



**Σχολή Διοίκησης & Οικονομίας
Τμήμα Λογιστικής**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ:
«Leasing - Σύγχρονη Μορφή Χρηματοδότησης»**

**Επιμέλεια
Σταυριανουδάκη Κατερίνα**

**Επιβλέπων Καθηγητής
Κυρμίζογλου Παντελής**

Θεσσαλονίκη 2008

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή.....	3
Κεφάλαιο Πρώτο	
1.1 Μια διαδρομή 5000 ετών.....	4
1.2 Γενικά χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	5
1.3 Κατηγορίες της χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	7
1.4 Λειτουργική μίσθωση.....	11
1.5 Κατηγορίες πάγιων στοιχείων που μπορούν να χρηματοδοτηθούν	12
1.6 Διαδικασία της χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	13
1.7 Ο υπολογισμός του μισθώματος.....	15
Κεφάλαιο Δεύτερο	
2.1 Η ενηλικίωση του Leasing στην Ελλάδα.....	16
2.2 Το Ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο του Leasing.....	19
2.3 Η χρηματοδοτική μίσθωση από το 1994.....	21
2.4 Πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	23
2.5 Μειονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	26
2.6 Leasing vs δανείων.....	27
Κεφάλαιο Τρίτο	
3.1 Διευκρινίσεις για την μίσθωση ακινήτων.....	30
3.2 Πλεονεκτήματα του leasing ακινήτων.....	32
3.3 Leasing ακινήτων 10 σημεία.....	34
3.4 Χρηματοδοτική μίσθωση ΕΙΧ.....	35
3.5 Χρηματοδοτική μίσθωση και χρονομίσθωση ΕΙΧ.....	37
3.6 Ιατρικό leasing.....	39
3.7 Έντυπα και δικαιολογητικά leasing.....	40
Κεφάλαιο Τέταρτο	
4.1 Λογιστική παρακολούθηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	42
4.2 Το κόστος της χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	43
4.3 Φορολογικά κίνητρα & ΦΠΑ επί των μισθωμάτων.....	47

4.4 Οι αποσβέσεις στη χρηματοδοτική μίσθωση.....	48
4.5 Πότε συμφέρει το Leasing.....	49

Κεφάλαιο Πέμπτο

5.1 Leasing χωρίς σύνορα.....	51
5.2 Το ελληνικό leasing στα Βαλκάνια.....	53
5.3 Περιθώρια ανόδου του leasing στην Ελλάδα.....	54
5.4 Το Α΄ Συνέδριο του leasing στην Ελλάδα είναι γεγονός.....	55

Συμπεράσματα.....	57
-------------------	----

Βιβλιογραφία.....	59
-------------------	----

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η μίσθωση (ενοικίαση) πραγμάτων, δηλαδή η συμβατική παραχώρηση σε τρίτους της χρήσεως για συγκεκριμένη διάρκεια έναντι μισθώματος, χωρίς καμία μεταβολή στην ιδιοκτησιακή σχέση, είναι ένας αρχαίος τρόπος αντιμετώπισης των ανθρωπίνων αναγκών. Προοδευτικώς, με την ανάπτυξη των κοινωνιών και τον πολλαπλασιασμό των αναγκών, η παραδοσιακή μίσθωση διαφοροποιήθηκε αναλόγως προς το αναπτυξιακό επίπεδο των χωρών.

Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί ένα πιστοδοτικό αναπτυξιακό μηχανισμό ο οποίος αναφέρεται σε μια σύμβαση που συνάπτεται μεταξύ ενός εκμισθωτή, που είναι μια εταιρία leasing και ενός μισθωτή, ο οποίος δεν έχει άμεση συμμετοχή στην δαπάνη της επένδυσης και που μπορεί να είναι μια επιχείρηση ή ένας ελεύθερος επαγγελματίας, όχι όμως και μισθωτός. Η σύμβαση που συνάπτεται δεν είναι μια απλή σύμβαση μίσθωσης πράγματος, όπως προβλέπεται από τον Αστικό Κώδικα, αλλά μια σύνθετη μορφή σύμβασης που περιέχει αφ' ενός στοιχεία συμβάσεων μίσθωσης, εντολής ή/και εκχώρησης και αφ' ετέρου, ένα σύμφωνο προαίρεσης, ώστε ο μισθωτής αν το επιθυμεί να μπορεί να αγοράσει το περιουσιακό στοιχείο ή να ανανεώσει τη μίσθωσή του (Λαζαρίδης Ι., 2001).

Από την τρίτη χιλιετηρίδα π.Χ (στην Αίγυπτο) έως την εποχή του Ιουστιανού, από την εποχή του Ιουστιανού έως την Βιομηχανική επανάσταση, από την εποχή της Βιομηχανικής επανάστασης ως τον 20^ο αιώνα. Σ' αυτή την ιστορική αναδρομή ο μηχανισμός του Leasing ήταν εμφανής και προσαρμοσμένος ανάλογα με την εποχή.

Στις αρχές του 20^{ου} αιώνα ώθηση στην ανάπτυξη του θεσμού έδωσε η εμφάνιση του αυτοκινήτου. Η εξελικτική πορεία άρχισε στις ΗΠΑ και επεκτάθηκε στις χώρες της Δυτικής Ευρώπης μετά το 1960. Η ανάπτυξη αφορούσε κυρίως τα κινητά πράγματα. Τα πρώτα βήματα ήταν διστακτικά, αλλά κατά τη δεκαετία του '80 ο ρυθμός ανάπτυξης είναι πολύ ταχύτερος σε σύγκριση με εκείνον των ΗΠΑ, γιατί οι επενδυτές αναγνώρισαν τα σοβαρά πλεονεκτήματα του θεσμού.



Μία σύγχρονη μορφή του θεσμού, η χρηματοδοτική μίσθωση, καθιερώθηκε στην Ελλάδα με το Ν 1665/1986 ως μία μέθοδο μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων (δηλαδή εξοπλισμού και ακινήτων) για επαγγελματική χρήση. Ως εισαγόμενος θεσμός έγινε γνωστός με την ξενόγλωσση ονομασία του. Χρησιμοποιούνται οι όροι της αγγλικής γλώσσας Financial lease ή απλώς leasing για τη χρηματοδοτική μίσθωση (Crédit-bail στα Γαλλικά) και Rending ή Operating leasing για την παραδοσιακή ή λειτουργική μίσθωση (Δασκάλου Γ., 1999).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

1.1 Μια διαδρομή 5000 ετών

Η πρώτη μορφή μίσθωσης εμφανίσθηκε στην Αίγυπτο τη Τρίτη χιλιετηρίδα π.Χ. υπό μορφή μίσθωσης μιας μικρής έκτασης μαζί με όλα τα υπάρχοντα σ' αυτήν (δούλοι, ζώα , εξοπλισμός) έναντι περιοδικών καταβολών του μισθώματος και για χρονική περίοδο ίση με επτά πλημμύρες του Νείλου. Η μορφή αυτή της μίσθωσης μοιάζει περισσότερο με τη μορφή της λειτουργικής (διαχειριστικής) μίσθωσης. Όμως την πρώτη μορφή μίσθωσης πάγιων περιουσιακών στοιχείων, περίπου σαν τη σημερινή μορφή της τη συναντάμε μια χιλιετηρίδα μετά στους Σουμέριους, όπου σαν εκμισθωτές εμφανίζονταν οι ιερείς και ως μισθωτές οι αγρότες. Οι Ρωμαίοι μάλιστα, πολλά χρόνια αργότερα ήταν οι πρώτοι που θεσμοθέτησαν τη χρηματοδοτική μίσθωση ενσωματώνοντάς την ως θεσμό στο Ρωμαϊκό Δίκαιο.

Παρόμοιες μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης εμφανίσθηκαν στον Κώδικα του Χαμουραμπί, στην εποχή του Ιουστινιανού και μέχρι το Μεσαίωνα. Κατά τη διάρκεια του Μεσαίωνα μεγάλη υπήρξε η ανάπτυξη του θεσμού στην Αγγλία και μάλιστα η γεωργική ανάπτυξη της χώρας αυτής κατά τον 17^ο αιώνα αποδίδεται από πολλούς στη δυνατότητα μακροχρόνιας εκμίσθωσης γεωργικών εκτάσεων .

Η βιομηχανική επανάσταση συνετέλεσε στην περαιτέρω ανάπτυξη και διεύρυνση του θεσμού της μίσθωσης. Ιδιαίτερης εφαρμογής έτυχε η μίσθωση στην πράξη στον τομέα των μεταφορών και κυρίως στους σιδηροδρόμους με τη μίσθωση βαγονιών για τη μεταφορά εμπορευμάτων, π.χ. στο σιδηρόδρομο του Λονδίνου και του Greenwich. Σχεδόν αμέσως επέκτειναν το leasing και στη μίσθωση τηλεφώνων, χαρακτηριστικές μισθώσεις της εποχής αποτελούν αυτές του Equipment Leasing στην Αγγλία και της Bell Telephone Company, στις Η.Π.Α.



Από τα τέλη του προηγούμενου αιώνα και στις αρχές του εικοστού, παρατηρήθηκε επέκταση της μίσθωσης σε πολλούς βιομηχανικούς κλάδους π.χ. κλωστοϋφαντουργία, υποδηματοποιία, τηλεπικοινωνίες κτλ.

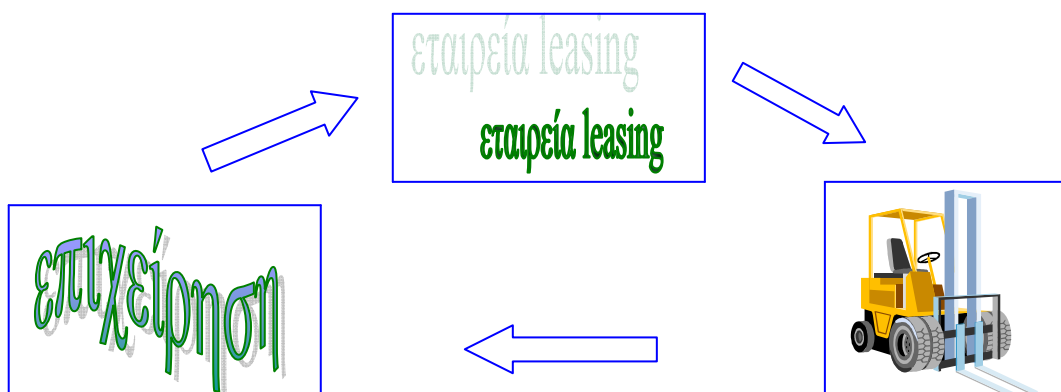
Η σύγχρονη μορφή του θεσμού σηματοδοτείται το 1952 στις Η.Π.Α. με την ίδρυση της εταιρίας United States Leasing Corporation από τον Henry Schonfeld με κεφάλαιο 20 χιλιάδες δολάρια και δάνειο 500 χιλιάδες δολάρια από την Bank of America. Λίγα χρόνια αργότερα, στη δεκαετία του 1960, δημιουργήθηκε στην Ευρώπη η εταιρία Mercantile Leasing Company. Σήμερα, μια από της μεγαλύτερες διεθνώς εταιρίες leasing είναι η United Stated Leasing International Inc.

Ο θεσμός διεθνώς εισήλθε σε φάση «ωριμότητας» το 1980, ενώ μέχρι τότε εμφάνιζε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης, ενώ υπήρχαν περιπτώσεις που ξεπερνούσε τον ρυθμό ανάπτυξης του ΑΕΠ μερικών χωρών. Στην Ελλάδα, εισήλθε το 1960 με τον νόμο 1665/1986 περί χρηματοδοτικής μίσθωσης (πηγή στοιχείων : Ένωση Ελληνικών Εταιριών Leasing)

1.2 Γενικά χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μια μορφή χρηματοδότησης παραγωγικού εξοπλισμού του οποίου η εταιρία leasing, διατηρώντας την κυριότητά του, παραχωρεί τη χρήση του στον επιχειρηματία-μισθωτή για συγκεκριμένη χρονική περίοδο έναντι προσυμφωνημένου μισθώματος που καταβάλλεται σε προκαθορισμένα χρονικά διαστήματα (συνήθως με μηνιαίες, τριμηνιαίες ή εξαμηνιαίες καταβολές). Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μια μορφή χρηματοδότησης εναλλακτική και συμπληρωματική του παραδοσιακού δανεισμού. Συνδυάζει τα χαρακτηριστικά του τραπεζικού δανεισμού και της μίσθωσης κεφαλαιουχικών αγαθών.

Διακρίνουμε δύο βασικές μορφές leasing, τη χρηματοδοτική μίσθωση και τη παραδοσιακή μίσθωση. Διευκρινίζεται ότι κατά τη διαδικασία της παραδοσιακής μίσθωσης εμφανίζονται ο ιδιοκτήτης του πράγματος (εκμισθωτής) και ο χρήστης του πράγματος (μισθωτής) ο οποίος πληρώνει το μίσθωμα ή ενοίκιο του πράγματος (μίσθιο). Στη χρηματοδοτική μίσθωση εμφανίζονται ο πάντοτε απαραίτητος χρήστης και η ειδική εταιρεία leasing, ως χρηματοδοτικός μεσάζων, ενώ πίσω από αυτήν ενδέχεται να υπάρχει σειρά εναλλακτικών συνεργασιών. Αυτοί οι τρίτοι συνεργάτες, εγγυώνται την καλή κατασκευή του πράγματος και αναλαμβάνουν την παροχή σειράς υπηρεσιών προς τον χρήστη υπό πρόσθετους όρους. Σε πολλές περιπτώσεις είναι δυνατόν ο εκμισθωτής να αποτελεί και τον κατασκευαστή του μισθούμενου πάγιου στοιχείου.



Έναντι της παραδοσιακής μίσθωσης, η χρηματοδοτική μίσθωση διαφέρει ως προς την ελευθερία του ενοικιαστή να επιλέξει το πράγμα, που υποδεικνύει για εξαγορά στην εταιρεία

μισθώσεως, από την οποία στη συνέχεια το ενοικιάζει. Η διάρκεια ενοικίασης καλύπτει συνήθως ολόκληρη την οικονομική ζωή του πράγματος, το δε ενοίκιο υπολογίζεται ως τοκοχρεολυτική δόση δανείου, που θα χρειαζόταν για την εξαρχής ιδιοκτησιακή απόκτηση του πράγματος. Έτσι, ο μιν χρήστης εξασφαλίζει αμέσως τη δυνατότητα χρησιμοποίησης πράγματος της επιλογής του, χωρίς να δεσμεύσει το απαραίτητο κεφάλαιο εξαγοράς, που ίσως και να μην διαθέτει ή να μην είναι δυνατή η εξεύρεσή του, η δε εταιρεία ενοικίασεως τοποθετεί εντόκως τα κεφάλαιά της. Με τη χρηματοδοτική μίσθωση δίδεται ακόμη η δυνατότητα στον μισθωτή να αγοράσει τον εξοπλισμό με τη λήξη της σύμβασης ή και πριν τη λήξη αυτής συγκεκριμένα, ο μισθωτής με τη λήξη της σύμβασης, μπορεί:

- ✓ Να αγοράσει τον εξοπλισμό, συνήθως στο κόστος της υπολειμματικής αξίας του.
- ✓ Να ανανεώσει τη σύμβαση για μια ακόμη χρονική περίοδο με νέους ή τους ίδιους όρους.
- ✓ Να διακόψει τη συνεργασία με τον εκμισθωτή επιστρέφοντας τον εξοπλισμό.

Οι εταιρείες leasing δεν προμηθεύουν απλώς κάποια μηχανήματα με περιοδική καταβολή μισθωμάτων, αλλά προσφέρουν διάφορες τεχνικές υπηρεσίες, συντήρηση και επισκευή του μισθωμένου εξοπλισμού, τα έξοδα, όμως, βαρύνουν τον μισθωτή. Οι όροι των συμβάσεων, τα μισθώματα, η χρονική διάρκεια της μίσθωσης, οι εναλλακτικές λύσεις κτλ, είναι πάντα διαπραγματεύσιμα και προσαρμόζονται σύμφωνα με τις ανάγκες του μισθωτή (Θάνος Γ., Κιόχος Π., Παπανικολάου Γ., 2002).

Η χρηματοδοτική μίσθωση βασίζεται στο γεγονός ότι για τον επιχειρηματία ή τον επαγγελματία μεγαλύτερη σημασία έχει η απρόσκοπτη χρήση του πάγιου στοιχείου παρά η κυριότητά του. Βασική προϋπόθεση για να υπάρξει μια σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης αποτελεί το ότι η ενδιαφερόμενη επιχείρηση θα είναι βιώσιμη, δυναμική και κερδοφόρος. Ακόμη θα πρέπει να υπάρχει η δυνατότητα ομαλής αποπληρωμής των μισθωμάτων και η απόδοση της επένδυσης να είναι ικανοποιητική.



Επισημαίνεται ότι τα τελευταία χρόνια ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει παύσει να είναι ένα «ακριβό» χρηματοδοτικό εργαλείο, αφού πλέον το leasing μπορεί να προσφερθεί με το ίδιο περιθώριο επιτοκίου με αυτό του τραπεζικού δανεισμού. Επιπλέον, δεν απαιτείται η ίδια συμμετοχή στην επένδυση ή η ανάγκη παροχής εμπράγματων εξασφαλίσεων. Επειτα από μία πορεία δεκαεννέα χρόνων στην ελληνική αγορά, ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης προτιμάται από τον επιχειρηματικό κόσμο και σε πολλές περιπτώσεις επιλέγεται μεταξύ άλλων μορφών χρηματοδότησης (π.χ. δάνειο, ίδια κεφάλαια κ.λπ.) Ενδεικτικά αναφέρεται ότι ο στόλος των επιβατικών αυτοκινήτων ή των φορτηγών γίνεται κατεξοχήν με κάποια μορφής leasing, ενώ αυξάνεται κατακόρυφα η χρήση του στα ακίνητα.

1.3 Κατηγορίες της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Στην πράξη υπάρχουν οι εξής δύο βασικές κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης α) οι Χρηματοδοτικές ή Κεφαλαιουχικές Μισθώσεις, β) οι Λειτουργικές ή Διαχειριστικές Μισθώσεις. Είναι ενδεικτικό ότι στη Δυτική Ευρώπη το 50% των συμβάσεων leasing αντιπροσωπεύει το operating leasing και το υπόλοιπο το financial leasing, ενώ στην Ελλάδα το 99% αφορά Χρηματοδοτικές Μισθώσεις. Οι Χρηματοδοτικές Μισθώσεις είναι δυνατόν να παρουσιασθούν ακόμη με τις εξής μορφές :

I. Άμεση μίσθωση (direct leasing)

Είναι η απλούστερη μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης, όπου ο πελάτης επιλέγει τον επαγγελματικό εξοπλισμό (ή το ακίνητο) της αρεσκείας του και εν συνεχεία η εταιρεία leasing αγοράζει τον εξοπλισμό προκειμένου να τον εκμισθώσει στον πελάτη. Σημειώνεται ότι η επιλογή του παγίου γίνεται από τον μισθωτή, ανεξαρτήτως αν το αντικείμενο που θα χρηματοδοτηθεί είναι εξοπλισμός, μεταφορικά μέσα ή ακίνητο. Βεβαίως, η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να κάνει τη σχετική έρευνα αγοράς, εάν αυτό της ζητηθεί.

Πρόκειται για τεχνική μεγάλων βιομηχανικών επιχειρήσεων, που χρησιμοποιείται με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων τους, ενώ τη ρύθμιση του χρηματοδοτικού σκέλους την αναλαμβάνει εξειδικευμένη θυγατρική εταιρεία τους. Στην περίπτωση αυτή, ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α.

Είναι μια σύγχρονη τεχνική που προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και τους ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν κινητό εξοπλισμό και επαγγελματική στέγη. Για να χαρακτηριστεί μια μίσθωση «άμεση» πρέπει να υπερισχύει ο εμπορικός χαρακτήρας έναντι της χρηματοδοτικής πλευράς.

II. Χρηματοδοτική Μίσθωση – Πώληση (Vendor Leasing)

Πρόκειται για τη μορφή του leasing που δημιουργείται σε συνεργασία με τους προμηθευτές. Είναι μία τεχνική προώθησης των πωλήσεων, κατά την οποία ένας προμηθευτής εξοπλισμού υπογράφει μία σύμβαση-πλαίσιο με μία εταιρεία leasing και στη συνέχεια προσκομίζει πελάτες για τελική αγορά μέσω της μακροπρόθεσμης ενοικίασης, που προσφέρει η εταιρεία leasing. Από την εταιρεία αυτή ο προμηθευτής εισπράττει ολόκληρο το τίμημα κατά την υπογραφή της σύμβασης ενοικίασης με τον πελάτη.

Πρόκειται, δηλαδή, για ακόμη ένα χρηματοοικονομικό εργαλείο που συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και χρησιμοποιείται από τις διευθύνσεις Marketing των επιχειρήσεων παραγωγής και εμπορίας προϊόντων διαρκείας, ακριβώς για τον λόγο αυτό. Τα σχήματα συνεργασίας μεταξύ της εταιρείας leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού, συνδυάζουν οικονομικά και τεχνολογικά οφέλη για τον τελικό χρήστη, ενώ για τον προμηθευτή αποτελούν το εργαλείο προώθησης των πωλήσεων τοις μετρητοίς.

Διάφοροι όροι υπεισέρχονται στην τελική σύμβαση, ανάλογα με τις επιθυμίες των πελατών, οπότε γίνεται λόγος για μίσθωση κατά παραγγελία (λ.χ. εποχιακή διακύμανση, ανάλογα με τις πωλήσεις του τελικού προϊόντος, στην πληρωμή των ενοικίων κ.α.). Η συνεργασία μεταξύ της εταιρείας leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και των δύο μερών.

