

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα κα η λογιστική και
πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις**

Μαστρακούλης Γεώργιος
Εισηγητής : Δρ. Καραγιώργος Θεοφάνης

**ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΤΑ
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ (MIS)
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ**

«Θα ήθελα να ευχαριστήσω τους γονείς
μου για την αλόγιστη στήριξη και πίστη
τους σε μένα τόσα χρόνια»

Θεσσαλονίκη
Φεβρουάριος 2008

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	7
2. ΠΕΡΙΛΗΨΗ	8
3. ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ(ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ)	9
3.1. Factoring	9
3.1.1. Οι λύσεις	11
Εγχώριο Factoring (με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής)	11
Εξαγωγικό Factoring (χωρίς δικαίωμα αναγωγής)	11
Εισαγωγικό Factoring – Direct Import Factoring	12
Διαχείριση, Λογιστική Παρακολούθηση και Είσπραξη Απαιτήσεων-Collection only	12
Reverse Factoring	12
Back to Back Factoring	12
Invoice Discounting (με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής)	12
3.1.2. Τα πλεονεκτήματα για την επιχείρησή	13
3.1.3. Παράδειγμα λειτουργίας του Factoring	13
3.2. Leasing	14
3.2.1. Τι είναι το Leasing	14
3.2.2. Τα είδη του Leasing – Ανάγκες που καλύπτουν	15
1. Απλή χρηματοδοτική μίσθωση (DIRECT LEASING):	15
2. Πώληση και επαναμίσθωση παγίων στοιχείων (sale & lease back):	15
3. Συνεργασία εταιρίας leasing, προμηθευτή και μισθωτή (vendor leasing):	16
3.2.3. Ωφέλειες για το μισθωτή-επενδυτή από τη χρήση του leasing.	16
Διαδικασίες και κόστος.	17

3.3. Είδη πίστωσης	17
3.4. Μισθοδοσία	20
3.5. Χρηματοδοτικά σχήματα λιανικών πωλήσεων	22
3.5.1. Πώληση μέσω συστημάτων POS	22
Γενικά	22
Παράδειγμα πώλησης pos	23
Έκδοση της πιστωτικής κάρτας	24
Τυπική διαδικασία χρήσης πιστωτικής Κάρτας	25
3.5.2. Συστήματα έκδοσης δανείων υπέρ τρίτων και Co- Branded Credit cards	27
Τα μοντέλα	27
3.6. Λογαριασμοί Καταθέσεων Όψεως	28
3.6.1. Καρνέ Επιταγών: Χορήγηση - Χρήση	29
3.6.2. Εκτοκισμός Λογαριασμών Όψεως	29
3.6.3. Χρηματοδοτική Λειτουργία	30
3.6.4. Ενημέρωση Καταθέτη	30
3.6.5. Προϊοντική Λειτουργία	31
4. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ	31
4.1. Ορισμός του ERP	32
4.1.1. Η αγορά του ERP στην Ελλάδα	32
4.1.2.. Γιατί οι ελληνικές επιχειρήσεις επενδύουν σε ERP	34
4.1.3.. Ο ρόλος του συμβούλου υλοποίησης	35
4.1.4. Κριτήρια επιλογής του συμβούλου υλοποίησης	36
4.2. Λειτουργικότητα των συστημάτων ERP	36
4.2.1.. Τεχνολογία ERP	38
4.2.2. 3-tier Client/Server	38

Αρχιτεκτονική - Επίπεδα (Tiers) Λειτουργίας	38
Πρώτο Επίπεδο (First Tier) - Database Server	38
Δεύτερο Επίπεδο (Second Tier) - Application Server	39
Τρίτο Επίπεδο (Third Tier) – Client	40
5. ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ERP	41
5.1. Singular Logic Business ERP	42
5.2. Soft1	43
5.2.1. Περιγραφή προϊόντος	43
5.2.2. Το Soft1 ERP	44
Συνδέσιμα συστήματα	46
5.2.3 Πλεονεκτήματα	46
Λειτουργικότητα	46
Επικοινωνία & Συνεργασία	47
5.3. ERP Atlantis Financials (FI)	48
5.4. PCS internet financial services	49
5.4.1. Τι περιλαμβάνει	49
6. ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ E-BANKING	51
6.1. Ηλεκτρονικός Λογαριασμός Eurobank e – Όψεως	54
6.2. Alpha Trade	56
6.3. Winbank pay-center	57
7. ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ	59
7.1. Πώληση με πιστωτική	59
7.2. Factoring	61
7.3. Περίπτωση τήρησης λογαριασμού όψεως με δυνατότητα υπερανάληψης (overdraft)	62

7.4. Πλαφον επιταγών	63
7.5. Leasing	66
7.6. Περίπτωση κάλυψης εταιρικών εξόδων με τη χρήση εταιρικής κάρτας	67
7.7. Περίπτωση καθυστέρησης εξόφλησης δόσης τοκοχρεωλυτικού δανείου	68
7.8. Leasing: Sale and lease back	71
8. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	72
9. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ	74
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	76

1. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η ψηφιακή οικονομία άλλαξε τον τρόπο με τον οποίο δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις. Ο ρόλος της πληροφορικής τεχνολογίας στην αλλαγή αυτή μοιάζει πρωταγωνιστικός. Πλέον χωρίς έγκαιρη και έγκυρη πληροφορία πολλές επιχειρήσεις δεν θα μπορούσαν να λειτουργήσουν. Τα σύγχρονα πληροφοριακά συστήματα συλλέγουν, αποθηκεύουν, αναλύουν και διαχέουν δεδομένα και πληροφορίες. Με τον τρόπο αυτό υποστηρίζουν αρκετές από τις λειτουργίες μίας επιχείρησης και παρέχουν τις πληροφορίες που χρειάζονται στην διοίκησή της για αποτελεσματικότερες αποφάσεις

Η εκμετάλλευση της τεχνολογίας είναι άμεσα συνυφασμένη με την απόδοση και την αύξηση της παραγωγικότητας. Η εκμετάλλευση της τεχνολογίας όμως είναι περισσότερο συνάρτηση των ικανοτήτων, της αποφασιστικότητας και της συνέπειας του πελάτη και του προμηθευτή της τεχνολογίας και λιγότερο της ίδιας της τεχνολογίας.

Παρόλα αυτά, ο βαθμός διείσδυσης της πληροφορικής τεχνολογίας στις ελληνικές επιχειρήσεις, βάση μελετών είναι αρκετά μικρότερος αντίστοιχων ευρωπαϊκών επιχειρήσεων. Πιο συγκεκριμένα αυτό που παρατηρείται στην ελληνική επιχείρηση συνήθως είναι είτε η έλλειψη τεχνολογίας που θα δώσει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε αυτή, ακόμα και όταν η τεχνολογία αυτή υπάρχει στην αγορά, είτε η ύπαρξη ανεκμετάλλευτης τεχνολογίας ικανής να βοηθήσει την επιχείρηση στην διαμόρφωση της στρατηγικής της, κυρίως λόγω της έλλειψης της απαιτούμενης τεχνογνωσίας.

Η κυριότερη όμως τάση που παρατηρείται κυρίως στις μεγαλύτερες εταιρείες και τους οργανισμούς στην ελληνική αγορά, είναι ότι υπερεκτιμούν τον ρόλο της ίδιας της τεχνολογίας όσον αφορά στην αύξηση της παραγωγικότητας και της απόδοσης, με αποτέλεσμα υπερβολικά υψηλές επενδύσεις σε σύγχρονη τεχνολογία να μην ανταποδίδουν τα αναμενόμενα στους αγοραστές τους. Σε ορισμένες μάλιστα περιπτώσεις να εξελίσσονται σε «περιπέτειες» με αρνητικές τελικά επιπτώσεις στη λειτουργία των επιχειρήσεων και οργανισμών.

Η εμπειρία έχει αποδείξει ότι η εισαγωγή εφαρμογών πληροφορικής στην επιχείρηση είναι αποτελεσματικότερη όταν πραγματοποιείται βήμα - βήμα και με την ενεργό συμμετοχή όλων των εμπλεκόμενων μερών και των εργαζομένων, ακόμα και στην επιλογή λογισμικού. Επίσης καλό είναι οι νέες εφαρμογές να συνδυάζονται αρμονικά με την ήδη υπάρχουσα τεχνολογική υποδομή στην επιχείρηση.

Η εφαρμογή εργαλείων πληροφορικής πρέπει να βασίζεται στις ήδη υπάρχουσες δομές της επιχείρησης σε ό,τι αφορά τη θέση και τους ρόλους των εργαζομένων. Για παράδειγμα, όταν απαιτείται η συμμετοχή πολλών ατόμων για την προετοιμασία π.χ. ενός εγγράφου, ο επικεφαλής της ομάδας προετοιμασίας πρέπει να έχει δικαιώματα επεμβάσεων στο κείμενο, τα μέλη δικαίωμα σχολιασμού αλλά όχι παρέμβασης κ.ο.κ. Ιδανική λύση βέβαια δεν είναι η εφαρμογή συστημάτων με εξαιρετικά αυστηρούς κανόνες, αλλά η επιλογή ευέλικτων συστημάτων με δυνατότητες και κανόνες χρήσης που μπορούν να εξελιχθούν και να διαμορφωθούν για να καλύψουν διαφορετικές και αυξανόμενες ανάγκες.

Είναι λοιπόν σημαντικό οι επιχειρήσεις να μην επηρεάζονται από το μάρκετινγκ των πρωτοπόρων του κλάδου της τεχνολογίας και να προβαίνουν σε αλόγιστες επενδύσεις, αλλά να δουν το κομμάτι της πληροφοριακής τους οργάνωσης με μεγαλύτερη σοβαρότητα και καλλίτερη τακτική προσέγγιση [9]

2. ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Για τις ανάγκες της μελέτης αυτής θα γίνει μια παρουσίαση τόσο των επιχειρηματικών προϊόντων-υπηρεσιών της ελληνικής αγοράς, όσο και του τεχνολογικού επιπέδου εξυπηρέτησης των επιχειρήσεων αναφορικά με τα προαναφερθέντα προϊόντα. Αναλυτικότερα θα ερμηνευθούν έννοιες του Factoring, Leasing, Επαγγελματικά κεφάλαια κίνησης, εξοπλισμού, Brand Name Cards, Pos και όλων των υπολοίπων εναλλακτικών σχημάτων πώλησης που χρησιμοποιούνται σήμερα από τις επιχειρήσεις. Ακολούθως, θα παρουσιασθούν πληροφοριακά συστήματα που δίνουν την δυνατότητα διεκπεραίωσης οποιουδήποτε είδους online επιχειρηματικών συναλλαγών. Καθώς όμως, όπως θα γίνει αντιληπτό, τα συστήματα αυτά δεν τα συναντάμε σε ευρεία χρήση, η έρευνα θα προχωρήσει στην περιγραφή άλλων εφαρμογών εξυπηρέτησης τέτοιων συναλλαγών, όπως είναι φυσικά το e-banking και ειδικότερα υποπροϊόντα αυτού όπως ο e-όψεως της Eurobank και το winbank pay center της Πειραιώς. Η λογιστική παρακολούθηση συγκεκριμένων περιπτώσεων επιχειρηματικών συναλλαγών θα αποτελέσουν το τρίτο κομμάτι της παρούσας μελέτης. Η σημαντική λεπτομέρεια είναι ότι οι συναλλαγές αυτές φαίνεται να αλλάζουν από την άποψη της λογιστικής, ανάλογα την κουλτούρα του προϊόντος,

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

όπως αυτή διαμορφώνεται από τον εκάστοτε προμηθευτή, ή την τεχνολογική υποδομή της επιχείρησης. Τέλος τα απαραίτητα συμπεράσματα της έρευνας θα διατυπωθούν, καθώς και οι προτάσεις για την βελτίωση της εικόνας της ηλεκτρονικής οργάνωσης και δραστηριότητας των επιχειρήσεων.

3. ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ(ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ)

Στη συνέχεια της μελέτης μας θα προσπαθήσουμε να παρουσιάσουμε τα σημαντικότερα τραπεζικά προϊόντα που απευθύνονται σε μικρές επιχειρήσεις, όπως αυτά εμφανίζονται στην ελληνική αγορά.[4][7]

3.1. Factoring

Το FACTORING είναι ένας νέος οικονομικός και νομικός θεσμός. Αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική αγοραστική συμπεριφορά. Η ελληνική μετάφραση της λέξης Factoring αποδίδεται ως «Ανάληψη απαιτήσεων τρίτων» ή «Διενέργεια πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων» ή το γνωστότερο «Σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων».[8]

Γενικά, με την εφαρμογή του factoring, οι επιχειρήσεις εκχωρούν – πωλούν την ευθύνη είσπραξης των επιχειρηματικών απαιτήσεων (τιμολόγια-επιταγές – συναλλαγματικές – απαιτήσεις από πιστωτικές κάρτες κ.λ.π) στον προμηθευτή-Factor, δηλαδή σε μια εταιρεία Factoring.

Ο Factor αναλαμβάνει την υποχρέωση να αξιολογεί την φερεγγυότητα των οφειλετών, να προστατεύει κατά του πιστωτικού κινδύνου, να παρέχει εγγυήσεις, να παρακολουθεί την λογιστική διαχείριση και βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση μέσω της προεξόφλησης των εκχωρουμένων απαιτήσεων.

Πιο συγκεκριμένα το factoring λειτουργεί ως εξής: η εταιρεία factoring αναλαμβάνει να «αγοράσει» τις απαιτήσεις της επιχείρησης (τιμολόγια) και να της αποδώσει μέρος ή το σύνολο της αξίας (το σύνηθες ποσό προεξόφλησης ανέρχεται σε 80-90% και το υπόλοιπο ποσό αποδίδεται κατά την εκκαθάριση της συναλλαγής), μειωμένο κατά το ποσό των προμηθειών και των προεξοφλητικών τόκων. Στη συνέχεια η εταιρεία factoring απευθύνεται στους πελάτες της επιχείρησης, προκειμένου να εισπράξει την αξία των τιμολογίων. Στην περίπτωση που η συμφωνία μεταξύ της επιχείρησης και της εταιρείας factoring αναφέρει για factoring με αναγωγή του κινδύνου τότε στο ενδεχόμενο κατά το οποίο οι πελάτες της επιχείρησης δεν εξοφλήσουν τα τιμολόγια στην εταιρεία factoring, η τελευταία απευθύνεται πίσω στην επιχείρηση και ζητεί από αυτήν την πληρωμή της αξίας. Το factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής, δεν δίνει τέτοιο δικαίωμα, όπως αναφέρει και ο όρος, στην εταιρεία factoring, να απευθυνθεί δηλαδή στην επιχείρηση που εξέδωσε τα τιμολόγια και συνεπώς η εταιρεία factoring αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το κίνδυνο.

Σημειώνεται ότι το factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής έχει υψηλότερο κόστος από ότι με το δικαίωμα αναγωγής, διότι ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος για την εταιρεία factoring είναι μεγαλύτερος, καθώς επίσης και διότι πληρώνει ασφάλιστρα σε τράπεζες ή άλλους οργανισμούς οι οποίοι θα την αποζημιώσουν σε περίπτωση που δεν καταστεί δυνατή η είσπραξη της απαίτησης.

Ως προς τα προϊόντα και υπηρεσίες που αφορούν το factoring διευκρινίζονται τα εξής:

- 1) Εγγώριο factoring με αναγωγή: στην περίπτωση, π.χ., που οι πελάτες δεν πληρώσουν τα τιμολόγια, η εταιρεία factoring στρέφεται στην επιχείρηση που εξέδωσε τα τιμολόγια και ζητά την πληρωμή του μη εισπραχθέντος ποσού).
- 2) Εγγώριο factoring άνευ αναγωγής: όπως η περίπτωση 1 με τη διαφορά ότι η εταιρεία factoring δεν έχει το δικαίωμα να στραφεί στον εκδότη των τιμολογίων, ο οποίος έχει εκχωρήσει τις απαιτήσεις του στην εταιρεία factoring.
- 3) Εγγώριο factoring με μερική αναγωγή: ενδιάμεση περίπτωση των 1 και 2, όπου συμφωνείτε μεταξύ εταιρείας factoring και επιχείρησης, η δυνατότητα της πρώτης να προσφύγει στη δεύτερη για πληρωμή μέρους της συνολικής αξίας που έχει εκχωρηθεί, στην περίπτωση που οι πελάτες της επιχείρησης δεν προβούν στην

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

πληρωμή των τιμολογίων. Το προϊόν αυτό έχει χαμηλότερη κοστολόγηση από το αντίστοιχο χωρίς δικαίωμα αναγωγής του κινδύνου, διότι ο τελευταίος επιμερίζεται και στα δύο μέρη (επιχείρηση και εταιρεία factoring).

4) Εξαγωγικό factoring άνευ αναγωγής: όπως περίπτωση 2 με τη διαφορά ότι οι πελάτες της επιχείρησης είναι εταιρείες του εξωτερικού.

Οι τράπεζες προσφέρουν τη δυνατότητα άντλησης ρευστότητας συνδεδεμένη με τις πωλήσεις της επιχείρησής, επιτυγχάνοντας ταυτόχρονα την ελάφρυνση του όγκου εργασίας του λογιστηρίου, μέσα από την ανάληψη της διαχείρισης και είσπραξης των εμπορικών απαιτήσεων των εποχειρήσεων. Οι λύσεις Factoring που προσφέρονται στην αγορά παρέχουν άμεσα πλεονεκτήματα σε όλες τις επιχειρήσεις με έμφαση σε εισαγωγικές επιχειρήσεις που πωλούν στην εγχώρια αγορά, σε επιχειρήσεις που πωλούν σε βιομηχανικούς πελάτες καθώς και σε επιχειρήσεις που απαιτούν πέρα από την ευέλικτη και άμεση χρηματοδότηση, την ανάθεση της διαχείρισης και είσπραξης των πωλήσεών τους σε εξειδικευμένους οργανισμούς (financial outsourcers).

3.1.1. Οι λύσεις

Εγχώριο Factoring (με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής)

Με την αγορά εμπορικών απαιτήσεων η τράπεζα 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 τράπεζα αγοράζει εμπορικές απαιτήσεις από εξαγωγικές πωλήσεις, παρέχοντας:

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

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

Εισαγωγικό Factoring – Direct Import Factoring

Η τράπεζα αγοράζει, διαχειρίζεται και εισπράττει τις απαιτήσεις προμηθευτών εξωτερικού ελληνικής εισαγωγικής επιχείρησης.

Διαχείριση, Λογιστική Παρακολούθηση και Είσπραξη Απαιτήσεων-Collection only

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

Reverse Factoring

Η τράπεζα 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 τράπεζα αναλαμβάνει να διαχειριστεί ένα μεγάλο μέρος των εμπορικών απαιτήσεων και υποχρεώσεων (cash-flow management) της επιχείρησής σας.

Invoice Discounting (με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής)

Ο factor αγοράζει και προεξοφλεί άμεσα συγκεκριμένες απαιτήσεις-τιμολόγια, χωρίς παροχή άλλων υπηρεσιών.

Έχουμε την δυνατότητα να προσαρμόσουμε με ευελιξία τα προϊόντα Factoring στις ιδιαίτερες απαιτήσεις κάθε επιχείρησης, παρέχοντας με αυτόν τον τρόπο πρόσθετα χρηματοοικονομικά, λειτουργικά και εμπορικά οφέλη.

3.1.2. Τα πλεονεκτήματα για την επιχείρησή

- 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
- Αντληση ρευστότητας για αποπληρωμή υποχρεώσεων της επιχείρησής, συνδεδεμένη με τις πωλήσεις
- Βελτίωση και επιτάχυνση της χρηματοοικονομικής ροής και ενδυνάμωση της χρηματοοικονομικής θέσης της επιχείρησής. 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 την 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

3.1.3. Παράδειγμα λειτουργίας του Factoring

Η επιχείρηση "ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΑΕ" εμπορεύεται είδη διατροφής σε αλυσίδες λιανικής πώλησης. Η μέση τιμολογιακή αξία των εμπορευμάτων αυτών κυμαίνεται στα € 100.000μηνιαίως 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 πελατολόγιο που ήθελε να εντάξει στη 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 "ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΑΕ" 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

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις απαιτήσεις αυτές και αποπλήρωσε άμεσα τον προμηθευτή της, με αποτέλεσμα να κερδίσει σημαντική έκπτωση.

Η EFG Factors ΑΕΠΕΑ οφείλει πλέον, για λογαριασμό της 'ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΑΕ' να διαχειριστεί και να εισπράξει (στη 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 'ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΑΕ' η επιχείρηση εισέπραξε τη συνολική αξία στο ακέραιο από την EFG Factors ΑΕΠΕΑ.

Ο αναπτυξιακού χαρακτήρα θεσμός του factoring, συμβάλει στην ενίσχυση των μικρομεσαίων και μεταποιητικών επιχειρήσεων και επιτρέπει την ορθολογικότερη διοίκηση τους, τη χρηματοδότησή τους, την ασφάλιση των απαιτήσεων του προμηθευτή, την ενίσχυση της θέσης της επιχείρησης στην αγορά.

Με τη εφαρμογή του Factoring ο βαθμός ρευστότητας της επιχείρησης αυξάνει με αποτέλεσμα η επιχείρηση να είναι ακόμη πιο ανταγωνιστική.

3.2. Leasing

3.2.1 Τι είναι το Leasing

Είναι μία σύγχρονη μέθοδος μέσο-μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων, δηλ. εξοπλισμού και ακινήτων για επαγγελματική χρήση.

Κάθε επιχείρηση ανεξάρτητα από νομική μορφή και μέγεθος, καθώς και κάθε επαγγελματία μπορεί να χρησιμοποιήσει αυτή τη μορφή χρηματοδότησης.

Η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας επιλέγει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που θεωρεί κατάλληλο για τις ανάγκες του, η εταιρεία Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό αυτό από τον προμηθευτή ή το ακίνητο από τον ιδιοκτήτη του και στη συνέχεια ενοικιάζει το μεν εξοπλισμό για περίοδο τουλάχιστον 3 χρόνων, το δε ακίνητο τουλάχιστον για 10 χρόνια. Στο τέλος της μισθωτικής περιόδου, ο μισθωτής μπορεί είτε να εξαγοράσει το πάγιο (εξοπλισμός-ακίνητο) έναντι συμβολικού τιμήματος είτε να ανανεώσει τη σύμβαση για ορισμένο χρόνο.

