

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

LEASING

1.1. Εισαγωγή στο θεσμό του Leasing

Το «Leasing» ή Χρηματοδοτική Μίσθωση (X/M), όπως ο όρος αποδίδεται στην Ελληνική, είναι σύμβαση βάσει της οποίας μια επιχείρηση ή ένας επαγγελματίας, έναντι καταβολής περιοδικής αμοιβής (μισθώματα) στους εκμισθωτές, μισθώνει ένα πράγμα (συνήθως κεφαλαιουχικό εξοπλισμό) για επαγγελματική χρήση, για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, μετά τη λήξη του οποίου ο εκμισθωτής μπορεί να ανανεώσει τη μίσθωση ή να αγοράσει το πράγμα έναντι τιμήματος ή να το επιστρέψει στον εκμισθωτή.

Η X/M είναι μια μορφή χρηματοδότησης εναλλακτική και συμπληρωματική του παραδοσιακού δανεισμού, που επιτρέπει στην επιχείρηση να ανανεώσει, εκσυγχρονίσει και να επεκτείνει τις παραγωγικές της εγκαταστάσεις, χωρίς να απαιτείται η διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή η προσφυγή στο δανεισμό. Δηλαδή η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης αγοράζει το συγκεκριμένο πάγιο στοιχείο σύμφωνα με τις οδηγίες του μελλοντικού μισθωτού και στη συνέχεια του το εκμισθώνει. Η εταιρεία Leasing έχει την νομική κυριότητα του εξοπλισμού μέχρι την λήξη της σύμβασης στην οποία μπορεί να συμμετέχει και τρίτο πρόσωπο, ο κατασκευαστής – προμηθευτής. Αυτός κατασκευάζει τον εξοπλισμό και τον πουλάει στον εκμισθωτή (εταιρεία Leasing), η οποία στη συνέχεια τον εκμισθώνει στον μισθωτή (χρήστη).

Ο νέος αυτός χρηματοδοτικός μηχανισμός έχει βρει την ευρύτερή του εφαρμογή στη βιομηχανία και τα μέσα μαζικής μεταφοράς αλλά δεν θα πρέπει να παραγνωρισθεί η χρησιμότητά του στις εμπορικές επιχειρήσεις και τους επαγγελματίες. **Τα είδη στα οποία έχει εφαρμοσθεί η χρηματοδοτική μίσθωση αρχίζουν από μηχανές γραφείου και τεχνικό εξοπλισμό γιατρών, μέχρι οδοποιητικά μηχανήματα, αεροπλάνα και ολόκληρα εργοστασιακά συγκροτήματα. Παρά την εκτεταμένη εφαρμογή της νέας αυτής τεχνικής σε όλους τους βιομηχανικούς κλάδους, στη βιοτεχνία, στο εμπόριο και τις υπηρεσίες, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η τεχνική αυτή ταιριάζει περισσότερο στην μικρή και μεσαίου μεγέθους αναπτυσσόμενη επιχείρηση.**

1.2. Ιστορική αναδρομή

Η πρώτη μορφή μισθώσεως εμφανίστηκε, κατά πάσα πιθανότητα, την τρίτη χιλιετηρίδα π.Χ. στην Αίγυπτο, όπου κατά τη δυναστεία MERIAS, καταρτίστηκε κάποια πράξη με την οποία ένας κτηματίας εκμίσθωσε σε κάποιον «MUSKEMU» μια έκταση γης με όλο τον εξοπλισμό, τους δούλους και τα κοπάδια των ζώων, έναντι περιοδικών καταβολών για χρονικό διάστημα ίσο με επτά πλημμύρες του Νείλου. Με την αποκρυπτογράφηση της κωνικής γραφής των Σουμερίων ερευνητές εντόπισαν αγροτικές μισθώσεις στα 2.000π.Χ. Ακόμα ο κώδικας του Χαμουραμί, ο οποίος θεσπίστηκε γύρω στα 1800π.Χ. περιλαμβάνει αρκετές διατάξεις σχετικά με τη μίσθωση.

Ανάλογες μορφές με τη χρηματοδοτική μίσθωση εμφανίστηκαν την εποχή του Ιουστινιανού, όπως επίσης και στους Ενετούς τον 14^ο αιώνα. Στην Αγγλία η εκμίσθωση κτιρίων και γεωργικών εκτάσεων είχε πάρει σημαντική έκταση από τον Μεσαίωνα και οφειλόταν κυρίως στους νομικούς περιορισμούς που ίσχυαν για τη μεταβίβαση της γης. Είναι αναμφισβήτητο ότι η γεωργική ανάπτυξη της Αγγλίας τον 17^ο αιώνα στηρίχθηκε στη διάδοση του θεσμού της μακροχρόνιας εκμίσθωσης γεωργικών εκτάσεων από τους ιδιοκτήτες – ευγενείς και τις προσπάθειές τους να διδάξουν στους μισθωτές βελτιωμένες μεθόδους καλλιέργειας.

Η Βιομηχανική Επανάσταση στην Αγγλία είχε ως αποτέλεσμα την περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού της εκμισθώσεως και τη διεύρυνση του κύκλου των αντικειμένων της. Κατά τον 19^ο αιώνα η πρακτική της εκμισθώσεως επεκτάθηκε ταχύτατα στον τομέα των σιδηροδρόμων. Συχνά αντί της συγχώνευσης ή εξαγοράς οι ισχυρότερες σιδηροδρομικές εταιρείες εκμίσθωναν τις γραμμές και τον εξοπλισμό (βαγόνια) των πιο αδυνάτων ανταγωνιστών τους. Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση της μισθώσεως για 999 χρόνια, το 1844, του σιδηροδρόμου London and Greenwich από τον σιδηρόδρομο South Eastern Railway. Στις Η.Π.Α. εξάλλου η μίσθωση σιδηροδρομικού εξοπλισμού αποτέλεσε ένα έμμεσο τρόπο χρηματοδότησεως του ταχύτατα διευρυνόμενου σιδηροδρομικού δικτύου της χώρας. Θα ήταν παράλειψη να μην αναφερθούμε στην περίπτωση του γεωτρύπανου με 166 κόψεις το οποίο χρησιμοποιήθηκε από τις περισσότερες εταιρείες που έκαναν έρευνες για πετρέλαιο και το οποίο ποτέ δεν πουλήθηκε αλλά μόνο εκμισθωνόταν από την αμερικανική εταιρεία που το εφήυρε.

Στην Αγγλία στα τέλη του 19^{ου} αιώνα και τις αρχές του 20^{ου} σημαντικές ποικιλίες μηχανών και ειδών εξοπλισμού τις διέθεταν μόνο με τη μέθοδο της εκμίσθωσης, όπως αργαλειοί για την υφαντουργική βιομηχανία, τηλεφωνικά συστήματα και μετρητές ρεύματος και αερίου. Στις περισσότερες περιπτώσεις η εκμίσθωση είχε προκριθεί ως μέσο περιορισμού του ανταγωνισμού. Με αυτόν τον τρόπο εξασφαλίζεται καλύτερα ο έλεγχος της αγοράς και αποφεύγεται η δευτερογενής αγορά μεταχειρισμένων μηχανημάτων. Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση της British United Shoe Machinery Company που μεταφύτευσε στην Αγγλία την Αμερικανική πρακτική της εκμίσθωσης, αντί της πώλησεως των μηχανημάτων για την κατασκευή υποδημάτων. Για το 1919 υπολογίζεται ότι το 80% των κατασκευαστών υποδημάτων στην Αγγλία ήταν ουσιαστικά δέσμιοι ενός κατασκευαστή μηχανημάτων. Την ίδια τακτική χρησιμοποίησε κατά τη δεκαετία του 1930 και η μεγαλύτερη αγγλική εταιρεία μεταλλικών κουτιών, η Metal Box Company, στην περίπτωση των μηχανημάτων κατασκευής τους.

1.3. Το Ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο της χρηματοδοτικής μίσθωσης¹

Με την σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης η εταιρεία υποχρεούται να παραχωρεί έναντι μισθώματος την χρήση κινητού ή ακίνητου πράγματος που προορίζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του αντισυμβαλλομένου της, παρέχοντάς του συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να ανανεώσει την μίσθωση για ορισμένο χρόνο. Οι συμβαλλόμενοι έχουν το δικαίωμα να ορίσουν ότι το δικαίωμα αγοράς μπορεί να ασκηθεί και πριν από την λήξη του χρόνου μίσθωσης.

Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν ως εκμισθωτές μόνο ανώνυμες εταιρείες, κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας της Ελλάδας, που δημοσιεύεται στο οικείο τεύχος της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως. Όμοια άδεια απαιτείται επίσης για την μετατροπή υφισταμένης ανώνυμης εταιρείας σε ανώνυμη εταιρεία με αποκλειστικό σκοπό τη σύναψη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης και για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

¹ Ν1665/1986 (ΦΕΚ Α' 194) «Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης».

Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο της Α.Ε. Χ/Μ δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο, που απαιτείται για την σύσταση ανωνύμων τραπεζικών εταιριών, δηλαδή 11.738.811,44Ευρώ. Κατ' εξαίρεση, το καταβεβλημένο Μ.Κ. Α.Ε. που ανήκει κατ' απόλυτη πλειοψηφία σε μια ή περισσότερες ελληνικές τράπεζες ή τράπεζες νόμιμα εγκατεστημένες στην Ελλάδα, αρκεί να είναι το μισό, δηλαδή 5.869.405,72 ευρώ. Οι μετοχές των Ε.Χ.ΜΙ. είναι ονομαστικές. Εποπτεία επί των εταιριών αυτών ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος. Ελεγκτές των ανωνύμων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης ορίζονται μέλη του Σώματος Ορκωτών Λογιστών.

Η διάρκεια της ΣΥ.Χ.ΜΙ είναι πάντοτε ορισμένη και ποτέ μικρότερη των τριών (3) ετών για τα κινητά, των πέντε (5) ετών για τα αεροσκάφη και των δέκα (10) ετών για τα ακίνητα. Αν συμφωνηθεί μικρότερη διάρκεια, εφαρμόζεται η προβλεπόμενη ελάχιστη εκ του νόμου, ισχύει για τρία έτη.

Σε περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν από την πάροδο της τριετίας από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής οφείλει να καταβάλει τα ποσά για φορολογικές και λοιπές επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου ή τρίτων που θα όφειλε να καταβάλει αν κατά το χρόνο σύναψης της Χ.Μ. είχε αγοράσει το μισθίο.

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

Οι ΣΥ.Χ.ΜΙ. και οι τροποποιήσεις τους καταρτίζονται υποχρεωτικά στην περίπτωση των ακινήτων με συμβολαιογραφικό έγγραφο ενώ στις άλλες περιπτώσεις με ιδιωτικό έγγραφο. Οι συμβάσεις αυτές εγγράφονται στα βιβλία μεταγραφών της περιφέρειας του μισθωμένου ακινήτου και στα μητρώα αεροσκαφών. Καταχωρούνται δε στο βιβλίο του ΝΔ1038/1949 (ΦΕΚ149) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών.

Καθ' όλη τη διάρκεια της μισθώσεως το πράγμα ασφαλίζεται κατά κινδύνων τυχαίας καταστροφής, ενώ τρίτα πρόσωπα δεν μπορούν να ασκήσουν κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα πάνω στο πράγμα.

Αν ο μισθωτής πτωχεύσει, η σύμβαση λύεται και η εταιρεία αναλαμβάνει το πράγμα χωρίς κανέναν περιορισμό.

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.

Απαλλάσσονται παντός φόρου και εισφοράς, πλην του φόρου εισοδήματος και του ΦΠΑ, τα μισθώματα και το τίμημα πωλήσεως στον μισθωτή των μισθωμένων πραγμάτων. Τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων για την κατάρτιση των συμβάσεων προσδιορίζονται στα 140€ και είναι αναπροσαρμόσιμα με διυπουργικές αποφάσεις. Τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής στις Ε.Χ.ΜΙ. θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες που εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή. Η εκχώρηση απαιτήσεων των εταιριών αυτού του νόμου για την εξασφάλιση απαιτήσεων από δάνεια ή πιστώσεις που τους παρέχονται, απαλλάσσεται από κάθε τέλος ή άλλη επιβάρυνση. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις στα μισθία ίσες με το σύνολο των αποσβέσεων που θα είχε το δικαίωμα να ενεργήσει ο μισθωτής, αν είχε προβεί στην αγορά τους.

Οι συμβάσεις δανεισμού από τράπεζες των Ε.Χ.ΜΙ. καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των εταιριών αυτών και ξένων προμηθευτών τους απαλλάσσονται από κάθε φόρο ή τέλος.

Οι Ε.Χ.ΜΙ. επιτρέπεται να καταρτίζουν ειδικό αποθεματικό καλύψεως επισφαλών απαιτήσεων με την κράτηση από τα καθαρά έσοδα ποσού, που αντιστοιχεί στο 2% των ανείσπρακτων στο τέλος κάθε έτους μισθωμάτων.

Οι Ε.Χ.ΜΙ. έχουν το δικαίωμα να ενεργούν αφορολόγητες εκπτώσεις, εφόσον ο μισθωτής θα είχε αυτό το δικαίωμα αν είχε αγοράσει το πράγμα και είχε αποκτήσει την κυριότητα.

1.4. Οι οικονομικοί όροι της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Ο κύριος οικονομικός όρος σε μια χρηματοδοτική μίσθωση είναι το **μίσθωμα**. Γενικός κανόνας είναι ότι το μίσθωμα υπολογίζεται κατά τέτοιο τρόπο ώστε να καλύπτεται

κατά την διάρκεια της μισθώσεως, το κόστος του παγίου στοιχείου πλέον οι τόκοι, οι λοιπές δαπάνες και το κέρδος του εκμισθωτή.

Το μίσθωμα καταβάλλεται συνήθως κατά τρίμηνο ή εξάμηνο και πάντοτε στην αρχή της περιόδου. Στα πρώτα χρόνια που έκανε την εμφάνισή της η χρηματοδοτική μίσθωση είχε επικρατήσει η μηνιαία καταβολή των μισθωμάτων. Ο μεγάλος όγκος της εργασίας όμως που συνεπάγεται η μηνιαία καταβολή έκανε, τις περισσότερες εταιρείες χρηματοδοτικής μισθώσεως, να συνομολογούν τριμηνιαίες ή εξαμηνιαίες καταβολές μισθωμάτων.

Το ποσό του μισθώματος είναι ίδιο σε όλη την διάρκεια της εκμισθώσεως του παγίου στοιχείου και αποτελείται από δύο μέρη: το επιτόκιο και το κόστος κτήσεως του παγίου στοιχείου. Τα επιτόκια δεν είναι σταθερά, αλλά αναπροσαρμόζονται σύμφωνα με τις συνθήκες αγοράς και την γενική διαμόρφωση των επιτοκίων.

Η **διάρκεια** της περιόδου εκμισθώσεως αποτελεί τον άλλο κύριο οικονομικό όρο της χρηματοδοτικής μισθώσεως. Η διάρκεια αυτή εξαρτάται κυρίως από την διάρκεια της οικονομικής ζωής του εκμισθωμένου παγίου στοιχείου. Η περίοδος εκμισθώσεως που ισούται περίπου προς το 75% της διάρκειας της οικονομικής ζωής του παγίου στοιχείου θεωρείται ως κανονική.

Η διάρκεια της περιόδου εκμισθώσεως σπάνια είναι μικρότερη από τρία χρόνια ενώ για τα περισσότερα είδη μηχανικού εξοπλισμού, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, γεωργικά μηχανήματα και φορτηγά αυτοκίνητα, κυμαίνεται γύρω στα πέντε χρόνια. Τα μεγάλα εργοστασιακά συγκροτήματα, για πλοία και αεροπλάνα, περίοδος μέχρι δέκα χρόνια και σε ορισμένες περιπτώσεις μέχρι δεκαπέντε χρόνια. Τέλος, για σιδηροδρομικά βαγόνια η περίοδος έχει φτάσει στο παρελθόν μέχρι και είκοσι χρόνια.

Κατά την λήξη της ΣΥ.Χ.ΜΙ. ο μισθωτής μπορεί να αποκτήσει την κυριότητα του εξοπλισμού με **τίμημα** που δεν υπερβαίνει το 5% του αρχικού κόστους του εξοπλισμού και ανάλογα με την εταιρεία κυμαίνεται στα 3,00€. Αν ο μισθωτής δεν κάνει χρήση αυτού του δικαιώματος, το πάγιο στοιχείο επιστρέφεται στον εκμισθωτή ή ο μισθωτής διατηρεί το δικαίωμα παρατάσεως της μισθώσεως για απροσδιόριστο χρονικό διάστημα με πολύ χαμηλό μίσθωμα.

Ο χρήστης του εξοπλισμού αναλαμβάνει όλες τις σχετικές με την κατοχή και καλή λειτουργία ευθύνες, όπως την συντήρηση και την ασφάλιση.

Για την ασφάλιση προβλέπεται η υποχρέωση του μισθωτή να ασφαλίσει στην εταιρεία επιλογής του μισθωτή, για όλους τους πιθανούς κινδύνους τον εξοπλισμό, για ποσό ίσο προς την αξία αντικαταστάσεώς του. Οι εταιρείες leasing αναθέτουν την ασφάλιση του εξοπλισμού σε συνεργαζόμενες ασφαλιστικές εταιρείες θυγατρικές τραπεζών όπως είναι οι Αστήρ και Εθνική (της Εθνικής Τράπεζας), η Αγροτική (της Α.Τ.Ε.), Φοίνιξ (της Εμπορικής), Ασπίς Πρόνοια, Ηνίοχος και Ήλιος (της ASPIS BANK), Ιονική (της Ιονικής) κ.α.

Σε περίπτωση μη επαρκούς ασφαλίσεως ή καθυστέρησεως στην πληρωμή του ασφαλιστρού, ο εκμισθωτής μπορεί να προβεί στην ασφάλιση με έξοδα εις βάρος του μισθωτή. Όσον αφορά στη συντήρηση, ο μισθωτής συνάπτει συμφωνία με τον προμηθευτή του εξοπλισμού για την περιοδική ή προληπτική συντήρησή του. Η σύμβαση leasing προβλέπει ότι η τεχνική συντήρηση και οι δαπάνες επισκευών του μισθωμένου εξοπλισμού βαρύνουν το μισθωτή.

1.5. Χαρακτηριστικά της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Το Leasing αποτελεί την πιο σύγχρονη και αποτελεσματική λύση απόκτησης παγίων στοιχείων. Απευθύνεται σε ελεύθερους επαγγελματίες και επιχειρήσεις πάσης φύσεως και νομικής μορφής, που επιθυμούν την απόκτηση ακινήτων και λοιπού εξοπλισμού, χωρίς την δέσμευση κεφαλαίων τους. Μέσω του Leasing ο ελεύθερος επαγγελματίας και η επιχείρηση οδηγείται από την ενοικίαση στην ιδιοκτησία.

Το Leasing είναι μια σύμβαση μεταξύ δυο συμβαλλομένων μερών:

- της εταιρείας leasing
- του μισθωτή.

Με την υπογραφή της σύμβασης ο μισθωτής έχει άμεσα στην διάθεσή του το ακίνητο ή τον κινητό εξοπλισμό που επιθυμεί.

Αντικείμενο

Ακίνητα, οχήματα και πάσης φύσεως εξοπλισμός εκτός από πλωτά μέσα.

Κατάσταση εξοπλισμού

Καινούριος ή μεταχειρισμένος.

Σύμβαση Leasing

Διάρκεια: Ελάχιστη διάρκεια για τα κινητά 3ετή και για τα ακίνητα 10ετή.

Κυριότητα: Καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης, πλήρης κυριότητα της εταιρείας Leasing, ενώ μετά την εξόφληση η κυριότητα μεταβιβάζεται στον μισθωτή.

Μισθώματα: Τα μισθώματα είναι κυμαινόμενα μηνιαία ή τριμηνιαία σε σχέση με την διακύμανση Euribor μήνα ή τριμήνου του προηγούμενου ημερολογιακού μήνα.

Εξαγορά: Στα κινητά ορίζονται ως συμβολικό τίμημα εξαγοράς τα 10€ ενώ για τα ακίνητα ορίζεται η αξία του οικοπέδου όπως αυτή καθορίζεται στη σύμβαση.

1.6. Βασικά είδη Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Η σύμβασης Leasing είναι κατά βάση μια χρηματοδοτική συμφωνία η οποία όμως εξ' αιτίας των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών της μετατρέπεται σε ένα σύγχρονο και δυναμικό τρόπο χρηματοδότησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας του μισθωτή. Εφόσον μια επιχείρηση έχει πάρει μια επενδυτική απόφαση, το επόμενο βήμα είναι να ληφθεί η κατάλληλη χρηματοδοτική απόφαση τόσο σε ό,τι αφορά τα μη ποσοτικοποιήσιμα ποιοτικά στοιχεία αλλά και το κόστος της χρηματοδότησης. Τα βασικά είδη της X/M είναι τα ακόλουθα:

Η Λειτουργική Μίσθωση – Operating Leasing

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

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση – Financial Leasing

Στην χρηματοδοτική μίσθωση, ο μισθωτής έχει αναλάβει την υποχρέωση καταβολής ενός μισθώματος το οποίο είναι επαρκές για να καλύψει την δαπάνη αγοράς του μισθίου. Καθώς και να εξασφαλίσει στον εκμισθωτή ένα λογικό κέρδος σε σχέση με το επενδυτικό κεφάλαιο. Ο εκμισθωτής μεταβιβάζει στον μισθωτή όλους τους κινδύνους που προέρχονται από το μισθίο (π.χ. πυρκαγιά) ενώ ο εκμισθωτής αναλαμβάνει μόνο τον πιστωτικό κίνδυνο και τον κίνδυνο σχετικά με την υπολειμματική αξία του εκμισθωμένου στοιχείου. Επίσης, ο μισθωτής είναι υπεύθυνος για τη συντήρηση, ασφάλιση και τα λοιπά έξοδα τα οποία σχετίζονται με την χρήση του μισθίου. Η σύμβαση δεν επιτρέπεται να ακυρωθεί πριν από τη λήξη της.

Μεταξύ των δυο αυτών ειδών εντοπίζονται και διαφορές οι οποίες συνοψίζονται στον ακόλουθο πίνακα:

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ	ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ
Εξόφληση του μισθίου αξίας μέσω πολλαπλών εκμισθώσεων σε πολλούς μισθωτές	Πλήρης εξόφληση της αξίας του μισθίου από έναν συγκεκριμένο μισθωτή
Ο εκμισθωτής έχει την ευθύνη για τα έξοδα συντήρησης, ασφάλισης του μισθίου	Ο μισθωτής έχει την ευθύνη για τα έξοδα συντήρησης, ασφάλισης του μισθίου
Ο εκμισθωτής έχει τον οικονομικό κίνδυνο	Ο μισθωτής έχει τον οικονομικό κίνδυνο

1.7. Λοιπά είδη Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Εκτός από τα δύο βασικά είδη χρηματοδοτικής μίσθωσης, υπάρχει ένας αρκετά μεγάλος αριθμός χρηματοδοτικών μισθώσεων, οι οποίοι ενώ από πρώτη όψη εντάσσονται στο ένα ή στο άλλο από τα προαναφερθέντα είδη, παρουσιάζουν τέτοιες ιδιαιτερότητες οι οποίες τις κατατάσσουν σε ξεχωριστά είδη χρηματοδοτικών μισθώσεων.

1.7.1. Άμεση Μίσθωση (Direct Leasing)

Στην περίπτωση αυτή υπάρχει διμερής σχέση, δηλαδή έχουμε τον εκμισθωτή, που είναι και ο κατασκευαστής του πάγιου στοιχείου και τον μισθωτή (χρήστη). Σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί η σχέση να είναι τριμερής, δηλαδή να έχουμε τον εκμισθωτή – κατασκευαστή του πάγιου στοιχείου, την εταιρεία Leasing που είναι ελεγχόμενη από τον κατασκευαστή και τον μισθωτή.

Στην Χρηματοδοτική Μίσθωση (X/M) επίσης η σχέση είναι τριμερής και έχουμε τον εκμισθωτή – κατασκευαστή του πάγιου στοιχείου, την εταιρεία Leasing η οποία είναι ανεξάρτητη και μη ελεγχόμενη από τον εκμισθωτή – κατασκευαστή και τον μισθωτή (χρήστη).

Τα κύρια χαρακτηριστικά της Άμεσης Μίσθωσης είναι τα εξής:

- **Η τυποποίηση του μισθωμένου παγίου στοιχείου.**
- **Η σύντομη χρονική διάρκεια της μίσθωσης (συνήθως 12 μήνες).**
- **Η μίσθωση μπορεί να διακοπεί με μια απλή προειδοποίηση του μισθωτή πριν από τη λήξη της ημερομηνίας της σύμβασης.**
- **Ο εκμισθωτής, συνήθως, αναλαμβάνει την συντήρηση των παγίων στοιχείων που δεν θεωρούνται ειδικής τεχνολογίας όπως π.χ. φορτηγά αυτοκίνητα, αγροτικά μηχανήματα κ.α.**

Για να χαρακτηριστεί μια μίσθωση «άμεση» πρέπει να υπερισχύει ο «εμπορικός» χαρακτήρας έναντι της χρηματοδοτικής πλευράς.

Πολλές εταιρείες κάνουν Άμεση Μίσθωση όπως π.χ. η IBM στον τομέα των ηλεκτρονικών υπολογιστών.

Η Άμεση Μίσθωση, γενικά, χρησιμοποιείται από μεγάλες επιχειρήσεις παραγωγής βιομηχανικών προϊόντων για την προώθηση των πωλήσεών τους και τις χρηματοδοτικές ρυθμίσεις αναλαμβάνει μια εταιρεία άμεσα ελεγχόμενη (συνήθως θυγατρική) από την κατασκευάστρια εταιρεία.

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

i. κινητό εξοπλισμό: καινούριο ή μεταχειρισμένο εξοπλισμό από την Ελλάδα ή το εξωτερικό όπως μηχανήματα, έπιπλα, εξοπλισμό ιατρείων και εστιατορίων κ.τ.λ.

ii. επαγγελματική στέγη: Γραφεία, καταστήματα, εμπορικά κέντρα, αποθήκες και άλλα ακίνητα για επαγγελματική στέγη. 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 X/M χωρίς να δεσμεύουν πλέον σημαντικά ίδια κεφάλαια.

1.7.2. Πώληση και επανεκμίσθωση (Sale and lease back)

Σε αυτή την μορφή αντικείμενο της μίσθωσης δεν είναι κάποιος καινούριος εξοπλισμός αλλά εξοπλισμός που έχει ήδη αγοραστεί από τον μισθωτή και συνήθως έχει ήδη ενταχθεί στην παραγωγική διαδικασία. **Ο μισθωτής πουλά τον εξοπλισμό τον οποίο έχει αγοράσει παλαιότερα και που ανήκει στην εταιρεία leasing και στην συνέχεια τον μισθώνει με την μέθοδο της X/M.** Η μίσθωση αυτή έχει ως αποτέλεσμα την ρευστοποίηση στοιχείων του ενεργητικού της επιχείρησης του μισθωτή για την αύξηση του κεφαλαίου κίνησης προκειμένου να διευρύνει την οικονομική της δραστηριότητα. Είναι φανερός ο

κίνδυνος για την εταιρεία leasing, αν δεν καταφέρει ο μισθωτής να ανταποκριθεί στους όρους εξυπηρέτησης της σύμβασης, ο οποίος ως εκ τούτου θα βρεθεί να κατέχει παλαιό εξοπλισμό έχοντας βέβαια υποστεί ήδη και οικονομική ζημιά. Γι' αυτό στις συγκεκριμένες περιπτώσεις που οι εταιρείες leasing δέχονται προτάσεις από δυνητικούς μισθωτές για την αγορά και μίσθωση εξοπλισμού, είναι ιδιαίτερα προσεκτικές στην εξέταση της οικονομικής κατάστασης και φερεγγυότητας του μελλοντικού μισθωτή.

1.7.3. Συμμετοχική Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leveraged Leasing)

Στην συμμετοχική μίσθωση συμμετέχουν τέσσερα πρόσωπα: Ο μισθωτής (χρήστης), ο εκμισθωτής (εταιρεία Leasing), ο κατασκευαστής του παγίου στοιχείου και η τράπεζα ή άλλος χρηματοδοτικός οργανισμός.

Ο εκμισθωτής απολαμβάνει όλα τα φορολογικά πλεονεκτήματα που πηγάζουν από την κυριότητα του μισθίου (αποσβέσεις), παρά το γεγονός ότι η συμμετοχή του στην αγορά του παγίου είναι συνήθως 20-40%. Το υπόλοιπο ποσό καλύπτεται με μακροπρόθεσμο δανεισμό από την τράπεζα ή άλλο χρηματοδοτικό οργανισμό με εγγύηση το σύνολο των μισθωμάτων που λαμβάνει ο εκμισθωτής. Εδώ υπάρχουν δυο συμβάσεις. Η μία είναι η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ μισθωτή και εκμισθωτή και η άλλη είναι η σύμβαση χρηματοδότησης μεταξύ των χρηματοδοτών και του εκμισθωτή. Η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση εφαρμόζεται συνήθως σε πάγια στοιχεία μεγάλης αξίας όπως τρέινο, πλοία, αεροπλάνα κ.λπ.

1.7.4. Διεθνής ή διασυνοριακή μίσθωση (Off shore ή Cross Border Leasing)

Στην διεθνή και διασυνοριακή μίσθωση δυο τουλάχιστον από τους συμβαλλόμενους έχουν την έδρα των επιχειρήσεών τους σε διαφορετικές χώρες. Όταν ο πωλητής του αντικειμένου εδρεύει στο εξωτερικό και ο μισθωτής και εκμισθωτής στο εσωτερικό, έχουμε

εισαγωγική χρηματοδοτική μίσθωση (import leasing), ενώ αντίθετα, όταν ο μισθωτής έχει έδρα σε χώρα του εξωτερικού και οι άλλοι δύο στο εσωτερικό, τότε έχουμε εξαγωγική χρηματοδοτική μίσθωση, (export leasing). Η διεθνής χρηματοδοτική μίσθωση διαφοροποιείται έναντι των προηγούμενων κατά το στοιχείο πληρωμής των μισθωμάτων σε συνάλλαγμα, γεγονός που προκαλεί πρόσθετους κινδύνους για τον εκμισθωτή. **Πρώτον, το συναλλαγματικό κίνδυνο που οφείλεται στην διακύμανση των συναλλαγματικών ισοτιμιών και ειδικότερα του νομίσματος, στο οποίο εκφράζονται τα μισθώματα, έναντι του εθνικού νομίσματος της χώρας του εκμισθωτή. Δεύτερον, στον κίνδυνο αδυναμίας της χώρας του μισθωτή να ανταποκριθεί στις οικονομικές της υποχρεώσεις στο εξωτερικό. Τρίτον, τον πιστωτικό κίνδυνο λόγω των δυσχερειών στην εκτίμηση της φερεγγυότητας του μισθωτή.**

1.7.5. Πρόγραμμα μίσθωσης – πώλησης (Vendor Leasing)

Είναι μια τεχνική προώθησης των πωλήσεων, κατά την οποία ένας προμηθευτής εξοπλισμού υπογράφει μια σύμβαση με μια εταιρεία Leasing και στην συνέχεια προσκομίζει πελάτες για τελική αγορά μέσω της εννοικίασεως που προσφέρει η εταιρεία Leasing. Έτσι λοιπόν ο προμηθευτής προωθεί τις πωλήσεις του με αποτέλεσμα να ενισχύει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του στην αγορά και εισπράττει ολόκληρο το τίμημα κατά την υπογραφή της σύμβασης.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ VENDOR LEASING

- Απαλλάσσει τον προμηθευτή από τις λειτουργίες του τραπεζίτη.
- Παρέχει σημαντικές εκπτώσεις στον πελάτη – προμηθευτή.
- Παρέχει την δυνατότητα αύξησης των εσόδων για τον προμηθευτή από συμπληρωματικές υπηρεσίες όπως ασφάλιση, συντήρηση κ.λ.π.
- Ο εξοπλισμός μπορεί να τεθεί άμεσα στην διάθεση του μισθωτή με την καταβολή ενός μισθώματος αντί όλης της αξίας του εξοπλισμού.

1.8. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Θεσμού της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

1.8.1. Πλεονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

α) Στην X/M η χρηματοδότηση φτάνει το 100% της αξίας του εξοπλισμού και συνήθως δεν απαιτείται συμμετοχή του επενδυτή στη χρηματοδότηση.

Η επιχείρηση επομένως με την X/M εξοικονομεί σημαντικά κεφάλαια, τα οποία διαφορετικά θα έπρεπε να δεσμεύσει σε πάγια στοιχεία. Ακόμη, και στην περίπτωση μακροπρόθεσμου δανεισμού, η επιχείρηση θα έπρεπε να δεσμεύσει ίδια κεφάλαια, καθότι η μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση δεν υπερβαίνει το 60%-70% της αξίας της επένδυσης.

β) Συμβάλλει στην ταχύτερη ανανέωση και εκσυγχρονισμό του εξοπλισμού των μονάδων (επιχειρήσεων, επαγγελματιών) και συνεπώς στην βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς τους.

γ) Ο μακροχρόνιος χαρακτήρας του Leasing δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις (εμπορικές και βιομηχανικές) να πραγματοποιούν σημαντικού ύψους επενδύσεις χωρίς να διαθέτουν ίδια κεφάλαια ή να καταφεύγουν στο μακροπρόθεσμο δανεισμό. Αυτό, βέβαια, συμβάλλει και στην βελτίωση των δεικτών «ρευστότητας» και «δανειακής επιβάρυνσης» (σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια) της επιχείρησης.

δ) Η ευχέρεια που έχει μια επιχείρηση να επιλέξει σε συνεργασία με την εταιρεία Leasing, το χρόνο διάρκειας της σύμβασης με την οποία θα μισθώνει τον εξοπλισμό της, δημιουργεί σημαντικά πλεονεκτήματα για τον προγραμματισμό της επενδυτικής πολιτικής.

ε) Η ευελιξία στο μάρκετινγκ των εταιρειών Leasing και η ταχύτητα αντιμετώπισης των αιτημάτων των πελατών, χωρίς τους παραδοσιακούς τραπεζικούς όρους χρηματοδότησης (υποθήκες, προσημειώσεις κ.λ.π.), έκαναν το Leasing ένα σημαντικό χρηματοδοτικό μέσο για την πραγματοποίηση νέων επενδύσεων. Δεδομένου ότι, οι εταιρείες Leasing προσβλέπουν κυρίως στην αξία και την αποδοτικότητα κάθε νέας επένδυσης και όχι στην προσωπική περιουσιακή κατάσταση του φορέα της, ανέπτυξαν μια νέα αντίληψη στην χώρα μας για την

αξιολόγηση των επενδύσεων, που απέχει σημαντικά από το συνηθισμένο τραπεζικό τρόπο αξιολόγησης, όπου βαρύνουσα σημασία έχει η προσωπική περιουσία του φορέα.

Έτσι, είναι σε θέση να χρηματοδοτούν νέες επενδυτικές πρωτοβουλίες στις οποίες ο παραδοσιακός τραπεζικός τομέας, αδυνατεί να ανταποκριθεί πλήρως.

στ) Το Leasing, με την ευελιξία που το χαρακτηρίζει, προσφέρεται για ιδανική προσαρμογή στην μοναδικότητα κάθε επενδυτικής πρότασης.

Είναι δυνατό π.χ. να συμφωνηθούν κυμαινόμενα μισθώματα που θα ανταποκρίνονται σε ιδιαιτερότητες ή ετεροχρονισμούς των εισπράξεων και πληρωμών της επιχείρησης π.χ. εποχικότητα.

ζ) Η X/M προστατεύει τον μισθωτή από την αύξηση του πληθωρισμού, γιατί τα μισθώματα συμφωνούνται στην αρχή της σύμβασης και παραμένουν σταθερά μέχρι την λήξη της και έτσι δεν επηρεάζονται από μελλοντική αύξηση του πληθωρισμού.

η) Η X/M επίσης, προστατεύει τον μισθωτή από την απαξίωση των παγίων στοιχείων που σταδιακά με την πάροδο του χρόνου μειώνεται η αξία τους (όπως π.χ. μηχανολογικός εξοπλισμός).

Συμφέρει συνεπώς στον μισθωτή να έχει στην ιδιοκτησία του περιουσιακά στοιχεία που με την πάροδο του χρόνου αυξάνεται η αξία τους (όπως π.χ. οικόπεδα, κτίρια) και να μισθώνει μέσω X/M αυτά που απαξιώνονται.

θ) Η διαδικασία απόκτησης του εξοπλισμού μέσω Leasing είναι απλούστερη, ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή από τη διαδικασία του μακροπρόθεσμου δανεισμού. Δεν χρειάζονται, στις περισσότερες περιπτώσεις, πρόσθετες εξασφαλίσεις (όπως προσημειώσεις, υποθήκες κ.λπ.), ενώ εφαρμόζονται μειωμένα «δικαιώματα», όταν αυτό χρειαστεί.

Οι συμβάσεις του Leasing απαλλάσσονται από τις γνωστές επιβαρύνσεις των δανειακών συμβάσεων, όπως χαρτόσημο κ.λπ.

ι) Ο μισθωτής απολαμβάνει ορισμένες φορολογικές απαλλαγές και οφέλη από αναπτυξιακούς νόμους. Συγκεκριμένα, τα μισθώματα εκπίπτουν εξολοκλήρου από τα έσοδα του μισθωτή εξασφαλίζοντας έτσι μια αυξημένη φορολογική ωφέλεια σε σύγκριση π.χ. με την τοκοχρεολυτική δόση του μακροπρόθεσμου δανεισμού, όπου μόνο ο τόκος εκπίπτει.

Επίσης, τα πλεονεκτήματα – κίνητρα που έχει εξασφαλίσει ο επενδυτής μέσω του Ν/1892/90 δεν θίγονται από την πραγματοποίηση της επένδυσης μέσω Leasing.

κ) Ορισμένα οφέλη – πλεονεκτήματα που έχουν θεσπιστεί υπέρ του θεσμού του Leasing συνήθως μετακυλίνουνται υπέρ του μισθωτή.

λ) Ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για να πραγματοποιήσουν παραγωγικές επενδύσεις και εκσυγχρονισμό.

Η X/M μπορεί να χρησιμοποιηθεί για πάγια στοιχεία σχετικά μικρής αξίας, όπου η προσφυγή στον δανεισμό είναι ανέφικτη ή ασύμφορη.

Οι τράπεζες συνήθως είναι απρόθυμες να χορηγούν μικρά δάνεια για πάγιες εγκαταστάσεις, γιατί η επεξεργασία ενός τέτοιου δανείου και γενικά η διαδικασία του ελέγχου τίτλων και εγγραφής υποθήκης ή προσημειώσεων απαιτεί πολύ χρόνο και υψηλό κόστος.

Συνεπώς, η X/M ταιριάζει απόλυτα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που αποτελούν την πλειονότητα των επιχειρήσεων στην Ελλάδα και έχουν ανάγκη εκσυγχρονισμού και επέκταση των παραγωγικών εγκαταστάσεών τους.

μ) Από την πλευρά των κατασκευαστών κεφαλαιουχικού εξοπλισμού που είναι δεκτικός σε μίσθωση, δίνεται η δυνατότητα μέσω Leasing, αντί να πουλούν «με πίστωση» τα προϊόντα τους και ως εκ τούτου να καταφεύγουν σε δανεισμό σημαντικών ποσών για κεφάλαιο κίνησης, να πουλούν «μετρητοίς», αποφεύγοντας έτσι σημαντικά χρηματοοικονομικά έξοδα.

