



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ



**ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ
ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΘΕΜΑ:
«ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΡΑΠΕΖΩΝ: Η
ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ.»**

ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΚΡΑΒΑ
Α.Μ. : 11/04

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ:
ΙΩΑΝΝΗΣ Τ. ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ
ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΤΜΗΜΑΤΟΣ
ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ**

ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2006

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΣΥΝΟΨΗ	5
---------------------	---

ΠΡΩΤΟ ΜΕΡΟΣ

01 Μορφές Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων.....	6
1 Κλασικές Μορφές Χρηματοδότησης	
1.1 Τραπεζικός Δανεισμός.....	7
1.2 Κατηγορίες Δανείων.....	8
1.2.1 Κλαδικά Δάνεια.....	8
1.2.2 Δάνεια με Βάση τη Διάρκεια Χρηματοδότησης.....	9
1.3. Συμβάσεις Δανείων.....	9
1.4 Κόστος και λοιποί όροι πιστοδοτήσεων.....	10
1.5 Πλεονεκτήματα Τραπεζικού Δανεισμού.....	14
1.6 Μειονεκτήματα Τραπεζικού Δανεισμού.....	14
2 Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης	
2.1 Leasing.....	15
2.1.1 Τρόπος Λειτουργίας του Leasing.....	16
2.1.2 Κατηγορίες Μισθώσεων.....	17
2.1.3 Μορφές Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	17
2.1.4 Πλεονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	19
2.1.5 Μειονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	21
2.1.6 Το Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο του Leasing.....	22
2.1.7 Το Κόστος της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	23
2.2 Factoring.....	24
2.2.1 Είδη Factoring.....	25
2.2.1.1 Με ή Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής (With or Without Recourse Factoring).....	26
2.2.1.2 Εγχώριο Factoring. (Domestic Factoring).....	26
2.2.1.3 Διεθνές Factoring (International Factoring).....	27
2.2.1.4 Εμπιστευτικό ή Μη Εμπιστευτικό Factoring (Disclosed or Undisclosed Factoring).....	28
2.2.1.5 Καταναλωτικό Factoring.....	28

2.2.1.6 Αντίστροφο Factoring (Reverse Factoring).....	29
2.2.1.7 Back To Back Factoring.....	29
2.2.1.8 Πρακτορεία με Καθορισμένη Ημερομηνία Λήξης (Maturity Factoring).....	30
2.2.1.9 Συμβατική Πρακτορεία (Conventional Factoring).....	30
2.2.2 Πλεονεκτήματα του Factoring.....	30
2.2.3 Μειονεκτήματα του Factoring.....	31
2.2.4 Το Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο του Factoring.....	31
2.2.5 Διαδικασίες και Κόστος.....	32
2.2.6 Διαφορές του Factoring από τον Τραπεζικό Δανεισμό.....	33
2.3 Forfaiting.....	33
2.3.1 Διαδικασία Forfaiting.....	34
2.3.2 Οι Λειτουργίες του Forfaiting.....	35
2.3.3 Πλεονεκτήματα του Forfaiting.....	36
2.3.4 Μειονεκτήματα του Forfaiting.....	37
2.3.5 Διαφορές του Factoring και του Forfaiting.....	37
2.4 Προεξόφληση Απαιτήσεων Πιστωτικών Καρτών.....	38
2.4.1 Οι Πιστωτικές Κάρτες ως Πηγή Χρηματοδότησης των Επιχειρήσεων.....	38
2.5 Επιταγές.....	40
2.5.1 Τυπικά Στοιχεία Επιταγής.....	40
2.5.2 Προθεσμία Εμφάνισης Επιταγής Προς Πληρωμή.....	42
2.5.3 Μεταχρονολογημένη Επιταγή.....	43
2.5.4 Χρηματοδότηση μέσω Μεταχρονολογημένων Επιταγών.....	44
2.5.5 Σφράγιση Επιταγής.....	45
2.5.6 Αναγγελία Ακάλυπτων Επιταγών.....	45
2.5.7 Ποινική Δίωξη Εκδοτών Ακάλυπτων Επιταγών.....	46
2.6 Εγγυητικές Επιστολές.....	46
2.6.1 Είδη Εγγυητικών Επιστολών.....	47
2.7 Συναλλαγματικές.....	48
2.7.1 Τυπικά Στοιχεία Συναλλαγματικής.....	49
2.7.2 Η Αποδοχή και η Πληρωμή της Συναλλαγματικής.....	49
2.7.3 Χρηματοδότηση μέσω Συναλλαγματικών.....	50
2.7.4 Διαφορές ανάμεσα σε Επιταγές και Συναλλαγματικές.....	51

ΔΕΥΤΕΡΟ ΜΕΡΟΣ

3.1 Εισαγωγή.....	53
3.2 Ερευνητική Μέθοδος.....	54
3.3 Το δείγμα της Έρευνας.....	54
3.4 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing).....	57
3.5 Πρακτορεία Απαιτήσεων (Factoring).....	65
3.6 Εμπορία Απαιτήσεων (Forfaiting).....	72
3.7 Τραπεζικός Δανεισμός.....	76
4 Συμπεράσματα.....	88

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	93
--------------------------	-----------

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Ερωτηματολόγιο.....	95
---------------------	----

ΣΥΝΟΨΗ

Η διπλωματική αυτή εργασία με τίτλο «Πηγές Χρηματοδότησης Τραπεζών: η περίπτωση των ελληνικών Τραπεζών» έχει ως κύριο στόχο της να αναλύσει τις μορφές χρηματοδότησης που προσφέρουν οι ελληνικές τράπεζες στις εγχώριες επιχειρήσεις για να καλύψουν τις ανάγκες τους σε ρευστότητα. Αναλυτικότερα, χωρίζεται σε δύο μέρη.

Στο πρώτο μέρος περιγράφονται αναλυτικά οι κυριότερες μορφές χρηματοδότησης που προσφέρουν τα ελληνικά τραπεζικά ιδρύματα στις επιχειρήσεις. Πιο συγκεκριμένα, παρατίθενται αναλυτικά στοιχεία τόσο για τις Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης, όπως είναι η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing), η Πρακτορεία Απαιτήσεων (Factoring), η Εμπορία Απαιτήσεων (Forfaiting) η οποία όμως βρίσκεται ακόμα σε εμβρυακό στάδιο στην Ελλάδα, η προεξόφληση απαιτήσεων πιστωτικών καρτών, οι επιταγές, οι συναλλαγματικές και οι εγγυητικές επιστολές, όσο και για τις λεγόμενες Κλασικές Μορφές όπως θεωρείται ο τραπεζικός δανεισμός.

Στο δεύτερο μέρος της εργασίας αυτής παρατίθεται αποτελέσματα έρευνας στην οποία συμμετείχαν υπάλληλοι ελληνικών τραπεζικών ιδρυμάτων. Αναλυτικότερα, το δείγμα τις έρευνας προέρχεται από εκατό τραπεζοϋπαλλήλους, οι οποίοι εργάζονται σε πέντε διαφορετικά τραπεζικά ιδρύματα που δραστηριοποιούνται στον ελληνικό χώρο και ειδικότερα στην περιοχή της Θεσσαλονίκης, στους οποίους προωθήθηκε το ερωτηματολόγιο σχετικά με τις μορφές χρηματοδότησης που αναλύθηκαν στο πρώτο μέρος. Σκοπός αυτής της έρευνας ήταν να εξαχθούν κάποια συμπεράσματα σύμφωνα με την άποψη των τραπεζοϋπαλλήλων σχετικά με τη μορφή χρηματοδότησης που επιλέγουν οι επιχειρήσεις, για το πόσο διαδεδομένες είναι αυτές στις ελληνικές επιχειρήσεις, να αναλυθεί ο τρόπος χρήσης των μορφών χρηματοδότησης από αυτές και τέλος να ερευνηθεί κατά πόσο ενήμεροι είναι οι τραπεζοϋπάλληλοι για τις βασικές μορφές χρηματοδότησης που προσφέρει το τραπεζικό ίδρυμα στο οποίο εργάζονται. Στο τελευταίο τμήμα της εργασίας αυτής παρατίθενται αναλυτικά τα συμπεράσματα της παραπάνω έρευνας και διατυπώνονται προτάσεις ώστε να υπάρξουν βελτιώσεις όσον αφορά τη χρησιμοποίησή τους από τις επιχειρήσεις.

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

0.1 Μορφές χρηματοδότησης επιχειρήσεων

Η κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής διαδικασίας τους έχει ιδιαίτερη σημασία για την οικονομική ανάπτυξη. Η κάλυψη των αναγκών αυτών στην Ελλάδα μπορεί να γίνει με διάφορους τρόπους, όπως είναι η Δικαιόχρηση γνωστή και ως Franchising, το Επιχειρηματικό Κεφάλαιο Υψηλού Κινδύνου γνωστό στο ευρύ κοινό και ως Venture Capital, με την εισαγωγή της επιχείρησης στο Χρηματιστήριο, με την αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου, με την έκδοση ομολογιακού δανείου καθώς και με τις δυνατότητες χρηματοδότησης που προσφέρονται από τα ελληνικά τραπεζικά ιδρύματα. Στην εργασία αυτή θα αναλυθούν οι μορφές χρηματοδότησης που προσφέρουν στις εγχώριες επιχειρήσεις οι ελληνικές τράπεζες. Πιο συγκεκριμένα, στις επιχειρήσεις που πραγματοποιούν επενδύσεις για την απόκτηση ή ανανέωση των παγίων στοιχείων τους, το τραπεζικό σύστημα παρέχει σήμερα μεσομακροπρόθεσμο δανεισμό, προσαρμοσμένο ως προς το ύψος, τη διάρκεια και τους λοιπούς όρους στις ανάγκες και προοπτικές τους, ενώ σε ό,τι αφορά την κάλυψη των αναγκών που ανακύπτουν κατά την παραγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων οι τράπεζες παρέχουν το αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης, με όρους προσαρμοσμένους στις πραγματικές ανάγκες τους. Πέρα από αυτά όμως το τραπεζικό σύστημα φρόντισε, τα τελευταία χρόνια, για την εισαγωγή σύγχρονων θεσμών στη χώρα μας, οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους. Σύμφωνα, λοιπόν, με τα παραπάνω οι μορφές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων από τις Τράπεζες χωρίζονται σε δύο κατηγορίες :**α)** τις κλασικές και **β)** τις σύγχρονες .

Αναλυτικότερα, κλασικές μορφές χρηματοδότησης είναι αυτές που παρέχουν οι Τράπεζες από την αρχή της λειτουργίας τους με βασικότερη :

1. Τον Τραπεζικό Δανεισμό

Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης είναι εκείνες που άρχισαν να εφαρμόζονται τα τελευταία χρόνια από τις Τράπεζες, με σκοπό να καλύψουν τις ολοένα και αυξανόμενες ανάγκες των επιχειρήσεων και διακρίνονται σε :

2. **Leasing (Χρηματοδοτική Μίσθωση)**
3. **Factoring (Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων)**
4. **Forfaiting(Εμπορία Απαιτήσεων)**
5. **Προεξόφληση απαιτήσεων πιστωτικών καρτών.**
6. **Επιταγές**
7. **Συναλλαγματικές.**
8. **Εγγυητικές Επιστολές.**

1 Κλασικές Μορφές Χρηματοδότησης

1.1 Τραπεζικός Δανεισμός

Με τον όρο τραπεζικό δανεισμό περιγράφεται η χρηματοδότηση επιχειρήσεων και ιδιωτών από τραπεζικά ιδρύματα, έναντι κάποιας αμοιβής η οποία ονομάζεται επιτόκιο. Ο δανειζόμενος υποχρεούται να καταβάλλει το κεφάλαιο που έχει δανειστεί σε μηνιαίες δόσεις πλέον του επιτοκίου που έχει συμφωνηθεί. Η διάρκεια ενός δανείου είναι μεγαλύτερη του ενός έτους. Αποτελεί το αρχαιότερο και πλέον διαδεδομένο μέσο χρηματοδότησης.

Πιο συγκεκριμένα για τις επιχειρήσεις, μετά την Π.Δ.Τ.Ε 1955/2.7.91 η χρηματοδότηση των πάσης φύσης επιχειρήσεων, επαγγελματιών, νομικών προσώπων ή ενώσεων προσώπων μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα , καθώς και αγροτών και αγροτικών οργανώσεων , για τη κάλυψη αναγκών τους σε κεφάλαια κίνησης, και δαπανών τους για την απόκτηση πάγιων εγκαταστάσεων, μεταφορικών μέσων και εξοπλισμού, διενεργείται χωρίς περιορισμούς ή ειδικούς όρους, με κάποιες εξαιρέσεις. Οι όροι των δανείων καθορίζονται από τα τραπεζικά ιδρύματα, με την επιφύλαξη των διατάξεων περί ελαχίστων ορίων επιτοκίων που ισχύουν.¹

¹Χρηματοδοτήσεις (Θεωρία και Πράξη) – Χαραλάμπου Κλ. Δεμίρη. Σελ.56

Σκοπός του Δανείου μπορεί να είναι ένας από τους παρακάτω :

1. η απόκτηση υφιστάμενων παγίων εγκαταστάσεων, μεταχειρισμένων μεταφορικών μέσων και εξοπλισμού
2. η απόκτηση μετοχών ή εταιρικών μεριδίων, εφόσον εξασφαλίζεται ο έλεγχος της επιχείρησης στο κεφάλαιο της οποίας επιθυμεί να συμμετέχει ο δανειζόμενος
3. η απόκτηση παγίων εγκαταστάσεων και εξοπλισμού που πραγματοποιούνται σε οικόπεδα ή κτήρια που ανήκουν σε τρίτους, εφόσον ο δανειζόμενος εξασφαλίσει τη χρήση τους για την επιχειρηματική δραστηριότητά του
4. για την κάλυψη των δαπανών που απαιτούνται για την επισκευή των παραπάνω.¹

Τέλος, οι τράπεζες δίνουν τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να δανειζονται εκτός από ευρώ και σε όποιο άλλο νόμισμα επιθυμούν. Στην πράξη επιλέγονται δάνεια σε Γεν Ιαπωνίας ή σε Ελβετικά Φράγκα.

1.2 Κατηγορίες δανείων

Τα δάνεια διακρίνονται σε διάφορες κατηγορίες ανάλογα με² :

1. του κλάδο οικονομικής δραστηριότητας της επιχείρησης , γνωστά και ως κλαδικά δάνεια, και
2. τη διάρκεια της χρηματοδότησης.

1.2.1 Κλαδικά Δάνεια

Οι τράπεζες προκειμένου να καλύψουν καλύτερα τις ανάγκες επαγγελματιών και επιχειρηματιών που δραστηριοποιούνται σε συγκεκριμένους κλάδους, έχουν σχεδιάσει και προσφέρουν εξειδικευμένα δανειακά προϊόντα. Ενδεικτικά αναφέρονται ειδικές χρηματοδοτικές λύσεις για:

α) ιδιοκτήτες ΤΑΞΙ, β) ιδιοκτήτες ΚΤΕΛ, γ) φαρμακοποιούς, δ) εργολάβους οικοδομών, ε) ιδιοκτήτες φροντιστηρίων ξένων γλωσσών, στ) ιδιοκτήτες βρεφονηπιακών σταθμών και νηπιαγωγείων, ζ) αρτοποιούς κ.λ.π.

¹ Χρηματοδοτήσεις (Θεωρία και Πράξη) – Χαραλάμπου Κλ. Δεμίρη. Σελ.56

² Αξιολόγηση επενδύσεων χρηματοδοτήσεις και χρηματιστηριακές αγορές.-Γεώργιος Α. Καραθανάσης

1.2.2 Δάνεια με Βάση τη Διάρκεια Χρηματοδότησης

Η κατηγορία αυτή δανείων περιλαμβάνει :

α) **τα βραχυπρόθεσμα δάνεια** που καλύπτουν τις βραχυπρόθεσμες ανάγκες των επιχειρήσεων σε κεφάλαιο κίνησης με διάρκεια μέχρι ένα έτος,

β) **τα μεσοπρόθεσμα δάνεια** που καλύπτουν τις ανάγκες χρηματοδότησης των επιχειρήσεων σε πάγιο εξοπλισμό όπως μηχανές, εργαλεία κ.λ.π. Η διάρκειά τους εκτείνεται από 2 έως 4 έτη, και

γ) **τα μακροπρόθεσμα δάνεια** που καλύπτουν ανάγκες χρηματοδότησης των επιχειρήσεων σε κτιριακές και μηχανολογικές εγκαταστάσεις, σε εταιρικούς μετασχηματισμούς όπως εξαγορά επιχειρήσεων, joint-venture, σε αναδιάρθρωση δανεισμού δηλαδή μετατροπή βραχυπρόθεσμου σε μακροπρόθεσμο κλπ. Η διάρκειά τους κυμαίνεται από 4 έως 15 έτη.

1.3 Συμβάσεις Δανείων

Οι συμβάσεις που συνάπτονται για τα παραπάνω είδη δανείων διακρίνονται συνήθως σε δύο βασικές κατηγορίες:

α) **τις συμβάσεις πίστωσης ή ανοικτού (αλληλόχρεου) λογαριασμού** όπου προσδιορίζονται μεταξύ άλλων το σύνολο του ποσού που μπορεί να κάνει ανάληψη ο πελάτης (αν και συνήθως δεν υποχρεώνεται να το εκταμιεύσει εφάπαξ), το επιτόκιο και το νόμισμα εκτοκισμού, η περίοδος εκτοκισμού και η λήξη της πίστωσης, καθώς και τα χρονικά διαστήματα (π.χ. εξαμηνιαίως, ετησίως) κατά τα οποία ο δανειολήπτης είναι συνήθως υποχρεωμένος να ανακυκλώνει το ποσό του δανείου, δηλαδή να επιστρέφει το ποσό στην τράπεζα και να προβαίνει σε εκ νέου ανάληψη, προκειμένου να διασφαλίζεται η δυνατότητα αποπληρωμής του δανείου.

Οι ανοικτοί αλληλόχρεοι λογαριασμοί προσφέρουν ευελιξία στο δανειολήπτη, δίνοντας του τη δυνατότητα να έχει εγκεκριμένο ποσό, το οποίο μπορεί να το διαχειριστεί σύμφωνα με τις ταμειακές του ανάγκες, όπως για παράδειγμα να αναλάβει ολόκληρο το ποσό εφάπαξ ή να αναλαμβάνει και να καταθέτει ποσά, μειώνοντας έτσι το ποσό του δανείου, σύμφωνα με τις ανάγκες του.

β) **στις συμβάσεις δανείου** όπου αν και οι περισσότεροι όροι είναι κοινοί με αυτούς που περιλαμβάνονται στις συμβάσεις αλληλόχρεων λογαριασμών (επιτόκιο, νόμισμα, περίοδος εκτοκισμού κλπ.), διακρίνονται από κάποιες ουσιαστικές διαφορές όπως ενδεικτικά: **η μη ύπαρξη αντίστοιχης ευελιξίας στην εκταμίευση του ποσού**. Συνήθως το ποσό εκταμιεύεται στο σύνολο του μία φορά ή εντός συγκεκριμένου διαστήματος από την υπογραφή της σύμβασης, συνήθως ένας ή δύο μήνες αργότερα. Επίσης **στην αποπληρωμή του κεφαλαίου (χρεολύσια)** όπου ο δανειολήπτης είναι υποχρεωμένος να αποπληρώσει το δάνειο βάσει συγκεκριμένου προγράμματος αποπληρωμών, δηλαδή σε ισόποσες τριμηνιαίες δόσεις, ή σε μία συνολική δόση στη λήξη του δανείου κλπ.. Επίσης λόγω της δέσμευσης των κεφαλαίων για χρονικό διάστημα άνω του έτους (συνήθως 3 έως 5 έτη), χωρίς τη δυνατότητα, τις περισσότερες φορές, ανακύκλωσης του δανείου, οι τράπεζες ορίζουν κάποιους συγκεκριμένους χρηματοοικονομικούς δείκτες (covenants), οι οποίοι προκύπτουν από τα περιοδικά οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης. Στην περίπτωση που η εξέλιξη των στοιχείων αυτών δεν είναι σύμφωνη με τους όρους της σύμβασης, τότε οι τράπεζες, έχουν το δικαίωμα να προβούν σε μία σειρά από ενέργειες όπως ενδεικτικά: η ειδοποίηση της επιχείρησης για διευθέτηση του προβλήματος, η καταγγελία της σύμβασης και η απαίτηση του συνόλου του ποσού του δανείου κλπ.

1.4 Κόστος και λοιποί όροι πιστοδοτήσεων

Το κόστος των δανείων διαφοροποιείται ανάλογα την τράπεζα, αλλά ακόμη ανάλογα και με τα δανειακά προϊόντα της ίδιας της τράπεζας. Το μέγεθος της τράπεζας, η πολιτική διαχείρισης πιστωτικού κινδύνου, η στρατηγική επέκτασής της σε νέες αγορές είναι ορισμένοι από τους παράγοντες που επηρεάζουν τον προσδιορισμό του κόστους του δανεισμού, από την πλευρά των τραπεζών. Από την μεριά των δανειοληπτών σημαντικό ρόλο στην τιμολόγηση των δανειακών προϊόντων έχουν ενδεικτικά: τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης τα οποία προκύπτουν από τα βιβλία και από τις φορολογικές και ασφαλιστικές της δηλώσεις, ο κλάδος στον οποίο δραστηριοποιείται η επιχείρηση, η πιστοληπτική της ικανότητα και φερεγγυότητα, η ενδεχόμενη ύπαρξη δυσμενών στοιχείων στον Τειρεσία, ο αριθμός των τραπεζών με τις οποίες συνεργάζεται, το ύψος του υφιστάμενου δανεισμού, ο σκοπός του δανείου, οι εξασφαλίσεις, η τεκμηρίωση της δυνατότητας αποπληρωμής κ.ο.κ.

Αφού ληφθούν υπόψη παράγοντες, όπως οι παραπάνω και εφόσον έχει εγκριθεί το πιστοδοτικό αίτημα από τις υπηρεσίες της τράπεζας, ο δανειολήπτης λαμβάνει εγγράφως την προσφορά της τράπεζας η οποία περιλαμβάνει τους βασικούς όρους του δανείου (ύψος, διάρκεια, επιτόκιο, έξοδα κλπ.). Ειδικότερα το κόστος του δανείου αναλύεται στα ακόλουθα στοιχεία:

α) **Έξοδα.** Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνονται τα πάση φύσεως έξοδα, δαπάνες, προμήθειες κλπ. που ενδεχομένως να χρεώσουν οι τράπεζες για το άνοιγμα του φακέλου, την έγκριση του δανείου, την ανανέωση του ορίου, τον εκτοκισμό, τον νομικό και τεχνικό έλεγχο (σε περίπτωση εμπράγματων ασφαλειών) κλπ. Τα έξοδα αυτά καθορίζονται από την εκάστοτε πολιτική της κάθε τράπεζας και διαφοροποιούνται τόσο ανά τράπεζα όσο και ανά πελάτη. Για παράδειγμα ένας πελάτης που έχει μακροχρόνια σχέση με μία τράπεζα ενδεχομένως να απολάβει καλύτερης τιμολόγησης στο θέμα των εξόδων, από ότι ένας νέος πελάτης.

β) **Επιτόκιο Βάσης ή Αναφοράς.** Πρόκειται για το κυμαινόμενο επιτόκιο βάσει του οποίου υπολογίζεται το τελικό επιτόκιο του δανείου που λαμβάνει ο πελάτης. Το επιτόκιο βάσης διακρίνεται σε τρεις κυρίως τύπους:

- **το Βασικό Επιτόκιο Χορηγήσεων ή Πιστοδοτήσεων**
- **το διατραπεζικό επιτόκιο Euribor ή Libor** για δάνεια σε ευρώ και ξένα νομίσματα αντίστοιχα, και
- **τα λοιπά επιτόκια** που διαμορφώνονται από τις τράπεζες ανάλογα με τη ρευστότητά τους και με την κάθε περίπτωση του πελάτη όπως π.χ. προνομιακό επιτόκιο χορηγήσεων για πελάτες που παρέχουν υψηλής ποιότητας εξασφαλίσεις, επιτόκιο διατραπεζικής για δάνεια κ.ο.κ.

Το Βασικό Επιτόκιο Χορηγήσεων (B.E.X.) αποτελεί ένα από τα επιτόκια βάσει των οποίων μία τράπεζα δανειοδοτεί, προσδιορίζεται δε από την τελευταία και ανακοινώνεται συνήθως μέσω του Τύπου. Το BEX, ανάλογα με την τράπεζα, μπορεί να μην είναι ένα και μοναδικό αλλά να διαφοροποιείται σε επιμέρους επιτόκια αν πρόκειται για δάνεια για κεφάλαιο κίνησης, για αγορά επαγγελματικής στέγης ή εξοπλισμού. Διαμορφώνεται σύμφωνα με τις εκάστοτε οικονομικές συνθήκες (επιτόκια Ευρωπαϊκής Ένωσης, πληθωρισμός, κλπ.) καθώς και την πολιτική της κάθε τράπεζα (επιθετική ή επιλεκτική). Το BEX αναπροσαρμόζεται όταν αξιολογηθεί από την Τράπεζα ότι έχουν μεταβληθεί οι συνθήκες που το προσδιορίζουν (π.χ. παρεμβατικό επιτόκιο Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, πληθωρισμός κλπ.) και ανακοινώνεται συνήθως μέσω του Τύπου.

Το Euribor (Euro Interbank Offer Rate) είναι το επιτόκιο αναφοράς του Ευρώ, το οποίο προσδιορίζεται από ένα πάνελ (ομάδα) τραπεζών κυρίως ευρωπαϊκών, σε καθημερινή βάση στις 12:00 ώρα Ελλάδος και αφορά το επιτόκιο με το οποίο η μία τράπεζα είναι διατεθειμένη να δανείσει μία άλλη τράπεζα. Το Euribor προκύπτει ως ο μέσος όρος από τις διάφορες τιμές που προσφέρουν οι συμμετέχουσες στο πάνελ τράπεζες και δεν είναι έχει μόνο μία τιμή αλλά δεκαπέντε, ανάλογα με τη διάρκεια: 1 εβδομάδα, 2 εβδομάδες, 3 εβδομάδες και από 1 έως 12 μήνες. Έτσι στην περίπτωση που η περίοδος εκτοκισμού ενός δανείου, δηλαδή το χρονικό διάστημα βάσει του οποίου υπολογίζονται οι τόκοι του δανείου, ορίζεται σε τρεις μήνες και ως επιτόκιο βάσης το Euribor, τότε ως τιμή του επιτοκίου βάσης για τον προσδιορισμό του επιτοκίου, θα ληφθεί το Euribor 3 μηνών. Σημειώνεται ότι εκτός από τις παραπάνω χρονικές περιόδους (από 1 εβδομάδα έως 12 μήνες), υπάρχει και το EONIA (Euro OverNight Interbank Average), δηλαδή το επιτόκιο βάσει του οποίου μία τράπεζα δανείζει στη διατραπεζική αγορά, μία άλλη τράπεζα για μία ημέρα.

γ) **Περιθώριο (spread) της τράπεζας.** Αφορά στο κέρδος της τράπεζας από τη χορήγηση του δανείου και μπορεί να κυμανθεί από 2% έως 8%, ανάλογα με τα κριτήρια που ορίζει η πολιτική της τράπεζα, όπως φερεγγυότητα και πιστοληπτική ικανότητα πελάτη, εξασφαλίσεις, κλάδος δραστηριότητας της εταιρείας κλπ.

δ) **Εισφορά του νόμου 128/75.** Πρόκειται για μία εισφορά που εισπράττουν οι τράπεζες για κάθε χορήγηση δανείου, η οποία αποδίδεται στο Δημόσιο. Το ποσοστό της εισφοράς σήμερα ανέρχεται σε 0,6% επί του χρεωστικού υπολοίπου του δανείου για όλα τα δάνεια, πλην των στεγαστικών όπου το αντίστοιχο ποσοστό είναι 0,12%.

Εκτός του επιτοκίου, άλλοι σημαντικοί όροι ενός δανείου είναι:

α) **Διάρκεια πίστωσης/δανείου.** Από τη στιγμή που ο δανειολήπτης εκταμιεύει το ποσό, είναι υποχρεωμένος, σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης που έχει υπογράψει με την τράπεζα, είτε να το ανακυκλώνει, επιστρέφει στην Τράπεζα και επαναεκταμιεύει, σε συγκεκριμένα χρονικά διαστήματα (6 μήνες, 1 έτος), είτε να το αποπληρώσει πλήρως μέχρι τη λήξη του. Αναφορικά στην πρώτη περίπτωση της ανακύκλωσης, λόγω του ότι ενδέχεται να μην προσδιορίζεται συγκεκριμένη λήξη της πίστωσης, οι Τράπεζες συνήθως ορίζουν ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, συνήθως ένα έτος, οπότε και επαναξιολογούν τη σχέση τους με τον πελάτη και είτε ανανεώνουν το όριο είτε το κάνουν άμεσα απαιτητό, οπότε και ο δανειολήπτης είναι υποχρεωμένος να αποπληρώσει άμεσα το σύνολο του δανείου.

β) **Δόσεις.** Πρόκειται για το πρόγραμμα αποπληρωμής του δανείου, το οποίο είτε είναι συγκεκριμένο, ισόποσες τριμηνιαίες ή εξαμηνιαίες δόσεις, είτε προσαρμόζεται σύμφωνα με τις ανάγκες του πελάτη και μπορεί να περιλαμβάνει, από περίοδο χάριτος για τους πρώτους μήνες ή έτη, μέχρι τη μία και μοναδική χρεολυτική δόση, ολική αποπληρωμή, στη λήξη του δανείου.

γ) **Εκτοκισμός.** Αφορά τη χρονική διάρκεια βάσει της οποίας υπολογίζονται οι τόκοι επί του χρεωστικού υπολοίπου του δανείου. Συνήθως κυμαίνεται μεταξύ ενός μηνός, τριών ή έξι μηνών.

δ) **Είδη εξασφαλίσεων.** Ενδεικτικά αναφέρονται:

1. **Προσωπική εγγύηση.** Ο δανειολήπτης εγγυάται προσωπικά για το ποσό του δανείου.

2. **Εγγύηση τρίτου προσώπου.** Τρίτο πρόσωπο που έχει τα απαραίτητα περιουσιακά στοιχεία εγγυάται για το ποσό του δανείου.

3. **Σύσταση ενεχύρου (ενεχύραση) επί:**

α) αξιογράφων, για παράδειγμα προσκόμιση στην Τράπεζα επιταγές πελατείας ως εξασφάλιση για τη λήψη δανείου,

β) χρεογράφων, για παράδειγμα προσκόμιση στην Τράπεζα μετοχών εταιρειών εισηγμένων στο Χρηματιστήριο, κατοχής της ίδιας της εταιρείας ή των μετόχων/εταίρων της ως εξασφάλιση για τη λήψη δανείου,

γ) αποθεμάτων, για παράδειγμα δέσμευση εμπορευμάτων ως εξασφάλιση για τη λήψη δανείου, πρακτική η οποία δε συνηθίζεται πλέον.

δ) καταθέσεων, για παράδειγμα. δέσμευση καταθέσεων της επιχείρησης ή των μετόχων/εταίρων της γνωστή με τον όρο cash collateral.

4. **Εκχώρηση λοιπών απαιτήσεων.** Τιμολόγια, φορτωτικές, συμβάσεις κλπ. Δηλαδή εκχώρηση από μία μεταποιητική εταιρεία, μίας σύμβασης με το Δημόσιο από την οποία προκύπτουν μελλοντικές πληρωμές του τελευταίου προς την εταιρεία, ως εξασφάλιση για τη λήψη δανείου,

5. **Εγγραφή προσημείωσης,** για παράδειγμα εγγραφή προσημείωσης σε ακίνητα ιδιοκτησίας της εταιρείας ή των εταίρων/μετόχων.

