής, μεσολαβεί για την πραγματοποίηση της μίσθωσης. Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μια τριγωνική σχέση.
- Ο μισθωτής στη χρηματοδοτική μίσθωση έχει έναν ευρύτερο κύκλο ευθυνών και κινδύνων, σε σχέση με την απλή μίσθωση. Συγκεκριμένα, φέρει όλους τους κινδύνους που στην απλή μίσθωση βαραίνουν τον εκμισθωτή (ιδιοκτήτη) παραδείγματος χάριν τον κίνδυνο τυχαίας καταστροφής του πράγματος από κάποια αιτία ανωτέρας βίας, τον κίνδυνο της τεχνολογικής απαξίωσης του κ.α.
- Ο υπολογισμός των μισθωμάτων γίνεται με τρόπο αντίστοιχο με τον υπολογισμό των τοκοχρεωλυσιών σε ένα τοκοχρεωλυτικό δάνειο. Αυτό σημαίνει ότι ο μισθωτής με τα μισθώματα που καταβάλλει εξοφλεί μέχρι τέλος της καθοριζόμενης μισθωτικής περιόδου ολόκληρη ή σχεδόν ολόκληρη την αξία του πράγματος πλέον τόκων. Με άλλα λόγια ένα

ακόμα βασικό χαρακτηριστικό της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η μέσω των καταβαλλόμενων μισθωμάτων, ολική τοκοχρωλυτική απόσβεση της αξίας του μισθίου. Βέβαια πολλές φορές με τα μισθώματα που συμφωνούνται εξοφλείται το 95% της αξίας του μισθίου. Το 5% που απομένει αποτελεί την υπολειμματική αξία (RESIDUAL VALUE). Πάντως σήμερα στη χώρα μας ακολουθείται η πρακτική της κατά 100% εξόφλησης μέσω των μισθωμάτων, του τμήματος αγοράς του μισθίου.

- Ο μισθωτής, κατά συνέπεια, έχει δικαίωμα επιλογής (OPTION), εφόσον τηρήσει τους όρους της σύμβασης είτε:
 - α) να αγοράσει το μίσθιο κατά τη λήξη του χρόνου μίσθωσης, αφού καταβάλλει κάποιο προκαθορισμένο συμβατικά ποσό είτε β) να παρατείνει το χρόνο μίσθωσης (δεύτερη μισθωτική περίοδος). Είναι βέβαια ευνόητο ότι ο μισθωτής μπορεί να αποφασίσει να μην ασκήσει το δικαίωμα επιλογής, οπότε με τη λήξη του χρόνου της μίσθωσης, το μίσθιο πρέπει να επιστραφεί στο μισθωτή.
- Η χρηματοδοτική μίσθωση στη χώρα μας σύμφωνα με τις διατάξεις του σχετικού νόμου 1665/86 αλλά και τις τροποποιήσεις του 2367/95 αφορά κινητά και ακίνητα εκτός οικοπέδων και πλοίων. Η διάρκεια της μίσθωσης δεν μπορεί να είναι μικρότερη από τρία (3) έτη για κινητά, πέντε (5) για αεροσκάφη και δέκα (10) για ακίνητα.

2.4. Τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης

2.4.1. Πλεονεκτήματα για το μισθωτή

1. Χρηματοδότηση 100%

Μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης, ο μισθωτής μπορεί να καλύψει το 100% της χρηματοδότησης τον κεφαλαιουχικού του εξοπλισμού. Έτσι,

επιτυγχάνει την εξοικονόμηση ιδίων κεφαλαίων τα οποία θα έπρεπε να δεσμεύσει σε πάγια στοιχεία. Όπως είναι γνωστό, εάν επέλεγε μια άλλη μορφή χρηματοδότησης π.χ. το δανεισμό, δεν θα μπορούσε να επιτύχει πάνω από το 70% της χρηματοδότησης της επένδυσής του. Ιδιαίτερα όταν πρόκειται για μακροπρόθεσμο δανεισμό, η επιχείρηση είναι αναγκασμένη να δεσμεύσει ίδια κεφάλαια. Είναι λοιπόν φανερό, ότι η χρηματοδοτική μίσθωση, εξασφαλίζει στο μισθωτή τη δυνατότητα χρήσης τον εξοπλισμού της δικής του επιλογής, χωρίς όμως ο ίδιος να χρειάζεται να εκταμιεύσει κάποιο ποσό. Μπορεί δηλαδή να εκσυγχρονίσει την επιχείρησή του, έστω κι αν διαθέτει επαρκή ρευστά διαθέσιμα, τα οποία μπορεί όμως να αξιοποιήσει διαφορετικά για την περαιτέρω ανάπτυξη της επιχείρησής του.

2. Πρόσθετη πηγή χρηματοδότησης

Όπως επισημαίνεται και πιο πάνω, ο μισθωτής μπορεί να προμηθευτεί κεφαλαιουχικό εξοπλισμό χωρίς να δεσμεύει ίδια κεφάλαια και χωρίς να επιβαρύνει το πιστωτικό του όριο. Έχει έτσι τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσει τη χρηματοδοτική μίσθωση ως εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης, σε συνδυασμό με τον τραπεζικό δανεισμό.

3. Προστασία από τον πληθωρισμό

Ο λόγος για τον οποίο ο μισθωτής προστατεύεται από τον πληθωρισμό, είναι ότι τα μισθώματα ρυθμίζονται από την αρχή της περιόδου και μένουν σταθερά, χωρίς να επηρεάζονται από τις μελλοντικές αυξήσεις του πληθωρισμού.

4. Προστασία έναντι απαξίωσης

Δεδομένης της αύξησης του πληθωρισμού (έστω και κατά διαστήματα) έχουμε το εξής αποτέλεσμα. Το κόστος αντικατάστασης ενός μηχανήματος είναι μεγαλύτερο από το κόστος κτήσης του. Κατά την περίοδο όμως απαξίωσης του εξοπλισμού, καθώς οι αποσβέσεις υπολογίζονται ανάλογα με

το κόστος απόκτησής του, η επιχείρηση εμφανίζει πλασματικά μεγαλύτερα κέρδη (και αναλογικά φορολογείται περισσότερο στο ποσοστό εκείνο για το οποίο η αξία αντικατάστασης υπερβαίνει την αξία κτήσης. Αυτό δεν συμβαίνει στην περίπτωση που η επιχείρηση απόκτησε τον εξοπλισμό μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Σταδιακά με το πέρασμα του χρόνου, η αξία του μηχανολογικού εξοπλισμού μειώνεται κι επέρχεται η απαξίωσή του. Είναι λοιπόν καλύτερο ο μισθωτής (μισθώτρια επιχείρηση) να χρησιμοποιεί τη χρηματοδοτική μίσθωση για τον εξοπλισμό που απαξιώνεται και να έχει στην ιδιοκτησία της αντίστοιχα, περιουσιακά στοιχεία που αυξάνουν την αξία τους με την πάροδο του χρόνου.

5 . Βελτίωση της ρευστότητας

Ο επενδυτής έχει τη δυνατότητα χρησιμοποιώντας το leasing σαν μέθοδο χρηματοδότησης, να διατηρήσει τη ρευστότητα της επιχειρήσεώς του σε ικανοποιητικά επίπεδα, αφού μπορεί να χρησιμοποιήσει διαθέσιμα και χωρίς να επιβαρύνει τα πιστοληπτικά του όρια. Μπορεί όμως να τα διαθέτει κάπου αλλού εξασφαλίζοντας προοπτικές για μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησής του.

Ιδιαίτερα ευνοϊκή για την επιχείρηση αποδεικνύεται η χρηματοδότηση μέσω leasing - ειδικά μέσω sale and leasehack στις περιπτώσεις υπερπαγωγοποίησης λόγω χρηματοδότησης των παγίων στοιχείων με βραχυπρόθεσμα κεφάλαια.

Έστω η επιχείρηση "X" με ισολογισμό (σε 1,000 δρχ):

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
Πάγιο Ενεργητικό	6.000	Ίδια Κεφάλαια	
Κυκλοφ. Ενεργητικού (εκτός διαθεσίμων)	3.500	3.500	
Διαθέσιμα	1.000	Μακροπ. Υποχρεώσεις	4.500
		Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	2.500
Σύνολο	10.500	Σύνολο	10.500

Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας:

$$\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχ. Υποχρ.}} = \frac{1.000}{2.500} = 0.4 \text{ ή } 40\%$$

Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης:

$$\frac{\text{Ίδια Κεφάλαια}}{\text{Ξένα Κεφάλαια}} = \frac{3.500}{7.000} = 0.5 \text{ ή } 50\%$$

Έστω τώρα ότι ο επιχειρηματίας προβαίνει σε μια επένδυση. Αγοράζει ένα μηχάνημα αξίας 3.000 δρχ., το οποίο χρηματοδοτείται ως εξής: το 70% της επένδυσης γίνεται με τραπεζική χρηματοδότηση ($3.000 \times 70\% = 2.100$) ενώ το 30% χρηματοδοτείται με δικά του διαθέσιμα, ($3.000 \times 30\% = 900$).

Ο ισολογισμός παίρνει την παρακάτω μορφή.

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
Πάγιο Ενεργητικό	9.000	Ίδια Κεφάλαια	
(6.000 + 3.000)		3.500	
Κυκλοφ. Ενεργητικού	3.500	Μακροπ. Υποχρεώσεις	6.600
(εκτός διαθεσίμων)		(4.500 + 2.100)	
Διαθέσιμα	1.000	Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	2.500
(1.000 - 900)			
Σύνολο	12.600	Σύνολο	12.600

Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας:

$$\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχ. Υποχρ.}} = \frac{100}{2.500} = 0.04 \text{ ή } 4\%$$

Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης:

$$\frac{\text{Ίδια Κεφάλαια}}{\text{Ξένα Κεφάλαια}} = \frac{3.500}{9.100} = 0.38 \text{ ή } 38\%$$

«Εταιρείες Leasing & η συνεισφορά τους στο χρηματοπιστωτικό σύστημα»

Έστω τώρα ότι ο επιχειρηματίας κάνει την επένδυση με τη μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) όπου μισθώνει το μηχάνημα αξίας 3.000 με μηνιαίο μίσθωμα 50%.

Ο ισολογισμός παίρνει την παρακάτω μορφή:

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
Πάγιο Ενεργητικό	6.000	Ίδια Κεφάλαια	
Κυκλοφ. Ενεργητικού		3.450	
3.500			(3.500-50)
(εκτός διαθεσίμων)		Μακροπ. Υποχρεώσεις	4.500
Διαθέσιμα (1000-50)		Βραχ. Υποχρεώσεις	2.500
950			
Σύνολο	10.450	Σύνολο	10.450

Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας:

$$\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχ. Υποχρ.}} = \frac{950}{2.500} = 0.38 \text{ ή } 38\%$$

Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης:

$$\frac{\text{Ίδια Κεφάλαια}}{\text{Ξένα Κεφάλαια}} = \frac{3.450}{7.000} = 0.493 \text{ ή } 49,3\%$$

Από το παραπάνω παράδειγμα γίνεται εμφανές, ότι ενώ με την τραπεζική χρηματοδότηση έχουμε επιβάρυνση των δεικτών άμεσης ρευστότητας και δανειακής επιβάρυνσης, στην περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν έχουμε ουσιαστική επιβάρυνση των παραπάνω δεικτών.

Στη συνέχεια θα εξετάσουμε την περίπτωση του Sale and Leaseback:

Υποθέτουμε ότι η επιχείρηση X αντιμετωπίζει προβλήματα ρευστότητας, λόγω υπερπαγιοποίησης του ενεργητικού της. Για το λόγο αυτό προσφεύγει στο Sale and Leaseback. Αποφασίζει λοιπόν, την πώληση ενός μηχανήματος αξίας 1.500 δρχ. σε μια εταιρεία Leasing και στη συνέχεια το επαναμισθώνει.

Ο ισολογισμός της X παίρνει την παρακάτω μορφή:

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
Πάγιο Ενεργητικό	4.500 (6.000 - 1.500)	Ίδια Κεφάλαια	3.500
Κυκλοφ. Ενεργητικού	3.500	Μακροπ. Υποχρεώσεις	4.500
Διαθέσιμα	2.500 (1.000 - 1.500)	Βραχ. Υποχρεώσεις	2.500
Σύνολο	10.500	Σύνολο	10.500

Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας:

$$\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχ. Υποχρ.}} = \frac{2.500}{2.500} = 1 = 100\%$$

Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης:

$$\frac{\text{Ίδια Κεφάλαια}}{\text{Ξένα Κεφάλαια}} = \frac{3.500}{7.000} = 0.5 \text{ ή } 50\% \text{ (παραμένει αμετάβλητος)}$$

Αναφερθήκαμε στην εξοικονόμηση κεφαλαίων και στην αποφυγή υπερπαγιοποίησης μέσω του Leasing, γεγονότα που συντελούν στην αύξηση της αποδοτικότητας της επιχείρησης, αφού το ποσοστό των κερδών επί των ιδίων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερα σε αντίθεση με την περίπτωση που η χρηματοδότηση γίνεται με ίδια κεφάλαια.

Επιπλέον με τη χρηματοδοτική μίσθωση αποφεύγεται η σύναψη μακροπρόθεσμων δανείων, περιορίζεται η δανειακή επιβάρυνση της επιχείρησης (πρόβλημα ιδιαίτερα έντονο στις ελληνικές επιχειρήσεις) κι έχουμε βελτίωση της κεφαλαϊκής της διάρθρωσης

6. Χρηματοοικονομική σταθερότητα και χρηματοοικονομικός έλεγχος

Στη χρηματοδοτική μίσθωση η χρονική περίοδος της σύμβασης συμπίπτει με την χρονική διάρκεια της ζωής του εξοπλισμού. Ο μισθωτής γνωρίζει τα έσοδα που προκύπτουν αφού τα μισθώματα είναι καθορισμένα από πριν, κι έχει κάνει πρόβλεψη της απόδοσης του εξοπλισμού, γνωρίζοντας έτσι εκ των προτέρων τι έξοδα πρόκειται να έχει. Μπορεί έτσι να κοστολογήσει καλύτερα τις δραστηριότητές του και να κάνει έναν ολοκληρωμένο ταμειακό προγραμματισμό. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να περιορίζει στο ελάχιστο τα

άτοκα ρευστά διαθέσιμα που πρέπει να διατηρεί για να αντιμετωπίσει τις τυχόν ανάγκες του.

7. Δεν συμπεριλαμβάνεται το κόστος της χρηματοδοτικής μίσθωσης στον ισολογισμό

Τα μισθωμένα μηχανήματα δεν εμφανίζονται στο παθητικό του ισολογισμού ως μελλοντικές πληρωμές μισθωμάτων, και ο μισθωτής εμφανίζεται με λιγότερες υποχρεώσεις.

8. Αποσύνδεση από εμπράγματα ασφάλειες

Η εκμισθώτρια εταιρεία, διατηρώντας το δικαίωμα κυριότητας επί του μισθούμενου εξοπλισμού (Ν.1665/86) δεν απαιτεί εμπράγματα εξασφαλίσεις, ούτε εγγυήσεις φυσικών προσώπων, υποσημειώσεις και υποθήκες (αυτορευστοποιούμενα καλύματα). Με αυτό τον τρόπο αποφεύγονται οι περιοριστικοί όροι παρέμβασης του δανειστή που αποτελούν χαρακτηριστικό του Τραπεζικού δανεισμού. Εξασφαλίζεται έτσι, χαμηλότερο κόστος διεκπεραίωσης για το μισθωτή.

9. Καθορισμός μισθωμάτων ανάλογα με τις δυνατότητες του μισθωτή

Ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα να προσαρμόσει το χρόνο και το ύψος καταβολής των μισθωμάτων ανάλογα με τα έσοδα που προκύπτουν από την εκμετάλλευση του εξοπλισμού, κάτι που λειτουργεί σαν αυτοχρηματοδότηση της επένδυσης.

Έτσι, όχι μόνο χρηματοοικονομικά υγιείς αλλά και αδύναμες οριακές μονάδες, μπορούν να επενδύσουν μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης ώστε να αυξήσουν τη δυναμικότητα και να εκσυγχρονίσουν τις παραγωγικές εγκαταστάσεις τους, πράγμα που διαφορετικά δεν θα μπορούσαν να πετύχουν.

10. Μείωση χρηματοδοτικού κινδύνου

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (μισθώτριες εταιρείες) σε περίπτωση

πτώχευσης, δεν φέρουν όλο το βάρος των επενδύσεων από τα ίδια κεφάλαια ή από τραπεζικό δανεισμό, αλλά ένα μέρος του κινδύνου, επιβαρύνει την εταιρεία leasing.

11. Φορολογικά πλεονεκτήματα

Η χρηματοδοτική μίσθωση εξασφαλίζει φορολογικά πλεονεκτήματα στον μισθωτή, απαλλάσσοντάς τον από χαρτόσημα (ΕΦΤΕ). Το κυριότερο όμως πλεονέκτημα για το μισθωτή είναι ότι του δίνεται η δυνατότητα να καθορίσει ταχύτερη απόσβεση της επένδυσης, σε σχέση με αυτή που προβλέπει ο νόμος. Ο λόγος είναι ότι τα καταβαλλόμενα μισθώματα θεωρούνται λειτουργικά έξοδα ως και 100% από τη φορολογητέα ύλη.

Στη χρηματοδοτική μίσθωση τα μισθώματα είναι το αντίστοιχο των τοκοχρεωλυτικών δόσεων στην τραπεζική χρηματοδότηση για αγορά πάγιων στοιχείων, όπου εκπίπτονται μόνο οι τόκοι. Στη χρηματοδοτική μίσθωση όμως, το χρεωλύσιο δηλ. η εξόφληση κεφαλαίου, εκπίπτει ολικά από τα ακαθάριστα έσοδα της μισθώτριας επιχείρησης.

Εκτός των παραπάνω, ο νόμος προβλέπει κάποιες επιπλέον φορολογικές απαλλαγές. Οι επιπλέον φορολογικές απαλλαγές που προβλέπονται από το ν.1665/86 είναι:

α) Απαλλαγή των συμβάσεων από τον ΕΦΤΕ (ειδικό φόρο τραπεζικών εργασιών).

β) Απαλλαγή των συμβάσεων αγοράς των μισθίων καθώς και του τιμήματος πώλησής τους, από οποιουδήποτε φόρου, τέλη, εισφορές, δικαιώματα υπέρ του δημοσίου και νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου, και γενικά τρίτων.

12. Χρήση της πιο προηγμένης τεχνολογίας

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση δίνει τη δυνατότητα στο μισθωτή να

χρησιμοποιήσει τον πιο σύγχρονο και τεχνολογικά εξελιγμένο εξοπλισμό. Χωρίς τη δυνατότητα πρόσθετης χρηματοδότησης που προσφέρει η χρηματοδοτική μίσθωση, ο μισθωτής είτε δεν θα μπορούσε να ανανεώσει τον εξοπλισμό της επιχείρησής του είτε θα έπρεπε να τον αντικαταστήσει πριν αποσβεστεί εντελώς με αποτέλεσμα να υποστεί "ζημιά εκ κεφαλαίου" η capital loss όπως λέγεται διαφορετικά.

13. Ανταπόκριση στις ανάγκες των ΜΜΕ

Οι δυνατότητες που προσφέρονται με τη χρηματοδοτική μίσθωση καθώς και τα πλεονεκτήματά της που αναφέρονται πιο πάνω, ανταποκρίνονται πλήρως στις σημερινές ανάγκες των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

Η χρηματοδοτική μίσθωση, ταιριάζει απόλυτα στη μικρή ή μεσαίου μεγέθους αναπτυσσόμενη επιχείρηση που παρουσιάζει κατά συχνά χρονικά διαστήματα την ανάγκη εκσυγχρονισμού και επεκτάσεως των παραγωγικών της μονάδων. Αυτό συμβαίνει γιατί η χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να εφαρμοσθεί στη περίπτωση παγίων στοιχείων σχετικά μικρής αξίας, όπου η συνομολόγηση δανείου για την αγορά τους είναι ανέφικτη ή ασύμφορη. Οι τράπεζες είναι συχνά απρόθυμες να χορηγούν πολύ μικρά μακροπρόθεσμα δάνεια για τις πάγιες εγκαταστάσεις, γιατί το κόστος επεξεργασίας ενός τέτοιου δανείου είναι σχετικά μεγάλο και η διαδικασία ελέγχου τίτλων και εγγραφής υποθήκης ή προσημείωσης είναι χρονοβόρος και συνεπάγεται ένα υψηλό πάγιο κόστος.

2.4.2. Μειονεκτήματα για το μισθωτή

1. Σχετικά υψηλό ονομαστικό κόστος

Το Leasing θεωρείται ότι έχει σχετικά υψηλό ονομαστικό κόστος, επειδή το επιτόκιο σύμφωνα με το οποίο υπολογίζονται τα μισθώματα είναι συνήθως κατά 1,5-2% (πολλές φορές ξεπερνά κατά πολύ αυτό το ποσοστό) υψηλότερο

σε σύγκριση με το επιτόκιο άλλων μορφών χρηματοδότησης (π.χ. δανεισμός). Στην πραγματικότητα όμως δεν είναι τόσο υψηλό όσο φαίνεται αν λάβουμε υπόψη μας τις φορολογικές ελαφρύνσεις και απαλλαγές που συνεπάγεται το Leasing σε αντίθεση με το κόστος ασφάλειας, προμήθειας, εγγυήσεων, (υποθήκες, χαρτόσημα) στο δανεισμό και το κόστος κεφαλαίου ίδιας συμμετοχής που συνεπάγεται η χρήση ιδίων κεφαλαίων.

2. Έλεγχος

Η εταιρεία leasing, διατηρώντας την κυριότητα του εξοπλισμού, έχει τη δυνατότητα, να ελέγχει το μισθωτή. Αυτό γίνεται είτε με επιθεωρήσεις προκειμένου να εξακριβωθεί η κατάσταση του εξοπλισμού, είτε με παρέμβαση σε θέματα παρακολούθησης των οικονομικών της επιχείρησης του μισθωτή.

3. Απώλεια της υπολειμματικής αξίας

Όταν ο μισθωτής επιστρέφει τον εξοπλισμό μετά τη λήξη της σύμβασης, χάνει την υπολειμματική του αξία.

4. Μειωμένη δανειοληπτική ικανότητα

Σε ορισμένες περιπτώσεις όπου ο μισθωτής έχει (επενδύσει) χρηματοδοτήσει ένα μεγάλο μέρος του εξοπλισμού του με τη μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης, δεν μπορεί να τον χρησιμοποιήσει ως εμπράγματη ασφάλεια, γεγονός που μειώνει τη δανειοληπτική ικανότητα του μισθωτή στις τράπεζες.

5. Έλλειψη νομικής κυριότητας

Ο μισθωτής με τη X/M αποκτά την οικονομική εκμετάλλευση του εξοπλισμού όχι όμως και τη νομική του κυριότητα. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να μειώνεται, κατά κάποιο τρόπο η οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης και να αντιμετωπίζουν με δυσπιστία οι πιστωτές την πιστοληπτική της ικανότητα,

πράγμα που περιορίζει την διαπραγματευτική της δύναμη. Αυτό εντείνεται όταν ο μισθωτής είναι υποχρεωμένος να τοποθετήσει πινακίδες στον εξοπλισμό, με την ένδειξη ότι πρόκειται για ιδιοκτησία της εταιρείας leasing.

6. Υψηλό κόστος για τις συμβάσεις μικρής χρονικής διάρκειας

Για το λόγο αυτό συχνά δεν συμφέρει ως χρηματοδότηση επενδύσεων με μικρές χρονικά συμβάσεις. Η διακοπή της σύμβασης στην αρχή της περιόδου μίσθωσης επιφέρει επιπλέον ανεπιθύμητα αύξηση του κόστους, στη συγκεκριμένη περίοδο.

7. Μεγαλύτερες οι ευθύνες του μισθωτή σε σύγκριση με τη μίσθωση

Ο μισθωτής επιβαρύνεται με το κόστος που προκύπτει από τυχαία βλάβη του μισθίου ή βλάβη από γεγονότα ανωτέρας βίας σε αντίθεση με ότι συμβαίνει στη μίσθωση. Επιπλέον είναι πολύ πιο απλή η διαδικασία της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης από τον εκμισθωτή, όταν ο μισθωτής καθυστερήσει αδικαιολόγητα, πέρα από το εύλογο χρονικό διάστημα, την πληρωμή των μισθωμάτων.

2.4.3. Πλεονεκτήματα για τον εκμισθωτή

1. Μείωση του κινδύνου

Η εκμισθώτρια εταιρεία διατηρεί μετά τη σύμβαση τη νομική κυριότητα του εξοπλισμού. Όταν συντρέχουν λόγοι έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης ο εκμισθωτής (εκ. εταιρεία) μπορεί να επανακτήσει το εκμισθούμενο εξοπλισμό με γρήγορες και απλές διαδικασίες, και με μικρό (οικονομικό) κόστος. Οι αντίστοιχες διαδικασίες στην τραπεζική χρηματοδότηση είναι δαπανηρές και χρονοβόρες.

2. Αύξηση χρηματοδοτικής δραστηριότητας

Το Leasing σαν μορφή χρηματοδότησης, δίνει την ευκαιρία στους χρηματοδοτικούς οργανισμούς και στις θυγατρικές των Τραπεζών να

διευρύνουν τον κύκλο δραστηριοτήτων τους, και να αυξήσουν την πελατεία τους μέσα από την αύξηση του αριθμού των παρεχόμενων υπηρεσιών.

3. Απλότητα των διαδικασιών

Οι διαδικασίες που απαιτούνται για τη σύναψη μιας σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι λιγότερο χρονοβόρες και πιο απλές από τις αντίστοιχες για τη σύναψη τραπεζικού δανείου.

Επιπλέον οι αποφάσεις από τους μισθωτές για Χ/Μ παίρνονται αμέσως. Δεν συγκρίνονται με τις καθυστερήσεις και τις αναβολές που γίνονται στις Τράπεζες λόγω των δυσλειτουργιών και των γραφειοκρατικών διαδικασιών.

4. Καλύτεροι όροι συνεργασίας μεταξύ εταιρειών Leasing και προμηθευτών εξοπλισμού

Οι προμηθευτές συχνά χρησιμοποιούν το leasing σαν δυναμικό μέσο Marketing προκειμένου να αυξήσουν τις πωλήσεις τους. Για αυτό το λόγο οι εκμισθώτριες εταιρείες (Leasing) έχουν τη δυνατότητα να κάνουν καλύτερες διαπραγματεύσεις και να πετυχαίνουν καλύτερους όρους αγοράς από τους προμηθευτές (χαμηλότερες τιμές αγοράς και άλλες διευκολύνσεις). Όπως είναι φυσικό αυτό έχει αντίκτυπο και στο μισθωτή που μπορεί να κάνει ευνοϊκότερες συμβάσεις.

5. Φορολογικά πλεονεκτήματα: αύξηση κερδών

Ο νόμος 1665/86 προβλέπει φορολογικές ελαφρύνσεις και για τις εκμισθώτριες εταιρείες. Συγκεκριμένα εκτός από τις συνήθεις εκπτώσεις για τις λειτουργικές δαπάνες, τόκους ξένων κεφαλαίων κτλ, έχει δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις στα μισθία, ίσες με το σύνολο των αποσβέσεων που θα είχε δικαίωμα να ενεργήσει ο μισθωτής, αν είχε προβεί στην αγορά τους.

Μεγάλη είναι επίσης και η σημασία της ρύθμισης σύμφωνα με την οποία "για τον απολογισμό των καθαρών κερδών των εταιρειών αυτού του νόμου",

επιτρέπεται να ενεργήσει για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεων τους, έκπτωση 2% επί του ύψους των μισθωμάτων (ληξιπρόθεσμων ή όχι) από όλες τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, τα οποία δεν είχαν εισπραχθεί στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους. Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης.

Οποσδήποτε δεν πρέπει να παραλείψουμε την επισήμανση ότι τα οφέλη από τις φορολογικές ελαφρύνσεις, σε πολλές χώρες, με την απόκτηση του πάγιου στοιχείου είναι μεγάλα για το μισθωτή και έχουν τη μορφή της μείωσης των μισθωμάτων. Ο εκμισθωτής, ωστόσο, κερδίζει και αυτός προσφέροντας αυτή την υπηρεσία. Το ποσοστό του κέρδους εξαρτάται βέβαια, από την αξία του πάγιου στοιχείου και τη φορολογική κλίμακα.

2.4.4. Πλεονεκτήματα για τον πωλητή του πράγματος

1. Συνεργασία με εταιρεία Leasing

Ένα βασικό πλεονέκτημα της Χ/Μ για τον προμηθευτή του υλικού (εξ/μού) ή τον κατασκευαστή είναι ότι συναλλάσσεται με την εταιρεία Leasing (συνήθως θυγατρική τράπεζας) η οποία είναι κατά τεκμήριο συνεπής και φερέγγυα ως αγοράστρια, και επιπλέον συνήθως πληρώνει μετρητοίς.

2. Αύξηση πωλήσεων

Ένα άλλο πλεονέκτημα για τον προμηθευτή ή κατασκευαστή, είναι ότι λόγω των μεγάλων δυνατοτήτων για νέες επενδύσεις που προσφέρει η Χ/Μ, και τυποποίησης των πωλούμενων αγαθών, αυξάνονται οι πωλήσεις του, με αυτονόητες ευεργετικές γι' αυτόν παραπέρα επιπτώσεις μείωσης του κόστους και αύξησης των κερδών του.

2.4.5. Η σημασία της Χ/Μ για τις εθνικές οικονομίες

Ο δεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει χαρακτήρα αναπτυξιακό, πράγμα που φαίνεται αν εξετάσουμε τόσο το νομικό πλαίσιο του θεσμού όσο

και τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του που παρατίθενται πιο πάνω.

Όπως είναι φυσικό τα πλεονεκτήματα του θεσμού επενεργούν θετικά στις εθνικές οικονομίες στις οποίες εφαρμόζεται.

Είναι σκόπιμο λοιπόν να αναφέρουμε τις θετικές συνέπειες της X/M για τις εθνικές οικονομίες και τον τρόπο με τον οποίο επιδρούν σε αυτές.

Η βασικότερη ίσως συνέπεια της X/M είναι η προώθηση της αύξησης των επενδύσεων, η πραγματοποίηση νέων επενδύσεων και η δημιουργία ακόμη και νέων επιχειρήσεων.

1. Των δυνατοτήτων επιλογής περισσότερων μορφών χρηματοδοτήσεων (πρόσθετη χρηματοδότηση) οι οποίες δημιουργήθηκαν με την εμφάνιση του θεσμού της X/M.
2. Της ανάπτυξης μεγαλύτερου και πιο αποτελεσματικού ανταγωνισμού μεταξύ των εταιρειών X/M (Θυγατρικές τραπεζών) και των άλλων χρηματοδοτικών οργανισμών, που οδήγησε σε καλύτερους όρους χρηματοδότησης.
3. Της πραγματοποίησης επενδύσεων ειδικά σε υψηλή τεχνολογία που απαιτεί υψηλή χρηματοδότηση.
4. Της αύξησης των διαθέσιμων κεφαλαίων λόγω των περισσότερων μορφών χρηματοδότησης.
5. Των προγραμμάτων πωλήσεων των κατασκευαστριών εταιρειών που συνεργάζονται με εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Επιπλέον οι θετικές επιπτώσεις της X/M στις εθνικές οικονομίες δημιουργούν (οδηγούν σε):

1. Απόκτηση ή ανανέωση και εκσυγχρονισμό κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.
2. Βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων.

3. Βελτίωση της απόδοσης των επιχειρήσεων.
4. Βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων.
5. Αύξηση των εξαγωγικών προϊόντων.
6. Αύξηση των πωλήσεων των επιχειρήσεων που παράγουν, κεφαλαϊκό εξοπλισμό.
7. Η επαύξηση των χρηματοδοτικών εργασιών.
8. Μείωση του κόστους των παραγόμενων κεφαλαιουχικών αγαθών, που γίνεται μέσω της τυποποίησής τους, στην οποία οδηγεί η εξάπλωση του leasing.
9. Αύξηση της εισροής του ξένου συναλλάγματος λόγω της αύξησης των εξαγωγών.
10. Αύξηση της ζήτησης για κεφαλαιουχικά προϊόντα που έχει σαν αποτέλεσμα τη μείωση του τιμήματος πώλησης και τελικά τη μείωση του κόστους των επενδύσεων αυτού του τύπου αλλά και τη διευκόλυνση επίτευξής τους.
11. Ανάπτυξη του ανταγωνισμού μεταξύ των χωρών.
12. Διευκόλυνση δημιουργίας νέων επιχειρήσεων, που δεν μπορούν να προσφέρουν στις τράπεζες εμπράγματα εξασφαλίσεις.
13. Διοχέτευση χρηματοδοτικών πόρων σε παραγωγικούς σκοπούς, (π.χ. αγορά μισθίου) κι όχι σε σκοπούς συχνά συμβαίνει με τον τραπεζικό δανεισμό.
14. Αποφυγή ή περιορισμός του κινδύνου υπερτημολογήσεων, όσον αφορά τις περιπτώσεις εισαγωγής εξοπλισμού από άλλη χώρα, εξαιτίας της παρεμβολής της εκμισθώτριας εταιρείας (Leasing) η οποία καταβάλλει το τίμημα στον προμηθευτικό οίκο του εξωτερικού.