1.8.2. Πλεονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης για την Εθνική Οικονομία

Για την εθνική οικονομία, τα κυριότερα πλεονεκτήματα του θεσμού της X/M είναι τα εξής:

i. Η συμπλήρωση του χρηματοδοτικού μηχανισμού της χώρας με ένα καινούριο, εξειδικευμένο χρηματοδοτικό θεσμό.

- ii.* Η υποβοήθηση των επενδύσεων και ο εκσυγχρονισμός της παραγωγικής δομής των επιχειρήσεων και ιδιαίτερα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που αποτελούν την πλειονότητα των επιχειρήσεων στην χώρα μας.
- iii.* Η αύξηση της παραγωγικότητας και γενικότερα της διεθνούς ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων.
- iv.* Διευκολύνει την βελτίωση του τεχνολογικού επιπέδου της οικονομίας.
- v.* Μέσω των σχέσεων του ανταγωνισμού που θα αναπτυχθούν σταδιακά με τους προμηθευτές εξοπλισμού, συντελεί στην μείωση των τιμών των κεφαλαιουχικών αγαθών.
- vi.* Βελτιώνει το επιχειρηματικό κλίμα.
- vii.* Μειώνει τη χρονική καθυστέρηση μεταξύ λήψης και υλοποίησης της επενδυτικής απόφασης.
- viii.* Συντελεί στην διεθνοποίηση της οικονομίας.
- ix.* Συντελεί στην δημιουργία εξειδικευμένων τραπεζικών υπηρεσιών.

1.8.3. Μειονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Τα κυριότερα μειονεκτήματα της X/M είναι τα εξής:

α) Το υψηλό ονομαστικό κόστος της χρηματοδότησης μέσω Leasing συγκριτικά με τις άλλες μορφές χρηματοδότησης.

Οι εταιρείες Leasing όμως υποστηρίζουν ότι, αν στο ονομαστικό επιτόκιο του τραπεζικού δανεισμού προστεθούν το κόστος της ασφάλειας, οι προμήθειες, το κόστος των εγγυήσεων (υποθήκες, χαρτόσημα, έρευνα τίτλων κ.λπ.) και παράλληλα, ληφθούν υπόψη οι διάφορες φοροαπαλλαγές της χρηματοδότησης μέσω Leasing, τότε μια σύγκριση θα δείξει ότι το κόστος της χρηματοδότησης μέσω Leasing είναι χαμηλότερο του κόστους τραπεζικού δανεισμού.

β) Σε πολλές περιπτώσεις, οι εταιρείες Leasing με τη διατήρηση της νομικής κυριότητας του εξοπλισμού και για την παρακολούθηση της τύχης του, παρεμβαίνουν σε οικονομικά και διαχειριστικά θέματα της μισθώτριας εταιρείας.

γ) Ο μισθωτής χάνει την υπολειμματική αξία του εξοπλισμού, γιατί όταν λήξει η σύμβαση πρέπει να επιστρέψει τον εξοπλισμό ή να κάνει νέες διαπραγματεύσεις. Η X/M, λόγω του σχετικά υψηλού κόστους είναι κατάλληλη για μεσομακροπρόθεσμες και όχι βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις.

δ) Όταν ένα μεγάλο μέρος του εξοπλισμού της μισθώτριας επιχείρησης στηρίζεται στη X/M τότε, παρά την βελτίωση του δείκτη «δανειακής επιβάρυνσης» (σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια), μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός εκ μέρους των τραπεζών για χρηματοδότηση της επιχείρησης και επιπλέον ο εξοπλισμός αυτός δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για εμπράγματα ασφάλεια σε περίπτωση δανεισμού.

Γενικά, μπορούμε να πούμε ότι τα πλεονεκτήματα του θεσμού της X/M αντισταθμίζουν τα μειονεκτήματα τόσο σε επίπεδο επιχειρήσεων όσο και σε επίπεδο εθνικής οικονομίας. Συνεπώς, η X/M είναι μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης και καλύπτει χρηματοδοτικές ανάγκες εκεί που δεν μπορεί να καλύψει ο παραδοσιακός δανεισμός.

1.9. Τομείς εφαρμογής της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Η μέθοδος της X/M έχει χρησιμοποιηθεί σχεδόν σε όλους τους τομείς της βιομηχανίας, του εμπορίου και των υπηρεσιών, θα ήταν όμως δυνατό να εντοπίσει κανείς ορισμένες κατηγορίες παγίων στοιχείων, όπου η εφαρμογή της είναι ιδιαίτερα εκτεταμένη.

Τα πάγια στοιχεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν στην μέθοδο της X/M μπορούν γενικά να ταξινομηθούν στις παρακάτω κατηγορίες:

α) Κινητά πάγια στοιχεία.

Στα κινητά πάγια στοιχεία, εντάσσονται κυρίως τα εξής:

- Κινητά μηχανήματα βιομηχανικών μονάδων.
- Εργαλεία κάθε είδους.
- Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές και μηχανές γραφείων.
- Γεωργικά, οικοδομικά, πυροσβεστικά μηχανήματα.
- Εξοπλισμός ξενοδοχείων και εργαστηριακός εξοπλισμός νοσοκομείων.
- Κλωστοϋφαντουργικά μηχανήματα.
- Μέσα μαζικής μεταφοράς (πλοία, αεροπλάνα, λεωφορεία, επιβατηγά αυτοκίνητα κ.α.)

β) Ακίνητα πάγια στοιχεία

- Γη (οικόπεδα, εκτάσεις για καλλιέργεια).
- Γήπεδα και κτίρια.
- Βιομηχανικές και βιοτεχνικές εγκαταστάσεις.
- Αποθήκες.

γ) Εμπεπηγμένα πάγια στοιχεία

Εμπεπηγμένα θεωρούνται γενικά όλα τα μηχανήματα που είναι εμπεπηγμένα στο έδαφος, π.χ. γεωτρύπανα.

Αυτά τα μηχανήματα δεν ανήκουν στην κατηγορία των ακινήτων ούτε των κινητών.

δ) Άλλα πάγια στοιχεία

Σ' αυτήν την κατηγορία ανήκουν, προφανώς όσα δεν εντάσσονται σε καμία από τις παραπάνω κατηγορίες όπως:

- Τα πλοία, τα οποία μέχρι ενός μεγέθους θεωρούνται κινητά, από κάποιος μέγεθος και πάνω θεωρούνται ακίνητα.
- Τα αεροπλάνα, όπως και τα πλοία, θεωρούνται κινητά και ακίνητα ανάλογα με το μέγεθος.

1.10. Πώς λειτουργεί η Χρηματοδοτική Μίσθωση

- * Η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας (μισθωτής) επιλέγει τον εξοπλισμό ή/και το ακίνητο που θα καλύψει τις επαγγελματικές του ανάγκες.
- * Η εταιρεία Leasing (εκμισθωτής) χρηματοδοτεί την αγορά από τον προμηθευτή – πωλητή, για λογαριασμό της επιχείρησης ή του επαγγελματία (μισθωτής) του εξοπλισμού ή/και ακινήτου που επέλεξε.
- * Στη συνέχεια υπογράφεται σύμβαση χρηματοδοτικής μισθώσεως μεταξύ του μισθωτή και της Εταιρείας Leasing, η οποία ρυθμίζει τις τακτικές καταβολές (μισθώματα) του πελάτη για μια προσυμφωνημένη χρονική περίοδο (μισθωτική περίοδος), η οποία ποικίλλει ανάλογα με το είδος του πράγματος και διαμορφώνεται κατ' ελάχιστο για: τον εξοπλισμό και κάθε κινητό πράγμα στα τρία (3) χρόνια, τα αεροσκάφη στα πέντε (5) χρόνια και τέλος τα ακίνητα στα δέκα (10) χρόνια.
- * Με την λήξη της μισθωτικής περιόδου, ο πελάτης αναλαμβάνει την πλήρη κυριότητα του εκμισθωμένου πράγματος (εξοπλισμού ή/και ακινήτου).
- * Η ελάχιστη αξία για σύναψη συμβάσεως χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι €15.000 προ Φ.Π.Α. για κινητά και €75.000 για ακίνητα.

Διαδικασία Leasing ακινήτου:

- ⇒ Η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας (μισθωτής) επιλέγει το ακίνητο που θα καλύψει τις επαγγελματικές του ανάγκες και η εταιρεία leasing (εκμισθωτής) χρηματοδοτεί την αγορά από τον προμηθευτή – πωλητή, για λογαριασμό της επιχείρησης ή του επαγγελματία (μισθωτής) του ακινήτου που επέλεξε.
- ⇒ Υπογράφονται συμβόλαιο αγοραπωλησίας μεταξύ πωλητή και της αγοράστριας εταιρείας χρηματοδοτικής μισθώσεως και σύμβαση χρηματοδοτικής μισθώσεως μεταξύ της εταιρείας χρηματοδοτικής μισθώσεως και του μισθωτή, η οποία ρυθμίζει μεταξύ άλλων τις τακτικές καταβολές (μισθώματα) του πελάτη για μια

προσυμφωνημένη χρονική περίοδο (μισθωτική περίοδος), η οποία είναι κατ' ελάχιστο 10 έτη.

- ⇒ Στη λήξη της μίσθωσης η εταιρεία leasing μεταβιβάζει στον μισθωτή το ακίνητο έναντι προσυμφωνηθέντος τιμήματος, το οποίο μπορεί να είναι συμβολικό και να ανέρχεται σε 3 ευρώ ή να αποτελεί ένα ποσοστό (συνήθως 10% - 30%) επί της χρηματοδοτούμενης αξίας.

1.11. Συμβάσεις Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Δικαίωμα για σύναψη σύμβασης Leasing έχει οποιαδήποτε επιχείρηση ανεξάρτητα από την νομική της μορφή και τις δραστηριότητές της.

Η εταιρεία Leasing, η οποία θα πρέπει να έχει τη μορφή Α.Ε., αγοράζει το πάγιο στοιχείο σύμφωνα με τις οδηγίες του μισθωτή και στη συνέχεια του το εκμισθώνει σύμφωνα με τους όρους της ΣΥ.Χ.ΜΙ.

Η **διάρκεια** της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πάντα ορισμένη και δεν μπορεί να είναι μικρότερη από 3 χρόνια. Αν συμφωνηθεί μικρότερη, ισχύει για 3 χρόνια (Ν1665/86). Κατά τη διάρκεια της μίσθωσης ο μισθωτής υποχρεούται να πληρώσει τα ενοίκια που έχουν συμφωνηθεί μέχρι την λήξη της. Το **μηνιαίο ενοίκιο** εξαρτάται από το ύψος της αξίας του εξοπλισμού, από την συμμετοχή ή όχι του επενδυτή, από την διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του επιτοκίου. Η εταιρεία Χ/Μ έχει την νομική κυριότητα του παγίου μέχρι την λήξη της σύμβασης ενώ ο μισθωτής έχει το δικαίωμα να χρησιμοποιεί το πάγιο στοιχείο. Συνήθως η παροχή τεχνικών υπηρεσιών, συντήρησης και επισκευής του μισθωμένου παγίου γίνεται από την εταιρεία Χ/Μ, αλλά τα έξοδα βαρύνουν τον μισθωτή.

Όταν λήξει η σύμβαση ο μισθωτής έχει να διαλέξει μεταξύ τριών λύσεων:

- **Να ζητήσει την ανανέωση της σύμβασης για τουλάχιστον ένα έτος, έναντι ενός χαμηλότερου μισθώματος.**

- Να αγοράσει το μισθίο σε μια προσυμφωνημένη, συνήθως συμβολική τιμή.
- Να επιστρέψει το μισθίο στην εταιρεία Leasing.

Μερικά συμβόλαια δεν παρέχουν την τελευταία αυτή δυνατότητα, οπότε ο ενοικιαστής υποχρεούται να ενοικιάσει εκ νέου το υλικό μετά την λήξη της σύμβασης ή να το αγοράσει.

Η εταιρεία Leasing θα ζητήσει στοιχεία για την οικονομική, επιχειρηματική κατάσταση και για τον εξοπλισμό που ενδιαφέρεται να αγοράσει η επιχείρηση, όπως:

- Δημοσιευμένοι ισολογισμοί 3 τελευταίων ετών και πρόσφατο ισοζύγιο γενικού καθολικού ή αναλυτικά στοιχεία φορολογίας εισοδήματος.
- Προτιμολόγια – προσφορές προμηθευτών για τα πράγματα προς μίσθωση.
- Επικυρωμένα νομιμοποιητικά έγγραφα, όπως Φύλλο Εφημερίδας της Κυβερνήσεως με το Καταστατικό της Εταιρίας, Πρακτικά Δ.Σ. ή Γ.Σ., Πιστοποιητικό περί μη πτωχέσεως από το Πρωτοδικείο κ.τλ.

1.12. Leasing Αυτοκινήτων

Το leasing αυτοκινήτου είναι μια νέα σχετικά τάξη πραγμάτων, που κάνει ολοένα και πιο δειλά βήματα στη χώρα μας αναθεωρώντας το ρίσκο της ιδιοκτησίας που αποτελεί ένα από τα βασικότερα χαρακτηριστικά της νοοτροπίας του ελληνικού αγοραστικού κοινού.

Τι είναι η χρονομίσθωση αυτοκινήτου;

Η χρονομίσθωση ή εκμίσθωση ή μακροχρόνια μίσθωση είναι η χρηματοδότηση της χρήσης του αυτοκινήτου, καινούριου ή ελαφρώς μεταχειρισμένου, για μικρότερο χρονικό διάστημα από την ωφέλιμη ζωή του (1-5 έτη). Η επιστροφή του οχήματος γίνεται στην λήξη

της σύμβασης ή η εξαγορά του σε κάποιο ποσό το οποίο θα έχει συμφωνηθεί εξαρχής ανάμεσα στις δυο πλευρές.

Σε ποιους απευθύνεται:

Θα μπορούσαμε να πούμε ότι απευθύνεται σε όλο το αγοραστικό κοινό, κυρίως σε επιχειρήσεις με στόλο οχημάτων, ατομικές επιχειρήσεις και εταιρείες, ελεύθερους επαγγελματίες, ιδιώτες και κάθε άλλο νομικό πρόσωπο όπου για τη διεκπεραίωση της δουλειάς τους απαιτείται η χρήση αυτοκινήτου.

Τι κερδίζει ο πελάτης που θα επιλέξει χρονομίσθωση:

- Φορολογική έκπτωση (κυρίως για εταιρείες).
- Μείωση εξόδων διαχείρισης στόλου.
- Απαλλαγή από τον κίνδυνο μείωσης της υπολειμματικής αξίας του αυτοκινήτου.
- Αποδέσμευση κεφαλαίων και διατήρηση ρευστότητας προς όφελος – κυρίως – στις μεγάλες επιχειρήσεις.
- Μίσθωση οποιασδήποτε μάρκας και τύπου αυτοκινήτου.

Σε τι διαφέρει η χρονομίσθωση από το Leasing και τα διάφορα δάνεια:

Υπάρχουν ομοιότητες, αλλά δεν είναι ούτε Leasing, ούτε δάνειο. Με τη χρονομίσθωση ο πελάτης πληρώνει το χρόνο χρήσης του αυτοκινήτου, με κάλυψη όλων των δαπανών (όπως service, ασφάλεια, τέλη, συντήρηση κ.λπ.), εκτός από πρόστιμα και βενζίνη.

Επιπλέον με την χρονομίσθωση έχει μεγαλύτερο φορολογικό όφελος γιατί το μίσθωμα εκπίπτει 100% από το φορολογητέο εισόδημα, έναντι του Leasing που η έκπτωση γίνεται ανάλογα με τα κυβικά του αυτοκινήτου.

Τέλος, με την χρονομίσθωση υπάρχει δυνατότητα παροχής συμπληρωματικών υπηρεσιών, όπως συνεργεία, αντικατάσταση ελαστικών κ.λπ., όπου παρέχονται προαιρετικά.

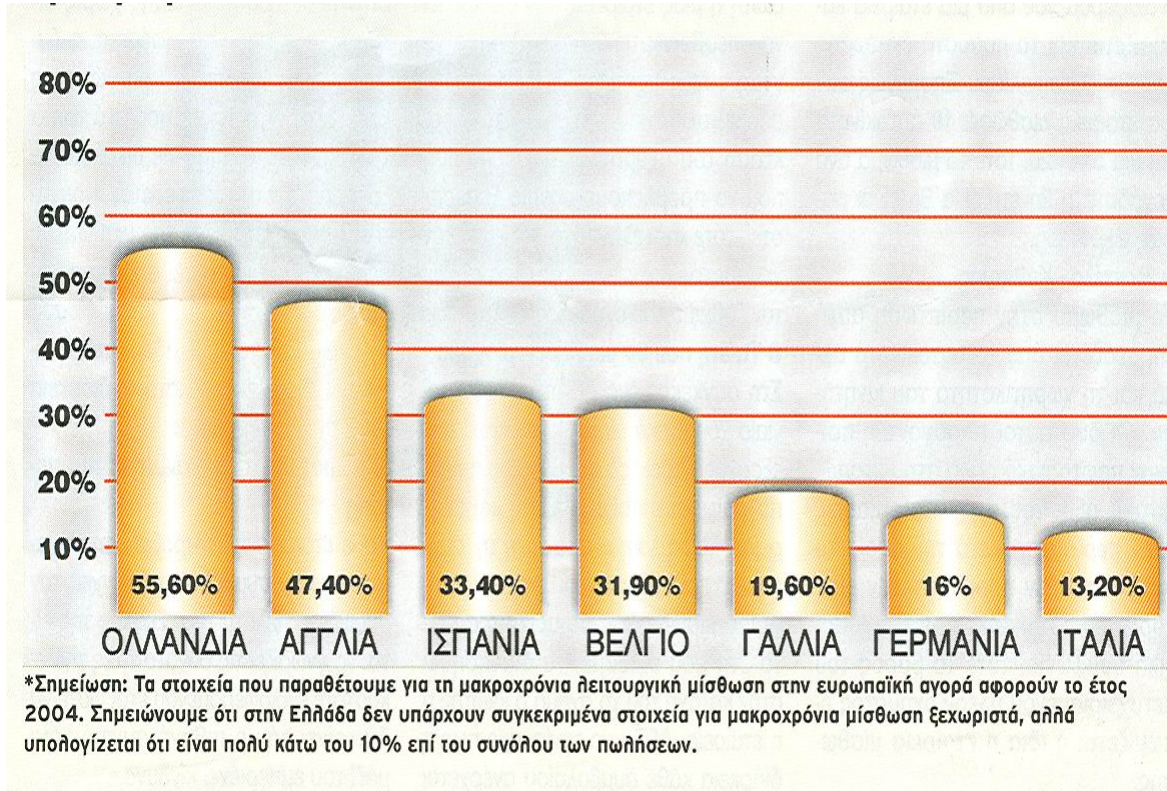
Παράγοντες διαμόρφωσης μισθωμάτων.

- **Αριθμός στόλου:** Ανάλογα τον αριθμό των οχημάτων που επιθυμεί να μισθώσει ο εκάστοτε ενδιαφερόμενος από κάθε εταιρεία, καθορίζεται και το ποσοστό έκπτωσης που θα εξασφαλίσει. Επομένως αν μια εταιρεία μισθώσει 10 αυτοκίνητα και μια άλλη 20, τότε το μίσθωμα στη 2^η εταιρεία θα είναι σαφώς μικρότερο.
- **Μοντέλο – κυβισμός:** Το μίσθωμα στην περίπτωση αυτή επηρεάζεται από το αυτοκίνητο αλλά και τη χωρητικότητα του κινητήρα. Οι δυο αυτοί παράγοντες παίζουν πρωταρχικό ρόλο στη μεταπωλητική αξία του οχήματος, καθώς στην περίπτωση κατά την οποία το συμβόλαιο δεν προβλέπει την εξαγορά του αυτοκινήτου μετά την αρχική συμφωνία, τότε το βάρος του μεταχειρισμένου πλέον οχήματος επωμίζεται η ίδια η εταιρεία μίσθωσης.
- **Χιλιόμετρα που θα διανύσει:** Το ύψος των χιλιομέτρων που καλείται να καλύψει κάθε αυτοκίνητο ενός ιδιώτη ή μιας εταιρείας δεν θα πρέπει να υπερβαίνει τα 50.000. Ο παράγοντας αυτός σχετίζεται άμεσα με τα σέρβις αλλά και τη φθορά κατ' επέκταση του οχήματος.
- **Τα έτη που θα μισθώσει το όχημα:** Στη συγκεκριμένη περίπτωση το μηνιαίο μίσθωμα συμφωνείται εξαρχής βάσει του συμβολαίου που υπογράφεται μεταξύ μισθωτή και εταιρείας. Μέσα λοιπόν από αυτή τη «συμφωνία» καθορίζεται το ύψος του μηνιαίου μισθώματος σε συνάρτηση με τα έτη που επιθυμεί να διατηρήσει στην κατοχή του το όχημα ο ιδιώτης ή η εταιρεία. Αξίζει να τονίσουμε πως η διάρκεια κάθε συμβολαίου ανέρχεται από 1 έως 5 έτη.
- **Η εξαγορά και η επιστροφή του αυτοκινήτου:** Στην περίπτωση μίσθωσης χωρίς δικαίωμα εξαγοράς προσφέρεται η δυνατότητα χαμηλότερου μισθώματος και αλλαγής του οχήματος ανά τακτά χρονικά διαστήματα. Με δικαίωμα εξαγοράς τώρα προσφέρεται η δυνατότητα με το πέρας της μισθωτικής περιόδου να αποκτήσει ο ιδιώτης ή η εταιρεία το όχημα έναντι ενός ποσού το οποίο θα έχει προκαθοριστεί μεταξύ των δύο πλευρών κατά την διάρκεια της αρχικής συμφωνίας.
- **Η πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη:** Κάθε εταιρεία πριν προβεί στην σύναψη κάποιου συμβολαίου «ελέγχει» τον υποψήφιο πελάτη της. Σκοπός της είναι να γνωρίζει τις δυνατότητες του εκάστοτε ενδιαφερόμενου έτσι ώστε να διακρίνει αν η πιθανή συνεργασία μαζί του εμπεριέχει κίνδυνο.

Τομείς κάλυψης

- **Συντήρηση:** Μετά την υπογραφή των συμβολαίων από την εταιρεία και το μισθωτή, αυτομάτως προβλέπονται η πλήρης συντήρηση του αυτοκινήτου και η παροχή ανταλλακτικών σε επίσημο εξουσιοδοτημένο συνεργείο βάσει προκοστολογημένης χιλιομετρικής χρήσης αλλά και η αντικατάσταση των ελαστικών σε περίπτωση φθοράς. Σημειώνεται ότι τόσο η συντήρηση του αυτοκινήτου αλλά και η αντικατάσταση των ελαστικών σε περίπτωση φθοράς. Σημειώνεται ότι τόσο η συντήρηση του αυτοκινήτου αλλά και η αντικατάσταση των ελαστικών καλύπτονται δωρεάν από την εταιρεία μακροχρόνιας μίσθωσης.
- **Τέλη κυκλοφορίας:** Τα τέλη κυκλοφορίας που πρέπει να καταβάλλει ο καταναλωτής κάθε χρόνο υπολογίζονται μέσα στο μηνιαίο μίσθωμα και επηρεάζονται μόνο όταν κάποια χρονιά υπάρξει αύξησή τους. Τα τέλη κυκλοφορίας περιλαμβάνονται στο «πακέτο» καλύψεων που προσφέρει η εταιρεία μακροχρόνιας μίσθωσης στους καταναλωτές ή στις εταιρείες.
- **Οδική βοήθεια:** Η υπηρεσία αυτή προσφέρεται από τις εταιρείες μακροχρόνιας μίσθωσης προκειμένου να καλύψει τους πελάτες της σε οποιαδήποτε «αναποδιά» αντιμετωπίσουν με το όχημα. Δηλαδή, σε περίπτωση βλάβης ή τροχαίου ατυχήματος η οδική βοήθεια είναι σε θέση να εξυπηρετήσει τον πελάτη σε όποιο σημείο της χώρας κι αν βρίσκεται, ενώ αν χρειαστεί να παραμείνει το αυτοκίνητο στο συνεργείο, τότε προβλέπεται όχημα αντικατάστασης μέχρι τη στιγμή που θα επιδιορθωθεί τελείως η βλάβη.
- **Ασφάλιστρα:** Κάθε εταιρεία μακροχρόνιας μίσθωσης παραδίδει τα αυτοκίνητά της πλήρως ασφαλισμένα στους μισθωτές. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο περιλαμβάνει μεικτή ασφάλιση, κάλυψη αστικής ευθύνης για υλικές και σωματικές βλάβες, ασφάλιση και κάλυψη προσωπικού ατυχήματος, καθώς και των επιβαινόντων, κάλυψη ολικής και μερικής κλοπής, φυσικών φαινομένων, τρομοκρατικών ενεργειών και κάλυψη θραύσης κρυστάλλων.

Το Leasing στην Ευρώπη με αριθμούς...



Όπως διαπιστώνουμε από το διάγραμμα, οι Ευρωπαίοι εταίροι μας έχουν πιάσει το νόημα και στην πλειονότητά τους επιλέγουν εταιρείες μίσθωσης για να αποκτήσουν αυτοκίνητο. Δεν είναι τυχαίο άλλωστε το γεγονός ότι σε δύο από τις πιο αναπτυγμένες οικονομικά χώρες της Ευρώπης (Αγγλία – Ολλανδία), οι πολίτες τους προτιμούν σε ποσοστό που ξεπερνά το 50% τη μίσθωση οχήματος παρά την αγορά του τοις μετρητοίς.

Στη χώρα μας το αντίστοιχο ποσοστό είναι λιγότερο από το μισό, στοιχείο που αποδεικνύει ότι οι προοπτικές ανάπτυξης που υπάρχουν είναι πολύ μεγάλες, αρκεί βέβαια οι καταναλωτές να μην είναι προσκολλημένοι στην έννοια της ιδιοκτησίας.

1.13. Η επέκταση της χρηματοδοτικής μίσθωσης στα ακίνητα

Ο θεσμός του leasing επεκτάθηκε στα ακίνητα με τον Ν2367/95 την 01/01/95, όμως λόγω των αδυναμιών του, δεν δημιούργησε - στην πράξη - τις συνθήκες ώστε ο θεσμός να αποδώσει. Στις αδυναμίες του θεσμικού αυτού πλαισίου εντάσσουμε:

- Το γεγονός ότι ο Ν2367/95 δεν επιτρέπει την απόσβεση των οικοπέδων δημιουργώντας έτσι εικονικά κέρδη στις εταιρείες leasing, με αποτέλεσμα την υπερφορολόγησή τους. Επιπρόσθετα τα κεφαλαιακά κέρδη που προκύπτουν από την διαφορά της τότε αντικειμενικής και της συμβολικής τιμής πώλησης του ακινήτου από την εταιρεία leasing στον πελάτη, φορολογούνται με 35%.
- Ο Ν2367/95 δεν περιέλαβε στις διατάξεις του την εφαρμογή του Sale and Lease Back, κατά το οποίο, θα ήταν δυνατό σε μια επιχείρηση, ν' αποχωρισθεί της ιδιοκτησίας ενός ακινήτου της, αλλά όχι της χρήσεώς του. Κατ' αυτόν τον τρόπο θα επανεισέπραττε τα κατασκευαστικά έξοδα του ακινήτου για να τα χρησιμοποιήσει ως κεφάλαιο κινήσεως ή για άλλους επενδυτικούς σκοπούς. Υπό τις παρούσες συνθήκες ο ενοικιαστής υποχρεούται να πληρώσει φόρο μεταβιβάσεως της τάξεως 12-13%.
- Την ύπαρξη ελάχιστου ορίου διάρκειας σύμβασης την περίοδο 10 ετών.
- Τέλος, την επιβολή φόρου χαρτοσήμου επί του μισθώματος, δηλαδή επί του τοκοχρεολυσίου και όχι μόνο επί της αξίας ακινήτου.

Τα παραπάνω προβλήματα φαίνεται ότι ξεπεράστηκαν με την εφαρμογή του Ν2682/99 όπου έδωσε την δυνατότητα να εφαρμοστούν οι ΣΥ.Χ.ΜΙ. στην πράξη για τα ακίνητα.

Από την άλλη πλευρά η επέκταση του θεσμού στα ακίνητα έχει πολλαπλά οφέλη για την εταιρεία leasing αλλά και για την επιχείρηση.

- **Η μισθώτρια επιχείρηση αποκτά μόνιμη έδρα για την άσκηση της δραστηριότητάς της με την καταβολή ενός «ενοικίου».**

- Το τελικό κόστος του leasing, μετά τον υπολογισμό της φορολογικής ωφέλειας, είναι, σε μακροχρόνια βάση, μικρότερο και από το ενοίκιο που θα κατέβαλλε εάν επέλεγε την ενοικίαση αντί της αγοράς του.
- Η αποπληρωμή της σύμβασης leasing ακινήτου μπορεί να προσαρμοστεί στις οικονομικές δυνατότητες της εταιρείας.
- Αποδεσμεύονται πολύτιμοι πόροι που μπορούν να διοχετευθούν σε αποδοτικότερες χρήσεις.
- Μέσω sale and lease back ακινήτου βελτιώνει την ρευστότητα και ενεργοποιεί αδρανούντα κεφάλαια.
- Δεν απαιτούνται εμπράγματα εξασφαλίσεις.

Γενικά Συμπεράσματα:

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι ένα σύγχρονο εργαλείο που παρέχει την δυνατότητα σε επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν επαγγελματική στέγη χωρίς να δεσμεύσουν σημαντικά ίδια κεφάλαια ή να κάνουν χρήση βραχυχρόνιων τραπεζικών χρηματοδοτήσεων επιβαρύνοντας τα στοιχεία του ισολογισμού τους και την αποδοτικότητάς τους. Αντικείμενο της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ακινήτων μπορεί να είναι: καταστήματα, βιομηχανοστάσια, εμπορικά κέντρα, αποθήκες, ιατρεία, φαρμακεία, γραφεία, ψυγεία, σούπερ-μάρκετ, νοσοκομεία κ.λπ. Η διάρκεια του συμβολαίου είναι τουλάχιστον 10ετής και κατά την διάρκεια αυτής, ο μισθωτής πληρώνει το συμφωνηθέν μίσθωμα, το οποίο αποτελεί λειτουργική δαπάνη και εκπίπτει 100% από το φορολογητέο εισόδημα. Μετά την λήξη της σύμβασης ο μισθωτής εξαγοράζει το ακίνητο στη συμφωνημένη αξία. Η εξαγορά του ακινήτου απαλλάσσεται από το Φόρο Μεταβίβασης Ακινήτων. Η σύναψη της σύμβασης καταρτίζεται με συμβολαιογραφικό έγγραφο.

Προβληματισμός για τα υψηλά επίπεδα των τιμών των ακινήτων

Σε ανασταλτικό παράγοντα έχουν αναδειχθεί οι αυξημένες τιμές των ακινήτων για την πραγματοποίηση νέων συμβάσεων. Ως αντίβαρο σε αυτό το θέμα φαίνεται να λειτουργεί το συνεχώς αυξανόμενο ενδιαφέρον των επιχειρήσεων για συμβάσεις sale and lease back. Σχετικά με την πορεία των τιμών των ακινήτων, θα πρέπει να σημειωθεί ότι στα επαγγελματικά ακίνητα παρατηρήθηκε μείωση κατά 10% σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια (έτος 2002). Οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης ρίχνουν το βάρος σε συμβάσεις άλλων κατηγοριών, όπως μηχανολογικού εξοπλισμού και συμβάσεις αυτοκινήτων.

1.14. Σύγκριση ανάμεσα σε leasing και δανεισμό

Το leasing αποτελεί μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης η οποία συγκεντρώνει πλεονεκτήματα για τον μισθωτή αλλά και για τον εκμισθωτή, υπερέχοντας σημαντικά έναντι των άλλων μορφών χρηματοδότησης. Συγκεκριμένα, όσον αφορά τον μακροπρόθεσμο δανεισμό, το leasing υπερέχει στα εξής:

- Εξοικονόμηση κεφαλαίων, καθώς το leasing έχει την δυνατότητα να καλύπτει το συνολικό κόστος της επένδυσης χωρίς να απαιτείται η εκταμίευση κεφαλαίων ή συμμετοχή του επενδυτή, σε αντίθεση με τον τραπεζικό δανεισμό ο οποίος καλύπτει περίπου το 80% περίπου της επένδυσης, ενώ το υπόλοιπο ποσοστό καλύπτεται από ίδια συμμετοχή του επιχειρηματία. Το γεγονός αυτό αποτελεί ένα πλεονέκτημα για πολλές επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν στενότητα κεφαλαίων.

- Ενώ σε αγορά με δάνειο εκπίπτουν μόνο οι καταβαλλόμενοι τόκοι και οι κατά τον νόμο προβλεπόμενες αποσβέσεις (8-12% ετησίως), τα μισθώματα του Leasing που καταβάλλει ο επιχειρηματίας θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες που εκπίπτουν στο σύνολό τους από τα ακαθάριστα έσοδα του εκμισθωτή (χρεολύσια και τόκοι). Επίσης, το Leasing προς το παρόν είναι εξωισολογιστική υποχρέωση έτσι ώστε να μην επηρεάζει τα

στοιχεία του ισολογισμού με αποτέλεσμα να μην επηρεάζονται αρνητικά οι χρηματοοικονομικοί δείκτες της επιχείρησης.

- Είναι ευκολότερη και ταχύτερη η απόκτηση εξοπλισμού με σύμβαση Leasing παρά με σύμβαση δανεισμού. Επίσης, μέσω του Leasing οι επιχειρήσεις μπορούν να αντικαταστήσουν μηχανήματα τα οποία δεν έχουν αποσβεστεί πλήρως. Το γεγονός αυτό ωφελεί όλες τις επιχειρήσεις οι οποίες πρέπει να αντικαθιστούν γρήγορα και πριν το χρόνο απόσβεσης, όλα τα μηχανήματα στα οποία απαιτείται γρήγορα αντικατάσταση, π.χ. ηλεκτρονικοί υπολογιστές.

- Οι συμβάσεις leasing απαλλάσσονται από τις επιβαρύνσεις των συμβάσεων δανεισμού.

- Τα επιτόκια που ισχύουν για το Leasing είναι περισσότερο συμφέροντα από αυτά του δανεισμού.

1.15. Κοστολόγηση εργασιών Leasing

Πριν συναφθεί μία σύμβαση Leasing κάθε μισθωτής θα πρέπει να εξετάσει τις κοστολογικές συνέπειές της. Η απόφαση για τη σύναψη ή μη μίας σύμβασης Leasing είναι μία χρηματοδοτική απόφαση και αφορά τη μίσθωση του αναγκαίου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού από μία επιχείρηση. Πριν από τη χρηματοδοτική απόφαση έχει ληφθεί η επενδυτική απόφαση διότι ο εξοπλισμός αναμένεται να συνεισφέρει θετικά στις μελλοντικές ταμειακές ροές της επιχείρησης. Ασφαλής προϋπόθεση για την επιτυχία της επενδυτικής απόφασης είναι και η υιοθέτηση της πλέον κατάλληλης χρηματοδοτικής απόφασης. Η πλέον κατάλληλη χρηματοδοτική απόφαση είναι αυτή με το μικρότερο δυνατό κόστος με ταυτόχρονη μεγιστοποίηση των κερδών για την επιχείρηση.

Κριτήριο για την υιοθέτηση μιας σύμβασης leasing ή εναλλακτικά του δανεισμού για την αγορά του εξοπλισμού είναι ο προσδιορισμός των μετά από φόρους ταμειακών ροών που συνεπάγονται οι δυο αυτές εναλλακτικές προτάσεις και κατόπιν η αναγωγή τους σε παρούσα

αξία. Αν η παρούσα αξία των πληρωμών της σύμβασης leasing είναι χαμηλότερη από την παρούσα αξία των πληρωμών για το δανεισμό τότε η επιχείρηση μισθώνει τον εξοπλισμό αλλά αν η μίσθωση συνεπιφέρει υψηλότερη παρούσα αξία πληρωμών, τότε η επιχείρηση θα δανεισθεί τα απαραίτητα κεφάλαια και θα αγοράσει τον εξοπλισμό.

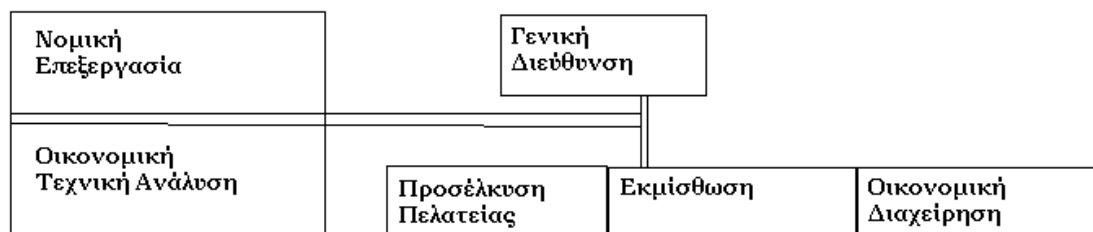
Τα βασικά μετρήσιμα μεγέθη, που υπεισέρχονται στη συγκριτική ανάλυση της επιλογής του πλέον συμφερότερου τρόπου χρηματοδότησης του εξοπλισμού του μισθωτή είναι:

- 1. η αξία του εξοπλισμού**
- 2. η διάρκεια της μίσθωσης**
- 3. η καταβολή εγγύησης**
- 4. η προμήθεια και τα έξοδα του εκμισθωτή**
- 5. η φορολογική κλίμακα**
- 6. η επιδότηση της επένδυσης**
- 7. οι αποσβέσεις της επένδυσης**
- 8. το κόστος του δανείου**
- 9. ο δείκτης πληθωρισμού**
- 10. το κόστος ευκαιρίας της ίδιας συμμετοχής**

1.16. Οργάνωση και λειτουργία της εταιρείας Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

1.16.1. Η οργάνωση της εταιρείας X/M

Η εταιρεία της X/M αποτελεί στην ουσία εξειδικευμένο χρηματοδοτικό οργανισμό με κύριες λειτουργίες την εξεύρεση διαθέσιμων, την προσέλκυση πελατείας, την ανάλυση της πιστοληπτικής ικανότητας του ενδεχόμενου μισθωτή και φυσικά την εκμίσθωση του πάγιου στοιχείου. Μια σημαντική διαφορά από τους άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς είναι η ιδιαίτερα υψηλή επαγγελματική κατάρτιση του προσωπικού της και η έμφαση στην επιστημονική αξιολόγηση του μισθωτή δεδομένου ότι η εταιρεία της X/M δεν έχει τη δυνατότητα σε αντίθεση με άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς της καλύψεως της με εμπράγματα εξασφαλίσεις ή άλλες εγγυήσεις. **Η οργάνωση της εταιρείας στην απλούστερη της μορφή φαίνεται στο ακόλουθο διάγραμμα:**



Η **προσέλκυση πελατείας** αποτελεί ιδιαίτερα σημαντική λειτουργία, γιατί στα πρώτα στάδια της λειτουργίας του θεσμού της X/M πρέπει να ενημερωθεί ο επιχειρηματικός κόσμος για τις δυνατότητες και τα πλεονεκτήματα του νέου αυτού θεσμού. Αργότερα όταν πληθύνουν οι εταιρείες X/M και ενταθεί ο μεταξύ τους ανταγωνισμός η ποιότητα του χαρτοφυλακίου της εταιρείας θα εξαρτηθεί από την επιτυχία προσέλκυσης κατάλληλης πελατείας. Η στελέχωση της υπηρεσίας αυτής γίνεται από άτομα με ικανότητες πωλητή και πλήρης κατάρτιση σε θέματα λογιστικής – χρηματοοικονομικής λειτουργίας. Τα στελέχη της υπηρεσίας αξιολογούν το επενδυτικό πρόγραμμα της επιχείρησης, αντιλαμβάνονται τις χρηματοδοτικές της ανάγκες και της προτείνουν το κατάλληλο χρηματοδοτικό πακέτο στο

οποίο ενδεχομένως περιλαμβάνεται και η X/M αναλύοντας τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της κάθε μορφής χρηματοδότησης. Ασφαλώς είναι επιζήμιο για την εταιρεία X/M να της ξεφεύγουν περιπτώσεις κατάλληλες για X/M αλλά ακόμα πιο επιζήμιο είναι να προωθούνται για περαιτέρω επεξεργασία ακατάλληλες περιπτώσεις.