1.5 Πλεονεκτήματα Τραπεζικού Δανεισμού

Τα βασικά πλεονεκτήματα του τραπεζικού δανεισμού είναι τα ακόλουθα :

1. Το αντικείμενο αγοράς του δανείου ανήκει αποκλειστικά στην δανειοδοτούμενη επιχείρηση.
2. Η επιχείρηση απαλλάσσεται φόρου για το ύψος των τόκων του δανείου.
3. Το ύψος της χρηματοδότησης μπορεί να είναι πολύ υψηλό.
4. Η διάρκεια του δανείου μπορεί να φτάσει μέχρι τα 15 έτη, ίσως και περισσότερο ανάλογα με το τραπεζικό ίδρυμα.
5. Η επιχείρηση μπορεί να επιλέξει τόσο τη διάρκεια του δανείου, όσο και το διάστημα καταβολής των δόσεων.
6. Η χρηματοδότηση μπορεί να φτάσει μέχρι και το 100% της αξίας του αντικειμένου.
7. Υπάρχει η δυνατότητα ανακύκλωσης του δανείου.

1.6 Μειονεκτήματα Τραπεζικού Δανεισμού

Ο τραπεζικός δανεισμός παρουσιάζει όπως είναι αναμενόμενο και κάποια μειονεκτήματα. Αναλυτικότερα :

1. Το επιτόκιο δανεισμού είναι αρκετά υψηλό.
2. Για τη χορήγηση δανείου διενεργείται αυστηρός οικονομικός έλεγχος τόσο της επιχείρησης, όσο και των φορέων αυτής.
3. Για να έχει δικαίωμα χρηματοδότησης μια επιχείρηση από κάποιο τραπεζικό ίδρυμα θα πρέπει να δραστηριοποιείται σε κάποιο οικονομικό κλάδο τουλάχιστον για 5 χρόνια.
4. Για τη χορήγηση του δανείου η τράπεζα απαιτεί κάποιες εξασφαλίσεις, όπως εγγύηση τρίτου, ενεχυρίαση κάποιου αντικειμένου ή υποθήκευση-προσημείωση κάποιου ακινήτου της επιχείρησης.
5. Η όλη διαδικασία είναι πολύπλοκη και χρονοβόρα.

2 Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης.

2.1 Leasing

Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι μια μορφή χρηματοδότησης επενδυτικών έργων. Χρηματοοικονομικά η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι μια χρηματοδοτική πρόταση, η οποία μπορεί να θεωρηθεί ότι αποτελείται από μια αρχική εισροή η οποία μετά ακολουθείται από ταμειακές εκροές. Η επιχείρηση (ο Μισθωτής) εξοικονομεί την τρέχουσα χρονική στιγμή ένα χρηματικό ποσό ίσο με το κόστος απόκτησης της επένδυσης, αλλά αναλαμβάνει την υποχρέωση να καταβάλλει στον Εκμισθωτή (την εταιρία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης) σε τακτά χρονικά διαστήματα συγκεκριμένα χρηματικά ποσά.¹

Σύμφωνα με έναν άλλο ορισμό του Leasing, πρόκειται για τη σύμβαση μεταξύ μιας ειδικής εταιρίας (εκμισθωτή) και μιας επιχείρησης ή ενός επαγγελματία (μισθωτής), με την οποία η πρώτη παραχωρεί, για ορισμένο χρόνο και έναντι μισθώματος, στο δεύτερο τη χρήση επιχειρησιακού ή επαγγελματικού εξοπλισμού (βιομηχανικά μηχανήματα, μηχανές γραφείου, μεταφορικά μέσα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, ιατρικά μηχανήματα κλπ) παρέχοντάς του συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα μετά την πάροδο ορισμένου χρόνου είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο.²

Η χρηματοδοτική μίσθωση καθιερώθηκε στην Ελλάδα με το Ν. 1665/1986, ως μία σύγχρονη μέθοδο μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων (δηλαδή εξοπλισμού και ακινήτων) για επαγγελματική χρήση.

Οι εταιρείες Leasing έχουν δια νόμου αποκλειστικό αντικείμενο εργασιών τη σύναψη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης για την παραχώρηση, έναντι μισθώματος, της χρήσης αντικειμένου, κινητού ή ακινήτου ή και των δύο μαζί, που προορίζεται αποκλειστικά για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του αντισυμβαλλομένου της, παρέχοντάς του συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει το αντικείμενο, είτε να ανανεώσει τη μίσθωση. Μέσω Leasing χρηματοδοτείται σήμερα στην εγχώρια αγορά η μίσθωση εξοπλισμού επιχειρήσεων, βιομηχανιών και επαγγελματιών, επαγγελματικών ακινήτων, μεταφορικών μέσων και αγροτικών εκτάσεων.

1 Αξιολόγηση επενδύσεων χρηματοδοτήσεις και χρηματιστηριακές αγορές.-Γεώργιος Α. Καραθανάσης
2 Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας-Απ.Γεωργιάδης Σελ.71

Παράλληλα, στην εγχώρια αγορά δεν γνωρίζουν ανάπτυξη κάποιες άλλες μορφές της χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι διαδεδομένες στο εξωτερικό, όπως είναι το **διεθνές, το κοινοπρακτικό, το συμμετοχικό Leasing**. Επίσης, μεγαλύτερα είναι τα περιθώρια ανάπτυξης που υπάρχουν για την αγορά των ακινήτων και κυρίως για το sale and lease back, δηλαδή τη ρευστοποίηση μιας ήδη πραγματοποιημένης επένδυσης, πρακτική κατά την οποία ο επενδυτής διατηρεί τη χρήση του αντικειμένου, κινητού ή ακινήτου, και στην οποία δεν παρεμβάλλεται τρίτος προμηθευτής.

2.1.1 Τρόπος Λειτουργίας του Leasing

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση μπορεί να αφορά κάθε είδους εξοπλισμό είτε προς είναι καινούργιος είτε είναι μεταχειρισμένος ,που πρέπει προς να είναι παραγωγικά αυτοτελής και όσο το δυνατό ευρύτερης χρήσης .

Με βάση τον τρόπο λειτουργίας του Leasing, η επιχείρηση όταν επιλέξει τον εξοπλισμό που επιθυμεί απευθύνεται στην Εταιρία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης, συνήθως θυγατρική κάποιας Τράπεζας, και εφόσον εγκριθεί το αίτημά της, η δεύτερη αγοράζει τον εξοπλισμό και ταυτόχρονα τον παραχωρεί στην επιχείρηση έναντι μηνιαίου ή τριμηνιαίου μισθώματος, το οποίο είναι συνήθως προκαταβλητέο και αναγνωρίζεται ως λειτουργική δαπάνη για φορολογικούς σκοπούς.

Κατά τη διάρκεια της σύμβασης ιδιοκτήτης του εξοπλισμού είναι η εταιρία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης, ενώ στις υποχρεώσεις του μισθωτή συμπεριλαμβάνεται η συντήρηση του εξοπλισμού που αγοράστηκε, με όρους οι οποίοι προβλέπονται στη σύμβαση συντήρησης που έχει υπογραφεί με την εταιρία, και η ασφαλιστική κάλυψη του εξοπλισμού.

Αφού λήξει η σύμβαση ο μισθωτής έχει τις ακόλουθες τρεις επιλογές :
α) να αγοράσει τον εξοπλισμό στο εκ των προτέρων συμφωνημένο τίμημα εξαγοράς, με ανώτερο ποσοστό το 15% επί της αρχικής αξίας. Συνήθως, όμως το ποσοστό αυτό ανέρχεται στο 1% της αρχικής αξίας, **β)** να παρατείνει τη σύμβαση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης με τους νέους ορούς που θα συμφωνηθούν ή **γ)** να επιστρέψει τον εξοπλισμό στην εταιρία Leasing.

2.1.2 Κατηγορίες Μισθώσεων

Οι μισθώσεις διακρίνονται σε δύο επιμέρους κατηγορίες :

- α) Την Παραδοσιακή ή Διαχειριστική Μίσθωση (Operating Leasing), και
- β) Την Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing).

Κατά τη διαδικασία της **Παραδοσιακής Μίσθωσης** εμφανίζονται ο ιδιοκτήτης του πράγματος (**εκμισθωτής**) και ο χρήστης του πράγματος (**μισθωτής**) ο οποίος πληρώνει το μίσθωμα ή ενοίκιο του πράγματος (**μίσθιο**).

Στη **Χρηματοδοτική Μίσθωση** εμφανίζονται ο πάντοτε απαραίτητος χρήστης και η ειδική εταιρεία Leasing, ως χρηματοδοτικός μεσάζων, ενώ πίσω από αυτήν ενδέχεται να υπάρχει σειρά εναλλακτικών συνεργασιών. Αυτοί οι τρίτοι συνεργάτες, εγγυώνται την καλή κατασκευή του πράγματος και αναλαμβάνουν την παροχή σειράς υπηρεσιών προς το χρήστη υπό πρόσθετους όρους.

Έναντι της Παραδοσιακής Μίσθωσης, η Χρηματοδοτική Μίσθωση διαφέρει ως προς την ελευθερία του ενοικιαστή να επιλέξει το πράγμα, που υποδεικνύει για εξαγορά στην εταιρεία μισθώσεως, από την οποία στη συνέχεια το ενοικιάζει.

2.1.3 Μορφές Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Οι βασικότερες μορφές Χρηματοδοτικής Μίσθωσης είναι οι ακόλουθες :

1. Άμεση Χρηματοδοτική Μίσθωση (Direct Leasing)

Στη μορφή αυτή υπάρχει διμερής σχέση, έχουμε δηλαδή τον εκμισθωτή-κατασκευαστή του παγίου στοιχείου και τον μισθωτή. Υπάρχει όμως και η περίπτωση η σχέση αυτή να είναι και τριμερής, δηλαδή ανάμεσα στον κατασκευαστή, στην εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης που είναι ανεξάρτητη από τον κατασκευαστή και στο μισθωτή.

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. Έχουν όμως κάποιες υποχρεώσεις έναντι του μισθωτή, όπως είναι η συντήρηση των παγίων στοιχείων ειδικής τεχνολογίας, δηλαδή υπολογιστές, μηχανές γραφείου κ.α.

2. Μίσθωση με Παροχή Υπηρεσιών (Service Leasing)

Είναι η περίπτωση κατά την οποία ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α. Αυτή η περίπτωση συνήθως εντάσσεται στη σύμβαση Άμεσης Χρηματοδοτικής Μίσθωσης, μπορεί όμως να αποτελεί και αυτοτελή σύμβαση.

3. Πώληση και Επαναμίσθωση Παγίων Στοιχείων (Sale and Leaseback)

Ο ενοικιαστής αγοράζει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που επιθυμεί και το πουλά στην εταιρεία εκμίσθωσης, από την οποία, στη συνέχεια, το ενοικιάζει. Αυτός ο τρόπος επιλέγεται για την αντιμετώπιση εκτάκτων αναγκών ρευστότητας εκ μέρους του ενοικιαστή. Επίσης, δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων.

Οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν επιτρέπεται να πουλήσουν στην εταιρία Leasing τα επαγγελματικά τους ακίνητα και στη συνέχεια να τα μισθώσουν, επιτρέπεται όμως να πουλήσουν τον εξοπλισμό τους.

4. Χρηματοδοτική Μίσθωση-Πώληση (Vendor Leasing)

Είναι μία τεχνική προώθησης των πωλήσεων, κατά την οποία ένας προμηθευτής εξοπλισμού υπογράφει μία σύμβαση-πλαίσιο με μία εταιρεία Leasing και στη συνέχεια προσκομίζει πελάτες για τελική αγορά μέσω της μακροπρόθεσμης ενοικίασης, που προσφέρει η εταιρεία Leasing. Από την εταιρεία αυτή ο προμηθευτής εισπράττει ολόκληρο το τίμημα κατά την υπογραφή της σύμβασης ενοικίασης με τον πελάτη. Η Μίσθωση είναι γνωστή και ως **Μίσθωση κατά Παραγγελία (Custom Lease)** και αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι διάφοροι όροι υπεισέρχονται στην τελική σύμβαση, ανάλογα με το τις επιθυμίες των πελατών.

Η συνεργασία μεταξύ της εταιρίας Leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού, με διάφορα σχήματα, συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και των δύο μερών.

5. Συμμετοχική ή Εξισορροπητική Μίσθωση (Leveraged Leasing)

Η μορφή αυτή μίσθωσης εφαρμόζεται σε αντικείμενα πολύ μεγάλης αξίας (πλοία, αεροπλάνα, τραίνα κ.α.) και έχει σαν βασική προϋπόθεση τη συνεργασία τεσσάρων μερών: **α)** του πελάτη(μισθωτή), **β)** του βιομηχανικού κατασκευαστή ή προμηθευτή, **γ)** της εταιρείας Leasing (εκμισθωτή) και **δ)** μιας Τράπεζας. Η τράπεζα διαθέτει αμέσως το ποσό της αξίας του αντικειμένου στη βιομηχανία και εισπράττει ένα μερίδιο των ενοικίων, του αντικειμένου αυτού, από την εταιρεία Leasing, η οποία έχει ρόλο μεσάζοντα στην τοποθέτηση του εξοπλισμού.

6. Ειδική Μορφή Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Master Lease Line)

Μεταξύ του πελάτη και της εταιρείας Leasing υπογράφεται σύμβαση η οποία επιτρέπει την σταδιακή απόκτηση του αντικειμένου από αυτόν, χωρίς να έχει ο μισθωτής την υποχρέωση να διαπραγματεύεται νέο συμβόλαιο για κάθε στάδιο ή είδους εξοπλισμού.

7. Διασυνοριακή ή Διεθνής Μίσθωση (Cross-Bordered ή Off Shore Leasing)

Στην περίπτωση αυτή η μίσθωση ξεφεύγει από τα γεωγραφικά σύνορα της Ελλάδας και επεκτείνεται σε χώρες του εξωτερικού. Στη μορφή αυτή Μίσθωσης μπορεί να χρησιμοποιηθεί τόσο η Άμεση Μίσθωση, όσο και Πώληση - Μίσθωση υπό Όρους. Η διαφοροποίηση της Διασυνοριακής ή Διεθνής Μίσθωσης έγκειται στο γεγονός ότι οι πληρωμές γίνονται σε συνάλλαγμα με συνέπεια να περικλείουν κάποιους κινδύνους.

8. Πώληση - Μίσθωση υπό Όρους (Conditional Sale Lease)

Στη μορφή αυτή χρηματοδότησης επιτυγχάνεται η πώληση μέσω μίσθωσης, δηλαδή ενώ ακολουθούνται οι όροι της μίσθωσης, στην ουσία καταλήγουμε σε πώληση του μισθίου στον μισθωτή, αναγνωρίζοντας εμμέσως τους όρους της πώλησης. Η μορφή αυτή της μίσθωσης προωθείται γιατί επιφέρει κάποια πλεονεκτήματα τόσο στο μισθωτή, όσο και στον εκμισθωτή όπως φορολογικές απαλλαγές, επιδοτήσεις κ.α.

2.1.4 Πλεονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Τα βασικά πλεονεκτήματα αυτής της μορφής της χρηματοδότησης έναντι των υπολοίπων παρατίθενται στη συνέχεια. Πιο συγκεκριμένα :

1. Ο μισθωτής μπορεί να χρησιμοποιήσει άμεσα τον εξοπλισμό/ακίνητο που έχει επιλέξει, καθώς η εταιρία Leasing **καλύπτει μέχρι και το 100%** της αξίας της επένδυσης, περιλαμβανομένου του ΦΠΑ στην περίπτωση κινητού εξοπλισμού. Αντίθετα, όπως είναι γνωστό τα τραπεζικά δάνεια χρηματοδοτούν μόνο ένα μέρος της επένδυσης, συνήθως το 80% αυτής.

2. Η **ευελιξία** είναι ένα ακόμη από τα πλεονεκτήματα του Leasing. Η διάρκεια της μίσθωσης, ο τρόπος καταβολής καθώς και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις **οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης**, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν **εποχικοί και παράγοντες**. Η αποπληρωμή μπορεί να οριστεί ανά τρίμηνο ή εποχιακά, στην περίπτωση που μια χρονική περίοδος είναι περισσότερο προσοδοφόρα για την επιχείρηση κάτι που για παράδειγμα, ισχύει για τις τουριστικές επιχειρήσεις, που λειτουργούν κυρίως τη θερινή περίοδο και κατά τη διάρκειά της παρουσιάζουν κερδοφορία.
3. Συμβάλει στη **βελτίωση της ρευστότητας** της επιχείρησης καθώς τα έξοδα κινήσεως «χρηματοδοτούνται» μέσω της αποπαγιοποίησης. Έτσι δε δεσμεύονται κεφάλαια για τον εξοπλισμό και μπορούν να χρησιμοποιηθούν για άλλες δραστηριότητες της επιχείρησης.
4. Δεν επηρεάζεται ο ισολογισμός της επιχείρησης γιατί ο μισθωμένος εξοπλισμός δεν εμφανίζεται στο παθητικό ως μελλοντικές πληρωμές μισθωμάτων, με αποτέλεσμα να διατηρείται η **πιστοληπτική της ικανότητα**.
5. Ο επενδυτής **προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση** του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει μέσω του Leasing χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.
6. Στη χρηματοδοτική μίσθωση **δεν απαιτούνται εμπράγματα εξασφαλίσεις**, κάτι που διευκολύνει και άλλες δραστηριότητες μιας επιχείρησης όπως μία νέα συνεργασία ή την είσοδο στο χρηματιστήριο.
7. Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία Leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το **φορολογικό εισόδημα**. Είναι γνωστό ότι στην ελληνική νομοθεσία υιοθετείται η αρχή της νομικής κυριότητας για λογιστικούς ή φορολογικούς λόγους. Στην περίπτωση της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης, νόμιμος κύριος επένδυσης είναι ο εκμισθωτής έως την αποπληρωμή της, ενώ στην περίπτωση του τραπεζικού δανεισμού το κράτος αναγνωρίζει ως έξοδο μόνο τους τόκους αφού το κεφάλαιο δίνεται από την αρχή. Επιπροσθέτως, η χρηματοδοτική μίσθωση επιτρέπει την σταδιακή εκταμίευση του ΦΠΑ κατά τη διάρκεια της σύμβασης.
8. Αποτελεί **πρόσθετη πηγή χρηματοδότησης** για την επιχείρηση, η οποία χρησιμοποιώντας τη δυνατότητα αυτή δεν επιβαρύνεται με τραπεζικό δανεισμό και επιπλέον δε δεσμεύει μέρος των Ιδίων Κεφαλαίων της.
9. Οι **διαδικασίες** απόκτησης, έγκρισης και υπογραφής της σύμβασης είναι **απλές και σύντομες**.
10. Η **λογιστική καταχώριση** και παρακολούθηση για την εταιρία μισθωτή είναι **απλή**.

11. 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.
12. Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει **καλύτερους όρους προμήθειας** εξοπλισμού **ή απόκτησης** επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.
13. 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.
14. Για **τα τραπεζικά συγκροτήματα** το Leasing αποτελεί μία τεχνική **διεύρυνσης της πελατείας** τους και πολλαπλών κερδών, αφού, εκτός των άλλων αποκτούν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών του εξοπλισμού και προσφέρουν πελατεία στις ασφαλιστικές εταιρείες.
15. Οι **εταιρείες Leasing διασφαλίζονται από τον κίνδυνο πτώχευσης** του μισθωτή, διότι διατηρούν την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και επιπλέον απολαμβάνουν σοβαρά **φορολογικά κίνητρα** (αποσβέσεις, σύσταση αφορολογήτου αποθεματικού).

2.1.5 Μειονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Εκτός από πλεονεκτήματα η Χρηματοδοτική Μίσθωση παρουσιάζει και κάποια μειονεκτήματα όπως :

1. Το φαινομενικό **κόστος** του Leasing είναι **υψηλότερο** από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάξει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.
2. **Διαφεύγει η ωφέλεια από τη φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων** στην περίπτωση του ιδιόκτητου εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρι ενός βαθμού από την πλήρη φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων.
3. Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί **δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μίας επιχείρησης**, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του Leasing.

4. **Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία** έναντι του εκμισθωτή και διατρέχει τον **κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης** αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα, γιατί στην ουσία ο εξοπλισμός δεν ανήκει στην ιδιοκτησία του. Στην περίπτωση αυτή, ο εκμισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.
5. Ο μισθωτής υπόκειται στους **ελέγχους του εκμισθωτή** για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού.
6. Η Χρηματοδοτική Μίσθωση **δεν είναι συμφέρουσα για συμβάσεις μικρής χρονικής διάρκειας** γιατί εμπεριέχει μεγάλο κόστος.

2.1.6 Το Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο του Leasing

Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης γίνεται μεταξύ ειδικευμένης εταιρείας και επιχείρησης ή επαγγελματία με σκοπό την παραχώρηση έναντι μισθώματος στην επιχείρηση ή τον επαγγελματία της χρήσης κινητού πράγματος και ταυτόχρονα του δικαιώματος είτε αγοράς είτε ανανέωσης της μίσθωσης για ορισμένο χρόνο. Οι ειδικευμένες εταιρείες στις συμβάσεις Leasing ιδρύονται με αυτό τον αποκλειστικό σκοπό και κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας της Ελλάδος. Η άδεια αυτή είναι απαραίτητη και στην περίπτωση εγκατάστασης στην Ελλάδα παρόμοιων αλλοδαπών εταιρειών.

Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών Leasing απαιτείται να είναι ίσο προς το κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας (4 δις δρχ. ή 12 εκ. €) ή προς το ήμισυ αυτού, όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μία ή περισσότερες τράπεζες. Τέλος, οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές, ενώ την εποπτεία επί των εταιρειών αυτών ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος. Η σύμβαση Leasing καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρείται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ΝΔ 1038/1949 (ΦΕΚ Α 149) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών και η διάρκειά της είναι πάντοτε ορισμένη και ποτέ μικρότερη των τριών ετών.

Καθ' όλη τη διάρκεια της μίσθωσης το πράγμα ασφαρίζεται κατά κινδύνων τυχαίας καταστροφής ή χειροτερεύσεως, ενώ, τρίτα πρόσωπα δεν μπορούν να ασκήσουν κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα επί του αντικειμένου της. Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του πράγματος από το μισθωτή, επιτρέπεται η συνομολόγηση ρητρών επιτοκίου ή είδους ή αξίας συναλλάγματος ή συνδυασμός των τριών.

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

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

Φορολογικές εκπτώσεις για τον εξοπλισμό που χρησιμοποιείται με συμβάσεις Χρηματοδοτικής Μίσθωσης προβλέπονται στο Ν 1262/82 και στους αναπτυξιακούς νόμους 1892/1990 (άρθρο 19), στον 2601/1998 και στον 3219/2004, υπό τον όρο διάρκειας της σύμβασης Leasing από 10 έτη και άνω και όταν η κυριότητα θα περιέρχεται στον μισθωτή μετά τη λήξη της σύμβασης. Από κάθε φόρο ή τέλος απαλλάσσονται οι συμβάσεις δανεισμού από τράπεζες των εταιρειών Leasing καθώς και οι συμβάσεις Χρηματοδοτικής Μίσθωσης μεταξύ των εταιρειών αυτών και ξένων προμηθευτών τους.

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

2.1.7 Το Κόστος της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Για να διαπιστωθεί εάν το κόστος απόκτησης ενός εξοπλισμού με Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι μικρότερο από το αντίστοιχο κόστος απόκτησής του με δάνειο θα πρέπει να προκύπτει θετική Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ) της ταμειακής ροής του μισθωτηρίου συμβολαίου, υπό τις προϋποθέσεις ένταξης στην ταμειακή ροή των επιπτώσεων των φοροαπαλλαγών και του υπολογισμού της ΚΠΑ με το κατόπιν φόρων επιτόκιο δανεισμού.

Συνήθως, καταβάλλεται προσπάθεια από τις εταιρείες Leasing για να μηδενιστεί η αρνητική διαφορά στην ΚΠΑ με την παροχή δωρεάν υπηρεσιών, όπως εκπαίδευση προσωπικού, συντήρηση εξοπλισμού κ.α.

Ο ρόλος, όμως, των φοροαπαλλαγών είναι σαφώς ο σημαντικότερος για να επιλέξει κάποιος τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης έναντι άλλων μεθόδων επιχειρηματικής χρηματοδότησης.

2.2 Factoring

Το Factoring αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική αγοραστική συμπεριφορά. Πρόκειται για τριμερή συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή, των πελατών του και μιας εταιρίας Factoring, η οποία αναλαμβάνει τη διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των εκδιδόμενων από τον προμηθευτή τιμολογίων πώλησης, με παράλληλη χορήγηση προκαταβολών επί της αξίας τους.

Η ελληνική μετάφραση της λέξης Factoring αποδίδεται ως «διενέργεια πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορικών απαιτήσεων ή «ανάληψη απαιτήσεων τρίτων» ή το γνωστότερο «σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων».

Με τον νόμο 1905/90 εφαρμόστηκε στην Ελλάδα ο θεσμός των εταιριών Factoring. Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων ασκείται νόμιμα στην Ελλάδα από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες που έχουν αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα. Σύμφωνα, λοιπόν με το νόμο 1905/1990/α-147/Αρθρ.1§1 *«Η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός κατά κύριο επάγγελμα προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων, ο οποίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείται, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και είσπραξη μιας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή, ιδίως συμβάσεις πώλησης αγαθών, παροχής υπηρεσιών ή εκτέλεση έργων. Περιεχόμενο της πρακτορείας αποτελεί ιδίως η εκχώρηση απαιτήσεων στον πράκτορα με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής, η εξουσιοδότηση για την είσπραξή τους, η χρηματοδότηση του προμηθευτή με προεξόφληση απαιτήσεων, η λογιστική ή νομική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.»*

Με πιο απλά λόγια, το Factoring αφορά την σύναψη σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα (τράπεζα ή εταιρεία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων) βάση της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του έναντι των πελατών - οφειλετών του. Στο πλαίσιο της πρακτόρευσης, ο πράκτορας δύναται να αναλάβει τη διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή.

Σε περίπτωση χρεοκοπίας του οφειλέτη ή αδυναμίας του να πληρώσει, ο πράκτορας επιχειρηματικών απαιτήσεων εξοφλεί τον προμηθευτή. Συνήθως, το χρηματοδοτικό ίδρυμα αφού συλλέξει και αξιολογήσει τις πιστώσεις προς τους πελάτες αποδίδει άμεσα στην εταιρία το 80% περίπου των ποσών. Επίσης χρεώνει στην εταιρία 0.5 έως 2% του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις προς πελάτες για την διαχείριση του χαρτοφυλακίου. Τα κριτήρια χρηματοδότησης είναι αρκετά αυστηρά ενώ το κόστος είναι σχετικά λογικό.

Το Factoring είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης μιας μικρομεσαίας επιχείρησης, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες και εμπράγματα ασφάλειες (υποθήκες, προσημειώσεις κ.λ.π). Οι υπηρεσίες Factoring απευθύνονται σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε όλους τους κλάδους της οικονομίας και παρέχουν υπηρεσίες ή πωλούν υπηρεσίες επί πιστώσει. Οι πλέον ενδεδειγμένες περιπτώσεις αφορούν μεσοπρόθεσμες (από 30 έως 300 ημέρες) και ανοιχτές πιστώσεις, δηλαδή πιστώσεις που δεν καλύπτονται από μεταχρονολογημένες επιταγές ή εγγυητικές επιστολές και ως εκ τούτου δεν μπορούν να χρηματοδοτηθούν εύκολα από τις εμπορικές τράπεζες. Οι βασικές υπηρεσίες που προσφέρει το Factoring είναι οι ακόλουθες :

1. προεξόφληση (χρηματοδότηση) απαιτήσεων
2. λογιστική παρακολούθηση
3. είσπραξη των απαιτήσεων
4. πιστωτική αξιολόγηση των πελατών και
5. κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από αδυναμία πληρωμή των απαιτήσεων.

2.2.1 Είδη Factoring

Οι σπουδαιότερες μορφές Factoring είναι οι ακόλουθες :

1. Με ή Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής (With or Without Recourse Factoring)
2. Εγχώριο Factoring (Domestic Factoring)
3. Διεθνές Factoring (International Factoring)
4. Εμπιστευτικό ή Μη Εμπιστευτικό Factoring (Disclosed or Undisclosed Factoring)
5. Καταναλωτικό Factoring
6. Αντίστροφο Factoring (Reverse Factoring)
7. Back To Back Factoring

Υπάρχει όμως και μια ακόμη διάκριση στα είδη του Factoring βάσει του χρόνου εξόφλησης των απαιτήσεων. Έτσι έχουμε :

1. Την Πρακτορεία με Καθορισμένη Ημερομηνία Λήξης (Maturity Factoring), και
2. Την Συμβατική Πρακτορεία (Conventional Factoring)

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι τα είδη του Factoring διαφέρουν ανάλογα με την εταιρία πρακτορείας. Οι παραπάνω διακρίσεις αποτελούν τις επικρατέστερες στην ελληνική αγορά και αναλύονται παρακάτω.

2.2.1.1 Με ή Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής (With or Without Recourse Factoring)

1. Factoring με Δικαίωμα Αναγωγής.

Η εταιρία πρακτορείας αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση, τη διαχείριση και την είσπραξη των τιμολογίων χωρίς όμως και την ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου στην περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες. Αν ο οφειλέτης αδυνατεί να καλύψει την υποχρέωσή του, τότε η εταιρία Factoring στρέφεται κατά του πελάτη της για να εισπράξει την απαίτηση.

2. Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής.

Η εταιρία πρακτορείας αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση, τη διαχείριση και την είσπραξη με ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες.

3. Προεξόφληση τιμολογίων.

Υπάρχει όμως και μια Τρίτη περίπτωση κατά την οποία η εταιρεία πρακτορείας προεξοφλεί συγκεκριμένες απαιτήσεις μέχρι ενός ορίου χωρίς αναγωγή και πέρα αυτού με αναγωγή.

2.2.1.2 Εγχώριο Factoring. (Domestic Factoring)

Το Εγχώριο Factoring χρησιμοποιείται για εγχώριες πιστώσεις όπου τόσο ο προμηθευτής, όσο και ο οφειλέτης μπορεί να είναι εταιρίες ή ατομικές επιχειρήσεις που ασχολούνται με χονδρεμπόριο ή λιανεμπόριο. Πιο συγκεκριμένα, η επιχείρηση(προμηθευτής) αποστέλλει τα πρωτότυπα τιμολόγια στον αγοραστή και αντίγραφα αυτών στην εταιρία πρακτορείας. Η τελευταία χορηγεί στον προμηθευτή προκαταβολή της τάξης του 80%-85% της αξίας τους.

Ο αγοραστής έχει πλέον υποχρέωση να εξοφλήσει τα τιμολόγια στην εταιρία πρακτορείας και όταν αυτό συμβεί αποδίδονται στον προμηθευτή και τα υπόλοιπα χρήματα από την εταιρία Factoring αφού πρώτα παρακρατηθεί η προμήθεια διαχείρισης που έχει συμφωνηθεί. Η προμήθεια αυτή αποτελεί και την αμοιβή της εταιρία πρακτορείας για τις υπηρεσίες της. Εκτός από την **είσπραξη των απαιτήσεων** η εταιρία πρακτορείας **αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα** των πελατών της επιχείρησης, τόσο αυτών που έχουν ενταχθεί στο πελατολόγιό της κατά την έναρξη της συνεργασίας όσο και των προσελκυόμενων μεταγενέστερα, **αναλαμβάνει τη λογιστική παρακολούθηση των λογαριασμών** του αναλαμβανόμενου πελατολογίου με συνεχή παροχή σχετικών πληροφοριών στην επιχείρηση καθώς και την **είσπραξη των τιμολογίων πώλησης** και την αντίστοιχη πίστωση της επιχείρησης. Επίσης, Η εταιρία Factoring **αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο** κάτω από προϋποθέσεις και εφόσον αυτό ζητηθεί από τη συνεργαζόμενη επιχείρηση. Ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος αφορά την οικονομική αδυναμία του οφειλέτη να καταβάλει την αξία των σχετικών τιμολογίων και όχι την άρνησή του να τα εξοφλήσει λόγω διαφορών που ανακύπτουν μεταξύ πωλητή και αγοραστή.

2.2.1.3 Διεθνές Factoring (International Factoring)

Το Διεθνές Factoring αναφέρεται κυρίως σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα των εισαγωγών και εξαγωγών και διακρίνεται σε :

1. Εξαγωγικό Factoring.

