

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ  
ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ**

**Μ.Π.Σ. ΣΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΓΙΑ  
ΣΤΕΛΕΧΗ**

**ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**  
**του**  
**ΒΟΥΛΓΑΡΑΚΗ ΒΑΓΓΕΛΗ**

**ΘΕΜΑ**  
**Μορφές Χρηματοδότησης και Leasing**

**Επιβλέπων Καθηγητής : Επίκ. Καθηγητής Ν.Τσαγκαράκης**  
**Ημερομηνία :07/11/2006**

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

**ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ:**

<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....</b>	<b>4</b>
<b>1. ΚΛΑΔΟΣ, ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ, ΟΡΙΣΜΟΣ LEASING.....</b>	<b>7</b>
ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ LEASING.....	9
Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 1994–2003.....	11
<b>2. ΣΤΟΧΟΣ.....</b>	<b>13</b>
<b>3. ΜΟΡΦΕΣ LEASING.....</b>	<b>14</b>
ΤΙ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙΤΑΙ ΜΕΣΩ LEASING.....	17
1. Χρηματοδότηση για ακίνητα.....	18
2. Χρηματοδότηση για αυτοκίνητο.....	19
3. Χρηματοδότηση για εξοπλισμό.....	22
<b>4. ΠΕΡΙΛΗΨΗ Ν. 1665/86 (ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΟΥ ΚΑΙ ΤΩΝ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΕΩΝ).....</b>	<b>24</b>
ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ LEASING.....	24
ΟΙ ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΡΥΘΜΙΣΕΙΣ.....	26
ΕΙΔΙΚΟΤΕΡΑ ΑΝΑ ΑΡΘΡΟ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ 1665/86 ΤΑ ΕΞΗΣ:.....	26
<b>5. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ - ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ LEASING.....</b>	<b>32</b>
Τα οφέλη για την επιχείρηση από το leasing ακινήτων.....	34
Οι αποσβέσεις.....	35
<b>6. ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΠΟΥ ΠΑΡΕΧΟΥΝ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....</b>	<b>38</b>
<b>7. ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ.....</b>	<b>40</b>
<b>8. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΙΤΗΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....</b>	<b>42</b>
<b>9. ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ &amp; ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ.....</b>	<b>44</b>
<b>10. ΈΡΕΥΝΑ ΚΥΡΙΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....</b>	<b>45</b>
ΕΠΑΡΧΙΑ & LEASING.....	45
LEASING VS ΔΑΝΕΙΩΝ.....	46
ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ LEASING - ΔΑΝΕΙΟΥ ΓΙΑ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ.....	47

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ LEASING - ΔΑΝΕΙΟΥ ΓΙΑ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΑΚΙΝΗΤΟΥ .....	48
ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ.....	48
ΤΑ ΕΠΙΤΟΚΙΑ.....	49
<b>11. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ.....</b>	<b>50</b>
ΑΚΙΝΗΤΟ ΜΕ ΔΑΝΕΙΟ Η ΜΕ LEASING; .....	51
<b>12. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....</b>	<b>52</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ: .....</b>	<b>55</b>
ΟΔΗΓΟΣ ΔΑΝΕΙΩΝ.....	58
<b>ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ :SALE AND LEASE BACK ΑΚΙΝΗΤΟΥ.....</b>	<b>61</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ:.....</b>	<b>71</b>

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑΣ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## Εισαγωγή

Οι υπηρεσίες που παρέχουν οι τράπεζες στις επιχειρήσεις καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα των αναγκών τους. Ιδιαίτερη σημασία για την οικονομική ανάπτυξη έχει η κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής δραστηριότητας τους.

Στις επιχειρήσεις που πραγματοποιούν επενδύσεις για την απόκτηση ή ανανέωση των παγίων στοιχείων τους, το τραπεζικό σύστημα παρέχει μεσομακροπρόθεσμο δανεισμό, προσαρμοσμένο ως προς το ύψος, τη διάρκεια και τους λοιπούς όρους στις ανάγκες και προοπτικές τους.

Ο δανεισμός αυτός μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της επένδυσης στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.

Για την κάλυψη των αναγκών που ανακύπτουν κατά την παραγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων, το τραπεζικό σύστημα παρέχει το αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης, με όρους προσαρμοσμένους στις πραγματικές ανάγκες τους.

Πέρα από αυτά όμως το τραπεζικό σύστημα εισήγαγε, τα τελευταία χρόνια, θεσμούς οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους.

Οι τρεις σημαντικότεροι από τους θεσμούς αυτούς, είναι:

1. Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) / Ένας συμφέρων τρόπος για την πραγματοποίηση επενδύσεων από επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες
2. Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring) / Δέσμη υπηρεσιών προς επιχειρήσεις που πωλούν τα εμπορεύματα ή τις υπηρεσίες τους με βραχυπρόθεσμη πίστωση. Η πρακτορεία των επιχειρηματικών απαιτήσεων (γνωστή με τον αγγλοσαξονικό όρο Factoring), είναι μία τεχνική συναλλαγών, κατά την οποία ο προμηθευτής ή εκχωρητής μεταβιβάζει ορισμένα δικαιώματά του στον πράκτορα (Factor) επί αμοιβή και ο πράκτορας αναλαμβάνει να εξοφλήσει στον προμηθευτή τα δικαιώματά του κατά την κανονική λήξη ή να τα προεξοφλήσει, οπότε διενεργεί μια πιστωτική πράξη.
3. Το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital) / Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών. Κεφαλαιακή ενίσχυση δυναμικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Η απευθείας επένδυση κεφαλαίων με τη συμμετοχή στο κεφάλαιο εταιρειών που δεν έχουν εισαχθεί στο Χρηματιστήριο αποτελεί ένα νέο θεσμό, ο οποίος υλοποιείται μέσω των εταιρειών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου.

## **Η κατάσταση σήμερα.**

Το leasing στα ακίνητα αφορά χιλιάδες ενδιαφερομένους, από πολίτες που θέλουν να αποκτήσουν τη δική τους στέγη, επαγγελματίες που ενδιαφέρονται να δημιουργήσουν ένα κατάστημα ή μία αποθήκη, οργανισμούς και τράπεζες που επιθυμούν να αξιοποιήσουν τον θεσμό ως και κατασκευαστές.

Η αντίστροφη μέτρηση για την ανάπτυξη και την ευρεία διάδοση του θεσμού ξεκίνησε όταν τα συναρμόδια υπουργεία Οικονομικών και Ανάπτυξης κατάρτισαν σχετική διάταξη-τροπολογία στον βασικό νόμο για τον θεσμό του leasing και δρομολόγησαν τις διαδικασίες ψήφισής τους από τη Βουλή.

Στην Ελλάδα ο θεσμός των επενδύσεων σε ακίνητη περιουσία αναπτύσσεται σήμερα με ανοδικούς ρυθμούς. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις ειδικών, οι ρυθμοί ανάπτυξης αναμένεται να αυξηθούν περαιτέρω μέσα στα επόμενα χρόνια. Η τροχιά ανάκαμψης θα επιταχυνθεί με τη ρύθμιση της χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων, που αφορά τα επαγγελματικά ακίνητα.

Στην αγορά της χώρας παρατηρείται τα τελευταία χρόνια αυξημένη ζήτηση για εμπορικά καταστήματα και γραφεία στα μεγάλα αστικά κέντρα, υποδεικνύοντας σημαντικές συμβάσεις leasing αυτού του είδους.

Αν δημιουργηθούν οι κατάλληλες συνθήκες ανταγωνισμού για το leasing ακινήτων, ωφελημένοι θα είναι όχι μόνο οι επενδυτές, αφού θα προσφέρονται ανταγωνιστικές συμβάσεις, αλλά και οι εταιρείες leasing θα μπουν δυναμικά στον χώρο της χρηματοδότησης. Σύμφωνα με έρευνα του IOBE, το leasing ακινήτων περιέχει ποσοτικά και ποιοτικά οφέλη κυρίως για κερδοφόρες επιχειρήσεις, που είναι σε θέση να εκμεταλλευτούν το φορολογικό όφελος που προκύπτει και την έκπτωση των μισθωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδά τους. Επίσης οι επιχειρήσεις χρησιμοποιώντας το leasing ακινήτων διατηρούν τη ρευστότητά τους, ενώ δεν επηρεάζονται οι χρηματοοικονομικοί δείκτες, όπως οι δείκτες «ξένα προς ίδια κεφάλαια» και «γενικής και άμεσης ρευστότητας», γεγονός υπαρκτό σε άλλες μορφές δανεισμού. Σημαντικό πλεονέκτημα είναι και η πιθανότητα κάλυψης 100% του κόστους της επένδυσης, καθώς δεν απαιτείται συμμετοχή του μισθωτή στο κόστος.

Για όλα τα παραπάνω οι επιχειρήσεις είναι έτοιμες να στραφούν σε αυτό το χρηματοδοτικό προϊόν και οι εταιρείες leasing να προβάλλουν τον θεσμό ώστε στο πλαίσιο του ανταγωνισμού να ωφεληθούν και οι επενδυτές και τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα (Λυμβαίος Γ., 2006).

Σύμφωνα με την εμπειρική μελέτη από την Ευρώπη των Gronlund ,Louko και Vaihekoski το εταιρικό real estate έχει αυξηθεί αρκετά τα τελευταία χρόνια. Εδώ μελετώνται τα αποτελέσματα της αγοράς, από μεγάλες επιχειρήσεις που προβαίνουν σε leasing ή σε sale and lease back. Έτσι παρατηρήθηκε ότι οι ανακοινώσεις μεγάλων εταιρειών για πώληση και επαναμίσθωση ακινήτων στην ουσία έχει κατά μέσο όρο θετική επίδραση στην αξία της εταιρείας. Επίσης το leasing μπορεί κάλλιστα να παρουσιαστεί σαν έναν καλό μηχανισμό μείωσης φόρων.

Έτσι σαν αποτέλεσμα όλων των παραπάνω είναι να ξεφυτρώνουν συνέχεια νέες συμφωνίες στην Αμερική στην αρχή της δεκαετίας του 90 και έπειτα στην Ευρώπη στο τέλος της ίδιας δεκαετίας.

Ένα αρκετά μεγάλο μέρος των Ευρωπαϊκών εταιρειών προέβηκαν σε συμφωνία leasing ρευστοποιώντας έτσι μεγάλα μέρη των παγίων τους . Από την άλλη μεριά οι επενδυτικές εταιρείες και τράπεζες προσπαθούσαν να βρουν νέες μεθόδους για να αυξήσουν το περιθώριο κέρδους τους και μέσω αυτών των συμφωνιών δεν υπήρχε τίποτα που να τις σταματήσει από να μην τις συνεχίσουν και στο μέλλον αυξάνοντας ραγδαία τα κέρδη τους αλλά και το θεσμό του leasing στην Ευρώπη.

Επίσης ευρήματα για την πορεία του leasing και γενικώς των χρηματοδοτήσεων των εταιρειών μέσω χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων βρίσκουμε και στην εμπειρική μελέτη του Joselito Galardo of the World Bank όπου παρουσιάζει και ερευνά τις ικανότητες και τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται μέσω του leasing σαν μια πρόσθετη χρηματοδοτική τεχνική για να αναπτυχθούν οι μεσαίες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις για να προμηθευτούν εξοπλισμό και νέα τεχνολογία.

Στις αναπτυσσόμενες χώρες η αγορά κεφαλαίου είναι λιγότερο αναπτυγμένη διότι οι τράπεζες είναι συνήθως μη ικανές ή δεν θέλουν να λάβουν το ρίσκο της ενοικίασης με τη μορφή του leasing. Επίσης οι τράπεζες επιδιώκουν να δανείζουν κυρίως επιχειρήσεις πιο καταξιωμένες και εδραιωμένες με καλό ρυθμό ανάπτυξης και καλύτερη χρηματοδοτική πίστη. Σε αυτή την μελέτη σαν χώρα αναπτυσσόμενη επιλέγεται το Πακιστάν χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν μπορεί να ισχύσει και σε άλλες χώρες που αναπτύσσονται τώρα.



## 1. ΚΛΑΔΟΣ, ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ, ΟΡΙΣΜΟΣ LEASING

### Τι είναι το Leasing

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) είναι μια σύγχρονη μέθοδος μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων, δηλαδή εξοπλισμού και ακινήτων για επαγγελματική χρήση.

Κάθε επιχείρηση βιομηχανική, βιοτεχνική, εμπορική, κατασκευαστική, τουριστική, γεωργική, μεταφορών, υπηρεσιών κ.λπ. ανεξάρτητα από νομική μορφή και μέγεθος, καθώς και κάθε επαγγελματίας μπορεί να χρησιμοποιήσει αυτή τη μορφή χρηματοδότησης.

Η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας επιλέγει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που θεωρεί κατάλληλο για τις ανάγκες του, η εταιρία leasing αγοράζει τον εξοπλισμό αυτόν από τον προμηθευτή ή το ακίνητο από τον ιδιοκτήτη του και στη συνέχεια ενοικιάζει το μεν εξοπλισμό για περίοδο τουλάχιστον τριών χρόνων, το δε ακίνητο τουλάχιστον για δέκα χρόνια. Στο τέλος της μισθωτικής περιόδου, ο μισθωτής μπορεί είτε να εξαγοράσει το πάγιο (εξοπλισμός-ακίνητο) συνήθως έναντι συμβολικού τιμήματος είτε να ανανεώσει τη σύμβαση για ορισμένο χρόνο.

Σε αυτή τη μορφή χρηματοδότησης παραγωγικού εξοπλισμού η εταιρία leasing διατηρεί την κυριότητά του, και ο επιχειρηματίας-μισθωτής καταβάλλει σε προκαθορισμένα χρονικά διαστήματα συγκεκριμένο μίσθωμα (συνήθως με μηνιαίες, τριμηνιαίες ή εξαμηνιαίες καταβολές). Στην πράξη, ο πελάτης επιλέγει τον εξοπλισμό που χρειάζεται. Υποβάλλει το αίτημά του στην εταιρία leasing και προτείνει τον προμηθευτή που προτιμά. Η εταιρία, αν εγκρίνει το αίτημα, αναλαμβάνει να αγοράσει τον ανωτέρω εξοπλισμό τον οποίο στη συνέχεια μισθώνει στον πελάτη για ορισμένο χρονικό διάστημα.

Τα συμβαλλόμενα μέρη σε μία απλή μίσθωση (leasing) είναι τρία, ο εκμισθωτής, ο μισθωτής και ο προμηθευτής του εξοπλισμού. Απευθύνεται σε ελεύθερους επαγγελματίες και επιχειρήσεις πάσης φύσεως και νομικής μορφής, που επιθυμούν την απόκτηση ακινήτων και λοιπού εξοπλισμού, χωρίς τη δέσμευση των κεφαλαίων τους.

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι δηλαδή ένα εργαλείο με **σημαντικά φορολογικά πλεονεκτήματα**, το οποίο προσφέρει εναλλακτική χρηματοδοτική λύση σε επενδυτικές προτάσεις, εξασφαλίζοντας τη χρήση κάθε είδους εξοπλισμού ή ακινήτου στον επενδυτή χωρίς ο τελευταίος

να χρειαστεί είτε να δανειστεί, είτε να χρησιμοποιήσει δικά του κεφάλαια. Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing), όμως, δεν είναι μόνον η ενοικίαση εξοπλισμού. Προβλήματα προγραμματισμού, παραγωγής και χρηματοοικονομικού κόστους, ταμειακών προγραμμάτων (cash – flow), αναδιάρθρωσης ισολογισμού, όπως επίσης και προώθηση πωλήσεων, μπορούν να αντιμετωπιστούν με ένα καλοσχεδιασμένο σχήμα Leasing (site Λαϊκής Τράπεζας).

Χρηματοδοτική μίσθωση, σύμφωνα με το Ν. 1665/1986, είναι η σύμβαση που καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ μιας ανώνυμης εταιρίας αποκλειστικού σκοπού (συνεπώς όχι τράπεζας-πιστωτικού ιδρύματος) ως εκμισθώτριας και μιας επιχείρησης ή απλού επαγγελματία ως μισθωτή, με την οποία η εκμισθώτρια αναλαμβάνει την υποχρέωση να παραχωρεί τον μισθωτή έναντι μισθώματος τη χρήση κινητού πράγματος (που προηγουμένως αγοράζει), το οποίο προορίζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή με ορισμένη διάρκεια όχι κατώτερη των τριών ετών και με δικαίωμα του μισθωτή να αγοράσει το πράγμα ή να ανανεώσει τη μίσθωσή του για ορισμένο χρόνο (site Πολυτεχνείου Κρήτης).

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) καθιερώθηκε στην Ελλάδα με το Ν. 1665/1986, ως μία σύγχρονη μέθοδο μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων (δηλαδή εξοπλισμού και ακινήτων) για επαγγελματική χρήση. Χρησιμοποιούνται οι όροι της αγγλικής γλώσσας Financial leasing για τη χρηματοδοτική μίσθωση (Crédit-bail στα Γαλλικά) και Rending ή Operating leasing για την παραδοσιακή ή λειτουργική μίσθωση.

Το ενδιαφέρον προσελκύει η μορφή της χρηματοδοτικής μίσθωσης, η οποία παρέχει τη δυνατότητα στο χρήστη, μετά την πολυετή εκμίσθωση ενός πράγματος, να αποκτήσει και την ιδιοκτησία του.

Στο ενοικιαστήριο συμβόλαιο προβλέπεται το δικαίωμα επιλογής (Option) για την τελική εξαγορά του πράγματος από τον ενοικιαστή σε γνωστή από την έναρξη του συμβολαίου τιμή, για την παράταση της ενοικιάσεως με νέο συμβόλαιο ή για τη μη ανανέωση και επιστροφή του πράγματος.

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.

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 ενοικιάσεως τοποθετεί εντόκως τα κεφάλαιά της (Βλ. ειδική ορολογία Παράρτημα Β).

### Η χρηματοδοτική μίσθωση στην περίοδο 1994–2003

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 and leaseback 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 248,2 εκατ.€ 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. Γίνεται λοιπόν αντιληπτό ότι, η ελληνική αγορά του leasing προβλέπεται να παρουσιάσει σημαντικό ρυθμό ανάπτυξης η οποία θα οφείλεται τόσο στο γενικό πλαίσιο ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας όσο και στις συνθήκες του κλάδου.

Η ένταξη της χώρας στην ONE, το πρόγραμμα σύγκλισης, η μείωση του πληθωρισμού και η λειτουργία της ελληνικής οικονομίας μέσα στο σταθερό περιβάλλον της ONE, θέτουν τις βάσεις της οικονομικής ανάπτυξης της χώρας και δημιουργούν μεγάλες προοπτικές για επενδύσεις.

## 2. ΣΤΟΧΟΣ

Η μακροχρόνια μίσθωση έχει εισβάλει δυναμικά στην αγορά, εισπράττοντας ολοένα και μεγαλύτερη ανταπόκριση από επιχειρήσεις - πελάτες, από ελεύθερους επαγγελματίες, ακόμα και από ιδιώτες. Παρέχει υπηρεσίες που καλύπτουν πλήρως την απόκτηση εξοπλισμού, ακινήτου, τη χρήση ενός αυτοκινήτου και άλλα. Φαίνεται πως σύντομα θα αποτελέσει την κυρίαρχη μέθοδο απόκτησης εταιρικού στόλου αλλά και αυτοκινήτων ιδιωτικής χρήσης.

Σκοπός αυτής της μελέτης είναι να εξετάσουμε τους λόγους για τους οποίους υφίσταται αυτή η έντονη προτίμηση στο θεσμό του leasing από την ελληνική αγορά τα τελευταία χρόνια.

Για να βρούμε απάντηση στο παραπάνω θέμα θα πρέπει να μελετήσουμε τα ακόλουθα, μεταξύ άλλων:

- Το γενικότερο κλάδο της χρηματοδότησης,
- το θεσμό του leasing,
- τη νομική του κάλυψη,
- τα πλεονεκτήματα, τα μειονεκτήματα,
- διαφορές μεταξύ δανείων & leasing,
- τη διαδικασία της χρηματοδότησης (δικαιώματα & υποχρεώσεις)
- τις εταιρίες που παρέχουν leasing στη χώρα μας

Για την καλύτερη κατανόηση των παραπάνω, στο τέλος, θα παραθέσουμε ένα σενάριο μιας εταιρίας η οποία κάνει χρήση του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης (εφαρμογή leasing σε συγκεκριμένη εταιρία).

### 3. ΜΟΡΦΕΣ LEASING

Το μόνο είδος μίσθωσης που επιτρέπει ο νόμος 1665/86 είναι η χρηματοδοτική μίσθωση (financial leasing), που σαν βασικό κριτήριο διάκρισης έναντι άλλων ειδών μίσθωσης έχει τη δυνατότητα αγοράς του εξοπλισμού στο τέλος της μισθωτικής περιόδου.

Η βασική κατηγορία χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η Direct Leasing:

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

**Κινητό Εξοπλισμό**

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

**Επαγγελματική στέγη**

Γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες και άλλα ακίνητα για επαγγελματική χρήση. Η επαγγελματική στέγη μπορεί να αποτελείται από αυτοτελή ακίνητα, αλλά και οριζόντιες ή κάθετες ιδιοκτησίες.

Έτσι οι επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες αποκτούν τα μέσα για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και συγχρόνως εκμεταλλεύονται όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, χωρίς να δεσμεύουν πλέον σημαντικά ίδια κεφάλαια. Η χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να λάβει, εκτός της κύριας Direct Leasing, και άλλες μορφές, όπως:

1. **«Πώληση και Επαναμίσθωση»** (sale and lease back). Στην περίπτωση αυτή ο μισθωτής και ο προμηθευτής του εξοπλισμού είναι το ίδιο νομικό ή φυσικό (επαγγελματίας) πρόσωπο. Ουσιαστικά πρόκειται για έμμεση χρηματοδότηση που προκύπτει κυρίως από την ανάγκη εύρεσης κεφαλαίων. Προτιμάται λόγω της μεσομακροπρόθεσμης περιόδου αποπληρωμής, των φορολογικών πλεονεκτημάτων και της διαρθρωτικής βελτίωσης της οικονομικής εικόνας των επιχειρήσεων. Η επιχείρηση που επιθυμεί να βελτιώσει τη ρευστότητά της με τη μετατροπή σε κεφάλαιο κίνησης των κεφαλαίων της που έχουν επενδυθεί σε εξοπλισμό και επιχειρηματικά ακίνητα, μπορεί να πωλήσει τα πάγια αυτά στοιχεία στην εταιρία leasing και στη συνέχεια να τα μισθώσει, κάνοντας χρήση του θεσμού του leasing. Με τη λύση αυτή δίνεται ακόμη η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν

βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων. Οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν επιτρέπεται να πωλήσουν στην εταιρία leasing τα επαγγελματικά τους ακίνητα και στη συνέχεια να τα μισθώσουν. Επιτρέπεται όμως να πωλήσουν τον εξοπλισμό τους (Λιακοπούλου, Καθημερινή, 2004).