Η υπηρεσία που ασχολείται με την **εκμίσθωση** αποτελεί τον κορμό της εταιρείας. Τα στελέχη της έχουν άρτια επιστημονική κατάρτιση σε θέματα που έχουν σχέση με την Υπηρεσία Προσέλκυσης Πελατείας και την απαιτούμενη πείρα. Οι περιπτώσεις που παραπέμπονται από την Υπηρεσία Προσέλκυσης Πελατείας αναλύονται με τη συνεργασία της Οικονομοτεχνικής Υπηρεσίας και καταρτίζεται ένα πρόγραμμα εκμίσθωσης που ταιριάζει στις ανάγκες του μισθωτή. Στη συνέχεια με τη συνεργασία της **Νομικής Υπηρεσίας** καταρτίζεται η κατάλληλη σύμβαση μισθώσεως. Το στέλεχος που διαπραγματεύεται τη X/M είναι υπεύθυνο για την εκτέλεση της και την είσπραξη των μισθωμάτων.

Η «**εκτέλεση**» της X/M είναι το στάδιο μετά την υπογραφή της σύμβασης και περιλαμβάνει τον έλεγχο της εκτέλεσης όλων των σχετικών όρων όπως παράδοση του μηχανήματος στον μισθωτή, αποδοχή από τον μισθωτή της καταλληλότητας του και υπογραφή των σχετικών πρωτοκόλλων, καταβολή τιμήματος στον προμηθευτή.

Με την ολοκλήρωση της εκμίσθωσης το υπεύθυνο στέλεχος παρακολουθεί τη δραστηριότητα του μισθωτή, επεμβαίνει αμέσως σε περιπτώσεις όπου εμφανίζονται αποκλίσεις από τις προβλέψεις και αν παρουσιαστούν δυσχέρειες κάνει τις απαιτούμενες προσαρμογές στην κλίμακα των μισθωμάτων. Σε περίπτωση που ο μισθωτής παρουσιάσει αδυναμία να αντεπεξέλθει στις υποχρεώσεις του τότε το στέλεχος για τη συγκεκριμένη μίσθωση φροντίζει για την επανάκτηση του πάγιου στοιχείου και στη συνέχεια την επαναμίσθωσή του.

Η **Υπηρεσία Οικονομικής Διαχείρισης** έχει αντικειμενικό σκοπό την εξεύρεση και διαχείριση των διαθέσιμων της εταιρείας και τη λογιστική παρακολούθηση των εργασιών. Προκειμένου η εταιρεία X/M να πετύχει χαμηλό κόστος λειτουργίας, πλήρη και έγκαιρη λογιστική ενημέρωση εφαρμόζει πλήρη μηχανογράφηση των εργασιών της.

Η **Υπηρεσία Οικονομοτεχνικής Ανάλυσης** αποτελείται από άρτια καταρτισμένους έμπειρους μηχανικούς και οικονομολόγους. Η πλήρης οικονομοτεχνική διερεύνηση κάθε περίπτωσης αποτελεί τη μόνη εξασφάλιση της εταιρείας X/M διότι δεν υπάρχουν κατά κανόνα εμπράγματα εξασφαλίσεις. Η τεχνική στελέχωση της υπηρεσίας αποτελείται από μηχανικούς με ειδίκευση σε βιομηχανικά θέματα και αξιόλογη βιομηχανική πείρα. Μεγάλη

έμφαση δίνεται στον έλεγχο της αξίας του πάγιου στοιχείου που θα εκμισθωθεί, στην ταχύτητα της οικονομικής απαξίωσης και τεχνολογικής εξέλιξης. Παράλληλα αξιολογείται και ο μισθωτής όσον αφορά για:

- i. τον βαθμό εκσυγχρονισμού των παραγωγικών του εγκαταστάσεων
- ii. την αξιολόγηση των μεθόδων παραγωγής
- iii. την ποιότητα των προϊόντων του
- iv. τις προβλέψεις του σχετικά με την ταμειακή του ρευστότητα.

Τέλος, η Νομική Υπηρεσία, αποτελείται από έμπειρους δικηγόρους και καταρτίζει με το αρμόδιο στέλεχος της Υπηρεσίας εκμισθώσεων τη σύμβαση μίσθωσης ελέγχοντας την τήρηση όλων των νομικών προϋποθέσεων που αφορούν την εκμίσθωση.

1.16.2. Η λειτουργία της εταιρείας Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Σχετικά με την λειτουργία της εταιρείας X/M, θα εξετασθούν τα θέματα των πηγών διαθεσίμων, του κινδύνου που αναλαμβάνεται κατά την μίσθωση και του προσδιορισμού του μισθώματος.

Δεδομένου ότι η περίοδος της χρηματοδοτικής μισθώσεως σπάνια είναι μικρότερη από τρία χρόνια, θα πρέπει κατ' αναλογία και τα διαθέσιμα που χρησιμοποιεί η εταιρεία X/M να είναι ανάλογης διάρκειας. Δηλαδή θα πρέπει η εταιρεία να χρησιμοποιεί ένα μείγμα διαθεσίμων του οποίου η μέση διάρκεια να μην υφίσταται ουσιαστικά από την μέση διάρκεια των εκμισθώσεων.

Δεν πρεσβεύουμε ασφαλώς την θεωρία των “back to back” διαθεσίμων, δηλαδή το ότι κάθε υποχρέωση της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης θα πρέπει να καλύπτεται από μισθώματα ανάλογης διάρκειας ούτε να χρησιμοποιούνται βραχυπρόθεσμα διαθέσιμα για την χρηματοδότηση μεσοπρόθεσμων εκμισθώσεων. Επίσης, θα ήταν τελείως άσκοπο να χρησιμοποιούνται διαθέσιμα δεκαετούς π.χ. διάρκειας για την χρηματοδότηση πενταετών εκμισθώσεων.

Οι κύριες πηγές διαθέσιμων της εταιρείας χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι οι εξής:

- Ίδια κεφάλαια
- Μεσομακροπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός
- Ομόλογα και Ομολογιακά δάνεια

Τα ίδια κεφάλαια δεν αποτελούν σημαντικό ποσοστό των συνολικών διαθέσιμων της εταιρείας X/M. Η συνηθισμένη σχέση στις περισσότερες χώρες μεταξύ ιδίων και δανειακών κεφαλαίων είναι 1:10 με 1:15. Ο μεσομακροπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός αποτελεί ίσως την μεγαλύτερη πηγή διαθέσιμων, ιδίως σε χώρες που δεν έχουν ιδιαίτερα αναπτυγμένη χρηματαγορά. Τα δάνεια αυτά δίνονται με βάση την υπόσταση της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης. Δεν έχουν δηλαδή εμπράγματα κάλυψη. Σε ορισμένες περιπτώσεις όμως είναι δυνατή η εκχώρηση των απαιτήσεων από τα μισθώματα ως κάλυψη των τραπεζικών δανείων. Τα ομόλογα και τα ομολογιακά δάνεια αποτελούν επίσης σημαντική πηγή αντλήσεως διαθέσιμων. Οι τίτλοι αυτοί κυμαίνονται συνήθως από ετήσια διάρκεια μέχρι δέκα ή και περισσότερα χρόνια και απευθύνονται κυρίως σε μη ιδιώτες επενδυτές. Οι αγοραστές τίτλων είναι κατά κύριο λόγο οργανισμοί που έχουν μεσομακροπρόθεσμα διαθέσιμα για επένδυση π.χ. ασφαλιστικές εταιρίες.

Ως προς τους κινδύνους τώρα που περιλαμβάνουν οι εταιρείες X/M θα ήταν δυνατό να διαχωριστούν σε χρηματοδοτικούς κινδύνους και σε κινδύνους που αναφέρονται στο οικονομικό πλαίσιο μέσα στο οποίο λειτουργεί η εταιρεία. Οι χρηματοδοτικοί κίνδυνοι περιλαμβάνουν κυρίως την αδυναμία του μισθωτή να καταβάλλει το μίσθωμα. Οι κίνδυνοι που έχουν σχέση με τα διαθέσιμα της εταιρείας X/M, περιλαμβάνουν το ενδεχόμενο ελλείψεως διαθέσιμων για την κάλυψη των υποχρεώσεων που έχει ήδη αναλάβει η εταιρεία.

Το μίσθωμα θα πρέπει να καλύπτει το κόστος χρηματοδότησης της αγοράς του παγίου στοιχείου, το οποίο στην συνέχεια εκμισθώνεται, τις δαπάνες λειτουργίας της εταιρείας X/M και το «ασφάλιστρο» για τον κίνδυνο που αναλαμβάνει η εταιρεία, όταν εκμισθώνει το πάγιο στοιχείο.

1.17. Φορολογική μεταχείριση των εταιρειών Leasing

α) Εκτός από τον φόρο εισοδήματος και το Φ.Π.Α. οι εταιρείες Leasing δεν επιβαρύνονται και με άλλους φόρους, όπως επί:

- Συμβολαίων αγοράς του εξοπλισμού
- Συμβάσεων μεταξύ εταιρείας Leasing και μισθωτή - Συμβάσεων εκχώρησης δικαιωμάτων
- Είσπραξης μισθωμάτων
- Αγοράς του μισθίου κατά την λήξη της σύμβασης.

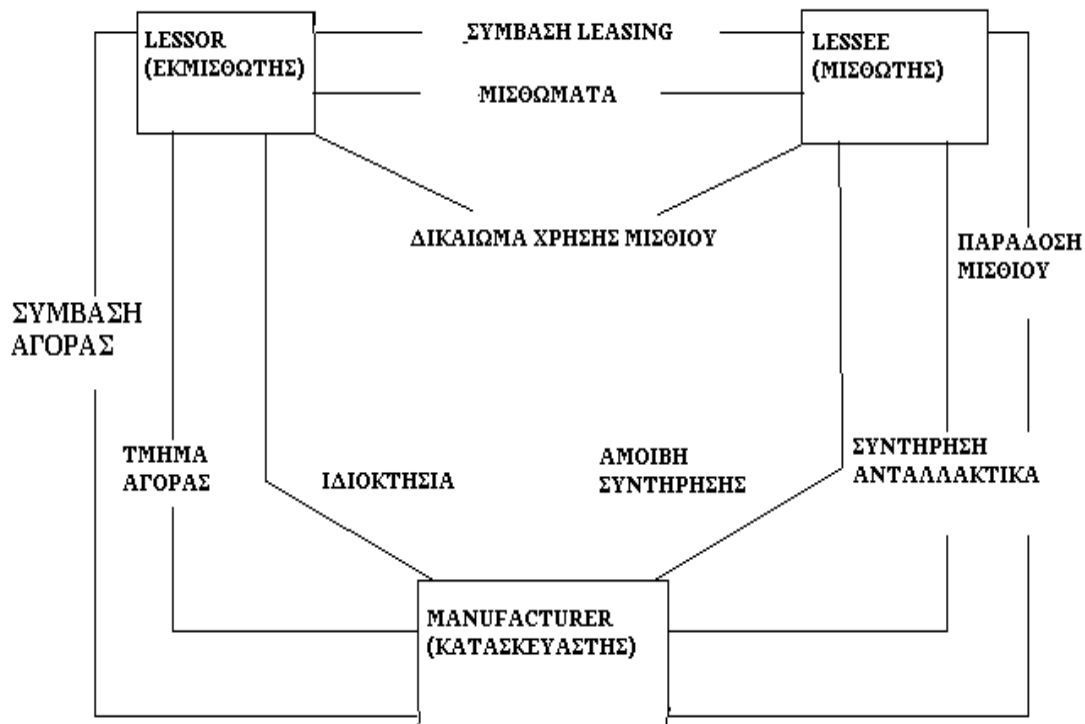
β) Τα μισθώματα θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες που εκπίπτονται από φορολογικά στο σύνολό τους.

γ) Η εταιρεία Leasing κάνει τις αποσβέσεις. Ο συντελεστής απόσβεσης είναι ο ίδιος, που προβλέπεται για τον συγκεκριμένο εξοπλισμό.

δ) Οι συμβάσεις δανείων της εταιρείας Leasing εξαιρούνται από το σχετικό χαρτόσημο (3%) και τον ΕΦΤΕ (8%).

ε) Τα ευεργετήματα του Ν1262/82 δε θίγονται, αν η επένδυση πραγματοποιηθεί μέσω Leasing.

Διαγραμματική Απεικόνιση της Λειτουργίας του Leasing



1.18. Το Leasing στην Ελλάδα

Το Leasing στην χώρα μας βρίσκεται σε νηπιακή φάση παρά τους ρυθμούς ανάπτυξής του. Είναι γεγονός πάντως ότι η αγορά leasing κατά την τελευταία 5ετία έχει σημειώσει σημαντική ανάπτυξη με ετήσιους ρυθμούς της τάξης 30-50% ενώ αντιπροσωπεύει το 5-6% των συνολικών ιδιωτικών επενδύσεων που πραγματοποιούνται στην χώρα μας. Η διάδοση του leasing επέτρεψε την διερεύνηση των πελατών ώστε εκτός από μεγάλες ή μεσαίες επιχειρήσεις, που παραδοσιακά έκαναν χρήση των υπηρεσιών του, να προστεθούν αφενός οι μικρές ατομικές επιχειρήσεις και αφετέρου οι ελεύθεροι επαγγελματίες οι οποίοι έχουν βρει λύση σε θέματα όπως η απόκτηση επαγγελματικής στέγης, εξοπλισμού κ.λπ. Άλλωστε η μείωση των επιτοκίων έχει σημαντική μειωτική επίπτωση στο κόστος των υπηρεσιών leasing και επομένως θετική επίδραση στην αύξηση των εργασιών.

Στην χώρα μας ο θεσμός του leasing καλύπτει ποσοστό 4% των ακαθάριστων επενδύσεων παγίου κεφαλαίου έναντι 17% στην Ευρώπη και 35% στις Η.Π.Α. Εάν αναλογισθούμε πως η λειτουργία του leasing στην Ευρώπη και τις Η.Π.Α. υπερβαίνει τα σαράντα έτη, τότε το 4% είναι ένα ικανοποιητικό ποσοστό για τα 19 έτη λειτουργίας του θεσμού στην Ελλάδα, λαμβάνοντας υπόψη και τις ελληνικές ιδιαιτερότητες της ελληνικής οικονομίας.

Οι προοπτικές για την ανάπτυξη του θεσμού είναι θετικές παρά τα προβλήματα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα η συνολική παραγωγή για το έτος 2004 που εκτιμήθηκε στα 1,86δισ ευρώ έναντι 1,70δισ ευρώ το 2003 με αύξηση που διαμορφώνεται στο 9,4%.

1.19. Η αξιολόγηση του Leasing

Το leasing δεν είναι φθηνό χρηματοδοτικό εργαλείο, αν η επιχείρηση που το χρησιμοποιεί δεν είναι κερδοφόρα ώστε να μπορεί να εκμεταλλευθεί το φορολογικό όφελος που προκύπτει από την κατά 100% φορολογική έκπτωση των μισθωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδά της.

Ο μισθωτής καρπούται όλα τα οφέλη από τη χρήση εξοπλισμού, αναλαμβάνει όμως όλους τους κινδύνους και τις υποχρεώσεις που συνδέονται με την κυριότητά του (ασφάλιση, καταλληλότητα).

Η X/M ως μία εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό χαρακτήρα. Ο αναπτυξιακός της χαρακτήρας φαίνεται από το γεγονός ότι προσφέρει στο μισθωτή ακόμη μια μορφή χρηματοδότησης χωρίς να υποκαθιστά τον παραδοσιακό δανεισμό με αποτέλεσμα να μπορεί να καλύπτει ευκολότερα τις επενδυτικές του ανάγκες. Ενώ ο εκσυγχρονιστικός χαρακτήρας της X/M αποδίδεται στη δυνατότητα που έχει η εταιρεία X/M να μισθώνει στον μισθωτή σύγχρονο και διαρκώς ανανεούμενο τεχνολογικό εξοπλισμό.

Μεγάλη χρήση του θεσμού γίνεται από σχήματα οικονομικής συνεργασίας των εταιρειών leasing με προμηθευτές κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

Η ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

FACTORING

2.1. Εισαγωγή στο θεσμό του Factoring

Ένα νέο εργαλείο διασφάλισης των επιχειρηματικών απαιτήσεων από τις καθυστερήσεις στις πληρωμές έχει εμφανιστεί στην ελληνική αγορά τυπικά από το 1990, ουσιαστικά από το 1993. Πρόκειται για το **Factoring**, που ορίζεται ως συμβατική σχέση μεταξύ δυο μερών, του **factor** και του πελάτη (πωλητή) κατά την οποία ο πωλητής εκχωρεί στον **factor** τις επιχειρηματικές του απαιτήσεις που προέρχονται από πώληση ή εξαγωγή εμπορευμάτων ή παροχή υπηρεσιών. Η εταιρεία **factoring** προσφέρει στους πελάτες της διαχείριση των απαιτήσεών τους (με φθινό κόστος λόγω των έμπειρων στελεχών και του εξειδικευμένου λογισμικού που διαθέτει) και μια ή περισσότερες από τις παρακάτω υπηρεσίες:

1. Χρηματοδότηση μέσω της προεξοφλήσεως των εμπορικών τιμολογίων.
2. Διαχείριση των λογαριασμών των πελατών.
3. Ανάλυση μεγάλου ποσοστού του κινδύνου επισφαλειών από τις απαιτήσεις των πελατών τους.

Το **factoring** αποτελεί ένα νέο για την ελληνική πραγματικότητα οικονομικο-νομικό θεσμό. Η ελληνική του μετάφραση αποδίδεται ως «**Ανάλυση απαιτήσεων τρίτων**», ή «**διενέργεια πράξεων αναδόχου είσπραξης επιχειρηματικών απαιτήσεων**», ή «**σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων**», που είναι και ο πιο συνηθισμένος ορισμός του. αποτελεί μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που δεν ανταγωνίζεται τον παραδοσιακό δανεισμό αλλά τον συμπληρώνει και συνοδεύεται και από άλλες υπηρεσίες.

Στην πράξη στο **factoring** εισέρχονται τρία μέρη:

- **Η επιχείρηση πώλησεως εμπορευμάτων ή υπηρεσιών**
- **Η πελατεία της προηγούμενης επιχείρησης**
- **Η εξειδικευμένη εταιρεία **factoring**, αποκαλούμενη συνήθως **factor**.**

Στην Ελλάδα κρίθηκε σκόπιμη η εφαρμογή του νέου θεσμού μετά από σχετικές μελέτες της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών αφού: Η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα της Ε.Ο.Κ. που δεν λειτουργεί ευρέως το **factoring**. Με την ενοποίηση όμως των χωρών μελών είναι αναγκαία η θεσμοθέτησή του. **Σίγουρα ο θεσμός αυτός έχει ως στόχο την μικρομεσαία επιχείρηση και καλύπτει τις πραγματικές ανάγκες της οικονομίας.**

2.2. Ιστορική αναδρομή

Μας είναι άγνωστο πότε χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά η έννοια του factoring παρά το ότι αναφέρεται στην αγγλική βιβλιογραφία από τον 15^ο-16^ο αιώνα. Από την αρχαιότητα υπήρχαν στις ακτές της Μεσογείου Θαλάσσης έμποροι αποκαλούμενοι factors, οι οποίοι ως αντιπρόσωποι πωλούσαν προϊόντα για λογαριασμό άλλων. Σε περιόδους αποικιοκρατίας, οι factors συνέβαλλαν στην ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών μεταξύ Ευρώπης και νέων εδαφών. Ο ρόλος τους ήταν ο σπουδαιότερος αφού εισέπραταν τους λογαριασμούς των πελατών, διαμόρφωναν την πιστωτική πολιτική και έδιναν προκαταβολές τοις μετρητοίς πριν από την πώληση των προϊόντων. Όλα αυτά όμως γινόταν έξω από τα πλαίσια νόμων ή δικαστικών αποφάσεων. Το πρώτο νομοθετικό κείμενο της Αγγλίας για τους factors έγινε το 1823.

Μετά την ανεξαρτησία της Βορείου Αμερικής και τις προσπάθειες ανάπτυξης της εγχωρίου βιομηχανίας, αξιοποιήθηκε η εμπειρία της παλαιάς πρακτικής και εξελίχθηκε σε ενισχυτικό εργαλείο των εξαγωγών.

Πριν το 1960, ελάχιστες τράπεζες παρείχαν υπηρεσίες factoring. Στις αρχές του 1960, οι Αμερικάνοι factors διέσχισαν τον Ατλαντικό Ωκεανό, για να προωθήσουν τις πωλήσεις αμερικανικών προϊόντων στην Ευρώπη, ενθαρρυνόμενοι από το ειδικό κυβερνητικό πρόγραμμα ασφαλίσεως των εξαγωγών. Έτσι ιδρύθηκε στην Ελβετία από την First National Bank of Boston ο όμιλος «International Factors» και το σύγχρονο factoring εδραιώθηκε στην γηραιά ήπειρο. Το 1963 για πρώτη φορά τράπεζες ασχολούνται με το factoring αφού εντάχθηκε με νόμο στις τραπεζικές εργασίες (πρώτα στις Η.Π.Α.). Άλλες τράπεζες δημιούργησαν νέα τμήματα που ασχολήθηκαν με το νέο θεσμό, ενώ άλλες αγόρασαν ολόκληρες διευθύνσεις ή εταιρείες factoring.

Ο νέος θεσμός αρχικά απευθυνόταν σε υφαντουργικές επιχειρήσεις και εταιρείες επίπλων, ενώ αργότερα επεκτάθηκε και σε βιομηχανίες υποδημάτων, χαλιών, παιχνιδιών κ.λπ.

Η ανάπτυξη του factoring στις Η.Π.Α και την Ευρώπη

Ο νέος θεσμός εφαρμόστηκε στις Η.Π.Α. αρχικά εκτός νομικού πλαισίου. Η γενική νομοθεσία κάλυπτε την εμπορική δραστηριότητα με την μορφή του AGENT (πράκτορα – αντιπροσώπου). Γύρω στο 1940 άρχισε να εφαρμόζεται ειδικό νομοθετικό πλαίσιο με αρχές και κανόνες, ενώ το 1950 καθιερώθηκαν με νομοθετικές ρυθμίσεις οι σχέσεις FACTOR – AGENT ως εκχωρητή απαιτήσεων και αναλήπτη εργασιών FACTORING, προς τη Νέα Υόρκη, την ISO και στη συνέχεια στις περισσότερες Αμερικανικές Πολιτείες. Παρά την γοργή εξάπλωση του θεσμού, περιορίστηκε μόνο σε λίγους τομείς όπως επιχειρήσεις κλωστοϋφαντουργίας, ηλεκτρικών συσκευών και καταναλωτικών προϊόντων.

Πολλοί είναι αυτοί που θεωρούν ότι το Factoring αναπτύχθηκε ταυτόχρονα στις Η.Π.Α. και την Αγγλία. Στη συνέχεια περνά και στις άλλες Ευρωπαϊκές χώρες. Το έδαφος εκεί ήταν πρόσφορο και αναπτύχθηκε γρήγορα, αφού παρόμοιου τύπου συναλλαγές, όπως εγγύηση οφειλών, χρηματοδότηση έναντι φορτωτικών εγγράφων, εκχώρηση απαιτήσεων κ.α., υπήρχαν και πριν από δεκαετίες, αλλά δεν ήταν συστηματοποιημένες. Τα τελευταία χρόνια τις εργασίες αυτές αναλαμβάνουν θυγατρικές εταιρίες τραπεζών ή άλλων επιχειρήσεων, γνωστές σαν factors.

2.3. Το ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο του factoring

Ο θεσμός του factoring ξεκίνησε στην χώρα μας να λειτουργεί το 1995, παρά το γεγονός ότι το σχετικό νομοθετικό πλαίσιο υπήρχε από παλιά. Συγκεκριμένα ενώ οι συζητήσεις για την κατάρτιση του σχετικού νόμου ξεκίνησαν στις αρχές τις δεκαετίας του 1980, τελικά ο νόμος ψηφίστηκε το 1990 (Ν.1905/1990) «για την σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων», όπως αποδόθηκε τελικά ο όρος του factoring στα ελληνικά. Κατά το άρθρο 1 του νόμου η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός κατά κύριο επάγγελμα προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων ο οποίος αναλαμβάνει να παρέχει στον

προμηθευτή για το διάστημα που συμφωνείται, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και είσπραξη μιας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή, ιδίως από συμβάσεις πώλησης αγαθών, παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεση έργων. Περιεχόμενο της πρακτορείας απαιτήσεων ειδικότερα, αποτελεί:

- * **Εκχώρηση απαιτήσεων στον πράκτορα, μετά ή άνευ δικαιώματος αναγωγής**
- * **Εξουσιοδότηση είσπραξης απαιτήσεων**
- * **Χρηματοδότηση του προμηθευτή με προεξόφληση των απαιτήσεων.**
- * **Λογιστική ή νομική παρακολούθηση των απαιτήσεων και διαχείρισή τους**
- * **Ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.**

Η σύμβαση πρακτορείας απαιτήσεων μπορεί να υπογραφεί πριν ακόμα δημιουργηθούν οι απαιτήσεις και να καλύπτει απαιτήσεις πελατών στο εξωτερικό, από εξαγωγική δραστηριότητα, όπως επίσης απαιτήσεις οίκων του εξωτερικού έναντι πελατών στην Ελλάδα.

Σύμφωνα με το άρθρο 2 του Ν.1905/1990, η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων αναγγέλλεται εγγράφως από τον πράκτορα ή τον προμηθευτή και η ύπαρξή της αποτελεί προϋπόθεση ενεργοποίησης της σύμβασεως από τον πράκτορα.

Στο άρθρο 3 του νόμου αναφέρεται ότι ο προμηθευτής ευθύνεται απέναντι στον πράκτορα για το ύψος των απαιτήσεων που αναγράφονται στην σύμβαση ως και για την προσκόμιση των απαραίτητων πληροφοριών και παραστατικών ώστε ο πράκτορας να ασκήσει τα δικαιώματά του από τη σύμβαση.

Η δραστηριότητα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων μπορεί να ασκηθεί από τις τράπεζες που είναι εγκατεστημένες στην Ελλάδα και ανώνυμες εταιρείες με αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας αυτής. Για την σύσταση των εταιρειών αυτών απαιτείται άδεια της Τράπεζας της Ελλάδας, η οποία δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών αυτών δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ήμισυ του ελάχιστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για την σύσταση ανώνυμων τραπεζικών εταιρειών και πρέπει να είναι καταβεβλημένο σε μετρητά. Οι μετοχές των εταιρειών είναι ονομαστικές (Άρθρο 4).

Η Τράπεζα της Ελλάδας ασκεί εποπτεία και έλεγχο στις εταιρείες και μπορεί να ζητήσει απ' αυτές οποιαδήποτε σχετικά στοιχεία. Καθορίζει συντελεστές φερεγγυότητας, ρευστότητας και συγκέντρωσης κινδύνων που είναι υποχρεωτικοί για τις εταιρείες του άρθρου 4 (Άρθρο 3).

Τα ακαθάριστα έσοδα των πρακτόρων υπάγονται στον φόρο προστιθέμενης αξίας και επιτρέπεται η κατάρτιση ειδικού αφορολόγητου αποθεματικού το οποίο τροφοδοτείται με αφαίρεση ποσοστού 1% ή 1,5% από τις ετήσιες προεξοφλήσεις μετά ή άνευ δικαιώματος αναγωγής (Άρθρο 6).

Εκ των υστέρων, χρειάστηκε η ψήφιση των νόμων 2234/94 και 2367/95 που συμπλήρωσαν πολλά από τα κενά που παρατηρήθηκαν από την εφαρμογή του Ν.1905/1990. Συγκεκριμένα ΜΕ το Ν.2232/1994, καθορίστηκε το ελάχιστο απαιτούμενο κεφάλαιο για την ίδρυση της εταιρείας factoring σε 3.000.000€ από 6.000.000€ που απαιτούσε ο Ν.1905/1990. Τέλος, με τον Ν. 2367/1995 προστέθηκε μια νέα φορολογική διάταξη σύμφωνα με την οποία οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς τους πράκτορες απαλλάσσονται φόρων – τελών κ.λ.π. Επίσης, υπάρχει η δυνατότητα οι εταιρείες factoring να συνάπτουν με τράπεζες συμβάσεις πιστώσεων με την μορφή ανοικτών λογαριασμών σε συνάλλαγμα και μάλιστα πολλαπλών νομισμάτων.

2.4. Το Factoring σαν μορφή χρηματοδότησης

Μέχρι σήμερα η τραπεζική χρηματοδότηση είναι η μόνη σχεδόν μορφή χρηματοδότησης που προσφέρεται στις επιχειρήσεις για το κεφάλαιο κίνησης. Τώρα όμως λειτουργεί ένας νέος θεσμός χρηματοδότησης, του FACTORING που δεν αποσκοπεί στην αντικατάσταση της τραπεζικής χρηματοδότησης, αλλά στην συμπλήρωση της και στην κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης πέρα από αυτές που μπορεί να καλύψει η απλή τραπεζική χρηματοδότηση.

Οι τράπεζες χρηματοδοτούν επιχειρήσεις με βάση την οικονομική τους κατάσταση.

Το Factoring στηρίζεται κύρια στη φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης.

Κατά αυτό τον τρόπο το Factoring προσφέρει χρηματοδότηση με επιχειρήσεις που δεν θα χρηματοδοτούνταν από τράπεζες ή που έχουν εξαντλήσει τα περιθώρια των παραδοσιακών χρηματοδοτήσεων.

Στην πράξη οι ίδιες συστήνουν πελάτες στους Factors. Έτσι μπορούν κι αυτές να εξυπηρετήσουν τις ανάγκες των πελατών τους.

Το εξαγωγικό Factoring δεν λειτουργεί σαν τρόπος χρηματοδότησης των εξαγωγών γιατί στις περισσότερες χώρες οι όροι χρηματοδότησης των εξαγωγέων είναι αρκετά άνετοι. Το Factoring σ' αυτόν τον τομέα πλεονεκτεί στο ότι επιτρέπει στον εξαγωγέα να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους διακανονισμών των εξαγωγών του. Αυτό αποτελεί εναλλακτική λύση για τον εξαγωγέα στην περίπτωση που η πώληση δεν μπορεί να γίνει χωρίς την παροχή πίστωσης στον εξαγωγέα, λόγω έντονου ανταγωνισμού από άλλους εξαγωγείς.

Είναι φυσικά προφανείς οι κίνδυνοι που διατρέχει ο εξαγωγέας. Μέσω όμως του Factoring ο εξαγωγέας μπορεί να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους στον εισαγωγέα και να ακολουθήσει επιθετική πολιτική χωρίς να διατρέχει κίνδυνο του να μην πληρώσει, αφού ο Factoring τον έχει ήδη ασφαλίσει για τους κινδύνους αυτούς. Στην πράξη ο Factor συνεργάζεται με ασφαλιστικές εταιρείες ώστε ο Factor αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση, τη λογιστική παρακολούθηση, την είσπραξη των τιμολογίων, ενώ η ασφαλιστική εταιρεία να καλύπτει πλήρως των πιστωτικό κίνδυνο.

Αυτό σημαίνει ότι αν ο αγοραστής εισαγωγέας δεν πληρώσει, ο Factor ή η ασφαλιστική εταιρεία πληρώνουν αμέσως τον εξαγωγέα – πωλητή χωρίς να περιμένουν την παρέμβαση των έννομων μέσων για την είσπραξη της απαίτησής τους.

2.5. Βασικά χαρακτηριστικά του Factoring

Το Factoring είναι συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης χωρίς να είναι ανταγωνιστική με τον παραδοσιακό δανεισμό. Έχει χρηματοδοτικό και αναπτυξιακό χαρακτήρα με στόχο την μικρομεσαία επιχείρηση. Τα βασικά χαρακτηριστικά που διαφοροποιούν την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων από τις άλλες τραπεζικές υπηρεσίες είναι τα εξής:

Πρώτον, ο πελάτης εκχωρεί στην εταιρεία Factoring το σύνολο των απαιτήσεων ή μέρος αυτών.

Δεύτερον, το Factoring αποτελεί μια δέσμη υπηρεσιών που καλύπτει ένα ευρύ φάσμα αναγκών της επιχείρησης όπως χρηματοδότηση, κάλυψη πιστωτικού κινδύνου, παροχή υπηρεσιών σχετικά με την φερεγγυότητα των νέων πελατών κ.τ.λ.

Τρίτον, ο Factor αναλαμβάνει μέσα σε ορισμένα όρια τον πιστωτικό κίνδυνο που ενδεχομένως μπορεί να προκύψει. Δηλαδή, αν ο οφειλέτης δεν είναι σε θέση να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του, τότε ο factor υφίσταται την αντίστοιχη ζημιά και παραιτείται από το δικαίωμα αναγωγής.

Τέταρτον, οι απαιτήσεις που αποτελούν αντικείμενο αγοραπωλησίας είναι βραχυπρόθεσμου χαρακτήρα (διάρκεια μέχρι 6 μήνες) και προέρχονται κυρίως από την πώληση καταναλωτικών αγαθών σε επιχειρήσεις.

2.6. Τα είδη του Factoring

Το Factoring λειτουργεί μέσα σε ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων και γι' αυτό διακρίνεται σε:

2.6.1. Εγχώριο Factoring (Domestic)

Το εγχώριο factoring αφορά την εσωτερική αγορά της χώρας. Ειδικότερα την ευθύνη είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τις πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών που πραγματοποιούνται στο εσωτερικό της χώρας. Επίσης τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και την χρηματοοικονομική διαχείριση της επιχείρησης. Ειδικότερα, παρέχει τις εξής υπηρεσίες:

- i. **Χρηματοδότηση της επιχείρησης:** αν η επιχείρηση επιθυμεί τη μετατροπή των εισπρακτέων τιμολογίων της σε μετρητά για να αποκτήσει ρευστότητα, η εταιρεία factoring χορηγεί προκαταβολή της τάξης του 80%-85% της αξίας τους.
- ii. **Αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών:** η εταιρεία Factoring αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα των πελατών της επιχείρησης, τόσο αυτών που έχουν ενταχθεί στο πελατολόγιο της κατά την έναρξη της συνεργασίας όσο και των προσελκυσμένων μεταγενέστερα.
- iii. **Διαχείριση – λογιστική παρακολούθηση – είσπραξη τιμολογίων:** η εταιρεία factoring αναλαμβάνει όλες τις πράξεις διαχείρισης όπως εξώδικες δικαστικές ενέργειες και ενέργειες προς τον οφειλέτη. Επίσης τη λογιστική παρακολούθηση των λογαριασμών του αναλαμβανόμενου πελατολογίου με συνεχή παροχή σχετικών πληροφοριών στην επιχείρηση.
- iv. **Ανάληψη πιστωτικού κινδύνου:** ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος αφορά την οικονομική αδυναμία του οφειλέτη να καταβάλει την αξία των σχετικών τιμολογίων και όχι την άρνησή του να τα εξοφλήσει λόγω διαφορών που ανακύπτουν μεταξύ πωλητή ή αγοραστή.

2.6.2.. Γνήσιο Factoring (Old Line)

Το γνήσιο factoring παρέχει τις ακόλουθες υπηρεσίες:

α) χρηματοδότηση: αντιμετώπιση του προβλήματος ρευστότητας του πελάτη.

β) κάλυψη πιστωτικού κινδύνου: η υπηρεσία αυτή συνίσταται στην υποχρέωση του factor να καταβάλει ο ίδιος στον προμηθευτή την αξία των εκχωρηθέντων τιμολογίων (απαιτήσεων) σε περίπτωση που ο οφειλέτης αδυνατεί να εξοφλήσει την οφειλή του σε καθορισμένο χρόνο (90-120 ημέρες) μετά τη λήξη της προθεσμίας πληρωμής της απαίτησης.

γ) Διαχείριση των απαιτήσεων: περιλαμβάνει τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και τη διαχείριση των λογαριασμών είσπραξης των απαιτήσεων.

2.6.3. Διεθνές Factoring (International)

Το διεθνές factoring αφορά τον τομέα των εξαγωγών και εισαγωγών. Δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και προεξόφλησης της απαίτησης των τιμολογίων που αφορούν πωλήσεις προϊόντων στο εξωτερικό ή εισαγωγές. Επίσης καλύπτει τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και τις εργασίες των προμηθευτών.

2.6.4. Factoring με δικαίωμα Αναγωγής (With Recourse)

Στην περίπτωση αυτή τον κίνδυνο της μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή δεν αναλαμβάνει ο factor αλλά ο προμηθευτής – εκχωρητής. **Ο factor διατηρεί το δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή και να εισπράξει από αυτόν τα αντίστοιχα ποσά των απλήρωτων τιμολογίων.**

2.6.5. Factoring χωρίς δικαίωμα Αναγωγής (Without Recourse)

Σ' αυτό το είδος **factoring** ο **Factor** δεν έχει το δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή – εκχωρητή. Το ρίσκο το αναλαμβάνει ο Factor. Συνήθως ο Factor αναλαμβάνει την ευθύνη είσπραξης των τιμολογίων μέχρι ενός σημείου που καθορίζει ο ίδιος χωρίς αναγωγή και πέρα από αυτό να εισπράττει με δικαίωμα αναγωγής.

2.6.6. Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring)

Ο Factor αναλαμβάνει τις απαιτήσεις - τιμολόγια που έχει εγκρίνει και καταβάλλει στον προμηθευτή ολόκληρο το ποσό των εισπρακτέων μείον την προμήθεια για την πραγματοποίηση του ελέγχου φερεγγυότητας, τη λογιστική παρακολούθηση και τα έξοδα είσπραξης. Οι οικονομικές μονάδες ενδιαφέρονται για την αποφυγή του πιστωτικού ελέγχου της λογιστικής παρακολούθησης και των εξόδων είσπραξης. Κυρίως προσδοκούν να εξασφαλίσουν την ομαλότητα της ταμειακής τους ροής – Cash Flow – ώστε να μπορούν να καταρτίζουν το ταμειακό τους πρόγραμμα με μεγαλύτερη ευχέρεια.

2.6.7. Factoring για χρηματοδότηση (Bulk Factoring)

Η μόνη υπηρεσία που παρέχεται στον πελάτη είναι η χρηματοδότηση μέχρι το ύψος των εισπρακτέων τιμολογίων, χωρίς την ανάληψη από τον Factor του πιστωτικού κινδύνου σε περίπτωση μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή.

2.6.8. Εμπιστευτικό Factoring (Disclosed)

Ο προμηθευτής εκχωρεί τις απαιτήσεις του στον Factor με την συμφωνία ότι η εκχώρηση δεν θα γνωστοποιηθεί στον πελάτη. Η συμφωνία αυτή γίνεται για να προστατευθεί ο Factor από πελάτες που έχουν «υψηλό ρίσκο».

2.6.9. Μη εμπιστευτικό Factoring (Undisclosed)

Ο πελάτης (του προμηθευτή) γνωρίζει τη συμφωνία μεταξύ προμηθευτή και factor. Οι δυο συμβαλλόμενοι ενημερώνουν τον πελάτη τους.