3.2.2. Τα είδη του Leasing – Ανάγκες που καλύπτουν

1. Απλή χρηματοδοτική μίσθωση (DIRECT LEASING):

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

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

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

Έτσι οι επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες αποκτούν τα μέσα για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και συγχρόνως εκμεταλλεύονται όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, χωρίς να δεσμεύουν πλέον σημαντικά ίδια κεφάλαια.

2. Πώληση και επαναμίσθωση παγίων στοιχείων (sale & lease back):

Η επιχείρηση που επιθυμεί να βελτιώσει τη ρευστότητά της με τη μετατροπή σε κεφάλαιο κίνησης των κεφαλαίων της που έχουν επενδυθεί σε εξοπλισμό και επιχειρηματικά ακίνητα, μπορεί να πουλήσει τα πάγια αυτά στοιχεία στην εταιρεία Leasing και στη συνέχεια να τα μισθώσει, κάνοντας χρήση του θεσμού του leasing.

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

Με τη λύση αυτή δίνεται ακόμη η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων.

Οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν επιτρέπεται να πουλήσουν στην εταιρεία leasing τα επαγγελματικά τους ακίνητα και στη συνέχεια να τα μισθώσουν. Επιτρέπεται όμως να πουλήσουν τον εξοπλισμό τους.

3. Συνεργασία εταιρίας leasing, προμηθευτή και μισθωτή

(vendor leasing):

Η συνεργασία μεταξύ της εταιρίας leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού, με διάφορα σχήματα, συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και των δύο μερών. Ο προμηθευτής πωλεί στην εταιρία leasing, σε τιμή μετρητοίς, τον εξοπλισμό που επιθυμεί ο επενδυτής, ο οποίος στη συνέχεια τον αποκτά κάνοντας χρήση του θεσμού του leasing.

3.2.3. Ωφέλειες για το μισθωτή-επενδυτή από τη χρήση του leasing.

- Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο, θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογητέο εισόδημα.
- Η επιχείρηση και ο επαγγελματίας μπορούν να χρησιμοποιήσουν άμεσα τον εξοπλισμό/ακίνητο που έχουν επιλέξει, καθώς η εταιρία leasing καλύπτει μέχρι και το 100% της αξίας της επένδυσης, περιλαμβανομένου του ΦΠΑ στην περίπτωση κινητού εξοπλισμού.
- Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.
- Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί παράγοντες.

- Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούριο εξοπλισμό μέσω leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.
- Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τιμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.
- Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.
- Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης.

3.2.4. Διαδικασίες και κόστος.

Οι διαδικασίες συνεργασίας μεταξύ του επενδυτή και της εταιρίας leasing, είναι απλές και το κόστος αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης. Η έγκριση 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.

3.3. Είδη πίστωσης

Παρά τους σύγχρονους χρηματοδοτικούς μηχανισμούς νέων επιχειρήσεων που έχουν αναπτυχθεί και στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια, υπολογίζεται ότι τουλάχιστον μία στις τρεις τέτοιες επιχειρήσεις εξακολουθεί να καταφεύγει στο τραπεζικό σύστημα για να βρει χρηματοδότηση.[15] Οι τράπεζες προσφέρουν δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς επιχειρήσεις: κεφαλαίου κίνησης και μακροπρόθεσμα. Τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης αποσκοπούν στην βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας. Χρησιμοποιούνται κυρίως για αγορές εμπορευμάτων, για πληρωμές τρεχόντων εξόδων κ.λ.π. Τα τελευταία χρόνια και οι ελληνικές τράπεζες έχουν αναπτύξει καινούργια ευέλικτα προϊόντα στον τομέα των κεφαλαίων κίνησης όπως λογαριασμοί

με υπερανάλυση και δάνεια με περίοδο χάριτος (για την μη αποπληρωμή του δανείου) κατά τους μη παραγωγικούς για την επιχείρηση μήνες. Τα μακροπρόθεσμα δάνεια περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης, που καλύπτουν την ανάγκη απόκτησης επαγγελματικής στέγης για την επιχείρηση, και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού, τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες εξοπλισμού (μηχανήματα, μέσα μεταφοράς, κ.λ.π) της επιχείρησης. Το επιτόκιο αποπληρωμής του μακροπρόθεσμου δανείου είναι, λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του, στις περισσότερες περιπτώσεις χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο αποπληρωμής του δανείου κεφαλαίου κίνησης. Ωστόσο, θα πρέπει να τονιστεί ότι αυτή η πληροφορία δίνεται απλώς και μόνο ενδεικτικά και ότι ο ενδιαφερόμενος δανειολήπτης θα πρέπει να εξετάσει τις δυνατότητες χρηματοδότησης του δανείου του με κυμαινόμενο ή σταθερό επιτόκιο ανάλογα με την μελλοντική εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών, και ιδιαίτερα του πληθωρισμού και των επιτοκίων, στη χώρα μας. Δύο πολύ σημαντικά χαρακτηριστικά των τραπεζικών δανείων που πρέπει να τονιστούν είναι: Πρώτο, ότι οι τράπεζες, παρά το ότι έχουν κάνει βήματα προόδου και εκσυγχρονισμού τα τελευταία χρόνια, εξακολουθούν να είναι προσκολλημένες στη λογική των εμπράγματων ασφαλειών, πράγμα που σημαίνει ότι παρέχουν δανεισμό μόνο σε όσους έχουν ήδη κάποιο περιουσιακό στοιχείο το οποίο θα χρησιμοποιηθεί ως εξασφάλιση / εγγύηση για την αποπληρωμή ολόκληρου ή μέρος του δανείου σε περίπτωση που ο λήπτης του δανείου δεν μπορεί να ικανοποιήσει τις υποχρεώσεις του. Για έναν επιχειρηματία που θέλει να ξεκινήσει μία επιχειρηματική προσπάθεια αυτό σημαίνει ότι για να πάρει τραπεζικό δάνειο πρέπει να βάλει ως εγγύηση μέρος ή και ολόκληρη την προσωπική του περιουσία ή, σε περίπτωση που τέτοια δεν υπάρχει, την περιουσία κάποιου τρίτου ο οποίος θα λειτουργήσει ως εγγυητής. Βέβαια, πρέπει να σημειώσουμε ότι, ακριβώς επειδή αυτή η διαδικασία δεν αποδίδει πλέον τα προσδοκώμενα αποτελέσματα κερδοφορίας για τις τράπεζες

Οι διαφορετικές κατηγορίες πίστωσης που διαπιστώνει κανείς μέσα από μια απλή επίσκεψη του στα site των περισσότερων τραπεζών, είναι πάρα πολλές και δύσκολα κατηγοριοποιούνται σε μικρότερες ομάδες. Οι διαφορετικότητες των προϊόντων προέρχεται άλλοτε από το επιτόκιο, άλλοτε από το χρόνο διάρκειας ή την σταθερότητα των δόσεων ή το σκοπό του δανείου ή τέλος τα ενέχυρα ανταλλάγματα. Οι βασικές κατηγορίες συνήθως είναι τέσσερις.

Έτσι αρχικά, έχουμε τα **Κεφάλαια Κίνησης**. Με τα νέα αλλά και τα παραδοσιακά τραπεζικά προϊόντα τα πιστωτικά ιδρύματα προσφέρουν

ολοκληρωμένες λύσεις για την κάλυψη των αναγκών ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή των ελεύθερων επαγγελματιών. Τέτοια προϊόντα είναι τα ανοιχτά ή ανακυκλούμενα δάνεια αλλά και οι παραδοσιακοί αλληλόχρεοι λογαριασμοί, που παρέχουν γραμμή χρηματοδότησης στις επιχειρήσεις. Στα ανοιχτά δάνεια οι τράπεζες δίνουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους ως το οποίο μπορεί να δανείζεται. Ο δανειολήπτης μπορεί αν θέλει να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ μπορεί να επαναδανείζεται όταν έχει ανάγκη ως το όριο που του έχει χορηγηθεί. Δεν χρειάζεται δηλαδή να επιστρέφει σε συγκεκριμένο διάστημα το κεφάλαιο που χρησιμοποίησε. Ορισμένα προγράμματα είναι προσαρμοσμένα στις ανάγκες εποχικών επιχειρήσεων, όπως μικρές τουριστικές και ξενοδοχειακές μονάδες, καταστήματα εστίασης σε τουριστικές περιοχές κτλ., και οι τόκοι καταβάλλονται τις περιόδους που οι επιχειρήσεις αυτές έχουν έσοδα, ενώ άλλα στις ανάγκες επαγγελματιών που έχουν συγκεκριμένη ροή εσόδων, επιθυμούν να γνωρίζουν τις δόσεις που θα πληρώνουν, ώστε να κάνουν καλύτερο προγραμματισμό και ως εκ τούτου οι δόσεις πληρώνονται σε συγκεκριμένες προθεσμίες. Όσον αφορά τα ποσοστά χρηματοδότησης, σε γενικές γραμμές υπάρχουν τράπεζες που χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και άλλες όπου το ποσοστό αυτό δεν ξεπερνά το 50% του τζίρου.

Η δεύτερη σημαντική κατηγορία των ειδών επαγγελματικής πίστωσης, είναι τα **Δάνεια Επαγγελματικής Στέγης**. Σε γενικές γραμμές τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μοιάζουν με τα στεγαστικά δάνεια για την απόκτηση κατοικίας. Το ποσοστό χρηματοδότησης μπορεί να φτάσει ως και το 100% της αξίας του ακινήτου ή των εργασιών ανέγερσης και ανακαίνισης, η διάρκειά τους κυμαίνεται από 3 ως 30 χρόνια, ενώ τα επιτόκια διαμορφώνονται από 5,50% ως 9,50%, ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη. Ας σημειωθεί ότι το τελικό επιτόκιο προσαυξάνεται από την εισφορά του Ν. 128/75 κατά 0,6% και όχι κατά 0,12% που ισχύει στα υπόλοιπα δάνεια στεγαστικής πίστης. Για τους νέους επιχειρηματίες παρέχουν περίοδο χάριτος ως και δύο χρόνια, διάστημα κατά το οποίο πληρώνουν μόνο τόκους ή μικρότερες δόσεις (οι τόκοι που δεν καταβάλλονται κεφαλαιοποιούνται). Τα έξοδα με τα οποία επιβαρύνουν οι τράπεζες τα προϊόντα αυτά δεν ξεπερνούν συνήθως το 1%.

Ακολουθούν τα δάνεια για την αγορά **Πάγιου Εξοπλισμού**. Τα δάνεια της κατηγορίας αυτής χορηγούνται για την αγορά πάγιου εξοπλισμού σε οποιαδήποτε μορφή, όπως μηχανήματα, αυτοκίνητα, έπιπλα κτλ. Μπορούν να χρησιμοποιηθούν τόσο για την ανανέωση υφιστάμενης επιχείρησης όσο και για τον εξοπλισμό νέας. Η

διάρκεια αποπληρωμής των δανείων αυτών μπορεί να φθάσει και τα 15 χρόνια, ενώ τα επιτόκιά τους κυμαίνονται από 6,25% ως και 10%, ανάλογα με το είδος (κυμαινόμενο ή σταθερό) και την τράπεζα. Σε ορισμένες περιπτώσεις εφαρμόζεται το βασικό επιτόκιο το οποίο προσαυξάνεται με ένα περιθώριο ανάλογα με τον πελάτη και τις εξασφαλίσεις που παρέχει. Η τραπεζική χρηματοδότηση μπορεί να φθάσει ως και το 100% της αξίας της επένδυσης, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνεται είτε εφάπαξ είτε σταδιακά, ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών και την προσκόμιση των σχετικών τιμολογίων του αγορασθέντος κάθε φορά εξοπλισμού

Τελευταία κατηγορία αποτελούν τα δάνεια **Συγκέντρωσης Καταναλωτικών Οφειλών**. Τα δάνεια αυτής της κατηγορίας πολλές τράπεζες τα εμπεριέχουν στην γενικότερη κατηγορία των κεφαλαίων κίνησης που αναφέρθηκαν και προηγουμένως με την αιτιολογία ότι ο σκοπός του δανεισμού τόσο πριν όσο και μετά την συγκέντρωση των οφειλών δεν ήταν διαφορετικός αλλά ο ίδιος, και δεν ήταν άλλος από την κάλυψη των λειτουργικών εξόδων της επιχείρησης. Λόγω του υψηλού ανταγωνισμού μεταξύ των τραπεζών, τα επιτόκια που προκύπτουν και για αυτή την κατηγορία είναι αρκετά ελκυστικά, με το κέρδος για την επιχείρηση να φτάνει μέχρι και τις 13 ποσοστιαίες μονάδες (χαμηλότερο επιτόκιο επί του συνόλου της πίστωσης) ανάλογα με την περίπτωση. Ιδιαίτερα μεγάλο είναι το κέρδος στην περίπτωση που ο πελάτης ενδιαφέρεται να μεταφέρει μόνο καταναλωτικές οφειλές που έχει στον ανταγωνισμό.

3.4. Μισθοδοσία

Ένα προϊόν μεγάλης σημασίας που παρέχουν οι τράπεζες στις επιχειρήσεις σήμερα είναι και αυτό της τακτοποίησης της μισθοδοσίας των υπαλλήλων. Μέσω της μισθοδοσίας η τράπεζα δεν επιτυγχάνει απλά την αύξηση του πελατολογίου της αλλά επιπλέον επιτυγχάνει την απόκτηση ενεργού πελατολογίου, εφόσον οι μισθοδοτούμενοι, όσο θα πληρώνονται μέσω τραπεζής, θα έρχονται σε επαφή με κάποιο από τα δίκτυα εξυπηρέτησης-πώλησης της τράπεζας. Παράλληλα είναι σημαντικό ότι η τράπεζα πλέον έχει μια πιο ολοκληρωμένη εικόνα των συγκεκριμένων πελατών αφού πλέον γνωρίζει κάθε πότε αυτοί πληρώνονται, τι μισθό παίρνουν και.

Παράλληλα όμως με την τράπεζα, απαιτείται η ύπαρξη ωφελειών και για τα άλλα δύο μέλη αυτής της τριγωνικής σχέσης που διαμορφώνεται από το προϊόν της μισθοδοσίας για να καταστεί εφικτή. Για το λόγο αυτό οι τράπεζες ενισχύουν τα προγράμματα μισθοδοσίας με μια σειρά από πλεονεκτήματα τόσο για τους εργοδότες όσο και για τους εργαζόμενους.

Από την πλευρά του εργοδότη, το βασικό προνόμιο είναι η ευκολία στην πληρωμή των υπαλλήλων και συνάμα στην παρακολούθηση του κόστους εργασίας. Ο εργοδότης πλέον αρκεί να καταθέσει τα χρήματα που απαιτούνται για το σύνολο των μισθοδοσιών του μήνα συνήθως στο λογαριασμό όψεως της επιχείρησης. Παράλληλα θα πρέπει να έχει ετοιμάσει μια λίστα με τα ονόματα των υπαλλήλων και δίπλα σε κάθε ένα από αυτά να έχει σημειώσει το ποσό του μισθού που του αναλογεί. Η τράπεζα από εκεί και πέρα αναλαμβάνει όλα τα περεταίρω. Έτσι ο εργοδότης απαλλάσσεται από τον κίνδυνο τυχών λαθών στο μέτρημα, όπως και από τον κίνδυνο να κλαπούν τα χρήματα της μισθοδοσίας κτλ. Επιπλέον σε μισθοδοσίες μεγάλων επιχειρήσεων, πολλές φορές οι τράπεζες παρέχουν και ασφαλιστική κάλυψη των υπαλλήλων που σίγουρα αυτό μεταφράζεται και ως ένα άμεσα οικονομικό όφελος για την επιχείρηση. Επιπλέον επιγραμματικά να αναφέρουμε τα παρακάτω προνόμια που συναντάμε για τις επιχειρήσεις:

- Επεξεργασία στοιχείων για έκδοση μισθοδοσίας.
- Αποστολή αρχείου στις Τράπεζες για κατάθεση στους λογαριασμούς των εργαζομένων.
- Ετοιμασία μηνιαίων μισθοδοτικών καταστάσεων και εκκαθαριστικών σημειωμάτων.
- Απόδοση ασφαλιστικών εισφορών στα ασφαλιστικά ταμεία.
- Ετοιμασία και υποβολή της ετήσιας κατάστασης στις Επιθεωρήσεις Εργασίας.
- Έκδοση βεβαιώσεων αποδοχών και παροχή στοιχείων για την έκδοση της περιοδικής και της οριστικής δήλωσης Φ.Μ.Υ. καθώς και του λογιστικού άρθρου.
- Υπολογισμός προϋπολογισμού και προβλέψεις κόστους ανθρώπινου δυναμικού.

Ως προς τους εργαζόμενους τα προνόμια είναι συνήθως πολύ περισσότερα. Μερικά από αυτά είναι το προνομιακό πιστωτικό επιτόκιο του λογαριασμού

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις μισθοδοσίας (που συνήθως πρόκειται για τρεχούμενο λογαριασμό). Αντίστοιχα οι μισθοδοτούμενοι έχουν προνομιακό επιτόκιο και στις διάφορες κατηγορίες χορήγησης, από πιστωτικές κάρτες μέχρι δάνεια καταναλωτικά και επισκευαστικά. Καλλίτερο είναι συνήθως και το επιτόκιο στη συγκέντρωση καταναλωτικών οφειλών που απολαμβάνουν. Τέλος, επιγραμματικά μπορούμε να αναφέρουμε μια σειρά από εξίσου σημαντικά προνόμια που αφορούν τους εργαζομένους:

- Λογαριασμός μισθοδοσίας με προνομιακό επιτόκιο κατάθεσης και όριο υπερανάληψης.
- Δωρεάν πάγιες εντολές για την αυτόματη εξόφληση λογαριασμών και άλλων τακτικών καταβολών.
- Πιστωτικές κάρτες χωρίς ετήσια συνδρομή.
- Καταναλωτικά δάνεια καθώς επίσης και προγράμματα συγκέντρωσης και εξόφλησης οφειλών με προνομιακά επιτόκια, μειωμένα έξοδα φακέλου.
- Αποταμιευτικά, Συνταξιοδοτικά και Επενδυτικά Προγράμματα με προνομιακούς όρους ως προς το μέγεθος της ελάχιστης δόσης ή την περιοδικότητα των καταβολών.
- Ασφαλιστικά προϊόντα με προνομιακούς όρους, όπως για παράδειγμα πακέτο κάλυψης εξωνοσοκομειακής περίθαλψης, ασφάλιση αυτοκινήτων σε συνδυασμό με οδική βοήθεια, κάλυψη κατοικίας κλπ.

3.5. Χρηματοδοτικά σχήματα λιανικών πωλήσεων

3.5.1. Πώληση μέσω συστημάτων POS

Γενικά

Το PoS είναι τερματικός σταθμός σε σημείο πώλησης (π.χ. εμπορικό κατάστημα) που “διαβάζει” και μεταβιβάζει ηλεκτρονικά πληροφορίες σχετικά με την πληρωμή σε μία βάση δεδομένων[1]

Οι συσκευές αυτές συνδέονται κατευθείαν με το Ηλεκτρονικό Κέντρο της Τράπεζας, με αποτέλεσμα να επιτυγχάνεται αυτόματη λήψη έγκρισης και ολοκλήρωση της συναλλαγής, καθώς και λογιστική τακτοποίηση των συναλλαγών

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

που γίνονται με κάρτες του συστήματός. Οι ηλεκτρονικές συσκευές P.O.S. δίνουν στην επιχείρηση τη δυνατότητα να βρίσκεται σε διαρκή σύνδεση με τις Τράπεζες μέσω ηλεκτρονικού υπολογιστή και να ελέγχει αυτόματα με τηλεφωνική επικοινωνία όλα τα αναγκαία στοιχεία της κάρτας για την πραγματοποίηση της συναλλαγής.

Ταυτόχρονα ενημερώνονται οι Τράπεζες και πραγματοποιούν αυτόματα την πίστωση της επιχείρησης με τα ποσά των συναλλαγών, απαλλάσσοντάς την από γραφειοκρατικές διαδικασίες και καθυστερήσεις.

Πλεονεκτήματα για τις επιχειρήσεις

- Αυτόματη λήψη έγκρισης μέσω της τερματικής συσκευής επί 24ώρου βάσεως, που λύνει σημερινά προβλήματα ταχείας επικοινωνίας.
- Αυτόματη λογιστική τακτοποίηση των συναλλαγών, δηλαδή κατάργηση αποδείξεων, πινακίου κ.λ.π. , πίστωση λογαριασμού όψεως την επόμενη εργάσιμη ημέρα, γεγονός που σήμερα απασχολεί σοβαρά κάθε μεγάλη επιχείρηση.
- Εξασφάλιση συναλλαγής και ελαχιστοποίηση εσφαλμένων χρεώσεων στα πινάκια που προσκομίζουν στα γκισέ μας.
- Μείωση της λογιστικής εργασίας των υπαλλήλων της επιχείρησης.
- Κατάργηση της γραφειοκρατικής διαδικασίας και της παρουσίας των υπαλλήλων της επιχείρησης στα γκισέ μας, προκειμένου να εισπράξουν τα πινάκια. Διαδικασία που είναι χρονοβόρα διότι χρειάζεται σχετικός έλεγχος από τους υπαλλήλους της Τράπεζάς μας.
- Ταχύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη κατόχου της κάρτας από την επιχείρηση και οικονομία χρόνου για τον υπάλληλο της επιχείρησης.

Παράδειγμα πώλησης pos

Σε μία παραδοσιακή off-line συναλλαγή με πιστωτική κάρτα, η διαδικασία που ακολουθείται είναι η εξής :

- ο προμηθευτής καταγράφει τα στοιχεία της πιστωτικής κάρτας του πελάτη δημιουργώντας ένα έγγραφο συναλλαγής.
- Το εν λόγω έγγραφο υπογράφεται από τον αγοραστή και προωθείται στη συνέχεια στην τράπεζα για διεκπεραίωση.