Έτσι έχουμε σαν αποτέλεσμα την επιτάχυνση των ρυθμών ανάπτυξης της οικονομίας και τη βελτίωση των μακροοικονομικών μεγεθών.

Αναλυτικότερα: Η ανάπτυξη της Χ/Μ συντελεί:

- Στην ανάπτυξη της βιομηχανίας
- Στην αύξηση του εθνικού εισοδήματος
- Στην αύξηση της απασχόλησης
- Στην αύξηση της παραγωγικότητας
- Στη βελτίωση του ισοζυγίου πληρωμών
- Περιορισμός των πληθωριστικών τάσεων (καθώς η χρηματοδότηση μέσω Leasing, σκοπών ξένων από εκείνους για τους οποίους αυτή γίνεται είναι αδύνατη).

ΜΕΡΟΣ Β΄

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ LEASING

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

3.1. Προϋποθέσεις

Γενικά

Η χρηματοδοτική μίσθωση όπως ο νόμος αναφέρει είναι μια σύμβαση ή πιο απλά μια συμφωνία ανάμεσα σε δύο μέρη. Σε κάθε συμφωνία τα ενδιαφερόμενα μέρη έχουν συγκεκριμένους όρους απαιτήσεις, βάση των οποίων συνάπτεται ή όχι. Το ίδιο ισχύει για τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης. Τόσο ο μισθωτής, όσο και ο εκμισθωτής ιδιαίτερα, εκφράζουν όρους – προϋποθέσεις για να συνάψουν τη σύμβαση. Παρακάτω αναφέρονται, 1. οι απαιτήσεις – όροι του μισθωτή τόσο για την επιχείρηση του μισθωτή όσο για τον μηχανολογικό εξοπλισμό και 2. οι απαιτήσεις του μισθωτή.

3.1.1. Αναφορικά με το μισθωτή και την επιχείρησή του

- Ικανοποιητική οικονομική κατάσταση της επιχείρησης του μισθωτή. Αυτή μπορεί να ελεγχθεί με βάση αναλύσεις των ισολογισμών, αποτελεσμάτων χρήσης των τελευταίων ετών. Για παράδειγμα χρησιμοποιώντας τους κατάλληλους αριθμοδείκτες να αναλύσουν τη ρευστότητα, την δανειακή επιβάρυνση, την αποδοτικότητα των κεφαλαίων, κ.ο.κ.
- Αξιοπιστία και ήθος του φορέα. Αυτή μπορεί να ελεγχθεί με βάση τη φήμη του υποψηφίου μισθωτή. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει τη δυνατότητα διασταύρωσης πληροφοριών από εξωτερικές πηγές παραδείγματος χάριν Τράπεζες, Προμηθευτές, Πιστωτές κτλ.
- Συνέπεια της επιχείρησης στις υποχρεώσεις της προς τρίτους. (Συλλέγονται πληροφορίες και ερευνώνται οι λεγόμενοι «τόμοι δυσμενών στοιχείων» όπου καταγράφονται διαμαρτυρήσεις συναλλαγματικών, επιστροφές επιταγών, πλειστηριασμοί, αγωγές πτωχεύσεων κτλ.

- Υποβολή τεκμηριωμένης τεχνικοοικονομικής μελέτης από την οποία να προκύπτει τόσο η σκοπιμότητα της επένδυσης όσο και η ταμιακή δυνατότητα του μισθωτή να καταβάλει εμπρόθεσμα τα μισθώματα.
- Άρτια τεχνική οργάνωση της επιχείρησης και υψηλό επίπεδο τεχνικής κατάρτισης και εμπειρίας του προσωπικού, ιδίως όταν το προς μίσθωση πράγμα είναι μεγάλης αξίας και απαιτούνται ειδικές γνώσεις για το χειρισμό και τη συντήρησή του.
- Μεσομακροπρόθεσμη βιωσιμότητα. Εδώ εξετάζεται η δυνατότητα ανάπτυξης της επιχείρησης η βιωσιμότητα της από μακροοικονομική σκοπιά.

3.1.2. Αναφορικά με το μηχανικό εξοπλισμό

- Δυνατότητα χρησιμοποίησης του εξοπλισμού και από άλλες επιχειρήσεις. Δηλαδή δεν πρέπει το μίσθιο να εξυπηρετεί αποκλειστικά και μόνο εξειδικευμένες ανάγκες της επιχείρησης του μισθωτή αυτό θα αύξανε την πιθανότητα ζημιάς λόγω πρόωρης διακοπής της μίσθωσης.
- Λειτουργία αγοράς μεταχειρισμένων ειδών της κατηγορίας του μισθίου σε περίπτωση που παραστεί ανάγκη πώλησης.
- Λειτουργική αυτονομία του πράγματος έτσι ώστε να είναι δυνατή και εύκολη η αφαίρεσή του από τις εγκαταστάσεις του μισθωτή (περίπτωση κινητών πραγμάτων).
- Φερεγγυότητα και καλή φήμη του κατασκευαστή.
- Ποιοτική κατασκευή υψηλών προδιαγραφών.
- Εξασφάλιση συνεχούς ροής υπηρεσιών συντήρησης, επιδιόρθωσης, ανταλλακτικών κτλ.

3.1.3. Πλευρά μισθωτή

- Βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της παραγωγικότητας της επιχείρησής του με τη χρησιμοποίηση του μισθούμενου μηχανολογικού εξοπλισμού ή ακινήτου.
- Εξασφάλιση υπηρεσιών ή τεχνολογική απαξίωση του μισθίου. Αυτό γιατί ο μισθωτής είναι υποχρεωμένος να καταβάλει τα μισθώματα έως τη λήξη της σύμβασης. Χαρακτηριστικό παράδειγμα εφαρμογής αυτής της προϋπόθεσης είναι η χρησιμοποίηση ηλεκτρονικών υπολογιστών που υφίστανται γοργή τεχνολογική απαξίωση
- Ανταγωνιστικό κόστος της χρηματοδοτικής μίσθωσης σε σύγκριση με άλλες μορφές χρηματοδότησης όπως παραδείγματος χάριν ο κλασικός τρόπος χρηματοδότησης από δάνεια τραπεζών.

3.2. Διαδικασία μέχρι έναρξης καταβολής μισθωμάτων

Μπορούμε να διακρίνουμε τις εξής φάσεις της διαδικασίας μέχρι την υπογραφή της σύμβασης και την έναρξη καταβολής των μισθωμάτων:

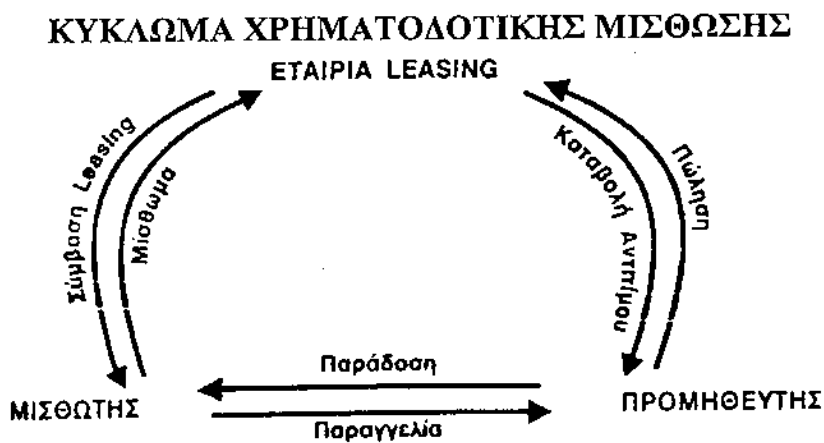
- **Γέννηση ανάγκης** χρηματοδότησης και εκσυγχρονισμού του εξοπλισμού σε συγκεκριμένη επιχείρηση του υποψήφιου μισθωτή.
- **Διαπραγμάτευση** μεταξύ του ενδιαφερόμενου υποψήφιου μισθωτή και προμηθευτή, επιλογή του πράγματος και λήψη της σχετικής προσφοράς.
- **Υποβολή αίτησης** η οποία συμπληρώνεται από τον υποψήφιο μισθωτή στην εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η αίτηση (βλέπε κεφ. 6) περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, στοιχεία για τη μορφή της επιχείρησης, τα ακίνητα περιουσιακά στοιχεία, τους κυριότερους μετόχους, το διοικητικό συμβούλιο, τη συμμετοχή σε άλλες επιχειρήσεις τον κύκλο εργασιών, τα μικτά καθαρά κέρδη, τους βασικούς πελάτες και προμηθευτές κ.ο.κ. (Περισσότερα για την αίτηση αναφέρονται στο κεφάλαιο 6).

- **Επεξεργασία** του αιτήματος από την αρμόδια υπηρεσία της εταιρείας με βάση τα οικονομικά και άλλα στοιχεία που έχει υποβάλει η επιχείρηση, αλλά και από τις πληροφορίες που θα συλλέξει η επιχείρηση. Σ' αυτή τη φάση η εταιρεία ερευνά αν πληρούνται ή όχι οι προϋποθέσεις στις οποίες αναφερθήκαμε/
- **Έγκριση του αιτήματος** εφόσον διαπιστωθεί ότι συντρέχουν οι παραπάνω προϋποθέσεις.
- **Υπογραφή** από τα συμβαλλόμενα μέρη ενός **προσυμφώνου** που ονομάζεται «Πρόταση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης». Αυτή περιέχει:
 - I. Τα στοιχεία της χρηματοδοτικής μίσθωσης που είχε ήδη εγκριθεί όπως ο εκμισθωτής, ο μισθωτής, περιγραφή και αξία του μισθίου, προμηθευτής, διάρκεια μισθωτική περιόδου, ασφάλιση κτλ.
 - II. Τον όρο της ασφάλισης του μισθίου πριν την παραλαβή από τον μισθωτή από ασφαλιστική εταιρεία που εγκρίνει ο εκμισθωτής για κάθε κίνδυνο και για ποσό ίσο τουλάχιστον με την αξία του μισθίου.
 - III. Την επιφύλαξη του δικαιώματος του μισθωτή να ανακαλέσει την πρόταση εφόσον περιέλθουν εις γνώση του δυσμενείς πληροφορίες για το μισθωτή , και την αξίωση αποζημίωσης σε περίπτωση που ο μισθωτής καθυστερήσει την υπογραφή της σύμβασης πάνω από ένα μήνα από την παράδοση του εξοπλισμού.
- **Αποστολή από την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης προς τον προμηθευτή επιστολής** με την οποία γίνεται γνωστή η έγκριση χρηματοδοτικής μίσθωσης του συγκεκριμένου εξοπλισμού που επιθυμεί ο μισθωτής. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης δηλώνει ότι αναλαμβάνει την υποχρέωση αγοράς τοις μετρητοίς σε ορισμένο χρόνο του πράγματος. Επιπρόσθετα ρητή αποδοχή του γεγονότος ότι δεν υπάρχει ανάμειξη της εταιρείας στις σχετικές διαπραγματεύσεις.

- Παραγγελία του πράγματος από το μισθωτή και παραλαβή του.
- Υπογραφή από το μισθωτή του «Πιστοποιητικού Αποδοχής» του εξοπλισμού με το οποίο πιστοποιείται ότι έγινε η παραλαβή και ο έλεγχος του εξοπλισμού και βρέθηκε κατάλληλος και σε ικανοποιητική κατάσταση. Ακόμη παρέχεται η διαβεβαίωση ότι ασφαλίστηκε ο εξοπλισμός σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης.
- Υπογραφή από το μισθωτή της Σύμβασης Χρηματοδοτικής Μίσθωσης που του έχει ήδη αποσταλεί από την εκμισθώτρια εταιρεία.
- Διαβίβαση στην εταιρεία των δύο παραπάνω εντύπων.
- Πληρωμή από εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης προς το Προμηθευτή της τιμολογιακής αξίας του μισθίου και μεταβίβαση της κυριότητας στις εταιρεία.

Με την ολοκλήρωση της διαδικασίας που περιγράψαμε α) ο εκμισθωτής έχει την κυριότητα του μισθίου και αποτελεί πλέον στοιχείο του ενεργητικού της, β) ο μισθωτής έχει στην κατοχή του τον εξοπλισμό και καταβάλλει τα μισθώματα και γ) ο προμηθευτής έχει εισπράξει το τίμημα της πώλησης του πράγματος από την εταιρεία.

Με τον τρόπο αυτό ολοκληρώνεται η τριγωνική σχέση που φαίνεται στο ακόλουθο σχήμα



3.3. Φορολογικά κίνητρα – φορολογικές απαλλαγές

Η ελληνική φορολογική νομοθεσία όσον αφορά το θεσμό του leasing επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό το ύψος και τους όρους της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Έχουμε αρκετές φορολογικές απαλλαγές και συνεπώς έχουν με την ανάπτυξη του θεσμού αυτού στη χώρα μας και οι οποίες (φορολογικές απαλλαγές) είναι οι εξής:

α) Έχουμε απαλλαγή από ορισμένους φόρους. Εκτός από το φόρο του εισοδήματος και το Φ.Π.Α. οι εταιρείες Leasing δεν επιβαρύνονται με άλλους φόρους όπως επί:

1. Συμβολαίων αγοράς του εξοπλισμού.
2. Συμβάσεων μεταξύ εταιρείας Leasing και μισθωτή.
3. Συμβάσεων εκχώρησης δικαιωμάτων.
4. Είσπραξης μισθωμάτων.
5. Αγοράς του μισθίου κατά τη λήξη της σύμβασης.

β) Έχουμε τις απαλλαγές που ισχύουν στις συμβάσεις δανείων και πιστώσεων ανοικτού λογαριασμού που καταρτίζουν οι τράπεζες με εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης καθώς και οι απαλλαγές επί των ακαθαρίστων εσόδων που προκύπτουν από τις συμβάσεις αυτές.

Συγκεκριμένα αναφέρουμε τα εξής:

1. Οι συμβάσεις δανείων και πιστώσεων ανοικτού λογαριασμού απαλλάσσονται του ειδικού φόρου 3%. Ευνόητο είναι βέβαια ότι απαλλάσσονται και τα παρεπόμενα σύμφωνα των ανωτέρω συμβάσεων από κάθε τέλος χαρτοσήμου (πάγιο ή αναλογικό).

2. Τα ακαθάριστα έσοδα που προκύπτουν για την τράπεζα (τόκοι, έξοδα, προμηθευτές κ.ά.) από τις ανωτέρω συμβάσεις απαλλάσσονται του ειδικού φόρου 8%.

3. Απαλλάσσονται των τελών χαρτόσημου 1% πλέον ΟΓΑ 20% επ' αυτού (σύνολο 1, 2%) οι ενέγγυες πιστώσεις που καταρτίζει η τράπεζα με τις εταιρείες Χ/Μ.

γ) Η καταβολή του Φ.Π.Α. πραγματοποιείται από τις εταιρείες Leasing στον προμηθευτή, χωρίς άμεση επιβάρυνση του μισθωτή ενώ με τον παραδοσιακό δανεισμό ο μισθωτής επιβαρύνεται και με την καταβολή του Φ.Π.Α. που αντιστοιχεί στην συνολική αξία του εξοπλισμού.

δ) Τα μισθώματα του Leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν ολοκληρωτικά από τα ακαθόριστα έσοδα του μισθωτή. Κατά συνέπεια μειώνεται σημαντικά το φορολογητέο εισόδημα του μισθωτή.

ε) Ο μισθωτής απαλλάσσεται από την πληρωμή χαρτοσήμου με την υπογραφή της σύμβασης, καθώς επίσης και από οποιαδήποτε άλλη καταβολή τελών (π.χ. εισφορές, Ε.Φ.Τ.Ε. κ.ά.).

ζ) Τα ευεργετήματα του Ν. 1262/1982 δεν θίγονται αν η επένδυση πραγματοποιηθεί μέσω Leasing.

η) Οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να ενεργήσουν αποσβέσεις στα πάγια στοιχεία που αγοράζουν για εκμίσθωση. Οι αποσβέσεις αυτές αναγνωρίζονται και θεωρούνται νόμιμες εάν προβλέπονται στο Ν.Δ. 3323/55 και τηρούν τους εξής όρους:

1. Να καταχωρούνται στα λογιστικά βιβλία.

2. Να φθάνουν μέχρι το ύψος των συντελεστών που προσδιορίζονται από το Π.Δ. 88/1973.

3. Να ενεργούνται μέχρι να καλυφθεί η αξία του αποκτημένου μισθίου.

4. Να γίνονται υποχρεωτικά ανεξάρτητα από το αν υπάρχουν κέρδη ή όχι.

5. Να θεωρείται σαν βάση υπολογισμού των αποσβέσεων η αξία απόκτησης του μισθίου τόσο στα καινούργια όσο και στα μεταχειρισμένα ημερομίσθια.

θ) Οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης ενεργούν, για να καλύψουν τις επισφαλείς απαιτήσεις, έκπτωση μέχρι 2% του συνόλου των ληξιπρόθεσμων μισθωμάτων από όλες τις συμβάσεις της χρηματοδοτικής μίσθωσης από όλες τις συμβάσεις της χρηματοδοτικής μίσθωσης που δεν εισπράττονται μέχρι της 31^{ης} Δεκεμβρίου κάθε χρόνου. Η λογική της έκπτωσης αυτής βασίζεται στο ότι οι εταιρείες Leasing συναλλάσσονται με πολλές μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις που έχουν υψηλό βαθμό «ρίσκου».

ι) Οι εταιρείες Leasing μπορούν να ενεργήσουν αφορολόγητες εκπτώσεις βάσει των διατάξεων του αναπτυξιακού νόμου 1262/82 (άρθρα 12,13 και 14), όπως ακριβώς θα ενεργούσε ο μισθωτής του πράγματος αν το είχε αγοράσει και είχε αποκτήσει την κυριότητα. Έτσι με βάση αυτά, μπορούν να ενεργούνται εκπτώσεις από τα πάγια στοιχεία που υπάγονται στο Ν. 1262/82. Επίσης θα πρέπει να αναφέρουμε ότι προβλέπεται κλιμάκωση των εκπτώσεων στα αφορολόγητα ποσά ανάλογα με το ύψος της επένδυσης και την περιοχή που αρχίζουν από 40% και φθάνουν μέχρι και 70%.

κ) Απαλλαγές ή μειώσεις από ορισμένες επιβαρύνσεις.

Ι. Οι απαλλαγές των συμβάσεων που αφορούν οποιαδήποτε φόρο, εισφορές, δικαιώματα τρίτων, τέλη και όπως είναι:

- Οι συμβάσεις Χ/Μ που συνάπτονται μεταξύ εκμισθωτή – μισθωτή.
- Οι συμβάσεις για δάνεια ή πιστώσεις μεταξύ των εταιριών Χ/Μ και των τραπεζών ή πιστωτικών ιδρυμάτων.

- Οι συμβάσεις πιστώσεων μεταξύ εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης και των ξένων προμηθευτών.
- Οι συμβάσεις εκχώρησης δικαιωμάτων ή υποχρεώσεων από τις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης προς τρίτους.

2. Οι απαλλαγές των εσόδων χρηματοδοτικής μίσθωσης από διάφορους φόρους, εισφορές, τέλη, δικαιώματα τρίτων (εκτός του Φ.Π.Α. και του φόρου εισοδήματος) π.χ. τα έσοδα που προέρχονται:

- Από τα μισθώματα συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Από την αξία της πώλησης του πάγιου στοιχείου στον μισθωτή από τον εκμισθωτή.

3. Οι απαλλαγές των δαπανών, των τόκων, των προμηθειών που προέρχονται από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης και τραπεζών από κάθε φορολογική επιβάρυνση υπέρ του Δημοσίου ή τρίτων και κυρίως του 8% που προβλέπεται στις τραπεζικές εργασίες.

4. Οι τελωνιακές απαλλαγές που προβλέπονται για εισαγόμενα κεφαλαιουχικά αγαθά που προορίζονται για χρηματοδοτική μίσθωση.

3.4. Ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο

3.4.1. Αρχικός Νόμος 1665/1986

Όπως αναφέραμε στον πρόλογο αυτής της εργασίας οι ανάγκες της Ελληνικής οικονομίας οδήγησαν στην υιοθέτηση του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Σε κάθε ευνομούμενη πολιτεία για να λειτουργήσει και να αποδώσει τα αναμενόμενα ένας νέος θεσμός απαιτείται να υπάρχει το ανάλογο νομοθετικό πλαίσιο θέτοντας τα πλαίσια ή όρια που θα κινηθούν οι ενδιαφερόμενοι φορείς. Αυτή τη δυνατότητα έδωσε ο νόμος 1665/86. Παρακάτω παραθέτουμε αυτούσιο τον νόμο όπως δημοσιεύτηκε

στην εφημερίδα της Κυβέρνησης 4/12/86 και υπογράφηκε από τον τότε πρόεδρο της Δημοκρατίας Χρήστο Σαρτζετάκη.

***ΝΟΜΟΣ 1665/1986 «Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης (Λήζινγκ)»
(ΦΕΚ 194/4.12.1986, τ. Α΄)***

ΑΡΘΡΟ 1

Έννοια.

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

ΑΡΘΡΟ 2.

Εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης

1. Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν ως εκμισθωτές μόνο ανώνυμες εταιρείες με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια εργασιών του άρθρου 1 αυτού του νόμου. Για τη σύσταση των εταιρειών 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 εταιρείας σε ανώνυμη εταιρεία με αποκλειστικό σκοπό τη σύναψη

συμβάσεων χρηματοδοτική μίσθωσης, και β) για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιρειών χρηματοδοτική μίσθωσης.

2. Με την επιφύλαξη της επόμενης παραγράφου, το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των ανώνυμων εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο που απαιτείται για τη σύσταση ανώνυμων τραπεζικών εταιρειών. Αντίστοιχη υποχρέωση καταβολής κεφαλαίου ίσου προς το κατά το προηγούμενο εδάφιο ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο απαιτείται και για τη χορήγηση άδειας εγκατάστασης και λειτουργίας στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης.
3. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο ανώνυμης εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης αρκεί κατ' εξαίρεση να είναι ίσιο τουλάχιστον προς το μισό του κατά την παράγραφο ορίου, όταν ανήκει κατ' απόλυτη πλειοψηφία σε μία ή περισσότερες ελληνικές τράπεζες ή τράπεζες νόμιμα εγκατεστημένες στην Ελλάδα.
4. Το κατά τις παραγράφους 2 και 3 ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο πρέπει να είναι ολόκληρο καταβεβλημένο σε μετρητά ή και σε είδος. Για την καταβολή αυτήν εφαρμόζονται αναλόγως οι σχετικές διατάξεις για τις ανώνυμες εταιρείες.
5. Οι μετοχές των ανώνυμων εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ονομαστικές.
6. Ελεγκτές των ανώνυμων εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης ορίζονται μέλη του Σώματος Ορκωτών Λογιστών.
7. Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία και έλεγχο στις εταιρείες του άρθρου αυτού και μπορεί να ζητεί από αυτές οποιαδήποτε σχετικά στοιχεία. Σε περιπτώσεις παράβασης των διατάξεων αυτού του νόμου η

Τράπεζα της Ελλάδος μπορεί να επιβάλλει όλα τα προβλεπόμενα για τις ανώνυμες τραπεζικές εταιρείες μέτρα.

ΑΡΘΡΟ 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.
2. Αν λυθεί η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης πριν από τη λήξη της και συναφθεί νέα σύμβαση για το ίδιο πράγμα μεταξύ των ίδιων συμβαλλομένων, ο χρόνος που πέρασε έως τη λύση της αρχικής σύμβασης συνυπολογίζεται στον απαιτούμενο κατά την προηγούμενη παράγραφο ελάχιστο χρόνο για τη νέα σύμβαση.
3. Σε περίπτωση αγορά του μισθίου πριν από την πάροδο τριετία από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής έχει υποχρέωση να καταβάλει τα ποσά για φορολογικές και λοιπές επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου ή τρίτων που θα όφειλε να έχει καταβάλει αν κατά το χρόνο σύναψης της χρηματοδοτικής μίσθωσης είχε αγοράσει το μίσθιο.
4. Ο μισθωτής μπορεί να μεταβιβάσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτο με έγγραφη συναίνεση της εκμισθώτριας εταιρείας.

ΑΡΘΡΟ 4.

Τύπος- Δημοσιότητα. Ενέργεια έναντι τρίτων

1. Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης καταρτίζεται εγγράφως.
2. Οι δικαιοπραξίες της παρ. 1 καταχωρίζονται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ν.δ. 1038/1949 (ΦΕΚ 179) του πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών. Από την καταχώρηση αυτήν

τα δικαιώματα του μισθωτή από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης να αποκτήσουν με οποιονδήποτε τρόπο κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα πάνω στο πράγμα. Οι διατάξεις για την καλόπιστη κτήση κυριότητας ή άλλου εμπράγματος δικαιώματος από μη κύριο, για το τεκμήριο κυριότητας κατά το άρθρο 1110 του αστικού κώδικα και για την τακτική χρησικτησία, καθώς επίσης οι διατάξεις των άρθρων 1057 και 1058 του αστικού κώδικα και του άρθρου 1 παρ. 2 του ν. 4112/1929 δεν εφαρμόζονται.

3. Αν ο μισθωτής πτωχέψει, λύεται η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης και η εταιρεία του άρθρου 2 έχει δικαίωμα, χωρίς κανέναν περιορισμό, να αναλάβει το πράγμα.

ΑΡΘΡΟ 5.

Ασφαλιστικές ρήτρες. Ασφάλιση.

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

ΑΡΘΡΟ 6

Φορολογικές απαλλαγές και άλλες συναφείς ρυθμίσεις.

1. Εκτός από το φόρο εισοδήματος και το φόρο προστιθέμενης αξίας, απαλλάσσονται από οποιουδήποτε φόρους, τέλη, εισφορές, δικαιώματα υπέρ του Δημοσίου, νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου και γενικώς τρίτων, είτε αυτά επιβάλλονται κατά την εισαγωγή στην Ελλάδα είτε μεταγενέστερα:
 - α) Οι συμβάσεις με τις οποίες περιέρχονται στις κατά το άρθρο 2 εταιρείες, είτε κατά κυριότητα είτε κατά κατοχή, κινητά που πρόκειται να αποτελέσουν αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης με εξαίρεση τα κάθε είδους μεταφορικά μέσα. Η εισαγωγή των κινητών τα οποία αφορά το εδάφιο αυτό υπάγεται στο Κοινό Εξωτερικό Δασμολόγιο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.
 - β) Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζουν οι κατά το άρθρο 2 εταιρείες.
 - γ) Οι συμβάσεις εκχώρησης δικαιωμάτων ή αναδοχής υποχρεώσεων από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης.
 - δ) Τα μισθώματα από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταβάλλονται στις κατά το άρθρο 2 εταιρείες και τα παραστατικά είσπραξής τους.
 - ε) Το τίμημα της πώλησης του πράγματος από την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης στο μισθωτή.
2. Τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων ενώπιον των 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 προσημείωσης ή σύστασης υποθήκης ή ενέχυρου για την εξασφάλιση απαιτήσεων των εταιρειών αυτού του νόμου από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης και από συμβάσεις της παραγράφου 6, καθώς και εξάλειψης των βαρών αυτών, εφαρμόζεται η διάταξη του εδαφίου γ' της παραγράφου 1 του άρθρου 7 του ν. 4171/1961 (ΦΕΚ 93). Η εκχώρηση απαιτήσεων των εταιρειών αυτού του νόμου για την εξασφάλιση απαιτήσεων από δάνεια ή πιστώσεις που τους παρέχονται απαλλάσσεται από κάθε τέλος ή άλλη επιβάρυνση.
4. Τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής στις εταιρείες αυτού του νόμου για την εκπλήρωση υποχρεώσεών του από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες του και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδά του,
5. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις στα μίσθια ίσες με το σύνολο των αποσβέσεων που θα είχε προβεί στην αγορά τους.
6. Οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς εταιρείες αυτού του νόμου από ανώνυμες τραπεζικές εταιρείες ή πιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό ή από ξένους προμηθευτές, καθώς και συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των τελευταίων και των εταιρειών αυτού του νόμου, τα παρεπόμενα σύμφωνα, η εξόφληση των δανείων ή πιστώσεων και των σχετικών τόκων, προμηθειών και λοιπών επιβαρύνσεων, όπως και η καταβολή των μισθωμάτων απαλλάσσονται από κάθε φόρο, τέλος, εισφορά, κράτηση, δικαίωμα ή γενικότερα 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 σε συνάλλαγμα οι κατά το άρθρο 2 εταιρείες από συμβάσεις με τις οποίες αυτές μίσθωσαν από το εξωτερικό κινητά πράγματα για χρηματοδοτική υπεκμίσθωση στην Ελλάδα, εφαρμόζονται ανάλογα οι διατάξεις του άρθρου 1 του ν. 4494/1966 (ΦΕΚ 9).
8. Για τον υπολογισμό των καθαρών κερδών των εταιρειών αυτού του νόμου επιτρέπεται να ενεργείται για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεών τους έκπτωση έως 2% του ύψους των μισθωμάτων (ληξιπρόθεσμων ή όχι) από όλες τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης τα οποία δεν είχαν εισπραχθεί στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους. Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης.
9. Οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν δικαίωμα να ενεργούν αφορολόγητες εκπτώσεις σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 12, 13 και 14 του ν. 1262/1982 (ΦΕΚ 70), εφόσον ο μισθωτής θα είχε αγοράσει το πράγμα και είχε αποκτήσει κυριότητα.
10. Σε περίπτωση επενδύσεων που υπάγονται στο ν. 1262/1982 η δαπάνη για την απόκτηση των κινητών πραγμάτων του άρθρου 1 συνυπολογίζεται στο συνολικό κόστος της κατά το άρθρο 1 του ν. 1262/1982 παραγωγικής επένδυσης για να καθοριστεί το ύψος της επιχορήγησης από το Δημόσιο επενδύσεων, των οποίων η δαπάνη καλύπτεται μερικώς με χρηματοδοτική μίσθωση, εκταμιεύεται κατά το άρθρο 5 παρ. 3 του ν. 1262/1982, εφόσον έχει εγκατασταθεί μισθωμένος εξοπλισμός αξίας ίσης προς το ποσό που θα έπρεπε να έχει δαπανηθεί αν ο εξοπλισμός είχε χρηματοδοτηθεί με τραπεζικό δάνειο.

ΑΡΘΡΟ 7

Προεδρικά διατάγματα.

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

ΑΡΘΡΟ 8.

Έναρξη ισχύος

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

Παραγγέλλομε τη δημοσίευση του παρόντος στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως και την εκτέλεση του ως νόμου του Κράτους.

Αθήνα, 19 Νοεμβρίου 1986

3.4.2. Ανάλυση περιεχομένου νόμου 1665/86

Στο άρθρο 1 του νόμου περικλείεται ο ορισμός ή έννοια της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Ορίζεται ως αντικείμενο της σύμβασης αυτής μόνο κινητό πράγμα. Επιπρόσθετα το άρθρο αυτό προβλέπει το είδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης «Πώληση και Επανεκμίσθωση» ή (Sale and Lease Back) κατά τον οποίο μια επιχείρηση με πρόβλημα ρευστότητας, πουλάει τον εξοπλισμό της σε μια εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης, η οποία στην συνέχεια τον μισθώνει στην πρώτη.

Σύμφωνα με το άρθρο 2 εκμισθωτές μπορούν να είναι ειδικευμένες Α.Ε. με αποκλειστικό σκοπό της διενέργειας εργασιών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Αυτές ιδρύονται κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας Ελλάδος η οποία ασκεί και εποπτεία.

Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης απαιτείται να είναι ίσο προς το ελάχιστο κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας (4 δισ. δρχ.) ή προς το μισό του όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μία η περισσότερες τράπεζες. Οι μετοχές εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ονομαστικές.

Η διάρκεια της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πάντοτε ορισμένη και ποτέ μικρότερη των 3 ετών (άρθρο 3). Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρείται στο βιβλίο του άρθρου 5 ΝΔ 1038/1949 (ΦΕΚ 149) Πρωτοδικείου της κατοικίας ή έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών.