Καλύπτει ανάγκες της επιχείρησης στην διεθνή αγορά. Λειτουργεί όπως και το εγχώριο με τη βασική διαφορά ότι η εκχώρηση στην εταιρία Factoring των απαιτήσεων της επιχείρησης έναντι των αγοραστών-εισαγωγέων γίνεται κατά κανόνα χωρίς δικαίωμα επιστροφής στην επιχείρηση των ανείσπρακτων τιμολογίων και επομένως η εταιρία Factoring **αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο**. Επίσης στο εξαγωγικό Factoring, εμφανίζεται ακόμα μια εταιρία πρακτορείας στο εξωτερικό και πιο συγκεκριμένα στη χώρα του εισαγωγέα, η οποία έχει αναλάβει και εγγυάται για τις απαιτήσεις του τελευταίου. Έτσι μοιράζεται ο πιστωτικός κίνδυνος μεταξύ αυτής και της εγχώριας εταιρίας πρακτορείας.

2. Εισαγωγικό Factoring.

Και αυτή η μορφή καλύπτει ανάγκες της επιχείρησης στην διεθνή αγορά. Αφορά επιχειρήσεις του εξωτερικού, οι οποίες εξάγουν προς την Ελλάδα και ζητούν πράκτορα στη χώρα.

Η εισαγωγική επιχείρηση απαλλάσσεται από τις παραδοσιακές διαδικασίες των εισαγωγών και αγοράζει προθεσμιακά με ανοικτό λογαριασμό, γεγονός που της επιτρέπει να βελτιώνει την αγοραστική δύναμή της, του όρους αγορών και την ανταγωνιστικότητά της.

Οι εταιρίες πρακτορείας, μέσω των διεθνών ενώσεων και της αναπτυγμένης τεχνολογίας, μπορούν να έχουν ακριβέστερη πληροφόρηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πιθανών αγοραστών, μειώνοντας έτσι στο ελάχιστο τον κίνδυνο τόσο για τις ίδιες, όσο και για τους πελάτες τους. Συναντούν όμως και κάποια εμπόδια, όπως τον κίνδυνο των συναλλαγματικών ισοτιμιών, την ανομοιομορφία των εθνικών νομοθεσιών αλλά και τα φορολογικά βάρη, τα οποία μειώνουν κατά πολύ τα κέρδη τους σε σχέση με τις υπηρεσίες που προσφέρουν.

2.2.1.4 Εμπιστευτικό ή Μη Εμπιστευτικό Factoring (Disclosed or Undisclosed Factoring)

1. Μη Εμπιστευτικό Factoring.

Το άρθρο 2§1 του Ν.1905/1990 ορίζει ότι η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων πρέπει να αναγγέλλεται εγγράφως από τον πράκτορα ή τον προμηθευτή στον οφειλέτη.¹ Παρόλα αυτά ο νόμος δεν αποκλείει το ενδεχόμενο να μείνει κρυφή η πρακτορεία. Έτσι στο Μη Εμπιστευτικό Factoring η πρακτορεία ανακοινώνεται στον αγοραστή μόνο όταν ο τελευταίος δεν είναι σε θέση να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του. Η εταιρία πρακτορείας διατηρεί το δικαίωμα να επιλέξει ποιους θα αναλάβει.

2. Εμπιστευτικό Factoring.

Κατά το Εμπιστευτικό Factoring τόσο ο προμηθευτής, όσο και η εταιρία πρακτορείας ενημερώνουν τον αγοραστή για το ύψος των απαιτήσεων που εκχωρήθηκαν.

2.2.1.5 Καταναλωτικό Factoring

Αφορά επιχειρήσεις καταναλωτικών αγαθών ή παροχής υπηρεσιών που επιθυμούν να προσφέρουν ένα εναλλακτικό τρόπο πληρωμής στους πελάτες τους πέρα των πιστωτικών καρτών, των καταναλωτικών δανείων ή των συναλλαγματικών. Το Καταναλωτικό Factoring χρησιμοποιείται συνήθως για αγορές ηλεκτρικών συσκευών, αυτοκινήτων κ.λ.π.

¹ Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας-Απ.Γεωργιάδης Σελ.71

2.2.1.6 Αντίστροφο Factoring (Reverse Factoring)

Στην περίπτωση αυτή η σύμβαση πρακτορείας συντάσσεται μεταξύ της εταιρίας Factoring και του πελάτη-αγοραστή. Συγκεκριμένα, η εταιρία πρακτορείας αγοράζει τις υποχρεώσεις του πελάτη της, υπογράφοντας ξεχωριστή σύμβαση για καθένα από τους προμηθευτές του. Η σύμβαση αυτή μπορεί να είναι με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Ο κάθε προμηθευτής εκχωρεί το καθολικό των πωλήσεων του πελάτη στην εταιρία πρακτορείας, την οποία ενημερώνει ο πελάτης για τις ροές των αγορών του. Ο προμηθευτής θα εισπράξει τις απαιτήσεις του από την εταιρία Factoring, είτε με τη μορφή προκαταβολής, είτε με την ωρίμανση του τιμολογίου.

Η μορφή αυτή Factoring αποδίδει οφέλη τόσο στον πελάτη-αγοραστή όσο και προμηθευτή του. Ο πελάτης επιτυγχάνει τη δυνατότητα να μπορέσει να βελτιώσει τους όρους πωλήσεων, να πετύχει χαμηλότερο κόστος καθώς και καλύτερο έλεγχο των πληρωμών. Από την άλλη πλευρά, ο προμηθευτής μειώνει το λειτουργικό του κόστος, επιτυγχάνει καλύτερη εικόνα του ισολογισμού του μέσω της μείωσης των απαιτήσεων, αυξάνει τη ρευστότητά του και βελτιώνει τον δείκτη ταχύτητας είσπραξης των απαιτήσεών του. Τη μορφή αυτή Factoring υιοθετούν συνήθως επιχειρήσεις με μεγάλο αριθμό προμηθευτών.

2.2.1.7 Back To Back Factoring

Αποτελεί ένα συνδυασμό του Αντίστροφου Factoring και του Εγχώριου Factoring και οδηγεί σε πλήρη διαχείριση των ταμειακών ροών της επιχείρησης. Η εταιρία πρακτορείας αγοράζει τις απαιτήσεις των οφειλετών αλλά ταυτόχρονα διαχειρίζεται και τις υποχρεώσεις της επιχείρησης προς τους προμηθευτές της αναλαμβάνοντας τη λογιστική διαχείριση και παρακολούθηση τόσο των απαιτήσεων, όσο και των υποχρεώσεων του πελάτη της. Ακόμη, διενεργεί συνεχή πιστωτικό έλεγχο των αγοραστών, καλύπτει την επιχείρηση από πιστωτικούς κινδύνους αλλά και χορηγεί προκαταβολές επί των αγοραζόμενων απαιτήσεων. Το βασικότερο όμως πλεονέκτημα που προσφέρει είναι η ομαλοποίηση και ο συνεχής έλεγχος των ταμειακών ροών με αποτέλεσμα τη μείωση του λειτουργικού κόστους της επιχείρησης που υιοθετεί αυτή τη μορφή Factoring.

2.2.1.8 Πρακτορεία με Καθορισμένη Ημερομηνία Λήξης (Maturity Factoring)

Στην περίπτωση αυτή ο προμηθευτής εισπράττει την αξία των τιμολογίων που εκχωρεί στην εταιρία πρακτορείας στην ημερομηνία λήξης τους. Η μορφή αυτή επιλέγεται συνήθως από επιχειρήσεις που δεν έχουν ανάγκη τόσο από ρευστότητα, όσο από τις υπόλοιπες υπηρεσίες που προσφέρει το Factoring και κυρίως την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.

2.2.1.9 Συμβατική Πρακτορεία (Conventional Factoring)

Κατά τη μορφή αυτή πρακτορείας, ο προμηθευτής εκχωρεί και προεξοφλεί τα εκδιδόμενα τιμολόγια στην εταιρία Factoring, αναλαμβάνοντας όμως τα έξοδα και την προμήθεια της εξόφλησης. Χρησιμοποιείται περισσότερο στην πράξη μιας και οι περισσότερες επιχειρήσεις καταφεύγουν στο Factoring για να αυξήσουν τη ρευστότητά τους.

2.2.2 Πλεονεκτήματα του Factoring

Το Factoring προσφέρει πολλές ωφέλειες στην επιχείρηση που θα το επιλέξει για τη χρηματοδότησή της. Αναλυτικότερα :

1. Η **αξιολόγηση** από την εταιρία Factoring της **πιστοληπτικής ικανότητας** των υφιστάμενων και νέων αγοραστών εξυγιάνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και δημιουργεί συνθήκες καλής εισπραξιμότητας των σχετικών τιμολογίων. Έτσι, η επιχείρηση αναπροσαρμόζει έγκαιρα την πιστωτική της πολιτική και συγκεντρώνεται απερίσπαστη στην ανάπτυξη των εργασιών της.
2. Η ανάληψη από την εταιρία Factoring της είσπραξης των τιμολογίων **βελτιώνει τη συμπεριφορά των οφειλετών** σε ότι αφορά την εξόφληση των υποχρεώσεών τους, με αποτέλεσμα την έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων του προμηθευτή.
3. **Μειώνει σημαντικά το λειτουργικό κόστος** της συνεργαζόμενης επιχείρησης αναφορικά με τη διαχείριση και τη λογιστική παρακολούθηση των εμπορικών απαιτήσεων.

4. Λόγω του ότι αξιολογείται η πιστοληπτική ικανότητα των νέων αγοραστών **δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών.**
5. **Αυξάνεται η ρευστότητα** της επιχείρησης, εφόσον προεισπράττει μεταγενέστερες οφειλές, ενισχύοντας έτσι την αύξηση των πωλήσεών της.
6. Γίνεται **σωστότερη η χρηματοοικονομική διαχείριση** αλλά και η **διοίκηση** της επιχείρησης, εφόσον η εταιρία πρακτορείας αναλαμβάνει τη λογιστική παρακολούθηση, τις εισπράξεις καθώς και την παροχή πληροφοριών τόσο για τους νέους, όσο και για τους ήδη υπάρχοντες πελάτες. Έτσι, η επιχείρηση μπορεί πλέον να επικεντρωθεί στην παραγωγή και στα κανάλια διανομής των προϊόντων της.
7. **Βελτιώνεται** η εικόνα των **χρηματοοικονομικών δεικτών** της επιχείρησης καθώς και του **ισολογισμού** της, γιατί φαίνονται μειωμένες οι απαιτήσεις της, ενώ αυξάνονται τα χρηματικά διαθέσιμα.
8. **Προστατεύονται** οι εξαγωγικές επιχειρήσεις από **συναλλαγματικούς κινδύνους**, εφόσον προεξοφλούνται οι απαιτήσεις τους **αυξάνοντας** έτσι την **ανταγωνιστικότητα** της στις αγορές του εξωτερικού.
9. Ο προμηθευτής **επωφελείται από την πώληση των τιμολογίων** στη διεθνή αγορά με χαμηλότερα επιτόκια.
10. **Μειώνεται** σημαντικά το ύψος των **ανείσπρακτων απαιτήσεων** των εταιρειών, ενώ ταυτόχρονα σημαντική είναι η **συρρίκνωση του κινδύνου μη εξόφλησης των υποχρεώσεων.**
11. Το **κόστος είσπραξης των απαιτήσεων μειώνεται** και γίνεται **τακτικότερη αποπληρωμή** τους εκ μέρους των αγοραστών.
12. Κάτω από την προστασία της εταιρίας πρακτορείας, **μειώνεται η διστακτικότητα** της επιχείρησης για την **επέκταση των εργασιών της.**
13. **Μειώνεται το κόστος διαχείρισης** των προμηθευτών της επιχείρησης, με αποτέλεσμα να μην είναι πλέον υποχρεωμένη να διατηρεί τμήμα πίστεως. Με τον τρόπο αυτό κερδίζει πόρους, τους οποίους μπορεί να διαθέσει σε άλλα τμήματα που έχουν ανάγκη αυξημένης χρηματοδότησης.

2.2.3 Μειονεκτήματα του Factoring

Το Factoring όμως παρουσιάζει και κάποια μειονεκτήματα, τα οποία όμως είναι συγκριτικά πολύ λιγότερα σε σχέση με τα πλεονεκτήματα που προσφέρει. Πιο συγκεκριμένα :

1. Δεν αποτελεί οικονομικά συμφέρουσα λύση για επιχειρήσεις με ήδη αυξημένη ρευστότητα και μικρό πελατολόγιο.
2. Το κόστος του είναι υψηλό. Αυτό βέβαια εξαρτάται από το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών.
3. Ο επιχειρηματίας περιορίζει τις άμεσες επαφές με τους πελάτες, ενώ ενδέχεται να προσκρούσει και σε επιλεκτική πολιτική φερέγγυων πελατών από την πλευρά του πράκτορα.
4. Υπάρχουν καθυστερήσεις κατά τις μεταβιβάσεις των πληρωμών.
5. Έχουμε διπλές λογιστικές εγγραφές από τις επιχειρήσεις.
6. Το προεξοφλητικό επιτόκιο είναι ιδιαίτερα αυξημένο για μικρές επιχειρήσεις αλλά και για κάποιες μεγαλύτερες, οι οποίες δεν εμπίπτουν στα ποσοτικά και ποιοτικά κριτήρια των εταιριών πρακτορείας.
7. Αποδεικνύεται ιδιαίτερα προβληματική η εφαρμογή του σε ορισμένους τομείς , όπως ο Δημόσιος Τομέας αλλά και τα Super Markets κυρίως λόγω των καθυστερήσεων στις αποπληρωμές των οφειλών τους.

2.2.4 Το Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο του Factoring

Κατά το άρθρο 1 του Ν.1905/90, η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός κατά κύριο επάγγελμα αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων. Ο τελευταίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείτε, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και είσπραξη μιας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή, ιδίως από συμβάσεις πώλησεως αγαθών, παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεση έργων.

Ειδικότερα, η πρακτορεία (Factoring) περιλαμβάνει μία ή περισσότερες από τις ακόλουθες δραστηριότητες:

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

Η σύμβαση μπορεί να γίνει πριν ακόμη δημιουργηθούν οι απαιτήσεις και να καλύπτει απαιτήσεις εσωτερικού και εξωτερικού. Η ύπαρξη σύμβασης πρακτορείας και οι απαιτήσεις στις οποίες αναφέρεται, αναγγέλλεται εγγράφως στον οφειλέτη. Είναι δε ισχυρότερη η εν λόγω σύμβαση έναντι των ενδεχομένων συμφωνιών μεταξύ προμηθευτή και οφειλέτη για το ανεκχώρητο των μεταξύ τους απαιτήσεων. Είναι ευνόητο πως για την ίδια απαίτηση δεν επιτρέπεται η σύναψη συμβάσεων με περισσότερους του ενός πράκτορες. Το ρόλο του πράκτορα ασκούν μόνον οι τράπεζες και οι αποκλειστικής εξειδίκευσεως ανώνυμες εταιρείες, οι οποίες συνιστώνται κατόπιν ειδικής αδείας της Τραπέζης Ελλάδος. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών αυτών δεν μπορεί να είναι χαμηλότερο από το ήμισυ του απαιτούμενου για την ίδρυση μιας τραπεζικής εταιρείας.

Οι μετοχές των εταιρειών είναι ονομαστικές, η δε μεταβίβασή τους, όταν οδηγεί σε απόκτηση μεγαλύτερου από 10% τμήματος του μετοχικού κεφαλαίου, είναι άκυρη άνευ εγκρίσεως της Τραπέζης Ελλάδος. Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία επί των εταιρειών και καθορίζει υποχρεωτικούς για τις εταιρείες συντελεστές φερεγγυότητας, ρευστότητας και συγκεντρώσεως κινδύνου, τα ακαθάριστα έσοδα, δε, των πρακτόρων υπάγονται σε ΦΠΑ 19%.

2.2.5 Διαδικασίες και Κόστος

Η συμφωνία με την εταιρεία Factoring και η παροχή του κατάλληλου κατά περίπτωση μίγματος υπηρεσιών διαμορφώνει και το κόστος συνεργασίας, το οποίο αναφέρεται: **α)** Στην προμήθεια, το ύψος της οποίας εξαρτάται από την αναλαμβανόμενη ομάδα των αγοραστών-πελατών, **β)** τον αριθμό και τη μέση αξία των τιμολογίων, καθώς και **γ)** τη διάρκεια της μέση πιστωτικής περιόδου. Για την κάλυψη και του πιστωτικού κινδύνου η προμήθεια προσαυξάνεται. Το επιτόκιο που εφαρμόζεται επί των χορηγήσεων είναι αντίστοιχο των τραπεζικών για κεφάλαιο κίνησης, πλέον της εισφοράς του Ν.128/75 (0,12%). Οι προκαταβολές του εξαγωγικού Factoring πραγματοποιούνται στο νόμισμα του τιμολογίου, με εφαρμογή επιτοκίου LIBOR πλέον περιθωρίου που καθορίζει η εταιρία πρακτορείας..

2.2.6 Διαφορές του Factoring από τον Τραπεζικό Δανεισμό

Οι βασικές διαφορές του Factoring από τον Τραπεζικό Δανεισμό έχουν ως εξής :

1. Οι εταιρίες Factoring δίνουν κατά κανόνα προκαταβολές έναντι τιμολογίων ενώ οι τράπεζες προτιμούν τα αξιόγραφα, όπως μεταχρονολογημένες επιταγές, συναλλαγματικές, ως εξασφάλιση για τις χρηματοδοτήσεις τους.
2. Στις εταιρίες Factoring εκχωρείται το σύνολο των απαιτήσεων των πελατών τους που προέρχεται από επί πιστώσει πωλήσεις η τουλάχιστον το σύνολο των απαιτήσεων τους κατά συγκεκριμένων οφειλετών τους.
3. Οι εταιρίες Factoring δεν προσφέρουν μόνο χρηματοδότηση αλλά μια ολόκληρη γκάμα υπηρεσιών
4. Η χρηματοδότηση που παρέχεται μέσω εταιριών Factoring είναι περισσότερη ευέλικτη γιατί προσαρμόζεται σε συνεχή βάση στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών τους.

2.3 Forfaiting

Ένα χρηματοοικονομικό προϊόν που χρησιμοποιείται σαν εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης των επιχειρήσεων είναι το Forfaiting. Αν και συγγενεύει με το Factoring, το Forfaiting αποτελεί ένα ξεχωριστό χρηματοπιστωτικό προϊόν, το οποίο μάλιστα στην πλειονότητα των περιπτώσεων παγκοσμίως προσφέρεται ως τραπεζική εργασία. Αποτελεί μια μορφή εξαγωγικής εμπορικής πίστωσης χωρίς δικαίωμα αναγωγής στον εξαγωγέα, η οποία συχνά ανέρχεται στο 100% της αξίας της εμπορικής απαίτησης. Τυπικά, το Forfaiting προεξοφλεί άμεσα μεσοπρόθεσμης διάρκειας απαιτήσεις με σταθερό επιτόκιο, γι αυτό και δε χρησιμοποιείται τόσο σε επαναλαμβανόμενες εξαγωγές αγαθών μικρής αξίας. Το Forfaiting βασίζεται σε διεθνώς αναγνωρισμένες και εύκολα μεταβιβάσιμες μορφές εμπορικής παράδοσης αγαθών και υπηρεσιών, χαρακτηριστικό που επέτρεψε τη δημιουργία διεθνούς δευτερογενούς αγοράς διαπραγμάτευσης συμβολαίων Forfaiting, η οποία διευκολύνει τις εταιρείες του κλάδου να δανείζονται λιγότερα κεφάλαια και να βελτιώνουν την αποδοτικότητα του ενεργητικού τους. Σε πολλές περιπτώσεις, η αγορά των απαιτήσεων ενός εξαγωγέα στο πλαίσιο Forfaiting συνοδεύεται από εγγύηση των σχετικών υποχρεώσεων του αντίστοιχου εισαγωγέα από την τράπεζά του.

Στη χώρα μας ο θεσμός του Forfaiting δεν είναι ιδιαίτερα ανεπτυγμένος, γεγονός που οφείλεται στη μη ύπαρξη εταιρειών που εξάγουν κεφαλαιουχικά αγαθά, στις οποίες η πίστωση που τους χορηγείται είναι συνήθως μακροχρόνια. Αντίθετα, υπάρχουν πολλές εταιρείες που εξάγουν εμπορεύματα, αλλά εκεί ο χρόνος της πίστωσης που τους χορηγείται είναι μέχρι 3 μήνες, οπότε εφαρμόζονται οι υπηρεσίες του Factoring.¹

Κατά έναν άλλον ορισμό, Forfaiting είναι η εκχώρηση των συναλλαγματικών ή άλλων εμπορικών πιστωτικών εγγράφων, τα οποία είναι εγγυημένα και πλήρως διαπραγματεύσιμα. Ο Forfaiter κάνει συνήθως αποδεκτή αυτή την εγγύηση και αναλαμβάνει τον εμπορικό ή πολιτικό κίνδυνο.²

Το Forfaiting εμφανίστηκε σαν θεσμός στα τέλη της δεκαετίας του 1950 και στην αρχή αφορούσε κεφαλαιουχικά αγαθά. Η εγχώρια αγορά Forfaiting εκτιμάται ότι αξίζει μερικές εκατοντάδες εκατομμύρια ευρώ, όμως ακόμα διανύει εμβρυϊκό στάδιο, ενώ οι λιγοστές ελληνικές επιχειρήσεις που γνωρίζουν και χρησιμοποιούν το συγκεκριμένο προϊόν αναγκάζονται να προσφεύγουν σε ειδικευμένες εταιρείες του εξωτερικού. Σήμερα στη χώρα μας μόνο μια Τράπεζα δραστηριοποιείται στον τομέα του Forfaiting, γεγονός που τις επιτρέπει μεγάλα περιθώρια κέρδους.

2.3.1 Διαδικασία Forfaiting

Η τράπεζα που δραστηριοποιείται στον τομέα Forfaiting αγοράζει μετρητοίς εμπορικές απαιτήσεις με μελλοντική λήξη από εξαγωγικές επιχειρήσεις, τις οποίες οι τελευταίες απέκτησαν πουλώντας προϊόντα και υπηρεσίες επί πιστώσει στη διεθνή αγορά, χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Με την πράξη αυτή όμως, η τράπεζα, αναλαμβάνει και κάποιους κινδύνους. Σ' αυτούς περιλαμβάνονται :

- α) ο επιχειρηματικός κίνδυνος
- β) ο πολιτικός κίνδυνος
- γ) ο κίνδυνος συναλλαγματικών ισοτιμιών
- δ) ο κίνδυνος μεταβίβασης του δικαιώματος
- ε) ο κίνδυνος επιτοκίου, και
- στ) ο κίνδυνος της συγκέντρωσης ευθύνης.³

1 Η Ναυτεμπορική 12/10/2005

2. Factoring-Forfaiting (Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδότησης)-Γιάννης Μητσόπουλος. Σελ. 70

3. Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης – Γιάννης Τ. Λαζαρίδης σελ. 66

Ο Forfaiter-τράπεζα προκαταβάλει στην επιχείρηση τις απαιτήσεις που αγοράζει, εφόσον η τελευταία καλύπτει τις προϋποθέσεις που θέτει ο πρώτος, καθορίζοντας ως προμήθεια ένα σταθερό επιτόκιο που συνήθως υποχρεούται να καταβάλλει η επιχείρηση για ένα διάστημα από τρία έως πέντε χρόνια. Το επιτόκιο αυτό υπολογίζεται με βάση το τρέχον επιτόκιο πλέον του υπό εκτίμηση κινδύνου.¹

Για να συμφωνήσει όμως για την αγορά της απαίτησης ο Forfaiter απαιτεί την εγγύηση (Aval) κάποιου τραπεζικού ιδρύματος από την χώρα του εισαγωγέα εξετάζοντας παράλληλα αν συντρέχουν οι ακόλουθες προϋποθέσεις :

1. αν η χώρα του εισαγωγέα είναι σε θέση να επαναχρηματοδοτήσει χωρίς αναγωγή των εξαγωγέα
2. ποια πιστωτική περίοδος είναι η κατάλληλη
3. ποιες τράπεζες θεωρούνται αποδεκτές σαν εγγυήτριες στη χώρα του εισαγωγέα, και
4. το ύψος των απαιτήσεων που μπορούν να χρηματοδοτηθούν μέσω του Forfaiting.¹

Θα λέγαμε δηλαδή ότι στο Forfaiting συμμετέχουν τέσσερα μέρη. Η επιχείρηση-εξαγωγέας που είναι συνήθως αυτή που επιλέγει τη μέθοδο χρηματοδότησης που επιθυμεί να χρησιμοποιήσει, η επιχείρηση-εισαγωγέας, η εταιρία Forfaiting και η εγγυήτρια τράπεζα στη χώρα του εισαγωγέα απαραίτητη για την ολοκλήρωση της διαδικασίας.

2.3.2 Οι Λειτουργίες του Forfaiting

Οι βασικές λειτουργίες του Forfaiting σαν σύστημα συναλλαγών είναι οι εξής¹:

1. Οι εμπορικές απαιτήσεις που αναλαμβάνει μπορούν έχουν τη μορφή συναλλαγματικών, εγγυητικών επιστολών, ανέκκλητων πιστώσεων, υποσχετικών επιστολών, και ισχύουν για διάστημα μεγαλύτερο των 6 μηνών και λήξης έως και 10 χρόνια. Στην πράξη επικρατεί το διάστημα των 5-7 ετών.
2. Υπάρχει η δυνατότητα οι εμπορικές απαιτήσεις να κοστολογηθούν σε όλα τα νομίσματα, κυρίως σε δολάρια και ελβετικά φράγκα .
3. Οι πληρωμές καταβάλλονται σε εξαμηνιαίες δόσης, κατόπιν συμφωνίας.
4. Η τράπεζα εγγυάται την οφειλή, άνευ όρων.

1. Factoring-Forfaiting (Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδότησης)-Γιάννης Μητσόπουλος.

2.3.3 Πλεονεκτήματα του Forfaiting

Τα βασικότερα πλεονεκτήματα του Forfaiting ως έμμεσος τρόπος χρηματοδότησης παρατίθενται παρακάτω¹ :

1. Εφαρμόζεται μόνο **χωρίς δικαίωμα αναγωγής**.
2. Το **επιτόκιο** που αποτελεί την προμήθεια του Forfaiter είναι συνήθως **σταθερό**.
3. Η επιχείρηση-εισαγωγέας **εισπράττει μετρητά** για πωλήσεις που έχει κάνει επί πιστώσει.
4. Ο Forfaiter **αναλαμβάνει εξολοκλήρου** τον συναλλαγματικό κίνδυνο.
5. Ο Forfaiter αναλαμβάνει τον **πολιτικό κίνδυνο** της χώρας του εισαγωγέα καθώς επίσης και τον **κίνδυνο χρεοκοπίας** του τελευταίου.
6. Η **διαχείριση και η είσπραξη των απαιτήσεων** που χρηματοδοτούνται μέσω του Forfaiting γίνεται εξολοκλήρου από την Τράπεζα-Forfaiter.
7. Αυξάνεται η **ρευστότητα** της επιχείρησης.
8. **Βελτιώνεται** η εικόνα του **δείκτη ρευστότητας** καθώς και του **ισολογισμού** της επιχείρησης γιατί φαίνονται αυξημένα τα ταμειακά διαθέσιμα, ενώ οι υποχρεώσεις από δάνεια είναι μειωμένες.
9. Για να προχωρήσει η σύμβαση είναι **απαραίτητη η προσκόμιση πραγματικών εγγράφων**, όπως συναλλαγματικές, γραμμάτια εισπρακτέα κ.λ.π.
10. Τόσο οι **διαπραγματεύσεις**, όσο και η συναλλαγή είναι **εμπιστευτικές και δεν τους δίνεται δημοσιότητα**.
11. Η διαπραγμάτευση για κάθε εμπορική συναλλαγή του εξαγωγέα που θα χρηματοδοτηθεί μέσω Forfaiting γίνεται **χωριστά**.

¹ Factoring-Forfaiting (Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδότησης)-Γιάννης Μητσόπουλος.

2.3.4 Μειονεκτήματα του Forfaiting

Υπάρχουν όμως και κάποια μειονεκτήματα τα οποία αναλύονται παρακάτω :

1. Το **ύψος του επιτοκίου** που αποτελεί την αμοιβή του Forfaiter καθορίζεται από τον ίδιο, χωρίς να δίνεται η δυνατότητα στον εξαγωγέα για διαπραγμάτευση.
2. Για να προχωρήσει η χρηματοδότηση είναι **απαραίτητη η εγγύηση** κάποιας τράπεζας από την πλευρά του εισαγωγέα, καθώς και η **προσκόμιση των απαραίτητων αποδείξεων** πώλησης από την πλευρά του εισαγωγέα.
3. Η **απόφαση** για το ποιες απαιτήσεις θα χρηματοδοτηθούν ανήκει **αποκλειστικά στον Forfaiter** .
4. Η διαδικασία είναι **χρονοβόρα**.
5. Η **αδυναμία** του Forfaiter **να επιταχύνει την πληρωμή των χρεωστικών εγγράφων** που απομένουν, αν κάποιος προγενέστερο δεν εξοφληθεί.
6. **Όχι ιδιαίτερα διαδεδομένη** εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης στην Ελλάδα λόγω της ύπαρξης περιορισμένου αριθμού Forfaiters στη χώρα μας. Για την ακρίβεια μόνο ενός.

2.3.5 Διαφορές του Factoring και του Forfaiting

Αν και οι δύο αυτές μορφές χρηματοδότησης φαίνεται αρχικά να συγγενεύουν, παρόλα αυτά παρουσιάζουν κάποιες βασικές διαφορές. Αναλυτικότερα :

1. Το Factoring χρηματοδοτεί το 80% της απαίτησης, ενώ το Forfaiting το 100%.
2. Ο εξαγωγέας έχει τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσει το Factoring σε πολλές εργασίες του, ενώ στο Forfaiting τόσο οι εργασίες, όσο και ποιες απαιτήσεις θα χρηματοδοτηθούν επιλέγονται από τον Forfaiter.
3. Η προμήθεια για τις υπηρεσίες της εταιρίας πρακτορείας είναι προκαθορισμένη, ενώ στο Forfaiting η προμήθεια αποφασίζεται από τον Forfaiter εφόσον συνυπολογίσει και τους κινδύνους που μπορεί να αντιμετωπίσει στη χώρα του εισαγωγέα.
4. Στο Factoring η χρηματοδότηση αφορά βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις έως και 3 μήνες. Στο Forfaiting η χρηματοδότηση των απαιτήσεων είναι μεσοπρόθεσμη αλλά και μακροπρόθεσμη, από 6 μήνες έως και 10 χρόνια.

2.4 Προεξόφληση Απαιτήσεων Πιστωτικών Καρτών

Οι πιστωτικές κάρτες εκδίδονται από τις τράπεζες και σχεδόν στο σύνολο τους είναι ενταγμένες σε ένα από τα δίκτυα των παγκόσμιων οργανισμών πιστωτικών καρτών (Visa, Mastercard, American Express, κλπ)

Στο εξωτερικό και ιδιαίτερα στις ΗΠΑ, πιστωτικές κάρτες εκδίδονται και από μεγάλες επιχειρήσεις και αλυσίδες καταστημάτων. Η πιστωτική κάρτα παρέχει στον κάτοχο τη δυνατότητα πραγματοποίησης αγορών ή και αναλήψεων μετρητών, με πίστωση, στην Ελλάδα αλλά και το εξωτερικό.

Οι συναλλαγές του κατόχου χρεώνονται σε ένα ανοικτό λογαριασμό προκαθορισμένου ανώτατου ύψους που αποτελεί το πιστωτικό όριο της πιστωτικής κάρτας, και ο κάτοχος έχει την ευχέρεια τμηματικής ή ολοσχερής εφάπαξ εξόφλησης του χρεωστικού υπολοίπου. Στην πρώτη περίπτωση της τμηματικής εξόφλησης ο κάτοχος επιβαρύνεται με τόκους επί του ανεξόφλητου υπολοίπου, ενώ στη δεύτερη, της ολοσχερής εφάπαξ εξόφλησης, το κόστος της κάρτας περιορίζεται στην συνδρομή και τυχόν άλλα έξοδα .