- Στο τέλος η τράπεζα χρεοπιστώνει τους αντίστοιχους λογαριασμούς ενημερώνοντας τα εμπλεκόμενα μέρη για τη συναλλαγή που πραγματοποιήθηκε
- Σε έναν μηχανισμό ηλεκτρονικής πληρωμής με χρήση πιστωτικής κάρτας, ακολουθείται περίπου το ίδιο σενάριο εμπλουτισμένο με μηχανισμούς ασφαλείας (πχ έλεγχος ταυτότητας πελάτη και εμπόρου - authentication)

Στο σημείο αυτό θα ήταν ίσως χρήσιμο να πούμε ορισμένα πράγματα σχετικά με την πιστωτική κάρτα.

Έκδοση της πιστωτικής κάρτας

Η πιστωτική κάρτα εκδίδεται στο όνομα ενός πελάτη και οι συναλλαγές χρεώνονται σε έναν ανοιχτό πιστωτικό λογαριασμό με καθορισμένο από πριν πιστωτικό όριο. Το πιστωτικό όριο ανάλογα με την πολιτική της κάθε τράπεζας καθορίζεται από την οικονομική δυνατότητα του πελάτη. Συνήθως η πιστωτική κάρτα που εκδίδει μια ελληνική τράπεζα είναι συνδεδεμένη με κάποιο από τους παγκόσμιους οργανισμούς πιστωτικών καρτών (visa, mastercard, american express, maestro) και αυτό δίνει την δυνατότητα στον κάτοχο - πελάτη να μπορεί να την χρησιμοποιεί σε παγκόσμιο επίπεδο.

Μεγάλη προσοχή χρειάζεται στην διαχείριση της πιστωτικής κάρτας ώστε ο χρήστης να μη χρεώνεται με υπέρμετρους τόκους ή τόκους καθυστέρησης. Η κάρτα όταν ο χρήστης χρησιμοποιεί το πιστωτικό περιθώριο που του δίνει η τράπεζα και εξοφλεί όλο το οφειλόμενο ποσό κάθε φορά και όταν γίνονται αγορές με τις διάφορες προσφορές των καταστημάτων με άτοκες δόσεις, είναι ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο.

- 1. Έκδοση μίας πιστωτικής κάρτας σε ένα πιθανό κάτοχο κάρτας.
 - Ένας πιθανός κάτοχος κάρτας ζητά από μία εκδότρια τράπεζα στην οποία αυτός μπορεί να έχει λογαριασμό, την έκδοση μίας κάρτας (πχ Visa ή MasterCard).
 - Η εκδότρια τράπεζα εγκρίνει (ή αρνείται) την αίτηση.
 - Εάν εγκριθεί η πλαστική κάρτα παραδίδεται στη διεύθυνση του πελάτη ταχυδρομικώς.

- Η κάρτα τίθεται σε ισχύ (ενεργοποιείται) μόλις ο κάτοχος της κάρτας καλέσει την τράπεζα για έναρξη και υπογράψει στο πίσω μέρος αυτής.
- 2. Ο κάτοχος της κάρτας επιδεικνύει την κάρτα σε έναν έμπορο όταν θέλει να πληρώσει για ένα προϊόν ή υπηρεσία.
- 3. Ο έμπορος κατόπιν ζητά έγκριση από την εταιρεία της κάρτας και η συναλλαγή πληρώνεται με πίστωση. Ο έμπορος κρατά μία απόδειξη πώλησης.
- 4. Ο έμπορος πωλεί την απόδειξη στην τράπεζα-αποδέκτη και πληρώνει μία προμήθεια για την υπηρεσία. Αυτή η διαδικασία ονομάζεται προεξόφληση ή εξαργύρωση.
- 5. Η παραλήπτρια τράπεζα ζητά από τον οργανισμό/ φορέα της κάρτας να αποδώσει το ποσό της πίστωσης και πληρώνεται. Κατόπιν ο οργανισμός ζητά απόδοση από την εκδότρια τράπεζα.
- 6. Το ποσό μεταφέρεται από την εκδότρια τράπεζα στον οργανισμό. Το ίδιο ποσό αφαιρείται από τον λογαριασμό του κατόχου της κάρτας στην εκδότρια τράπεζα.

Τυπική διαδικασία χρήσης πιστωτικής Κάρτας

Σε μια συναλλαγή με πιστωτική κάρτα, ο καταναλωτής καλείται να επιδείξει την ικανότητα του να πληρώσει, παρουσιάζοντας τον αριθμό της πιστωτικής τους κάρτας στον έμπορο. Ο τελευταίος επαληθεύει τον αριθμό αυτό με την τράπεζα και δημιουργεί ένα αγοραστικό δέλεαρ για να πείσει τον καταναλωτή να ενδώσει. Στη συνέχεια ο έμπορος χρησιμοποιεί το αγοραστικό «ολίσθημα» για να συλλέξει κεφάλαιο από την τράπεζα και στον επόμενο κύκλο λογαριασμού, ο καταναλωτής λαμβάνει μια παρουσίαση από την τράπεζα με καταγραφή και της συναλλαγής.

Η χρήση της πιστωτικής κάρτας στο Διαδίκτυο ακολουθεί το ίδιο σενάριο. Εντούτοις, στην ηλεκτρονική συναλλαγή πρέπει να ληφθούν και κάποια επιπρόσθετα βήματα ώστε να εξασφαλίζονται ασφαλείς συναλλαγές και πιστοποιήσεις τόσο για τον αγοραστή όσο και για τον προμηθευτή. Το γεγονός αυτό οδήγησε στην ανάπτυξη μιας ποικιλίας συστημάτων για τη χρησιμοποίηση πιστωτικών καρτών στο Internet. Δυο από τα πιο βασικά χαρακτηριστικά που διακρίνουν τα συστήματα αυτά αφορούν το επίπεδο ασφάλειας που παρέχουν για τις συναλλαγές και το λογισμικό που

απαιτείται τόσο από την πλευρά του καταναλωτή όσο και της επιχείρησης για την επίτευξη και διεξαγωγή των συναλλαγών.

Ο πελάτης μπορεί να εξοφλεί το πιστωτικό-χρεωστικό υπόλοιπο της πιστωτικής του κάρτας, ολόκληρο ή με μηνιαίες δόσεις. Όταν εξοφλεί ολόκληρο το ποσό δεν χρεώνεται με τόκους, αλλά μόνο με πιθανά άλλα έξοδα (συνδρομή, έξοδα ανάληψης μετρητών, έξοδα έκδοσης του λογαριασμού). Όταν το εξοφλεί με δόσεις χρεώνεται με τους εκάστοτε αναλογούντες τόκους που συνήθως για την πιστωτική κάρτα είναι οι υψηλότεροι από όλα τα τραπεζικά προϊόντα δανεισμού.

Ο χειρισμός των πιστωτικών καρτών μπορεί να γίνει on-line με δυο διαφορετικούς τρόπους: είτε στέλνοντας μη κρυπτογραφημένους αριθμούς πιστωτικών καρτών στο Διαδίκτυο, είτε με την κρυπτογράφηση των στοιχείων της κάρτας πριν την πραγματοποίηση οποιασδήποτε συναλλαγής.

Για τις ασφαλείς επικοινωνίες στο δίκτυο έχουν αναπτυχθεί διάφορες μέθοδοι, πρωτόκολλα και πρότυπα όπως για παράδειγμα τα ακόλουθα:

Το SSL (Secure Sockets Layer) πρωτόκολλο το οποίο προστατεύει τα δεδομένα από τους παρακολουθητές του δικτύου και τους κατασκόπους.

Το wallet το οποίο αποτελεί μια εφαρμογή που περνάει τον αποκρυμμένο αριθμό της κάρτας, διαμέσου του εμπόρου, στον προσωπικό του επεξεργαστή για πιστοποίηση και αποδοχή της πώλησης

Το SET(SecureElectronicTransaction) πρωτόκολλο που χρησιμοποιεί ψηφιακά πιστοποιητικά για την επιβεβαίωση των ταυτοτήτων όλων των εμπλεκόμενων μελών στην αγοραπωλησία ή στη συναλλαγή. Κατά τη μεταγωγή των στοιχείων στο διαδίκτυο, υπάρχει ο κίνδυνος να παρεισφρήσει κάποιος τρίτος εισβολέας και να υποκλέψει ή να τροποποιήσει τα στοιχεία της συναλλαγής. Έτσι, καθίσταται προφανής η ανάγκη εφαρμογής ενός μηχανισμού ασφαλείας. Το πρωτόκολλο SET, το οποίο προβλέπει την κρυπτογράφηση όλων των πληροφοριών που αφορούν την συναλλαγή πριν την αποστολή τους στον έμπορο ή στην τράπεζα μέσω διαδικτύου, θεωρείται το πιο ασφαλές

Τέλος το πρότυπο JEPi (JointElectronicPaymentsInitiative) το οποίο από την πλευρά του καταναλωτή λειτουργεί ως ένα interface που επιτρέπει στον web-browser και στα wallets να χρησιμοποιήσουν μια ποικιλία πρωτοκόλλων, ενώ από την πλευρά

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

του εμπόρου ενεργεί ανάμεσα στο επίπεδο δικτύου και μεταφοράς ώστε να περάσει τις εισαγόμενες συναλλαγές στο κατάλληλο πρωτόκολλο μεταφοράς (HTTP) και στο κατάλληλο πρωτόκολλο πληρωμής (πχ. SET). Με τον τρόπο αυτό διευκολύνει τον αγοραστή να χρησιμοποιήσει μια μοναδική εφαρμογή και ένα μοναδικό interface μέσα από μια ποικιλία εμπορικών καταστάσεων και επίσης διευκολύνει την επιχείρηση να υποστηρίξει μια ποικιλία συστημάτων πληρωμής που μπορεί να επιθυμούν να χρησιμοποιήσουν οι καταναλωτές

3.5.2. Συστήματα έκδοσης δανείων υπέρ τρίτων και Co- Branded Credit cards

Η συμμετοχή των δικτύων λιανικών πωλήσεων στην παραγωγή των νέων δανείων από τις τράπεζες ενισχύεται συνεχώς και εκτιμάται ότι περίπου το ένα τρίτο των καταναλωτικών δανείων που χορηγούν οι τράπεζες πωλείται μέσω εμπορικών αλυσίδων. Τα περιθώρια ανάπτυξης είναι ευρύτατα καθώς η συγκεκριμένη αγορά επεκτείνεται τρεις φορές πιο γοργά από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο.

Το μεγαλύτερο μέρος της χρηματοδότησης αυτής της κατηγορίας γίνεται μέσω καταναλωτικών δανείων, τα οποία «τρέχουν» με ρυθμό της τάξης του 20,8% σε ετήσια βάση. Μέσω των δικτύων λιανικών πωλήσεων, πραγματοποιείται χρηματοδότηση και μέσω πιστωτικών καρτών και ιδιαίτερα των λεγόμενων co-branded που εκδίδονται σε συνεργασία με τις επιχειρήσεις.

Οι co-branded πιστωτικές κάρτες εκδίδονται από τα μεγάλα εμπορικά καταστήματα, επιχειρήσεις ή ασφαλιστικές εταιρείες σε συνεργασία με τραπεζικούς οργανισμούς και απευθύνονται σε εξειδικευμένες ομάδες καταναλωτών. Και τα τρία ενδιαφερόμενα μέρη (καταναλωτής, τράπεζα και επιχείρηση) έχουν να κερδίσουν κάτι. Οι καταναλωτές γιατί λαμβάνουν παραπάνω παροχές με το ίδιο σχεδόν επιτόκιο (σε πολλές μάλιστα περιπτώσεις είναι και μικρότερο από αυτό των κυρίως πιστωτικών καρτών), η Τράπεζα γιατί αυξάνει το πελατολόγιό της και η επιχείρηση γιατί προσέχει και εξυπηρετεί περισσότερο τους πελάτες της.

Τα μοντέλα

Είναι ενδεικτικό ότι ευρωπαϊκές τράπεζες, αν και έχουν μικρή παρουσία στην ελληνική αγορά, επιχειρούν να δραστηριοποιηθούν με θυγατρικές τους στη

χρηματοδότηση ιδιωτών μέσω δικτύων λιανικής, όπως η BNP Paribas μέσω της Cetelem. Οι ελληνικές τράπεζες χρησιμοποιούν δύο μοντέλα εργασιών και οι σχετικές υπηρεσίες παρέχονται είτε από τις ίδιες τις τράπεζες είτε από θυγατρικές τους με εξειδίκευση στη χρηματοδότηση ιδιωτών μέσω δικτύων λιανικής.

Σε ευρωπαϊκό επίπεδο, πάντως, το βασικό μοντέλο είναι η δημιουργία εξειδικευμένων θυγατρικών εταιρειών. Οι ελληνικές τράπεζες συνάπτουν συνήθως συμφωνίες με εμπορικές αλυσίδες και παρέχουν προϊόντα και υπηρεσίες οι ίδιες. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι εξελίξεις που αφορούν την ενιαία αγορά πληρωμών στην ευρωζώνη ανοίγει το δρόμο στις ίδιες τις επιχειρήσεις να εκδίδουν κάρτες πληρωμών χωρίς την μεσολάβηση των τραπεζών, κάτι που θα μπορούν να κάνουν για παράδειγμα σουπερμάρκετ ή εταιρείες πετρελαίου.

3.6. Λογαριασμοί Καταθέσεων Όψεως

Οι λογαριασμοί όψεως είναι μορφή κατάθεσης που αποσκοπεί στην εξυπηρέτηση δοσοληψιών, κυρίως, επαγγελματιών και επιχειρήσεων (φυσικών ή νομικών προσώπων) κατεξοχήν με χρήση επιταγών.

Όπως έχει αναφερθεί προηγουμένως, λογαριασμό όψεως επιτρέπεται να ανοίγει οποιοδήποτε φυσικό ή νομικό πρόσωπο και όχι όπως πολλοί θεωρούν, μόνο επαγγελματίες και επιχειρήσεις.

Ωστόσο, μετά την καθιέρωση των τρεχούμενων λογαριασμών το 1970, η δυνατότητα που παρασχέθηκε για το άνοιγμα τους μόνο σε φυσικά πρόσωπα που, σύμφωνα με τα ισχύοντα τότε, δεν είναι έμποροι, διαμόρφωσε, εξ αντικειμένου, ως πελατειακή ομάδα των λογαριασμών όψεως τους επαγγελματίες και τις επιχειρήσεις.

Χαρακτηριστικά - Λειτουργία του Λογαριασμού

Δοσοληψίες

Οι λογαριασμοί όψεως είναι λογαριασμοί σε πρώτη ζήτηση, δηλ. μπορούν να διενεργούνται σ' αυτούς οποτεδήποτε καταθέσεις και αναλήψεις μ' οποιοδήποτε μέσο συναλλαγών, όπως:

- κατάθεση μετρητών, επιταγών ίδιας ή άλλης τράπεζας, αυτοματοποιημένη πίστωση ποσών, μεταφορές μέσω ATMs, internet κ.τ.λ),

- αναλήψεις μετρητών ή με έκδοση επιταγών, μέσω συστημάτων παγίων εντολών ή διευκολύνσεων remote banking (ATMs, internet κ.τ.λ).

3.6.1. Καρνέ Επιταγών: Χορήγηση - Χρήση

Στους δικαιούχους λογαριασμών όψεως επιτρέπεται η χορήγηση καρνέ επιταγών, εφόσον δεν υπάρχει σχετική απαγόρευση. Μάλιστα, οι επαγγελματίες ή οι επιχειρήσεις που ανοίγουν λογαριασμούς όψεως, με το άνοιγμα του λογαριασμού αυτού κυρίως αποβλέπουν στην απόκτηση καρνέ και, επικουρικά, στην χρησιμοποίηση του ως λογαριασμού συγκέντρωσης των εισπράξεων τους.

Με τις επιταγές που εκδίδουν οι επαγγελματίες και οι επιχειρήσεις επί των λογαριασμών τους όψεως:

- είτε διενεργούν πληρωμές "τοίς μετρητοίς", με την έννοια ότι, για το τίμημα αγοραζόμενων προϊόντων ή υπηρεσιών ή την καταβολή άλλων οφειλών, εκδίδουν επιταγές με ημερομηνία την ημερομηνία συναλλαγής για την άμεση είσπραξη του ποσού τους από τον λήπτη των επιταγών (συνήθως του πωλητή),
- είτε πραγματοποιούν αγορές "επί πιστώσει", εκδίδοντας μετά-χρονολογημένες επιταγές, δηλ. επιταγές στις οποίες, μετά από συμφωνία με τον πωλητή, έχουν αναγράψει ως ημερομηνία έκδοσης όχι την ημερομηνία κατά την οποία συμφωνείτε η αγορά ή παραλαμβάνεται το προϊόν ή η υπηρεσία αλλά μία μελλοντική ημερομηνία (π.χ. 4 μήνες μετά) κατά την οποία ο λήπτης της μετά-χρονολογημένης επιταγής θα εισπράξει το ποσό της.

3.6.2. Εκτοκισμός Λογαριασμών Όψεως

Οι Λογαριασμοί Όψεως επιτρέπεται να εκτοκίζονται. Σχετικά με την κρατούσα, σε διατραπεζικό επίπεδο, σχετική πρακτική σημειώνονται τα παρακάτω.

Γενικώς, οι λογαριασμοί όψεως θεωρούνται και είναι λογαριασμοί υψηλού λειτουργικού κόστους για τις Τράπεζες, δεδομένου ότι, εξυπηρετώντας την ταμειακή διαχείριση του δικαιούχου τους (επαγγελματία ή επιχείρησης) εμφανίζουν, συνήθως,

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

ιδιαίτερα αυξημένη χρεοπιεστικότητα κίνηση και, μάλιστα, με κατάθεση ή αντλήσεις ποσών με μεγάλο όγκο επιταγών που διεκπεραιώνονται με βεβαρημένες διαδικασίες.

Έτσι, οι λογαριασμοί όψεως, ορισμένες φορές, προσφέρονται ως άτοκοι καταθετικοί λογαριασμοί, γιατί ορισμένες Τράπεζες θεωρούν ότι με τους τόκους θα προσαυξηθεί το ήδη σημαντικό λειτουργικό κόστος που υφίσταται για τους προαναφερθέντες λόγους.

Όταν οι λογαριασμοί όψεως προσφέρονται έντοκοι, αυτό μπορεί να γίνεται με δύο, συνήθως εναλλακτικούς τρόπους:

1. είτε με προκαθορισμένο επιτόκιο (σταθερό ή κυμαινόμενο) που ισχύει για όλους τους λογαριασμούς όψεως που ανοίγονται στη συγκεκριμένη Τράπεζα,
2. είτε μόνο σε συγκεκριμένους λογαριασμούς πελατών που θεωρούνται αποδοτικοί και σε ύψος επιτοκίου του καθορίζεται κατά περίπτωση (Διαπραγματεύσιμο Επιτόκιο).

3.6.3. Χρηματοδοτική Λειτουργία

Οι λογαριασμοί όψεως μολονότι καταθετικοί λογαριασμοί, επιτρέπεται, σύμφωνα με ρυθμίσεις της Τράπεζας της Ελλάδος να λειτουργούν και ως χρηματοδοτικοί λογαριασμοί επιχειρήσεων και επαγγελματιών μέσω υπεραναλήψεων (overdrafts).

Έτσι, σ' όσες περιπτώσεις συνομολογηθεί μεταξύ Τράπεζας και πελάτη δικαιούχου λογαριασμού όψεως η χρηματοδοτική λειτουργία του λογαριασμού του, αυτή διενεργείται μέσω ευχέρειας δημιουργίας χρεωστικού υπολοίπου (υπερανάληψης - overdraft) μέχρι του καθορισμένου, κατά περίπτωση, ορίου.

Η υπερανάληψη, μέσω λογαριασμού όψεως προσομοιάζει με εκείνη του τρεχούμενου και, προκειμένου για επαγγελματίες και επιχειρήσεις καλύπτει, συνήθως χρηματοδοτικές ανάγκες κεφαλαίου κίνησης.

3.6.4. Ενημέρωση Καταθέτη

Η ενημέρωση των καταθετών - δικαιούχων λογαριασμών όψεως γίνεται με αντίγραφο κίνησης λογαριασμού (statement) το οποίο εκδίδεται συνήθως, στα επιθυμητά για τον πελάτη χρονικά διαστήματα (ημερήσιο, 15νθήμερο, μηνιαίο κ.ο.κ.).

3.6.5. Προϊοντική Λειτουργία

Ο λογαριασμός καταθέσεων όψεως, ως τραπεζικό προϊόν που καλύπτει ανάγκες της πελατείας προσομοιάζει με τον τρεχούμενο λογαριασμό καταθέσεων, με τη διαφορά ότι η πελατεία - στόχος του (target group) είναι επαγγελματίες και επιχειρήσεις

Οι καλυπτόμενες ανάγκες είναι:

- Συναλλακτικές - διαχειριστικές
Συγκέντρωση εισπράξεων από μετρητά, επιταγές εμβάσματα κ.τ.λ. και διενέργεια πληρωμών μ' όλους τους παραδοσιακούς και σύγχρονους τρόπους (μετρητά, επιταγές εμβάσματα, μεταφορές κ.τ.λ).
- Χρηματοδοτικές
Με τη συνομολόγηση ευχέρειας υπερανάλιψης συνήθως για την ταμειακή διευκόλυνση κάλυψης αναγκών σε κεφάλαιο κίνησης.

4. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ

Όπως είναι γνωστό, το ενδιαφέρον των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας για λογισμικά Διαχείρισης Επιχειρηματικών Πόρων (ERP) έχει τα τελευταία χρόνια απογειωθεί, ενώ ταυτόχρονα και πολλές άλλες λιγότερο ή περισσότερο «καινοτόμες» εφαρμογές όπως: Customer Relationship Management (CRM), Knowledge Management, e-commerce, ni-business. Warehouse Management Systems (WMS). Project Management tools απασχολούν όλο και περισσότερο την επιχειρηματική στρατηγική μιας σύγχρονης εταιρείας. Μέσα σε αυτήν την κοσμογονία σύγχρονων λύσεων αλλά και του ανάλογου marketing που τις συνοδεύει, η διοίκηση και τα στελέχη μιας εταιρείας καλούνται να κάνουν συγκεκριμένες επιλογές και να χαράξουν μια πορεία που θα εξυπηρετήσει τους στόχους της εταιρείας, είτε αυτοί αφορούν την εσωτερική της οργάνωση και απόδοση είτε το

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

εξωτερικό περιβάλλον (αγορά, ανταγωνισμό), με την καλύτερη δυνατή σχέση επένδυσης - οφέλους και με τις λιγότερες δυνατές περιπέτειες.