2.6.10. Factoring μέσω αντιπροσώπου (Agency)

Το Factoring αποτελεί την διαδικασία κατά την οποία μπορεί να υπάρξει εμπιστευτική χρηματοδότηση έναντι πιστωτικού κινδύνου χωρίς άλλες διοικητικές υπηρεσίες.

2.6.11. Factoring τριμερούς συνεργασίας

Σ' αυτή την μορφή συμμετέχουν ο Factor, ο προμηθευτής και η τράπεζα. Ο Factor αναλαμβάνει να παρέχει ό,τι προβλέπεται ενώ η τράπεζα χρηματοδοτεί απευθείας τον προμηθευτή σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον factor.

2.7. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του θεσμού Factoring

2.7.1. Πλεονεκτήματα του θεσμού Factoring

Τα πλεονεκτήματα του Factoring είναι τα ακόλουθα:

- 1) Το Factoring αποτελεί μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του προμηθευτή – εκχωρητή.
- 2) Ενισχύει τις μικρομεσαίες και εξαγωγικές επιχειρήσεις και συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεών τους, διευκολύνοντας τη ρευστότητα των επιχειρήσεων αυτών.
- 3) Συμβάλλει στην ορθολογικότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων.
- 4) Παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των απαιτήσεων. Με την ανάθεση των απαιτήσεων στην εταιρεία factoring ο προμηθευτής απαλλάσσεται από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών του και περιορίζει τις προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις.
- 5) Μειώνει το κόστος διαχείρισης του χαρτοφυλακίου επιχειρήσεων με το ρόλο των εκχωρητών.
- 6) Ωφελεί τον προμηθευτή με την πώληση των τιμολογίων του στη διεθνή διαπραγματευτική αγορά όπου επικρατούν χαμηλότερα επιτόκια.
- 7) Παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και των αντίστοιχων απαιτήσεων, προωθώντας τις εξαγωγές.
- 8) Παρέχει στην επιχείρηση ελευθερία για την πρωτογενή παραγωγή και διάθεση των προϊόντων της.
- 9) Καθιστά περιττή την τήρηση βιβλίων οφειλετών στην επιχείρηση εξοικονομώντας έτσι δαπάνες από το ακριβό προσωπικό του.

- 10) Χρηματοδοτεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων που ικανοποιούν τους πελάτες και όχι με την οικονομική επιφάνεια της εταιρείας. Αυτό βοηθάει μια εταιρεία με καλής ποιότητας προϊόντα αλλά και με χρηματοδοτικά προβλήματα να ενισχύονται με το factoring.
- 11) Περιορίζει το συναλλαγματικό κίνδυνο και συνήθως έχει το ύψος του 80% της απαίτησης, με συνέπεια ο κίνδυνος του εξαγωγέα να περιορίζεται στο υπόλοιπο 20% της απαίτησης.

2.7.2. Τα πλεονεκτήματα του θεσμού για την Εθνική Οικονομία

Τα κυριότερα οφέλη που προκύπτουν από την εφαρμογή του θεσμού Factoring είναι τα εξής:

α) Συμβάλλει αποφασιστικά στην επέκταση των πωλήσεων, την ορθολογικοποίηση και εξυγίανση του χαρτοφυλακίου των απαιτήσεων και γενικότερα στην βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και αποδοτικότητας των επιχειρήσεων που αποτελούν τον μοχλό της οικονομικής ανάπτυξης της χώρας μας.

β) Ενισχύει τις εξαγωγές, συμβάλλοντας στην αύξηση της παραγωγής και απασχόλησης.

γ) Έγκαιρη είσπραξη του συναλλάγματος από τις εξαγωγές και βελτίωση του εμπορικού ισοζυγίου και γενικότερα του ισοζυγίου εξωτερικών πληρωμών.

2.7.3. Μειονεκτήματα του θεσμού Factoring

Πέρα από τα σημαντικά οφέλη που προκύπτουν για τις επιχειρήσεις που προσφεύγουν στις εταιρείες Factoring, ο θεσμός παρουσιάζει και προβλήματα τα σημαντικότερα από τα οποία είναι:

- Το υψηλό φαινομενικό κόστος. Κατά τα πρώτα στάδια εφαρμογής του θεσμού η πρακτορεία απαιτήσεων είχε θεωρηθεί δαπανηρό μέσο. Τα τελευταία όμως χρόνια, με την ένταση του ανταγωνισμού αλλά και από την εφαρμογή ορθολογικών μεθόδων πρακτορείας απαιτήσεων για την διεκπεραίωση των εργασιών τους, έχουν συμπιεστεί τα δικαιώματα που εισπράττονται από τις επιχειρήσεις πρακτορείας απαιτήσεων. Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις θα πρέπει να εκτιμήσουν το κόστος όλων των χρονοτριβών και δαπανών τους αφού αφαιρεθούν οι πραγματοποιήσιμες οικονομίες της πρακτορείας απαιτήσεων, έτσι ώστε να προκύψει το πραγματικό κόστος του factoring.

- Η μη συμπλήρωση του απαιτούμενου κατώτατου ορίου κύκλου εργασιών για την σύναψη σύμβασης factoring.

- Οι οικονομικοί κίνδυνοι που προκύπτουν από την μη είσπραξη των απαιτήσεων της factoree, λόγω μειωμένου τζίρου της επιχείρησης ή επιχειρηματικής απώλειας.

- Η εξάρτηση της επιχείρησης από τον factor.

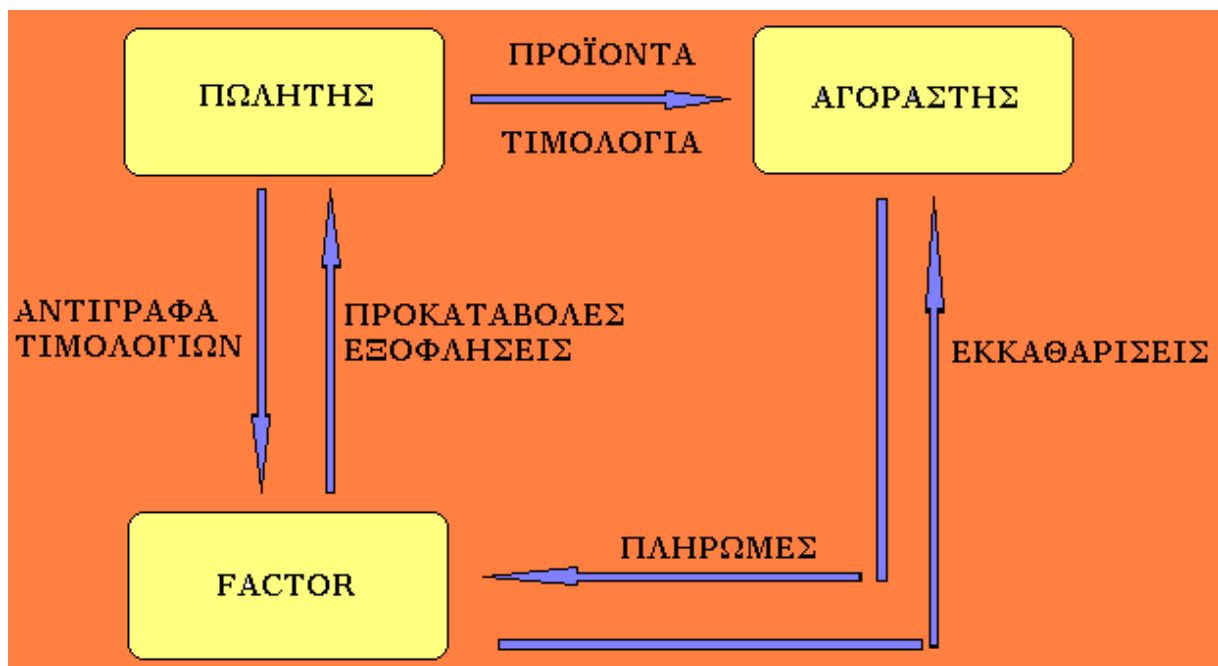
- Η υποχρέωση εκχώρησης του συνόλου των απαιτήσεων. Ο πωλητής δεν έχει την ευχέρεια να επιλέξει τις απαιτήσεις που θα εκχωρήσει στον πράκτορα. Διαφορετικά ο πωλητής θα μπορούσε να μεταβιβάσει στον πράκτορα τις απαιτήσεις κατά αφερέγγυων πελατών και να κρατήσει ή να διαθέσει με άλλο τρόπο τις απαιτήσεις κατά φερέγγυων πελατών. Επίσης, είναι υποχρεωμένος να εκχωρήσει στον πράκτορα όχι μόνο τις υφιστάμενες κατά την στιγμή που υπογράφεται η σχετική σύμβαση απαιτήσεις, αλλά και αυτές που θα προκύψουν μεταγενέστερα.

- Τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι εταιρίες factoring από τους μεγάλους χρόνους αποπληρωμής των απαιτήσεων που σε ορισμένες περιπτώσεις φθάνει και τις 150 ημέρες. Η σημαντική αύξηση των μεταχρονολογημένων επιταγών καθώς και οι ακάλυπτες επιταγές, είναι αυτά που δημιουργούν και τα περισσότερα προβλήματα στην επιτυχία του θεσμού.

2.8. Η διαδικασία λειτουργίας του Factoring

Το Factoring αποτελεί μια δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική αγοραστική συμπεριφορά. Ο προμηθευτής, ο πελάτης και η εταιρεία factoring είναι τα τρία μέρη που συμμετέχουν σε αυτή τη συνεργασία με την εταιρεία factoring να έχει τον πιο κρίσιμο ρόλο, αφού αναλαμβάνει τη διαχείριση, τη λογιστική παρακολούθηση και την είσπραξη των εκδιδόμενων από τον προμηθευτή προκαταβολών επί της αξίας τους.

Η λειτουργία του φαίνεται στο ακόλουθο διάγραμμα:



Η λειτουργία του αποτελείται από έντεκα (11) στάδια:

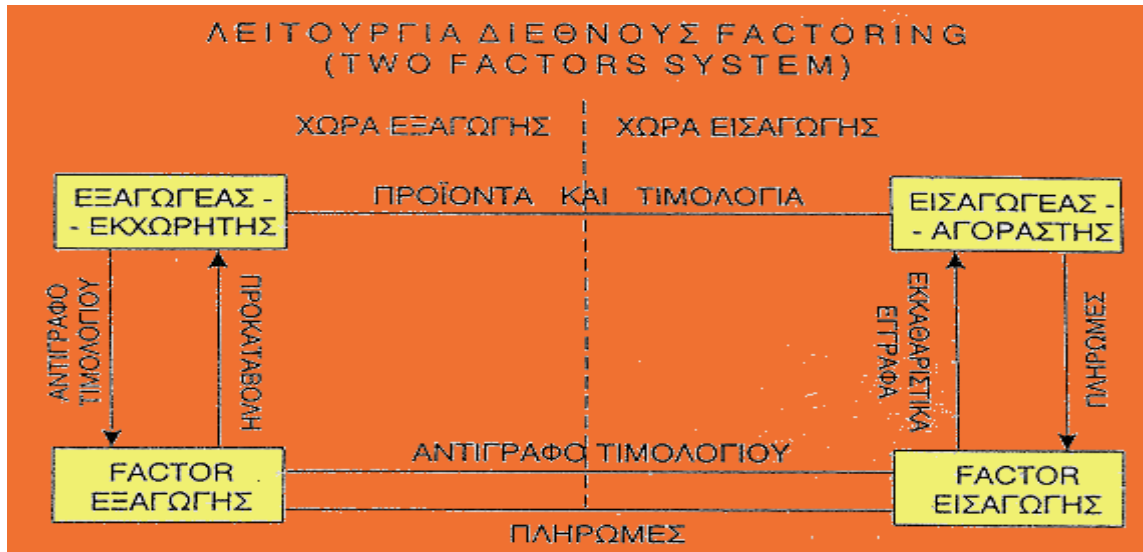
1. **Σύμβαση:** η υπογραφή σύμβασης και εγγράφων από τον Factor και τον προμηθευτή δηλώνοντας τη νέα συνεργασία.
2. **Συμμετέχοντες:** οι παράγοντες που παίρνουν μέρος είναι ο εξαγωγικός Factor, ο εισαγωγικός Factor, ο προμηθευτής (πωλητής) και ο πελάτης (αγοραστής).

3. **Στοιχεία προμηθευτή:** δίνονται όλες οι πληροφορίες στον προμηθευτή σχετικά με την είσπραξη των απαιτήσεων, όροι πληρωμής.
4. **Λογαριασμός πελάτη – αγοραστή με Factor:** ειδικός λογαριασμός αναγράφεται στην πιστωτική έγκριση και σε αντίγραφα τιμολογίων.
5. **Εκχώρηση τιμολογίου:** Ο προμηθευτής εκχωρεί τα τιμολόγια στον Factor.
6. **Πιστωτικοί όροι:** σε κάθε τιμολόγιο αναφέρεται ο συγκεκριμένος Factor και οι όροι πληρωμής του πελάτη – αγοραστή.
7. **Ειδοποίηση και μεταβίβαση τιμολογίων για είσπραξη:** ο εκχωρητής στέλνει τα τιμολόγια στον Factor και συμπληρώνει κι ένα έντυπο εκχώρησης των τιμολογίων προς είσπραξη. Πάνω στο ειδοποιητήριο αναφέρεται η ημερομηνία των τιμολογίων που είναι και η ημερομηνία έναρξης της τοκοφόρου περιόδου.
8. **Αφερέγγυοι πελάτες:** αν ο πελάτης διαφωνήσει με τον προμηθευτή ή τον Factor ή αρνηθεί να πληρώσει το τιμολόγιο του, αμέσως ο Factor ειδοποιεί τον προμηθευτή. Αν η διαφωνία παραμείνει τότε πρέπει μέσα σε 20 ημέρες να γίνουν οι ανάλογες ρυθμίσεις.
9. **Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου:** η πιστωτική κάλυψη παρέχεται μόνο σε επισφαλείς πελάτες, έτσι ο Factor πληρώνει τον προμηθευτή μόνο σε περιπτώσεις αφερεγγυότητας του πελάτη.
10. **Υποχρεώσεις του Factor προ πελάτη και προμηθευτή:** ο Factor είναι υποχρεωμένος να τηρεί σωστά τα λογιστικά αρχεία πελατών και προμηθευτών αναφέροντας λεπτομέρειες σχετικά με τα οφειλόμενα ποσά και πληροφορίες διαχείρισης. Ο Factor στέλνει τα οφειλόμενα ποσά από τον πελάτη στον προμηθευτή.
11. **Προκαταβολή:** ο Factor δεν προεξοφλεί συνήθως την αξία του τιμολογίου αλλά δίνει προκαταβολή το 80% της αξίας του. ο Factor επιβαρύνει την προκαταβολή με μια επιπλέον επιβάρυνση – την επιβάρυνση προεξόφλησης. Η τελευταία χρεώνεται στον λογαριασμό του πελάτη στο τέλος κάθε μήνα. Με κάθε προκαταβολή κανονίζεται και ένας τόκος με τον οποίο επιβαρύνεται ο προμηθευτής, αν καθυστερήσει να πληρώσει τον Factor από την ημερομηνία που έχει συμφωνηθεί.

2.8.1. Η λειτουργία του Διεθνούς Factoring

Το διεθνές Factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:

1. Ο εξαγωγικός Factor που βρίσκεται σε διαρκή επικοινωνία με τον εισαγωγικό Factor του εξωτερικού συνάπτει σύμβαση συνεργασίας με τον εξαγωγέα – εκχωρητή.
2. Ο εξαγωγέας κάνει αίτηση στον εξαγωγικό Factor για να καθορίσουν το όριο πίστωσης «πλαφόν» κάποιου εισαγωγέα στο εξωτερικό.
3. Ο εισαγωγικός Factor αξιολογεί τη φερεγγυότητα του υποψήφιου εισαγωγέα. Αν αυτός εγκρίνει τη χορήγηση πίστωσης αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο (δηλ. να μην πληρώσει ο εισαγωγέας) μέχρι το ποσό του «πλαφόν» που έχει εγκρίνει.
4. Ο εισαγωγικός Factor πληροφορεί τον εξαγωγικό Factor για το ύψος του πλαφόν που εγκρίνει και ο εξαγωγικός ενημερώνει με τη σειρά του τον εξαγωγέα.
5. Ο εξαγωγέας στέλνει τα εμπορεύματα πριν αναγγείλει στο εισαγωγέα ότι το οφειλόμενο ποσό πρέπει να πληρωθεί στον εισαγωγικό Factor. (Εφόσον η σύμβαση Factoring περιλαμβάνει και χρηματοδότηση ο εξαγωγικός Factor προκαταβάλλει στον εξαγωγέα μέχρι και το 80% της αξίας της απαίτησης).
6. Ο εξαγωγικός Factor στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εισαγωγικό Factor.
7. Ο εισαγωγικός Factor καταχωρεί το τιμολόγιο στο λογιστήριό του και φροντίζει για την είσπραξη του ποσού. Θα πληρώσει στον εξαγωγικό Factor το 100% της αξίας του τιμολογίου εκτός της προμήθειάς του στην προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής.
8. Όταν ο εισαγωγικός Factor πληρώσει τον εξαγωγικό Factor αυτός με τη σειρά του θα πληρώσει το υπόλοιπο του τιμολογίου στον εξαγωγέα.

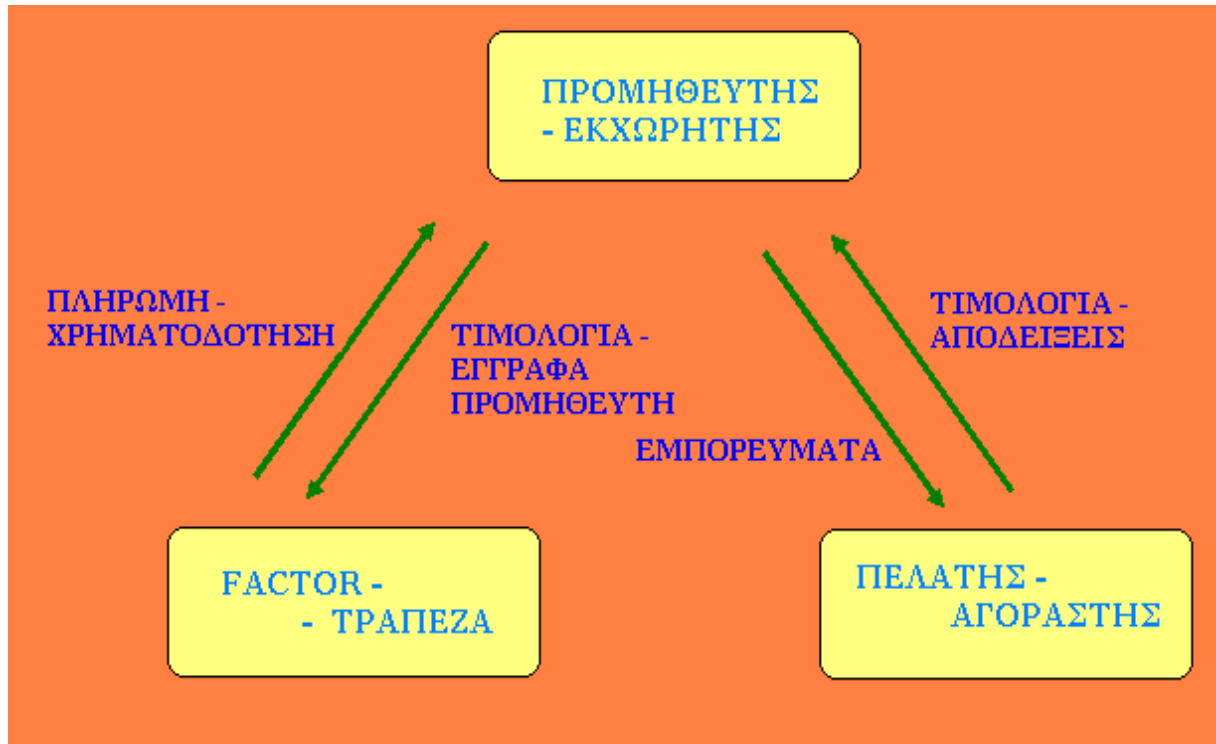


Αν σε κάποια χώρα δεν υπάρχει εξαγωγικός Factor ο εξαγωγέας πηγαίνει κατευθείαν στον εισαγωγικό Factor. Σ' αυτή την περίπτωση ζητείται εγγυητική επιστολή.

2.8.2. Η λειτουργία του εγχώριου Factoring

Το σύστημα του εγχώριου Factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:

1. Ο προμηθευτής – εκχωρητής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή – πελάτη.
2. Ο προμηθευτής – εκχωρητής εκχωρεί τα τιμολόγια και άλλα ανάλογα έγγραφα στον Factor.
3. Ο Factor πληρώνει προκαταβολή συνήθως το 80% της αξίας.
4. Ο Factor στέλνει αντίγραφα των τιμολογίων στον πελάτη – αγοραστή και εισπράττει τα τιμολόγια.
5. Ο πελάτης – αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον Factor.
6. Ο πελάτης – αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον προμηθευτή – εκχωρητή.
7. Τέλος, το Factor συμπληρώνει την πληρωμή στον προμηθευτή – εκχωρητή (20%).



2.9. Υπηρεσίες Factoring

Οι εταιρείες Factoring προσφέρουν μια σειρά από υπηρεσίες, όπως κάλυψη του επιχειρηματικού κινδύνου, χρηματοδότηση των απαιτήσεων, λογιστική παρακολούθηση, υπηρεσίες συμβούλου κ.α. Οι υπηρεσίες αυτές αναλύονται ως εξής:

α) Χρηματοδότηση των απαιτήσεων.

Η κυριότερη υπηρεσία της πρακτορείας απαιτήσεων είναι η χρηματοδότηση, δηλαδή η προεξόφληση των τιμολογίων (απαιτήσεων) του πωλητή που προέρχονται από πώληση εμπορευμάτων ή παροχή υπηρεσιών. Η σύμβαση με την εταιρεία factoring δύναται να προβλέπει διάφορους τρόπους χρηματοδότησης της πωλήτριας επιχείρησης όπως προκαταβολή τμήματος προ της αποστολής των εμπορευμάτων ή εντός ολίγων ημερών ύστερα απ' αυτή, πλήρη προεξόφληση κ.τλ. Οι χορηγούμενες προκαταβολές αντιπροσωπεύουν συνήθως ποσοστό 75-90% της αξίας του τιμολογίου. Με τον τρόπο αυτό

διασφαλίζεται ρευστότητα στην επιχείρηση. Ο προσδιορισμός του ύψους του ποσού του, εξαρτάται από παράγοντες όπως η φερεγγυότητα του πωλητή και των πελατών του (αγοραστές) καθώς και από την φύση των εμπορευμάτων.

Η προεξόφληση μπορεί να ολοκληρωθεί ακόμη και εντός 48 ωρών από την κατάθεση των τιμολογίων. Κατ' αυτόν τον τρόπο η εκχωρούσα επιχείρηση υφίσταται μεν την πρόσθετη επιβάρυνση, αλλά εισπράττει εγκαίρως την επιθυμητή ρευστότητα και δύναται να διευρύνει τον κύκλο των πελατών της και να διαπραγματευτεί καλύτερους όρους προμήθειας.

β) Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου

Μια βασική ιδιαιτερότητα που διαφοροποιεί την πρακτορεία απαιτήσεων από άλλες τραπεζικές εργασίες με τις οποίες η πρακτορεία παρουσιάζει κοινά σημεία (π.χ. προεξόφληση συναλλαγματικών, προκαταβολές κ.α.), είναι η υπηρεσία κάλυψης πιστωτικού κινδύνου.

Ο πράκτορας επωμίζεται τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των πελατών του πωλητή που έχει υπογράψει μαζί του σύμβαση πρακτορείας απαιτήσεων. Κατά συνέπεια αν ο οφειλέτης – αγοραστής βρεθεί σε οικονομική αδυναμία να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του, τότε την αξία τιμολογίου καλύπτει ο πράκτορας από τα δικά του διαθέσιμα και στρέφεται κατά του οφειλέτη.

Η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου συμφωνείται μέχρι ένα ανώτατο όριο που ανανεώνεται σε κάθε πελάτη και ο factor αναλαμβάνει τον κίνδυνο ως αυτό το όριο. Τα όρια αυτά ισχύουν για κάποιο συγκεκριμένο χρονικό διάστημα (συνήθως 3-12 μήνες).

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι ο πράκτορας καλύπτει μόνο τον κίνδυνο που απορρέει από την ενδεχόμενη αφερεγγυότητα των αγοραστών των εμπορευμάτων. Κατά συνέπεια αν ο παραλήπτης του εμπορεύματος εγείρει κάποια ένσταση κατά του πωλητή επικαλούμενος π.χ. ελαττωματικότητα των εμπορευμάτων, τότε αίρεται η υποχρέωση του πράκτορα να καταθέσει από ίδια διαθέσιμα την σχετική απαίτηση.

γ) Λογιστική παρακολούθηση

Επιχειρήσεις με οργανωτικές αδυναμίες στον λογιστικό τομέα, όπως πολλές ΜΜΕ ή άλλες έχουν συμφέρον να συμβληθούν με μια εταιρεία factoring η οποία αναλαμβάνει την πλήρη παρακολούθηση των λογαριασμών των πελατών και διενεργεί εγκαίρως τις δέουσες εγγραφές στα λογιστικά βιβλία π.χ. ενημέρωση καθολικού πελατών.

Ο Factor αναλαμβάνει πολλά καθήκοντα όπως: παρακολούθηση προθεσμιών, επαλήθευση των πληρωμών, υπόμνηση στους οφειλέτες των υποχρεώσεών τους, διεκδίκηση ληξιπρόθεσμων οφειλών κ.λπ. Σ' αυτά τα καθήκοντα δεν μπορεί να ανταποκριθεί μια σχετικά μικρή επιχείρηση, διότι το κόστος του εξειδικευμένου προσωπικού και εξοπλισμού που διαθέτουν οι εταιρείες factoring είναι δυσαναλόγως υψηλό. Μ' αυτό τον τρόπο επιτυγχάνεται απελευθέρωση του λογιστηρίου από σημαντικό όγκο δουλειάς, μείωση των λειτουργικών εξόδων και ταχύτερη ανάπτυξη της επιχείρησης λόγω της επικέντρωσης της επιχείρησης στην παραγωγή και την προώθηση των πωλήσεων.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η ανάληψη του έργου της λογιστικής παρακολούθησης των λογαριασμών των πελατών από την εταιρεία factoring δεν συνεπάγεται αποξένωση της επιχείρησης από τους πελάτες της, διότι ο factor της ενημερώνει για τις εξελίξεις και επιπλέον υποδεικνύει τους επισφαλείς πελάτες προς αποφυγή.

δ) Υπηρεσίες συμβούλου

Η υπηρεσία της παροχής συμβουλών προώθησης πωλήσεων που έχει ενταχθεί τα τελευταία χρόνια στην δέσμη των υπηρεσιών που προσφέρουν οι εταιρίες πρακτορείας απαιτήσεων, είναι ιδιαίτερα σημαντική για τις ΜΜΕ ιδιαίτερα εξαγωγικές επιχειρήσεις που δεν έχουν την πολυτέλεια να διαθέτουν οργανωμένο τμήμα πωλήσεων.

Οι επιχειρήσεις πρακτορείας απαιτήσεων διαθέτουν τμήματα πωλήσεων με εξειδικευμένα στελέχη έτσι ώστε να είναι σε θέση να παρέχουν χρήσιμες συμβουλές και πληροφορίες στους πελάτες τους. Μεταξύ των υπηρεσιών αυτών συγκαταλέγονται πληροφορίες σχετικά με την προβλεπόμενη ζήτηση των προϊόντων των πελατών, τον υφιστάμενο ανταγωνισμό, τα δίκτυα διάθεσης, τα διαφημιστικά μέσα, τις τελωνιακές διαδικασίες που ισχύουν κ.α.

Εκτός από τις παραπάνω υπηρεσίες, ο πράκτορας έχει την δυνατότητα να παρέχει πληροφορίες φερεγγυότητας για τους πελάτες και πολύ περισσότερο για παλιούς πελάτες. Αν

ο πράκτορας κρίνει ανεπαρκή την φερεγγυότητα του αγοραστή, προβαίνει στον καθορισμό κάποιου ορίου, μέσα στα πλαίσια του οποίου ο πωλητής μπορεί να διαθέσει εμπορεύματα και αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο μέσα σ' αυτό το συγκεκριμένο πλαίσιο.

Πέρα από τα προφανή οφέλη που προκύπτουν από τις υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία Factoring επισημαίνεται ακόμη η βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού, αφού πρακτικά καταργούνται οι απαιτήσεις από επισφαλείς πελάτες, παρέχει μόνιμη λύση στα προβλήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων όπως έλλειψη κεφαλαίου, οργανωτικές αδυναμίες, περιορισμένη ταμειακή ρευστότητα κ.α.

2.10. Τομείς εφαρμογής του Factoring

Οι κλάδοι τους οποίους αφορά κυρίως η πρακτορεία απαιτήσεων είναι οι εξής:

- | | |
|--------------------------------------|-------------------------------|
| ✓ Κλωστοϋφαντουργία | ✓ Οικοδομικά υλικά |
| ✓ Είδη ένδυσης | ✓ Φωτογραφικά είδη |
| ✓ Υποδήματα | ✓ Ηλεκτρονικά |
| ✓ Τρόφιμα | ✓ Ρολόγια |
| ✓ Δέρματα | ✓ Οπτικά |
| ✓ Οινοπνευματώδη | ✓ Εξοπλισμός χώρων |
| ✓ Ηλεκτρονικά μέσα αναπαραγωγής ήχου | ✓ Καλλυντικά |
| ✓ Χημικά είδη από μέταλλο | ✓ Αθλητικά είδη |
| ✓ Οικιακές συσκευές | ✓ Εργαλεία |
| ✓ Είδη από ξύλο | ✓ Εξαρτήματα αυτοκινήτου κ.α. |

Αντίθετα, στην πρακτορεία απαιτήσεων δεν εντάσσονται απαιτήσεις που προέρχονται από:

- ✓ Πωλήσεις επενδυτικών αγαθών με προθεσμία πληρωμής πάνω από 6 μήνες.
- ✓ Πωλήσεις προς συνεταιριστικές ή θυγατρικές επιχειρήσεις.
- ✓ Πωλήσεις νωπών, ευαίσθητων ή αλλοιωμένων προϊόντων,.
- ✓ Είσπραξη καθυστερημένων και γενικά προβληματικών απαιτήσεων.
- ✓ Επιχειρήσεις που βρίσκονται στα όρια της πτώχευσης.
- ✓ Επιχειρήσεις με τιμολόγια μικρής αξίας.

2.11. Επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών Factoring

Οι επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών factoring έχουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

α) Επιχειρήσεις που αναπτύσσονται ταχέως, είναι μεσαίου μεγέθους με ικανοποιητική αποδοτικότητα και έχουν δυναμικό management, ταμειακά προβλήματα που δεν οφείλονται όμως σε μόνιμη οικονομική αδυναμία π.χ. χαμηλή παραγωγικότητα.

β) Επιχειρήσεις όπου η παραγωγή ή η εμπορία του προϊόντος είναι ανταγωνιστική με σημαντικά περιθώρια αύξησης των πωλήσεών του, εφόσον εφαρμοστεί η κατάλληλη πολιτική marketing και εφόσον υπάρξει ανάλογη χρηματοδοτική στήριξη. Το προϊόν πρέπει να είναι τυποποιημένο, καταναλωτικό ή ελαφρά επενδυτικό και να μην αφήνει σημαντικά περιθώρια για προβολή ενστάσεων εκ μέρους των αγοραστών και να μην υπόκειται σε αλλοιώσεις κ.λπ.

γ) Επιχειρήσεις που έχουν ευρύ κύκλο πελατών, με επαναληπτική και καλή αγοραστική συμπεριφορά, που παρουσιάζουν χαρτοφυλάκιο απαιτήσεων ικανοποιητικό (μικρό ποσοστό επισφαλειών) και ευρείας κατανομής κινδύνων.

δ) Επιχειρήσεις που πραγματοποιούν πωλήσεις με βραχυχρόνια πίστωση (πρακτικά της τάξης του ενός έως έξι μηνών).

2.12. 10 λόγοι για να αποφασίσετε να χρησιμοποιήσετε το Factoring

1. Αν έχετε δυσκολίες τραπεζικής χρηματοδότησης.
2. Αν έχετε δυσκολίες να πληρώσετε τους λογαριασμούς σας στην ώρα τους.
3. Αν εισπράττετε τους λογαριασμούς σας με καθυστέρηση.
4. Αν έχετε προβλήματα είσπραξης.
5. Αν έχετε διαγράψει λογαριασμούς που δεν εισπράχθηκαν.
6. Αν έχετε προβλήματα φόρων.
7. Αν θέλετε να μεγαλώνει η εταιρεία σας με γρήγορους ρυθμούς.
8. Αν θέλετε να αυξήσετε την αγοραστική δύναμη της επιχείρησής σας.
9. Αν θέλετε να απαλλαγείτε από τους λογαριασμούς – εισπράξεις – πιστώσεις και να αφιερώσετε χρόνο σε πιο κεντρικά επιχειρησιακά θέματα.

... τότε σκεφτείτε να κάνετε το FACTORING οικονομικό σας συνεργάτη!

2.13. Επιχειρήματα – Κίνητρα για προσέγγιση πελατών

Είναι αναγκαίο να αναφερθούν κάποια επιχειρήματα για την εφαρμογή του θεσμού και κίνητρα για την προσέγγιση νέων πελατών.

Έτσι το Factoring:

- Αποτελεί μία πηγή χρηματοδότησης που διασφαλίζει τη ρευστότητα της επιχείρησης, και την προφυλάσσει από ανεπιθύμητες διακυμάνσεις της ταμειακής της ροής, λόγω των κακών πληρωμών από μέρους των πελατών της.
- Παρέχει άμεση ρευστοποίηση των πωλήσεων, μέσω των οποίων η επιχείρηση δεν χρειάζεται εξωτερικά κεφάλαια, ή αλλαγή στη σύνθεση του μετοχικού της κεφαλαίου.
- Παρέχει πληροφορίες τόσο για την εγχώρια, όσο και για τη διεθνή αγορά.
- Στις επιχειρήσεις με έντονη εξαγωγική δραστηριότητα, εξοικονομεί συναλλαγματικούς πόρους, και προσφέρει προστασία από συναλλαγματικούς κινδύνους, που διαρκώς απασχολούν τους επιχειρηματίες μετά την κατάργηση των σταθερών ισοτιμιών.
- Αποφεύγει τα προβλήματα στην επικοινωνία π.χ. πρόβλημα ξένης γλώσσας, νομοθεσίας, πολιτικής κ.λπ.
- Με τη ρευστότητα που παρέχει, η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αγοράζει μεγαλύτερες ποσότητες υλικών ή προϊόντων κ.λπ. και να αυξάνει την παραγωγική της δραστηριότητα, ώστε να μπορεί να πετύχει καλύτερες τιμές και όρους αγοράς.
- Με την εφαρμογή τους στις εξαγωγές επιτυγχάνει (α) την αύξηση των προϊόντων που εξάγονται, (β) τη βελτίωσή τους ώστε να γίνουν πιο ανταγωνιστικά, (γ) τη βελτίωση της ίδιας της εξαγωγικής επιχείρησης, (δ) την εισροή ξένου συναλλάγματος από τις νέες εξαγωγές κ.α.
- Συμβάλλει στην ορθολογικότερη διοίκηση της επιχείρησης, αφού ειδικευμένα στελέχη αναλαμβάνουν (α) τη λογιστική παρακολούθηση, (β) τις εισπράξεις, (γ) τις δικαστικές διαδικασίες σε περιπτώσεις επισφαλών πελατών, (δ) τη συγκέντρωση και αναλυτική καταγραφή πλήθους πληροφοριών γύρω από τους πελάτες κ.α. Γενικά βελτιώνεται η συνολική εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης.

2.14. Κοστολόγηση εργασιών Factoring

Το συνολικό κόστος της γνήσιας πρακτορείας απαιτήσεων για τον πελάτη αποτελείται από το χρηματοδοτικό κόστος, (τόκοι + προμήθεια χορήγησης), την προμήθεια και τα εφάπαξ δικαιώματα.

Χρηματοδοτικό κόστος

Το χρηματοδοτικό κόστος της πρακτορείας απαιτήσεων αποτελείται από τους τόκους και τις χορηγηθείσες προκαταβολές, και την προμήθεια χορήγησης. Οι τόκοι υπολογίζονται συνήθως στο τέλος κάθε τριμήνου, με κυμαινόμενο επιτόκιο, πάνω στο μέσο υπόλοιπο του ανοικτού λογαριασμού μεταξύ πράκτορα και πελάτη, ο οποίος χρεώνεται με τις προκαταβολές, προμήθειες και πιστώνεται με το προϊόν των τιμολογίων που εισπράττει.

Στο χρηματοδοτικό κόστος περιλαμβάνεται και η **προμήθεια χορήγησης**, που εισπράττεται κατά μήνα αδιαίρετο και υπολογίζεται σαν ετήσιο ποσοστό (0,5-2%) στο ανώτατο υπόλοιπο του ανοικτού λογαριασμού κάθε μήνα.

Η προμήθεια αναλύεται στην **προμήθεια διαχείρισης**, που καλύπτει το διαχειριστικό κόστος συνεργασίας με τον συγκεκριμένο πελάτη, και στην **προμήθεια ασφάλισης**. Η προμήθεια διαχείρισης συνήθως ανέρχεται στο 0,5-1% και εξαρτάται από το συνολικό κύκλο εργασιών του πελάτη, από το μέσο ύψος των εκχωρούμενων απαιτήσεων, τον αριθμό των πελατών και το μέσο ποσοστό των τιμολογίων που εμφάνισαν πρόβλημα. Η προμήθεια ασφάλισης υπολογίζεται με τον ίδιο τρόπο όπως η προμήθεια διαχείρισης, δηλαδή πάνω στο μικτό ποσό του τιμολογίου. Το ύψος της προμήθειας ασφάλισης εξαρτάται από την φερεγγυότητα των πελατών του πωλητή (αγοραστών των εμπορευμάτων) και την ευρεία κατανομή των κινδύνων, με άλλα λόγια τον βαθμό συγκέντρωσης κινδύνων σε ένα μεμονωμένο πελάτη.

Τέλος, το κόστος του Factoring αναφέρεται και στα **εφάπαξ δικαιώματα**, το ύψος των οποίων εξαρτάται από τον τόπο εγκατάστασης του οφειλέτη και από το επείγον ή όχι του αιτήματος του πωλητή για καθορισμό ορίου ανάληψης πιστωτικού κινδύνου για κάποιο πελάτη του.

2.15. Το Factoring στην Ελλάδα

Ο θεσμός της πρακτορείας απαιτήσεων άρχισε να εφαρμόζεται από τις τράπεζες από το 1987, όταν με την 959/10-3-1987 Πράξη του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος παραχωρήθηκε το δικαίωμα στις τράπεζες να αναλαμβάνουν την είσπραξη των απαιτήσεων των εξαγωγικών επιχειρήσεων. Το θεσμικό πλαίσιο για τη δραστηριοποίηση των εταιριών ισχύει από το 1990 (νόμος 1905/1990) «για την σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων». **Ουσιαστικά όμως, ο θεσμός του Factoring αρχίζει να εμφανίζεται στην ελληνική αγορά το 1995 όπου κάνουν την εμφάνισή τους και οι πρώτες ελληνικές εταιρείες Factoring.** Συγκεκριμένα, άρχισαν να λειτουργούν πέντε εταιρείες θυγατρικές τραπεζών (ABC Factors, Ethnofact, Εμπορική Factoring, Fact Hellas, ATE Factoring), που προσφέρουν ασφαλιστική κάλυψη, διαχείριση λογαριασμών πελατών, προεξόφληση τιμολογίων μέχρι ποσοστό 80% της αξίας τους κ.τλ.