Είναι φανερό ότι η δημοσιότητα διασφαλίζει και κατοχυρώνει τα συμφέροντα των δύο συμβαλλόμενων. Η υποχρέωση δημοσιότητας αφορά και τις τυχόν τροποποιήσεις της σύμβασης παραδείγματος χάριν επιμήκυνση ή ελάττωση της διάρκειάς της, άσκηση της OPTION αγοράς από το μισθωτή ή αφαίρεση του μισθίου από την κατοχή του μισθωτή. Επίσης σε δημοσιότητα υποβάλλονται και οι συμβάσεις διασυννοριακού Leasing, εφόσον ο εκμισθωτής ή ο μισθωτής έχουν την έδρα τους στην χώρα μας. Καθ' όλη τη διάρκεια της μισθώσεως το πράγμα ασφαλίζεται κατά κινδύνων τυχαίας καταστροφής ή χειροτέρευσης. Την ευθύνη αυτή αναλαμβάνει ο μισθωτής. Σε περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν παρέλθει διετία από την έναρξη της μισθώσεως, ο μισθωτής οφείλει να καταβάλει όλους τους φόρους και επιβαρύνσεις υπέρ Δημοσίου κτλ. που αντιστοιχούν στην απόκτηση καινούριων πραγμάτων.

Απαλλάσσονται σύμφωνα με τον άρθρο 6 από το φόρο και εισφορά εκτός φόρου εισοδήματος και του Φ.Π.Α. τα μισθώματα και το τίμημα πώλησης των μισθωμένων πραγμάτων.

Τα μισθώματα θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή (άρθρο 4). Ενώ οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν δικαίωμα να διενεργούν αποσβέσεις ίσες με αυτές που θα υπολόγιζε ο μισθωτής αν προέβαινε στην αγορά τους ως καινούριων (άρθρο 5). Φορολογικές εκπτώσεις προβλέπει ο αναπτυξιακός νόμος 1892/90 που αναλύουμε σε επόμενο Κεφάλαιο.

Από κάθε φόρο απαλλάσσονται οι συμβάσεις δανεισμού από τράπεζες των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των εταιρειών και ξένων προμηθευτών.

Τέλος οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης επιτρέπεται να καταρτίζουν ειδικό αποθεματικό κάλυψης επισφαλών απαιτήσεων με την κράτηση από τα καθαρά έσοδα ποσού που αντιστοιχεί στον 2-1 των ανείσπρακτων στο τέλος κάθε έτους μισθωμάτων.

3.4.3. Τροποποίηση 2367/95

Όπως κάθε θεσμός έτσι και αυτός της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι δυναμικός, αλλάζει, τροποποιείται, επεκτείνεται ανάλογα με τις καινούργιες ανάγκες και συνθήκες του οικονομικού περιβάλλοντος. Τέτοιες ανάγκες ήρθε να καλύψει η πολιτεία με τον νόμο 2367/95 που αποτελεί τροποποίηση του 1665/86.

- ΝΟΜΟΣ 95 -

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Δ΄

Χρηματοδοτική μίσθωση

Άρθρο 11

Το εδάφιο 1 του άρθρου 1 του ν. 1665/1986 αντικαθίσταται με το ακόλουθο:

«1. Με τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης η κατά το άρθρο 2 εταιρεία υποχρεούται να παραχωρεί έναντι μισθώματος τη χρήση πράγματος, κινητού ή ακίνητου ή και των δύο μαζί, που προορίζεται αποκλειστικά για επαγγελματική χρήση του αντισυμβαλλόμενου, παρέχοντας στον αντισυμβαλλόμενο της συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να ανανεώσει 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. Στο άρθρο 1 του ν. 1665/1986 (ΦΕΚ 194 Α΄) προστίθεται η ακόλουθη παράγραφος με τον αριθμό 3:

«3. Στην έννοια των κινητών πραγμάτων της παραγράφου 1 περιλαμβάνονται τα αεροσκάφη και εξαιρούνται τα πλοία και τα πλωτά ναυπηγήματα, ενώ από τα ακίνητα εξαιρούνται τα οικόπεδα. Η σχετική σύμβαση, καθώς και κάθε τροποποίησή της καταρτίζεται υποχρεωτικά, στην περίπτωση ακινήτων, με συμβολαιογραφικό έγγραφο, στις δε άλλες περιπτώσεις με ιδιωτικό έγγραφο. Οι συμβάσεις αυτές εγγράφονται στα βιβλία μεταγραφών της περιφέρειας του μισθούμενου ακινήτου και στα μητρώα αεροσκαφών, σύμφωνα με τις διατάξεις που ισχύουν για τις μεταβιβάσεις ακινήτων και αεροσκαφών, σύμφωνα με τις διατάξεις που ισχύουν για τις μεταβιβάσεις ακινήτων και αεροσκαφών, αντίστοιχα. Όλες οι συμβάσεις της παραγράφου αυτής καταχωρίζονται, σύμφωνα με το άρθρο 4

παρ. 2, στο βιβλίο του άρθρου 5 του ν.δ./τος 1038/1949 του Πρωτοδικείου Αθηνών».

3. Στο άρθρο 1 του ν. 1665/1986 προστίθεται η ακόλουθη παράγραφος με τον αριθμό 4:

«4. Όπου στην ισχύουσα νομοθεσία θεσπίζονται περιορισμοί ως προς την υπηκοότητα του ιδιοκτήτη ακινήτων ή κινητών πραγμάτων κάθε είδους, οι περιορισμοί αυτοί, στην περίπτωση χρηματοδοτικής μίσθωσης, κρίνονται και στο πρόσωπο του μισθωτή».

4. Το πρώτο εδάφιο της παραγράφου 2 του άρθρου 2 του ν. 1665/1986 αντικαθίσταται ως εξής:

«Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο που απαιτείται για τη σύσταση ανώνυμων εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ήμισυ του ελάχιστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση ανώνυμων τραπεζικών εταιρειών».

5. Η διάταξη της παραγράφου 3 του άρθρου 2 του ν. 1665/1986 καταργείται.

6. Η παράγραφος 1 του άρθρου 3 του ν. 1665/1986 αντικαθίσταται ως εξής:

«1. Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πάντοτε ορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από τρία (3) έτη για τα κινητά, πέντε (5) για τα αεροσκάφη και δέκα (10) έτη για τα ακίνητα. Αν συμφωνηθεί μικρότερη ισχύει για την ως άνω καθοριζόμενη ελάχιστη διάρκεια».

7. Στην παρ. 1 εδ. α του άρθρου 6 του ν. 1665/1986 αντικαθίσταται η λέξη «κινητά» με τη λέξη «πράγματα».

8. Στην παρ. 2 του άρθρου 6 του ν. 1665/1986 προστίθεται εδάφιο, που έχει ως εξής:

«Τα ανωτέρω καταβλητέα δικαιώματα των συμβολαιογράφων καθορίζονται στις πενήντα χιλιάδες (50.000) δραχμές. Με αποφάσεις των Υπουργών Δικαιοσύνης και Βιομηχανίας Ενέργειας και Τεχνολογίας το ανώτερο ποσό μπορεί να αναπροσαρμόζεται».

9. Η παράγραφος 4 του άρθρου 6 του ν. 1665/1986 συμπληρώνεται με το ακόλουθο δεύτερο εδάφιο:

«Παραλλήλως ισχύει η διάταξη της περίπτωσης β' της παρ. 1 του άρθρου 31 του ν. 2238/1994».

10. Στην παράγραφο 4 του άρθρου 6 του ν. 1665/1986 προστίθεται το ακόλουθο εδάφιο:

«Ο εκτοκισμός των οφειλόμενων εν καθυστερήσει τόκων υπερημερίας των μισθωμάτων χρηματοδοτικών μισθώσεων και των λοιπών απαιτήσεων, που απορρέουν από σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, γίνεται σύμφωνα με την 289/30.10.1980 απόφαση της Ν.Ε. (ΦΕΚ 269 Α')».

11. Στο άρθρο 6 του ν. 1665/1986 προστίθενται παράγραφοι 9,10 και 11 ως εξής:

«9. Απαλλάσσονται από τυχόν, φόρο αυτομάτου υπερτιμήματος, που θα επιβληθεί, καθώς και από το φόρο μεταβίβασης ακινήτων:

α) η μεταβίβαση ακινήτου από την εκμισθώτρια εταιρεία προς τον μισθωτή κατά τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης,

β) η εξαγορά του μισθίου ακινήτου πριν από την λήξη της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης από το μισθωτή, σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης.

10. Αν ο μισθωτής αποβιώσει, οι καθολικοί διάδοχοί του μπορούν να υπεισέλθουν στα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις της συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης, εφόσον, προκειμένου περί ακινήτου για

επαγγελματική ή επιχειρηματική χρήση, συντρέχουν στο πρόσωπό τους οι προϋποθέσεις σύναψης χρηματοδοτικής μίσθωσης και υπό τον όρο της καταβολής από αυτούς του φόρου κληρονομίας, κατά τις εκάστοτε ισχύουσες διατάξεις.

Προκειμένου περί ακινήτου για επαγγελματική ή επιχειρηματική χρήση, σε περίπτωση που οι καθολικοί διάδοχοι δεν συγκεντρώσουν στο πρόσωπό τους τις προϋποθέσεις σύναψης σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης, εφαρμόζονται οι διατάξεις για τη λύση της συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης πριν από τη λήξη.

11. Οι διατάξεις των νόμων περί προστασίας της επαγγελματικής στέγης δεν ισχύουν προκειμένου περί χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων».

13. Στο άρθρο 6 του ν. 1665/1986 προστίθενται παράγραφοι 12, 13 και 14 ως εξής:

«12. Κατά την έκδοση τιμολογίου πώλησης από τον προμηθευτή – πωλητή ο Φ.Π.Α. του τιμολογίου πώλησης προς την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης αποδίδεται στο Δημόσιο από την εκμισθώτρια εταιρεία με την έκδοση σχετικής δίγραμμης επιταγής εις διαταγήν της κατά τόπο αρμόδιας Δ.Ο.Υ.

13. Οι κατά τα ανωτέρω δίγραμμες επιταγές παραδίδονται από τις εκδώσασες εταιρείες στη Δ.Ο.Υ. Φ.Α.Ε.Ε. Αθηνών, μέσα στο πρώτο πενθήμερο (5 ημέρες) εκάστου μηνός και αφορούν το Φ.Π.Α. του προηγούμενου μήνα.

14. Οι εκμισθώτριες εταιρείες υποχρεούνται να χορηγούν βεβαίωση απόδοσης Φ.Π.Α. στις προμηθεύτριες εταιρείες, μέσα στο πρώτο δεκαήμερο (10 ημέρες) εκάστου μηνός, σχετικά με τον αποδοτέο κατά τον προηγούμενο μήνα Φ.Π.Α. για το συμψηφισμό εκ μέρους τους ή/και για τη δικαιολόγηση της μη εκ μέρους τους απόδοσης του συγκεκριμένου Φ.Π.Α.».

3.4.4 Τροποποιήσεις που εισάγει ο νέος νόμος

Όπως διαπιστώνουμε ο νόμος αυτός τροποποιεί τον προηγούμενο στα εξής βασικά:

1. Αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν είναι μόνο κινητό πράγμα αλλά και ακίνητο ή και τα δύο μαζί. Στην έννοια των κινητών πραγμάτων περιλαμβάνονται τα αεροσκάφη ενώ εξαιρούνται τα οικόπεδα.
2. Ελλατώνεται το όριο του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση Α.Ε. χρηματοδοτικής μίσθωσης από 4 δισ. σε 2 δισ. δραχμές.
3. Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να είναι μικρότερη από τρία (3) χρόνια για κινητά, πέντε (5) για αεροσκάφη και δέκα (10) για ακίνητα.
4. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις για τα κινητά σε ίσα μέρη ανάλογα με τη διάρκεια σύμβασης για δε τα ακίνητα σύμφωνα με τις ισχύουσες διατάξεις για αποσβέσεις ακινήτων.

Αναφορικά με τις παραπάνω τροποποιήσεις μπορούμε να αναφέρουμε ότι ήταν αναγκαίες για την επέκταση και εκσυγχρονισμό του θεσμού. Στα εννέα χρόνια λειτουργίας του θεσμού (1986-1995) διαπιστώθηκε ότι το πιστοδοτικό αυτό εργαλείο παρουσιάζει αρκετά πλεονεκτήματα για τα συμβαλλόμενα μέρη, προσφέροντας εναλλακτικές λύσεις στο πρόβλημα χρηματοδότησης των ελληνικών επιχειρήσεων. Βέβαια η επέκταση αυτή βοηθά γενικότερα και την ελληνική οικονομία, η οποία δεν παραμένει στατική – λιμνάζουσα αλλά δυναμική – ρέουσα. Το «άνοιγμα» του 2367/95 προσελκύει επενδύσεις που τόσο πολύ χρειάζεται η Ελληνική οικονομία.

3.5. Λογιστική αντιμετώπιση

3.5.1. Γενικά

Η σύναψη χρηματοδοτικής μίσθωσης δημιουργεί ορισμένα δικαιώματα και υποχρεώσεις μεταξύ του εκμισθωτή (εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης) και του μισθωτή (χρήστη). Τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις καθώς και τα οφέλη απ' αυτά έρχεται να τα απεικονίσει και καταγράψει η τεχνική της λογιστικής. Παρακάτω αναφέρουμε τους λογιστικούς χειρισμούς τόσο για την επιχείρηση του μισθωτή όσο και για αυτήν της εταιρείας Leasing.

I. Λογιστικοί χειρισμοί μισθωτή

Με τη σύναψη της σύμβασης ο μισθωτής καταχωρεί το μίσθιο ως αλλότριο περιουσιακό στοιχείο χρησιμοποιώντας λογαριασμούς τάξεως (ομάδα 10 ΕΓΛΣ). (*Οι λογαριασμοί τάξεως εμφανίζονται στον ισολογισμό μισθώτριας ώσπου να λήξει η σύμβαση). Αυτό γίνεται εφόσον ο μισθωτής δεν έχει στην κυριότητά του το μισθούμενο πράγμα. Διαφορετικά θα το καταχωρούσε στα πάγια περιουσιακά στοιχεία. Κατά τη διάρκεια της μίσθωσης καταχωρεί τα μισθώματα ως λειτουργικές δαπάνες. Στο τέλος της μίσθωσης αντιλογίζει την εγγραφή με τους λογαριασμούς τάξεως.

II. Λογιστικοί χειρισμοί του εκμισθωτή

Ο εκμισθωτής στην αρχή της μίσθωσης καταχωρεί το μισθούμενο πράγμα ως ευρισκόμενο σε τρίτους. Επίσης εγγράφει τα ειδικά έξοδα της μισθώσεως ως δαπάνες λειτουργικές παραδείγματος χάριν προμήθειες, αμοιβές δικηγόρων, κτλ.). Κατά τη διάρκεια της μίσθωσης α) Διενεργεί απόσβεση για το πράγμα, στα μεν κινητά σε μέρη ανάλογα με τα έτη διάρκειας της σύμβασης, στα δε ακίνητα σύμφωνα με τις εκάστοτε ισχύουσες διατάξεις για τις αποσβέσεις ακινήτων (Ν. 2367/95 Άρθρο 11. 11).

β) Εγγράφει τα ενοίκια ως λειτουργικά έσοδα και γ) όταν έχει αναλάβει τα έξοδα συντήρησης τα καταχωρεί ως λειτουργικές δαπάνες της χρήσης μέσα στην οποία πραγματοποιούνται. Στο τέλος της μίσθωσης ο εκμισθωτής διαγράφει το μισθωμένο πράγμα ως ευρισκόμενο σε τρίτους και το καταχωρεί ως δικό του.

3.5.2. Παράδειγμα λογιστικής αντιμετώπισης

Ακολουθεί παράδειγμα που βοηθά στην κατανόηση των λογιστικών χειρισμών του μισθωτή και του εκμισθωτή.

Ας υποθέσουμε ότι η ATE LEASING εκμισθώνει στον Βασιλείου γεωργικό μηχάνημα αξίας 50.000.000 δρχ. για πέντε χρόνια, μετά την πάροδο των οποίων το μηχάνημα θα επανέλθει στην ιδιοκτησία της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης. Επίσης συμφωνείται ότι τα έξοδα συντηρήσεως βαραίνουν το χρήση και ανέρχονται σε 200.000 δρχ. ενώ τα μισθώματα θα καταβάλλονται κάθε 31 - 6. Βάση των δεδομένων θα γίνουν οι εξής εγγραφές από τον μισθωτή.

Βιβλία του μισθωτή

α. Κατά τη σύναψη της σύμβασης

-----1-----	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
01 ΑΛΛΟΤΡΙΑ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	1	
01.05 Μηχάνημα από σύναψη χρηματοδ. Μίσθωσης		
05 ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ ΑΛΛΟΤΡΙΩΝ ΠΕΡ. ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ		1
05.05 Δικαιούχος μισθωμένου μηχανήματος		
Σύναψη σύμβασης με ATE LEASING		

«Εταιρείες Leasing & η συνεισφορά τους στο χρηματοπιστωτικό σύστημα»

ε. Κατά το πρώτο έτος χρήσης ο Βασιλείου κατέβαλε έξοδα συντήρησης και επισκευής του γεωργικού μηχανήματος 200.000 δρχ.

-----5-----	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
62 ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	200.000	
62.07 Επισκευές και συντηρήσεις		
62.07.08 Επισκευές και συντηρήσεις μισθ. μηχανήματος		
38 ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ		200.000
38.00 Ταμείο		
Έξοδα συντήρησης		

Επίσης τα έξοδα αυτά μεταφέρονται στο λογαριασμό Αποτελέσματα Χρήσης

-----5-----	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
86 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ	200.000	
86.00 Αποτελέσματα εκμετάλλευσης		
86.00.07 Λοιπά έξοδα μισθωμένου μηχανήματος		
62 ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ		200.000
Επισκευές και συντηρήσεις		
62.07.08 Επισκευές και συντηρήσεις μισθ. Μηχανήμ.		
Μεταφορά Λογαριασμού		

Βιβλία του εκμισθωτή

α) Κατά τη σύναψη της σύμβασης και παράδοση του μηχανήματος μπορεί να γίνει η εξής εγγραφή.

-----1-----	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
12 ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ – ΤΕΧΝ. ΕΓΚ. & ΛΟΙΠ. ΜΗΧ. ΕΞ.	50.000.000	
12.20 Μηχ/τα ευρισκόμενα – ενοικιασθέντα σε τρίτους		
12.20.00 Μισθωμένο γεωργικό μηχανήμα Χ		
12 ΜΗΧ/ΤΑ – ΤΕΧΝ. ΕΓΚ. & ΛΟΙΠΟΣ ΜΗΧ. ΕΞ.		50.000.000
12.00 Μηχανήματα		
12.00.00 Γεωργικό μηχανήμα Χ		
Παράδοση μηχανήματος		

β) Όταν γίνει η καταβολή του μισθώματος από το μισθωτή

-----2-----	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
38 ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	5.000.000	
38.00 Ταμείο		5.000.000
75 ΕΣΟΔΑ ΠΑΡΕΠΟΜΕΝΩΝ ΑΣΧΟΛΙΩΝ		
75.06 Ενοίκια μηχανημάτων		
75.06.00 Ενοίκια μισθωμένου μηχ/τος X		
Είσπραξη μισθώματος		

γ) Εγγραφή απόσβεσης

-----3-----	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
66 ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ Π.Σ. ΕΝΣ. ΣΤΟ ΛΕΙΤΟΥΡ. ΚΟΣΤΟΣ	XXXXX	
66.02 Αποσβέσεις μηχ/των-τεχν. Εγκατ. & λοιπός μηχ. εξ.		
66.02.20 Αποσβέσεις μηχ/των ενοικιασθέντα σε τρίτους		
12 ΜΗΧ/ΤΑ – ΤΕΧΝ. ΕΓΚΑΤ. & ΛΟΙΠΟΣ ΜΗΧ. ΕΞ.		XXXXX
12.99 Αποσβεσμένα μηχ/τα – τ. ε. & λοιπός μηχ. εξ.		
12.99.20 Αποσβεσμένα μηχανήματα		
12.99.20.00 Αποσβεσμένο γεωργικό μηχ/μα X		
Απόσβεση μισθωμένου μηχανήματος		

Ειδική Περίπτωση

Αν στο παραπάνω παράδειγμα σελίδας 30 υποθέσουμε ότι η σύμβαση υπογράφηκε 31 - 3 και το μίσθωμα καταβάλλεται προκαταβολικά θα έχουμε στα βιβλία του μισθωτή και εκμισθωτή αντίστοιχα:

Ι. Βιβλία μισθωτή

-----31-3-----	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
62 ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	5.000.000	
62.04 Ενοίκια		
62.04.02 Ενοίκια μισθωμένων μηχανημάτων		5.000.000
38 ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ		
38.00 Ταμείο		
Προκαταβολή μισθώματος		

«Εταιρείες Leasing & η συνεισφορά τους στο χρηματοπιστωτικό σύστημα»

-----31-12-----	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
36 ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ 36.00 Έξοδα επόμενων χρήσεων 36.00.62 Παροχές τρίτων επόμενων χρήσεων 62 ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ 62.04 Ενοίκια 62.04.02 Ενοίκια μισθωμένων μηχανημάτων Χρονική τακτοποίηση εξόδων	*1.250.000	1.250.000

* Με το σκεπτικό ότι το μηχάνημα χρησιμοποιήθηκε μόνο εννέα μήνες και οι άλλοι τρεις αφορούν την επόμενη χρήση έχουμε: $5.000.000 \times 3/12 = 1.250.000$

II. Βιβλία του εκμισθωτή

-----31-3-----	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
38 ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ 38.00 Ταμείο 75 ΕΣΟΔΑ ΠΑΡΕΠΟΜΕΝΩΝ ΑΣΧΟΛΙΩΝ 75.06 Ενοίκια μηχ/των – τεχν. Εγκ. & Λοιπός μηχ. εξοπλ. 75.06.00 Ενοίκια μισθωμένου μηχανήματος X Προκαταβολή εισπραξη μισθώματος	5.000.000	5.000.000

-----31-12-----	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
75 ΕΣΟΔΑ ΠΑΡΕΠΟΜΕΝΩΝ ΑΣΧΟΛΙΩΝ 75.06 Ενοίκια μηχ/των – τεχν. Εγκ. & Λοιπός μηχ. εξοπλ. 75.06.00 Ενοίκια μισθωμένου μηχανήματος X 56 ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤ. 56.00 Έσοδα επόμενων χρήσεων 56.00.75 Έσοδα από ενοίκια επόμενων χρήσεων Χρονική τακτοποίηση εσόδων	1.250.000	1.250.000

3.5.3. Προβλήματα λογιστικής αντιμετώπισης χρηματοδοτικής μίσθωσης

Τα προβλήματα της λογιστικής του Leasing εντοπίζονται στα εξής:

- Πρόβλημα της απεικόνισης στον Ισολογισμό. Το πρόβλημα υπήρξε αντικείμενο συνεχούς μελέτης των ερευνητών της λογιστικής και φυσικά υπήρξαν διαφορετικές θέσεις και απόψεις. Η άποψη της παράλειψης της παρουσίασης της χρηματοδοτικής μίσθωσης στον Ισολογισμό έχει βέβαια ένα ευνοϊκό αποτέλεσμα στην παρουσίαση της οικονομικής κατάστασης (μειωμένος δείκτης δανειακής επιβάρυνσης), προσκρούει όμως στη θεμελιώδη αρχή της ανακοινώσεως ή αποκαλύψεως βάσει της οποίας οι οικονομικές καταστάσεις θα πρέπει να είναι πλήρεις, με αντικειμενική και σωστή παρουσίαση των πραγμάτων.
- Διαφορετικές μορφές του Leasing. Στην περίπτωση κατά την οποία όλες οι συμβάσεις (συμβόλαια) είχαν την ίδια μορφή τότε το πρόβλημα της λογιστικής θα ήταν απλό και κατά συνέπεια θα μπορούσε να λυθεί με μια οδηγία (φόρμουλα) η οποία θα ήταν γενικής εφαρμογής. Επειδή όμως κάτι τέτοιο δεν συμβαίνει, το πρόβλημα πρέπει να αντιμετωπίζεται ανάλογα με τη φύση και τις ιδιαιτερότητες κάθε σύμβασης.

Στην εργασία αυτή προσπαθήσαμε να ασχοληθούμε με τη λογιστική αντιμετώπιση στη χώρα μας. Παρά το γεγονός ότι η χρηματοδοτική μίσθωση δεν εμφανίζεται στον ισολογισμό παρουσιάζεται στις υποσημειώσεις του. Να τονίσουμε ότι στις ΗΠΑ η λογιστική αντιμετώπιση είναι εντελώς διαφορετική εξαιτίας του ότι εφαρμόζεται διαφορετική μορφή Leasing.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

4.1. Εταιρείες Leasing

Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) εθεσμοθετείτο με τον Ν. 1665/86, λίγοι ήταν σε θέση να προβλέψουν, ότι 8 έτη, θα ήταν αρκετά για τη δημιουργία μιας ολοκληρωμένης ανταγωνιστικής αγοράς, στην οποία ήδη συμμετέχουν 10 εταιρείες, είτε αμιγώς, ελληνικές, είτε θυγατρικές διεθνών τραπεζών είτε joint-ventures ελληνικών (κρατικών) και διεθνών τραπεζών.

Τα υψηλά λογιστικά κέρδη που παρουσίασαν οι πρώτες εταιρείες leasing, δημιούργησαν ένα κλίμα ευφορίας και λειτούργησαν ως μαγνήτες προσέλκυσης νέων παικτών ενώ από την άλλη πλευρά συνετέλεσαν στην επιτυχημένη (μέχρι στιγμής) παρουσία 2 εκπροσώπων του κλάδου στο χρηματιστήριο Αθηνών.

Η στελέχωση των εταιρειών βασίσθηκε σχεδόν αποκλειστικά σε πρόσωπα προερχόμενα από τον τραπεζικό χώρο. Αποτέλεσμα της πρακτικής αυτής ήταν, η ανάπτυξη μιας καθαρά τραπεζικής αντίληψης ως κύριο χαρακτηριστικό των εταιρειών, οι οποίες κατέληξαν να συγκρίνονται με μικρογραφίες επενδυτικών τραπεζών παροχής μακροπρόθεσμης πίστης.

Άλλωστε το βασικό ερώτημα του υποψηφίου αγοραστή υπηρεσιών leasing, τουλάχιστον στα πρώιμα στάδια ανάπτυξης της αγοράς αλλά και σήμερα, αναφέρεται στη σύγκριση του leasing με παραδοσιακά (ή και μη) τραπεζικά μέσα χρηματοδότησης, επιβεβαιώνοντας έτσι την άποψη ότι το leasing έχει καταχωρηθεί στο συνείδηση των εμπλεκομένων μερών, ως μια καθαρά τραπεζική υπηρεσία. Θεωρούμενη ως τέτοια και συγκρινόμενη με άλλες ανάλογες, το leasing κάτω από οριακή προσέγγιση, δεν είναι παρά ένα θεσμικό προϊόν, η ύπαρξη του οποίου εξαρτάται από την κατά περίπτωση ισχύουσα νομοθεσία, η οποία ορίζει τους κανόνες του παιχνιδιού (όχι πάντοτε συνειδητά), τόσο για το ίδιο, όσο και για τα ανταγωνιστικά του προϊόντα /

υπηρεσίες.

Η κατά τα ανωτέρω διαμόρφωση του leasing ως μιας καθαρά χρηματοοικονομικής υπηρεσίας (financial leasing) ήταν ίσως επιβεβλημένη, τουλάχιστον κατά τη διάρκεια της νηπιακής φάσεως της αγοράς, αφού ο περιορισμός του προϊόντος στη καθαρή χρηματοοικονομική του διάσταση, απλοποιεί σημαντικά το όλο σύστημα λειτουργίας των εταιρειών, και τους δίδει το χρονικό περιθώριο να κτίσουν την απαραίτητη εμπειρία πριν προχωρήσουν σε περισσότερες σύνθετες μορφές.

Οι εταιρείες leasing ήρθαν να καλύψουν το χώρο της μεσοπρόθεσμης πίστης επενδυτικού προσανατολισμού, με ευέλικτο αποτελεσματικό και πολλές φορές καινοτόμο τρόπο. Η εξειδίκευσή τους και ο αποτελεσματικότερος χειρισμός αυτής της μορφής της πίστης, συνίστανται και τον βασικό λόγο ύπαρξης των εταιρειών έως σήμερα.

Η παροχή τραπεζικώς χρηματοδότησης (μεταξύ των άλλων και η μορφή του leasing) χαρακτηρίστηκε ως λειτουργία χαμηλής προστιθέμενης αξίας, αφού η εν λόγω υπηρεσία διακρίνεται για την ομοιογένεια της, και επιπροσθέτως προσφέρει μια αγορά εντόνως ανταγωνισμού.

Σύμφωνα με την ένωση ελληνικών εταιρειών leasing απαριθμείστηκαν 60 δισ. μισθωτικών συμβάσεων όταν ο ανταγωνισμός είχε πέντε κύριους πρωταγωνιστές, θυγατρικές τραπεζικών ιδρυμάτων: την Άλφα λήσινγκ την ETBA την City και HNP λήσινγκ που αργότερα μετονομάστηκε σε Eurolease με συμμετοχή της Εμπορικής Τράπεζας.

Η διάρθρωση αυτή οδήγησε σε ένα άτυπο συμβιβασμό των συμμετεχόντων για να αυξήσουν το δυναμικό της αγοράς μέσω της εκμετάλλευσης των συγκριτικών τους πλεονεκτημάτων. Έτσι η Άλφα λήσινγκ πέτυχε μια ευρεία διασπορά στην κατανομή των συμβάσεων της, αξιοποιώντας το ευρύ δίκτυο υποκαταστημάτων της Τράπεζας Πίστεως και κερδίζοντας το 18% της

πελατείας της από την επαρχία. Επιπλέον, είναι φανερή η προτίμηση σε συμβάσεις του τομέα των υπηρεσιών απ' όπου και προέρχεται το 47% των μισθωτών της, ενώ η βιομηχανία εκπροσωπείται μόλις με το 22% στο συνολικό χαρτοφυλάκιο της.

Η ΕΤΒΑ λήσινγκ, αξιοποιώντας το ικανό μάνατζμεντ και τις ευκαιρίες από το ευρύ χαρτοφυλάκιο μετοχικών συμμετοχών της μητρικής τράπεζας της ΕΤΒΑ σύναψε συμβάσεις από τις οποίες ποσοστό 37% αφορά τη βιομηχανία και 23% το εμπόριο.

Όσον αφορά την City λήσινγκ, η επιθετική της στρατηγική αφ' ενός και η χρησιμοποίηση της έμπειρης διοικητικής γνώσης της μητρικής Citybank, αφ' ετέρου την οδήγησαν σε υλοποίηση συμβάσεων αξίας 15,8 δις δρχ. και της έδωσαν τα στοιχεία του market leaser.

4.2. Οργάνωση και λειτουργία εταιρειών Leasing

4.2.1. Οργανωτική δομή της εταιρείας

Η αποτελεσματικότητα και η υψηλή απόδοση μιας εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης απαιτεί κατ' αρχήν σωστή οργάνωση και λειτουργία. Θα πρέπει να προσφέρει όλες τις υπηρεσίες και δραστηριότητες που πλέγματος εκμίσθωση - μίσθωση - κατασκευή, και την άριστη οργάνωση και λειτουργία με σύγχρονες αντιλήψεις μεθόδους και τεχνικές Μάνατζμεντ και Μάρκετινγκ.

Η διάρθρωση της εταιρείας θα πρέπει να βασίζεται στις εργασίες της και στο αντικείμενο απασχόλησής της. Θα πρέπει να είναι προσανατολισμένη σε οργανωτική δομή μάρκετινγκ υπηρεσιών.

Θα πρέπει να δίνει έμφαση στην εξυπηρέτηση των πελατών της, που συνεπάγεται άριστη γνώση των αναγκών της αγοράς και του συστήματος λειτουργίας του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Να γνωρίζει ειδικότερα τις μεθόδους, και τεχνικές του υπολογισμού των μισθωμάτων, τη

διαδικασία σύναψης των συμβάσεων, την αναζήτηση νέου εξοπλισμού (διακίνηση του εξοπλισμού από χώρα σε χώρα) κ.ά.

Η αποτελεσματική λειτουργία της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης απαιτεί εξειδικευμένες γνώσεις και εμπειρίες.

Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι κατά κύριο λόγο ένας εξειδικευμένος χρηματοδοτικός οργανισμός, που παρέχει μια εναλλακτική ή συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης στους πελάτες της με βασικές δραστηριότητες την αναζήτηση πελατείας-μισθωτών, την αναζήτηση κεφαλαίων με χαμηλό κόστος, την ανάλυση της πιστοληπτικής ικανότητας του υποψηφίου μισθωτή, της διαδικασίας εκμίσθωσης του πάγιου στοιχείου, τη δημιουργία και χρήση δικτύου πληροφόρησης της αξιοπιστίας και φερεγγυότητας των υποψηφίων μισθωτών κ.ά.

Για όλες αυτές τις υπηρεσίες / εργασίες, η εταιρεία απαιτεί στελέχη με επιστημονική και επαγγελματική κατάρτιση σε ειδικούς τομείς όπως της κοστολόγησης, της αξιολόγησης των επενδύσεων, της χρηματοοικονομικής ανάλυσης, των νομικών θεμάτων, του μάρκετινγκ, του μάνατζμεντ, των τεχνικών θεμάτων κ.ά. Τα στελέχη αυτά χρειάζονται διαρκή επιμόρφωση σε διάφορα θέματα τρέχοντα, που ανακύπτουν γιατί η έλλειψη εμπράγματων ασφαλειών που έχει σαν αποτέλεσμα τον υψηλό βαθμό ρίσκου, απαιτεί γνώσεις, εμπειρίες, ευελιξία, αυστηρά ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια και σωστό έλεγχο όλων των δραστηριοτήτων για να αποφευχθεί κάθε επιχειρηματικός κίνδυνος. Για μια σωστή οργανωτική δομή της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης απαιτούνται οι εξής διευθύνσεις:

1. Η διεύθυνση μάρκετινγκ που θα προσπαθεί να προσελκύει νέους πελάτες, να ερευνά τις ανάγκες των πελατών, να είναι σε θέση να γνωρίζει τις χρηματοδοτικές πηγές (αναζήτηση κεφαλαίων) τις δραστηριότητες των ανταγωνιστών κ.ά. Ακόμη θα προωθεί με σύγχρονη διοίκηση κατά κατηγορία

μηχανολογικού εξοπλισμού, με υπεύθυνους κατά δραστηριότητα που θα είναι ειδικοί σε ότι έχει σχέση με τον εξοπλισμό αυτό. Ο κάθε ειδικός θα λειτουργεί αυτόνομα και υπεύθυνα για όλες τις δραστηριότητες και θα οδηγεί τις εργασίες στον τελικό σκοπό που είναι το κέρδος.

2. Η διεύθυνση νομικών υπηρεσιών που θα έχει ως βασικές υπηρεσίες την σύναψη συμβάσεων κα: την επεξεργασία νομικών θεμάτων.

3. Η διεύθυνση διεκπεραίωσης εργασιών που θα παρακολουθεί την εξέλιξη των μηχανημάτων, θα διεκπεραιώνει διάφορες υπηρεσίες εάν και εφόσον χρειάζονται, μεταφορά των μηχανημάτων, εγκατάσταση, παράδοση, συντήρηση, ασφάλιση κ.λ.π.

4. Η διεύθυνση οικονομικών και διοικητικών υπηρεσιών που θα ασχολείται:

α) με την λογιστική παρακολούθηση και τη μισθοδοσία

β) την αναζήτηση διαθέσιμων κεφαλαίων και την αξιολόγηση των επενδύσεων (πηγές και χρήσης) και

γ) τμήμα προσωπικού που θα ασχολείται με την επιλογή, εκπαίδευση, αξιολόγηση και την εξέλιξη της καριέρας του προσωπικού και τέλος, με την οικονομική ανάλυση των πάγιων στοιχείων.

5. Η διεύθυνση μηχανογράφησης που θα επεξεργάζεται όλα τα στατιστικά στοιχεία της εταιρείας, τα παραστατικά, τις μισθώσεις, τα στοιχεία των πελατών κ.λ.π.

4.2.2. Στελέχωση της εταιρείας

Επειδή η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πολύ εξειδικευμένη σε χρηματοδοτήσεις θα πρέπει τα άτομα που τη στελεχώνουν να είναι καταρτισμένα σωστά. Ως ειδική εταιρεία, όμως δεν απαιτεί μεγάλο αριθμό υπαλλήλων. Συνήθως αυτές οι εταιρείες απασχολούν γύρω στα 30 άτομα. Το

ετήσιο κόστος των 30 ατόμων σύμφωνα με τη διεθνή εμπειρία είναι 60 εκατ. δρχ. Το λειτουργικό κόστος αυτών των εταιρειών ανέρχεται σε 120 εκατ. δρχ. το χρόνο, δηλαδή είναι το διπλάσιο του κόστους του εργατικού δυναμικού, ενώ το μετοχικό κεφάλαιο ή κεφάλαιο ίδρυσης της εταιρείας προβλέπεται από σχετικό νόμο.

Μέσα στα πλαίσια της οργάνωσης της εταιρείας θα προβλέπονται κεντρικά γραφεία και ίσως και περιφερειακό σ' όλη τη χώρα.

Η δημιουργία περιφερειακών γραφείων εξαρτάται από την ανάπτυξη και επέκταση των εργασιών της εταιρείας. Τα περιφερειακά γραφεία θα τηρούν ένα μικρό αρχείο και όλες τις πληροφορίες, θα εκτελούν συμβάσεις με ένα περιορισμένο αριθμό εργαζομένων (ένα-δύο άτομα), οπότε τα 30 άτομα θα αυξηθούν ανάλογα με τα περιφερειακά γραφεία. Η εταιρεία μπορεί ακόμη να διαθέτει και χώρο στάθμευσης ή προσωρινής τοποθέτησης μέρους από τον μηχανολογικό εξοπλισμό που διακινεί.

Οι δραστηριότητες της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να ενταχθούν μέσα στην τράπεζα υπό μορφή διεύθυνσης ή εταιρείας με διάφορα τμήματα, και να αποτελεί μια από τις εργασίες των χρηματοδοτικών μορφών. Έτσι μαζί με το factoring, forfaiting και άλλων δραστηριοτήτων να αποτελούν τον τομέα των σύγχρονων μορφών χρηματοδοτήσεων (σχήμα 2,3).

Θα μπορούσε ακόμη η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης μαζί με άλλες μορφές χρηματοδότησης ή τραπεζικών εργασιών, να αποτελούν έναν όμιλο εταιρειών. Έτσι η χρηματοδοτική μίσθωση μαζί με το factoring, το forfaiting, τις ασφαλιστικές δραστηριότητες, τις εταιρείες υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου, τις εταιρείες διαχείρισης χαρτοφυλακίων να αποτελούν έναν όμιλο εταιρειών (σχήμα 4).

Η οργανωτική δομή θα ακολουθήσει βέβαια και τις σύγχρονες οργανωτικές δομές της διοίκησης κατά προϊόν, διοίκησης κατά υπηρεσία. Η διοίκηση κατά

προϊόν θεωρείται η πιο σύγχρονη και αποτελεσματική οργανωτική δομή των επιχειρήσεων, και οδηγεί τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σε συγκεκριμένα αποτελέσματα κέρδους.

Στο ξεκίνημά της, μια νέα εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης θα πρέπει να λάβει υπόψη της μια σειρά από παράγοντες που συμβάλλουν στον σωστό προγραμματισμό με τον οποίο θα μπορέσει να καλύψει τις διαρκώς αυξανόμενες ανάγκες των μισθωτών - πελατών.

Οι βασικότερες από τις δραστηριότητες που αναπτύσσει η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η στρατηγική και η τιμολογιακή πολιτική. Η στρατηγική της εταιρείας περνάει μέσα από το μάρκετινγκ, ενώ η τιμολογιακή πολιτική μέσω της διαμόρφωσης των μισθωμάτων.

Το μάρκετινγκ παίζει σημαντικό ρόλο για τις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, όπως σε κάθε άλλη εταιρεία που προωθεί προϊόντα ή υπηρεσίες. Το μάρκετινγκ προγραμματίζει, κατευθύνει και ελέγχει όλες τις δραστηριότητες της εταιρείας, και σε συνδυασμό με μια ανταγωνιστική τιμολογιακή πολιτική μπορεί να επιτύχει άριστα αποτελέσματα των εργασιών της. Στο μάρκετινγκ εντάσσονται οι βασικές δραστηριότητες της χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι οι πιο κάτω:

α) Έρευνα αγοράς: Για κάθε απόφαση της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης, απαιτούνται πληροφορίες σχετικά με τις δυνατότητες που μπορεί να έχει η εταιρεία για να αυξάνει το μερίδιό της αγοράς της, και να μπορεί να διεισδύει σε καινούργιες αγορές.

Οι πληροφορίες είναι ακόμη χρήσιμες για την κατάρτιση ενός προγράμματος μάρκετινγκ της εταιρείας, και για τη συνεχή βελτίωση της λειτουργίας της. Οι πληροφορίες είναι μια διαρκής διαδικασία. Όλες οι πληροφορίες θα πρέπει να συλλέγονται και να τοποθετούνται στο αρχικό, και όταν χρειάζονται να χρησιμοποιούνται ανάλογα.

β) Ανταγωνιστικές: Με τον ανταγωνισμό εξετάζονται οι υπάρχουσες εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης. Ειδικότερα, εξετάζονται τα μεγέθη, τα στατιστικά στοιχεία και οι πληροφορίες γύρω από:

- την ίδρυση της εταιρείας
- τη στρατηγική του μάρκετινγκ που εφαρμόζουν οι εταιρείες
- τα σχέδια ανάπτυξης της εταιρείας
- τη διοίκηση και τους εργαζόμενους
- τον τζίρο των εταιρειών
- τον αριθμό των πελατών
- τις επισφαλείς απαιτήσεις τους
- τα είδη των παγίων στοιχείων που εκμισθώνουν
- τις πηγές άντλησης κεφαλαίων
- την τιμολογιακή πολιτική των εταιρειών κ.ά.

γ) Προώθηση: Υπάρχουν πολλές μέθοδοι που μπορούν να εφαρμοσθούν για την προώθηση των υπηρεσιών της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η προώθηση θα πρέπει να είναι ανάλογη του τζίρου της εταιρείας και να ανταποκρίνεται στον ανταγωνισμό και στη χρηματοοικονομική ευρωστία της. Ανάμεσα στις μεθόδους προώθησης του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι:

- Η διαφήμιση που αυξάνει την ενημέρωση των πελατών, υπενθυμίζει στους πελάτες τη χρηματοδοτική μίσθωση και δημιουργεί νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες.
- Η καμπάνια προώθησης με την οποία προωθούνται εκπαιδευτικά προγράμματα, σεμινάρια, συζητήσεις και αποστολές πληροφοριακού υλικού με το ταχυδρομείο που αυξάνει την πελατεία της εταιρείας.

- Το πληροφοριακό υλικό, που αναφέρεται κυρίως γύρω από τα μηχανήματα που εκμισθώνει η εταιρεία, τα πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, τις μορφές της Χ/Μ, το κόστος της, τις υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία. Τέλος δίνεται έμφαση στη δημοσιότητα, στην προβολή και στις δημόσιες σχέσεις.

δ) Πελάτες: καταγραφή και κατηγοριοποίηση των πελατών-χρηστών των μηχανημάτων και προβλέψεις για δυνητικούς πελάτες.

ε) Προμηθευτές: προσδιορισμός και καταγραφή των προμηθευτών κατασκευαστών, των δυνατοτήτων που έχουν για να καλύπτουν τις ανάγκες των πελατών, και τους τρόπους με τους οποίους συνεργάζονται και προωθούν τα πακέτα πωλήσεων.

στ) Είδη εξοπλισμού: Καταγράφονται όλες οι σχετικές πληροφορίες γύρω από τα είδη του μηχανολογικού εξοπλισμού που διαθέτει η εταιρεία.

η) Επενδυτική σκοπιμότητα: Γίνονται εκτιμήσεις γύρω από το πολιτικό, οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον καθώς επίσης και εκτιμήσεις σχετικές με την απόδοση του κεφαλαίου.

θ) Στρατηγική πολιτική και προγραμματισμός: Η στρατηγική πολιτική και ο προγραμματισμός της επιχείρησης λαμβάνει υπόψη του και βασίζεται στις εμπορικές και χρηματοοικονομικές παραμέτρους.

Η στρατηγική πολιτική είναι μακροπρόθεσμη ενώ ο προγραμματισμός μπορεί να είναι βραχυπρόθεσμος ή μακροπρόθεσμος.

Στον βραχυπρόθεσμο προγραμματισμό συμπεριλαμβάνονται: η ανασκόπηση των προηγούμενων χρόνων, οι επιχειρηματικοί στόχοι, οι δραστηριότητες και η ανάπτυξη της στρατηγικής, η διαφήμιση, οι δημόσιες σχέσεις, η προβολή και η καμπάνια προώθησης, η διαχείριση των χρηματοοικονομικών, η άμεση εκτέλεση των εργασιών κ.ά.

Στον μακροπρόθεσμο προγραμματισμό συμπεριλαμβάνονται: Ο σκοπός της εταιρείας, οι μακροπρόθεσμοι στόχοι, η στρατηγική πολιτική της εταιρεία, η αντιμετώπιση του ανταγωνισμού, η τιμολογιακή πολιτική, η στρατηγική ανάπτυξης των εργασιών, η οργανωτική και λειτουργική δομή, της επιχείρησης, οι διοικητικές διαδικασίες, οι προϋπολογισμός, η αναζήτηση πηγών όπλησης κεφαλαίων κ.ά.

4.2.3. Τιμολογιακή πολιτική

Η τιμολογιακή πολιτική της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πολύ σημαντική για την επιτυχία της.

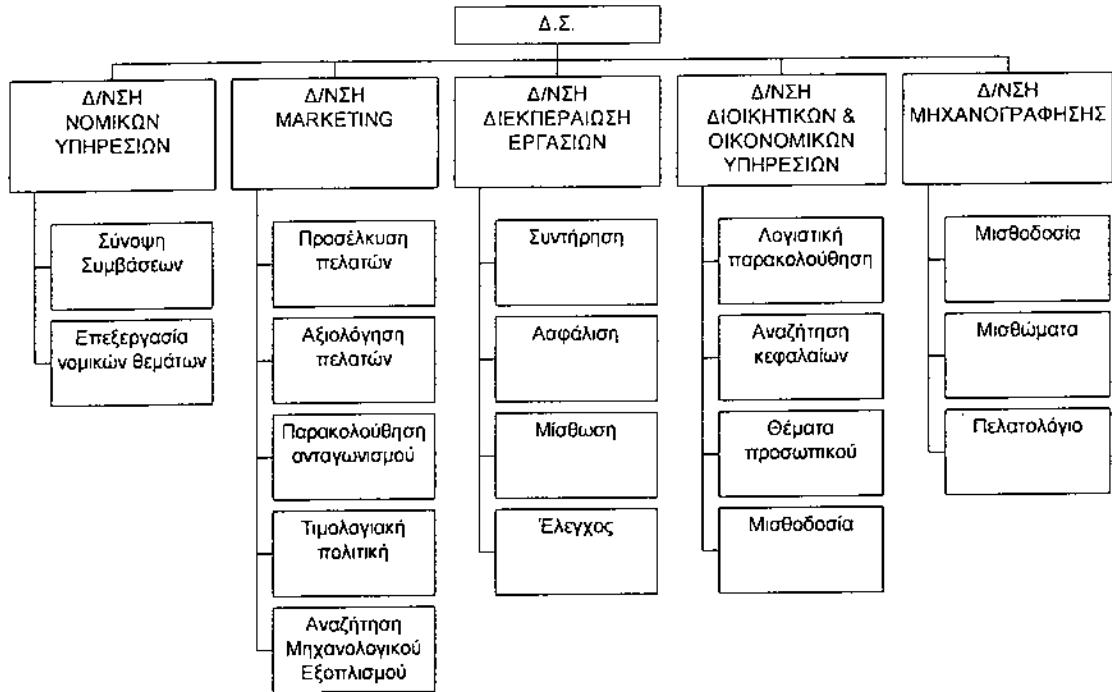
Η τιμολογιακή πολιτική δεν θα πρέπει να είναι μόνο ανταγωνιστική προς τις άλλες εταιρείες και οικονομικά συμφέρουσα στους μισθωτές-πελάτες της, αλλά θα πρέπει να προβλέπει και κάποιο κέρδος για τους μετόχους της εταιρείας. Θα προβλέπει δηλαδή μια σχετική απόδοση των κεφαλαίων των μετόχων.

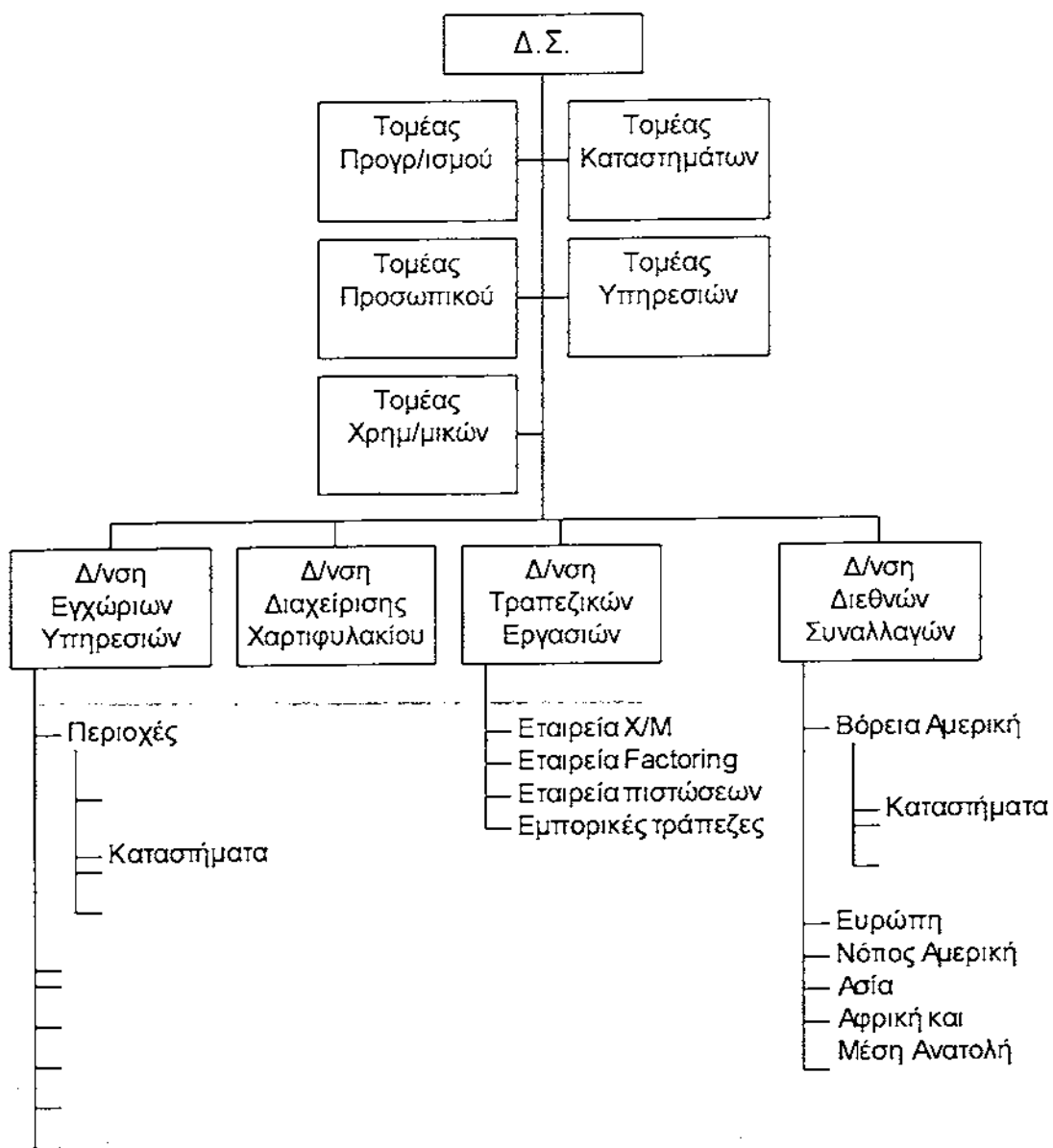
Ο σπουδαιότερος παράγοντας στη διαμόρφωση της τιμολογιακής πολιτικής είναι το κόστος του κεφαλαίου και των υπηρεσιών. Το κλειδί για μια αποτελεσματική τιμολογιακή πολιτική της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η εξασφάλιση φθηνού κεφαλαίου. Οι παραδοσιακοί τραπεζίτες έχουν τη δυνατότητα να δανείζουν μακροπρόθεσμα στις εταιρείες με χαμηλότερο επιτόκιο και με ευνοϊκότερους όρους αποπληρωμής των δανείων.

Υπάρχουν, ακόμη πολλοί άλλοι αφανείς παράγοντες που θα πρέπει να ληφθούν υπόψη στην προσπάθεια διαμόρφωσης της τιμολογιακής πολιτικής της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

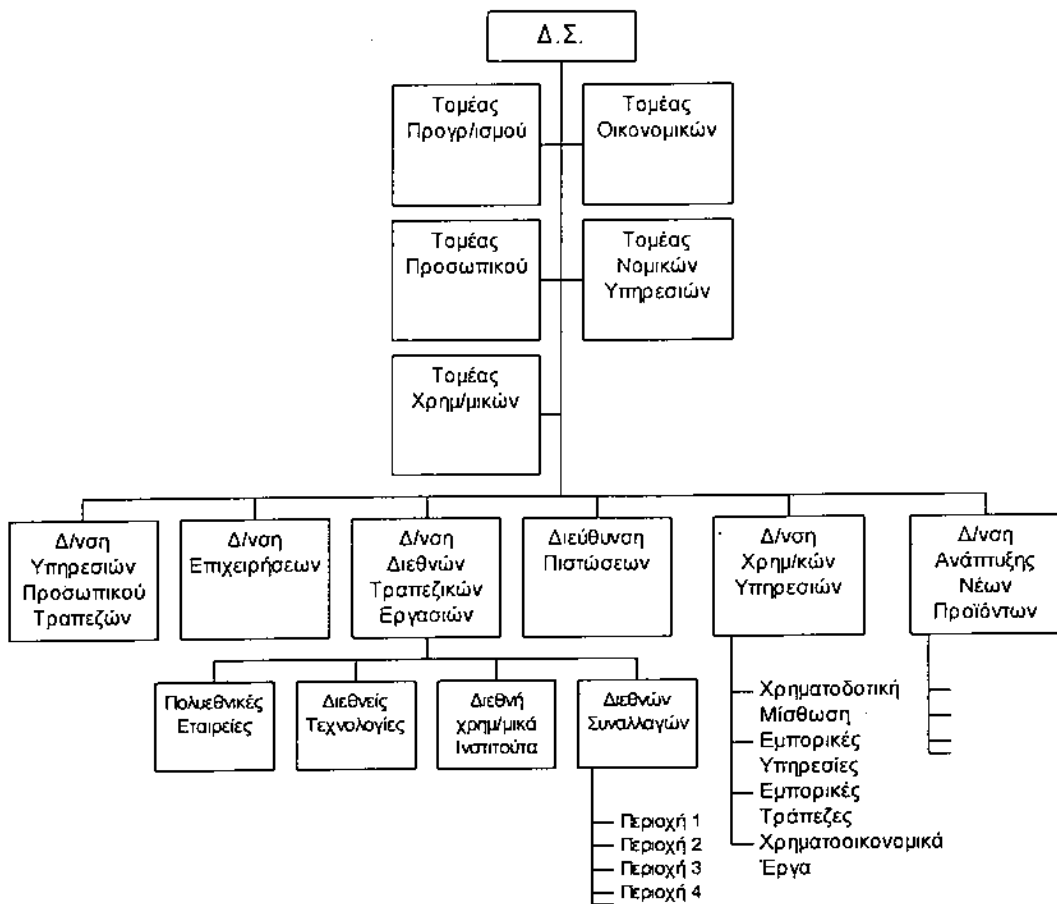
Τέλος στον υπολογισμό των μισθωμάτων, οι εταιρείες θα πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τους όλες τις ταμειακές ροές (εισροές-εκροές) που σχετίζονται με τη μίσθωση του πάγιου στοιχείου και καθορίζουν το κόστος

και το κέρδος της εταιρείας.

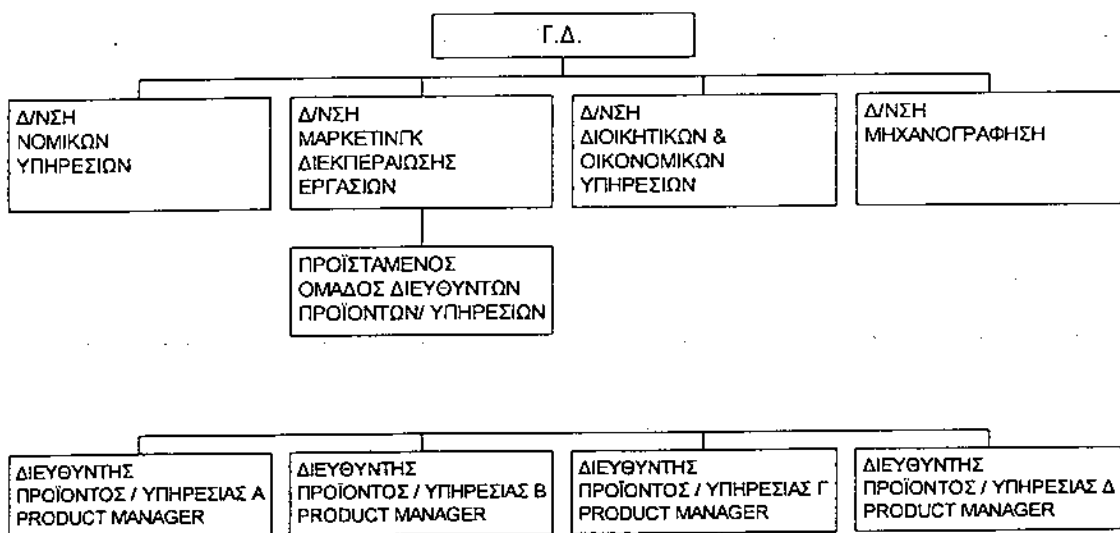




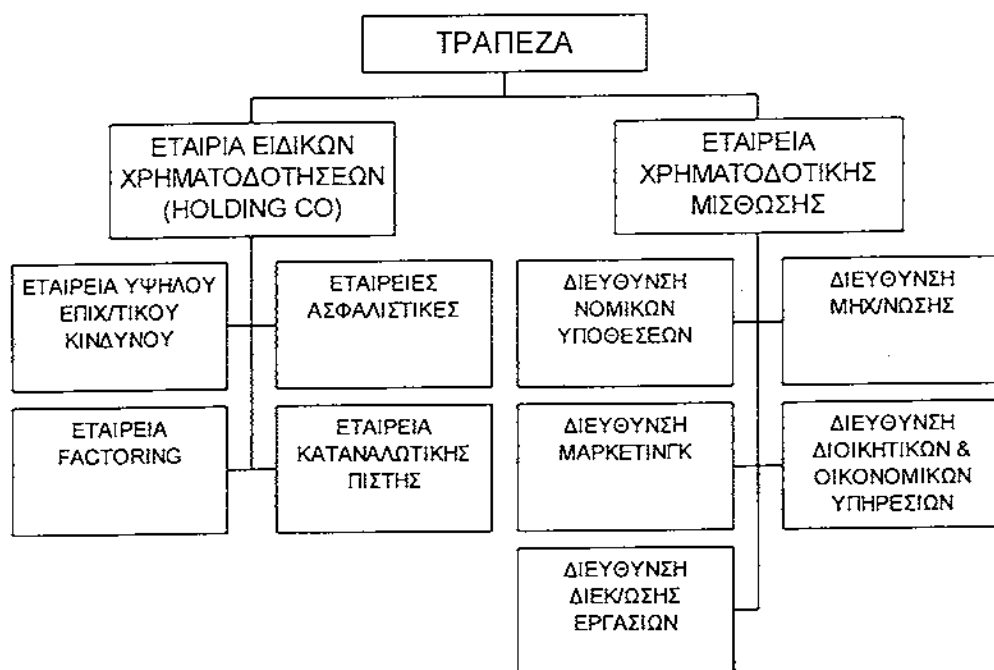
Σχήμα 2. Οργανωτική δομή, Retail / Εμπορικού κλάδου



Σχήμα 5: Οργανωτική δομή της εταιρείας Χ/Μ (Διοίκηση κατά προϊόν / υπηρεσία)



**ΕΝΤΑΞΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ Χ/Μ ΣΕ ΟΜΙΛΟ ΘΥΓΑΤΡΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ**



4.3. Οργανισμοί και σωματεία χρηματοδοτικής μίσθωσης

Η μεγάλη ανάπτυξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης συνέβαλε στη δημιουργία οργανισμών και σωματείων χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τοπικό και διεθνές επίπεδο, με σκοπό την προώθηση των εργασιών της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Η χρηματοδοτική μίσθωση στη βιομηχανία έχει ακόμη το πλεονέκτημα να συγκεντρώνει την προσοχή πολλών δημόσιων και ιδιωτικών οργανισμών λόγω της σημαντικότητας των εργασιών της. Αυτοί οι οργανισμοί προωθούν τη χρηματοδοτική μίσθωση από διαφορετικά ενδιαφέροντα και σκοπιμότητες, αλλά όλοι συγκλίνουν στο να συμβάλλουν ουσιαστικά στην ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Μερικοί απ' αυτούς τους οργανισμούς είναι οι εξής:

International Finance Corporation (IFC)

Ο οργανισμός του International Finance Corporation (IFC) προωθεί τη χρηματοδοτική μίσθωση στις χώρες-μέλη του μέσα στα πλαίσια της ελεύθερης διακίνησης κεφαλαίων. Το IFC προωθεί ακόμη τις δραστηριότητες της χρηματοδοτικής μίσθωσης σε συνδυασμό με την οικονομική ανάπτυξη μέσω επενδύσεων. Οι σύμβουλοι και οι συνεργάτες του οργανισμού προέρχονται από πολλές βιομηχανικές κυρίως χώρες-μέλη του.

European Federation Equipment Leasing Company Association

Το 1971 έγινε η πρώτη κίνηση δημιουργίας του ομοσπονδιακού σωματείου Leaseurope στο οποίο συμμετείχαν 100 αντιπρόσωποι από τις περισσότερες Ευρωπαϊκές χώρες είχαν θεσπίσει χρηματοδοτική μίσθωση, το Μάρτιο του 1973 η Ομοσπονδία Leaseurope νομιμοποιήθηκε με Βελγική νομοθεσία. Ο σκοπός της ομοσπονδίας ήταν η προώθηση των θεμάτων της χρηματοδοτικής μίσθωσης όλων των ευρωπαϊκών εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης μέσω αντιπροσώπων και η συνεργασία της με άλλους διεθνείς οργανισμούς.

United Nation Industrial Development Organization (UNIDO)

Το Μάιο του 1978 το UNIDO οργάνωσε μια διεθνή συνδιάσκεψη στην οποία καθιέρωσε, σε συνεργασία με την IFC, που αναφέρθηκε πιο πάνω, τις προσπάθειες να προσδιορισθούν οι αναπτυξιακές ανάγκες των χωρών και οι δυνατότητες κάλυψης αυτών των αναγκών μέσα στις οποίες εντάχθηκε και η ανάπτυξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Asian Leasing Association

Το σωματείο του Asialease δημιουργήθηκε το 1981 και συμπεριλαμβάνει αντιπροσώπους τουλάχιστον από 10 Ασιατικές χώρες. Ο σκοπός του σωματείου αυτού είναι η προώθηση του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης, σαν μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης εξοπλισμού, η συνεργασία των εταιρειών Χ/Μ σε τοπικό και διεθνές επίπεδο,

η μελέτη και η έρευνα των προβλημάτων της χρηματοδοτικής μίσθωσης και η δημοσίευση των αποτελεσμάτων τους.

International Institute for the Unification of Private Law

Από το 1974 το σωματείο UNIDROIT που εδρεύει στη Ρώμη προώθησε μελέτες για τη βελτίωση των νόμων και των κανονισμών της χρηματοδοτικής μίσθωσης, σε διεθνές επίπεδο για την κίνηση κεφαλαίων και εξοπλισμού. Ακόμη η συγκέντρωση της προσπάθειας του UNIDROIT στα προβλήματα γύρω από την ταξινόμηση των δραστηριοτήτων της χρηματοδοτικής μίσθωσης κ.ά.