Είναι φυσικό στην αρχή μιας τέτοιας διαδικασίας λήψης αποφάσεων να τίθενται πολλά δύσκολα ερωτήματα. Στην ουσία η επένδυση σε ERP είναι επένδυση σε υπηρεσίες οργάνωσης και στο χώρο αυτό είναι δύσκολο να διακρίνει κανείς, πόσο μάλλον να αξιολογήσει, τις προσφερόμενες καλές λύσεις.

4.1. Ορισμός του ERP

Το ERP είναι ένα πληροφοριακό σύστημα που αφορά της διαδικασίες ολόκληρης της επιχείρησης, σέρνοντας όλες αυτές τις διαδικασίες να συναντήσουν τους επιχειρηματικούς στόχους και ενοποιώντας, ολοκληρώνοντας διαλειτουργικά (CROSS-FUNCTIONAL INTEGRATION) όλα τα τμήματα της επιχείρησης. Μέσω της διαλειτουργικής ολοκλήρωσης επιτυγχάνεται η ταχύτατη, ακριβής και έγκαιρη μετάδοση της πληροφορίας στο εσωτερικό της επιχείρησης. Αυτή η πληροφορία μπορεί να αφορά σε κόστος, έσοδα, κέρδη, υλικά κτλ.[16]

4.1.1. Η αγορά του ERP στην Ελλάδα

Το πρώτο ερώτημα της Διοίκησης μπροστά σε μία διαδικασία εγκατάστασης ενός λογισμικού ERP ή και αλλαγής ERP είναι: ποιο πακέτο; ποιος προμηθευτής; Παρά τις συγχωνεύσεις εταιρειών στο χώρο της πληροφορικής που έχουν πυκνώσει τελευταία και που αντικειμενικά μικραίνουν τον αριθμό των εναλλακτικών προμηθευτών και πιθανά και τον αριθμό των εναλλακτικών λύσεων, η αγορά του ERP στην Ελλάδα δεν έχει εντελώς ξεκαθαρίσει. Αντίθετα, νέες λύσεις προτείνονται, κάποιες παλιότερες κάνουν προσπάθειες ανανέωσης, οι τιμές διαφοροποιούνται και όλα δείχνουν ότι το περιβάλλον αυτό είναι δυναμικά αναπτυσσόμενο αν και με λιγότερους παίκτες. Επιπλέον, μια έρευνα αγοράς ανάμεσα σε επιχειρήσεις με σημαντικό τζίρο και προσωπικό - όχι απαραίτητα από το χώρο των ταχυκίνητων καταναλωτικών προϊόντων (FMCG) ή συναφείς χώρους αλλά και στο χώρο των υπηρεσιών -σίγουρα θα έδειχνε ότι ο αριθμός εταιρειών που είναι δυνητικοί πελάτες

λύσεων ERP είναι ακόμη πάρα πολύ μεγάλος. Κατά συνέπεια η πίτα είναι μεγάλη και κατά την εκτίμηση πολλών υπάρχει χώρος και για νέες προτάσεις.

Αν και πλέον είναι κοινότυπο να επισημαίνεται, ένας βασικός διαχωρισμός των λύσεων ERP που διατίθενται είναι, (α) μεγάλα πολυεθνικά πακέτα και (β) ελληνικά ERP.

Στην πρώτη κατηγορία στην ελληνική αγορά δραστηριοποιούνται έντονα λύσεις από SAP R/3, BaiN IV, JDEdwards, και επίσης Singular, Platinum, Oracle Financials, MFG/PRO ERP/ERM System καθώς και το κλασικό BPCS. Τα πλεονεκτήματα αυτών των λύσεων σε γενικές γραμμές είναι η υψηλή τους παραμετρικότητα, η ολοκληρωμένη (integrated) ενσωμάτωση περιφερειακών κυκλωμάτων (Παραγωγή, Διαχείριση Έργων Συμβάσεων, Συντήρηση Εξοπλισμού, Διαχείριση Ανθρώπινων Πόρων, κ.ά.) και τέλος η λειτουργικότητα work-flow που επιτρέπει τη μηχανογραφική υποστήριξη λ.χ. διαδικασιών commitment management ή pre-sales. Δεν είναι σωστό να μιλήσουμε για «μειονεκτήματα» αυτών των λύσεων αλλά βέβαια πρέπει να επισημανθεί ότι, παρόλο που η υψηλή τους παραμετρικότητα τους προσδίδει σημαντική ευελιξία για να αντιμετωπίσουν τις ιδιαιτερότητες της κάθε επιχειρηματικής δραστηριότητας, η υιοθέτηση τους προϋποθέτει ότι η ενδιαφερόμενη εταιρεία έχει ήδη ή είναι αποφασισμένη να αποκτήσει σαφείς διαδικασίες. Επιπλέον, εφόσον θέλει να ωφεληθεί όσο το δυνατόν περισσότερο από τη μεγάλη στην περίπτωση αυτή επένδυση, είναι υποχρεωμένη να δεσμεύσει σημαντικούς ανθρώπινους πόρους στην διαδικασία της εγκατάστασης (implementation). Το ζήτημα τέλος της προσαρμογής στην ελληνική γλώσσα και πραγματικότητα, υπήρξε και συνεχίζει σε κάποιες περιπτώσεις να είναι σοβαρό, και γι' αυτό όσοι Οίκοι που αντιπροσωπεύουν διεθνή πακέτα έχουν επενδύσει σημαντικά σε αυτόν τον τομέα έχουν κερδίσει ήδη αξιόλογα μερίδια αγοράς.

Όσον αφορά τα ελληνικά πακέτα, μπορούμε να αναφέρουμε τα: Atlantis, ComPak Win, Computer Logic ERP System, Oraina ERP Κεφάλαιο και Singular Enterprise, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν υπάρχουν και άλλες λύσεις σε συγκρίσιμα επίπεδα. Εδώ βέβαια, δεν τίθενται θέματα προσαρμογής στην ελληνική γλώσσα και πραγματικότητα, οι απαιτούμενοι πόροι που πρέπει να δεσμευτούν στο έργο της εγκατάστασης είναι δυνατόν να είναι κάπως λιγότεροι, αλλά η προσφερόμενη λειτουργικότητα και ολοκλήρωση κυκλωμάτων είναι στην παρούσα φάση πιο λιτή.

Ωστόσο πρέπει να επισημανθεί ότι οι ελληνικοί Οίκοι σε γενικές γραμμές επενδύουν σημαντικά στην ανάπτυξη και την ενσωμάτωση στα προϊόντα τους

λύσεων αναφορικά με τα logistics και την παραγωγή. Σημαντικό είναι ακόμα το γεγονός ότι οι ελληνικές εταιρείες στο χώρο του ERP έχουν αρκετά διαφοροποιημένες στρατηγικές αναφορικά με τα προϊόντα τους, όσον αφορά τόσο την αρχιτεκτονική ανάπτυξής τους όσο και τα νέα κυκλώματα που σταδιακά εντάσσουν σε αυτά. Η επιχείρηση που θα αρχίσει μια μακροχρόνια σχέση με έναν Οίκο Λογισμικού πρέπει να εξασφαλίσει ότι η στρατηγική του προϊόντος ERP που θα υιοθετήσει θα καλύπτει τις μελλοντικές της απαιτήσεις οργάνωσης.

Αναφορικά με την επιλογή ERP είναι τέλος σημαντικό να επισημανθεί ότι οι τάσεις που επικρατούν στην αγορά σήμερα ευνοούν εφαρμογές που βασίζονται στην πλατφόρμα Windows NT περισσότερο (σε σχέση με το UNIX και το AS-400) και συνεργάζονται με όλες τις βάσεις δεδομένων: Oracle, Microsoft SQL Server, DB2, κ.λπ. Επίσης αναφέρεται ως σημαντικό τεχνικό στοιχείο αξιολόγησης η προσέγγιση του λογισμικού στο μοντέλο της 3-tier Client-Server αρχιτεκτονικής, που εξασφαλίζει ταχύτητες επικοινωνίας με remote sites, στοιχείο με ιδιαίτερο ενδιαφέρον για επιχειρήσεις που λειτουργούν υποκαταστήματα.

4.1.2. Γιατί οι ελληνικές επιχειρήσεις επενδύουν σε ERP

Ένα δεύτερο σημαντικό ερώτημα που υπάρχει μπροστά σε μια διαδικασία υλοποίησης ενός έργου ERP είναι: γιατί θέλει η επιχείρηση το ERP; Με άλλα λόγια, ποιες ακριβώς στοχεύσεις έρχεται να εξυπηρετήσει η εγκατάσταση ενός νέου πληροφοριακού συστήματος, και ακόμα πιο συγκεκριμένα, τι ακριβώς θέλουμε το ERP να κάνει. Από την εμπειρία μας στο αντικείμενο, διαπιστώνουμε δυστυχώς ότι μάλλον σπάνια οι ελληνικές εταιρείες που προχωρούν σε μία τέτοια λύση έχουν προετοιμαστεί κατάλληλα για να απαντήσουν σε αυτά τα βασικά ερωτήματα πριν αρχίσουν τη διαδικασία εγκατάστασης ενός τέτοιου συστήματος. Όπως θα έπρεπε να είναι φανερό, το γεγονός αυτό δυσκολεύει αφάνταστα τη μετάβαση από το παλιό σύστημα στο νέο, επιμηκύνει τη διαδικασία και το κόστος του implementation και έχει αρνητική επίπτωση όσον αφορά την ωφέλεια που θα μπορούσε να αποκομίσει μια επιχείρηση από το ERP.

Στατιστικά, η πλέον συνηθισμένη απάντηση που παίρνεις όταν θέτεις το ερώτημα: «γιατί ERP;», είναι «διότι υπάρχει έλλειψη επαρκούς πληροφόρησης από το παλιό σύστημα». Άποψη μας είναι ότι η απαίτηση για reporting είναι η απλούστερη που θα μπορούσε να έχει μια εταιρεία από ένα πληροφοριακό σύστημα, δεδομένου ότι σχεδόν οποιοδήποτε πακέτο σε παραθυρικό περιβάλλον που βασίζεται

(ή και έχει μέρος της λογικής του αναπτυγμένο) σε μία σχεσιακή βάση δεδομένων (RDBMS) δίνει τη δυνατότητα να αντληθεί η απαιτούμενη πληροφόρηση με όλους τους τρόπους. Με άλλα λόγια, αυτή και μόνο η απαίτηση είναι μικρή σε σχέση με το μέγεθος της επένδυσης που πρέπει να κάνει η εταιρεία για το ERP. Δυστυχώς πολύ σπανιότερα οι εταιρείες είναι προετοιμασμένες να ζητήσουν από το ERP να υποστηρίξει συγκεκριμένες διαδικασίες και οργανωτικά σχήματα. Παρ' όλα αυτά, ένα έργο ERP είναι μια πολύ καλή ευκαιρία για να επιβληθούν νέες διαδικασίες και οργανωτικές λύσεις σε μία εταιρεία. Αυτό δυστυχώς γίνεται συνήθως κατανοητό κατά τη διάρκεια του implementation, κι εδώ ερχόμαστε στον κεφαλαιώδη ρόλο του συμβούλου υλοποίησης...

4.1.3. Ο ρόλος του συμβούλου υλοποίησης

Οι καταστάσεις στις οποίες προηγούμενα αναφερθήκαμε είχαν σαν αποτέλεσμα να έχουν κατά το παρελθόν γίνει αρκετά έργα ERP με μέτρια αποτελέσματα για τις επιχειρήσεις, ή σε ορισμένες - ευτυχώς πολύ λίγες - περιπτώσεις οδήγησαν ανάλογα projects σε αποτυχία. Δεν είναι τυχαίο ότι οι σοβαροί Οίκοι Λογισμικού στην Ελλάδα κάνουν το τελευταίο διάστημα μια έντονη προσπάθεια να στελεχωθούν με συμβούλους που δεν έχουν τόσο προϋπηρεσία στο χώρο του λογισμικού, όσο στο χώρο του management consulting. Αυτό που έλειπε από τα έργα εγκατάστασης ERP συστημάτων ήταν σύμβουλοι υλοποίησης με "business" προσέγγιση, που θα λειτουργούσαν σαν διεπιφάνεια - ή ακόμη και ως «μεταφραστές των απαιτήσεων» - ανάμεσα στα στελέχη της εταιρείας και τους συμβούλους του software, επιλύοντας προβλήματα, βρίσκοντας διεξόδους στις περιπτώσεις που η λογική του software δεν μπορούσε επακριβώς να καλύψει τις ανάγκες της επιχείρησης, διευκολύνοντας την ομαλή ροή της δουλειάς μέσα στα προκαθορισμένα χρονοδιαγράμματα και βοηθώντας το έργο να γίνει κτήμα όλης της οργάνωσης της επιχείρησης.

Ισχυριζόμαστε και άλλωστε είναι φανερό ότι αυτοί οι σύμβουλοι υλοποίησης είναι προτιμότερο να είναι στελέχη ενός ανεξάρτητου φορέα και όχι στελέχη των δύο άλλων εμπλεκόμενων μερών. Ο λόγος είναι απλός: έχουν έντονο συμφέρον ταυτόχρονα το έργο να στεφθεί με επιτυχία και η επιχείρηση να αποκομίσει το μεγαλύτερο δυνατό όφελος από την εγκατάσταση του ERP. Τι όμως χαρακτηριστικά πρέπει να έχει ο Σύμβουλος Υλοποίησης:

4.1.4. Κριτήρια επιλογής του συμβούλου υλοποίησης

Η άποψη που επικρατεί είναι ότι μια επιχείρηση που προετοιμάζεται για προμήθεια ενός συστήματος ERP πρέπει να έχει εξαιρετικά αυστηρά κριτήρια για την επιλογή του Συμβούλου Υλοποίησης. Τα βασικά χαρακτηριστικά για να ξεχωρίσει κανείς μέσα από το προσφερόμενο πλήθος τον καταλληλότερο είναι τα εξής:

α) Ο Σύμβουλος Υλοποίησης και κυρίως τα στελέχη που θα χρησιμοποιήσει στο έργο πρέπει να έχουν στο βιογραφικό τους έναν σημαντικό αριθμό από έργα εγκατάστασης ERP λογισμικών στα οποία να έχουν παίξει τον αντίστοιχο ρόλο και να έχουν εμπλακεί στον ίδιο βαθμό.

β) Πρέπει να διαθέτει μια εσωτερική οργάνωση και μια αυστηρή μεθοδολογία με βάση την οποία θα υλοποιήσει το έργο. Θα πρέπει να χρησιμοποιεί αποδεδειγμένα αποδοτικά «εργαλεία» με τα οποία θα εντοπίζει λεπτομερώς και θα ιεραρχεί τις ανάγκες της επιχείρησης και θα σχεδιάζει τις διαδικασίες που θα λειτουργήσουν γύρω και μέσα από το ERP. Πρέπει να παράξει πλήρη τεκμηρίωση.

γ) Πρέπει να έχει βαθιά εμπειρία από όλα τα κυκλώματα της επιχείρησης μέσα από έργα ανασχεδιασμού (re-engineering) επιχειρηματικών διαδικασιών. Ρόλος του είναι η μεταφορά τεχνογνωσίας από αντίστοιχες περιπτώσεις σε άλλες εταιρείες.

δ) Επιπλέον, πρέπει να έχει άριστη γνώση των τεχνολογιών πάνω στις οποίες αναπτύσσονται τα ERP (εργαλεία ανάπτυξης, RDBMS, λειτουργικά συστήματα, hardware) και να παρακολουθεί συνεχώς τις εξελίξεις στο χώρο των συστημάτων ERP. Μόνο βασισμένος σε τέτοιες γνώσεις θα μπορεί να μεταφράζει τις επιχειρηματικές στρατηγικές και απαιτήσεις σε τεχνικές προδιαγραφές που έχουν νόημα για τους μηχανογράφους

4.2. Λειτουργικότητα των συστημάτων ERP

Τα συστήματα ERP υποστηρίζουν τις βασικότερες επιχειρηματικές διαδικασίες και είναι δομημένα σε «λειτουργικά υποσυστήματα» (functional modules). Παρακάτω συνοψίζονται οι βασικές διαδικασίες που υποστηρίζονται από κάθε υποσύστημα.

- Το υποσύστημα οικονομικής διαχείρισης είναι η καρδιά του ERP και ανταλλάσσει πληροφορίες με όλα τα υπόλοιπα συστήματα. Βασικές διαδικασίες της οικονομικής διαχείρισης περιλαμβάνουν τη γενική λογιστική, την αναλυτική λογιστική, τη διαχείριση παγίων, τις οικονομικές καταστάσεις, τους εισπρακτέους λογαριασμούς, τους πληρωτέους λογαριασμούς και τη διαχείριση διαθεσίμων. Ανάλογα με το βαθμό ολοκλήρωσης των ERP υποστηρίζονται και άλλες διαδικασίες, όπως ο προϋπολογισμός, η κοστολόγηση βάσει δραστηριοτήτων και άλλες.
- Οι βασικές λειτουργίες του υποσυστήματος Πωλήσεων-Marketing περιλαμβάνουν την παραγγελιοληψία, την τιμολόγηση, τη διαχείριση συμβολαίων, το μητρώο πελατών, τα αξιόγραφα και στατιστικά πωλήσεων. Ορισμένα από τα συστήματα ERP υποστηρίζουν επίσης την ανάλυση οφειλών, την εξυπηρέτηση πελατών, το marketing, τις προβλέψεις ζήτησης, την ηλεκτρονική ανταλλαγή δεδομένων και το ηλεκτρονικό εμπόριο μέσω Internet. Το υποσύστημα των πωλήσεων ανταλλάσσει πληροφορίες κυρίως με τα υποσυστήματα αποθήκευσης και διανομής, οικονομικής διαχείρισης και παραγωγής.
- Οι βασικές λειτουργίες του υποσυστήματος προμηθειών περιλαμβάνουν τον έλεγχο και διαχείριση αιτήσεων αγοράς, τη διαχείριση εντολών αγοράς, την αξιολόγηση προμηθευτών και τη διαχείριση συμβάσεων. Το υποσύστημα των προμηθειών ανταλλάσσει πληροφορίες κυρίως με τα υποσυστήματα αποθήκευσης και διανομής, οικονομικής διαχείρισης και παραγωγής.
- Οι βασικές λειτουργίες του υποσυστήματος αποθήκευσης-διανομής περιλαμβάνουν τη διαχείριση αποθεμάτων και τον προγραμματισμό των απαιτήσεων διανομής. Άλλες λειτουργίες περιλαμβάνουν τη διαχείριση αποθηκών και τη διαχείριση στόλου φορτηγών. Το υποσύστημα της αποθήκευσης-διανομής ανταλλάσσει πληροφορίες κυρίως με τα υποσυστήματα οικονομικής διαχείρισης, πωλήσεων-marketing, προμηθειών και παραγωγής.
- Οι βασικές λειτουργίες που καλύπτει το υποσύστημα ανθρώπινων πόρων περιλαμβάνουν τον προγραμματισμό προσωπικού, τη μισθοδοσία, και την αξιολόγηση προσωπικού. Άλλες λειτουργίες που καλύπτονται είναι τα εξοδολόγια και η παρουσία προσωπικού.

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

- Οι βασικές λειτουργίες που καλύπτει το υποσύστημα παραγωγής περιλαμβάνουν τον προγραμματισμό απαιτήσεων δυναμικότητας, το μακροπρόθεσμο προγραμματισμό παραγωγής, τον προγραμματισμό απαιτήσεων υλικών, τον έλεγχο παραγωγής, και την κοστολόγηση παραγωγής. Άλλες λειτουργίες που πιθανώς να υποστηρίζει είναι η δομή προϊόντων, ο έλεγχος αλλαγών σχεδίων, και ο βραχυπρόθεσμος προγραμματισμός παραγωγής. Το υποσύστημα της παραγωγής ανταλλάσσει πληροφορίες με τα υποσυστήματα οικονομικής διαχείρισης, πωλήσεων, προμηθειών και αποθήκευσης-διανομής.

4.3. Τεχνολογία ERP

4.3.1. 3-tier Client/Server

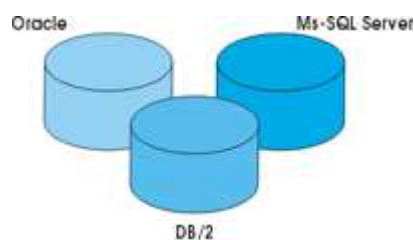
Αρχιτεκτονική - Επίπεδα (Tiers) Λειτουργίας

Το νέο σύστημα βασίζεται σε Three Tier αρχιτεκτονική και θα εγκατασταθεί σε δίκτυο υπολογιστών με χρήση του πρωτοκόλλου επικοινωνίας TCP/IP. Το σύστημα αποτελείται από τρία διακριτά επίπεδα:

- Database Server
- Application Server
- Client.

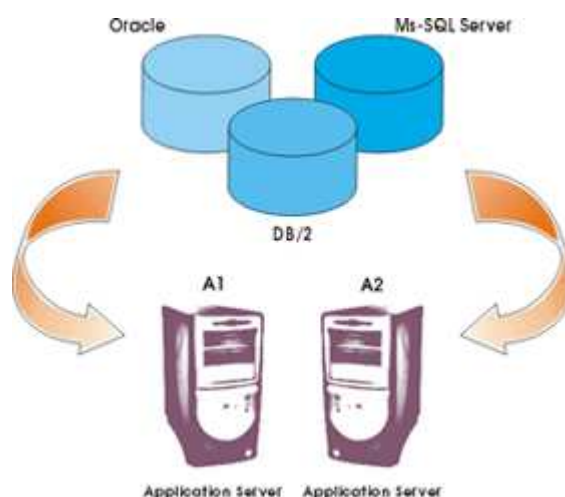
Πρώτο Επίπεδο (First Tier) - Database Server

Αποτελώντας το βασικότερο επίπεδο του συστήματος, ο Database Server παρέχει όλες τις απαραίτητες λειτουργίες για την αποθήκευση, ανάκτηση, ενημέρωση και συντήρηση των δεδομένων του συστήματος καθώς επίσης και όλους τους απαραίτητους μηχανισμούς για την ακεραιότητα των δεδομένων (Data Integrity).



