

**ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΟ ΤΕΙ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**

Πτυχιακή Εργασία

Leasing-Χρηματοδότηση πάγιου εξοπλισμού

Φοιτήτριες:

Πετρίδου Ευαγγελία

Παπαϊωάννου Ήρα-Αθανασία

Επιβλέπον καθηγητής:

Χουρβουλιάδης Νικόλαος

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Σύνοψη.....	i
Ζήτηση.....	i
Προσφορά.....	i
Αγορά.....	i
Εισαγωγή.....	1
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Εισαγωγή στην έννοια του Leasing	
1.1 Ορισμός.....	2
1.2 Ιστορία του leasing.....	2
1.3 Μορφές leasing.....	3
1.4 Τρόπος λειτουργίας leasing.....	7
1.5 Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο του leasing.....	8
1.6 Η Αγορά leasing στην Ελλάδα.....	9
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Γενικά χαρακτηριστικά χρηματοδοτικής μίσθωσης	
2.1 Ο θεσμός του leasing στη χρήση αυτοκινήτου.....	11
2.2 Οι δύο βασικές μορφές leasing.....	12
2.3 Λειτουργικές ή Μακροχρόνιες μισθώσεις.....	12
2.4 Σε ποιους απευθύνεται.....	13
2.5 Περιλαμβάνει και τα μεταχειρισμένα.....	13
2.6 Leasing και για τα κρατικά αυτοκίνητα.....	14
2.7 Διαδικασίες και κόστος.....	14
2.8 Γιατί συμφέρει η απόκτηση επαγγελματικού οχήματος.....	15
2.9 Από ποιους παράγοντες εξαρτάται το μίσθωμα.....	16
2.10 Διαδικασία Μακροχρόνιας Μίσθωσης.....	17
2.11 Τι πρέπει να προσέξουμε.....	17
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Χρηματοπιστωτική κρίση	
3.1 Πώς η κρίση επηρέασε την αγορά Leasing.....	18
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Χρηματοδοτική Μίσθωση-Αγορά-Δανεισμός	
4.1 Διαδικασία μίσθωσης-αγοράς-δανεισμού.....	21
4.2 Σύγκριση αγοράς με διακανονισμό και leasing.....	22
4.3 Πίνακας άμεσης πληροφόρησης και σύγκρισης τριών περιπτώσεων χρήσης E.I.X. και JEEP.....	23

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: Παράθεση στοιχείων έρευνας	
5.1 Εταιρείες έρευνας	
5.1.1 Emportikirent.....	24
5.1.2 Roborent.....	26
5.1.3 Dient.....	28
5.2 Παροχές εταιρειών.....	30
5.3 Οικονομική κατάσταση εταιρειών.....	31
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Συμπέρασμα.....	32
Παράθεση ισολογισμών εταιρειών.....	33
Βιβλιογραφία.....	37

ΣΥΝΟΨΗ

Ο κλάδος των ενοικιάσεων αυτοκινήτων έχει παρουσία σχεδόν 45 ετών στην Ελλάδα, οι υπηρεσίες του εν λόγω κλάδου διαχωρίζονται σε δύο ευρύτερες κατηγορίες. Η πρώτη αφορά στις τουριστικές ενοικιάσεις (βραχυχρόνιες μισθώσεις-renting), οι οποίες καλύπτουν τις ανάγκες ιδιωτών, κυρίως δε τουριστών, για μικρής διάρκειας ενοικιάσεις, Η δεύτερη κατηγορία αφορά τις μακροχρόνιες μισθώσεις, οι οποίες καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων για μίσθωση και διαχείριση του στόλου των αυτοκινήτων τους. Η παρούσα μελέτη εστιάζεται στη διερεύνηση της αγοράς των εταιρειών μακροχρόνιας μίσθωσης εξετάζοντας τόσο τη πλευρά της ζήτησης, όσο και της προσφοράς αυτών.

Ζήτηση

Ο σημαντικότερος προσδιοριστικός παράγοντας της ζήτησης για μακροχρόνιες μισθώσεις είναι η διάδοση του θεσμού του εταιρικού αυτοκινήτου σε συνδυασμό με την τάση του outsourcing (εκχώρηση συγκεκριμένων λειτουργιών μιας επιχείρησης σε τρίτους). Η μακροχρόνια μίσθωση παρέχει τη δυνατότητα απόκτησης ή χρήσης εταιρικού αυτοκινήτου, μαζί με ένα πακέτο υπηρεσιών που αφορούν τέλη κυκλοφορίας, ασφάλιση, συντήρηση και επισκευή κλπ., καταβάλλοντας απλώς ένα μηνιαίο μίσθωμα.

Προσφορά

Σε όλη τη χώρα λειτουργούν κατά προσέγγιση 2.500 επιχειρήσεις ενοικίασης αυτοκινήτων. Με βάση το αντικείμενο εργασιών τους, οι επιχειρήσεις του κλάδου διακρίνονται σε αυτές που δραστηριοποιούνται στις βραχυχρόνιες ενοικιάσεις, σε αυτές που δραστηριοποιούνται στις μακροχρόνιες μισθώσεις. Οι επιχειρήσεις που ασχολούνται με το τομέα των μακροχρόνιων μισθώσεων δραστηριοποιούνται παράλληλα και στην εμπορία αυτοκινήτων με χρηματοδότηση, ενώ άλλες ανήκουν σε τραπεζικούς ομίλους.

Αγορά

Το 2008 η αγορά leasing έκλεισε με μείωση της συνολικής δραστηριότητας της τάξης του 12-15%, γεγονός που μεταφράζεται σε συνολική αξία συμβολαίων 2,5 δις ευρώ το 2007. Μάλιστα εκτιμάται ότι τα συμβόλαια που έγιναν πέρυσι απλά συντήρησαν σε σταθερά επίπεδα τα υπόλοιπα των συμβάσεων που έχουν στα ενεργητικά τους οι εταιρείες και τα οποία ανέρχονταν το 2007 στα 7.93 δις ευρώ.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η συμβολή του τραπεζικού συστήματος στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας μας είναι μεγάλη. Οι υπηρεσίες που παρέχουν οι τράπεζες στις επιχειρήσεις καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα αναγκών τους. Ιδιαίτερη σημασία για την οικονομική ανάπτυξη έχει η κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής διαδικασίας τους. Στις επιχειρήσεις που πραγματοποιούν επενδύσεις για την απόκτηση ή ανανέωση των παγίων στοιχείων τους, το τραπεζικό σύστημα παρέχει μακροπρόθεσμο δανεισμό, προσαρμοσμένο ως προς το ύψος, τη διάρκεια και τους λοιπούς όρους στις ανάγκες και τις προοπτικές τους. Για την κάλυψη των αναγκών που ανακύπτουν από τη παραγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων, το τραπεζικό σύστημα παρέχει το αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης με όρους προσαρμοσμένους στις πραγματικές ανάγκες τους.

Πέρα από αυτά όμως το τραπεζικό σύστημα φρόντισε τα τελευταία χρόνια για την εισαγωγή σύγχρονων θεσμών στη χώρα μας, οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους. Οι κυριότεροι από αυτούς τους θεσμούς είναι:

1. Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring)
2. Το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital)
3. Εκχώρηση απαιτήσεων (Forfaiting)
4. Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)

Οι νέες αυτές μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας παρουσιάζουν κάποια κοινά χαρακτηριστικά:

- Όλες αποτελούν μορφές που πρώτα δοκιμάστηκαν εμπειρικά στη πράξη για την επίτευξη οικονομικών στόχων
- Όλες είναι δημιουργήματα του αγγλοαμερικανικού δικαίου κάνοντας την αρχική τους εμφάνιση ΗΠΑ και στη συνέχεια διαδόθηκαν στην Ευρώπη και στις υπόλοιπες Ηπείρους.
- Αποτελούν μαζικές συμβάσεις όπου ο οικονομικά ισχυρότερος διατυπώνει τους όρους της σύμβασης την οποία ο αντισυμβαλλόμενος μπορεί να αποδεχτεί ή όχι.
- Ορισμένες από αυτές, όπως το Factoring, εκτελούνται και παρακολουθούνται με τη βοήθεια της σύγχρονης τεχνολογίας.
- Τέλος, πολλά από τα νέα προϊόντα, κυρίως το Leasing ,το Factoring και το Forfaiting, δημιουργούν τριγωνικές συμβατικές σχέσεις. Υπάρχει δηλαδή ένας τρίτος ο οποίος εμφανίζεται ως ειδικός με σκοπό να διευκολύνει τα δύο μέρη που διαφορετικά θα ερχόντουσαν σε άμεση επαφή και συμφωνία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ LEASING

1.1 Ορισμός

Ο όρος Leasing έχει αποδοθεί στα ελληνικά ως Χρηματοδοτική Μίσθωση. Το ρήμα lease προέρχεται από το λατινικό laxare που σημαίνει λύω. Το leasing είναι ένας σύγχρονος τρόπος χρηματοδότησης, που επιτρέπει σε μια επιχείρηση ή σε έναν ελεύθερο επαγγελματία να αποκτήσει την χρήση (και τελικά την κυριότητα) κινητών και ακινήτων επενδυτικών αγαθών. Ο επενδυτής υποδεικνύει στην εταιρία Leasing το επενδυτικό αγαθό της επιλογής του. Η εταιρία Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό από τον προμηθευτή και το εκμισθώνει για συγκεκριμένη διάρκεια (τουλάχιστον 3 χρόνια για κινητό και 10 για ακίνητο εξοπλισμό) στον επενδυτή που της πληρώνει μισθώματα σε τακτά διαστήματα. Στη λήξη της χρονικής περιόδου, ο μισθωτής μπορεί να αγοράσει τον εξοπλισμό αντί προσυμφωνημένου τιμήματος είτε να ανανεώσει τη μίσθωση του.

Ουσιαστικά το leasing αποτελεί ένα χρηματοδοτικό μηχανισμό ο οποίος επιτρέπει στην επιχείρηση να ανανεώσει, εκσυγχρονίσει και επεκτείνει τις παραγωγικές της εγκαταστάσεις χωρίς να απαιτείται η διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή η προσφυγή σε δανεισμό.

Η διαδικασία του leasing εμπλέκει τρεις οντότητες. Η πρώτη είναι η επιχείρηση, η οποία επιθυμεί να αυξήσει τα παραγωγικά της μέσα. Η δεύτερη είναι ο προμηθευτής ο οποίος επιδιώκει την πώληση των αγαθών και τέλος, είναι η εταιρία leasing η οποία προβαίνει σε αγορά των παραγωγικών μέσων για να τα διαθέσει στην επιχείρηση μέσω ενός προκαθορισμένου συμβολαίου.

Ο νέος αυτός χρηματοδοτικός μηχανισμός έχει βρει μεγάλη ανταπόκριση στην αγορά καθώς εφαρμόζεται επιτυχώς στη βιομηχανία, στις εμπορικές επιχειρήσεις καθώς και στους επαγγελματίες.

1.2 Η ιστορία του leasing

Η σύγχρονη μορφή του leasing ξεκινά από το 1952 στις ΗΠΑ, με τη δραστηριοποίηση της εταιρείας United States Leasing Corporation, που σήμερα είναι μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης στον κόσμο. Στη δεκαετία του 1960, ο θεσμός εισήλθε και στην Ευρώπη με την εταιρεία Mercantile Leasing Company, ενώ ευρεία χρήση γνώρισε από τις αρχές του 1990. Στην Ελλάδα η θεσμοθέτηση του leasing έγινε με το νόμο 1665/1986 περί χρηματοδοτικής μίσθωσης, όμως από το 2000 εφαρμόζεται σε ευρεία κλίμακα κυρίως από επιχειρήσεις, είτε πρόκειται για εξοπλισμό, είτε για οχήματα.

1.3 Μορφές Leasing

Οι σημαντικότερες και συχνότερα χρησιμοποιημένες μορφές leasing είναι οι παρακάτω:

1. Άμεση Μίσθωση (Direct Leasing)

Η σχέση είναι διμερής, δηλαδή υπάρχει μόνο ο εκμισθωτής – κατασκευαστής του παγίου στοιχείου και ο μισθωτής. Χαρακτηριστικά της άμεσης μίσθωσης είναι η τυποποίηση του μισθωμένου παγίου, η σύντομη διάρκεια της μίσθωσης (συνήθως 12 μήνες) με δυνατότητα ανανέωσης, η δυνατότητα ακύρωσης της μίσθωσης από τον μισθωτή, μετά από προειδοποίηση και η ανάληψη του κινδύνου οικονομικής απαξίωσης από τον εκμισθωτή.

Η Άμεση Μίσθωση περιέχει δύο στάδια. Κατά το πρώτο στάδιο, ο μισθωτής διαλέγει τα ειδικά χαρακτηριστικά που θέλει να έχει το περιουσιακό στοιχείο και διαπραγματεύεται την τιμή με τον κατασκευαστή και τους όρους μεταβίβασης του. Κατά το δεύτερο στάδιο, ο μισθωτής που θα χρησιμοποιήσει το περιουσιακό στοιχείο συμφωνεί με μία τράπεζα ή μια επιχείρηση leasing για την αγορά του στοιχείου αυτού και τη μίσθωση του. Οι όροι της μίσθωσης είναι τέτοιοι ώστε να επιτυγχάνεται η πλήρης απόσβεση του κόστους του εκμισθωτή συν ένα περιθώριο κέρδους. Στον μισθωτή δίνεται η δυνατότητα για την ανανέωση της μίσθωσης με ένα ελαττωμένο μίσθωμα σε σχέση με το αρχικό.

2. Πώληση-μίσθωση μηχανολογικού εξοπλισμού (Sale and Lease Back)

Στην περίπτωση αυτή, ο ίδιος ο μισθωτής πουλάει τον εξοπλισμό και στη συνέχεια ο αγοραστής του το εκμισθώνει. Εδώ, αντίθετα με τη κλασική χρηματοδοτική μίσθωση, ρευστοποιούνται ήδη πραγματοποιηθείσες επενδύσεις, παρά χρηματοδοτούνται νέες. Η τεχνική αυτή τείνει να περιορίζεται με την πάροδο του χρόνου διότι παρουσιάζει μειονεκτήματα όπως:

- Δεν είναι γνωστή και είναι πολύ δύσκολο να προσδιοριστεί επακριβώς η πραγματική αξία του εξοπλισμού.
- Στις περισσότερες περιπτώσεις ο εξοπλισμός έχει απαξιώσει τεχνολογικά.
- Υπάρχει κίνδυνος να υπάρχουν απαιτήσεις τρίτων κατά του εξοπλισμού.