Η Τράπεζα για την έκδοση μίας πιστωτικής κάρτας αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα του κάθε υποψήφιου κατόχου και εγκρίνει το πιστωτικό όριο, το οποίο είναι και το πλαφόν των συναλλαγών του. Όταν οι συναλλαγές του κατόχου υπερβαίνουν το πιστωτικό όριο τότε το ποσό της υπέρβασης είναι απαιτητό στο σύνολο του μέχρι την ημερομηνία εξόφλησης που αναφέρεται στο εκκαθαριστικό σημείωμα.

2.4.1 Οι Πιστωτικές Κάρτες ως Πηγή Χρηματοδότησης των Επιχειρήσεων

Οι επιχειρήσεις που προσφέρουν καταναλωτικά αγαθά και υπηρεσίες μπορούν να προσφέρουν στους πελάτες τους μια εναλλακτική μορφή πληρωμής, κάνοντας αποδεκτές πιστωτικές κάρτες. Για να συμβεί όμως αυτό προηγείται μια συγκεκριμένη διαδικασία. Πιο συγκεκριμένα οι επιχειρήσεις αυτές απευθύνονται σε κάποιο πιστωτικό ίδρυμα, όπου κάνουν το αίτημα για την τοποθέτηση συσκευής για την αποδοχή πιστωτικών καρτών. Η τράπεζα αφού ελέγξει τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης καθώς και την επικινδυνότητα που παρουσιάζει ανάλογα με τον κλάδο όπου δραστηριοποιείται αποδέχεται ή όχι το αίτημα αυτής. Στη συνέχεια αποφασίζεται ανάλογα με τον τζίρο της επιχείρησης το είδος της συσκευής που θα τοποθετηθεί. Οι συσκευές αυτές διακρίνονται σε δύο κατηγορίες :

1. **EFT/POS (ELECTRONIC FILE TRANSFER / POINT OF SALES)**

Είναι το ηλεκτρονικό μέσο πραγματοποίησης συναλλαγών με πιστωτικές και χρεωστικές κάρτες.

2. **IMPRINTER (ΧΕΙΡΟΚΙΝΗΤΟΣ ΕΚΤΥΠΩΤΗΣ)**

Είναι το χειροκίνητο μέσο πραγματοποίησης συναλλαγών με πιστωτικές κάρτες.

Υπάρχει ακόμη μια κατηγορία, τα Virtual POS. Η υπηρεσία αυτή απευθύνεται σε εμπόρους που δέχονται πληρωμές με πιστωτικές κάρτες για τις παραγγελίες των προϊόντων ή των υπηρεσιών τους, **εξ αποστάσεως**. Κυρίως εντολές **μέσω τηλεφώνου**, αλλά και γραπτές εντολές, όπως για παράδειγμα με fax.

Μεταξύ της επιχείρησης και του τραπεζικού ιδρύματος συμφωνείται η προμήθεια που θα καταβάλει η επιχείρηση για τη συγκεκριμένη υπηρεσία, η οποία κυμαίνεται συνήθως μέχρι 2%, χωρίς όμως να επιβαρύνει την τιμή των προϊόντων που εμπορεύεται η επιχείρηση. Ο έμπορος έχει επίσης την επιλογή, κατόπιν συμφωνίας με την τράπεζα, να προσφέρει δόσεις κατά την πώληση κάποιου προϊόντος.

Στη συνέχεια μετά από κάθε πώληση με τη χρέωση πιστωτικής κάρτας, η τράπεζα είναι υποχρεωμένη εντός τριών ημερών να καταβάλει το αντίστοιχο ποσό στον τραπεζικό λογαριασμό που διατηρεί η επιχείρηση. Δίνεται όμως στην επιχείρηση η δυνατότητα να προεispράξει ολόκληρο το ποσό της συναλλαγής, υπογράφοντας ειδική σύμβαση με την τράπεζα. Το κόστος ανέρχεται περίπου στο 5,9% πλέον περιθωρίου από 0% έως 2%, το οποίο καθορίζεται από την τράπεζα ανάλογα με την πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη αλλά και τη σχέση που διατηρεί με την εν λόγω τράπεζα. Η διάρκεια της μορφής αυτής της χρηματοδότησης κυμαίνεται στους 12 μήνες, με τη δυνατότητα ανανέωσης κατά τη λήξη της σύμβασης με καλύτερους όρους για την επιχείρηση, ανάλογα με τον τζίρο που πραγματοποίησε κατά τη διάρκεια των 12 αυτών μηνών. Πιο αναλυτικά πιστώνεται ο τραπεζικός ο λογαριασμός της επιχείρησης με το συνολικό ποσό της αγοράς που έγινε με δόσεις και στη συνέχεια η επιχείρηση καταβάλει στην τράπεζα το επιτόκιο που συμφωνήθηκε για την προεispραξη της απαίτησης συνήθως στο τέλος κάθε ημερολογιακού τριμήνου. Με τη μορφή αυτή της χρηματοδότησης η επιχείρηση εισπράττει το συνολικό ύψος των απαιτήσεών της, ενώ τον κίνδυνο για την είσπραξη αυτών αναλαμβάνει εξολοκλήρου η τράπεζα. Η τράπεζα βέβαια διατηρεί το δικαίωμα άρνησης καταβολής κάποιας συγκεκριμένης απαίτησης εφόσον συντρέχουν κάποιες συγκεκριμένες προϋποθέσεις, όπως πλαστότητα της πιστωτικής κάρτας που χρεώθηκε κατά τη συναλλαγή, επιστροφή του αγορασθέντος αγαθού στην επιχείρηση κ.λ.π.

2.5 Επιταγές

Επιταγή είναι ένα έγγραφο, το οποίο έχει συνταχθεί κατά ορισμένο τύπο και με το οποίο κάποιο πρόσωπο (εκδότης) δίνει εντολή σε Τράπεζα (πληρωτής) να πληρώσει «κατά την εμφάνιση» της επιταγής, σε ορισμένο τόπο, κάποιο χρηματικό ποσό (από το λογαριασμό που τηρεί ο εκδότης στην Τράπεζα) σε αυτόν που νομιμοποιείται προς είσπραξη (κομιστής).

Οι επιταγές που εκδίδονται από Τράπεζες ονομάζονται «Τραπεζικές Επιταγές» και υπόκεινται στις ίδιες νομοθετικές ρυθμίσεις με τις Ιδιωτικές επιταγές.

Σύμφωνα με το νόμο απαγορεύεται η έκδοση μεταχρονολογημένων επιταγών. Παρόλα αυτά όμως, στην πράξη το πλήθος των επιταγών που εκδίδονται έχουν μεταγενέστερη ημερομηνία πληρωμής, γεγονός που τους δίνει τη μορφή άτοκου δανείου. Ο ιδιώτης-επιχείρηση δίνει στον προμηθευτή τη μεταχρονολογημένη επιταγή έναντι μετρητών για να καλύψει τις υποχρεώσεις του, με την υπόσχεση ότι θα την καλύψει κατά την ημερομηνία πληρωμής της. Θα λέγαμε λοιπόν, ότι ο θεσμός των επιταγών λειτουργεί «καλή τη πίστη» εφόσον ο κομιστής δεν είναι βέβαιος ότι θα λάβει τα χρήματά του κατά τη λήξη της. Βέβαια σε περίπτωση που η επιταγή είναι ακάλυπτη, ο νόμος του δίνει τη δυνατότητα να τη σφραγίσει ως ακάλυπτη. Στη συνέχεια, γίνεται αναγγελία στον Τειρεσία με κάποιες συνέπειες για τον εκδότη. Πιο αναλυτικά, δεν του χορηγείται ξανά μπλοκ επιταγών, ενώ δε θα μπορέσει να επωφεληθεί του τραπεζικού δανεισμού για το διάστημα που υπάρχει η αναγγελία στον Τειρεσία(συνήθως για τρία έτη).

2.5.1 Τυπικά Στοιχεία Επιταγής

Στο σώμα της επιταγής πρέπει να είναι συμπληρωμένα τα παρακάτω τυπικά στοιχεία, από τα οποία εξαρτάται και η εγκυρότητά της :

1. Η ονομασία επιταγή
2. Η απλή και καθαρή εντολή για πληρωμή ορισμένου ποσού
3. Η εντολή προς την Τράπεζα για την πληρωμή κάποιου ποσού θα πρέπει να συμπεριλαμβάνεται απαραίτητα στο κείμενο και δεν πρέπει να εξαρτάται από κάποιο όρο, αίρεση ή προθεσμία.
4. Εάν υπάρχει διαφορά μεταξύ του αριθμητικώς και του ολογράφως αναγραφόμενου ποσού της επιταγής, υπερισχύει η ολόγραφη γραφή.
5. Η επωνυμία της πληρώτριας Τράπεζας

6. Ο τόπος πληρωμής
7. Σε περίπτωση μη αναγραφής τόπου πληρωμής, η επιταγή θεωρείται πληρωτέα στον τόπο που τυχόν σημειώνεται κοντά στο όνομα του πληρωτή ή - αν και αυτός λείπει - στον τόπο εκδόσεώς της. Σε περίπτωση που και αυτός λείπει, η επιταγή είναι **ΑΚΥΡΗ**. Εάν αναγράφονται πολλοί τόποι πληρωμής, ως τόπος πληρωμής θεωρείται ο τόπος που σημειώνεται πρώτος.
8. Η ημερομηνία έκδοσης
9. Εάν δεν υπάρχει ημερομηνία έκδοσης, η επιταγή είναι **ΑΚΥΡΗ**.
10. Ο τόπος έκδοσης
11. Εάν δεν αναγράφεται τόπος έκδοσης, ως τέτοιος θεωρείται αυτός που αναγράφεται δίπλα στο όνομα του εκδότη. Εάν δεν υπάρχει ούτε τόπος έκδοσης ούτε αναγράφεται τόπος δίπλα στο όνομα του εκδότη, τότε η επιταγή είναι **ΑΚΥΡΗ**.
12. Η υπογραφή του εκδότη
13. Η υπογραφή του εκδότη τίθεται στη μπροστινή όψη της επιταγής. Εάν ο εκδότης είναι νομικό πρόσωπο, θα πρέπει πέρα από την υπογραφή του αρμόδιου οργάνου του, να αναγράφεται και η επωνυμία του νομικού προσώπου. Εάν δεν υπάρχει η υπογραφή του εκδότη επί του σώματος της επιταγής, έχουμε άτακτη έκδοση επιταγής και η επιταγή θεωρείται **ΑΚΥΡΗ**.
14. Οπισθογράφηση επιταγής
15. Οπισθογράφηση είναι ο ιδιαίτερος τρόπος μεταβίβασης της επιταγής που γίνεται με σχετική σημείωση (υπογραφή) επάνω στο σώμα της επιταγής, στην πίσω όψη της και με την παράδοσή της. Αποτελεί δηλαδή μια νέα εντολή του εκδότη ή κομιστή της επιταγής προς τον πληρωτή να πληρώσει το ποσό της επιταγής σε άλλο πρόσωπο.
16. Η οπισθογράφηση δεν πρέπει να εξαρτάται από κάποια αίρεση, όρο ή προϋπόθεση. Εάν τεθεί τέτοιος όρος, θεωρείται ότι δεν έχει γραφεί, ενώ η οπισθογράφηση παραμένει έγκυρη.
17. Τυπικό στοιχείο για το κύρος της οπισθογράφησης είναι ότι γράφεται επάνω στο σώμα της επιταγής ή επάνω στο πρόσθεμα, δηλαδή στο χαρτί που προσαρμόζεται στην επιταγή για επέκταση της επιφάνειάς της.

2.5.2 Προθεσμία Εμφάνισης Επιταγής Προς Πληρωμή

Η επιταγή είναι καταρχήν πληρωτέα εν όψει, δηλαδή μόνο μετά την προσκόμιση του σώματος της επιταγής.

Η προθεσμία εμφάνισής της προς πληρωμή, από το νόμιμο κομιστή της είναι σύμφωνα με την μέχρι σήμερα νομολογία :

- **8 ημέρες** από την επομένη της ημερομηνίας έκδοσής της, προκειμένου για επιταγή πληρωτέα στη χώρα που εκδόθηκε.
- **20 ημέρες** από την επομένη της ημερομηνίας έκδοσής της, σε περίπτωση που ο τόπος έκδοσης και ο τόπος πληρωμής είναι σε ίδια ήπειρο. Επιταγές που εκδόθηκαν σε χώρα της Ευρώπης και είναι πληρωτέες σε χώρα περί την Μεσόγειο ή αντίθετα, θεωρούνται ότι εκδόθηκαν και είναι πληρωτέες στην ίδια ήπειρο.
- **70 ημέρες** από την επομένη της ημερομηνίας έκδοσής της, σε περίπτωση που ο τόπος έκδοσης και ο τόπος πληρωμής είναι σε διαφορετικές ηπείρους.

Για τον υπολογισμό των παραπάνω προθεσμιών προσμετρούνται όλες οι ημερολογιακές ημέρες, με αφετηρία την επομένη της ημερομηνίας έκδοσης της επιταγής. Σε περίπτωση που η τελευταία ημέρα είναι αργία, η προθεσμία λήγει την πρώτη μετά την αργία εργάσιμη ημέρα.

Επιταγές που θα εμφανισθούν μετά την παρέλευση των προαναφερόμενων χρονικών διαστημάτων πληρώνονται στον κομιστή, εφόσον υπάρχει επαρκές υπόλοιπο στο λογαριασμό. Η παραμέληση όμως, της προς εμφάνιση προθεσμίας, εφόσον στο λογαριασμό δεν υπάρχει επαρκές υπόλοιπο, συνεπάγεται την απώλεια του δικαιώματος αναγωγής(σφράγιση επιταγής) του κομιστή κατά του εκδότη και των οπισθογράφων της επιταγής. Ο χρόνος παραγραφής των αξιώσεων του κομιστή, κατά του εκδότη και των οπισθογράφων, είναι έξι (6) μήνες και αρχίζει από την επομένη της λήξης της προθεσμίας προς εμφάνιση.

Πρέπει να σημειωθεί, ότι η επιταγή είναι πληρωτέα κατά την ημέρα εμφάνισής της, ακόμη κι αν φέρει ως ημερομηνία έκδοσής της μεταγενέστερη ημερομηνία (μεταχρονολογημένη επιταγή). Στην πράξη όμως, ειδοποιείται ο εκδότης και η επιταγή μπορεί να πληρωθεί κατόπιν εγκρίσεων του Διευθυντή της Τράπεζας.

2.5.3 Μεταχρονολογημένη Επιταγή

Σύμφωνα με το Νόμο 1957/91 άρθρο 11 επιτράπηκε στις τράπεζες να χρηματοδοτούν επιχειρήσεις λαμβάνοντας ως ενέχυρο μεταχρονολογημένες επιταγές. Μεταχρονολογημένες είναι οι επιταγές που εμφανίζονται στην τράπεζα με ημερομηνία μεταγενέστερη από αυτή της εμφάνισής της. Συνήθως αποτελούν εγγύηση για τη χρηματοδότηση της επιχείρησης από την τράπεζα.

Η τράπεζα που δέχεται τις μεταχρονολογημένες επιταγές είναι υποχρεωμένη να τις καταγράφει σε πινάκια, η προμήθειά της δε, ανέρχεται στο 2,5% της συνολικής αξίας των καταχωρούμενων σ' αυτά επιταγών.¹

2.5.4 Χρηματοδότηση μέσω Μεταχρονολογημένων Επιταγών

Οι τράπεζες χρηματοδοτούν τις επιχειρήσεις που τους παραχωρούν ως εγγύηση μεταχρονολογημένες επιταγές παρακρατώντας ένα περιθώριο ασφαλείας για την κάλυψη τόκων, εξόδων και τυχόν επιστροφών. Το περιθώριο αυτό καθορίζεται από την χρηματοδότη τράπεζα και εξαρτάται από **α)** την φερεγγυότητα της επιχείρησης, **β)** τη σύνθεση του χαρτοφυλακίου, **γ)** το ποσοστό επιστροφών απλήρωτων επιταγών και **δ)** το χρόνο έκδοσης των επιταγών.

Ειδικότερα θα πρέπει να συντρέχουν οι παρακάτω προϋποθέσεις :

- Η ημερομηνία που φέρουν ως ημερομηνία έκδοσης να μην είναι μεταγενέστερη των 5 μηνών από την ημερομηνία χρηματοδότησης. Το χρονικό αυτό περιθώριο των 5 μηνών από τους όρους αγοράς και τα συναλλακτικά έθιμα.
- Τα τυπικά στοιχεία της επιταγής θα πρέπει να μην έχουν κανένα ελάττωμα. Είναι πολύ σημαντικό η ημερομηνία πληρωμής που αναγράφεται στην επιταγή να είναι υπαρκτή, διαφορετικά η τελευταία δε γίνεται δεκτή από το τραπεζικό ίδρυμα.
- Οι επιταγές θα πρέπει να καλύπτουν πραγματική εμπορική συναλλαγή και να μην αποτελούν προκαταβολή έναντι μελλοντικών αγορών. Δεν επιτρέπεται η ανταλλαγή επιταγών, η έκδοση επιταγών από πρόσωπα που δεν έχουν την εμπορική ιδιότητα καθώς επίσης και από συγγενής του πιστούχου. Για την αποφυγή των παραπάνω επιτρέπεται στα τραπεζικά ιδρύματα να ζητούν προσκόμιση τιμολογίων και να καταφεύγουν σε έλεγχο των βιβλίων της επιχείρησης που πρόκειται να χρηματοδοτηθεί.

¹ Χρηματοδοτήσεις (Θεωρία και Πράξη) – Χαραλάμπου Κλ. Δεμίρη. Σελ.56

- Οι εκδότες των επιταγών θα πρέπει να είναι και αυτοί φερέγγυοι.
- Να υπάρχει ευρεία κατανομή κινδύνων. Έτσι δίνεται η δυνατότητα, αν υπάρχουν ακάλυπτες επιταγές, να μειωθεί το ποσό της χορήγησης από τις τράπεζες, αλλά και να ληφθούν τα απαραίτητα μέτρα διασφάλισης των συμφερόντων τους. Ένα από αυτά είναι η σφράγιση των ακάλυπτων επιταγών και η αναγγελία των εκδοτών τους στον Τειρεσία με συνέπειες για αυτούς.

Εφόσον συντρέχουν τα παραπάνω και πριν τη χρηματοδότηση, υπογράφεται σύμβαση ενεχυρίασης των επιταγών και στη συνέχεια αυτές καταχωρούνται στο σχετικό πινάκιο. Στο πινάκιο, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, επιβάλλεται τέλος 2,5% το οποίο αποτελεί την αμοιβή της τράπεζας για τη χρηματοδότηση.¹

2.5.5 Σφράγιση Επιταγής

Σφράγιση επιταγής ονομάζεται η δήλωση της Τράπεζας που σημειώνεται επάνω στην επιταγή, με την οποία βεβαιώνεται το γεγονός της μη πληρωμής επιταγής που εμφανίστηκε προς πληρωμή έγκυρα και εμπρόθεσμα. Η δήλωση αυτή πρέπει να είναι χρονολογημένη, να υπογράφεται από την Τράπεζα και να αναφέρει την ημερομηνία εμφάνισης της επιταγής.

2.5.6 Αναγγελία Ακάλυπτων Επιταγών

Οι Τράπεζες είναι υποχρεωμένες να αναγγέλλουν στα Τραπεζικά Συστήματα Πληροφοριών ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ τα στοιχεία των επιταγών, που σύρονται σε λογαριασμούς πελατών τους και οι οποίες έχουν σφραγισθεί, λόγω έλλειψης επαρκούς υπολοίπου, προκειμένου οι συγκεκριμένοι πελάτες να καταχωρηθούν στο μητρώο πελατών με δυσμενή στοιχεία.

¹ Χρηματοδοτήσεις (Θεωρία και Πράξη) – Χαραλάμπου Κλ. Δεμίρη. Σελ.56

2.5.7 Ποινική Δίωξη Εκδοτών Ακάλυπτων Επιταγών

Με το Νόμο 2408/1996 (ΦΕΚ 104/04.06.1996) τροποποιήθηκε το άρθρο 79 του Νόμου 5960/1933 περί επιταγής με την προσθήκη παραγράφου, η οποία καθορίζει τα εξής:

1. Η ποινική δίωξη κατά εκδότη ακάλυπτης επιταγής ασκείται μόνο μετά από έγκληση του κομιστή της επιταγής που δεν πληρώθηκε.
2. Το αξιόποιο της μη κάλυψης επιταγής εξαλείφεται, εφόσον ο εκδότης αποζημίωσε πλήρως τον κομιστή, μετά τη νόμιμη εμφάνιση και μη πληρωμή της επιταγής.

2.6 Εγγυητικές Επιστολές

Οι Εγγυητικές Επιστολές αποτελούν έγγραφα τα οποία συντάσσει η Τράπεζα και με τα οποία εγγυάται προς αυτόν που απευθύνεται, ότι αν αυτός υπέρ του οποίου εγγυάται, δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις που αναφέρονται στο έγγραφο, η Τράπεζα θα αναλάβει να το πληρώσει μέχρι του ποσού που αναγράφει η Εγγυητική Επιστολή. Η έκδοση Εγγυητικής Επιστολής διέπεται από του ίδιους κανόνες που ισχύουν και για τα δάνεια (έγκριση πιστωτικού ορίου, εξασφαλίσεις κλπ.) πλην του κόστους που αντί για τόκους εισπράττονται προμήθειες, συνήθως ανά τρίμηνο ισχύος της εγγυητικής.

Οι Τράπεζες ανταποκρινόμενες σε συγκεκριμένη συναλλακτική αναγκαιότητα, παρέχουν την πίστη τους υπέρ των πελατών τους με τη μορφή εγγυητικής επιστολής έναντι καταβολής κάποιας αμοιβής (προμήθειας).

Με την απόφαση Ν.Ε. 975/2/12.7.56 επιτρέπεται στις τράπεζες να εκδίδουν ελεύθερα Εγγυητικές Επιστολές για την εξασφάλιση της τήρησης υποχρεώσεων, οικονομικής ή άλλης μορφής, από μέρους αυτού υπέρ του οποίου παρέχεται η εγγύηση, οι οποίες απορρέουν από διατάξεις του νόμου ή νόμιμες συναλλαγές, εκτός από ορισμένες γενικές περιπτώσεις .

Με την Εγγυητική Επιστολή υπεισέρχεται η Τράπεζα στις υποχρεώσεις του πρωτοφειλέτη και διασφαλίζει τον δανειστή έναντι ορισμένου επιζήμιου αποτελέσματος που είναι δυνατόν να υποστεί αποδεχόμενος συγκεκριμένη συναλλαγή.

Η έκδοση Εγγυητικών Επιστολών αποτελεί κερδοφόρα εργασία για τις τράπεζες και παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον αν ληφθεί υπόψη ότι:

1. η χορήγηση εγγυητικών επιστολών δεν συνεπάγεται την άμεση απασχόληση κεφαλαίων και
2. σε πολλές περιπτώσεις συνδυάζεται με την ανάθεση και άλλων μεσολαβητικών εργασιών στην εγγυήτρια Τράπεζα .

Τα αναγκαία στοιχεία τα οποία συγκροτούν το περιεχόμενο μιας Εγγυητικής Επιστολής είναι τα ακόλουθα :

- Η ημερομηνία και τόπος έκδοσής της
- Ο εκδότης
- Ο εντολέας και ο υπέρ ού η εγγύηση (εάν διαφέρουν)
- Ο δικαιούχος
- Ο αριθμός της εγγύησης, ως διακριτικό στοιχείο αυτής
- Το ποσό που καλύπτει η εγγύηση
- Ο λόγος έκδοσής της
- Ότι η εγγύηση παρέχεται ανέκκλητα και ανεπιφύλακτα, ο δε εκδότης παραιτείται του δικαιώματος της διαιρέσεως και της διζήσεως
- Ότι το ποσό της εγγύησης τηρείται στη διάθεση του δικαιούχου και ότι θα καταβληθεί χωρίς καμία από το μέρος του εκδότη αντίρρηση ή ένσταση και χωρίς να ερευνηθεί το βάσιμο ή μη της απαίτησης
- Την διάρκεια ισχύος της Εγγυητικής Επιστολής
- Τον αριθμό σύμβασης, τιμολογίου ή διακήρυξης του διαγωνισμού.

2.6.1 Είδη Εγγυητικών Επιστολών

Τα είδη των Εγγυητικών Επιστολών διακρίνονται σε :

1. **Συμμετοχής.** Χορηγούνται για να παράσχουν το δικαίωμα στον πελάτη να συμμετάσχει σε διαγωνισμούς και εγγυώνται ουσιαστικά την υπογραφή της σύμβασης σε περίπτωση κατακύρωσης σε αυτόν. Το ύψος τους ανέρχεται σε μικρό ποσοστό του προϋπολογισμού του έργου. Για παράδειγμα μία εταιρεία ζητά από μία Τράπεζα την έκδοση Εγγυητικής Επιστολής συμμετοχής προκειμένου να συμμετάσχει σε ένα δημόσιο διαγωνισμό προμηθειών.

2. **Καλής Εκτέλεσης.** Εγγυώνται την καλή εκτέλεση, από πλευράς του πελάτη, των όρων των συμβάσεων (έργου). Το ύψος τους ανέρχεται συνήθως σε ορισμένο ποσοστό του ύψους της Σύμβασης. Για παράδειγμα μία εταιρεία εντάσσεται σε επιχορηγούμενο πρόγραμμα και ζητείται από τον εργοδότη η προσκόμιση Εγγυητικής Επιστολής καλής εκτέλεσης των όρων της σύμβασης του έργου.
3. **Καλής Πληρωμής.** Εγγυώνται την πληρωμή υποχρεώσεων του πελάτη σε ορισμένο χρόνο. Για παράδειγμα μία εταιρεία πρόκειται να προβεί στην αγορά α' υλών και ζητείται από τον προμηθευτή, εγγυητική επιστολή καλής πληρωμής.
4. **Λήψης Προκαταβολής.** Χορηγούνται για την λήψη προκαταβολής ενός ποσού από τη συνολοποιηθείσα σύμβαση (έργου) και εγγυώνται την επιστροφή του ποσού αυτού εντόκως, σε περίπτωση μη εκτέλεσης των όρων της Σύμβασης, ολικά ή μερικά. Είναι παρόμοια με την Εγγυητική Επιστολή καλής εκτέλεσης με τη διαφορά ότι ο συγκεκριμένος τύπος Εγγυητική Επιστολή δίνεται στην περίπτωση προκαταβολής των χρημάτων.
5. **Ανάληψης Δεκάτων.** Παρέχουν το δικαίωμα είσπραξης των παρακρατηθέντων ποσών, δεκάτων από εκτελεσθέντα και πιστοποιηθέντα έργα και εγγυώνται την πληρωμή των ποσών αυτών σε περίπτωση που στα έργα διαπιστωθούν τεχνικές ελλείψεις ή αδυναμίες. Η περίπτωση αυτή αφορά κυρίως τεχνικές εταιρείες που υλοποιούν έργα δημοσίου κλπ.

2.7 Συναλλαγματικές

Η συναλλαγματική είναι μια έγγραφη εντολή του υπογραφέα της, γνωστός ως εκδότης, προς κατονομαζόμενο πρόσωπο, γνωστό και ως πληρωτής ή αποδέκτης, να πληρώσει ορισμένο χρηματικό ποσό σε ορισμένο δικαιούχο. Η συναλλαγματική είναι και αυτή αξιόγραφο και περιέχει εντολή πληρωμής απλή και καθαρή χωρίς όρους και προϋποθέσεις, είναι χρονολογημένη και ορίζει τον τόπο και το χρόνο πληρωμής.

Η σχέση της συναλλαγματικής είναι τριπλή :

- Ο εκδότης είναι το πρόσωπο πρωτοκυκλοφορεί και υπογράφει τη συναλλαγματική και ευθύνεται αν ο πληρωτής δεν αποδεχθεί ή δεν πληρώσει αφού αποδεχθεί πρώτα τη συναλλαγματική.
- Ο πληρωτής ή αποδέκτης της συναλλαγματικής μπορεί να είναι οποιοδήποτε πρόσωπο ικανό να αναλάβει τις υποχρεώσεις που απορρέουν από τη συναλλαγματική, όπως και ο εκδότης.
- Ο δικαιούχος στον οποίο πρέπει να γίνει η πληρωμή.¹

¹ ΠΙΣΤΩΣΗ Επιταγές & Συναλλαγματικές – Ιωάννης Ζερβός

2.7.1 Τυπικά Στοιχεία Συναλλαγματικής

Σύμφωνα με τον νόμο η συναλλαγματική περιέχει τα παρακάτω τυπικά στοιχεία:

- Την ονομασία συναλλαγματική στην γλώσσα που έχει εκδοθεί
- Την απλή και καθαρή εντολή πληρωμής ορισμένου ποσού
- Το όνομα εκείνου που οφείλει να πληρώσει
- Την ημερομηνία λήξης
- Τον τόπο πληρωμής
- Το όνομα εκείνου στον οποίο ή εις διαταγή του οποίου θα γίνει η πληρωμή
- Την χρονολογία και τον τόπο έκδοσης
- Την υπογραφή του εκδότη

Η διαμαρτύρηση συναλλαγματικής σε περίπτωση μη αποδοχής μπορεί να πραγματοποιηθεί από την ημέρα έκδοσης της συναλλαγματικής μέχρι την προηγούμενη της λήξης της.

2.7.2 Η Αποδοχή και η Πληρωμή της Συναλλαγματικής

Συνήθως, πριν κυκλοφορήσει μια συναλλαγματική έχει γίνει και αποδεκτή. Υπάρχει όμως και η περίπτωση η συναλλαγματική να κυκλοφορήσει πριν γίνει αποδεκτή, με αποτέλεσμα να κινδυνεύουν τόσο ο εκδότης, όσο και οι άλλοι υπογραφείς της συναλλαγματικής σε περίπτωση που αρνηθεί την αποδοχή της ο πληρωτής. Η εμφάνιση της συναλλαγματικής πρέπει να γίνει οποτεδήποτε μέχρι τη λήξη της συναλλαγματικής, ενώ ο πληρωτής έχει δικαίωμα να ζητήσει την εμφάνισή της την επόμενη εργάσιμη μέρα. Αν ο πληρωτής υπογράψει ότι κάνει αποδεκτή τη συναλλαγματική τότε αναλαμβάνει την ευθύνη της πληρωμής της απέναντι στον εκδότη, στους οπισθογράφους και στους τριτεγγυητές τους.¹

Ο νόμος δίνει τη δυνατότητα στις τράπεζες να κάνουν αποδεκτές συναλλαγματικές που έχουν εκδώσει πελάτες τους έναντι κάποιας προμήθειας που ορίζεται από την αντίστοιχη τράπεζα. Με τον τρόπο αυτό τίθεται στη διάθεση του πελάτη- εκδότη της συναλλαγματικής η φερεγγυότητα του πιστωτικού ιδρύματος. Η υποχρέωση που αναλαμβάνει ο πελάτης είναι να θέσει στη διάθεση της τράπεζας το ποσό της συναλλαγματική πριν από τη λήξη της, ώστε να μην πληρώσει η ίδια η τράπεζα.²

1 ΠΙΣΤΩΣΗ Επιταγές & Συναλλαγματικές – Ιωάννης Ζερβός

2 Στοιχεία Τραπεζικού Δικαίου – Νικόλαος Κ. Ρόκας

Η πληρωμή της συναλλαγματικής πρέπει να γίνει την ημέρα της λήξης ή μέσα σε δύο εργάσιμες ημέρες. Εάν η ημερομηνία λήξης είναι αργία, η πληρωμή της συναλλαγματικής γίνεται την επόμενη εργάσιμη. Εάν και η επόμενη ή επόμενες ημέρες είναι αργίες, τότε ημέρα πληρωμής είναι η πρώτη επόμενη εργάσιμη.

Ο πληρωτής πρέπει μέσα στην προθεσμία που του δίνεται (ημέρα λήξης και δύο εργάσιμες) να εξοφλήσει τη συναλλαγματική.