Σωματείο χρηματοδοτικής μίσθωσης εφοδίων (Equipment leasing Association)

Το μεγαλύτερο και γνωστότερο σωματείο στον κόσμο είναι το Equipment leasing Association (ELA) που δημιουργήθηκε το 1971 και είναι το αντιπροσωπευτικό σωματείο LEASING στη Μεγάλη Βρετανία. Εκτός του ELA δημιουργήθηκαν κι άλλα σωματεία κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1970. Τα σωματεία κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1970. Τα σωματεία αυτά είχαν ως σκοπό την ανάπτυξη των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, συζητήσεις και συνέδρια με ενδιαφέροντα διεθνή θέματα πάνω στη χρηματοδοτική μίσθωση, την ανταλλαγή πληροφοριακού υλικού πάνω στις τεχνικές του Μάρκετινγκ και των εργασιών της χρηματοδοτικής μίσθωσης και γενικά την προώθηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης διεθνώς. Στα σωματεία αυτά συμμετέχουν εκπρόσωποι από διάφορες εταιρείες, πολλές εκτός Αγγλίας.

4.4. Εθνική Leasing A.E. Χρηματοδοτικών Μισθώσεων

Η εθνική leasing A.E. ιδρύθηκε το Δεκέμβριο του 1990 με κύριους μετόχους τον όμιλο της Εθνικής τράπεζας κατά 50% και τον όμιλο της Gredit Lyonpails κατά 50% από επταμελές Διοικητικό συμβούλιο (4 μέλη από την

ελληνική και 3 μέλη από την Γαλλική πλευρά) με πρόεδρο τον κ. Κων/νο Χρυσώτη, διευθυντή της Εθνικής Τράπεζας. Απασχολούσε 23 άτομα με διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. D. Kaye της Gredit Lyonnais και αναπληρωτή τον κ. Α. Π. Μαζαράκη.

Ο συνδυασμός και η συνέργια των δύο μεγάλων τραπεζικών οργανισμών, δίνει στην εταιρία τις μεγαλύτερες ευκαιρίες γεωγραφικής κάλυψης και τεχνολογικών δυνατοτήτων. Η εθνική – Lyoinnais leasing Α.Ε που αργότερα μετονομάστηκε ΕΘΝΙΚΗ LEASING Α.Ε. ήταν μέλος ενός δικτύου 26 εταιριών leasing, οι οποίες είναι διάσπαρτες στις κύριες χρηματοοικονομικές αγορές της Ευρώπης, Αμερικής και Ασίας. Το πλεονέκτημα αυτό της δίνει την ικανότητα να είναι η μόνη εταιρία που έχει τη δυνατότητα να προσφέρει leasing με διάφορες μορφές.

Από το Σεπτέμβριο του 1994 η εταιρεία περιήλθε εξ' ολοκλήρου στον Όμιλο της Εθνικής Τράπεζας και έτσι σήμερα το μετοχικό της κεφάλαιο ανήκει κατά 85% στην Ε.Τ.Ε. και κατά 15% στην Ε.Τ.Ε.Β.Α.

Επιγραμματικά μόνο αναφέρουμε τα χρηματοοικονομικά προϊόντα που διαθέτει στην ελληνική αγορά:

- Απλή χρηματοδοτική μίσθωση (capital lease)
- Αγορά και μίσθωση υπάρχοντος εξοπλισμού (sale and lease back).
- Χρηματοδοτική μίσθωση με ρήτρα συναλλάγματος (currency lease)
- Χρηματοδοτική Μίσθωση με δικαίωμα σύνδεσης σε οποιοδήποτε νόμισμα (swap based lease).
- Διασυνοριακή χρηματοδοτική μίσθωση, (cross border lease).
- Μοχλευμένη χρηματοδοτική μίσθωση (Leberage leasing).
- Κοινοπρακτική χρηματοδοτική μίσθωση (syndication lease).
- Χρηματοδοτική μίσθωση μέσω ομολογιακού δανείου (Leasebondj).

- Εξαγορές μέσω χρηματοδοτικής μίσθωσης (Buy out leasing for M & A's).
- Λογιστική λειτουργική μίσθωση (Account Operate leasign).
- Χρηματοδοτικές μισθώσεις εκτός Ελλάδος (off shore leasing).
- Λειτουργική μίσθωση μόνο για αυτοκίνητα (contract leasing) σε συνεργασία με την OPEL.

4.5. Χρηματοδοτικές μισθώσεις Α.Ε.

Η City Leasing λειτουργεί από τον Σεπτέμβριο του 1987, δηλαδή είναι μια από τις δύο πρώτες εταιρείες leasing που δραστηριοποιήθηκαν ευθύς ως η ελληνική νομοθεσία επέτρεψε την εισαγωγή του νέου θεσμού των χρηματοδοτικών μισθώσεων στη χώρα μας.

Η εταιρεία είναι εξ' ολοκλήρου θυγατρική της Citibank N.A. και όπως είναι φυσικό, έχει όμοια οργανωτική διάρθρωση, με αυτήν. Οργανωτικά η Cityleasing αποτελείται από δύο μεγάλες διευθύνσεις: το Corporate Finance Group και το Consumer Finance Group.

Η πρώτη διεύθυνση καλύπτει τις μεγάλες ελληνικές και διεθνείς επιχειρήσεις ή ομίλους επιχειρήσεων και τις μεγάλες επενδύσεις. Η δεύτερη καλύπτει μεσαίου μεγέθους επενδύσεις και χρηματοδοτικές ανάγκες αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων και επαγγελματιών. Κατά συνέπεια το πελατολόγιο της Cityleasing καλύπτει ένα πλήρες φάσμα επιχειρηματικών μονάδων, πολλές από τις οποίες είναι ήδη πελάτες της Citibank. Βέβαια, αυτή η σχέση του πελατολογίου των δύο εταιρειών είναι αμφίδρομη. Πολλές φορές πελάτες της Citileasing, οι οποίοι έχουν ευρύτερο πεδίο δραστηριοτήτων γίνονται και πελάτες της Citibank. Αυτό που διακρίνει και τις δύο διευθύνσεις είναι ότι προσφέρουν στον πελάτη, όχι έτοιμα προϊόντα από το ράφι αλλά εναλλακτικές λύσεις στα επενδυτικά ή επιχειρηματικά σχέδια του, για να επιτύχουν την καλύτερη μορφή χρηματοδότησης. Το leasing, με την ευελιξία

και την δυναμικότητα που το διακρίνει, χρησιμοποιείται ως το κατ' εξοχήν εργαλείο για λύση προβλημάτων αναφορικά με τη φορολογική θέση, τη λογιστική απεικόνιση, τη ρευστότητα, και το χρηματοοικονομικό κόστος επενδυτικών προγραμμάτων, εξαγορών, συγχωνεύσεων κ.λ.π. που αντιμετωπίζουν οι πελάτες.

Ειδικότερα η Citileasing μέσα από τις διαδικασίες έγκρισης που έχει υιοθετήσει επιδιώκει να γνωρίζει το πελάτη. Η citileasing καλύπτει όλο το φάσμα των μορφών χρηματοδοτικών μισθώσεων που προσφέρονται στις διεθνείς αγορές, με τις αναγκαίες προσαρμογές στα πλαίσια της ελληνικής νομοθεσίας.

Ενδεικτικά και συνοπτικά αναφέρεται ότι οι δραστηριότητες της εταιρείας επεκτείνονται από την εκμίσθωση εξοπλισμού βιομηχανοστασίων, γραφείων, ιατρείων, στόλου επιβατηγών και επαγγελματικών αυτοκινήτων, σε συνεργασίες με προμηθευτές για την προώθηση των πωλήσεων των βιομηχανικών προϊόντων τους, και σε σχήματα αναδιάρθρωσης των στοιχείων του ενεργητικού των επιχειρήσεων, με τα οποία επιτυγχάνεται είτε η ρευστοποίηση των μη παραγωγικών παγίων, είτε η λύση φορολογικών προβλημάτων, είτε η βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού, ανάλογα με τις ιδιαίτερες ανάγκες κάθε επιχείρησης.

Αυτές οι προτάσεις, βέβαια, προϋποθέτουν μεγάλη επένδυση χρόνου και έρευνας. Έτσι σε συνεργασία με τις οικονομικές διευθύνσεις των πελατών μας, αναλύουμε τις εναλλακτικές λύσεις που μπορούν να εφαρμοστούν, λαμβάνοντας υπ' όψη τα φορολογικά κίνητρα που παρέχει η εδώ νομοθεσία, τον αναμενόμενο ρυθμό και χρονικό ορίζοντα πραγματοποίησης κερδών, τις ταμειακές ροές κ.λ.π. και τότε καταλήγουμε στο σχήμα που ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες του κάθε πελάτη μας.

Με την ενδεχόμενη διεύρυνση του αντικειμένου του leasing στα πλαίσια

της εναρμόνισης των συνθηκών της ελληνικής αγοράς με αυτά της Σ.Ε. και της επέκτασης της καταναλωτικής πίστης σε τομείς της οικονομίας που το leasing ήδη καλύπτει στις διεθνείς αγορές, όπως ακίνητα, αυτοκίνητα κ.λ.π. το leasing θα αποκτήσει νέα δυναμική και θα αποτελέσει το πιο ευέλικτο εργαλείο για ολοκληρωμένες λύσεις πολλών επενδυτικών προγραμμάτων, εξαγορών ή συγχωνεύσεων επιχειρήσεων.

Η Citileasing που συνδυάζει βαθιά γνώση των συνθηκών της ελληνικής αγοράς, και άμεση προσφυγή στην εμπειρία που της παρέχει το διεθνές δίκτυο της Citibank, θα 'ναι πρωτοπόρος στην παρουσίαση και εφαρμογή αυτών και άλλων νέων χρηματοδοτικών προγραμμάτων.

4.6. ATELEASING

Η ATELEASING, Ανώνυμη Εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης ιδρύθηκε τον Απρίλιο του 1991 από την Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος Α.Ε. και την Αγροτική Τεχνική Α.Ε. με σκοπό τη σύναψη συμβάσεων Χρηματοδοτικής Μίσθωσης. Το αρχικό κεφάλαιο της εταιρείας ορίστηκε σε 2 δισεκατομμύρια δραχμές με βάση δύο διαδοχικές αυξήσεις, το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας ανέρχεται σήμερα σε 600 εκατ.

Αποκλειστικός σκοπός της είναι η διενέργεια εργασιών με κάθε ενδιαφερόμενο, φυσικό ή νομικό πρόσωπο (Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις και λοιπούς Γεωργικούς Οργανισμούς) όπως:

α) Να παραχωρεί έναντι μισθώματος τη χρήση κινητού πράγματος που προορίζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του αντισυμβαλλομένου της, παρέχοντας συγχρόνως σ' αυτόν το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να ανανεώσει τη μίσθωσή του για ορισμένο ακόμη χρόνο.

β) Να αγοράσει κάθε κινητό πράγμα από το μισθωτή και στη συνέχεια να το παραχωρεί για χρήση έναντι μισθώματος κ.λ.π. Η συμβολή του θεσμού στον εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων είναι αναμφισβήτητη, και γι' αυτό η

ATELEASING, με μια εξαιρετικά ευέλικτη διοικητική οργάνωση, ξεκίνησε και συνεχίζει τη σύναψη συμβάσεων leasing για κάθε μορφή μηχανολογικών και λοιπών εξοπλισμών, όπως προβλέπεται από το νόμο 1665/86.

Η εταιρεία συνδέει την κερδοφόρα λειτουργία της, με τη σύναψη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης, τόσο με επιχειρήσεις από όλους τους τομείς της Οικονομίας, όσο και με τον αγροτικό τομέα, έτσι ώστε πέρα από το επιχειρηματικό κέρδος να συμβάλλει με τη δραστηριότητα της στην αναπτυξιακή προσπάθεια.

Η ATELEASING είναι σήμερα μια υποδειγματική εταιρεία leasing με ηγετική παρουσία στην αγορά, έτοιμη να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις των πελατών της. Η προοπτική να επεκταθεί σύντομα ο θεσμός του leasing και σε άλλους τομείς της αγοράς (ακίνητα, αυτοκίνητα, Ι.Χ. κ.λ.π.) θα ανοίξει νέους ορίζοντες για την ανερχόμενη παρουσία της ATELEASING στο χώρο. Η ATELEASING, στα πλαίσια της αξιοποίησης προς όφελος των πελατών της των κονδυλίων του πακέτου Ντελόρ έχει εντάξει στον προγραμματισμό της τη μελέτη οδηγιών, που κατάρτισε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή για την ενσωμάτωση της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης στους μηχανισμούς του πακέτου Ντελόρ

γεγονός ιδιαίτερα επωφελές για τις επιχειρήσεις και τους φορείς, που θα τύχουν χρηματοδοτικής μίσθωσης στα πλαίσια των προγραμμάτων αυτών. Προγραμματίζεται να συμπεριληφθούν στις δραστηριότητες της εταιρείας τόσο το Internation Leasing, όσο και το leasing σε Συνάλλαγμα, πράγμα που θα διευρύνει σημαντικά τις παρεχόμενες υπηρεσίες προς τους πελάτες της.

4.7. ALPHA LEASING

Η εταιρεία συνεστήθη τον Αύγουστο 1981 με επωνυμία Διερευνηταί Άλφα Α.Ε. Οργανώσεως και Μηχανογραφήσεως με έδρα την Αθήνα και κύριο μέτοχο την Τράπεζα Πίστεως Α.Ε. Σήμερα η Τράπεζα Πίστεως Α.Ε. κατέχει το 50% του μετοχικού κεφαλαίου, το δε υπόλοιπο 50% κατέχουν 5.640

μέτοχοι.

Κατά την περίοδο 1981-1986 η εταιρεία εκμίσθωνε εξοπλισμό στην Τράπεζα Πίστεως Α.Ε. και σε θυγατρικές της εταιρείες.

Με τη δημοσίευση του Ν. 1665/86, η εταιρεία το 1987 μετετράπη σε εταιρεία με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια χρηματοδοτικών μισθώσεων και με επωνυμία Διερευνηταί Άλφα Α.Ε. Χρηματοδοτικής μίσθωσης. Τέλος το 1989 η επωνυμία μετετράπη στη σημερινή λήζινγκ Α.Ε. Χρηματοδοτική; μισθώσεως.

Η εταιρεία καλύπτει όλες τις ανάγκες εξοπλισμού επιχειρήσεων κάθε είδους και μεγέθους, από γραφεία ελευθέρων επαγγελματιών (ιατρών, δικηγόρων, αρχιτεκτόνων κ.λ.π. μέχρι μεγάλες βιομηχανικές μονάδες και ξενοδοχειακά συγκροτήματα.

Το ελάχιστο κόστος εξοπλισμού που μπορεί να εκμισθωθεί είναι 5.000.000 δρχ. και η διάρκεια τουλάχιστον τριετής.

Η μεγαλύτερη διάρκεια μισθώσεως εξαρτάται από τον τύπο και την ωφέλιμη ζωή του εξοπλισμού.

Η εταιρεία εξετάζει το αίτημα του πελάτη ελέγχοντας τη φερεγγυότητα του, τα στοιχεία επαγγελματικής του δραστηριότητας και ανάλογα εγκρίνει το αίτημά του.

Η Άλφα λήζινγκ Α.Ε. υπερκάλυψε όλους τους στόχους που είχαν τεθεί και πιστεύει ότι η ανάπτυξή της θα συνεχιστεί, αφενός διότι το leasing καλύπτει μικρό μόνο μέρος των παγίων επενδύσεων, και αφ' ετέρου με τη βοήθεια των υποκαταστημάτων της Τράπεζας Πίστεως το leasing θα γίνει περισσότερο γνωστό σε όλη την Ελλάδα.

Τα θεσμικά προβλήματα σήμερα είναι:

α) η επέκταση των leasing σε κτιριακές εγκαταστάσεις

β) η επέκταση του leasing σε ιδιώτες ιδιαίτερα μετά την απελευθέρωση της καταναλωτικής πίστωσης

γ) η απόσβεση των εκμισθουμένων παγίων ανάλογα με τη διάρκεια της συμβάσεως leasing.

4.8. ERGOLEASING A.E.

Η ergoleasing ιδρύθηκε τον Ιούνιο του 1991 και ανήκει στον όμιλο εταιρειών της Τράπεζας Εργασίας, η οποία είναι και ο βασικός της μέτοχος διατηρώντας το 62% του μετοχικού της κεφαλαίου. Παρ' ότι ανήκει στην ομάδα των σχετικά νέων εταιρειών Leasing, η πορεία της υπήρξε δυναμικότερη.

Στα δύο χρόνια ουσιαστικής λειτουργίας της κατόρθωσε να κατακτήσει ένα σημαντικό μερίδιο της αγοράς, περίπου 15% των συνολικών συμβάσεων leasing που καταρτίστηκαν κατά την εν λόγω διετία, παρά την είσοδο εν τω μεταξύ και νέων εταιρειών στο χώρο.

Οι προοπτικές για το μέλλον προβλέπεται να είναι εξίσου θετικές. Μελλοντικός στόχος της εταιρείας είναι και η εισαγωγική στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών εφόσον και το γενικότερο κλίμα τη δεδομένη στιγμή το επιτρέπει.

Τα καταστήματα της Τράπεζας έχουν οργανωθεί κατά τρόπο που να παρέχουν ολοκληρωμένο service σχετικά με το leasing στους πελάτες, δηλαδή αρχίζοντας από την ενημέρωση και παραλαβή των αιτημάτων, μέχρι την πληρωμή των μισθωμάτων και γενικότερα την παρακολούθηση των συμβάσεων.

Η αποκέντρωση των εργασιών της εταιρείας είχε σαν αποτέλεσμα την ταχύτερη και λειτουργικότερη εξυπηρέτηση των πελατών της. Επίσης, γι' αυτό βοήθησε και η ίδρυση υποκαταστήματός της στη Θεσσαλονίκη. Η ergoleasing

δραστηριοποιείται σε όλο το φάσμα της αγοράς απευθυνόμενη τόσο σε μεγάλες επιχειρήσεις όσο και σε μικρότερου μεγέθους εταιρείες, καθώς επίσης και σε ελεύθερους επαγγελματίες, προσφέροντας τους, ανάλογα με τις εκάστοτε ανάγκες τους, πέραν της κλασικής μορφής Leasing και όλες τις άλλες μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης όπως Leasing σε συνάλλαγμα, sale and lease back.

Επιπροσθέτως η ergoleasing αναλαμβάνει πρωτοβουλίες, και δραστηριοποιείται και σε χώρους παρθένους για τα δεδομένα του θεσμού του Leasing στην Ελλάδα. Στα πλαίσια αυτών των δραστηριοτήτων της σύναψε πρόσφατα την πρώτη στην Ελλάδα σύμβαση, για τη χρηματοδοτική μίσθωση ενός αεροσκάφους, με ιδιωτική αεροπορική εταιρεία. Οι προοπτικές του leasing στην Ελλάδα, παρά την είσοδο και νέων εταιρειών στο χώρο και κατά συνέπεια της εντάσεως του μεταξύ τους ανταγωνισμού, θα εξακολουθήσουν να' είναι θετικές και στο μέλλον.

Η ωρίμανση, πλέον της αγοράς και η ανάγκη για πλήρη εκμετάλλευση των πλεονεκτημάτων του θεσμού, καθιστά επιβεβλημένη την εστίαση της προσοχής της πολιτείας σε δύο τουλάχιστον σημεία: Πρώτον, στην διεύρυνση του νομοθετικού πλαισίου προς την κατεύθυνση της εφαρμογής του operating leasing, της μίσθωσης ακινήτων, ειδικά αυτών που προορίζονται για επαγγελματική στέγη κ.λ.π. Έτσι κατ' αυτόν τον τρόπο θα δοθεί νέα ώθηση στο θεσμό, η οποία με την σειρά της θα συμβάλλει και στην τόνωση του επενδυτικού κλίματος στην Ελλάδα. Δεύτερον στην δυνατότητα άντλησης κεφαλαίων από τις εταιρείες leasing με χαμηλό κόστος για τη χρηματοδότηση των εργασιών τους. Τέλος σημειώνεται ότι ο εκμισθωμένος εξοπλισμός της Euroleasing κυμαίνεται ως εξής: 40% μηχανολογικός εξοπλισμός, 16% ιατρικός μηχανισμός, 14% ηλεκτρικά συστήματα, 22% μεταφορικά μέσα.

4.9. ETBA LEASING

Η ETBA LEASING ιδρύθηκε το 1987 με κύριο μέτοχο την Ελληνική Τράπεζα Βιομηχανικής Αναπτύξεως (ΕΤΒΑ) και αρχικό κεφάλαιο 1 δισ. δρ. Το έτος 1990 οι μετοχές της εταιρείας εισήχθησαν στο χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Έκτοτε η πορεία της μετοχής της υπήρξε συνεχώς ικανοποιητική, και είχε πάντοτε μεγάλη εμπορευσιμότητα. Μέσω του χρηματιστηρίου, το 1991, αντλήθηκαν νέα κεφάλαια και σήμερα τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας έχουν υπερβεί το ποσό των 10 δισ. δρχ.

Σκοπός της εταιρείας είναι η σύναψη συμβάσεων Χρηματοδοτικής Μίσθωσης με μισθωτές πελάτες της, με αντικείμενο παντός είδους κινητό εξοπλισμό όπως προβλέπεται από το Νόμο 1665/86 και 1959/91 περί "Χρηματοδοτικών Μισθώσεων" και γενικότερα την ανάπτυξη του θεσμού του leasing στη χώρα μας. Η ETBA LEASING, στελεχωμένη με νέους αλλά ωστόσο έμπειρους ανθρώπους του ευρύτερου τραπεζικού χώρου, είναι μια ευέλικτη εταιρεία που ανταποκρίνεται με επιτυχία στο νέο θεσμό και μεταφέρει καθημερινώς το μήνυμα του εκσυγχρονισμού και της ανάπτυξης στον ελληνικό επιχειρηματικό χώρο.

Φιλοδοξία της εταιρείας είναι να προσφέρει εναλλακτική λύση σε επενδυτικά σχέδια νέων ή υφιστάμενων φορέων και ακόμη να υποκινήσει κάποιες, ενδεχομένως λανθάνουσες, επενδυτικές πρωτοβουλίες του επιχειρηματικού κόσμου που δεν έχουν εκδηλωθεί κάτω από άλλα χρηματοδοτικά σχήματα όπως π.χ. του κλασικού μακροπρόθεσμου δανεισμού.

4.10. Εμπορική Leasing A.E.

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING A.E. ασχολείται με την χρηματοδοτική μίσθωση πάσης φύσεως εξοπλισμού, εμφανίζοντας δυναμική εξέλιξη στον χώρο του Leasing. Στα πλαίσια της αναπτυξιακής της στρατηγικής

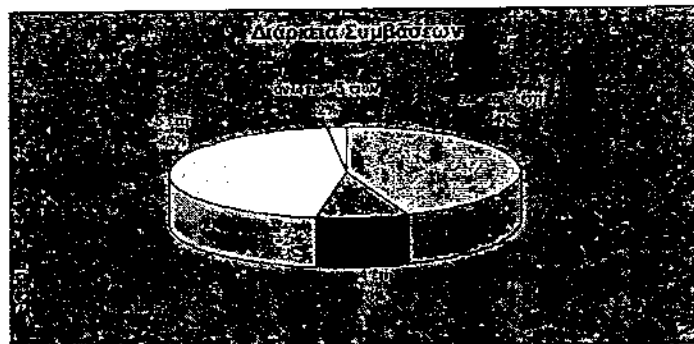
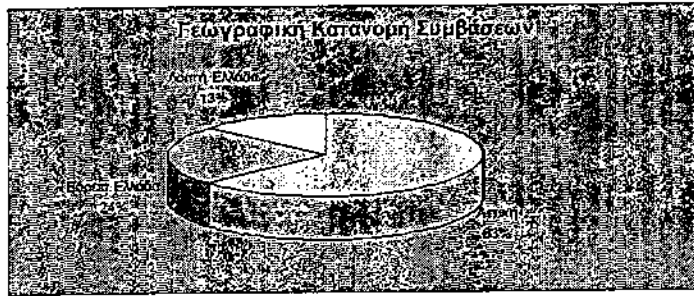
κατά την τελευταία πενταετία (1995 – 1999) ακολούθησε ένα μέσο ποσοστό αύξησης νέων εργασιών ύψους 45,1%, επενδύοντας σε αγορές εξοπλισμού το ποσό των δρχ. 78,7 δις.

Συγκεκριμένα το 1999 παρουσίασε αύξηση των εργασιών της κατά 27,1% σε σχέση με το 1998, υπογράφοντας νέες συμβάσεις ύψους δρχ. 25,8 δις, ο κύκλος εργασιών της ανήλθε στις δρχ. 18.860 εκ. έναντι των δρχ. 16.352 εκ. το 1998, ενώ τα κέρδη προ φόρων της εταιρίας σημείωσαν αύξηση 133%, φτάνοντας τα δρχ. 287 εκ. έναντι των δρχ. 867 εκ. ζημιάς το 1998.

Τα εκμισθωμένα πάγια της εταιρίας ανήλθαν την 31.12.1999 στα δρχ. 75 δις, ενώ την 31.12.1998 ανήρχοντο σε δρχ. 57 δις. Η κατανομή τους ανά κατηγορίες έχει ως εξής:

Είδος Εξοπλισμού (Σε εκ. Δρχ.)	1999		1998	
	Αξία	Ποσοστό	Αξία	Ποσοστό
Μηχανήματα	28.733	38,43%	23.714	41,80%
Μεταφορικά				
Μέσα	26.736	35,76%	22.866	40,31%
Ηλεκτρονικοί				
Υπολ/στές	5.514	7,38%	2.420	4,27%
Επιπλα και Σκεύη	1.675	2,24%	1.411	2,49%
Ιατρικός	1.907	2,55%	2.047	3,60%
Εξοπλισμός				
Διάφορα	10.199	13,64%	4.272	7,53%
Γενικό Σύνολο	74.764	100,00%	56.730	100,00%

Τα κάτωθι διαγράμματα περιγράφουν την κατανομή των συμβάσεων ανά γεωγραφική περιοχή, ανά επαγγελματική δραστηριότητα πελατών και ανά διάρκεια, όπως αυτά διαμορφώθηκαν την 31.12.1999.



ΣΥΝΟΠΤΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥ		
(Σε εκ. Δρχ.)	1999	1998
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		
Αναπόσβεστα Πάγια	46.598	34.970
Κυκλοφορούν Ενεργητικό ⁽¹⁾	9.770	3.267
Σύνολο Ενεργητικού	58.592	39.408
ΠΑΘΗΤΙΚΟ		
Ίδια Κεφάλαια	18.452	3.223
Προβλέψεις ⁽¹⁾	642	452
Μακροπρόθεσμες Υποχ/σεις	29.457	23.010
Βραχυπρόθεσμες Υποχ/σεις	9.082	11.775
Σύνολο Παθητικού	58.592	39.408

⁽¹⁾ Πέραν από τις εμφανιζόμενες προβλέψεις υπάρχουν και ποσά προβλέψεων αφαιρετικά του Κυκλοφορούντος Ενεργητικού, που αντιστοιχούν σε επισφαλείς απαιτήσεις αναλυόμενες κατ'έτος ως εξής :1998 : 649 εκ., 1999 : 994 εκ.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ		
(Σε εκ. Δρχ.)	1999	1998
Κύκλος Εργασιών	18.860	16.352
Αποσβέσεις	13.624	11.286
Μικτά Κέρδη	5.146	3.684
Κέρδη (ζημία) πρό φόρων	287	(866)
Κέρδη (ζημία) μετά από φόρους, Διανεμομένων κερδών εις προσωπικό & αμοιβές ΔΣ	229	(868)
Μέρισμα Χρήσεως	-	-
Αριθμός Μετοχών	17.000.000	2.000.000

4.11. Πειραιώς Leasing

Η "ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ (Α.Ε.)" ιδρύθηκε την 19.01.93 το δε μετοχικά της κεφάλαιο 2 δις. δρχ. κατεβλήθη την 19.02.93. Η Τράπεζα Πειραιώς η οποία είναι ο κύριος μέτοχος της εταιρείας, αποφάσισε την δημιουργία της στηριζόμενη στις θετικές προοπτικές της αγοράς leasing, κυρίως όμως στην στρατηγική της επιλογή η οποία προβλέπει την παρουσία της σε όλο το φάσμα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών με έμφαση στα δυναμικά κομμάτια της αγοράς. Πρόεδρος και ήμευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας είναι ο κ. Ιάκωβος Γεωργαντάς, Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος της Τράπεζας Πειραιώς.

Η Πειραιώς Leasing ξεκίνησε την λειτουργία της τον Φεβρουάριο του 1993, αφιερώνοντας τους πρώτους μήνες της δραστηριότητάς της στον επιχειρηματικό σχεδιασμό, την δημιουργία λειτουργικής υποδομής, και την ανάπτυξη του οργανωτικού της σχήματος. Προκρίθηκε η υιοθέτηση ενός σύγχρονου, σφιχτού και απαιτητικού οργανωτικού μοντέλου, ικανού να ανταποκριθεί στο ιδιαίτερο ανταγωνιστικά και πειστικά περιβάλλον της αγοράς Leasing.

4.12. ABN AMRO LEASING SA

Η ABN AMRO Leasing έχει αναπτύξει μέχρι τώρα ένα χαρτοφυλάκιο συμβολαίων leasing της τάξεως των 38 δις. δρχ.

Ο όγκος των εργασιών της δεν κρίνεται αντιπροσωπευτικός για να εξαχθούν συμπεράσματα σχετικά με τη σύνθεση του χαρτοφυλακίου της. Είναι βέβαιο, ωστόσο, ότι η προτίμηση της εταιρείας στρέφεται προς τη βιομηχανία και κατά συνέπεια το μεγάλο μέρος του εκμισθούμενου εξοπλισμού είναι βιομηχανικά πάγια. Η εταιρεία είναι ιδιαίτερα προσανατολισμένη σε ότι θα μπορούσε να ονομασθεί Corporate Leasing, πιστεύει δε ότι το Leasing μπορεί να δώσει λύσεις σε σύνθετα προβλήματα όχι

μόνο επενδυτικά αλλά και ευρύτερα επιχειρηματικά όπως παραγωγής προγραμματισμού, χρηματοοικονομικού κόστους.

4.13. CAPITAL & BUSINESS EXPO ;94

Η COM. EX HELLAS διαπιστώνοντας αυτήν την ανάγκη, διοργανώνει την CAPITAL & BUSINESS EXPO στις 22, 23 και 24 Οκτωβρίου 1994 που σύμφωνα με τα αποτελέσματα σχετικής έρευνας που έγινε αναμένεται με ιδιαίτερο ενδιαφέρον τόσο από τον επιχειρηματικό κόσμο όσο και από το ευρύτερο κοινό.

Η Capital and Business Expo είναι μια ειδική εκδήλωση χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών που χρησιμοποιεί τον μηχανισμό της έκθεσης προκειμένου να ανταποκριθεί στη σημασία και την ευρύτητα του θέματος. Στόχος της είναι η όσο το δυνατόν μεγαλύτερη ενημέρωση του επιχειρηματικού αλλά και ευρύτερου κοινού, προκειμένου να έχει μια ολοκληρωμένη εικόνα των εταιρειών και των προσφερόμενων χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών μέσω της συμμετοχής σε αυτήν των Τραπεζικών Ομίλων, των Ασφαλιστικών Εταιρειών, των Χρηματιστηριακών Εταιρειών, των Εταιρειών Leasing, των εταιρειών διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, των Συμβούλων Επιχειρήσεων, των Υπουργείων και Οργανισμών δημοσίου κ.λ.π.

4.14. ΕΓΝΑΤΙΑ LEASING

Αποτελεί το νεότερο μέλος του ομίλου της ΕΓΝΑΤΙΑΣ Τράπεζας και της Ένωσης Ελληνικών Εταιριών Leasing. Ξεκίνησε τη λειτουργία της τον Ιούνιο του 1993 και κατά το πρώτο επτάμηνο λειτουργίας της δέχτηκε 2100 αιτήματα ενδιαφερομένων, συνολικού ποσού άνω των 5 δις δρχ. Χάρης στο ευρύ δίκτυο της μητρικής Τράπεζας, η υπογραφή Συμβάσεων Χρηματοδοτικής Μίσθωσης από την ΕΓΝΑΤΙΑ LEASING δεν περιορίζεται στην περιοχή των Αθηνών, αλλά παρουσιάζει αξιοσημείωτο βαθμό

συνεργασίας και με επιχειρήσεις άλλων περιοχών της Ελληνικής επικράτειας. Αυτό επιτυγχάνεται με την υποβολή αιτήματος χρηματοδότησης στο κατάστημα της ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΤΡΠΕΖΑΣ που βρίσκεται στην περιοχή που έχει την έδρα της ή επιχείρησης ή στην ΕΓΝΑΤΙΑ LEASING. Με επαγγελματισμό και ευελιξία και συνδυάζοντας την εμπειρία της τράπεζας στο σχεδιασμό εξειδικευμένων λύσεων για επιχειρήσεις η ΕΓΝΑΤΙΑ LEASING προσφέρει όλες τις μορφές χρηματοδοτικής Μίσθωσης. Τα τελευταία χρόνια η ΕΓΝΑΤΙΑ LEASING παρουσιάζει μια σταδιακή άνοδο παίζοντας έτσι βασικό ρόλο στο παιχνίδι της προσφοράς Χρηματοδοτικών πόρων.