Πλεονεκτήματα του vendor leasing

- Δίνει λύση στα χρηματοληπτικά προβλήματα του πελάτη-μισθωτή.
- Απαλλάσσει τον προμηθευτή από τον ρόλο του τραπεζίτη.
- Εξασφαλίζει υγιείς πωλήσεις τοις μετρητοίς.
- Δίνει σημαντικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού που δεν προσφέρει αντίστοιχο πρόγραμμα.
- Ο εξοπλισμός πωλείται σε τιμή τοις μετρητοίς και εξοφλείται σε 18-60 μήνες.
- Δημιουργεί περισσότερες προϋποθέσεις για το κλείσιμο της εκάστοτε συμφωνίας.
- Δίνεται η δυνατότητα αύξησης των εσόδων για τον προμηθευτή από συμπληρωματικές υπηρεσίες, όπως ασφάλιση, συντήρηση, εφοδιασμός αναλωσίμων κ.λπ.
- Προσφέρει σημαντικές φορολογικές εκπτώσεις για τον πελάτη-μισθωτή.
- Προστατεύει τον μισθωτή από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού.
- Προσφέρει ταχύτητα και ευελιξία στην απόφαση του μισθωτή-τελικού χρήστη να αποκτήσει τον εξοπλισμό.
- Ο εξοπλισμός μπορεί να τεθεί άμεσα σε λειτουργία με την καταβολή ενός μισθώματος αντί όλης της αξίας του.

Εξοπλισμός που μπορεί να χρηματοδοτηθεί μέσω vendor leasing. Επενδυτικά αγαθά εκτεταμένης χρήσης και σχετικώς μικρής αξίας ανά μονάδα προϊόντος (αυτοκίνητα, Η/Υ, office automation, ιατρικά μηχανήματα, μηχανολογικός εξοπλισμός κ.λπ.).

III. Ειδική μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης (Master Lease Line)

Μεταξύ εταιρείας leasing και πελάτη μπορεί να υπογραφεί μία σύμβαση-πλαίσιο, η οποία να εφαρμόζεται κατά τη σταδιακή απόκτηση περισσότερων προγραμμάτων. Αυτή η μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης προσφέρει τη δυνατότητα στον μισθωτή να μισθώνει σταδιακά τον εξοπλισμό που χρειάζεται, με βάση τους όρους της ίδιας σύμβασης χωρίς να είναι υποχρεωμένος να διαπραγματεύεται νέο συμβόλαιο για κάθε στάδιο ή είδος εξοπλισμού.

IV. Συμμετοχική ή εξισορροπητική μίσθωση (Leveraged leasing)

Η περίπτωση αυτή εφαρμόζεται σε πράγματα πολύ μεγάλης αξίας (πλοία, αεροπλάνα, τρένα κ.α.) και προϋποθέτει τη σύμπραξη τεσσάρων μερών: του πελάτη, του βιομηχανικού κατασκευαστή, της εταιρείας leasing και ενός τραπεζικού οργανισμού. Η τράπεζα διαθέτει αμέσως το τίμημα στη βιομηχανία και εισπράττει ένα μερίδιο των ενοικίων από την εταιρεία leasing, η οποία δρα ως μεσάζων για την τοποθέτηση του εξοπλισμού.

Σε αυτές τις συμβάσεις η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει μικρή συμμετοχή, ενώ το μεγαλύτερο ποσοστό χρηματοδότησης αναλαμβάνει μία τράπεζα ή ένας χρηματοδοτικός όμιλος (π.χ. ασφαλιστικές εταιρείες). Το θετικό χαρακτηριστικό αυτής της σύμβασης είναι ότι η εταιρεία leasing παρά το γεγονός της μικρής της συμμετοχής στην κυριότητα του εξοπλισμού, ωστόσο αναλαμβάνει τις αποσβέσεις όλου του εξοπλισμού.

V. Πώληση – Μίσθωση (Sale & lease back)

Ουσιαστικά είναι μία σύμβαση πώλησης και επαναμίσθωσης ανάμεσα στην εταιρεία leasing (εκμισθωτής) και την επιχείρηση ή τον επαγγελματία.

Η πώληση και επαναμίσθωση - SALE AND LEASE BACK- είναι μια μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) που αφορά στην πώληση ακινήτου από επιχείρηση σε εταιρεία χρηματοδοτικής μισθώσεως και στην συνέχεια την μίσθωση του ακινήτου στην ίδια επιχείρηση (μισθωτής). Δηλαδή ο ενοικιαστής αγοράζει το πράγμα και στη συνέχεια το πωλεί στην εταιρεία εκμίσθωσης, από την οποία το ενοικιάζει. Αυτός ο τρόπος επιλέγεται για την αντιμετώπιση εκτάκτων αναγκών ρευστότητας εκ μέρους του ενοικιαστή. Επίσης, δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων. Με το sale and lease back οι εταιρείες έχουν τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν το ακίνητό τους χωρίς να χάσουν τη χρήση του μέχρι το τέλος της σύμβασης, οπότε και αυτό θα επανέλθει στην κυριότητά τους.

Το sale and leaseback απευθύνεται σε οποιοδήποτε νομικό πρόσωπο και μπορεί να εφαρμοστεί σε ακίνητα για όλες τις επιχειρήσεις εκτός από τους ελεύθερους επαγγελματίες (φυσικά πρόσωπα). Η σύμβαση sale and leaseback εξυπηρετεί καλύτερα εταιρίες με υψηλό δείκτη παγιοποίησης, υψηλά κέρδη και ανάγκη αναδιάρθρωσης του. Οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν επιτρέπεται να πωλήσουν στην εταιρία leasing τα επαγγελματικά τους ακίνητα και στη συνέχεια να τα μισθώσουν, επιτρέπεται όμως να πωλήσουν τον εξοπλισμό τους.

Μια δυσχέρεια στην εφαρμογή του **Sale and lease back** είναι η εύρεση μιας κοινά αποδεκτής βάσης για την εκτίμηση της τρέχουσας αξίας του εξοπλισμού. 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. Μπορεί ο ενδιαφερόμενος να κάνει leasing παγίων της ιδιοκτησίας του, το οποίο καλύπτει είτε την αναπόσβεστη αξία τους ή την αξία που προκύπτει από σχετική εκτίμηση μηχανικού για την τρέχουσα εμπορική αξία τους.

Ένα άλλο πρόβλημα που συνδέεται με αυτό το είδος leasing είναι η πιθανότητα να έχει επιβαρυνθεί το μίσθιο, λόγω της μακρόχρονης παραμονής πριν από τη μίσθωση στην κατοχή του μισθωτή, με δικαιώματα και βάρη υπέρ τρίτων (εκμίσθωση, υποθήκη κτλ.). Γι' αυτόν το λόγο, στην περίπτωση της συναλλαγής της μορφής αυτής, πρέπει να ελέγχεται η φερεγγυότητα του μισθωτή με αυστηρότερα κριτήρια (Μαλακός Π., 1991).

Τα μειονεκτήματα του Sale & Lease Back συνοπτικά είναι :

- Απαξιωμένος εξοπλισμός.
- Η πραγματική αξία του εξοπλισμού είναι άγνωστη.
- Βάρη του εξοπλισμού υπέρ τρίτων.

VI. Διασυνοριακή ή διεθνής μίσθωση (Cross-Border ή Off-Shore Leasing)

Αυτή η μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης προσφέρεται σε κάθε περίπτωση που τα συμβαλλόμενα μέρη (εκμισθωτής, μισθωτής) έχουν έδρα επιχειρηματικής δράσης σε διαφορετικές χώρες. Το βασικό πλεονέκτημα αυτού του προϊόντος είναι ότι ο μισθωτής απολαμβάνει τις φορολογικές ελαφρύνσεις και των δύο χωρών.

Όταν ο πωλητής του αντικειμένου εδρεύει στο εξωτερικό και ο μισθωτής και εκμισθωτής στο εσωτερικό, έχουμε το Import Leasing, ενώ αντίθετα, όταν ο μισθωτής έχει την έδρα 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 όπως α) το συναλλαγματικό κίνδυνο που συνιστάται στη διακύμανση των συναλλαγματικών ισοτιμιών, β) τον κίνδυνο χώρας, που έχει δύο συνιστώσες, τον οικονομικό και τον πολιτικό κίνδυνο γ) αυξημένος πιστωτικός κίνδυνος, δ) κίνδυνος μεταβολών του νομικού καθεστώτος (Μαλακός Π., 1991).

VII. Κοινοπρακτική χρηματοδοτική μίσθωση

Πρόκειται για μια πράξη μεταξύ δύο ή περισσότερων εταιρειών **leasing** που κοινοπρακτούν προκειμένου να αναλάβουν και να χρηματοδοτήσουν μια σύμβαση μεγάλης αξίας. Συνηθίζεται αυτή η συνεργασία στις περιπτώσεις μεγάλων συμβάσεων ακινήτων.

1.4 Λειτουργική Μίσθωση

Το **Operating Leasing** ή στα ελληνικά **Λειτουργική Μίσθωση** ή όπως στην αγορά έχει επικρατήσει με τον όρο **Μακροχρόνια Μίσθωση**, δεν ανήκει στον νόμο 1665/1986 και διέπεται από τον αστικό κώδικα. Ως εκ τούτου, η πράξη αφορά καθαρή μίσθωση (μακροχρόνια ή βραχυχρόνια) και για αυτό το λόγο το μίσθωμα εκπίπτει από τα έσοδα των επιχειρήσεων σε ποσοστό 100%. Στην περίπτωση της χρονομίσθωσης, ο πελάτης έχει καταρχάς να επιλέξει μεταξύ δύο προγραμμάτων: ΜΔΕ (Με Δικαίωμα Εξαγοράς) ή ΧΔΕ (Χωρίς Δικαίωμα Εξαγοράς). Ανάλογα με την επιλογή του, βέβαια, διαφοροποιείται το μηνιαίο μίσθωμα.

Λειτουργική μίσθωση είναι η παραχώρηση έναντι μισθώματος της χρήσης παντός είδους κινητού και ακινήτου πράγματος σε επιχειρήσεις, επαγγελματίες ή ιδιώτες για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Οι Λειτουργικές Μισθώσεις περιλαμβάνουν εκτός του κεφαλαίου του εξοπλισμού, την συντήρηση, την επισκευή, την ασφάλιση και όλες τις υπηρεσίες που συνδέονται με την λειτουργία του εξοπλισμού. Πχ για αυτοκίνητο παρέχονται μια σειρά υπηρεσιών όπως, απαλλαγή πληρωμής τελών κυκλοφορίας, πλήρη μικτή ασφάλιση, συντήρηση αυτοκινήτου, οδική βοήθεια, αλλαγή ελαστικών – αμορτισέρ με εξαίρεση βέβαια το κόστος της βενζίνης, των διοδίων και των τυχόν προστίμων για παραβάσεις του ΚΟΚ τα οποία συμψηφίζονται στο μίσθωμα και εκπίπτουν και αυτά από τα έσοδα της επιχείρησης.

Ένα σύνηθες λάθος που κάνουν πολλοί είναι να θεωρήσουν ότι οι μισθώσεις μακράς διάρκειας απευθύνονται μόνο σε εταιρείες. Από τα προγράμματα χρονομίσθωσης μπορούν να ωφεληθούν και ιδιώτες ή ελεύθεροι επαγγελματίες. Απαραίτητη προϋπόθεση βέβαια είναι να συνεννοηθούν πρώτα με την εφορία στην οποία υπάγονται, προκειμένου να βεβαιωθούν για το ύψος της φοροαπαλλαγής.

Το αποτέλεσμα είναι σίγουρα ευνοϊκό για τις επιχειρήσεις που θέλουν αφενός να έχουν περισσότερες υπηρεσίες απαλάσσοντας τις από διαδικασίες που αφενός κοστίζουν, αφετέρου

δε να απολαμβάνουν μεγαλύτερων οικονομικών ωφελειών. Η διαδικασία δε της σύναψης μιας σύμβασης **Λειτουργικής (ή αλλιώς Μακροχρόνιας) Μίσθωσης** είναι σχετικά απλή και δεν υπερβαίνει σε διάρκεια το χρόνο της αγοράς του μισθίου πχ. ενός αυτοκινήτου μετρητοίς.

Η εταιρεία κατόπιν εντολής του πελάτη της (μισθωτή) αγοράζει τον εξοπλισμό και στην συνέχεια τον μισθώνει στον μισθωτή. Με την λήξη της σύμβασης ο εξοπλισμός δεν μεταβιβάζεται στον μισθωτή, ο οποίος έχει την δυνατότητα να αποκτήσει καινούργιο εξοπλισμό, αλλά παραμένει στην κυριότητα του εκμισθωτή ο οποίος είτε τον μισθώνει σε άλλον (υποχρεωτικά) μισθωτή ή τον πωλεί στην δευτερογενή αγορά.

Το αντικείμενο των συμβάσεων λειτουργικής μίσθωσης δύναται να είναι ενδεικτικά :

- ✓ αυτοκίνητα ιδιωτικής ή επαγγελματικής χρήσης
- ✓ ιατρικός εξοπλισμός
- ✓ μηχανολογικός ή λοιπός παντός είδους κινητός εξοπλισμός
- ✓ οικόπεδα, οικοδομές, οριζόντιες ή κάθετες ιδιοκτησίες, αγροτεμάχια, βιομηχανοστάσια, επαγγελματικές στέγες
- ✓ σκάφη αναψυχής καθώς και κάθε άλλο πλωτό μέσο
- ✓ φορτηγά και λεωφορεία ιδιωτικής, επαγγελματικής ή δημόσιας χρήσης, αεροπλάνα, ανεμόπτερα, ελικόπτερα και άλλα.

1.5 Κατηγορίες πάγιων στοιχείων που μπορούν να χρηματοδοτηθούν

Η μέθοδος του Leasing έχει χρησιμοποιηθεί σχεδόν σε όλους τους τομείς της βιομηχανίας, του εμπορίου και των υπηρεσιών. Τα πάγια στοιχεία που μπορούν να χρηματοδοτηθούν στη μέθοδο αυτή είναι :

α) Κινητά πάγια στοιχεία:

- * κινητά μηχανήματα βιομηχανικών μονάδων
- * εργαλεία κάθε είδους
- * Η/Υ και μηχανές γραφείων
- * εξοπλισμός ξενοδοχείων και εργαστηριακός εξοπλισμός νοσοκομείων
- * κλωστοϋφαντουργικά μηχανήματα
- * μέσα μαζικής μεταφοράς

β) Ακίνητα πάγια στοιχεία:

- * γη (οικόπεδα, εκτάσεις για καλλιέργεια)



- * γήπεδα και κτίρια κάθε είδους
- * βιομηχανικές και βιοτεχνικές εγκαταστάσεις
- * θερμοκηπιακές μονάδες
- * συσκευαστήρια, αποθήκες

γ) Εμπεμπηγμένα πάγια στοιχεία:

Εμπεμπηγμένα θεωρούνται γενικά όλα τα μηχανήματα που είναι εμπεμπηγμένα στο έδαφος. Αυτά τα μηχανήματα δεν ανήκουν στην κατηγορία των ακινήτων, ούτε των κινητών.

Δ) Άλλα πάγια στοιχεία

- * τα πλοία, τα οποία μέχρι ενός μεγέθους θεωρούνται κινητά από κάποιο μέγεθος και πάνω θεωρούνται ακίνητα
- * τα αεροπλάνα, όπως και τα πλοία, θεωρούνται κινητά και ακίνητα ανάλογα με το μέγεθος (Θάνος Γ., Κιόχος Π., Παπανικολάου Γ., 2002).

1.6 Διαδικασία της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Οι διαδικασίες συνεργασίες μεταξύ του επενδυτή και της εταιρίας leasing είναι απλές και το κόστος αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης. Η έγκριση μιας σύμβασης leasing εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του μισθωτή και το είδος της επένδυσης, αξιολογείται δε με τραπεζικά κριτήρια. Η σύμβαση leasing για εξοπλισμό δεν επιβαρύνεται με χαρτόσημο. Η σύμβαση για ακίνητο καταρτίζεται με συμβολαιογραφική πράξη. Τα ισχυρά φορολογικά πλεονεκτήματα που χαρακτηρίζουν το leasing, το καθιστούν μια ιδιαίτερα ελκυστική μορφή χρηματοδότησης. Επιπλέον, η προβλεπόμενη αποκλιμάκωση των επιτοκίων θα επηρεάσει ευνοϊκά και προς όφελός των μισθωτών leasing τη διαμόρφωση των μισθωμάτων.



Μπορούμε να διακρίνουμε 5 κύριες φάσεις της διαδικασίας **Leasing** :

1. Διαπραγμάτευση μεταξύ ενδιαφερομένου για τη μίσθωση παραγωγικού εξοπλισμού (μισθωτής) και του πωλητή (κατασκευαστής), επιλογή αντικειμένου και λήψη σχετικής προσφοράς-προτιμολογίου.
2. Υποβολή αίτησης για **Leasing** από τον μισθωτή προς την εταιρεία **Leasing**, που συνοδεύεται από το προτιμολόγιο και όλα τα απαιτούμενα στοιχεία για τον έλεγχο της φερεγγυότητας του.
3. Έγκριση αιτήματος, σύναψη τελικής συμφωνίας με το μισθωτή σχετικά με τους όρους του **Leasing** (διάρκεια, ποσό μισθώματος). Υπογραφή σύμβασης.
4. Παραγγελία εξοπλισμού από το μισθωτή προς τον πωλητή και παράδοση. Έλεγχος του εξοπλισμού από το μισθωτή και υπογραφή του «πιστοποιητικού αποδοχής εξοπλισμού».
5. Διαβίβαση του πιστοποιητικού στην εταιρεία **Leasing** ενεργοποίησης της σύμβασης και έναρξη καταβολής των μισθωμάτων. Πληρωμή από την εταιρεία **Leasing** στον πωλητή της τιμολογιακής αξίας του εξοπλισμού και μεταβίβαση της κυριότητας τούτου στον εκμισθωτή (Μαλακός Π.,1991).



Κριτήρια επιλογής τράπεζας από τις επιχειρήσεις

- ✓ Τα βασικά κριτήρια επιλογής τράπεζας από τις επιχειρήσεις είναι, σύμφωνα πάντοτε με την άποψη των τραπεζών, τα ακόλουθα: (www.inforeloporonnisos.gr)
- ✓ Κύρος και αξιοπιστία της τράπεζας και εμπιστοσύνη σε αυτή
- ✓ Υψηλή ποιότητα επικοινωνίας με τον πελάτη και φιλική και διαπροσωπική σχέση
- ✓ Συστηματική και οργανωμένη δουλειά, ποιότητα και αποτελεσματικότητα διαδικασιών υποδοχής, ενημέρωσης και εξυπηρέτησης
- ✓ Ταχύτητα εξυπηρέτησης
- ✓ Εξειδικευμένο και έμπειρο προσωπικό
- ✓ Πολλά, ευέλικτα και συνεχώς νέα προϊόντα και υπηρεσίες
- ✓ Εχεμύθεια
- ✓ Εύρος δικτύου καταστημάτων
- ✓ Διεθνής παρουσία
- ✓ Τεχνολογική υποδομή και ευέλικτο σύστημα διαδικασιών
- ✓ Ικανοποιητικό τιμολόγιο

1.7 Ο υπολογισμός του μισθώματος

Για τον υπολογισμό του μισθώματος που θα καταβάλλεται στο τέλος κάθε προσυμφωνημένης περιόδου, χρησιμοποιείται ο εξής τύπος:

$$K_x = \frac{\Pi_{Tx} \cdot E}{1 - (1 + E)^{-x}}$$

Όπου: K_x = μίσθωμα,

Π_{Tx} = αξία αγοράς μετρητοίς του εξοπλισμού (παρούσα αξία)

x = πλήθος περιόδων

E = επιτόκιο περιόδου

Στην περίπτωση που υπάρχει μία υπολειμματική αξία (συνήθως ίση προς το 5% της αξίας του καινούργιου εξοπλισμού), αυτή η αξία θα πρέπει πρώτα να μετατραπεί σε παρούσα αξία, να αφαιρεθεί από τη συνολική παρούσα αξία του εξοπλισμού και στη συνέχεια να υπολογιστεί το μίσθωμα, βάση του πιο πάνω τύπου (Δασκάλου Γ., 1999).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

2.1 Η ενηλικίωση του leasing στην Ελλάδα

Από την ημερομηνία που ψηφίστηκε ο νόμος για τις χρηματοδοτικές μισθώσεις έχουν περάσει 21 συναπτά έτη και πλέον η Ελληνική Βιομηχανία Χρηματοδοτικών μισθώσεων ενηλικιώθηκε. Τα πρώτα χρόνια της νηπιακής της ηλικίας (τέλος της δεκαετίας του 80, αρχές του 90) η βιομηχανία μας είδε τα επιτόκια του leasing να κυμαίνονται περίπου στο 35% (η χώρα τότε ζούσε σε ρυθμούς έντονου πληθωρισμού) με κύριο μέλημα όλων όσων τότε εργάζονταν στις εταιρίες Χρηματοδοτικών μισθώσεων να προσπαθούν να εκπαιδεύσουν την αγορά για το τι είναι το νέο Τραπεζικό προϊόν «το leasing» και τι όφελος μπορεί να προκύψει για την επιχείρησή τους.