Τη χρονιά αυτή ο τζίρος του Factoring έφθασε στα 75.000.000€, ενώ υπολογίζεται ότι 150 περίπου επιχειρήσεις προσέφυγαν στις υπηρεσίες factoring. Το 1996 άρχισαν να γίνονται πιο γνωστές στους Έλληνες επιχειρηματίες οι προσφερόμενες υπηρεσίες, με αποτέλεσμα ο κύκλος εργασιών να αυξηθεί σημαντικά και να φθάσει στα 270.000.000€, με συμμετοχή 200 περίπου μικρών και μεγάλων επιχειρήσεων.

Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε ότι η Ελλάδα σε σύγκριση προς τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες υστερεί, αφού ο ετήσιος κύκλος εργασιών της για το 1996 ήταν σχεδόν υποδεκαπλάσιος εκείνου της Πορτογαλίας και υποδιπλάσιος της Κύπρου. Η ελληνική νομοθεσία είναι ενθαρρυντική για την ανάπτυξη του factoring μέσω των φορολογικών απαλλαγών και οι προθέσεις ελέγχου εκ μέρους της Τραπέζης Ελλάδος, θεωρούνται τροχοπέδη στην αύξηση των εργασιών.

2.16. Η εφαρμογή του Factoring σε άλλες χώρες

Το έτος 1984 λειτουργούν 274 εταιρείες factoring σε όλες τις ηπείρους. (152 Ευρώπη, 73 Ασία, 38 Αμερική, 11 Αφρική), που πραγματοποίησαν έναν κύκλο εργασιών (εγχώριο και διεθνές) ίσον προς 71 δισ. δολ.

Πρόσφατα στατιστικά στοιχεία αναφέρουν για 26 Ευρωπαϊκές χώρες ότι το 1996 λειτουργούσαν σ' αυτές 314 εταιρείες Factoring, οι οποίες πραγματοποίησαν συνολικό κύκλο εργασιών 245,6δισ. δολ., κατανεμημένο σε εγχώριο (91,3%) και διεθνές (8,7%).

Η ανάπτυξη του Factoring υπήρξε αλματώδης σε παγκόσμια κλίμακα, λόγω του εύρους των παρεχόμενων υπηρεσιών και της ευελιξίας της τεχνικής, ενώ ο οξύτατος ανταγωνισμός της παγκοσμιοποιημένης οικονομίας και η εξειδίκευση στις παρεχόμενες υπηρεσίες, διευρύνουν τις προοπτικές για περαιτέρω εξάπλωση του Factoring.

2.17. Αξιολόγηση του Factoring

Το Factoring όπως και κάθε μορφή χρηματοδοτικού μέσου έχει πλεονεκτήματα αλλά και μειονεκτήματα. Προσφέρει ευελιξία στη χρηματοδότηση, μεταφορά του κινδύνου και παρέχει τις υπηρεσίες ενός τμήματος χορηγήσεων απεμπλέκοντας τον προμηθευτή (παραγωγό) από την ανάμειξη του με διαδικαστικά θέματα, ώστε να συγκεντρώσει την προσοχή στην καθαρά παραγωγική και εμπορική δραστηριότητά του. αν όμως οι εισπρακτέοι λογαριασμοί είναι πολλοί και μικρής αξίας, το κόστος διαχείρισης μπορεί να καταστήσει την χρηματοδότηση ακριβή και ασύμφορη. Επίσης, η πώληση περιουσιακών στοιχείων υψηλής ρευστότητας θεωρείται ένδειξη επισφαλούς θέσης της μονάδας που χρησιμοποιεί το factoring, άποψη που απορρέει από την επιφυλακτικότητα που αντιμετωπίζεται μια καινοτομία παρά ένα πραγματικό οικονομικό γεγονός.

Αξίζει ακόμα να αναφέρουμε τους κινδύνους που διατρέχει ο προμηθευτής από λόγους «ανωτέρας βίας» όπως η κήρυξη πολέμου, η κυβερνητική αναταραχή και η έλλειψη

συναλλαγματικών πόρων. Το factoring δεν καλύπτει τους πολιτικούς κινδύνους γι' αυτό και είναι ανύπαρκτο σε χώρες που ο κίνδυνος αυτός είναι σημαντικός. Η ίδια η φύση του factoring που είναι καινοτομία βραχυπρόθεσμου χαρακτήρα 90-180 ημέρες, αλλά και η προϋπόθεση του ελέγχου της φερεγγυότητας του πελάτη αγοραστή από τον factor ώστε το κόστος ανάληψης των απαιτήσεων να είναι ανταγωνιστικό αποτελούν τα ανασταλτικά του στοιχεία. Η κάλυψη σε τέτοιους είδους κινδύνους επιτυγχάνεται μέσω της ασφαλιστικής κάλυψης των πιστώσεων ή μέσω της πώλησης αξιόγραφων (forfaiting).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

ΑΓΟΡΑ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ - FORFAITING

3.1. Εισαγωγή στο θεσμό του forfaiting

Μια εναλλακτική χρηματοδοτική μορφή του εξαγωγικού εμπορίου έχει αρχίσει να εφαρμόζεται τα τελευταία χρόνια στην χώρα μας. Πρόκειται για το forfaiting, που γίνεται διαρκώς όλο και σπουδαιότερο στις καθημερινές εμπορικές συναλλαγές.

Τα τελευταία χρόνια οι παραδοσιακές μέθοδοι εμπορίου και χρηματοδότησης εκσυγχρονίζονται, βελτιώνονται, διαφοροποιούνται ή εγκαταλείπονται. Οι εμπορικές και οι πολιτικές συνθήκες συνεχώς αλλάζουν σε κάθε χώρα, είτε προς το καλύτερο είτε προς το χειρότερο. Οι διαθέσιμες όμως ασφάλειες στον επιχειρηματικό κόσμο και συγκεκριμένα στο εισαγωγικό και εξαγωγικό εμπόριο μπορούν να ασφαλίσουν εμπορικούς ή πολιτικούς κινδύνους μέχρι 85-90%, που σημαίνει ότι το υπόλοιπο μέρος του εμπορικού – πολιτικού κινδύνου το φέρει ο ίδιος ο έμπορος, είτε είναι εξαγωγέας είτε είναι εισαγωγέας.

Με την μέθοδο του forfaiting η ασφάλιση φθάνει το 100% και οι πληρωμές των εμπορευμάτων είναι σίγουρες και επιβεβαιωμένες σε αντίθεση με την ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων όπου ο εξαγωγέας ασφαρίζει μέχρι το 90%.

Τι είναι όμως το forfaiting; Το forfaiting όπως το factoring και το leasing αποτελεί μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που διαφοροποιείται ως προς τον παραδοσιακό δανεισμό, στον τρόπο χρησιμοποίησής του και εφαρμογής του. Ορίζεται ως αγορά ή προεξόφληση απαιτήσεων (τίτλων ή αξιόγραφων) χωρίς το δικαίωμα αναγωγής. Με άλλα λόγια, το forfaiting είναι η εκχώρηση των συναλλαγματικών ή άλλων εμπορικών πιστωτικών εγγράφων τα οποία είναι εγγυημένα και πλήρως διαπραγματεύσιμα. Η εγγύηση αυτή γίνεται συνήθως αποδεκτή στην περίπτωση του forfaiter ο οποίος αναλαμβάνει το εμπορικό ή πολιτικό «ρίσκο» και έχει την δυνατότητα παραίτησης από την δυνατότητα να στραφεί κατά του εξαγωγέα και να αξιώσει την επιστροφή του προϊόντος της χρηματοδότησης, αν ο οφειλέτης (αγοραστής του εμπορεύματος), δεν μπορεί να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του.

Τα μέρη που εμπλέκονται στη διαδικασία της αγοράς απαίτησης (forfaiting) είναι: η τράπεζα που αγοράζει την απαίτηση, ο εξαγωγέας που πουλάει (forfaitist) στην τράπεζα την απαίτηση και εισπράττει το ισόποσο της, μείον τον προεξοφλητικό τόκο, ο οφειλέτης – αγοραστής του εμπορεύματος (εισαγωγέας) και η τράπεζα του οφειλέτη που εγγυάται την εξόφληση της οφειλής.

3.2. Προέλευση και εξέλιξη του θεσμού

Το forfaiting έκανε την εμφάνισή του στις ελβετικές τράπεζες κατά την δεκαετία του 1950. Ιδιαίτερη έξαρση παρουσίασε ο θεσμός κατά την διάρκεια της μεταπολεμικής περιόδου, ιδιαίτερα στην τραπεζική κοινότητα της Ζυρίχης, μια κοινότητα με ιδιαίτερες επιδόσεις στον τομέα της χρηματοδότησης του διεθνούς εμπορίου και με ιδιαίτερη φήμη στον τομέα των τραπεζικών εργασιών. Έτσι, το 1960 η ένωση τραπεζών της Ζυρίχης χρηματοδότησε την αγορά σιταριού που πουλούσαν οι Η.Π.Α. στις Ανατολικές χώρες.

Μεγαλύτερη ανάπτυξη παρουσιάζει ο θεσμός στην Αγγλία, κυρίως λόγω του γεγονότος ότι για μεγάλο χρονικό διάστημα οι εξαγωγές των διαφόρων Ευρωπαϊκών χωρών χρηματοδοτούνταν από το «SITY» του Λονδίνου και ίσως αυτός να ήταν ο λόγος για τον οποίο ιστορικά τουλάχιστον, το Λονδίνο θεωρείται σαν μια αγορά που αφομοίωνε ιδιαίτερα σύντομα και έθετε σε εφαρμογή όλους τους νέους χρηματοδοτικούς θεσμούς.

Αρκετές συναλλαγές μέσω του forfaiting διεξάγονται και στις αγορές της Δ. Γερμανίας.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι ο θεσμός πρωτοεμφανίστηκε στα κεφαλαιουχικά αγαθά και αργότερα επεκτάθηκε σε προϊόντα ευρείας κατανάλωσης.

3.3. Τα χαρακτηριστικά του forfaiting

Το forfaiting είναι μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που διαφοροποιείται από τον παραδοσιακό δανεισμό στον τρόπο χρησιμοποίησης και εφαρμογής του.

Το forfaiting είναι Αγγλικός όρος και στα ελληνικά αποδίδεται ως «εκχώρηση απαιτήσεων», είναι η προεξόφληση των συναλλαγματικών που γίνεται πάντοτε «χωρίς το δικαίωμα αναγωγής» από μέρους του forfaiter. Επί του σώματος του αξιόγραφου συμπληρώνεται η ρήτρα «χωρίς αναγωγή» με σκοπό την πλήρη μεταβίβαση των

κινδύνων και υποχρεώσεων είσπραξης της απαιτήσεως από τον πωλητή στον αγοραστή **forfaite**r.

Η φιλοσοφία του **forfaiting** βασίζεται στην μεταφορά του επιχειρηματικού κινδύνου και του πολιτικού κινδύνου από τον εξαγωγέα στον **forfaite**r. Ο **forfaite**r από την πλευρά του μειώνει τον κίνδυνο με την εγγύηση τρίτων, συνήθως τραπεζών με την διατήρηση σταθερού επιτοκίου προεξόφλησης που είναι και η προμήθειά του. Ο **forfaite**r αναλαμβάνει και την ευθύνη να απαιτήσει το χρέος από τον εισαγωγέα.

Ο στόχος του **forfaiting** είναι να δώσει στον εξαγωγέα ένα πολύ αποτελεσματικό μέσο χρηματοδότησης, πράγμα που του δίνει τη δυνατότητα να διασφαλίσει τις συμβάσεις που διαφορετικά θα τις είχε χάσει. Το **forfaiting** είναι μια μέθοδος χρηματοδότησης εξαγωγικού εμπορίου, αλλά όχι απαραίτητη παρ' ότι έχει συνδυαστεί με τις εξαγωγές.

3.4. Πλεονεκτήματα του θεσμού forfaiting

Τα κυριότερα πλεονεκτήματα του **forfaiting** είναι:

α) Ο **forfaite**r χρηματοδοτεί «χωρίς το δικαίωμα αναγωγής» στον εξαγωγέα. Ο εξαγωγέας συνεπώς μεταθέτει τόσο τον επιχειρηματικό – εμπορικό όσο και τον πολιτικό κίνδυνο στον **forfaite**r.

β) Ο εξαγωγέας αμέσως μόλις παραδώσει αγαθά ή υπηρεσίες εισπράττει τα μετρητά. Έτσι συμβάλλει στην αύξηση της ρευστότητας της επιχείρησης του εξαγωγέα, μειώνει τον τραπεζικό δανεισμό και του απελευθερώνει χρηματοδοτικές πηγές για να πραγματοποιηθούν επενδύσεις ή δραστηριότητες.

γ) Τους κινδύνους από τους νομισματικούς κραδασμούς αλλά και τις πολιτικές αβεβαιότητες ή πτωχεύσεις του εγγυητή επωμίζεται ο **forfaite**r.

δ) Ο εξαγωγέας με την εκχώρηση των απαιτήσεων δεν καταναλώνει χρόνο και χρήμα για την είσπραξη των απαιτήσεων.

ε) Η διαδικασία χρηματοδότησης μέσω forfaiting σε σχέση με την τραπεζική χρηματοδότηση είναι σχετικά γρήγορη.

ζ) Ο εξαγωγέας έχει το δικαίωμα να τηρήσει πλήρη μυστικότητα όσον αφορά τη χρηματοδότηση.

η) Το επιτόκιο με το οποίο ο εξαγωγέας υπολογίζει το κόστος της χρηματοδότησης, το κόστος συμβολαίου και η μετατροπή του ξένου νομίσματος στο δικό του, διατηρείται σταθερό.

θ) Η εκχώρηση της οφειλής γίνεται έναντι ειλικρινών εγγράφων.

ι) Η διαπραγμάτευση για τη χρηματοδότηση μέσω forfaiting για κάθε εμπορική συναλλαγή του εξαγωγέα γίνεται χωριστά. Ο εξαγωγέας δεν δεσμεύεται για όλες τις συναλλαγές του.

κ) Οι διαπραγματεύσεις μεταξύ εισαγωγέα και εξαγωγέα είναι εμπιστευτικές.

λ) Το ρίσκο σε ξένο συνάλλαγμα είναι ουσιαστικά ανύπαρκτο.

μ) Η προεξόφληση του συνόλου της απαίτησης γίνεται σε μετρητά.

3.5. Μειονεκτήματα του θεσμού forfaiting

Τα μειονεκτήματα που προκύπτουν από τη χρηματοδότηση μέσω forfaiting είναι:

α) Ο εξαγωγέας πρέπει να εντοπίσει εγγυητή της προτίμησής του forfaitier.

β) Το κόστος χρηματοδότησης μέσω forfaiting αναμένεται να είναι μεγαλύτερο από εκείνο της απλής τραπεζικής ή άλλης μορφής χρηματοδότησης. Ο ανταγωνισμός όμως στο χώρο του forfaiting μειώνει σχετικά το κόστος της χρηματοδότησης της μορφής αυτής.

3.6. Η χρησιμότητα του forfaiting

Όταν ο εξαγωγέας χρειάζεται να επεκτείνει τα πιστωτικά του σύνορα στους πελάτες του πρέπει να χρησιμοποιήσει το forfaiting. Η πιστωτική του πολιτική μπορεί να επεκταθεί από 6 μήνες έως και 7 χρόνια. Οι διακανονισμοί των πιστωτικών ορίων και των αποπληρωμών είναι στη διάθεση του πελάτη – αγοραστή που μπορεί να προβλέπει και την εγγύηση τρίτων για το χρέος. Ο τριτεγγυητής συνήθως είναι τράπεζα που είναι αποδεκτή από τον forfaiter.

Σε πολλές χώρες συνηθίζεται ο εγγυητής να είναι το Υπουργείο Οικονομικών, κάποιος κρατικός οργανισμός ή κάποια εύρωστη οικονομικά επιχείρηση. Οι τράπεζες της προτίμησης των forfaiters είναι διεθνείς τράπεζες που μπορούν παράλληλα να τους παρέχουν πληροφορίες για τους οφειλέτες της προτίμησης των forfaiters δεν εξαιρούνται οι off-shore τράπεζες.

Ο λόγος είναι ότι οι forfaiters επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους κυρίως στη δυνατότητα του εγγυητή να υπολογίσει ή να εξακριβώσει την πιστοληπτική ικανότητα του χρεώστη. Η εγγύηση αυτή μπορεί να πάρει δύο μορφές. Είτε ως Aval είτε ως μια ξεχωριστή εγγυητική επιστολή, η οποία πρέπει να είναι χωρίς όρους ακάλυπτη και μετατρέψιμη.

3.7. Η λειτουργία του forfaiting

Η βασική φιλοσοφία του forfaiting βασίζεται στη μεταφορά του επιχειρηματικού κινδύνου και του πολιτικού κινδύνου από τον εξαγωγέα στον forfaiter. Ο forfaiter λειτουργεί σαν ανεξάρτητος αυτόνομος χρηματοδοτικός οργανισμός που αγοράζει τίτλους για λογαριασμό του και έχει ως σκοπό το κέρδος, από τους τόκους, οπότε δεν καλύπτει απλώς κινδύνους.

Ο Factor για να ελαχιστοποιήσει τους κινδύνους, ζητά κάποια εξασφάλιση για την καλή εξόφληση της απαίτησης από κάποιους τρίτους και με τη διατήρηση σταθερού επιτοκίου. Η εγγύηση αυτή παίρνει τη μορφή της εγγύησης κάποιας τράπεζας αποδοχής του

Forfaiter. Το προεξοφλητικό επιτόκιο, το οποίο είναι η προμήθεια του Forfaiter κυμαίνεται ανάλογα με το είδος και την έκταση του επιρριπτόμενου στην τράπεζα κινδύνου.

Το Forfaiting σαν σύστημα συναλλαγών λειτουργεί ως εξής:

- 1. Αναλαμβάνει οφειλές σε τίτλους ή αξιόγραφα με συμφωνία χορήγησης πίστωσης για περίοδο από 6 μήνες ως 10 χρόνια.**
- 2. Χρησιμοποιούνται όλα τα νομίσματα αλλά κυρίως τα ελβετικά και τα γερμανικά φράγκα.**
- 3. Συμφωνία για τη σταδιακή εξόφληση της οφειλής.**
- 4. Η εξόφληση των χρεών θα πρέπει να είναι εγγυημένη από κάποια τράπεζα ή κρατικό οργανισμό. Ο εγγυητής επιλέγεται από τον Forfaiter.**

Η ύπαρξη διαφωνίας επί των όρων της σύμβασης αφορά τον εξαγωγέα και τον εισαγωγέα και όχι τον Forfaiter. Αντίθετα, θέτει τον εαυτό του εκτός διαφωνιών και προβλημάτων ενώ παράλληλα απαιτεί εξόφληση της απαίτησης στην προσδοκώμενη ημερομηνία πληρωμής.

Από τη στιγμή που ο Forfaiter αγοράσει τα αξιόγραφα και συμπληρώσει στο σώμα του αξιόγραφου τη ρήτρα χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής, ο πωλητής δεν ενέχει ευθύνη της είσπραξης της οφειλής αλλά αυτομάτως μεταβιβάζεται από τον πωλητή στον αγοραστή forfaiter. Ο εξαγωγέας θα επιβαρυνθεί με το κόστος του προεξοφλητικού επιτοκίου που αποτελεί και την προμήθεια του Forfaiter.

3.8. Προϋποθέσεις

Οι προϋποθέσεις που πρέπει να καλύπτονται για να αποτελέσει μια συγκεκριμένη εξαγωγική συναλλαγή αντικείμενο πιστοδότησης με την μέθοδο της αγοράς απαίτησης είναι οι εξής:

α) Ο κίνδυνος χώρας, ο οποίος δεν πρέπει να είναι μεγαλύτερος κατά την κρίση του αρμόδιου τμήματος της τράπεζας που καλείται να αναλάβει τον κίνδυνο, από ένα εύλογο επίπεδο. Η τράπεζα αφού λάβει υπόψη της ορισμένα κριτήρια (π.χ. σταθερότητα πολιτικού συστήματος και κοινωνικού καθεστώτος, πληθυσμιακά δεδομένα, οικονομικούς δείκτες κ.λπ), καθορίζει ένα ανώτατο όριο χρηματοδοτήσεων για κάθε χώρα (τόσο συνολικά όσο και κατά μεμονωμένη συναλλαγή).

β) Η φερεγγυότητα του οφειλέτη, (αγοραστή του εμπορεύματος) ή της εγγυήτριας τράπεζας πρέπει να θεωρείται, για την συγκεκριμένη περίπτωση, επαρκής.

γ) Η απαίτηση πρέπει να είναι υπαρκτή, έγκυρη και ελεύθερη από διεκδικήσεις τρίτων, βάρη, ενστάσεις κ.λπ. Βέβαια αν υπάρχει συναλλαγματική ή γραμμάτιο πρωτοφειλής, η εκπλήρωση της προϋπόθεσης αυτής είναι δεδομένη.

δ) Ο τρόπος πληρωμής πρέπει να είναι συνηθισμένος, σύμφωνα με την διεθνή πρακτική. Το ποσόν της συναλλαγής δεν πρέπει, κατά κανόνα, να είναι μικρότερο από κάποιο όριο.

3.9. Κριτήρια επιλογής του εξαγωγέα από τον forfaiter

Πριν ο forfaiter προχωρήσει στις ουσιαστικές ενέργειες θα πρέπει πρώτα να διερευνήσει τα ακόλουθα:

- ✓ Το ύψος της χρηματοδότησης, την διάρκεια και τα νομίσματα.
- ✓ Τον εξαγωγέα
- ✓ Τον εισαγωγέα
- ✓ Τον εγγυητή
- ✓ Την μορφή δανείου
- ✓ Τα ποσά και τις ημερομηνίες λήξεως
- ✓ Τον τρόπο παρεχόμενης ασφάλειας

- ✓ Το είδος των εξαγωγικών προϊόντων
- ✓ Την ημερομηνία άφιξης των προϊόντων
- ✓ Τον χρόνο άφιξης των προεξοφλημένων εγγράφων
- ✓ Τις απαιτούμενες άδειες έγκρισης για την παράδοση των προϊόντων
- ✓ Τον τόπο πληρωμής.

3.10. Κόστος forfaiting

Στα πρώτα χρόνια εφαρμογής της αγοράς απαίτησης οι επιχειρηματικοί κύκλοι αντιμετώπιζαν με σκεπτικισμό το θεσμό αυτό, επειδή το επιτόκιο που ζητούσαν οι τράπεζες ήταν αρκετά υψηλότερο από το επιτόκιο προεξόφλησης συναλλαγματικών. Τα τελευταία χρόνια όμως η κατάσταση έχει μεταβληθεί. Ο Forfaiter θα χρεώσει στον εξαγωγέα το πιθανό κόστος του επιτοκίου πάνω στη βάση του άμεσου προεξοφλητικού επιτοκίου. Αφού καθιερωθεί αυτό το επιτόκιο, ο εξαγωγέας μπορεί να προετοιμάσει τα τιμολόγια και να συμπεριλάβει οποιοδήποτε άλλο κόστος. Το κόστος του προεξοφλητικού επιτοκίου αποτελεί την προμήθεια του forfaiter.

Ωστόσο, υπάρχουν δυο κατηγορίες αμοιβών που πληρώνονται σε μια εγγραφή forfaiting. Η μια είναι αμοιβή επιλογής και η άλλη αμοιβή υποβολής των τιμολογίων. Η αμοιβή επιλογής είναι το ποσό που χρεώνεται από τον forfaiting στον εξαγωγέα, για τις ευκολίες που παρέχει ο forfaiter στον εξαγωγέα και κυρίως για την χρηματοοικονομική σταθερότητα κατά την διάρκεια της συγκεκριμένης χρηματοδοτικής περιόδου. Εάν η περίοδος είναι μικρότερη από 48 ώρες ο forfaiter δίνει συνήθως στον εξαγωγέα ενδείξεις χωρίς χρέωση. Ο εξαγωγέας μπορεί να μην συνάψει τη συμφωνία αλλά όμως θα πρέπει να προβεί σε μια ενέργεια που θα υποδεικνύει την εταιρεία με την οποία συνεργάζεται. Έτσι ο forfaiter θα υποχρεωθεί να χρεώσει ένα ποσό αμοιβής. Ένα ποσοστό αμοιβής πληρώνεται ακόμα και όταν ο εξαγωγέας συνάψει σύμβαση που θα καλύπτει την κατασκευαστική περίοδο του προϊόντος. Αυτό το ποσοστό αμοιβής υπολογίζεται στο 1,2% ανά έτος.

Σήμερα, το κόστος της αγοράς απαίτησης δεν αποτελεί ανασταλτικό παράγοντα στην ανάπτυξη του θεσμού ο οποίος έχει ορισμένα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα για τον πελάτη.

3.11. Σύγκριση των θεσμών Factoring και Forfaiting

Οι θεσμοί Factoring και Forfaiting αλληλοσυμπληρώνονται. Από τη σύγκρισή τους προκύπτουν οι εξής βασικές διαφορές:

- i. Το Factoring ασκείται ως κύρια εργασία από τους ειδικούς επιχειρηματίες ή ιδιαίτερα τμήματα τραπεζών ενώ το Forfaiting αποτελεί συνήθη τραπεζική εργασία, παρεπόμενη των λοιπών δραστηριοτήτων των τραπεζών.**
- ii. Το Factoring αφορά βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις (90-180 ημέρες), ενώ το Forfaiting αφορά μεσομακροπρόθεσμες απαιτήσεις και προεξόφληση αξιόγραφων (συναλλαγματικών κ.α.).**
- iii. Το Factoring αναφέρεται στο εγχώριο εμπόριο ενώ το Forfaiting στο εξαγωγικό εμπόριο.**
- iv. Το Factoring γίνεται με ή χωρίς το δικαίωμα αναγωγής ενώ το Forfaiting γίνεται πάντα χωρίς το δικαίωμα αναγωγής.**
- v. Κατά τη σύμβαση του Factoring λειτουργεί μέσα σε ένα χρονικό διάστημα όπου ο πελάτης έχει ένα διαρκές καθήκον προσφοράς και ο Factor αγοράς των απαιτήσεων ενώ το Forfaiting πρόκειται για μεμονωμένες περιπτώσεις.**
- vi. Το Factoring χρηματοδοτεί τον εξαγωγέα μέχρι 80% των απαιτήσεων ενώ το Forfaiting μέχρι και 100%. Επίσης, το Factoring καλύπτει συναλλαγές ορισμένων νομισμάτων για εκείνους μόνο τους αγοραστές που βάση ορισμένων κριτηρίων φερεγγυότητας, θα εγκρίνει πριν προβεί στην μερική προεξόφληση της απαίτησης.**
- vii. Στο Factoring υπάρχει προκαθορισμένη προμήθεια ενώ στο Forfaiting δεν υπάρχει αλλά πολλές φορές διαπραγματεύεται με τον εκχωρητή ένα ποσό εκτός του επιτοκίου.**

- viii. Το Factoring καλύπτει μεν τους επιχειρηματικούς κινδύνους αλλά όχι πάντα, ενώ το Forfaiting καλύπτει τους επιχειρηματικούς και πιστωτικούς κινδύνους.
- ix. Στο Factoring αποκτούνται κυρίως λογιστικές απαιτήσεις, ενώ στο Forfaiting δεν συμβαίνει κάτι τέτοιο αφού ο εξαγωγέας μεταβιβάζει συναλλαγματικές και γραμμάτια.
- x. Για το Factoring οι προϋποθέσεις χρηματοδότησης είναι επαρκής φερεγγυότητα πελατών, εξαγωγέων και της χώρας εισαγωγής ενώ για το Forfaiting οι προϋποθέσεις είναι ο οφειλέτης να είναι υψηλής πιστωτικής ικανότητας ή εγγύηση φερέγγυας τράπεζας και χώρας εισαγωγής.

ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΓΟΡΑΣ ΑΠΑΙΤΗΣΗΣ		
ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ	ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	ΑΓΟΡΑ ΑΠΑΙΤΗΣΗΣ
Δικαίωμα αναγωγής	Ορισμένα είδη πρακτορείας απαιτήσεων	Όχι
Αντικείμενο	Καταναλωτικά αγαθά	Κεφαλαιουχικά αγαθά
Διάρκεια	Βραχυπρόθεσμη	Βραχυ-μεσοπρόθεσμη
Νόμισμα	Όλα	Συνήθως \$, DM, SFR
Όριο χρηματοδότησης	Μέχρι 90%	Ποσόν απαίτησης μείον προεξόφλημα
Φορέας εμπορικών κινδύνων	Πράκτορας	Αγοραστής απαίτησης
Φορέας πολιτικού κινδύνου	Εξαγωγέας	Αγοραστής απαίτησης
Προϋποθέσεις χρηματοδότησης	Φερεγγυότητα εξαγωγέα, πελατών του και χώρας εισαγωγής	Πιστοληπτική ικανότητα οφειλέτη ή εγγύηση φερέγγυας τράπεζας και χώρα εισαγωγής αποδεκτού κινδύνου
Λοιπές υπηρεσίες	Λογιστική παρακολούθηση, έλεγχος φερεγγυότητας πελατών και είσπραξη απαιτήσεων	Καμία

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ

ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΘΕΣΜΩΝ

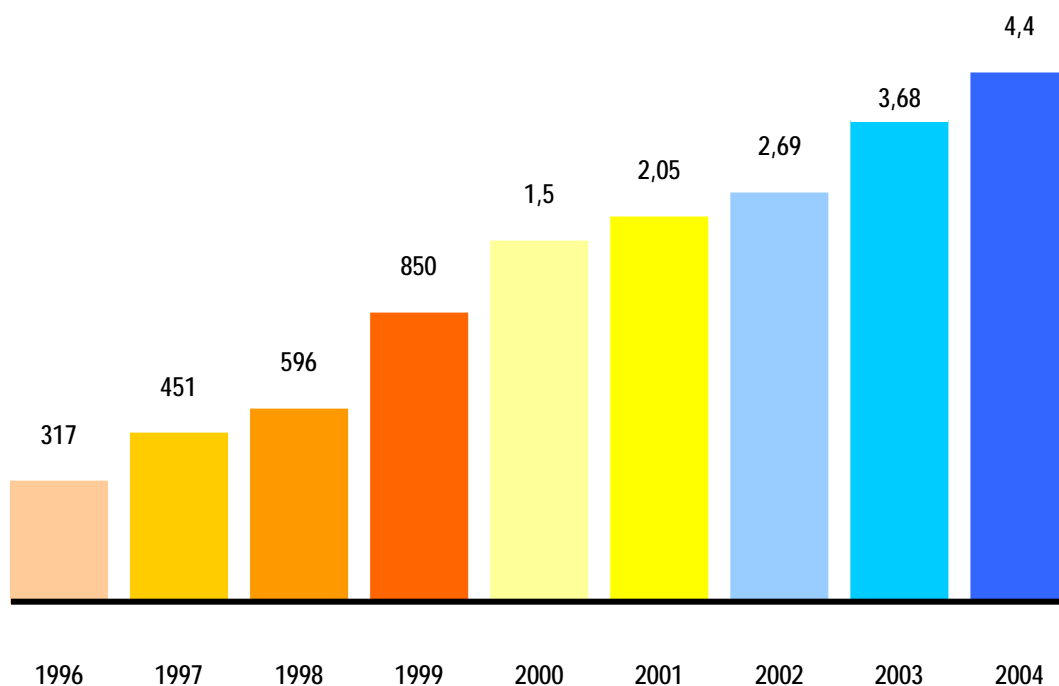
LEASING – FACTORING

4.1. Η πορεία του factoring στην Ελλάδα

Πώς εξελίχθηκε ο κλάδος από το 1996 έως το 2004

Τα τελευταία χρόνια, η αγορά του factoring εμφανίζει ρυθμούς ανάπτυξης της τάξης του 60%-70%, βελτίωση που παράγοντες του κλάδου αποδίδουν στο γεγονός ότι πρόκειται για έναν θεσμό που ωριμάζει, δεδομένου ότι λειτουργεί στην Ελλάδα μόλις από το 1996.

Στον πίνακα που ακολουθεί μπορούμε να δούμε πώς εξελίχθηκε η αγορά του factoring από το 1996 έως το 2004. (βλ. Σχήμα 4.1.).



Πηγή: Εφημερίδα «Καθημερινή», 30 Οκτωβρίου 2004.

Σχήμα 4.1.

Κύκλος εργασιών factoring 1996-2004 (σε € εκατ.).

Ενδεικτικό της ανάπτυξης του factoring είναι ότι κατά την τελευταία οκταετία, η συγκεκριμένη αγορά μεγεθύνθηκε κατά 12 φορές ή ενισχύθηκε σε ποσοστό μεγαλύτερο του 200%.

Εκτιμήσεις για το 2005

Σημαντική ανάπτυξη αναμένεται να εμφανίσει και φέτος ο θεσμός του factoring στην Ελλάδα, καθώς εκτιμάται ότι στο τέλος της χρήσης θα καταγράψει ρυθμούς ανάπτυξης της τάξης του 14%, επιβεβαιώνοντας την δυναμική που εμφανίζει τα τελευταία χρόνια.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις των παραγόντων της συγκεκριμένης αγοράς εκτιμάται ότι ο κλάδος του factoring για το 2005, θα εμφανίσει κύκλο εργασιών περί τα 5 δισ. ευρώ. Αξίζει να σημειωθεί ότι το α' εξάμηνο του τρέχοντος έτους, ο συνολικός κύκλος εργασιών των ελληνικών εταιριών factoring άγγιξε τα 2 δισ. ευρώ, μέγεθος που αναμένεται να είναι υπερδιπλάσιο στο τέλος της χρήσης.

4.2. Η διεθνής αγορά του factoring

Σύμφωνα με τα στοιχεία της FCI, η Ελλάδα στον διεθνή χώρο καταλαμβάνει την 22^η θέση μεταξύ 24 χωρών. Στην πρώτη θέση βρίσκεται η Βρετανία με συνολικό τζίρο 160,77 δισ. ευρώ και ο αντίστοιχος ελληνικός συγκριτικά αντιπροσωπεύει μόλις το 2,29%. Ακολουθούν, η Ιταλία, οι Η.Π.Α. και η Γαλλία, ενώ στις τελευταίες θέσεις βρίσκονται η Χιλή και το Χονγκ Κονγκ (βλ. Πίνακα 4.1.)

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.1.

Η Διεθνής αγορά του factoring (σε δισ. ευρώ)

	ΧΩΡΕΣ	Συνολικός τζίρος		ΧΩΡΕΣ	Συνολικός τζίρος
1	Βρετανία	160,77	14	Σουηδία	10,00
2	Ιταλία	132,51	15	Ιρλανδία	9,40
3	Η.Π.Α.	80,70	16	Φιλανδία	8,30
4	Γαλλία	75,00	17	Νορβηγία	7,10
5	Ιαπωνία	65,20	18	Δανία	6,30
6	Ισπανία	50,00	19	Νότιος Αφρική	5,60
7	Γερμανία	28,00	20	Τουρκία	4,20
8	Ολλανδία	25,00	21	Μεξικό	3,45
9	Ταϊβάν	22,60	22	Ελλάδα	2,19
10	Αυστραλία	19,36	23	Χιλή	1,80
11	Πορτογαλία	16,75	24	Χονγκ Κονγκ	1,0
12	Βραζιλία	14,07			
13	Βέλγιο	11,10			
				ΣΥΝΟΛΟ	760,40

Πηγή: Εφημερίδα «Καθημερινή», 30 Οκτωβρίου 2004

4.2.1. Σύγκριση του factoring σε Ελλάδα και Ευρώπη

Βάσει στοιχείων του οργανισμού FCI, το 2004 η ελληνική αγορά αποτέλεσε το 0,7% της αντίστοιχης Ευρωπαϊκής, παραμένοντας έτσι στα ίδια επίπεδα με το 2003, έναντι 0,5% το 2002 και 0,4% το 2001. Έτσι, το 2001 βρέθηκε στην 15^η θέση έναντι της 17^{ης} το 2002 επί συνόλου 29 ευρωπαϊκών χωρών που δραστηριοποιούνται στο χώρο.

Σημειώνεται ότι η εγχώρια αγορά υπολείπεται αισθητά των αντίστοιχων ευρωπαϊκών, εντούτοις παρουσιάζει σταθερά υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης του ευρωπαϊκού μέσου όρου τα τελευταία 4 χρόνια. Συγκεκριμένα, οι ρυθμοί ανάπτυξης των εργασιών factoring στην Ελλάδα διαμορφώθηκαν σε 76% το 2000, σε 37% το 2001, σε 32% το 2000 και 35,5% το 2003, σε αντίθεση με την Ευρώπη, όπου ο ρυθμός ανάπτυξης του factoring ήταν 18% το 2000, 15% το 2001, 12% το 2002 και 5% το 2003.

Ιδιαίτερα ικανοποιητικό κρίνεται το γεγονός ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα που είναι ο κύριος στόχος του factoring, αποτελούν το 90% του συνόλου των επιχειρήσεων. Από αυτές μόνο το 8% επιλέγει το factoring ως πηγή χρηματοδότησης, έναντι 11% που αποτελεί τον μέσο όρο των χωρών της Ε.Ε., γεγονός που αποδίδει θετικές προοπτικές ανάπτυξης του θεσμού.

4.3. Οι εταιρίες factoring στην Ελλάδα

Σήμερα στην Ελληνική αγορά δραστηριοποιούνται πέντε εταιρίες factoring, ενώ υπηρεσίες factoring προσφέρονται και από εξειδικευμένα τμήματα τραπεζών. Αμέσως παρακάτω παρουσιάζουμε τις δραστηριοποιούμενες εταιρείες, που είναι οι εξής:

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

- * ABC FACTORS
- * ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING A.E.
- * EFG FACTORS A.E.
- * ΛΑΪΚΗ FACTORING
- * MULTI FACTORING A.E.

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ ΤΜΗΜΑΤΑ ΤΡΑΠΕΖΩΝ (FACTORING)

- * ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ
- * ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ
- * ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ
- * ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ
- * ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- * ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ
- * NOVABANK

4.3.1. Η παραγωγή των εταιρειών του κλάδου

Στον πίνακα που ακολουθεί βλέπουμε την συνολική παραγωγή του έτους 2004 (4,2δισ.) σε σχέση με το 2003 (3,4δισ.) που πραγματοποίησαν οι εταιρείες του κλάδου.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.2.				
Παραγωγή εταιρειών κλάδου (σε εκ.€)				
Εταιρίες	Παραγωγή 2004	Μερίδιο αγοράς (%)	Παραγωγή 2003	Μερίδιο αγοράς (%)
ABC FACTORS	1600	37,7	1650	48,5
EFG FACTORS	1170	27,6	820	24,1
ΚΥΠΡΟΥ FACTORING	710	16,7	245	7,2
ΠΕΙΡΑΙΩΣ FACTORING	310	7,3	162	4,8
ΛΑΪΚΗ FACTORING	220	5,2	145	4,3
ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING	80	1,9	300	8,8
ΕΓΝΑΤΙΑ FACTORING	30	0,7	-	-
NOVA FACTORING	30	0,7	-	-
Άλλες (NBG, ΑΤΕ, ΑΤΤΙΚΗΣ FACTORING)	90	2,2	78	2,3
ΣΥΝΟΛΟ (σε δισ. €)	4240,00	100%	3400,00	100%
Πηγή: EFG Factors A.E.Π.Ε.Α				

Η **ABC Factors** παραμένει στην πρώτη θέση παρουσιάζοντας ελάχιστη μείωση του κύκλου εργασιών κατά 10,8% (1650 εκατ. το 2003 έναντι 1600 το 2004). Η διαφορά της ανάμεσα στη δεύτερη εταιρεία του κλάδου EFG Factors, συνεχίζει να μειώνεται συνεχώς.