#### Υπεραξία και φόροι στο lease back ακινήτων

Η υπεραξία που προκύπτει από την πώληση ακινήτου επιχείρησης σε εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης, για το οποίο στη συνέχεια θα συναφθεί σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ της εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης και της πωλήτριας επιχείρησης, απαλλάσσεται από το φόρο εισοδήματος, με την προϋπόθεση ότι θα εμφανιστεί σε ιδιαίτερο λογαριασμό αφορολόγητου αποθεματικού, το οποίο φορολογείται, σε περίπτωση διανομής ή διάλυσης της επιχείρησης, σύμφωνα με τις ισχύουσες διατάξεις.

Κατά την αγοραπωλησία μεταξύ της πωλήτριας επιχείρησης και της εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως και την σύναψη συμβάσεως χρηματοδοτικής μισθώσεως μεταξύ των ιδίων, δεν καταβάλεται φόρος μεταβιβάσεως (Φ.Μ.Α.)

Το Lease back ακινήτων βελτιώνει τους χρηματοοικονομικούς δείκτες μιας επιχείρησης ως εξής:

1. Βελτίωση των δεικτών άμεσης ρευστότητας (διαθέσιμα / βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις) λόγω αύξησεως των διαθεσίμων
2. βελτίωση του δείκτη δανειακής επιβαρύνσεως (ίδια κεφάλαια / ξένα κεφάλαια) λόγω μειώσεως 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 αύξησεως των ιδίων κεφαλαίων. (Sale & Lease back effect, Gronlund, Louko & Vaihekoski, 2004)

2. «Vendor leasing». Δεν υπάρχει δόκιμος ελληνικός όρος για τη συγκεκριμένη κατηγορία. Πρόκειται για μία οικονομική συνεργασία μεταξύ μιας εταιρείας leasing και ενός προμηθευτή, μέσω της οποίας επιτυγχάνεται η ανάπτυξη πωλήσεων και για τους δύο με έμμεση ανέξοδη χρηματοδότηση των πωλήσεων του προμηθευτή. Στην περίπτωση αυτή ο προμηθευτής είναι τριτεγγυητής των συμβάσεων μίσθωσης που υπογράφονται μεταξύ της εταιρείας leasing και των μισθωτών. Η εταιρεία leasing αναλαμβάνει κίνδυνο έναντι του προμηθευτή - συνεργάτη της.

Η μορφή αυτή προτιμάται από εισαγωγείς - εμπόρους αυτοκινήτων, computers κ.λ.π. Όλη η γραφειοκρατική διαδικασία καθώς και ο έλεγχος των πελατών - μισθωτών μετατίθεται στον προμηθευτή - συνεργάτη. Η συνεργασία μεταξύ της εταιρίας leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού, με διάφορα σχήματα, συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και των δύο μερών. Ο προμηθευτής πωλεί στην εταιρία leasing, σε τιμή τοις μετρητοίς, τον εξοπλισμό που επιθυμεί ο επενδυτής, ο οποίος στη συνέχεια τον αποκτά κάνοντας χρήση του θεσμού του leasing. 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.)

3. «**Διασυνοριακή μίσθωση**» (cross border leasing). Πρακτικά, ο προς μίσθωση εξοπλισμός αγοράζεται από εταιρεία leasing του εξωτερικού, μισθώνεται σε Ελληνική εταιρεία leasing, η οποία στη συνέχεια τον μισθώνει σε εγκατεστημένο στην Ελλάδα μισθωτή. Η περίπτωση αυτή διαφοροποιείται από τις προηγούμενες κατά το στοιχείο της πληρωμής των μισθωμάτων σε συνάλλαγμα, γεγονός που περικλείει πρόσθετους κινδύνους.

4. «**Μοχλευμένη μίσθωση**» (leveraged leasing). Η περίπτωση αυτή εφαρμόζεται σε πράγματα πολύ μεγάλης αξίας (πλοία, αεροπλάνα, τρέινα κ.α.) και προϋποθέτει τη σύμπραξη τεσσάρων μερών: του πελάτη, του βιομηχανικού κατασκευαστή, της εταιρείας leasing και ενός τραπεζικού οργανισμού. Η συμμετοχή της εταιρείας leasing συνήθως δεν ξεπερνά το ποσοστό του 40% της αξίας της επένδυσης. 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.

5. «**Real estate leasing**» (χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων).

Το υφιστάμενο θεσμικό πλαίσιο, όπως διαμορφώθηκε από το Νόμο 2367/95, έχει καταστήσει ανενεργό το leasing ακινήτων λόγω νομικών κενών και φορολογικών παραλείψεων. Για το λόγο αυτό δεν έχει ακόμη προχωρήσει η πραγματοποίηση συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων. Τα σημαντικότερα σημεία του νόμου που τον έχουν καταστήσει ανενεργό αναφέρονται στην ιδιοκτησία και τις αποσβέσεις επί των οικοπέδων που αναλογούν στο εκμισθούμενο ακίνητο και στη διπλή φορολογία κατά τη μεταβίβαση του ακινήτου στην περίπτωση πώλησης και επαναμίσθωσης..



6. **Operating leasing:** Εκτός από την καθαρή χρηματοδοτική λειτουργεί εμμέσως και το operating leasing (λειτουργική μίσθωση). Χρησιμοποιείται ως επί το πλείστον από τις εταιρείες ενοικιάσεως αυτοκινήτων μέσω της δυνατότητας υπεκμίσθωσης που τους παρέχουν οι εταιρείες leasing (Gallardo Joselito, 1997).

7. Τέλος, αναφέρουμε το «**κοινοπρακτικό leasing**», που αποτελεί παραλλαγή του financial leasing και στην ουσία είναι συνεργασία δύο ή περισσότερων εταιρειών leasing για την από κοινού χρηματοδοτική μίσθωση μιας πολύ μεγάλης επένδυσης υψηλού κινδύνου.

#### 8. «**Μίσθωση με παροχή υπηρεσιών**», (Service Leasing)

Είναι η περίπτωση που προαναφέρθηκε και κατά την οποία ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α.

Αυτή η περίπτωση συνήθως εντάσσεται στη σύμβαση άμεσης χρηματοδοτικής μίσθωσης, μπορεί όμως να αποτελεί και αυτοτελή σύμβαση.

#### 9. «**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.

### Τι εξοπλισμός χρηματοδοτείται μέσω Leasing

Κάθε είδους μηχανήματα, εξοπλισμός ή ακίνητα που χρησιμοποιούνται για βιομηχανικό, βιοτεχνικό ή επαγγελματικό σκοπό, όπως:

Διάφορος μηχανολογικός εξοπλισμός.

Ηλεκτρονικοί υπολογιστές, εξοπλισμός γραφείων και καταστημάτων, έπιπλα κ.λπ.

Μέσα Μεταφοράς (Λεωφορεία, Φορτηγά, Θάλαμοι, Βυτία, Επιβατηγά Αυτοκίνητα κ.λπ.) που χρησιμοποιούνται από Εταιρίες ή Επαγγελματίες.

Μηχανήματα τεχνικών έργων (εκσκαφείς, γερανοί, φορτωτές, χωματουργικά κ.λπ.) και γεωργικά μηχανήματα.

Ιατρικά μηχανήματα και τεχνολογικός εξοπλισμός.

Ακίνητα.

Εξοπλισμοί Επιχειρήσεων

Βιομηχανικός Εξοπλισμός

Εξοπλισμός Επαγγελματιών

Επαγγελματικά Ακίνητα

Μεταφορικά Μέσα

Αγροτικές Εκτάσεις

## 1. Χρηματοδότηση για ακίνητα

Η αγορά και η κατασκευή ακινήτων απαιτεί πόρους εκ μέρους των εταιρειών ή των ελεύθερων επαγγελματιών που είναι δυνατόν, σε περίπτωση που χρησιμοποιηθεί το leasing για την εξασφάλιση του ακινήτου, να αποδεσμευτούν και να χρησιμοποιηθούν στο παραγωγικό κύκλωμα της επιχείρησης.

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) ακινήτων προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να αποκτήσουν επαγγελματική στέγη για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και συγχρόνως να εκμεταλλευτούν όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα του leasing χωρίς να δεσμεύσουν σημαντικά ίδια κεφάλαια ή να κάνουν χρήση τραπεζικών πισοδοτήσεων επιβαρύνοντας τα στοιχεία του ισολογισμού τους.

Τα βασικά χαρακτηριστικά του leasing των ακινήτων είναι:

Ο μισθωτής επαγγελματικής στέγης μπορεί να είναι κάθε μορφής επιχείρηση καθώς και ελεύθερος επαγγελματίας.

Τα αντικείμενα της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι τα αγροτεμάχια, τα οποία είναι οριζόντιες και κάθετες ιδιοκτησίες με κτίσματα μετά του ποσοστού του οικοπέδου που αναλογεί σε αυτά, σε συνάρτηση με τη συνολική επιφάνεια του οικοπέδου, καθώς και ο ακάλυπτος χώρος του που θα χρησιμοποιηθεί αποκλειστικά ως parking, όπως καταστήματα, ιατρεία, φαρμακεία, γραφεία, εμπορικά κέντρα, βιομηχανοστάσια, αποθήκες, ψυγεία, σούπερ μάρκετ, νοσοκομεία, κινηματογράφοι.

Η διάρκεια της μίσθωσης είναι τουλάχιστον δεκαετής. Στη διάρκεια της μισθωτικής περιόδου ο μισθωτής πληρώνει το συμφωνηθέν μίσθωμα, το οποίο αποτελεί λειτουργική δαπάνη, και εκπίπτει 100% από το φορολογητέο εισόδημα. Όταν λήξει η σύμβαση ο μισθωτής εξαγοράζει το ακίνητο στην προσυμφωνημένη αξία. Η εξαγορά του ακινήτου στη λήξη της μίσθωσης είναι απαλλαγμένη του Φόρου Μεταβίβασης Ακινήτων.

## 2. Χρηματοδότηση για αυτοκίνητο

Το προϊόν της λειτουργικής μίσθωσης, με τη μορφή που αυτό υφίσταται σήμερα στην αγορά του αυτοκινήτου, έρχεται να καλύψει την ανάγκη των επιχειρήσεων-πελατών που πρέπει να διατηρούν ένα στόλο αυτοκινήτων (για τα στελέχη, τους πωλητές κ.ά.), με ό,τι αυτό συνεπάγεται για τα λειτουργικά τους έξοδα και την εικόνα του ισολογισμού τους. Μέχρι πριν από μερικά χρόνια μια επιχείρηση που ενδιαφερόταν να χρησιμοποιεί αυτοκίνητα για την εξυπηρέτηση του στελεχικού δυναμικού της έπρεπε ή να τα αγοράσει ή να τα αποκτήσει με (τραπεζικό) leasing. Σε περίπτωση που επέλεγε το δεύτερο τρόπο, η επιχείρηση έπρεπε να καταβάλει για κάθε ένα αυτοκίνητο που μίσθωνε ένα μηνιαίο μίσθωμα που αντιστοιχούσε αφενός στην αποπληρωμή της αξίας του αυτοκινήτου μέσα σε ένα καθορισμένο χρονικό διάστημα, αφετέρου στο αναλογούν κέρδος της Τράπεζας. Τα οφέλη για ένα μισθωτή (επιχείρηση-πελάτη) στην περίπτωση αυτή επικεντρώνονται σε φορολογικό επίπεδο.

Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με το άρθρο 14 του Ν. 2459/97, στην περίπτωση εκμίσθωσης αυτοκινήτων μέχρι 1.400 κ.εκ. αναγνωρίζεται προς έκπτωση ποσοστό 60% των δαπανών του μισθωτή, ενώ για αυτοκίνητα μεγαλύτερου κυβισμού το ποσοστό αυτό ανέρχεται σε 25%. Στο σημείο αυτό υφίσταται και η βασική διαφορά του (τραπεζικού) leasing με τη μακροχρόνια μίσθωση. Η δεύτερη αναγνωρίζει την έκπτωση των μισθωμάτων κατά 100% από τα έσοδα της εταιρείας. Αν προσθέσουμε και το ότι οι εταιρείες μακροχρόνιας μίσθωσης αναλαμβάνουν όλες τις δαπάνες και τις γραφειοκρατικές διατυπώσεις που απαιτούνται για την κυκλοφορία των αυτοκινήτων, είναι εύκολο να αντιληφθεί κανείς γιατί η μακροχρόνια μίσθωση (Operating Leasing) καθίσταται περισσότερο ελκυστική έναντι της χρηματοδοτικής (leasing). Στην αγορά της μακροχρόνιας μίσθωσης δραστηριοποιήθηκαν αρχικά οι εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων, κυρίως αυτές που είχαν πολυετή παρουσία στη χώρα μας. Για το λόγο αυτό άλλωστε τα μεγαλύτερα μερίδια αγοράς αυτήν την στιγμή κατέχουν οι εταιρείες Hertz, Avis και Europcar, με στόλο που σε ορισμένες περιπτώσεις ξεπερνά τα 5.000 αυτοκίνητα. Ταυτόχρονα ο κλάδος της ενοικίασης παρουσιάζει τα τελευταία 5 χρόνια μεγάλη ανάπτυξη καθώς περισσότερες από 1.500 επιχειρήσεις σε όλη τη χώρα διαθέτουν την απαραίτητη από τον Ε.Ο.Τ. άδεια λειτουργίας και δραστηριοποιούνται τόσο στις βραχυχρόνιες, όσο και στις μακροχρόνιες μισθώσεις. Στην εν λόγω αγορά θέλησαν να εισέλθουν και πολλές εταιρείες εισαγωγής αυτοκινήτων. Για το λόγο αυτό ιδρύθηκαν αρκετές θυγατρικές εταιρείες που έχουν βασικό αντικείμενο δραστηριότητας τη μακροχρόνια μίσθωση, καθιστώντας για πρώτη φορά ίσως την αγορά ιδιαίτερα ανταγωνιστική.

Έτσι, οι επιλογές για τους πελάτες αυξήθηκαν και η "τράπουλα" των μεριδίων μοιράζεται και πάλι την τελευταία διετία. Το πόσο δυναμικά αναπτύσσεται η μακροχρόνια μίσθωση φαίνεται από την κατανομή του συνολικού στόλου των ενοικιαζόμενων αυτοκινήτων. Σύμφωνα με εκτιμήσεις της αγοράς το 40% περίπου από τα 60.000 ενοικιαζόμενα οχήματα που κυκλοφορούν σήμερα στη χώρα μας έχουν διοχετευτεί μέσω μακροχρόνιας μίσθωσης. Αξίζει να σημειωθεί εδώ πως οι εταιρείες που "ελέγχουν" αυτήν τη στιγμή την αγορά εκμισθώνουν πάνω από 1.000 νέα αυτοκίνητα ετησίως, ενώ ο μέσος όρος εκμισθώσεων των 20 τουλάχιστον σημαντικότερων εταιρειών του χώρου ξεπερνά τα 500 αυτοκίνητα ετησίως. Σύμφωνα με τις ίδιες πάντα εκτιμήσεις το μέγεθος της αγοράς των μακροχρόνιων μισθώσεων ανήλθε το 1999 σε ποσό που ξεπερνά τα 11 εκατομμύρια ευρώ. Στις σελίδες που ακολουθούν πραγματοποιείται προσέγγιση του προφίλ των εταιρειών που πρωταγωνιστούν στην αγορά αλλά και εταιρειών που έχουν κάνει την εμφάνισή τους τα τελευταία χρόνια και διαθέτουν τα στοιχεία εκείνα που τους δίνει το δικαίωμα να αισιοδοξούν για την πορεία τους στο άμεσο μέλλον. Παράλληλα, παρατίθενται αντιπροσωπευτικά παραδείγματα προσφορών εκμίσθωσης δημοφιλών αυτοκινήτων στις κυριότερες κατηγορίες κυβισμού. Να σημειωθεί πως τα μηνιαία μισθώματα που αναφέρονται δεν περιλαμβάνουν Φ.Π.Α (Λιακοπούλου, Καθημερινή, 24/05/2006).

### **Για φορτηγά**

Ένα μεγάλο μέρος από τις συμβάσεις των εταιρειών leasing στον τομέα του αυτοκινήτου αφορά φορτηγά αυτοκίνητα. Στην περίπτωση των φορτηγών αυτοκινήτων, είτε είναι δημόσιας χρήσης είτε ιδιωτικής, η χρηματοδοτική μίσθωση παρέχει στον επαγγελματία ή στην εταιρεία το κεφάλαιο αγοράς και στη λήξη της σύμβασης ο μισθωτής αποκτά την κυριότητα του φορτηγού. Σύμφωνα με στελέχη εταιρειών η συντριπτική πλειονότητα των φορτηγών που χρηματοδοτούνται με leasing είναι ελαφρώς μεταχειρισμένα και εισάγονται από την Ευρώπη.

Ας υποθέσουμε ότι ένας μεταφορέας θέλει να αποκτήσει μέσω leasing ένα μεταχειρισμένο τράκτορα, αξίας 50.000 ευρώ με διάρκεια αποπληρωμής τα πέντε χρόνια. Με επιτόκιο 7,5%, το μηνιαίο μίσθωμα θα ανέλθει στα 1.200 ευρώ.

Σε μια άλλη περίπτωση, μια εταιρεία θέλει να αποκτήσει ένα φορτηγό ιδιωτικής χρήσης ηλικίας τριών ετών και αξίας 40.000 ευρώ. Με το ίδιο πάντα επιτόκιο, αν συνάψει μια πενταετή σύμβαση θα πληρώνει 800 ευρώ μηνιαία.

Επιπλέον, οι εταιρείες leasing δείχνουν μεγάλο ενδιαφέρον για την ανανέωση του στόλου λεωφορείων των ΚΤΕΛ, ενώ κάποιες εταιρείες έχουν ήδη πραγματοποιήσει συμβάσεις για αντικατάσταση πούλμαν του ΚΤΕΛ.

Για παράδειγμα, αν θέλει κανείς να αποκτήσει μέσω leasing διάρκειας πέντε ετών ένα μεταχειρισμένο λεωφορείο, ηλικίας έξι ετών και αξίας 100.000 ευρώ, με 7,5% επιτόκιο θα πληρώνει 2.000 ευρώ το μήνα.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι όπως και στον τραπεζικό δανεισμό, έτσι και στο leasing σε καμιά περίπτωση δεν μπορεί να κάνει χρήση του leasing κάποιος που έχει δυσμενή οικονομικά στοιχεία. (Βλ. Παράρτημα Α1)

### **Μακροενοικίαση**

Εξίσου διαδεδομένη μέθοδος για την απόκτηση ενός οχήματος είναι και η ενοικίαση αυτοκινήτου για μεγάλο χρονικό διάστημα (χρονομίσθωση), όπου κατά τη λήξη της μίσθωσης προβλέπεται η επιστροφή του στον εκμισθωτή και υπάρχει δυνατότητα αντικατάστασής του με ένα νέο που θα επιλεγεί τότε. Στη χρονομίσθωση εκπίπτει το σύνολο των μισθωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή.

Θα πρέπει να ξέρει κανείς ότι η μακροενοικίαση δεν προβλέπει την εξαγορά του αυτοκινήτου στη λήξη της μίσθωσης.

Σε περίπτωση όμως που ο μισθωτής θελήσει να αποκτήσει το αυτοκίνητο, τότε το μηνιαίο μίσθωμα προσαυξάνεται σημαντικά και σε κάθε περίπτωση για να γίνει κάτι τέτοιο θα πρέπει να έχει προβλεφθεί από την αρχή στη σύμβαση που έχουν κάνει τα δύο μέρη.

Οι πελάτες που επιλέγουν τη μακροενοικίαση αυτοκινήτων απολαμβάνουν τη χρήση καινούργιων αυτοκινήτων, χωρίς να τους απασχολεί η συντήρηση και η αντικατάστασή τους.

Και αυτό καθώς με τη χρονομίσθωση καλύπτονται όλα τα έξοδα του αυτοκινήτου, όπως προγραμματισμένη συντήρηση και επισκευή του αυτοκινήτου, αντικατάσταση ελαστικών έπειτα από κάποιο αριθμό χιλιομέτρων, μεικτή ασφάλιση, τέλη κυκλοφορίας, οδική βοήθεια και αντικατάσταση του αυτοκινήτου σε περίπτωση ατυχήματος ή βλάβης.

Μάλιστα, παρά το γεγονός ότι η μακροενοικίαση αφορά κυρίως μεγάλους εταιρικούς πελάτες, οι εταιρείες διαθέτουν πλέον προγράμματα που επιτρέπουν ακόμη και σε μεσαίες ή μικρές επιχειρήσεις να μισθώσουν ένα ή περισσότερα αυτοκίνητα για τις ανάγκες τους.

Υποθέτουμε, για παράδειγμα, ότι ένας ελεύθερος επαγγελματίας θέλει να υπογράψει μια σύμβαση μακροενοικίασης για τριετή μίσθωση.

Με ένα επιτόκιο 8%, το μηνιαίο μίσθωμα για ένα Opel Astra 1.400 κυβικών, με 20.000 χιλιόμετρα τον χρόνο διαμορφώνεται σε 310 ευρώ και για ένα Audi A4 με τα ίδια χιλιόμετρα σε 530 ευρώ.

Αν ο πελάτης θελήσει με το τέλος της σύμβασης να αποκτήσει την κυριότητα του αυτοκινήτου, τότε το μηνιαίο μίσθωμα θα διαμορφωθεί για το Opel σε 425 ευρώ και για το Audi σε 645 ευρώ.

Για την τελική διαμόρφωση του μισθώματος κάθε εταιρεία λαμβάνει υπόψιν της, τα στοιχεία του πελάτη, τον αριθμό των επιβατικών αυτοκινήτων που θα μισθώσει και βέβαια την αξιοπιστία του. (ΤΑ ΝΕΑ , 30/11/2002)

### 3. Χρηματοδότηση για εξοπλισμό

Με ρυθμούς της τάξης 20%-25% αυξάνεται φέτος η αγορά του leasing στον τομέα του εξοπλισμού. Η απόκτηση εξοπλισμού με leasing είναι μια από τις πιο συνηθισμένες μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης, όπου ο πελάτης επιλέγει τον επαγγελματικό εξοπλισμό της αρεσκείας του και εν συνεχεία η εταιρεία αγοράζει τον εξοπλισμό προκειμένου να τον εκμισθώσει στον πελάτη.