Δεύτερο Επίπεδο (Second Tier) - Application Server

Αποτελεί το κύριο τμήμα του λογισμικού, στο οποίο εκτελούνται οι περισσότερες λειτουργίες, εκτός εκείνων που σχετίζονται με τη διαμόρφωση των οθονών εργασίας. Υπάρχει δυνατότητα εγκατάστασης περισσότερων του ενός Application Servers σε διαφορετικά μηχανήματα, αξιοποιώντας, με τον τρόπο αυτό, οποιαδήποτε διαθέσιμη υπολογιστική ισχύ και εξασφαλίζοντας εξαιρετικά αποτελέσματα ανταπόκρισης, αξιοπιστίας και επεκτασιμότητας.



Με την κατανομή των Application Servers σε ανεξάρτητα μηχανήματα, επιτυγχάνεται αποσυμφόρηση του συνολικού φόρτου του συστήματος, αφού κάθε Application Server είναι σε θέση να υποστηρίξει ένα υποσύνολο του συνολικού αριθμού των Remote Clients (π.χ. Ο Application Server A θα εξυπηρετεί τους Clients του υποκαταστήματος A, ενώ ο Application Server B θα εξυπηρετεί τους Clients του υποκαταστήματος B).

Τρίτο Επίπεδο (Third Tier) – Client

Το τρίτο επίπεδο του λογισμικού αποτελεί τη επαφή του χρήστη με το σύστημα (User Interface). Στο επίπεδο αυτό, πραγματοποιείται η διαχείριση των Οθονών Εργασίας (User Screens) καθώς επίσης και η μορφοποίηση των δεδομένων που εμφανίζονται. Η επικοινωνία του Client με τον Application ή τους Application Servers πραγματοποιείται κάνοντας χρήση ενός μόνο πακέτου δεδομένων κάθε φορά. Έτσι, επιτυγχάνεται ο βέλτιστος χρόνος απόκρισης μεταξύ του Client και του Application Server, δεδομένου ότι τα δυο αυτά επίπεδα μπορούν να λειτουργήσουν πάνω σε μια τηλεπικοινωνιακή γραμμή (Leased Line, Dialup, Internet Connection), εξασφαλίζοντας έτσι μικρούς χρόνους απόκρισης σε όλο το σύστημα.

Η αρχιτεκτονική Client - Server τριών επιπέδων (Three Tier) έχει διεθνώς αποδειχθεί ως η πλέον κατάλληλη για δικτυακές εγκαταστάσεις, σε αντίθεση με την αρχιτεκτονική Client - Server δύο επιπέδων (Two Tier), είτε Fat-Client, είτε Fat-Server.



Η συγκρότηση του συστήματος σε τρία επίπεδα εξασφαλίζει:

- Την ελαχιστοποίηση της επιβάρυνσης του δικτύου λόγω μεταφοράς μεγάλου όγκου δεδομένων π.χ. η εκτέλεση ενός Query για την ανάκτηση μερικών εγγραφών από έναν πίνακα με δεκάδες χιλιάδες εγγραφές γίνεται στο

διακομιστή εφαρμογής (Application Server), από τον οποίο μεταφέρεται στο χρήστη μόνο το αποτέλεσμα

- Τη δυνατότητα διαχωρισμού του διακομιστή δεδομένων (Database Server) από το διακομιστή ή τους διακομιστές εφαρμογής (Application Servers), ώστε να εκτελούνται σε διαφορετικά μηχανήματα. Κατά συνέπεια, ο καθορισμός των κρίσιμων μεγεθών απόδοσης των αντίστοιχων μηχανών (sizing) μπορεί να γίνεται ανεξάρτητα, ενώ παράλληλα εξασφαλίζεται απεριόριστη επεκτασιμότητα, χωρίς ανακατασκευή, του λογισμικού
- Τη μέγιστη ευελιξία στην επιλογή του διακομιστή δεδομένων, καθώς επιτρέπεται η χρήση οποιουδήποτε μηχανήματος με οποιοδήποτε λειτουργικό σύστημα (π.χ. Windows NT ή UNIX etc), με μοναδική απαίτηση τη δυνατότητα επικοινωνίας δια μέσου TCP/IP πρωτοκόλλου. Έτσι, είναι δυνατή η μεταγενέστερη αναβάθμιση ως προς τη βάση δεδομένων με την αλλαγή / αναβάθμιση του μηχανήματος, χωρίς να επηρεάζεται το υπόλοιπο σύστημα.

5. ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ERP

Στην παρούσα μελέτη το ενδιαφέρον μας στρέφεται στις περιπτώσεις εφαρμογών τύπου ERP ή και άλλων (e-banking DIS κτλ) οι οποίες δίνουν κάποιας μορφής δυνατότητα για online επιχειρηματικές και γενικά διατραπεζικές συναλλαγές από τον χρήστη. Όπως θα γίνει αντιληπτό στην πορεία της μελέτης οι εφαρμογές αυτές δεν ανοίκουν στους πρωτοπόρους του χώρου. Παρόλα αυτά θα μας απασχολήσουν στο παρόν κείμενο καθώς αποτελούν ένα νέο ρεύμα στις εφαρμογές παροχής υπηρεσιών στις επιχειρήσεις και σαφώς έχουν μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης.

5.1. Singular Logic Business ERP

Ολοκληρωμένο Πληροφοριακό Σύστημα Διαχείρισης Επιχειρησιακών Πόρων (ERP-Enterprise Resource Planning System) για μεσαίες επιχειρήσεις που έχουν αναπτύξει σημαντικό μέγεθος [2]

Τι περιλαμβάνει

- Υποσύστημα Εμπορικής Διαχείρισης (ενδεικτικά Διαχείριση Αποθεμάτων, Πωλήσεων, Αγορών, Συντιθέμενα Είδη, Ελεγχόμενη Διακίνηση Ειδών, Κιβωτιοποίηση/Packing List), Advanced Order Processing, Αριθμοί Σειράς, Παρτίδες, Κοστολόγηση Εισαγωγών, Συντιθέμενα Είδη, Οδηγοί, Είδη Εγγυοδοσίας, Χρώμα-Μέγεθος, Κύκλωμα Διαχείρισης Προμηθειών)
- Υποσύστημα Οικονομικής Διαχείρισης (ενδεικτικά Γενική Λογιστική, Αναλυτική Λογιστική, Διαχείριση Εισπρακτέων & Πληρωτέων Λογαριασμών, Χρηματοοικονομική Διαχείριση, Cash Flow, Πιστωτική Πολιτική Πελατών, Τραπεζικοί Λογαριασμοί/Extraits, Τόκοι Υπερημερίας, Προϋπολογισμός Λογαριασμών, Μητρώο Παγίων/Αποσβέσεις Παγίων, Παραστατικά Παγίων), Advanced Διαχείριση Παγίων, Διοικητικοί Λογαριασμοί, Accounting Consolidation
- Υποσύστημα Διοικητικής Πληροφόρησης/Προγραμματισμού (MIS Components (ενδεικτικά On Line Analytical Processing (OLAP) Viewer, Hierarchical Data Views (HDVs), Graph Viewer, Query Viewer, Έτοιμες Εκτυπώσεις), Advanced Reporting Tools, Διαχείριση Προϋπολογισμών, Αναλυτικός Προϋπολογισμός και Απολογισμός Διοίκησης
- Υποσύστημα Παραγωγής (ενδεικτικά Τεχνικές προδιαγραφές, Παραγωγές-Αναλώσεις, Κοστολόγηση παραγωγής, Προγραμματισμός Παραγωγής-MRP)
- Συντήρηση Βιομηχανικού Εξοπλισμού
- Έξω-λογιστική Κοστολόγηση Δραστηριοτήτων
- Διαχείριση Ροής Αποθεμάτων

- Διαχείριση ξένου νομίσματος, Multi-Company, e-business, Security System, Προηγμένες δυνατότητες Customi

5.2. Soft1

Η SiEBEN Innovative Solutions αναλαμβάνει την εγκατάσταση και υποστήριξη του Soft1, ενός ολοκληρωμένου πληροφοριακού συστήματος ενιαίας διαχείρισης πόρων για εμπορικές, παραγωγικές επιχειρήσεις και εταιρίες παροχής υπηρεσιών. Η ανοιχτή αρχιτεκτονική του πληροφοριακού συστήματος Soft1 επιτρέπει την αποτελεσματική οργάνωση των διαδικασιών και λειτουργιών της επιχείρησής με στόχο την έγκυρη και έγκαιρη πληροφόρηση [5]

5.2.1. Περιγραφή προϊόντος

Το **Soft1** είναι ένα ελληνικό πληροφοριακό σύστημα που ενοποιεί σε ολοκληρωμένο σύστημα λειτουργίες ERP, Μισθοδοσίας, Διαχείρισης Προσωπικού, CRM, Επιχειρησιακών Διαδικασιών και Διασφάλισης Ποιότητας. Είναι σε θέση να καλύψει από τις πιο απλές ανάγκες μιας επιχείρησης ως και τις πιο πολύπλοκες. Λειτουργεί είτε ως τυποποιημένο σύστημα, είτε ως ανοικτή business Πλατφόρμα που μεταμορφώνεται τελείως από εγκατάσταση σε εγκατάσταση ή από διαδικασία σε διαδικασία.

Η λειτουργία του ολοκληρωμένου πληροφοριακού συστήματος **Soft1** αποσκοπεί στη διευκόλυνση και τη βελτίωση της αποδοτικότητας της καθημερινής εργασίας των στελεχών κάθε ιεραρχικού επιπέδου και στην αξιοποίηση των συνολικών πόρων της επιχείρησης (ανθρώπινοι πόροι, εγκαταστάσεις, τεχνολογίες επικοινωνίας με πελάτες και προμηθευτές και αυτοματισμού διαδικασιών και ελέγχων, χρόνος). Ταυτόχρονα, **επιτυγχάνει τη συγκεντρωτική απεικόνιση των αποτελεσμάτων όλων των δράσεων και λειτουργιών της επιχείρησης**. Η SoftOne μετά από πολύχρονη εμπειρία στην ανάπτυξη ολοκληρωμένων λύσεων επιχειρηματικού λογισμικού ανέπτυξε το πληροφοριακό σύστημα Soft1 με στόχο την παροχή online πολύπλευρης πληροφόρησης για τη χρηματοοικονομική και επιχειρησιακή εικόνα της επιχείρησης.

Στο σύνολο της η εφαρμογή καλύπτει πλήρως τις χρηματοοικονομικές λειτουργίες, την εμπορική λειτουργία σε συνδυασμό με τον αυτοματισμό των πωλήσεων, την παραγωγική διαδικασία και την παροχή υπηρεσιών. Η επιχείρηση μπορεί να επιλέξει την πλήρη ή σταδιακή κάλυψη των λειτουργιών της, επιλέγοντας τα συστήματα που χρειάζεται σήμερα αλλά και στο μέλλον. Η υλοποίηση του συστήματος γίνεται συστηματικά και με απόλυτα ελεγχόμενα αποτελέσματα, σε άμεση συνάρτηση με τις απαιτήσεις ολοκλήρωσης των συστημάτων της επιχείρησης. Οι εφαρμογές απευθύνονται σε επιχειρήσεις ανεξαρτήτως μεγέθους, σε οποιοδήποτε κλάδο και αν δραστηριοποιούνται.

Ιδιαίτερα βοηθά στα εξής:

- Εντοπισμό, μείωση και έλεγχο των λειτουργικών δαπανών και εξόδων
- Έλεγχο και βελτίωση των χρηματοροών (cash flow)
- Μείωση των ανοικτών υπολοίπων
- Εντοπισμό και έλεγχο όλων των χρηματοοικονομικών συναλλαγών
- Δημιουργία και αξιοποίηση απαιτητικών χρηματοοικονομικών αναλύσεων
- Βελτίωση των πελατειακών σχέσεων
- Επέκταση της πελατειακής και προμηθευτικής (purchasing) βάσης
- Μείωση αξίας αποθεμάτων
- Προμήθεια ειδών και εφοδιασμό της επιχείρησης με το χαμηλότερο κόστος

5.2.2. Το Soft1 ERP

Το Soft1 ERP [3] απευθύνεται σε μεγάλες επιχειρήσεις με έντονες δραστηριότητες και απαιτήσεις από ένα αντίστοιχο πρόγραμμα. Συμβάλλει στον αποτελεσματικό έλεγχο των εμπορικών δραστηριοτήτων της, στην καλύτερη διαχείριση των αποθεμάτων, στη χρηματοοικονομική διαχείριση ενώ υποστηρίζει και διεθνείς συναλλαγές. Οι βασικές λειτουργίες της εφαρμογής ακολουθούν:

Stock Management: Διαχείριση Αποθήκης-Αποθεμάτων, Απεριόριστοι Αποθηκευτικοί Χώροι, Εναλλακτικά – Αντίστοιχα Είδη, Ποσοτικές εκκρεμότητες, Μεταφορικά Μέσα, Δρομολόγια, Κατασκευαστές, Μάρκες
Συναλλασσόμενοι: Διαχείριση Πελατών, Προμηθευτών, Χρεωστών, Πιστωτών, Παρακολούθηση ομίλου εταιριών, Συγκεντρωτικές Καρτέλες & Ισοζύγια

Εμπορική Δραστηριότητα: Πωλήσεις και Παραγγελιοληψία, Διαχείριση Λιανικής Retail, Αγορές και παραγγελιοδοσία, Παρακολούθηση Εργαζομένων,

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

πωλητών Εισπρακτόρων, Αγοραστών, Προβλέψεις Αγορών & Πωλήσεων, Τιμολογιακές Πολιτικές Πωλήσεων και Αγορών, Εσωλογιστική – Εμπορική Κοστολόγηση

Χρηματοοικονομική Διαχείριση – Δαπάνες: Εισπράξεις, Πληρωμές, Διαχείριση Αξιογράφων – Χαρτοφυλάκια Αξιογράφων, διαχείριση Πιστωτικών καρτών, Παρακολούθηση Ταμείων, Τραπεζικοί Λογαριασμοί, Τραπεζικά Εμβάσματα, Αντιστοιχίσεις-Open item, Ειδικές Συναλλαγές & Χρεοπιστώσεις, Συμψηφισμοί Συναλλασσομένων, Set Χρεοπιστώσεων, Πιστωτικές Πολιτικές-Credit Control

Διεθνείς Συναλλαγές: Ξένο νόμισμα, Κοστολόγηση Πωλήσεων – εξαγωγών, κοστολόγηση Αγορών- Εισαγωγών, Intrastat

Λογιστικές Ενότητες: γενική & Αναλυτική Λογιστική, Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα, παρακολούθηση Παγίων

Business Administration: Διαχείριση Υποκαταστημάτων-Sites, Διαχείριση επισυναπτόμενων Ηλεκτρονικών Αρχείων (Εγγραφα), Γεωγραφικών Σημείων

Reporting Tools: Report Generator-Basic, Report Generator-Advanced, Report Generator-Templates & QlikView Analyzer (Business Intelligence-Data Analysis)

Customization Tools: Ελεύθερα πεδία και Αθροιστές, Σχεδιασμός Οθονών, database Designer –Fields, database Designer-Tables, Script engines (VB Java etch), Total Script Builder, Working Forms, ALERT System

User facilities: E-support User

Πάνω στο βασικό συνδυασμό που θα επιλέξει η εταιρία να χρησιμοποιήσει μπορεί να εγκαταστήσει επιπλέον:

Λογιστικές Ενότητες

Ειδικές ενότητες Stock Management

παραγωγή

Παροχή Υπηρεσιών

Υποκαταστήματα & Retail

Operations & CRM

Άνθρωποι & Μισθοδοσία

Advanced Business Control

International Editions

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

Η συγκεκριμένη έκδοση της εφαρμογής προσφέρεται με συμβατικό μοντέλο διάθεσης (Software Licenses) αλλά και με συνδρομητικό μοντέλο διάθεσης (ASK)

Συνδέσιμα συστήματα

Το SOFT1 αποτελεί το κέντρο ελέγχου μίας δέσμης σύγχρονων επιχειρησιακών συστημάτων, ολοένα σημαντικότερων για τη λειτουργία ζωτικών διαδικασιών της επιχείρησης.

Τα συστήματα αυτά λειτουργούν στο SOFT1 ως έτοιμα modules, είτε αναπτύσσονται / επεκτείνονται από τη SoftOne βάση ειδικών προδιαγραφών, είτε πρόκειται για ολοκληρωμένες εφαρμογές ανεπτυγμένες από ειδικούς στο αντικείμενο κατασκευαστές.

Σε κάθε περίπτωση, το SOFT1 και τα ειδικά συστήματα λειτουργούν σε ενιαίο περιβάλλον πληροφοριών και σε απόλυτο συντονισμό τόσο μεταξύ τους, όσο και με τα κεντρικά οικονομικά και λοιπά δεδομένα του ERP.

Ενδεικτικοί τίτλοι συνδέσιμων συστημάτων:

CRM

Logistics Management

Supply Chain Management

e-Business / e-Commerce

Business Control Panel & Automations

5.2.3. Πλεονεκτήματα

Λειτουργικότητα

Το SOFT1 σχεδιάστηκε και αναπτύχθηκε με στόχο να εξυπηρετήσει τις διαδικασίες, λειτουργίες και απαιτήσεις επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικούς επιχειρηματικούς τομείς και αντικείμενα. Με μοναδικές δυνατότητες προσαρμογής, προσθήκης ιδιαιτεροτήτων και επέκτασης που χαρακτηρίζουν τις κατά

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

παραγγελία εφαρμογές σε συνδυασμό με όλα τα πλεονεκτήματα των τυποποιημένων λύσεων, το SOFT1 διαμορφώνει για κάθε επιχείρηση τη δική της μοναδική λύση.

Το SOFT1 είναι μια λύση ευέλικτη και πλήρως ολοκληρωμένη (fully integrated) που περιλαμβάνει ένα ευρύτατο φάσμα επιχειρηματικών λειτουργιών το οποίο καλύπτει όλο τον κύκλο της επιχειρηματικής δραστηριότητας, από τις πωλήσεις, τις αγορές και τη χρηματοοικονομική διαχείριση έως τη διαχείριση της παραγωγικής διαδικασίας κάθε τύπου, τον προγραμματισμό και την παρακολούθηση της παραγωγής, τον έλεγχο και τον προγραμματισμό των αποθεμάτων και τη διαχείριση του προσωπικού.

Η εφαρμογή είναι multi-lingual, δηλαδή, ενσωματώνει άριστη τεχνική και σχεδιαστική υποδομή μέσα από ένα μεγάλο εύρος εργαλείων για τη λειτουργία τους σε άλλες γλώσσες πέραν της ελληνικής. Η απόδοση του συστήματος είναι ανεξάρτητη από τη γλώσσα χρήσης.

Υποστηρίζεται πλήρως η δημιουργία και ταυτόχρονη λειτουργία πολλαπλών εταιριών (multi-company) για την πλήρη κάλυψη ομίλων, υποκαταστημάτων, θυγατρικών, Business units κλπ. και την αυτοματοποίηση διεταιρικών ή ενδοομιλικών συναλλαγών. Επιπλέον, παρέχεται ολοκληρωμένη λειτουργικότητα διαχείρισης πολλών νομισμάτων (multi-currency) και υποστήριξη δημιουργίας αναφορών σε τρία νομίσματα ταυτόχρονα, ενώ δεν υπάρχει θεωρητικό μέγιστο στον αριθμό των ταυτόχρονων συνδέσεων (multi-user).

Επικοινωνία & Συνεργασία

Βασικό πλεονέκτημα του SOFT1 αποτελεί η δυνατότητα επικοινωνίας με εφαρμογές τρίτων κατασκευαστών και με συστήματα δημιουργίας δεδομένων.

Η επικοινωνία με εφαρμογές τρίτων κατασκευαστών μπορεί να γίνει σε οποιαδήποτε format. Η επιχείρηση μπορεί να αξιοποιήσει οποιαδήποτε εφαρμογή διευκολύνει τη λειτουργία της.

Τέτοιες εφαρμογές μπορεί να είναι όλες οι εφαρμογές internet / intranet, CRM, HR, e-Commerce, Supply ChainManagement, Reporting, Data Warehousing, Data Mining, Business Intelligence κλπ. καθώς και σε εφαρμογές συναλλασσομένων όπως ΙΚΑ, Taxis, Τράπεζες, εφαρμογές Πελατών, Προμηθευτών κλπ.

Με τη χρήση του Internet, πληροφορίες διανέμονται και ανταλλάσσονται εύκολα και με χαμηλό κόστος, μειώνοντας το κόστος διαχείρισης και αυξάνοντας την απόδοση του προσωπικού.

Η ανταλλαγή πληροφοριών και επικοινωνίας μεταξύ του SOFT1 και τρίτων κατασκευαστών επιτυγχάνεται σε δύο επίπεδα: σε επίπεδο εφαρμογής και σε επίπεδο βάσης δεδομένων.