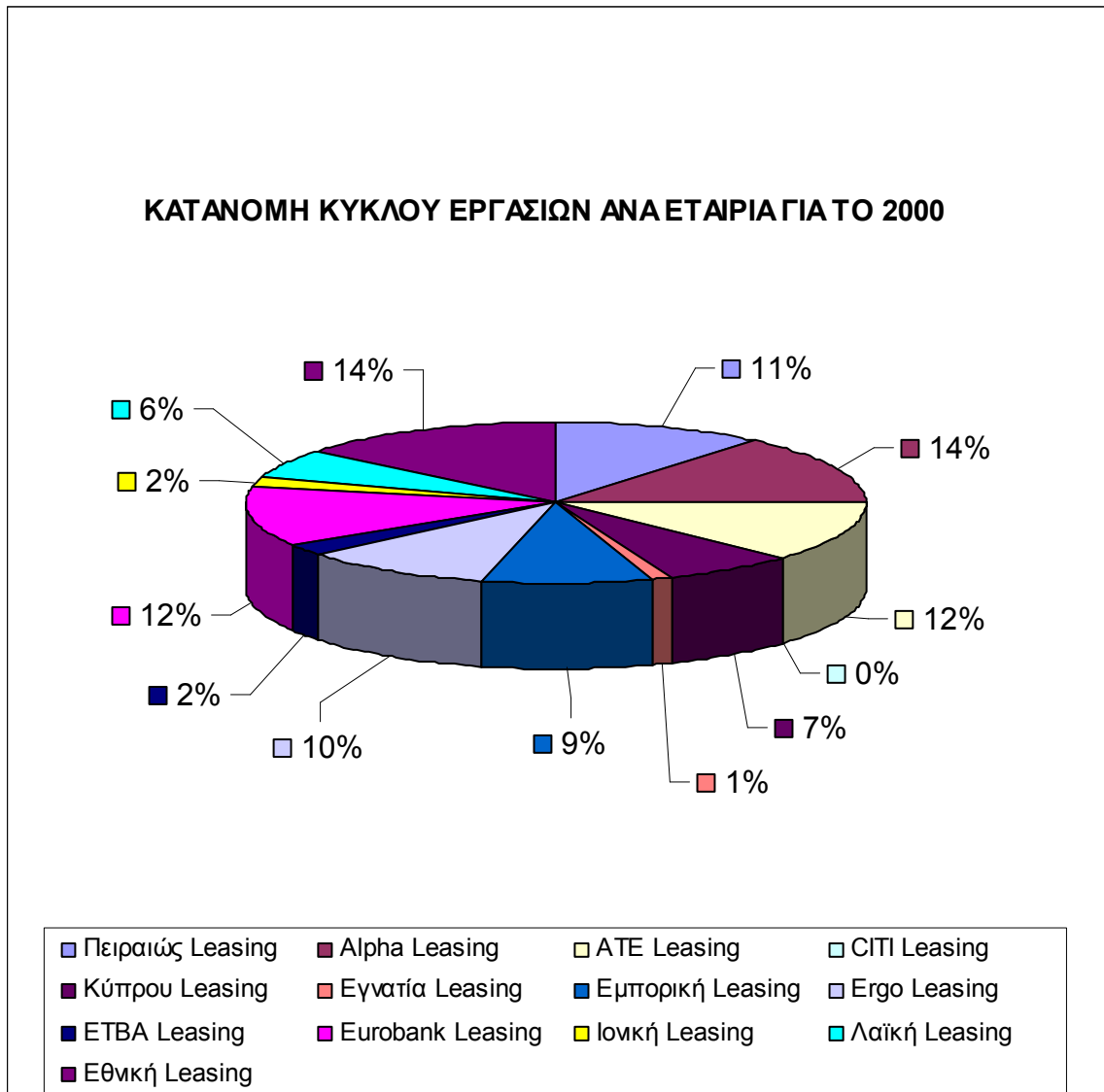
Την πρώτη εκείνη περίοδο ανάπτυξης του κλάδου, 1987-1992, άρχισαν να ιδρύονται οι πρώτες 8 εταιρίες leasing. Πρώτες η ΑΛΦΑ Leasing, η CITI Leasing και η BNP Leasing, που μετονομάστηκε σε EUROLEASE το 1990, ακολουθούμενες το 1991 από την ETBA Leasing, την ATE Leasing, την ΕΘΝΙΚΗ –LYONNAIS Leasing, την ABN (Hellas) Leasing και την ΙΟΝΙΚΗ Leasing. Το 1993 και μετά προστέθηκαν οι ΠΕΙΡΑΙΩΣ Leasing και ΚΥΠΡΟΥ Leasing.

Μερικές από τις πρώτες εταιρείες leasing στη χώρα μας, με τη χρονολογική σειρά ίδρυσής τους, είναι :

<u>Επωνυμία</u>	<u>Έτος ίδρυσης</u>
Alpha Leasing	1981
ETBA Leasing	1987
Citi Leasing	1987
Εμπορική Leasing	1990
Εθνική Leasing	1990
ATE Leasing	1991
Ergo Leasing	1991
ABN-AMRO Leasing	1991
Πειραιώς Leasing	1993
Ιονική Leasing	1993

Σήμερα, 20 χρόνια μετά, ο κλάδος αριθμεί 12 μέλη εταιρίες και 2 τμήματα leasing Τραπεζών, BNPParibas και της Proton Bank. Βλέποντας τα παραπάνω πρώτα ονόματα των εταιριών leasing (Citi Leasing, ETBA Leasing, EUROLEASE, ABN Leasing, Ergo Leasing), κάποιος θα

αναρωτηθεί τι έχουν γίνει σήμερα; Απλά τα περισσότερα από τα πρώτα ονόματα δεν υπάρχουν σήμερα, είτε έχουν απορροφηθεί, είτε πουλήθηκαν και άλλαξαν όνομα. Ήδη η πρώτη εποχή των συγχωνεύσεων έχει περάσει και πιθανώς θα ακολουθήσει και η επόμενη (πηγή στοιχείων : Ένωση Ελληνικών Εταιριών Leasing).



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4.1. ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ Leasing στην Ελλάδα

Το μεγαλύτερο κύκλο εργασιών κατά το 2000 είχε η Alpha Leasing (14,66% του συνόλου), ενώ το υψηλότερο ποσοστό αύξησης του κύκλου εργασιών παρουσίασαν η Eurobank Leasing, η ATE Leasing και η Κύπρου Leasing ενώ η ETBA Leasing παρουσίασε μείωση έναντι του 1999.

Το 1996, ο ΟΤΕ ίδρυσε την θυγατρική ΟΤΕ-Leasing με μετοχικό κεφάλαιο 6 δισεκ. δραχμές και μα σκοπό να καλυφθεί το κενό που υπήρχε στην αγορά για εξειδικευμένες υπηρεσίες χρηματοδοτικής μίσθωσης στο χώρο των τηλεπικοινωνιών, της πληροφορικής, της καλωδιακής

τηλεόρασης και των συνδεδεμένων με τις δραστηριότητες αυτές επιχειρήσεων. Η εταιρία αυτή το 2001 αγοράστηκε από την Πειραιώς Leasing (Λαζαρίδης Ι., 2001).

1999														
ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ALPHA LEASING	ATE LEASING	CITI LEASING	ΚΥΠΡΟΥ LEASING	ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	ERGO LEASING	ETBA LEASING	EUROBANK LEASING	ΙΟΝΙΚΗ LEASING	ΛΑΙΚΗ LEASING	ΕΘΝΙΚΗ LEASING	ΟΤΕ LEASING	ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	ΣΥΝΟΛΟ
ΕΙΔΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ														
Ακίνητα	17.967	210	0	479	0	4.728	49	4.575	195	0	3.226	3.619	6.281	41.329
Μηχαν/κός Εξοπλισμός	14.904	11.720	60	2.579	11.958	9.064	4.098	3.862	3.630	3.743	8.815	5.812	5.496	85.741
Εξοπλισμός Γραφείου	4.763	995	361	4.590	3.807	4.511	1.486	2.181	1.075	0	262	9.898	3.293	37.222
Επαγγελματικά Οχήματα	4.924	2.680	68	1.814	6.308	2.726	2.260	3.054	1.515	7.304	892	5.903	4.888	44.336
Επιβατικά Αυτοκίνητα	1.642	970	47	1.787	1.173	2.253	600	2.543	714	280	660	1.790	5.369	19.828
Άλλα	2.527	3.936	87	95	1.700	3.486	2.486	791	57	1.214	807	528	0	17.714
ΣΥΝΟΛΟ	46.727	20.511	623	11.344	24.946	26.768	10.979	17.006	7.186	12.541	14.662	27.550	25.327	246.170

2000														
ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ALPHA LEASING	ATE LEASING	CITI LEASING	ΚΥΠΡΟΥ LEASING	ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	ERGO LEASING	ETBA LEASING	EUROBANK LEASING	ΙΟΝΙΚΗ LEASING	ΛΑΙΚΗ LEASING	ΕΘΝΙΚΗ LEASING	ΟΤΕ LEASING	ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	ΣΥΝΟΛΟ
ΕΙΔΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ														
Ακίνητα	24.245	3.113		5.935	9.277	10.540	616	18.060	2.883	504	4.019	4.517	15.739	99.448
Μηχαν/κός Εξοπλισμός	13.993	16.251	69	6.364	6.809	9.172	1.676	7.171	2.338	3.923	8.028	6.387	2.766	84.947
Εξοπλισμός Γραφείου	6.992	11.263	31	5.223	2.075	4.140	880	2.854	813	186	1.220	9.465	6.889	52.031
Επαγγελματικά Οχήματα		8.062	33	3.148	5.920	2.314	2.272	2.839	477	9.704	1.102	7.187	4.153	47.211
Επιβατικά Αυτοκίνητα	6.241	2.382		2.328	1.733	4.377	1.032	5.209	97	3.457	384	4.381	6.985	38.606
Ακίνητοποιήσεις υπό Εκτέλεση			181	524	2.111	859	194	3.099	104	200	161	245		
Άλλα			444		2.975	2.995	1.251	5.613	481	1.085	1.306		2.322	18.472
ΣΥΝΟΛΟ	51.471	41.071	758	23.522	30.900	34.397	7.921	44.845	7.193	19.059	16.220	32.182	38.854	340.715

2000														
ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ALPHA LEASING	ATE LEASING	CITI LEASING	ΚΥΠΡΟΥ LEASING	ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	ERGO LEASING	ETBA LEASING	EUROBANK LEASING	ΙΟΝΙΚΗ LEASING	ΛΑΙΚΗ LEASING	ΕΘΝΙΚΗ LEASING	ΟΤΕ LEASING	ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	ΣΥΝΟΛΟ
Επιχειρησιακή Δραστηριότητα														
Βιομηχανία	9.437	5.581	16	1.858	5.470	8.004	1.722	3.726	1.617	1.434	7.334	5.867	760	52.826
Εμπόριο	7.340	8.378	78	5.768	6.781	14.079	715	36.307	2.219	4.668	7.147	9.182	5.760	108.422
Υπηρεσίες	8.425	20.330	247	5.852	17.776	11.414	5.484	4.812	3.457	11.114	1.569	17.133	32.344	139.957
Άλλες Δραστηριότητες	26.269	6.802	417	10.056	673		0			1.843	170	0	0	46.230
Σύνολο	51.471	41.091	758	23.534	30.700	33.497	7.921	44.845	7.293	19.059	16.220	32.182	38.864	347.435
Διάρκεια Συμβάσεων														
0 έως 3 έτη	5.509	8.732	282	6.770	6.243	12.885	1.649	16.252	250	4.551	4.055	17.170	11.295	95.643
3 έως 5 έτη	19.757	29.448	486	10.183	14.019	8.898	5.623	11.232	1.910	12.909	5.183	12.564	11.110	143.322
5 έως 10 έτη	6.195			834	1.307	970	134	300	2.072	1.095	2.823	34	720	16.484

πάνω από 10 έτη	20.010	2.891		5.935	9.277	10.540	815	18.061	3.061	504	4.179	2.414	15.739	93.426
Σύνολο	51.471	41.071	768	23.722	30.846	33.293	8.221	45.845	7.293	19.059	16.240	32.182	38.864	348.875
Γεωγραφικές περιοχές														
Δυτική	40.778	28.152	554	18.342	24.977	25.774	5.220	37.940	4.732	9.329	11.101	25.386	25.460	257.745
Βόρεια Ελλάδα	4.563	6.271		4.846	2.713	1.843	820	3.375	1.472	4.887	3.505	2.360	7.600	33.421
Κεντρική Ελλάδα	0	5.548		120	1.410	5.652	283	1.720	345	2.590	851	2.060	2.802	23.381
Λοιπή Χώρα	6.130	3.100	204	2.414	1.800	1.018	1.495	1.810	744	2.453	763	2.376	3.002	27.309
Σύνολο	51.471	43.071	758	25.722	30.900	34.287	7.818	44.845	7.293	19.259	16.220	32.182	38.864	352.690

Πίνακες 4.1: Στατιστικά Στοιχεία Ένωσης Ελληνικών Εταιριών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης για τα έτη 1999-2000

2.2 Το Ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο του Leasing

Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι ένας σχετικά καινούριος θεσμός που αναπτύχθηκε στην πράξη για να βοηθήσει στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων αφ' ενός με το να παρέχει σ' αυτές μια ακόμα μορφή χρηματοδότησης και αφ' ετέρου, να συμβάλει στον εκσυγχρονισμό του εξοπλισμού τους, η μέθοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης μοιάζει με τον παραδοσιακό δανεισμό (borrowing). Όμως σε αντίθεση με τον δανεισμό η μέθοδος αυτή διαφέρει στις διάφορες χώρες λόγω του διαφορετικού νομικού πλαισίου που ισχύει σε κάθε χώρα.

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης εισήχθη στην Ελλάδα με τον Ν. 1665/1986, ο οποίος ορίζει ότι κάθε κινητό πράγμα που προορίζεται για επαγγελματική χρήση, μπορεί να αποτελέσει αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης. Ειδικότερα με το άρθρο 7 του σχετικού νόμου δόθηκε η δυνατότητα της ρυθμίσεως με προεδρικά διατάγματα των λεπτομερειών της εφαρμογής της. Με τον Ν. 1995/1991, ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης επεκτάθηκε και στα φορτηγά αυτοκίνητα πάσης χρήσεως.



Ο νόμος 1665/1986 εξαιρούσε τα ακίνητα, καθώς δεν θεωρούνταν ότι ανήκουν στον παραγωγικό εξοπλισμό. Όμως το σοβαρό ενδεχόμενο της εισόδου στην ελληνική αγορά μεγάλων ξένων εταιριών με ανταγωνιστικό πλεονέκτημα οδήγησε τις εταιρίες leasing, τις τράπεζες και άλλους φορείς να προτείνουν την επέκταση του της χρηματοδοτικής μίσθωσης και στα ακίνητα. Με τον Ν. 2367/1995, ο θεσμός επεκτείνεται και στα ακίνητα για επαγγελματική χρήση (κτίρια, γραφεία, καταστήματα, ξενοδοχεία, βιομηχανοστάσια, σταθμοί Parking, αγροτικές εκτάσεις). Όμως με το άρθρο 11 εξαιρούνταν από το πεδίο εφαρμογής του νόμου των ποίων και των πλωτών ναυπηγημάτων ενώ παρέχεται ρητά η δυνατότητα σύναψης χρηματοδοτικής μίσθωσης επί των αεροσκαφών (Λαζαρίδης Ι., 2001).

Με τον Ν.2601/1998 παρέχονται ενισχύσεις α) στην επιδότηση που συνίσταται στην κάλυψη από το Δημόσιο τμήματος των καταβαλλόμενων δόσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης που συνάπτεται για την απόκτηση της χρήσης καινούριου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού και β) στην φορολογική απαλλαγή ύψους μέχρι ενός ποσοστού ή του συνόλου της αξίας της χρηματοδοτικής μίσθωσης καινούριου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού του οποίου αποκτάται η χρήση.

Στο καθεστώς των ενισχύσεων του Ν.2601/1998 υπάγονται α) οι μεταποιητικές επιχειρήσεις β) οι επιχειρήσεις που παράγουν ενέργεια, παράγουν στερεά καύσιμα από βιομάζα ή επιχειρήσεις παραγωγής ηλεκτρισμού από ήπιες μορφές ενέργειας γ) οι επιχειρήσεις ανάπτυξης λογισμικού οι μεταλλευτικές επιχειρήσεις δ) οι επιχειρήσεις εξόρυξης, επεξεργασίας και εν γένει αξιοποίησης βιομηχανικών ορυκτών ε) οι επιχειρήσεις εκμετάλλευσης μέσω μεταφοράς ανθρώπων και εμπορευμάτων, σε απομονωμένες δυσπρόσιτες και απομακρυσμένες περιοχές στ) οι γεωργικές επιχειρήσεις θερμοκηπιακού τύπου, οι κτηνοτροφικές επιχειρήσεις εσταβλισμένου ή ημισταβλισμένου τύπου ζ) οι αγροτικοί ή αγροτοβιομηχανικοί συνεταιρισμοί καθώς και ομάδες παραγωγών ή ενώσεις ομάδων παραγωγών η) οι επιχειρήσεις εκμετάλλευσης δημόσιας χρήσης σταθμών αυτοκινήτων χωρητικότητας τουλάχιστον 80 θέσεων, μόνο για την ίδρυση των σταθμών αυτών κ.α. (Λαζαρίδης Ι., 2001).

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



Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών leasing απαιτείται να είναι ίσο προς το κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας (12 εκ. €) ή προς το ήμισυ αυτού, όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μία ή περισσότερες τράπεζες. Τέλος, οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές, ενώ την εποπτεία επί των εταιρειών αυτών ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος.

Η σύμβαση leasing καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρείται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ΝΔ 1038/1949 (ΦΕΚ Α 149) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών και η διάρκειά της είναι πάντοτε ορισμένη και ποτέ μικρότερη των τριών (3) ετών για τα κινητά, πέντε (5) ετών για τα αεροσκάφη και δέκα (10) ετών για τα ακίνητα. Αν συμφωνηθεί μικρότερη, ισχύει για την παραπάνω καθορισμένη ελάχιστη διάρκεια (www.Leasing.gr).

2.3 Η Χρηματοδοτική μίσθωση από το 1994

Κατά την τελευταία δεκαετία, οι ιδιωτικές επιχειρήσεις ανέπτυξαν σαφές ενδιαφέρον για το συγκεκριμένο χρηματοδοτικό εργαλείο, με αιχμή το 1999, οπότε και επετράπη το leasing ακινήτων. Αναλυτικότερα :

Τη χρήση 1994 το ύψος των συνολικών επενδύσεων με leasing διαμορφώθηκε σε 153 εκατ.€. Το 1995 αυξήθηκε κατά 5,19% και ανήλθε σε 201,3 εκατ.€. Το 1996 διατήρησε τους ίδιους ρυθμούς ανάπτυξης –ποσοστό 5,13%– καθώς ανήλθε σε 253,1 εκατ.€. Οι επενδύσεις με leasing σε μηχανολογικό εξοπλισμό απορρόφησαν 145 εκατ.€ και τα υπόλοιπα αφορούσαν κυρίως οχήματα.

Το 1997 ανήλθαν σε 349,8 εκατ.€ ποσοστό 6,42% επί των συνολικών ιδιωτικών επενδύσεων. Οι επενδύσεις με leasing σε μηχανολογικό εξοπλισμό απορρόφησαν 195 εκατ.€ και οχημάτων 296,4 εκατ.€. Το 1998 σε 418 εκατ.€ ή ποσοστό 5,99% επί των ιδιωτικών επενδύσεων. Οι επενδύσεις σε μηχανολογικό εξοπλισμό μέσω leasing απορρόφησαν 239 εκατ.€.

Την επόμενη χρονιά, το 1999, το ποσοστό επενδύσεων σε κινητά με leasing αυξήθηκε αισθητά και διαμορφώθηκε σε 8,36% επί των συνολικών ιδιωτικών επενδύσεων. Έτσι, επενδύσεις ύψους 610 εκατ.€ χρηματοδοτήθηκαν με leasing, ενώ τη χρονιά αυτή «εγκαινιάστηκε» το leasing ακινήτων, που επέφερε στις εταιρείες συνολικά έσοδα 121 εκατ.€ αυξάνοντας τη συνολική παραγωγή τους σε 721 εκατ.€.

Το 2000, η συνολική παραγωγή των εταιρειών leasing ανήλθε σε 1,03 δισ.€ εκ των οποίων τα 340,7 εκατ.€ αφορούσαν επενδύσεις σε ακίνητα, ενώ από τα υπόλοιπα 736 εκατ.€ τα 409 εκατ.€ κατευθύνθηκαν στη χρηματοδότηση μηχανημάτων και τα υπόλοιπα σε οχήματα.

Το 2001 κατά 26,2% αυξήθηκε η αξία των νέων συμβάσεων που διαμορφώθηκε σε 1,35 εκατ.€. Η συνολική εκμίσθωση ακινήτων μέσω leasing αντιπροσωπεύει το 25,74% της συνολικής αξίας των νέων συμβάσεων του 2001, δηλαδή 334,78 εκατ.€. Τα επαγγελματικά οχήματα απορρόφησαν τα 229,8 εκατ.€ ή ποσοστό 17,67%. Υποχώρηση, ωστόσο, παρουσίασε ο τομέας του εξοπλισμού γραφείου, καθώς οι νέες συμβάσεις διαμορφώθηκαν σε 91,8 εκατ.€ και το μερίδιο επί του συνόλου διαμορφώθηκε σε 7,06%, ενώ ποσοστό 8,98% ή 116,8 εκατ.€ προήλθε από συμβάσεις επιβατικών αυτοκινήτων.

Το 2002 παρατηρήθηκε επιβράδυνση στους ρυθμούς ανάπτυξης, δεδομένης της αναμονής για την ψήφιση της απαλλαγής του ΦΜΑ επί των συμβάσεων sale & lease back που τελικά ψηφίστηκε στο τέλος του έτους. Έτσι, η αξία των νέων συμβάσεων leasing αυξήθηκε κατά 18,5% και ανήλθε σε 1,536 εκατ.€. Χρηματοδοτήσεις ύψους 528,2 εκατ.€ ή ποσοστό 34,4% αφορούσαν μηχανολογικό εξοπλισμό, ενώ η συνολική εκμίσθωση ακινήτων αντιπροσωπεύει το

28,22% δηλαδή 433,58 εκατ.€. Οι συμβάσεις leasing σε επαγγελματικά οχήματα ανήλθαν σε 248,2εκατ.€ ή ποσοστό 16,15%. Ο τομέας του εξοπλισμού γραφείου με συμβάσεις 86,8 εκατ.€ αντιπροσωπεύει ποσοστό 5,65%, ενώ ένα ποσοστό 9,51% ή 146,1 εκατ.€ προήλθε από συμβάσεις επιβατικών αυτοκινήτων (www.kathimerini.gr).