Η διάρκεια μίσθωσης για τον εξοπλισμό είναι συνήθως από 3 έως 6 έτη, ανάλογα με το πάγιο, και η αποπληρωμή γίνεται μέσω συμφωνημένου μισθώματος το οποίο θα καταβάλλεται σε καθορισμένα χρονικά διαστήματα. Σε εξαιρετικές περιπτώσεις, όπως για τουριστικές μονάδες, η μέγιστη διάρκεια μπορεί να φτάσει και τα 7 χρόνια. Συγχρόνως παρέχεται το δικαίωμα στον μισθωτή είτε να αγοράσει το πάγιο στη λήξη της σύμβασης είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο. (Βλ. Παράρτημα Α2)

Στην περίπτωση αγοράς εξοπλισμού, τα επιτόκια διαμορφώνονται κατά κανόνα μεταξύ 7% και 9%, ανάλογα με την εταιρεία, ενώ το ποσοστό χρηματοδότησης μπορεί να φτάσει μέχρι και το 100% της αξίας του παγίου, ανάλογα με την πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη.

Στη πλειονότητα των συμβάσεων, οι πελάτες επιλέγουν τα μηνιαία μισθώματα, ενώ τους δίνεται η δυνατότητα πληρωμής και κάθε τρεις μήνες. Ας σημειωθεί ότι το μηνιαίο μίσθωμα επιβαρύνεται με ΦΠΑ 19%.

#### Το ύψος των συμβάσεων

Παράγοντες της αγοράς αναφέρουν ότι το μέσο ύψος των συμβάσεων leasing για πάγιο εξοπλισμό ελεύθερων επαγγελματιών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων κυμαίνεται μεταξύ 25.000 και 30.000 ευρώ και οι κλάδοι με τη μεγαλύτερη ζήτηση είναι κυρίως γιατροί, δικηγόροι, εμπορικές επιχειρήσεις ρουχισμού και μικρές τουριστικές μονάδες.

Υπάρχουν και κάποια προϊόντα, προσαρμοσμένα στις ανάγκες ειδικών κατηγοριών ελεύθερων επαγγελματιών, όπως για γιατρούς, όπου τα επιτόκια είναι χαμηλότερα για το πρώτο εξάμηνο.

## Για γιατρούς

Στην αγορά, υπάρχουν διάφορα προϊόντα που αφορούν κάποιες ειδικές κατηγορίες επιχειρήσεων και ελεύθερων επαγγελματιών και ένα από αυτά είναι και το leasing ιατρικού εξοπλισμού. Το συγκεκριμένο προϊόν απευθύνεται σε γιατρούς οι οποίοι θέλουν να εξοπλίσουν εξαρχής το ιατρείο τους ή να ανανεώσουν και να αναβαθμίσουν τον υπάρχοντα εξοπλισμό τους.

Για παράδειγμα, ένας γιατρός θέλει να αγοράσει μέσω leasing εξοπλισμό αξίας 10.000 ευρώ. Μπορεί να επιλέξει πρόγραμμα με 4,9% σταθερό επιτόκιο για τους πρώτους έξι μήνες και κυμαινόμενο 7,5% για όλη την υπόλοιπη διάρκεια της σύμβασης.

Αν συνάψει μια σύμβαση διάρκειας 3 ετών, το μηνιαίο μίσθωμα για το πρώτο εξάμηνο θα είναι 300,58 ευρώ, ενώ για όλη την υπόλοιπη διάρκεια θα καταβάλει 311,78 ευρώ τον μήνα, με την υπόθεση ότι το επιτόκιο διατηρείται στο 7,5%.

Σε περίπτωση που επιλέξει να χρηματοδοτηθεί για το ίδιο ποσό, αλλά αποφασίσει να εξοφλήσει σε 5 χρόνια, τότε οι δόσεις διαμορφώνονται σε 190,14 ευρώ και 202,58 ευρώ, αντίστοιχα.

Όπως και στον τραπεζικό δανεισμό, έτσι και οι εταιρείες leasing για να χρηματοδοτήσουν μια επιχείρηση εξετάζουν την πιστοληπτική της ικανότητα

## Για ξενοδοχειακές μονάδες

Άλλα προϊόντα καλύπτουν τις ανάγκες των ξενοδοχειακών μονάδων σε εξοπλισμό. Ας υποθέσουμε ότι μια επιχείρηση θέλει να αγοράσει νέο εξοπλισμό, αξίας 10.000 ευρώ, και ότι επιλέγει ένα πρόγραμμα τριετούς διάρκειας, το οποίο προσφέρει 5,9% σταθερό επιτόκιο για το πρώτο εξάμηνο και κυμαινόμενο επιτόκιο 7,5% για την υπόλοιπη διάρκεια. Σε αυτή την περίπτωση το μηνιαίο μίσθωμα που θα πρέπει να καταβάλει ο επιχειρηματίας για τους πρώτους έξι μήνες διαμορφώνεται στα 304,84 ευρώ και για όλη την υπόλοιπη διάρκεια στα 312,25 ευρώ. Αν επιλέξει να εξοφλήσει σε 5 χρόνια, με τα ίδια πάντα επιτόκια, θα πληρώνει μηνιαίο μίσθωμα 194,61 ευρώ για το πρώτο εξάμηνο και 202,86 για όλη την υπόλοιπη διάρκεια. (ΤΑ ΝΕΑ , 30/11/2002 , Σελ.: 134)

#### 4. ΠΕΡΙΛΗΨΗ Ν. 1665/86 (συμπεριλαμβανομένου και των αναθεωρήσεων)

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) θεσμοθετήθηκε το 1986 με το Ν. 1665. Ο συγκεκριμένος νόμος θεωρήθηκε τότε πρωτοποριακός, όχι τόσο λόγω του θεσμού που εισήγαγε, όσο για την απλότητα και την αποτελεσματικότητά του. Η πρώτη τροποποίηση του νόμου γίνεται με το Ν. 1959/91 που καθιερώνει τη μίσθωση φορτηγών αυτοκινήτων και η δεύτερη με το Ν. 2367/95 με τον οποίο επεκτείνεται η χρηματοδοτική μίσθωση στα ακίνητα και καταργείται η χρηματοδοτική μίσθωση πλοίων.

Έμμεσες τροποποιήσεις του αρχικού νόμου πραγματοποιήθηκαν διαχρονικά μέσω των διατάξεων των φορολογικών νόμων, χωρίς όμως να επηρεάσουν τις βασικές λειτουργίες του θεσμού. Συμπερασματικά και σύμφωνα με τη 10ετή πλέον εμπειρία που υπάρχει, το υφιστάμενο θεσμικό και νομικό πλαίσιο χρήζει βελτιώσεων, που θα διευκολύνουν τη λειτουργία και ανάπτυξη ενός θεσμού, προσαρμοσμένου στις σύγχρονες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις.

#### Το Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο Του Leasing

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

Οι ειδικευμένες εταιρείες στις συμβάσεις leasing ιδρύονται με αυτό τον αποκλειστικό σκοπό και κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας της Ελλάδος, άδεια η οποία είναι απαραίτητη και στην περίπτωση εγκατάστασης στην Ελλάδα παρόμοιων αλλοδαπών εταιρειών. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών leasing απαιτείται να είναι ίσο προς το κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας (4 δις δρχ. ή 12 εκ. €) ή προς το ήμισυ αυτού, όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μία ή περισσότερες τράπεζες. Τέλος, οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές, ενώ την εποπτεία επί των εταιρειών αυτών ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος. Η σύμβαση leasing καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρείται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ΝΔ 1038/1949 (ΦΕΚ Α 149) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του



Πρωτοδικείου Αθηνών και η διάρκειά της είναι πάντοτε ορισμένη και ποτέ μικρότερη των τριών ετών.

Καθ' όλη τη διάρκεια της μίσθωσης το πράγμα ασφαρίζεται κατά κινδύνων τυχαίας καταστροφής ή χειροτερεύσεως, ενώ, τρίτα πρόσωπα δεν μπορούν να ασκήσουν κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα επί του αντικειμένου της.

Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του πράγματος από το μισθωτή, επιτρέπεται η συνυπολόγηση ρητρών επιτοκίου ή είδους ή αξίας συναλλάγματος ή συνδυασμός των τριών.

Σε περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν παρέλθει διετία από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής οφείλει να καταβάλλει όλους τους φόρους και τις επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου κ.λπ., που αντιστοιχούν στην απόκτηση καινούργιων πραγμάτων.

Απαλλάσσονται από κάθε φόρο και εισφορά πλην του φόρου εισοδήματος και του ΦΠΑ τα μισθώματα και το τίμημα πώλησης των μισθωμένων πραγμάτων, τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων για την κατάρτιση των συμβάσεων προσδιορίζονται στα κατώτατα όρια, ενώ, τα μισθώματα που καταβάλλονται προς τις εταιρείες leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή.

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

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

Από κάθε φόρο ή τέλος απαλλάσσονται οι συμβάσεις δανεισμού από τράπεζες των εταιρειών leasing καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των εταιρειών αυτών και ξένων προμηθευτών τους.

Οι εταιρείες leasing επιτρέπεται να καταρτίζουν ειδικό αποθεματικό κάλυψης επισφαλών απαιτήσεων με την κράτηση από τα καθαρά έσοδα ποσού που αντιστοιχεί στο 2% των ανείσπρακτων στο τέλος κάθε έτους μισθωμάτων (Λυμβαίος Γ., 2006).

## Οι πρόσφατες ρυθμίσεις

Με εγκύκλιο του υπουργείου Οικονομικών καθορίστηκε ότι:

- α) Απαλλάσσονται από τον ΦΠΑ τα μισθώματα που εισπράττονται από τη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων, με εξαίρεση τα μισθώματα που εισπράττονται από τη χρηματοδοτική μίσθωση βιομηχανοστασίων.
- α) Τα έξοδα μεταβίβασης και μεταγραφής που καταβάλλει η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι άμεσα συνδεδεμένα και παρεπόμενα της μισθωτικής σχέσης που συνδέει την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης και τον μισθωτή του ακινήτου και δεν υπάγονται σε ΦΠΑ.
- α) Τα έξοδα που πραγματοποιούν οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης κατά την αγορά ακινήτου, που πρόκειται να αποτελέσει αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης, δεν προσauζάνουν το κόστος κτήσης των παγίων και αποσβένονται είτε εφάπαξ είτε μέσα σε μια πενταετία.

Σε περίπτωση που ο μισθωτής εξοφλεί εφάπαξ όλα τα έξοδα που η εταιρεία leasing έχει καταβάλει για την απόκτηση του ακινήτου που προορίζεται για χρηματοδοτική μίσθωση, οι δαπάνες αυτές δεν εκπίπτονται από τα ακαθάριστα έσοδά του καθόσον δεν θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες.

## Ειδικότερα ανά άρθρο του Νόμου 1665/86 τα εξής:

### Άρθρο 1 - Έννοια:

Ο Ν1665/86 επικυρώνει και νομιμοποιεί την ύπαρξη εταιριών που είναι σε θέση να χρηματοδοτήσουν έναν επαγγελματία για πράγματα που ο ίδιος από μόνος του δεν είναι σε θέση ή δεν τον συμφέρει να μισθώσει.

Με τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, η εταιρεία που παρέχει τη μίσθωση, έχει την υποχρέωση έναντι κάποιου μισθώματος να παρέχει χρήση του «πράγματος» που επιθυμεί ο αιτών. Η χρήση του πράγματος είναι αποκλειστικά επαγγελματική. Ο αιτών (αντισυμβαλλόμενος) μπορεί για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, να αγοράσει το «πράγμα» ή να ανανεώσει τη μίσθωση του.

Το «πράγμα» αποτελεί το αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης και μπορεί να είναι ένα κινητό ή ακίνητο που αγόρασε η εταιρία (που παρέχει τη μίσθωση) προηγουμένως από τον μισθωτή ή για λογαριασμό του μισθωτή.

Όταν αναφέρουμε κινητό εννοούμε αεροσκάφη πλην των πλοίων και πλωτών ναυπηγημάτων και για τα ακίνητα δεν συμπεριλαμβάνονται τα οικόπεδα. Αντίστοιχα στα ακίνητα συμπεριλαμβάνονται οι αγροτικές εκτάσεις, οριζόντιες και κάθετες ιδιοκτησίες με κτίσματα συνοδευόμενα από αντίστοιχα ποσοστά που αναλογούν επί του γηπέδου χώρου.

Η συγκεκριμένη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης καταρτίζεται με συμβολαιογραφικό ή με ιδιωτικό έγγραφο. Όλες οι αντίστοιχες συμβάσεις καταχωρούνται σε βιβλία του Πρωτοδικείου Αθηνών. Στο συγκεκριμένο νομοθετικό πλαίσιο υπάρχουν περιορισμοί ως προς την υπηκοότητα του ιδιοκτήτη.

Αν υπάρχουν περιορισμοί ως προς την υπηκοότητα των ιδιοκτητών κινητών ή ακινήτων πραγμάτων, οι περιορισμοί αυτοί ισχύουν και στη χρηματοδοτική μίσθωση και μεταφέρονται και στο πρόσωπο του εκμισθωτή.

#### **Άρθρο 2 - Ποιες είναι οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης:**

Είναι ανώνυμες εταιρίες που ασχολούνται αποκλειστικά με τις εργασίες που προαναφέρθηκαν. Απαιτείται ειδική άδεια από την Τράπεζα της Ελλάδος. Άδεια απαιτείται επίσης για μετατροπή της ανώνυμης εταιρίας που ήδη υφίσταται σε ανώνυμη εταιρία που ασχολείται με συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης καθώς και για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Το μετοχικό κεφάλαιο που απαιτείται για τη σύσταση μιας τέτοιας εταιρίας δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το μισό του ελάχιστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση ανώνυμων τραπεζικών εταιριών. Το ίδιο ισχύει και για τις αλλοδαπές εταιρίες. Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο πρέπει να καταβληθεί ολόκληρο σε μετρητά ή σε είδος. Οι μετοχές των ανώνυμων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης θα πρέπει να είναι ονομαστικές. Ελεγκτές των εταιριών αυτών είναι το Σώμα των ορκωτών Λογιστών. Εποπτεία και έλεγχο μπορεί να ασκήσει η Τράπεζα της Ελλάδος.

#### **Άρθρο 3 - Διάρκεια χρηματοδοτικής μίσθωσης. Μεταβίβαση δικαιωμάτων και υποχρεώσεων.**

Ανά κατηγορία της μίσθωσης μπορεί να συμφωνηθεί διαφορετική διάρκεια. Βάση του Νόμου δίνεται η μικρότερη δυνατή διάρκεια μίσθωσης. Για τα κινητά δεν μπορεί να είναι μικρότερη από 3

έτη, για τα αεροσκάφη δεν μπορεί να είναι κάτω από 5 ενώ για τα ακίνητα δε μπορεί να είναι κάτω από 5.

Αν πριν από τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης λυθεί η συμφωνία και γίνει νέα σύμβαση για το ίδιο πράγμα τότε ο χρόνος που πέρασε μέχρι τη λύση της αρχικής σύμβασης υπολογίζεται μαζί τον ελάχιστο χρόνο που απαιτείται για τη νέα σύμβαση.

Υπάρχει περίπτωση το μίσθιο να αγοραστεί πριν τη λήξη του από το μισθωτή, τότε θα πρέπει ο μισθωτής να καταβάλει τις αντίστοιχες επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου.

Τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του μισθωτή μπορεί ο ίδιος να μεταβιβάσει σε τρίτο με έγγραφη συναίνεση της εκμισθώτριας εταιρίας.

#### **Άρθρο 4 - Τύπος, Δημοσιότητα. Ενέργεια έναντι τρίτων.**

Από την καταχώρηση των δικαιοπρασιών που έχουν κατατεθεί στο Πρωτοδικείο της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή σύμφωνα με το **Α.5 του Ν1038/1949**, τρίτοι δεν μπορούν έως τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης να αποκτήσουν με οποιονδήποτε τρόπο κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα πάνω στο «πράγμα».

Αν ο μισθωτής πτωχεύσει τότε λύεται η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης και η εκμισθώτρια εταιρεία έχει το δικαίωμα να αναλάβει το «πράγμα».

#### **Άρθρο 5 – Ασφαλιστικές ρήτρες. Ασφάλιση.**

Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του «πράγματος» από το μισθωτή επιτρέπεται η συνομολόγηση ρητρών επιτοκίου ή είδους ή αξίας συναλλάγματος ή συνδυασμού των παραπάνω.

Ο μισθωτής οφείλει να έχει ασφαλίσει το «πράγμα» από κίνδυνο τυχαίας καταστροφής ή χειροτέρευσης του σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης της μίσθωσης.

#### **Άρθρο 6 – Φορολογικές απαλλαγές και άλλες συναφείς ρυθμίσεις.**

1. Απαλλάσσονται από οποιουδήποτε φόρους, τέλη, εισφορές, δικαιώματα υπέρ του Δημοσίου, νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου και γενικώς τρίτων, (εκτός από το φόρο εισοδήματος και το φόρο προστιθέμενης αξίας):

α) οι συμβάσεις με τις οποίες περιέχονται στις εκμισθώτριες εταιρίες κατά κυριότητα ή κατά κατοχή, κινητά πράγματα που θα αποτελέσουν αντικείμενο μίσθωσης (εκτός από τα μεταφορικά μέσα).

β) οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζουν οι εκμισθώτριες εταιρίες με τους πελάτες τους.

γ) οι συμβάσεις παραχώρησης δικαιωμάτων ή αναδοχής υποχρεώσεων από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης.

δ) τα μισθώματα που εισπράττουν οι εκμισθώτριες εταιρίες από τους μισθωτές.

ε) το τίμημα της πώλησης του «πράγματος» από την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης στο μισθωτή.

2. Τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων περιορίζονται στα κατώτατα όρια των δικαιωμάτων τους που ισχύουν για τις συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων από τράπεζες επενδύσεων.

Τα δικαιώματα καθορίζονται περιορίζονται στα 150€. Το ποσό μπορεί να αναπροσαρμοστεί.

3. Σε περίπτωση εγγραφής προσημείωσης ή σύστασης υποθήκης ή ενέχυρου για την εξασφάλιση απαιτήσεων των εκμισθωτριών εταιριών αυτού του Νόμου από τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης & από τις συμβάσεις που προαναφέρθηκαν στο συγκεκριμένο άρθρο 6, εφαρμόζεται **άρθρο 7, παράγραφος 1, εδάφιο γ, Ν 4171/1961.**

Επίσης απαλλάσσονται από κάθε επιβάρυνση οι απαιτήσεις από δάνεια ή πιστώσεις.

4. Τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής στις εταιρίες αυτού του Νόμου ως υποχρέωση της σύμβασης της χρηματοδοτικής μίσθωσης θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του. **Παράλληλα ισχύει ο Ν.2238/1994.**

Ο εκτοκισμός των οφειλόμενων εν καθυστερήσει τόκων υπερημερίας των μισθωμάτων χρηματοδοτικών μιστώσεων και των λοιπών απαιτήσεων, που απορρέουν από σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, γίνεται σύμφωνα με τον **Ν.2367/1995.**

5. Από την 1/1/1998 η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης ενεργεί αποσβέσεις για τα κινητά πράγματα, εκτός των οικοπέδων σε ίσα μέρη ανάλογα με τα έτη διάρκειας της σύμβασης.

6. Οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς εκμισθώτριες εταιρίες από ανώνυμες τραπεζικές εταιρίες ή πιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα ή το εξωτερικό ή από ξένους προμηθευτές, καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των τελευταίων και των εκμισθωτριών εταιριών, τα παρεπόμενα σύμφωνα, η εξόφληση των δανείων ή πιστώσεων και των σχετικών τόκων, προμηθειών και λοιπών επιβαρύνσεων, καθώς και η καταβολή των μισθωμάτων απαλλάσσονται από κάθε τέλος, εισφορά, κράτηση, δικαίωμα ή γενικότερα επιβάρυνση υπέρ του Δημοσίου, νομικού προσώπου δημοσίου δικαίου και τρίτων, ανεξάρτητα αν οι συμβάσεις αυτές συνάπτονται εντός ή εκτός Ελλάδος. Αυτές οι απαλλαγές δεν αφορούν το **Ν.128/1975**

7. Εφαρμόζονται ανάλογα οι διατάξεις του άρθρου 1 του Ν.4494/1996, για τις υποχρεώσεις από δάνεια ή πιστώσεις της παραπάνω παραγράφου 6, καθώς και για τα μισθώματα που οφείλουν σε συνάλλαγμα οι εκμισθώτριες εταιρίες (του άρθρου 2) από συμβάσεις με τις οποίες μίσθωσαν από το εξωτερικό κινητά πράγματα για χρηματοδοτική υπεκμίσθωση στην Ελλάδα.

8. Από όλες τις εισπράξεις των μισθωμάτων των συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης οι οποίες δεν είχαν εισπραχθεί μέχρι 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους, επιτρέπεται για τον υπολογισμό των καθαρών κερδών των εκμισθωτριών εταιριών έκπτωση 2% για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεων τους.

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

α) η μεταβίβαση ακινήτου από την εκμισθώτρια εταιρία προς το μισθωτή κατά τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

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

γ) οι συμβάσεις αγοράς ακινήτων από εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης με σκοπό τη χρηματοδοτική μίσθωση του πωλητή του ακινήτου ο οποίος αποκτά την ιδιότητα του χρηματοδοτικού μισθωτή

Από τα παραπάνω εξαιρείται η περίπτωση που αντισυμβαλλόμενος στις συμβάσεις αγοράς ακινήτων είναι εταιρία εκτός χώρας.

Η παραπάνω απαλλαγή καταργείται αν:

α) το μίσθιο αγορασθεί πριν από την πάροδο τριετίας από την έναρξη της μίσθωσης

β) ο μισθωτής μεταβιβάσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτο

γ) το ακίνητο παραμείνει στην κυριότητα της εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης λόγω μη εξόφλησης του συμφωνηθέντος τιμήματος

δ) μεταβιβασθεί από αυτή σε τρίτο

Στις παραπάνω περιπτώσεις καταβάλλεται εφάπαξ ο φόρος που αναλογεί στην αξία του ακινήτου κατά το χρόνο άρσης της απαλλαγής, εκτός και αν ο φόρος που αναλογεί στην αξία του ακινήτου ή στο δηλωθέν τίμημα κατά το χρόνο χορήγησης αυτής είναι μεγαλύτερος οπότε καταβάλλεται ο μεγαλύτερος αυτός φόρος.