Έτσι, χάρη στην επικοινωνία σε επίπεδο εφαρμογής, η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα επέκτασης της λειτουργικότητας του προγράμματος μέσω της ίδιας της εφαρμογής, διατηρώντας το ίδιο interface, την ίδια χρηστικότητα κλπ. Παράλληλα, μέσω επικοινωνίας σε επίπεδο βάσης δεδομένων, διασφαλίζεται η αμφίδρομη επικοινωνία με οποιαδήποτε εφαρμογή τρίτων για on line ή off line ανταλλαγή δεδομένων

5.3. ERP Atlantis Financials (FI)

Το ERP Atlantis Financials είναι ένα πλήρως παραμετροποιήσιμο ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης επιχειρησιακών πόρων, που καλύπτει όλες τις επιχειρηματικές δραστηριότητες και μπορεί να συνεργαστεί με τις γνωστότερες τεχνολογικές πλατφόρμες. Στην HEBROS Bank έχει εγκατασταθεί σε περιβάλλον Intel based IBM Server, Microsoft Windows 2000 και σε σχεσιακό σύστημα βάσης δεδομένων Oracle

Το προϊόν ERP Atlantis Financials υπερβαίνει κατά πολύ την κατηγορία των συνηθισμένων ERP συστημάτων. Ο λόγος είναι ότι προσφέρει λειτουργίες και υπηρεσίες για τις οποίες, τα αντίστοιχα ανταγωνιστικά προϊόντα απαιτούν πολλαπλάσιο κόστος, υποδομές και ανθρωποώρες

Το ERP Atlantis Financials είναι ένα πολύ-γλωσσικό σύστημα, με απ' ευθείας εναλλαγή των γλωσσών επικοινωνίας στο περιβάλλον του χρήστη, χαρακτηριστικό που το κάνει ιδιαίτερα χρηστικό σε επιχειρήσεις ή οργανισμούς με δραστηριότητα και εκτός Ελλάδος. Άλλο ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του είναι η εγγενής υποστήριξη των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων (ΔΛΠ - IAS: International Accounting Standards). Η HEBROS Bank αξιοποιεί αυτό το πλεονέκτημα και με τον τρόπο αυτό έχει τη

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

δυνατότητα να ανταποκρίνεται πλήρως στις νέες συνθήκες και απαιτήσεις του σύγχρονου χρηματοοικονομικού χώρου.

Η πλατφόρμα ERP Atlantis Financials, στην έκδοση Full Business Edition, που έχει εγκατασταθεί στην Τράπεζα, διαχειρίζεται και υποστηρίζει πλήρως τις υπηρεσίες Χρηματοοικονομικής Διαχείρισης, Διαχείρισης Λογαριασμών, Εμπορικής Λογιστικής, Διαχείρισης Παγίων, Συμβάσεων/ Προϋπολογισμών. Με το ERP Atlantis Financials, η HEBROS Bank διαθέτει πλέον ενιαία διαχείριση και παρακολούθηση των χρηματοοικονομικών της μεγεθών και εφαρμόζει κοινές διαδικασίες και λειτουργίες και στα 92 υποκαταστήματα της. Παράλληλα, το ERP Atlantis Financials της δίνει τη δυνατότητα να αντικαταστήσει διάσπαρτες και ετερογενείς εφαρμογές σε ένα ενιαίο περιβάλλον αλλά και να εντάσσει στο πληροφοριακό της σύστημα με ασφάλεια και έλεγχο νέους χρήστες.

Άλλες εφαρμογές

5.4. PCS internet financial services

Τα τελευταία χρόνια η PCS ΑΕ έχει επενδύσει σημαντικά κεφάλαια για την απόκτηση τεχνογνωσία σε τεχνολογίες Internet και λύσεις e-Business. Στα πλαίσια αυτά έχει δημιουργήσει μια πλήρη, πολυκάναλη σουίτα τραπεζικών εργασιών (π.χ. over the web), την PCS e-Banking Suite, τόσο για τον τελικό χρήστη (B2C) του internet, όσο και για το δίκτυο ή/και τα εναλλακτικά σημεία προώθησης επενδυτικών προϊόντων της εκάστοτε τράπεζας (B2B). Το σύνολο ή μέρος αυτού έχει εγκατασταθεί σε Ελλάδα, Ρουμανία & Πολωνία. [6]

5.4.1. Τι περιλαμβάνει

Η συγκεκριμένη internet επενδυτική πλατφόρμα, αποτελείται από τα κάτωθι υποσυστήματα:

- PCS e-Mutual Funds. Η σύνδεση σε πραγματικό χρόνο τόσο με το κεντρικό τραπεζικό σύστημα όσο και με το σύστημα της ΑΕΔΑΚ επιτρέπει στο τελικό χρήστη (είτε είναι ο τελικός πελάτης είτε ο teller ενός καταστήματος) μια πληθώρα συναλλαγών Διαχείριση αιτήσεων συμμετοχών/ εξαγορών/ μεταφοράς Ιστορικό τίτλων Καρτέλα μεριδιούχου Συγκεντρωτικά Υπόλοιπα Εκτύπωση βεβαιώσεων

(συμμετοχής, εξαγοράς, υπεραξίας) Παρακολούθηση - Ληξιάριο Διαχείρισης Διαθεσίμων Ιστορικό Δελτίο Θέσης και Τιμών Απόδοση Τίτλου Alerts & Γραφήματα

- PCS e-Stock Trading. Μέσω της online - real time επικοινωνίας της ΑΕΔΑΚ, της ΑΧΕ, του κεντρικού τραπεζικού συστήματος και του ΧΑΑ, παρέχεται η δυνατότητα εκτέλεσης συναλλαγών και παρακολούθησης ποικίλων επενδυτικών προϊόντων (Α/Κ, μετοχές, παράγωγα, ομόλογα) σε ένα ενιαίο περιβάλλον. Χαρακτηριστικά του συγκεκριμένου module είναι Καταχώρηση εντολών (limit, stop/loss, market, all or none) Παρακολούθηση σε πραγματικό χρόνο των εντολών - πράξεων Ιστορικότητα εντολών Θέση πελάτη Χρηματικά διαθέσιμα από διάφορες πηγές Real time ή/και delayed συνεδρίαση, τιμές Εικονικά Χαρτοφυλάκια Επικοινωνία τόσο με το σύστημα της ΑΕΔΑΚ όσο και με το κεντρικό τραπεζικό σύστημα για την εκκαθάριση συναλλαγών Alerts Charts Ειδησεογραφία
- PCS e-Banking. Η PCS έχει δημιουργήσει ένα πλήρες κύκλωμα όπου τόσο ο teller (B2B) όσο και ο χρήσης του internet (B2C) μπορεί, μέσω ενός web user interface, να εκτελεί το σύνολο των τραπεζικών συναλλαγών όπως Διαχείριση κινήσεων (χρεο-πιστώσεις, μεταφορές) Υπόλοιπα Λογαριασμών & Πιστωτικών Καρτών Μεταφορά σε λογαριασμό Τρίτου ανεξάρτητα τραπεζής Εντολές ΔΙΑΣ, Swift Πληρωμές (ΦΠΑ, ΙΚΑ ΤΕΒΕ κλπ) Πάγιες Εντολές ΔΕΚΟ κλπ. Πληρωμές (ΟΤΕ, ΔΕΗ, κινητή τηλεφωνία) Εγγυητικές επιστολές Έκδοση, Παρακολούθηση Επιταγών Μισθοδοσία, Μαζικές Πληρωμές Ενέγγυες Πιστώσεις Τέλη Κυκλοφορίας Εκτυπώσεις Στατιστικά, Γραφήματα Alerts Υπογραφή Συναλλαγών (με ή χωρίς Authorizer) Administration Module κλπ.
- PCS e-Administrator. Το συγκεκριμένο κύκλωμα επιτρέπει στο διαχειριστή του συστήματος να ορίζει χρήστες και τα δικαιώματα πρόσβασης, να μεταβάλλει τις διάφορες παραμέτρους του συστήματος και να εξάγει διάφορα στατιστικά στοιχεία. Βασικά σημεία της εφαρμογής είναι τα εξής: Διαχείριση Χρηστών Διαχείριση passwords Καταχώρηση διαφόρων παραμέτρων (π.χ. επενδυτικά προϊόντα, δίκτυα, σημεία πώλησης, προμηθειικό καθεστώς, αργίες, ημέρες και ώρες πρόσβασης κλπ) Alerts Στατιστικά στοιχεία Εκτέλεση ημερήσιων διαδικασιών εκκαθάρισης Έλεγχος συναλλαγών κλπ.

6. ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ E-BANKING

Πέρα όμως από τα προϊόντα λογισμικού που προσφέρουν οι μεγάλες επιχειρήσεις του χώρου, ο κυρίως όγκος on-line συναλλαγών φαίνεται ότι πραγματοποιείται μέσω των υπηρεσιών e-banking που έχουν οργανώσει οι τράπεζες στην Ελλάδα. Έτσι, είτε άμεσα είτε έμμεσα οι εφαρμογές e-banking προσφέρουν ένα ικανοποιητικό σύνολο από ολοκληρωμένες υπηρεσίες σε ιδιώτες αλλά και επιχειρήσεις, που μας ενδιαφέρουν περισσότερο στην προκείμενη περίπτωση.

Για τις ανάγκες της εργασίας αυτής θα περιορισθούμε στην μερική ανάλυση ορισμένων υπηρεσιών e-banking για επιχειρήσεις με σκοπό να δώσουμε μια καλλίτερη εικόνα της online τραπεζικής για επιχειρήσεις στην Ελλάδα.

Τα συστήματα e-banking μπορεί να παρουσιάζουν σημαντικές διαφορές, ανάλογα με ποικίλους παράγοντες. Οι τραπεζικοί οργανισμοί πρέπει να διαμορφώσουν το σύστημα e-banking και να επιλέξουν με προσοχή τους συνεργάτες τους (outsourcing) βάσει των παρακάτω:

Στρατηγικοί στόχοι των υπηρεσιών e-banking

Σκοπός, έκταση υλοποίησης και πολυπλοκότητα εξοπλισμού, συστημάτων και λειτουργιών

Τεχνολογική εξειδίκευση

Προδιαγραφές ασφάλειας και εσωτερικού ελέγχου

Οι τραπεζικοί οργανισμοί μπορούν να αναλάβουν εσωτερικά την υποστήριξη των υπηρεσιών e-banking ή να την αναθέσουν σε τρίτους. Το ίδιο φυσικά ισχύει για οτιδήποτε αφορά στην εύρυθμη λειτουργία του συστήματος. Οι συνεργάτες μπορεί να είναι άλλοι τραπεζικοί οργανισμοί με εμπειρία και ευχέρεια υλοποίησης και διαχείρισης συστημάτων e-banking, εταιρείες παροχής υπηρεσιών Internet (ISPs), ανάπτυξης και προσαρμογής σχετικών εφαρμογών, παροχής και διαχείρισης υπηρεσιών ασφάλειας κ.ά. Τα συστήματα e-banking βασίζονται σε ένα μεγάλο αριθμό συστημάτων και λειτουργιών, όπως οι εξής:

1. Σχεδίαση και φιλοξενία web sites
2. Παραμετροποίηση και διαχείριση συστημάτων Firewall
3. Εγκατάσταση και ρύθμιση συστημάτων IDS (Intrusion Detection Systems), τόσο σε επίπεδο δικτύου όσο και σε κάθε κόμβο ξεχωριστά
4. Διαχείριση δικτύου και ασφάλειας
5. Εξειδικευμένοι e-banking servers
6. Εφαρμογές e-commerce, π.χ. για την πληρωμή οφειλών, το δανεισμό, την αγορά μετοχών
7. Κεντρικό σύστημα επεξεργασίας αιτήσεων
8. Υποστήριξη και προσαρμογή υπηρεσιών

Υπάρχουν συγγραφείς που ορίζουν την ηλεκτρονική τραπεζική (e-banking) ως μια βιομηχανία που επιτρέπει στους πελάτες να έχουν πρόσβαση στους τραπεζικούς λογαριασμούς μέσω του Διαδικτύου από οποιοδήποτε μέρος του κόσμου (Yang:2). Η πραγματοποίηση όμως συναλλαγών μέσω του Διαδικτύου αποτελεί ένα μόνο κομμάτι της ηλεκτρονικής τραπεζικής, το internet banking. Ίσως ο λόγος που αναφέρεται το internet banking ως ηλεκτρονική τραπεζική είναι πως η σύνδεση μέσω του Διαδικτύου αποτελεί το δημοφιλέστερο εναλλακτικό κανάλι διανομής. Ο Burr πάλι περιγράφει την ηλεκτρονική τραπεζική ως τον ηλεκτρονικό σύνδεσμο ανάμεσα στην τράπεζα και τον πελάτη που έχει σκοπό να προετοιμάσει, να διαχειριστεί και να ελέγξει τις οικονομικές συναλλαγές. Σύμφωνα με τους Daniel, Mols και Sathye οι διάφοροι ορισμοί που δίνονται για την ηλεκτρονική τραπεζική οφείλονται στο γεγονός ότι υπάρχουν διάφοροι τύποι υπηρεσιών, αφού οι πελάτες της τράπεζας μπορούν να αναζητήσουν πληροφορίες και να εκτελέσουν μια σειρά από τραπεζικές εργασίες μέσω υπολογιστή, τηλεόρασης ή κινητού τηλεφώνου. Ένας πιο ολοκληρωμένος ορισμός περιγράφει την ηλεκτρονική τραπεζική ως μια ποικιλία από πλατφόρμες, όπως η τραπεζική μέσω Διαδικτύου (Internet banking ή online banking), η τραπεζική μέσω τηλεφώνου (telephone banking ή phone banking), η τραπεζική μέσω τηλεόρασης (TV banking), η τραπεζική μέσω κινητού τηλεφώνου (mobile phone banking) και η τραπεζική μέσω υπολογιστή (PC banking ή offline banking). Στο e-banking μπορούν να περιληφθούν και οι αυτόματες ταμειολογιστικές μηχανές, πιο γνωστές ως ATM (Lustsik, 2004:9).

Οι νέες τεχνολογίες των υπολογιστών, και ειδικότερα το **Internet**, έχουν φέρει επανάσταση στον τρόπο των συναλλαγών και, γενικότερα, του τραπεζικού συστήματος.

Οι περισσότερες εταιρείες πληρώνουν τους υπαλλήλους μέσω τραπεζικών λογαριασμών, στέλνοντας μηχανογραφικές καταστάσεις απευθείας στις τράπεζες. Έτσι, αποφεύγονται οι άσκοπες μετακινήσεις και οι μεταφορές χρημάτων. Οι περισσότεροι διαθέτουν έναν λογαριασμό απ' όπου μπορούν να σηκώσουν το ποσό που χρειάζονται όποτε το θελήσουν.

Τα **ATM** απλούστευσαν, βέβαια, αυτή τη διαδικασία, αλλά και πάλι θα πρέπει να εγκαταλείψει κάποιος το σπίτι ή το γραφείο του και να βρει το πιο κοντινό "μηχανάκι". Το **Internet** έρχεται να δώσει λύση και σε αυτή την περίπτωση. Στα sites των τραπεζών, τα οποία μπορεί να επισκεφθεί ο καθένας με μόνη προϋπόθεση μια σύνδεση, η χρήση παραμένει η ίδια. Για να επιτραπεί, όμως, σε κάποιον να χρησιμοποιήσει τις υπηρεσίες της τράπεζας και να δει το υπόλοιπο του λογαριασμού του, θα πρέπει να διαθέτει έναν ή περισσότερους κωδικούς αριθμούς.

Αρκεί μια σειρά αιτήσεων και κάποιες υπογραφές και η απευθείας σύνδεσή σας με τον λογαριασμό σας είναι πάντα διαθέσιμη. Και αυτή είναι μόνο η αρχή, καθώς οι υπηρεσίες από το **Internet** δεν περιορίζονται πλέον στην απλή εμφάνιση του υπολοίπου ή τη μεταφορά ενός ποσού, αλλά φτάνουν μέχρι την αγορά και την πώληση μετοχών.

Οι τραπεζικές συναλλαγές μέσω **Internet** δεν διαφέρουν πολύ από τη χρήση των **ATM**. Απλώς, τη θέση του περιορισμένων δυνατοτήτων **ATM** παίρνει το **έξυπνο PC**, το οποίο διαθέτει μεγαλύτερες δυνατότητες. Στην οθόνη του υπολογιστή είναι δυνατόν κάποιος, από την άνεση του σπιτιού του, να πληροφορηθεί για τα υπόλοιπα και τους τόκους των λογαριασμών του, για τις εντολές και τις πληρωμές λογαριασμών, για τις τιμές συναλλάγματος και ξένων χαρτονομισμάτων και πολλά άλλα.

Η επιλογή γίνεται μέσα από τις ιστοσελίδες της συγκεκριμένης διεύθυνσης, αφού έχει προηγηθεί η απαραίτητη πιστοποίηση και αφού το πρόγραμμα αναζήτησης έχει μπει σε περιβάλλον ασφαλούς μεταφοράς και ο χρήστης έχει πληκτρολογήσει τον κωδικό πρόσβασης.

Ακολουθεί μια σειρά από προϊόντα e-banking ελληνικών τραπεζών. Για τις ανάγκες της παρούσας μελέτης θα αρκεστούμε στην ανάλυση μερικών μόνο προϊόντων.

6.1. Ηλεκτρονικός Λογαριασμός Eurobank e – Όψεως

- Μεταφορά χρημάτων σε λογαριασμούς άλλων Τραπεζών στην Ελλάδα.
- Ενημέρωση για την πορεία διαχείρισης και την ολοκλήρωση της επεξεργασίας των πληρωμών.
- Εκτύπωση ειδοποιητηρίου συναλλαγής (Advice).
- Δυνατότητα επανεκτέλεσης εμβασμάτων (μέσω ευρετηρίου λογαριασμών).
- Εξασφάλιση κριτηρίων Straight Through Processing (STP).
- Έλεγχος ορθότητας IBAN δικαιούχου πριν την αποστολή του εμβάσματος στην Τράπεζα.[12]

Τα πλεονεκτήματα για την επιχείρησή

- Πληρωμή λοιπών λογαριασμών (ΕΕΤΤ, ΕΠΑ Φυσικό Αέριο, Tellas, Otenet, Forthnet κ.α.).
- Πληρωμή προϊόντων Eurobank (οφειλής σε αλληλόχρεο τρεχούμενο λογαριασμό, δόσης Eurobank Leasing, εταιρικών καρτών).
- Παραγγελία μπλοκ επιταγών μέσω e-banking
- Αίτηση καρτέ επιταγών με επιλογή του καταστήματος παραλαβής.
- Πληροφορίες επιταγών (εύρος αριθμών επιταγών ή status επιταγών).
- Κατάσταση επιταγών Eurobank ή άλλης Τράπεζας οι οποίες κατατέθηκαν σε λογαριασμό πελάτη.
- Πληροφορίες επιταγών που έχουν προσκομιστεί σε ασφάλεια πιστοδοτήσεων.
- Εκτέλεση Μισθοδοσίας με αποστολή αρχείου μέσω e-banking
- On-line εκτέλεση μισθοδοσίας.
- Εύκολη δημιουργία & επεξεργασία του αρχείου μισθοδοσιών, ταχύτατη εκτέλεση.
- Δυνατότητα διαχείρισης του αρχείου μισθοδοσίας με βάση εγκριτικά κλιμάκια.
- Παρακολούθηση Κατάστασης Αρχείων με βάση συγκεκριμένα κριτήρια.
- Δυνατότητα καταχώρησης και παρακολούθησης των συναλλαγών σας, 24 ώρες το 24ωρο.
- Εγκριτικά επίπεδα αντίστοιχα με αυτά τα οποία χρησιμοποιούνται στην εκάστοτε επιχείρησή (π.χ. με τη δυνατότητα να ορισμού διαφορετικών

δικαιωμάτων ανά χρήστη, τύπο συναλλαγής, ποσό κτλ) με ταυτόχρονη χρήση ψηφιακών πιστοποιητικών με e-tokens (ψηφιακά κλειδιά).

- Ηλεκτρονική Αποστολή - Παραλαβή φορτωτικών εγγράφων και δικαιολογητικών.
- On-Line παραλαβή παραστατικών και SWIFT για αποθήκευση, εκτύπωση και δυνατότητα αυτόματης αποστολής με e-mail.
- On-Line ενημέρωση για την άφιξη εισερχομένων εμβασμάτων.
- Αναλυτικές αναφορές (reports) υποχρεώσεων και απαιτήσεων με πολλαπλά κριτήρια αναζήτησης.
- Απευθύνεται σε επιχειρήσεις που διαθέτουν ERP για την παραγωγή αρχείου μαζικών εισαγωγών και λειτουργεί συμπληρωματικά και σε συνδυασμό με το ΜΕΛΛΟΝ LINE Εισαγωγών-Εξαγωγών, προσφέροντας, εκτός των παραπάνω: περαιτέρω μείωση του λειτουργικού κόστους, μέσω της μαζικής εκτέλεσης συναλλαγών.
- Αποστολή αρχείων πληρωμών σε Ευρώ με δικαιούχους σε οποιαδήποτε τράπεζα στην Ελλάδα.
- Ενημέρωση ολοκλήρωσης επεξεργασίας πληρωμών (on line & μέσω απαντητικού αρχείου).
- Δυνατότητα προγραμματισμού πληρωμών σε μεταγενέστερες ημερομηνίες (έως και 60 ημέρες).
- Δυνατότητα επιλογής τρόπου χρέωσης εξόδων (BEN, OUR, SHA).
- Εκτύπωση ειδοποιητηρίου συναλλαγής.
- Εξασφάλιση κριτηρίων Straight Through Processing (STP), λογαριασμός δικαιούχου σε IBAN.
- Εξασφάλιση ορθότητας IBAN δικαιούχου πριν την αποστολή του εμβάσματος στην Τράπεζα κάτι που δυστυχώς όσο σημαντικό και αν ακούγεται δεν παρέχεται από την πλειοψηφία των πάροχων υπηρεσιών e-banking.
- Ασφαλιστικές δικλίδες διαχείρισης αρχείων για αποφυγή λαθών και διπλών αποστολών.
- Ανώτατος αριθμός 1.000 πληρωμών ανά αρχείο και απεριόριστος αριθμός αρχείων.

6.2. Alpha Trade

Η Alpha Finance απαντώντας στις προκλήσεις της τεχνολογίας προσφέρει ένα σύνολο ηλεκτρονικών υπηρεσιών οι οποίες βελτιώνουν την ποιότητα αλλά και την ταχύτητα της παρεχόμενης εξυπηρέτησής.[11]

Εκτός από τις κλασσικές υπηρεσίες, όπως διαβίβαση εντολών αγοράς και πώλησης μετοχών και παραγώγων προϊόντων, οικονομικές και εταιρικές αναλύσεις η Alpha bank δημιούργησε και το ALPHATRADE.