2.7.3 Χρηματοδότηση μέσω Συναλλαγματικών

Στη μορφή αυτή χρηματοδότησης οι χορηγήσεις πραγματοποιούνται έναντι εμπορικών συναλλαγματικών, με την παρακράτηση ενός περιθωρίου για την κάλυψη τόκων, εξόδων και τυχόν επιστροφών. Το περιθώριο αυτό καθορίζεται από την τράπεζα ανάλογα με το χρόνο λήξης της συναλλαγματικής, τη φερεγγυότητα της επιχείρησης, το χαρτοφυλάκιο που διατηρεί στην εν λόγω τράπεζα καθώς και το ποσοστό διαμαρτύρησης. Η διάρκεια των συναλλαγματικών, ώστε να μη θεωρηθούν άκυρες, θα πρέπει να εμπίπτει στα όρια που καθορίζει η Τράπεζα της Ελλάδος και να αφορούν πραγματικές εμπορικές συναλλαγές. Πριν από τη χορήγηση έναντι συναλλαγματικών θα πρέπει :

- Να ελέγχονται τα τυπικά στοιχεία των συναλλαγματικών. Σε περίπτωση που υπάρχουν παραλήψεις οι συναλλαγματικές αποτελούν μόνο απλούς πιστωτικούς τίτλους.
- Να εξετάζεται ότι όντως προέρχονται από πραγματική εμπορική συναλλαγή και όχι ευκολίας, γιατί οι τελευταίες είναι μειωμένης εισπραξιμότητας.
- Να ελέγχεται η πιστοληπτική ικανότητα των αποδεκτών τους.
- Να εισπράττονται προηγουμένως όλες οι υπάρχουσες ληξιπρόθεσμες συναλλαγματικές από προηγούμενες χρηματοδοτήσεις.
- Να παρακολουθείται το χαρτοφυλάκιο του πελάτη που έχει χρηματοδοτηθεί μέσω συναλλαγματικών.
- Σε περίπτωση που διακοπεί η χρηματοδότηση, θα πρέπει να ειδοποιηθούν όλοι οι αποδέκτες των συναλλαγματικών να εξοφλήσουν μόνο στην τράπεζα της ληξιπρόθεσμες συναλλαγματικές, ώστε να περιοριστεί ο κίνδυνος να τους ζητηθεί να τις ξαναπληρώσουν.

- Ειδικότερα για το χαρτοφυλάκιο που προέρχεται από τη χρηματοδότηση ειδών διαρκείας, το οποίο παρουσιάζει ιδιαίτερα προβλήματα, θα πρέπει :
 1. Το ποσό που θα καταβληθεί στον πελάτη να μη ξεπερνά την ονομαστική αξία της συναλλαγματικής μείον το προεξόφλημα.
 2. Να διαπιστώνεται ότι η χρηματοδοτούμενη επιχείρηση εισέπραξε το καθορισμένο ποσό τοις μετρητοίς και ότι έχει στην κατοχή της όλα τα απαραίτητα δικαιολογητικά.
 3. Σε περίπτωση που διαμαρτυρηθούν 3 συνεχόμενες συναλλαγματικές του ίδιου αποδέκτη, δεν πρέπει να υπολογίζονται στα ρευστοποιήσιμα στοιχεία και οι υπόλοιπες ενήμερες συναλλαγματικές του.

Το όριο χρηματοδότησης μέσω συναλλαγματικών βασίζεται τόσο στον κύκλο εργασιών της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης, όσο και στους συναλλακτικούς της όρους.

Οι βασικότεροι κίνδυνοι αυτής της μορφής της χρηματοδότησης είναι

1. η χρηματοδότηση συναλλαγματικών ευκολίας και όχι βασισμένης σε πραγματική συναλλαγή
2. η τεχνική μείωση του περιθωρίου ασφαλείας
3. η δημιουργία ανοιγμάτων λόγω αυξημένου ποσοστού διαμαρτυρήσεων.¹

2.7.4 Διαφορές ανάμεσα σε Επιταγές και Συναλλαγματικές

Οι βασικότερες διαφορές ανάμεσα στις επιταγές και τις συναλλαγματικές είναι :

1. Ο κομιστής της απλήρωτης συναλλαγματικής έχει το δικαίωμα να στραφεί εναντίον του αποδέκτη, του εκδότη, των οπισθογράφων και των τριτεγγυητών, όλων μαζί αλλά και του καθένα χωριστά.
2. Ο κομιστής της συναλλαγματικής δεν έχει το πλεονέκτημα της ποινικοποίησης της ακάλυπτης επιταγής. Έχει όμως δικαίωμα ευθείας αγωγής κατά του αποδέκτη. Η αγωγή αυτή δε χρειάζεται τις διατυπώσεις που απαιτούνται για να στραφεί κατά του εκδότη, των τριτεγγυητών και των οπισθογράφων, κατά των οποίων έχει αναγωγικό δικαίωμα παρόμοιο με αυτό που προβλέπεται για την επιταγή. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι απαιτήσεις κατά του αποδέκτη παραγράφονται τρία χρόνια από τη χρονολογία λήξης της συναλλαγματικής.

¹ Χρηματοδοτήσεις (Θεωρία και Πράξη) – Χαραλάμπου Κλ. Δεμίρη.

3. Σε αντίθεση με τη σφράγιση της ακάλυπτης επιταγής, στη συναλλαγματική θα πρέπει να συνταχθεί εμπρόθεσμα συμβολαιογραφικό έγγραφο που να αποδεικνύει τα περιστατικά που θεμελιώνουν το δικαίωμα της αναγωγής. Το διαμαρτυρικό αυτό θα πρέπει να συνταχθεί το πολύ μέχρι τη λήξη της συναλλαγματικής. Στην πράξη, ο συμβολαιογράφος σημειώνει πάνω στη συναλλαγματική ότι συντάχθηκε διαμαρτυρικό και υπογράφει αυτή τη σημείωση.¹

1 ΠΙΣΤΩΣΗ επιταγές & Συναλλαγματικές – Ιωάννης Ζερβός

ΔΕΥΤΕΡΟ ΜΕΡΟΣ

Αποτελέσματα Εμπειρικής Έρευνας

3.1 Εισαγωγή

Στο πρώτο μέρος αναφέρθηκαν όλες οι πιθανές μορφές χρηματοδότησης στις οποίες μπορούν να στραφούν οι επιχειρήσεις μέσω των ελληνικών τραπεζών, ενώ στο δεύτερο μέρος θα αναλυθούν οι απόψεις τραπεζικών υπαλλήλων σχετικά με τις μορφές χρηματοδότησης που προσφέρονται από τις τράπεζες.

Πιο συγκεκριμένα, για την επίτευξη των στόχων μας δημιουργήθηκε ένα ερωτηματολόγιο, το οποίο απευθύνεται σε υπαλλήλους τραπεζών, και περιλαμβάνει ερωτήματα σχετικά με τις προτιμήσεις των ελληνικών επιχειρήσεων για τις διάφορες μορφές δανεισμού που προσφέρονται από τα ελληνικά τραπεζικά ιδρύματα. Για τη σύνταξη αυτού του ερωτηματολογίου χρησιμοποιήθηκε ως πρότυπο αντίστοιχο ερωτηματολόγιο του καθηγητή κ.Ιωάννη Τ. Λαζαρίδη, το οποίο απευθυνόταν σε επιχειρήσεις της Ελλάδας και της Κύπρου σχετικά με τις μορφές χρηματοδότησης, καθώς και τα κριτήρια που τις οδηγούν στο να επιλέξουν κάποια από αυτές. Η έρευνα αυτή επιλέχθηκε ώστε πέρα από τη θεωρία να γίνει κατανοητό στον αναγνώστη κατά πόσο εφαρμόζονται οι διάφορες μορφές χρηματοδότησης και στην πράξη. Το ερωτηματολόγιο που χρησιμοποιήθηκε παρατίθεται στο παράρτημα αυτής της εργασίας.

Αναλυτικότερα οι βασικοί στόχοι της έρευνας αυτής είναι :

- Να βγουν κάποια συμπεράσματα σχετικά με τη μέθοδο χρηματοδότησης στην οποία δείχνουν τη μεγαλύτερη προτίμηση οι ελληνικές επιχειρήσεις
- Να αναλυθεί ο τρόπος με τον οποίο γίνεται χρήση των μορφών χρηματοδότησης από τις επιχειρήσεις,
- Να βγουν συμπεράσματα σχετικά με το πόσο διαδεδομένες είναι οι σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης στις ελληνικές επιχειρήσεις, καθώς και
- Να ερευνηθεί κατά πόσο γνωρίζουν οι τραπεζικοί υπάλληλοι όλες τις μορφές χρηματοδότησης που προσφέρει το τραπεζικό ίδρυμα στο οποίο εργάζονται.

3.2 Ερευνητική Μέθοδος

Για τους σκοπούς της εργασίας αυτής ακολουθήθηκε πρωτογενής έρευνα η οποία κρίθηκε ως καταλληλότερη για τη συγκέντρωση στοιχείων. Ο τρόπος που διενεργήθηκε η έρευνα αυτή ήταν με τη χρήση ανώνυμου ερωτηματολογίου. Το ερωτηματολόγιο αυτό είναι έτσι δομημένο ώστε να περιλαμβάνει όλα τα επιμέρους θέματα που αναφέρονται στο πρώτο μέρος της παρούσης εργασίας. Πιο συγκεκριμένα στην **πρώτη ενότητα** του ερωτηματολογίου, ζητείται από τους ερωτώμενους να απαντήσουν σε ερωτήματα που αφορούν τους ίδιους και γενικότερα να δοθεί η ταυτότητα της επιχείρησης στην οποία εργάζονται. Η **δεύτερη ενότητα** περιλαμβάνει ερωτήσεις σχετικά με τις επιλογές των επιχειρήσεων όταν επιλέγουν ως μορφή χρηματοδότησης τη Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing). Στην **τρίτη ενότητα** οι ερωτήσεις που παρατίθενται αφορούν την Πρακτορεία Απαιτήσεων (Factoring) ενώ στην **τέταρτη ενότητα** την Εμπορία απαιτήσεων (Forfaiting). Τέλος η **πέμπτη ενότητα** του ερωτηματολογίου ασχολείται με τον τραπεζικό δανεισμό.

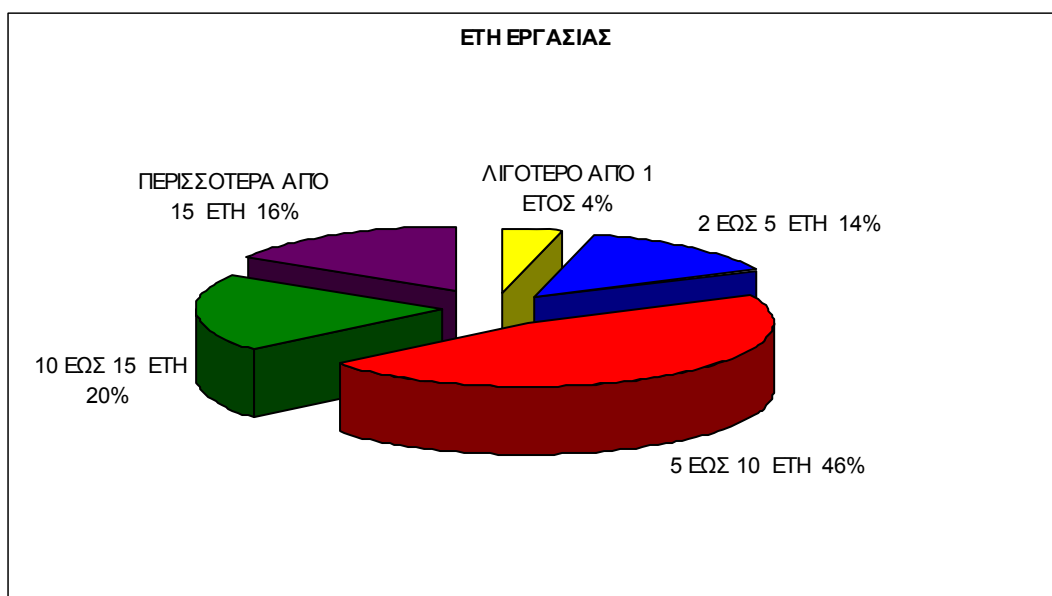
Η μορφή των ερωτήσεων που επιλέχθηκε ήταν οι παράθεση προτάσεων από τις οποίες ο ερωτώμενος είχε το δικαίωμα να επιλέξει μια ή ακόμα και περισσότερες για κάποιες από τις ερωτήσεις.

Πριν την τελική διανομή το ερωτηματολόγιο αυτό μοιράστηκε πιλοτικά σε πέντε τραπεζοϋπαλλήλους από τους οποίους ζητήθηκε να αναφέρουν τυχόν ασάφειες στα ερωτήματα καθώς και να προτείνουν τρόπους οι οποίοι θα έκαναν το ερωτηματολόγιο περισσότερο κατανοητό ώστε να οδηγήσει στην εξαγωγή πραγματικών συμπερασμάτων.

3.3 Το δείγμα της Έρευνας

Ο πληθυσμός που έλαβε μέρος στην παρούσα έρευνα αποτελείται από τραπεζικούς υπαλλήλους πέντε διαφορετικών τραπεζικών ιδρυμάτων της Ελλάδας, δύο από τα οποία κατέχουν τις πρώτες θέσεις σε μερίδιο αγοράς στον ελληνικό χώρο, ενώ τα υπόλοιπα τρία αποτελούν χρηματοπιστωτικά ιδρύματα μεσαίου και μικρότερου μεγέθους. Πιο συγκεκριμένα, στην έρευνα αυτή συμμετείχαν υπάλληλοι της Τράπεζας Πειραιώς, της Eurobank, της Τράπεζας Κύπρου, της Aspis Bank και της Citibank. Η επιλογή τους έγινε ανεξάρτητα από το φύλο τους, την ηλικία τους, το μορφωτικό τους επίπεδο και την ιεραρχική βαθμίδα στην οποία ανήκουν.

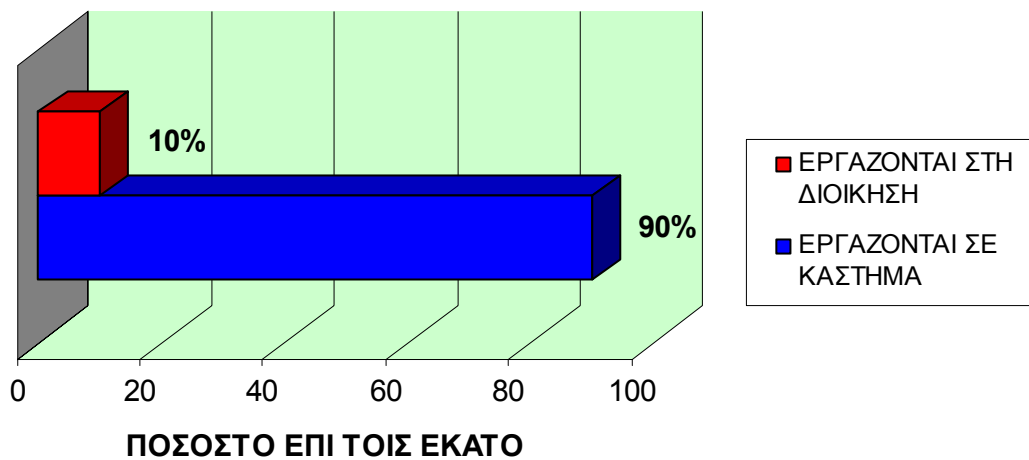
Αναλυτικότερα το ερωτηματολόγιο διανεμήθηκε σε εκατό τραπεζοϋπαλλήλους ώστε τα συμπεράσματα που θα εξαχθούν να είναι αληθή. Όπως φαίνεται και στο γράφημα που ακολουθεί ο πληθυσμός των ερωτώμενων ως προς τα χρόνια απασχόλησης τους σε τραπεζικό ίδρυμα αποτελείται κατά ποσοστό 46% από υπαλλήλους που εργάζονται από 6 έως 10 χρόνια, κατά 20% από 10 έως 15 χρόνια, κατά 16% περισσότερα από 15 χρόνια, κατά 14% από 2 έως 5 χρόνια και μόλις το 4% απασχολείται λιγότερο από ένα έτος σε τραπεζικό ίδρυμα.



3.3.1 Διάγραμμα διασποράς δείγματος με βάση τα χρόνια εργασίας.

Όσον αφορά το αν εργάζονται σε κατάστημα κάποιας τράπεζας ή στη διοίκηση, το ποσοστό ανέρχεται σε 90% για αυτούς που εργάζονται σε κάποιο τραπεζικό κατάστημα και μόλις το 10% του πληθυσμού εργάζεται στη διοίκηση. Το παραπάνω οφείλεται στο γεγονός ότι ήταν ευκολότερη η πρόσβαση σε υπαλλήλους καταστημάτων καθώς και στο ότι αναλογικά είναι πολύ μεγαλύτερος ο αριθμός τραπεζοϋπαλλήλων που εργάζονται σε κάποιο κατάστημα σε σχέση με τη διοίκηση. Το παραπάνω παρουσιάζεται στο γράφημα που ακολουθεί.

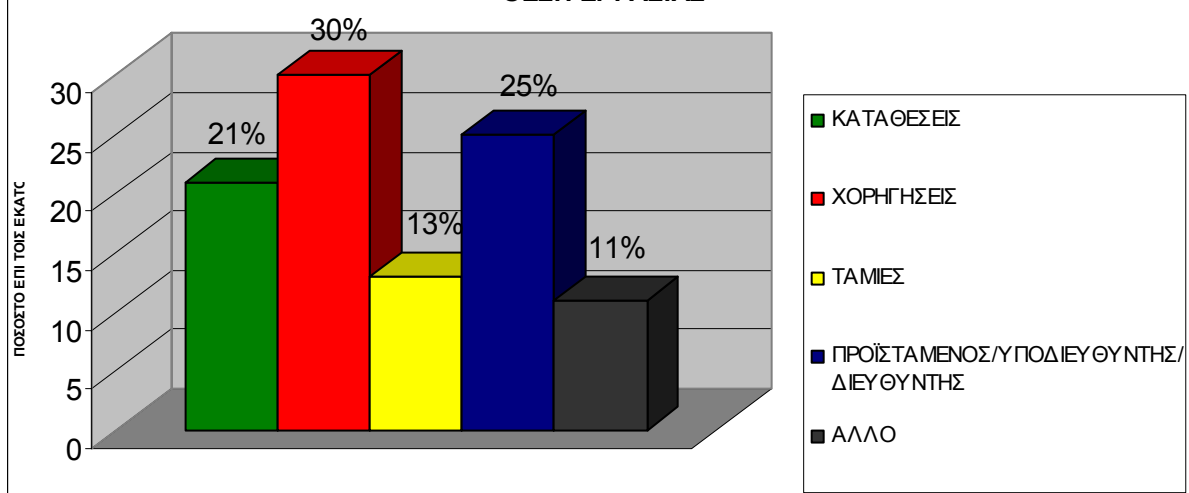
ΧΩΡΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΤΡΑΠΕΖΟΥΠΑΛΛΗΛΩΝ



3.3.2. Διάγραμμα κατανομής δείγματος με βάση το χώρο εργασίας.

Τέλος, με βάση τη θέση εργασίας το δείγμα αποτελείται κατά 21% από υπαλλήλους που απασχολούνται στις καταθέσεις, κατά 30% στις χορηγήσεις, κατά 13% είναι ταμίες, κατά 25% κατέχουν θέση προϊσταμένου, διευθυντή ή υποδιευθυντή ενώ το υπόλοιπο 11% έχει ως αντικείμενο εργασίας κάτι άλλο. Το ποσοστό αυτό αφορά κυρίως τους τραπεζοϋπαλλήλους που εργάζονται στη διοίκηση. Εδώ θα πρέπει να σημειωθεί ότι στον όρο καταθέσεις συμπεριλαμβάνονται όλες οι τραπεζικές εργασίες που έχουν να κάνουν με προθεσμιακές καταθέσεις, αμοιβαία, χρηματιστήριο, ανοίγματα λογαριασμών κ.τ.λ. Από την άλλη πλευρά με τον όρο χορηγήσεις περιγράφονται όλες οι μορφές δανείων όπως καταναλωτικών, στεγαστικών, επαγγελματικών καθώς και πιστωτικών καρτών, εγγυητικών επιστολών κ.τ.λ. Τα παραπάνω παρουσιάζονται γραφικά στη συνέχεια.

ΘΕΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

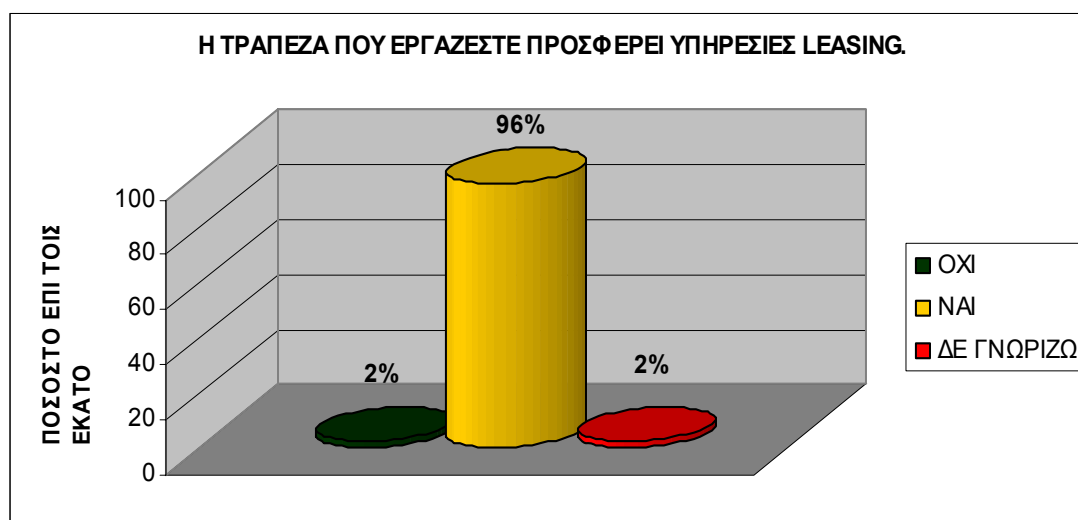


3.3.3. Διάγραμμα διασποράς δείγματος με βάση τη θέση εργασίας.

3.4 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)

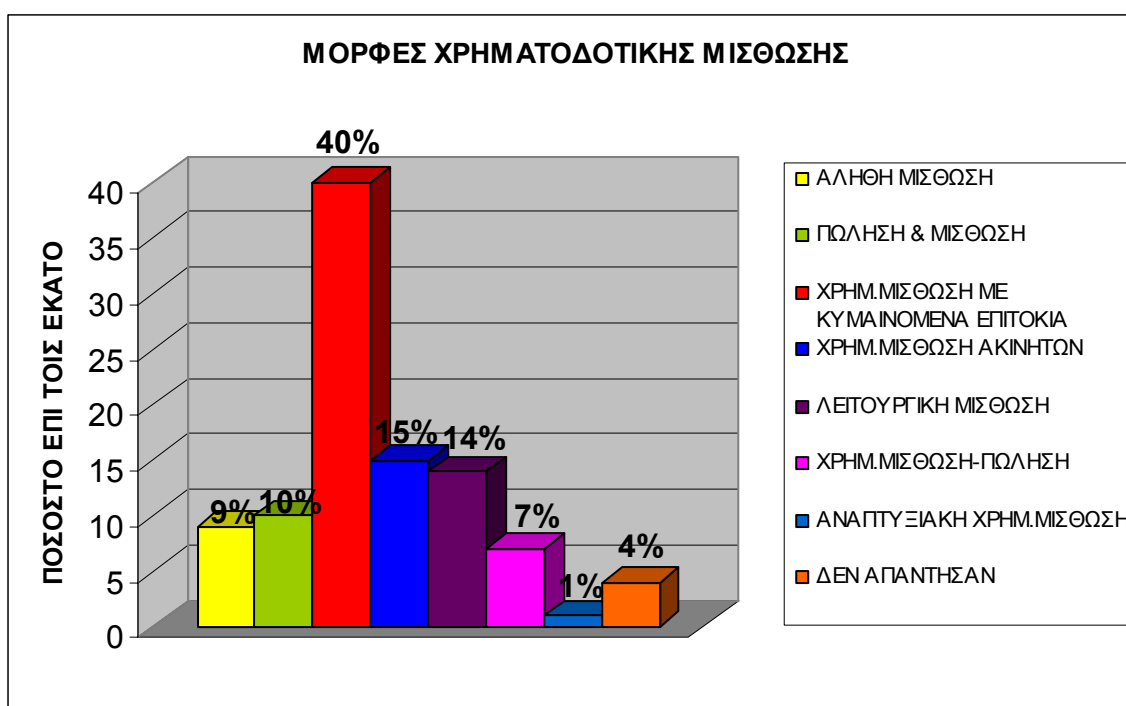
Στο τμήμα αυτό θα αναλυθούν οι απαντήσεις των τραπεζοϋπαλλήλων του δείγματος όσον αφορά τη Χρηματοδοτική Μίσθωση γνωστή και με τον όρο Leasing. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφερθεί ότι υπηρεσίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης στην Ελλάδα προσφέρουν συνήθως θυγατρικές ή ειδικευμένα τμήματα που ανήκουν στις κεντρικές υπηρεσίες των τραπεζικών ιδρυμάτων. Μάλιστα κάποιες τράπεζες δεν προσφέρουν καθόλου υπηρεσίες Leasing. Όσον αφορά τη συγκεκριμένη μελέτη πρέπει να σημειωθεί ότι στηρίζεται στις προσωπικές απόψεις των υπαλλήλων που έλαβαν μέρος σε αυτήν.

Έτσι, στην ερώτηση αν η τράπεζα που εργάζονται προσφέρει υπηρεσίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης οι υπάλληλοι απάντησαν κατά 2% «Όχι», κατά 2% «Δε γνωρίζω» ενώ η συντριπτική πλειοψηφία, 96%, απάντησε «Ναι». Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, οι υπηρεσίες Leasing προσφέρονται από θυγατρικές τραπεζικών ιδρυμάτων. Για το λόγο αυτό κάποιοι τραπεζοϋπάλληλοι απάντησαν ότι δε γνωρίζουν αν προσφέρονται οι αντίστοιχες υπηρεσίες. Θα πρέπει επίσης να τονιστεί ότι οι υπάλληλοι που έδωσαν αυτή την απάντηση εργάζονται λιγότερο από ένα χρόνο σε κάποιο τραπεζικό ίδρυμα. Τέλος, θα πρέπει να αναφερθεί ότι το ποσοστό 2% που απάντησε Όχι στην ερώτηση αποτελείται από υπαλλήλους που εργάζονται σε τραπεζικό ίδρυμα μικρού μεγέθους στον ελλαδικό χώρο, το οποίο όντως δεν προσφέρει υπηρεσίες Leasing.



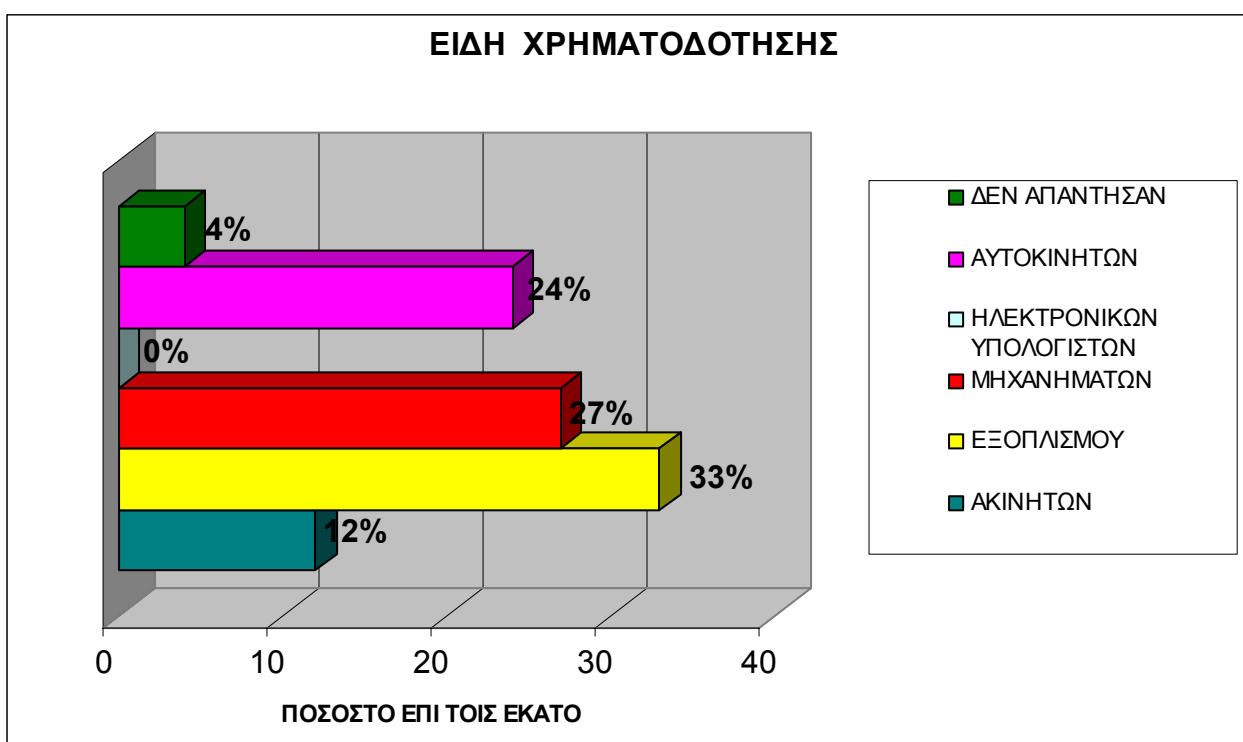
3.4.1 Γραφική παρουσίαση ερωτήματος σχετικά με το κατά πόσο παρέχονται υπηρεσίες Leasing από τα ελληνικά τραπεζικά ιδρύματα.

Με βάση τις απαντήσεις που δόθηκαν στην έρευνα αυτή, οι επιχειρήσεις για τη χρηματοδότησή τους επιθυμούν επί το πλείστον με ποσοστό 40% τη Χρηματοδοτική Μίσθωση με κυμαινόμενα επιτόκιο, κατά 15% τη Χρηματοδοτική Μίσθωση ακινήτων (Real Estate Leasing), κατά 14% τη λειτουργική ή διαχειριστική μίσθωση (Operating Leasing), κατά 10% την πώληση και μίσθωση (Sale & Lease Leasing), κατά 9% την αληθή μίσθωση (True Leasing), κατά 7% τη χρηματοδοτική μίσθωση-πώληση (Vendor Leasing), ενώ ένα πολύ μικρό ποσοστό που αγγίζει το 1% προτιμά το αναπτυξιακό Leasing για τη χρηματοδότησή του. Τέλος ποσοστό 4% του δείγματος δεν έδωσε καμία απάντηση σε αυτό το ερώτημα. Επίσης, θα πρέπει να τονιστεί ότι οι υπάλληλοι με αντικείμενο εργασίας τις χορηγήσεις απάντησαν ότι οι επιχειρήσεις προτιμούν για τη χρηματοδότησή τους τη Χρηματοδοτική Μίσθωση με κυμαινόμενα επιτόκια καθώς και την αληθή μίσθωση (True Leasing).



3.4.2 Γραφική απεικόνιση των μορφών Leasing που επιλέγουν οι επιχειρήσεις με βάση τις απαντήσεις του δείγματος.