Ποσοστιαία Ανάλυση Χαρτοφυλακίου	1999	2000
Επιχειρηματική Δραστηριότητα		
Βιομηχανία	21,87%	15,11%
Εμπόριο	22,52%	31,29%
Υπηρεσίες	40,31%	40,37%
Άλλες Δραστηριότητες	15,30%	13,23%
Σύνολο	100,00%	100,00%
Διάρκεια Συμβάσεων		
0 έως 3 έτη	37,62%	26,62%
3 έως 5 έτη	34,33%	41,58%
5 έως 10 έτη	17,34%	5,12%
πάνω από 10 έτη	10,71%	26,68%
Σύνολο	100,00%	100,00%
Γεωγραφικές περιοχές		
Αττική	66,32%	72,96%
Βόρεια Ελλάδα	16,05%	12,77%
Κεντρική Ελλάδα	8,48%	7,29%
Λοιπή Χώρα	9,15%	6,98%
Σύνολο	100,00%	100,00%

Πίνακας 4.2 Στατιστικά Στοιχεία Ένωσης Ελληνικών Εταιριών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης για τα Έτη 1999-2000

Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία του κλάδου, φαίνεται ότι υπάρχουν στη χώρα μας πολλά περιθώρια ανάπτυξης του θεσμού στην Ελλάδα δεδομένου ότι ένα μεγάλο μέρος των πελατών προς τους οποίους απευθύνεται το προϊόν των εταιριών leasing δεν το γνωρίζουν επαρκώς με αποτέλεσμα να μην έχουν προβεί μέχρι τώρα σε χρησιμοποίηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης για την απόκτηση ή τον εκσυγχρονισμό του μηχανολογικού τους εξοπλισμού. Συγκεκριμένα στη χώρα μας, με το θεσμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης καλύπτονται περίπου μόνο το 7% των επενδύσεων παγίου κεφαλαίου, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στην Ευρώπη κυμαίνεται από 10-30%, στις Η.Π.Α. 32% και στην Αυστραλία 20%. Φυσικά ο θεσμός



της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα διανύει όπως φαίνεται τα πρώτα στάδια εξελίξεως του υποβοηθούμενος από τον τροποποιηθέντα Ν.2324 / 95 άρθρο 58, που επιτρέπει τη χρήση της χρηματοδοτικής μίσθωσης για τον εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων.

2.4 Πλεονεκτήματα της Χρηματοδοτικής μίσθωσης

1. Το κυριότερο πλεονέκτημα του leasing είναι η εξασφάλιση της χρηματοδότησης του νέου εξοπλισμού / ακινήτου κατά 100%, η άμεση χρησιμοποίηση αυτού του εξοπλισμού / ακινήτου και χωρίς να απαιτείται πάντοτε η ίδια συμμετοχή.
2. Εξοικονομήσεις από τη φορολογία, αφού η χρηματοδοτική μίσθωση παρέχει 100% φορολογική έκπτωση για τα μισθώματα με εξαίρεση τα ιδιωτικής χρήσης επιβατικά αυτοκίνητα. Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογικό εισόδημα.

Για παράδειγμα, ας θεωρήσουμε ότι μια επιχείρηση ενδιαφέρεται να αποκτήσει ένα μηχάνημα αξίας κτήσης 1500 ευρώ. Στη περίπτωση της αγοράς η απόσβεσή του θα πραγματοποιηθεί σε μια πενταετία με βάση τη σταθερή μέθοδο απόσβεσης, δηλαδή μ' έναν ετήσιο συντελεστή απόσβεσης 20%. Στη περίπτωση της μίσθωσης, σύμφωνα με τον νόμο 1665/1986 η χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να είναι τριετής, οπότε ο ετήσιος συντελεστής απόσβεσης θα είναι 33,33%.

Αν θεωρήσουμε ότι το κόστος του κεφαλαίου της επιχείρησης είναι ίσο με 8%, τότε θα έχουμε τις εξής φορολογικές ελαφρύνσεις, από τα φορολογητέα κέρδη, σε όρους παρούσας αξίας :

(α) Στη περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Έτη	Συντελεστής Απόσβεσης	Ύψος ετήσιας απόσβεσης	Συντελεστής αναγωγής	Παρούσα αξία
(1)	(2)	(3)=(2)*1500	(4)	(5)=(3)*(4)
1	33,33%	500	0,9259	46295
2	33,33%	500	0,8573	428,65
3	33,33%	500	0,7938	396,90
4				
5				
Σύνολο	100,00%	1500,00		1288,50

(β) Στη περίπτωση της αγοράς

Έτη	Συντελεστής Απόσβεσης	Ύψος ετήσιας απόσβεσης	Συντελεστής αναγωγής	Παρούσα αξία
(1)	(2)	(3)=(2)*1500	(4)	(5)=(3)*(4)
1	20,00%	300	0,9259	277,77
2	20,00%	300	0,8573	257,19
3	20,00%	300	0,7938	238,14
4	20,00%	300	0,7350	220,50
5	20,00%	300	0,6806	204,18
Σύνολο	100,00%	1500,00		1197,78

Από το παραπάνω παράδειγμα συνάγεται ότι η φορολογική ελάφρυνση θα είναι μεγαλύτερη στη περίπτωση της χρησιμοποίησης της χρηματοδοτικής μίσθωσης έναντι της αγοράς. Εξ' άλλου, η διαφορά θα είναι τόσο μεγαλύτερη όσο η περίοδος της απόσβεσης, στην περίπτωση της αγοράς, θα είναι μεγαλύτερη και επομένως ο συντελεστής της ετήσιας απόσβεσης θα είναι μικρότερος. Ακόμη υπάρχει σταδιακή και όχι άμεση εκταμίευση του ΦΠΑ στην αρχική φάση της αγοράς του εξοπλισμού. Ειδικότερα τα μισθώματα χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων επιβαρύνονται ούτε με ΦΠΑ, με εξαίρεση τα βιομηχανοστάσια, ούτε με τέλη χαρτοσήμου.

3. Η διαδικασία υπογραφής μίας σύμβασης leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανεισμού. Συνήθως δεν χρειάζονται προσημειώσεις, υποθήκες κ.λπ., ενώ προβλέπονται μειωμένα συμβολαιογραφικά δικαιώματα και απαλλαγή από διάφορα τέλη και φόρους.
4. Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.
5. Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί παράγοντες.
6. Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούριο εξοπλισμό μέσω leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.
7. Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.

8. Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.

9. Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης. Για παράδειγμα, έστω ο ισολογισμός μιας επιχείρησης πριν από την απόκτηση ενός μηχανήματος είναι :

Ισολογισμός 1
(σε χιλιάδες ευρώ)

Πάγια Περιουσιακά Στοιχεία	60	Ίδια Κεφάλαια	35
Εμπορεύματα	28	Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις	45
Απαιτήσεις	7	Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	25
Ταμειακά Διαθέσιμα	10		
Σύνολο	<u>105</u>	Σύνολο	<u>105</u>

Αν η επιχείρηση αγοράσει το μηχάνημα αξίας 30 χιλιάδες ευρώ, 30% με ίδια κεφάλαια και το υπόλοιπο με τραπεζική χρηματοδότηση, τότε ο ισολογισμός της θα γίνει ως εξής :

Ισολογισμός 2
(σε χιλιάδες ευρώ)

Πάγια Περιουσιακά Στοιχεία	90	Ίδια Κεφάλαια	35
Εμπορεύματα	28	Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις	66
Απαιτήσεις	7	Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	25
Ταμειακά Διαθέσιμα	1		
Σύνολο	<u>126</u>	Σύνολο	<u>126</u>

Μετά τη διαμόρφωση αυτή του ισολογισμού παρατηρείται ότι ο μεν δείκτης της άμεσης ρευστότητας [(Κυκλοφορούν Ενεργητικό – Αποθεματικά) / Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις] από 0,68 μειώθηκε σε 0,32, ο δε δείκτης της χρηματοδοτικής μόχλευσης (Ξένα Κεφάλαια / Συνολικά Κεφάλαια) από 0,67 αυξήθηκε σε 0,72, δηλαδή σημειώθηκε επιδείνωση στις τιμές και των δύο δεικτών.



Αν η επιχείρηση αποκτήσει το ίδιο μηχάνημα με χρηματοδοτική μίσθωση, αντί να το αγοράσει και με μηνιαίο προκαταβολικό μίσθωμα 500 ευρώ, τότε ο ισολογισμός της θα γίνει ως εξής :

Ισολογισμός 3			
(σε χιλιάδες ευρώ)			
Πάγια Περιουσιακά Στοιχεία	60,0	Ίδια Κεφάλαια	34,5
Εμπορεύματα	28,0	Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις	45,0
Απαιτήσεις	7,0	Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	25,0
Ταμειακά Διαθέσιμα	9,5		
Σύνολο	<u>104,5</u>	Σύνολο	<u>104,5</u>

Στη περίπτωση αυτή ο δείκτης της άμεσης ρευστότητας θα είναι 0,66 και αυτός της χρηματοδοτικής μόχλευσης 0,67, δηλαδή παρατηρείται ότι ο μεν δείκτης ρευστότητας μειώθηκε κατ' ελάχιστο από την αρχική του τιμή, ενώ αυτός της χρηματοδοτικής μόχλευσης παρέμεινε αμετάβλητος.

10. Η μισθώτρια επιχείρηση, διατηρεί τα κίνητρα των Αναπτυξιακών Νόμων και των Προγραμμάτων της Ε.Ε.
11. Για τα τραπεζικά συγκροτήματα το leasing αποτελεί μία τεχνική διεύρυνσης της πελατείας τους και πολλαπλών κερδών, αφού, εκτός των άλλων αποκτούν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών του εξοπλισμού και προσφέρουν πελατεία στις ασφαλιστικές εταιρείες.
12. Οι εταιρείες leasing διασφαλίζονται από τον κίνδυνο πτώχευσης του μισθωτή, διότι διατηρούν την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και επιπλέον απολαμβάνουν σοβαρά φορολογικά κίνητρα (αποσβέσεις, σύσταση αφορολογήτου αποθεματικού).

2.5 Μειονεκτήματα της Χρηματοδοτικής μίσθωσης

1. Το φαινομενικό κόστος του leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάξει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.
2. Διαφεύγει η ωφέλεια από τη φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιόκτητου εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρι ενός βαθμού από την πλήρη φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων.

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

Μεταξύ των μειονεκτημάτων της χρηματοδοτικής μίσθωσης αναφέρεται το ψυχολογικής φύσης μειονέκτημά της. Υπάρχουν επιχειρηματίες ακόμη και σήμερα που πιστεύουν ότι η μίσθωση, αντί της αγοράς, αποτελεί στοιχείο προσβολής της ισχύος της επιχείρησής τους και ότι αποτελεί μια πολύπλοκη χρονοβόρα διαδικασία.

(Πηγή στοιχείων : www.disabled.gr/lib/?p=7918-88k)

2.6 Leasing vs Δανείων

Το leasing σε σύγκριση με τον τραπεζικό δανεισμό προσφέρει ανταγωνιστική τιμολόγηση και σε ορισμένες περιπτώσεις έχει χαμηλότερο επιτόκιο από το αντίστοιχο δάνειο. Μεταξύ των φορολογικών πλεονεκτημάτων είναι και η επιτάχυνση των αποσβέσεων που έχει ο μισθωτής κάνοντας χρήση leasing.

Ειδικά για την περίπτωση των ακινήτων, ο μισθωτής δεν επιβαρύνεται με τα έξοδα προσημείωσης, με τον «αέρα» του ακινήτου (αν υπάρχει), ενώ σε σχέση με το ενοίκιο η διαφορά είναι μικρή. Επιπλέον, τα ενοίκια είναι λειτουργική δαπάνη, όπως και το μίσθωμα leasing, το οποίο όμως φοροεκπίπτει και δίνει στον μισθωτή το δικαίωμα κτήσης του ακινήτου με το πέρας της σύμβασης, νοουμένου ότι έχει αποπληρώσει όλα τα μισθώματα.

Επισημαίνεται ότι τα τελευταία χρόνια ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει παύσει να είναι ένα «ακριβό» χρηματοδοτικό εργαλείο, αφού πλέον το leasing μπορεί να προσφερθεί με το ίδιο περιθώριο επιτοκίου με αυτό του τραπεζικού δανεισμού. Επιπλέον, δεν απαιτείται η ίδια συμμετοχή στην επένδυση ή η ανάγκη παροχής εμπράγματων εξασφαλίσεων. Επειτα από μία πορεία δεκαενέα χρόνων στην ελληνική αγορά, ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης προτιμάται από τον επιχειρηματικό κόσμο και σε πολλές περιπτώσεις επιλέγεται μεταξύ άλλων μορφών χρηματοδότησης (π.χ. δάνειο, ίδια κεφάλαια κ.λπ.) Ενδεικτικά αναφέρεται ότι ο στόλος

των επιβατικών αυτοκινήτων ή των φορτηγών γίνεται κατεξοχήν με κάποια μορφή leasing, ενώ αυξάνεται κατακόρυφα η χρήση του στα ακίνητα.

Σύγκριση Δανείου - Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Βασικό στοιχείο που θα πρέπει να λαμβάνεται υπ' όψιν στην σύγκριση αυτή και να επισημαίνεται με έμφαση στον πελάτη, είναι το ύψος του συντελεστή απόσβεσης του παγίου. Ακολουθεί ένα παράδειγμα σύγκρισης δανείου - χρηματοδοτικής μίσθωσης, στο οποίο ο πελάτης πιστοδοτείται για το ίδιο χρονικό διάστημα (3 έτη).

ΔΕΔΟΜΕΝΑ

- Μίσθωση 1000 € (επιτόκιο 7%)
- Δανεισμός 1000 € (επιτόκιο 6%)
- Διάρκεια τρία (3) έτη
- Καταβολή μισθώματος στο τέλος εκάστου τριμήνου
- Καταβολή δόσεως στο τέλος εκάστου τριμήνου
- Συντελεστής απόσβεσης παγίου 15% ετησίως

	ΛΗΖΙΝΓΚ			ΔΑΝΕΙΟ		
	<u>1ο έτος</u>	<u>2ο έτος</u>	<u>3ο έτος</u>	<u>1ο έτος</u>	<u>2ο έτος</u>	<u>3ο έτος</u>
1 ^ο Μίσθωμα/Δόση	93,11	93,11	93,11	98,33	93,33	88,33
2 ^ο Μίσθωμα/Δόση	93,11	93,11	93,11	97,08	92,08	87,08
3 ^ο Μίσθωμα/Δόση	93,11	93,11	93,11	95,83	90,83	85,83
4 ^ο Μίσθωμα/Δόση	93,11	93,11	93,11	94,58	89,58	84,58
Ετήσια επιβάρυνση	372,44	372,44	372,44	385,82	365,82	345,82
Τόκος						
μισθωμάτων/δόσεων	61,97	39,65	15,74	52,50	32,50	12,50
Κεφάλαιο μισθωμ./						
Απόσβεση	310,47	332,80	356,71	150,00	150,00	150,00
ΕΤΗΣΙΑ ΜΕΙΩΣΗ ΚΕΡΔΩΝ	372,44	372,45	372,45	202,50	182,50	162,50

Φορολογικό κέρδος							
372,44*37,5%=	139,67	139,67	139,67	75,94	68,44	60,94	
Ετήσια επιβάρυνση	372,44	372,44	372,44	385,82	365,82	223,44	
Φορολογικό κέρδος	-139,67	-139,67	-139,67	-75,94	-68,44	-60,94	
Καθαρή ετήσια δαπάνη	232,77	232,77	232,77	309,88	297,38	284,88	

Συμπέρασμα : σε αυτό το παράδειγμα, υφίσταται χαμηλός συντελεστής απόσβεσης, με αποτέλεσμα το φορολογικό κέρδος να ισοσκελίζει σε μεγάλο βαθμό το κόστος από την καταβολή των μισθωμάτων και η χρηματοδοτική μίσθωση να είναι πολύ ελκυστική.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

3.1 Διευκρινίσεις για την μίσθωση ακινήτων

Σε μοχλό ανάπτυξης της αγοράς των επαγγελματικών ακινήτων εξελίσσεται ο θεσμός του leasing (μακροχρόνια μίσθωση ακινήτου η οποία συνήθως οδηγεί στην απόκτησή του από τον μισθωτή κατά τη λήξη της σύμβασης), καθώς ενισχύει τις δυνατότητες της αγοράς και πολλαπλασιάζει τις ευκαιρίες επιλογών τόσο του πωλητή όσο και του αγοραστή. Η ζήτηση για υπηρεσίες **leasing ακινήτων** προέρχεται είτε απευθείας από τους ενδιαφερόμενους μισθωτές (αγοραστές) είτε από τους ιδιοκτήτες (κατασκευαστές) ή μεσίτες για λογαριασμό των πελατών τους (αγοραστών / μισθωτών). Μεταξύ των βασικών χαρακτηριστικών του leasing ακινήτων είναι ότι το ακίνητο καλύπτει αποκλειστικά και μόνο επαγγελματικές ανάγκες του μισθωτή, με αποτέλεσμα να εξαιρείται η κατοικία.

Η σημαντικότερη καινοτομία, που εισήγαγε στην χρηματοδοτική μίσθωση ο νόμος 2367/1995, ήταν η επέκτασή της στα ακίνητα. Δεν περιελήφθησαν όμως και τα οικόπεδα γεγονός που δημιούργησε πολλά προβλήματα. Ένα εκ των οποίων είναι ότι τα μισθώματα εκπίπτουν πλήρως φορολογικά πλην του ποσοστού του οικοπέδου που αναλογεί στο κτίριο, διότι οι αποσβέσεις γίνονται μόνο επί της αξίας του κτιρίου και όχι επί της αξίας γης. Η αντιμετώπιση των φορολογικών δυσχερειών ή αποθαρρύνσεων αποτελεί το σημείο εκκίνησης για την εφαρμογή του leasing ακινήτων, το οποίο είναι απαραίτητο για να προωθηθεί η διεθνής ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων ή για να γίνει ελκυστικότερη η χώρα στην εγκατάσταση αλλοδαπών επιχειρήσεων.

Ο ενδιαφερόμενος μισθωτής εξετάζει το leasing μεταξύ άλλων πιθανών επιλογών που συνήθως είναι είτε η ενοικίαση είτε η απόκτηση μέσω τραπεζικής χρηματοδότησης. Η εξ ιδίων διαθέσιμων απόκτηση ακινήτου είναι εξαιρετικά σπάνια αφού συνεπάγεται τη δέσμευση ζωντανού χρήματος σε περιουσιακό στοιχείο ιδιαίτερα μακροπρόθεσμης απόδοσης και χαμηλής σχετικά ρευστότητας. Η ελάχιστη αξία για σύναψη συμβάσεως χρηματοδοτικής μισθώσεως ακινήτου διαμορφώνεται περίπου στα 75.000 ευρώ. Η διάρκεια αποπληρωμής ξεκινά από 10 έτη και φτάνει μέχρι τα 15.



Δεν γίνονται συμβάσεις leasing σε μεμονωμένα οικόπεδα παρά μόνο στο μέρος του οικοπέδου που με βάση τον συντελεστή δόμησης αντιστοιχεί στο κτίριο έτσι ώστε κτίριο και οικόπεδο να συναποτελούν το αντικείμενο του leasing. Ακίνητα που μπορούν να γίνουν leasing είναι γραφεία μεμονωμένα ή συγκροτήματα γραφείων, καταστήματα, πολυκαταστήματα, σουπερμάρκετ, αποθήκες, βιομηχανοστάσια, σταθμοί αυτοκινήτων, ξενοδοχεία, πρατήρια βενζίνης, κέντρα

διασκεδάσεως, κινηματογράφοι, θέατρα, εκπαιδευτήρια, ιατρεία, φαρμακεία, και γενικά κάθε χώρος που εξυπηρετεί επαγγελματικές ανάγκες του μισθωτή.

Η διάρκεια του leasing ακινήτων είναι με βάση τον νόμο τουλάχιστον 10 έτη, ο μισθωτής μπορεί να είναι φυσικό ή νομικό πρόσωπο οποιασδήποτε μορφής και το μέρος του μισθώματος που αφορά το κτίριο εκπίπτει 100% από το εισόδημα του μισθωτή. Μετά τη συμβατική ή και πρόωρη λήξη της σύμβασης leasing ακινήτου, το ακίνητο μεταβιβάζεται έναντι προσυμφωνημένου τιμήματος στον μισθωτή. Η πράξη αυτή (κανονική ή πρόωρη λήξη) απαλλάσσεται από τον φόρο μεταβίβασης. Αντίθετα, δεν απαλλάσσεται από τον φόρο μεταβίβασης η αρχική αγορά του ακινήτου από την εταιρεία leasing.

Η αξία της συναλλαγής leasing μπορεί να προσδιορισθεί σε οποιοδήποτε ποσό, εμπορικά αποδεκτό, από τα συναλλασσόμενα μέρη (εταιρεία leasing - μισθωτής). Αν η αξία αυτή είναι μικρότερη ή ίση της αντικειμενικής, ο φόρος μεταβίβασης υπολογίζεται επί της αντικειμενικής, αν την υπερβαίνει υπολογίζεται επί της αξίας της συναλλαγής, ενώ τα μισθώματα leasing ακινήτων απαλλάσσονται από ΦΠΑ..