Η **EFG Factors** κατάφερε να αυξήσει κατά 3,5% τον κύκλο εργασιών της, με αποτέλεσμα αυτός να διαμορφώνεται στα 1.170 εκατ. έναντι 820 εκατ. το 2003.

Η **Κύπρου Factoring** «σκαρφάλωσε» στην Τρίτη θέση με κύκλο εργασιών 710 εκατ. σημειώνοντας αύξηση 9,5% σε σχέση με το 2003.

Η **Πειραιώς Factoring** καταλαμβάνει την τέταρτη θέση με κύκλο εργασιών 310 εκατ. και μερίδιο αγοράς 7,30%.

Η **Λαϊκή Factoring**, η οποία αναπτύσσεται με υψηλούς ρυθμούς τα τελευταία χρόνια και στον τομέα του διεθνούς Factoring στην Ελλάδα, διατηρεί την πέμπτη θέση παρουσιάζοντας αξιοσημείωτη αύξηση από 145 εκατ. το 2003 σε 220 εκατ. το 2004 (+0,9%).

Η **Εμπορική Factoring** παρουσίασε σημαντική πτώση της τάξης του 6,9%, εφόσον ο κύκλος εργασιών για το 2004 πλησίασε μόλις τα 80 εκατ. σε σχέση με το 2003 που ήταν 300 εκατ.

Νέες εταιρείες εισέρχονται στην αγορά του factoring, όπως η NOVA Factoring, και η Εγνατία Factoring, όπου κατέχουν 300 εκατ. η κάθε μια, ενώ η A.T.E. Factoring και η Αττικής Factoring διατηρούν μερίδιο αγοράς 2,2,% όλες μαζί και κύκλος εργασιών 90 εκατ.

4.3.2. E.F.G. Factors A.E.Π.Ε.Α.

Παρουσίαση της εταιρείας

Η **E.F.G. Factors ΑΕΠΕΑ** είναι θυγατρική της τράπεζας **EFG Eurobank Ergasias** και κατέχει ηγετική θέση στην ελληνική αγορά του Factoring. Είναι μέλος της **FCI (Factors Chain International)** και το 2004 κατέλαβε την 30^η θέση παγκοσμίως ανάμεσα στα 180 μέλη του «**Factors Chain International**». Έχει βραβευτεί ως ο καλύτερος factor στον κόσμο (Best Import Factor) από την **FCI** για την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών της, την επιχειρηματική επικοινωνία και την αύξηση του κύκλου εργασιών της.

Υπηρεσίες Factoring

Εγχώριο factoring (με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής)

Με την αγορά εμπορικών απαιτήσεων η EFG Factors ΑΕΠΕΑ προσφέρει τις βασικές υπηρεσίες, όπως:

- Λογιστική διαχείριση, παρακολούθηση και είσπραξη εμπορικών απαιτήσεων.
- Προκαταβολές επί της τιμολογημένης αξίας.
- Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου (εγχώριο factoring χωρίς αναγωγή).

Εξαγωγικό factoring (χωρίς δικαίωμα αναγωγής)

Η EFG Factors ΑΕΠΕΑ αγοράζει τις εμπορικές απαιτήσεις από εξαγωγικές πωλήσεις, παρέχοντας:

- Λογιστική διαχείριση, παρακολούθηση και είσπραξη εμπορικών απαιτήσεων.
- Προκαταβολές επί της τιμολογημένης αξίας.
- Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου (100%).

Εισαγωγικό Factoring – Direct Import Factoring

Η EFG Factors ΑΕΠΕΑ αγοράζει, διαχειρίζεται και εισπράττει τις απαιτήσεις προμηθευτών εξωτερικού ελληνικής εισαγωγικής επιχείρησης.

Διαχείριση, Λογιστική Παρακολούθηση και Είσπραξη Απαιτήσεων – Collection only

Η EFG Factors ΑΕΠΕΑ αναλαμβάνει τη λογιστική διαχείριση των λογαριασμών των αγοραστών και την είσπραξη απαιτήσεων σύμφωνα με τις οδηγίες του προμηθευτή εγχώριας και διεθνούς αγοράς.

Reverse Factoring

Η EFG Factors ΑΕΠΕΑ αναλαμβάνει τις εμπορικές υποχρεώσεις προς τους προμηθευτές προσφέροντας στους πελάτες της τη δυνατότητα διαπραγμάτευσης καλύτερων όρων με τους προμηθευτές, καθώς και χαμηλότερο κόστος και καλύτερο έλεγχο των πληρωμών των προμηθευτών.

Back to Back Factoring

Είναι ο συνδυασμός του Reverse ή του Εισαγωγικού Factoring με το Εγχώριο Factoring με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Η EFG Factors ΑΕΠΕΑ αναλαμβάνει να

διαχειριστεί ένα μεγάλο μέρος των εμπορικών απαιτήσεων και υποχρεώσεων (cash flow management) της επιχείρησής σας.

Invoice Discounting (με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής)

Η EFG Factors ΑΕΠΕΑ αγοράζει και προεξοφλεί άμεσα συγκεκριμένες απαιτήσεις - τιμολόγια, χωρίς παροχή άλλων υπηρεσιών.

Τα πλεονεκτήματα για την επιχείρησή σας

- ✓ Μείωση του λειτουργικού κόστους, λόγω ανάληψης της διαχείρισης και είσπραξης των εμπορικών σας απαιτήσεων.
- ✓ Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου εμπορικών αγοραστών με σημαντική μείωση των επισφαλειών.
- ✓ Άντληση ρευστότητας για αποπληρωμή υποχρεώσεων της επιχείρησής σας, συνδεδεμένη με τις πωλήσεις σας.
- ✓ Βελτίωση και επιτάχυνση της χρηματοοικονομικής ροής και ενδυνάμωση της χρηματοοικονομικής θέσης της επιχείρησής σας. Η χορήγηση των προκαταβολών – factoring χωρίς αναγωγή – δεν αποτελεί δανεισμό και δεν εμφανίζεται στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.
- ✓ Διεύρυνση πωλήσεων στις αγορές του εξωτερικού με ανταγωνιστικούς όρους πληρωμής, μέσω ανοικτού λογαριασμού, χωρίς τη διαμεσολάβηση Τραπεζών και την έκδοση L/C.
- ✓ Χορήγηση προκαταβολών στο νόμισμα τιμολόγησης με επιτόκιο Euribor πλέον περιθωρίου.
- ✓ Ευέλικτα όρια προσαρμοσμένα στις πωλήσεις της επιχείρησής σας.

Παράδειγμα λειτουργίας του Factoring

Η επιχείρηση «ΑΛΦΑ Α.Ε.» εμπορεύεται είδη διατροφής σε αλυσίδες λιανικής πώλησης. Η μέση τιμολογιακή αξία των εμπορευμάτων κυμαίνεται στα €100.000 μηνιαίως ενώ παρέχει, κατά μέσο όρο, 120 ημέρες πίστωση στους πελάτες / οφειλέτες της.

Μετά από ενημέρωσή της για τις παροχές υπηρεσιών που μπορεί να προσφέρει η EFG Factors ΑΕΠΕΑ, αποφάσισε να εκχωρήσει ένα μέρος των απαιτήσεων των πελατών / οφειλετών της. Η διαδικασία που ακολουθήθηκε ήταν η εξής: Αποστολή του πελατολογίου που ήθελε να εντάξει στην διαδικασία του Factoring και έλεγχος της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών / οφειλετών, καθώς και της εμπορικής τους συμπεριφοράς σε εύρος χρόνου από την EFG Factors ΑΕΠΕΑ.

Με την έγκριση της συνεργασίας η επιχείρηση «ΑΛΦΑ Α.Ε.» εκχώρησε στην EFG Factors ΑΕΠΕΑ τα τιμολόγια των πελατών / οφειλετών (από την ημερομηνία αυτή και έπειτα). Μέσα σε 24 ώρες η επιχείρηση έχει ήδη λάβει προκαταβολή για τις απαιτήσεις αυτές και αποπλήρωσε άμεσα τον προμηθευτή της, με αποτέλεσμα να κερδίσει σημαντική έκπτωση.

Η EFG Factors ΑΕΠΕΑ οφείλει πλέον, για λογαριασμό της επιχείρησης «ΑΛΦΑ Α.Ε.» να διαχειριστεί και να εισπράξει (στην συμφωνημένη ημερομηνία) τα τιμολόγια αυτά καθώς και κάθε άλλο μελλοντικό τιμολόγιο των πελατών / οφειλετών αυτών.

Να σημειωθεί ότι ενώ αγοραστής του εξωτερικού βρέθηκε σε οικονομική αδυναμία να αποπληρώσει τιμολογημένη αξία στην επιχείρηση «ΑΛΦΑ Α.Ε.», η επιχείρηση εισέπραξε τη συνολική αξία του τιμολογίου από την EFG Factors ΑΕΠΕΑ.

Η παρουσία της EFG Factors στην αγορά²

Στα 330 εκατ. ευρώ διαμορφώθηκε για το πρώτο τετράμηνο του 2005 ο κύκλος εργασιών της δυναμικά αναπτυσσόμενης εταιρείας πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων του ομίλου της EFG Eurobank – Ergasias με την επωνυμία «EFG Factors», αυξημένος περισσότερο από 20% σε σύγκριση με το αντίστοιχο περσινό κύκλο εργασιών.

Πέρυσι, ο συνολικός κύκλος εργασιών factoring παρουσίασε αύξηση 43% σε ετήσια βάση και ανήλθε σε €1.170 εκατ. Κατά το 2004 η EFG Factors πέτυχε αύξηση του μεριδίου

² Εφημερίδα «ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ», 16 Μαΐου 2005, σελ. 31.

της αγοράς κατά 3,5 ποσοστιαίες μονάδες σε 27,6% συνολικά, εδραιώνοντας τη σημαντική παρουσία της στην αγορά.

Όσον αφορά τις επιδόσεις της **διεθνώς**, η εταιρεία EFG Factors έχει κατακτήσει την πρώτη θέση στον τομέα του διεθνούς factoring στην Ελλάδα, τόσο στο εισαγωγικό όσο και στο εξαγωγικό factoring. Συγκεκριμένα, το πρώτο τετράμηνο του 2005 η εταιρεία πραγματοποίησε αθροιστικό κύκλο εργασιών διεθνούς factoring αξίας 35,42 εκατ. ευρώ, αυξημένο κατά 66,65% ή κατά 14,17 εκατ. ευρώ σε σύγκριση με το πρώτο τετράμηνο του 2004, ποσό που αρκεί για την κατάταξη της ελληνικής εταιρείας στην όγδοη θέση πανευρωπαϊκώς μεταξύ των 190 χωρών – μελών της FCI.

Στο **εισαγωγικό factoring**, η εταιρεία πραγματοποίησε κύκλο εργασιών 7,87 εκατ. ευρώ, κερδίζοντας μερίδιο 45,23% της συγκεκριμένης αγοράς και παρέχοντας τις υπηρεσίες της για συνολικά 320 τιμολόγια εισαγωγής αγαθών στην Ελλάδα. Η αξία αυτή αποτελεί το 71,47% των αντίστοιχων εργασιών της εταιρείας για ολόκληρο το 2004.

Η EFG Factors στο πρώτο εφετινό τετράμηνο απεδείχθη κυρίαρχη και στο **εξαγωγικό factoring**, πραγματοποιώντας εργασίες αξίας 27,55 εκατ. ευρώ που αντιστοιχούν ήδη στο 47,17 της αντίστοιχης αξίας για ολόκληρο το 2004, αλλά και σε μερίδιο 49,88% της ελληνικής αγοράς εξαγωγικού factoring.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.3.

Στατιστικά στοιχεία για την EFG Factors

	Έτος				
	2000	2001	2002	2003	2004
Τζίρος αγοράς factoring	420εκατ. δρχ.	673,3 εκατ. δρχ.	2.760 εκατ. €	3.400 εκατ. €	4.240 εκατ. €
Κύκλος εργασιών	64εκατ. δρχ.	220 εκατ. δρχ.	494,300 εκατ. €	820 εκατ. €	1.170 εκατ. €
Πελάτες	180	202	230	250	300
Μερίδιο αγοράς	10,00%	11,50%	17,90%	24,10%	27,50%
Προσωπικό	21 άτομα	26 άτομα	42 άτομα	48 άτομα	55 άτομα

Πηγή: EFG Factors A.E.Π.Ε.Α.

4.4. Οι εταιρείες Leasing στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται περισσότερες από 20 εταιρείες Leasing, αν και η ζήτηση συνεχίζει να είναι περιορισμένη. Οι εταιρείες X/M είναι θυγατρικές τραπεζών γιατί έτσι εξασφαλίζουν το απαραίτητο δίκτυο για την πώληση των προϊόντων τους και ευνοϊκούς όρους για την χρηματοδότηση των εργασιών τους. Επίσης, λόγω της μακρόχρονης εμπειρίας στις χορηγήσεις, αξιολογούν σωστά την φερεγγυότητα και την αξιοπιστία των πελατών τους έτσι ώστε να περιορίζονται οι κίνδυνοι έναντι επισφαλών πελατών. Οι υπηρεσίες που προσφέρουν οι εταιρείες leasing δεν διαφέρουν και πολύ μεταξύ τους, το κομμάτι όμως που διαφοροποιούνται, είναι το επιτόκιο με το οποίο επιβαρύνουν τον πελάτη και η διεκπεραίωση των υπηρεσιών που προσφέρουν.

Στον πίνακα 4.4. μπορούμε να δούμε τις εταιρείες leasing με την χρονολογική σειρά ίδρυσής τους.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.4.

	Επωνυμία	Συμμετοχή Τραπεζών	Χρονολογία Ίδρυσης
1	ALPHA LEASING	Άλφα Τράπεζα Πίστεως 50% - Λοιποί μέτοχοι 50%	Αύγουστος 1981
2	ETBA LEASING	Κύριος μέτοχος η ETBA	1987
3	CITI LEASING	Citibank	Σεπτέμβριος 1987
4	EMPORIKI LEASING (πρώην EUROLEASE)	Ίδρυση από την Banque Nationale de Paris – Η Εμπορική αρχικά αγόρασε το 50% και τον Αύγουστο του '93 αγόρασε το υπόλοιπο 50%. Σήμερα κατέχει το 100%.	1989
5	ΕΘΝΙΚΗ LEASING	ΑΤΕ 50% - Credit Lyonnous 50%	Δεκέμβριος 1990
6	ΑΤΕ LEASING	Αγροτική Τράπεζα Ελλάδος	Απρίλιος 1991
7	ABN-AMRO LEASING	ABN-AMRO BANK	Ιούνιος 1991
8	ERGO LEASING	Τράπεζα Εργασίας	Ιούλιος 1991
9	ASPIS LEASING	Aspis Bank	1992
10	EFG LEASING	EFG – Eurobank Ergasias	1992
11	ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	Τράπεζα Πειραιώς	1993
12	ΙΟΝΙΚΗ LEASING	Ιονική Τράπεζα	20/2/1992
13	Ο.Τ.Ε. LEASING	Όμιλος Ο.Τ.Ε.	1996
14	ΚΥΠΡΟΥ LEASING	Τράπεζα Κύπρου	20/2/1997
15	ΛΑΪΚΗ LEASING	Λαϊκή Τράπεζα και Λαϊκή Κυπριακή Τράπεζα	1997
16	PROBANK LEASING	Τράπεζα Probank	2000
17	ΕΓΝΑΤΙΑ LEASING	Τράπεζα Εγνατία	2000
18	ΑΤΤΙΚΗΣ LEASING	Τράπεζα Αττικής	2000

4.4.1. Η εικόνα των εταιρειών του κλάδου το 2004

Το μεγαλύτερο κομμάτι της πίτας της εγχώριας αγοράς του leasing σε ποσοστό 55%-60%, μοιράζονται οι τέσσερις μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου, δηλαδή η **EFG Leasing**, η **Alpha Leasing**, η **Κύπρου Leasing** και η **Πειραιώς Leasing**. Ωστόσο παρατηρείται απόσπαση των μεριδίων τους χρόνο με το χρόνο από τις μικρότερες αλλά αναπτυσσόμενες εταιρείες του κλάδου. Αυτές διαμορφώνονται ως εξής: **Λαϊκή Leasing (6,98%)**, **Aspis Leasing (2.42%)**, **Αττικής Leasing (1.32%)**, **Εγνατίας Leasing (1.50%)** και **Probank Leasing (2.34%)**.

EFG LEASING

Παράλληλα με την επέκταση των εργασιών της στην εγχώρια αγορά χρηματοδοτικής μίσθωσης, η εταιρεία παρέχει την τεχνογνωσία στις δυο νέες εταιρείες leasing που ίδρυσε η μητρική τράπεζα στη Βουλγαρία – η οποία λειτουργεί από το Σεπτέμβριο – και τη Ρουμανία, που λειτουργεί από τον Ιανουάριο. Κατά την παρελθούσα χρήση, η EFG Leasing πραγματοποίησε εκταμιεύσεις που ανήλθαν σε 456,8 εκατ. ευρώ. Η εταιρεία σύμφωνα με τα στοιχεία του 2004, κατείχε μεταξύ των ελληνικών εταιρειών την πρώτη θέση ως προς τις νέες συμβάσεις αλλά και ως προς το μερίδιο αγοράς (19,5%).

ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING

Η **Πειραιώς Leasing** εμφάνισε κέρδη προ φόρων 16.129εκατ. ευρώ, έναντι 12.752 εκατ. ευρώ το 2003, σημειώνοντας αύξηση 26,4%. Ο κύκλος εργασιών της διαμορφώθηκε στα 201,006 εκατ. ευρώ έναντι 181,314 εκατ. ευρώ της αντίστοιχης περσινής περιόδου, ενισχυμένος κατά 10,9%. Στο ίδιο διάστημα, η αξία του συνολικού εκμισθωμένου ενεργητικού ανήλθε σε 746 εκατ. ευρώ μετά από αποσβέσεις.

ALPHA LEASING

Η **Alpha Leasing**, η οποία ουσιαστικά διανύει τα τελευταία μέτρα της χρηματιστηριακής της διαδρομής καθώς σύντομα θα βγει από το Χ.Α., συνέχισε και φέτος

την ανοδική της πορεία. Τα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν σε 21,7 εκατ. έναντι ζημιών ύψους 1,9 εκατ. ευρώ το 2003. Η αξία των νέων συμβάσεων ανήλθε σε 372,7 εκατ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση 19,4% ενώ το χαρτοφυλάκιο μισθωμένων παγίων αυξήθηκε κατά 14,5% και διαμορφώθηκε σε 888,6 εκατ. Ευρώ. Ο κύκλος εργασιών ανήλθε σε 176,4 εκατ. ευρώ, ήτοι αύξηση 9,1%.

KYΠΡΟΥ LEASING

Αύξηση εργασιών και κερδοφορίας παρουσίασε η **Κύπρου Leasing** κατά το 2004, με αποτέλεσμα να καταλάβει τη δεύτερη θέση μεταξύ των εταιρειών του κλάδου. Σύμφωνα με στοιχεία της ένωσης ελληνικών εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης, οι νέες συμβάσεις σημείωσαν αύξηση 51% και ανήλθαν σε € 416,5 εκατ. το 2004 από € 276 εκατ. το 2003 και τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν κατά 62% και ανήλθαν σε € 8,2 εκατ. το 2004 από € 5,1 εκατ. το 2003. Το μερίδιο αγοράς της Κύπρου Leasing διαμορφώθηκε σε 17,8% έναντι 14,07% το 2003. Ο κύκλος εργασιών έφτασε τα €160 εκατ. το 2004 από € 118 εκατ. το 2003, σημειώνοντας αύξηση 36%.

ΛΑΪΚΗ LEASING

Οι υπογεγραμμένες νέες συμβάσεις που πραγματοποίησε η εταιρεία το 2004 ανήλθαν σε 137,76 εκατ. ευρώ έναντι 111,56 εκατ. ευρώ πέρυσι, καταγράφοντας αύξηση της τάξης του 31,3%. Στο ίδιο διάστημα ανοδικά κινήθηκαν και τα άλλα βασικά μεγέθη της θυγατρικής εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης, αφού ο κύκλος εργασιών της ενισχύθηκε κατά 13% και τα κέρδη προ φόρων κατά 21%.

ASPIS LEASING

Στο τέλος του έτους, η συνολική αξία των νέων συμβάσεων της εταιρείας διαμορφώθηκε στα 39,8 εκατ. ευρώ και ο τζίρος της στα 22,6 εκατ. ευρώ. Η διοίκηση της εταιρείας εκτιμά ότι φέτος θα επιτύχει το στόχο της, και οι συμβάσεις της εταιρείας θα κλείσουν στα 45 εκατ. ευρώ.

ΑΤΤΙΚΗΣ LEASING

ΤΟ 60% του χαρτοφυλακίου της εταιρείας αντιπροσωπεύει συμβάσεις ακινήτων, είτε leasing είτε sale and lease back, ενώ ήδη σε προχωρημένο στάδιο έχει 3-4 συμβάσεις για ακίνητα αξίας από 3 έως 5 εκατ. ευρώ. Οι νέες συμβάσεις ανήλθαν στα 50,6 εκατ. ευρώ, ενώ τα κέρδη της εταιρείας διαμορφώθηκαν στα 960.000 ευρώ και ο τζίρος της στα 17 εκατ. ευρώ.

PROBANK LEASING

Σε τροχιά ραγδαίας ανάπτυξης κινείται η νεότερη εταιρεία του κλάδου, καθώς μόνο στο διάστημα Ιανουαρίου – Σεπτεμβρίου υπερδιπλασίασε τα μεγέθη της. Έτσι το συνολικό αναπόσβεστο ποσό των συμβάσεων στο τέλος Σεπτεμβρίου ανήλθε στα 82 εκατ. ευρώ έναντι 49 εκατ. ευρώ, που ήταν το αντίστοιχο διάστημα του παρελθόντος έτους. Τα έσοδα διαμορφώθηκαν στα 19,5 εκατ. ευρώ από 8,5 εκατ. ευρώ, ενώ τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν στα 600.000 ευρώ από 280.000 ευρώ το περσινό συγκρινόμενο διάστημα.

4.4.2. Η εικόνα στο X. Α.

Ο κλάδος του leasing στο X. Α. αρχικά απαρτιζόταν από τρεις μετοχές. Της **ALPHA LEASING**, της **ETBA LEASING** και της **ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING**. Σήμερα ο κλάδος αντιπροσωπεύεται μόνο από την μετοχή της Πειραιώς Leasing καθώς η ETBA Leasing απορροφήθηκε από την Πειραιώς και σύντομα αναμένεται η ολοκλήρωση της διαδικασίας διαγραφής της ALPHA LEASING από το ταμπλό της Σοφοκλέους.

Την πιθανότητα εισόδου της Aspis Leasing στο Χρηματιστήριο εξετάζει η διοίκηση της μητρικής της, Aspis Bank και ουσιαστικά είναι η μόνη εταιρεία του κλάδου που έχει στρέψει το βλέμμα της στις πύλες της Σοφοκλέους.

4.4.3. ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING A.E.

Η εταιρεία

Η Πειραιώς Χρηματοδοτικές Μισθώσεις Α.Ε. (Πειραιώς Leasing), ιδρύθηκε το 1993 και είναι εταιρεία του Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς. Σκοπός της εταιρείας είναι η διενέργεια χρηματοδοτικών μισθώσεων, δηλαδή η παραχώρηση έναντι μισθώματος της χρήσης κινητού ή ακινήτου εξοπλισμού.

Προσφέρει όλες τις υπηρεσίες και τύπους χρηματοδοτικής μίσθωσης, έτσι ώστε να καλύπτει τις ανάγκες των πελατών της. Οι συμβάσεις για τις εκμισθώσεις παγίων διαφοροποιούνται ανάλογα με τον σκοπό για τον οποίο πραγματοποιούνται, την διάρκεια, την κατηγορία παγίου κ.λπ.

Υπηρεσίες Leasing

Leasing εξοπλισμού

Απευθύνεται σε επιχειρήσεις (βιομηχανικές, βιοτεχνικές, κατασκευαστικές, εμπορικές, μεταφορικές, τουριστικές κ.α.) και σε κάθε φυσικό πρόσωπο – ελεύθερο επαγγελματία.

Το leasing εξοπλισμού αφορά καινούριο εξοπλισμό, όπως:

- **μηχάνημα** κάθε είδους
- **ηλεκτρονικό εξοπλισμό**
- **ιατρικό εξοπλισμό, ξενοδοχειακό καθώς και εξοπλισμό εστιατορίων**
- **έπιπλα**
- **κλιματιστικά μηχανήματα**
- **τηλεφωνικά κέντρα**
- **μηχάνημα έργου κ.τλ.**

Με αυτόν τον τρόπο αποκτάτε τον εξοπλισμό που χρειάζεται η επιχείρησή σας:

- ✓ Με 100% έκπτωση μισθωμάτων
- ✓ Ιδιοκτησία με τη λήξη της σύμβασης χωρίς να δεσμεύονται κεφάλαια
- ✓ Δεν απαιτούνται προσημειώσεις ή κάθε είδους άλλη εξασφάλιση.

Leasing επαγγελματικών ακινήτων

Απευθύνεται σε επιχειρήσεις (νομικά πρόσωπα) και ελεύθερους επαγγελματίες.

Αποτελεί την πιο συμφέρουσα και έξυπνη λύση απόκτησης ακινήτου για επαγγελματική χρήση, όπως:

Γραφεία και συγκροτήματα γραφείων, καταστήματα, ιατρεία και κλινικές, αίθουσες τέχνης, χώρους εκθέσεων, αποθήκες, εργοστάσια καθώς και οποιονδήποτε άλλο χώρο που μπορεί να αποτελέσει επαγγελματική στέγη.

Τονίζεται ότι το μίσθωμα είναι κυμαινόμενο και η διάρκεια της μίσθωσης θα πρέπει να είναι τουλάχιστον 10 έτη, ενώ ως τίμημα εξαγοράς ορίζεται η αξία του οικοπέδου όπως καθορίζεται με τις αντικειμενικές αξίες που επικρατούν σήμερα.

Το Leasing Επαγγελματικών Ακινήτων σας προσφέρει σημαντικά πλεονεκτήματα καθώς:

- Είναι η μοναδική περίπτωση μίσθωσης ακινήτου, στο τέλος της οποίας ο μισθωτής γίνεται ιδιοκτήτης.
- Μέσω του leasing εξασφαλίζετε και μέσω της πώλησης και επαναμίσθωσης (sale & lease back) «ενεργοποιείτε» τους απαραίτητους χρηματοδοτικούς πόρους για την ανάπτυξη της επιχείρησής σας.
- Αντίθετα με το ενοίκιο, το μίσθωμα του leasing δεν επηρεάζεται από τυχόν πληθωριστικές αυξήσεις στις τιμές των ακινήτων ή των μισθώσεων.
- Δεν υπάρχουν προσημειώσεις ή υποθήκες και τα αντίστοιχα κόστη.
- Δεν επιβαρύνεται η πιστοληπτική εικόνα του μισθωτή.
- Αποδεσμεύονται τα κεφάλαιά σας.

Leasing επιβατηγών αυτοκινήτων

Αφορά καινούρια Ι.Χ.Ε. αυτοκίνητα και απευθύνεται σε κάθε νομικό ή φυσικό πρόσωπο (ελεύθερο επαγγελματία).

Σ' αυτή την περίπτωση:

- **Δικαιούστε τις φορολογικές ελαφρύνσεις που προσφέρει η έκπτωση των μισθωμάτων ανάλογα με τον κυβισμό του αυτοκινήτου.**
- **Γίνεστε ιδιοκτήτης του αυτοκινήτου με τη λήξη της σύμβασης.**
- **Δεν δεσμεύετε τα κεφάλαιά σας.**
- **Διατηρείτε τη ρευστότητά σας χωρίς να παρέχετε συνήθως πρόσθετες εξασφαλίσεις.**
- **Σας δίνεται η δυνατότητα ανανέωσης του αυτοκινήτου και η αποφυγή κινδύνων απαξίωσης.**

Leasing επαγγελματικών οχημάτων

Στην περίπτωση που είστε ελεύθερος επαγγελματίας και ο βασικότερος συνεργάτης σας είναι το επαγγελματικό σας αυτοκίνητο, η Πειραιώς Leasing:

- **Σας δίνει τη δυνατότητα να αποκτήσετε καινούρια ή μεταχειρισμένα επαγγελματικά αυτοκίνητα με πιο ευνοϊκούς για σας όρους.**
- **Δεν απαιτούνται συνήθως πρόσθετες εξασφαλίσεις.**
- **Δεν δεσμεύει τα κεφάλαιά σας**
- **Σας βοηθά να κερδίζετε φορολογικά οφέλη (100% έκπτωση μισθωμάτων).**
- **Σας εξασφαλίζει τη δυνατότητα ανανέωσης του οχήματος και την αποφυγή κινδύνων απαξίωσης.**

Best Leasing

Χρονομίσθωση επιβατηγών αυτοκινήτων

Η χρονομίσθωση απευθύνεται σε επιχειρήσεις, σε ελεύθερους επαγγελματίες και σε ιδιώτες που επιθυμούν τη χρήση ή την απόκτηση αυτοκινήτων χωρίς τη δέσμευση των απαιτούμενων κεφαλαίων.

Είναι η πιο σύγχρονη και αποτελεσματική λύση διαχείρισης επιβατηγών αυτοκινήτων γιατί:

- **Ο πελάτης – μισθωτής έχει άμεσα το αυτοκίνητο που επιθυμεί (συνοδευόμενο από πλήρες πακέτο υπηρεσιών, όπως συντήρηση, ασφάλιση, αντικατάσταση, οδική βοήθεια κ.λπ.).**
- **Σχεδιάζεται έτσι ώστε να καλύπτει τις ανάγκες του κάθε πελάτη ξεχωριστά με σταθερό και γνωστό εκ των προτέρων κόστος.**

Sale & Lease Back

Το Sale & Lease Back είναι μια μορφή leasing που αφορά την πώληση και επαναμίσθωση παγίου εξοπλισμού ή κινητού στο μισθωτή.

Στην περίπτωση του κινητού εξοπλισμού απευθύνεται σε κάθε επιχείρηση και σε κάθε φυσικό πρόσωπο – ελεύθερο επαγγελματία, ενώ στην περίπτωση ακινήτων απευθύνεται μόνο σε νομικά πρόσωπα.

Τα βασικά πλεονεκτήματα του Sale & Lease Back είναι ότι:

- **Ενισχύει τη ρευστότητα, βελτιώνει το κεφάλαιο κίνησης.**
- **Ενεργοποιεί αποδοτικά τα πάγια περιουσιακά στοιχεία της εταιρείας.**
- **Βελτιώνει τις οικονομικές καταστάσεις, αναδιορθώνει τα μεγέθη του μισθωτή.**
- **Παρέχει φορολογικές ελαφρύνσεις και απαλλαγές. Βοηθά στην ορθολογική και οικονομική εξυγίανση.**

Vendor Leasing

Το Vendor Leasing είναι είδος χρηματοδοτικής μίσθωσης που στηρίζεται στη δημιουργία μιας οικονομικής συμφωνίας μεταξύ των προμηθευτών εξοπλισμού και της Πειραιώς Leasing. Απευθύνεται σε προμηθευτές και τελικούς χρήστες – μικρομεσαίες επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες.

Βάση του Vendor Leasing είναι η μερική υποκατάσταση της Πειραιώς Leasing από τον προμηθευτή, ο οποίος «προωθεί» μαζί με το προϊόν του και τη χρηματοδοτική λύση – leasing. **Ο εξοπλισμός που μπορεί να χρησιμοποιηθεί στο Vendor Leasing είναι αγαθά εκτεταμένης χρήσης, όπως: αυτοκίνητα, φορτηγά, υπολογιστές, ιατρικά – εκτυπωτικά – ανυψωτικά μηχανήματα κ.α.**

Οι προμηθευτές οφείλουν να διαθέτουν υψηλή πιστοληπτική ικανότητα, οργανωμένο δίκτυο διάθεσης και ικανοποιητική οργάνωση.

Οικονομικά αποτελέσματα 2004³

Στο ποσό των 16.129 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα κέρδη προ φόρων της Πειραιώς Leasing για την χρήση 2004 έναντι 12.752 εκατ. ευρώ το 2003 (+26,4%). Αντίστοιχα, ο κύκλος εργασιών το 2004 ανήλθε σε 201,006 εκατ. ευρώ έναντι 181,314 εκατ. ευρώ το 2003 (+10,9%). Τα ανά μετοχή κέρδη διαμορφώνονται σε 0,665 ευρώ για το 2004 έναντι 0,526 ευρώ το 2003. Το διανεμόμενο μέρισμα σε ευρώ 8,491 εκατ. ή 0,35 ευρώ ανά μετοχή. (βλ. Πίνακα 4.5.).

Στη διατήρηση υψηλής κερδοφορίας συνέβαλαν εκτός από την σημαντική μεγέθυνση των εργασιών, ο αποτελεσματικός έλεγχος τόσο του λειτουργικού κόστους όσο και των επισφαλών απαιτήσεων. Το λειτουργικό κόστος μειώθηκε σε 2,733 εκατ. ευρώ ή 0,38% ως προς το εκμισθωμένο ενεργητικό μετά από αποσβέσεις έναντι 3,066 ευρώ το 2003. Οι ληξιπρόθεσμες απαιτήσεις περιορίστηκαν ως ποσοστό του εκμισθωμένου ενεργητικού μετά από αποσβέσεις από 5,3% το 2003 σε 3,2% το 2004. Σημειώνεται ότι ο κύκλος εργασιών της Πειραιώς Best Leasing ανήλθε σε 30.492 εκατ. ευρώ το 2004 έναντι 23104 εκατ. ευρώ το 2003 (+32%) και τα κέρδη προ φόρων σε ευρώ 2,188 εκατ. έναντι 1,718 εκατ. ευρώ (+22,5%).

³ Εφημερίδα «Ημερησία», 24 Φεβρουαρίου 2005.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.5.

Βασικά οικονομικά μεγέθη ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING Α.Ε. (σε € εκατ.)

Έτος	2004	2003	2002	2001	2000
Σύνολο ενεργητικού	746	662	469	280	175
Κύκλος εργασιών	201	181	118	69	56
Κέρδη προ φόρων	16129	12752	9018	7312	7303
Μέρισμα χρήσης	8491	8491	5918	2404	2714

Κατανομή εργασιών 2004 ανά τύπο ενεργητικού:

Ακίνητα: 40,8%

Μηχανήματα: 24,5%

Επιβατηγά αυτοκίνητα: 14,5%

Επαγγελματικά οχήματα: 13,20%

Λοιπόν εξοπλισμός: 7%

ΠΕΙΡΑΙΩΣ BEST LEASING

Δυναμική υπήρξε επίσης η ανάπτυξη της Πειραιώς Best Leasing η οποία ασχολείται με την χρονομίσθωση αυτοκινήτων. Ο κύκλος εργασιών της την περίοδο 1/1-31/12/2004 έφτασε τα €30,492 εκατ. έναντι €23,104 εκατ. το 2003 (+32%) και τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε €2188 εκατ. έναντι € 1,718 εκατ. το 2003 (+27,3%).

4.4.4. ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING Α.Ε.

Ποια είναι η ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING

Η Εμπορική LEASING (πρώην EUROLEASE) είναι 100% θυγατρική εταιρεία της Εμπορικής Τράπεζας και μια από τις πρωτοπόρες εταιρείες του κλάδου των χρηματοδοτικών μισθώσεων. Ιδρύθηκε το 1989 από την Banque Nationale de Paris και μέχρι το 1993 λειτούργησε σαν ένα Joint Venture της **BANQUE NATIONALE DE PARIS** με την **ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ**. Από τον Αύγουστο '93 και μετά η εταιρεία απορροφήθηκε εξ' ολοκλήρου από την **ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ** και έκτοτε λειτουργεί αποκλειστικά σαν μια θυγατρική της **ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ**. Η επιτυχία της οφείλεται στην δημιουργία μακρόχρονης σχέσης εμπιστοσύνης με τους πελάτες της και στην υποστήριξη που της παρέχει πανελλαδικά ο Όμιλος, τόσο στην εξυπηρέτηση μέσω του άρτια καταρτισμένου προσωπικού που διαθέτει, όσο και στην σωστή οργάνωση και ικανοποίηση των αναγκών της πελατείας της.

Πώς η ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING υλοποιεί τις συναλλαγές σας

- Επιλέγετε τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που καλύπτει τις ανάγκες της επιχείρησής σας ή του επαγγέλματός σας.
- Αφού επιλέξετε τον εξοπλισμό που επιθυμείτε, έρχεστε σε επαφή με ένα από τα 384 καταστήματα της Εμπορικής Τράπεζας, προκειμένου να συμπληρώσετε τη σχετική αίτηση.
- Εντός δυο ημερών από την παραλαβή της αίτησης, μαζί με τα δικαιολογητικά που απαιτούνται, η **ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING** σας απαντά αναφορικά με την έγκριση του αιτήματος και τις περαιτέρω ενέργειες που απαιτούνται ώστε να υπογραφεί η σχετική σύμβαση και να αποκτήσετε τον εξοπλισμό που έχετε επιλέξει.

Τι μπορείτε να αποκτήσετε μέσω της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ LEASING

Οποιοδήποτε μηχάνημα μεταφορικό μέσο, γραμμή παραγωγής ή ακίνητο που χρησιμοποιείται στην παραγωγική διαδικασία της επιχείρησής σας, αποτελεί αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης, όπως:

➤ Ηλεκτρονικοί υπολογιστές, τηλεφωνικά κέντρα, φωτοαντιγραφικά μηχανήματα, κλιματιστικά συστήματα, ηλεκτρικά είδη, γεννήτριες, συστήματα ασφαλείας και πυρανίχνευσης, ιατρικά μηχανήματα.

➤ Έπιπλα και είδη γραφείου, εξοπλισμός για καταστήματα, ξενοδοχεία, εστιατόρια ακόμα και θεατρικά πάρκα!

➤ Μεταφορικά οχήματα κάθε είδους όπως π.χ. φορτηγά, λεωφορεία, επιβατηγά, χωματουργικά, εκσκαφείς και λοιπά μηχανήματα έργων.

➤ Συστήματα μηχανημάτων, συστήματα παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας, ολοκληρωμένες εφαρμογές πληροφορικής, ηλεκτρομηχανολογικός εξοπλισμός, γραμμές παραγωγής.

➤ Ακίνητα που χρησιμοποιούνται για την επαγγελματική στέγη μιας επιχείρησης ή ενός επαγγελματία, όπως π.χ.:

- **Εμπορικά καταστήματα**
- **Ιατρεία, φαρμακεία, εκπαιδευτήρια**
- **Ξενοδοχεία, χώροι διασκέδασης**
- **Βιομηχανοστάσια, αποθήκες**
- **Γραφεία και συγκροτήματα γραφείων**
- **Κλινικές, νοσοκομεία**
- **Super market, σταθμοί αυτοκινήτων, κινηματογράφοι**

Ποιοι μπορούν να χρηματοδοτηθούν μέσω της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ LEASING

Κάθε επιχείρηση, ανεξαρτήτως νομικής μορφής ή ελεύθερος επαγγελματίας, όπως:

- Βιομηχανίες, βιοτεχνίες παραγωγής παντός είδους προϊόντων.
- Εταιρείες μεταφορών
- Τεχνικές εταιρείες
- Εταιρείες παροχής υπηρεσιών (ασφαλιστικές, διαφημιστικές, κ.λπ.)
- Ελεύθεροι επαγγελματίες (γιατροί, δικηγόροι, καταστηματάρχες, μικρομεσαίοι επιχειρηματίες)
- Εμπορικές εταιρείες, εκπαιδευτήρια, ιατρικά κέντρα
- Προμηθευτές μηχανημάτων και ειδών εξοπλισμού.