10. Σε περίπτωση που ο μισθωτής αποβιώσει, οι διάδοχοι του μπορούν να έχουν πρόσβαση στα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις της σύμβασης όταν συντρέχουν οι προϋποθέσεις σύναψης

χρηματοδοτικής μίσθωσης για τους ίδιους και φυσικά εφόσον έχουν καταβάλει το φόρο κληρονομιάς σύμφωνα με τις ισχύουσες διατάξεις.

Σε περίπτωση ακινήτου για επαγγελματική ή επιχειρηματική χρήση που οι διάδοχοι δεν συγκεντρώνουν στο πρόσωπο τους τις προϋποθέσεις σύναψης χρηματοδοτικής μίσθωσης εφαρμόζονται οι διατάξεις για τη λύση της σύμβασης πριν τη λήξη της.

11. Δεν ισχύουν οι διατάξεις των νόμων περί προστασίας της επαγγελματικής στέγης για τη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων.

12. Η αξία των ακινήτων που έχουν στην ιδιοκτησία τους οι εκμισθώτριες εταιρίες και είναι αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν υπόκειται στην εφαρμογή των διατάξεων του **άρθρου 24 του Ν.2214/1994**.

#### **Άρθρο 7 – Προεδρικά διατάγματα**

Κάθε λεπτομέρεια που μπορεί να χρειαστεί να τροποποιηθεί στα άρθρα 2,4 και 6 εκδίδονται προεδρικά διατάγματα. Επίσης με τον ίδιο τρόπο (με προεδρικά διατάγματα) έχει ανακοινωθεί πως κάθε εταιρία που κάνει χρήση της χρηματοδοτικής μίσθωσης θα πρέπει να το κοινοποιεί στις λογιστικές της καταστάσεις.

#### **Άρθρο 8 – Έναρξη ισχύος**

Με τη δημοσίευση του Νόμου στην Εφημερίδα της κυβερνήσεως ξεκινά η ισχύ του.

## 5. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ - ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ LEASING

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

Η χρήση του leasing παρέχει στον επενδυτή μια σειρά σημαντικών πλεονεκτημάτων - κινήτρων, από τα οποία κυριότερα είναι τα εξής (Eades K. & Marston F., 2002 & Καθημερινή, 11/01/2003):

- α 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.
- α Η επιχείρηση και ο επαγγελματίας μπορούν να χρησιμοποιήσουν άμεσα τον εξοπλισμό/ακίνητο που έχουν επιλέξει, καθώς η εταιρία leasing καλύπτει μέχρι και το 100% της αξίας της επένδυσης, περιλαμβανομένου του ΦΠΑ στην περίπτωση κινητού εξοπλισμού.
- α Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.
- α Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί παράγοντες.
- α Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούργιο 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.
- α 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.
- α Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.



- α Παρέχεται η δυνατότητα ταχύτερης και μεγαλύτερης απόσβεσης του εξοπλισμού, δημιουργώντας φορολογικά οφέλη, αφού τα μισθώματα αναγνωρίζονται ως λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν στο σύνολό τους από τα ακαθάριστα έσοδα.
- α Ο ΦΠΑ καταβάλλεται τμηματικά κατά την πληρωμή των μισθωμάτων και όχι εφάπαξ κατά την αγορά του εξοπλισμού.
- α Έχει ευελιξία στο χρονικό προσδιορισμό των περιοδικών καταβολών των μισθωμάτων, γεγονός που αποτελεί βασικό στοιχείο για τον καλύτερο ταμειακό προγραμματισμό του μισθωτή, σύμφωνα και με τα αναμενόμενα έσοδα από τη χρήση του εξοπλισμού.
- α Η ταχύτερη απόσβεση του εξοπλισμού επιτρέπει την αντικατάστασή του, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις που η τεχνολογική εξέλιξη το επιβάλλει.
- α Η λογιστική καταχώριση και παρακολούθηση είναι απλή.
- α Έχει ευελιξία, διότι οι διαδικασίες έγκρισης και υπογραφής της σύμβασης είναι απλές και σύντομες για και την απόκτηση του εξοπλισμού, χωρίς συνήθως πρόσθετες ή εμπράγματα εξασφαλίσεις.
- α Βελτιώνεται η εικόνα του Ισολογισμού, και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης διότι η υποχρέωση καταβολής των μισθωμάτων δεν εμφανίζεται στα στοιχεία του Παθητικού. Οπότε δεν επηρεάζεται ο ισολογισμός της επιχείρησης, με αποτέλεσμα να διατηρείται η πιστοληπτική της ικανότητα.
- α Διατηρούνται τα κίνητρα του Ν. 2601/98, καθώς και των λοιπών αναπτυξιακών νόμων και προγραμμάτων της Ε.Ε.
- α Η αποπληρωμή της σύμβασης προσαρμόζεται στις οικονομικές δυνατότητες και τις εποχιακές ανάγκες του μισθωτή.
- α Μέσω του Sale and Lease Back (αγορά από την εταιρεία μας και επανεκμίσθωση στον μισθωτή του ακινήτου ή του εξοπλισμού) βελτιώνει ο επενδυτής τη ρευστότητά του και ενεργοποιεί αδρανούντα κεφάλαια. Έχουμε δηλαδή έμμεση χρηματοδότηση των επιχειρήσεων με πρόσθετο κεφάλαιο κινήσεως μακροπροθέσμου χαρακτήρα.
- α Ευελιξία ανάλογα με την ιδιαιτερότητα κάθε επένδυσης (εποχικότητα κ.λ.π.).
- α Απαλλαγή από τυχόν επιβαρύνσεις των δανειακών συμβάσεων.
- α Διατήρηση κινήτρων στους επενδυτές σύμφωνα με το Νόμο 1892/90.
- α Ο πελάτης δεν καταβάλλει αμέσως το Φ.Π.Α. αλλά κατά τη διάρκεια της σύμβασης.
- α Μειώνει το κόστος και το χρόνο πραγματοποίησης της επένδυσής του.

### **Πλεονεκτήματα για τον πωλητή:**

Όπως και στην ενοικιαγορά, τα ωφελήματα για τον πωλητή είναι σημαντικά (Eades K. & Marston F., 2002):

- Αύξηση του κύκλου εργασιών
- Ρευστοποίηση των πωλήσεων
- Μείωση του αναλαμβανομένου κινδύνου από επισφαλείς χρεώστες.

### **Ωφελήματα για την Οικονομία μας:**

Το Leasing βοηθά σημαντικά στην οικονομία μας (Gallardo Joselito, 1997):

- Εκσυγχρονίζει τις παραγωγικές μας μονάδες
- Βελτιώνει την ανταγωνιστικότητα μας
- Διευκολύνει τη δημιουργία νέων μονάδων
- Κατοχυρώνει τη διοχέτευση των πόρων μας σε παραγωγικούς σκοπούς.

### **Τα οφέλη για την επιχείρηση από το leasing ακινήτων**

Η μικρομεσαία επιχείρηση, η οποία λόγω μεγέθους δεν έχει εύκολη πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό, θα είναι ο μεγάλος κερδισμένος από τη θεσμοθέτηση του leasing ακινήτων. Και τούτο διότι αποκτά πρόσβαση στον χρηματοπιστωτικό χώρο με ευνοϊκότερους όρους χρηματοδότησης. Παράλληλα δίνεται η ευκαιρία σε χιλιάδες ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν τη δική τους επαγγελματική στέγη και να απαλλαγούν από το βάρος του ενοικίου.

Το leasing ακινήτων λοιπόν συγκεντρώνει πολλά προτερήματα, τα οποία καθιστούν το προϊόν ιδιαίτερα ελκυστικό. Ειδικότερα οι επαγγελματίες που θα προσφύγουν στη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων θα έχουν τη δυνατότητα (Gallardo Joselito, 1997):

- Να αποκτήσουν ιδιόκτητη επαγγελματική στέγη, αντικαθιστώντας το ενοίκιο με το μίσθωμα του leasing.
- Να προσαρμόσουν την αποπληρωμή της σύμβασης leasing στις οικονομικές και ταμειακές δυνατότητες της επιχείρησης.
- Να αποφύγουν τη δέσμευση κεφαλαίων, τα οποία μπορούν να διοχετευθούν στο παραγωγικό και συναλλακτικό κύκλωμα της εταιρείας.

- Να καταβάλλουν χαμηλά μισθώματα και ανταγωνιστικά προς τα ενοίκια της αγοράς με προοπτικές συνεχούς και γρήγορης περαιτέρω μείωσης λόγω αποκλιμάκωσης των ελληνικών επιτοκίων εν όψει της ένταξης της Ελλάδας στην ΟΝΕ.
- Να πωλούν (μόνον οι επιχειρήσεις) στις εταιρείες leasing και να επαναμισθώνουν (sale and lease back) ακίνητα που είχαν στην κυριότητά τους, έτσι ώστε να ενεργοποιούν αδρανή πάγια και να διοχετεύουν στο παραγωγικό-συναλλακτικό τους κύκλωμα πολύτιμους πόρους που ήταν δεσμευμένοι ή να επεκτείνουν δραστηριότητές τους.
- Να αποκτήσουν μόνιμη έδρα με την καταβολή «ενοικίου».

Επίσης στο ενεργητικό του θεσμού θα μπορούσε να καταγραφεί το ότι δεν απαιτείται αιτιολόγηση της πηγής προέλευσης των κεφαλαίων για την απόκτηση του ακινήτου, καθώς και το ότι το τελικό κόστος του leasing μετά τον υπολογισμό της φορολογικής ωφέλειας είναι, σε μακροχρόνια βάση, κατά κανόνα μικρότερο και από το ενοίκιο που θα κατέβαλε ο μισθωτής αν επέλεγε την ενοικίαση αντί της αγοράς.

### **Οι αποσβέσεις**

Παράλληλα 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, προστατεύοντας τη με αυτόν τον τρόπο από την τεχνολογική απαξίωση.

Η δυνατότητα χρηματοδότησης σε ξένο νόμισμα μέσω του leasing προσφέρει στον υποψήφιο μισθωτή πολλές εναλλακτικές λύσεις. Τέλος, οι απλές και σύντομες διαδικασίες αυτής της μεθόδου έχουν αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους και του χρόνου πραγματοποίησης της επένδυσης σε σχέση με ένα συμβατικό τραπεζικό δάνειο. Συμπερασματικά, όπως αναφέρουν στελέχη των εταιριών leasing, είναι πιο συμφέρουσα η χρηματοδοτική μίσθωση παρά ένας μακροπρόθεσμος δανεισμός.

**Μειονεκτήματα:**

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

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

Σύμφωνα με τον κύριο Eric De Bodt ,και την ομάδα του , δημοσιεύουν μία εργασία που εξηγεί την δομή της εξωτερικής χρηματοδότησης αναλύοντας τις συνέπειες από μια απόφαση σύναψης leasing στους ανυποψίαστους και μη εξασφαλισμένους πιστωτές και μετόχους.

Το θέμα που δημιουργείται είναι καταρχήν η εμφάνιση κόστους από την σύναψη του leasing λόγω των διαφόρων τραπεζικών αξιώσεων και το δεύτερο που παρουσιάζεται είναι η μείωση του κόστους που εμφανίζεται λόγω της αντικατάστασης του περιουσιακού στοιχείου και της αγοράς του μέσω leasing.

Εν αντίθεση από τη μεριά του εκμισθωτή, η τραπεζική πίστωση αυξάνει τα έξοδα, τα οποία μεταφέρονται στη εταιρεία και τους μετόχους της, αυξάνοντας έτσι το δείκτη χρέους.

Σύμφωνα λοιπόν με τα παραπάνω το εύρος του κόστους που προκύπτει από το leasing αντικατοπτρίζεται κυρίως στο επιτόκιο δανεισμού.

Ενώ λοιπόν το leasing προϋποθέτει πολλά πλεονεκτήματα για την εταιρεία που το συνάπτει από την άλλη της μειώνει δραστικά την λειτουργική ευελιξία. Σε εταιρείες που αυξάνεται λοιπόν το οικονομικό ρίσκο αρκετά με την αύξηση των δανείων προτιμάται καλύτερα η μεταφορά από τραπεζικό δάνειο σε leasing.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## 6. ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΟΥ ΠΑΡΕΧΟΥΝ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

### Η ελληνική αγορά leasing

Σήμερα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται δώδεκα (12) εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, οι οποίες είναι θυγατρικές Ελληνικών (δημοσίων και ιδιωτικών) και ξένων τραπεζών, καθώς και του ΟΤΕ.

Ο κλάδος του leasing είναι από τους πλέον αναπτυσσόμενους της Ελληνικής οικονομίας με πολύ καλές προοπτικές τόσο σε μικροοικονομικό, όσο και σε μακροοικονομικό επίπεδο.

Όλες σχεδόν οι εταιρείες παρουσιάζουν καλούς ρυθμούς ανάπτυξης εργασιών που αναμένεται να ενισχυθούν περισσότερο στο μέλλον, λόγω της εξέλιξης του θεσμού και της επέκτασής του στα ακίνητα.

Στο leasing συγκρίσιμο μέγεθος είναι οι νέες εργασίες που πραγματοποιούνται κάθε έτος και που για το 1996 είχαν ρυθμό αύξησης για το σύνολο του κλάδου 25,6%.

ΥΨΟΣ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ			
(Ποσό σε εκατ. δρχ.)	1996	1995	1994
Νέες εργασίες	86.275	68.646	52.126
Μεταβολή	25,6%	31,6%	3,4%

ΠΗΓΗ: Ένωση Εταιρειών Leasing

Το leasing σήμερα καλύπτει ένα μικρό μέρος της δυνητικής ζήτησης της αγοράς και συμμετέχει στο σύνολο της χρηματοδότησης της οικονομίας με ένα μικρό ποσοστό που δεν ξεπερνά το 7%, όταν σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες φθάνει και πολλές φορές ξεπερνά το 30%. Τα μεγέθη αυτά φορούν μόνο το leasing κινητού εξοπλισμού, γεγονός που σε συνδυασμό με την επέκταση στα ακίνητα μας οδηγεί στο συμπέρασμα πως υπάρχουν σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης.

Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν μόνο ανώνυμες εταιρίες με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια εργασιών του ανωτέρω άρθρου 1 του Ν. 1665/86. Σήμερα, οι πιο γνωστές εταιρίες είναι:

- ABN AMBO LEASING (HELLAS) SA
- ALPHA LEASING
- ATE LEASING
- ΕΓΝΑΤΙΑ LEASING
- ΕΘΝΙΚΗ LEASING Α.Ε. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ ΜΙΣΘΩΣΕΩΝ

- ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING ΑΕ
- ERGOLEASING ΑΕ
- ΕΤΒΑ LEASING ΑΕ
- ΕFG EUROBANK LEASING
- ΚΥΠΡΟΥ LEASING ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΑΕ
- ΛΑΪΚΗ LEASING
- MULTIFIN ΑΕ
- ΠΕΙΡΑΙΩΣ BEST LEASING
- ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΑΕ
- CITI ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΑΕ
- ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ ΤΜΗΜΑΤΑ ΤΡΑΠΕΖΩΝ (LEASING)
- BNP PARIBAS LEASING DEPARTMENT

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

## 7. ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Leasing δικαιούται κάθε επιχείρηση και ελεύθερος επαγγελματίας, εφόσον ο εξοπλισμός καλύπτει τις επαγγελματικές του ανάγκες.

### Απαιτούμενα Δικαιολογητικά

#### 1. Σύντομο ιστορικό επιχείρησης

Οικονομικά στοιχεία:

- Γ κατηγορίας βιβλία: ισολογισμοί 3 τελευταίων ετών με τα προσαρτήματά τους, πρόσφατο ισοζύγιο και το αντίστοιχο περσινό.
- Α&Β κατηγορίας βιβλία: φορολογικές δηλώσεις 3 τελευταίων ετών, συγκεντρωτικές δηλώσεις Φ.Π.Α. 3 τελευταίων ετών και δηλώσεις ΦΠΑ τρέχοντος έτους
- Στοιχεία εγγυητών - φορέων: Ε9 (δήλωση περιουσιακής κατάστασης των φορέων της επιχείρησης και των εγγυητών)
- Οικονομοτεχνική μελέτη για την επένδυση εφόσον η επιχείρηση είναι καινούργια ή η επένδυση είναι μεγάλη.

#### 2. Προσφορά από προμηθευτή

#### 3. Τίτλοι του ακινήτου (εάν πρόκειται για ακίνητο)

#### 4. Νομιμοποιητικά στοιχεία μισθωτή (πηγή: site ASPIS)

### Απαιτούμενα στοιχεία για ακίνητα

Επικυρωμένα αντίγραφα από το αρμόδιο Πολεοδομικό Γραφείο των ακόλουθων στοιχείων:

1. Οικοδομική άδεια
2. Τοπογραφικό διάγραμμα και διάγραμμα καλύψεως
3. Κατόψεις (όπου αποτυπώνεται η εκάστοτε ιδιοκτησία)
4. Κατακόρυφος τομής του κτιρίου
5. Αντίγραφο στατικής μελέτης



**Απαιτούμενα στοιχεία για Νομικό έλεγχο**

1. Επικυρωμένα αντίγραφα των τίτλων κτήσεως του ακινήτου που προσφέρεται προς πώληση (οι τίτλοι θα πρέπει να καλύπτουν αναδρομικά τουλάχιστον την τελευταία εικοσαετία).
2. Πιστοποιητικά από το αρμόδιο Υποθηκοφυλακείο, μεταγραφής βαρών, ιδιοκτησίας και μη διεκδικήσεως από τη μερίδα του πωλητή (μεταβιβάζοντα), για κάθε προσκομιζόμενο ως άνω τίτλο ιδιοκτησίας.
3. Συμβολαιογραφική πράξη σύστασης οριζόντιας ιδιοκτησίας και κανονισμού συνιδιοκτησίας του κτιρίου. Εάν πρόκειται για κάθετη ιδιοκτησία, συμβολαιογραφική πράξη σύστασής της. Οι πράξεις σύστασης οριζοντίου ή/και κάθετης ιδιοκτησίας, καθώς και οι τυχόν τροποποιήσεις τους, πρέπει να συνοδεύονται από τα αντίστοιχα πιστοποιητικά μεταγραφής τους (Εάν με την ίδια συμβολαιογραφική πράξη γίνεται ταυτόχρονη σύσταση κάθετου και οριζοντίου ιδιοκτησίας, πρέπει να προσκομίζεται πιστοποιητικό μεταγραφής της πράξης αυτής, ως συστάσεως καθέτου και οριζοντίου ιδιοκτησίας).
4. Εάν ο πωλητής είναι έμπορος πρέπει να προσκομίζεται πρόσφατο πιστοποιητικό περί μη πτωχεύσεως και περί μη καταθέσεως αιτήσεως πτωχεύσεως από το αρμόδιο Πρωτοδικείο.
5. Εάν ο πωλητής είναι εταιρεία ή άλλο νομικό πρόσωπο πρέπει να προσκομίζονται όλα τα δικαιολογητικά νομιμοποίησης (π.χ. καταστατικό, πρακτικά Δ.Σ., ΦΕΚ κ.λ.π.).

Τα παραπάνω αποτελούν τα βασικά στοιχεία και μπορεί να απαιτηθούν και άλλα στοιχεία ανάλογα με την ιδιομορφία κάθε ακινήτου.

Οι διαδικασίες απόκτησης ενός παγίου μέσω leasing είναι ακριβώς οι ίδιες που ισχύουν και στον τραπεζικό δανεισμό. Ο πελάτης πρέπει να προσκομίσει τα απαραίτητα δικαιολογητικά, όπως φορολογικές δηλώσεις των τριών τελευταίων ετών και έναρξη επιτηδεύματος αν είναι ελεύθερος επαγγελματίας και ισολογισμούς συνήθως των τριών τελευταίων ετών, εάν είναι ανώνυμη επιχείρηση.

Εν συνεχεία, συνάπτεται η σύμβαση leasing με τον πελάτη, γίνεται η παραγγελία και η παράδοση του εξοπλισμού και ακολουθεί η πληρωμή του προμηθευτή.

Όπως και στον τραπεζικό δανεισμό, έτσι και οι εταιρείες leasing για να χρηματοδοτήσουν μια επιχείρηση εξετάζουν την πιστοληπτική της ικανότητα. Εξετάζουν δηλαδή τον ετήσιο τζίρο μιας επιχείρησης, σε συνδυασμό με τις δυνατότητες που θα της προσφέρει η νέα επένδυση για

περαιτέρω αύξησή του, το πελατολόγιό και άλλα οικονομικά στοιχεία τα οποία καθορίζουν τη δυνατότητα αποπληρωμής.

## 8. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΙΤΗΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

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 σας τη διαμόρφωση των μισθωμάτων.

### ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ:

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 αντίστοιχη σύμβαση για ακίνητο καταρτίζεται με συμβολαιογραφική πράξη. Αξίζει να αξιοποιήσει κανείς τα οφέλη που παρέχει μια σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, για να πραγματοποιήσει τις επενδύσεις του (site Εθνικής Τράπεζας).

Ο μισθωτής-πελάτης συλλέγει τα απαραίτητα δικαιολογητικά και τα παραδίδει στην εταιρία leasing, η οποία προχωρά στη διαδικασία αξιολόγησης του αιτήματος.

Με την έγκριση της αίτησης, ακολουθεί η υπογραφή της σύμβασης leasing μεταξύ του μισθωτή και της εταιρίας Leasing.

Στη συνέχεια η εταιρία Leasing παραγγέλλει τον εξοπλισμό στον προμηθευτή ο οποίος και τον παραδίδει στο μισθωτή.

Με την παραλαβή του εξοπλισμού ξεκινάει και η μίσθωση. (πηγή: [site ASPIS](#))

### ΠΩΣ ΓΙΝΕΤΑΙ ΜΙΑ ΑΙΤΗΣΗ ΣΕ ΕΤΑΙΡΙΑ LEASING:

Ο Μισθωτής – Πελάτης επιλέγει, με βάση τις ανάγκες του για συμπλήρωση, επέκταση ή ανανέωση του παραγωγικού του δυναμικού, τον ακριβή εξοπλισμό που χρειάζεται και συμφωνεί τους όρους πληρωμής σε τιμή μετρητοίς, ημερομηνίες παράδοσης κ.λπ.

Έχοντας καταλήξει αναφορικά με τα παραπάνω, απευθύνεται στην εταιρία LEASING προκειμένου να εξετασθεί το αίτημά του και εφόσον εγκριθεί, υπογράφει τη σχετική σύμβαση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Leasing).