ΜΕΡΟΣ Γ΄
«LEASING ΚΑΙ
ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟ
ΣΥΣΤΗΜΑ»

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο

5.1. Οι τράπεζες και η οικονομική σημασία τους

Τράπεζες καλούνται οι επιχειρήσεις εκείνες που έχουν σαν κύριο έργο τους τη συγκέντρωση οικονομικών πόρων και αποταμίευσης, με σκοπό τη διοχέτευσή τους στους διάφορους παραγωγικούς κλάδους κατά τρόπο ασφαλή και επικερδή.

Το σύνολο αυτό των ομοειδών επιχειρήσεων που έχουν σαν αντικείμενο εργασίας την παροχή πίστης και την εκμετάλλευση του χρήματος, αποτελούν το ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ κάθε χώρας.

Ενδεικτικά, μπορούμε να πούμε ότι οι Τράπεζες παρέχουν τις εξής οικονομικές υπηρεσίες:

- Αποδοχή καταθέσεων από τους αποταμιευτές
- Χορήγηση πιστώσεων
- Χρηματοδοτική μίσθωση,
- Έκδοση και διαχείριση μέσων πληρωμής (πιστωτικών καρτών, ταξιδιωτικών επιταγών)
- Αγορά συναλλάγματος για λογαριασμό του ίδιου του ιδρύματος ή της πελατείας του
- Διάθεση ομολόγων και εντόκων γραμματίων του δημοσίου
- Φύλαξη και διαχείριση κινητών αξιών
- Εκμίσθωση θυρίδων κλπ.

Η οικονομική σημασία των τραπεζών είναι μεγάλη, διότι καθιστούν παραγωγικά τα κεφάλαια των αποταμιευτών. Έτσι γίνονται ελενδύσεις αυξάνει η παραγωγή, κάμπτεται η ανεργία, αυξάνει η αγοραστική δύναμη,

αυξάνεται η κατανάλωση και συνεπώς η παραγωγή και γενικά η οικονομία ανθίζει (Κυκλική Ροή Οικονομικού Συστήματος)

Ακόμα συμβάλλουν στην ανάπτυξη και διατήρηση κλίματος εμπιστοσύνης στο οικονομικό κύκλωμα της χώρας ή (ακόμα και σε διεθνές επίπεδο), πράγμα απαραίτητο για την ομαλή λειτουργία και ανάπτυξη χορηγώντας εγγυητικές επιστολές και αναλαμβάνοντας έτσι το ίδιο την διεκπεραίωση της συναλλαγής σε περίπτωση αφερεγγυότητας του πελάτη – κομιστή της εγγυητικής επιστολής.

Επίσης προσφέρουν στους ενδιαφερόμενους επενδυτές, συμβουλές οργάνωσης και διοίκησης και γενικά συμβουλές για την μεγαλύτερη δυνατή αξιοποίηση του χορηγούμενου κεφαλαίου.

Οι τράπεζες παίζουν σπουδαίο ρόλο όχι μόνο σε εθνικό αλλά και σε διεθνές επίπεδο οικονομικών συναλλαγών διότι:

- Συμβάλλουν στην καλύτερη διεκπεραίωση των συναλλαγών με το εξωτερικό χορηγώντας ή εισπράττοντας το απαιτούμενο συνάλλαγμα,
- Έρχονται σε επαφή με τις ξένες κεφαλαιαγορές εξασφαλίζοντας κεφάλαια για επενδύσεις στη χώρα μας καθώς επίσης και τις αντίστοιχες ξένες εμπειρίες που είναι απαραίτητες για την ομαλή εξέλιξη των επιχειρήσεων – επενδύσεων

Όμως το κάθε τί που θέλει να εξακολουθεί να υπάρχει προσαρμόζεται στις εκάστοτε συνθήκες, έτσι και οι τράπεζες βλέποντας την εξέλιξη των αναγκών της οικονομίας, προχωρούν σε εκσυγχρονισμό εισάγοντας νέους θεσμούς στο χώρο των τραπεζικών συναλλαγών.

Αυτοί οι θεσμοί είναι το LEASING, το FACTORING και οι εταιρίες VENTYRE CAPITAL.

5.2. Έννοια της χρηματοδότης σαν τραπεζική λειτουργία

Η χρηματοδότηση σαν τραπεζική λειτουργία έχει σαν αποτέλεσμα τη διοχέτευση του χρήματος στην οικονομία, το οποίο είτε θα παρέμενε αδιάθετο είτε θα προωθείτο με ιδιωτική πρωτοβουλία σε ανεπιτυχείς ή παρακινδυνευμένες επενδύσεις.

Η χρηματοδοτική αυτή λειτουργία γίνεται από το τμήμα χορηγήσεων της τράπεζας που είναι ένα βασικότερο της πορείας της εφ' όσον απ' αυτό γίνεται η αξιοποίηση των πόρων.

Το ίδρυμα μ' αυτή τη λειτουργία έχει τη δυνατότητα αρχικά να δέχεται χρήματα που ανήκουν σε νοικοκυριά και στη συνέχεια να μεταφέρει αυτή την αγοραστική δύναμη στον επιχειρηματικό τομέα που έτσι έχει την δυνατότητα να χρηματοδοτήσει τις κεφαλαιουχικές του δαπάνες.

Δηλαδή σαν χρηματοδότηση εννοούμε την οικονομική υποστήριξη από την τράπεζα μιας επιχείρησης όταν δεν μπορεί η τελευταία να καλύψει τις ανάγκες της από τα ίδια διαθέσιμα.

Αυτή η ενίσχυση καλείται επίσης χορήγησης, δάνειο ή πιστοδότηση και μπορεί να αφορά είτε το κεφάλαιο κίνησης είτε τα πάγια δηλαδή μηχανήματα ή εγκαταστάσεις.

Για να κινηθεί η διαδικασία της χρηματοδότησης πρέπει να υπάρχουν ορισμένες προϋποθέσεις που καθορίζονται από τη νομοθεσία με τη μορφή υπουργικών αποφάσεων, αναπτυξιακών νόμων κλπ αφού το τραπεζικό σύστημα δεν είναι απελευθερωμένο στον τομέα αυτό. Εξ' άλλου το ίδιο το τραπεζικό σύστημα αφού ισχύουν οι προϋποθέσεις εξετάζει κάθε αίτημα χρηματοδότησης με ποιοτικά και ποσοτικά κριτήρια.

5.3. Νέα τραπεζικά προϊόντα

5.3.1. Leasing – Χρηματοδοτική μίσθωση

Το Leasing, ή χρηματοδοτική μίσθωση όπως έχει μεταφραστεί στα Ελληνικά, είναι μια μοντέρνα μορφή πιστοδότησης για επιχειρήσεις, που εξοφλείται μέσω μισθωμάτων τα οποία καταβάλλονται σε καθορισμένα χρονικά διαστήματα.

Κάθε επιχείρηση, ανεξάρτητα από τη νομική της μορφή, μπορεί να θεωρηθεί για μια εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης ως υποψήφιος πελάτης.

Τα βήματα της διαδικασίας της χρηματοδοτικής μίσθωσης πολύ συνοπτικά είναι τα ακόλουθα:

1. Ο υποψήφιος πελάτης-μισθωτής επιλέγει τον εξοπλισμό που χρειάζεται, καθώς επίσης και τον προμηθευτή από τον οποίο σκοπεύει να τον αγοράσει.
2. Ο υποψήφιος πελάτης της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης προσκομίζει τα τεχνικά και τα αξιολογικά στοιχεία της μίσθωσης μαζί με μια σχετική αίτηση.
3. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης, αφού εξετάσει την αίτηση, την αποδέχεται ή όχι και στην καταφατική περίπτωση συνυπογράφει με τον πελάτη-μισθωτή τη σύμβαση μισθώσεων.
4. Παραγγέλλεται ο αιτούμενος εξοπλισμός.
5. Παραλαμβάνεται ο εξοπλισμός και ο μισθωτής υπογράφει πιστοποιητικό στο οποίο βεβαιώνεται ότι ο εξοπλισμός είναι σύμφωνος με την παραγγελία.
6. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης, αφού λάβει το τιμολόγιο από τον προμηθευτή, καθώς και το πιστοποιητικό της απόδοσης από τον πελάτη-μισθωτή, πληρώνει αμέσως.
7. Τα μισθώματα πληρώνονται από τον πελάτη συνήθως στην αρχή κάθε

μήνα ή κάθε τριμήνου.

8. Ο μισθωτής είναι απόλυτα υπεύθυνος για το μίσθιο, την ασφάλεια, τη συντήρηση και την καλή χρήση.

9. Η διάρκεια της σύμβασης είναι συνάρτηση του είδους του εξοπλισμού με ελάχιστη διάρκεια τα τρία χρόνια.

Στη λήξη της σύμβασης ακολουθείται μια από τις πιο κάτω εναλλακτικές λύσεις:

- Αγορά του μισθίου από το μισθωτή έναντι συμβολικού τιμήματος.
- Επιστροφή του μισθίου στον εκμισθωτή.
- Παράταση της χρηματοδοτικής μίσθωσης έναντι συμβολικού μισθώματος.

5.3.2. Swaps (Ανταλλαγές)

Swap (ανταλλαγή) είναι η συμφωνία δύο ή περισσότερων συναλλασσομένων μερών να ανταλλάξουν υποχρεώσεις πληρωμών ή δικαιωμάτων είσπραξης, ορισμένου ποσού και διάρκειας, στο ίδιο ή και σε διαφορετικά νομίσματα, με σκοπό την αποκόμιση αμοιβαίου κέρδους.

Η διαδικασία Swap μπορεί να χρησιμοποιηθεί από την πελατεία για επένδυση ή για χρηματοδότηση.

5.3.3. Factoring (Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων)

Ο θεσμός του Factoring (νόμος 1905/15.11.90) επιτρέπει σε μια επιχείρηση να εκχωρήσει τις απαιτήσεις που έχει ή που θα έχει στο μέλλον σε μια εταιρεία Factoring και να απαλλαγεί έτσι από τη μέριμνα είσπραξης, διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης και παράλληλα, ανάλογα με τη συμφωνία, να προεισπράξει μέρος των απαιτήσεων (προχρηματοδότηση).

Ο θεσμός του Factoring προβλέπει, όσον αφορά στο εγχώριο ή το εσωτερικό Factoring, τη συμμετοχή:

α) Του προμηθευτή (πωλητή) που συνήθως είναι μια μεταποιητική ή χοντρικού εμπορίου επιχείρηση.

β) Της εταιρείας Factoring (factor) που μπορεί να είναι τράπεζα ή θυγατρική της, χωρίς να αποκλείεται άλλη Α.Ε. που να έχει συσταθεί με αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας αυτής.

γ) Των εμπορικών επιχειρήσεων λιανικών πωλήσεων (αγοραστής).

Βασικό στοιχείο της συμφωνίας είναι αν η εκχώρηση των απαιτήσεων θα είναι με δικαίωμα αναγωγής ή χωρίς αυτό. Δηλαδή αν στην περίπτωση μη είσπραξης ενός τιμολογίου από τον αγοραστή αυτό θα επιστρέφεται στον προμηθευτή (εκχωρητή) και θα χρεώνεται στο λογαριασμό του αντίστοιχο ποσό στην περίπτωση που έχει υπάρξει προχρηματοδότηση.

Το διεθνές Factoring σχετίζεται με τις απαιτήσεις που δημιουργούνται από την εμπορία-διακίνηση εμπορευμάτων και προϊόντων μεταξύ των επαγγελματικά εδρευόντων σε διαφορετικές χώρες (εξαγωγές - εισαγωγές). Οι διαφοροποιήσεις τόσο των αναγκών του προμηθευτή όσο και του factor έχουν οδηγήσει τη λειτουργία του Factoring σε πολλές μορφές και παραλλαγές, σε σημείο που να αναφέρεται κανείς σ' αυτό με τις ονομασίες πλάγιο Factoring, γνήσιο Factoring, νόθο Factoring κ.λ.π.

5.3.4. Forfaiting

Forfaiting είναι η εκχώρηση (με τη μορφή της προεξόφλησης χωρίς αναγωγή) συναλλαγματικών ή άλλων πιστωτικών τίτλων (εγγυητικές, υποσχετικές, κ.λ.π.) σε ένα χρηματοδοτικό οργανισμό (συνήθως τράπεζα) με σκοπό τη διασφάλιση του εξαγωγέα-προμηθευτή τόσο από τον επιχειρηματικό κίνδυνο (εξόφληση-συναλλαγματικές διαφορές) όσο και από κάθε άλλον που μπορεί να προκύψει στο μέλλον (διατάραξη σχέσεων κράτους με άλλο για διάφορους λόγους π.χ. διαφοροποίηση εξωτερικής πολιτικής, αμφίβολη πολιτική σταθερότητα κλπ.).

Ο χρηματοδοτικός οργανισμός (Forfaiter) αναλαμβάνει την είσπραξη μειώνοντας τον κίνδυνο με την εγγύηση τρίτων (τραπεζών ή κρατικών οργανισμών της χώρας εισαγωγής κλπ.).

Το Forfaiting εφαρμόζεται σε μεμονωμένες περιπτώσεις, αντίθετα με το Factoring που συνήθως καλύπτει όλες τις απαιτήσεις ενός προμηθευτή.

Και οι δύο θεσμοί έχουν πλεονεκτήματα (αυξημένη ρευστότητα, μείωση κινδύνων, χρόνου, κόστους, φροντίδας κλπ) αλλά και ορισμένα μειονεκτήματα που αμφισβητούνται από πολλούς.

Τέλος είναι προφανείς και οι ωφέλειες των τραπεζών από την προσφορά των νέων αυτών χρηματοδοτικών θεσμών (εκσυγχρονισμός δικτύου ή κύκλου εργασιών, πληρέστερη κάλυψη αναγκών πελατείας κλπ.).

5.3.5. Corporate Banking Terminals

Είναι μια νέα υπηρεσία για το τραπεζικό σύστημα, η οποία εξαρτάται άμεσα από την εξέλιξη της τεχνολογίας.

Πιο συγκεκριμένα τα C.B.T.'S είναι η σύνδεση και η εξυπηρέτηση ενός πελάτη της τράπεζας με την τράπεζα μέσω δικτύου ηλεκτρονικών υπολογιστών. Σε ορισμένες χώρες (Αγγλία, ΗΠΑ) η υπηρεσία αυτή ονομάζεται Home Banking.

Γενικά η νέα υπηρεσία απευθύνεται σε πελάτες οι οποίοι έχουν ένα επίπεδο επιχειρηματικής δραστηριότητας άνω του μέσου. Ανάλογα με το θεσμικό και το τεχνολογικό πλαίσιο τα C.B.T.'S μπορεί να αποδεχτούν πολύ αποτελεσματικά για την εξυπηρέτηση του πελάτη σε θέματα όπως:

- Πληροφορίες για υπόλοιπα λογαριασμών,
- Χρεοπιστώσεις λογαριασμών,
- Τιμές συναλλάγματος κ.ά.

Άλλοι θεσμοί που παρουσιάζουν αρκετό ενδιαφέρον τα τελευταία χρόνια στον τραπεζικό χώρο και οι οποίοι πιστεύεται ότι θα αποβούν κερδοφόροι για τα τραπεζικά ιδρύματα στο εγγύς μέλλον είναι:

- Automatic Teller Machines (A.T.M.'S)
- Options
- Futures
- Private Banking κλπ.

5.3.6. Franchising

Franchising στον επιχειρηματικό τομέα σημαίνει κυρίως παροχή αποκλειστικότητας, ένα προνόμιο που αποκτά μια επιχείρηση Α (εντολοδόχος) από τη στιγμή που υπογράφει μια τέτοια σύμβαση (Σύμβαση Συνεργασίας Franchising) με μια άλλη επιχείρηση Β (εντολοδότης) ώστε:

α) Να διακινεί τα προϊόντα που της παρέχει η τελευταία είτε είναι δικά της είτε κάποιων εταιρειών που αντιπροσωπεύει, χρησιμοποιώντας μια μέθοδο, ένα σήμα, ένα λογότυπο κλπ. ανάλογα με τη συμφωνία.

β) Να έχει τη διαρκή υποστήριξη της επιχείρησης Β (εντολοδότης) (οργάνωση - διακόσμηση χώρων - εκπαιδευτικά σεμινάρια μάρκετινγκ κλπ.).

Παρά το γεγονός ότι αυτού του είδους η σύμβαση έχει μια ιδιαιτερότητα (σύνολο δικαιωμάτων επί ασώματης ιδιοκτησίας) και ο θεσμός είναι σχετικά νέος στην ελληνική αγορά (με την ολοκληρωτική τον μορφή), το ενδιαφέρον από την πλευρά του επιχειρηματικού κόσμου έχει αυξηθεί, δεδομένου ότι ανακαλύπτουν στο θεσμό αυτό μια ενδιαφέρουσα μέθοδο ανάπτυξής τους.

Πιστεύεται επίσης ότι στο θεσμό αυτό είναι δυνατό να ανακαλυφθούν και από τις ελληνικές τράπεζες πλαίσια συνεργασίας, δεδομένου ότι ήδη στο εξωτερικό αντιμετωπίζεται σε αρκετή έκταση (χρηματοδότηση επιχειρήσεων

Α με την εγγύηση των επιχειρήσεων Β κλπ.).

Στην Ελλάδα μολονότι ο θεσμός αυτός είναι εξαιρετικά νέος, υπάρχουν αρκετά παραδείγματα επιχειρήσεων όπως Marks and Spencer, Mother Care, Pizza halt κ.α.

5.3.7. Αυλοι τίτλοι δημοσίου

Σε αντίθεση με το σύστημα που ίσχυε, το Δημόσιο δεν πωλεί πλέον τους τίτλους του απ' ευθείας στο κοινό - μέσω των πιστωτικών ιδρυμάτων αλλά στις τράπεζες (και σε άλλους παρεμφερείς οργανισμούς), οι οποίες μετά πωλούν στους ιδιώτες τους τίτλους, προσδιορίζοντας ένα επιτόκιο ανταγωνιστικό μεταξύ τους. Στο σημείο αυτό, αρχίζει και η δημιουργία της λεγόμενης δευτερογενούς αγοράς με τις συνεχείς μεταβιβάσεις των τίτλων και την παρέμβαση των τραπεζών στις αγοραπωλησίες και ρευστοποιήσεις.

Ειδικότερα το νέο σύστημα αναφέρεται σε αγοραπωλησίες τίτλων του Δημοσίου με καθαρά λογιστική μορφή. Αυτό σημαίνει ότι η αγοραπωλησία αφορά «ασώματους» τίτλους, δηλαδή αξίες που δε συνοδεύονται από τα παραδοσιακά χαρτιά, ενώ στην πράξη γίνεται μια λογιστική εγγραφή που κατοχυρώνει τον αγοραστή από τους κινδύνους κλοπής, απώλειας ή καταστροφής της επένδυσης που έχει πραγματοποιηθεί.

Δεδομένου ότι για τη λειτουργία του θεσμού αυτού είναι απαραίτητο ο πελάτης να έχει έναν τραπεζικό λογαριασμό και να είναι ενταγμένος στο ειδικό πελατολόγιο εργασιών χρεογράφων, καθίσταται φανερό ότι ο θεσμός αυτός δίνει επιπλέον τη δυνατότητα στις τράπεζες να δημιουργήσουν στενότερες εξαρτήσεις με την πελατεία τους, προσφέροντας τους και άλλες τραπεζικές εξυπηρετήσεις.

Τα οφέλη για τις Τράπεζες είναι πολλά και συνοψίζονται στα ακόλουθα:

- Μείωση του λειτουργικού κόστους (λιγότερες εργατώρες για τη διάθεση

και εξόφληση των τίτλων).

- Μείωση κινδύνων από τη διαχείριση των τίτλων (λόγω κατάργησης των διαδικασιών παραγγελιών, μεταφοράς και φύλαξής τους).
- Δεν απαιτούνται χώροι προφύλαξης.
- Η προμήθεια από τη διάθεση των άυλων τίτλων παραμένει η ίδια.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6^ο

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6^ο

6.1. Κριτήρια χρηματοδότησης

Οι χρηματοδοτήσεις που ενεργούνται από τις εμπορικές τράπεζες και τα άλλα πιστωτικά ιδρύματα της χώρας κατευθύνονται και ελέγχονται από τη Νομισματική Επιτροπή.

Το πρόβλημα της έλλειψης κεφαλαίων τα οποία είναι απαραίτητα για τον εκσυγχρονισμό της οικονομίας και την επιτάχυνση των ρυθμών παραγωγής, καλείται σε μεγάλο βαθμό να το ικανοποιήσει η ιδιωτική αποταμίευση. Έτσι λοιπόν τα κεφάλαια που συγκεντρώνουν οι τράπεζες από καταθέσεις, επενδύονται βάσει συγκεκριμένων κριτηρίων.

Τα κριτήρια με τα οποία χαράσσεται η πιστωτική πολιτική του Κράτους και δίνονται οι κατευθύνσεις στα πιστωτικά ιδρύματα και τις τράπεζες είναι οικονομικά, πολιτικά ή κοινωνικά.

Οι παράγοντες που επηρεάζουν ή προκαλούν τη λήψη αποφάσεων και συγκεκριμένων μέτρων, σχετικά με το ύψος, τη χρονική διάρκεια και τις μορφές χρηματοδότησης των διαφόρων κλάδων της οικονομίας, μπορούν να είναι σταθεροί ή αστάθμητοι.

Σταθεροί παράγοντες, με την έννοια της συνεχούς επιδίωξης, είναι η αξιοποίηση των πλουτοπαραγωγικών πηγών, η περιφερειακή ανάπτυξη, η εκβιομηχάνιση, ο εκσυγχρονισμός των μέσων και μεθόδων παραγωγής, η αύξηση των εξαγωγών, η μείωση των εισαγωγών και γενικά όλοι οι παράγοντες που αποτελούν αντικείμενα μόνιμης επιδίωξης.

Αστάθμητοι είναι εκείνοι οι παράγοντες που η εμφάνισή τους απαιτεί άμεση αντιμετώπιση, με τη πως είναι οι έκτακτες οικονομικές ενισχύσεις, τα μακροχρόνια ή χαμηλότοκα δάνεια, η παροχή κρατικής εγγύησης ή και αντίστροφα, όπως είναι οι περιορισμοί ή θέσπιση αντικινήτρων κλπ.

Οι τράπεζες από την πλευρά τους διενεργούν τις χρηματοδοτήσεις μέσα στα καθορισμένα από το Κράτος πλαίσια, βάσει όμως ειδικών καθαρά τραπεζικών κριτηρίων, επειδή εργάζονται σαν κερδοσκοπικές επιχειρήσεις αλλά και σαν διαχειρίστριες ξένων κεφαλαίων, των καταθετών τους κυρίως.

Εξάλλου, πέρα από την εξυπηρέτηση των οικονομικών στόχων της πολιτείας που είναι βέβαια υποχρεωτική, οι τράπεζες σκοπεύουν πρώτα στην εξασφάλιση των κεφαλαίων τους και μετά στην πραγματοποίηση του μεγαλύτερου δυνατού κέρδους. Τα κριτήρια επομένως με τα οποία ενεργούνται οι χρηματοδοτήσεις μπορεί να είναι γενικού κρατικού ενδιαφέροντος ή τραπεζικού ενδιαφέροντος.

Με τα κριτήρια γενικού κρατικού ενδιαφέροντος λαμβάνονται οι αποφάσεις με τις οποίες δίνονται οι κατευθύνσεις στα πιστωτικά ιδρύματα.

Με τα τραπεζικά κριτήρια ασκείται η χρηματοδοτική λειτουργία των τραπεζών.

6.2. Τραπεζικά κριτήρια χρηματοδότησης

Αυτά χωρίζονται σε γενικά και ειδικά κριτήρια χρηματοδότησης.

1. Γενικά κριτήρια χρηματοδότησης

Για κάθε κλάδο της οικονομίας, βιομηχανία - ναυτιλία- εμπόριο - υπηρεσίες κ.τ.λ. ισχύουν διαφορετικά κριτήρια με τα οποία αποφασίζεται η χρηματοδότησή τους. Τούτο οφείλεται καταρχήν στο γεγονός ότι κάθε κλάδος διέπεται από διαφορετικούς κανόνες και όρους χρηματοδότησης σ' ότι αφορά τη μορφή, το ύψος, τη διάρκεια και τα επιτόκια των δανείων. Οφείλεται ακόμα στη διαφορετική οργάνωση και λειτουργία των επιχειρήσεων που ανήκουν σε διαφορετικό κλάδο, στην διαφορετική σύνθεση και ευαισθησία των κλάδων και στις οικονομικές μεταβολές, κάτω από αυτό το πρίσμα εξετάζονται.

α) Οι όροι και προϋποθέσεις χρηματοδότησης των κλάδων της οικονομίας που καθορίζονται με την απόφαση της Ν.Ε. 1509/68 και νεότερες συμπληρωματικές της.

β) Οι συνθήκες του κλάδου γενικά που επηρεάζουν άμεσα τις επιχειρήσεις που ανήκουν σ' αυτόν. Εξετάζεται αν ο κλάδος είναι κορεσμένος, αν βρίσκεται σε κρίση, μόνιμη ή παροδική. Πως είναι διαμορφωμένη η αγορά εργασίας του κλάδου γενικά. Μήπως χρειάζεται εξειδικευμένο προσωπικό, που δεν είναι διαθέσιμο; Εξετάζεται επίσης αν είναι σε επάρκεια οι πρώτες ύλες ή τα εμπορεύματα που ενδιαφέρουν τον κλάδο. Αν το Κράτος ευνοεί την ανάπτυξη του συγκεκριμένου κλάδου ή έχει θεσπίσει αντικίνητρα.

γ) Οι διεθνείς συνθήκες. Πολλοί κλάδοι της οικονομίας εξαρτώνται άμεσα από τις διεθνείς συνθήκες, οικονομικές και πολιτικές. Οι διάφορες μεταλλαγές των διεθνών συνθηκών έχουν τέτοια επίδραση σ' ορισμένους κλάδους (π.χ. στον τουρισμό, στις εξαγωγές, στη ναυτιλία), ώστε να επιβάλλεται και ειδική μελέτη για κάθε περίπτωση, ανάλογα βέβαια με το μέγεθος της επιχείρησης και τους κινδύνους που διαγράφονται.

Ούτε οι αυξημένες πρόσθετες ασφάλειες λύνουν τα προβλήματα ενώ οι προβλέψεις από μη ειδικούς είναι επικίνδυνες.

2. Ειδικά κριτήρια χρηματοδότησης

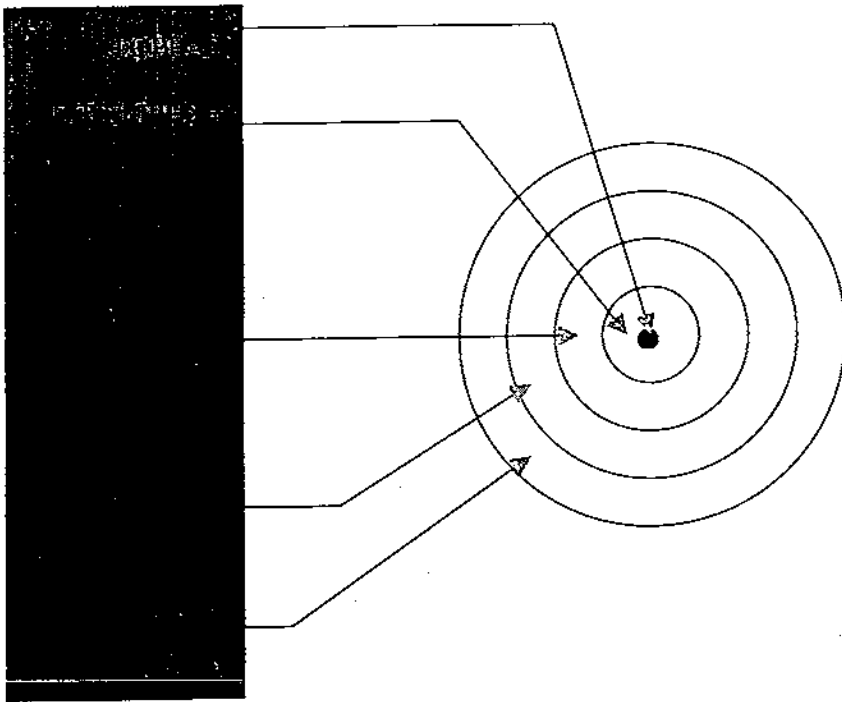
Η αντικειμενική και διεξοδική εξέταση των ειδικών κριτηρίων αποτελούν το θεμέλιο του μηχανισμού των χορηγήσεων και είναι στην ουσία η εφαρμογή στην πράξη των αρχών της τραπεζικής λειτουργίας. Η λειτουργία αυτή όπως φαίνεται και από το γεγονός ότι έχει συσταθεί ειδική υπηρεσία συλλογής πληροφοριών, που είναι επανδρωμένη με εξειδικευμένο προσωπικό, έχει ταυτιστεί με την πληροφόρηση.

Εξάλλου σ' όλα τα συγγράμματα τραπεζικής τεχνικής και ιδιαίτερα στο κεφάλαιο περί χρηματοδοτήσεων τονίζεται η αναγκαιότητα της συνεχούς

ενημέρωσης.

Η ενημέρωση δεν αναφέρεται μόνο στη χρηματοδοτούμενη πελατεία αλλά επεκτείνεται και στο τι συμβαίνει στην αγορά γενικά επειδή κάθε μεταβολή ή εξέλιξη στους διάφορους κλάδους της οικονομίας έχει αντίκτυπο στις επιχειρήσεις που συναλλάσσονται με τις τράπεζες. Έτσι συστήθηκε (Διεύθυνση) Μελετών Επιχειρηματικών Δραστηριοτήτων για τη μελέτη των μεγάλων επιχειρήσεων και ιδιαίτερα τον κλάδο στον οποίο ανήκουν.

Σχηματικά τα επίπεδα και το περιεχόμενο των επιθυμητών πληροφοριών μπορεί να θεωρηθούν σαν ομόκεντρες περιφέρειες.



α) Στο κέντρο του ενδιαφέροντος βρίσκεται ο φορέας, οι φορείς ή οι διευθύνοντες τη χρηματοδοτούμενη επιχείρηση

β) Η επιχείρηση είναι ο χώρος που μέσα του δρα δημιουργικά ο εκφραστής της, δηλαδή ο φορέας

γ) Ο κλάδος οικονομίας μέρος της οποίας αποτελεί η επιχείρηση.

δ) Η εσωτερική αγορά, στην οποία κατά κανόνα απευθύνονται οι χρηματοδοτούμενοι.

ε) Η διεθνής αγορά, η οποία γίνεται αντικείμενο έρευνας στο μέτρο που επηρεάζει το χρηματοδοτούμενο.

Η αναφορά στα διάφορα επίπεδα δεν είναι υποχρεωτική ούτε και επιβάλλεται μια ιδιαίτερη ιεράρχιση. Αυτό θα εξαρτηθεί από τις ανάγκες και τους προβληματισμούς που θα παρουσιάσει ένα αίτημα κατά την εξέτασή του. Εξάλλου οι πληροφορίες λαμβάνονται υπόψη σαν σύνολο σε συνάρτηση με οικονομικούς παράγοντες όπως ανάλυση του ισολογισμού όπου είναι εφικτή.

6.3. Πηγές πληροφοριών τραπεζών

Ως πηγές πληροφοριών πρώτης κατηγορίας η Τράπεζα θεωρεί: Τα διάφορα επιμελητήρια, τα πρωτοδικεία και ειρηνοδικεία, τα υποθηκοφυλάκεια, άλλες τράπεζες και τους πίνακες διαμαρτυρήσεων της ενώσεως τραπεζών.

Άλλες πηγές είναι: Αξιόπιστοι πελάτες της τράπεζας, ιδιαίτερα μάλιστα όταν ασκούν ίδια ή σχετική δραστηριότητα με την επιχείρηση που ερευνάται η χρηματοδότησή της. Οι προμηθευτές και οι συναλλασσόμενοι με την συγκεκριμένη επιχείρηση. Οι ανταγωνιστές της που μπορούν να μας πληροφορήσουν σχετικά με το κύκλωμα παραγωγής ή την προμήθεια και διακίνηση των εμπορευμάτων, τις τιμές, την ποιότητα, τον τρόπο διάθεσης κλπ.