Το ALPHATRADE είναι ένα μπουκέτο υπηρεσιών εξυπηρέτησής μέσω ηλεκτρονικών και τηλεφωνικών δικτύων, που απαρτίζεται από:

- το CALL CENTER την υπηρεσία τηλεφωνικής εξυπηρέτησης, μέσω ειδικευμένου αντιπροσώπου ή συστήματος IVR, που είναι στην διάθεσή του πελάτη από ένα σταθερό ή κινητό τηλέφωνο 10 ώρες κάθε εργάσιμη ημέρα, για εντολές αγοράς και πώλησης μετοχών και άμεση πληροφόρηση
- το INTERNET για πρόσβαση από οποιονδήποτε υπολογιστή, με σύνδεση στο διαδίκτυο, στην ιστοσελίδα της Alpha Finance που υποστηρίζει όλες τις επενδυτικές ανάγκες και προσφέρει άμεση ενημέρωση
- τα ATMs του δικτύου ALPHANET της ALPHA BANK που σε 750 σημεία σε όλη την Ελλάδα πληροφορούν, μεταξύ άλλων, για το χαρτοφυλάκιο και την τύχη των εντολών του πελάτη, 24 ώρες το 24ωρο, όλες τις ημέρες του έτους

Οι υπηρεσίες που προσφέρονται μέσω του ALPHATRADE - Internet Trading είναι :

- ➔ η αποστολή εντολών αγοράς / πώλησης μετοχών
- ➔ η άμεση ενημέρωσή σας σε πραγματικό χρόνο για στοιχεία συνεδρίασης του ΧΑ
- ➔ η άμεση ενημέρωσή σας για την τύχη των εντολών αγοράς / πώλησης μετοχών
- ➔ η on line ενημέρωση και αποτίμηση του χαρτοφυλακίου των τίτλων σας
- ➔ παρουσίαση της Ελληνικής χρηματιστηριακής αγοράς μέσω ειδικών οικονομικών αναλύσεων

- ➔ Ασφάλεια συναλλαγών
- ➔ Τεχνικές προδιαγραφές

6.3. Winbank pay-center

Μέσω του winbank paycenter, της ασφαλούς πλατφόρμας της winbank, ολοκληρώνονται ηλεκτρονικές πληρωμές για αγορές προϊόντων και υπηρεσιών με χρέωση **οποιασδήποτε πιστωτικής κάρτας** Visa, MasterCard και χρεωστικής Visa Electron. [13]

Η υπηρεσία δημιουργήθηκε και προσφέρεται από την Τράπεζα Πειραιώς με στόχο να δώσει σε όλους τη δυνατότητα να πραγματοποιούν ή να δέχονται πληρωμές *εξ αποστάσεως απλά, γρήγορα και με απόλυτη ασφάλεια* μέσα από έναν και μοναδικό χώρο.

Η υπηρεσία eCommerce – Redirect εξυπηρετεί τις συναλλαγές που υλοποιούνται από ηλεκτρονικά καταστήματα μέσω του ηλεκτρονικού συστήματος winbank PayCenter της Τράπεζας Πειραιώς. Ο web server που φιλοξενεί την υπηρεσία eCommerce Redirect λειτουργεί με 128 bit encryption SSL (Secure Socket Layer).

Με την χρήση του πρωτοκόλλου SSL διασφαλίζεται ότι όλες οι πληροφορίες που μεταφέρονται μεταξύ client (web browser του χρήστη) και server (winbank PayCenter της Τράπεζας Πειραιώς) είναι κρυπτογραφημένες και δε μπορούν να υποκλαπούν. Προκειμένου ο πελάτης του ηλεκτρονικού καταστήματος να ολοκληρώσει την αγορά του, οδηγείται στο secure site του winbank PayCenter της Τράπεζας Πειραιώς, όπου και πληκτρολογεί το στοιχεία της πιστωτικής του κάρτας. Τα στοιχεία της πιστωτικής κάρτας του πελάτη δεν αποστέλλονται πίσω στον έμπορο

Πιο συγκεκριμένα, η υπηρεσία παρέχει:

- Άμεση είσπραξη για την επιχείρηση μαζί με την on-line παραγγελία του πελάτη
- Χρήση οποιασδήποτε πιστωτικής κάρτας Visa/MasterCard και χρεωστικής Visa Electron
- Εύκολη πληρωμή για τον πελάτη
- Ασφαλή επικοινωνία των συναλλαγών με το winbank paycenter

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

- Οικονομία στο κόστος είσπραξης για την επιχείρηση.
- Αυτο-διαχείριση και πλήρες on-line reporting των εισπράξεων της επιχείρησης
- Κανένα απολύτως κόστος εγκατάστασης αφού όλες οι υπηρεσίες λειτουργούν από ασφαλή Internet sites

Οι υπηρεσίες winbank paycenter απευθύνονται σε όλες τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να διεκπεραιώνουν τις πληρωμές των πελατών τους μέσω:

- Web-Sites και Ηλεκτρονικά Καταστήματα (e-shops)
- Τηλεφωνικής Εντολής του Πελάτη
- Πάγιων Εντολών Χρέωσης Πιστωτικών Καρτών των Πελατών

Παρακάτω ακολουθεί και μια εικονική αναπαράσταση του συστήματος της Win bank



7. ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

7.1. Πώληση με πιστωτική

Θα μελετήσουμε την περίπτωση κατά την οποία η επιχείρηση προχωρά στην παροχή υπηρεσιών, και η πληρωμή του πελάτη γίνεται με τη χρήση πιστωτικής κάρτας. Στο πρώτο σκέλος της απάντησης θα θεωρήσουμε ότι η επιχείρηση δεν έχει προεξόφληση δόσεων αλλά ότι η κάθε δόση καταθέτεται στον λογαριασμό όψεως της επιχείρησης που τηρείται σε συγκεκριμένη τράπεζα κάθε μήνα. Επίσης στην ανάλυση μας χρειάζεται να διευκρινίσουμε ότι η επιχείρηση βάση συμβολαίου πληρώνει κάποια μικρή προμήθεια στην τράπεζα η οποία παρακρατείται από το ποσό της δόσης. Με την καταβολή της πρώτης δόσης λοιπόν θα χρεώσουμε τον όψεως της επιχείρησης 38.03 θα πιστώσουμε τον 33.95, που αναπαριστά την απαίτηση από πιστωτική κάρτα, και θα χρεώσουμε τον 65.11 που παρακολουθεί την προμήθεια πιστωτικών καρτών ως λογαριασμός εξόδων. Το σύνολο των χρεώσεων ισούται με το σύνολο των πιστώσεων. Αυτό θα συμβαίνει για κάθε μια δόση που καταβάλλεται από τον πελάτη.

Αντίθετα στην περίπτωση που η αγορά γίνει χωρίς τον διακανονισμό δόσεων τότε με την αγορά θα χρεώσουμε με το συνολικό ποσό τον 33.95 και όταν γίνει η πληρωμή της πιστωτικής από τον πελάτη, τότε θα τον πιστώσουμε με το ποσό και θα χρεώσουμε τον 38.03, δηλαδή τον όψεως της επιχείρησης στον οποίο και θα κατατεθούν τα λεφτά.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να κάνουμε την εξής παρατήρηση: πολλές φορές χρησιμοποιείται αντί του 65 ο 63, θεωρώντας ότι η προμήθεια είναι έξοδο διαθέσεως και όχι χρηματοοικονομικό. Κατά την άποψη μας είναι καθαρά χρηματοοικονομικό έξοδο και πρέπει να πάει στον 65.

Επίσης, στην προσπάθεια να δώσουμε μια σωστή διαστρωμάτωση του 33.95, θα πρέπει να προσθέσουμε ότι στον τρίτο-βάθμιο η επιχείρηση είναι καλό να αντιστοιχεί το είδος της πιστωτικής κάρτας, δηλαδή αν είναι VISA ή MASTERCARD κτλ. Στον τέταρτο-βάθμιο θα πρέπει να παρακολουθεί την τράπεζα από την οποία έχει εκδοθεί η κάρτα.

38.03	ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ ΟΨΕΩΣ ΣΕ ΕΥΡΩ	Ενεργητικού
33.95	ΧΡΕΩΣΤΕΣ ΔΙΑΦΟΡΟΙ(ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΚΑΡΤΕΣ)	Ενεργητικού
65.11	ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΚΑΡΤΩΝ	Έξοδα
70.01	ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ	Έσοδα

A) Χωρίς Προεξόφληση δόσεων

ΑΡΙΘΜΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ		X	Π
1	70.01		920
	33.95	1000	
	54.00		80

Πώληση εμπορευμάτων στον πελάτη με την χρήση της πιστωτικής του. με τη χρήση της πιστωτικής κάρτας.

2	33.95		1000
	38.03	980	
	65.11	20	

Πλωρωμή δόσης από τον πελάτη

B) Με προεξόφληση Δόσεων

ΑΡΙΘΜΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ		X	Π
1	70.01		920
	33.95	1000	
	54.00		80

Πώληση εμπορευμάτων στον πελάτη με την χρήση της πιστωτικής του. με τη χρήση της πιστωτικής κάρτας.

2	33.95		1000
	38.03	980	
	65.11	20	

7.2. Factoring

Σύμφωνα με τη γνωμάτευση του ΕΣΥΛ:

«Οι εκχωρούμενες στις Τράπεζες για είσπραξη κ.λπ. με σύμβαση Factoring (του Ν. 1905/1990) απαιτήσεις του λογαριασμού 30 "Πελάτες", μεταφέρονται από τους λογαριασμούς 30.00-30.03 σε νέους αντίστοιχους δευτεροβάθμιους, όπως στους: 30.80 "Πελάτες εσωτερικού εκχωρηθέντες με σύμβαση Factoring" 30.81 "Πελάτες εξωτερικού εκχωρηθέντες με σύμβαση Factoring" 30.82 "Πελάτης Ελλην. Δημόσιο εκχωρηθείς με σύμβαση Factoring" 30.83 "Πελάτες Ν.Π.Δ.Δ. και Δημόσιες επιχειρήσεις εκχωρηθέντες με σύμβαση Factoring" Για τη λειτουργία των λογαριασμών αυτών εφαρμόζονται τα προβλεπόμενα στην παράγραφο. 2.2.301 του Γ.Λ.Σ. για τους λογαριασμούς 30.00-30.03. Η αμοιβή της τράπεζας και τα λοιπά έξοδά της (όπως προμήθειες, τόκοι για προκαταβολές έναντι στην επιχείρηση) καταχωρούνται στο νέο-δημιουργούμενο δευτεροβάθμιο λογ/σμό 65.90 "Τόκοι και έξοδα εισπράξεως απαιτήσεων με σύμβαση Factoring".». **Επιπλέον, θα πρέπει να τονίσουμε ότι με κατάλληλη ανάλυση των 30.8X, αν θέλουμε μπορούμε να παρακολουθήσουμε και κατά FACTOR, όπως και κατά πελάτη φυσικά.**

Αναφορικά με τα συστήματα ERP, εφόσον είναι ERP, μπορούν να αναλύουν την εμπορική-λειτουργική καρτέλα του συναλλασσόμενου, ή της ομάδας του ή ακόμη και της κατηγορίας του, σε κονδύλια, δηλαδή χρεώσεις -πιστώσεις – υπόλοιπα, που αφορούν για παράδειγμα τον 30.00, τον 30.04, τον 30.07, τον 30.80,

30.00	ΠΕΛΑΤΕΣ	Ενεργητικό
65.90	ΤΟΚΟΙ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ ΕΙΣΠΡΑΞΕΩΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΜΕ ΣΥΜΒΑΣΗ FACTORING	Εξόδων
30.83	ΠΕΛΑΤΕΣ Ν.Π.Δ.Δ. ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΕΣ	Ενεργητικό

	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΕΚΧΩΡΗΘΕΝΤΕΣ ΜΕ ΣΥΜΒΑΣΗ FACTORING	
30.80	ΠΕΛΑΤΕΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΕΚΧΩΡΗΘΕΝΤΕΣ ΜΕ ΣΥΜΒΑΣΗ FACTORING	Ενεργητικό
30.81	ΠΕΛΑΤΕΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΕΚΧΩΡΗΘΕΝΤΕΣ ΜΕ ΣΥΜΒΑΣΗ FACTORING	Ενεργητικό
30.82	ΠΕΛΑΤΗΣ ΕΛΛΗΝ. ΔΗΜΟΣΙΟ ΕΚΧΩΡΗΘΕΙΣ ΜΕ ΣΥΜΒΑΣΗ FACTORING	Ενεργητικό

ΑΡΙΘΜΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ		Χ	Π
1	30.00		1000
	30.80	1000	
2	38.03	900	
	30.80		900
3	65.90	100	
	30.80		100

7.3. Περίπτωση τήρησης λογαριασμού όψεως με δυνατότητα υπερανάληψης (overdraft)

Η υπόθεση στην περίπτωση αυτή περιλαμβάνει μια επιχείρηση η οποία τηρεί λογαριασμό όψεως σε ευρώ με δυνατότητα υπερανάληψης σε μια ελληνική τράπεζα. Στο παράδειγμά μας θα μελετήσουμε την περίπτωση που το υπόλοιπο του όψεως είναι τόσο χρεωστικό όσο και πιστωτικό στο τέλος της λογιστικής χρήσης.

Ο λογαριασμός του ΓΛΣ που παρακολουθεί την κίνηση του όψεως σε ευρώ είναι ο 38.03. Σύμφωνα με τον Κ.Β.Σ. απαγορεύεται ο 38.03 να εμφανίζεται με αρνητικό υπόλοιπο, δηλαδή πιστωτικό στο τέλος της λογιστικής χρήσης, καθότι λογαριασμός ενεργητικού. Στην περίπτωση όμως του overdraft, αυτό δεν είναι πάντα εφικτό. Αρχικά, στην περίπτωση που το υπόλοιπο του 38.03 είναι πιστωτικό στο τέλος της χρήσης τότε έχουμε ανοίξει ένα λογαριασμό παθητικού, και συγκεκριμένα τον 52.00 που αντιστοιχεί σε βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τραπεζών σε ευρώ. Στο τέλος της λογιστικής χρήσης μεταφέρουμε το πιστωτικό υπόλοιπο του 38.03 στον 52.00 για να δηλώσουμε την οφειλή προς την τράπεζα. Η διαδικασία αυτή είναι καλό να γίνεται στο τέλος του κάθε μήνα έτσι ώστε να είναι όσον το δυνατόν πιο σωστή η λογιστική παρακολούθηση για την επιχείρηση.

Στην περίπτωση τώρα που το λογιστικό υπόλοιπο του 38.03 είναι χρεωστικό τότε ο λογαριασμός μένει όπως έχει και δεν χρειάζεται να κάνουμε καμία μεταφορά.

38.03	ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ ΟΨΕΩΣ ΣΕ ΕΥΡΩ	Ενεργητικού
52.00	ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	Παθητικού
65.04	ΈΞΟΔΑ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	Εξόδων

ΑΡΙΘΜΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ		X	Π
1	50.00	1000	
	38.03		1000
2	38.03	1000	
	52.00		1010
	65.04	10	

7.4. Πλαφον επιταγών

Η υπόθεση που κάνουμε περιλαμβάνει μια επιχείρηση η οποία τηρεί βιβλία Γ' κατηγορίας. Η επιχείρηση αυτή έχει στην κατοχή της επιταγές εισπρακτέες τις οποίες και παραδίδει σε τράπεζα για να χρηματοδοτηθεί. Είναι σημαντικό να ξεκαθαρίσουμε

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

ότι τα χρήματα εκ μέρους της Τράπεζας κατατίθενται σε όψεως που η επιχείρηση τηρεί στην τράπεζα.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να πούμε ότι με τον όρο πλαφόν εννοούμε κάποιο ανώτατο όριο προεξόφλησης αγιογράφων από την πλευρά της τράπεζας. Έτσι η τράπεζα παίρνει την επιταγή του πελάτη και του καταθέτει την αξία της σε λογαριασμό όψεως δικό του μειωμένη κατά μια μικρή προμήθεια. Κατά αυτό τον τρόπο η Τράπεζα δημιουργεί μια νέα πίστωση με τον πελάτη η οποία κλείνει με την τελική πληρωμή του αξιογράφου. Αν το αξιόγραφο δεν πληρωθεί τότε η πίστωση παραμένει ανοικτή και οι τόκοι συνεχίζουν να τρέχουν.

Λογιστικά, η παρακολούθηση της διαδικασίας κατάθεσης επιταγών σε λογαριασμό πλαφόν έχει ως εξής:

Με την αποστολή των επιταγών στην τράπεζα θα πιστώσουμε, τον 33.90, δηλαδή τις ΕΠΙΤΑΓΕΣ .ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΕΣ ΜΕΤΑΧΡΟΝΟΛΟΓΗΜΕΝΕΣ και αντίστοιχα θα χρεώσουμε τον 33.90.99 ΕΠΙΤΑΓΕΣ .ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΕΣ ΣΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΣΕ ΕΓΓΥΗΣΗ. Τα χρήματα της συνολικής αξίας των επιταγών στο πλαφόν θα κατατεθούν αυτομάτως από την τράπεζα στον όψεως. Με την είσπραξη μετρητών έναντι επιταγών θα πιστώσουμε τον λογαριασμό 52.00 ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΡΑΠΕΖΩΝ και αντίστοιχα θα χρεώσουμε είτε τον όψεως της επιχείρησης (38.03.). Όταν τέλος οι επιταγές πληρωθούν θα χρεώσουμε τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις (52.00) και θα πιστώσουμε τον 33.90.99 ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΕΣ ΣΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΣΕ ΕΓΓΥΗΣΗ. Θα πρέπει να προσθέσουμε ότι στο τέλος κάθε μήνα γίνεται τοκοποίηση κατά τη συνήθη πρακτική των τραπεζών του υπολοίπου του όψεως με τη χρήση του λογαριασμού 65.03 (ΤΟΚΟΙ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΕΓΓΥΗΜΕΝΩΝ ΜΕ ΑΞΙΟΓΡΑΦΑ). Τέλος στον λογαριασμό 65.98 (ΛΟΙΠΑ ΣΥΝΑΦΗ ΜΕ ΤΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ ΎΞΟΔΑ) καταχωρούμε τα έξοδα από παρακρατήσεις υπέρ δημοσίου, χαρτόσημου κτλ.

33.90	ΕΠΙΤΑΓΕΣ .ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΕΣ ΜΕΤΑΧΡΟΝΟΛΟΓΗΜΕΝΕΣ	Ενεργητικό
33.90.99	ΕΠΙΤΑΓΕΣ .ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΕΣ	ενεργητικό

	ΣΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΣΕ ΕΓΓΥΗΣΗ	
52.00	ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	Παθητικό
65.98	ΛΟΙΠΑ ΣΥΝΑΦΗ ΜΕ ΤΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ ΈΞΟΔΑ	Έξοδα
65.03	ΤΟΚΟΙ ΚΑΙ ΈΞΟΔΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΕΓΓΥΗΜΕΝΩΝ ΜΕ ΔΕΙΟΓΡΑΦΑ	Έξοδα

ΑΑ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ	X	Π
1	33.90		1000
	33.90.99	1000	
2	38.03	990	
	65.98	10	
	52.00		1000
3	65.03	20	
	38.03		20
4	52.00	1000	
	33.90.99		1000

7.5. Leasing

Έστω επιχείρηση Ο.Ε. η οποία τηρεί βιβλία Γ' κατηγορίας. Η επιχείρηση υπογράφει σύμβαση leasing για ένα Ι.Χ. αυτοκίνητο το οποίο μάλιστα μετά από την πάροδο του προβλεπόμενου χρόνου θα περάσει στη ιδιοκτησία της επιχείρησης

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να παρατηρήσουμε ότι ακόμη και στην περίπτωση αυτή, που το Ι.Χ. αναμένεται να περάσει στην ιδιοκτησία μας, δεν μπορούμε να δημιουργήσουμε λογαριασμό αποσβέσεων του παγίου. Αποσβέσεις διενεργούμε όταν κάτι είναι "εντός εκμετάλλευσης" και όχι επειδή είναι στη κυριότητά μας. Υπάρχουν πράγματα που είναι στη κυριότητά μας χωρίς να δικαιούμαστε αποσβέσεις.

Η λογιστική παρακολούθηση της περίπτωσης αυτής αρχικά περιλαμβάνει την καταχώρηση της αξίας του Ι.Χ. στον λογαριασμό 13 (Μεταφορικά μέσα) και πίστωση του λογαριασμού 45 (Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις). Κάθε μίσθωμα σπάει σε δύο μέρη. Το ισόποσο της απόσβεσης του δανείου που χρεώνει τον 45 και η διαφορά ως τόκος χρεώνει τον λογαριασμό 65.04 (Εξόδα Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων .Τραπεζών) . Στο τέλος της περιόδου διενεργούνται κανονικά οι αποσβέσεις (χρέωση του 66 – Αποσβέσεις Έξοδα- και πίστωση φυσικά του 13.99).

Το ανώτατο ποσό για επιχορήγηση στη συγκεκριμένη δαπάνη δεν μπορεί να υπερβαίνει την αγοραία αξία του εκμισθωμένου πάγιου στοιχείου. Θα πρέπει να αναφέρουμε ότι αν και ορθή μέθοδος, τα λογιστήρια των επιχειρήσεων προτιμούν να χρησιμοποιούν τον λογαριασμό 62.04 για λόγους φορολογικού συμφέροντος. Τέλος στο παράδειγμα που παρακολουθούμε θα πρέπει να τονίσουμε ότι μελετάμε την περίπτωση λειτουργικής μίσθωσης.