Οι εταιρείες leasing προκειμένου να διασφαλιστούν, εξετάζουν με ιδιαίτερη βαρύτητα την φερεγγυότητα του υποψήφιου – πελάτη, αλλά και την αρτιότητα, την άριστη κατάσταση, τη σχετικά σύγχρονη τεχνολογία και τη λειτουργική αυτοτέλεια του μηχανολογικού εξοπλισμού.

Τα ανωτέρω θα μπορούσαν να ικανοποιηθούν στις περιπτώσεις των μηχανημάτων έργων όπως τα φορτωτικά μηχανήματα, τα μηχανήματα οδοποιίας και τα ανάλογα οχήματα, για τα οποία υπάρχει καλή δευτερογενής αγορά, ενώ παράλληλα αυτά αποτιμώνται σχετικά εύκολα, άρα περιορίζεται ο κίνδυνος από μια τέτοια σύμβαση. Αντίθετα, αποφεύγονται από τις εταιρείες leasing οι κατηγορίες μηχανημάτων όπως οι Η/Υ, λόγω της γρήγορης τεχνολογικής τους απαξίωσης. Επίσης αποφεύγονται τα αγροτικά μηχανήματα, ενώ εξετάζονται κατά περίπτωση τα μηχανήματα που χρησιμοποιούνται από την κλωστοϋφαντουργία, τις εκδόσεις, τις κατασκευές εργαλείων, την κεραμοποιία, τα είδη υγιεινής και πλακιδίων κ.ά.

Ο κίνδυνος μη εκποίησης του μισθώματος και η φερεγγυότητα του πελάτη καθορίζουν το επιτόκιο της χρηματοδοτικής μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος. Συνήθως αυτό είναι αρκετά υψηλό και γι' αυτό ο μηχανισμός sale and lease back θα πρέπει να χρησιμοποιείται από τις επιχειρήσεις με μεγάλη σύνεση, όταν σκοπεύουν να αντιμετωπίσουν πρόσκαιρες ταμειακές δυσκολίες.

Ο πιο ενδεδειγμένος λόγος για την χρήση αυτού του εργαλείου, είναι η αναδιάρθρωση της κεφαλαιακής δομής της επιχείρησης, με στόχο τον ορθολογισμό της κατανομής των πηγών χρηματοδότησης των ενεργητικών της στοιχείων. Έτσι, αν κάποια πάγια περιουσιακά στοιχεία της εταιρείας χρηματοδοτούνται από βραχυπρόθεσμα κεφάλαια, τότε αυτά μπορούν να εξοφληθούν από την πώληση και επαναμίσθωση του εξοπλισμού και να μετατραπεί έτσι η χρηματοδότησή τους σε μεσοπρόθεσμη.

3. Χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων (Real Estate Leasing)

Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης αγοράζει ή κατασκευάζει, για λογαριασμό του μισθωτή, ακίνητο το οποίο του εκμισθώνει για συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Όταν λήξει η περίοδος μίσθωσης, ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα να το αγοράσει σε μια προκαθορισμένη ή καθορισμένη βάσει ορισμένης διαδικασίας - αξία. Σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης, ο μισθωτής βαρύνεται με όλα τα έξοδα συντήρησης, φόρους, τέλη, κλπ. Συνήθως η διάρκεια μίσθωσης είναι από 10-25 χρόνια, ενώ σε κάποιες περιπτώσεις μπορεί να φθάσει και τα 30 χρόνια. Συνήθως, από την σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπεται αναπροσαρμογή του μίσθιου με βάση έναν ορισμένο δείκτη. Ο μισθωτής μπορεί να είναι και ιδιοκτήτης του οικοπέδου πάνω στο οποίο, η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης κατασκευάζει το ακίνητο.

Η μορφή αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης παρουσιάζει κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, τα κυριότερα εκ των οποίων είναι:

- Ο μισθωτής αναλαμβάνει υψηλό επίπεδο κινδύνου, δεδομένου ότι στην περίπτωση αυτή μισθώνεται ακίνητο και όχι μηχανολογικός εξοπλισμός ο οποίος μπορεί να μετακινηθεί και να μεταπωληθεί σε άλλη τοποθεσία.

- Η μεγάλη σχετικά αξία των ακινήτων γενικά, έχει σαν αποτέλεσμα την πολύ μεγάλη διάρκεια μίσθωσης.

- Η μεγάλη διάρκεια μίσθωσης προκαλεί κινδύνους σημαντικής αρνητικής μεταβολής της αξίας του ακινήτου. Υπάρχει επίσης το ενδεχόμενο να προκύψει υψηλή υπολειμματική αξία του ακινήτου, πράγμα που δεν είναι εύκολο να προσδιοριστεί από πριν.

Παρόμοια μέθοδος χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτου είναι η ίδρυση εταιρείας μεταξύ της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης και του μισθωτή. Η εταιρεία leasing, που διατηρεί την πλειοψηφία μετοχών στη νέα εταιρεία, αποκτά το ακίνητο. Το ακίνητο μισθώνεται στο χρήστη για συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Στο τέλος της περιόδου μίσθωσης, ο τελευταίος αγοράζει τις μετοχές από την εταιρεία της χρηματοδοτικής μίσθωσης βάσει προκαθορισμένου τιμήματος.

4. Συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση (Leveraged Leasing)

Η τεχνική αυτή χρησιμοποιείται σε συνδυασμό με τη χρηματοδοτική μίσθωση, προκειμένου να αποκτηθούν πάγια στοιχεία πολύ μεγάλης αξίας.

Ονομάζεται «συμμετοχική», γιατί εκτός από τον προμηθευτή, τον μισθωτή και τον εκμισθωτή, κύριο ρόλο παίζει και κάποιος μακροπρόθεσμος δανειστής.

Ο εκμισθωτής αγοράζει και εδώ, το πάγιο στοιχείο από τον προμηθευτή και το εκμισθώνει στον μισθωτή. Το κόστος της αγοράς καλύπτεται κατά ένα ποσοστό 30-50% από κεφάλαιο του εκμισθωτή ενώ το υπόλοιπο ποσό με μακροπρόθεσμο δανεισμό. Το επιτόκιο δανεισμού εξαρτάται άμεσα από την δανειοληπτική ικανότητα του μισθωτή. Σε τέτοιου είδους δανεισμό προχωρούν μεγάλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα όπως τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες, ασφαλιστικά ταμεία και άλλοι οργανισμοί που διαθέτουν σημαντικά διαθέσιμα για μακροπρόθεσμη τοποθέτηση.

Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι προστατευμένη από τυχόν απαιτήσεις των μακροπρόθεσμων δανειστών της, οι οποίοι ικανοποιούνται αποκλειστικά από τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής. Αν ο μισθωτής αποδειχθεί αφερέγγυος, αυτό δεν έχει επίπτωση στον εκμισθωτή. Σ' αυτή την περίπτωση, εκποιείται το πάγιο στοιχείο, στο οποίο ο δανειστής έχει πλήρη υποθήκη ή ενέχυρο.

Σε κανονικές συνθήκες, ο εκμισθωτής εισπράττει τα μισθώματα και επωφελείται από όλες τις φορολογικές ωφέλειες από τις αποσβέσεις του περιουσιακού στοιχείου που έχει στην ιδιοκτησία του. Παράλληλα, τμήμα του μισθώματος καταβάλλεται στον δανειστή, για εξυπηρέτηση του δανείου. Αν ο εκμισθωτής αθετήσει τις υποχρεώσεις του προς τον δανειστή, τότε ο τελευταίος εισπράττει απ' ευθείας όλα τα μισθώματα.

Η μέθοδος αυτή ενδείκνυται σε κλάδους που είναι «εντάσεως κεφαλαίου» και οι οποίοι παράλληλα παρουσιάζουν χαμηλή αποδοτικότητα σε σχέση με τους άλλους βιομηχανικούς κλάδους (π.χ. σιδηρόδρομοι, αεροπορικές εταιρείες κλπ). Με αυτό τον τρόπο είναι δυνατόν να πετύχουν ολική χρηματοδότηση των παγίων στοιχείων τους και μάλιστα με σταθερό επιτόκιο και κατά συνέπεια χαμηλότερο κόστος από αυτό του κλασικού μέσο-μακροπρόθεσμου δανεισμού.

5. Χρηματοδοτική Μίσθωση του Πωλητή (Vendor Leasing)

Σε αυτή την κατηγορία χρηματοδοτικής μίσθωσης ενεργό ρόλο έχει ο προμηθευτής. Παρέχει στους πελάτες του συμβουλές για την πλέον κατάλληλη και συμφέρουσα εταιρεία leasing. Οι συμβουλές μπορεί να περιορίζονται σε απλή σύσταση της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης και να φθάνουν μέχρι και την εγγύηση επαναγοράς του εξοπλισμού από τον προμηθευτή. Έτσι ουσιαστικά επιτυγχάνεται ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για τον προμηθευτή, ο οποίος προσφέρει στους πελάτες του κάτι παραπάνω από το ίδιο το προϊόν.

Πρόκειται, για ένα πολύ ισχυρό εργαλείο που έχουν στη διάθεσή τους οι διευθύνσεις Marketing των επιχειρήσεων παραγωγής και εμπορίας εξοπλισμού, για την αύξηση των πωλήσεων. Χρηματοδοτούνται έτσι επενδύσεις σε εξοπλισμό εκτεταμένης χρήσης και σχετικώς μικρής αξίας ανά μονάδα προϊόντος, όπως Η/Υ, αυτοματισμοί γραφείου, ιατρικά μηχανήματα, αυτοκίνητα, μηχανολογικός εξοπλισμός, κ.λπ.

Ο πελάτης μαζί με την αγορά του εξοπλισμού καρπώνεται και τις συμβουλευτικές υπηρεσίες του προμηθευτή, ενώ παράλληλα απολαμβάνει και τα υπόλοιπα πλεονεκτήματα του leasing. Χωρίς να δεσμεύσει καθόλου ρευστά διαθέσιμα, μπορεί να κάνει άμεση χρήση του εξοπλισμού, καταβάλλοντας ένα και μόνο μισθώμα. Παράλληλα, απολαμβάνει σχετική προστασία από ενδεχόμενη γρήγορη τεχνολογική απαξίωσή του, αφού δεν θα απομείνει με ένα απαξιωμένο αλλά όχι αποσβεσμένο μηχάνημα. Τέλος, τα μισθώματα εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα και κατά συνέπεια οδηγούν στην μείωση των φόρων.

Ο προμηθευτής επιτυγχάνει πωλήσεις τοις μετρητοίς και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αύξηση του μεριδίου του στην αγορά. Επιπρόσθετα, απαλλάσσεται από το κόστος χρηματοδότησης των πελατών του, αφού δεν χρειάζεται να παίζει το ρόλο του τραπεζίτη.

6. Μικτή Χρηματοδοτική Μίσθωση (Operating Leasing)

Σε αυτή τη μορφή leasing ο εκμισθωτής, εκτός από την προσφορά της χρήσης του αγαθού, αναλαμβάνει και την τεχνική συντήρηση του, τις επιδιορθώσεις και την ασφάλιση του. Με άλλα λόγια, αναλαμβάνει και την υποχρέωση να διατηρεί το μίσθιο κατάλληλο για τη χρήση που συμφωνήθηκε. Το κόστος της συντήρησης ενσωματώνεται στις πληρωμές της μίσθωσης.

Ένα χαρακτηριστικό των μισθώσεων αυτού του είδους είναι ότι δεν αποσβένονται πλήρως, καθώς οι πληρωμές βάσει του συμβολαίου δεν είναι αρκετές για να καλύψουν το πλήρες κόστος του περιουσιακού στοιχείου. Ο εκμισθωτής προσδοκά να καλύψει όλο το κόστος είτε με μεταγενέστερες επαναλαμβανόμενες μισθώσεις είτε με τη διάθεση του μισθωμένου περιουσιακού στοιχείου.

Η διαφορά με την απλή χρηματοδοτική μίσθωση είναι ότι σε αυτή τη περίπτωση τον επενδυτικό κίνδυνο φέρει αποκλειστικά ο εκμισθωτής, ο οποίος επιδιώκει τη διαδοχική εκμίσθωση του αντικειμένου σε διάφορους ενδιαφερομένους και όχι την παράδοση του για το σύνολο της οικονομικής του ζωής σε έναν μισθωτή και την επίτευξη του επιχειρηματικού του κέρδους μόνο από αυτόν. Η Μικτή Μίσθωση χρησιμοποιείται κυρίως για αυτοκίνητα αλλά και για ηλεκτρονικούς υπολογιστές, γεωργικά μηχανήματα, ιατρικό εξοπλισμό και μηχανήματα που χρησιμοποιούνται για τεχνικά έργα. Η μακροχρόνια μίσθωση ενός καινούργιου αυτοκινήτου αποτελεί ένα πακέτο υπηρεσιών που περιλαμβάνει ένα πρόγραμμα χρηματοδότησης και υπηρεσιών αυτοκινήτου, όπως τα τέλη κυκλοφορίας, ασφάλιστρα, οδική βοήθεια κ.λπ., ώστε ουσιαστικά ο πελάτης να πληρώνει μόνο καύσιμα και τυχόν πρόστιμα. Η συμβολή της μακροχρόνιας μίσθωσης είναι ιδιαίτερα σημαντική για μία επιχείρηση στην περίπτωση της συνολικής μίσθωσης εταιρικών αυτοκινήτων. Στην Ελλάδα αυτό άρχισε να λειτουργεί από το 1989. Στην περίπτωση αυτή ο εκμισθωτής προσφέρει και εγγυάται ένα στόλο αυτοκινήτων σε πλήρη και συνεχή ετοιμότητα, ενώ ο μισθωτής δεν ασχολείται με τίποτα σχετικά με τον απαιτούμενο στόλο του και απλώς καταβάλλει ένα προσυμφωνημένο μίσθωμα.

1.4 Τρόπος Λειτουργίας του Leasing

Το leasing αποτελεί μια τεχνική η οποία επιτρέπει σε μια οικονομική μονάδα (τον μισθωτή) να αποκτήσει την οικονομική χρήση ενός πάγιου στοιχείου (κινητού ή ακινήτου), για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Τα κυριότερα χαρακτηριστικά αυτής της τεχνικής είναι ότι:

- ✓ Ο εκμισθωτής αναπτύσσει κατά κύριο λόγο τη δραστηριότητα του στον τομέα των χρηματοδοτικών μισθώσεων.
- ✓ Η επιλογή του πάγιου στοιχείου, σχετικά με τις τεχνικές προδιαγραφές, τιμή, χρόνο παραδόσεως γίνεται από μέλλοντα μισθωτή.
- ✓ Η διάρκεια της συμβάσεως συνδέεται με οικονομική διάρκεια της ζωής του εκμισθωμένου πάγιου στοιχείου.
- ✓ Τα μισθώματα κατά τη διάρκεια της περιόδου εκμισθώσεως καλύπτουν την αξία κτήσεως του πάγιου στοιχείου, πλέον των τόκων και των άλλων εξόδων του εκμισθωτή.
- ✓ Ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα βάσει σχετικής ρήτρας να αποκτήσει το πάγιο στοιχείο στο τέλος της μισθώσεως έναντι προκαθορισμένου ποσού.