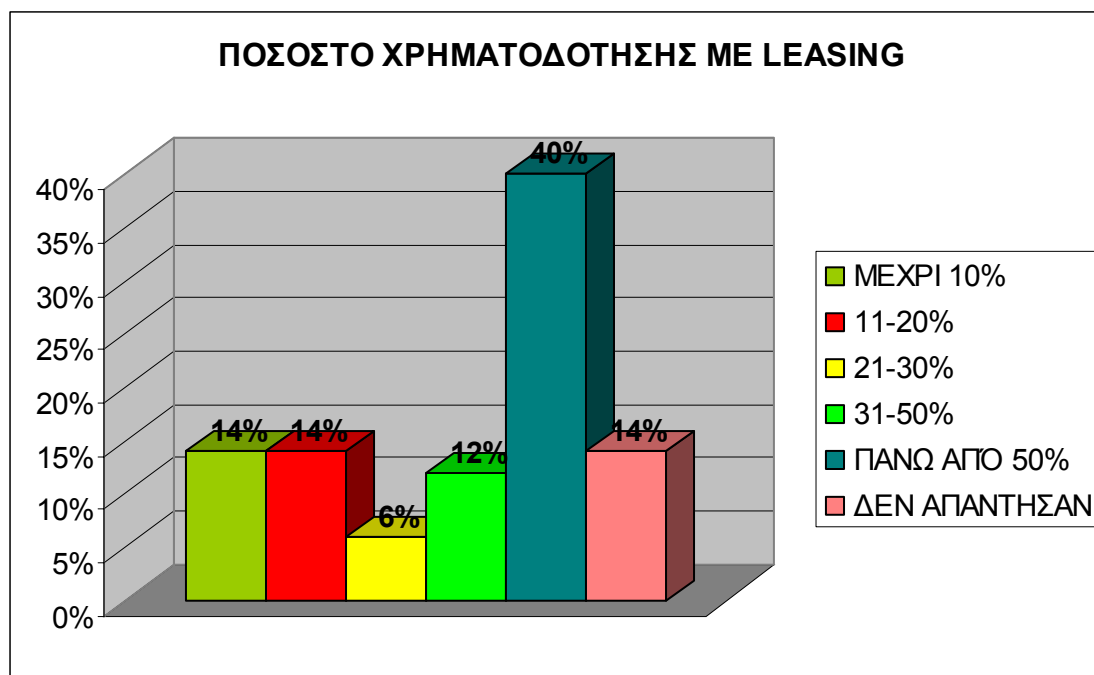
Σύμφωνα με τις απόψεις των τραπεζοϋπαλλήλων οι επιχειρήσεις επιλέγουν ως μέσο χρηματοδότησής τους τη Χρηματοδοτική Μίσθωση για την απόκτηση εξοπλισμού κατά 33%, κατά 27% για την απόκτηση μηχανημάτων, κατά 24% για την απόκτηση αυτοκινήτων, ενώ το 12% των επιχειρήσεων επιλέγει το Leasing για τη χρηματοδότηση ακινήτων. Από αυτούς που στο προηγούμενο ερώτημα απάντησαν ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν τη Χρηματοδοτική Μίσθωση με κυμαινόμενα επιτόκια, ποσοστό 58% απάντησε ότι το Leasing επιλέγεται για την χρηματοδότηση εξοπλισμού. Επίσης, σημειώνεται ότι δεν υπήρξε καμία απάντηση που να φανερώνει ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν τη Χρηματοδοτική Μίσθωση για την αγορά ηλεκτρονικών υπολογιστών. Τέλος, ένα ποσοστό 4% του δείγματος δεν έδωσε καμία απάντηση στην ερώτηση αυτή.



3.4.3 Γραφική απεικόνιση αντικειμένων που χρηματοδοτούνται με Leasing.

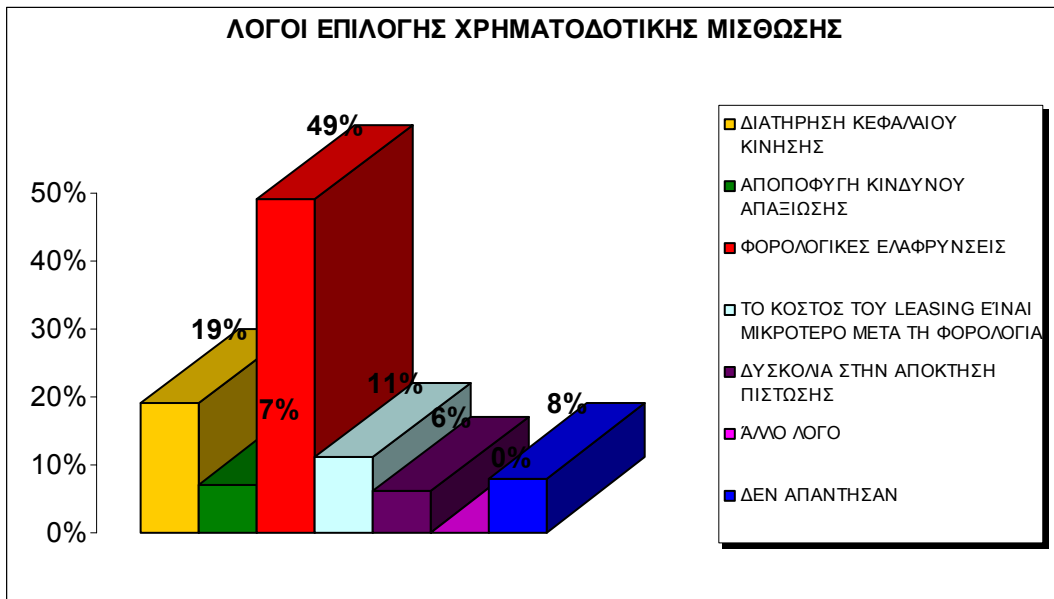
Οι απαντήσεις των υπαλλήλων σχετικά με το ποσοστό χρηματοδότησης που επιλέγουν οι επιχειρήσεις όταν χρησιμοποιούν Χρηματοδοτική Μίσθωση κατανέμονται στις προτεινόμενες απαντήσεις του ερωτηματολογίου χωρίς μεγάλες διακυμάνσεις. Αναλυτικότερα, ποσοστό 40% απάντησε ότι η χρηματοδότηση επεκτείνεται σε ποσοστό πάνω του 50% της αξίας του αντικειμένου, ποσοστό 14% απάντησε μέχρι 10% της αξίας, άλλο ένα 14% μεταξύ 11-20% της αξίας, 12% μεταξύ 31-50% και μόλις το 6% των ερωτηθέντων απάντησαν το 21-30% της αξίας του αντικειμένου.

Σημειώνεται, ότι από αυτούς που επέλεξαν τη δημοφιλέστερη απάντηση στο προηγούμενο ερώτημα, ποσοστό 43% επέλεξε επίσης και σε αυτό το ερώτημα τη δημοφιλέστερη απάντηση. Εν κατακλείδι, ένα ποσοστό που αγγίζει το 14% δεν έδωσε καμία απάντηση. Θα πρέπει να αναφερθεί επίσης, ότι σχεδόν το 45% αυτών που δεν απάντησαν σε αυτήν την ερώτηση είναι ταμίες.



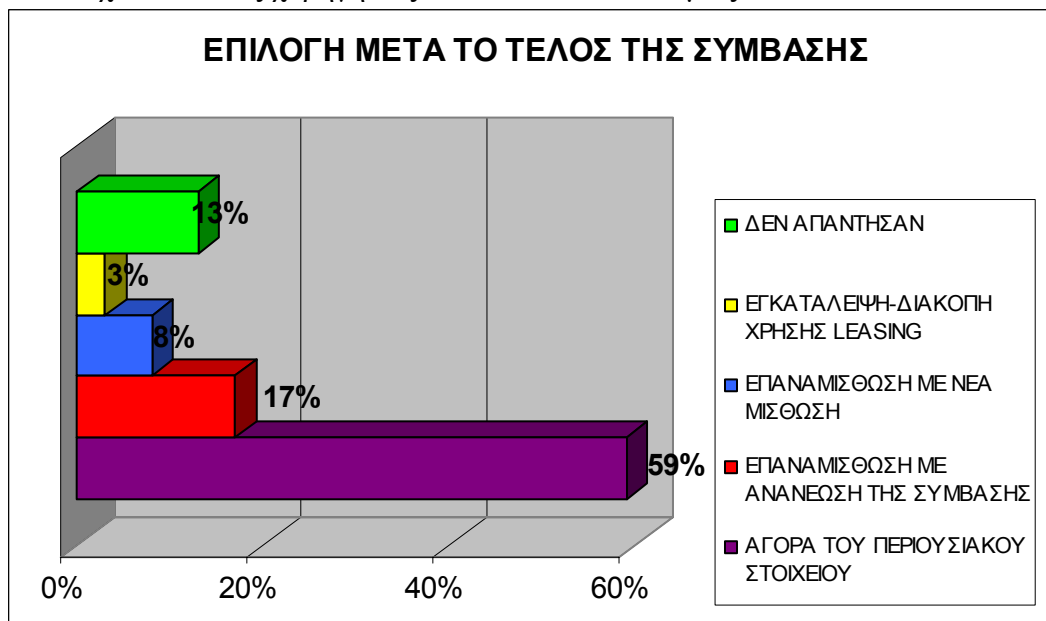
3.4.4 Γραφική απεικόνιση ποσοστού χρηματοδότησης με Leasing.

Σύμφωνα με την έρευνα αυτή ο βασικός λόγος που οδηγεί τις επιχειρήσεις να στραφούν στη Χρηματοδοτική Μίσθωση για τη Χρηματοδότησή τους είναι οι φορολογικές ελαφρύνσεις, απάντηση που επιλέχθηκε κατά ποσοστό 49% από τους ερωτηθέντες. Από αυτούς που απάντησαν το παραπάνω ποσοστό 45% επέλεξαν και στην παραπάνω ερώτηση τη δημοφιλέστερη επιλογή. Ο αμέσως επόμενος δημοφιλής λόγος που οδηγεί στην επιλογή του Leasing είναι η διατήρηση του κεφαλαίου κίνησης με ποσοστό 19%, ενώ το γεγονός ότι το κόστος της μετά τη φορολογία είναι χαμηλότερο από αυτό της χρηματοδότησης με ίδια κεφάλαια αποτελεί τον τρίτο βασικό λόγο με ποσοστό 11%. Με ποσοστό 7% ακολουθεί η αποφυγή του κινδύνου απαξίωσης και τέλος με ποσοστό 6% ακολουθεί η δυσκολία στην απόκτηση πίστωσης. Ένα σημαντικό ποσοστό των ερωτηθέντων, το οποίο φτάνει στο 8% του δείγματος δεν έδωσε καμία απάντηση από το οποίο ποσοστό 57% έχει ως αντικείμενο εργασίας τις χορηγήσεις.



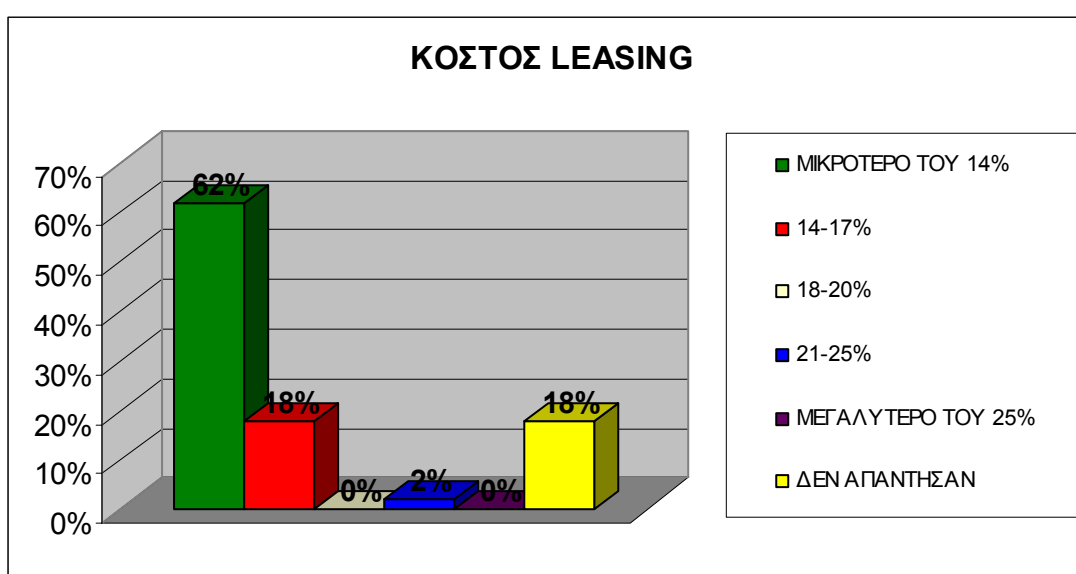
3.4.5 Γραφική απεικόνιση των λόγων που οδηγούν στην επιλογή του Leasing.

Μετά το τέλος της σύμβασης της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης οι επιχειρήσεις επιλέγουν κατά κύριο λόγο με ποσοστό το οποίο ανέρχεται σε 59%, την αγορά του περιουσιακού στοιχείου το οποίο αποτελούσε το αντικείμενο της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης. Από αυτούς ποσοστό 53% αυτών, επέλεξαν και στην προηγούμενη ερώτηση τη δημοφιλέστερη απάντηση . Ως δεύτερη επιλογή με ποσοστό 17% απαντήθηκε η επαναμίσθωση με ανανέωση της σύμβασης, Τρίτη επιλογή με ποσοστό 8% κατατάσσεται η επαναμίσθωση με τη σύναψη νέας σύμβασης ενώ μόλις το 3% απάντησε ότι ως λύση επιλέγεται η εγκατάλειψη-διακοπή της χρήσης Leasing. Επίσης ένα σημαντικό ποσοστό του 13% δεν απάντησε αυτή την ερώτηση από το οποίο το 43% απασχολείται στις χορηγήσεις ενώ το 29% είναι ταμίες.



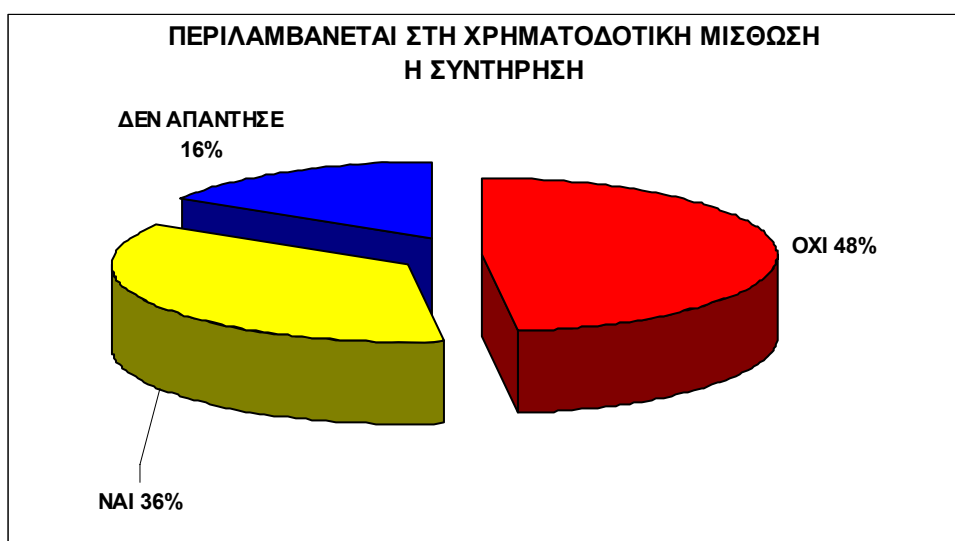
3.4.6 Γραφική αναπαράσταση των επιλογών που ακολουθούν μετά το τέλος της σύμβασης Leasing.

Το ύψος του κόστους της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης σύμφωνα με τη γνώμη των τραπεζοϋπαλλήλων είναι μικρότερο του 14% σύμφωνα με το 62% του δείγματος, από τους οποίους το 71% επέλεξε τη δημοφιλέστερη απάντηση και στο προηγούμενο ερώτημα, μεταξύ 14% και 17% σύμφωνα με το 18% των απαντήσεων, ενώ μόλις το 2% του δείγματος απάντησε μεταξύ του 21% και 25%. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί το γεγονός ότι το δείγμα αποτελείται από υπαλλήλους πέντε διαφορετικών τραπεζών, οι οποίοι απαντούν σύμφωνα με το τιμολόγιο που ισχύει στο τραπεζικό ίδρυμα στο οποίο εργάζονται. Στο γεγονός αυτό οφείλεται και η διασπορά των απαντήσεων. Επίσης, ένα αρκετά σημαντικό ποσοστό που φτάνει το 18% δεν απάντησε στην ερώτηση αυτή. Από αυτούς ποσοστό 33% απασχολούνται στις χορηγήσεις και άλλο ένα 33% στις καταθέσεις.



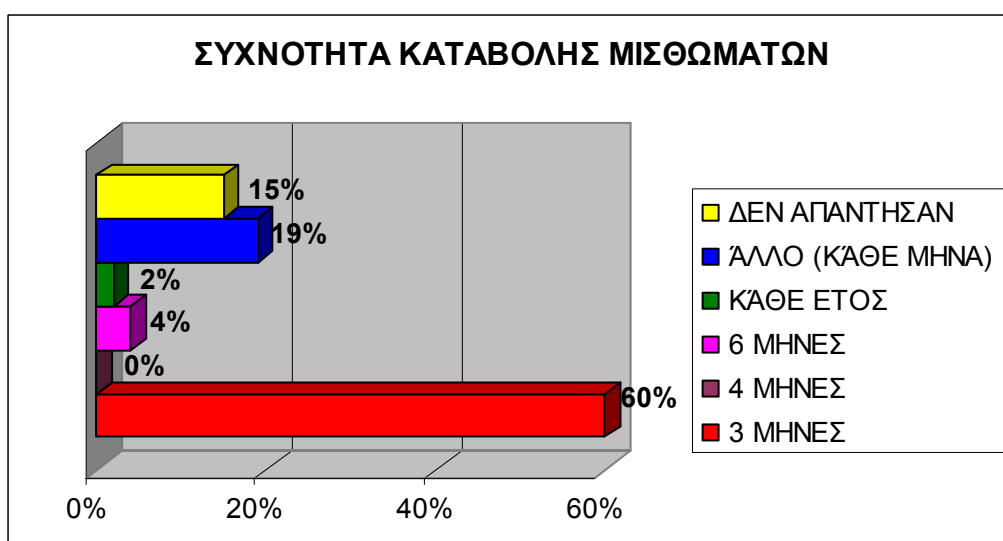
3.4.7 Γραφική απεικόνιση απαντήσεων δείγματος όσον αφορά το κόστος του Leasing.

Στο ερώτημα αν στη Χρηματοδοτική Μίσθωση περιλαμβάνεται και η συντήρηση του αντικειμένου, οι απαντήσεις των τραπεζοϋπαλλήλων μοιράζονται, γεγονός που οφείλεται στο ότι το δείγμα απασχολείται σε διαφορετικές τράπεζες από τις οποίες κάποιες συμπεριλαμβάνουν και τη συντήρηση του αντικειμένου στις υπηρεσίες της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης και κάποιες όχι. Αναλυτικότερα, ποσοστό 48% των τραπεζικών υπαλλήλων απάντησαν ότι δεν συμπεριλαμβάνεται η συντήρηση, ενώ ένα ποσοστό 36% απάντησε πως συμπεριλαμβάνεται στις υπηρεσίες της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης. Από αυτούς που απάντησαν στο προηγούμενο ερώτημα ότι μετά το τέλος της σύμβασης επιλέγεται η αγορά του περιουσιακού στοιχείου ποσοστό 68% απάντησε ότι στη σύμβαση δεν συμπεριλαμβάνεται η συντήρηση του αντικειμένου. Τέλος, ένα ποσοστό 16% δεν έδωσε καμία απάντηση. Από αυτούς που δεν απάντησαν, ποσοστό 40% απασχολείται στις χορηγήσεις και ένα άλλο 40% στις καταθέσεις.



3.4.8 Γραφική απεικόνιση απαντήσεων δείγματος σχετικά με το αν συμπεριλαμβάνεται στη Χρηματοδοτική Μίσθωση και η συντήρηση.

Όσον αφορά τη συχνότητα καταβολής των μισθωμάτων, οι επιχειρήσεις, σύμφωνα με τις απαντήσεις των τραπεζοϋπαλλήλων, επιλέγουν κατά 60% την τρίμηνη καταβολή των μισθωμάτων, κατά 4% η εξάμηνη καταβολή και τέλος το 2% προτιμούν την ετήσια καταβολή των μισθωμάτων. Σημειώνεται, ότι από αυτούς που στο παραπάνω ερώτημα επέλεξαν τη δημοφιλέστερη απάντηση, ποσοστό 37% επέλεξε και εδώ επίσης τη δημοφιλέστερη απάντηση. Ωστόσο πρέπει να τονιστεί ότι ένα σημαντικό ποσοστό του ύψους του 19% απάντησε άλλο, αναφέροντας τη μηνιαία καταβολή. Ακόμη, πρέπει να σημειωθεί ότι ένα ποσοστό το οποίο αγγίζει το 15% δεν έδωσε καμία απάντηση. Από αυτούς το 38% έχουν ως αντικείμενο εργασίας τις χορηγήσεις, 25% τις καταθέσεις, ενώ όλοι όσοι δεν απάντησαν εργάζονται σε κατάστημα κάποιου τραπεζικού ιδρύματος.



3.4.9 Γραφική απεικόνιση της συχνότητας καταβολής μισθωμάτων.

Συνοψίζοντας τα αποτελέσματα της έρευνας στο κομμάτι που αναφέρεται στη Χρηματοδοτική Μίσθωση, οι επιχειρήσεις επιλέγουν συνήθως τη Χρηματοδοτική Μίσθωση με κυμαινόμενα επιτόκια, κυρίως για τη χρηματοδότηση εξοπλισμού. Η χρηματοδότηση επιλέγεται για πάνω από το 50% της αξίας του αντικειμένου, με βασικότερο λόγο επιλογής της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης τις φορολογικές ελαφρύνσεις. Μετά το τέλος της μίσθωσης επιλέγεται συνήθως η λύση της αγοράς του περιουσιακού στοιχείου. Το κόστος της Χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι μικρότερο του 14% και στις υπηρεσίες που προσφέρει συνήθως δεν συμπεριλαμβάνεται η συντήρηση του αντικειμένου, ενώ ως συχνότητα καταβολής των μισθωμάτων επιλέγεται το τρίμηνο.

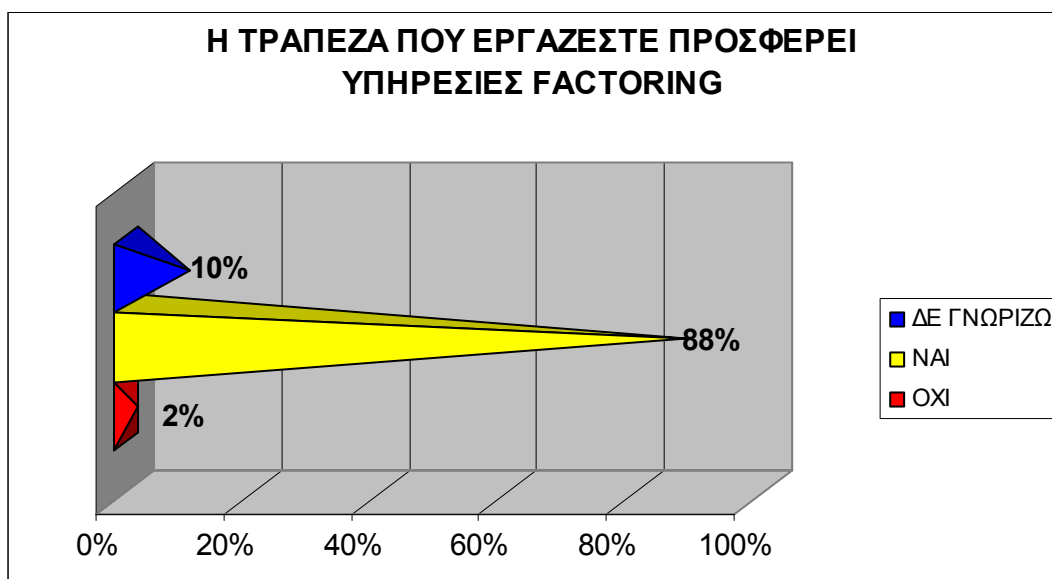
Θα πρέπει στο σημείο αυτό να επισημανθεί ότι ποσοστό 12% του δείγματος επέλεξε τη δημοφιλέστερη απάντηση σε όλες τις ερωτήσεις που αφορούσαν τη Χρηματοδοτική Μίσθωση. Συγκρίνοντας τον αριθμό των τραπεζοϋπαλλήλων που επέλεξαν την δημοφιλέστερη απάντηση σε κάθε ένα από τα ερωτήματα της έρευνας καταλήγουμε στα παρακάτω συμπεράσματα. Αναλυτικότερα, ποσοστό 58% των υπαλλήλων που απάντησαν ότι η μορφή της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης που επιλέγουν ως επί το πλείστον οι επιχειρήσεις είναι αυτή με κυμαινόμενα επιτόκια, έδωσαν ως απάντηση ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις καταφεύγουν στο Leasing για τη χρηματοδότηση εξοπλισμού. Από τους τελευταίους ποσοστό 43% απάντησε ότι η Χρηματοδοτική Μίσθωση επιλέγεται για τη χρηματοδότηση ποσοστού άνω του 50% της αξίας του αντικειμένου, ενώ από το σύνολο αυτών ποσοστό 45% απάντησε ότι ο κυριότερος λόγος επιλογής του Leasing για τη χρηματοδότηση μιας επιχείρησης είναι οι φορολογικές ελαφρύνσεις. Συνεχίζοντας τη σύγκριση μεταξύ αυτών που επέλεξαν τις δημοφιλέστερες απαντήσεις, ποσοστό 53% από τους παραπάνω απάντησε ότι μετά το τέλος της σύμβασης επιλέγεται η αγορά του περιουσιακού στοιχείου, ενώ από τους τελευταίους το 71% απάντησε ότι το κόστος του Leasing είναι μικρότερο του 14%. Από αυτούς που έδωσαν την προηγούμενη απάντηση ποσοστό 68% απάντησε ότι στη Χρηματοδοτική Μίσθωση δε συμπεριλαμβάνεται η συντήρηση, ενώ από τους τελευταίους ποσοστό 37% επέλεξαν τη δημοφιλέστερη απάντηση στο ερώτημα που αφορούσε τη συχνότητα καταβολής των μισθωμάτων, η οποία σύμφωνα με την έρευνα είναι το τρίμηνο.

Στο σημείο αυτό πρέπει να τονιστεί ότι υπηρεσίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης προσφέρονται κυρίως από θυγατρικές ή εξειδικευμένες υπηρεσίες τραπεζικών ιδρυμάτων, ενώ το δείγμα της έρευνας αποτελείται από υπαλλήλους τραπεζών. Οι τελευταίοι κατευθύνουν τις επιχειρήσεις στην αντίστοιχη θυγατρική του ιδρύματος στο οποίο εργάζονται όταν αυτές εκφράσουν ενδιαφέρον, οπότε είναι λογικό να μην γνωρίζουν αρκετά στοιχεία για τη διαδικασία που ακολουθείται. Σε αυτόν το λόγο κυρίως οφείλεται το γεγονός ότι σημαντικό ποσοστό του δείγματος δεν απάντησε σε όλα τα ερωτήματα που του τέθηκαν.

3.5 Πρακτορεία Απαιτήσεων (Factoring)

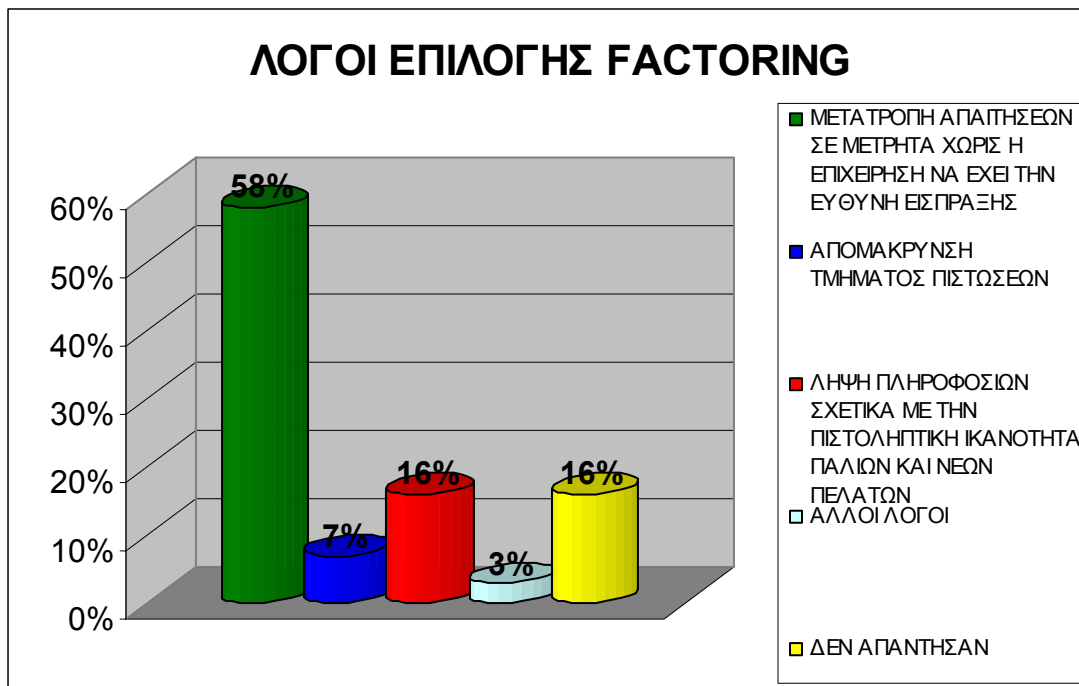
Στο κομμάτι αυτό θα αναλυθούν οι απαντήσεις των υπαλλήλων τραπεζικών ιδρυμάτων, οι οποίες αφορούν την Πρακτορεία Απαιτήσεων, γνωστή στο ευρύτερο κοινό με τον όρο Factoring. Εδώ, θα πρέπει να αναφερθεί ότι τα ελληνικά τραπεζικά ιδρύματα δεν προσφέρουν υπηρεσίες Factoring, παρά μόνο παραπέμπουν την επιχείρηση που θα εκφράσει το ενδιαφέρον της στην αντίστοιχη θυγατρική τους για να εξυπηρετηθεί. Επίσης, κάποιες από αυτές δεν προσφέρουν καθόλου υπηρεσίες Πρακτορείας Απαιτήσεων, ούτε μέσω των θυγατρικών τους. Τέλος, θα πρέπει να τονιστεί ότι τα αποτελέσματα της έρευνας αυτής στηρίζονται στην προσωπική άποψη των υπαλλήλων που συμμετείχαν.

Αναλυτικότερα, στο ερώτημα αν το τραπεζικό ίδρυμα στο οποίο εργάζονται προσφέρει υπηρεσίες Πρακτορείας Απαιτήσεων, το 88% απάντησε «Ναι», το 10% απάντησε «Δε γνωρίζω» κι το υπόλοιπο 2% απάντησε «Όχι». Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω στο δείγμα συμπεριλαμβάνονται και υπάλληλοι που εργάζονται σε τραπεζικό ίδρυμα το οποίο δεν προσφέρει υπηρεσίες Factoring. Επίσης, παρατηρείται ότι το ποσοστό το οποίο δε γνωρίζει για το αν προσφέρονται υπηρεσίες Πρακτορείας Απαιτήσεων αγγίζει το 10% και παρουσιάζεται αυξημένο σε σχέση με το αντίστοιχο ποσοστό του δείγματος το οποίο αναφέρεται στη Χρηματοδοτική Μίσθωση και φτάνει στο 2%. Το παραπάνω φανερώνει ότι το δείγμα γνωρίζει καλύτερα τη Χρηματοδοτική Μίσθωση σε σχέση με την Πρακτορεία Απαιτήσεων.