Κατά τη διάρκεια της σύμβασης ο Μισθωτής καταβάλλει κάποια μισθώματα, ενώ στο τέλος, μπορεί είτε να ανανεώσει τη Σύμβαση Χρηματοδοτικής, είτε να εξαγοράσει τον εξοπλισμό έναντι κάποιου συμβολικού τιμήματος, το οποίο έχει προσυμφωνηθεί.

Ας δούμε πως μπορεί να γίνει μια αίτηση για παράδειγμα στην Εθνική Leasing:

Αιτήσεις γίνονται:

- Στην Εθνική Λήζινγκ Α.Ε.
- Σε όλα τα καταστήματα της Εθνικής Τράπεζας.
- Μέσω [INTERNET](#)
- Μέσω e-mail, FAX, ή ταχυδρομείου (σε μορφή [Word](#))

Για περισσότερες πληροφορίες ή διευκρινήσεις μπορεί κανείς να επικοινωνήσει με το τμήμα Ανάπτυξης Εργασιών της Εθνικής Λήζινγκ Α.Ε. (τηλ. κέντρο 210-3314800-805).

## 9. ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ & ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

### Χαρακτηριστικά σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης

- Ο μισθωτής και χρήστης του εξοπλισμού επιλέγει το είδος του και τον προμηθευτή.
- Ο μισθωτής χρησιμοποιεί τον εξοπλισμό μέσα στα πλαίσια των επαγγελματικών του δραστηριοτήτων.
- Η εταιρεία leasing αγοράζει τον εξοπλισμό και διατηρεί την κυριότητά του μέχρι τη λήξη της σύμβασης.
- Ο μισθωτής έχει μόνο το δικαίωμα χρήσης του εξοπλισμού και αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους και τα έξοδα σχετικά με αυτόν (ασφάλιση, συντήρηση κ.λ.π.).
- Στο τέλος της μισθωτικής περιόδου, που δεν μπορεί να είναι μικρότερη των τριών ετών, ο μισθωτής μπορεί να εξαγοράσει τον εξοπλισμό έναντι ενός συμβολικού τιμήματος ή να συνεχίσει τη μίσθωση.

### Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα για τις εταιρίες που παρέχουν leasing

Οι εταιρείες που από το 2005 θα εφαρμόσουν για 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 τι 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. Διευκρινίζεται ότι η εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων επηρεάζει κατά τα παραπάνω 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.

(από ASPIS)

## 10. ΈΡΕΥΝΑ ΚΥΡΙΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

### Επαρχία & Leasing

Σύμφωνα με άρθρο της Κας Λιακοπούλου στην Καθημερινή, 20/05/2006: «Από μικρή έως ελάχιστη η διείσδυση του leasing στην ελληνική περιφέρεια, σε αντίθεση με την Αθήνα, όπου πραγματοποιείται το 68% του συνολικού τζίρου της αγοράς χρηματοδοτικής μίσθωσης. Έτσι κατά την τελευταία επταετία, οι συμβάσεις leasing στην Αττική και την επαρχία διατηρούν σταθερή την αναλογία 70% περίπου να πραγματοποιούνται στην πρωτεύουσα και το υπόλοιπο 30% στην υπόλοιπη Ελλάδα. Ωστόσο, και από εκείνες που πραγματοποιούνται στην περιφέρεια, οι περισσότερες εντοπίζονται στην Β. Ελλάδα. Αναλυτικότερα από τις νέες συμβάσεις που υπεγράφησαν στην διάρκεια του 2005, το 67,8% έγινε στην Αττική ακολουθεί η Βόρεια Ελλάδα με ποσοστό 15,3%, η Κεντρική Ελλάδα με ποσοστό 6,46% ενώ το υπόλοιπο 10,46% αντιστοιχεί στις συμβάσεις που πραγματοποιήθηκαν στην υπόλοιπη επαρχία.»

Επίσης αναφέρει πως: «Το κεφάλαιο των συμβάσεων leasing για ακίνητα στην επαρχία είναι σημαντικά μικρότερο σε σχέση με την Αθήνα, καθώς το μεγαλύτερο ενδιαφέρον προσελκύουν οι χρηματοδοτήσεις με leasing φορτηγών και μηχανολογικού εξοπλισμού. Ακολουθεί ο κλάδος της μεταποίησης, ενώ λίγες είναι οι μεγάλες εταιρίες που εδρεύουν στην επαρχία και χρηματοδοτούνται με leasing. Δηλαδή, επί των συνολικών συμβάσεων leasing που πραγματοποιούνται ετησίως στη χώρα, το 32,2% αφορά την επαρχία και από το ποσοστό αυτό το 65% αφορά κινητό εξοπλισμό και μόνο το 35% αφορά ακίνητα.»

#### **Μερίδια αγοράς των εταιριών leasing στην επαρχία:**

Σύμφωνα με επίσημα στοιχεία για την πορεία του κλάδου του leasing που εξέδωσε πρόσφατα η Ένωση Εταιριών Leasing προκύπτει ότι η Κύπρου Leasing διαθέτει εντονότερη παρουσία στην επαρχία. Συγκεκριμένα στη Β. Ελλάδα πραγματοποίησε πέρυσι συμβάσεις συνολικής αξίας 80.874.000€, στην Κεντρική Ελλάδα 44.638.000€, ενώ στην υπόλοιπη χώρα οι εργασίες της ανήλθαν στα 40.786.000€. Ακολουθεί η Πειραιώς Leasing, οι εργασίες της οποίας ανήλθαν στη Β.

Ελλάδα σε 66.535.000€, στην Κεντρική Ελλάδα 21.75.000€ και στην υπόλοιπη χώρα 80.191.000€. στην Τρίτη θέση βρίσκεται η Alpha Leasing, η οποία υπέγραψε πέρυσι συμβάσεις στη Β. Ελλάδα συνολικής αξίας 37.891.000€, στην Κεντρική Ελλάδα 21.111.000€, ενώ στην υπόλοιπη χώρα 34.149.000€. Στην τέταρτη θέση είναι η Euro Leasing, οι εργασίες της οποίας ανήλθαν στη Β. Ελλάδα σε 51.692.000€, στην Κεντρική Ελλάδα 17.411.000€ και στην υπόλοιπη χώρα 20.244.000€.

### Leasing Vs Δανείων

Οι τράπεζες, προσφέρουν σήμερα προϊόντα, κομμένα και ραμμένα στις ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και των ελεύθερων επαγγελματιών. Πρόκειται για εξειδικευμένα δάνεια, με ειδικούς όρους, προσφορές και προνομιακά πολλές φορές επιτόκια, τα οποία απευθύνονται ακόμη και σε ειδικές κατηγορίες επαγγελματιών, προκειμένου να καλύψουν έως και το 100% των αναγκών τους σε κεφάλαια κίνησης, εξοπλισμό και επαγγελματική στέγη. Ο υποψήφιος μπορεί να καλύψει τις ανάγκες του και με άλλα χρηματοοικονομικά εργαλεία, όπως το leasing, όπου και εδώ ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος (Βλ. Παράρτημα Α3).

Δάνειο ή leasing; Το ερώτημα αυτό επανήλθε μεταξύ των ελεύθερων επαγγελματιών και των επιχειρήσεων πρόσφατα, ύστερα από την επιβολή του ΦΠΑ στα ακίνητα, την αύξηση του ΦΠΑ στα προϊόντα και τις υπηρεσίες και την άνοδο των επιτοκίων δανεισμού.

Η χρηματοδοτική μίσθωση, η οποία ισχύει μόνο για εταιρείες και ελεύθερους επαγγελματίες, προσφέρει φοροαπαλλαγή όλου του ποσού της επένδυσης και σταδιακή καταβολή του ΦΠΑ, όταν αποκτούν ακίνητα, αυτοκίνητα και άλλον εξοπλισμό (γραφεία, υπολογιστές κ.λπ.)

Με τη χρηματοδοτική μίσθωση ο ελεύθερος επαγγελματίας ή επιχειρηματίας όταν αγοράζει ένα προϊόν δεν καταβάλλει όλο το ποσό του ΦΠΑ που αντιστοιχεί στην τιμή. Το ποσό αυτό μοιράζεται μαζί με τις δόσεις που πληρώνει κάθε μήνα για όσα χρόνια ισχύει η σύμβαση. Με τον τρόπο αυτό η επιχείρηση δεν «ξοδεύει» συσσωρευμένη ρευστότητα και μπορεί να τη χρησιμοποιεί ως κεφάλαιο κίνησης ή για άλλες επενδύσεις, χωρίς να καταφεύγει σε τραπεζικό δανεισμό (το επιτόκιο είναι πάνω από 6% για κεφάλαιο κίνησης).

Επιπλέον, η επιχείρηση όταν παίρνει δάνειο για αγορά ακινήτου ή εξοπλισμό έχει φοροαπαλλαγή μόνο για το ποσόν που πληρώνει για τον τόκο. Αντίθετα, με το leasing φοροαπαλλάσσεται για το σύνολο της επένδυσης (Yan An, 2002).

Σύμφωνα πάντα με τη χρηματοοικονομική θεωρία υπάρχουν απόψεις ότι ο δανεισμός και το leasing είναι υποκατάστατα αλλά τα ευρήματά που υπάρχουν γύρω από αυτή τη θεωρία είναι μπερδεμένα.

Σύμφωνα με την μελέτη του κύριου An Yan , καθηγητής στον τομέα των χρηματοοικονομικών στο Πανεπιστήμιο Fordham στην Νέα Υόρκη , παρατηρούμε ότι αυτή η εργασία του αποδεικνύει την υποκατάσταση μεταξύ των δύο αλλά και την συμπληρωματικότητά τους.

Η υποκατάσταση αποδεικνύεται εμπειρικά με την κατασκευή ενός μοντέλου όπου η σχέση του χρέους και της χρονομίσθωσης στηρίζεται καθαρά στο χρηματοοικονομικό κόστος λειτουργίας.

Επίσης χρησιμοποιείται μια πιο γενικευμένη μέθοδος στο οικονομετρικό τους μοντέλο για να ελέγξουν τα τυχόν ενδογενή προβλήματα που δημιουργούνται καθώς και τα σταθερά αποτελέσματα μέσα στις εταιρείες. Αυτή η τεχνική δείχνει ότι το χρέος και το leasing είναι υποκατάστατα και όχι συμπληρωματικά.

Τέλος ερευνούνε λεπτομερέστερα τα αποτελέσματα και τις επιδράσεις που έχουν οι ασύμμετρες πληροφορίες, το κόστος αντιπροσώπευσης και οι φόροι στην υποκατάσταση των δύο αυτών και βρίσκουν ότι το χρέος και το leasing πρέπει να χρησιμοποιούνται αντίθετα από εταιρείες που έχουν μεγάλη ασύμμετρη πληροφόρηση και προβλήματα αντιπροσώπευσης παρά από εταιρείες που έχουν λιγότερους τρόπους να μειώσουν τους φόρους που πληρώνουν.

### **Παράδειγμα leasing - δανείου για απόκτηση εξοπλισμού**

Για παράδειγμα, αν αγοράσει εξοπλισμό αξίας 100.000€ με τραπεζικό δανεισμό, με επιτόκιο 8% και με διάρκεια 5 έτη, η μηνιαία δόση ανέρχεται σε 2.023€. Τον πρώτο χρόνο θα πληρώσει συνολικά 22.304 €. Από το ποσό αυτό φορο-απαλλάσσεται για τα 6.824€. Αν είχε αποκτήσει τον εξοπλισμό με leasing, τότε θα πλήρωνε τον μήνα 2.060€ και το έτος 24.720€. Όμως η επιχείρηση ή ο ελεύθερος επαγγελματίας φορο-απαλλάσσεται για όλο το ποσό (24.720€).

Εκτός από τις φορολογικές ελαφρύνσεις, ο ενδιαφερόμενος μπορεί να πετύχει καλύτερο επιτόκιο στο leasing παρά στον τραπεζικό δανεισμό (Βλ. Παράρτημα Α5).

Για παράδειγμα, τα επιχειρηματικά δάνεια για εξοπλισμό και επαγγελματική στέγη ξεκινούν από 6%, ενώ στο leasing τα επιτόκια αρχίζουν σήμερα από 5%. Γενικά, το leasing στο αυτοκίνητο έχει υψηλότερα επιτόκια από ό,τι ο τραπεζικός δανεισμός.

Ωστόσο, όσον αφορά το θέμα του αυτοκινήτου (επιβατικό για συγκεκριμένα κυβικά) υπάρχουν περιπτώσεις στις οποίες συμφέρει η μακροχρόνια χρηματοδοτική μίσθωση. Επίσης, γενικά τα επιτόκια του leasing για εξοπλισμό (π.χ. γραφεία, υπολογιστές κ.λπ.) και ακίνητα αρχίζουν από 5-6% (euribor συν περιθώριο το οποίο ξεκινά από 2,5%).

### **Παράδειγμα leasing - δανείου για απόκτηση ακινήτου**

Η αγορά επαγγελματικής στέγης 150 τ.μ., αξίας 300.000€, με τραπεζικό δανεισμό συνεπάγεται μηνιαία δόση περίπου 3.376€ (διάρκεια δανείου 10 έτη). Αν είχε γίνει με χρηματοδοτική μίσθωση, η μηνιαία δόση είναι 3.256€ (διάρκεια 10 έτη). Αυτό σημαίνει ότι στην περίπτωση του δανείου το επιτόκιο είναι γύρω στο 6,3%, ενώ στην περίπτωση του leasing γύρω στο 5,5%. Τέλος με το leasing, ύστερα από τη λήξη της σύμβασης, ο πελάτης πληρώνοντας 3€ μπορεί να κάνει το ακίνητο ή τον εξοπλισμό δικό του (βλ. περισσότερα παραδείγματα Παράρτημα Γ).

### **Το κόστος της Χρηματοδοτικής μίσθωσης**

Για να διαπιστωθεί εάν το κόστος απόκτησης ενός εξοπλισμού με χρηματοδοτική μίσθωση είναι μικρότερο από το αντίστοιχο κόστος απόκτησής του με δάνειο (το leasing πιο συμφέρον 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.

Ο πλέον δημοφιλής τρόπος χρηματοδότησης για την απόκτηση, ανακατασκευή ή ανοικοδόμηση ακινήτων είναι ο δανεισμός με Στεγαστικά Δάνεια. Ο δανεισμός σήμερα γίνεται κατά κύριο λόγο από τις ανώνυμες τραπεζικές εταιρείες ή τα Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου που έχουν κατά νόμο την εξουσία για την σύναψη τέτοιων συμβάσεων (Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων). Η σύμβαση δανείου μπορεί να συμφωνηθεί είτε με σταθερό επιτόκιο ή κυμαινόμενο επιτόκιο.

*Πλεονεκτήματα*



- Με την υπάρχουσα οικονομική κατάσταση ο δανεισμός είναι ένας εύκολος και γρήγορος τρόπος για την απόκτηση, ανακατασκευή ή ανοικοδόμηση ακινήτων.
- Δεν υπάρχει περιορισμός ως προς την απόκτηση ακινήτου (επαγγελματική στέγη ή κατοικία).
- Δυνατότητα σύναψης δανειακής σύμβασης και για αγορά γης.

#### *Μειονεκτήματα*

- Δέσμευση και εγγραφή προσημείωσης στο ακίνητο (ενυπόθηκο ακίνητο). Περιορισμός στην δυνατότητα μεταπώλησής του.
- Το δανείζον νομικό πρόσωπο ή εταιρεία έχει πάντα τον κίνδυνο της μη εξυπηρέτησης του δανείου.
- Ιδιαίτερη προβληματική η αποπληρωμή του σε περίπτωση Αφερεγγυότητας τον δανειολήπτη. (Βλ. Παράρτημα Α)

#### **Τα επιτόκια**

Τα επιτόκια στην αγορά του leasing κυμαίνονται περίπου από 5,5% ως 8%. Επίσης, η αξία των τοκοχρεολυτικών δόσεων ανέρχεται σε γενικές γραμμές στο ίδιο επίπεδο με τις τοκοχρεολυτικές δόσεις των δανείων επαγγελματικής στέγης.

Για παράδειγμα, ένας έμπορος θέλει να αποκτήσει μέσω leasing επαγγελματική στέγη, αξίας 150.000€, με 100% χρηματοδότηση. Ας υποθέσουμε ότι συνάπτει μια σύμβαση διάρκειας 10 ετών, με επιτόκιο 5,9% σταθερό για τον πρώτο χρόνο και από εκεί και πέρα με 7,5% κυμαινόμενο.

Τον πρώτο χρόνο θα πληρώνει 1.700€ κάθε μήνα και από τον δεύτερο και μετά 1.800 ευρώ κάθε μήνα.

Αν πάλι επιλέξει σύμβαση leasing διάρκειας 15 ετών, με τα ίδια επιτόκια, τον πρώτο χρόνο θα πληρώνει 1.300€ κάθε μήνα και από τον δεύτερο και μετά από 1.425€.

## 11. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Διατήρηση της δυναμικής της με ρυθμούς ανάπτυξης ανάλογους με εκείνους των τελευταίων ετών, θα καταδείξει, σύμφωνα με τις τωρινές εκτιμήσεις, η εγχώρια αγορά χρηματοδοτικής μίσθωσης. Λαμβανομένης υπ' όψιν της γενικότερης οικονομικής συγκυρίας, αλλά και των συνθηκών που βιώνουν οι εγχώριες εταιρείες leasing, οι πρώτες εκτιμήσεις υψηλόβαθμων στελεχών του κλάδου μιλούν για ρυθμούς αύξησης που θα κυμανθούν γύρω στο 18–20% έναντι του 2002.

Έχοντας ξεπεράσει σε άνοδο κάθε προσδοκία τα τελευταία χρόνια, ο τομέας του leasing κατάφερε στη διάρκεια του 2002 να προσεγγίσει, έστω και οριακά, το 1,5 δισ. ευρώ σε αξία νέων συμβάσεων, παρουσιάζοντας έναντι του 2001 αύξηση των εργασιών του κατά 16%.

Το 2003 εκτιμάται ότι το μέγεθος αυτό θα ανέλθει σε 1,8 δισ. ευρώ με μεγάλο μέρος των εργασιών να κατευθύνεται, όπως άλλωστε ήταν αναμενόμενο, στον τομέα του leasing των ακινήτων.

Ως προς το sale & lease back ακινήτων, η αύξηση των εργασιών δεν επιβεβαίωσε τις προσδοκίες των παραγόντων της αγοράς, όπως αυτές είχαν διαμορφωθεί μετά την ψήφιση της ρύθμισης που καταργεί τον φόρο μεταβίβασης σε ακίνητα επί των οποίων πραγματοποιούνται συμβάσεις lease back. Ο λόγος είναι ότι αυτή η τροποποίηση ουσιαστικά εξαιρεί τα παλαιά κτίρια, καθώς φορολογείται η υπεραξία τους, κάτι που καθιστά μη συμφέρουσα την επιλογή του sale & lease back.

Σύμφωνα με πληροφορίες, η κατάργηση της φορολόγησης της υπεραξίας των παλαιών ακινήτων αντιμετωπίζεται θετικά από τις αρμόδιες αρχές και παράγοντες του κλάδου της χρηματοδοτικής μίσθωσης αισιοδοξούν ότι ίσως και μέχρι το τέλος του τρέχοντος έτους να έχει ρυθμιστεί το ζήτημα και νομικά (Καθημερινή, 2004).

Ενδεικτικό της επιβράδυνσης που ουσιαστικά επέφερε στην ανάπτυξη η φορολόγηση της υπεραξίας των παλαιών ακινήτων επί των οποίων γίνονται συμβάσεις sale & lease back, είναι ότι στο τέλος του 2002, υψηλόβαθμα στελέχη του κλάδου εκτιμούσαν ότι το 2003 θα κινηθεί με ρυθμούς ανάπτυξης έως και 30%, εφόσον καταργηθεί ο φόρος μεταβίβασης και εφόσον σε αυτόν συμπεριλαμβάνεται και η ρύθμιση της φορολόγησης της υπεραξίας.

Σημειώνεται ότι η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων θα αντιπροσωπεύει εφέτος ποσοστό άνω του 30% του συνόλου των νέων συμβάσεων, ποσοστό που πέρυσι είχε διαμορφωθεί στο 28,2%.

Χαρακτηριστικό της αποδοχής που έτυχε στη χώρα μας η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων είναι το γεγονός ότι τον πρώτο κιόλας χρόνο που τέθηκε σε ισχύ ο εν λόγω θεσμός (περί τα μέσα του 1999) πραγματοποιήθηκαν συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων αξίας 121 εκατ. ευρώ περίπου, ποσό που εκτινάχθηκε στα 340,7 εκατ. ευρώ (αύξηση 140%) το 2000, φτάνοντας τα 433,58 εκατ. ευρώ το 2002.

Μάλιστα, βάσει μιας παλαιότερης μελέτης της Εμπορικής Leasing, η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων είναι κατά 23 ποσοστιαίες μονάδες φθηνότερη σε σχέση με τον τραπεζικό δανεισμό, κατά 35% από την αγορά με χρήση ιδίων κεφαλαίων και κατά 60% από την απλή ενοικίαση. (Καθημερινή, Θεοδώρα Λιακοπούλου)

### **Ακίνητο με δάνειο ή με leasing;**

Αυτό είναι το ερώτημα που απασχολεί πολλούς επαγγελματίες οι οποίοι θέλουν να αποκτήσουν ιδιόκτητη στέγη και δεν διαθέτουν τα απαιτούμενα κεφάλαια. Καθεμία από τις δύο περιπτώσεις έχει τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά της.

Με το δάνειο ο πελάτης γίνεται αυτόματα ιδιοκτήτης του ακινήτου, ενώ με το leasing γίνεται κύριος του τίτλου ιδιοκτησίας μόνο με τη λήξη της σύμβασης. Ακόμη, η διάρκεια αποπληρωμής ενός δανείου μπορεί και να φτάσει τα 25 χρόνια, ενώ στο leasing η διάρκεια της χρηματοδότησης συνήθως δεν ξεπερνάει τα 15 χρόνια. Επίσης, το δάνειο χρηματοδοτεί την αγορά, την κατασκευή, την επισκευή και ανακαίνιση ενός ακινήτου, ενώ το leasing εξυπηρετεί μόνο την αγορά και σε κάποιες εξαιρετικές μόνο περιπτώσεις και την κατασκευή.

Από την άλλη πάλι πλευρά, ενώ στο δάνειο εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα μόνο οι τόκοι, στο leasing εκπίπτει το σύνολο των καταβεβλημένων μισθωμάτων, δηλαδή και οι τόκοι και το κεφάλαιο.