Η μέθοδος της χρηματοδοτικής μισθώσεως έχει χρησιμοποιηθεί σε όλους τους τομείς της βιομηχανίας, του εμπορίου και των υπηρεσιών. Είναι σκόπιμο λοιπόν, να εντοπίσει κανείς ορισμένες κατηγορίες πάγιων στοιχείων όπου η εφαρμογή της είναι ιδιαίτερα εκτεταμένη.

Οι περιπτώσεις αυτές είναι τα μέσα μαζικής μεταφοράς, επιβατικά αυτοκίνητα, γερανοί, εργοστασιακά συγκροτήματα, τρακτέρ και γεωργικά μηχανήματα, εξοπλισμός ξενοδοχείων ηλεκτρονικοί υπολογιστές και μηχανές γραφείου.

Τα στελέχη μιας εταιρίας leasing θα πρέπει να είναι σε θέση να αξιολογούν το επενδυτικό πρόγραμμα της επιχείρησης (πελάτη) που απευθύνεται σε αυτούς. Επιπλέον θα πρέπει να αντιλαμβάνονται τις χρηματοδοτικές ανάγκες της, να προτείνουν το κατάλληλο χρηματοδοτικό πακέτο και να αναλύουν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της κάθε μορφής χρηματοδότησης. Μετά την ολοκλήρωση της εκμίσθωσης, το υπεύθυνο στέλεχος θα πρέπει να παρακολουθεί τη δραστηριότητα του μισθωτή, να επεμβαίνει αμέσως σε περιπτώσεις που εμφανίζονται αποκλίσεις από τις προβλέψεις, που θέτουν σε αμφιβολία την ομαλή καταβολή των μισθωμάτων.

Στην περίπτωση που ο μισθωτής παρουσιάσει αδυναμία να ανταπεξέλθει στις υποχρεώσεις του, τότε το υπεύθυνο στέλεχος για τη συγκεκριμένη μίσθωση θα πρέπει να φροντίσει για την επέκταση του πάγιου στοιχείου και στην συνέχεια την επαναμίσθωση του.

Όσον αφορά το μίσθωμα, αυτό υπολογίζεται έτσι ώστε να καλύπτεται κατά τη διάρκεια της μίσθωσης, το κόστος του πάγιου στοιχείου καθώς και οι τόκοι, ο λοιπές δαπάνες και το κέρδος του εκμισθωτή. Το μίσθωμα καταβάλλεται συνήθως ανά τρίμηνο ή εξάμηνο και πάντοτε στην αρχή της περιόδου.

Η περίοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης για ακίνητα σπάνια είναι μικρότερη των τριών ετών. Γι' αυτό θα πρέπει κατά αναλογία και τα διαθέσιμα που χρησιμοποιεί η εταιρία μίσθωσης να είναι ανάλογης διάρκειας. Δηλαδή, θα πρέπει η εταιρία να χρησιμοποιεί ένα μίγμα διαθέσιμων του οποίου η μέση διάρκεια να μην υφίσταται από την μέση διάρκεια των εκμισθώσεων.

1.5 Το Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο του leasing

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

Οι ειδικευμένες εταιρείες στις συμβάσεις leasing ιδρύονται με αυτό τον αποκλειστικό σκοπό και κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας της Ελλάδος, άδεια η οποία είναι απαραίτητη και στην περίπτωση εγκατάστασης στην Ελλάδα παρόμοιων αλλοδαπών εταιρειών. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών leasing απαιτείται να είναι ίσο προς το κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας (12 εκ. €) ή προς το ήμισυ αυτού, όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μία ή περισσότερες τράπεζες. Τέλος, οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές, ενώ την εποπτεία επί των εταιρειών αυτών ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος.

Η σύμβαση leasing καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρείται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ΝΔ 1038/1949 (ΦΕΚ Α 149) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών και η διάρκειά της είναι πάντοτε ορισμένη και ποτέ μικρότερη των τριών ετών.

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

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

Σε περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν παρέλθει διετία από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής οφείλει να καταβάλλει όλους τους φόρους και τις επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου κ.λπ., που αντιστοιχούν στην απόκτηση καινούργιων πραγμάτων. Απαλλάσσονται από κάθε φόρο και εισφορά πλην του φόρου εισοδήματος και του ΦΠΑ τα μισθώματα και το τίμημα πώλησης των μισθωμένων πραγμάτων, τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων για την κατάρτιση των συμβάσεων προσδιορίζονται στα κατώτατα όρια, ενώ, τα μισθώματα που καταβάλλονται προς τις εταιρείες leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή.

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

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

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

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

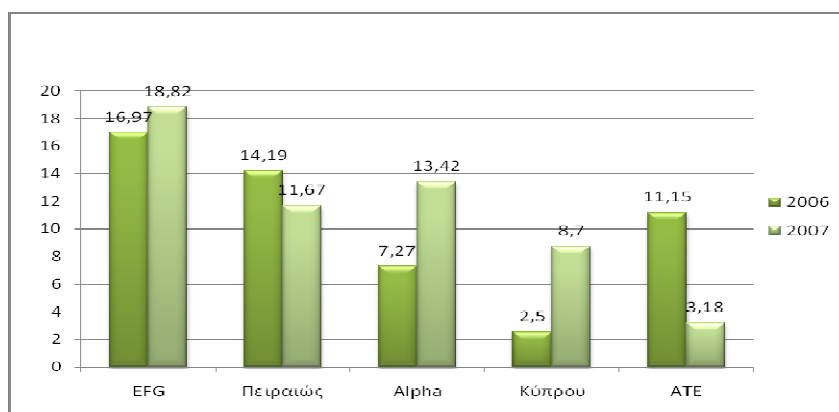
1.6 Η Αγορά Leasing στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα ο θεσμός της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ξεκίνησε εν έτη 1986. Οι εταιρείες leasing αυτοκινήτων χωρίζονται σε τρεις μεγάλες κατηγορίες : 1) Στην ομάδα των μεγάλων ανεξάρτητων διεθνών σημάτων (Hertz, Avis, Master Lease, Leaseplan, Roborent, Dient κτλ.) στην ομάδα των θυγατρικών εταιρειών τραπεζικών ομίλων (Πειραιώς Best Leasing , Εμπορική Rent, Autorental κλπ) και στην πολυπληθή ομάδα των μικρών εταιρειών που είχε είτε είναι συνδεδεμένες με εμπόρους αυτοκινήτων είτε είναι ανεξάρτητες.

Ο όγκος εργασιών για το 2007 κυμάνθηκε περίπου στα 377 εκατ. €. Ο κλάδος χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό και το μερίδιο αγοράς το μοιράζονται κυρίως 5 εταιρίες. Κυρίαρχη στον κλάδο είναι η EFG Eurobank Leasing με μερίδιο αγοράς 27%, ακολουθεί η Alpha Leasing με ποσοστό 19%, η Πειραιώς Leasing με 16%, η Κύπρου Leasing με 12% και η ATE Leasing με 4%.

Στο παρακάτω Γράφημα παρουσιάζεται η μεταβολή των Καθαρών Κερδών των 5 εταιριών για τα έτη 2006 και 2007

Μεταβολή Καθαρών Κερδών



Ιστορικά παρατιθενται στον παρακάτω πίνακα οι πρώτες εταιρίες leasing στη χώρα μας, με τη χρονολογική σειρά ίδρυσης τους είναι:

Επωνυμία	Συμμετοχή τραπεζών	Χρον/για ίδρυσης
1. Alpha Leasing	Άλφα Τράπεζα Πίστεως 50% Λοιπό μέτοχοι 50%	Αύγουστος 1981
2. ETBA Leasing	Κύριος μέτοχος η ETBA	1987
3. Citi Leasing	Εξ ολοκλήρου θυγατρική της Citi	Σεπτέμβριος 1987
4. Εμπορική Leasing	Λειτουργησε σαν Joint-venture κοινοπ/ξια της Banque National de Paris και της Εμπορικής Τράπεζας από το 1990 μεχρι το 1993. Σημερα η Εμπορική Τράπεζα κατέχει το 100% των μετοχών	Μάρτιος 1990
5. Εθνικη Leasing	ΕΤΕ 50%, Credit Lyonnais 50%	Δεκέμβριος 1990
6. ATE Leasing	ΑΤΕ 100%	Απρίλιος 1991
7. Ergo Leasing	Βασικός μέτοχος είναι η Τράπεζα Εργασίας	Ιουνιος 1991
8. ABN-AMBRO Leasing	ABN Ambro Bank	1991
9. Πειραιώς Leasing	Κύριος μέτοχος η Τράπεζα Πειραιώς	Ιανουάριος 1993
10. Ιονική Leasing	Ιονική Τράπεζα 100%	Ιούνιος 1993

Όσον αφορά τα οικονομικά μεγέθη, ανάσχεση παρουσίασε η μεγέθυνση της αγοράς leasing. Ενώ το 2006 η παραγωγή νέων εργασιών έφτασε τα € 2,90δισ, αύξηση 25% σε σχέση με το 2005, το 2007 φαίνεται ότι κακαταγράφηκε ελαφρά υποχώρηση από αυτό το επίπεδο.

Το συνολικό υπολειπόμενο κεφάλαιο leasing της αγοράς έφτασε την 31.12.2007 τα € 7,93δισ έναντι € 6,85δισ την 31.12.2006, σημειώθηκε δηλαδή μια μέση πιστωτική επέκταση 15,7%.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

2.1 Ο θεσμός του Leasing στη χρήση του αυτοκινήτου

Το μεγάλο κόστος της αγοράς μεταφορικών μέσων, καθώς επίσης και η μεγάλη δέσμευση επιχειρηματικού κεφαλαίου για αυτοκίνητα στις επιχειρήσεις, είχε σαν αποτελέσματα να καθιερωθεί σε όλα τα σύγχρονα κράτη όπως και στη χώρα μας ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing). Αυτός ο θεσμός υλοποιείται στην Ελλάδα με εταιρείες που έχουν συσταθεί με το Ν.1665/1986 γι' αυτό το σκοπό, που σκοπός τους είναι η χρηματοδοτική μίσθωση κινητών ή ακίνητων σε επιχειρήσεις για την κάλυψη των αναγκών τους για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Με απλά λόγια μία εταιρεία μέσω του θεσμού leasing δεν αγοράζει αλλά χρησιμοποιεί ένα πάγιο για όσο χρόνο έχει την ανάγκη αυτή.

Όταν μία επιχείρηση θέλει να προχωρήσει στην κάλυψη των αναγκών της σε πάγια, αφού επιλέξει από την αγορά τα πάγια που καλύπτουν τις ανάγκες της και διαπραγματευτεί το τίμημά τους της μετρητοίς, προσκομίζει τις προσφορές σε μία εταιρεία leasing και ζητά τη χρηματοδότηση της μίσθωσης. Εάν η εταιρεία leasing αποδεχθεί την αίτηση της επιχείρησης, τότε προβαίνει σε σύνταξη προσύμφωνου ή στην είσπραξη εγγύησης προκειμένου να αγοράσει στο όνομά της το πάγιο που χρειάζεται η επιχείρηση και στη συνέχεια να το μισθώσει σε αυτήν υπογράφοντας μαζί της σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης κινητού ή ακινήτου, για το χρόνο που θα συμφωνηθεί. Η σύμβαση αυτή μεταξύ άλλων προβλέπει και το μηνιαίο ή τριμηνιαίο κλπ μίσθωμα που θα πρέπει να πληρώνει η επιχείρηση για τη χρήση του παγίου που μισθώνει.

Εδώ θα πρέπει να διευκρινιστεί ότι ο νόμος για τις χρηματοδοτικές μισθώσεις προβλέπει ελάχιστο χρόνο μίσθωσης που είναι 3 χρόνια για τα κινητά και 10 χρόνια για τα ακίνητα.

Αυτό είναι μία φορολογική πρόβλεψη όσον αφορά την εισροή του εξόδου των μισθωμάτων στα βιβλία των επιχειρήσεων, γιατί δε θα ήταν λογικό μία επιχείρηση να αγοράσει π.χ. ένα αυτοκίνητο μεγάλης αξίας με χρηματοδοτική μίσθωση διάρκειας ενός μηνός, να εξοφλήσει το μίσθωμα και να εκπέσει από τα κέρδη της όλη αυτήν την αξία.

Ακόμα θα πρέπει να τονίσουμε ότι με το θεσμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπεται η απόκτηση του παγίου από την επιχείρηση με τη καταβολή στο τέλος της σύμβασης ενός ενδεικτικού τιμήματος π.χ. 1 ευρώ, αλλά και ενός μεγαλύτερου τιμήματος ενδεχομένως εάν το επιθυμεί η επιχείρηση, η αξία του οποίου δεν συμπεριλαμβάνεται στον υπολογισμό των μισθωμάτων.

Βέβαια με όσα αναφέραμε παραπάνω δεν εξαντλείται το θέμα, ούτε μπορεί κανείς να πει ότι ανέπτυξε όλες τις πτυχές του θέματος ή ότι ανέλυσε ιδιαίτερες περιπτώσεις και λεπτομέρειες. Η παραπάνω ανάπτυξη είναι μία απλή σκιαγράφιση της λειτουργίας του θεσμού. Ο κάθε ενδιαφερόμενος, προκειμένου να συνάψει μία σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, θα ήταν καλό να συμβουλευέται ανθρώπους που έχουν γνώση του αντικείμενου, προκειμένου να έχει τα μεγαλύτερα οφέλη, αλλά και τους μικρότερους κινδύνους, από τη χρησιμοποίηση του θεσμού του leasing.

2.2 Οι δυο βασικές μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης

- Η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing) είναι η χρηματοδότηση για τη χρήση του αυτοκινήτου για το μεγαλύτερο τμήμα του κύκλου ζωής του, ενώ μετά τη λήξη της σύμβασης που έχουμε υπογράψει με την εταιρεία, μπορούμε να λάβουμε την κυριότητά του.
- Η Λειτουργική ή Μακροχρόνια Μίσθωση (Operating Leasing) αναφέρεται στη χρήση του αυτοκινήτου για όσο διάστημα έχουμε συμφωνήσει, ενώ μετά, μπορούμε είτε να το επιστρέψουμε, είτε να το πάρουμε υπό την ιδιοκτησία μας, καταβάλλοντας κάποιο ποσό που έχουμε προσυμφωνήσει (κάτι που δεν είναι δεσμευτικό στις περισσότερες εταιρείες).