Σε αντίθεση με το leasing κινητών, όπου το μίσθωμα υπάγεται σε Φ.Π.Α., στο leasing αστικών ακινήτων (χώροι και κτήρια γραφείων, καταστήματα, τουριστικές μονάδες) τα μισθώματα **ΔΕΝ** υπάγονται σε Φ.Π.Α. ούτε και χαρτόσημο. Εξαιρέση, αποτελούν τα βιομηχανοστάσια (βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτήρια) που υπάγονται σε Φ.Π.Α. (18%), ο οποίος και συμψηφίζεται μόνο κατά την αναλογία του κτηρίου. Η εταιρεία leasing διενεργεί αποσβέσεις ανάλογα με τη διάρκεια σύμβασης, αλλά μόνο για την αξία του κτιρίου. Η αξία του οικοπέδου δεν αποσβένεται. Ο μερισμός των αξιών γίνεται κατ' αναλογία των αντικειμενικώς προσδιοριζομένων, **(ΒΗΜΑ, 14/12/2003)**

Πρόβλημα στην εφαρμογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης στα ακίνητα δημιουργεί η αδυναμία μετασκευών ή επεκτάσεων στο μισθωμένο ακίνητο, διότι η οικοδομική άδεια πρέπει να εκδοθεί στο όνομα του ιδιοκτήτη, ο οποίος είναι ουσιαστικώς αποξενωμένος απ' αυτό, ιδιαίτερος όταν υπάρχει η πρόβλεψη εξαγοράς (Δασκάλου Γ., 1999).



Τα έξοδα που επιβαρύνουν την σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτου (αρχική αγορά και εκμίσθωση του ακινήτου) υπολογίζονται περίπου στο 14% της αξίας της σύμβασης (11% ΦΜΑ + 3% λοιπά έξοδα), εκτός των εξόδων διαχείρισης. Στο παρακάτω πίνακα καταγράφονται το είδος των εξόδων.

ΈΞΟΔΑ ΣΤΑ ΜΙΣΘΩΜΑΤΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ	ΈΞΟΔΑ ΤΟΙΣ ΜΕΤΡΗΤΟΙΣ
1. Φόρος μεταβίβασης ακινήτου (11%)	1. Πιστοποιητικά Υποθηκοφυλακείου
2. Συμβολαιογραφικά έξοδα αγοροπωλησίας του ακινήτου	2. Αμοιβή Υποθηκοφυλακείου για την σύμβαση μίσθωσης του ακινήτου
3. Συμβολαιογραφικά έξοδα μίσθωσης του ακινήτου	3. Έξοδα διαχείρισης της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης
4. Αμοιβή Υποθηκοφυλακείου για την σύμβαση αγοροπωλησίας του ακινήτου	
5. Δικαιώματα Δικηγορικού Συλλόγου	

Στην λήξη της μίσθωσης, το ακίνητο μεταβιβάζεται στον μισθωτή έναντι συμβολικού τιμήματος 5,0 ευρώ μόνο, και δεν καταβάλλεται Φόρος μεταβίβασης ακινήτου. Στην διάρκεια της μίσθωσης, η αξία του ακινήτου δεν αναπροσαρμόζεται.

Τέλος στο Sale & Lease Back ακινήτου δεν καταβάλλεται 11% Φόρος μεταβίβασης ακινήτου (ΦΜΑ) ούτε στην αρχή της μίσθωσης, άρα τα συνολικά έξοδα περιορίζονται μόνο στο 3% (+ έξοδα διαχείρισης). Επίσης, δεν φορολογείται η υπεραξία που εισπράττει η επιχείρηση από την πώληση του αποσβεσμένου ακινήτου της, η οποία μπορεί να διατηρηθεί σε τριετές αφορολόγητο αποθεματικό.

Η δεκαετία του 2000 ξεκίνησε με το leasing των ακινήτων το οποίο πλέον αντιπροσωπεύει το 50% των εργασιών των περισσότερων εταιριών του κλάδου. Μια καινούρια δεκαετία έχει ξεκινήσει, όπου κυρίαρχο στοιχείο φαίνεται να είναι πλέον ο ανταγωνισμός των spreads και που αργά ή γρήγορα θα οδηγήσει τον κλάδο σε νέο κύκλο εξαγορών και συγχωνεύσεων, όπως έχει δείξει η πραγματικότητα σε άλλες χώρες όπου ξεκίνησε πόλεμος επιτοκίων και στο τέλος όπως συνέβη σε κάποια αναπτυσσόμενη χώρα του νοτίου ημισφαιρίου από τις 200 εταιρίες leasing που υπήρχαν την δεκαετία του 70 έμειναν μόνο 4.

3.2 Πλεονεκτήματα του leasing ακινήτων

Με την χρηματοδοτική μίσθωση υπάρχει η δυνατότητα χρηματοδότησης του 100% της αξίας του ακινήτου και των εξόδων μεταβίβασης, ενώ στα δάνεια κατά κανόνα το ποσοστό χρηματοδότησης περιορίζεται περίπου στο 70%.

Στα πλεονεκτήματα του leasing ακινήτων περιλαμβάνονται τα εξής:

* Η δυνατότητα εκμετάλλευσης ευκαιριών στην αγορά ακινήτου λόγω της ταχύτητας που χαρακτηρίζει τον συγκεκριμένο τύπο συναλλαγής.

* Η ευνοϊκή, λόγω του αναπτυξιακού χαρακτήρα και των ωφελειών που προσφέρει στον οικονομικό κύκλο, φορολογική του αντιμετώπιση.

* Η απελευθέρωση χρηματοδοτικών πόρων στην περίπτωση του leaseback ακινήτων.

Όπως προκύπτει από στοιχεία το 1999, (χρονιά που διαμορφώθηκε το σχετικό θεσμικό πλαίσιο και άνοιξε η συγκεκριμένη αγορά) η αγορά leasing συνολικά υπερδιπλασιάστηκε εντός τεσσάρων ετών, ενώ το leasing ακινήτων φαίνεται να σταθεροποιείται σε ποσοστό υψηλότερο του 30% επί του συνόλου. Ειδικότερα το 2003 ο τομέας των ακινήτων ενισχύθηκε περαιτέρω από την κατάργηση του φόρου μεταβίβασης στις συναλλαγές leaseback.

Προτεραιότητα στις εργασίες leasing ακινήτων έχουν τα αστικά ακίνητα (γραφεία, καταστήματα, κτλ.) και μάλιστα στα αστικά κέντρα Αθηνών και Θεσσαλονίκης, ενώ το ενδιαφέρον για βιομηχανικούς χώρους, κυρίως από την πλευρά των εταιρειών leasing, είναι υποτονικό.

* Η κατάργηση του φόρου υπεραξίας

Η επικείμενη κατάργηση του φόρου υπεραξίας από τις συναλλαγές leaseback ακινήτων, και μάλιστα με αναδρομική ισχύ από 1.1.2003, θα ωφελήσει τόσο τις επιχειρήσεις που σχεδιάζουν να επωφεληθούν από τη συγκεκριμένη συναλλαγή, όσο βέβαια και την αγορά leasing συνολικά.

Ειδικότερα, με τις προτεινόμενες διατάξεις που έχουν περιληφθεί στο νομοσχέδιο «μέτρα αναπτυξιακής και κοινωνικής πολιτικής - αντικειμενικοποίηση του φορολογικού ελέγχου και άλλες διατάξεις» που δόθηκε πρόσφατα στη δημοσιότητα, παρέχεται απαλλαγή από τον φόρο εισοδήματος στην υπεραξία που προκύπτει από την πώληση ακινήτου επιχείρησης σε εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης, το οποίο στη συνέχεια θα αποτελέσει αντικείμενο σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ της ίδιας εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης και της πωλήτριας επιχείρησης.

Η ρύθμιση αυτή αποβλέπει στη διευκόλυνση των επιχειρήσεων που έχουν προβλήματα ρευστότητας, καθώς και στην περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού της πώλησης με επαναμίσθωση (sale and lease back), συμπληρώνοντας κατ' αυτόν τον τρόπο το κίνητρο της απαλλαγής από τον φόρο μεταβίβασης που είχε χορηγηθεί με άλλες πρόσφατες διατάξεις.

Ετσι η υπεραξία που προκύπτει από την πώληση ακινήτου επιχείρησης σε εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης, για το οποίο στη συνέχεια θα συναφθεί σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ της ίδιας εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης και της πωλήτριας επιχείρησης,

απαλλάσσεται από τον φόρο εισοδήματος, με την προϋπόθεση ότι θα εμφανισθεί σε ιδιαίτερο λογαριασμό αφορολόγητου αποθεματικού, το οποίο φορολογείται, σε περίπτωση διανομής ή διάλυσης της επιχείρησης, σύμφωνα με τις ισχύουσες διατάξεις. Για τον προσδιορισμό της ανωτέρω υπεραξίας, ως τιμή πώλησης λαμβάνεται αυτή που ορίζεται στη σύμβαση.

Με τον εν λόγω θεσμό οι επιχειρήσεις μπορούν να εξασφαλίσουν τους χώρους εγκατάστασής τους εύκολα και οικονομικά, και αν ήδη διαθέτουν ακίνητα μπορούν να τα ρευστοποιήσουν χωρίς να απολέσουν τη χρήση τους, μέσω του leaseback ακινήτων (αντίστροφη χρηματοδοτική μίσθωση), ενώ η απαλλαγή από τον φόρο μεταβίβασης των leaseback ακινήτων που ψηφίστηκε πρόσφατα θα ενισχύσει περαιτέρω την τάση αυτή. Το Lease back ακινήτων βελτιώνει τους χρηματοοικονομικούς δείκτες μιας επιχείρησης ως εξής:

1. Βελτίωση των δεικτών άμεσης ρευστότητας (διαθέσιμα / βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις) λόγω αύξησης των διαθεσίμων
2. βελτίωση του δείκτη δανειακής επιβαρύνσεως (ίδια κεφάλαια / ξένα κεφάλαια) λόγω μείωσης βραχυπρόθεσμου ή μακροπρόθεσμου δανεισμού
- 3 Βελτίωση του δείκτη γενικής ρευστότητας (κυκλοφορούν ενεργητικό / υποχρεώσεις)
4. Αύξηση των ιδίων κεφαλαίων καθώς η υπεραξία που θα προκύψει από την πώληση θα μετατραπεί σε αποθεματικό.
5. Ενίσχυση της εσωτερικής αξίας της μετοχής της εταιρίας λόγω της αύξησης των ιδίων κεφαλαίων.

3.3 Leasing ακινήτων: δέκα σημεία

1. Η αξία του οικοπέδου δεν μπορεί να συμπεριληφθεί στην υπολειμματική αξία της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης.
2. Εκπίπτει φορολογικά μόνο το ποσοστό του μισθώματος που αντιστοιχεί στο κτίριο και όχι εκείνο που αντιστοιχεί στο οικόπεδο.
3. Στις αποδείξεις του μισθώματος η εταιρεία leasing οφείλει να διαχωρίζει το μίσθωμα του κτιρίου και το μίσθωμα του οικοπέδου, να αναγράφει δηλαδή το ακριβές ποσό που μπορεί να εκπέσει φορολογικά.
4. Κατά κανόνα, το leasing μπορεί να γίνει μόνο σε υπάρχον κτίριο και όχι σε υψούν.

5. Κατά κανόνα, δεν μπορεί να γίνει leasing σε ήδη μισθωμένα κτίρια. Σε μία τέτοια περίπτωση, το κτίριο πρέπει να ελεγχθεί και να επιβεβαιωθεί ότι, στον σκοπό αξιοποίησης του συγκεκριμένου ακινήτου, περιλαμβάνεται η εκμίσθωση ή υπομίσθωσή του.
6. Επίσης, δεν επιτρέπεται leasing σε ακίνητο για χρήση που δεν επιτρέπει η Πολεοδομία. Για παράδειγμα, δεν μπορεί να γίνει χρηματοδοτική μίσθωση σε ένα διαμέρισμα που ο μισθωτής θέλει να ασκήσει χρήση καταστήματος.
7. Η σύμβαση leasing πρέπει να μεταγράφεται στο υποθηκοφυλακείο. Συνήθως οι εταιρείες leasing που περιλαμβάνουν αυτό το έξοδο στο συνολικό μίσθωμα, διαμορφώνουν τη σύμβαση έτσι ώστε η εξόφλησή του να γίνεται στο πρώτο μίσθωμα. Το ποσό αυτό εκπίπτει φορολογικά.
8. Ορισμένες εταιρείες leasing δεν περιλαμβάνουν τα έξοδα μεταγραφής στο συνολικό κόστος της σύμβασης, με αποτέλεσμα αυτή να φαίνεται φθηνότερη από κάποια άλλη που το έχει ήδη ενσωματώσει. Σε αυτήν την περίπτωση, ο μισθωτής δεν απαλλάσσεται από το έξοδο αυτό, αντιθέτως θα το πληρώσει στη λήξη της σύμβασης και θα στερηθεί το πλεονέκτημα της φορολογικής απαλλαγής.
9. Η χρηματοδοτική μίσθωση για αγροτικές εκτάσεις έχουν πλήρη απαλλαγή του φόρου μεταβίβασης.
10. Με απόφαση της Τραπέζης της Ελλάδος γίνεται και leasing ακινήτου με ρήτρα ξένου νομίσματος, (Θεοδώρας Λιακοπούλου, ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ)

3.4 Χρηματοδοτική μίσθωση ΕΙΧ



Υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης παρουσιάζει η Ελληνική αγορά leasing στον κλάδο του αυτοκινήτου, διαθέτοντας ταυτόχρονα πολύ καλές προοπτικές. Το μέγεθος της αγοράς εκτιμάται ότι είναι περί τα 30.000 αυτοκίνητα χρονομίσθωσης ετησίως, ενώ η ετήσια μεγέθυνση της αγοράς leasing είναι 20%, ρυθμός αύξησης που αναμένεται να διατηρηθεί και στο μέλλον. Μέχρι σήμερα, το leasing έχει διεισδύσει αποτελεσματικά στην αγορά των επαγγελματικών αυτοκινήτων βαρέος τύπου σε ποσοστά που πλησιάζουν ακόμα και το 80% της συνολικής αγοράς. Η κατηγορία των επιβατικών εταιρικών αυτοκινήτων αναπτύσσεται με ρυθμούς πάνω από 14%. Οι εταιρείες leasing αυτοκινήτων χωρίζονται σε τρεις μεγάλες

κατηγορίες: στην ομάδα των μεγάλων ανεξάρτητων διεθνών σημάτων (Hertz, Avis, Master Lease, Leaseplan κ.λπ.), στην ομάδα των θυγατρικών εταιρειών τραπεζικών ομίλων (Πειραιώς Best Leasing, Εμπορική Rent, Autorental κ.λπ.) και στην πολυπληθή ομάδα των μικρών εταιρειών, που είτε είναι συνδεδεμένες με εμπόρους αυτοκινήτων είτε είναι ανεξάρτητες. Οι μισθωτές είναι ιδιώτες που επιλέγουν συνήθως αυτοκίνητα αξίας μεγαλύτερης των 30.000 ευρώ ή εταιρείες που επιλέγουν συνήθως αυτοκίνητα από 8.000 έως 50.000 ευρώ, καλύπτοντας ανάγκες πωλητών, στελεχών και διευθυντών (Πηγή City Auto, Κώστας Χαλκιαδάκης).

Υπό ορισμένες προϋποθέσεις μισθώνονται και μεταχειρισμένα οχήματα. Κυριότερη από αυτές είναι η ηλικία του αυτοκινήτου να μην ξεπερνά τα τρία έτη, από την ημερομηνία κατασκευής κατά την έναρξη της μίσθωσης, και τα έξι έτη κατά τη λήξη της σύμβασης. Επιπλέον, στην περίπτωση της μίσθωσης μεταχειρισμένου αυτοκινήτου, η εξαγορά του είναι υποχρεωτική κατά τη λήξη της σύμβασης και περιλαμβάνει αποκλειστικά υπηρεσίες ασφάλισης, τελών κυκλοφορίας και οδικής βοήθειας

Τα τελευταία χρόνια έχουν αρχίσει να δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά κάποιες εταιρείες που υπόσχονται να κάνουν ακόμα ευκολότερη την αγορά και κυρίως τη συντήρηση ενός αυτοκινήτου. Οι εταιρείες αυτές είναι ευρύτερα γνωστές ως «εταιρείες leasing» και το αντικείμενό τους είναι οι μισθώσεις μακράς διάρκειας.

Συμφέρει η απόκτηση επαγγελματικού οχήματος μέσω χρηματοδοτικής μίσθωσης για τους εξής λόγους:

- Ταχεία ανάπτυξη, ο μέσος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης του leasing οχημάτων στη χώρα μας αγγίζει το 20%. Σήμερα, συμβάσεις χρονομίσθωσης γίνονται για περίπου 30.000 επαγγελματικά αυτοκίνητα το χρόνο.
- Λειτουργική δαπάνη, τα μισθώματα του leasing αναγνωρίζονται από την εφορία ως λειτουργική δαπάνη, η οποία εκπίπτει από το φορολογητέο εισόδημα. Έτσι, το πραγματικό κόστος ενός αυτοκινήτου για όποιον έχει κάνει χρήση του θεσμού είναι ουσιαστικά μικρότερο.
- Ρευστότητα, με το θεσμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης μια επιχείρηση ή ένας ελεύθερος επαγγελματίας δεν δαπανά κεφάλαια για την αγορά μεταφορικών μέσων. Με τον τρόπο αυτό διατηρεί τη ρευστότητά του και μπορεί να καλύψει άλλες επείγουσες ανάγκες
- Φορολογικά και άλλα οφέλη, προφανώς, η ταχεία ανάπτυξη της συγκεκριμένης μεθόδου δεν είναι τυχαία. Είναι σίγουρα αποτέλεσμα των σημαντικών πλεονεκτημάτων που εξασφαλίζει σε όσους αποφασίσουν να χρησιμοποιήσουν το leasing για την αγορά αυτοκινήτου. Το leasing είναι ένας σύγχρονος τρόπος χρηματοδότησης επαγγελματικών αυτοκινήτων, που δίνει την ευκαιρία σε επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες να

αποκτήσουν ή να ανανεώσουν τα μεταφορικά τους μέσα χωρίς να καταβάλουν ίδια κεφάλαια ή να προσφύγουν σε αύξηση του δανεισμού τους. Πιο συγκεκριμένα, τα βασικά πλεονεκτήματα της χρηματοδότησης της αγοράς επαγγελματικού αυτοκινήτου μέσω leasing είναι τα εξής φορολογικά οφέλη λόγω της αναγνώρισης των μισθωμάτων ως λειτουργικής δαπάνης που εκπίπτει από το φορολογητέο εισόδημα, με αποτέλεσμα τη τελική μείωση του πραγματικού κόστους απόκτησης του οχήματος. Συνήθως, το leasing είναι φθηνότερο από εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης, λαμβάνοντας υπόψη τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης ή του ελεύθερου επαγγελματία, αλλά και τον τρόπο που δομείται κάθε συναλλαγή.



- Στη χρηματοδοτική μίσθωση, λόγω της κυριότητας του οχήματος από τον εκμισθωτή, δεν απαιτείται επιπλέον εξασφάλιση.
- Γρήγορες διαδικασίες διεκπεραίωσης, καθώς η εταιρεία leasing αναλαμβάνει την ολοκλήρωση όλης της διαδικασίας.
- Δεν δεσμεύονται κεφάλαια από την επιχείρηση ή τον επαγγελματία, με συνέπεια τη διατήρηση της ρευστότητάς του. Έτσι, τα κεφάλαια μπορούν να καλύψουν άλλες ανάγκες της επιχείρησης ή να επενδυθούν σε αποδοτικότερες χρήσεις.
- Δεν επιβαρύνονται τα στοιχεία του ισολογισμού (δείκτης ξένα/ίδια κεφάλαια, δείκτης κυκλοφοριακής ρευστότητας, απόδοση ενεργητικού κ.ά.), αφού το leasing δεν αποτυπώνεται στα στοιχεία του ενεργητικού και παθητικού, σε αντίθεση με τον κλασικό τραπεζικό δανεισμό.

3.5 Χρηματοδοτική μίσθωση και χρονομίσθωση ΕΙΧ

Το 1986 με το νόμο 1665/1986 καθιερώθηκε στην Ελλάδα η χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing). Οι συμβάσεις που συνάπτονται αφορούν καθαρά την αξία του μισθίου και όσον αφορά την δαπάνη, δεν αναγνωρίζεται στο σύνολό της αλλά κλιμακωτά ανάλογα με τα κυβικά του αυτοκινήτου. Για την χρηματοδοτική μίσθωση ΕΙΧ ισχύουν τα εξής :

1. Για κυβισμό μέχρι 1600cc ο πελάτης έχει δικαίωμα να δικαιολογεί σαν έξοδο και να εκπίπτει φορολογικά το 60% του μηνιαίου μισθώματος και δεν συμψηφίζει τον ΦΠΑ επί των μισθωμάτων (δηλαδή το 60% του συνόλου του τιμολογίου περνάει σαν έξοδο).

2. Για κυβισμό πάνω από 1600cc ο πελάτης έχει δικαίωμα να δικαιολογεί σαν έξοδο και να εκπίπτει φορολογικά το 25% του μηνιαίου μισθώματος και δεν συμψηφίζει τον ΦΠΑ επί των μισθωμάτων (δηλαδή το 25% του συνόλου του τιμολογίου περνάει σαν έξοδο). Το υπόλοιπο είναι δικό του έξοδο.



3. Επίσης, όλες οι λειτουργικές δαπάνες του οχήματος (service, ασφάλεια, τέλη κυκλοφορίας, λάδια κτλ), βαρύνουν τον πελάτη.
4. Στην λήξη της μίσθωσης, αποκτά το όχημα έναντι συμβολικού τιμήματος συν τα έξοδα μεταβίβασης.
5. Η χρηματοδοτική μίσθωση ΕΙΧ δεν είναι καθόλου συμφέρουσα για επαγγελματίες οι οποίοι εκδίδουν αποδείξεις παροχής υπηρεσιών, όπως γιατροί, δικηγόροι, ασφαλιστές, κτλ, διότι, βάση νόμου, επιτρέπεται σε ετήσια βάση να δικαιολογούν ως έξοδο από μισθώματα (και να εκπίπτουν φορολογικά), μόνο το 3% του δηλωθέντος κύκλου εργασιών τους. Όλο το υπόλοιπο είναι δικό τους έξοδο.