Ένα άλλο πλεονέκτημα του leasing είναι ότι ενώ στον δανεισμό ο ισολογισμός της επιχείρησης επιβαρύνεται με δανειακές υποχρεώσεις, στο leasing δεν υφίσταται κάτι παρόμοιο.

Ακόμη, στον δανεισμό απαιτείται συνήθως η προσημείωση κάποιου ακινήτου, ενώ στο leasing όχι (Βλ. Παράρτημα Α4).

Όσον αφορά τις αποσβέσεις, το leasing ακινήτων μπορεί να προσφέρει μεταξύ άλλων ταχύτερη απόσβεση της αξίας του ακινήτου - κτιρίου έναντι της διάρκειας των αποσβέσεων στις περιπτώσεις του δανεισμού (10 έναντι 12 έως 15 χρόνια αντίστοιχα). Επίσης, η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων βελτιώνει τη σχέση ξένων προς ίδια κεφάλαια στον ισολογισμό των εταιρειών, σημαντικός δείκτης αξιολόγησης για εισηγμένες ή προς εισαγωγή επιχειρήσεις στο Χρηματιστήριο.

Το leasing έχει μεγάλη ζήτηση σε εκείνες τις επιχειρήσεις για τις οποίες η εκμετάλλευση των ακινήτων τους αποτελεί έναν από τους βασικότερους παράγοντες για την ανάπτυξή τους, όπως για παράδειγμα τα σουπερ μάρκετ, οι αλυσίδες λιανικής πώλησης και γενικά όσες αναπτύσσονται με τη μέθοδο του franchising.

## 12. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Καταλήγοντας συμπεραίνουμε με βάση τα παραπάνω πως η δυναμική διάδοση του θεσμού του leasing οφείλεται στα φορολογικά «θέλητρα» που προσφέρει, τα κυριότερα εκ των οποίων είναι η έκπτωση των τόκων, του συνόλου των καταβολών. Ωστόσο, η χρήση του leasing παρέχει στον επενδυτή μία σειρά σημαντικών πλεονεκτημάτων, όπως:

1. Χρηματοδότηση 100% του κεφαλαίου και του ΦΠΑ
2. 100% φορο-εκπεσιμότητα των μισθωμάτων
3. Το leasing προτιμάται έναντι του δανεισμού από τις εταιρείες που θέλουν να παρουσιάσουν δαπάνες
4. Υπαγωγή σε αναπτυξιακούς νόμους
5. Αποδέσμευση κεφαλαίων κίνησης (ενίσχυση ρευστότητας)
6. Η ωφέλιμη ζωή του παγίου ταυτίζεται με τη διάρκεια της σύμβασης: 7. Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης, επειδή η υποχρέωση καταβολής μισθωμάτων δεν εμφανίζεται στα στοιχεία παθητικού (μόνο σε λογαριασμούς τάξεως).
8. Συντελεστής απόσβεσης 15%
9. Συντελεστής απόσβεσης 20%: Αφορά προϊόντα όπως τηλεφωνικά κέντρα, fax, φωτοαντιγραφικά, έπιπλα, κάμερες, τουριστικά λεωφορεία κ.λπ.
10. Ο ΦΠΑ του μισθώματος που καταβάλλει ο μισθωτής συμψηφίζεται με τον ΦΠΑ των εκροών του.

Το leasing έχει μεγάλη ζήτηση σε εκείνες τις επιχειρήσεις για τις οποίες η εκμετάλλευση των ακινήτων τους αποτελεί έναν από τους βασικότερους παράγοντες για την ανάπτυξή τους.

Σύμφωνα με άρθρο της Καθημερινής, Στελέχη της αγοράς εκτιμούν ότι η αναλογία που καταδεικνύει τη γεωγραφική κατανομή των συμβάσεων leasing δεν θα παρουσιάσει σημαντικές διαφοροποιήσεις στο άμεσο μέλλον, αν και αναμένεται μεγαλύτερη ανάπτυξη στην ελληνική περιφέρεια. Εκτιμούν δηλαδή ότι οι πρόσφατες ευνοϊκές νομοθετικές ρυθμίσεις για το leasing θα τονώσουν το ενδιαφέρον των επιχειρήσεων για επενδύσεις στα πάγια τους. Υπενθυμίζεται ότι οι ρυθμίσεις αυτές είναι η απαλλαγή του Φόρου Μεταβίβασης σε ακίνητα, επί των οποίων έχουν

πραγματοποιηθεί συμβάσεις sale & leaseback και η κατάργηση της φορολόγησης της υπεραξίας που προκύπτει από αυτές τις συμβάσεις.

Το γεγονός ότι η συντριπτική πλειοψηφία των συμβάσεων συγκεντρώνεται στα δύο μεγάλα αστικά κέντρα, την Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη, αποδίδεται από στελέχη της αγοράς του leasing στους εξής λόγους:

Πρόκειται για ένα θεσμό σχετικά σύνθετο για την ελληνική επενδυτική αντίληψη και δεδομένου ότι οι εταιρίες leasing δεν έχουν αναπτύξει δίκτυο υποκαταστημάτων στις μεγάλες επαρχιακές πόλεις, επιβραδύνει την καθιέρωση του και εκεί. Άλλωστε, από τις εταιρίες του κλάδου παρουσία στην επαρχία διαθέτουν οι εταιρίες: EFG-Eurobank Leasing, Alpha Leasing, Πειραιώς Leasing, Λαϊκή Leasing, Κύπρου Leasing, ενώ η Εμπορική Leasing σχεδιάζει εντός του 2006 να διεισδύσει στη Θεσσαλονίκη και τη Θεσσαλία, με στόχο το 2007 να δημιουργήσει υποκαταστήματα σε αυτές τις περιοχές. Διευκρινίζεται ωστόσο ότι από τις παραπάνω εταιρίες οι περισσότερες έχουν γραφεία πώλησης, τα οποία δεν έχουν τη δυνατότητα να υπογράψουν συμβάσεις, αλλά να ενημερώνουν το κοινό.

Οι πόλεις που προσελκύουν το ενδιαφέρον για γεωγραφική επέκταση των εταιριών leasing είναι κυρίως η Θεσσαλονίκη, το Ηράκλειο Κρήτης, η Πάτρα και η Λάρισα. Βεβαίως στη στρατηγική όλων των εταιριών είναι η προσέγγιση των επενδυτών σε όλη την Ελλάδα, μέσω του δικτύου των μητρικών τραπεζών, κίνηση που αναμένεται να ενταθεί το 2007. Άλλος σημαντικός παράγοντας που συγκρατεί την επέκταση του leasing στην επαρχία είναι ότι οι περισσότερες μονάδες που δραστηριοποιούνται στην περιφέρεια είναι συγκριτικά μικρότερου μεγέθους και συνήθως επιλέγουν τραπεζικό δανεισμό, ενώ και οι επενδύσεις στα πάγια τους είναι συγκριτικά μικρότερου μεγέθους και συνήθως επιλέγουν τραπεζικό δανεισμό, ενώ και οι επενδύσεις στα πάγια τους είναι συγκριτικά λιγότερες. Η ταχύτερη έκδοση ενός τραπεζικού δανείου συγκριτικά με τις διαδικασίες που απαιτούνται πριν από την υπογραφή μιας σύμβασης leasing είναι ακόμη ένας λόγος που η διάδοση της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην επαρχία είναι περιορισμένη.»

Ωστόσο, επιφυλάξεις εκφράζονται για την εξέλιξη της κερδοφορίας τόσο του 2002 όσο και του 2003, των εταιριών leasing, ιδίως εκείνων που έχουν ενσωματώσει άλλες μικρότερες μονάδες, που ενδεχομένως να παρουσιάσουν συμπίεση κερδών για κάλυψη επισφαλών συμβάσεων των εξαγορασθεισών εταιριών. Στην κίνηση αυτή θα προχωρήσουν λόγω της επικείμενης εφαρμογής των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων (ΔΛΠ), αλλά και στην προσπάθειά τους να μην επιβαρύνουν μελλοντικές χρήσεις με «μελανά» στοιχεία στα χαρτοφυλάκιά τους.

Θα κάνουν δηλαδή, περισσότερες προβλέψεις για επισφάλειες στο χαρτοφυλάκιο των πελατών τους, οι οποίες επιβαρύνουν τα αποτελέσματά τους.

Παρά τις δυσκολίες που δημιουργούν αυτές οι προσωρινές συγκυρίες είναι ευνοϊκό το γεγονός ότι το leasing στην ελληνική αγορά εξελίσσεται με γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης και νομικά ο θεσμός αναβαθμίζεται και βελτιώνεται, εξέλιξη που αποτυπώνεται στα μεγέθη των εισηγμένων εταιρειών στο 9μηνο, αλλά και στην εικόνα που θα εμφανίσει ο κλάδος στο σύνολό του για την τρέχουσα χρήση.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑΣ

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ:

Α)


Α1

**Απόκτηση οχημάτων μέσω leasing  
(Παραδείγματα)**

	Αξία (σε ευρώ)	Ποσοστό χρηματο- δότησης	Διάρκεια	Επτόκιο (κυματ- νόμενο)	Δόση (σε ευρώ)
 Ι.Κ. αυτοκίνητο	15.000	100%	5 έτη	7,5%	300
 Μεταχειρισμένος τράκτορας	50.000	100%	5 έτη	7,5%	1.200
 Μεταχειρισμένο φορτηγό ιδιωτικής χρήσης, 3 ετών	40.000	100%	5 έτη	7,5%	800
 Μεταχειρισμένο λεωφορείο 6 ετών	100.000	100%	5 έτη	7,5%	2.000

TA MEA

Α2

	3 χρόνια	4 χρόνια	5 χρόνια
 <b>Leasing ιατρικού εξοπλισμού (παράδειγμα)</b>	Μηνιαίο μίσθωμα το πρώτο εξάμηνο (σε ευρώ) 300,58	Μηνιαίο μίσθωμα το πρώτο εξάμηνο (σε ευρώ) 231,50	Μηνιαίο μίσθωμα το πρώτο εξάμηνο (σε ευρώ) 190,14
	Μηνιαίο μίσθωμα για την υπόλοιπη διάρκεια (σε ευρώ) 311,78	Μηνιαίο μίσθωμα για την υπόλοιπη διάρκεια (σε ευρώ) 243,41	Μηνιαίο μίσθωμα για την υπόλοιπη διάρκεια (σε ευρώ) 202,58
 <b>Leasing εξοπλισμού ξενοδοχειακής μονάδας (παράδειγμα)</b>	Μηνιαίο μίσθωμα το πρώτο εξάμηνο (σε ευρώ) 304,84	Μηνιαίο μίσθωμα το πρώτο εξάμηνο (σε ευρώ) 235,87	Μηνιαίο μίσθωμα το πρώτο εξάμηνο (σε ευρώ) 194,61
	Μηνιαίο μίσθωμα για την υπόλοιπη διάρκεια (σε ευρώ) 313,25	Μηνιαίο μίσθωμα για την υπόλοιπη διάρκεια (σε ευρώ) 243,76	Μηνιαίο μίσθωμα για την υπόλοιπη διάρκεια (σε ευρώ) 202,86

Στην περίπτωση του ιατρικού εξοπλισμού, πρόκειται για ένα γιατρό που αποφασίζει να πάρει εξοπλισμό αξίας 10.000 ευρώ. Για το πρώτο εξάμηνο το επιτόκιο είναι 4,9% σταθερό και μετά μετατρέεται σε 7,5% κυμαινόμενο.

Στην περίπτωση της ξενοδοχειακής μονάδας, πρόκειται για εξοπλισμό αξίας 10.000 ευρώ με 5,9% σταθερό επιτόκιο για το πρώτο εξάμηνο και 7,5% κυμαινόμενο για την υπόλοιπη διάρκεια.

A3



### Συγκριτικό παράδειγμα απόκτησης ακινήτου με leasing και με τραπεζικό δανεισμό (ποσά σε ευρώ)

	Τραπεζικός δανεισμός	Leasing
Εμπορική αξία ακινήτου	250.000	250.000
Ποσοστό χρηματοδότησης	70% της αξίας ή 175.000	100%
Μηνιαίες δόσεις	1.470	2.099
Επιπλέον έξοδα	35.000 (ΦΜΑ, δικηγορικά, συμβολαιογραφικά, εγγραφή προσημείωσης)	30.000 (ΦΜΑ, δικηγορικά, συμβολαιογραφικά)
Συνολικό κόστος απόκτησης ακινήτου (χωρίς τόκους)	285.000	280.000
Δάνειο για κεφάλαιο κίνησης	115.000 (για να καλύψει τη διαφορά, αφού η χρηματοδότηση είναι 70% + τα 35.000)	30.000 (για να καλύψει μόνο τα έξοδα, αφού η χρηματοδότηση είναι 100%)
Μηνιαία δόση για το δάνειο κεφαλαίου κίνησης	1.044	285
Συνολική μηνιαία δόση	2.514 (1.470 + 1.044)	2.384 (2.099 + 285)
Συνολικοί τόκοι 15ετίας	202.520 (τόκοι από δάνειο αγοράς του ακινήτου + τόκοι από κεφάλαιο κίνησης)	179.120 (τόκοι από μισθώματα leasing + τόκοι από κεφάλαιο κίνησης)
Συνολικό κόστος στη 15ετία (κεφάλαιο + τόκοι)	452.520 (250.000 + 202.520)	429.120 (250.000 + 179.120)
Αποσβέσεις 15ετίας	140.625	283.365
Συνολική δαπάνη που εκπίπτει από το φορολογητέο εισόδημα (τόκοι + αποσβέσεις)	343.145 (140.625 + 202.520)	304.665 (283.365 + 21.300*) * οι τόκοι του κεφαλαίου κίνησης
Φορολογικό όφελος (με φορολογικό συντελεστή 35%)	120.101	106.633
<b>Τελική επιβάρυνση</b>	<b>332.419 (452.520 – 120.101)</b>	<b>322.487 (429.120 – 106.633)</b>

Και στα δύο σενάρια, τόσο στο δάνειο όσο και στη σύμβαση leasing, η διάρκεια της χρηματοδότησης είναι 15ετών, ενώ το επιτόκιο 6%. Επίσης, και στις δύο περιπτώσεις, η διάρκεια του δανείου για το κεφάλαιο κίνησης είναι 15ετής και το επιτόκιο 8%.

Πηγή: Πειραιώς Leasing

A4

	Τραπεζικός δανεισμός	Leasing
<b>Φορολογική ωφέλεια</b>	Στο δάνειο εκπίπτουν οι τόκοι από το φορολογητέο εισόδημα	Στο leasing, εκπίπτει 100% από το εισόδημα του μισθωτή το μέρος των μισθώματος (τόκοι και κεφάλαιο) που αφορά στο κτίριο
<b>Αποσβέσεις</b>	Στον τραπεζικό δανεισμό, η διάρκεια των αποσβέσεων της αξίας του ακινήτου-κτίριου είναι 12 – 15 χρόνια	Στο leasing η απόσβεση του κτίριου μπορεί να γίνει σε 10 χρόνια, εφόσον στην σύμβαση του leasing αναφέρεται η διάρκεια
<b>Ιδιοκτησιακό καθεστώς</b>	Με το δάνειο το ακίνητο περιέρχεται στην ιδιοκτησία του πελάτη	Με το leasing ο πελάτης γίνεται κύριος του τίτλου ιδιοκτησίας μόνο με τη λήξη της σύμβασης
<b>Διάρκεια αποπληρωμής</b>	Η διάρκεια αποπληρωμής ενός δανείου επαγγελματικής χρήσης φτάνει έως και τα 25 χρόνια (για ειδικές κατηγορίες επαγγελματιών έως και τα 30)	Η διάρκεια χρηματοδότησης στο leasing δεν ξεπερνάει συνήθως τα 15 χρόνια
<b>Επιβάρυνση του ισολογισμού</b>	Οι δανειακές υποχρεώσεις επιβαρύνουν τον ισολογισμό μιας εταιρείας	Με το leasing βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της εταιρείας, αφού η μίσθωση δεκτυματίζεται στο παθητικό. Η χρηματοδότηση μίσθωση βελτιώνει τη σχέση ζήτησης προς ίδια κεφάλαια στον ισολογισμό
<b>Τι χρηματοδοτεί</b>	Το δάνειο χρηματοδοτεί την αγορά της κατασκευής, την επισκευή και την ανακαίνιση ενός ακινήτου	Το leasing χρηματοδοτεί μόνο την αγορά και αποζημιωτικές περιπτώσεις και την κατασκευή του ακινήτου
<b>Προσημείωση</b>	Οι πράξεις πρέπει να κάλυπτουν εκτέλεση για προσημείωση	Στο leasing δεν υφίσταται κατά τόκο

A5

Γιατροί – Φαρμακοποιοί			
Τράπεζα	Επιτόκιο	Διάρκεια	Ύψος χρηματοδότησης
<b>ΠΕΡΑΙΩΣΕ</b>			
Δάνεια για αγορά τεχνικού εξοπλισμού	7%	Έως 5 χρόνια	Μέχρι το 80% της αξίας των πωληθέντων
Δάνεια λειτουργικών αναγκών για γιατρούς	7,50% + περιθώριο προσαύξησης 1%	α. Με εφάπαξ επιστροφή για μέχρι 18 μήνες β. Μέσα αμείβονται εν Απομεινωσί για μέχρι 12 μήνες, ανακυκλωμένου από ετάς	Από 5.000 έως 25.000 ευρώ
Δικαστό δάνεια κεφαλαίων κίνησης για φαρμακοποιοί	7,50% + περιθώριο προσαύξησης 0,25%	α. Με εφάπαξ επιστροφή για μέχρι 7 χρόνια β. Ποσοστό 12 μήνες, ανακυκλωμένου από ετάς	Διαπραγματεύσιμο
Δάνεια επενδυματικής στήριξης για φαρμακοποιοί	7% + περιθώριο 0,50%	Από 3 έως 15 χρόνια	Από 15.000 έως 100.000 ευρώ
Δάνεια συνένταξη με το Διαδίκτυο για φαρμακοποιοί	9,50% (σταθερό για όλη τη διάρκεια)	Μέχρι 18 μήνες	Μέχρι 1.800 ευρώ
<b>ΚΥΠΡΟΥ</b>			
Καράκινο κίνησης για γιατρούς (Medi Bank)	4,9% σταθερό για 6 μήνες και μετά κυμαινόμενο 7,5% + περιθώριο προσαύξησης 1,5%	Αόριστο	Διαπραγματεύσιμο
<b>ΑΠΕ</b>			
Καράκινο κίνησης επενδυτικών και γιατρών	7,50% + περιθώριο προσαύξησης 1,75%	1 έτος με δυνατότητα ανανεώσεως	Έως 30.000 ευρώ
Επιχειρηματικές στήριξης για γιατρούς	7,45%	Έως 30 χρόνια	Έως το 65% του πραγματοποιημένου ακινήτου
Δάνεια παγίων για γιατρούς	6,45%	Έως 30 χρόνια	Έως το 65% της αξίας των παγίων
Δάνεια για οδοντίατρον, φαρμακοποιοί και οπτικούς διαθέσιμα και η Eurobank			
<b>Δάνεια για κατασκευαστές</b>			
Τράπεζα	Επιτόκιο (%)	Διάρκεια	Ύψος χρηματοδότησης
<b>ΠΕΡΑΙΩΣΕ</b>			
Χρηματοδότηση για αγορά οικοπέδου	6,50	Μέχρι 3 χρόνια	Μέχρι το 80% της εμπορικής αξίας ή μέχρι το 100% του τιμήματος του συμβολαίου
Χρηματοδότηση για μόνιου αντίγερση κτιρίων	6,50	Μέχρι 3 χρόνια	Μέχρι το 80% του συγκεκριμένου προϋπολογισμού
Χρηματοδότηση για επένδυση σε ακίνητα	6,50 + περιθώριο προσαύξησης 1,5	Μέχρι 15 χρόνια	Μέχρι το 80% της εμπορικής αξίας του ακινήτου

Οδηγοί ταξί			
Τράπεζα	Επιτόκιο	Διάρκεια	Ύψος χρηματοδότησης
<b>ΠΕΡΑΙΩΣΕ</b>			
Δάνεια για αγορά καινούργιου επαγγελματικού αυτοκινήτου για οδηγούς ταξί	7% + περιθώριο 0,50%	Από 3 έως 6 χρόνια	Μέχρι το 65% της προλογιστικής αξίας του αυτοκινήτου
Δάνεια για αγορά μεταχειρισμένου επαγγελματικού αυτοκινήτου για οδηγούς ταξί	7% + περιθώριο 1,5%	Μέχρι 5 χρόνια	Μέχρι το 50% της προλογιστικής αξίας του αυτοκινήτου
Δάνεια λειτουργικών αναγκών για οδηγούς ταξί	7,50% + περιθώριο 0,50%	Μέχρι 1 χρόνο	Μέχρι 8.000 ευρώ
<b>ΑΠΤΙΚΗ</b>			
Δάνεια για αγορά ταξί	6,75% + περιθώριο διαπραγματεύσιμο	Μέχρι 5 χρόνια	Μέχρι και το 100% της αξίας του αυτοκινήτου και μέχρι το 80% της δόσης εμπίδμενης
<b>ΡΑΙΩΣΗ</b>			
Αγορά οδούς ταξί με παράλληλη χρηματοδότηση αγοράς του οχήματος (συνήθως τραπεζικό προϊόν με leasing)	7,5%	α. Μέχρι 4 χρόνια για τη χρηματοδότηση μέσω leasing β. Διαπραγματεύσιμη διάρκεια για το δάνεια	α. Η δόση leasing χρηματοδοτεί την αγορά ταξί μέχρι 14.700 ευρώ β. Από 15.000 έως 60.000 ευρώ
Δάνεια για επαγγελματίες οδηγούς ταξί διαθέσιμα και η Eurobank			

Δάνεια για αρτοποιούς			
Τράπεζα	Επιτόκιο	Διάρκεια	Ύψος χρηματοδότησης
<b>ΠΕΡΑΙΩΣΕ</b>			
Δικαστό δάνεια κεφαλαίων κίνησης	7,50% + περιθώριο 2%	Μέχρι 3 χρόνια	Μέχρι το 50% του τζίρου του πραγματοποιημένου 12 μηνών με ανώτατο όριο τα 30.000 ευρώ
Δάνεια αγοράς μηχανημάτων-εξοπλισμού	7%	Από 3 έως 7 χρόνια	Μέχρι το 70% της αξίας των πωληθέντων
Δάνεια επιχειρηματικής στήριξης	7%	Από 3 έως 15 χρόνια	Από 15.000 έως 100.000 ευρώ
Προγράμματα για αμεινωσίς-ζωορρολιώσεως και η Eurobank			

Εξοπλισμός γραφείων νέων μηχανικών			
Τράπεζα	Επιτόκιο	Διάρκεια	Ύψος χρηματοδότησης
<b>ΑΠΤΙΚΗ</b>			
Τεχνολόγια	8,5% σταθερό για όλη τη διάρκεια	Μέχρι 48 μήνες	Μέχρι 25.000 ευρώ

B)

- Operating Leasing: Πρόκειται για την ενοικίαση αυτοκινήτων από μια επιχείρηση για μεγάλο χρονικό διάστημα, όπως για τρία ή πέντε χρόνια. Στη λήξη της μακροενοικίασης η επιχείρηση δεν αποκτά την κυριότητα του αυτοκινήτου.