2.3 Λειτουργικές ή Μακροχρόνιες Μισθώσεις

Ένα από τα κινητά πάγια, τα οποία ήθελαν οι επιχειρήσεις να μην αγοράζουν, αλλά να τα χρησιμοποιούν μόνο, ήταν τα E.I.X. και τα JEEP. Έτσι λοιπόν με την έναρξη λειτουργίας του θεσμού του leasing, πάρα πολλές επιχειρήσεις, άρχισαν να έχουν χρήση του θεσμού και να απολαμβάνουν τα πλεονεκτήματα που είχε.

Τα πλεονεκτήματα συνοψίζονται στα παρακάτω:

1. Η επιχείρηση δε δεσμεύει κεφάλαιο κίνησης.
2. Η επιχείρηση δε χρειάζεται να προσφέρει εξασφαλίσεις για τη μίσθωση του πράγματος, διότι εγγύηση αποτελεί το ίδιο το πάγιο, αφού αυτό είναι ιδιοκτησία της εταιρείας χρηματοδοτικών μισθώσεων.
3. Η επιχείρηση επιτυγχάνει καλύτερο τίμημα αγοράς, διότι η αγορά γίνεται τοις μετρητοίς μέσω της εταιρείας χρηματοδοτικών μισθώσεων.
4. Η επιχείρηση έχει το δικαίωμα να αποκτήσει το πάγιο μετά τη λήξη της μίσθωσης και να επωφεληθεί από την υπολειμματική αξία ή ακόμη και από την υπεραξία του πράγματος.
5. Το κόστος είναι συγκεκριμένο και προγραμματισμένο.
6. Η έκπτωση των δαπανών από τα βιβλία της επιχείρησης γίνεται σε συντομότερο χρόνο απ' ό,τι θα γινόταν οι αποσβέσεις του, με όφελος την ταχύτερη εξοικονόμηση φόρου εισοδήματος.
7. Βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού της εταιρείας, όσον αφορά το ύψος του δανεισμού της

Παράλληλα με το θεσμό του leasing, αναπτύχθηκε μία άλλη μορφή χρήσης αυτοκινήτων για τις επιχειρήσεις, μέσα από την ανάπτυξη και λειτουργία επιχειρήσεων ενοικίασης αυτοκινήτων. Οι επιχειρήσεις αυτές λαμβάνουν ειδική άδεια από τον ΕΟΤ προκειμένου να μισθώνουν E.I.X. & JEEP σε ιδιώτες και σε επιχειρήσεις.

Έτσι λοιπόν θέλουμε να τονίσουμε, ότι ενώ η χρηματοδοτική μίσθωση απευθύνεται μόνο σε επιχειρήσεις, η ενοικίαση αυτοκινήτων από άλλες εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων απευθύνεται, τόσο σε επιχειρήσεις, όσο και σε ιδιώτες.

Ένας άλλος παράγοντας που διαφοροποίησε σημαντικά τις αποφάσεις των επιχειρήσεων, όσον αφορά την επιλογή μίας χρηματοδοτικής μίσθωσης(leasing) ή μίας λειτουργικής μίσθωσης(μακροχρόνια μίσθωση)από εταιρεία ενοικίασεως αυτοκινήτων ήταν ο νόμος 2238/1994 καθώς επίσης και η ερμηνευτική εγκύκλιος του Υπουργείου Οικονομικών ΠΟΛ. 1142/24-4-1997,που αναφέρονται στην έκπτωση των δαπανών για αυτοκίνητα που δικαιούνται να εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδά τους οι επιχειρήσεις.

2.4 Σε ποιους απευθύνεται

-Η μακροχρόνια μίσθωση απευθύνεται σε νομικά πρόσωπα , εταιρείες με στόλους αυτοκινήτων και σε ελεύθερους επαγγελματίες.

-Η μακροχρόνια μίσθωση απευθύνεται σε όλους τους υποψήφιους αγοραστές ή απλούς χρήστες αυτοκινήτου . Γενικά θα μπορούσαμε να πούμε ότι δεν υπάρχει κάποιος περιορισμός και ότι απευθύνεται σε όλο το αγοραστικό κοινό.

-Κυρίως όμως αφορά στις εταιρείες και στις ατομικές επιχειρήσεις, αρκεί να έχουν έσοδα έτσι ώστε να ευνοηθούν από την φοροαπαλλαγή των τιμολογίων μίσθωσης .

-Επίσης απευθύνεται και σε κάθε άλλο νομικό πρόσωπο καθώς και στους ελεύθερους επαγγελματίες (πχ δικηγόρους ,μηχανικούς ,γεωπόνους , ασφαλιστές κλπ) με την προϋπόθεση ότι για την διεκπεραίωση της εργασίας τους απαιτείται χρήση αυτοκινήτου.

Σε όλες τις περιπτώσεις και ιδιαιτέρως στους ελεύθερους επαγγελματίες κρίνουμε σκόπιμο να έχει προηγηθεί συνεννόηση των υποψηφίων πελατών με τον φοροτεχνικό ή τον λογιστή τους .

2.5 Περιλαμβάνει και τα μεταχειρισμένα

Αν και η ασάφεια του νόμου επεκτείνεται και στην περίπτωση των μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, υπό ορισμένες προϋποθέσεις μπορείτε να μισθώσετε και μεταχειρισμένο. Κυριότερη από αυτές είναι η ηλικία του αυτοκινήτου να μην ξεπερνά τα τρία έτη από την έκδοση της άδειας κυκλοφορίας του, από την ημερομηνία κατασκευής κατά την έναρξη της μίσθωσης, και τα έξι έτη κατά τη λήξη της σύμβασης.

Επιπλέον, στην περίπτωση της μίσθωσης μεταχειρισμένου αυτοκινήτου, η εξαγορά του είναι υποχρεωτική κατά τη λήξη της σύμβασης και περιλαμβάνει αποκλειστικά υπηρεσίες ασφάλισης, τελών κυκλοφορίας και οδικής βοήθειας.

2.6 Leasing και για τα κρατικά αυτοκίνητα

Με νομοσχέδιο που πρόκειται να κατατεθεί στη Βουλή μέχρι το καλοκαίρι, η μέθοδος leasing θα επεκταθεί και στα αυτοκίνητα του δημόσιου τομέα, ύστερα από απόφαση του οικονομικού επιτελείου της κυβέρνησης. Η αιτία που οδήγησε σε αυτή την εξέλιξη είναι το τεράστιο –και κυρίως ανεξέλεγκτο- κόστος ανταλλακτικών, συνεργείων, καυσίμων και ασφαλιστρών των 45.000 συνολικά αυτοκινήτων του δημοσίου τομέα.

Όπως είναι φανερό, ο καθένας χρεώνει ό,τι θέλει και όπως τον βολεύει: χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι μόνο σε καύσιμα και λιπαντικά ξοδεύονται το χρόνο 225 εκατομμύρια ευρώ (λογικό ποσό, αν σκεφτεί κανείς και πόσα ρεζερβουάρ ιδιωτικών αυτοκινήτων «εξυπηρετούνται» με λεφτά του Δημοσίου, αφού υπολογίστηκε ότι μόνο τα 90 εκατομμύρια ευρώ καταλήγουν στις δεξαμενές καυσίμων των κρατικών αυτοκινήτων). Και δεν είναι μόνο αυτά, αφού το ετήσιο κόστος συντήρησης υπολογίζεται σε 8,8 εκατομμύρια ευρώ, τα ανταλλακτικά σε 44,2 εκατομμύρια ευρώ και τα ασφάλιστρα σε 50 εκατομμύρια ευρώ. Συνολικά τα κρατικά αυτοκίνητα κοστίζουν στον προϋπολογισμό 320 εκατομμύρια ευρώ ετησίως.

Τα 45.000 αυτοκίνητα του Δημοσίου θα αποδοθούν στον ΟΔΔΥ για πώληση μέσω πλειστηριασμού, ενώ τα καινούργια οχήματα που θα ενοικιαστούν με leasing θα είναι νέας αντιρρυπαντικής τεχνολογίας, αρκετά μάλιστα από αυτά θα είναι υβριδικά. Εξαιρέση δε θα υπάρξει, από ό,τι λέγεται, ούτε και για τα υπουργικά αυτοκίνητα.

2.7 Διαδικασίες και κόστος

Οι διαδικασίες συνεργασίας μεταξύ του επενδυτή και της εταιρείας leasing είναι απλές και το κόστος αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης. Η έγκρισή μίας σύμβασης leasing εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του μισθωτή και το είδος της επένδυσης, αξιολογείται δε με τραπεζικά κριτήρια.

Η σύμβαση leasing για εξοπλισμό δεν επιβαρύνεται με χαρτόσημο. Η αντίστοιχη σύμβαση για ακίνητο καταρτίζεται με συμβολαιογραφική πράξη.

2.8 Γιατί συμφέρει η απόκτηση επαγγελματικού οχήματος

Ταχεία ανάπτυξη: Ο μέσος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης του leasing οχημάτων στη χώρα μας αγγίζει το 20%. Σήμερα, συμβάσεις χρονομίσθωσης γίνονται για περίπου 30.000 επαγγελματικά αυτοκίνητα το χρόνο.

Λειτουργική δαπάνη: Τα μισθώματα του leasing αναγνωρίζονται από την εφορία ως λειτουργική δαπάνη, η οποία εκπίπτει από το φορολογητέο εισόδημα. Έτσι, το πραγματικό κόστος ενός αυτοκινήτου για όποιον έχει κάνει χρήση του θεσμού είναι ουσιαστικά μικρότερο.

Ρευστότητα: Με το θεσμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης μια επιχείρηση ή ένας ελεύθερος επαγγελματίας δεν δαπανά κεφάλαια για την αγορά μεταφορικών μέσων. Με τον τρόπο αυτό διατηρεί τη ρευστότητά του και μπορεί να καλύψει άλλες επείγουσες ανάγκες

Φορολογικά και άλλα οφέλη: Προφανώς, η ταχεία ανάπτυξη της συγκεκριμένης μεθόδου δεν είναι τυχαία. Είναι σίγουρα αποτέλεσμα των σημαντικών πλεονεκτημάτων που εξασφαλίζει σε όσους αποφασίσουν να χρησιμοποιήσουν το leasing για την αγορά αυτοκινήτου. Το leasing είναι ένας σύγχρονος τρόπος χρηματοδότησης επαγγελματικών αυτοκινήτων, που δίνει την ευκαιρία σε επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν ή να ανανεώσουν τα μεταφορικά τους μέσα χωρίς να καταβάλουν ίδια κεφάλαια ή να προσφύγουν σε αύξηση του δανεισμού τους. Πιο συγκεκριμένα, τα βασικά πλεονεκτήματα της χρηματοδότησης της αγοράς επαγγελματικού αυτοκινήτου μέσω leasing είναι τα εξής:

Φορολογικά οφέλη λόγω της αναγνώρισης των μισθωμάτων ως λειτουργικής δαπάνης που εκπίπτει από το φορολογητέο εισόδημα, με αποτέλεσμα τη τελική μείωση του πραγματικού κόστους απόκτησης του οχήματος. Συνήθως, το leasing είναι φθηνότερο από εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης, λαμβάνοντας υπόψη τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης ή του ελεύθερου επαγγελματία, αλλά και τον τρόπο που δομείται κάθε συναλλαγή.

Στη χρηματοδοτική μίσθωση, λόγω της κυριότητας του οχήματος από τον εκμισθωτή, δεν απαιτείται επιπλέον εξασφάλιση.

Γρήγορες διαδικασίες διεκπεραίωσης, καθώς η εταιρεία leasing αναλαμβάνει την ολοκλήρωση όλης της διαδικασίας.

Δεν δεσμεύονται κεφάλαια από την επιχείρηση ή τον επαγγελματία, με συνέπεια τη διατήρηση της ρευστότητάς του. Έτσι, τα κεφάλαια μπορούν να καλύψουν άλλες ανάγκες της επιχείρησης ή να επενδυθούν σε αποδοτικότερες χρήσεις.

Δεν επιβαρύνονται τα στοιχεία του ισολογισμού (δείκτης ξένα/ίδια κεφάλαια, δείκτης κυκλοφοριακής ρευστότητας, απόδοση ενεργητικού κ.ά.), αφού το leasing δεν αποτυπώνεται στα στοιχεία του ενεργητικού και παθητικού, σε αντίθεση με τον κλασικό τραπεζικό δανεισμό

2.9 Από ποιους παράγοντες εξαρτάται το μίσθωμα

Από τον αριθμό των αυτοκινήτων:

Αυτό μεταφράζεται, ότι αν κάποιος προτίθεται να συνάψει σύμβαση leasing για 10 αυτοκίνητα που επιθυμεί να έχει στην επιχείρησή του, θα πετύχει καλύτερες τιμές, από κάποιον που θα ζητήσει προσφορά για 1 αυτοκίνητο. Όσον αφορά στους ιδιώτες, οι χαμηλότερες τιμές μπορούν να επιτευχθούν, όταν απευθύνονται σε μεγάλες εταιρείες, που λόγω του μεγάλου στόλου αυτοκινήτων που διαθέτουν, εμφανίζουν και χαμηλότερες τιμές.

Από το μοντέλο και το καθεστώς leasing:

Ανάλογα με το αυτοκίνητο και τον κυβισμό που θα επιλέξουμε, διαμορφώνεται και το μηνιαίο μίσθωμα. Δηλαδή, λαμβάνεται υπ' όψιν η μεταπωλητική αξία του αυτοκινήτου, καθώς και το αν έχουμε υπογράψει για το αν θα είναι με εξαγορά ή όχι. Στις περιπτώσεις όπου ο πελάτης προτίθεται να εξαγοράσει στο τέλος το αυτοκίνητο, το μίσθωμα είναι αρκετά χαμηλότερο, αφού η εταιρεία δεν επωμίζεται το ρίσκο πώλησης ενός μεταχειρισμένου αυτοκινήτου. Τέλος, σε άμεση εξάρτηση με το ύψος του μισθώματος βρίσκεται και το χρονικό διάστημα για το οποίο επιθυμούμε να κρατήσουμε το αυτοκίνητο (το διάστημα αυτό κυμαίνεται από 1 έως 5 χρόνια). Δηλαδή, όσο περισσότερο κρατήσουμε το αυτοκίνητο, τόσο καλύτερη τιμή θα πετύχουμε.