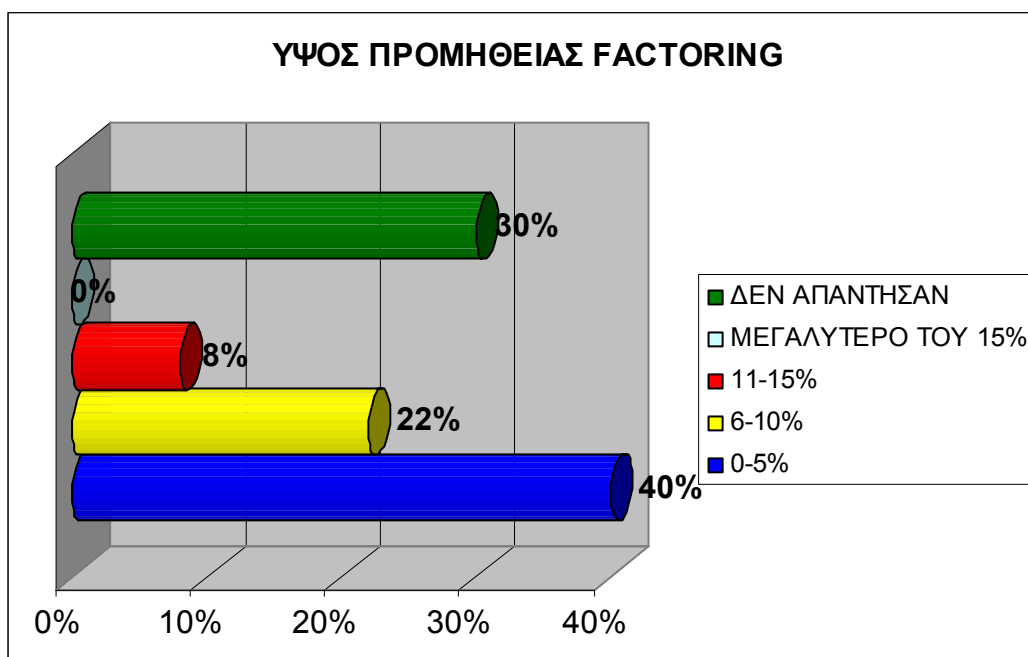
3.5.1 Γραφική παρουσίαση ερωτήματος σχετικά με το κατά πόσο παρέχονται υπηρεσίες Factoring από τα ελληνικά τραπεζικά ιδρύματα.

Ο κυριότερος λόγος για τον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις στην Πρακτορεία Απαιτήσεων, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας αυτής, είναι με ποσοστό 58% το ότι δίνεται η δυνατότητα μετατροπής των απαιτήσεων σε μετρητά χωρίς να έχουν οι επιχειρήσεις την ευθύνη της είσπραξής τους. Ακολουθεί με ποσοστό 16% η δυνατότητα λήψης πληροφοριών από τον πράκτορα για την πιστοληπτική ικανότητα τόσο των νέων, όσο και των υφιστάμενων πελατών τις επιχείρησης. Η απομάκρυνση του τμήματος πιστώσεων από την επιχείρηση επιλέχθηκε ως τρίτος λόγος με ποσοστό 7% , ενώ ποσοστό 3% κατέλαβε η απάντηση άλλοι λόγοι, όπου αναφέρθηκαν η εξυπηρέτηση αναγκών πελατών, η αντικατάσταση του λογιστηρίου της επιχείρησης καθώς και η μεταβίβαση του κινδύνου επισφάλειας στον πράκτορα. Τέλος, ένα σημαντικό ποσοστό που φτάνει στο 16% του δείγματος δεν απάντησε στην ερώτηση αυτή. Από αυτούς το 35% απασχολείται στις χορηγήσεις, 35% στις καταθέσεις και το υπόλοιπο 30% είναι ταμίες, ενώ αξίζει να σημειωθεί ότι όλοι είναι υπάλληλοι σε κάποιο κατάστημα τράπεζας.



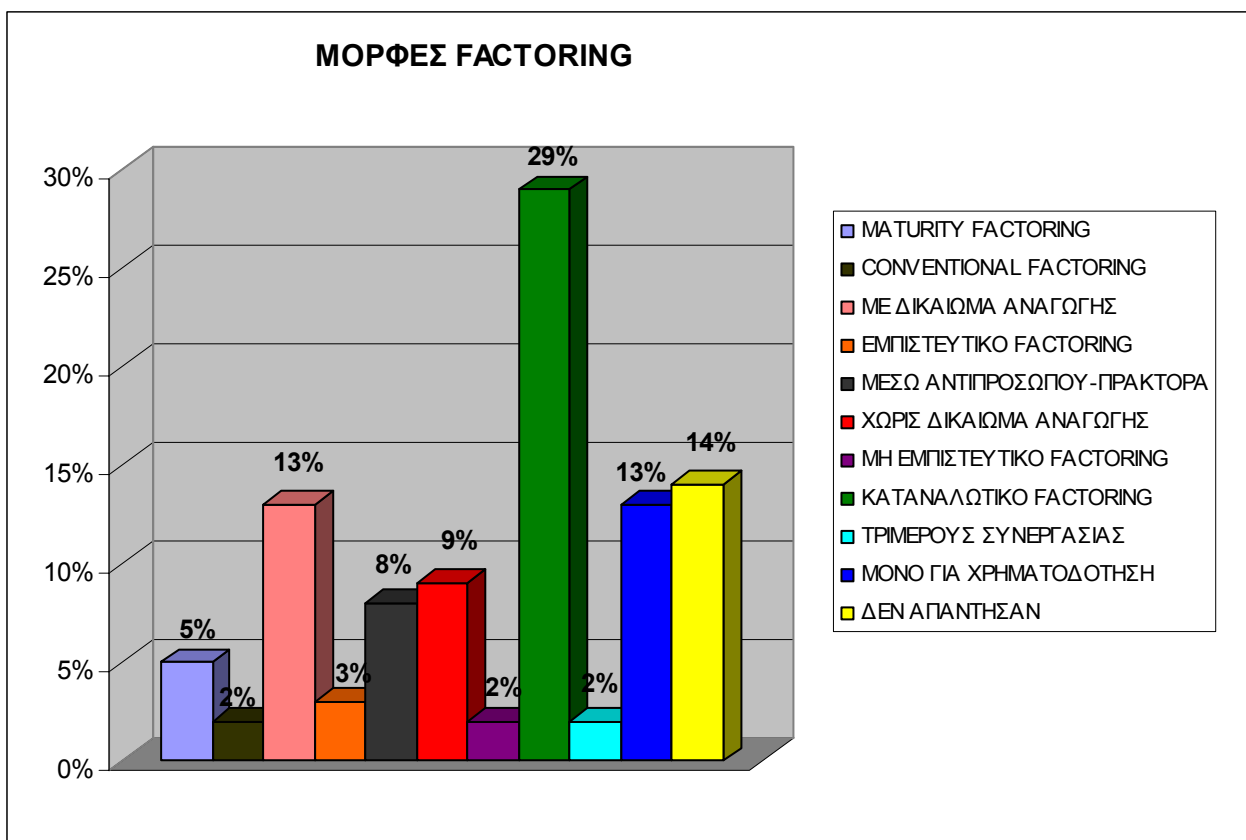
3.5.2 Γραφική απεικόνιση των βασικότερων λόγων για τους οποίους στρέφονται οι επιχειρήσεις στο Factoring.

Όσον αφορά το ύψος της προμήθειας που παρακρατείται για τις υπηρεσίες Πρακτορείας Απαιτήσεων, ποσοστό 40% του δείγματος απάντησε μεταξύ 0-5%, από τους οποίους το 90% επέλεξε και στην προηγούμενη ερώτηση τη δημοφιλέστερη απάντηση, ποσοστό 22% μεταξύ 6-10%, ποσοστό 8% μεταξύ 11-15%, ενώ ένα αρκετά υψηλό ποσοστό που φτάνει το 30% δεν έδωσε καμία απάντηση. Πρέπει εδώ να σημειωθεί ότι η διασπορά αυτή των απαντήσεων οφείλεται στο γεγονός ότι το δείγμα αποτελείται από υπαλλήλους πέντε διαφορετικών τραπεζών με διαφορετικό τιμολόγιο. Επίσης, το γεγονός ότι το Factoring προσφέρεται από θυγατρικές τραπεζών, έχει ως αποτέλεσμα ένα σημαντικό ποσοστό του ύψους του 30% να μην γνωρίζει πόσο κοστολογούν τις υπηρεσίες πρακτορείας τα ελληνικά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα. Από αυτούς ποσοστό 46% έχει ως αντικείμενο εργασίας τις χορηγήσεις, ενώ 27% είναι ταμίες.



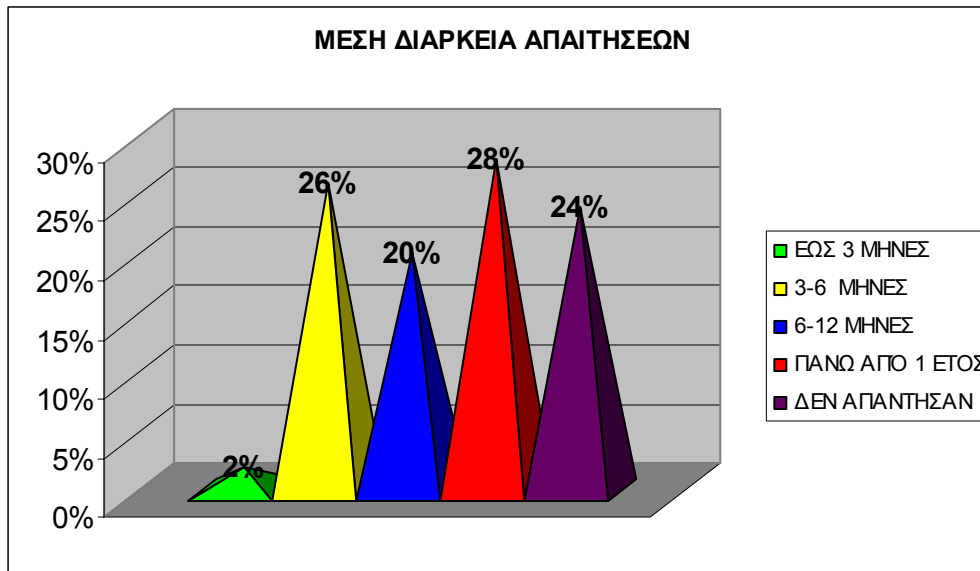
3.5.3 Γραφική αναπαράσταση αποτελεσμάτων σχετικά με το ύψος της προμήθειας που αφορούν τις υπηρεσίες Factoring.

Σύμφωνα με αποτελέσματα τις έρευνας τα οποία αφορούν τις μορφές πρακτορείας που επιλέγουν οι επιχειρήσεις, οι απόψεις μοιράζονται, ενώ ξεχωρίζει με ποσοστό 29% το καταναλωτικό Factoring. Από αυτούς που απάντησαν το καταναλωτικό Factoring, ποσοστό 45% στην προηγούμενη ερώτηση επέλεξε την δημοφιλέστερη απάντηση. Ακολουθεί με ποσοστό 13% η πρακτορεία με δικαίωμα αναγωγής, καθώς και το Factoring μόνο για χρηματοδότηση που συγκεντρώνει επίσης 13%. Ακολουθεί με ποσοστό 9% το Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής, ενώ 8% συγκεντρώνει το Factoring μέσω αντιπροσώπου-πράκτορα. Στη συνέχεια βρίσκεται με ποσοστό 5% η πρακτορεία με καθορισμένη ημερομηνία λήξης, γνωστή και ως Maturity Factoring. Το 3% των απαντήσεων συγκέντρωσε το εμπιστευτικό Factoring, ενώ από 2% μοιράστηκαν η συμβατική πρακτορεία (Conventional Factoring), το μη εμπιστευτικό Factoring καθώς το Factoring τριμερούς συνεργασίας. Τέλος, ένα ποσοστό 14% δεν απάντησε καθόλου σε αυτό το ερώτημα από τους οποίους ποσοστό που αγγίζει το 64% εργάζονται σε τραπεζικό ίδρυμα από 5 έως 10 έτη, ενώ το 50% απασχολείται στις καταθέσεις.



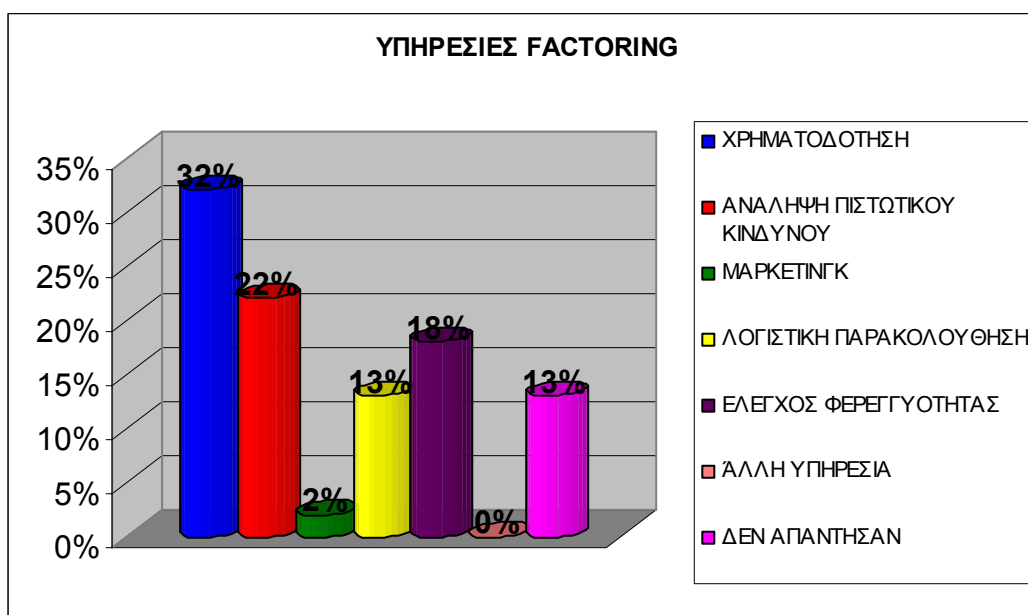
3.5.4 Γραφική απεικόνιση αποτελεσμάτων σχετικά με τις μορφές Factoring που επιλέγουν οι επιχειρήσεις.

Οι απαντήσεις που έδωσαν οι τραπεζοϋπάλληλοι που συμμετείχαν στην έρευνα σε σχέση με τη μέση διάρκεια των απαιτήσεων, μοιράζονται σχεδόν ισόποσα στο πλήθος των επιλογών που τους δόθηκαν. Πιο συγκεκριμένα, ποσοστό 28% επέλεξε ότι η μέση διάρκεια της πρακτορείας ξεπερνάει τον ένα χρόνο, από τους οποίους το 86% επέλεξε στην προηγούμενη ερώτηση το καταναλωτικό Factoring. Το 26% κυμαίνεται μεταξύ 3 και 6 μηνών, το 20% μεταξύ 6 και 12 μηνών, ενώ μόνο το 2% του δείγματος απάντησε ότι η μέση διάρκεια των απαιτήσεων είναι μικρότερη του τριμήνου. Επίσης, ποσοστό 24% δεν έδωσε καμία απάντηση. Το γεγονός αυτό οφείλεται, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, στο ότι υπηρεσίες πρακτορείας προσφέρονται από τις αντίστοιχες θυγατρικές των τραπεζικών ιδρυμάτων. Τέλος, οι απαντήσεις του δείγματος κατανέμονται σχεδόν ισόποσα εξαιτίας του γεγονότος ότι απασχολούνται σε διαφορετικούς τραπεζικούς οργανισμούς που έχουν διαφορετικό τιμολόγιο.



3.5.5 Γραφική αναπαράσταση αποτελεσμάτων σχετικά με τη μέση διάρκεια των απαιτήσεων.

Στην τελευταία ερώτηση που αφορά τις υπηρεσίες που προσφέρει το Factoring στις επιχειρήσεις, ποσοστό 32% απάντησε ότι είναι η χρηματοδότηση, 22% η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα, 18% απάντησε ο έλεγχος φερεγγυότητας, ένα 13% η λογιστική παρακολούθηση της επιχείρησης που επέλεξε την πρακτορεία, ενώ τέλος ένα ποσοστό 2% η προσφορά μάρκετινγκ από μέρους του πράκτορα. Από αυτούς που απάντησαν ότι βασική υπηρεσία του Factoring είναι η χρηματοδότηση, ποσοστό 42% επέλεξε ως μέση διάρκεια των απαιτήσεων χρονικό διάστημα μεγαλύτερο του έτους. Επίσης, θα πρέπει να αναφερθεί ότι ένα ποσοστό που φτάνει στο 13% δεν έδωσε καμία απάντηση, από τους οποίους ποσοστό 42% απασχολείται στις χορηγήσεις, ενώ το σύνολο του πληθυσμού που δεν απάντησε εργάζεται σε κάποιο κατάστημα τράπεζας.



3.5.6 Γραφική αναπαράσταση σχετικά με τις υπηρεσίες που προσφέρει το Factoring.

Συνοψίζοντας τα παραπάνω αποτελέσματα που αφορούν την Πρακτορεία Απαιτήσεων η προμήθεια που παρακρατείται σύμφωνα με ποσοστό 40% δεν ξεπερνά το 5% της αξίας της πρακτορείας. Κυριότερος λόγος για τον οποίο στρέφονται οι επιχειρήσεις στο Factoring φαίνεται να είναι σύμφωνα με τις απαντήσεις που δόθηκαν με ποσοστό 58% ότι δίνεται η δυνατότητα μετατροπής των απαιτήσεων σε μετρητά χωρίς να έχουν οι επιχειρήσεις την ευθύνη της είσπραξής τους. Όσον αφορά τις μορφές πρακτορείας που συνήθως επιλέγονται, ξεχώρισε με ποσοστό 29% το καταναλωτικό Factoring, ενώ η μέση διάρκεια των απαιτήσεων κατά ποσοστό 28% ξεπερνά το ένα έτος. Επίσης, στο ερώτημα που αφορά τις υπηρεσίες που προσφέρει η πρακτορεία, ποσοστό 32% απάντησε ότι είναι η χρηματοδότηση της επιχείρησης.

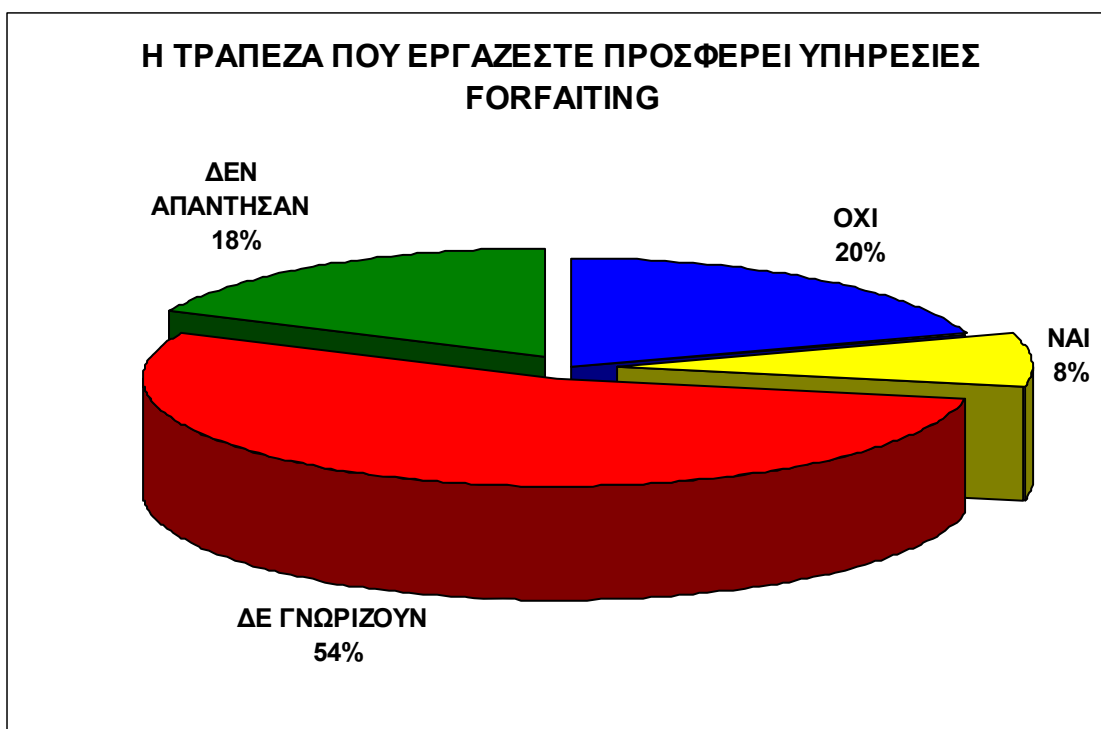
Στο σημείο αυτό επισημαίνεται ότι μόνο το 4% του συνολικού δείγματος επέλεξε τη δημοφιλέστερη απάντηση σε όλες τις ερωτήσεις που αφορούν το Factoring. Αναλυτικότερα, το 90% αυτών που απάντησαν ότι η προμήθεια του Factoring είναι μικρότερη του 5%, επέλεξε ως βασικότερο λόγο για τον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις στην Πρακτορεία Απαιτήσεων την μετατροπή απαιτήσεων σε μετρητά χωρίς η επιχείρηση να έχει την ευθύνη της είσπραξης. Επίσης, ποσοστό 45% που επέλεξε ως δημοφιλέστερη μορφή Factoring το καταναλωτικό, επέλεξε και στην προηγούμενη ερώτηση τη δημοφιλέστερη απάντηση. Από αυτούς που επέλεξε ως μέση διάρκεια απαιτήσεων το έτος, ποσοστό 86% επέλεξε το καταναλωτικό Factoring. Κλείνοντας, ποσοστό 42% που απάντησε ότι η κυριότερη υπηρεσία που προσφέρει η Πρακτορεία Απαιτήσεων είναι η χρηματοδότηση, επέλεξε και στην προηγούμενη ερώτηση τη δημοφιλέστερη απάντηση.

Τέλος, θα πρέπει για άλλη μια φορά να τονιστεί ότι η μελέτη αυτή στηρίζεται στις προσωπικές απόψεις των εκατό τραπεζοϋπαλλήλων που έλαβαν μέρος σε αυτή.

3.6 Εμπορία Απαιτήσεων (Forfaiting)

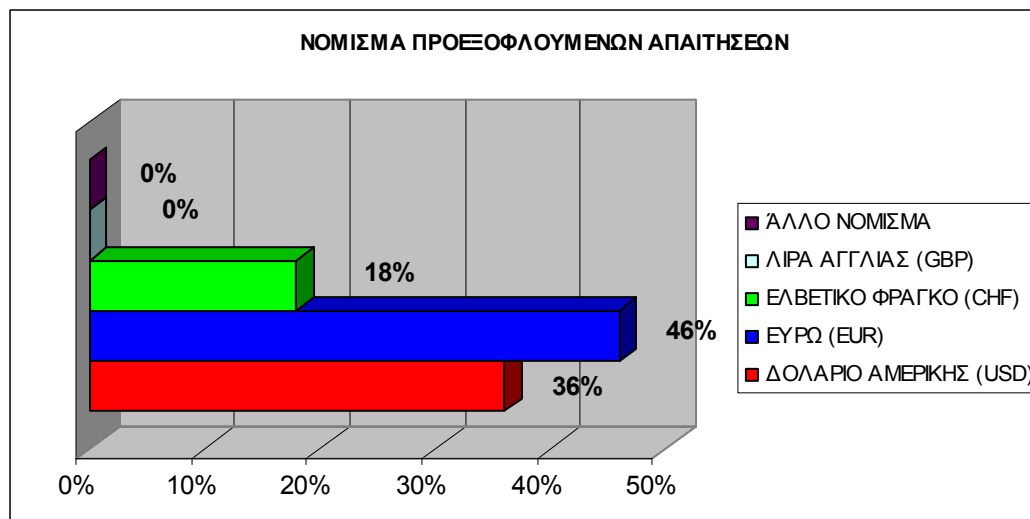
Η περίπτωση της Εμπορίας Απαιτήσεων έχει ιδιαίτερη μορφή στον ελλαδικό χώρο. Πιο συγκεκριμένα, υπηρεσίες Forfaiting στην Ελλάδα προσφέρονται μόνο από ένα μεγάλο τραπεζικό οργανισμό, ενώ κάποια άλλες επίσης μεγάλες τράπεζες προσφέρουν τις αντίστοιχες υπηρεσίες μέσω του Factoring. Η εγχώρια αγορά Forfaiting εκτιμάται ότι αξίζει μερικές εκατοντάδες εκατομμύρια ευρώ, όμως ακόμα διανύει εμβρυϊκό στάδιο, ενώ οι λιγοστές ελληνικές επιχειρήσεις που γνωρίζουν και χρησιμοποιούν το συγκεκριμένο προϊόν αναγκάζονται να προσφεύγουν σε ειδικευμένες εταιρείες του εξωτερικού. Ωστόσο, στην συγκεκριμένη έρευνα δόθηκαν απαντήσεις στα ερωτήματα του αντίστοιχου τμήματος του ερωτηματολογίου έστω κι αν αυτές είναι λιγοστές. Κατά συνέπεια, η ανάλυση του αντιστοίχου τμήματος θα στηριχθεί στις λιγοστές αυτές απαντήσεις οι οποίες όμως δόθηκαν από άτομα που κατέχουν το συγκεκριμένο ζήτημα.

Έτσι, στο ερώτημα αν ο τραπεζικός οργανισμός στον οποίον εργάζονται προσφέρουν υπηρεσίες Forfaiting, ποσοστό 20% απάντησαν «Όχι», ποσοστό 8% απάντησαν «Ναι», ποσοστό 54% απάντησαν «Δε γνωρίζω», ενώ ένα ποσοστό της τάξης του 18% δεν έδωσε καμία απάντηση.



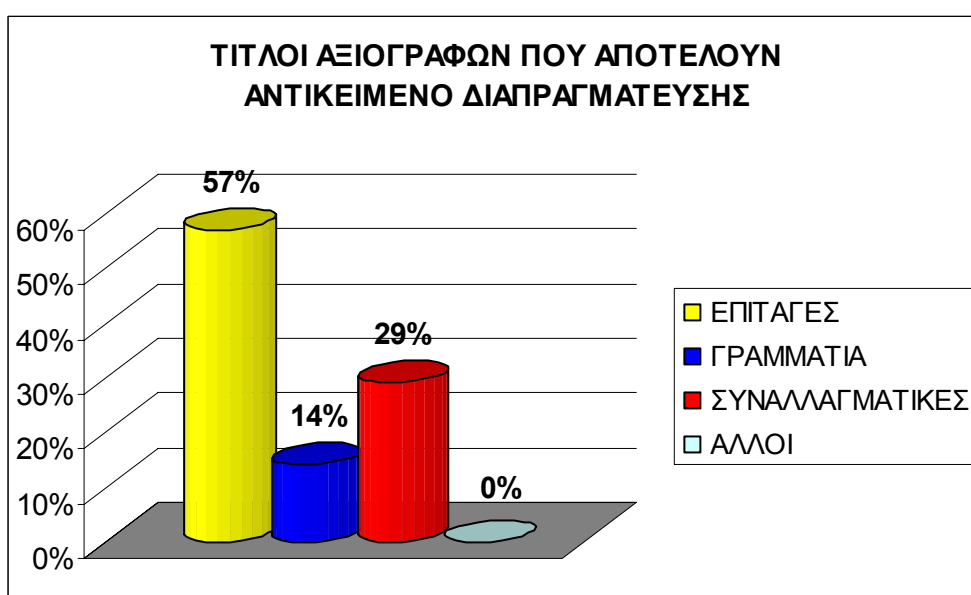
3.5.1 Γραφική παρουσίαση του ερωτήματος αν η τράπεζα όπου εργάζεται ο ερωτώμενος παρέχει υπηρεσίες Forfaiting.

Τονίζεται, ότι τα παρακάτω συμπεράσματα στηρίχθηκαν στις απαντήσεις που έδωσε το 8% του δείγματος στο τμήμα που αφορά το Forfaiting. Πιο αναλυτικά, στο ερώτημα που αφορά το νόμισμα στο οποίο είναι διατυπωμένες οι προεξοφλούμενες απαιτήσεις ποσοστό 46% απάντησε σε ευρώ (EUR), ποσοστό 36% σε δολάριο Αμερικής (USD), ενώ ποσοστό 18% απάντησε σε ελβετικό φράγκο (CHF).



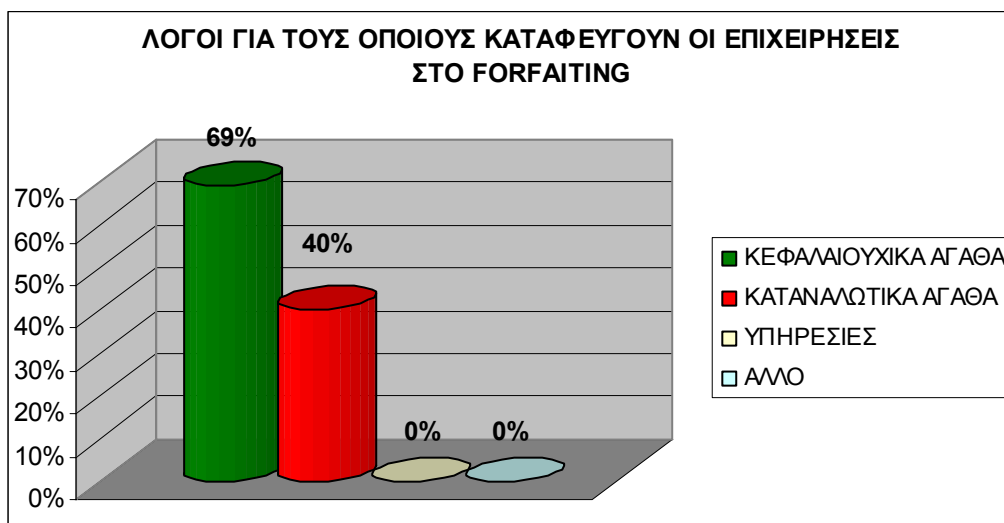
3.6.2 Γραφική απεικόνιση της ερώτησης που αφορά το νόμισμα στο οποίο είναι συνήθως διατυπωμένες οι προεξοφλούμενες απαιτήσεις.

Σύμφωνα με τις απαντήσεις του δείγματος, οι τίτλοι αξιογράφων που αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης στο Forfaiting είναι κατά ποσοστό 57% οι επιταγές, κατά ποσοστό 29% οι συναλλαγματικές και κατά 14% τα γραμματία. Το 80% των ερωτηθέντων που απάντησε ότι οι επιταγές είναι κυρίως αντικείμενο διαπραγμάτευσης στο Forfaiting, απάντησε προηγουμένως ότι οι προεξοφλούμενες απαιτήσεις διατυπώνονται συνήθως σε ευρώ.



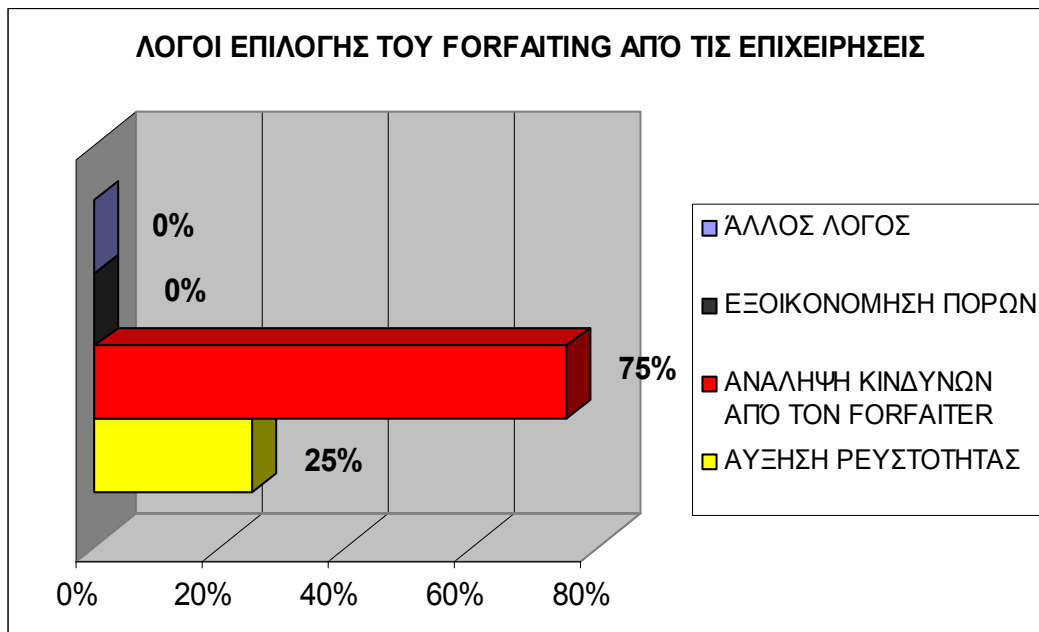
3.6.3 Γραφική αναπαράσταση του ερωτήματος σχετικά με το ποιοι είναι οι τίτλοι αξιογράφων που αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης.