Γιατί συμφέρει;

Τα βασικά πλεονεκτήματα που απολαμβάνετε μέσω της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ LEASING συνοψίζονται στα εξής:

- ✓ Μπορείτε να χρηματοδοτήσετε έως και το 100% της αξίας της επένδυσής σας, χωρίς να απαιτείται η δική σας συμμετοχή.
- ✓ Διατηρείται τη ρευστότητα της επιχείρησής σας, έχοντας τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσετε το «ζεστό χρήμα» για κάλυψη άλλων δαπανών ή να το τοποθετήσετε σε άλλες, πιο αποδοτικές επενδύσεις.
- ✓ Εξοικονομείτε φόρους λόγω της αναγνώρισης των μισθωμάτων ως λειτουργικών δαπανών και της έκπτωσής τους από το φορολογητέο εισόδημα της επιχείρησής σας.
- ✓ Εκταμιεύετε σταδιακά και όχι άμεσα το Φ.Π.Α. στην αρχική φάση αγοράς του εξοπλισμού.

- ✓ Προστατεύεστε από την τεχνολογική απαξίωση. Με βάση τη γρήγορη απόσβεση, σας παρέχεται η δυνατότητα να αντικαταστήσετε ευκολότερα τον εξοπλισμό σας.
- ✓ Μειώνετε το κόστος και το χρόνο πραγματοποίησης της επένδυσής σας. Τα αιτήματα χρηματοδότησης διεκπεραιώνονται με ευελιξία, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες για το μισθωτή, ειδικότερα σε περιπτώσεις εισαγωγής του εξοπλισμού.
- ✓ Οι διαδικασίες χρηματοδότησης είναι σύντομες και απλές – και συνήθως χωρίς πρόσθετες ή εμπράγματα εξασφαλίσεις.
- ✓ Βελτιώνεται την εικόνα του Ισολογισμού της επιχείρησής σας, αφού το leasing δεν επηρεάζει τα στοιχεία του ενεργητικού και παθητικού.
- ✓ Διευκολύνετε στην κατάρτιση του προϋπολογισμού και του ταμειακού σας προγράμματος, αφού οι καταβολές των μισθωμάτων μπορούν να προγραμματιστούν σύμφωνα με το ταμειακό πρόγραμμα που έχετε καταστρώσει ή σύμφωνα με τις φορολογικές ανάγκες της επιχείρησής σας, προκειμένου να μεγεθύνετε τα φορολογικά οφέλη της.
- ✓ Διατηρείτε τα κίνητρα των αναπτυξιακών νόμων (Ν2601/98).

Ακίνητα μέσω της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ LEASING

Από το 2000 η ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING ενεργοποιείται και στα ακίνητα και απευθύνεται σε επιχειρήσεις που επιθυμούν να αποκτήσουν δική τους επαγγελματική στέγη μέσω της μεθόδου της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Υπογραμμίζεται ότι η Εμπορική Leasing χρηματοδοτεί μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου, ενώ η πτώση των επιτοκίων έχει ως αποτέλεσμα την περαιτέρω μείωση των μισθωμάτων σε αντίθεση με την απλή ενοικίαση όπου συνήθως το ενοίκιο υπόκειται σε αναπροσαρμογές προς τα πάνω. Συγκεκριμένα, μέσω της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ LEASING:

- Κάθε επιχείρηση ανεξαρτήτως νομικής μορφής, ή ελεύθερος επαγγελματίας μπορεί να χρηματοδοτηθεί για να καλύψει τις ανάγκες του, για καταστήματα, επαγγελματική στέγη, αποθηκευτικούς χώρους, γραφεία κ.λπ.

- Τα μισθώματα που καταβάλλονται από το μισθωτή δεν επιβαρύνονται με Φ.Π.Α. (με εξαίρεση τα βιομηχανοστάσια), ούτε με τέλη χαρτοσήμου, ενώ εκπίττονται από τα ακαθάριστα έσοδα που ως λειτουργικά έξοδα, με εξαίρεση το μέρος των μισθωμάτων που αναλογεί στην αξία του οικοπέδου.
- Η τελική μεταβίβαση του ακινήτου από την ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING στο μισθωτή, μετά το πέρας της διάρκειας της σύμβασης, απαλλάσσεται από το φόρο μεταβίβασης, ενώ τα ακίνητα εξαιρούνται από την υποχρέωση αναπροσαρμογής της αξίας τους σ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης.
- Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων συνεπάγεται φόρο μεταβίβασης ακινήτου, συμβολαιογραφικά έξοδα, έξοδα μεταγραφής, έξοδα δικηγόρων και αμοιβή εκτιμητή, τα οποία καταβάλλονται εφάπαξ ή ακόμη μπορούν να συμπεριληφθούν στη χρηματοδοτική μίσθωση.
- Για την τεχνική εκτίμηση του ακινήτου απαιτούνται από το αρμόδιο πολεοδομικό γραφείο επικυρωμένα αντίγραφα της οικοδομικής άδειας, των αρχιτεκτονικών σχεδίων. Επίσης, για το νομικό έλεγχο απαιτούνται από το αρμόδιο υποθηκοφυλακείο επικυρωμένα πιστοποιητικά των τίτλων κτήσεως του ακινήτου, καθώς και τα συμβόλαιο και οι πράξεις ιδιοκτησίας.

Όροι και προϋποθέσεις προκειμένου μια επιχείρηση να συνάψει σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING

1. **Αντικείμενο:** Γραφεία, εμπορικά καταστήματα, εμπορικά κέντρα, ιατρεία – φαρμακεία, super markets, ξενοδοχεία, βιομηχανοστάσια, Η/Υ, μηχανήματα, έπιπλα κ.α.
2. **Ποσό:** Άνω των δρχ. 50εκ., σε ευρώ 150.000 για ακίνητα και 30.000 για κινητό εξοπλισμό.
3. **Διάρκεια:** Κατώτατη 10 χρόνια για ακίνητο ενώ 3ετή για κινητό εξοπλισμό.
4. **Νόμισμα:** Σε δραχμές και από 01/01/01 σε ευρώ.

5. **Μίσθωμα:** Το μίσθωμα βασίζεται στο κόστος χρήματος της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ LEASING ή στο βασικό επιτόκιο χορηγήσεων της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ LEASING (που σήμερα είναι 8%) ή στο ATHIBOR.
6. **Τρόπος πληρωμής:** Μηνιαία ή Τριμηνιαία μισθώματα.
7. **Εξασφαλίσεις:** Συνήθως δεν απαιτούνται.
8. **Ασφάλεια:** Το ακίνητο ή ο εξοπλισμός ασφαρίζεται στον ΦΟΙΝΙΚΑ ή σε άλλη ασφαλιστική εταιρεία επιλογής της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.
9. **Κόστος:** Το κόστος περιλαμβάνει τα διαχειριστικά έξοδα, έξοδα συμβολαιογράφου (όπου αυτό απαιτείται), το μίσθωμα και τα ετήσια ασφάλιστρα.
10. **Συντήρηση:** Ο μισθωτής υποχρεούται να συντηρεί τον εξοπλισμό ή το ακίνητο σύμφωνα με τις προδιαγραφές του κατασκευαστή και των όρων της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης.
11. **Τίμημα:** Στο τέλος της διάρκειας του Leasing καταβάλλεται το τίμημα εξαγοράς, το οποίο συνήθως είναι 1,00€.

Η ανάλυση των σημαντικότερων επενδύσεων που πραγματοποίησε η εταιρεία το 2003, έχει ως εξής:

Επενδύσεις ανά είδος εξοπλισμού έτους 2003

Ακίνητα	:	46,5%
Μηχανολογικός εξοπλισμός	:	26,6%
Εξοπλισμός γραφείων	:	1,4%
Οχήματα / Επιβατηγά	:	18,5%
Άλλος εξοπλισμός	:	7%

Επενδύσεις ανά επιχειρηματική δραστηριότητα έτους 2003

Βιομηχανία	:	20,9%
Εμπόριο	:	17,2%
Υπηρεσίες	:	61,2%
Άλλες δραστηριότητες	:	0,7%

Εξέλιξη της αγοράς

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Ελληνικών Εταιρειών Leasing, η αγορά (προσθήκες παγίων) την τελευταία πενταετία (1999-2003), αναπτύχθηκε με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 38,03%. Το αποτέλεσμα ήταν από 722,4 χιλ. ευρώ το 1999, να διαμορφωθεί στα 2.003,3 χιλ. ευρώ το 2003.

Έτος	Ύψος Νέων Συμβάσεων (κτήσεις παγίων)	% αύξηση
1999	722,40	72,74
2000	1.030,20	42,60
2001	1.300,80	26,30
2002	1.536,30	18,11
2003	2.003,30	30,40

Πηγή: Ένωση Εταιρειών Leasing

Ανάλυση οικονομικής κατάστασης 2000-2003

Τα κυριότερα μεγέθη των ισολογισμών της εταιρείας (σε χιλ. ευρώ) για τις χρήσεις 2000-2003 έχουν ως εξής:

	2000	2001	2002	2003
Αναπόσβεστη αξία παγίων	165.026	215.724	240.132	367.967
Σύνολο ενεργητικό	183.642	238.563	258.308	386.768
Ίδια κεφάλαια	56.736	57.165	60.087	63.205
Κύκλος εργασιών	67.592	77.081	82.655	93.105
Κέρδη προ φόρων	4.742	2.716	4.886	6.020

Θέση στην αγορά ⁴

Η Εμπορική Leasing συγκαταλέγεται μεταξύ των πέντε μεγαλύτερων εταιριών του κλάδου της, με βάση το ύψος των υπογεγραμμένων συμβάσεων. Το μερίδιο αγοράς της επιχείρησης, διαμορφώνεται σήμερα στο 9,3% με την αξία των νέων συμβάσεων να ανέρχεται στα 183,9 εκατ. ευρώ.

Περαιτέρω βελτίωση παρουσίασαν το 2004, τα οικονομικά μεγέθη της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης της Εμπορικής Τράπεζας. Η Εμπορική Leasing εμφάνισε την παρελθούσα χρήση κύκλο εργασιών 107,3 εκατ. ευρώ έναντι 93,1 εκατ. ευρώ το 2003, ποσό αυξημένο κατά 15,2%. Σημειώνεται πως το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων της επιχείρησης (τα 90,8εκατ. ευρώ) προήλθε από την εκμίσθωση κινητών και πολύ λιγότερο (τα 16,4εκατ. ευρώ) από την εκμίσθωση ακινήτων.

Όσον αφορά την κερδοφορία, το 2004 τα προ φόρων κέρδη της Εμπορικής Leasing αυξήθηκαν κατά 13,3% και ανήλθαν στα 6,8 εκατ. ευρώ από 6,01 εκατ. ευρώ που ήταν το 2003. Η αξία των εκμισθωμένων παγίων άγγιξε πέρυσι το ποσό των 580 εκατ. ευρώ.

Αποστολή

Στα πλαίσια ενός πελατοκεντρικού σχεδιασμού των υπηρεσιών που παρέχει η Εμπορική Leasing, αποστολή της εταιρείας είναι η ποιοτική χορήγηση χρηματοδοτικών μισθώσεων σε ελεύθερους επαγγελματίες, σε επιχειρήσεις που καλύπτουν όλο το φάσμα της οικονομικής δραστηριότητας σε όλη την Ελλάδα. Για την επίτευξη των στρατηγικών της στόχων η Εμπορική Leasing ακολουθεί πελατοκεντρική στρατηγική ανάπτυξης, συνυφασμένη με τις εξελίξεις της αγοράς και σχεδιασμένη πάνω σε 4 άξονες:

- **Συνεχής ανάπτυξη.**
- **Ικανοποιημένοι πελάτες.**
- **Ικανοποιημένοι μέτοχοι.**
- **Αξιοκρατική εξέλιξη του προσωπικού.**

⁴ Εφημερίδα «Express», 24/03/2005.

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της διοίκησης της εταιρείας προβλέπεται ότι θα συνεχιστεί η ανοδική πορεία της, αυξάνοντας ακόμη περισσότερο το μερίδιό της στην αγορά, αλλά και βελτιώνοντας τις υπηρεσίες και τα οφέλη που προσφέρει στους πελάτες της.

ΕΜΠΟΡΙΚΙ RENT

Η **Εμπορική Rent** είναι θυγατρική εταιρεία του Ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας η οποία δραστηριοποιείται στον κλάδο των Μακροχρόνιων Μισθώσεων Ι.Χ. αυτοκινήτων. Κύριοι μέτοχοί της είναι η Εμπορική Τράπεζα Α.Ε. με ποσοστό 51%, η ΠΑΥΛΟΣ Ι. Κοντέλης Α.Ε.Β.Ε. με ποσοστό συμμετοχής 24,5% και η Κάρεντας Α.Ε. με ποσοστό 24,5%.

Η μέθοδος της μακροχρόνιας μίσθωσης αποτελεί τον σύγχρονο τρόπο χρήσης / απόκτησης ενός αυτοκινήτου ή στόλου αυτοκινήτων για εταιρείες, αλλά και για ιδιώτες επιχειρηματίες.

Την ανοδική πορεία της **ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ RENT** επιβεβαιώνουν τα τελευταία στοιχεία.

- **To 2003**, η αύξηση των πωλήσεων έφτασε το 108,95%, ο στόλος της εταιρείας αυξήθηκε από 978 αυτοκίνητα το 2002, σε 1681 αυτοκίνητα το 2003, ενώ οι νέες μισθώσεις αυξήθηκαν κατά 13,51% και το προσωπικό από 19 εργαζόμενους το 2002 σε 30 εργαζόμενους το 2003.
- **To 2004**, ο στόλος της εταιρείας ξεπέρασε τα 3.000 αυτοκίνητα, ενώ οι νέες μισθώσεις παρουσίασαν αύξηση 40% σε σχέση με το 2003. Η εταιρεία εμφάνισε κέρδη 843.586 ευρώ, έχοντας πραγματοποιήσει πωλήσεις άνω των 19.000.000 ευρώ.
- **Για το 2005**, η εταιρεία προβλέπει να πραγματοποιήσει πωλήσεις άνω των 23.500.000 ευρώ. Η αρχική πρόβλεψη για αύξηση κατά 15% των νέων μισθώσεων φαίνεται ότι θα ξεπερασθεί λαμβάνοντας υπόψη τον τρέχοντα ρυθμό ανάπτυξης.

4.5. Η αγορά του Leasing στην Ελλάδα

Περαιτέρω ανάπτυξη με ρυθμό αύξησης που ξεπέρασε το 19%, εμφάνισε πέρυσι η αγορά του leasing στη χώρα μας. **Η αξία των νέων συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης που υλοποίησαν το 2004 οι εταιρείες του κλάδου ανήλθε στο ποσό των 2,33 δις. ευρώ έναντι του 1,96 δις. ευρώ που ήταν ένα χρόνο πριν.**

Σύμφωνα με στελέχη εταιριών, καθοριστικό ρόλο στη θετική αυτή εξέλιξη έπαιξαν οι εργασίες που αφορούσαν σε ακίνητα και ειδικότερα οι πράξεις sale & lease back, στις οποίες «καταφεύγουν» σταδιακά ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις προκειμένου να εξασφαλίσουν την απαραίτητη – ιδίως στη σημερινή δύσκολη οικονομική συγκυρία – ρευστότητα. **Μάλιστα, υπολογίζουν πως περίπου το ήμισυ της αξίας των συμβάσεων που υπογράφηκαν πέρυσι είχαν σχέση με ακίνητα. Το ποσοστό αυτό ήταν της τάξεως του 43% το 2003.**

Οι περισσότερες από τις επιχειρήσεις leasing βελτίωσαν πέρυσι τα μεγέθη τους, ενώ υπήρξαν οριακές αλλαγές όσον αφορά στην κατάταξή τους με βάση το ύψος των νέων συμβάσεων. **Μεγάλη αύξηση εργασιών (75%) έχει να επιδείξει η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης της Τράπεζας Αττικής, αλλά και η Κύπρου leasing (αύξηση αξίας συμβάσεων κατά 51%) που «σκαρφάλωσε» στη δεύτερη θέση του κλάδου με μερίδιο αγοράς 17,8%. Στην κορυφή της κατάταξης παρέμεινε και το 2004 η EuroLeasing (θυγατρική της EFG Eurobank Ergasias) με συμβάσεις αξίας 465,8 εκατ. ευρώ που αντιστοιχούσαν σε μερίδιο αγοράς 19,5% και ήταν αυξημένες σε ποσοστό 42% σε σύγκριση με το 2003. Βελτιωμένη εικόνα παρουσίασαν, επίσης, οι εταιρείες Πειραιώς Leasing, Εθνική Leasing, ProLeasing και Εγνατία Leasing.**

Αντίθετα, σε χαμηλότερα επίπεδα σε σχέση με αυτά του 2003 βρέθηκαν πέρυσι οι συμβάσεις και τα μερίδια αγοράς των εταιριών Γενική Leasing, Εμπορική Leasing, Aspis Leasing, ATE Leasing και Λαϊκή Leasing. Για το 2005 οι παράγοντες της αγοράς leasing εκτιμούν πως η ανάπτυξη του κλάδου θα συνεχιστεί, πιθανότατα όμως με μικρότερο ρυθμό απ' ό,τι τα προηγούμενα χρόνια.

Σημειώνεται πως ο κλάδος έχει σταθερά ανοδική πορεία τα τελευταία χρόνια, με αύξηση των εργασιών του κατά 26,2% το 2001, 18,1% το 2002, 27,8% το 2003 και

19,1% πέρυσι. Όπως συμβαίνει τα τελευταία χρόνια, έτσι και κατά την τρέχουσα χρήση αναμένεται τα ακίνητα να καθορίσουν το ύψος της αύξησης αυτής.

Προβλέψεις για το 2005

Μια χρονιά χωρίς τον «ενθουσιασμό» υπογραφής νέων συμβάσεων προβλέπεται ότι θα είναι το 2005 για τον κλάδο του leasing, ο οποίος αν και θα διατηρήσει την ανοδική του δυναμική – ίσως με βραδύτερους ρυθμούς συγκριτικά με τις προηγούμενες χρήσεις – ωστόσο εκτιμάται ότι η υπογραφή νέων συμβάσεων από πλευράς των εταιρειών leasing θα μετριαστεί.

Στην εκτίμηση αυτή συγκλίνουν τα περισσότερα στελέχη του κλάδου της χρηματοδοτικής μίσθωσης, εξηγώντας πως εφέτος λόγω του δυσμενούς περιβάλλοντος που διαμορφώνεται στην οικονομία, οι εταιρείες θα στραφούν στην ενίσχυση της ρευστότητάς τους, κυρίως μέσω του sale and lease back και ίσως αυτό δημιουργήσει προϋποθέσεις για την αύξηση επισφαλών συμβάσεων για τον κλάδο του leasing με παράλληλη μείωση της εισπραξιμότητας.

Σύμφωνα με τα μέχρι τώρα στοιχεία και παρά το γεγονός ότι ο κλάδος του leasing «τρέχει» το β' εξάμηνο της κάθε χρήσης, προβλέπεται ότι οι νέες συμβάσεις θα ανέλθουν φέτος στα 2,7 δισ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση 15%.

4.6. Η Χρηματοδοτική Μίσθωση στην Ευρώπη

Σε περισσότερα από 135 δισεκατομμύρια ευρώ εκτιμάται η συνολική αξία των νέων συμβάσεων που πραγματοποιήθηκαν κατά την παρελθούσα χρήση σε όλον τον κόσμο πλην της Αμερικής.

Την πύλα στην αγορά του Leasing μοιράζονται 1.300 εταιρείες από 24 διαφορετικές χώρες που είναι μέλη και μη της Ευρώπης, εκ των οποίων 20 κατέχουν συνολικά μερίδιο αγοράς ως προς τις νέες συμβάσεις που ανέρχεται σε 65%.

Σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα στατιστικά στοιχεία που προκύπτουν από την έκθεση της **Leaseurope**, υπογραμμίζεται η σταθερή ανοδική τροχιά την οποία διαγράφει η χρηματοδοτική μίσθωση στην Ευρώπη.

Στον πίνακα που ακολουθεί, απεικονίζεται το ποσοστό κάθε χώρας που χρηματοδοτείται με την μέθοδο του leasing. Η Ελλάδα βρίσκεται μεταξύ των τελευταίων χωρών που βρίσκονται σε αυτήν την κατάταξη καθώς χρηματοδοτεί το 5,1% των ιδιωτικών της επενδύσεων με χρηματοδοτική μίσθωση.

Χώρα	Ποσοστό Χρηματοδότησης ιδιωτικών επενδύσεων με Leasing
Η.Π.Α.	31%
ΕΣΘΟΝΙΑ	23,7%
ΚΑΝΑΔΑΣ	22%
ΙΡΛΑΝΔΙΑ	21,9%
ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	20%
ΕΛΒΕΤΙΑ	19,6%
ΤΣΕΧΙΑ	19,4%
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	18,5%
ΝΟΡΒΗΓΙΑ	15%
ΑΓΓΛΙΑ	14,4%
ΓΑΛΛΙΑ	13,7%
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	13,5%
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	13,1%
ΣΛΟΒΑΚΙΑ	11,6%
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	10%
ΧΙΛΗ	10%
ΙΑΠΩΝΙΑ	9,2%
ΡΩΣΙΑ	9,2%
ΒΑΙΒΑΝ	8%
ΦΙΛΑΝΔΙΑ	8%
ΤΑΙΛΑΝΔΗ	9,4%
ΣΛΟΒΕΝΙΑ	9,4%
ΕΛΛΑΔΑ	5,1%
ΤΟΥΡΚΙΑ	3,9%
ΑΝΑΜΑΣ	2%
ΜΕΞΙΚΟ	2%
ΣΑΟΥΔΙΚΗ ΑΡΑΒΙΑ	0,1%
<i>Πηγή: Εφημερίδα «Καθημερινή», 6 Μαρτίου 2005</i>	

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Τα τελευταία χρόνια οι παραδοσιακοί μέθοδοι χρηματοδότησης εκσυγχρονίζονται, βελτιώνονται, διαφοροποιούνται ή εγκαταλείπονται. Οι εμπορικές και οι πολιτικές συνθήκες συνεχώς αλλάζουν είτε προς το καλύτερο είτε προς το χειρότερο. Αναμφισβήτητα όμως η εφαρμογή των θεσμών leasing – factoring – forfaiting αποτελεί έναν σύγχρονο τρόπο κάλυψης των χρηματοδοτικών αναγκών των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους.

Το Leasing στην χώρα μας βρίσκεται σε νηπιακή φάση παρά τους ρυθμούς ανάπτυξης του. Σημειώνεται πως ο κλάδος έχει σταθερά ανοδική πορεία τα τελευταία χρόνια, με αύξηση των εργασιών του κατά 26,2% το 2001, 18,1% το 2002, 27,8% το 2003 και 19,1% πέρυσι. Η αξία των νέων συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης που υλοποίησαν οι εταιρείες του κλάδου το 2004 ανήλθε στο ποσό των 2,33 δις. ευρώ έναντι 1,96 δις. ευρώ για το 2003. Σύμφωνα με τα μέχρι τώρα στοιχεία και παρά το γεγονός ότι ο κλάδος του Leasing «τρέχει» το β' εξάμηνο της κάθε χρήσης, προβλέπεται ότι οι νέες συμβάσεις θα ανέλθουν φέτος στα 2,7 δις. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση 15%.

Για μια ακόμη χρονιά το Leasing ακινήτων αποτέλεσε την ατμομηχανή του κλάδου παρά τις ενδείξεις του α' εξαμήνου, η αγορά φέτος θα εμφανίσει άνοδο της τάξης του 20% διατηρώντας τους ρυθμούς με τους οποίους αναπτύσσεται τα τελευταία χρόνια. Τα ακίνητα κατέχουν και το 2004 τον πρωταγωνιστικό ρόλο, καθώς στην λήξη του έτους αναμένεται να εμφανίσουν συνολική ανάπτυξη της τάξης του 30%-35%, άνοδος που κατά κύριο λόγο προέρχεται από την υλοποίηση συμβάσεων sale and leaseback, λόγω της βελτίωσης των φορολογικών ρυθμίσεων που αφορούν την συγκεκριμένη χρηματοδοτική υπηρεσία. Έτσι φέτος αναμένεται η συνολική

Εκμίσθωση ακινήτων μέσω leasing να αποφέρει έσοδα που θα ξεπεράσουν το 1,01 δις. ευρώ, αντιπροσωπεύοντας ποσοστό άνω του 45% της συνολικής αξίας των νέων συμβάσεων του έτους. Η εξέλιξη αυτή ήταν αναμενόμενη μετά την ψήφιση της απαλλαγής του φόρου μεταβίβασης (2003) και του φόρου εισοδήματος (2004) από την υπεραξία του ακινήτου. Έτσι ολοκληρώθηκε η προσπάθεια φορολογικής βελτίωσης του θεσμού του sale and lease back και πλέον οι επιχειρηματίες δεν έχουν κανέναν εμπόδιο για να αξιοποιήσουν το συγκεκριμένο εργαλείο.

Μια χρονιά χωρίς τον «ενθουσιασμό» υπογραφής νέων συμβάσεων προβλέπεται ότι θα είναι το 2005 για τον κλάδο του leasing, ο οποίος αν και θα διατηρήσει την ανοδική του δυναμική – ίσως με βραδύτερους ρυθμούς συγκριτικά με τις προηγούμενες χρήσεις, ωστόσο εκτιμάται ότι η υπογραφή νέων συμβάσεων από πλευράς των εταιρειών leasing θα μετριαστεί. Στην εκτίμηση αυτή συγκλίνουν τα περισσότερα στελέχη του κλάδου, λόγω:

- i. Του δυσμενούς περιβάλλοντος που διαμορφώνεται στην οικονομία. Οι εταιρείες θα στραφούν στην ενίσχυση της ρευστότητάς τους, κυρίως μέσω του sale and lease back και ίσως αυτό δημιουργήσει προϋποθέσεις για την αύξηση επισφαλών συμβάσεων για τον κλάδο του leasing με παράλληλη μείωση της εισπραξιμότητας.
- ii. Της εισαγωγής των κινέζικων προϊόντων στην ελληνική αγορά. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να μειωθεί το ενδιαφέρον για μηχανολογικό εξοπλισμό στις κλωστοϋφαντουργικές επιχειρήσεις και ο κατασκευαστικός κλάδος και ο τομέας ένδυσης γενικότερα να δεχθούν σημαντικό πλήγμα.
- iii. Της υιοθέτησης των Διεθνών Λογιστικών προτύπων, που δημιουργούν ένα πρόσκαιρο προβληματισμό στην αγορά, καθώς το Leasing πλέον δεν θα παρουσιάζει ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έναντι του παραδοσιακού δανεισμού.
- iv. Μέχρι τώρα δεν υπογράφει μεγάλες συμβάσεις αλλά πολλές μικρές ενώ παράλληλα παρατηρείται και το γεγονός των καθυστερήσεων στις πληρωμές των μισθωμάτων.
- v. Της αύξησης των τιμών των ακινήτων, που αποτελεί ανασταλτικό παράγοντα στην πραγματοποίηση των συμβάσεων leasing.

Ως αντίβαρο των ανωτέρω εκτιμούμε ότι για τις εταιρείες leasing το 2005 πρέπει να αποτελέσει χρονιά για «νοικοκύρεμα» και οργανικής ανάπτυξης καθώς ενδέχεται να ακολουθήσει μια περίοδος σταθεροποίησης.

Στο πλαίσιο αυτό πρέπει:

- Οι εταιρείες να στραφούν στην συγκράτηση του κόστους, την απασχόληση λίγου αλλά εξειδικευμένου προσωπικού και στην δημιουργία σημαντικών αποθεμάτων για μελλοντικές επισφάλειες. Επίσης, λόγω του ότι ο θεσμός δεν είναι ευρέως

γνωστός στον επιχειρηματικό κόσμο, οι εταιρείες θα πρέπει να έχουν βασική τους επιδίωξη την διάδοση και ενημέρωση για τον νέο αυτό χρηματοδοτικό μέσο.

- Η εκάστοτε κυβέρνηση θα πρέπει να υιοθετήσει στην κυβερνητική της δράση την προώθηση νέων φορολογικών ελαφρύνσεων και αναπτυξιακών μέτρων συμβάλλοντας έτσι στην περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού.
- Να στραφεί το ενδιαφέρον για λειτουργική μίσθωση και σε άλλους τομείς πέρα από τον τομέα των αυτοκινήτων, όπως π.χ. εξοπλισμό γραφείων.
- Τέλος, αξιοσημείωτο είναι και το ενδιαφέρον πολλών θυγατρικών εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης για την ίδρυση υποκαταστημάτων στα Βαλκάνια, όπου έχουν μεταφερθεί παραγωγικές μονάδες πολλών ελληνικών επιχειρήσεων και ως εκ τούτου διαμορφώνονται σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης κερδοφόρων δραστηριοτήτων σε εταιρείες του κλάδου.

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) αποτελεί ένα σχετικά πρόσφατο χρηματοοικονομικό εργαλείο στην Ελλάδα, με προοπτική έντονης ανάπτυξης τα επόμενα χρόνια. Απευθύνεται σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις οι οποίες επιζητούν τη ραγδαία ανάπτυξη των εργασιών τους μέσω της αύξησης της ρευστότητάς τους.

Τα τελευταία χρόνια, η αγορά του factoring εμφανίζει ρυθμούς ανάπτυξης της τάξης του 60%-70%, βελτίωση που παράγοντες του κλάδου αποδίδουν στο γεγονός ότι πρόκειται για έναν θεσμό που ωριμάζει, δεδομένου ότι λειτουργεί στην Ελλάδα μόλις από το 1996. Είναι ενδεικτικό άλλωστε, ότι κατά την περίοδο 1996-2004 η εγχώρια αγορά factoring ενισχύθηκε σε ποσοστό μεγαλύτερο του 200%. Συγκεκριμένα οι ρυθμοί ανάπτυξης των εργασιών factoring στην Ελλάδα διαμορφώθηκαν σε 76% το 2000, σε 37% το 2001, σε 32%

Το 2002, σε 35,5% το 2003, σε 30% το 2004.

Η εγχώρια αγορά του factoring υπολείπεται αισθητά των αντίστοιχων ευρωπαϊκών, εντούτοις παρουσιάζει σταθερά υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης του ευρωπαϊκού μέσου όρου τα τελευταία 4 χρόνια. Σημειώνεται ότι οι ρυθμοί ανάπτυξης του factoring στην Ευρώπη ήταν 18% το 2000, 15% το 2001, 12% το 2002 και 5% το 2003.

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία της διεθνούς ένωσης εταιρειών factoring, Factors Chain International (FCI), το 2004 ο εκχωρημένος κύκλος εργασιών factoring στην Ελλάδα ανήλθε σε 4,4 δις. ευρώ. Σύμφωνα με εκτιμήσεις των παραγόντων της συγκεκριμένης αγοράς,

εκτιμάται ότι ο κλάδος του factoring για το 2005 θα εμφανίσει κύκλο εργασιών περί τα 5 δις. ευρώ, επιτυγχάνοντας αύξηση της τάξης του 14%.

Στο πλαίσιο των θετικών προβλέψεων για την περαιτέρω διάδοση του θεσμού στην ελληνική αγορά, συγκαταλέγεται το γεγονός ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα αποτελούν το 90% του συνόλου των επιχειρήσεων. Από αυτές μόνο το 8% επιλέγει ως πηγή χρηματοδότησης το factoring έναντι του 11% που αποτελεί το μέσο όρο των χωρών της Ε.Ε.

Οι παράγοντες που θα συμβάλλουν στην προώθηση του θεσμού factoring τα επόμενα έτη είναι οι εξής:

- η απαλλαγή από το κόστος διαχείρισης
- η διαχείριση του πιστωτικού κινδύνου
- η τάση μείωσης των μεταχρονολογημένων επιταγών
- η βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού
- τα μεταολυμπιακά έργα
- η αδυναμία πολλών επιχειρήσεων να διαχειριστούν αποτελεσματικά τις απαιτήσεις τους.
- η ένταξη της χώρας μας στην Ο.Ν.Ε. δημιουργεί περιθώρια ανάπτυξης των τραπεζικών εργασιών δανειοδότησης και ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη του factoring
- η ιδιορρυθμία της ελληνικής αγοράς που χαρακτηρίζεται από μεγάλα διαστήματα αποπληρωμής απαιτήσεων δίνει περιορισμένη δυνατότητα σε μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις και χρηματοδοτούν την ανάπτυξη τους με αντίστοιχα ρευστοποιήσιμα στοιχεία λόγω ανοικτών υπολοίπων, με αποτέλεσμα να τις στρέφουν προς το factoring
- η συνεχής τεχνολογική εξέλιξη και οι δυνατότητες που προσφέρει η υιοθέτηση νέων εφαρμογών στο χώρο των χρηματοοικονομικών προϊόντων.
- Η απελευθέρωση της αγοράς στην ευρωπαϊκή Ένωση δημιουργεί επιχειρηματικές ευκαιρίες για τις ελληνικές εταιρείες factoring που μπορούν να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους σε άλλες αγορές.

Εντούτοις θα πρέπει να επισημάνουμε και τα κυριότερα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο θεσμός του factoring στον ελληνικό χώρο. Θα πρέπει να τονίσουμε πως το

θεσμικό πλαίσιο που διέπει τη λειτουργία των εταιρειών factoring είναι, σε γενικές γραμμές, ικανοποιητικό παρά τις δυσκολίες που δημιουργούν στις συναλλαγές οι ιδιόμορφες συνθήκες της ελληνικής αγοράς. Για παράδειγμα, οι μεγάλοι χρόνοι αποπληρωμής των απαιτήσεων που σε ορισμένους κλάδους ξεπερνούν τις 150 ημέρες, η κίνηση του εμπορίου με μεταχρονολογημένες επιταγές είναι ζητήματα που δημιουργούν στρεβλώσεις και στην αγορά του factoring που πρέπει να αναφερθεί είναι ότι ο μεγάλος αριθμός επιχειρηματιών αγνοεί τα πακέτα υπηρεσιών factoring και τη σημαντική προσφορά του προϊόντος στη γενικότερη ανάπτυξη των εργασιών των εταιρειών τους.

Βασική όμως προϋπόθεση για τη σωστή εφαρμογή του θεσμού είναι η από κοινού συνεννόηση και οργανωμένη προσπάθεια των εταιρειών factoring για την ενημέρωση και εκπαίδευση της ελληνικής αγοράς, είτε μέσω του τύπου, είτε μέσω σεμιναρίων για να κατανοηθούν οι μηχανισμοί του factoring και τα πολλαπλά οφέλη που έχουν να αποκομίσουν οι επιχειρήσεις.

Το forfaiting αποτελεί μια εναλλακτική χρηματοδοτική μορφή του εξαγωγικού εμπορίου που εφαρμόζεται τα τελευταία χρόνια στη χώρα μας. Το forfaiting γίνεται διαρκώς όλο και σπουδαιότερο στις καθημερινές εμπορικές συναλλαγές.

Η φιλοσοφία του forfaiting βασίζεται στη μεταφορά του επιχειρηματικού κινδύνου (εξόφληση τίτλων – συναλλαγματική διαφορά) και του πολιτικού κινδύνου (χώρες χωρίς πολιτική σταθερότητα) από τον εξαγωγέα στον forfeiter. Με την μέθοδο του forfaiting η ασφάλιση φθάνει το 100% και οι πληρωμές των εμπορευμάτων είναι σίγουρες και επιβεβαιωμένες σε αντίθεση με την ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων όπου ο εξαγωγέας ασφαλίζει μέχρι το 90%.

Λόγω της σχετικά μικρής διαδρομής του θεσμού στην χώρα μας και με δεδομένο ότι δεν έχει γίνει ακόμα ευρέως γνωστό στον επιχειρηματικό κόσμο το νέο αυτό χρηματοδοτικό εργαλείο η ανάπτυξη του είναι σχετικά περιορισμένη. Οι βασικοί παράγοντες που συντελούν σ' αυτό είναι οι εξής:

- Το κόστος χρηματοδότησης μέσω forfaiting είναι μεγαλύτερο από εκείνο της τραπεζικής ή άλλης μορφής χρηματοδότησης.
- Απευθύνεται μόνο στο εξαγωγικό εμπόριο.
- Οι διακρατικές συμφωνίες
- Η τελωνειακή ένωση

- Οι επιχειρήσεις δεν αναλαμβάνουν το «ρίσκο» να χρηματοδοτηθούν με έναν νέο χρηματοδοτικό θεσμό που θα είναι εγγύηση για τις εμπορικές τους συναλλαγές.

Συμπερασματικά, μετά την παρουσίαση και εξέταση των θεσμών Leasing, Factoring και Forfaiting προκύπτει πως το Factoring ηγείται στην ελληνική αλλά και διεθνή αγορά, βάσει των υψηλών ρυθμών ανάπτυξης και του κύκλου εργασιών του τα τελευταία χρόνια.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα, οι οποίες υπερβαίνουν σήμερα το ένα εκατομμύριο, είναι περισσότερο μικρές παρά μεσαίες, εφ' όσον το 98% του συνόλου των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αφορά επιχειρήσεις με ετήσιο τζίρο κάτω των 2 εκτ. Ευρώ, δηλαδή σημαντικά μικρότερο από τον μέσο όρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης (2-10εκατ. μικρές και 10-50εκατ. μεσαίες). Πάντως παρά το μικρό μέγεθος των επιχειρήσεων, ο χώρος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων χαρακτηρίζεται από ισχυρή τάση βιωσιμότητας (λόγω κυρίως της οικογενειακής μορφής των επιχειρήσεων) και μεγάλη κινητικότητα.

Οι τράπεζες που πάντα στηρίζουν τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, θεωρώντας τις κορμό της οικονομίας στη χώρα μας, υιοθέτησαν νέα, σύγχρονα και ολοκληρωμένα προγράμματα (leasing, factoring, forfaiting), τα οποία έχουν καταστεί ευέλικτα εργαλεία στα χέρια των επιχειρηματιών. Τα προγράμματα αυτά αποτελούν την πλέον ολοκληρωμένη απάντηση στις ανάγκες του επιχειρηματία ή του επαγγελματία για κεφάλαια κίνησης, καθώς και το κλειδί για την ανάπτυξη της επιχείρησης και την είσοδο σε νέες αγορές.

Τα νέα αυτά χρηματοδοτικά προϊόντα έχουν εμφανίσει σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης τα τελευταία χρόνια. Συγκεκριμένα, τα προϊόντα αυτά καλύπτουν σε ικανοποιητικό βαθμό τις ανάγκες των επιχειρήσεων και ελεύθερων επαγγελματιών και παρέχουν ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών, όπως: ενίσχυση ρευστότητας, φορολογικά πλεονεκτήματα, διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση κ.λπ.

Λόγω της σχετικά μικρής διαδρομής των θεσμών στην χώρα μας και με δεδομένο ότι δεν έχει γίνει ακόμα ευρέως γνωστό το πακέτο των υπηρεσιών που προσφέρουν και τα πλεονεκτήματα που προκύπτουν απ' την χρήση τους, στόχος των τραπεζών θα πρέπει να είναι η ενημέρωση και η παροχή συμβουλών από εξειδικευμένο προσωπικό στον επιχειρηματικό κόσμο.