Τα χιλιόμετρα του αυτοκινήτου:

Σε κάθε σύμβαση αναγράφεται ο μέγιστος αριθμός χιλιομέτρων που μπορεί να καλύψει ο χρήστης του αυτοκινήτου (συνήθως 45.000 με 50.000 σε μια 3ετία). Όταν υπερβεί κάποιος αυτό το όριο, τότε πληρώνει κάποια έξτρα χρήματα, αφού θεωρείται ότι επιβαρύνει το κόστος συντήρησης του αυτοκινήτου.

Από την οικονομική κατάσταση του πελάτη:

Όπως συμβαίνει και με τις αγορές μέσω διακανονισμού, έτσι και στο leasing, οι εταιρείες ελέγχουν την οικονομική κατάσταση των πελατών και διαμορφώνουν ανάλογα την εγγύηση και το μηνιαίο μίσθωμα.

2.10 Διαδικασία Μακροχρόνιας Μίσθωσης

1. Επιλέγουμε το EIX ή το JEEP που θέλουμε να μισθώσουμε.
2. Απευθυνόμαστε στην εταιρεία μακροχρόνιων μισθώσεων που επιλέξαμε.
3. Υπογράφουμε το συμφωνητικό μίσθωσης με τους ιδιαίτερους όρους που συμφωνήσαμε.
4. Καταβάλλουμε την εγγύηση(συνήθως δύο μισθώματα που συνοψίζονται στο τέλος).
5. Παραλαμβάνουμε το αυτοκίνητο.
6. Σε οποιαδήποτε περίπτωση ζημιάς ειδοποιούμε την εταιρεία της μακροχρόνιας μίσθωσης.
7. Στη λήξη της μίσθωσης και εφόσον έχουμε δικαίωμα εξαγοράς, ζητάμε το τιμολόγιο πώλησης στο ποσό που προσυμφωνήθηκε και μεταβιβάζουμε το αυτοκίνητο στο όνομά μας ή σε άλλο άτομο της επιλογής μας ή το επιστρέφουμε στην εταιρεία στην περίπτωση που δεν υπάρχει δικαίωμα εξαγοράς.

2.11 Τι πρέπει να προσέξουμε

Μία από τις βασικές αρχές της οικονομίας αναφέρει, ότι η οποιαδήποτε επιχειρηματική κίνηση πρέπει να εμπεριέχει το λιγότερο δυνατό ρίσκο, με τα λιγότερα δυνατά κεφάλαια, με σκοπό τη μεγιστοποίηση του κέρδους σου. Σε αυτή την αρχή βασίστηκε και η ιδέα του leasing. Επομένως, για την σύναψη ενός συμβολαίου μακροχρόνιας μίσθωσης θα πρέπει να προσέξουμε:

1. Την εταιρεία που θα συνεργαστούμε.
2. Το επιτόκιο σύμβασης.
3. Την εμπρόθεσμη πληρωμή μισθωμάτων.
4. Την τήρηση όλων των όρων που συμφωνήθηκαν.
5. Το ύψος των εξόδων της σύμβασης.
6. Τις παροχές του συμβολαίου κυρίως τις προαιρετικές.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΚΡΙΣΗ

3.1 Πώς η κρίση επηρεάζει την αγορά Leasing

Μείωση περίπου 15% εμφανίζει ο ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) στο πρώτο τρίμηνο του έτους, σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα, τάση που αναμένεται να διατηρηθεί στο σύνολο του 2009. Σύμφωνα με στελέχη της αγοράς, αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι οι εταιρείες δίνουν έμφαση στον ανασχεδιασμό των υφιστάμενων συμβάσεων ως προς την αποπληρωμή τους και όχι στην εξεύρεση νέων πελατών.

Η εγχώρια αγορά leasing, όπως και ο τραπεζικός κλάδος, επηρεάστηκαν από το γενικότερο πρόβλημα ρευστότητας και την τάση μείωσης κινδύνων και επισφαλειών, ως αποτέλεσμα της πιστωτικής κρίσης που ξεκίνησε από τις διεθνείς αγορές. Το πρόβλημα ρευστότητας που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις, αλλά και η μειωμένη διάθεση για ρίσκο, αποτελούν τους βασικούς παράγοντες επιβράδυνσης στην αγορά του leasing.

Ειδικότερα, το 2008 η αγορά leasing έκλεισε με μείωση της συνολικής δραστηριότητας της τάξης του 12-15%, γεγονός που μεταφράζεται σε συνολική αξία συμβολαίων 2,5 δις ευρώ το 2007. Μάλιστα εκτιμάται ότι τα συμβόλαια που έγιναν πέρυσι απλά συντήρησαν σε σταθερά επίπεδα τα υπόλοιπα των συμβάσεων που έχουν στα ενεργητικά τους οι εταιρείες και τα οποία ανέρχονταν το 2007 στα 7.93 δις ευρώ.

Όπως προαναφέρθηκε, το πρώτο τρίμηνο του 2009, η εικόνα στην αγορά leasing δε φάνηκε να αλλάζει, παρουσιάζοντας σημαντική πτώση σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2008. Όμως, το τελευταίο διάστημα υπάρχει μια σχετική αντιστροφή, γεγονός που οδηγεί στην εκτίμηση ότι και φέτος ο κλάδος θα κλείσει με συνολικές εργασίες αντίστοιχες με πέρυσι. Αξίζει να αναφερθεί πάντως ότι ο κλάδος του 2008, έκλεισε παρουσιάζοντας κέρδη, αν και μειωμένα σε σχέση με το 2007.

Κακή ψυχολογία

Στην ελληνική αγορά τώρα γίνεται μια συντονισμένη προσπάθεια από το σύνολο των εταιρειών του κλάδου της χρηματοδοτικής μίσθωσης να προσαρμόσουν τα μισθώματα στις ταμειακές ροές των επιχειρήσεων-πελατών τους (όπως τον τρόπο κατά τη διάρκεια εξόφλησης των συμβάσεων κ.λπ.). Στην παρούσα φάση και λόγω της κρίσης, δε γίνεται αναζήτηση νέων πελατών, ενώ επισημαίνεται και η απροθυμία-κυρίως λόγω κακής ψυχολογίας-από το εγχώριο επιχειρείν να στραφεί στο leasing. Τα επιτόκια του leasing σήμερα σημειώνουν αύξηση της τάξης 20%-30% και κυμαίνονται στην περιοχή του 3,5%-4%, με το spread να διαμορφώνεται τουλάχιστον 2,5%.

Σημαντική υστέρηση χορηγήσεων παρατηρείται στους τομείς του real estate και αυτοκινήτων, ενώ μεγαλύτερη δυναμική διαπιστώνεται στη χρηματοδότηση λιγότερο επισφαλών κλάδων, όπως των τροφίμων και των φαρμακευτικών εταιρειών. Επίσης, γίνεται μια στροφή στις μικρομεσαίες εταιρείες, μέσω προγραμμάτων του ΤΕΜΠΜΕ (Ταμείο Εγγυήσεων Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων).

Σε κάθε περίπτωση, δεν χρηματοδοτείται το 100% μιας επένδυσης, αλλά το 70%-80%. Για παράδειγμα, ένα ειδικό ακίνητο που δεν έχει εμπορευσιμότητα, όπως κινηματογράφος ή βιομηχανοστάσιο, χρηματοδοτείται έως και κατά 70%.

Παράλληλα, οι εταιρείες ζητούν από τους πελάτες τους αυξημένη ίδια συμμετοχή, έως και 20% από 10%-15% που ήταν πριν από την εκδήλωση της κρίσης.

Διευκρινίζεται ότι η ίδια συμμετοχή αφορά μόνο το πρώτο μίσθωμα της εκάστοτε σύμβασης και η αύξηση αυτή συνιστά μια μορφή δέσμευσης του χρηματοδοτούμενου εξοπλισμού.

Όσον αφορά στην πορεία του leasing στην επαρχία, παρατηρείται μεγαλύτερη καθίζηση με εξαίρεση τα μεγάλα αστικά κέντρα. Έτσι, η Θεσσαλονίκη ακολουθεί την Αθήνα, ενώ πρόβλημα δεν αντιμετωπίζουν οι τουριστικές επενδύσεις σε βασικούς προορισμούς, όπως η Κρήτη και η Κέρκυρα.

Για το σύνολο του έτους, υπολογίζεται ότι η διαπιστωμένη μείωση του πρώτου τριμήνου θα διατηρηθεί και σύμφωνα με τις ισχύουσες συνθήκες, εκτιμάται ότι η συνολική αξία των νέων συμβάσεων θα διαμορφωθεί κάτω των 2,3 δις ευρώ. Επισημαίνεται όμως ότι η πορεία της αγοράς έχει άμεση εξάρτηση από τα οικονομικά και φορολογικά μέτρα που θα εφαρμόσει η κυβέρνηση φέτος.

Επιτόκια

Η οικονομική κρίση δεν άφησε ανεπηρέαστη την αγορά leasing καθώς με τη κρίση των επιτοκίων που ξεδιπλώθηκε κατά το τέταρτο τρίμηνο, οι εταιρείες leasing αναγκάστηκαν να αναπροσαρμόσουν τα επιτόκια στις νέες συμβάσεις. Σύμφωνα με στοιχεία από την τραπεζική αγορά, το μέσο επιτόκιο leasing σήμερα κυμαίνεται στο euribor (3μηνών) + 5% για τους καλούς πελάτες ενώ για τους νέους πελάτες φτάνει μέχρι το euribor +10%. Δηλαδή από 7,5% μέχρι και 12,5% στις πιο δύσκολες περιπτώσεις.

Όπως μας είπαν στελέχη της αγοράς leasing, ο κλάδος ουσιαστικά δοκιμάζεται από δύο αρνητικές συγκυρίες. Η πρώτη και βασικότερη είναι η μείωση της επιχειρηματικής δραστηριότητας και η δεύτερη είναι η έλλειψη ρευστότητας τόσο στην αγορά όσο και στις τράπεζες. Η κρίση που περνά ο κλάδος χορηγήσεων έχει μεταφερθεί και στις μισθώσεις leasing με αύξηση επιτοκίων για συμβάσεις σε χρονική περίοδο 10-15 ετών.

Ακίνητα

Ο κλάδος συντηρείται κυρίως από το sale and lease back (πώληση και επαναμίσθωση) στα ακίνητα, το οποίο διευκολύνει τις επιχειρήσεις για να βρουν άμεση ρευστότητα. Σε δεύτερη φάση είναι η αγορά μηχανημάτων (ιατρικά και επαγγελματικά) ενώ η εφαρμογή του leasing για το δημόσιο έχει ατονήσει λόγω της περιστολής επενδύσεων στον ευρύτερο δημόσιο τομέα.

Επιπλέον, στο ναδίρ έπεσαν οι πωλήσεις των επιβατικών οχημάτων το μήνα που μας πέρασε, καθώς ταξινομήθηκαν μόλις 13.373 νέα αυτοκίνητα στην ελληνική αγορά, κάτι που μεταφράζεται σε πτώση της τάξης του 40% σε σχέση με τον περσινό Μάρτιο. Συνολικά, από την αρχή του έτους έχουν ταξινομηθεί 49.212 επιβατικά αυτοκίνητα, με την Toyota να διατηρεί με 5.358 πωλήσεις -έστω και οριακά- την πρωτιά, πάνω από τη VW (5.186 ταξινομήσεις) και την Opel (3.945 ταξινομήσεις). Αξίζει να σημειωθεί πως η πολύ καλή πορεία του νέου Ford Fiesta, που είναι το best seller από την αρχή του έτους, φέρνει τη γερμανική εταιρεία στην 4η θέση του πίνακα των συνολικών ταξινομήσεων για όλο το τρίμηνο και στην 3η θέση για το Μάρτιο.

Μεγάλο μερίδιο ευθύνης στη δραματική αυτή μείωση των τελευταίων ημερών φέρουν φυσικά οι εξελίξεις σχετικά με το ειδικό τέλος ταξινόμησης, καθώς «πάγωσε» σημαντικός αριθμός παραγγελιών, οι οποίες πλέον αναμένεται να πολλαπλασιάσουν και να ανεβάσουν τις πωλήσεις του Απριλίου. Η οριστικοποίηση της απόφασης έχει δημιουργήσει ντόμινο προσφορών και μειωμένων τιμών, που αναμένεται να τονώσουν και πάλι το ενδιαφέρον του αγοραστικού κοινού. Μετά από μια έντονα ανοδική πορεία για 10 συναπτά έτη, με τους δείκτες νέων συμβάσεων να ξεπερνούν το 30% με 35% ανά έτος, στη χώρα μας η αγορά leasing φαίνεται ότι θα παρουσιάσει μια μείωση της τάξης του 10% και θα κλείσει στα χαμηλότερα επίπεδα των τελευταίων ετών με επισφαλέστερο το κλάδο επαγγελματικών οχημάτων και των κατασκευών. Απαισιόδοξα είναι τα μηνύματα και για το 2009 καθώς η κάμψη αυτή σύμφωνα με προβλέψεις ειδικών θα συνεχιστεί και μέσα στο 2009 λόγω της διεθνούς οικονομικής ύφεσης.

Αν και κατά παράδοση το τελευταίο τρίμηνο κάθε έτους αποτελεί την περίοδο αιχμής για τον κλάδο του leasing, φέτος αυτό αποτελεί την πιο αδύναμη περίοδο της χρονιάς. Την ίδια στιγμή, οι μειώσεις των νέων χορηγήσεων είναι μεγάλες και οι προβλέψεις ότι εφέτος η αγορά θα κλείσει κατά 10% χαμηλότερα, γίνονται όλο και περισσότερες.

Η κρίση στο πιστωτικό σύστημα οδήγησε τις εταιρείες leasing να υιοθετήσουν πολιτική αύξησης των spreads (που ξεκινούν πλέον από το 2% ενώ σε κάποιες περιπτώσεις φθάνουν ακόμη και το 4%), επιδιώκοντας με αυτόν τον τρόπο να διατηρήσουν ή ακόμη και να αυξήσουν την κερδοφορία τους. Παλαιότερα, στο πλαίσιο του ανταγωνισμού μεταξύ εταιρειών αλλά και έναντι των ομολογιακών δανείων, κάποια εταιρεία leasing προκειμένου να κερδίσει τον πελάτη μπορούσε να προσφέρει spread από 0,90% έως 1,5%.

Όλες οι εταιρείες leasing στρέφονται πλέον στη διασφάλιση και αύξηση της κερδοφορίας τους και όχι των όγκων όπως μέχρι πέρυσι, κάνοντας ταυτόχρονα περιστολή των δαπανών τους. Οι σκληροί όροι είναι πλέον απαραίτητη προϋπόθεση για τις εγκρίσεις και εντέλει νέα συμβόλαια υπογράφονται μόνο με πελάτες που θεωρούνται απολύτως φερέγγυοι. Πολιτική από την οποία δεν εξαιρείται καμία εταιρεία leasing.