Λόγω των ανωτέρω μειονεκτημάτων στην χρηματοδοτική μίσθωση ΕΙΧ, τα τελευταία χρόνια έχει γνωρίσει πολύ μεγάλη ανάπτυξη ο θεσμός της **χρονομίσθωσης ΕΙΧ**. Σ' αυτήν την περίπτωση επιτρέπεται πλήρης φορολογική έκπτωση του μισθώματος και δεν συμψηφίζεται ο ΦΠΑ επί των μισθωμάτων (δηλαδή το 100% του συνόλου του τιμολογίου περνάει σαν έξοδο), ενώ στο μίσθωμα περιλαμβάνονται όλες οι λειτουργικές δαπάνες που αναφέρθηκαν ανωτέρω. Στην λήξη της μίσθωσης, ο πελάτης είτε αποκτά το όχημα έναντι της τότε εμπορικής αξίας του οχήματος (προϋπολογίζεται και είναι γνωστή από την αρχή στην σύμβαση της μίσθωσης), είτε παραδίδει το όχημα και μισθώνει εκ νέου ένα καινούργιο όχημα της ίδιας ή μεγαλύτερης κατηγορίας, με νέους όρους (www.nbg.gr/small_medium_01.asp).

Η Λειτουργική Μίσθωση (Operating Leasing) ή αλλιώς Μακροχρόνια Μίσθωση αφορά την μίσθωση της αξίας του αυτοκινήτου και των λειτουργικών δαπανών όπως τέλη κυκλοφορίας, ασφάλειας, **service**, **λάστιχα** και οποιαδήποτε άλλη υπηρεσία σχετίζεται με το όχημα. Η διαφορά με το Financial Leasing έγκειται στο γεγονός ότι δεν ανήκει στο νόμο περί χρηματοδοτικής μίσθωσης αλλά καλύπτεται από τον αστικό κώδικα. Έπειτα από μια σειρά σχετικών νομοθεσιών (Ν. 2238/94, Ν. 2459/97, Ν. 2753/99, Ν. 2789/2000) τα μισθώματα μιας σύμβασης Operating Leasing εκπίπτουν από τα έσοδα της επιχείρησης σε ποσοστό 100%. Η μίσθωση αφορά καινούργιο ή μεταχειρισμένο αυτοκίνητο και η μέγιστη διάρκεια καθορίζεται στα 5 χρόνια. Εκτός από τις υποχρεωτικές καλύψεις, όπως τέλη κυκλοφορίας και μικτή ασφάλεια, ο

πελάτης μπορεί να επιλέξει μια σειρά από υπηρεσίες που μπορούν ενσωματωθούν στο μηνιαίο μίσθωμα.

Τα πλεονεκτήματα μιας εταιρίας / επιχείρησης από την μακροχρόνια μίσθωση αυτοκινήτου είναι τα εξής:

1. Φορολογικά οφέλη, καθώς, αναγνωρίζονται τα μισθώματα ως λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν κατά 100% από τα ακαθάριστα έξοδα.
2. Ενσωμάτωση των εξόδων κίνησης (εκτός βενζίνης και προστίμων) του αυτοκινήτου στα μηνιαία μισθώματα με αποτέλεσμα να θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες.
3. Ταμειακά οφέλη καθώς, η απόκτηση αυτοκινήτου γίνεται χωρίς να χρειάζεται καταβολή ολόκληρου του κεφαλαίου από τον πελάτη.
4. Ο Φ.Π.Α. αποδίδεται κατά την διάρκεια της σύμβασης και όχι άμεσα.
5. Το μίσθιο (όχημα) δεν αποτελεί πάγιο.
6. Δεν αλλοιώνεται η εικόνα του ισολογισμού καθώς διατηρείται η πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη.
7. Ευκολία στην κατάρτιση του προϋπολογισμού καθώς αποφεύγονται τα απρόβλεπτα έξοδα.
8. Η επιλογή του αυτοκινήτου γίνεται από τον πελάτη σύμφωνα με τις εταιρικές του ανάγκες.
9. Ευελιξία όσον αφορά την αντικατάσταση του οχήματος κατά την διάρκεια της μισθωτικής περιόδου.



3.6 Ιατρικό Leasing

Η χρηματοδοτική μίσθωση προσφέρει σε όλες τις ειδικότητες των ιατρικών επαγγελματιών την καλύτερη λύση για την αναγκών ιατρικού διαλέγει τον εξοπλισμό τις ανάγκες του. Η εταιρία εξοπλισμό από τον μισθώνει στον μισθωτή-
Προσφέροντας α)



αντιμετώπιση των εξοπλισμού. Ο μισθωτής που εξυπηρετεί καλύτερα leasing αγοράζει τον προμηθευτή και τον πελάτη της. μίσθωση για 2-5 έτη, β)

α) κυμαινόμενα μισθώματα αλλά και σταθερά εάν το επιθυμεί ο πελάτης, γ) πλήρης ασφαλιστική κάλυψη του μηχανήματος και του ιατρού, δ) πλήρης συντήρηση του εξοπλισμού με κάλυψη

εργασιών προληπτικής και επανορθωτικής συντήρησης, ε) παροχή ανταλλακτικών και αναλωσίμων.

Leasing Ιατρικού Εξοπλισμού			
Ενδεικτική αξία εξοπλισμού (€):	1.000,00		
Είδος μισθωμάτων:	Μηνιαία προκαταβαλλόμενα στο euribor (4.18%)		
α' περίπτωση: Ισόποσα μισθώματα			
Διάρκεια	3 έτη	4 έτη	5 έτη
Ισόποσα μισθώματα (€)	30,67	23,78	19,65
β' περίπτωση: Μειωμένα αρχικά μισθώματα			
Διάρκεια	3 έτη	4 έτη	5 έτη
6 πρώτα μισθώματα (€):	6 x 5,00	6 x 5,00	6 x 5,00
Επόμενα μισθώματα (€):	30 x 36,36	42 x 26,85	54 x 21,58
Εξαγορά στη λήξη:	€ 10,00		
Ασφάλιση	Με ευθύνη του πελάτη		
Διαχειριστικά έξοδα	0,5% με ελάχιστο € 150		
Όλα τα παραπάνω επιβαρύνονται με ΦΠΑ 19%			

3.7 Έντυπα & Δικαιολογητικά Leasing

Ο πελάτης μαζί με την «Αίτηση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης», πρέπει να προσκομίσει τα παρακάτω έγγραφα :

Ατομική Επιχείρηση

1. Έντυπο Ε3 για τα οικονομικά αποτελέσματα των τριών (3) τελευταίων ετών
2. Όλες τις υποβληθείσες περιοδικές δηλώσεις ΦΠΑ της τρέχουσας χρήσης.

3. Τις περιοδικές δηλώσεις ΦΠΑ της αντίστοιχης περσινής περιόδου.
4. Τα νομιμοποιητικά έγγραφα που αναφέρονται στη τελευταία σελίδα της αίτησης.
5. Το έντυπο «Στοιχεία Φορέως» με τα ατομικά στοιχεία του μισθωτή αλλά και ενός εγγυητή.
6. Τα εκκαθαριστικά σημειώματα για τα τρία (3) τελευταία έτη και το έντυπο Ε9 του μισθωτή αλλά και του εγγυητή.
7. Φωτοαντίγραφα της ταυτότητας (2 όψεις) και του μισθωτή και του εγγυητή.
8. Το προτιμολόγιο ή προτιμολόγια του εξοπλισμού που πρόκειται να μισθωθεί.

Εταιρεία (ΕΕ, ΟΕ, ΕΠΕ, & ΑΕ)

1. Έντυπο Ε3 ή ισολογισμούς για τα οικονομικά αποτελέσματα των τριών (3) τελευταίων ετών.
2. Τις περιοδικές δηλώσεις ΦΠΑ ή ισοζύγια πρωτοβαθμίων της τρέχουσας χρήσης.
3. Τις περιοδικές δηλώσεις ΦΠΑ ή ισοζύγια πρωτοβαθμίων της αντίστοιχης περσινής περιόδου.
4. Τα νομιμοποιητικά έγγραφα που αναφέρονται στη τελευταία σελίδα της αίτησης.
5. Το έντυπο «Στοιχεία Φορέως» με τα ατομικά στοιχεία ενός εκάστου των εταίρων ή μετόχων, καθώς και τα εκκαθαριστικά σημειώματα για τα τρία (3) τελευταία έτη και το έντυπο Ε9
6. Φωτοαντίγραφα της ταυτότητας (2 όψεις) όλων των εταίρων, μεριδιούχων ή μετόχων.
7. Το προτιμολόγιο ή προτιμολόγια του εξοπλισμού που πρόκειται να μισθωθεί.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ : οι πληροφορίες σχετικά με τα έντυπα είναι από την «ΕΘΝΙΚΗ LEASING ΑΕ»

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ

4.1 Λογιστική παρακολούθηση της Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Η οικονομική κρίση που ξεκίνησε το 1998 σε ορισμένες χώρες της Ασίας, οδήγησε στην ανάγκη για πιο διαφανή λογιστικά πρότυπα ώστε οι επενδυτές, οι δανειστές και οι αρχές να μορφώνουν καλύτερη άποψη των επιχειρήσεων. Το 1998, οι υπουργοί οικονομίας των G7 και οι κεντρικοί τραπεζίτες αποφάσισαν να προωθήσουν διεθνείς αρχές, πρότυπα και κώδικες στις επιχειρήσεις του ιδιωτικού τομέα των χωρών τους. Επίσης, κάλεσαν όλες τις χώρες που συμμετέχουν σε παγκόσμιες κεφαλαιαγορές να συμμορφωθούν με τους νέους διεθνείς κώδικες και πρότυπα.

Πολλές χώρες έχουν ήδη εφαρμόσει τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (ΔΛΠ), International Accounting Standards, σαν δικά τους ή με ελάχιστες προσθαφαιρέσεις. Επιπρόσθετα, η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει προτείνει την υποχρεωτική εφαρμογή των ΔΛΠ στις εισηγμένες εταιρείες των χωρών μελών από 1/1/2005 και έτσι αρκετές ξεκίνησαν να δημοσιεύουν οικονομικά στοιχεία με βάση τα ΔΛΠ.

Αναγνωρίζεται από την αγορά του leasing, ότι ο νόμος των ΔΛΠ για τις χρηματοδοτικές μισθώσεις είναι ορθολογικότερος, ωστόσο είναι περίπλοκος και θα ήταν δύσκολο να υιοθετηθεί από μικρότερες επιχειρήσεις. Και στις δύο περιπτώσεις (ΔΛΠ και ισχύον λογιστικό σύστημα) το συνολικό ποσό που επιβαρύνει τα αποτελέσματα της εταιρείας σε όλη τη διάρκεια της μίσθωσης είναι το ίδιο, αλλά η ουσιαστική διαφοροποίηση των συναλλαγών έγκειται στον ενδεχόμενο ετεροχρονισμό της επιβάρυνσης.

Ως λύση για το ζήτημα αυτό προτείνεται από στελέχη του κλάδου η πλήρης συνέπεια κατά την εφαρμογή των ΔΛΠ και από τις δύο πλευρές (εκμισθωτή και μισθωτής) και για όλη τη διάρκεια που θα ισχύει η σύμβαση. Παρά τη νευρικότητα και την πιθανή απαισιοδοξία που έχει δημιουργήσει σε ορισμένους κύκλους του leasing η νομική ασάφεια που υπάρχει ακόμη για το θέμα των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων, αναφέρουν ότι αυτά ισχύουν και στο εξωτερικό χωρίς να έχουν βλαπτικές επιδράσεις για την ανάπτυξη του κλάδου της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Με βάση τα σημερινά λογιστικά πρότυπα, τα μισθώματα που πληρώνει ο μισθωτής αποτελούν δαπάνες που εκπίπτουν πλήρως από τα ακαθάριστα έσοδά του. Σημειώνεται ότι με τον δανεισμό εκπίπτουν μόνον οι τόκοι και όχι το χρεολύσιο.

Οι εταιρείες που από το 2005 εφαρμόζουν τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα πρέπει να διαχωρίσουν τις συμβάσεις leasing σε χρηματοδοτικές μισθώσεις και σε λειτουργικές μισθώσεις. Υπάρχει πλέον σαφής διαχωρισμός κατά τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (IAS) τι είναι

Χρηματοδοτική Μίσθωση και τη Λειτουργική Μίσθωση και απαιτεί διαφορετικό λογιστικό χειρισμό. Στην Χρηματοδοτική Μίσθωση, ο μισθωτής εκπίπτει τους τόκους του μισθώματος από τα Αποτελέσματα Χρήσεως και ενεργεί αποσβέσεις επί του μισθωμένου εξοπλισμού. Αντίθετα, η Λειτουργική Μίσθωση είναι έξοδο και το μίσθωμα εκπίπτει στο σύνολό του από τα Αποτελέσματα Χρήσεως.

Σύμφωνα με τα ΔΛΠ τα πάγια αποτιμώνται σε ιστορικό κόστος (αξία κτήσης) ή σε τρέχον κόστος (με τακτική αποτίμηση από ειδικό εκτιμητή) και περιλαμβάνουν τα ιδιόκτητα και τα ενοικιασμένα με leasing. Διευκρινίζεται ότι η εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων επηρεάζει μόνο την εικόνα του ισολογισμού και όχι τον υπολογισμό του καταβαλλόμενου φόρου, ο οποίος θα εξακολουθήσει να γίνεται με τις ισχύουσες στην Ελληνική φορολογική νομοθεσία αρχές. Συνεπώς, η χρηματοδοτική μίσθωση εξακολουθεί να προσφέρει φορολογικά οφέλη στον μισθωτή ανεξάρτητα από τον τρόπο τήρησης των λογιστικών βιβλίων.

Σήμερα οι εταιρείες leasing εμφανίζουν στο ενεργητικό τους όλα τα πάγια που αφορούν τις συμβάσεις τους, τα οποία και αποσβένουν στον λογαριασμό των αποτελεσμάτων τους. Στον λογαριασμό του κύκλου εργασιών τους απεικονίζεται το σύνολο της αξίας των δόσεων από συμβάσεις που εισπράττουν, περιλαμβάνοντας και την επιστροφή του κεφαλαίου που διέθεσαν για την αγορά του αντικειμένου του leasing.

Με την εφαρμογή των ΔΛΠ, το αντικείμενο του leasing θα εμφανίζεται στον ισολογισμό του μισθωτή. Οι εταιρείες leasing θα εμφανίζουν στο ενεργητικό τους τα πάγια ως απαιτήσεις από πελάτες. Παράλληλα, ο κύκλος εργασιών τους θα περιλαμβάνει μόνο τους επιστρεφόμενους τόκους από τις συμβάσεις, ενώ δεν θα υπάρχουν αποσβέσεις στα έξοδα. Ο ισολογισμός του εκμισθωτή θα επιβαρύνεται με τα εκμισθωμένα πάγιά του και τις αποσβέσεις τους, καθώς και με τις υποχρεώσεις που δημιουργεί η εκάστοτε σύμβαση leasing.

Σύμφωνα με τα διεθνή λογιστικά πρότυπα (Δ.Λ.Π. 17, Μισθώσεις), ο μισθωτής καταχωρεί στα λογιστικά του βιβλία τη χρηματοδοτική μίσθωση στη χρέωση ως «περιουσιακό στοιχείο» με την καθαρή αξία του. Επίσης ο μισθωτής είναι αυτός που υπολογίζει αποσβέσεις πάνω στο μισθωμένο πάγιο στοιχείο και μπορεί να τις εκπίπτει νόμιμα από τα φορολογητέα έσοδα της ίδιας χρήσης (www.aspisbank.gr/article/greek).

4.2 Το κόστος της Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Προκειμένου ένας επιχειρηματίας να εκτιμήσει τη σκοπιμότητα προσφυγής στη λύση Leasing, θα πρέπει να είναι σε θέση να υπολογίσει το συνολικό, τελικό γι' αυτόν, κόστος του Leasing και να το συγκρίνει με το αντίστοιχο κόστος των δύο άλλων βασικών εναλλακτικών δυνατοτήτων απόκτησης το απαραίτητου μηχανικού εξοπλισμού, δηλαδή αφενός της αγοράς από ίδια διαθέσιμα και αφετέρου της χρηματοδότησης από το τραπεζικό σύστημα

Για να διαπιστωθεί εάν το κόστος απόκτησης ενός εξοπλισμού με χρηματοδοτική μίσθωση είναι μικρότερο από το αντίστοιχο κόστος απόκτησής του με δάνειο (leasing συμφερότερο του δανεισμού) θα πρέπει να προκύπτει θετική καθαρή παρούσα αξία (ΚΠΑ) της ταμειακής ροής του μισθωτηρίου συμβολαίου, υπό τις προϋποθέσεις ένταξης στην ταμειακή ροή των επιπτώσεων των φοροαπαλλαγών και του υπολογισμού της ΚΠΑ με το κατόπιν φόρων επιτόκιο δανεισμού.

Συνήθως, καταβάλλεται προσπάθεια από τις εταιρείες leasing για να μηδενιστεί η αρνητική διαφορά στην ΚΠΑ με την παροχή δωρεάν υπηρεσιών, όπως εκπαίδευση προσωπικού, συντήρηση εξοπλισμού κ.α. Ο ρόλος, όμως, των φοροαπαλλαγών είναι σαφώς ο σημαντικότερος για να επιλέξει κάποιος τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης έναντι άλλων μεθόδων επιχειρηματικής χρηματοδότησης (www.Lesing.gr).

Παράδειγμα

Υποθέσουμε ότι μια επιχείρηση παράγει εξοπλισμό κόστους 1.000.000 ευρώ για πώληση ή εκμίσθωση που κανονικά μπορεί σήμερα να πουλήσει αντί 1.500.000 ευρώ. Ακόμη είναι γνωστά για τον κατασκευαστή (πωλητή) – εκμισθωτή και τον αγοραστή – μισθωτή τα παρακάτω στοιχεία :

Για φορολογικούς λόγους, χρησιμοποιείται σαν μέθοδο απόσβεσης η σταθερή ή γραμμική. Ο συντελεστής φορολογίας εισοδήματος είναι 40%. Η υπολειμματική αξία του εξοπλισμού ισούται με το 10% του αρχικού κόστους του. Η διάρκεια ωφέλιμης ζωής του για φορολογικούς λόγους είναι ίση με 5 έτη, οπότε θα πωληθεί (εκπιοηθεί) κανονικά στην αγορά σε τιμή ίση με το 5% της αρχικής τιμής πώλησης. Η μίσθωση γίνεται υπό τη μορφή της αληθούς μίσθωσης (true lease), οπότε διέπεται από το κοινό δίκαιο της μίσθωσης και στη σύμβαση δεν περιέχεται το δικαίωμα της προαίρεσης του μισθωτή να αγοράσει το μίσθιο περιουσιακό στοιχείο όπως συμβαίνει στη μη αληθή μίσθωση (untrue lease). Εξ άλλου, το κόστος κεφαλαίου (ε), μετά τη φορολογία, είναι ίσο με 20%, ενώ το κόστος του δανεισμού (τ), μετά τη φορολογία, ισούται με 18%.

Με βάση τα παραπάνω δεδομένα πρέπει να προσδιορίσουμε τα σημεία εκείνα των τιμών ισορροπίας όπου του μεν αγοραστή – μισθωτή θα του είναι αδιάφορο αν θα αγοράσει ή θα μισθώσει το ΠΠΣ, του δε πωλητή – εκμισθωτή αν θα πουλήσει ή θα εκμισθώσει το ΠΠΣ.

Στην περίπτωση του πωλητή – εκμισθωτή για τη τιμή πώλησης του εξοπλισμού αντί 1.500.000 ευρώ και όπου το κόστος παραγωγής είναι 1.000.000 ευρώ έχουμε ότι η ΚΠΑ των καθαρών εισροών της πώλησης (ΚΠΑπ) θα ισούται :

$$\text{ΚΠΑ}_{\text{Π}} = (T - K) * (1 - \varphi)$$

$$\text{ΚΠΑ}_{\text{Π}} = (1.500.000 - 1.000.000) * (1 - 0,40) = 300.000 \text{ ευρώ}$$

Όπου

T = η καθαρή τιμή πώλησης,

K = το κόστος παραγωγής του πάγιου περιουσιακού στοιχείου και

Φ = ο συντελεστής φορολογίας εισοδήματος για την επιχείρηση

Για την περίπτωση της εκμίσθωσης μπορεί να υπολογισθεί η ΚΠΑ του κόστους της εκμίσθωσης του ΠΠΣ (ΚΠΑ_Ε) :

$$\text{ΚΠΑ}_{\text{Ε}} = \sum_{j=0}^{n-1} M_j (1-\varphi)(1+\tau)^j + \sum_{j=1}^n D_j \varphi(1+\tau)^j + [S(1-\varphi) + B_{\varphi}](1+\varepsilon)^n - K$$

$$\text{ΚΠΑ}_{\text{Ε}} = \sum_{j=0}^{n-1} M_j (1-0,4)(1,18)^j + \sum_{j=1}^n (1.000.000 - 100.000)_5 * 0,4(1,18)^j + [1.500.000(0,05)(1-0,4)+0](1,20)^5 - 1.000.000$$

$$\text{ΚΠΑ}_{\text{Ε}} = \sum_{j=0}^{n-1} M_j (0,6)(1,18)^j + 225.144 + 18.086 - 1.000.000$$

$$\text{ΚΠΑ}_{\text{Ε}} = \sum_{j=0}^{n-1} M_j (0,6)(1,18)^j - 756.770 \text{ ευρώ}$$

Όπου

M_j = η ετήσια πληρωμή της μίσθωσης που γίνεται στην αρχή του έτους j

D_j = η ετήσια απόσβεση του πάγιου περιουσιακού στοιχείου (ΠΠΣ) στο έτος j

S = η τιμή πώλησης (εκποίησης) του ΠΠΣ στο έτος n που υποτίθεται ότι είναι συνάρτηση της καθαρής τιμής πώλησης (T) του ΠΠΣ

B = η λογιστική αξία του ΠΠΣ

ε = το κόστος του κεφαλαίου της επιχείρησης, μετά τη φορολογία

τ = το κόστος του δανεισμού της επιχείρησης, μετά τη φορολογία

Εφ' όσον το περιουσιακό στοιχείο διατηρείται σε λειτουργία για το σύνολο των πέντε ετών η λογιστική αξία του θα είναι μηδέν και δεν θα υπάρχει ανάκτηση της πίστωσης της επένδυσης.