- Vendor Leasing: Είναι η συνεργασία της εταιρείας που παρέχει υπηρεσίες leasing με προμηθευτές εξοπλισμού επιχειρήσεων.

- Custom Lease: Πρόκειται για τα προγράμματα χρηματοδοτικής μίσθωσης, τα οποία προσαρμόζονται πλήρως στις ανάγκες του μισθωτή. Για παράδειγμα, αν υπάρχει διακύμανση στις εισπράξεις του μισθωτή, να μπορεί να μεταβάλλει τις μηνιαίες δόσεις που καταβάλλει στην εταιρεία leasing.

- Lease brokers: Πρόκειται για μεσίτες που συνεργάζονται με εταιρείες που παρέχουν υπηρεσίες leasing.

- Direct Leasing: Είναι η πιο απλή μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης. Ο πελάτης επιλέγει τον εξοπλισμό που επιθυμεί και η εταιρεία leasing τον αγοράζει. Στη συνέχεια τον ενοικιάζει στον πελάτη της.
- Prime Rate: Είναι το βασικό επιτόκιο σε μια σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) το οποίο προσαυξάνεται με περιθώρια κέρδους της τράπεζας και της εταιρείας που παρέχει υπηρεσίες leasing.
- Spread: Αποτελεί το περιθώριο κέρδους της εταιρείας που παρέχει υπηρεσίες leasing.
- Service Leasing: Πρόκειται για την παροχή υπηρεσιών χρηματοδοτικής μίσθωσης σε συνδυασμό με την παροχή άλλων υπηρεσιών, όπως είναι η συντήρηση του εξοπλισμού ή η εκπαίδευση του προσωπικού που θα τον χρησιμοποιεί.
- Sale and Leaseback: Πρόκειται για την πώληση και επαναμίσθωση. Είναι μια συνηθισμένη λύση στο εξωτερικό για εταιρείες οι οποίες έχουν ανάγκη ρευστού. Πωλούν ένα περιουσιακό τους στοιχείο στην εταιρεία leasing αλλά διατηρούν τη χρήση του μέσω της μεθόδου του leasing.
- **Υπολειμματική αξία:** Είναι η αξία εξαγοράς του αντικειμένου της χρηματοδοτικής μίσθωσης στο τέλος της σχετικής σύμβασης.
- **Μίσθωμα:** Είναι το ποσό που καταβάλλει μηνιαίως στην εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης η επιχείρηση που χρησιμοποιεί κάποιο πάγιο στοιχείο με leasing.
- **Μίσθιο:** Είναι το στοιχείο εξοπλισμού, όπως ένα όχημα ή ένα ακίνητο το οποίο αποτελεί το αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- **Εκμισθωτής:** Είναι η εταιρεία που παρέχει υπηρεσίες χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- **Μισθωτής:** Είναι ο πελάτης της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- **Μίσθωση:** Πρόκειται για έναν όρο ο οποίος χρησιμοποιείται κυρίως για τις συμβάσεις μακροενοικίασης αυτοκινήτων.
- **Χρηματοδοτική μίσθωση:** Είναι ο ελληνικός όρος για το leasing.

- **Προκαταβλητέα μισθώματα:** Αυτά που καταβάλλονται στην εταιρεία που παρέχει υπηρεσίες χρηματοδοτικής μίσθωσης στην έναρξη ισχύος μιας σύμβασης leasing.

- **Εξασφάλιση:** Είναι οι εγγυήσεις που ζητούν οι εταιρείες leasing προκειμένου να προχωρήσουν στη σύναψη μιας σύμβασης. Οι εγγυήσεις αυτές μπορούν να είναι ακίνητα ή κινητά περιουσιακά στοιχεία.

- **Επιτόκιο Euribor:** Είναι το επιτόκιο του ευρώ στη διατραπεζική αγορά. Το συγκεκριμένο επιτόκιο συνήθως αποτελεί τη βάση πάνω στην οποία προστίθενται όλες οι επιβαρύνσεις, όπως οι εισφορές, το περιθώριο κέρδους της τράπεζας και το περιθώριο κέρδους της εταιρείας που παρέχει υπηρεσίες χρηματοδοτικής μίσθωσης

. (ΤΑ ΝΕΑ , 30/11/2002 , Σελ.: 138)

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΡΑΙΑΣ

Γ)

**ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ****Σενάριο δανεισμού**

Υποθέτουμε ότι μία επιχείρηση θέλει να αγοράσει ένα ακίνητο, αξίας 250.000 ευρώ (85 εκατ. δρχ.), με χρηματοδότηση, διάρκειας 15 ετών. Έχει να επιλέξει ανάμεσα στον τραπεζικό δανεισμό και στο leasing.

Ας κάνουμε δύο σενάρια.

Το πρώτο, ότι επιλέγει να αποκτήσει το ακίνητο μέσω δανεισμού με κυμαινόμενο επιτόκιο 6% και χρηματοδότηση για το 70% της αξίας του ακινήτου, δηλαδή για 175.000 ευρώ. Η μηνιαία δόση που θα προκύψει σε αυτήν τη περίπτωση θα είναι 1.470 ευρώ τον μήνα.

Τα έξοδα (φόρος μαζί με συμβολαιογραφικά, δικηγορικά και έξοδα προσημείωσης) θα είναι 35.000 ευρώ, άρα το τελικό κόστος θα ανέλθει στα 285.000 ευρώ.

Το δάνειο χρηματοδοτεί την αγορά, την κατασκευή, την επισκευή και ανακαίνιση ενός ακινήτου, ενώ το leasing εξυπηρετεί μόνο την αγορά.

Η επιχείρηση για να καλύψει τη διαφορά, δηλαδή το υπόλοιπο ποσό μέχρι τα 250.000 ευρώ μαζί με τα έξοδα, θα χρειαστεί να πάρει ένα κεφάλαιο κίνησης ίσο με 115.000 ευρώ (80.000 + 35.000).

Με ένα επιτόκιο 8% θα πληρώνει 1.044 ευρώ τον μήνα. Άρα, η τελική του επιβάρυνση θα είναι 2.514 ευρώ (1.470 συν 1.044) κάθε μήνα. Και η συνολική επιβάρυνση στη 15ετία θα ανέλθει σε 452.520 ευρώ, από τα οποία τα 202.520 ευρώ θα είναι οι τόκοι, οι οποίοι και εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα της επιχείρησης.

**Σενάριο leasing**

Στο δεύτερο σενάριο εξετάζουμε το κόστος απόκτησης του ίδιου ακινήτου μέσω leasing. Θεωρούμε ως διάρκεια της σύμβασης και το επιτόκιο τα ίδια και ότι η χρηματοδότηση θα φτάσει στο 100% της εμπορικής αξίας του ακινήτου. Σε αυτήν την περίπτωση θα προκύψει ένα μηνιαίο μίσθωμα 2.099 ευρώ (ή 377.820 ευρώ στη 15ετία).

Εφόσον η χρηματοδότηση είναι στο 100% της αξίας, ο ενδιαφερόμενος θα χρειαστεί να δανειστεί ως κεφάλαιο κίνησης μόνο το ποσό των 30.000 ευρώ ώστε να καλύψει τα έξοδα και τον φόρο μεταβίβασης.

Με επιτόκιο 8%, η δόση θα είναι 285 ευρώ τον μήνα (ή 51.300 ευρώ στη 15ετία, από τα οποία τα 21.300 ευρώ είναι τόκοι). Η τελική λοιπόν μηνιαία επιβάρυνση θα είναι 2.384 ευρώ τον μήνα.

Στα 15 χρόνια, το ποσό αυτό θα φθάσει στα 429.120 ευρώ, από τα οποία τα 179.120 είναι οι τόκοι.

Όσον αφορά τώρα το θέμα των αποσβέσεων, στα βιβλία κάθε επιχειρηματία εμφανίζεται ξεχωριστά η αξία του ακινήτου που αναλογεί στο οικοπέδο και ξεχωριστά η αξία που αναλογεί στο κτίσμα.

Εμείς υποθέτουμε ότι το 25% της συνολικής αξίας του ακινήτου αντιστοιχεί στο οικοπέδο (250.000 ευρώ X 25% = 62.500 ευρώ) και το υπόλοιπο 75% αντιστοιχεί στο κτίσμα (250.000 X 75% = 187.500 ευρώ).

Στο πρώτο σενάριο, του δανεισμού, θα εκπέσουν από το φορολογητέο εισόδημα τόσο οι αποσβέσεις όσο και οι τόκοι.

Με δεδομένο ότι στα γραφεία και στα καταστήματα ο συντελεστής απόσβεσης είναι ίσος με 5% (η αγορά οικοπέδων δεν αποσβένεται), η απόσβεση στα 15 χρόνια θα είναι ίση με 140.625 ευρώ (5% X 187.500 X 15 χρόνια).

Επομένως, η συνολική δαπάνη που θα εκπέσει από το συνολικό κόστος θα είναι οι τόκοι (202.520 ευρώ) συν την απόσβεση (140.625 ευρώ), δηλαδή ποσό ίσο με 343.145 ευρώ.

Αν υποθέσουμε ότι ο επιχειρηματίας αυτός φορολογείται με ένα συντελεστή 35%, τότε θα έχει όφελος ένα ποσό ίσο με 120.101 ευρώ.

Στη δεύτερη περίπτωση, του leasing, θα εκπέσουν από το φορολογητέο εισόδημα της επιχείρησης το μίσθωμα και οι τόκοι του κεφαλαίου κίνησης. Έτσι, από τα 377.820 ευρώ, που είναι το ποσό των μισθωμάτων στη 15ετία, θα εκπέσει ποσό ίσο με το 75% που αφορά το κτίριο. Δηλαδή, τα 283.365 ευρώ. Ενώ από τα 51.300 ευρώ, που είναι το σύνολο των δόσεων για το κεφάλαιο κίνησης, θα εκπέσουν τα 21.300 ευρώ δηλαδή οι τόκοι.

Το συνολικό ποσό που θα εκπέσει δηλαδή θα είναι 304.665 ευρώ (283.365 + 21.300). Άρα, σε αυτήν την περίπτωση με συντελεστή 35% το φορολογικό όφελος θα ανέλθει στα 106.633 ευρώ.

Ο κερδισμένος

Εν κατακλείδι, το τελικό κόστος για τον επιχειρηματία που δανείστηκε ήταν 332.419 ευρώ (452.520 - 120.101) και για εκείνον που επέλεξε το leasing ήταν ελαφρώς μικρότερο, 322.487 ευρώ (429.120 - 106.633).

Η κύρια αιτία αυτής της έστω και μικρής διαφοράς υπέρ του leasing είναι ότι χρηματοδοτήθηκε το 100% της αγοράς του ακινήτου, αντίθετα με το δάνειο όπου χρηματοδοτήθηκε το 70% και ο επιχειρηματίας για να καλύψει το υπόλοιπο της διαφοράς αναγκάστηκε να επιβαρυνθεί και από τη

λήψη ενός δανείου για κεφάλαιο κίνησης.

(ΤΑ ΝΕΑ , 30/11/2002 , Σελ.: 136)

## **Ειδικά προϊόντα για κάθε ελεύθερο επαγγελματία**

### **ΟΡΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ**

Δάνεια κομμένα και ραμμένα στα μέτρα κάθε επαγγελματία διαθέτουν τον τελευταίο καιρό οι τράπεζες. Πρόκειται για εξειδικευμένα προϊόντα τα οποία έρχονται να καλύψουν κάθε ανάγκη μικρών επιχειρήσεων και ελευθέρων επαγγελματιών και συνοδεύονται από ειδικούς όρους και προσφορές.

Τέτοια προϊόντα έχουν κυκλοφορήσει στην αγορά για κατασκευαστές κτιρίων, γιατρούς, οπτικούς, φαρμακοποιούς, αρτοποιούς και οδηγούς ταξί.

Έτσι, ένας γιατρός που θέλει ευελιξία στις επιχειρηματικές του κινήσεις, μπορεί να καλύψει τις έκτακτες ανάγκες του μέσω ενός ανοιχτού κεφαλαίου κίνησης, συνεχούς ανανέωσης ή μέσω ενός δανείου συγκεκριμένης διάρκειας έως 3 ετών.

Για ένα φαρμακοποιό που θέλει να φύγει από το ενοίκιο και να αποκτήσει τη δική του επαγγελματική στέγη, υπάρχει προϊόν που χρηματοδοτεί αγορά στέγης από 15.000 έως και 300.000 ευρώ. Και αν ένας αρτοποιός θέλει να ανανεώσει τον εξοπλισμό του μπορεί να βρει δάνειο που χρηματοδοτεί μέχρι και το 70% της αξίας των τιμολογίων αγοράς.

Διαμορφωμένα προϊόντα υπάρχουν και για κατασκευαστές κτιρίων με χρηματοδότηση της αγοράς οικοπέδου για ανέγερση διαμερισμάτων και γραφείων

Η φαντασία των τραπεζών έχει φτάσει σε τέτοιο σημείο ώστε έχουν δημιουργηθεί μέχρι και δάνεια σύνδεσης με το Διαδίκτυο, ειδικά για φαρμακοποιούς.

Αν πάλι ένας οδηγός ταξί θέλει να αναβαθμίσει το επαγγελματικό του αυτοκίνητο παίρνοντας καινούργιο, μπορεί να βρει δάνεια που χρηματοδοτούν έως και το 100% της αξίας αγοράς, ενώ υπάρχουν και προγράμματα για την αγορά μεταχειρισμένων οχημάτων.

### **Σύνθετα προϊόντα**

Πρόσφατα, μάλιστα, κυκλοφόρησαν μέχρι και σύνθετα προϊόντα, τα οποία χορηγούν δάνειο για την αγορά της άδειας ενός ταξί, ενώ παράλληλα χρηματοδοτούν την αγορά του οχήματος μέσω leasing.

Τέλος, υπάρχουν ειδικά διαμορφωμένα προϊόντα για τις ανάγκες των κατασκευαστών κτιρίων.

Συγκεκριμένη τράπεζα προσφέρει δάνεια σε κατασκευαστές για χρηματοδότηση αγοράς οικοπέδου και για ανέγερση διαμερισμάτων ή γραφείων.

Η ιδιαιτερότητα των δανείων αυτών είναι ότι μπορούν να εξοφληθούν μέσα στην προβλεπόμενη διάρκεια είτε από τα κεφάλαια της επιχείρησης είτε από τις πωλήσεις των στεγαστικών δανείων της Τράπεζας σε πελάτες της επιχείρησης, οι οποίοι έχουν αγοράσει ακίνητα που η τελευταία κατασκευάζει χρησιμοποιώντας τα ειδικά αυτά χρηματοδοτικά προϊόντα.

Συγκεκριμένα, στην περίπτωση που χορηγούνται στεγαστικά δάνεια σε υποψηφίους αγοραστές διαμερισμάτων ή γραφείων της επιχείρησης, η τράπεζα θα παρακρατεί ποσό από το στεγαστικό δάνειο ίσο με το ποσοστό συμμετοχής του διαμερίσματος ή του γραφείου στο συνολικό δάνειο. Με το ποσό αυτό θα εξοφλείται μέρος του συνολικού δανείου, με ταυτόχρονη μερική άρση της προσημείωσης στο συγκεκριμένο διαμέρισμα ή γραφείο.

Η ορολογία του leasing για μια... επιτυχημένη διαπραγμάτευση

Το leasing είναι ένας σχετικά πρόσφατος θεσμός στη χώρα μας, αφού έχει ηλικία μόλις 16 ετών. Το αντίθετο συμβαίνει σε αναπτυγμένες χώρες του εξωτερικού όπου το leasing αποτελεί μια διαδεδομένη πρακτική όχι μόνο για τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να αποκτήσουν εξοπλισμό, αλλά ακόμη και για τους καταναλωτές, οι οποίοι μπορούν να αποκτήσουν με αυτήν τη μέθοδο ακόμη και αυτοκίνητο.

Καλό θα ήταν πριν οι ενδιαφερόμενοι για απόκτηση εξοπλισμού μέσω leasing επισκεφθούν μια εταιρεία του κλάδου για να βρουν το πρόγραμμα που τους συμφέρει, να γνωρίζουν μια σειρά από όρους οι οποίοι είναι απαραίτητοι για την πραγματοποίηση της σχετικής διαπραγμάτευσης.

Πολλοί από τους όρους που έχουν επικρατήσει είναι στην αγγλική γλώσσα.

(ΤΑ ΝΕΑ , 30/11/2002 , Σελ.: 138)



**Παράδειγμα sale and lease back ακινήτου και αποτύπωση των αποτελεσμάτων της εταιρείας μετά την σύναψή του.**

Παρακάτω θα αναλύσουμε λεπτομερέστερα ένα παράδειγμα εφαρμογής χρηματοδότησης μιας εταιρείας με τη μορφή του leasing.

Μέχρι και πριν από λίγα χρόνια υπήρχαν ελάχιστοι τρόποι χρηματοδότησης μιας επιχείρησης από χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, οι οποίοι ήταν και αρκετά δεσμευτικοί αφού στην ουσία υποθηκεύονταν τα πάγια στοιχεία της εταιρείας για το ύψος του δανείου που είχε συμφωνηθεί, με αποτέλεσμα να μην έχουν την δυνατότητα ελιγμού και εύκολης απεμπλοκής από αυτή την χρηματοδότηση.

Σήμερα με την λύση χρηματοδότησης των επιχειρήσεων μέσω της μορφής του leasing έχουν λυθεί πολλά προβλήματα που παρουσιαζόντουσαν με την χρηματοδότηση μέσω δανείου και στην ουσία οι εταιρείες έχουν στην κατοχή τους μια λύση πολύ πιο συμφέρουσα.

Τα τελευταία χρόνια στην Ευρώπη και την τελευταία τριετία στην Ελλάδα έχει γνωρίσει μεγάλη άνθιση η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων με την μορφή του leasing και κυρίως με μία συγκεκριμένη μορφή του, την οποία έχουμε επισημάνει και αναλύσει νωρίτερα, που είναι το sale and lease back παγίων στοιχείων που κατέχουν οι επιχειρήσεις.

Έτσι αντί να προβούν στην σύναψη ενός δανείου και να υποθηκεύσουν το ακίνητο που έχουν στην κατοχή τους, το μεταβιβάζουν στην χρηματοδοτική εταιρεία που παρέχει leasing ακινήτων χωρίς στην ουσία να γίνεται άμεση πώληση του περιουσιακού στοιχείου και στη συνέχεια το επαναναγοράζουν με κάποιο συγκεκριμένο και προσυμφωνημένο μηνιαίο μίσθωμα για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο, συνήθως δεκαπέντε έτη.

Παρακάτω θα σας παρουσιάσουμε την διαδικασία αλλά και τις λεπτομέρειες για να συναφθεί μια τέτοια σύμβαση, sale and lease back ακινήτου, από την εταιρεία ΣΤΟΧΟΣ ΑΕ και την ALFA Leasing ΑΕ.

Πρωταρχικό λοιπόν μέλημα της εταιρείας Στόχος ΑΕ είναι να ληφθεί η απόφαση από τη γενική συνέλευση των μετόχων για την μεταβίβαση του παγίου στοιχείου της και να προχωρήσει στην αίτηση του leasing στην Alpha Leasing ΑΕ.

Η εταιρεία leasing λαμβάνει την αίτηση και ξεκινάνε οι διαδικασίες εκτίμησης της εταιρείας που κάνει την αίτηση από την εταιρεία χρηματοδότησης. Οι αρχικές διαδικασίες είναι πανομοιότυπες με την αίτηση για ένα απλό δάνειο αφού η leasing προχωράει στην εκτίμηση των οικονομικών στοιχείων της επιχείρησης που κάνει την αίτηση, με την ανάλυση των ισολογισμών και των οικονομικών σημειωμάτων των ελεγκτών για να διαπιστωθεί στην ουσία η βιωσιμότητα της επιχείρησης και κατά πόσο είναι σε θέση να αποπληρώσει την υποχρέωσή της που θα διαρκέσει αρκετά έτη. Επίσης ένα σημαντικό στοιχείο που παίζει ρόλο είναι η θέση της εταιρείας στην αγορά δηλαδή πόσο ανταγωνιστική είναι αλλά και τι μερίδιο κατέχει σε αυτήν.

Αφού λοιπόν εκτιμηθούν όλα τα στοιχεία που συνθέτουν την επιχείρηση και εκτιμηθεί από την εταιρεία leasing ότι υπάρχει βιωσιμότητα στην εταιρεία προχωράει στα περαιτέρω της αίτησης δηλαδή στην αποτίμηση του ακινήτου και στην αξιολόγησή του για να εκτιμηθεί αν αντιστοιχεί στο τίμημα για το οποίο έχει αιτηθεί να χρηματοδοτηθεί η εταιρεία Στόχος ΑΕ.

Στην συγκεκριμένη περίπτωση η εταιρεία Στόχος ΑΕ κατέχει ένα εμπορικό κτήριο στην περιοχή της Αθήνας και συγκεκριμένα στο Σύνταγμα εμβαδού 1250 τ.μ. και εκτιμάει ότι η εμπορική του αξία σήμερα είναι 7 εκατομμύρια ευρώ.

Στην αίτησή της λοιπόν προς την εταιρεία leasing το ύψος της χρηματοδότησης την οποία επιζητά είναι 5 εκ. ευρώ.

Η διαδικασία που ακολουθείται έπειτα είναι, η ίδια η εταιρεία leasing αναθέτει σε δικό της εντεταλμένο εκτιμητή ακινήτων να συντάξει για αυτήν μια έκθεση λεπτομερέστατη που θα περιέχει τα ακριβή στοιχεία του ακινήτου δηλαδή την θέση του, την λειτουργικότητά του, την κατασκευή του και ποια χρονολογία κτίσθηκε αλλά και την σημερινή εμπορική του αξία. Η έκθεση αυτή αφού ολοκληρωθεί διατίθενται στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας Alpha Leasing ΑΕ για να εκτιμηθεί και να ληφθεί η απόφαση αν τελικά θα γίνει η χρηματοδότηση της επιχείρησης.