Αυτό αναπόφευκτα θα επιφέρει μείωση των ρυθμών ανάπτυξης του κλάδου της χρηματοδοτικής μίσθωσης, ο οποίος τα τελευταία 10 χρόνια κινείτο έντονα ανοδικά, επιτυγχάνοντας ετήσια αύξηση των νέων συμβάσεων κατά 30%-35%. Φέτος, αναμένεται η εικόνα να αντιστραφεί και το μέγεθος της εγχώριας αγοράς leasing προβλέπεται ότι θα κλείσει χαμηλότερα κατά 10% περίπου. Μάλιστα, η πορεία αυτή προοιωνίζεται ότι θα συνεχιστεί και το 2009. Ως επισφαλέστεροι κλάδοι αυτήν την περίοδο αναδεικνύονται εκείνοι του επαγγελματικού οχήματος, αλλά και των κατασκευών, συμπεριλαμβανομένων όλων των συνδεόμενων με την κατασκευή τομέων, όπως ο μηχανολογικός εξοπλισμός, τα φορτηγά και βεβαίως τα ακίνητα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ –ΑΓΟΡΑ –ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

4.1 Διαδικασία μίσθωσης-αγοράς-δανεισμού

Ο εκμισθωτής χρησιμεύει σαν ένας χρηματοδοτικός μεσάζων , εξευρίσκοντας κεφάλαια τα οποία ανταλλάσσει με ένα συμβόλαιο χρηματοδοτικής μίσθωσης . Κατά τη διαδικασία της μίσθωσης , ο εκμισθωτής αποκτά τον τίτλο του περιουσιακού στοιχείου. Στην συνέχεια το παραδίδει στο μισθωτή έναντι μιας σειράς πληρωμών της μίσθωσης , όπως καθορίστηκε από τη συμφωνία της μίσθωσης του στοιχείου. Από την άλλη μεριά , κατά τη διαδικασία αγοράς ενός περιουσιακού στοιχείου τα κεφάλαια που χορηγούνται βρίσκονται από τον αγοραστή με την έκδοση μετοχών ή ομολόγων (δανεισμού). Τα κεφάλαια αυτά χρησιμεύουν για την απόκτηση του τίτλου του περιουσιακού στοιχείου του οποίου τις υπηρεσίες χρειάζεται ο αγοραστής. Όπως φαίνεται , λοιπόν , υπάρχουν δύο βασικές διαφορές ανάμεσα στο leasing και την αγορά: α) στη συμφωνία χρηματοδοτικής μίσθωσης υπάρχει ένας ακόμη μεσάζων , ο εκμισθωτής. β) η συμφωνία αγοράς παρέχει στον ιδιοκτήτη τη δυνατότητα χρησιμοποίησης του περιουσιακού στοιχείου και την εκποίηση του, ενώ ο μισθωτής κατέχει μόνο το δικαίωμα χρησιμοποίησης του.

Οι μέθοδοι που υπάρχουν για τη συγκριτική αξιολόγηση των δύο περιπτώσεων είναι αυτές της Καθαρής Παρούσης Αξίας (Net Present Value) και του Εσωτερικού Επιτοκίου Απόδοσης (Internal Rate of Return).

Αναλυτικότερα , με την μέθοδο της καθαρής παρούσης αξίας εξετάζεται το πρόβλημα της μίσθωσης ή της αγοράς ενός περιουσιακού στοιχείου συγκρίνοντας τις αντίστοιχες καθарές παρούσες αξίες του συνολικού κόστους που συνεπάγεται κάθε λύση. Όταν η παρούσα αξία του κόστους της αγοράς είναι μικρότερη από τη παρούσα αξία του κόστους της χρηματοδοτικής μίσθωσης τότε αυτή η διαφορά αποτελεί το πλεονέκτημα της αγοράς. Αντίθετα αν η διαφορά της παρούσης αξίας των δύο περιπτώσεων είναι θετική , τότε προτιμάται το leasing.

Με τη μέθοδο του Εσωτερικού Επιτοκίου Απόδοσης ορίζεται το επιτόκιο που μηδενίζει τη διαφορά μεταξύ της παρούσης αξίας του συνολικού κόστους της χρηματοδοτικής μίσθωσης και της αγοράς. Αν το επιτόκιο αυτό είναι μεγαλύτερο από το επιτόκιο δανεισμού τότε προτιμάται το leasing. Στην αντίθετη περίπτωση προτιμάται η αγορά.

Πρέπει να σημειωθεί ότι οι κατασκευαστές έχουν τη δυνατότητα να καθορίζουν τόσο τους όρους και τη τιμή πώλησης ενός παγίου στοιχείου, όσο και τους όρους της εκμίσθωσής τους. Ο κατασκευαστής που επιλέγει , αντί της πώλησης , την εκμίσθωση του περιουσιακού στοιχείου που παράγει , συνήθως περιλαμβάνει στην αποσβεστέα αξία του εν λόγω στοιχείου μόνο το κόστος παραγωγής του. Επομένως το αναμενόμενο κέρδος δεν θα συμπεριληφθεί ως μέρος της αποσβεστέας αξίας του παγίου. Από την άλλη πλευρά, το πραγματικό κόστος για τον αγοραστή είναι η αγοραία τιμή στην οποία περιλαμβάνεται το κέρδος του κατασκευαστή και επιπλέον τα έξοδα της εγκατάστασής του. Για το λόγο αυτό η αποσβεστέα αξία για τον αγοραστή είναι μεγαλύτερη από αυτή του κατασκευαστή ,στην περίπτωση εκμίσθωσης ενός περιουσιακού στοιχείου. Το γεγονός αυτό μπορεί να οδηγήσει σε μια διαφορετική απόφαση πώλησης- εκμίσθωσης από την μεριά του πωλητή , απ' ότι η αξιολόγηση εναλλακτικών λύσεων αγοράς- μίσθωσης από την μεριά του αγοραστή

4.2 Σύγκριση αγοράς με διακανονισμό και Leasing

Στο πίνακα που ακολουθεί, μπορείτε να δείτε ένα παράδειγμα μίσθωσης μακράς διάρκειας για Toyota Yaris 1,0 λ.τ., σε 5θυρο αμάξωμα και με τιμή λιανικής στα 13.030 ευρώ(συμπεριλαμβανομένου του μεταλλικού χρώματος). Όπως παρατηρούμε, η διαφορά μεταξύ leasing και αγοράς με διακανονισμό ανέρχεται στα ευρώ υπέρ της αγοράς, καθώς στη δεύτερη περίπτωση έχουμε υπολογίσει το κόστος χρήσης του αυτοκινήτου στα 3 χρόνια, την απαξίωσή του, τους τόκους του και τα έξοδά φακέλου του δανείου. Όμως, στην περίπτωση του leasing, παρ'όλο που καταβάλλουμε περισσότερα χρήματα, απολαμβάνουμε καλύτερες παροχές. Δεν θα πρέπει να ξεχνάμε τις φοροαπαλλαγές που αναφέραμε, από τις οποίες επωφελούνται οι εταιρείες και οι ελεύθεροι επαγγελματίες.

Τι κερδίζει όμως μια επιχείρηση από το παραπάνω παράδειγμα leasing;

Ας πάρουμε για παράδειγμα μια επιχείρηση με ετήσιο εισόδημα στα 40.000 ευρώ, η οποία φορολογείται με συντελεστή 25. Τότε το ποσό που θα εκπέσει του φορολογητέου εισοδήματος σε ένα χρόνο, ανέρχεται στα $12 \times 311 = 3.732$ ευρώ. Το παραπάνω ποσό θα απαλλαγεί κατά 60% δηλαδή κατά 2.239 ευρώ. Γι'αυτό το ποσό θα πλήρωνε φόρο 25% δηλαδή 560 ευρώ/έτος. Επομένως σε βάθος 3ετίας το συνολικό όφελος θα ανέλθει στα 1.680 ευρώ, μειώνοντας τη διαφορά με το κόστος αγοράς στα 1.462 ευρώ. Το ποσό αυτό είναι αμελητέο σε σχέση με τα οφέλη που παρέχει το Leasing, τα οποία δεν μπορούν εύκολα να αποτιμηθούν σε χρήματα. Συγκεκριμένα, μια εταιρεία απαλλάσσεται από το άγχος και το χρόνο που απαιτεί η διαχείριση ενός στόλου αυτοκινήτων, μειώνει τους απρόβλεπτους κινδύνους, βελτιώνει τη ρευστότητα της και απαλλάσσεται από το βαρύ φορτίο της μεταπώλησης στη σωστή τιμή των αυτοκινήτων ως μεταχειρισμένα.

ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ LEASING

Τιμή αυτοκινήτου με μεταλλικό χρώμα (Yaris 5d 1,0 Terra)	13.030 ευρώ
Κόστος αγοράς με χρηματοδότηση (0% προκατ., 36 δόσεις, επιτόκιο 5.9%)	$398,18 \times 36 = 14334,48$ ευρώ
Κόστος Service για 3 χρόνια	430 ευρώ
Κάρτα καυσαερίων (2 ^ο και 3 ^ο έτος)	20 ευρώ
Τέλη κυκλοφορίας (3ετών)	336 ευρώ
Ελαστικά (αλλαγή ελαστικών)	310 ευρώ
Ασφάλιστρα 3 ετών (με μεικτή ασφάλεια)	1.672 ευρώ
Τόκοι	1.305 ευρώ
Έξοδα φακέλου	470 ευρώ
Απαξίωση	3.518 ευρώ
Συνολικό κόστος στα 3 χρόνια	8.061 ευρώ
Κόστος μίσθωσης για 36 μήνες	$311,20 \times 36 = 11.203$ ευρώ (χωρίς δικαίωμα εξαγοράς)
Διαφορά σε σχέση με leasing	-3.142 ευρώ

4.3 Πίνακας άμεσης πληροφόρησης και σύγκρισης τριών περιπτώσεων χρήσης Ε.Ι.Χ. και JEEP

Α/Α	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΙΔΙΟΚΤΗΤΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ		LEASING		ΜΑΚΡΟΧΡ. ΜΙΣΘΩΣΗ	
1	ΑΠΑΙΤΗΣΗ ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΗΣ		ΟΧΙ		ΟΧΙ		ΟΧΙ
2	ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΗ	ΝΑΙ		ΝΑΙ		ΝΑΙ	
3	ΣΥΝΤΑΞΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ	ΝΑΙ			ΟΧΙ		ΟΧΙ
4	ΣΥΝΤΑΞΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ		ΟΧΙ	ΝΑΙ		ΝΑΙ	
5	ΜΙΚΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ		ΟΧΙ	ΝΑΙ		ΝΑΙ	
6	ΑΠΛΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ	ΝΑΙ			ΟΧΙ		ΟΧΙ
7	SERVICE		ΟΧΙ		ΟΧΙ	ΝΑΙ	ΟΧΙ
8	ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ		ΟΧΙ		ΟΧΙ	ΝΑΙ	ΟΧΙ
9	ΤΕΛΗ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ		ΟΧΙ		ΟΧΙ	ΝΑΙ	ΟΧΙ
10	ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΕΛΑΣΤΙΚΩΝ		ΟΧΙ		ΟΧΙ	ΝΑΙ	ΟΧΙ
11	ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ		ΟΧΙ		ΟΧΙ	ΝΑΙ	
12	ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΥΠΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ		ΟΧΙ		ΟΧΙ	ΝΑΙ	
13	ΕΞΑΓΟΡΑ		ΟΧΙ	ΝΑΙ		ΝΑΙ	ΟΧΙ
14	ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ ΑΠΟ ΠΟΘΕΝ ΕΣΧΕΣ ΑΠΟΚΤΗΣΗΣ	ΝΑΙ		ΝΑΙ			ΟΧΙ
15	ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ ΑΠΟ ΠΟΘΕΝ ΕΣΧΕΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ	ΝΑΙ		ΝΑΙ		ΝΑΙ	
16	ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΣΤΟΛΟΥ		ΟΧΙ		ΟΧΙ	ΝΑΙ	ΟΧΙ
17	ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΕΚΠΤΩΣΗ ΔΑΠΑΝΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ 100%		ΟΧΙ		ΟΧΙ	ΝΑΙ	
18	ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΕΚΠΤΩΣΗ ΔΑΠΑΝΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ 60% Η 25%	ΝΑΙ		ΝΑΙ			ΟΧΙ
19	ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΕΚΠΤΩΣΗ ΔΑΠΑΝΩΝ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ 100%		ΟΧΙ		ΟΧΙ	ΝΑΙ	
20	ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΕΚΠΤΩΣΗ ΔΑΠΑΝΩΝ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ 60% Η 25%	ΝΑΙ		ΝΑΙ			ΟΧΙ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΠΑΡΑΘΕΣΗ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ

5.1 Εταιρείες έρευνας

5.1.1 ΕΜΠΟΡΙΚΙ RENT

Η Emporikirent θυγατρική τής εμπορικής τράπεζας με παρουσία στην αγορά από το έτος 2003, έχει στόλο εκμισθωμένων οχημάτων που ανέρχεται στα 1750 επιβατικά αυτοκίνητα. Μέτοχοι αυτής Εμπορική Τράπεζα ΑΕ -Παύλος Κοντέλλης ΑΕΒΕ-ΚΑΡΕΝΤΑ ΑΕ. Ο Προϊστάμενος γραφείου Β. Ελλάδος κ. Ανθόπουλος Νίκος μας ενημέρωσε για την μέχρι τώρα πορεία της εταιρείας.

1^ο ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΜΕ ΑΞΙΑ ΠΕΡΙΠΟΥ 30.000 €

Οικονομικά Στοιχεία(Πίνακας 1)

Μάρκα-Μοντέλο	Αξία αυτοκινήτου	Εγγύηση	Μίσθωμα χωρίς ΦΠΑ	Μήνες Μίσθωσης	Εξαγορά χωρίς ΦΠΑ
1) VW GOLF GTI DSG 2,0	34.514,00	0	1x5.042,02 35x905,95	36	6.722,69
2) VW GOLF GTI DSG 2,0	34.514,00	3Μισθώματα	905,72	36	Όχι

Παράμετροι Ενοικίασης(Πίνακας 2)

Μάρκα-Μοντέλο	Απαλλαγή ευθύνης	Συντήρηση	Αλλαγή/Km Ελαστικών	Ετήσια Km Χρήσης
1) VW GOLF GTI DSG 2,0	345,14	Ναι	40.000	40.000
2) VW GOLF GTI DSG 2,0	345,14	Ναι	40.000	40.000

2^ο ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΜΕ ΑΞΙΑ ΜΕΤΑΞΥ 15.000-20.000 €

Οικονομικά Στοιχεία(Πίνακας 1)

Μάρκα-Μοντέλο	Αξία αυτοκινήτου	Εγγύηση	Μίσθωμα χωρίς ΦΠΑ	Μήνες Μίσθωσης	Εξαγορά χωρίς ΦΠΑ
1) KIA CEED 1,6 XL	18.730.00	2.500.00	352,57	60	2.100.84

Παράμετροι Ενοικίασης(Πίνακας 2)

Μάρκα-Μοντέλο	Απαλλαγή ευθύνης	Συντήρηση	Αλλαγή/Km Ελαστικών	Ετήσια Km Χρήσης
1) KIA CEED 1,6 XL	300,00	Ναι	40.000	15.000

Τα προσφερόμενα προγράμματα μίσθωσης δεν περιλαμβάνουν:

-Βενζίνη χρήσης του εν λόγω ακινήτου.