62.04.20	ΕΝΟΙΚΙΑ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (LEASING) ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ (ΚΙΝΗΤΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	Εξόδων
65.04	Έξοδα βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων .Τραπεζών	Εξόδων
45	ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	παθητικού

13	ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	ενεργητικό
66	ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΎΞΟΔΑ	εξόδων
13.99	ΣΥΣΤΗΜΙΚΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ - ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ `	ενεργητικό (αντίθετος)

ΑΑ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ	Χ	Π
1	13	1000	
	45		10 00
2	38.03		10 0
	45	90	
	65.04	10	
3	66 (12x90)	1080	
	13.99 (12x90)		10 80

7.6. Περίπτωση κάλυψης εταιρικών εξόδων με τη χρήση εταιρικής κάρτας

Στην περίπτωση αυτή η επιχείρηση προχωρά στην κάλυψη εξόδων της με την βοήθεια της πίστωσης που της παρέχει η τράπεζα μέσω της εταιρικής πιστωτικής κάρτας. Το λογιστήριο της επιχείρησης αρχικά θα πρέπει να παρακολουθεί την συνολική υποχρέωση προς την Τράπεζα μέσω ενός τριτοβάθμιου λογαριασμού 53.98.XX (ΛΟΙΠΕΣ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΣΕ ΕΥΡΩ) που αντιστοιχεί στην πιστωτική κάρτα.

53.98.XX	ΛΟΙΠΕΣ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΣΕ ΕΥΡΩ	Παθητικού
-----------------	--	------------------

7.7. Περίπτωση καθυστέρησης εξόφλησης δόσης τοκοχρεωλυτικού δανείου

Στην τελευταία αυτή περίπτωση θα μελετήσουμε το λογιστικό άρθρο που απαιτείται, κατά την καθυστερημένη πληρωμή δόσης τοκοχρεωλυτικού δανείου, για την επιχείρηση. Όπως είναι ήδη γνωστό το χορηγηθέν δάνειο καταχωρείται ως υποχρέωση για την επιχείρηση στον λογαριασμό 52.00 του παθητικού ή τον 45.10 (συνήθως χρησιμοποιείται για δάνεια μεγάλης διάρκειας). Οι τόκοι που προκύπτουν από το δάνειο καταχωρούνται σε λογαριασμό εξόδων και πιο συγκεκριμένα στον 65.01 ή στον 65.05, πάντα ανάλογα το είδος και τη διάρκεια του δανείου.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να επισημάνουμε ότι η λογιστική εγγραφή που θα γίνει σε περίπτωση καθυστερημένης καταβολής της δόσης της επιχείρησης δεν είναι πάντοτε ίδια. Ο βασικότερος λόγος για τον οποίο συμβαίνει αυτό είναι διότι η πολιτική αντιμετώπισης καθυστερημένων καταβολών της κάθε Τράπεζας, πολύ απλά είναι διαφορετική. Οι κύριες διαφορές εντοπίζονται είτε στην μεταβολή του επιτοκίου είτε στην τελική είσπραξη της καθυστερούμενης δόσης. Από λογιστική άποψη φαίνεται ενδιαφέρουσα η δεύτερη περίπτωση την οποία και θα μελετήσουμε.

Έστω ότι η επιχείρηση έχει συνάψει τοκοχρεωλυτικό δάνειο με σταθερή δόση από τράπεζα. Τα δάνεια αυτής της μορφής συνήθως υποστηρίζονται από έναν λογαριασμό καταθετικό, ο οποίος συνήθως είναι ταμειυτήριο. Τόσο οι πληρωμές των δόσεων όσο και η αρχική καταβολή του κεφαλαίου από την τράπεζα γίνονται στο ταμειυτήριο αυτό. Η επιχείρηση οφείλει κάθε πρώτη του μηνός να έχει καταθέσει την δόση του δανείου έτσι ώστε να τραβηχτούν τα χρήματα από το σύστημα. Συνεπώς η κατάθεση της δόσης θα πρέπει να έχει γίνει τουλάχιστο μια μέρα πιο μπροστά. Εάν η δόση δεν έχει καταβληθεί έγκαιρα και στο ακέραιο τότε μπορούν να συμβούν τα εξής:

A Το σύστημα τραβάει το όποιο διαθέσιμο ποσό με το οποίο είναι πιστωμένος ο λογαριασμός εξυπηρέτησης ενώ για το υπόλοιπο της δόσης τρέχουν τόκοι καθυστέρησης. Εάν πριν την καταχώρηση της επόμενης δόσης η επιχείρηση καταθέσει κάποιο ποσό στον λογαριασμό εξυπηρέτησης το σύστημα το τραβάει μέχρι να καλύψει πλήρως τη συνολική τρέχουσα οφειλή.

B Το σύστημα δεν τραβάει κανένα ποσό. Εάν και όταν το ποσό που απαιτείται για την ακέραιη κάλυψη της δόσης σχηματισθεί μέσα στο λογαριασμό εξυπηρέτησης τότε το σύστημα προχωράει στην εξόφληση της δόσης. Και πάλι

θα πρέπει να τονίσουμε ότι υπάρχουν δύο υπό-κατηγορίες της περίπτωσης αυτής. Στην πρώτη, ως συνολικό ποσό δόσης το σύστημα θεωρεί την δόση συν τους τόκους καθυστέρησης που έχουν καταγραφεί μέχρι την στιγμή αυτή. Στην δεύτερη κατηγορία η δόση παραμένει ίδια με τους τόκους να μεταφέρονται στην επόμενη δόση.

Γ Το σύστημα δεν τραβάει κανένα ποσό ακόμη και αν η δόση καλυφθεί στο ακέραιο μέσα στο λογαριασμό εξυπηρέτησης του δανείου, και προχωράει χωρίς είσπραξη μέχρι την επόμενη προγραμματισμένη καταβολή όπου η δόση αναπροσαρμόζεται στο ύψος των δύο δόσεων συν τους τόκους καθυστέρησης της μιας δόσης για ένα μήνα. Η περίπτωση αυτή αν και σπάνια χρησιμοποιείται από ορισμένες Τράπεζες καθώς σίγουρα αποφέρει τα μεγαλύτερα οφέλη για αυτές.

Ο λογαριασμός εξυπηρέτησης έχει κωδικό 38.03 (ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ ΣΕ ΟΨΕΩΣ). Ανάλογα με τα παραπάνω η σειρά καταχώρησης των λογιστικών άρθρων φαίνεται να αλλάζει, παρόλο που οι κωδικοί των λογαριασμών μένουν οι ίδιοι.

38.03	ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ ΣΕ ΟΨΕΩΣ	Ενεργητικό
45.10	ΤΡΑΠΕΖΕΣ - ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ ΣΕ ΕΥΡΩ.	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις
52.00	ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	Παθητικό
65.01	ΤΟΚΟΙ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ ΛΟΙΠΩΝ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	Έξοδα
65.05	ΤΟΚΟΙ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ ΛΟΙΠΩΝ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ	Έξοδα

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

Α Έστω μηνιαία δόση δανείου 290 ευρώ. Στο πρώτο άρθρο η πάγια εντολή βρίσκει μόνο 200 ευρώ μέσα στον όψεως τα οποία και χρησιμοποιεί. 14 μέρες μετά (2^ο άρθρο) ο οφειλέτης καταθέτει άλλα 250 ευρώ στον όψεως και μία μέρα μετά πληρώνεται το υπόλοιπο της δόσης και οι τόκοι.

ΑΑ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ	X	Π
1	38.03		200
	52.00	200	
2	38.03	250	
	38.00		250
3	38.03		100
	52.00	90	
	65.05	10	

Β1 η δόση είναι πάλι ίδια όμως την ημερομηνία πληρωμής της δόσης ο όψεως έχει μέσα 200 ευρώ. 5 μέρες μετά, ο επιχειρηματίας καταθέτει 100 ευρώ ακόμα και έτσι πληρώνεται η δόση αλλά και οι τόκοι υπερημερίας.

ΑΑ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ	X	Π
1	38.03	100	
	38.00		100
2	38.03		300
	52.00	290	
	65.05	10	

Β2 μετά την πάροδο της ημερομηνίας πληρωμής ο επιχειρηματίας καταθέτει 300 ευρώ στον όψεως και την επόμενη μέρα πληρώνεται η δόση του δανείου. Οι τόκοι καθυστέρησης όπως φαίνεται και από το τρίτο άρθρο ενσωματώνονται στο ποσό του δανείου.

ΑΑ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ	X	Π
1	38.03	300	
	38.00		300
2	38.03		290
	52.00	290	
3	52.00		10
	65.05	10	

Γ στην τελευταία περίπτωση ο επιχειρηματίας παρόλο που καταθέτει 300 ευρώ στον όψεως δεν πραγματοποιείται καμία πληρωμή. Μάλιστα με την πάροδο της προθεσμίας κεφαλαιοποιούνται και οι τόκοι καθυστέρησης.

ΑΑ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ	X	Π
1	38.03	300	
	38.00		300
2	52.00		10
	65.05	10	

7.8. Leasing: Sale and lease back

Η επιχείρηση ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΑΕ΄΄ έχει ιδιόκτητο ακίνητο στο οποίο στεγάζονται οι κεντρικές διοικητικές και παραγωγικές της εγκαταστάσεις. Η μη αποσβεσμένη αξία του ακινήτου ανέρχεται σε € 100.000 ενώ η εμπορική του αξία ανέρχεται σε € 2.000.000. Η επιχείρηση αποφάσισε να προβεί σε νέες επενδύσεις και χρειάζεται χρηματοδότηση.

Εάν προχωρήσει σε Sale and Lease Back του επιχειρηματικού της ακινήτου, η επιχείρηση από τη μία πλευρά θα εισπράξει την εμπορική του αξία ύψους € 2.000.000 για τη χρηματοδότηση των επιχειρηματικών της σχεδίων, από την άλλη θα δημιουργήσει έκτακτα κέρδη από την πώληση στοιχείου παγίου ενεργητικού τα οποία ισούνται με [Τιμή Πώλησης] μείον [μη αποσβεσμένη Αξία] ή στο παράδειγμα € 2.000.000 - € 100.000 = € 1.900.000. Για τα έκτακτα αυτά κέρδη των € 1.900.000, ο φόρος που θα προέκυπτε θα ήταν περίπου € 665.000.

Μετά την πρόσφατη ψήφιση του σχετικού νόμου (ΦΕΚ 15 / 28.01.2004), η επιχείρηση απαλλάσσεται οποιασδήποτε καταβολής φόρου τόσο για τα έκτακτα κέρδη από την πώληση του ακινήτου όσο και για τη μεταβίβασή του. Το ποσό των € 2.000.000 χρησιμοποιείται κατά βούληση (χρηματοδότηση επενδυτικών σχεδίων, αποπληρωμή υφιστάμενου δανεισμού, κεφάλαιο κίνησης), η υπεραξία των € 1.900.000 εμφανίζεται απλώς σε ειδικό λογαριασμό αφορολόγητου αποθεματικού, ενώ ταυτόχρονα η επιχείρηση κάνει χρήση των φορολογικών ελαφρύνσεων που προκύπτουν από τη χρηματοδοτική μίσθωση.

Έτσι γενικά μπορούμε να πούμε τα εξής: εάν η πώληση με επαναμίσθωση καταλήγει σε χρηματοδοτική μίσθωση, η διαφορά μεταξύ τιμήματος πώλησης και αναπόσβεστης λογιστικής αξίας του μισθωμένου στοιχείου θεωρείται αναβαλλόμενο εισόδημα, καταχωρείται στα «έσοδα επόμενων χρήσεων» και επιμερίζεται, με τρόπο συστηματικό, σε όλες τις χρήσεις διάρκειας της μίσθωσης.

Εάν η πώληση με επαναμίσθωση καταλήγει σε λειτουργική μίσθωση και είναι βέβαιο ότι η συναλλαγή γίνεται στην εύλογη αξία του στοιχείου, τότε οποιαδήποτε διαφορά καταχωρείται **απευθείας στα αποτελέσματα**. Εάν η τιμή πώλησης είναι μικρότερη από την εύλογη αξία του στοιχείου, οποιαδήποτε διαφορά καταχωρείται αμέσως στα αποτελέσματα, εκτός αν η ζημία συμψηφίζεται με μελλοντικά μισθώματα μικρότερα από τα ισχύοντα στην αγορά, για το μισθούμενο στοιχείο, μισθώματα, οπότε η ζημία μεταφέρεται στα έξοδα επόμενων χρήσεων και επιμερίζονται σε όλες τις χρήσεις διάρκειας της μίσθωσης. Εάν η τιμή πώλησης είναι μεγαλύτερη από την εύλογη αξία, η διαφορά καταχωρείται **στα έσοδα επόμενων χρήσεων** και επιμερίζεται σε όλες τις χρήσεις διάρκειας της μίσθωσης.

8. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια έχει παρουσιάσει ένα πολύ θετικό πρόσωπο το οποίο αντανακλάται και από τον σταθερά υψηλό ρυθμό ανάπτυξης για τα δεδομένα της ευρωζώνης. Προς την κατεύθυνση αυτή βοηθούν οι Τράπεζες και γενικά τα ελληνικά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παρέχουν σε αυτό το κομμάτι της ελληνικής κοινωνίας. Υπηρεσίες

όπως το Factoring και το Leasing σίγουρα αυξάνουν τους τζίρους και μειώνουν το κόστος της παραγωγής των επιχειρήσεων. Επιπλέον τα εναλλακτικά μέσα πωλήσεων όπως τα POS αλλά και τα διάφορα προγράμματα χορήγησης, οποιασδήποτε μορφής πίστωσης από την επιχείρηση με την κάλυψη της Τράπεζας ενεργοποιούν ένα χαμένο κομμάτι της Ελληνικής αγοράς.

Σημαντικό ρόλο προς αυτή την κατεύθυνση παίζει και η πρόοδος στην τεχνολογία. Οι δυνατότητες που δίνει το διαδίκτυο σήμερα φαντάζουν απεριόριστες. Οι μεγάλες επιχειρήσεις στην Ελλάδα φαίνεται να το κατανοούν πλέον. Παρόλα αυτά, μέχρι και σήμερα ο βαθμός διείσδυσης της πληροφορικής τεχνολογίας στις ελληνικές επιχειρήσεις, βάση μελετών είναι αρκετά μικρότερος αντίστοιχων ευρωπαϊκών επιχειρήσεων. Όπως μπορούμε να συμπεράνουμε η πλειοψηφία των δημοφιλών προγραμμάτων ERP δεν φαίνεται να είναι σε θέση να εξυπηρετήσει online συναλλαγές με τις Τράπεζες και τους λοιπούς χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς.

Σίγουρα αυτό δεν συμβαίνει λόγω έλλειψης του απαραίτητου know how αλλά προφανώς λόγω του επιπέδου ωρίμασης της ελληνικής επιχειρηματικής νοοτροπίας που σίγουρα δυσκολεύεται να εγκαταλείψει την παραδοσιακή της εικόνα. Βέβαια λόγω της παγκοσμιοποίησης και του ανταγωνισμού που προέρχεται κυρίως από τις περισσότερο ώριμες και προοδευτικές επιχειρηματικά αλλά και τεχνολογικά χώρες η εικόνα αυτή τείνει προς την αλλαγή εγκαταλείποντας πλέον την παραδοσιακή της θέση. Προς αυτή την κατεύθυνση βοηθούν σίγουρα σε πρώτη φάση οι εφαρμογές e-banking των ελληνικών τραπεζών αλλά και άλλου τύπου εφαρμογές όπως ERP και DIS που δειλά δειλά κάνουν την εμφάνιση τους στην ελληνική αγορά.

Αναφορικά με τις παρερχόμενες υπηρεσίες e-banking θα πρέπει να παραδεχτούμε ότι το διαφαινόμενο επίπεδο τους είναι αρκετά υψηλό, γεγονός που επιβεβαιώνεται και από τις σημαντικές διακρίσεις και βραβεύσεις που έχουμε δει τα τελευταία χρόνια στο κομμάτι αυτό.

Σε επίπεδο εφαρμογών σίγουρα η εικόνα αλλάζει αφού όπως προαναφέρθηκε, οι πρωτοπόροι του κλάδου δεν υποστηρίζουν τέτοιες εφαρμογές τουλάχιστο στις βασικές εκδόσεις των προγραμμάτων τους. Όμως τα μηνύματα είναι θετικά αφού έχουμε την είσοδο τελευταία ισχυρών επιχειρήσεων στις εφαρμογές online συναλλαγών. Η Soft1 αποτελεί ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα καθώς και η Singular Logic. Είναι λοιπόν σημαντικό οι επιχειρήσεις να μην επηρεάζονται από το μάρκετινγκ των πρωτοπόρων του κλάδου της τεχνολογίας και να προβαίνουν σε

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

αλόγιστες επενδύσεις, αλλά να δουν το κομμάτι της πληροφοριακής τους οργάνωσης με μεγαλύτερη σοβαρότητα και καλλίτερη τακτική προσέγγιση.

Τέλος από λογιστική άποψη διαπιστώσαμε ότι η λογιστική παρακολούθηση των διαφόρων τραπεζικών συναλλαγών σαφώς και επηρεάζεται από το μέσο και το είδος. Πιο αναλυτικά, παρατηρήσαμε ότι το μέσο που χρησιμοποιείται για την εκτέλεση μιας συναλλαγής επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό και τη δομή του λογιστικού άρθρου που προκύπτει από αυτή. Αντίστοιχα και τα χαρακτηριστικά του προϊόντος παίζουν σημαντικό ρόλο στη σωστή λογιστική παρακολούθηση των επιχειρηματικών συναλλαγών. Έτσι για παράδειγμα, η πολιτική των αποπληρωμών μιας καθυστερημένης δόσης δανείου αποτελεί ένα χαρακτηριστικό γνώρισμα του δανείου και όπως διαπιστώθηκε είναι αρκετά κρίσιμη για τη διαμόρφωση του λογιστικού άρθρου.

9. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Καθότι οι η τεχνολογία έχει σημειώσει αλματώδη πρόοδο, και πάντα βάση των δυνατοτήτων που μπορεί να προσφέρει θα μπορούσε κανείς να προτείνει πολλά αναφορικά με την βελτίωση των επιχειρηματικών εφαρμογών προς τον τελικό χρήστη, δηλαδή της επιχειρήσεις. Η διεκπεραίωση online συναλλαγών σίγουρα αποτελεί μια τέτοια κατεύθυνση προς την οποία πλέον οφείλουν να αναπτυχθούν τεχνολογικά οι πάροχοι λογισμικού. Ταυτόχρονα οι συναλλαγές αυτές θα πρέπει να εκτελούνται σε περιβάλλον υψηλής ασφάλειας το οποίο αποτελεί και την δεύτερη κατεύθυνση. Πολύ σημαντικός επίσης κρίνεται και ο χρόνος απόκρισης των εφαρμογών μιας τέτοιας μορφής καθώς οι ανάγκες της εποχής καθορίζουν γρήγορες αλλά και με ασφάλεια επιχειρηματικές συναλλαγές. Οι πάροχοι επιχειρηματικών εφαρμογών σίγουρα θα μπορούσαν να εντάξουν στο interface, πάντα σε συνεργασία με τα αρμόδια χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, και πιο απαιτητικές συναλλαγές όπως αιτήσεις δανείων ή άλλων μορφών πίστωσης, simulation επιχειρηματικών σεναρίων χρηματοδότησης. Κατά αυτό τον τρόπο θα διευκόλυναν αρκετά τους υποψήφιους

Σύγχρονα Τραπεζικά προϊόντα και η λογιστική και πληροφοριακή τους διαχείριση από τις επιχειρήσεις

δανειολήπτες ενώ παράλληλα και οι τράπεζες θα αποκτούσαν εύκολη πρόσβαση σε νέα πελατεία. Ομολογουμένως όμως κάτι τέτοιο δεν φαίνεται να ευνοούσε ιδιαίτερα τις μεγάλες τράπεζες οι οποίες βασίζονται ένα μεγάλο κομμάτι του marketing τους και στο ανεπτυγμένο δίκτυο τους.

Σε γενικές γραμμές φαίνεται ότι το κομμάτι της πληροφορικής οργάνωσης των ελληνικών επιχειρήσεων είναι ακόμα στην φάση της μορφοποίησης του και σίγουρα οποιαδήποτε νέα προσθήκη δεν θα μπορούσε να απορροφηθεί εύκολα από τους χρήστες δηλαδή τις επιχειρήσεις. Συνεπώς οι προσπάθειες των επιχειρήσεων πληροφορικής θα πρέπει να επικεντρωθούν περισσότερο στην απορρόφηση και διάδοση των σύγχρονων δυνατοτήτων που παρέχουν στις επιχειρήσεις οι λογιστικές πλατφόρμες.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- [1] www.tex.unipi.gr/undergraduate/notes/efarmoges_comp/kef7.pdf
- [2] http://www.informant.gr/web/index.php?cPath=25_27_30_82
- [3] <http://www.softone.gr/getfile.asp?lnkId=7130>
- [4] http://62.103.39.56:8080/ketakemak_images/ODIGOSCHRIMATOOIKONOMI_KONERGALEION_F31357.doc
- [5] <http://www.sieben.gr/Downloads/SiEBENSoft1.doc>
- [6] http://www.singularlogic.eu/index.php?option=com_content&task=view&id=309&Itemid=101
- [7] www.ine.otoe.gr/UplDocs/tekmiriosi/diafora/trapezikes_ypiresies.pdf
- [8] <http://career-office.uoa.gr/docs/FundingGuide2005.pdf?GDPORTALID=7d81b09074be367288235e176253e90f>
- [9] <http://www.kerdos.gr/default.aspx?id=508519&nt=103>
- [10] www.taxheaven.gr
- [11] <http://www.alphafinance.gr/public/alphatrade-c.asp>
- [12] <http://www.eurobank.gr/ONLINE/HOME/generic.aspx?id=407&mid=714&lang=gr>
- [13] <http://www.winbank.gr/ecpage.asp?id=238535&nt=84&lang=1>
- [14] Ανάλυση και σχεδιασμός πληροφοριακών συστημάτων: γενικές αρχές, μεθοδολογία, πρότυπα, διαδικασίες (information systems analysis and design : a procedural approach), Χαραμής, Γεώργιος Ε, 1994
- [15] Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, Λαζαρίδης, Γιάννης Τα, 1998-2000
- [16] Επιχειρηματικός προγραμματισμός Πανουργιάς, Κωνσταντίνος 1996
- [17] Λογιστικές εφαρμογές : ασκήσεις, λύσεις, ερωτήσεις, απαντήσεις, Πομόνης, Νικόλαος Σ., 1998
- [18] www.edeya.gr/dbData/Res/Pinakas_forol_diatakseon_Deya.xls