Η ετήσια πληρωμή της μίσθωσης ώστε η ΚΠΑ της συνολικής πώλησης να ισούται με τη ΚΠΑ της περίπτωσης της εκμίσθωσης, υπολογίζεται από την εξίσωση των δύο προηγούμενων σχέσεων, οπότε έχουμε :

$$300.000 = \sum_{j=0}^{n-1} M_j (0,6)(1,18)^j - 756.770 \text{ ευρώ} \quad \text{ή}$$

$$\sum_{j=0}^{n-1} M_j (0,6)(1,18)^j = 1.056.770$$

$$M_j = 477.313 \text{ ευρώ για κάθε έτος}$$

Επομένως, η ΚΠΑ από τη πώληση του ΠΠΣ αντί 1.500.000 ευρώ θα ισούται με τη ΚΠΑ των χρηματορροών που δημιουργούνται από την εκμίσθωση του, αν η ετήσια πληρωμή της μίσθωσης είναι 477.313 ευρώ.

Στη περίπτωση που εξετάζεται το πρόβλημα από τη πλευρά του αγοραστή – μισθωτή, η ΚΠΑ του κόστους της αγοράς του ΠΠΣ υπολογίζεται ως εξής :

$$ΚΠΑ_A = \sum_{j=1}^n D_j \varphi(1+\tau)^j - [S(1-\varphi) + B_\varphi](1+\varepsilon)^{-n} + K$$

$$ΚΠΑ_A = \sum_{j=1}^n [(1.500.000 \cdot 5^{-150.000}) 0,4(1,18)^j] - [(1.500.000) 0,05(1-0,40)+0]^* \\ *1,20^{-5} + 1.500.000 = -323.028 - 18.086 + 1.500.000 = 1.144.198 \text{ ευρώ}$$

το Κ παριστάνει το κόστος κτήσης του ΠΠΣ από τον αγοραστή

Εξισώνοντας όμως την ΚΠΑ του κόστους αγοράς με την ΚΠΑ του κόστους της μίσθωσης και λύνοντας ως προς Μ μπορεί να βρεθεί η τιμή της μίσθωσης που αντιστοιχεί σ' ένα κόστος της ΚΠΑ ίσο με την ΚΠΑ του κόστους της αγοράς. Δηλαδή :

$$1.144.198 = \sum_{j=0}^{n-1} M_j (1-0,4)(1,18)^j \quad \text{ή}$$

$$M_j = 516.801 \text{ ευρώ για κάθε έτος}$$

Επομένως για τον αγοραστή – μισθωτή το σημείο ισορροπίας για να αγοράσει το ΠΠΣ για 1.500.000 ευρώ είναι να το μισθώσει με ετήσιο μίσθωμα 516.801 ευρώ.

Στο παραπάνω παράδειγμα το σημείο μίσθωσης για μεν τον πωλητή – εκμισθωτή είναι 477.313 ευρώ το έτος, για δε τον αγοραστή – μισθωτή 516.801 ευρώ. Κάθε καθοριζόμενη τιμή μίσθωσης μεταξύ 477.313 ευρώ και 516.801 ευρώ, δηλώνει ότι θα είναι αποδεκτή η μίσθωση του ΠΠΣ και από τα δύο μέρη.

Η περιοχή για τιμές μισθώσεων μεταξύ 477.313 ευρώ και 516.801 ευρώ αποτελεί την περιοχή των τιμών ισορροπίας, τόσο για εκμίσθωση από το πωλητή – εκμισθωτή, όσο και για μίσθωση

για τον αγοραστή – μισθωτή. Επομένως, η περιοχή αυτή μπορεί να θεωρηθεί σαν περιοχή διαπραγμάτευσης μεταξύ των δύο μερών για τον ορισμό του αποδεκτού μισθίου (Λαζαρίδης Ι., 2001).

4.3 Φορολογικά κίνητρα & ΦΠΑ επί των μισθωμάτων

Τα φορολογικά κίνητρα που προσφέρει η χρηματοδοτική μίσθωση, την καθιστούν μια ιδιαίτερα ελκυστική μορφή χρηματοδότησης. Έτσι, τα μισθώματα που καταβάλλονται προς τις εταιρείες leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή, εξασφαλίζοντας έτσι μια αυξημένη φορολογική ωφέλεια σε σύγκριση π.χ. με την τοκοχρεολυτική δόση του μακροπρόθεσμου δανεισμού, όπου μόνον ο τόκος εκπίπτει.

Οι εταιρείες leasing έχουν δικαίωμα να διενεργούν αποσβέσεις στα μίσθια ίσες προς τις αποσβέσεις που θα είχε δικαίωμα να υπολογίσει ο μισθωτής, εάν προέβαινε στην αγορά τους ως καινούργιων.

Φορολογικές εκπτώσεις για τον εξοπλισμό που χρησιμοποιείται με συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπονται στο Ν 1262/82. Επίσης τα πλεονεκτήματα – κίνητρα που εξασφαλίζει ο επενδυτής μέσω αναπτυξιακών νόμων (1892/1990 (άρθρο 19), 2601/1998 και 3219/2004), δεν θίγονται από την πραγματοποίηση της επένδυσης μέσω leasing, υπό τον όρο διάρκειας της σύμβασης από 10 έτη και άνω και όταν η κυριότητα θα περιέρχεται στον μισθωτή μετά τη λήξη της σύμβασης.

Από κάθε φόρο ή τέλος απαλλάσσονται οι συμβάσεις δανεισμού από τράπεζες των εταιρειών leasing καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των εταιρειών αυτών και ξένων προμηθευτών τους. Οι εταιρείες leasing επιτρέπεται να καταρτίζουν ειδικό αποθεματικό κάλυψης επισφαλών απαιτήσεων με την κράτηση από τα καθαρά έσοδα ποσού που αντιστοιχεί στο 2% των ανείσπρακτων στο τέλος κάθε έτους μισθωμάτων.

Όσον αφορά το ΦΠΑ επί των μισθωμάτων έχουμε τα εξής :

- ❖ Όλα τα μισθώματα επιβαρύνονται με 19% ΦΠΑ, ανεξαρτήτως εάν ο προμηθευτής του παγίου επιβάλλει π.χ. 13% ΦΠΑ επί της αξίας πώλησης του παγίου στην εταιρεία leasing, βάσει ειδικών διατάξεων (παραμεθόριες περιοχές).
- ❖ Ο πελάτης (μισθωτής) συμφιζίζει σε μηνιαία βάση τον ΦΠΑ των μισθωμάτων που καταβάλλει με τον ΦΠΑ που εισπράττει από την πώληση των προϊόντων ή των υπηρεσιών του.

- ❖ Ο ΦΠΑ επί μισθωμάτων που αφορούν μίσθωση ΕΙΧ και υπηρεσίες υγείας (ιατροί, διαγνωστικά κέντρα) δεν συμψηφίζεται.
- ❖ Επίσης, ο ΦΠΑ επί μισθωμάτων που αφορούν μίσθωση ΕΙΧ σε επιχειρήσεις Rent-a-Car και χρονομίσθωσης δεν συμψηφίζεται.
- ❖ Στη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων επιβάλλεται ΦΠΑ επί των μισθωμάτων, μόνο στα ακίνητα που είναι χαρακτηρισμένα ως βιοτεχνικοί ή βιομηχανικοί χώροι.
(www.ethnolease.gr)

4.4 Οι αποσβέσεις στη χρηματοδοτική μίσθωση

Κατά την περίοδο της νηπιακής ηλικίας του κλάδου, ο νόμος του leasing λειτουργούσε κάπως περίεργα στην κερδοφορία των εταιριών. Από τη μια πλευρά οι αποσβέσεις των εξοπλισμών δεν γινόταν όπως σήμερα, ανάλογα με τη διάρκεια της σύμβασης, αλλά εφαρμόζονταν οι αποσβέσεις που προέβλεπε ο νόμος περί αποσβέσεων, π.χ. ένα μηχάνημα αποσβένονταν με 15% ετησίως. Επομένως σε ένα τριετές leasing, η εταιρία leasing μπορούσε να αποσβέσει μόνο το 45% της αξίας του μηχανήματος που είχε αγοράσει και στον 4^ο χρόνο, όταν πουλούσε το μηχάνημα στον μισθωτή, μετά το πέρας της μίσθωσης, έδειχνε ζημία στα βιβλία της ύψους 55% (100-45).

Από την πλευρά οι εταιρίες leasing εκείνη την εποχή έδειχναν κύκλο εργασιών το σύνολο των μισθωμάτων δηλαδή κεφάλαιο και τόκους. Εάν λάβουμε υπόψη ότι εκείνη την εποχή το πρώτο μίσθωμα ήταν αυξημένο και αντιπροσώπευε το 10% ή το 20% του κεφαλαίου, ότι τα μισθώματα ήταν συνήθως προκαταβαλλόμενα, ότι το πρώτο μίσθωμα δεν περιείχε καθόλου τόκους αλλά ήταν μόνο κεφάλαιο και όλα αυτά αν συνδυαστούν με τον τρόπο των αποσβέσεων που ίσχυε τότε, γίνεται αντιληπτό ότι οι κύκλοι εργασιών (τζίροι) των εταιριών leasing εκείνης της εποχής ήταν αυξημένοι και δεν μπορούν να συγκριθούν κατ' αναλογία με το σήμερα.

Αργότερα, στα μέσα της δεκαετίας του 1990, η ανισορροπία της νομοθεσίας θεραπεύτηκε κατά το ένα μέρος. Δηλαδή οι αποσβέσεις αντιστοιχούσαν πλέον στο χρονικό διάστημα της σύμβασης π.χ. η τριετής σύμβαση είχε ετήσιες αποσβέσεις 33,3%, ενώ η πενταετής σύμβαση 20%.

Χρειάστηκε όμως να περάσουν άλλα 10 χρόνια και να εφαρμοστούν τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα , για να θεραπευτεί και η δεύτερη ανισορροπία, δηλαδή να μην περιέχει ο κύκλος εργασιών του κλάδου το κεφάλαιο των μισθωμάτων , αλλά μόνο τους τόκους. Στα μέσα όμως εκείνης της δεκαετίας (του 1990), άλλο ένα γεγονός επηρέασε αρνητικά την βιομηχανία του leasing, ευτυχώς όμως για σύντομο χρονικό διάστημα. Εφαρμόστηκε μια τροποποίηση της

νομοθεσίας και οι εταιρίες leasing παρακρατούσαν το ΦΠΑ των αγορών τους και ήταν αυτές οι εταιρίες του κλάδου που απέδιδαν το ΦΠΑ στο κράτος, αντί του πωλητή του εξοπλισμού, ο οποίος βέβαια τον συμψήφιζε λογιστικά με τις δικές του αγορές, αλλά ταμειακά υπήρχε ανισορροπία μεταξύ εισροών και των εκροών του.

Σήμερα, παρατηρείται επιτάχυνση των αποσβέσεων μέσω του μισθώματος, συγκεκριμένα η απόσβεση ενός τυχαίου εξοπλισμού που αγοράζεται μέσω leasing για μια σύμβαση τριών χρόνων ανέρχεται σε 33,33% ενώ στην περίπτωση αγοράς με δάνειο ο εξοπλισμός ακολουθεί συνήθως συντελεστή απόσβεσης που κυμαίνεται από 15% ως 20% και εξαρτάται από το είδος του. Με βάση τη γρήγορη απόσβεση δίνεται στην επιχείρηση η δυνατότητα αντικατάστασης του εξοπλισμού της σε μικρότερο χρόνο, προστατεύοντάς την με αυτόν τον τρόπο από την τεχνολογική απαξίωση.

4.5 Πότε συμφέρει το Leasing

- i. Η υψηλή κερδοφορία ή οι προοπτικές υψηλής κερδοφορίας χωρίς να υπάρχει δυνατότητα μείωσης των φορολογητέων κερδών είναι ο βασικός λόγος για τον οποίο μία επιχείρηση θα πρέπει να επιλέξει την χρηματοδοτική μίσθωση ως τρόπο πιστοδότησής της.
- ii. Η χρηματοδοτική μίσθωση δεν ενδείκνυται για νεοσύστατες επιχειρήσεις, λόγω του ότι δημιουργεί μεγαλύτερα έξοδα απ' ό,τι ο δανεισμός και επιβαρύνει περαιτέρω τις ήδη βεβαρημένες πρώτες χρήσεις μίας επιχείρησης ή ενός επαγγελματία. Το μειονέκτημα όμως αυτό περιορίζεται σημαντικά εάν η εν λόγω επιχείρηση ή επαγγελματίας έχει άριστες προοπτικές ανάπτυξης κύκλου εργασιών και κερδών από την πρώτη χρήση, π.χ. δικαιοχρήστης (franchisee) γνωστών αλυσίδων μαζικής εστίασης, θυγατρική Ομίλου εταιρειών με ανάληψη μέρους των εργασιών της μητρικής.
- iii. Ο υψηλός συντελεστής φόρου που δημιουργεί υπέρμετρη φορολογική επιβάρυνση σε μία επιχείρηση ή επαγγελματία, είναι επίσης βασικός λόγος για την επιλογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- iv. Ο χαμηλός συντελεστής απόσβεσης (κάτω από 25%) που δεν επηρεάζει (μειώνει) ουσιαστικά την κερδοφορία, είναι ένας άλλος λόγος για την επιλογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- v. Η διάρκεια μίσθωσης πρέπει να είναι μικρότερη από την διάρκεια απόσβεσης του παγίου, π.χ. εάν το πάγιο έχει 20% ετήσια απόσβεση, τότε η μίσθωση θα πρέπει να

είναι μικρότερη ή ίση της 5ετίας. Βάσει νόμου, οι αποσβέσεις της χρηματοδοτικής μίσθωσης κατανέμονται ισομερώς στην χρονική της διάρκεια (25% την 4ετία, 20% την 5ετία, 16,66% την 6ετία κτλ) και δεν λαμβάνεται υπ' όψιν ο συντελεστής απόσβεσης του μισθωμένου παγίου.

- vi. Η έναρξη της μίσθωσης προς το τέλος του οικονομικού έτους θεωρείται συμφέρουσα από πολλούς επιχειρηματίες, κυρίως λόγω του ότι μπορούν να προϋπολογίσουν το ύψος των καθαρών κερδών προ φόρων της τρέχουσας χρήσης και επιδιώκουν να συνάψουν χρηματοδοτική μίσθωση με την καταβολή αυξημένων μισθωμάτων, τα οποία θα αφαιρεθούν εξ ολοκλήρου από τα καθαρά κέρδη και θα μειώσουν την φορολογία τους. Αυτή η δυνατότητα δεν τους παρέχεται μέσω της χρήσης δανεισμού σε αυτό το χρονικό σημείο, διότι οι αποσβέσεις που θα διενεργήσουν δεν θα επιφέρουν ουσιαστική μείωση των κερδών και κατ' επέκταση φοροαπαλλαγή της επιχείρησης (www.ethnolease.gr).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ

5.1 Leasing χωρίς σύνορα

Σήμερα η χρηματοδοτική μίσθωση έχει πλέον ξεπεράσει τα στενά εθνικά πλαίσια των διαφόρων χωρών. Πολλές διεθνείς επιχειρήσεις χρησιμοποιούν την τεχνική αυτή για την προώθηση των προϊόντων τους. Εξ άλλου πολλά χρηματοδοτικά ιδρύματα (Τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρίες, κ.α.) χρησιμοποιούν τη χρηματοδοτική μίσθωση για να τοποθετούν τα κεφάλαιά τους και να επεκτείνουν τον κύκλο των εργασιών τους. Τα τελευταία έτη παρατηρείται μία τάση εξειδίκευσης των επιχειρήσεων leasing. Χαρακτηριστικό της ανάπτυξης του θεσμού είναι το ότι τις τελευταίες δεκαετίες στις Η.Π.Α πάνω από το 30% όλου του νέου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού των επιχειρήσεων προέρχονται από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης. Την δεκαετία του '70, οι μισθώσεις σπάνια ήταν διάρκειας μεγαλύτερης της πενταετίας, ενώ σήμερα είναι συνήθεις και μισθώσεις που φτάνουν τα δέκα ή/και δεκαπέντε έτη.

Το 1972 ιδρύθηκε η LEASEYROPE, δηλαδή η Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Εταιριών Leasing. Έτσι, παρατηρείται η ύπαρξη πολυεθνικών εταιριών leasing, οι οποίες αναπτύσσουν δραστηριότητα σε πολλές χώρες. Η κατάσταση αυτή δημιουργήθηκε από την ύπαρξη πολλών πολυεθνικών εταιριών στις περισσότερες γνωστές χώρες. Ακόμη σημαντική είναι η συμβολή στη δημιουργία των διεθνών εταιριών leasing των πολυεθνικών τραπεζικών συγκροτημάτων, όπως είναι η Citicorp, η Bank of America, κ.α. που ανέπτυξαν σε πολλές χώρες θυγατρικές εταιρίες.



Αναφέρεται ότι για την εγχώρια αγορά leasing οι ξένοι όμιλοι έχουν δείξει ενδιαφέρον από τις αρχές της προηγούμενης δεκαετίας, όταν ακόμη ο θεσμός ήταν στα σπάργανα. Αγγλοσαξονικές εταιρείες, όπως η City Leasing και η ABN Amro, έκαναν πρώτες το βήμα να αναπτύξουν επιχειρηματική δραστηριότητα στην Ελλάδα και στη συνέχεια ακολούθησαν οι γαλλικές. Ωστόσο, αν και πρώτες οι αγγλοσαξονικές εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης αποχώρησαν από την εγχώρια αγορά, οι γαλλικές παρέμειναν στην Ελλάδα. **και** ενισχύουν τη θέση τους στην ελληνική αγορά χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η αυτόνομη δραστηριοποίηση του BNP Paribas Lease Group στην Ελλάδα, αλλά και η συγχώνευση της Εμπορικής Leasing από τη θυγατρική leasing του ομίλου Crédit Agricole, συνιστούν τις αποφάσεις των γαλλικών ομίλων για την ενίσχυση της θέσης τους στην ελληνική αγορά χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Υπενθυμίζεται ότι η ABN Amro Leasing αποχώρησε τον Νοέμβριο του 2002, ενώ νωρίτερα είχε πωληθεί η City Leasing στη Γενική Τράπεζα και μετονομάστηκε σε Γενική Leasing. Η Credit Lyonnais ήταν η πρώτη γαλλική leasing στη χώρα, η οποία ωστόσο έκλεισε λόγω προβλημάτων της μητρικής στη Γαλλία, που εν τέλει την οδήγησαν στην πώλησή της στις τράπεζες Credit Agricole και BNP Paribas (www.kathimerini.gr).

Στα 297,5 δις ευρώ ανήλθε η συνολική αγορά leasing στην Ευρώπη το 2006, καθιστώντας την Γηραιά Ήπειρο πρώτη στον κόσμο, με την αγορά των ΗΠΑ να βρίσκεται στη δεύτερη θέση με συνολικό τζίρο 175,2 δις ευρώ. Ακολουθούν η Ιαπωνία με 53,5 δις ευρώ, ο Καναδάς με 18,5 δις ευρώ, η Αυστραλία με 17,2 δις ευρώ και η Βραζιλία με 7,2 δις ευρώ. Αξίζει να σημειωθεί ότι από τα συνολικά κεφάλαια της ευρωπαϊκής αγοράς τα 250,7 δις ευρώ αφορούσαν leasing για εξοπλισμό. Στην Ευρώπη, η χώρα που πραγματοποίησε το 2006 τις περισσότερες νέες συμβάσεις είναι η Αγγλία με 55 δις ευρώ, ακολουθεί η Γερμανία με 50,4 δις ευρώ, η Ιταλία με 48,1 δις ευρώ και η Γαλλία με 36,1 δις ευρώ. Η Ελλάδα με την Ισπανία έχουν συνολικά νέες συμβάσεις αξίας 27,5 δις ευρώ. Οι αγορές Benelux πραγματοποίησαν 28,8 δις ευρώ και οι νορβηγικές χώρες 18,1 δις ευρώ, ενώ οι νέες συμβάσεις στις CEE ανέρχονται στα 33,4 δις ευρώ.

ΤΟ LEASING ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ ΤΟ 2006	
ΕΥΡΩΠΗ	297,5 δις ευρώ
ΙΑΠΩΝΙΑ	53,5 δις ευρώ
ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	17,2 δις ευρώ
ΚΑΝΑΔΑΣ	18,5 δις ευρώ
ΒΡΑΖΙΛΙΑ	7,2 δις ευρώ
ΗΠΑ	175,2 δις ευρώ

ΝΕΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ	
UK	55,0 δις ευρώ
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	50,4 δις ευρώ
ΙΤΑΛΙΑ	48,1 δις ευρώ
ΓΑΛΛΙΑ	36,1 δις ευρώ
ΒΕΝΕΛΥΧ	28,8 δις ευρώ
ΙΣΠΑΝΙΑ + ΕΛΛΑΔΑ	27,5 δις ευρώ
NORDIC	18,1 δις ευρώ
CEE	33,4 δις ευρώ

Πηγή στοιχείων: Leaseurope

5.2 Το Ελληνικό Leasing στα Βαλκάνια

Ισχυροποιούν την παρουσία τους στις βαλκανικές χώρες οι ελληνικές εταιρείες leasing, εκμεταλλευόμενες την πολιτική και οικονομική σταθεροποίηση των αγορών αυτών, αλλά και την αυξημένη ζήτηση για υπηρεσίες leasing. Σήμερα, οι περισσότερες μεγάλες εταιρείες διαθέτουν θυγατρικές στις αγορές κυρίως της Ρουμανίας, της Βουλγαρίας και της Σερβίας, ακολουθώντας πάντα τα χνάρια των μητρικών τους τραπεζών. Επιπλέον, η EFG Leasing αναμένεται να διεισδύσει στην Πολωνία, η Κύπρου Leasing στην αγορά της Ρωσίας, ενώ μεσοπρόθεσμα την επέκτασή της στα Βαλκάνια εξετάζει και η Probank Leasing.