-Πρόστιμα από τροχαίες παραβάσεις ,τα οποία βαρύνουν τον μισθωτή.

Σε περίπτωση υπέρβασης της προϋπολογισμένης χιλιομετρικής χρήσης, θα υπάρξει χρέωση η οποία θα υπολογιστεί μετά το τέλος της μισθωτικής περιόδου και θα επιβαρύνει το μισθωτή σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα:

Κυβισμός	600-1100	1100-1300	1300-1400	1400-1600	1600-2000	2000 και άνω
Κόστος/χλμ.	0,05 ευρώ	0,06 ευρώ	0,07 ευρώ	0,08 ευρώ	0,10 ευρώ	0,12 ευρώ

Συμπληρωματικοί Όροι και Τρόπος Πληρωμής:

-Το μηνιαίο μίσθωμα προκαταβάλλεται στην αρχή κάθε μήνα.

-Ο μισθωτής προκαταβάλλει την εγγύηση που αναφέρεται στον Πίνακα 1 η οποία επιστρέφεται στο τέλος της μισθωτικής περιόδου, ή συμψηφίζεται με το τίμημα εξαγοράς.

-Το μηνιαίο μίσθωμα θα είναι σταθερό για όλη τη μισθωτική περίοδο με εξαίρεση από οποιαδήποτε αλλαγή μη οφειλόμενη στην εταιρεία (π.χ. λόγω κυβερνητικής απόφασης αλλαγών τελών κυκλοφορίας, ασφαλιστρων κ.λπ.). Εάν η μίσθωση διακοπεί πριν από την συμφωνημένη διάρκεια ο μισθωτής υποχρεούται να καταβάλλει άμεσα τα έως τότε ληξιπρόθεσμα μισθώματα και επιπλέον το 1/3 των υπολειπόμενων μισθωμάτων.

5.1.2 ROBORENT

Η Roborent με την δυναμική παρουσία 20 χρόνων, με 1^ο βραβείο δημοφιλέστερης μονάδας RENAULT και συνεχώς αυξανόμενο στόλο αυτοκινήτων, η ROBORENT κατέχει εξέχουσα θέση στην αγορά. Στην έρευνα μας βοήθησε ο Αδαμάντιος Σαραντίδης Σύμβουλος Πλύσεων του υποκαταστήματος ROBORENT στην Αλ.Παπαναστασίου & Κλεάνθους.

1^ο ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΜΕ ΑΞΙΑ ΠΕΡΙΠΟΥ 30.000 €

Σενάρια Με Δικαίωμα Εξαγοράς							
Τύπος Οχήματος	Αξία	Μήνες	Προκαταβολή	Εγγύηση	Χλμ/έτος	Μίσθωμα	Εξαγορά
VW-TIGUAN-2,0 TSI	37.216€	48	3.000€	0,00€	0	904,64€	3.000€
VW-TIGUAN-2,0 TSI	37.216€	60	3.000€	0,00€	0	792,43€	3.000€
VW-TIGUAN-2,0 TSI	37.378€	48	6.000€	0,00€	0	816,88€	3.000€
VW-TIGUAN-2,0 TSI	37.378€	60	6.000€	0,00€	0	721,92€	3.000€
AUDI-A3-1,8 AMBITION 3D	32.492€	48	6.000€	0,00€	0	676,23€	3.000€
AUDI-A3-1,8 AMBITION 3D	32.492€	60	6.000€	0,00€	0	592,4€5	3.000€

(Στις ανωτέρω τιμές-εκτός από την τιμή της αξίας του αυτοκινήτου-δεν συμπεριλαμβάνεται ο ΦΠΑ 19% και δεν παρέχεται συντήρηση αυτοκινήτου δηλ.service)

2^ο ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΜΕ ΑΞΙΑ ΜΕΤΑΞΥ 15.000-20.000 €

Σενάρια Με Δικαίωμα Εξαγοράς							
Τύπος Οχήματος	Αξία	Μήνες	Προκαταβολή	Εγγύηση	Χλμ/έτος	Μίσθωμα	Εξαγορά
HYUNDAI-ACCENT-1,4	13.660€	48	2.000€	0,00€	20.000	357,68€	1.000€
HYUNDAI-ACCENT-1,4	13.660€	60	2.000€	0,00€	20.000	312,76€	1.000€

(Στις ανωτέρω τιμές-εκτός από την τιμή της αξίας του αυτοκινήτου-δεν συμπεριλαμβάνεται ο ΦΠΑ 19% αλλά παρέχεται συντήρηση αυτοκινήτου.)

Πρόσθετες παροχές:

- ✓ Πιστωτική κάρτα. Δίνεται η ευκαιρία απόκτησης της ROBOCARD-VISA με χαμηλό επιτόκιο και συστήματα επιβράβευσης των συναλλαγών.
- ✓ Εκπτώσεις στις βραχυχρόνιες μισθώσεις της ROBORENT RENT A CAR.
- ✓ Δυνατότητα ανισόποσων δόσεων (μισθωμάτων).
- ✓ Εκπτώσεις στα συνεργεία μας, RENAULT-MERCEDES-LAND ROVER-CITROEN.

Τρόπος Πληρωμής:

- Τα μισθώματα καταβάλλονται την 1^η εκάστοτε μηνός.
- Η πρώτη καταβολή θα περιλαμβάνει την προκαταβολή ή την εγγύηση, το πρώτο μηνιαίο μίσθωμα και τα διαχειριστικά έξοδα 0,5% επί της αξίας του αυτοκινήτου πλέον ΦΠΑ.

5.1.3 DIRENT

Με την επίσκεψή μας στις εγκαταστάσεις της εταιρείας DIRENT OPERATING LEASING που βρίσκεται 14^ο χλμ Θεσσαλονίκης-Ν.Μουδανιών πληροφορηθήκαμε από τον Διευθύνων Σύμβουλο της εταιρείας κ.Γιασίν Αναστάσιο ,επίκουρο καθηγητή πανεπιστημίου στη Συρία την εξέλιξη της εταιρείας στην αγορά.

Όντας η 1^η εταιρεία που έκανε γνωστή την έννοια του Leasing αυτοκινήτων στην Ελλάδα το 1998, με στόλο 5.000 αυτοκινήτων , σήμερα κατέχει την 3^η θέση στην αγορά.

1^ο ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΜΕ ΑΞΙΑ ΠΕΡΙΠΟΥ 30.000 €

ΤΥΠΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ	HONDA CR-V (NEO) 2,0 ES		
ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ			
ΑΞΙΑ ΟΧΗΜΑΤΟΣ	Λιανική τιμή €34.925	Έκπτωση €3000	Τελική τιμή €31.925
ΜΗΝΙΑΙΟ ΜΙΣΘΩΜΑ (με δικαίωμα εξαγοράς) *	Για 36 μήνες €664,77	Για 48 μήνες €560,61	Για 60 μήνες €498,42
ΑΞΙΑ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΣΤΗ ΛΗΞΗ *	€3.000		

(*)Στις τιμές δε συμπεριλαμβάνεται ΦΠΑ 19%

Όροι και τρόπος πληρωμής:

- Τα μισθώματα καταβάλλονται την πρώτη εργάσιμη ημέρα κάθε μηνός.
- Η πρώτη καταβολή συνολικού ύψους €12.810,08 που αφορά 36 μήνες θα περιλαμβάνει
 - Το πρώτο μίσθωμα συν προκαταβολή, το σύνολο €10.644,77πλέον ΦΠΑ.
 - Διαχειριστικά έξοδα €100,00πλέον ΦΠΑ.

Επιπλέον παροχές:

- Δυνατότητα βραχυχρόνιας ενοικίασης αυτοκινήτων με προνομιακές τιμές.

2^ο ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΜΕ ΑΞΙΑ ΜΕΤΑΞΥ 15.000-20.000 €

ΤΥΠΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ	PEUGEOT 3008 1,6 PREMIUM		
ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	COMFORT PACK 120HP		
ΑΞΙΑ ΟΧΗΜΑΤΟΣ	Λιανική τιμή €17.260		
ΜΗΝΙΑΙΟ ΜΙΣΘΩΜΑ (με δικαίωμα εξαγοράς) *	Για 36 μήνες €524,51	Για 48 μήνες €456,24	Για 60 μήνες €407,29
ΑΞΙΑ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΣΤΗ ΛΗΞΗ *	€2.000		

(*)Στις τιμές δε συμπεριλαμβάνεται ΦΠΑ 19%

Όροι και τρόπος πληρωμής:

- Τα μισθώματα καταβάλλονται την πρώτη εργάσιμη ημέρα κάθε μηνός.
- Η πρώτη καταβολή συνολικού ύψους €3.123,17 που αφορά 36 μήνες θα περιλαμβάνει
 - Το πρώτο μίσθωμα συν προκαταβολή, το σύνολο €2.524,51πλέον ΦΠΑ.
 - Διαχειριστικά έξοδα €100,00πλέον ΦΠΑ.

Επιπλέον παροχές:

Δυνατότητα βραχυχρόνιας ενοικίασης αυτοκινήτων με προνομιακές τιμές

5.2 Παροχές εταιρειών

Οι παροχές που προσφέρουν οι επιχειρήσεις Λειτουργικής ή Μακροχρόνιας Μίσθωσης δεν διαφέρουν μεταξύ τους και είναι αν όχι ίδιες παραπλήσιες. Αυτές είναι:

1. Δωρεάν παράδοση και παραλαβή

Παράδοση ετοιμοπαράδοτων αυτοκινήτων εντός 7-10 εργάσιμων ημερών από την ημέρα υπογραφής συμβολαίων.

2. Συντήρηση σε συνεργαζόμενα εξουσιοδοτημένα συνεργεία κάθε μάρκας πανελλαδικά

Πλήρη συντήρηση βάσει προϋπολογισμένης χιλιομετρικής χρήσης σε εξουσιοδοτημένα συνεργεία για κάθε εκμισθωμένο αυτοκίνητο οποιασδήποτε μάρκας. Δυνατότητα εξυπηρέτησης από ένα μεγάλο δίκτυο σταθμών σε όλη την Ελλάδα όλων των εξουσιοδοτημένων συνεργείων κάθε μάρκας που εκμισθώνει ο πελάτης .

3. Πιστοποιημένη μικτή ασφάλιση

Πιστοποιημένη μικτή ασφάλιση με επιπλέον κάλυψη μερικής κλοπής. Ασφάλιση και κάλυψη προσωπικού ατυχήματος οδηγού και επιβαινόντων . Κάλυψη έναντι μερικής και ολικής κλοπής και πυρκαγιάς . Διαχείριση ατυχημάτων.

4. Κάλυψη δαπάνης τελών κυκλοφορίας

5. 24ωρη οδική βοήθεια

Για όλη την Ελλάδα . Επισκευές από τυχόν ατυχήματα ή μηχανικές βλάβες.

6. Αντικατάσταση ελαστικών κάθε 40 χλμ

7. Αντικατάσταση αυτοκινήτου σε περίπτωση βλάβης ή ατυχήματος (παροχή αυτοκινήτου)

8. Πρόσθετες παροχές

Πιστωτικές κάρτες για όλους τους χρήστες ,θυρίδες θησαυροφυλακίου , 24ωρη ανοικτή τηλεφωνική γραμμή εξυπηρέτησης πελατών.

9. Απλές και σύντομες διαδικασίες διεκπεραίωσης

Ο συνήθως χρόνος διεκπεραίωσης των διαδικασιών μίσθωσης ενός ετοιμοπαράδοτου αυτοκινήτου κυμαίνεται έως 10 ημέρες περίπου. Ο περισσότερος χρόνος αναλώνεται για τον εκτελωνισμό αυτοκινήτου και την έκδοση πιστοποιητικών και τιμολογίων . Οι διαδικασίες οικονομικού ελέγχου , έγκρισης σύμβασης παραγγελίας , έκδοσης πινακίδων και ασφάλισης δεν ξεπερνούν τις 3 ημέρες . Σε περίπτωση που δεν υπάρχει ετοιμοπαράδοτο αυτοκίνητο ενημερώνουμε τον πελάτη μας για το χρόνο παράδοσης. Για να δοθεί η παραγγελία του αυτοκινήτου απαραίτητη προϋπόθεση είναι η υπογραφή σύμβασης και κατάθεση εγγύησης .