Όλες οι παραπάνω πληροφορίες συγκεντρώνονται σ' ένα δελτίο πληροφοριών που το περιεχόμενο και ο τρόπος διατύπωσης του καθορίζεται από τον κανονισμό συγκεντρώσεως πληροφοριών φερεγγυότητας πελατών.

6.4. Leasing ή μακροπρόθεσμος δανεισμός

Αφού μια επιχείρηση λάβει την απόφαση να κάνει νέες επενδύσεις, θα πρέπει στη συνέχεια να επιλέξει τον τρόπο χρηματοδότησής της

Η επιλογή μεταξύ LEASING ή μακροπρόθεσμου δανεισμού για τη χρηματοδότηση επενδύσεων, εξαρτάται αποκλειστικά από τη συγκεκριμένη περίπτωση και από τα επί μέρους χαρακτηριστικά της.

Συνεπώς η τυχόν γενίκευση όσον αφορά το σχετικό κόστος είναι αρκετά παρακινδυνευμένη.

Τα παραδείγματα που ακολουθούν έχουν καθαρά θεωρητικό χαρακτήρα. Σκοπός τους δε, είναι, η παρουσίαση κατά στάδιο της μεθοδολογίας που πρέπει να ακολουθηθεί για τη σύγκριση του οικονομικού κόστους μεταξύ των δύο εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης.

Η σύγκριση αυτή δεν μπορεί να γίνει με βάση τις συνολικές εκταμιεύσεις στις δύο περιπτώσεις, γιατί σημασία δεν έχει μόνο το συνολικό ποσό της εκταμίευσης, αλλά ο χρόνος που γίνεται η εκταμίευση. Δηλ, θα πρέπει να υπολογιστεί η παρούσα αξία των εκταμιεύσεων. Για τον σκοπό αυτό χρησιμοποιείται η τεχνική της προεξόφλησης, που σημαίνει την αναγωγή κάθε εκταμίευσης, από την αξία του χρόνου που πραγματοποιείται στην παρούσα αξία της χρησιμοποιώντας ένα συντελεστή προεξόφλησης.

Υποθέσεις - Παραδοχές

α. Υποθέτουμε ότι έχουμε 100% χρηματοδότηση της επένδυσης με τη μορφή του μακροπρόθεσμου δανεισμού.

β. Επιτόκιο του μακροπρόθεσμου δανεισμού 2436 και του Leasing 26%

γ. Διάρκεια του μακροπρόθεσμου δανεισμού και του Leasing 3 και 4 έτη (εναλλακτικά σενάρια) και οι δόσεις καταβάλλονται ανά εξάμηνο.

δ. Η σύγκριση γίνεται με συντελεστές αποσβέσεων 0,12 και 0,15

Κόστος μακροπρόθεσμου δανεισμού

• Υπολογίζεται το τοκοχρεωλύσιο του δανείου με βάση το γνωστό τύπο της ράντας.

- Αναλύεται το τοκοχρεωλίσιο σε τόκους και χρεωλύσιο
- Υπολογίζονται οι ετήσιες αποσβέσεις που δικαιούται η επιχείρηση να κάνει για το συγκεκριμένο περιουσιακό στοιχείο.
- Υπολογίζεται η φορολογική ανταλλαγή που θα έχει η επιχείρηση από την έκπτωση των ετήσιων αποσβέσεων και των τόκων από τα ακαθάριστα έσοδά της (τόκοι + αποσβέσεις) 46%.
- Με αφαιρέσεις των ετήσιων φορολογικών απαλλαγών από τις ετήσιες τοκοχρεωλυτικές δόσεις προκύπτουν οι χρηματοροές μετά από φόρους.
- Αυτές ανάγονται σε παρούσες αξίες με προεξοφλητικό επιτόκιο το επιτόκιο του μακροπρόθεσμου δανεισμού μετά από φόρους (24%:2(1-46%))
- Το άθροισμα των παρούσων αξιών των χρηματοροών αποτελεί το συνολικό καθαρό κόστος του μακροπρόθεσμου δανεισμού και είναι το ποσό που θα συγκριθεί με το αντίστοιχο για το Leasing.

Κόστος Leasing

- Υπολογίζεται το μίσθωμα έκαστης χρονικής περιόδου.
- Υπολογίζεται η φορολογική απαλλαγή που θα έχει η επιχείρηση λόγω της έκπτωσης των ετήσιων μισθωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδά της.
- Τα ποσά που προκύπτουν μετά την αφαίρεση των φορολογικών απαλλαγών από τα μισθώματα αποτελούν την χρηματοροή της επιχείρησης μετά από φόρους.
- Ακολούθως γίνεται η αναγωγή των ποσών της χρηματοροής μετά από φόρους σε παρούσες αξίες με προεξοφλητικό επιτόκιο το επιτόκιο του μακροπρόθεσμου δανεισμού μετά από φόρους.
- Το άθροισμα των παρούσων αξιών των ποσών της χρηματοροής μετά από φόρους αποτελεί το συνολικό κόστος της επένδυσης για την επιχείρηση με

τη μέθοδο του Leasing, και πρέπει να συγκριθεί με το αντίστοιχο του μακροπρόθεσμου δανεισμού

6.5. Παράδειγμα χρηματοδοτικής μίσθωσης

Επένδυση σε εξοπλισμό (αξία κτήσεως): Δρχ. 1.000.000

- * Διάρκεια μίσθωσης : 4 έτη
- * Συχνότητα μισθωμάτων : τριμηνιαία / Προκαταβλητέα (16 τρίμηνα)
- * Ονομαστικό επιτόκιο : 18 % Ετησίως
- Επιδότηση (40%) : Δρχ. 400.000
- * Πληρωμή Επιδότησης : Τριμηνιαίως (16 τρίμηνα)

ΑΡ.	Τριμηνιαίο Μίσθωμα	Τριμηνιαία Επιδότηση	Τελικό Πληρωτέο Τριμηνιαίο Μίσθωμα
1	-85.182	+25.000	-60.182
2	-85.182	+25.000	-60.182
3	-85.182	+25.000	-60.182
4	-85.182	+25.000	-60.182
5	-85.182	+25.000	-60.182
6	-85.182	+25.000	-60.182
7	-85.182	+25.000	-60.182
8	-85.182	+25.000	-60.182
9	-85.182	+25.000	-60.182
10	-85.182	+25.000	-60.182
11	-85.182	+25.000	-60.182
12	-85.182	+25.000	-60.182
13	-85.182	+25.000	-60.182
14	-85.182	+25.000	-60.182
15	-85.182	+25.000	-60.182
16	-85.182	+25.000	-60.182
ΣΥΝΟΛΑ	-1.362.912	400.000	962.912

Επιτόκια χρηματοδοτικής μίσθωσης μετά την επιδότηση

2% Ετησίως (Αρνητικό Επιτόκιο)

(Πραγματικό κόστος επένδυσης)

6.6. Παραδειγμάτων κόστους χρηματοδοτικής μίσθωσης

Για επενδύσεις με τους ΑΝ.Ν. 1892/90, 2234/94 και 2324/95

Επένδυση σε εξοπλισμό (αξία κτήσεως): Δρχ. 1.000.000

* Διάρκεια μίσθωσης : 4 έτη

* Συχνότητα μισθωμάτων : τριμηνιαία / Προκαταβλητέα (16 τρίμηνα)

* Ονομαστικό επιτόκιο : 18 % Ετησίως

Επιδότηση (40%) : Δρχ. 400.000

* Πληρωμή Επιδότησης : Τριμηνιαίως (16 τρίμηνα)

ΑΡ.	Τριμηνιαίο Μίσθωμα	Τριμηνιαία Επιδότηση	Τελικό Πληρωτέο Τριμηνιαίο Μίσθωμα
1	-85.182	+25.000	-60.182
2	-85.182	+25.000	-60.182
3	-85.182	+25.000	-60.182
4	-85.182	+25.000	-60.182
5	-85.182	+25.000	-60.182
6	-85.182	+25.000	-60.182
7	-85.182	+25.000	-60.182
8	-85.182	+25.000	-60.182
9	-85.182	+25.000	-60.182
10	-85.182	+25.000	-60.182
11	-85.182	+25.000	-60.182
12	-85.182	+25.000	-60.182
13	-85.182	+25.000	-60.182
14	-85.182	+25.000	-60.182
15	-85.182	+25.000	-60.182
16	-85.182	+25.000	-60.182
ΣΥΝΟΛΑ	-1.362.912	400.000	962.912

Επιτόκια χρηματοδοτικής μίσθωσης μετά την επιδότηση

2% Ετησίως (Αρνητικό Επιτόκιο)

(Πραγματικό κόστος επένδυσης)

6.7. Απόκτηση εξοπλισμού με X/M (Leasing)

Πίνακας Α

Ενεργητικό		Παθητικό	
Πάγιο Ενεργητικό	12.000	Ίδια κεφάλαια	7.000
Κυκλοφορούν ενεργητικό (εκτός διαθέσιμα)	7.000	Μακρ. Υποχρ.	9.000
Διαθέσιμα	2.000	Βραχ. Υποχρ.	5.000
21.000		21.000	

$$\text{Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας} = \frac{\text{Διαθέσιμα } 2.000}{\text{Βραχ. Υποχρ. } 5.000} = 40\%$$

$$\text{Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης} = \frac{\text{Ίδια κεφάλ. } 7.000}{\text{Ξένα κεφάλ. } 14.000} = 50\%$$

Σε περίπτωση που η ίδια επιχείρηση αποκτήσει εξοπλισμό ίδιας αξίας 6.000 με X/M με μηνιαίο προκαταβολικό μίσθωμα δρχ. 100 αντί με τραπεζικό δανεισμό, τότε ο ισολογισμός τους θα έχει την εξής εικόνα (Πίνακας Γ):

Από την ανάλυση των πιο πάνω γίνεται σαφές ότι παραμένει σχεδόν αδιατάρακτη η κεφαλαιακή διάρθρωση του ισολογισμού μιας επιχείρησης ενώ βελτιώνονται οι δείκτες άμεσης ρευστότητας και δανειακής επιβάρυνσης.

Πίνακας Γ

Ενεργητικό		Παθητικό	
Πάγιο Ενεργητικό	12.000	Ίδια κεφάλαια	6.900
Κυκλοφορούν ενεργητικό (εκτός διαθέσιμα)	7.000	Μακρ. Υποχρ.	9.000
Διαθέσιμα	1.900	Βραχ. Υποχρ.	5.000
20.900		20.900	

$$\text{Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας} = \frac{\text{Διαθέσιμα } 1.900}{\text{Βραχ. Υποχρ. } 5.000} = 38\%$$

$$\text{Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης} = \frac{\text{Ίδια κεφάλ. } 6.900}{\text{Ξένα κεφάλ. } 14.000} = 49\%$$

6.8. Απόκτηση εξοπλισμού με τραπεζική χρηματοδότηση

Πίνακας Α

Ενεργητικό		Παθητικό	
Πάγιο Ενεργητικό	12.000	Ίδια κεφάλαια	7.000
Κυκλοφορούν ενεργητικό (εκτός διαθέσιμα)	7.000	Μακρ. Υποχρ.	9.000
Διαθέσιμα	2.000	Βραχ. Υποχρ.	5.000
21.000		21.000	

$$\text{Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας} = \frac{\text{Διαθέσιμα } 2.000}{\text{Βραχ. Υποχρ. } 5.000} = 40\%$$

$$\text{Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης} = \frac{\text{Ίδια κεφάλ. } 7.000}{\text{Ξένα κεφάλ. } 14.000} = 50\%$$

Εάν ο ισολογισμός μιας επιχείρησης έχει την ως άνω εικόνα (Πίνακας Α) και η επιχείρηση αγοράσει μηχάνημα 6.000 δρχ. με 70% (70 x 6.000=4200) τραπεζική χρηματοδότηση, 30% με δική της συμμετοχή (από τα ίδια διαθέσιμα της 30% x 6000=1800), ο ισολογισμός της θα διαμορφωθεί ως εξής:

Πίνακας Β

Ενεργητικό		Παθητικό	
Πάγιο Ενεργητικό	12.000	Ίδια κεφάλαια	7.000
Κυκλοφορούν ενεργητικό (εκτός διαθέσιμα)	7.000	Μακρ. Υποχρ.	13.200
Διαθέσιμα	200	Βραχ. Υποχρ.	5.000
25.200		25.200	

$$\text{Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας} = \frac{\text{Διαθέσιμα } 200}{\text{Βραχ. Υποχρ. } 5.000} = 4\%$$

$$\text{Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης} = \frac{\text{Ίδια κεφάλ. } 7.000}{\text{Ξένα κεφάλ. } 18.200} = 38\%$$

6.9. Εικόνα ισολογισμού επιχείρησης από τη χρησιμοποίηση της μεθόδου "SALE & LEASE BACK"

Πίνακας Α

Ενεργητικό		Παθητικό	
Πάγιο Ενεργητικό	12.000	Ίδια κεφάλαια	7.000
Κυκλοφορούν ενεργητικό (εκτός διαθέσιμα)	7.000	Μακρ. Υποχρ.	9.000
Διαθέσιμα	2.000	Βραχ. Υποχρ.	5.000
21.000		21.000	

$$\text{Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας} = \frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχ. Υποχρ.}} = \frac{2.000}{5.000} = 40\%$$

$$\text{Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης} = \frac{\text{Ίδια κεφάλ.}}{\text{Ξένα κεφάλ.}} = \frac{7.000}{14.000} = 50\%$$

Σε περίπτωση που μία επιχείρηση χρησιμοποιήσει την μέθοδο του "Sale & Lease Back" θα επιτύχει ευνοϊκή εικόνα του ισολογισμού της.

Έστω λοιπόν ότι η επιχείρηση πουλάει σε εταιρία «Leasing» μηχάνημα 3000 & το επαναμισθώνει (διατηρώντας το δικαίωμα της επαναγοράς).

Τότε διαπιστώνουμε ότι βελτιώνεται ο δείκτης άμεσης ρευστότητας, ενώ παραμένει αμετάβλητος αυτός της δανειακής επιβάρυνσης.

Πίνακας Δ

Ενεργητικό		Παθητικό	
Πάγιο Ενεργητικό	9.000	Ίδια κεφάλαια	7.000
Κυκλοφορούν ενεργητικό (εκτός διαθέσιμα)	7.000	Μακρ. Υποχρ.	9.000
Διαθέσιμα	5.000	Βραχ. Υποχρ.	5.000
21.000		21.000	

$$\text{Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας} = \frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχ. Υποχρ.}} = \frac{5.000}{5.000} = 100\%$$

$$\text{Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης} = \frac{\text{Ίδια κεφάλ.}}{\text{Ξένα κεφάλ.}} = \frac{7.000}{14.000} = 50\%$$

6.10. Εξελίξεις στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα

Η ενοποίηση των χρηματοπιστωτικών αγορών θα ενισχύσει τον ανταγωνισμό στον ελληνικό τραπεζικό χώρο με συνέπεια να συμπιεστούν τα περιθώρια κέρδους των τραπεζών. Αυτό δημιουργεί την ανάγκη για αποτελεσματικότερη οργάνωση των τραπεζών και συμπίεση του κόστους λειτουργίας τους, βελτίωση των υπηρεσιών που προσφέρουν, εισαγωγή χρηματοπιστωτικών καινοτομιών και προσφορά νέων προϊόντων.

Είναι αξιοσημείωτο ότι ένα υψηλό ποσοστό των εσόδων των ελληνικών τραπεζών (50-70%) προέρχεται από άλλες πηγές εκτός των τόκων.

Η σύνθεση αυτή των εσόδων αντανακλά την έλλειψη ανταγωνισμού, βαθμιαία θα περιορίζεται η δυνατότητα των τραπεζών να πραγματοποιούν κέρδη από τις πηγές αυτές.

Σημαντική πηγή εσόδων πρέπει να αποτελέσει στο μέλλον η προσφορά νέων προϊόντων και υπηρεσιών.

Οι προσαρμογές στο ελληνικό πιστωτικό σύστημα είναι μέχρι σήμερα περιορισμένες, ιδιαίτερα στην περίπτωση των περισσότερων από τις μεγαλύτερες τράπεζες που ελέγχονται, άμεσα ή έμμεσα από το Κράτος. Αντίθετα από το 2000 πραγματοποιούνται σημαντικές αλλαγές στον τραπεζικό χώρο των λοιπών κρατών-μελών της Κοινότητας. Οι τράπεζες προσαρμόζουν τη στρατηγική τους στις νέες συνθήκες και προοπτικές. Γίνονται σχεδιασμένες επιλογές χωρών και αγορών στις οποίες θα ενισχύσουν την παρουσία τους, συγχωνεύσεις και εξαγορές τραπεζών για τη μείωση του κόστους παροχής υπηρεσιών και την αξιοποίηση συγκριτικών πλεονεκτημάτων σε επιμέρους αγορές και αμοιβαίες διμερείς συμφωνίες για συνεργασίες σε συγκεκριμένους τομείς.

Για να αντεπεξέλθει το ελληνικό τραπεζικό σύστημα στις νέες ανταγωνιστικές συνθήκες, είναι αναγκαίο να γίνουν σημαντικές προσαρμογές. Ειδικότερα απαιτείται να δημιουργηθούν κατάλληλες συνθήκες που θα

εξασφαλίσουν ικανοποιητικό βαθμό συμμετοχής των ελληνικών τραπεζών στις νέες αγορές και στην προσφορά νέων χρηματοπιστωτικών προϊόντων και υπηρεσιών, ορθολογικότερη οργάνωση και λειτουργία και εξυγίανση του χαρτοφυλακίου όπου είναι αναγκαίο.

Ο ανταγωνισμός από ξένα τραπεζικά ιδρύματα αναμένεται ότι θα συμβάλει στην ανάπτυξη των αγορών χρήματος και κεφαλαίου, θα δώσει ώθηση στην εισαγωγή καινοτομιών και νέων συστημάτων συναλλαγών, θα μειώσει το κόστος παραγωγής υπηρεσιών, θα απλοποιήσει τις διαδικασίες και προϋποθέσεις δανειοδότησης και θα αυξήσει την παραγωγικότητα στον τραπεζικό τομέα. Οι ελληνικές τράπεζες θα αντιμετωπίσουν τις δυσκολίες στο νέο ανταγωνιστικό περιβάλλον. Η ικανότητα τους να αντεπεξέλθουν στην πίεση του ανταγωνισμού θα εξαρτηθεί από το ρυθμό και το βαθμό προσαρμογής τους στις νέες συνθήκες και ειδικότερα από την ικανότητά τους να αξιοποιούν τις νέες δυνατότητες που δημιουργούνται με την απελευθέρωση του πιστωτικού συστήματος.

Έχει τονιστεί ότι τον ανταγωνισμό στον τραπεζικό χώρο θα ενισχύσει και η ανάπτυξη των αγορών χρήματος και κεφαλαίων. Την ανάπτυξη των αγορών αυτών θα υποβοηθεί και η απελευθέρωση της προθεσμιακής αγοράς συναλλάγματος, η κατάργηση των περιορισμών στην κίνηση κεφαλαίων, η εισαγωγή του θεσμού των δημοπρασιών ως μέσου προσδιορισμού της απόδοσης των τίτλων του Δημοσίου, η κατάργηση των περιορισμών και εξάλειψη φορολογικών εμποδίων στη χρήση νέων χρηματοπιστωτικών προϊόντων από ιδιώτες και θεσμικούς επενδυτές.

Τέλος πρέπει να παρατηρηθεί ότι ενώ έχει συντελεσθεί σημαντική πρόοδος τα τελευταία χρόνια προς την κατεύθυνση της απελευθέρωσης του πιστωτικού συστήματος και των χρηματοπιστωτικών αγορών, μακροοικονομικές ανισορροπίες παρακωλύουν την ταχύτερη προώθηση αναγκαίων θεσμικών αλλαγών.

ΜΕΡΟΣ Δ΄
«Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ
ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING) ΣΤΗΝ
ΕΛΛΑΔΑ»

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7^ο

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7^ο

7.1 Η Ελληνική πραγματικότητα

Για πολλά χρόνια ο Ελληνικός κατασκευαστικός τομέας, ο οποίος στο μεγαλύτερο μέρος του αποτελείται από μικρομεσαίες επιχειρήσεις, αντιμετωπίζει το πρόβλημα της έλλειψης επαρκών κεφαλαίων για την αγορά σύγχρονου μηχανολογικού εξοπλισμού, που θα βελτιώσει την αποτελεσματικότητα και κατ' επέκταση την ανταγωνιστικότητά τους.

Τα αίτια που οδήγησαν στην έλλειψη των κεφαλαίων των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για τεχνολογικό εκσυγχρονισμό ήταν:

- Η επενδυτική στασιμότητα κατά την τελευταία δεκαπενταετία
- Η συνεχώς επιδεινούμενη χρηματοοικονομική διάρθρωση των επιχειρήσεων (υψηλή δανειακή επιβάρυνση).
- Η έλλειψη οργάνωσης και το ανεπαρκές MANAGEMENT

Η πολιτεία στην προσπάθειά της να δώσει λύση στα χρηματοδοτικά προβλήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη της Ελληνικής Οικονομίας, εισήγαγε τον θεσμό του LEASING.

Η χρηματοδοτική μίσθωση έχει κυρίως αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό σκοπό. Ο αναπτυξιακός της θεσμός φαίνεται από το γεγονός ότι προσφέρει στην επιχείρηση μια ακόμη μορφή χρηματοδότησης. Με άλλα λόγια του προσφέρει μια εναλλακτική ή συμπληρωματική επιλογή, χωρίς να υποκαθιστά τον παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό, με αποτέλεσμα να καλύπτει τις επενδυτικές τους ανάγκες. Ο εκσυγχρονιστικός σκοπός της χρηματοδότησης φαίνεται από την δυνατότητα που έχει η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης να προμηθεύει και να μισθώνει στις επιχειρήσεις σύγχρονο, διαρκώς ανανεούμενο και σε μεγάλη γκάμα τεχνολογίας εξοπλισμό.

Ο νέος αυτός θεσμός απευθύνεται τόσο στον Δημόσιο όσο και στον Ιδιωτικό τομέα της Οικονομίας.

Μπορεί να εφαρμοστεί από όλες τις επιχειρήσεις ανεξάρτητα από το μέγεθός τους. Οι επιχειρήσεις στις οποίες κύρια απευθύνεται ο νέος αυτός θεσμός είναι οι αναπτυσσόμενες οι οποίες συνεχώς αυξάνουν τις παραγωγικές τους επενδύσεις.

Μεταξύ αυτών των επιχειρήσεων είναι εκείνες που:

- Βρίσκονται στο ξεκίνημα και θέλουν να αξιοποιήσουν τα ίδια τα κεφάλαιά τους σε άλλες δραστηριότητες.
- Ασχολούνται με υψηλή τεχνολογία.
- Θέλουν να επεκταθούν σε νέες αγορές και δραστηριότητες.
- Διαθέτουν μεγάλη ποικιλία προϊόντων.

Επίσης η ανάπτυξη του θεσμού LEASING συνδέεται άμεσα και με τον αναπτυξιακό νόμο 1262/82, σύμφωνα με τον οποίο ο μηχανολογικός εξοπλισμός που χρησιμοποιείται για παραγωγικές επενδύσεις τυγχάνει κρατικών επιχορηγήσεων και επιδοτήσεων. Με τον τρόπο αυτό τα κίνητρα των αναπτυξιακών νόμων δίνουν την ευκαιρία στις εταιρείες LEASING να πραγματοποιούν υψηλά κέρδη, τους μισθωτές να πληρώνουν χαμηλά μισθώματα, στην περίπτωση που γίνεται κατάλληλη αξιοποίηση των κινήτρων και από τις δύο πλευρές.

Παρατηρείται όμως μία επιφυλακτικότητα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, κυρίως βιοτεχνικές στην αντιμετώπιση του νέου αυτού θεσμού. Τα αίτια της επιφυλακτικότητας αυτής είναι η μη κατάλληλη ενημέρωση των επιχειρήσεων για τις δυνατότητες του θεσμού και λόγω του ειδικού προστατευτικού καθεστώτος, των βιοτεχνικών επιχειρήσεων με την προσφορά χαμηλότοκων δανείων σε σχέση με τα επιτόκια των χρηματοδοτικών εταιρειών. Στο σημείο

αυτό θα πρέπει να αναφερθεί ότι η σύγκριση των επιτοκίων δεν πρέπει να γίνεται μόνο στα ονομαστικά τους ύψη αλλά να γίνεται σύγκριση των πραγματικών επιτοκίων. Δηλαδή θα πρέπει να περιλαμβάνονται στην σύγκριση το κόστος της προμήθειας, των υποθηκών της ίδιας συμμετοχής κλπ. που μεγαλώνει το κόστος των τραπεζικών δανείων. Σημειώνεται ότι στην Ελλάδα λειτουργεί ο θεσμός του FINANCIAL LEASING και όχι του OPERATING LEASING (χρηματοδοτική λειτουργική).

7.2 Προϋποθέσεις για την ανάπτυξη του θεσμού στην Ελλάδα

Βασική προϋπόθεση για την ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα, είναι η ανάπτυξη της Ελληνικής Οικονομίας μέσω σταθερής αύξησης των επενδύσεων.

Στην Ελλάδα, η ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης θα πρέπει να ακολουθήσει προφανώς, την πορεία των Ευρωπαϊκών χωρών και συγκεκριμένα των νοτίων χωρών της ΕΟΚ. Η ανάπτυξη του θεσμού, όμως, προϋποθέτει οικονομική ανάπτυξη της χώρας μέσω σταθερής αύξησης των επενδύσεων, εκσυγχρονισμό και ανάπτυξη του τραπεζικού συστήματος, απελευθέρωση της κίνησης κεφαλαίων, απελευθέρωση των επιτοκίων, σωστή λειτουργία της κεφαλαιοαγοράς και την προώθηση άλλων θεσμών, όπως του Factoring, Forfaiting, Venture capital, κ.α.

Εξάλλου, ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα, είναι μια πρόκληση για την ιδιωτική πρωτοβουλία, ένα ξεκίνημα προς αυτή τη κατεύθυνση, γιατί "δεν υπόκειται σε κανέναν πιστωτικό περιορισμό και άρα είναι ο πρώτος πραγματικά απελευθερωμένος τραπεζικός κλάδος".

Οι ακαθόριστες επενδύσεις σε κινητά πράγματα σύμφωνα με εκτιμήσεις του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας, θα αυξάνονται κατά 20% το χρόνο.

Η εμπειρία των Ευρωπαϊκών χωρών έχει δείξει ότι η αύξηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι περίπου 1% το χρόνο στο σύνολο των επενδύσεων σε κινητά. Αυτό σημαίνει ότι απαιτείται και στην Ελλάδα μια αύξηση περίπου 1% το χρόνο, για να φθάσει το μέσο όρο των Ευρωπαϊκών χωρών μετά από 8 χρόνια περίπου (μέσος όρος Ευρωπαϊκών χωρών 7,6%). Με αποτέλεσμα να έχουν έναν αργό ρυθμό ανάπτυξης του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα.

Τα ποσοστά μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης στις συνολικές επενδύσεις σε κινητά θα κατανεμηθούν σε ορισμένες κατηγορίες εξοπλισμού που παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον, όπως τα γεωργικά μηχανήματα, τα οδοποιητικά και δομικά μηχανήματα, οι εργαλειομηχανές, τα ξυλουργικά μηχανήματα, ο εξειδικευμένος βιομηχανικός εξοπλισμός, ο ηλεκτρολογικός εξοπλισμός, κ.ά, σύμφωνα με μελέτη της Τράπεζας Επενδύσεων.

Τέλος, αρμόδιοι παράγοντες κατά την συζήτηση στη Βουλή των Ελλήνων για το νομοσχέδιο της χρηματοδοτικής μίσθωσης 1665/86, εξέφρασαν την πεποίθηση ότι ο θεσμός μπορεί να συμβάλει στη δημιουργία μιας νέας αγοράς, γιατί δίνει καλές ευκαιρίες που μπορούν να παρακινήσουν τους διστακτικούς επιχειρηματίες να πάρουν σωστές και αποτελεσματικές επενδυτικές αποφάσεις.

Δυνατότητες που δημιουργούνται με την εισαγωγή του θεσμού Leasing στην Ελλάδα

Α. Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) είναι ένας θεσμός από τον οποίο πηγάζουν πολλές και συμφέρουσες δυνατότητες. Ορισμένες γενικές παρατηρήσεις σχετικά με την σκοπιμότητα, τη λειτουργία καθώς και με τις ευκαιρίες που προάγει, σε συνάρτηση πάντα με τη νομοθετική του διάπλαση με το παρόν σχέδιο νόμου, είναι οι εξής:

1. Η χρηματοδοτική μίσθωση, γνωστή διεθνώς με το όρο «Leasing», είναι ένας σύγχρονος οικονομικο-νομικός θεσμός με ευρύτερη πλέον εφαρμογή σε πολλές χώρες, ο οποίος επιτρέπει τη χρηματοδότηση επιχειρήσεων και επαγγελματιών με ένα τρόπο που (α) διασφαλίζει απολύτως το χρηματοδοτικό σκοπό, αφού στον αντισυμβαλλόμενο της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης (επιχείρηση – επαγγελματία) δεν δίνεται χρηματικό ποσό για διαχείριση αλλά αμέσως η χρήση του αναγκαίου για την άσκηση της επιχείρησης ή του επαγγέλματος εξοπλισμού ή άλλων για τον ίδιο σκοπό κινητών πραγμάτων και (β) εξασφαλίζει ταυτόχρονα το χρηματοδότη (εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης) με τον ίδιο τον εξοπλισμό και λοιπά κινητά πράγματα, που παρέχονται μόνο κατά χρήση (λόγω μίσθωσης) στο χρηματοδοτούμενο μ' αυτόν τον τρόπο φυσικό ή νομικό πρόσωπο, ενώ παραμένουν στην κυριότητα του χρηματοδότη (εταιρεία χρηματοδοτήσεως μίσθωσης) ως εκμισθωτή, έως ότου ασκήσει ενδεχομένως ο χρηματοδοτούμενος (μισθωτής) το παρεχόμενο σ' αυτόν δικαίωμα προαίρεσης να αγοράσει, αν το θελήσει, τα μίσθια κινητά πράγματα κατά τη λύση της μίσθωσης ή και πριν απ' αυτή.

2. Ο οικονομικός (χρηματοδοτικός) στόχος της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης όπως περιγράφεται σε γενικές γραμμές παραπάνω, επιτυγχάνεται ιδίως με τη σύζευξη της σύμβασης μίσθωσης των κινητών πραγμάτων που παρέχονται για επαγγελματική χρήση στο μισθωτή με το δικαίωμα προαίρεσης αγοράς αυτών των πραγμάτων από το μισθωτή.

Η σύζευξη αυτή επιτρέπει μία ευέλικτη μορφή χρηματοδότησης προς όφελος κυρίως μικρομεσαίων επιχειρήσεων που δεν διαθέτουν το αναγκαίο κεφάλαιο για την απόκτηση ή ανανέωση του παραγωγικού τους εξοπλισμού και έχουν περιορισμένη πιστοληπτική ικανότητα, λόγω συνήθως αδυναμίας, παροχής εμπραγμάτων ή προσωπικών ασφαλειών.

Τα χρήματα για την απόκτηση του εξοπλισμού αυτού. Διαθέτουν ειδικές εταιρείες, που έχουν σκοπό την κατάρτιση χρηματοδοτικών μισθώσεων. Το κεφάλαιο με το οποίο χρηματοδοτείται η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας που προσφεύγει σ' αυτές τις εταιρείες, παρέχεται σε είδος με τη μορφή της παροχής (α) της χρήσης, λόγω μίσθωσης των απαιτούμενων από την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης, κινητών πραγμάτων, των οποίων η επιλογή και η προμήθεια γίνεται κατά κανόνα με ενέργειες του ίδιου του μισθωτή και (β) του συνδυαζόμενου μ' αυτή τη χρήση περαιτέρω δικαιώματος προαίρεσης του μισθωτή για την απόκτηση των μισθωμένων κινητών πραγμάτων κατά κυριότητα.

3. Ο θεμελιώδης οικονομικοπολιτικός στόχος, που επιδιώκεται με το παρόν σχέδιο νόμου είναι προεχόντως η ενίσχυση μικρομεσαίων επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση παραγωγικών επενδύσεων.

Πρόκειται για μια κεφαλαιώδους σημασίας οικονομοπολιτική επιδίωξη που εντάσσεται στο πρόγραμμα της κυβέρνησης για τη δημιουργία υγιών παραγωγικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων και επαγγελματιών, των οποίων η ενίσχυση αποτελεί βασικό στόχο της κυβερνητικής πολιτικής.