ΣΥΝΤΟΜΕΥΣΕΙΣ

Α.Ε.	= Ανώνυμη εταιρεία
Α.Τ.Ε.	= Αγροτική Τράπεζα Ελλάδος
Α.Χ.Ε.	= Ανώνυμη Χρηματιστηριακή Εταιρεία
Βλ.	= Βλέπε
Γ.Σ.	= Γενική Συνέλευση
Δ.Σ.	= Διοικητικό Συμβούλιο
Δις	= Δισεκατομμύριο
Δρχ	= Δραχμές
Ε.Φ.Τ.Ε.	= Ειδικός Φόρος Τραπεζικών Εργασιών
Ε.Χ.ΜΙ.	= Εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης
ΦΕΚ	= Φύλλο Εφημερίδας Κυβερνήσεως
Η.Π.Α.	= Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής
Μ.Κ.	= Μετοχικό Κεφάλαιο
Ν.	= Νόμος
Ν.Δ.	= Νομοθετικό Διάταγμα
ΣΥ.Χ.ΜΙ.	= Συμβάσεις Χρηματοδοτικής Μίσθωσης
Φ.Π.Α.	= Φόρος Προστιθέμενης Αξίας
Χ.Α.Α.	= Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών
Χ/Μ	= Χρηματοδοτική Μίσθωση
Π.χ.	= Παράδειγμα
κ.α.	= και άλλα
κ.λ.π.	= και τα λοιπά

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α΄

ΑΙΤΗΣΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

ΕΘΝΙΚΗ LEASING

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ: Δ. ΣΟΥΤΣΟΥ 8 & ΤΙΜΟΛΕΟΝΤΟΣ ΒΑΣΣΟΥ, 115 21 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 645 6193-7 • FAX: 645 6198
 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: ΙΩΝΟΣ ΔΡΑΓΟΥΜΗ 4, 546 24 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ • ΤΗΛ.: (031) 244 495 • FAX: (031) 244 496

ΑΙΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΓΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ - LEASING COMPANY APPLICATION FOR FINANCIAL LEASING

Στοιχεία αιτούντος Applicant's details

Επωνυμία επιχείρησης: Name of co.:		Δ.Ο.Υ. Tax Dept.
Διακριτικός τίτλος: Trade name:		ΑΦΜ Tax No.
Επωνυμία σε ξένη γλώσσα: Foreign language name:		

Διεύθυνση: Address:	Οδός Street	Αριθ. No	Ταχ. Κωδ. Postal Code
α) Γραφείων ή Καταστήματος: Offices:	Πόλη City	Φαξ Fax	Τηλ. Tel.
Ιδιόκτητο: Ναι: <input type="checkbox"/> Όχι: <input type="checkbox"/> Owned: Yes: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/>			
β) Εργοστασίου: Factory:	Οδός Street	Αριθ. No	Ταχ. Κωδ. Postal Code
Ιδιόκτητο: Ναι: <input type="checkbox"/> Όχι: <input type="checkbox"/> Owned: Yes: <input type="checkbox"/> No: <input type="checkbox"/>	Πόλη City		Τηλ. Tel.

Έτος ίδρυσης: Year of establishment:	Διάρκεια Duration	Έδρα Registered office
Αριθμός μητρώου επιχείρησης: Registration No of Co:		
Αντικείμενο εργασιών: Industry sector:		
Απασχολούμενο προσωπικό: Personnel:	Υπάλληλοι Clerical	Τεχνικοί Technical
		Εργάτες Labourers / Workers

Κυριώτεροι μέτοχοι / εταίροι Principal shareholders

Όνοματεπώνυμο Name	Ποσοστό συμμετοχής Percent shareholding	Ηλικία Age

Διοικητικό συμβούλιο / διαχειριστές Board of directors

Όνοματεπώνυμο Name	Θέση στην εταιρία Position	Ηλικία Age

Συγγενείς επιχειρήσεις (Θυγατρικές ή μητρική) Associated companies (Subsidiaries or holding)

Επωνυμία επιχείρησης Name of Co	Διεύθυνση Address	Έτος ίδρυσης Year of establishment	Αντικείμενο εργασιών Industry sector	Όνομα συμμετέχοντος Shareholders	Ποσοστό συμμετοχής % participation

Στοιχεία αποτελεσμάτων Financial results

	200____	200____	200____	Ημερομηνία Date
Πωλήσεις εσωτερικού: Domestic sales:				
Πωλήσεις εξωτερικού: Foreign sales:				
Κέρδη: Net profit:				

Τραπεζικές πιστοδοτήσεις Bank facilities

Τράπεζα / Υποκατάστημα Bank / Branch	Τηλέφωνο Tel.	Είδος χρηματοδότησης Form of finance	Όρια που έχουν εγκριθεί Credit limits	Σημερινό υπόλοιπο Current balance	Εξασφαλίσεις Security given

Χρηματοδοτικές μισθώσεις Financial leases

Επωνυμία Name	Εξοπλισμός Equipment	Αξία Value	Έτος Year

Κυριώτεροι πελάτες Principal customers

Επωνυμία Name	Διεύθυνση Address	Τηλέφωνο Tel.

Κυριώτεροι προμηθευτές Principal suppliers

Επωνυμία Name	Διεύθυνση Address	Τηλέφωνο Tel.

Ακίνητη περιουσία επιχείρησης Immovable property owned by company

(Παρακαλούμε δώστε λεπτομερή περιγραφή για να μπορεί να εκτιμηθεί η αξία του ακινήτου)
(Kindly provide detailed description for correct estimate of value)

Περιγραφή ακινήτου Description	Τετρ. μέτρα Sq. metres	Διεύθυνση Address	Διεύθυνση Current value	Προσημείωση / Υποθήκη Mortgages
1.				
2.				
3.				

Πελάτης της ΕΤΕ: Ναι:
NBG customer: Yes:
Όχι:
No:

Κατάστημα / Branch
Αριθμός λογαριασμού / A/C number

Αντικείμενα για μίσθωση Equipment to be leased

1.	Περιγραφή / Description	
	Προμηθευτής / Supplier	Συνολική αξία / Total value
	Τόπος εγκατάστασης / Place of installation	
2.	Περιγραφή / Description	
	Προμηθευτής / Supplier	Συνολική αξία / Total value
	Τόπος εγκατάστασης / Place of installation	
3.	Περιγραφή / Description	
	Προμηθευτής / Supplier	Συνολική αξία / Total value
	Τόπος εγκατάστασης / Place of installation	
4.	Περιγραφή / Description	
	Προμηθευτής / Supplier	Συνολική αξία / Total value
	Τόπος εγκατάστασης / Place of installation	
5.	Περιγραφή / Description	
	Προμηθευτής / Supplier	Συνολική αξία / Total value
	Τόπος εγκατάστασης / Place of installation	
6.	Περιγραφή / Description	
	Προμηθευτής / Supplier	Συνολική αξία / Total value
	Τόπος εγκατάστασης / Place of installation	

Σας παρακαλώ να μου εγκρίνετε την απαιτούμενη χρηματοδοτική μίσθωση. Δηλώνω υπεύθυνα γνωρίζοντας τις συνέπειες του νόμου για ψευδή δήλωση, ότι όλα τα στοιχεία που αναγράφονται στην αίτηση αυτή, είναι πλήρη και ακριβή και ότι το/τα μισθωμένο/α αντικείμενο/α θα χρησιμοποιηθεί/ούν για την επεξεργασία μου.

Αντλαμβάνομαι επίσης ότι η ΕΘΝΙΚΗ ΛΗΖΙΝΓΚ Α.Ε. έχει το δικαίωμα της εξακρίβωσης των στοιχείων αυτών κατά την κρίση της.

Solemn declaration about the veracity of this statement.

Τόπος Place	_____	Ημερομηνία Date	_____
----------------	-------	--------------------	-------

Εξουσιοδοτημένη Υπογραφή Signature	_____
---------------------------------------	-------

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΗ:

Η αίτηση προέρχεται από τον προμηθευτή Ναι Όχι

NOTE:

This application emanates from supplier Yes No

Απαραίτητα δικαιολογητικά που συνοδεύουν την αίτηση: Necessary accompanying documentation:

1. Δημοσιευμένοι ισολογισμοί 3 τελευταίων ετών και πρόσφατο ισοζύγιο γενικού καθολικού, ή αναλυτικά στοιχεία φορολογίας εισοδήματος.
Published financial statement of the last 3 years and latest Trial Balance or detailed statements of recent income Tax Return.
2. Προτιμολόγια/προσφορές προμηθευτών για τα πράγματα προς μίσθωση. Σε περίπτωση εισαγωγής η αναγραφόμενη τιμή να είναι cif.
Proforma invoices for goods to be leased.
3. Φωτοτυπία ταυτότητας (2 όψεις) του υπογράφοντος για την εταιρία.
Photocopy of deponents identity card (both sides).
4. Συμπληρωμένες αιτήσεις φορέως/ων.
Completed shareholder's statement.
5. Επικυρωμένα νομιμοποιητικά έγγραφα της εταιρίας, όπως αναφέρονται τους ακόλουθους πίνακες.
Certified mandate documents in accordance with the following table.

ΝΟΜΙΜΟΠΟΙΗΤΙΚΑ ΕΓΓΡΑΦΑ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΑΠΟ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ (Α.Ε.)

1. Φύλλο Εφημερίδας της Κυβερνήσεως με το Καταστατικό της Εταιρίας (αν η εταιρία είναι παλιά) ή Καταστατικό (ολόκληρο) της εταιρίας και ΦΕΚ δημοσιεύσεως του (αν η εταιρία είναι πρόσφατη) ή έχει κωδικοποιηθεί με το Π.Δ. 409/86.
2. Αντίγραφα Φύλλου Εφημερίδας της Κυβερνήσεως με τυχόν τροποποιήσεις του αρχικού Καταστατικού της Εταιρίας.
3. Πρακτικά της τελευταίας Γενικής Συνελεύσεως των Μετόχων από τα οποία προέκυψε η εκλογή του παρόντος Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας.
4. Πρακτικά Διοικητικού Συμβουλίου, περί συγκροτήσεως του σε σώμα, καθώς και περί παροχής δικαιώματος υπογραφών και εκπροσώπησης. Αν δεν υπάρχει γενική εκπροσώπηση ειδικό πρακτικό Δ.Σ. για την υπογραφή σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης.
5. Φύλλο Εφημερίδας Κυβερνήσεως στο οποίο δημοσιεύονται τα ονόματα των παρόντων μελών Διοικητικού Συμβουλίου.
6. Πιστοποιητικό περί μη πτωχεύσεως από το Πρωτοδικείο.
7. Πιστοποιητικό φορολογικής ενημερότητας. (ΤΑ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΕΓΓΡΑΦΑ ΝΑ ΕΙΝΑΙ Η ΠΡΩΤΟΤΥΠΑ Η ΕΠΙΚΥΡΩΜΕΝΑ ΑΝΤΙΓΡΑΦΑ)

ΝΟΜΙΜΟΠΟΙΗΤΙΚΑ ΕΓΓΡΑΦΑ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΑΠΟ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ (Ε.Π.Ε.)

1. Φύλλο Εφημερίδας της Κυβερνήσεως με την δημοσίευση των στοιχείων του Καταστατικού της εταιρίας και αντίγραφο του Καταστατικού (ολόκληρο).
2. Αντίγραφα Φύλλου Εφημερίδας της Κυβερνήσεως με τυχόν τροποποιήσεις του αρχικού Καταστατικού της Εταιρίας.
3. Πρακτικά της Συνέλευσης των εταίρων στην περίπτωση όπου υπάρχει αλλαγή διαχειριστή.
4. ΦΕΚ δημοσιεύσεως του διορισμού του διαχειριστή.
5. Πιστοποιητικό περί μη υπάρξεως ή μη τροποποιήσεως του Καταστατικού από το Πρωτοδικείο.
6. Πιστοποιητικό περί μη πτωχεύσεως της εταιρίας από το Πρωτοδικείο.
7. Πιστοποιητικό φορολογικής ενημερότητας. (ΟΛΑ ΤΑ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΕΓΓΡΑΦΑ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΕΙΤΕ ΠΡΩΤΟΤΥΠΑ ΕΙΤΕ ΕΠΙΚΥΡΩΜΕΝΑ ΑΝΤΙΓΡΑΦΑ).

ΝΟΜΙΜΟΠΟΙΗΤΙΚΑ ΕΓΓΡΑΦΑ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΑΠΟ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΟΜΟΡΡΥΘΜΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ (Ο.Ε.) ΚΑΙ ΕΤΕΡΟΡΡΥΘΜΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ (Ε.Ε.)

1. Αρχικό Εταιρικό.
2. Τυχόν τροποποιήσεις του.
3. Πιστοποιητικό περί μη υπάρξεως ή μη τροποποιήσεως του Καταστατικού της εταιρίας από το Πρωτοδικείο.
4. Πιστοποιητικό περί μη πτωχεύσεως της εταιρίας από το Πρωτοδικείο.
5. Πιστοποιητικό φορολογικής ενημερότητας. (ΟΛΑ ΤΑ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΕΓΓΡΑΦΑ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΕΙΤΕ ΠΡΩΤΟΤΥΠΑ ΕΙΤΕ ΕΠΙΚΥΡΩΜΕΝΑ ΑΝΤΙΓΡΑΦΑ).

ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ή ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ

1. Δήλωση ενάρξεως επιτηδεύματος.
2. Πιστοποιητικό φορολογικής ενημερότητας.
3. Πιστοποιητικό περί μη πτωχεύσεως από το Πρωτοδικείο. (ΟΛΑ ΤΑ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΕΓΓΡΑΦΑ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΕΙΤΕ ΠΡΩΤΟΤΥΠΑ ΕΙΤΕ ΕΠΙΚΥΡΩΜΕΝΑ ΑΝΤΙΓΡΑΦΑ).



Ερμού 2, Πλ. Συντάγματος ΤΚ. 10563, Αθήνα
Τηλ. 210-3712400 Φάξ. 210-3234756

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ -Υα-

ΑΙΤΗΣΗ
ΠΡΟΤΑΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΓΙΑ LEASING (Α.Ε. – Ε.Π.Ε – Ο.Ε. – Ε.Ε.)

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΙΣΘΩΤΗ:

Επωνυμία επιχείρησης.....
 Διακριτικός τίτλος.....
 Διεύθυνση επιχείρησης.....
 Διεύθυνση υποκαταστημάτων / εργοστασίων.....
 Α.Φ.Μ..... Δ.Ο.Υ..... Έτος ίδρυσης.....
 Αντικείμενο Δραστηριότητας.....
 Περιγραφή Δραστηριότητας.....

Μέτοχοι

Όνοματεπώνυμο	Ηλικία	% Συμμετοχής	Διεύθυνση Κατοικίας

Διοίκηση/Διαχείριση

Όνοματεπώνυμο	Ηλικία	Θέση στην Εταιρία

Απασχολούμενο προσωπικό

	200...	200...	200...
Διοικητικοί υπάλληλοι			
Εργάτες Τεχνίτες			
Σύνολο			

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ:

	200...	200...	200...
Πωλήσεις Εσωτερικού			
Πωλήσεις Εξωτερικού			
Καθαρά Κέρδη			

ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ:

	Τρέχουσα Χρήση	Επόμενη Χρήση	Μεθεπόμενη Χρήση
Κύκλος Εργασιών			
Καθαρά Κέρδη			
Νέες Επενδύσεις			

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΡΑΠΕΖΕΣ / ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING:

Τράπεζα	Είδος Πίστωσης/Έτος	Εγκεκριμένο Όριο	Σημερινό Υπόλοιπο	Εξασφαλίσεις

ΠΕΛΑΤΕΣ / ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ:

Όνοματεπώνυμο	Τηλέφωνο	Διεύθυνση

ΕΓΓΥΗΤΕΣ/ ΑΚΙΝΗΤΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ ΕΓΓΥΗΤΩΝ:

Όνοματεπώνυμο	Ηλικία	Διεύθυνση	Τηλέφωνο	

Περιγραφή Ακινήτου	% Ιδιοκτήτη	Εμβαδόν	Σημερινή Αξία	Βάρος

ΣΥΓΓΕΝΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ:

Επωνυμία Επιχείρησης	Όνοματεπώνυμο συμμετέχοντος	% Συμμετοχής	Έτος Ίδρυσης	Αντικείμενο Εργασιών	Διεύθυνση

ΕΞΟΦΛΙΣΜΟΣ ΠΡΟΟΡΙΖΟΜΕΝΟΣ ΓΙΑ ΜΙΣΘΩΣΗ:

Περιγραφή εξοπλισμού.....

Αξία.....

Προμηθευτής.....

Εντολή αναθέσεως εγκρίσεως και συνάψεως

Χρηματοδοτικής Μίσθωσης/Leasing

Παρακαλούμε να προχωρήσετε στην έγκριση και σύναψη μαζί μας σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης του ανωτέρου περιγραφόμενου εξοπλισμού, συνολικής αξίαςδιάρκειαέτη, διάρκεια καταβολής μισθώματος.....μήνα.....δίμηνο.....τρίμηνο.

Σφραγίδα / Υπογραφή

Ημερομηνία

Πρόσθετα στοιχεία:

1. Γενικά στοιχεία
 - Φορολογική και Ασφαλιστική Ενημερότητα
 - Προσφορά / Προτιμολόγια
 - Φορολογικές Δηλώσεις Ε1 και Εκκαθαριστικά σημειώματα των εταιρών τριών τελευταίων οικονομικών ετών
 - Έντυπο ακίνητης περιουσίας της εταιρείας και των εταιρών (Ε9)
2. Για εταιρείες που έχουν βιβλία Γ' Κατηγορίας
 - Ισολογισμοί τριών τελευταίων ετών και προσαρτήματα αυτών
 - Τριτοβάθμιο Ισοζύγιο από αρχή του έτους έως τον πρόσφατο μήνα και αντίστοιχο προηγούμενης περιόδου
3. Για εταιρείες που έχουν βιβλία Β' Κατηγορίας
 - Φορολογικές Δηλώσεις Ε3 τριών τελευταίων οικονομικών ετών
 - Περιοδικές Δηλώσεις ΦΠΑ τρέχοντος έτους, από την αρχή του έτους έως τον πρόσφατο μήνα
4. Έγγραφα Νομιμοποίησης ως ακολούθως:

Εταιρείες ΑΕ

1. Επικυρωμένο αντίγραφο του καταστατικού και τυχόν τροποποιήσεων αυτού
2. ΦΕΚ στο οποίο δημοσιεύτηκε το καταστατικό και ΦΕΚ τυχόν τροποποιήσεων αυτού
3. Αντίγραφο του Πρακτικού Γενικής Συνέλευσης των μετόχων κατά το οποίο εκλέχθηκε το τελευταίο Διοικητικό Συμβούλιο
4. Αντίγραφο του Πρακτικού Γενικής Συνέλευσης που να αναφέρεται η συγκρότηση του Διοικητικού Συμβουλίου σε σώμα και ο καθορισμός των αρμοδιοτήτων
5. ΦΕΚ στο οποίο δημοσιεύτηκε η συγκρότηση του παρόντος Διοικητικού Συμβουλίου σε σώμα και η εκπροσώπηση της εταιρείας εάν δεν έχει δημοσιευτεί αντίγραφο της ανακοίνωσης από την αρμόδια Νομαρχία προς το Εθνικό Τυπογραφείο
6. * Πιστοποιητικά από το αρμόδιο Πρωτοδικείο που να αφορά την σύσταση της εταιρείας και τις τυχ τροποποιήσεις έως σήμερα
7. * Πιστοποιητικό από το αρμόδιο Πρωτοδικείο περί μη πτώχευσης, κατάθεσης αίτησης πτώχευσης και μη θέσης της εταιρείας σε αναγκαστική διαχείριση των πιστωτών της
8. * Ειδικό πρακτικό του Διοικητικού Συμβουλίου με το οποίο εξουσιοδοτείται ο Πρόεδρος ή ο Διευθύνων Σύμβουλος να συνάψει σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης (υπόδειγμα πρακτικού παρακάτω)

Εταιρείες ΕΠΕ

1. Επικυρωμένο αντίγραφο του καταστατικού και επικυρωμένες όλες τις τυχόν τροποποιήσεις
2. ΦΕΚ στα οποία δημοσιεύτηκαν το καταστατικό και οι τυχόν τροποποιήσεις
3. Πρακτικό της Συνέλευσης των εταιρών σε περίπτωση αλλαγής τ' διαχειριστή
4. * Πιστοποιητικό από το αρμόδιο Πρωτοδικείο περί μη πτώχευσης, αίτησης πτώχευσης και μη αναγκαστικής διαχείρισης
5. * Πιστοποιητικό από το αρμόδιο Πρωτοδικείο που από το οποίο να προκύπτει ότι από τις τυχόν τροποποιήσεις του καταστατικού υπάρχουν άλλες.

Εταιρείες ΟΕ & ΕΕ

1. Επικυρωμένο αντίγραφο του καταστατικού και επικυρωμένες όλες τις τυχόν τροποποιήσεις
2. * Πιστοποιητικό από το Πρωτοδικείο περί μη πτώχευσης, κατάθεσης αίτησης πτώχευσης και μη αναγκαστικής διαχείρισης
3. * Πιστοποιητικό από αρμόδιο Πρωτοδικείο που να αναφέρει τη αρχική καταχώρηση του καταστατικού και τις τυχόν τροποποιήσεις του.

* Παρέχεται η δυνατότητα προσκόμισης αυτών των στοιχείων σε δεύτερη φάση

ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΠΡΑΚΤΙΚΟΥ.....

ΘΕΜΑ: Παροχή εξουσιοδότησης στον/στους(όνομα/ιδιότητα) να υπογράψει οποιοδήποτε έγγραφο απαιτηθεί ώστε η εταιρεία συνάψει σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης συνολικού ποσού € με την ATE LEASING A.E.

.....
.....

Το Διοικητικό Συμβούλιο ομόφωνα αποφασίζει όπως συναφθεί με την εταιρεία ATE LEASING A.E σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης συνολικής αξίας
Εξουσιοδοτείται ομόφωνα ο όπως συμβληθεί με την ως άνω εταιρεία με την επωνυμία ATE LEASING A.E και να υπογράψει τη σχετική σύμβαση με τα παραρτήματά της, συνομολογώ δε αυτήν οποιοσδήποτε όρους που συμφωνούνται από κοινού, μίσθωμα, χρόνο, διάρκεια, να δεσμεύει την εταιρεία, να ασφαλίσει τα μίσθια αντικείμενα για λογαριασμό της εκμισθώτριας και αν υπογράψει κάθε άλλο έγγραφο και συμφωνίες που απαιτούνται, έστω και εάν δεν αναφέρονται στο παρόν Πρακτικό.



Ερμού 2, Πλ. Συντάγματος ΤΚ. 10563, Αθήνα
Τηλ. 210-3712400 Φάξ. 210-3234756

ΑΙΤΗΣΗ
ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΤΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ / ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΓΙΑ LEASING

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΙΣΘΩΤΗ

Όνοματεπώνυμο:.....Όνομα Πατρός:.....
Έτος Γενήσεως:.....ΑΔΤ:.....
Διεύθυνση Κατοικίας:.....Πόλη:.....Τ.Κ.:.....
Τηλέφωνο:.....Κινητό:.....
Ιδιοκατοίκηση:.....Έτη στην παρούσα Διεύθυνση.....

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Επάγγελμα:.....Διακριτικός Τίτλος:.....
Έτος Ιδρύσεως:.....Α.Φ.Μ.:.....Δ.Ο.Υ.:.....
Διεύθυνση Επαγγελματικής Στέγης:.....Πόλη:.....Τ.Κ.:.....
Τηλέφωνο:.....Φαξ:.....
Απασχολούμενο Προσωπικό:.....
Ιδιότητα Επαγγελματική Στέγη:.....Έτη στην παρούσα Διεύθυνση.....
Περιγραφή της δραστηριότητας (αντικείμενο εργασιών, πελάτες, προμηθευτές, υφιστάμενος εξοπλισμός κτλ)
.....
.....

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΡΙΩΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΩΝ ΕΤΩΝ:

	200..	200..	200..
Κύκλος Εργασιών			
Καθαρά Κέρδη			
Εισόδημα από άλλες πηγές			

ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ:

	200..	200..	200..
Κύκλος Εργασιών			
Κέρδη			

ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΙΣΘΩΤΗ:

Περιγραφή	Εμβαδόν	Αξία	Βάρη	Τράπεζα
ακινήτου/Διεύθυνση				

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΕ ΑΛΛΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ:

Επωνυμία επιχείρησης	Ποσοστό συμμετοχής	Έτος ίδρυσης	Αντικείμενο εργασιών	Διεύθυνση

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΡΑΠΕΖΕΣ & ΑΛΛΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING

Τράπεζα/leasing	Είδος Δανείου Έτος χορήγησης	Εγκεκριμένα όρια	Σημερινά υπόλοιπα	Διάρκεια	Διασφαλίσεις
-----------------	---------------------------------	------------------	----------------------	----------	--------------

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ / ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΓΓΥΗΤΟΥ:

	200..	200..	200..
Κύκλος Εργασιών			
Κέρδη			
Δηλωθέν Εισόδημα			
Περιγραφή ακινήτων	Σημερινή αξία	Βάρος	Τράπεζα

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ:

Εξοπλισμός.....Αξία.....
 Προμηθευτής.....

Παρακαλούμε να προχωρήσετε στην έγκριση και σύναψη σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης του παραπάνω εξοπλισμού συνολικής αξίας€, διάρκεια.....ετών με καταβολή των μισθωμάτων ανά μήνα.....δίμηνο.....τρίμηνο.....

Δηλώνω υπεύθυνα, γνωρίζοντας τις συνέπειες του Νόμου για ψευδή δήλωση, ότι οι πληροφορίες που αναγράφονται στην αίτηση είναι πλήρεις και ακριβείς.

Υπογραφή

Ημερομηνία

ΠΡΟΣΘΕΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ:

1. Αντίγραφο αδείας ασκήσεως επαγγέλματος (άδεια έναρξης επιτηδεύματος από την αρμόδια Δ..Ο.Υ)
2. Φωτοτυπία ταυτότητας (μισθωτή-εγγυητή)
3. Προσφορά - προτιμολόγιο προμηθευτή
4. Αντίγραφο φορολογικής δήλωσης (Ε1) και αναλυτικών στοιχείων (Ε3) τριών τελευταίων οικονομικών ετών, θεωρημένο από την εφορία
5. Αντίγραφο εκκαθαριστικού σημειώματος της εφορίας τριών τελευταίων οικονομικών ετών μισθωτή-εγγυητή
6. Αντίγραφο δηλώσεων ΦΠΑ για το τρέχον έτος (από την αρχή του έτους έως σήμερα)
7. Έντυπο ακίνητης περιουσίας (Ε9) μισθωτή - εγγυητή, επικυρωμένο από την εφορία
8. Φορολογική και Ασφαλιστική ενημερότητα
9. Τραπεζική ενημερότητα του μισθωτή στην περίπτωση που έχει συνάψει δάνεια με άλλες Τράπεζες ή και εταιρείες Leasing
10. Φωτοτυπίες αδειών κυκλοφορίας υφιστάμενων οχημάτων και μηχανημάτων (αφορά επαγγελματίες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των τουριστικών επαγγελμάτων, χωματουργικών εργασιών, αυτοκινητιστών, ΚΤΕΛ κτλ)
11. Βεβαίωση μερισμάτων από ΚΤΕΛ τριών τελευταίων ετών (αφορά αυτοκινητιστές των ΚΤΕΛ)

ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING

ΑΙΤΗΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (LEASING)

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΕΛΑΤΗ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ:	ΑΡ. ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ:	
ΔΙΑΚΡΙΤΙΚΟΣ ΤΙΤΛΟΣ:	ΑΡΜΑΕ:	
Α.Φ.Μ. Ή Α.Δ.Τ.:	Δ.Ο.Υ.:	
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ (ΕΔΡΑΣ):	ΤΗΛ.:	ΦΑΞ:
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ:	ΕΤΟΣ ΕΝΑΡΞΗΣ:	

ΚΥΡΙΟΤΕΡΟΙ ΜΕΤΟΧΟΙ Ή ΕΤΑΙΡΟΙ

Α/Α	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	% ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ	ΗΛΙΚΙΑ	ΙΔΙΟΤΗΤΑ - ΤΙΤΛΟΣ

ΑΚΙΝΗΤΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΑΚΙΝΗΤΟΥ	ΕΜΒΑΔΟΝ Τ.Μ.	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΑΞΙΑ	ΒΑΡΗ

ΚΥΡΙΟΤΕΡΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ - ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

ΕΤΗ ΕΠΩΝΥΜΙΑ-ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ	ΟΡΟΙ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ - ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ	ΥΨΟΣ ΣΥΝΑΛΛ. ΠΛΗΡΩΜΗΣ	ΤΕΛ. ΕΤΟΥΣ	ΠΕΛΑΤ. - ΠΡΟΜΗΘΕΥΤ.
					<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
					<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ & ΕΓΓ. ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ ΑΠΟ ΑΛΛΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ - ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΠΟ ΠΑΡΟΧΗ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ

ΤΡΑΠΕΖΑ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ	ΕΙΔΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	ΕΓΓΕΚΡΙΜΕΝΑ ΟΡΙΑ	ΣΗΜΕΡΙΝΑ ΥΠΟΛΟΙΠΑ	ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

LEASING ΑΠΟ ΑΛΛΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ ΜΙΣΘΩΣΕΩΝ & ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΠΟ ΠΑΡΟΧΗ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ	ΕΙΔΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	ΑΞΙΑ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ (ΕΝΑΡΞΗ-ΛΗΞΗ)	ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΕΓΓΕΚΡΙΜΕΝΟ ΟΡΙΟ	ΕΤΗΣΙΟ ΜΙΣΘΩΜΑ

ΠΕΛΑΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΝΑΙ → ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ: ΟΧΙ

ΚΑΤΟΧΟΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΚΑΡΤΩΝ

ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ VISA MASTERCARD DINERS ΑΛΛΕΣ:

ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING**ΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ / ΑΚΙΝΗΤΟ**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ:

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΑ (ΣΕ ΕΥΡΩ):

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ:

ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ / ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ:

ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ:

ΜΙΣΘΩΜΑΤΑ : ΜΗΝΙΑΙΑ

 ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ

Παρακαλώ όπως μου εγκρίνετε την ανωτέρω χρηματοδοτική μίσθωση. Δηλώνω υπεύθυνα γνωρίζοντας τις συνέπειες του νόμου για ψευδή δήλωση, ότι όλα τα στοιχεία που αναγράφονται στην αίτηση αυτή είναι πλήρη και ακριβή και ότι τα/α ακίνητα θα χρησιμοποιηθεί/ούν για την επιχείρησή μου. Επίσης αναλαμβάνω ότι η ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING ΑΕ έχει το δικαίωμα εξακριβώσης των στοιχείων αυτών κατά την κρίση της.

Επεξεργασία Προσωπικών Δεδομένων: Αναφορικά με την επεξεργασία των Προσωπικών Δεδομένων μου/μας (Ν. 2472/1997) που περιλαμβάνονται στην παρούσα αίτηση ή θα περιέλθουν στην Εταιρία σας (η **"Εταιρία"**) κατά τη διάρκεια της συναλλακτικής σχέσης μας, συμφωνώ/ούμε και αποδέχομαι/μαστε ότι:

- (α) Η Εταιρία θα διατηρεί σε αρχείο και θα επεξεργάζεται τα Προσωπικά Δεδομένα με σκοπό την υποστήριξη, προώθηση και εκτέλεση της συναλλακτικής σχέσης μας.
- (β) Η Εταιρία είναι εξουσιοδοτημένη να διαβιβάζει τα Προσωπικά Δεδομένα στην Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος και στις συνδεδεμένες με αυτήν επιχειρήσεις, εφόσον τούτο επιβάλλεται από λόγους λειτουργικής και μηχανογραφικής εξυπηρέτησης της συναλλακτικής σχέσης μας ή για στατιστικούς ή ιστορικούς λόγους.
- (γ) Τα Προσωπικά Δεδομένα, επιτρέπεται να ανακοινώνονται προς τρίτους όπως, ενδεικτικά, τα Διατραπεζικά Συστήματα Συναλλαγών ή Αρχεία Πληροφοριών με σκοπό την εκτέλεση συναλλαγών μέσω διατραπεζικών συστημάτων, την προστασία των συναλλαγών και των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων.
- (δ) Διατηρώ/ούμε το δικαίωμα πρόσβασης στα αρχεία Προσωπικών Δεδομένων σύμφωνα με τον Ν. 2472/1997.

Ο/Η ΑΙΤΩΝ/ΟΥΣΑ

(Για τις εταιρίες σφραγίδα & υπογραφή του νόμιμου εκπρόσωπου)

ΤΟΠΟΣ:

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ:

ΣΥΝΗΜΜΕΝΑ ΣΑΣ ΥΠΟΒΑΛΛΩ ΤΑ ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΙΚΑ ΕΓΓΡΑΦΑ ΠΟΥ ΑΠΑΙΤΟΥΝΤΑΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΓΚΡΙΣΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ:

A/A	ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΙΚΑ ΠΟΥ ΑΠΑΙΤΟΥΝΤΑΙ ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΤΗΣΗ	ΕΛΕΥΘ. ΕΠΑΓΓ.	ΑΤΟΜ. ΕΠΙΧ.	Ο.Ε. Ε.Ε.	ΕΠΕ.	Α.Ε.
1	ΠΡΟΤΙΜΟΛΟΓΙΟ Ή ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ/ΤΩΝ - ΠΛΗΡΕΣ ΣΕΤ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΚΑΙ ΣΧΕΔΙΩΝ ΠΟΛΕΩΔΟΜΙΑΣ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΑΚΙΝΗΤΟΥ/ΩΝ	✓	✓	✓	✓	✓
2	ΑΝΤΙΓΡΑΦΟ ΕΝΤΥΠΟΥ ΕΦΟΡΙΑΣ Ε9 (ΔΗΛΩΣΗ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ)	✓	✓			
3	ΑΝΤΙΓΡΑΦΟ ΔΗΛΩΣΗΣ ΑΚΙΝΗΤΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ & ΕΝΤΥΠΟΥ Ε9 (ΔΗΛΩΣΗ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ) ΤΩΝ ΦΟΡΕΩΝ ΑΥΤΗΣ			✓	✓	✓
4	ΑΝ ΠΡΟΤΕΙΝΟΝΤΑΙ ΕΠΥΝΤΕΣ: ΦΩΤΟΤΥΠΙΑ ΤΑΥΤΟΤΗΤΩΝ, ΑΝΤΙΓΡΑΦΟ ΕΝΤΥΠΟΥ ΕΦΟΡΙΑΣ Ε9, ΑΝΤΙΓΡΑΦΑ ΕΚΚΑΘΑΡΙΣΤΙΚΩΝ ΣΗΜΕΙΩΜΑΤΩΝ ΕΦΟΡΙΑΣ ΤΩΝ ΤΡΙΩΝ (3) ΤΕΛΕΥΤΑΙΩΝ ΕΤΩΝ	✓	✓	✓	✓	✓
5	ΦΩΤΟΤΥΠΙΑ ΔΕΛΤΙΟΥ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑΣ (ΕΛ. ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ/ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ), ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΩΝ (ΓΙΑ Ο.Ε. ΕΕ), ΤΟΥ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΗ (ΓΙΑ ΕΠΕ) ΚΑΙ ΤΩΝ ΚΥΡΙΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ Ή ΝΟΜΙΜΩΝ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ (ΓΙΑ ΑΕ)	✓	✓	✓	✓	✓
6	ΑΝΤΙΓΡΑΦΑ ΑΝΑΛΥΤΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ (ΕΙ, Ε3) Ή/ΚΑΙ ΕΚΚΑΘΑΡΙΣΤΙΚΩΝ ΣΗΜΕΙΩΜΑΤΩΝ ΕΦΟΡΙΑΣ ΤΡΙΩΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΩΝ ΕΤΩΝ	✓	✓	✓		
7	ΑΝΤΙΓΡΑΦΑ ΠΕΡΙΟΔΙΚΩΝ ΔΗΛΩΣΕΩΝ ΦΠΑ ΤΡΕΧΟΝΤΟΣ ΕΤΟΥΣ Ή/ΚΑΙ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΟΥ ΦΠΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΟΥ ΕΤΟΥΣ		✓	✓		
8	ΔΗΜΟΣΙΕΥΜΕΝΟΙ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΤΡΙΩΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΩΝ ΕΤΩΝ ΜΕΤΑ ΤΟΥ ΠΡΟΣΑΡΤΗΜΑΤΟΣ, ΠΡΟΣΦΑΤΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΚΑΘΩΣ ΚΑΙ ΤΟ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΤΟΥ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΟΥ ΕΤΟΥΣ (ΓΙΑ Ο.Ε., Ε.Ε., ΑΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΤΑΝ ΤΗΡΟΥΝ ΕΜΠΟΡΙΚΑ ΒΙΒΛΙΑ Γ. ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ)			✓	✓	✓
9	ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΓΙΑ ΝΕΟΣΥΣΤΑΤΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ		✓	✓	✓	✓
10	ΑΔΕΙΑ ΑΣΚΗΣΕΩΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ ΠΑ ΕΛΕΥΘΕΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ - ΠΛΗΡΕΣ ΣΕΤ ΝΟΜΙΜΟΠΟΙΗΤΙΚΩΝ ΕΓΓΡΑΦΩΝ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ (ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΥΠΟΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ)	✓	✓	✓	✓	✓

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- **Αλεξιάκης Π. — Πετράκης Π. (1996)**, «*Το Ελληνικό Χρηματοπιστωτικό Σύστημα κάτω από τις εσωτερικές τις κοινοτικές και τις άλλες διεθνείς εξελίξεις*», ΕΚΔΟΣΕΙΣ “ΠΑΠΑΖΗΣΗ”, Αθήνα.
- **Αρτίκης Γ. (1999)**, «*Χρηματοοικονομική Διοίκηση*», ΕΚΔΟΣΕΙΣ “ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ”, Αθήνα.
- **Βούλγαρη — Παπαγεωργίου Ε. (2000)**, “*Χρηματιστήριο Αξιών και Χρηματιστήριο Παραγώγων*“, ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ, Αθήνα.
- **Γαλάνης Β. (2000)**, «*Η Λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στην χώρα μας*», ΕΚΔΟΣΕΙΣ “ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ”, Αθήνα.
- **Δασκάλου Γ.(1999)**, “*Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων*”, ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ, Αθήνα.
- **ΔΕΛΤΙΟ (1997)**, Ειδική μηνιαία έκδοση Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αργολίδας, Οκτώβριος 97’, σελ. 9.
- **Ένωση Ελληνικών Εταιρειών Leasing**
- **EFG Eurobank Ergasias**, Ετήσιος Απολογισμός 2004.
- **ΚΕΤΑ (2005)**, Ειδική τριμηνιαία έκδοση, Ιανουάριος— Φεβρουάριος 2005, Πειραιάς.
- **Κιόχος Π. — Παπανικολάου Γ. (1999)**, “*Χρήμα, Πίστη, Τράπεζες*”, ΕΚΔΟΣΕΙΣ «ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΓΡΑΜΜΑΤΑ», Αθήνα.
- **Στατιστικά στοιχεία Ελληνικών Εταιρειών Leasing**
- **Συρεβετάς Δ. (1995)**, «*Χρηματοοικονομική Διοίκηση των επιχειρήσεων*» ΕΚΔΟΣΕΙΣ “INTERBOOKS” Αθήνα.
- **Φίλιος Β. (1994)**, “*Η Οικονομική των τραπεζικών επιχειρήσεων*» ΕΚΔΟΣΕΙΣ “INTERBOOKS”, Αθήνα.
- **Χολέβας Γ. (1995)**, “*Τραπεζικές Εργασίες*”, ΕΚΔΟΣΕΙΣ “INTERBOOKS” Αθήνα.
- **ΧΡΗΜΑ (2004)**, Επενδυτικό και οικονομικό περιοδικό, Σεπτέμβριος 04’,

ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ INTERNET

www.eurobank.gr

www.express.gr

www.factoring.gr

www.imerisia.gr

www.in.gr

www.isotimia.gr

www.leasing.gr

www.naftemporiki.gr

www.piraeusleasing.gr