5.3 Οικονομική κατάσταση εταιρειών

Με την οικονομία του σήμερα να έχει πάρει τον δρόμο της κατηφόρας οι τσέπες των καταναλωτών έχουν αδειάσει κάνοντας τις επιλογές τους έχουν περιοριστεί. Η έλλειψη ρευστότητας της αγοράς οδηγεί στην μη ανταπόκριση των πελατών στις οικονομικές τους υποχρεώσεις (ενοίκιο-μίσθωμα). Με 5.000 ακάλυπτες επιταγές στην ελληνική αγορά το χάσμα ρευστότητας όλο και βαθαίνει. Ήδη έχουν βάλει λουκέτο περισσότερα από 600 καταστήματα ενώ ήδη επιπλέον 1.500 επιχειρήσεις του κλάδου δεν μπορούν να αντεπεξέλθουν στις μηνιαίες οικονομικές υποχρεώσεις τους. Οι τράπεζες δεν χορηγούν πλέον δάνεια όχι μόνο λόγω αναξιπιστίας του πελάτη αλλά και για την ενίσχυση των θυγατρικών χρονομισθώσεων που έχουν δημιουργήσει, οι οποίες αποτελούν τις πλέον ισχυρές ανταγωνίστριες του κλάδου.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η Εμπορική Rent η οποία όντας θυγατρική χρονομισθώσεων της Εμπορικής Τράπεζας παρουσιάζει άνοδο στις πωλήσεις της παρά το πλήγμα της αγοράς. Οι τράπεζες ανακυκλώνουν οι ίδιες το χρήμα που υπάρχει στα ταμεία τους με αποτέλεσμα οι υπόλοιπες εταιρείες του χώρου να μένουν εκτός συναγωνισμού. Πτώση στις πωλήσεις παρατηρεί η Roborent από πλευράς της κατευθύνοντας την προσοχή της σε συγκεκριμένες μάρκες αυτοκινήτων ώστε να καλύψει το μερίδιο των πελατών με αυξημένες απαιτήσεις. Χαρακτηριστική είναι η συνεργασία κ.Ρομπόπουλου με τον κ. Ιωαννίδη- κάτοχο εταιρείας MERCEDES BENZ. Δυστυχώς και εκεί τα πράγματα δυσκολεύουν αφού η έλλειψη κάποιων μοντέλων λόγω έλλειψης ρευστότητας έχει οδηγήσει αρκετούς υποψηφίους αγοραστές σε άλλες εταιρείες οι οποίες έχουν διαθέσιμα παρόμοια αυτοκίνητα πριν τη λήξη του μέτρου ενώ αδιαφορούν για το χρώμα, τον εξοπλισμό ή τις πόρτες που έχει το μοντέλο που θα αγοράσουν! Τέλος η εταιρεία DIRENT με χιλιάδες συσσωρευμένα αυτοκίνητα έξω από τις αντιπροσωπείες και αρκετά εκατομμύρια ευρώ χρέη προς τις ελληνικές τράπεζες είναι στα όρια του να κηρύξει πτώχευση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Μετά από μια έντονα ανοδική πορεία για 10 συναπτά έτη, με τους δείκτες νέων συμβάσεων να ξεπερνούν το 30% με 35% ανά έτος, στη χώρα μας η αγορά leasing φαίνεται ότι θα παρουσιάσει μια μείωση της τάξης του 10% και θα κλείσει στα χαμηλότερα επίπεδα των τελευταίων ετών με επισφαλέστερο το κλάδο επαγγελματικών οχημάτων και των κατασκευών. Απαισιόδοξα είναι τα μηνύματα και για το 2010 καθώς η κάμψη αυτή σύμφωνα με προβλέψεις ειδικών θα συνεχιστεί και μέσα στο 2010 λόγω της διεθνούς οικονομικής ύφεσης.

Παρ'όλες αυτές τις δυσμενείς οικονομικές συγκυρίες, ο κλάδος έχει θετικές προοπτικές. Αυτό οφείλεται κατά κύριο λόγο στον εκσυγχρονισμό των ελληνικών επιχειρήσεων και στα παρακάτω δεδομένα:

- Η μακροχρόνια μίσθωση , η χρονομίσθωση όπως την αποκαλούμε συνήθως είναι η απάντηση στην ανάγκη της εποχής που απαιτεί την διαρκή και συνεχή αυτοκίνηση στελεχών εταιρειών και ελευθέρων επαγγελματιών .
- Ο συνδυασμός του αυτοκινήτου με τις κατάλληλες υπηρεσίες συνθέτουν το προϊόν της χρονομίσθωσης που παρέχει στον πελάτη την δυνατότητα απόκτησης αυτοκινήτου της επιλογής του.
- Μπορεί να επιλέξει το δικαίωμα εξαγοράς στην λήξη της μισθοδοτικής περιόδου αποκτώντας την κυριότητα του μισθωμένου αυτοκινήτου.
- Ο πελάτης μπορεί να επιλέξει και το πρόγραμμα απλής χρήσης «χωρίς δικαίωμα αγοράς». Σε αυτή την περίπτωση ο μισθωτής επιστρέφει το αυτοκίνητο στην εταιρεία μας στη λήξη της μισθωτικής περιόδου και μπορεί να ανανεώσει τη σύμβασή του με ένα νέο αυτοκίνητο.
- Το προϊόν «αυτοκίνητο» διευρύνεται σε «πακέτο υπηρεσιών αυτοκίνησης». Αυτό το επιδιώκουν οι κατασκευαστές και ζητούν οι καταναλωτές .
- Ο πελάτης δεν πληρώνει πλέον αυτοκίνητο .Πληρώνει χρόνο χρήσης αυτοκινήτου , ενώ ταυτόχρονα διατηρεί το δικαίωμα εξαγοράς.
- Οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα επιλογής καινούργιου ή και ελαφρώς μεταχειρισμένου αυτοκινήτου μαζί με ένα συνδυασμό υποχρεωτικών και προαιρετικών καλύψεων που αφορούν στη χρήση και διαχείριση του αυτοκινήτου ,πληρώνοντας ένα μηνιαίο μίσθωμα.
- Έτσι ο πελάτης δεν αγοράζει πια αυτοκίνητο με ένα παραδοσιακό τρόπο (μετρητοίς ή με χρηματοδότηση). Απλά το νοικιάζει για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα ,από 1 έως 5 χρόνια και έχει όλα τα έξοδα πληρωμένα.

Συνοψίζοντας, λοιπόν είναι γεγονός ότι παρόλη την κρίση της ρευστότητας, η αγορά leasing προσπαθεί να αντισταθεί στις πιέσεις και την σημαντική πτώση που υφίσταται ο κλάδος. Υπάρχει βέβαια ένα σημαντικό ρίσκο για τις επενδύσεις σε τέτοια περίοδο αλλά με τα έως τώρα δεδομένα όλα δείχνουν ότι η παγκόσμια οικονομία θα βγει σύντομα από τη σημερινή στασιμότητα και θα υπάρξει ανάκαμψη στις αγορές.

ΠΑΡΑΘΕΣΗ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΩΝ ΓΙΑ ΤΑ ΕΤΗ 2004,2005,2006

ΕΜΠΟΡΙΚΕΝΤ			
ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ	(€)	(€)	(€)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	54.579.000	54.747.000	11.358.000
ΚΤΙΡΙΑ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	19.426.000	18.880.000	11.358.000
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	4.276.000	3.518.000	0
ΑΠΟΣΒ. ΚΤΙΡΙΩΝ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	4.276.000	3.518.000	0
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	39.429.000	39.385.000	0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	0	0	0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	8.087.000	7.196.000	42.898.000
ΑΠΑΙΤ. ΠΕΛΑΤΩΝ-ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	3.249.000	3.263.000	2.010.000
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	1.435.000	0	0
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	3.403.000	3.933.000	40.888.000
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	628.000	1.645.000	827.000
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	63.294.000	63.588.000	55.083.000

ΠΑΘΗΤΙΚΟ			
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	7.561.000	7.037.000	6.950.000
ΜΕΤΟΧΙΚΟ-ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	6.000.000	6.000.000	6.000.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	82.000	59.000	25.000
ΑΔΙΑΝ. ΚΕΡΔΗ-ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	1.479.000	978.000	925.000
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	51.049.000	52.121.000	45.594.000
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	51.022.000	52.101.000	45.580.000
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	27.000	20.000	14.000
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	4.684.000	4.430.000	2.539.000
ΓΡΑΜ.ΠΛΗΡΩΤΕΑ-ΠΡΟΜ/ΤΕΣ-ΠΙΣΤΩΤΕΣ	2.928.000	2.905.000	1.819.000
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΜΕΤΟΧΩΝ-ΕΤΑΙΡΩΝ	180.000	159.000	0
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	1.576.000	1.366.000	720.000
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	63.294.000	63.588.000	55.083.000

1/1/2006 1/1/2005 1/1/2004			
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	7.756.000	7.164.000	5.912.000
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	7.756.000	7.164.000	5.912.000

ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ & ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ. ΕΣΟΔΑ	35.000	0	0
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	2.003.000	1.792.000	1.231.000
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	1.897.000	2.048.000	1.631.000
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ	3.891.000	3.324.000	3.050.000

ΑΠΟΣΒ. ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤΟΥΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	2.900.000	2.463.000	1.913.000
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	2.900.000	2.463.000	1.913.000
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	991.000	861.000	1.137.000

ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	467.000	259.000	398.000

ROBORENT			
ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ	(€)	(€)	(€)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	4.987.756	4.252.588	3.228.058
ΚΤΙΡΙΑ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	5.410.978	5.247.685	4.078.233
ΑΣΩΜΑΤΕΣ ΑΚΙΝΗΤΟΠ.- ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	1.678.956	522.275	509.177
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	3.032.237	2.447.431	1.694.327
ΑΠΟΣΒ. ΚΤΙΡΙΩΝ- ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	2.468.516	2.179.789	1.497.396
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠΑΝ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.- ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	563.720	267.642	196.930
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	38.330	38.330	37.650
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	891.729	891.729	297.324
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	9.089.768	9.749.266	8.891.575
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ- ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	9.089.768	9.749.266	8.891.575
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	15.856.713	14.229.932	11.252.626
ΑΠΑΙΤ. ΠΕΛΑΤΩΝ- ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	13.341.444	11.723.474	9.169.937
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	593.002	635.425	604.423
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	1.922.267	1.871.033	1.478.267
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	1.142.460	974.233	1.665.372
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	31.076.697	29.206.019	25.037.631

ΠΑΘΗΤΙΚΟ			
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	5.122.928	4.658.670	4.315.670
ΜΕΤΟΧΙΚΟ-ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	4.007.335	4.007.335	4.007.335
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	51.529	28.316	11.166
ΑΔΙΑΝ. ΚΕΡΔΗ- ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	1.064.063	623.019	297.169
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	4.310.094	2.292.081	1.389.930
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	4.006.678	2.138.665	1.389.930
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	303.416	153.416	0
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	21.643.676	22.255.269	19.332.031
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ.-ΔΟΣΕΙΣ Μ.ΔΑΝΕΙΩΝ	8.548.009	11.109.857	7.922.795
ΓΡΑΜ.ΠΑΗΡΩΤΕΑ-ΠΡΟΜ/ΤΕΣ- ΠΙΣΤΩΤΕΣ	10.859.868	8.959.932	10.183.723
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	2.235.798	2.185.480	1.225.513
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	31.076.697	29.206.019	25.037.631

1/1/2006 1/1/2005 1/1/2004			
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	47.251.426	47.020.868	43.012.707
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	40.356.110	40.225.871	37.362.191
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	6.895.316	6.794.997	5.650.516

ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ & ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ. ΕΣΟΔΑ	260.207	214.605	74.034
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	895.778	842.445	813.626
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	5.845.804	5.757.585	4.751.684
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ	413.940	409.572	159.240

ΑΠΟΣΒ. ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤΟΥΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	1.161.359	905.432	797.437
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	653.884	504.411	354.981

ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	189.626	161.412	72.355

DIRENT			
ΤΑ ΠΟΣΑ ΣΕ	(€)	(€)	(€)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	20.569.586	10.687.714	5.801.049
ΚΤΙΡΙΑ-ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	21.031.462	8.369.467	4.133.484
ΑΣΩΜΑΤΕΣ ΑΚΙΝΗΤΟΠ.- ΔΑΠ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.	3.676.845	3.651.324	1.609.218
ΜΕΙΟΝ ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	4.686.084	2.251.104	948.654
ΑΠΟΣΒ. ΚΤΙΡΙΩΝ- ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	3.938.172	1.638.309	653.803
ΑΠΟΣΒ.ΔΑΠΑΝ.ΠΟΛ.ΑΠΟΣΒ.- ΑΣΩΜ.ΑΚΙΝ.	747.912	612.795	294.851
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	12.763	34.690	64.263
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	534.600	883.337	942.737
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	322.634	463.107	174.441
ΕΤΟΙΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ- ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	322.634	463.107	174.441
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	17.957.180	16.306.535	9.267.415
ΑΠΑΙΤ. ΠΕΛΑΤΩΝ- ΓΡΑΜΜ.ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	9.502.392	10.317.648	5.284.335
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	10.969
ΛΟΙΠΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	8.454.788	5.988.887	3.972.111
ΤΑΜΕΙΟ - ΤΡΑΠΕΖΕΣ	1.301.136	827.748	728.261
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	40.150.536	28.285.104	15.971.166

ΠΑΘΗΤΙΚΟ			
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1.414.994	6.328.406	1.835.231
ΜΕΤΟΧΙΚΟ-ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	1.465.000	1.904.500	1.465.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	66.889	4.022.389	45.757
ΑΔΙΑΝ. ΚΕΡΔΗ- ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	116.896	401.517	324.474
ΜΕΣΟ.& ΜΑΚΡΟ. ΥΠΟΧ.& ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	15.814.396	10.652.171	6.348.132
ΜΕΣΟΜΑΚΡ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	15.733.396	10.652.171	6.348.132
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	81.000	0	0
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	22.921.147	11.304.527	7.787.802
ΟΦΕΙΛΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠ.-ΔΟΣΕΙΣ Μ.ΔΑΝΕΙΩΝ	3.057.131	1.411.133	1.016.791
ΓΡΑΜ.ΠΛΗΡΩΤΕΑ-ΠΡΟΜ/ΤΕΣ- ΠΙΣΤΩΤΕΣ	15.505.706	9.573.024	6.471.863
ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	4.358.309	320.369	299.148
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	40.150.536	28.285.104	15.971.166

1/1/2006 1/1/2005 1/1/2004			
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ)	49.689.272	43.014.529	35.122.869
ΜΕΙΟΝ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	44.479.303	37.481.663	30.540.499
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	5.209.969	5.532.866	4.582.370

ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ & ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤ. ΕΣΟΔΑ	190.754	150.543	86.816
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	1.068.012	448.650	150.732
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	3.702.236	4.448.015	3.820.383
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ	630.475	786.745	698.071

ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	2.949.287	2.083.794	1.747.176
ΜΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	3.269.469	1.759.449	1.527.225
ΑΠΟΣΒ. ΕΚΤΟΣ ΚΟΣΤΟΥΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	427.188	489.548	392.557
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	2.688.068	1.378.474	744.165
ΑΠΟΣΒ. ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	2.260.880	888.926	351.608
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	116.896	621.543	525.465

ΦΟΡΟΣ ΕΙΔΟΔΗΜΑΤΟΣ	0	198.894	183.913

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ❖ «Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης», Λαζαρίδης Γιάννης, Σάκκουλα, 2001
- ❖ «Leasing», Σπυριδάκης Ιωάννης, εκδόσεις Σάκκουλα, 2007
- ❖ «Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων», Γ. Θάνος-Π. Κιόχος-Γ. Παπανικολάου, εκδόσεις Σύγχρονη εκδοτική, 2002
- ❖ «Σύγχρονα χρηματοοικονομικά προϊόντα», Βασιλική Π. Μαλινδρέτου, εκδόσεις Παπαζήση, 2002

Διευθύνσεις στο Internet:

- www.taxheaven.gr
- www.kathimerini.gr
- www.naftemporiki.gr
- www.google.gr