Σε αυτό το σημείο είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι στην αίτηση για sale and lease back της εταιρείας Στόχος ΑΕ μεταξύ όλων των άλλων στοιχείων που εμπεριέχονται και έχουν ζητηθεί για λογαριασμό της leasing πρέπει να περιέχεται και μια λεπτομερέστατη έκθεση του προέδρου του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας που θα αναλύει το επιχειρηματικό πλάνο της επιχείρησης

από εδώ και στο εξής και θα εξηγεί το λόγο και τον τρόπο απορρόφησης και διάθεσης αυτής της σοβαρής χρηματοδότησης.

Υποχρέωσή μας είναι να αναφέρουμε ότι το sale and lease back δεν αποτελεί μια κίνηση για την αύξηση της ρευστότητας της επιχείρησης μόνο αλλά αποτελεί και μια σημαντική στρατηγικής σημασίας κίνηση για μελλοντικές επιχειρηματικές κινήσεις της εταιρείας αφού στην ουσία αποκτάει μεγάλη ρευστότητα και της δίνει την δυνατότητα να ελιχθεί όπως αυτή νομίζει καλύτερα ώστε να γίνει πιο ανταγωνιστική και δυνατή στην αγορά.

Αφού έχουν συμφωνηθεί και ληφθεί όλες οι αποφάσεις από τις δύο εταιρείες συντάσσονται δύο συμβάσεις που θα υπογραφούν από τις δύο εταιρείες.

Η πρώτη σύμβαση αφορά στην μεταβίβαση των οριζόντιων ιδιοκτησιών του ακινήτου στην εταιρεία leasing η οποία μετεγγράφεται και στο αρμόδιο υποθηκοφυλακείο και στην ουσία κάνει κάτοχο του παγίου την εταιρεία Alpha AE με την πληρωμή βέβαια του αντίστοιχου αντιτίμου, στην περίπτωση μας 5 εκ. ευρώ.

Η εταιρεία όμως διατηρεί το δικαίωμα και στην ουσία υποχρεούται να απογράψει το ακίνητό της στην ετήσια κρατική φόρμα συμπλήρωσης των ακινήτων που κατέχει.(E9).

Η δεύτερη σύμβαση που υπογράφεται μεταξύ των δύο AE αφορά στην επαναμίσθωση του ακινήτου στην εταιρεία Στόχος AE έναντι κάποιου μηνιαίου μισθώματος προσυμφωνημένου και με διάρκεια δεκαπέντε ετών. Μετά την λήξη της δεκαπενταετίας το ακίνητο επιστρέφει στην κατοχή της Στόχος AE έναντι κάποιου εντελώς συμβολικού αντιτίμου, συνήθως 1 ευρώ. Στην διάρκεια της σύμβασης αυτής δεν έχει κανένας το δικαίωμα διεκδίκησης του ακινήτου, ακόμα και αν η επιχείρηση δεν τηρεί τους όρους που έχουν συμφωνηθεί. Αυτό μπορεί να γίνει μόνο σε περίπτωση καταγγελίας της σύμβασης από την ίδια την εταιρεία leasing.

Η υπογραφή των συμβάσεων γίνεται παρουσία όλων των μελών της επιχείρησης και ενός εντεταλμένου εκπροσώπου της εταιρείας leasing καθώς επίσης και ενός συμβολαιογράφου που έχει την ευθύνη αλλά και έχει συγγράψει τις συμβάσεις και ο οποίος αμείβεται με το 2% του συμφωνημένου ποσού πώλησης του ακινήτου.

Το μηνιαίο μίσθωμα υπολογίζεται όπως ακριβώς υπολογίζεται και η εξόφληση ενός τοκοχρεωλυτικού δανείου και εξαρτάται κυρίως από τα επιτόκια των τραπεζών.

Το επιτόκιο βάση του οποίου θα υπογραφεί η σύμβαση εμπεριέχει το euribor (επιτόκιο κεντρικής Ευρωπαϊκής τράπεζας) το οποίο σήμερα βρίσκεται στο 3%. Επίσης περιλαμβάνει το περιθώριο κέρδους των τραπεζών το οποίο καθορίζεται από την πολιτική της εκάστοτε τράπεζας με την οποία

θα υπογραφεί η σύμβαση και εξαρτάται κυρίως από τα οικονομικά στοιχεία της εταιρείας που αιτείται την χρηματοδότηση και τα οποία καθορίζουν την βιωσιμότητα αλλά και την ρευστότητα της επιχείρησης.

Τέλος ένα τελευταίο κομμάτι που περιλαμβάνει το τελικό επιτόκιο της σύμβασης είναι το περιθώριο 0.60% που είναι καθορισμένο από το νόμο να περιέχεται σε κάθε χρηματοπιστωτική πράξη και είναι καθαρό έσοδο του κράτους.

Στο δικό μας παράδειγμα η επιχείρηση έχει καλό δείκτη ρευστότητας και βιωσιμότητας και έτσι η alpha leasing κρίνει ικανή την επιχείρηση να αποπληρώσει το δάνειο και έτσι καθορίζει το περιθώριο κέρδους της στο 2,5% κυμαινόμενο, που θεωρείται αρκετά χαμηλό για την σημερινή εποχή αλλά και για το ύψος της χρηματοδότησης.

Οπότε το τελικό της επιτόκιο καθορίζεται ως εξής:

$$r = 3\% + 2,5\% + 0,60\% = 6,1\%$$

Το μηνιαίο μίσθωμα της επιχείρησης αφού μας είναι γνωστά όλα τα στοιχεία που το συντελούν, δηλαδή επιτόκιο, ποσό χρηματοδότησης και την διάρκεια η οποία συντελείται από 180 μηνιαίες δόσεις.

Άρα για να υπολογίσουμε το μηνιαίο μίσθωμα της επιχείρησης για το ποσό των 5 εκατομμυρίων ευρώ η διαδικασία είναι:

$$Pmt = (5.000.000 * (6,1\% / 12) + 5.000.000) / 12$$

$$Pmt = 41.898 \text{ €}$$

- **Ανάλυση ισολογισμού.**

Στο συγκεκριμένο σημείο θα εισάγουμε τον ισολογισμό της Στόχος ΑΕ πριν και μετά την χρηματοδότηση μέσω sale and lease back ακινήτου, δηλαδή για δύο οικονομικά έτη, και θα τον αναλύσουμε για να αποδείξουμε στην ουσία ότι το sale and lease back ακινήτων είναι πιο συμφέρουσα λύση για την επιχείρηση από την απλή σύναψη δανείου.

Σημειώνουμε ότι στην ανάλυση του ισολογισμού της εταιρείας Στόχος ΑΕ θα παρατηρηθούν σημαντικές μεταβολές σε αρκετά σημαντικά στοιχεία του ισολογισμού της και γενικώς μια αναδιάρθρωση των οικονομικών και χρηματοοικονομικών της στοιχείων και αποτελεσμάτων.

Από μία πρώτη ματιά στον ισολογισμό της παρατηρούμε ότι η επιχείρηση έχει έναν σημαντικό κύκλο εργασιών της τάξεως των 3 εκατομμυρίων ευρώ το 2004 με συνολικά μικτά κέρδη 51% επί των πωλήσεων και έξοδα που αγγίζουν το 1 εκατομμύριο ευρώ συν τους τόκους των τραπεζών από τα δάνεια που έχουν συναφθεί που ανέρχονται στο 7,5% του συνολικού τζίρου και στο 15% των μεικτών κερδών. Αντίθετα στο 2005 παρατηρείται μια ελάχιστη πτώση του κύκλου εργασιών της εταιρείας της τάξεως του 6% αλλά παράλληλη σημαντική αύξηση των εσόδων της από λοιπές δραστηριότητες πράγμα που θεωρείται σημαντική απόδειξη ότι η εταιρεία δεν έμεινε στάσιμη αλλά κατάφερε να επεκταθεί και σε άλλους κλάδους που της αποκόμισαν κέρδη.

Βέβαια γεγονός είναι ότι τελικά τα καθαρά κέρδη της εταιρείας είναι πολύ χαμηλά σε σχέση με τα μεικτά της κέρδη και αυτό οφείλεται στα υψηλά προφανώς έξοδα που την διακατέχουν.

Αναλυτικότερα τώρα στο ενεργητικό της εταιρείας φαίνονται ότι κατέχει ακίνητα όχι μεγάλης αντικειμενικής αξίας αφού ανέρχονται στο ύψος των 904 χιλιάδων ευρώ και στην ουσία τα μεταβιβάζει στην εταιρεία leasing για 5 εκατομμύρια ευρώ με αποτέλεσμα να μειώνονται τελικά τα πάγια της εταιρείας στο 2005 σε 387 χιλιάδες από 904 που ήταν το 2004. Αυτό για την εταιρεία αποτελεί αρκετά καλή εσωτερική χρηματοδότηση με πηγή τα πάγια της αφού κατάφερε να αποσπάσει 5,5 φορές περισσότερο την αξία κτίσης τους και να μην τα πουλήσει στην ουσία αφού συνεχίζει να διατηρεί την χρήση τους.

Επίσης παρατηρείται ότι τα διαθέσιμα της εταιρείας αυξήθηκαν αρκετά από 200 χιλιάδες ευρώ σε 1.138 χιλιάδες € πράγμα που την δυναμώνει αρκετά αλλά και την βοηθάει να πετυχαίνει καλύτερες τιμές σε όλες τις δραστηριότητές της αλλά και να είναι πιο ανθεκτική σε μια πιθανή κρίση στην αγορά.

Με την σχέση χρηματοδοτικής μίσθωσης αυτή η επιχείρηση στην ουσία επιτυγχάνει την αναδιάρθρωση των ιδίων κεφαλαίων της σε σημαντικό βαθμό. Όπως παρατηρούμε υπάρχει

αλλαγή στο σύνολο των ιδίων κεφαλαίων της επιχείρησης σε μεγάλο βαθμό από 429 χιλιάδες ευρώ σε 3,75 εκατομμύρια ευρώ πράγμα που την κάνει πιο εύπορη αφού της αυξάνει σε πολύ μεγάλο βαθμό την καθαρή της θέση.

Η διαμόρφωση αυτή των ιδίων κεφαλαίων που προέκυψε σαφώς δεν είναι 5,5 εκατομμύρια € διότι έχουν αφαιρεθεί από την συνολική αξία των παγίων το κόστος κτήσης και οι αποσβέσεις του έτους μέχρι την χρονική στιγμή της σύμβασης.

Η σημαντικότερη όμως αλλαγή στα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης είναι η αποπληρωμή όλων των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων της με αποτέλεσμα να αποδεσμεύσει την εταιρεία από υπέρογκους τόκους αλλά και να απεμπλακεί η ακίνητη περιουσία της. Σαν αποτέλεσμα της αποπληρωμής αυτής είναι η βελτίωση των οικονομικών στοιχείων της επιχείρησης σε βαθμό αρκετά ικανοποιητικό αφού το ύψος του δανεισμού ήταν τέτοιο που δεν άφηνε άλλα περιθώρια στην εταιρεία για χρηματοοικονομικές κινήσεις με δεδομένο επίσης ότι το ύψος του δανεισμού ήταν σχεδόν ισόποσο με τον κύκλο εργασιών της.

Μετά από αυτήν την αναδιάρθρωση ουσιαστικά στα δάνειά της η εταιρεία έχει επιτύχει να αντιμετωπίζεται θετικότερα από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και να έχει μια καλύτερη εικόνα για να επιδείξει στις παρούσες και μελλοντικές σχέσεις συνεργασίας της.

Παρατηρούμε λοιπόν στον ισολογισμό της Στόχος ΑΕ ότι μηδενίστηκαν οι μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις της από 2,2 εκατομμύρια ευρώ καθώς και μειώθηκαν και οι βραχυπρόθεσμες. Συνολικά παρατηρούμε ότι η εταιρεία έκανε μια μεγάλη αποπληρωμή των υποχρεώσεών της σε διάφορους πιστωτές της ,από 4,9 εκατομμύρια ευρώ σε 1,1 εκατομμύρια ευρώ.

Κατά την γνώμη μου λοιπόν και μετά από εφαρμογή στην πράξη των δύο μορφών χρηματοδότησης της επιχείρησης δηλαδή μέσω απλής σύναψης ενός μακροπρόθεσμου δανείου και του sale and lease back θεωρώ ότι αποτελεί πιο συμφέρουσα λύση η δεύτερη για την επιχείρηση που θέλει να ελιχθεί και να μπορέσει να αναδιαρθρώσει όλους τους τομείς της που θεωρεί ότι χωλαίνουν αλλά έχει και στο ενεργητικό της ακόμα αρκετές νέες επιχειρηματικές κινήσεις που θέλει να υλοποιήσει.

**ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ**

<b><u>ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ</u></b>	<b><u>ΕΤΟΣ 2005</u></b>	<b><u>ΕΤΟΣ 2004</u></b>
1) ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΕΠΕΝΔ.ΚΕΦΑΛ= ΚΠΤΦ/ΣΥΝ.ΠΕΡ.ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ	6,71%	5,74%
2) ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ= ΚΥΚ.ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ/ ΒΡΑΧ.ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	2,68	0,93
3) ΑΜΕΣΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ=(ΚΥΚΛ.ΕΝΕΡΓ.- ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ)/ΒΡΑΧ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	1,71	0,36
4) ΙΔΙΩΝ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ=	79,11%	0,17%
5) ΙΔΙΩΝ ΠΡΟΣ ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ=	399,24% ή 96,30%	21,52%
6) ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ= ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ/ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	0,15%	0,86%

1) Ο πρώτος αριθμοδείκτης μας δείχνει κατά πόσο τα επενδεδυμένα κεφάλαια της εταιρείας σε πάγια στοιχεία είναι αποδοτικά και αυτό απεικονίζεται σε ποσοστό επιτοκίου. Δηλαδή στο παράδειγμά μας βλέπουμε ότι το ποσοστό αυτό είναι για το 2004 5,74% και για το 2005 στο 6,71% πράγμα που δείχνει ότι είναι πολύ χαμηλό σαν ποσοστό και στα δύο χρονιές και σημαίνει

ότι η εταιρεία έχει επενδύσει πολλά κεφάλαια σε πάγια στοιχεία. Όμως παρατηρείτε μία αύξηση του δείκτη σε ποσοστό και αυτό οφείλεται στην μεταβίβαση κάποιων οριζόντιων ιδιοκτησιών της εταιρείας στην εταιρεία leasing.

2) Ο δείκτης αυτός δείχνει κατά πόσο το απόθεμα της εταιρείας σε ρευστό είναι αρκετό για να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της εταιρείας και πρέπει να παίρνει τιμές πάνω από τη μονάδα.

Στο παράδειγμά μας παρατηρούμε ότι η εταιρεία το 2004 δεν ήταν σε θέση να καλύψει τις υποχρεώσεις της αφού ο δείκτης ήταν 0,93 % ενώ το 2005 και μετά την σύμβαση leasing παρατηρούμε ότι η εταιρεία έχει πλέον την ταμειακή άνεση να υπερκαλύψει τις υποχρεώσεις της 2,68 φορές παραπάνω. Έτσι όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης τόσο μεγαλύτερο είναι και το περιθώριο ασφαλείας των βραχυπρόθεσμων δανειστών της εταιρείας.

3) Αυτός ο δείκτης είναι παρόμοιος με τον προηγούμενο μόνο που ο αριθμητής είναι μειωμένος κατά τα αποθέματα πράγμα που σημαίνει ότι περιέχει τα στοιχεία που μπορούν να ρευστοποιηθούν άμεσα. Και αυτό γιατί τα αποθέματα αν ρευστοποιηθούν άμεσα μπορεί να προκαλέσουν και ζημιές. Άρα αυτός ο δείκτης πρέπει να είναι πάνω από τη μονάδα για να είναι αποδεκτός και στο παράδειγμά μας είναι 1,71 % το 2005 ενώ το 2004 είναι στο απαγορευτικό 0,36 πράγμα που σημαίνει ότι η επιχείρηση ήταν σε πολύ δύσκολη θέση.

4) Ο δείκτης αυτός μας δείχνει κατά πόσο το σύνολο των ενεργητικών στοιχείων της επιχείρησης έχει χρηματοδοτηθεί από τους φορείς της.

Εδώ παρατηρείται ότι η εταιρεία κατά το 2004 αποτελούταν κατά το 17 % από ίδια κεφάλαια και κατά το 83 % από ξένα κεφάλαια. Δηλαδή είχε αρκετά υψηλό δείκτη δανεισμού σε σημείο να μην έχει καθόλου πλέον ίδια κεφάλαια. Ενώ το 200 και μετά από το sale and lease back παρατηρούμε ότι η εταιρεία κατάφερε να αποπληρώσει μεγάλο ποσοστό από τις υποχρεώσεις της και να αναπροσαρμόσει το δείκτη στο 79 % σε ίδια κεφάλαια και μόλις το 21 % σε ξένα.

5) Ο δείκτης αυτός μας δείχνει στην ουσία την ασφάλεια που παρέχει η εταιρεία στους πιστωτές της. Αν αυτός ο δείκτης είναι μεγαλύτερος της μονάδας σημαίνει ότι η επιχείρηση συμμετέχει με μεγαλύτερο ποσοστό κεφαλαίων απ' ότι οι ξένοι φορείς. Εδώ στο παράδειγμά μας παρατηρείται



ότι το 2004 η εταιρεία συμμετείχε με ίδια κεφάλαια με ποσοστό 22% επί των συνολικών πράγμα που σημαίνει ότι η εταιρεία στην ουσία αποτελούταν από ξένα κεφάλαια κατά 78%. Αυτή η σχέση είναι πολύ υψηλή και καθιστά την εταιρεία πολύ επικίνδυνη για τους πιστωτές και δανειστές της. Όμως το 2005 παρατηρείται μια ραγδαία αύξηση των ιδίων κεφαλαίων που είναι επενδεδυμένα στην επιχείρηση και αυτό οφείλεται στην ρευστοποίηση στοιχείου του ενεργητικού πράγμα που αυξάνει το δείκτη στο 399 % σε ίδια κεφάλαια επενδεδυμένα. Επίσης μπορούμε να αφαιρέσουμε την υπεραξία που προκύπτει από την μεταβίβαση αυτή του παγίου και να φτάσουμε με υπολογισμούς μειώνοντας τα ίδια κεφάλαια και φτάνοντας στο αποτέλεσμα ότι η εταιρεία αποτελείται κατά 96 % από ίδια κεφάλαια και κατά 4% από ξένα.

6) Ο αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων είναι ένας πολύ σπουδαίος δείκτης που απεικονίζει την κερδοφορία της επιχείρησης και στη ουσία αποτυπώνει το κατά πόσο επιτεύχθηκε ο σκοπός της εταιρείας. Επίσης αυτός ο δείκτης μετράει την αποτελεσματικότητα των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας που απασχολούνται σε αυτή.

Εδώ στην εταιρεία που αναλύουμε παρατηρούμε ότι αυτός ο δείκτης είναι πολύ χαμηλός και στα δύο έτη σύγκρισης και αυτό οφείλεται καταρχάς στις χαμηλές πωλήσεις της εταιρείας καθώς και στην υπερεπένδυση ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας. Εδώ πρέπει να σημειώσουμε όμως ότι τα καθαρά κέρδη της εταιρείας επηρεάζονται στη ουσία από τα μισθώματα που πληρώνει η εταιρεία στην εταιρεία leasing (  $42.000 * 8 = 326.000 \text{ €}$  ) και αυτό της μειώνει κατά πολύ το καθαρό αποτέλεσμα.

**ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ:**

1. Gallardo Joselito, 1997, "Leading to Support Micro and Small Enterprises", The World Bank
2. Gronlund, Louko & Vaihekoski, 2004, "Corporate Real Estate Sale & Lease back effect: Empirical evidence from Europe"
3. Eades K. & Marston F., 2002, paper No 04-03, "Incentives for Leasing: Evidence from the Largest U.S. Lessees & Lessors", University of Virginia
4. Yan An, 2002, "Leasing and Debt Financing: Substitutes or Complements?", Fordham University, New York
5. Ν 1665/86, Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, Αρ. Φυλ.: 194, «Συμβάσεις Χρηματοδοτικής μίσθωσης»
6. Ν 2367/95, Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, Αρ. Φυλ.: 261, «Α΄ Τροποποίηση του αρχικού Ν 1665/86»
7. Ν 2682/99, Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, Αρ. Φυλ.: 16, «Β΄ Τροποποίηση του αρχικού Ν 1665/86»
8. Α2/1991 Υπουργική απόφαση, «Χρηματοδοτική μίσθωση στα αυτοκίνητα οχήματα».
9. 50312/2002 Υπουργική απόφαση, «Καθορισμός κονδυλίων επιχορηγήσεων επενδύσεων και επιδοτήσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης εξοπλισμού έτους 2002»
10. 234/2003 Γνωμοδότηση Νομικού Συμβουλίου του Κράτους, «Τα μισθώματα εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης υπόκεινται σε φόρο 3% επί των ακαθαρίστων εσόδων?»
11. Εφημερίδα ΤΑ ΝΕΑ, 30/11/2002, Σελ.: 133, 134, 136, 138
12. Εφημερίδα ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ, 11/05/2004, Λιακοπούλου Θεοδώρα, «Κράτησε τη δυναμική του το Leasing»
13. Εφημερίδα ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ, 24/05/2006, Λιακοπούλου Θεοδώρα, «3 τρόποι για απόκτηση αυτοκινήτου»
14. Εφημερίδα ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ, 11/01/2003, Λιακοπούλου Θεοδώρα, «Φορολογικά κίνητρα που ενισχύουν το θεσμό του Leasing»
15. [www.laiki.gr](http://www.laiki.gr)
16. [www.tuc.gr](http://www.tuc.gr)
17. [www.ethniki.gr](http://www.ethniki.gr)
18. Λυμβαίος Γιάννης, 2006, «Σύγχρονοι τρόποι χρηματοδότησης επιχειρήσεων», [www.disabled.gr](http://www.disabled.gr)

19. Eric DE BODT , Marie–Christine Fiilareto and Frederic Lobez , « Leasing Decision , Banking Debt and Moral Hazard » University of Lille 2.
20. Θέματα Χρηματοοικονομικής Διοικήσεως , Πρόδρομος Γ. Ευθύμογλου
21. Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων, Νικήτας Α. Νιάρχος
22. Ισολογισμός εταιρείας Στόχος ΑΕ οικονομικού έτους 2005

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