Αρχικώς οι χρήστες του leasing το αντιμετωπίζουν περισσότερο σαν εμπορικό προϊόν παρά σαν τραπεζικό, όπως ισχύει στην Ελλάδα. Μεγάλο ενδιαφέρον παρατηρείται κυρίως για την αγορά αυτοκινήτων και δευτερευόντως για την προμήθεια μηχανολογικού εξοπλισμού, ενώ σταδιακά αυξάνεται και η ζήτηση για leasing ακινήτων.

Μεταξύ των σημαντικών διαφορών που παρουσιάζει η χρηματοδοτική μίσθωση στην Ελλάδα και στις βαλκανικές αγορές είναι αφενός ότι αφορά και τους ιδιώτες, ενώ στην Ελλάδα απευθύνεται μόνο σε επιχειρήσεις ή ελεύθερους επαγγελματίες. Επιπλέον, ενώ στη χώρα μας αποτελεί ένα φορολογικό εργαλείο λόγω των φοροαπαλλαγών που προσφέρει, κάτι τέτοιο δεν ισχύει στα Βαλκάνια.

Η χρηματοδοτική μίσθωση στα Βαλκάνια αποτελεί ένα πολύ δημοφιλές προϊόν, το οποίο όμως επικεντρώνεται στα αυτοκίνητα. Υπό τις ισχύουσες συνθήκες, οι οποίες ωστόσο μεταλλάσσονται ταχύτατα, το leasing στα Βαλκάνια υποκαθιστά το δάνειο αγοράς αυτοκινήτων γιατί είναι σύντομη η έγκρισή του, ενώ οι όροι δεν είναι τόσο αυστηροί συγκριτικά με το δάνειο. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι μια αίτηση για leasing αυτοκινήτου εγκρίνεται εντός 24ώρου, όταν στην Ελλάδα απαιτείται μία εβδομάδα περίπου.

Στη Ρουμανία δραστηριοποιούνται οι θυγατρικές των Alpha Leasing, EFG Leasing, Κύπρου Leasing, Πειραιώς Leasing, Εγνατία Leasing. Πρόκειται για μια αγορά με έντονη ανάπτυξη και υπολογίζεται ότι στην επόμενη τετραετία θα αναδειχθεί ως ισχυρός παίκτης στην ευρύτερη αγορά της Ευρωπαϊκής Κοινότητας. Στη Βουλγαρία, ηγετική θέση ως προς το μερίδιο αγοράς κατέχει η Interlease, η οποία είναι θυγατρική της Εθνικής Τράπεζας και ακολουθούν η HVB Hebros Leasing (εταιρεία που προέκυψε από τη συγχώνευση της αυστριακής HVB Bank με τη Hebros Bank), η EFG Leasing και η AFIN Leasing, η οποία εξειδικεύεται στη χρηματοδοτική μίσθωση φορτηγών, καθώς είναι θυγατρική της κατασκευαστικής εταιρείας φορτηγών EVECΟ. Η ζήτηση στη Σερβία είναι ακόμη περιορισμένη και αφορά κυρίως εξοπλισμό και οχήματα, ενώ παρουσία έχει μόνο η EFG Leasing.

5.3 Περιθώρια ανόδου του Leasing στην Ελλάδα

«Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί έναν από τους αναπτυσσόμενους τομείς της ελληνικής οικονομίας. Ωστόσο, μεγαλύτερη θα είναι η άνοδος του κλάδου αν το leasing παρέχεται μέσω ανεξάρτητης εταιρίας» Γιώργος Προβόπουλος, Αντιπρόεδρος του ομίλου τράπεζας Πειραιώς.

«Για τη χώρα μας υπάρχουν σημαντικά περιθώρια περαιτέρω ανάπτυξης τόσο για τον ιδιωτικό όσο και για τον δημόσιο τομέα. Ιδίως για τον δημόσιο τομέα και παρότι υφίσταται θεσμικό πλαίσιο τόσο για τα ακίνητα όσο και για τον κινητό εξοπλισμό, καθυστερεί η αξιοποίησή του» Τηλέμαχος Παλαιολόγος, Αντιπρόεδρος της Ένωσης Εταιριών Leasing και Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Leasing.

Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί ουσιαστικά ένα συγκεκριμένο προϊόν χρηματοδότησης. Από ένα λοιπόν και μόνο προϊόν δημιουργήθηκε ολόκληρος κλάδος, προφανώς λόγω των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών του, που το καθιστούν απαραίτητο εργαλείο για τον επιχειρησιακό κόσμο. Κατά συνέπεια, η ανάπτυξη του, έχοντας ήδη φτάσει υψηλά επίπεδα, εξαιτίας κυρίως του Sale & Lease Back ακινήτων, αναμένεται να συνεχιστεί, αλλά με βραδύτερου ρυθμούς.

Σε εγχώριο επίπεδο, ο συγκεκριμένος κλάδος κινείται σε ανοδική τροχιά, καθώς η πιστωτική επέκταση αυξάνεται κάθε χρόνο κατά 1,5 δισ. ευρώ. Το σημερινό εύρος της αγοράς ως προς τα ενεργά υπόλοιπα ανέρχεται σε 8 δισ. ευρώ, ενώ η αξία των νέων συμβάσεων υπολογίζεται στα 3 δισ. ευρώ. Στις αξίες αυτές δεν περιλαμβάνονται οι δραστηριότητες των θυγατρικών εταιρειών των ελληνικών εταιρειών Leasing, που εδρεύουν σε πολλές χώρες των Βαλκανίων, της Ανατολικής Ευρώπης και της Μεσογείου. Επίσης, τα περιθώρια ανάπτυξής της είναι μεγάλα, αν συγκρίνει κανείς το μερίδιο ανάπτυξης μέσα στην ελληνική αγορά, που είναι περίπου 7%, με τον μέσο όρο του ευρωπαϊκού μεριδίου που πλησιάζει το 20%.

Αύξηση των συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης. Από 8-10% υπολογίζεται να αυξηθούν οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης φέτος, ενώ η είσοδος νέων εταιρειών του εξωτερικού αλλά και η «μάχη» για τη διεκδίκηση μεριδίων, αναμένεται την επόμενη χρονιά να διαφοροποιήσουν τόσο τα μεγέθη όσο και το προφίλ του κλάδου.

Όριμο χαρακτηρίζουν επίσης, το ελληνικό leasing οι εταιρίες μέλη της Leaseurope. Ωστόσο, ο αγώνας για τη διεκδίκηση νέων μεριδίων είναι σε καθημερινή βάση τόσο των εταιριών όσο και των μητρικών τραπεζών και το ενδιαφέρον έχει στραφεί πλέον και στο εξωτερικό. Έτσι οι ελληνικές μητρικές τράπεζες μέσω εξαγορών τοπικών τραπεζών, προετοιμάζονται ολοταχώς για τη διεξόδυσή τους στο leasing και σε άλλες χώρες όπως η Ουκρανία και η Πολωνία (EFG Eurobank) η Ρωσία (Τράπεζα Κύπρου) και η Αίγυπτος (Τράπεζα Πειραιώς). Βεβαίως, η παρουσία τους είναι ήδη ισχυρή στα Βαλκάνια μέσω θυγατρικών εταιρειών (πηγή Ένωση Ελληνικών Εταιριών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης)

Η ανάγκη και η πρόθεση όλων των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι να αναπτύξουν τις δραστηριότητές τους στον τομέα του operating leasing. Πρόκειται για μία υπηρεσία που στο εξωτερικό εφαρμόζεται κατά κόρον και βρίσκει μεγάλη απήχηση από το πελατειακό κοινό, ενώ στην Ελλάδα δεν ισχύει ακόμη κάτι τέτοιο. Η σοβαρή είσοδος των εταιριών στο χώρο των λειτουργικών μισθώσεων θα δώσει ακόμη μία ώθηση στον κλάδο.

Επίσης ένα σημαντικό θέμα είναι η εφαρμογή του leasing στον δημόσιο τομέα, όπου ακόμη οι χρηματοδοτήσεις μέσω αυτού του τύπου είναι ελάχιστες. Πιο ώριμη σχέση με τη χρηματοδότηση με leasing έχουν οι δήμοι οι οποίοι από πέρυσι και μετά την τροποποίηση του νόμου που τους δίνει το δικαίωμα να κάνουν χρήση του leasing ανταποκρίθηκαν άμεσα και ήδη έχουν χρηματοδοτήσει αρκετές επενδύσεις τους με χρηματοδοτική μίσθωση.

Η αξιοποίηση των ακινήτων του δημοσίου τομέα με leasing ή sale and leaseback, η χρηματοδότηση για την αγορά όλου του ιατρικού εξοπλισμού από τα κρατικά νοσοκομεία, τα τροχοφόρα οχήματα του δημοσίου είναι ορισμένες ενδεικτικές επενδύσεις όπου θα μπορούσε να εφαρμοστεί το leasing. Επισημαίνεται δε η περίπτωση των ΔΕΚΟ και κυρίως του ΟΣΕ, καθώς η αγορά των βαγονιών θα μπορούσε να χρηματοδοτηθεί με leasing όπως γίνεται κατά κόρον στο εξωτερικό.

Σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη του Leasing στην Ελλάδα αναμένεται να παίξει η δυνατότητα που παρέχεται στη Κτηματική Εταιρία του Δημοσίου (ΚΕΔ) να εφαρμόσει τις πλέον σύγχρονες και διεθνώς αποδεκτές χρηματοδοτικές δομές (Sale & Lease Back, operating leasing κ.λπ.) στα προγράμματα στέγασης του Δημοσίου. Τα μηνύματα που λαμβάνονται από την αγορά του Leasing συγκλίνουν στην άποψη ότι το νομοσχέδιο για την αξιοποίηση των ακινήτων με Leasing είναι προς τη σωστή κατεύθυνση, καθώς ήδη εφαρμόζεται σε ανεπτυγμένες χώρες του εξωτερικού και έχει αποδώσει τόσο στο Δημόσιο όσο και στους εμπλεκόμενους φορείς.

Και φυσικά, ας μην ξεχνάμε ότι μέχρι σήμερα στην Ελλάδα δεν επιτρέπεται η χορήγηση leasing σε ιδιώτες, οι οποίοι αποτελούν μια νέα και δυναμική αγορά. Αν τελικά η συγκεκριμένη αγορά απελευθερωθεί, τότε η πορεία ανάπτυξης της χρηματοδοτικής μίσθωσης θα αποκτήσει μια περαιτέρω δυναμική.

5.4 Το Α΄ Συνέδριο του Leasing στην Ελλάδα είναι γεγονός

«Το 1ο ελληνικό συνέδριο Leasing διοργανώνεται στις 29 Ιανουαρίου, στην Αθήνα (ξενοδοχείο Athens Hilton), από την Ένωση Ελληνικών Εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης. Το συνέδριο θα διεξαχθεί για πρώτη φορά στην Ελλάδα και αναφέρεται κυρίως στους τομείς: ακίνητα, μηχανολογικός εξοπλισμός, φορτηγά, λεωφορεία, αεροσκάφη κλπ.» **ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ**

«Μεγάλες επιχειρήσεις στηρίζουν, με τις χορηγίες τους το 1ο Ελληνικό συνέδριο Leasing που διοργανώνεται στις 29 Ιανουαρίου. Η «Singular Logic» είναι ο Χρυσός Χορηγός, η «Σπορτσκαρ Α.Ε.» είναι Αργυρός Χορηγός, ενώ οι εταιρείες «Αθηναϊκή Ζυθοποιία», «Pricewaterhouse Coopers» και «BNP Paribas» είναι χορηγοί.» **ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ**

«Στις 29 Ιανουαρίου θα πραγματοποιηθεί το α΄ συνέδριο leasing στην Ελλάδα, το οποίο θα έχει ως θέμα «Το μέλλον των Χρηματοδοτικών Μισθώσεων στην Ελλάδα ως αναπτυξιακός πιστωτικός μοχλός της οικονομίας». Το συνέδριο θα είναι μονοήμερο και θα απευθύνεται όχι μόνο σε όσους δραστηριοποιούνται στον κλάδο, αλλά και στις τράπεζες και τους επιχειρηματίες. Στόχος της Ένωσης είναι το συνέδριο να γίνει θεσμός στη χώρα αλλά και να αποκτήσει διαβαλκανικό χαρακτήρα, καθώς πολλές ελληνικές εταιρείες έχουν επεκτείνει τις δραστηριότητές τους στις γειτονικές αγορές, όπου η ζήτηση για leasing είναι τεράστια» **ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ**

Στις 29 Ιανουαρίου 2008 πραγματοποιήθηκε το α΄ συνέδριο leasing (one day forum) στην Ελλάδα. Το θέμα του ήταν «Το μέλλον των Χρηματοδοτικών Μισθώσεων στην Ελλάδα ως αναπτυξιακός πιστωτικός μοχλός της οικονομίας». Το συνέδριο απευθυνόταν σε όσους δραστηριοποιούνται στον κλάδο αλλά και στους επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται για το θεσμό. Η Ένωση Ελληνικών Εταιριών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης σχεδιάζει το επόμενο συνέδριο και φιλοδοξεί να γίνει θεσμός στη χώρα και να έχει διαβαλκανικό χαρακτήρα. Και τούτο γιατί πολλές ελληνικές εταιρείες leasing έχουν ήδη επεκταθεί στις γειτονικές χώρες, όπου η ζήτηση και η ανάγκη για χρηματοδοτική μίσθωση είναι τεράστια.

Η Ένωση Ελληνικών Εταιριών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης σχεδιάζει ήδη τη διοργάνωση του 2ου Συνεδρίου Leasing, για το 2009, που θα ξεπεράσει τα ελληνικά σύνορα, στην Νοτιοανατολική Ευρώπη και των χωρών της λεκάνης της Ανατολικής Μεσογείου. Η ελληνική Ένωση έχει στόχο να αναδείξει την Ελλάδα κέντρο της περιοχής ως προς την αγορά της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης, αφού η Ελλάδα θεωρείται η πιο ώριμη αγορά και αποτελεί την ισχυρότερη δύναμη στον τομέα αυτό στην περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης και της Ανατολικής Μεσογείου.

Επίσης, σύμφωνα με τη στρατηγική εξάπλωσης "Go International", που παρακολουθούν οι ελληνικές εταιρείες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης, σήμερα εξαγουν τεχνογνωσία σε άλλες χώρες. Οι εταιρείες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης διαχειρίζονται σήμερα ένα σημαντικό μερίδιο στην χρηματοδότηση του παγίου εξοπλισμού των ελληνικών επιχειρήσεων. Επίσης, το Leasing είναι ένα πολυσύνθετο προϊόν, που η χρήση του λείπει από τις επιχειρήσεις του Δημοσίου τομέα. Τα περιθώρια ανάπτυξης της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης είναι μεγάλα, αν συγκρίνει κανείς το μερίδιο ανάπτυξης μέσα στην ελληνική αγορά, που είναι περίπου 7%, με το μέσο όρο του ευρωπαϊκού μεριδίου που πλησιάζει το 20%!

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί ουσιαστικά ένα συγκεκριμένο προϊόν χρηματοδότησης. Από ένα λοιπόν και μόνο προϊόν δημιουργήθηκε ολόκληρος κλάδος, προφανώς λόγω των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών του, που το καθιστούν απαραίτητο εργαλείο για τον επιχειρησιακό κόσμο. Κατά συνέπεια, η ανάπτυξη του, έχοντας ήδη φτάσει υψηλά επίπεδα, αναμένεται να συνεχιστεί.

Γενικά, τα πλεονεκτήματα του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης αντισταθμίζουν τα μειονεκτήματα, τόσο σε επίπεδο επιχειρήσεων όσο και σε επίπεδο εθνικής οικονομίας. Συνεπώς, η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης και καλύπτει χρηματοδοτικές ανάγκες, τις οποίες δεν μπορεί να καλύψει ο παραδοσιακός δανεισμός.

Η χρηματοδοτική μίσθωση συμφέρει επιχειρήσεις που τηρούν βιβλία Γ' κατηγορίας (Α.Ε. και ΕΠΕ) και βιβλία Β' κατηγορίας, Εσόδων – Εξόδων (μικρομεσαίες επιχειρήσεις Ο.Ε. & Ε.Ε., ελεύθεροι επαγγελματίες). Αντίθετα, η χρηματοδοτική μίσθωση δεν είναι συμφέρουσα σε μικροεπιχειρήσεις ή επαγγελματίες που φορολογούνται με σταθερό συντελεστή επί του κύκλου εργασιών (βιβλία Α' κατηγορίας), (www.ethnolease.gr)

Η χρηματοδοτική μίσθωση στη χώρα μας χρησιμοποιήθηκε περισσότερο από τις σχετικά μεγάλες, παρά από τις μικρές επιχειρήσεις. Ο θεσμός αυτός βρίσκεται σε δυναμική ανάπτυξη και οι προοπτικές του είναι ευοίωνες για τη χώρα μας. Μάλιστα είναι σημαντικό να χρησιμοποιηθεί και από το δημόσιο τομέα για τις προμήθειες κάθε είδους εξοπλισμού. Είναι ευνόητο ότι, λόγω των γνωστών δημοσιονομικών προβλημάτων της χώρας μας, είναι πολύ ευκολότερο να προϋπολογιστεί κάποια δαπάνη εξυπηρέτησης μιας επένδυσης, υπό μορφή καταβολής, π.χ. μηνιαίου μισθώματος, παρά η αγορά τοις μετρητοίς κάποιου είδους εξοπλισμού (Θάνος Γ., Κιόχος Π., Παπανικολάου Γ., 2002)

Στοιχεία του 2008 δείχνουν αύξηση της ζήτησης, κυρίως στο leasing ακινήτων ενώ ένας νέος τομέας που θα απασχολήσει την αγορά είναι η ανάπτυξη των λειτουργικών μισθώσεων, μόλις ολοκληρωθεί η διαμόρφωση του σχετικού θεσμικού πλαισίου από την Τράπεζα της Ελλάδος. Η ένταξη των λειτουργικών μισθώσεων στα προϊόντα των εταιρειών leasing θα προσφέρει καλές δυνατότητες περαιτέρω ανάπτυξης καθώς και αύξησης της προστιθέμενης αξίας leasing σε τομείς όπως τα ιατρικά μηχανήματα, μηχανήματα έργων, τροχαίο υλικό, μεταφορικά μέσα.

Ένας άλλος τομέας πολλά υποσχόμενος είναι ο δημόσιος τομέας όπου το leasing μπορεί να αποτελέσει ένα πολύ καλό, χρήσιμο και αποτελεσματικό εργαλείο χρηματοδότησης δημόσιων

επενδύσεων. Φαίνεται λοιπόν ότι η αγορά διανύει ένα μεταβατικό στάδιο αναζητώντας ένα νέο, υψηλότερο σημείο ισορροπίας διαδικασία, που προσφέρει νέες δυνατότητες και νέες ευκαιρίες.

Ο νέος όμως τομέας δραστηριότητας των εταιριών leasing, μελών της Ένωσης Ελληνικών Εταιριών, στα άμεσα προσεχή χρόνια θα είναι το «Operating Leasing». Η σοβαρή είσοδος των εταιριών στο χώρο των λειτουργικών μισθώσεων θα δώσει ακόμη μία ώθηση στον κλάδο.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΒΙΒΛΙΑ

1. Γαλάνη Π. Βασιλείου, 1994, **Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital**, Αθήνα-Πειραιά, εκδόσεων Σταμούλης Α., σελ. 79, 80
2. Γόντικα Β., Χατζηπαύλου Π., 1982, **Leasing θεωρία και πρακτική της χρηματοδοτικής μισθώσεως**, Αθήνα, εκδόσεως Παπαζήση
3. Δασκάλου Χρ. Γεωργίου, 1999, **Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων, Χρηματιστική Διαχείριση Επιχειρήσεων**, Αθήνα, εκδόσεως Σύγχρονη Εκδοτική ΕΠΕ, σελ. 516,521,533
4. Θάνου Γ., Κιόχου Π., Παπανικολάου Γ., 2002, **Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων**, Αθήνα, εκδόσεως Σύγχρονη Εκδοτική, σελ. 550-562
5. Μάζη Παναγιώτη, 1999, **Η χρηματοδοτική μίσθωση – Leasing**, Αθήνα, εκδόσεως Σακκούλα
6. Μαλακού Π., 1991, **Franchising, Leasing**, Αθήνα, Ι.Ε.Σ. Ινστιτούτο Εξαγωγικών Σπουδών, σελ. 46-51
7. Μητσιόπουλου Θ. Γιάννη, 1992, **Χρηματοδοτική μίσθωση, (Financial leasing)**, Αθήνα, εκδόσεως Σμπίλια
8. Λαζαρίδη Τ. Γιάννη, 2001, **Μορφές Χρηματοδότησης**, Αθήνα, εκδόσεως Σύγχρονη Εκδοτική, σελ. 37-81

ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ ΠΟΥ ΕΠΙΣΚΕΦΤΗΚΑ

1. www.ethnolease.gr
2. www.Leasing.gr
3. www.Trapezes.gr
4. www.acsmi.gr/xrisimi/leasing.htm
5. www.hba.gr/5publ/enimerotika/lfv.htm
6. www.in.gr/Reviews/placeholder
7. www.nbg.gr/small_medium_01.asp
8. www.kathimerini.gr/4dcgi/_w_articles_economyepix
9. dataworks.gr/credit/leasing.htm
10. www.laiki.gr/web/w3gr.nsf
11. www.laiki.com/web/w3cy.nsf
12. www.disabled.gr/lib/?p=7918-88k
13. www.aspisbank.gr/article/greek/84/101/index.htm-36k-
14. www.alphaleasing.gr/page/default.asp?id=198-18k-
15. www.patrascc.gr/enimerosi5_framme.htm-7k-
16. www.keta_de.gr/default.aspx?text_id=214-42k