4. Η χρηματοδοτική λειτουργία της χρηματοδοτικής μίσθωσης, που είναι συναρτημένη, όπως εκτέθηκε ήδη, με την οικονομική ανάπτυξη της χώρας, επιβάλλει να ληφθεί ιδιαίτερη πρόνοια ώστε οι φορείς στους οποίους θα ανατεθεί η εφαρμογή αυτού του χρηματοδοτικού συστήματος, αφενός μεν να έχουν μέγεθος που ανταποκρίνεται στον χρηματοδοτικό τους σκοπό και να παρέχουν με την κεφαλαιακή του διάρθρωση εχέγγυα ασφάλειας, για την απρόσκοπτη διεξαγωγή των εργασιών τους, αφετέρου δε να υπόκεινται, ως φορείς επιφορτισμένοι με την άσκηση χρηματοδοτικής πολιτικής σε ένα νευραλγικό τομέα της εθνικής μας οικονομίας, στην εποπτεία και τον έλεγχο της Τράπεζας της Ελλάδος.

5. Η ανάγκη ενίσχυσης των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης, ενόψει του κεφαλαιώδους οικονομικής σημασίας έργου που ανατίθεται σ' αυτές, επιβάλλει ειδικές φορολογικές ρυθμίσεις και άλλες διευκολύνσεις που έχουν σκοπό την αποτροπή καταστάσεων που θα λειτουργούσαν ως αντικίνητρα για την εφαρμογή και ανάπτυξη του χρηματοδοτικού συστήματος, που προβλέπουν οι διατάξεις αυτού του σχεδίου νόμου.

Παράλληλα οι διευκολύνσεις αυτές δεν έχουν καθόλου την έννοια των παραδοσιακών μέτρων προστασίας δασμοφορολογικής ή άλλης, η οποία τελικών διαστρεβλώνει τις προϋποθέσεις και τους όρους της καθιέρωσης ενός υγιούς κλίματος, που θα βοηθήσει των ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων του κλάδου.

6. Αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης κρίθηκε σκόπιμο, λόγω του επιδιωκόμενου με το παρόν νομοσχέδιο οικονομοπολιτικού στόχου να είναι κινητά πράγματα (όχι ακίνητα) που προορίζονται να εξυπηρετήσουν την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή, όπως ιδίως μηχανολογικός εξοπλισμός, εξοπλισμός γραφείων, μέσα μεταφοράς, εργαλεία και γενικώς κάθε κινητό για επαγγελματική χρήση.

7. Με το παρόν νομοσχέδιο τίθεται απλώς το γενικό πλαίσιο για την εφαρμογή του συστήματος της χρηματοδοτικής μίσθωσης και αφήνεται να ρυθμιστούν οι λεπτομέρειες εφαρμογής του με προεδρικά διατάγματα.

Ο λόγος αυτής της νομοτεχνικής επιλογής, οφείλεται στο ότι η χρηματοδοτική μίσθωση, είναι ένας θεσμός, που αναπτύχθηκε στην πράξη και βρίσκεται ακόμη σε εξέλιξη.

Σκόπιμο είναι συνεπώς, να αφεθεί κατά βάση στην πράξη, η διάπλαση των ειδικότερων τύπων συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης και η διαμόρφωση του περιεχόμενου τους, ανάλογα με τις ανάγκες των συναλλασσομένων, πράγμα που άλλωστε επιτρέπει ο ενδοτικός χαρακτήρας των σχετικών

διατάξεων του Α. Κ. , ιδίως δε αυτών της σύμβασης μισθώσεως, που αποτελεί τη βασική σχέση μεταξύ της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης και του αντισυμβαλλομένου της.

Β. Επίσης έχουμε τη δημιουργία πολλών πλεονεκτημάτων και διάφορων ωφελειών τόσο για την εθνική οικονομία, όσο και για τα μέλη που απασχολούνται με το θεσμό αυτό της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Συνοπτικά είναι τα εξής:

- α) Διευρύνει τους ισχύοντες πιστοδοτικούς θεσμούς.
- β) Προωθεί τις επενδύσεις σε κεφαλαιουχικό εξοπλισμό και επομένως αυξάνει την παραγωγική δυνατότητα της οικονομίας.
- γ) Δημιουργεί δηλαδή, ένα μηχανισμό που επιτρέπει την απόκτηση μηχανολογικού ιδίως εξοπλισμού ή τον εκσυγχρονισμό του και συμβάλλει στην αύξηση της απόδοσης παραγωγικών μονάδων με την διάθεση από τις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης κεφαλαίων, για παραγωγικές επενδύσεις, πράγμα πρωταρχικής σημασία για την ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας.
- δ) Διευκολύνει τη βελτίωση του τεχνολογικού επιπέδου της οικονομίας.
- ε) Βελτιώνει το επιχειρηματικό κλίμα.
- στ) Δημιουργεί τη δυνατότητα διεθνοποίησης της οικονομίας.
- ζ) Συντελεί στη δημιουργία εξειδικευμένων τραπεζικών υπηρεσιών.
- η) Δημιουργεί τη δυνατότητα ανάπτυξης μικρομεσαίων ιδίως παραγωγικών μονάδων, που δεν διαθέτουν επαρκή ίδια κεφάλαια και έχουν περιορισμένη πιστοληπτική ικανότητα.
- θ) Έχουμε δυνατότητα απελευθέρωσης ιδίων κεφαλαίων του χρηματοδοτούμενου, με τη χρηματοδοτική μίσθωση επιχειρηματία ή επαγγελματία, τα οποία μπορούν να διατεθούν πλέον ως κεφάλαιο κίνησης.

ι) Υπάρχει η δυνατότητα εξεύρεσης κεφαλαίων με αποδοτικό και οικονομικό τρόπο αφού οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, διαπλάσσονται με το σχέδιο ως εξειδικευμένες εταιρείες, με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια εργασιών χρηματοδοτικής μίσθωσης, οι οποίες είτε έχουν κεφάλαιο ίσο προς αυτό των ανωνύμων τραπεζικών εταιρειών, είτε ελέγχονται από τράπεζες.

κ) Για αρκετούς είναι η μοναδική διέξοδος για χρηματοδότηση.

7.4. Προοπτικές της χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing) στην Ελλάδα

Στην ελληνική αφορά του Leasing προβλέπεται να παρουσιάσει σημαντικό ρυθμό ανάπτυξης, που θα οφείλεται τόσο στο γενικό πλαίσιο ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας όσο και στις συνθήκες του κλάδου. Η πορεία της χώρα προς την ΟΝΕ με το πρόγραμμα σύγκλισης, η μείωση του πληθωρισμού και η λειτουργία της μέσα στο σταθερό περιβάλλον της ΟΝΕ, θέτουν τις συνθήκες ανάπτυξης της οικονομίας και δημιουργούν μεγάλες προοπτικές για επενδύσεις. Είναι φυσικό επακόλουθο, μέρος των επενδύσεων να πραγματοποιηθεί με Leasing, ειδικότερα στην Ελλάδα όπου οι επενδύσεις πάγιου εξοπλισμού μέσω Leasing ανέρχονται σήμερα περίπου στο 6% των συνολικών επενδύσεων, ενώ ο μέσος όρος των κρατών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης περίπου στο 16% και στις ΗΠΑ άνω του 30%.

Πέραν των ανωτέρω υπάρχουν τομείς-μορφές Leasing που έως τώρα ουσιαστικά είναι ανεκμετάλλευτοι για διάφορους λόγους και περιληπτικά είναι: Κοινοπρακτικό Leasing (syndicated) για μεγάλα projects, Vendor's Leasing, Cross - border Leasing, Καταναλωτικό Leasing (retail), Leasing Πλοίων και Λειτουργικό Leasing (operating).

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον οι στόχοι της εταιρείας είναι όχι μόνο να διατηρήσει αλλά να διευρύνει το ποσοστό μεριδίου της στην αγορά τόσο του

«Εταιρείες Leasing & η συνεισφορά τους στο χρηματοπιστωτικό σύστημα»

κινητού παγίου εξοπλισμού όσο και διά της εισόδου της σε κάθε τομέα του Leasing στην Ελλάδα που δεν έχει ακόμα αναπτυχθεί, βελτιώνοντας παράλληλα τις υπηρεσίες και τα οφέλη που προσφέρει στους πελάτες της.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

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

Έτσι, για το μελετητή της διαμόρφωσης των οικονομικών μεγεθών και της ανάπτυξης νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων στην ελληνική αγορά, ο θεσμός του Leasing πράγματι αποτελεί μια ιδιαίτερη περίπτωση, η οποία, πέρα και σε πείσμα των αντίξοων συνθηκών, που χαρακτήρισαν τη γραμμική πορεία της ελληνικής οικονομίας τα τελευταία χρόνια, αποτέλεσε και συνεχίζει να αποτελεί ξεχωριστό δείγμα αυτόνομης και δυναμικής παρουσίας.

Δεν είναι βεβαίως τυχαίο το γεγονός και ίσως αποτελεί καθοριστικά στοιχείο, για την πορεία του leasing, ότι η σταδιακή υποχώρηση του παραδοσιακού δανεισμού, σαν πρακτική, όπως τουλάχιστον τη γνωρίσαμε διεθνώς τα τελευταία 20 χρόνια, έδωσε την ευκαιρία να αναπτυχθούν νέες μορφές χρηματοδοτήσεων, μεταξύ των οποίων ο θεσμός του leasing πέτυχε να καταλάβει την πλέον σημαντική θέση.

Γενικά θα μπορούσαμε να πούμε ότι η αλματώδης ανάπτυξη του Leasing στην Ελλάδα, με το νόμο 1665/86, επηρεάστηκε αποφασιστικά τόσο από τη δυνατότητα χρήσης εξοπλισμού χωρίς σημαντική αρχική εκταμίευση, όσο και από το γεγονός ότι η μίσθωση εμφανίζεται πλέον ελκυστική από ένα ισόποσο τραπεζικό δάνειο, στις περιπτώσεις τουλάχιστον που ο συντελεστής, απόσβεσης του εξοπλισμού βρίσκεται σε χαμηλά επίπεδα.

Στους αποφασιστικούς αυτούς παράγοντες ανάπτυξης του δεσμού θα μπορούσαμε ακόμη να προσθέσουμε και τη θεαματική κατά κανόνα ταχύτητα

προμήθειας του εξοπλισμού και ολοκλήρωσης με τον τρόπο αυτό του επενδυτικού σχεδίου του μισθωτή.

Κανείς δεν μπορεί να υπολογίζει ότι το Leasing αποτελεί ένα υποκατάστατο του παραδοσιακού τρόπου χρηματοδότησης. διαθέτει, όμως, σημαντικά πλεονεκτήματα, ώστε να λειτουργήσει συμπληρωματικά στο χρηματοδοτικό πρόγραμμα ενός επενδυτή, ιδιαίτερα στη χώρα μας, όπου ο μέχρι σήμερα γνωστός τρόπος τραπεζικής χρηματοδότησης δεν είναι εύκολο να απαλλαγεί από την παραδοσιακή νοοτροπία. Με τον τρόπο αυτό πάρα πολλές επιχειρήσεις και επαγγελματίες αξιοποίησαν τα πλεονεκτήματα του Leasing για την εξυπηρέτηση των επενδυτικών τους στόχων κατά τα τελευταία χρόνια.

Ο μακροπρόθεσμος χαρακτήρας του Leasing έδωσε τη δυνατότητα σε πολλές επιχειρήσεις (εμπορικές και βιομηχανικές) να πραγματοποιήσουν σημαντικού ύψους επενδύσεις, χωρίς να ανατρέπουν τους δείκτες της ρευστότητας τους. Είναι γνωστό ότι πολλές από αυτές τις επιχειρήσεις αναγκάζονταν να πραγματοποιούν τις επενδύσεις τους μέσω βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού, με συνέπεια να αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα ρευστότητας. Η ευχέρεια που έχει μια επιχείρηση να επιλέξει σε συνεργασία με την εταιρεία Leasing, το χρόνο διάρκειας της σύμβασης με την οποία θα μισθώσει τον εξοπλισμό της, δημιουργεί σημαντικά πλεονεκτήματα για τον προγραμματισμό της επενδυτικής της πολιτικής.

Η αδυναμία του παραδοσιακού τραπεζικού δανεισμού να ανταποκριθεί στη χρηματοδότηση ορισμένων τομέων της οικονομίας, όπως των ελευθέρων επαγγελματιών, έδωσε σημαντικές πρωτοβουλίες στο Leasing.

Δεν είναι μακρινό το παρελθόν που η ύπαρξη σύγχρονων ιατρικών μηχανημάτων, όπως ο αξονικός τομογράφος, αποτελούσε αντικείμενο σχολιασμού από τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης. Σήμερα πολλά σύγχρονα

ιατρικά μηχανήματα αποκτήθηκαν μέσω του Leasing και λειτουργούν όχι μόνο στην Αθήνα, αλλά και σε μεγάλα επαρχιακά κέντρα.

Η ευελιξία στο Marketing και η ταχύτητα αντιμετώπισης των αιτημάτων των πελατών, χωρίς τους παραδοσιακούς τραπεζικούς όρους χρηματοδότησης (υποθήκες κ.λ.π.) έκαναν το Leasing ένα σημαντικό εργαλείο για την πραγματοποίηση νέων επενδύσεων. δεδομένου ότι, οι εταιρείες Leasing προσβλέπουν κυρίως στην αξία και στην αποδοτικότητα κάθε νέας επένδυσης και όχι στην προσωπική περιουσιακή κατάσταση του φορέα της, ανέπτυξαν μια νέα αντίληψη για την αξιολόγηση των επενδύσεων, που απέχει σημαντικά από το συνηθισμένο τραπεζικό τρόπο αξιολόγησης, όπου βαρύνουσα σημασία έχει η προσωπική περιουσία του φορέα. Έτσι, είναι σε θέση να αγκαλιάζουν νέες επενδυτικές πρωτοβουλίες στις οποίες ο παραδοσιακός τραπεζικός τομέας, αδυνατεί να ανταποκριθεί.

Από την πλευρά των παραγωγικών κεφαλαιουχικού εξοπλισμού που είναι δεκτικός σε μίσθωση δίνεται η δυνατότητα μέσω του Leasing, αντί να πωλούν "επί πιστώσει" τα προϊόντα τους και ως εκ τούτου να καταφεύγουν σε δανεισμό σημαντικών ποσών για κεφάλαιο κίνησης να πωλούν "τοις μετρητοίς" αποφεύγοντας σημαντικό χρηματοοικονομικό κόστος.

Πιστεύουμε ότι σύντομα θα αναπτυχθούν και στη χώρα μας από τις εταιρείες Leasing ειδικά προγράμματα συνεργασίας με επώνυμους κατασκευαστές, έτσι ώστε ο πελάτης αντί να έρχεται στην εταιρεία Leasing να μπορεί να συνάψει μια σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης μέσω του κατασκευαστή - προμηθευτή.

Περαιτέρω το Leasing δημιούργησε μια διαφορετική σχέση μεταξύ του πελάτη και της εταιρεία Leasing από αυτή που έχει ένα παραδοσιακό τραπεζικό ίδρυμα με τον πελάτη πιστούχο. Για την ομαλή εξέλιξη μιας συμβάσεως Leasing υπάρχει ένα συνολικό ενδιαφέρον από την εταιρεία, τον

πελάτη και τον προμηθευτή, ο οποίος εγγυάται ενδεχομένως την επαναφορά του μισθίου. Το συνολικό αυτό ενδιαφέρον δεν αποτελεί μόνο μια πρόσθετη εγγύηση για την εταιρεία, αλλά λειτουργεί και ως δυναμικός παράγοντας ελέγχου της καλής πίστης στην αγορά, δεδομένου ότι μεταξύ των συμβαλλομένων ανταλλάσσονται συστάσεις καλής συναλλακτικής τάξης.

Όμως, οι εταιρείες Leasing δεν παύουν να είναι εκτεθειμένες σε κινδύνους υπερτιμολόγησης των μισθίων εξοπλισμού. Η εμπειρία όμως που καθημερινά συσσωρεύεται στον κλάδο των εταιρειών Leasing δημιουργεί όλες τις προϋποθέσεις αποτροπής σε μεγάλο βαθμό αυτού του κινδύνου θα ήταν όμως χρήσιμο, να προχωρήσουν οι εταιρείες Leasing στην ίδρυση ενός κοινού οργάνου έρευνας τιμών που θα συνέλεγε και θα ταξινομούσε πληροφορίες για τις τιμές των προϊόντων, χρήσιμες τόσο στις ίδιες όσο και στους πελάτες τους. Επίσης, χρήσιμη θα είναι η ίδρυση ενός κέντρου πληροφοριών από τις εταιρείες Leasing, το οποίο θα ενημερώνει για τον αριθμό και το ύψος των συμβάσεων που συνάπτεται από πλευράς πελατών. Η ενημέρωση αυτή είναι αναγκαία δεδομένου ότι οι σχετικές πράξεις Leasing εμφανίζονται σε λογαριασμούς τάξεως και ως εκ τούτου δεν είναι εφικτή η λογιστική παρακολούθησή τους όπως στις περιπτώσεις των δανείων, με αποτέλεσμα ο ίδιος πελάτης να προβαίνει σε σύναψη πολλαπλών συμβάσεων με διαφορετικές εταιρείες.

Τέλος, θα μπορούσαμε να πούμε ότι εάν εξαιρέσει κανείς τον περιορισμένο αριθμό συμβάσεων Leasing με τη μορφή του Sale and lease back, όπου η εταιρεία Leasing αγοράζει και στη συνέχεια εκμισθώνει στον πωλητή το δικό του εξοπλισμό, το μεγαλύτερο μέρος των συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίστηκαν αφορούν νέες επενδύσεις. Η διαρκώς αναζήτηση από τις εταιρείες Leasing νέων επενδυτικών πρωτοβουλιών, δεδομένου ότι μέσω αυτών πραγματοποιούν τα κέρδη τους, τις αναγκάζει να αναπτύξουν την ευρηματικότητά τους σε νέα προϊόντα χρηματοδοτικής

μίσθωσης (Leasing σε συνάλλαγμα International Leasing, τριγωνικές σχέσεις Leasing κ.λ.π.).

Η εισαγωγή άλλωστε των εταιρειών Leasing στο Χρηματιστήριο (ήδη έχουν εισαχθεί δύο εταιρείες) θα δώσει τη δυνατότητα να αντληθούν νέα, "υγιή" κεφάλαια που θα χρησιμοποιηθούν για νέες επενδύσεις. Εντούτοις υπάρχουν ορισμένα σημεία τα οποία οι εταιρείες Leasing θα πρέπει ιδιαίτερα να προσέξουν, ώστε και ο κλάδος να ξεπεράσει την νηπιακή ηλικία του μύθου και οι πελάτες των εταιρειών να μπορέσουν να κινηθούν σε ώριμες συνθήκες αγοράς.

Συγκεκριμένα, μέχρι στιγμής οι εταιρείες Leasing δεν μαινεται να έχουν μπορέσει να κινούνται με πλαίσια ευρύτερα εκείνου του παραδοσιακού δανεισμού, με αποτέλεσμα να μην είναι σε θέση να συμβουλευσουν και να γνωρίσουν στους πελάτες τους, τη χρυσή τομή συμφέρουσας διάκρισης, μεταξύ Leasing δανείου και αυτοχρηματοδότησης.

Πράγματι, η συνολική διάρκεια μίσθωσης, ο συντελεστής απόσβεσης του εξοπλισμού, καθώς και ο συντελεστής του φόρου αδιανεμήτων κερδών της κάθε συγκεκριμένης επιχείρησης, αποτελούν, μεταξύ άλλων, ορισμένα από τα κριτήρια, τα οποία θα πρέπει οι εταιρείες Leasing να λαμβάνουν υπόψη τους εάν θέλουν να παίζουν το ρόλο συμβούλου για τον πελάτη τους. Ρόλος ο οποίος δίνει τη δυνατότητα να τον αποτρέπουν από το σχεδιασμό μιας επένδυσης ικανής να δημιουργήσει προβλήματα τόσο στον ίδιο τον πελάτη όσο και στην εταιρεία.

Μέριμνα, των εταιρειών Leasing θα πρέπει να είναι η άμεση εξοικειώσή τους με τις λεπτομερείς οδηγίες, που κατάρτισε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, για την ενσωμάτωση του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης, στους μηχανισμούς του πακέτου Ντελόρ II. Ο πελάτης κάθε εταιρείας Leasing θα πρέπει να είναι εκ των προτέρων ενήμερος για την προοπτική ενσωμάτωσης

και τη δυνατότητα να αποκομίσει επιπλέον οφέλη, με τη μορφή μειωμένου μισθώματος ή άλλων οικονομικών ευεργετημάτων.

Επίσης οι εταιρείες Leasing θα πρέπει να είναι έτοιμες να δίνουν σαφείς πληροφορίες για τις δυνατότητες που δίνει ο Αναπτυξιακός Νόμος 1892, ώστε η σχετική επιχορήγηση των επενδυτικών σχεδίων να φέρεται σε περίπτωση των καταβαλλομένων μισθωμάτων. Κάτι ακόμα που κρατάει τις εταιρείες Leasing στην περιοχή του μύθου, με σισύφειες μάλιστα διαστάσεις, είναι η εμμονή τους να αντιμετωπίζουν τα αιτήματα για Leasing κατά παρόμοιο τρόποι με εκείνο του παραδοσιακού δανεισμού. Αυτή η συμπεριφορά αποστερεί τη δυνατότητα ποιοτικής αναβάθμισης του θεσμού, διότι ισοπεδώνει με τρόπο δραστικό τις δυνατότητες παροχής προϊόντων Leasing, με την ξεχωριστή επιχειρηματική ταυτότητα κάθε εταιρείας. Στα ίδια πλαίσια και με την ίδια λογική λειτουργείται η σχέση μεταξύ επιτοκίων και μισθωμάτων, όπου στις περισσότερες περιπτώσεις η σχέση αυτή παρουσιάζεται και λειτουργεί ως μηχανισμός ποινής και όχι ως ποσοστό ανάληψης κινδύνου για την κάθε πράξη Leasing.

Η ισοπεδωτική αυτή αντιμετώπιση έχει ως αποτέλεσμα η πληροφόρηση των πελατών των εταιρειών Leasing στην Ελλάδα να φθάνει και να σταματά μέχρι το ύψος και το χρόνο διάρκειας του μισθώματος και έτσι άλλα πλεονεκτήματα, επιπρόσθετα ή συμπληρωματικά του Leasing, να αποτελούν γη άγνωστη και ανεξάρτητη για τον πελάτη.

Δεν είναι παράξενο λοιπόν, ότι η έννοια του πελατοκεντρικού συστήματος απουσιάζει παντελώς από τις εταιρείες Leasing, αφού ο πελάτης συνεχίζει να "έρχεται" για δάνειο στην Τράπεζα, και όχι η εταιρεία σ' αυτόν.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει εφαρμοσθεί στις περισσότερες χώρες του κόσμου και κυρίως στις βιομηχανικά αναπτυγμένες χώρες.

Η χρηματοδοτική μίσθωση «Leasing» δεν περιορίστηκε όμως στα εθνικά πλαίσια των βιομηχανικά αναπτυγμένων χωρών αλλά διεθνοποιήθηκε.

Η εμφάνιση του θεσμού στην Ελλάδα εδραιώνεται και αναπτύσσεται σιγά σιγά αλλά σταθερά ακολουθώντας προφανώς, την πορεία των Ευρωπαϊκών χωρών και συγκεκριμένα των νότιων χωρών της ΕΟΚ. Εξάλλου ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης για την Ελλάδα είναι μια πρόκληση για την ιδιωτική πρωτοβουλία, ένα ξεκίνημα προς αυτή την κατεύθυνση, γιατί δεν υπόκειται σε κανένα πιστωτικό περιορισμό και άρα είναι ο πρώτος πραγματικά απελευθερωμένος τραπεζικός κλάδος.

Υπάρχουν αρκετές εταιρείες που ασχολούνται με το «Leasing» και όλες μαζί σε συνδυασμό με την συνεχώς αυξανόμενη πείρα και γνώση τους, όσον αφορά το καθ' αυτό αντικείμενο της ύπαρξης τους αλλά και της ελληνικής πραγματικότητας, συντελούν όλο και πιο πολύ στην αύξηση του ποσοστού «Leasing» στην Ελλάδα.

Μέσα από αυτή την εργασία, είμαστε σίγουροι ότι απομυθοποιήσαμε κατά κάποιο τρόπο τις άγνωστες και μη προσεγγίσιμες πλευρές των νέων χρηματοδοτικών πηγών και συγκεκριμένα της χρηματοδοτικής μίσθωσης «Leasing», τονίζοντας παράλληλα τη πεποίθηση ότι ο θεσμός μπορεί να συμβάλλει στη δημιουργία μιας νέας αγοράς, διότι δίνει καλές ευκαιρίες που μπορούν να παρακινήσουν τους διστακτικούς επιχειρηματίες να πάρουν σωστές επενδυτικές αποφάσεις συμμετέχοντας έτσι ενεργά και αποτελεσματικά στην οικονομική άνθηση της χώρας γενικότερα.

Ευχαριστούμε:

Την καθηγήτρια – εισηγήτρια της εργασίας μας ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ

Τον προϊστάμενο της Εθνικής Τράπεζας Πατρών

ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟ ΝΙΚΟΛΑΟ

Την στέλεχο εξυπηρέτησης πελατείας καταστήματος ΕΓΝΑΤΙΑΣ

Τράπεζας Πατρών

ΧΡΙΣΤΙΝΑ Γ. ΚΑΛΔΗ

ΧΡΗΣΙΜΟΙ ΟΡΟΙ ΤΟΥ LEASING

ΧΡΗΣΙΜΟΙ ΟΡΟΙ ΤΟΥ LEASING

1. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

Μορφή χρηματοδότησης όπου ο μισθωτής μισθώνει τον εξοπλισμό από τον εκμισθωτή, καταβάλλοντας μισθώματα, έχει όμως το ιδιαίτερο χαρακτηριστικό ότι συνδυάζει τον τραπεζικό δανεισμό και τη μίσθωση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

2. ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

Η απλή μορφή μίσθωσης, στην οποία ο μισθωτής μισθώνει από τον εκμισθωτή τον εξοπλισμό και του πληρώνει ενοίκιο.

3. ΜΙΣΘΩΤΗΣ

Ο χρήστης του μισθωμένου εξοπλισμού.

4. ΕΚΜΙΣΘΩΤΗΣ

Ο ιδιοκτήτης του εξοπλισμού τον οποίο και εκμισθώνει στο μισθωτή έναντι μισθωμάτων.

5. ΜΙΣΘΩΜΑ

Ισόποσες πληρωμές τις οποίες καταβάλλει ο μισθωτής στον εκμισθωτή προκειμένου να μισθώσει τον εξοπλισμό.

6. ΜΙΣΘΙΟ

Το μισθωμένο πάγιο στοιχείο.

7. ΑΜΕΣΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

Μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης όπου εκμισθωτής είναι η ίδια η κατασκευάστρια εταιρεία.

8. ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEVERAGED LEASING)

Μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης που χρησιμοποιείται όταν πρόκειται για μεγάλης αξίας πράματα όπως πλοία, ή αεροπλάνα και έχει τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

1. Συμμετέχουν τουλάχιστον 3 μέρη: ο μισθωτής, ο εκμισθωτής και Χρηματοδοτικός Οργανισμός.
2. Η χρηματοδότηση του εκμισθωτή, γίνεται από τον χρηματοδοτικό οργανισμό με εγγύηση το σύνολο των μισθωμάτων που θα λάβει από τον μισθωτή.

9. ΠΩΛΗΣΗ – ΜΙΣΘΩΣΗ (SALE AND LEASEBACK)

Η συναλλαγή η οποία συμπεριλαμβάνει την πώληση του εξοπλισμού από τον ιδιοκτήτη στον εκμισθωτή, και εκμίσθωση του ίδιου εξοπλισμού στον πρώην ιδιοκτήτη του.

10. ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΑΠΟΔΟΧΗΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ

Το έγγραφο με το οποίο ο μισθωτής γνωστοποιεί στον εκμισθωτή ότι έχει παραλάβει τον εξοπλισμό, και ότι τον αποδέχεται και ότι τέλος ο εξοπλισμός έχει κατασκευαστεί σύμφωνα με τις προδιαγραφές του μισθωτή.

11. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΖΩΗ ΤΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ

Η χρονική περίοδος στη διάρκεια της οποίας ο εξοπλισμός αναμένεται να είναι οικονομικά χρήσιμος για έναν ή περισσότερους χρήστες, με φυσιολογική συντήρηση και επιδιορθώσεις, και για το σκοπό για τον οποίο κατά την έναρξη της σύμβασης.

12. ΩΦΕΛΙΜΗ ΖΩΗ

Η χρονική περίοδος κατά την οποία ένα πάγιο στοιχείο έχει οικονομική ζωή, και είναι χρήσιμο. Ως ωφέλιμη ζωή, συχνά αποκαλείται και η οικονομική ζωή του εξοπλισμού.

13. ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΑΠΑΞΙΩΣΗ

Η περίοδος μετά την οποία εξαιτίας της τεχνολογικής εξέλιξης, ο εξοπλισμός θεωρείται πεπαλαιωμένος. Αυτό συμβαίνει όταν π.χ. ένα νέο μοντέλο εμφανίζεται στην αγορά, το οποίο είναι φθηνότερο και περισσότερο αποτελεσματικό, έτσι ώστε το παλαιότερο μηχάνημα να θεωρείται τεχνολογικά πεπαλαιωμένο.

14. ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΗ ΑΠΑΞΙΩΣΗ

Η χρονική περίοδος μετά την οποία ο εξοπλισμός θεωρείται απαξιωμένος, γιατί ο όγκος των εργασιών και η οργάνωση των λειτουργιών της επιχείρησης, έχει αναπτυχθεί τόσο ώστε ο εξοπλισμός αν και όχι τεχνολογικά απαξιωμένος, να μην είναι επαρκής για την κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης.

15. ΥΠΟΛΕΙΜΜΑΤΙΚΗ ΑΞΙΑ (ΤΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ)

Η πραγματική αξία του εξοπλισμού μετά τη λήξη της σύμβασης, εξαρτάται από τη συστηματική και τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού.

16. Κ.Π.Α.

Η σημερινή αξία ενός ποσού το οποίο πρόκειται να είναι διαθέσιμο για μια μελλοντική πληρωμή, ή οι ροές πληρωμών που πρόκειται να ληφθούν σε διαφορετικές περιόδους στο μέλλον. Η παρούσα αξία διαφέρει ανάλογα με το επιτόκιο προεξόφλησης (συντελεστή προεξόφλησης) που χρησιμοποιούμε.

17. ΚΟΣΤΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Το κόστος κεφαλαίου προσδιορίζεται από το ύψος του επιτοκίου που ισχύει στην εκάστοτε μορφή χρηματοδότησης.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΒΙΒΛΙΑ

1. «Leasing (Χρηματοδοτική μίσθωση)» Π. Μαλακός ΑΘΗΝΑ 1990.
2. «Η Χρηματοδοτική μίσθωση » Π. Μαζης ΑΘΗΝΑ 1990.
3. «Μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης» (Financial Leasing) Γ. Μητσιόπουλος.
4. «Θεωρία και πρακτική της χρηματοδοτικής μισθώσεως» Παύλου Χατζηπαύλου, Βαλεντίνης Γοντικά, 1982.

ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ

1. ΤΑ ΝΕΑ
2. ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ
3. ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ
4. ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ
5. ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ ΤΥΠΟΣ
6. ΕΞΠΡΕΣ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ

1. Οικονομικός Ταχυδρόμος
2. Ο Λογιστής
3. Κέρδος
4. Account

ΔΙΑΦΟΡΑ

Φυλλάδιο Εθνικής Ελλάδος (Εθνική Leasing A.E.)

Φυλλάδιο Εμπορικής (Εμπορική Leasing A.E.)

Φυλλάδιο Alpha Bank (Alpha Leasing)

Φυλλάδιο ETBA (ETBA Leasing A.E.)

Φυλλάδιο Εγνατίας (Εγνατία Leasing)

Φυλλάδιο Citi Bank (Σιτι Χρηματοδοτικές Μισθώσεις A.E.)

Φυλλάδιο Πειραιώς (Πειραιώς Best Leasing)

Φυλλάδιο Ergoleasing A.E.

Φυλλάδιο ABN AMBO Leasing

Φυλλάδιο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών

[www. EMΠΟΡΙΚΗ LEASING.gr](http://www.EMΠΟΡΙΚΗ LEASING.gr)

Πληροφορίες μέσω της βιβλιοθήκης του Τ.Ε.Ι. Πατρών



ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