Ως κύριος λόγος για τον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις στην Εμπορία Απαιτήσεων επιλέχθηκε με ποσοστό 60% η απόκτηση κεφαλαιουχικών αγαθών, ενώ το υπόλοιπο 40% έδωσε ως αιτιολογία την αγορά καταναλωτικών αγαθών. Σημειώνεται ότι ποσοστό 75% από αυτούς που απάντησαν ότι το Forfaiting επιλέγεται για τη χρηματοδότηση κεφαλαιουχικών αγαθών, απάντησαν παραπάνω, ότι οι επιταγές είναι κυρίως το αντικείμενο διαπραγμάτευσης αυτής της μορφής χρηματοδότησης.



3.6.4 Γραφική απεικόνιση των λόγων για τους οποίους καταφεύγουν οι επιχειρήσεις στο Forfaiting.

Στο τελευταίο ερώτημα το οποίο ασχολείται με τους λόγους για τους οποίους προτιμούν τελικά οι επιχειρήσεις την Εμπορία Απαιτήσεων οι ερωτηθέντες απάντησαν κατά ποσοστό 75% την ανάληψη από τον Forfaiter του κινδύνου της νομισματικής ισοτιμίας, των μεταβολών του επιτοκίου, των πολιτικών και πιστωτικών κινδύνων, το σύνολο των οποίων επέλεξε και παραπάνω τη δημοφιλέστερη απάντηση. Τέλος, ποσοστό 25% απάντησε ότι η αύξηση της ρευστότητας οδηγεί τις επιχειρήσεις να καταφύγουν στο Forfaiting.



3.6.5 Γραφική απεικόνιση του ερωτήματος που αφορά τους λόγους για τους οποίους επιλέγουν τελικά οι επιχειρήσεις το Forfaiting.

Σύμφωνα με την παραπάνω έρευνα, τα συμπεράσματα που μπορούμε να εξαγάγουμε είναι ότι ο κύριος λόγος για τον οποίο επιλέγουν οι επιχειρήσεις το Forfaiting, με ποσοστό 75%, είναι η ανάληψη από τον Forfaiter του κινδύνου της νομισματικής ισοτιμίας, των μεταβολών του επιτοκίου καθώς επίσης και των πολιτικών αλλά και πιστωτικών κινδύνων. Το νόμισμα στο οποίο είναι συνήθως διατυπωμένες οι προεξοφλούμενες απαιτήσεις είναι σε ποσοστό που φτάνει το 46% σε ευρώ, με κύριο αντικείμενο διαπραγμάτευσης, με ποσοστό 57%, να είναι οι επιταγές και με βασικό σκοπό επιλογής της Εμπορίας Απαιτήσεων με ποσοστό 69% να είναι η αγορά κεφαλαιουχικών αγαθών.

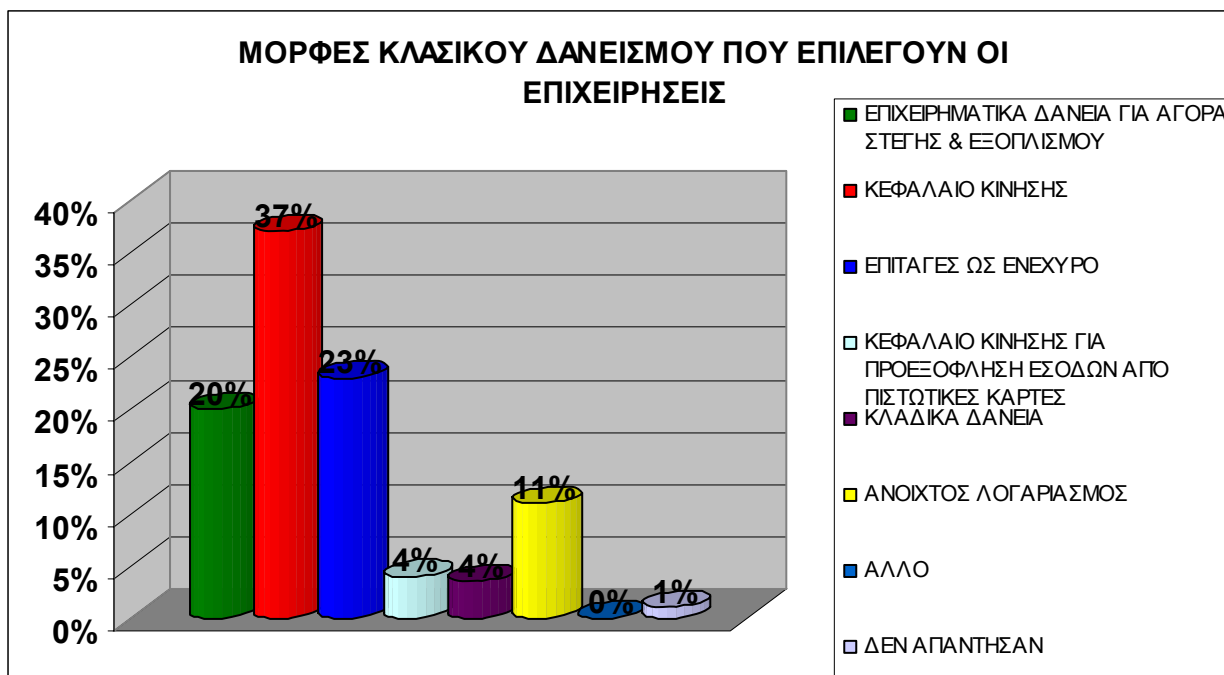
Σημειώνεται ότι από το 8% του δείγματος που απάντησε σε αυτή την ενότητα της έρευνας, ποσοστό 30% επέλεξε σε όλα τα ερωτήματα τις δημοφιλέστερες απαντήσεις. Αναλυτικότερα, ποσοστό 80% από αυτούς που απάντησαν ότι οι επιταγές αποτελούν το βασικότερο αντικείμενο διαπραγμάτευσης του Forfaiting, απάντησαν και ότι το ευρώ είναι το νόμισμα στο οποίο διατυπώνονται συνήθως οι απαιτήσεις. Επίσης, το 75% αυτών που απάντησαν ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν το Forfaiting για τη χρηματοδότηση κυρίως κεφαλαιουχικών αγαθών, επέλεξαν και στο προηγούμενο ερώτημα τη δημοφιλέστερη απάντηση. Τέλος, όλοι όσοι απάντησαν ότι η ανάληψη του κινδύνου από τον Forfaiter είναι ο βασικότερος λόγος επιλογής της Εμπορίας Απαιτήσεων, επέλεξαν στην προηγούμενη ερώτηση ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν το Forfaiting για τη χρηματοδότηση κυρίως κεφαλαιουχικών αγαθών.

Ολοκληρώνοντας την παράγραφο αυτή θα πρέπει να τονισθεί ότι τα παραπάνω αποτελέσματα στηρίζονται σε απαντήσεις που έδωσαν το 8% του δείγματος των τραπεζικών υπαλλήλων που συμμετείχαν στην έρευνα αυτή. Το γεγονός αυτό οφείλεται στο ότι η αγορά Forfaiting στον ελλαδικό χρόνο δεν παρουσιάζεται ιδιαίτερα ανεπτυγμένη, με μόνο ένα τραπεζικό ίδρυμα να προσφέρει καθαρά υπηρεσίες Εμπορίας Απαιτήσεων, ενώ κάποια άλλα να τις εντάσσουν στις υπηρεσίες του Factoring.

3.7 Τραπεζικός Δανεισμός

Στο κεφάλαιο αυτό που αφορά τον τραπεζικό δανεισμό θα αναλυθούν οι απαντήσεις που έδωσαν εκατό τραπεζικοί υπάλληλοι σχετικά με τις κλασικές μορφές χρηματοδότησης που παρέχουν οι εγχώριες τράπεζες στις διάφορες επιχειρήσεις. Σε αυτές περιλαμβάνονται επιταγές ως ενέχυρο, συναλλαγματικές, εγγυητικές επιστολές, ανοιχτοί λογαριασμοί, επιχειρηματικά δάνεια, κεφάλαιο κίνησης για την προεξόφληση εσόδων από πιστωτικές κάρτες, κλαδικά δανειακά προϊόντα και γενικά όλα τα δανειακά προϊόντα που προσφέρονται μέσω των τραπεζικών καταστημάτων. Για το λόγο αυτό το ποσοστό του δείγματος που δεν απάντησε στα ερωτήματα αυτού του κεφαλαίου είναι μικρό σε σχέση με τα προηγούμενα κεφάλαια.

Πιο συγκεκριμένα, στο ερώτημα που αφορά τις μορφές τραπεζικού δανεισμού που επιλέγουν οι επιχειρήσεις ποσοστό 37% απάντησε κεφάλαιο κίνησης, 23% απάντησε επιταγές ως ενέχυρο, 20% επιχειρηματικά δάνεια για αγορά στέγης ή εξοπλισμού, 11% ανοιχτούς λογαριασμούς, 4% κεφάλαιο κίνησης για προεξόφληση εσόδων από πιστωτικές κάρτες καθώς και άλλο ένα 4% απάντησε ότι επιλέγονται κλαδικά προϊόντα. Σημειώνεται ότι ένα πολύ μικρό ποσοστό της τάξης του 1% δεν έδωσε καμία απάντηση στο ερώτημα αυτό.



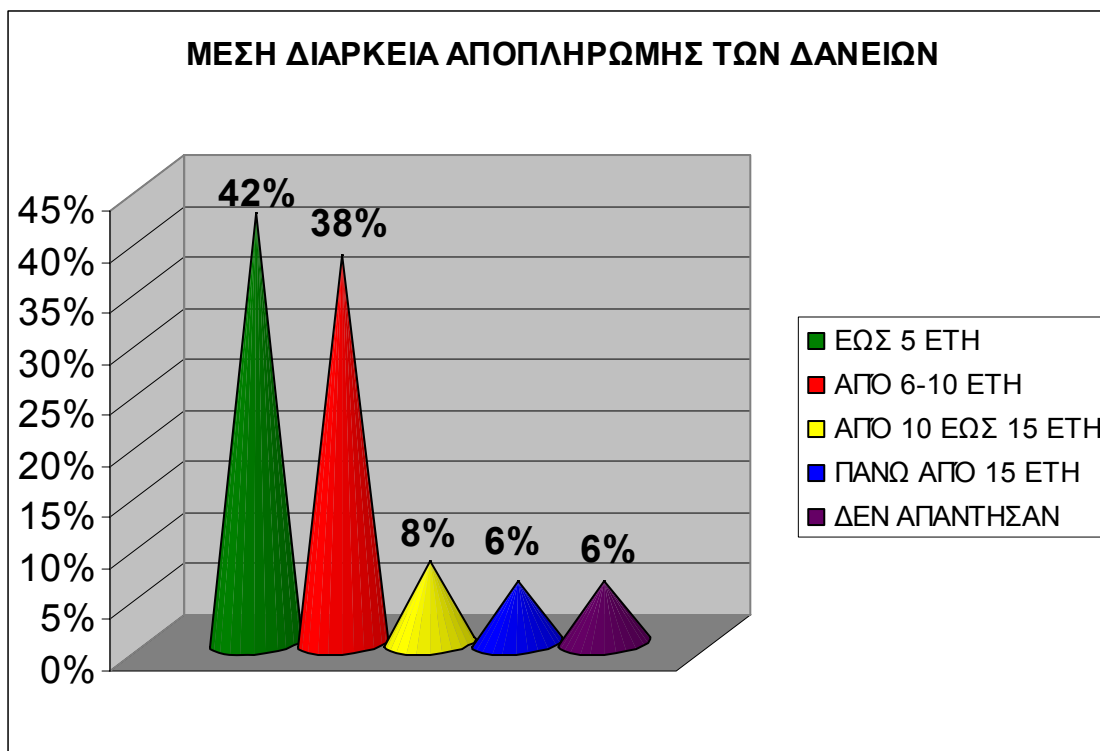
3.7.1 Γραφική απεικόνιση της ερώτησης που αφορά τις μορφές δανεισμού που επιλέγουν οι επιχειρήσεις για τη χρηματοδότησή τους.

Όσον αφορά το κόστος του τραπεζικού δανεισμού με το οποίο επιβαρύνονται οι επιχειρήσεις, η συντριπτική πλειοψηφία του 86% απάντησε ότι κυμαίνεται μεταξύ 5-10%, ποσοστό 4% απάντησε μεταξύ 10-15% και 2% ότι είναι μικρότερο του 5% της αξίας του δανείου. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι το κόστος των επιχειρηματικών δανείων κυμαίνεται μεταξύ 5-10% και μερικές φορές για κάποια είδη δανείων ξεπερνά και το 10%. Κατά συνέπεια, η απάντηση μεταξύ 10-15% που έδωσε το 4% μπορεί να δικαιολογηθεί. Τονίζεται ότι το κόστος του δανείου εξαρτάται και από το τιμολόγιο που υιοθετεί κάθε τράπεζα αλλά σε γενικές γραμμές κυμαίνεται στα ίδια επίπεδα για όλα τα τραπεζικά ιδρύματα. Επίσης, σημαντικό είναι το γεγονός ότι ποσοστό 91% αυτών που απάντησαν στο προηγούμενο ερώτημα ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν συνήθως το κεφάλαιο κίνησης για τη χρηματοδότηση τους, εδώ όρισαν το κόστος του τραπεζικού δανεισμού μεταξύ 5-10%. Τέλος, θα πρέπει να αναφερθεί ότι ποσοστό 8% δεν απάντησε στην ερώτηση αυτή, από τους οποίους το 75% κατέχει θέση προϊσταμένου, υποδιευθυντή ή διευθυντή σε κάποιο τραπεζικό κατάστημα.



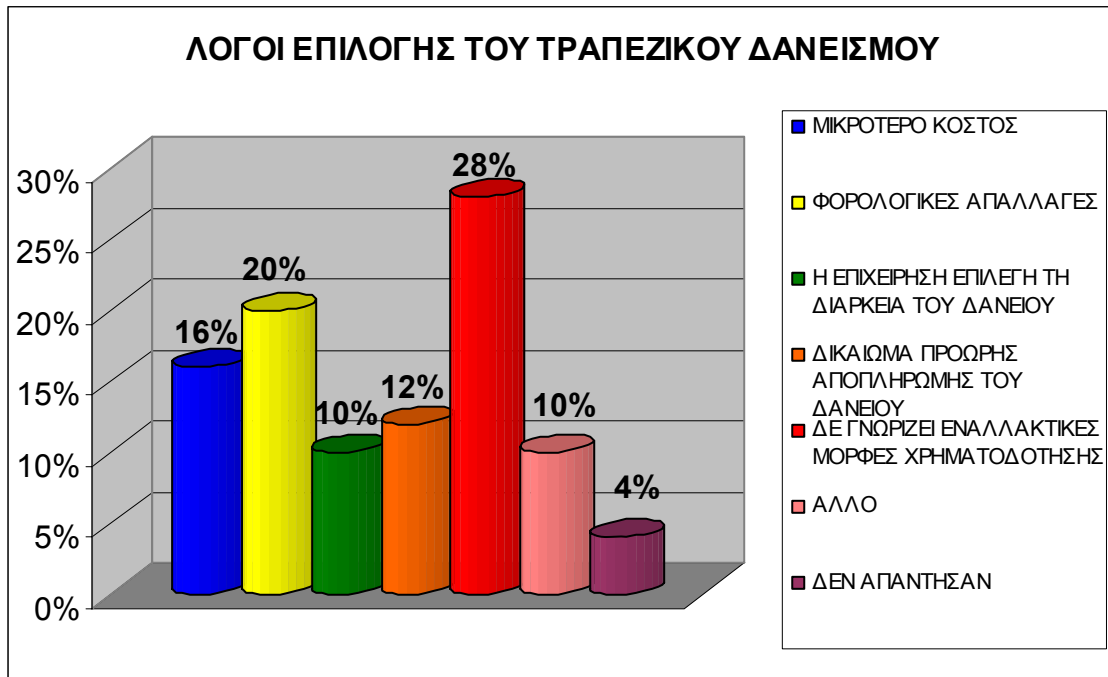
3.7.2 Γραφική απεικόνιση του ερωτήματος που αφορά το κόστος του τραπεζικού δανεισμού.

Το τρίτο ερώτημα του κεφαλαίου αυτού ασχολείται με τη διάρκεια αποπληρωμής που συνήθως επιλέγουν οι επιχειρήσεις όταν καταφεύγουν στον τραπεζικό δανεισμό. Σύμφωνα με τις απαντήσεις του δείγματος ποσοστό 42% απάντησε ότι η μέση διάρκεια δανεισμού των επιχειρήσεων κυμαίνεται στα πέντε έτη, από τους οποίους το 45% όρισε προηγουμένως το κόστος του μεταξύ 5-10%, Ποσοστό 38% απάντησε ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν ως διάρκεια δανεισμού το χρονικό διάστημα μεταξύ πέντε με δέκα ετών, ενώ ένα ποσοστό που αγγίζει το 8% του δείγματος απάντησε ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν ως μέση διάρκεια αποπληρωμής του δανείου τους τη χρονική περίοδο μεταξύ δέκα και δεκαπέντε ετών, ενώ μόλις το 6% του δείγματος υπέδειξε ως απάντηση για το διάστημα αποπληρωμής τα περισσότερα από δεκαπέντε έτη. Τέλος, ποσοστό 6% δεν έδωσε καμία απάντηση σε αυτό το ερώτημα, από τους οποίους 67% απασχολούνται στις χορηγήσεις και εργάζονται σε κάποιο τραπεζικό ίδρυμα από πέντε έως δέκα χρόνια.



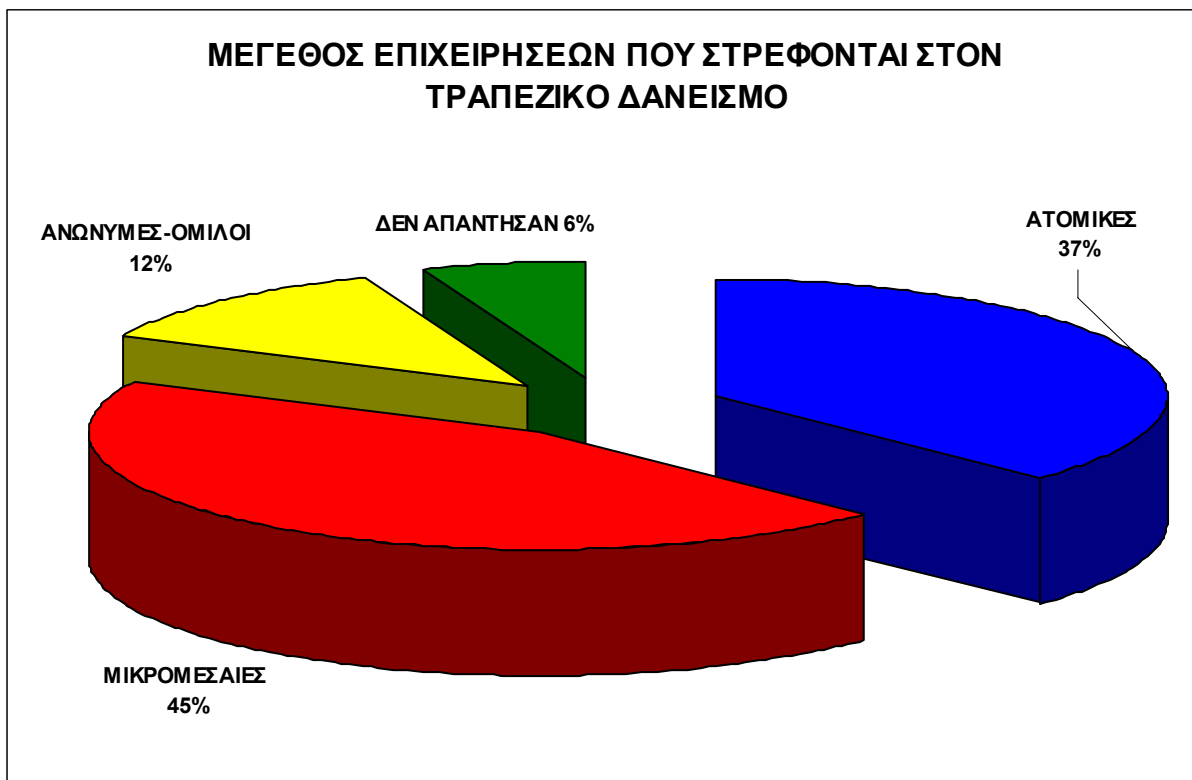
3.7.3 Γραφική απεικόνιση της μέσης διάρκειας αποπληρωμής δανείου που επιλέγουν οι επιχειρήσεις.

Όσον αφορά τους λόγους για τους οποίους οι επιχειρήσεις στρέφονται στον τραπεζικό δανεισμό ποσοστό 28% του δείγματος απάντησε ότι ο βασικότερος λόγος είναι η ελλιπής ενημέρωση για τις άλλες μορφές χρηματοδότησης. Από αυτούς ποσοστό 57% απάντησε στην προηγούμενη απάντηση ότι η διάρκεια αποπληρωμής του δανείου είναι έως πέντε έτη. Δεύτερος λόγος, με ποσοστό 20% είναι οι φορολογικές απαλλαγές που αποκτούν, ενώ τρίτος με ποσοστό 16% είναι ότι το κόστος του τραπεζικού δανεισμού είναι μικρότερο σε σχέση με τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης. Βέβαια, το τελευταίο δεν ανταποκρίνεται πάντα στην πραγματικότητα. Κάποιες άλλες μορφές χρηματοδότησης κοστίζουν πολύ φθηνότερα από τον τραπεζικό δανεισμό στις επιχειρήσεις ανάλογα βέβαια και με τον τομέα στον οποίο αυτές δραστηριοποιούνται. Ακολουθεί με ποσοστό 12% το δικαίωμα που έχει η επιχείρηση για πρόωρη αποπληρωμή του δανείου. Την πέμπτη θέση μοιράζονται με ποσοστό 10% η κάθε μια, το δικαίωμα που έχει η επιχείρηση να επιλέξει τη διάρκεια του δανείου, αλλά και άλλοι λόγοι. Ως άλλοι λόγοι αναφέρθηκαν η εύρεση χρημάτων για κεφάλαιο κίνησης, η άμεση χρηματοδότηση για κάλυψη αναγκών αλλά οι περισσότεροι ανέφεραν την έλλειψη ρευστότητας. Τέλος, ένα ποσοστό 4% δεν έδωσε καμία απάντηση, από το οποίο το 70% εργάζεται σε κάποιο τραπεζικό ίδρυμα από έξι έως δέκα χρόνια.



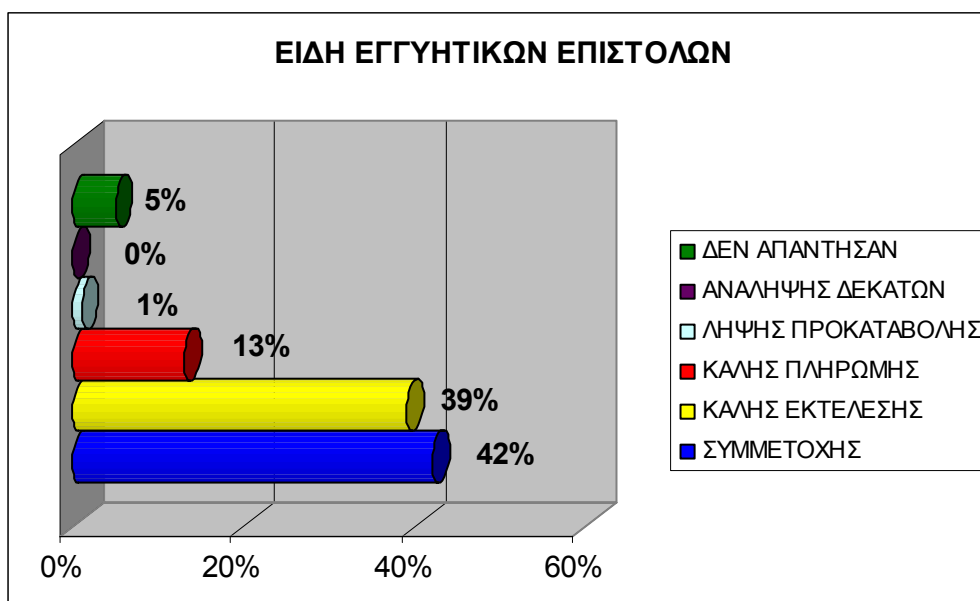
3.7.4 Γραφική απεικόνιση των λόγων που οδηγούν τις επιχειρήσεις στην επιλογή του τραπεζικού δανεισμού για τη χρηματοδότησή τους.

Το μέγεθος των επιχειρήσεων οι οποίες επιλέγουν τον τραπεζικό δανεισμό για τη χρηματοδότησή τους είναι σύμφωνα με τις απαντήσεις του δείγματος κατά 45% μικρομεσαίες επιχειρήσεις, κατά 37% ατομικές επιχειρήσεις ενώ οι ανώνυμες επιχειρήσεις καθώς και οι όμιλοι εταιριών καταλαμβάνουν ποσοστό μόλις 12%. Από αυτούς που απάντησαν προηγουμένως ότι οι επιχειρήσεις καταφεύγουν στον τραπεζικό δανεισμό γιατί δε γνωρίζουν εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης, ποσοστό 76% δήλωσε ότι κυρίως μικρομεσαίες επιχειρήσεις καταφεύγουν στον τραπεζικό δανεισμό. Σημειώνεται ότι οι ανώνυμες επιχειρήσεις καθώς και οι όμιλοι εταιριών επιλέγουν συνήθως εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης, όπως είναι το Leasing και το Factoring, γιατί έχουν πληρέστερη ενημέρωση για τους επιλογές που τους προσφέρουν τα τραπεζικά ιδρύματα. Επιπροσθέτως, το κόστος είναι συνήθως μικρότερο, γεγονός που κάνει τον τραπεζικό δανεισμό μια ασύμφορη για αυτούς λύση. Τέλος, πρέπει να αναφερθεί ότι ένα ποσοστό 6% των τραπεζοϋπαλλήλων που συμμετείχαν στην έρευνα δεν απάντησαν σε αυτή την ερώτηση. Από αυτούς το 50% έχει ως αντικείμενο εργασίας τις καταθέσεις.



3.7.5 Γραφική απεικόνιση του μεγέθους των επιχειρήσεων που στρέφονται στον τραπεζικό δανεισμό.

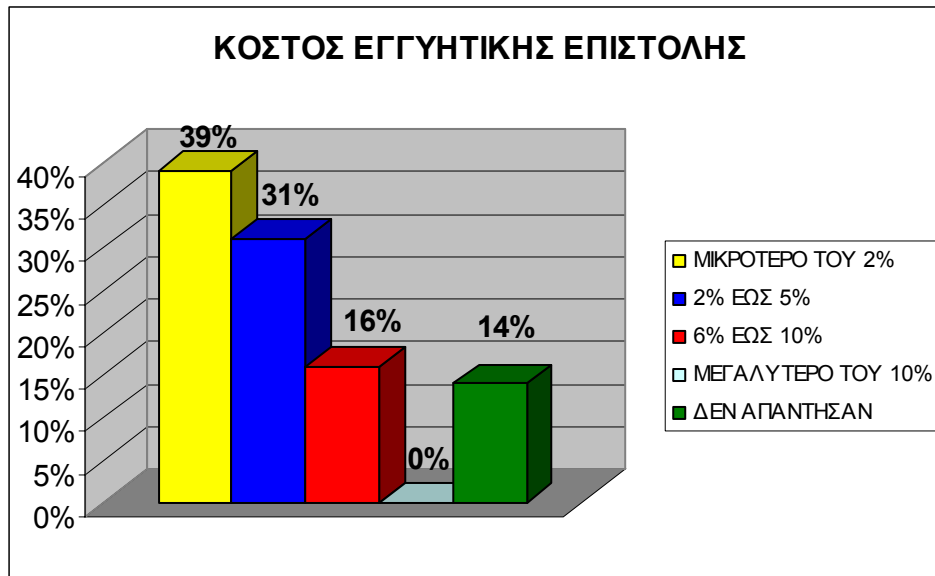
Στο ερώτημα που αφορά τα είδη των εγγυητικών επιστολών που επιλέγουν συνήθως οι επιχειρήσεις, το 42% των ερωτηθέντων έδωσε ως απάντηση τις εγγυητικές συμμετοχής, από τους οποίους ποσοστό 56% απάντησε ότι συνήθως μικρομεσαίες επιχειρήσεις καταφεύγουν στον τραπεζικό δανεισμό. Το 39% έδωσε ως απάντηση τις εγγυητικές καλής εκτέλεσης, το 13% τις εγγυητικές καλής πληρωμή, ενώ μόνο το 1% απάντησε ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν τις εγγυητικές λήψης προκαταβολής. Αναφέρεται ότι ένα μικρό ποσοστό της τάξης του 5% δεν έδωσε καμία απάντηση σε αυτή την ερώτηση, το σύνολο του οποίου εργάζεται σε κατάστημα κάποιου τραπεζικού ιδρύματος.



3.7.6 Γραφική απεικόνιση του ερωτήματος που αφορά τα είδη των εγγυητικών επιστολών που επιλέγουν οι επιχειρήσεις.

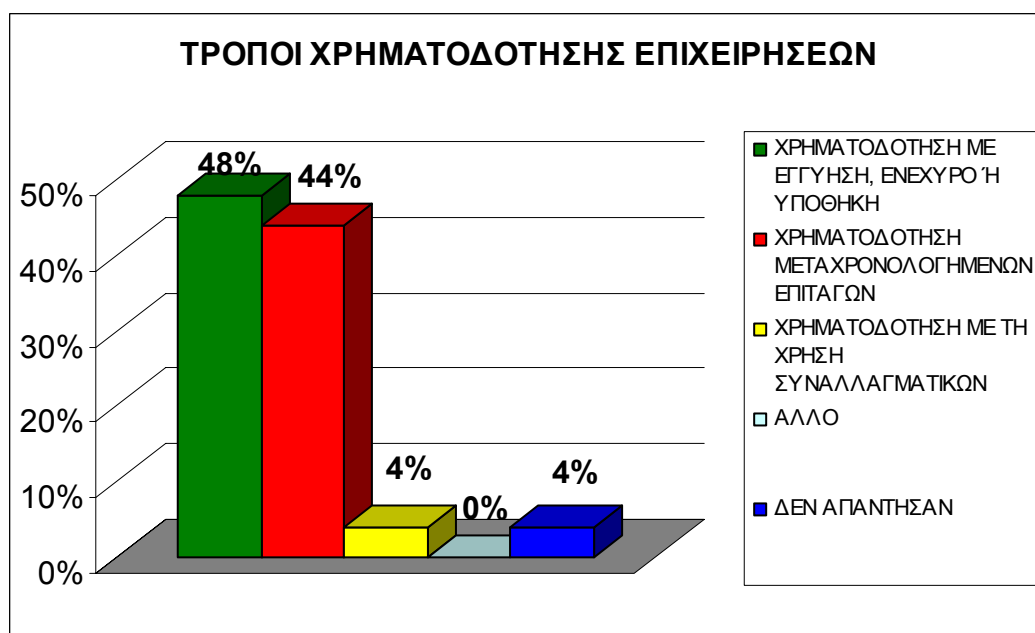
Όσον αφορά το κόστος της χρηματοδότησης στην περίπτωση που επιλεγεί ως μέσο δανεισμού η εγγυητική επιστολή, το 39% του δείγματος απάντησε μικρότερο του 2%, ποσοστό 31% έδωσε ως απάντηση μεταξύ 2% και 5%, ενώ το 36% απάντησε από 6% έως 10%. Σημειώνεται, ότι από αυτούς που παραπάνω απάντησαν ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν τις εγγυητικές επιστολές συμμετοχής, ποσοστό 52% δήλωσε ότι το κόστος τους δεν ξεπερνά το 2%. Τέλος, ένα αρκετά σημαντικό ποσοστό που αγγίζει το 14% δεν απάντησε. Από αυτούς ποσοστό 71% εργάζονται σε κάποιο τραπεζικό ίδρυμα από 5 μέχρι 10 χρόνια ενώ το 40% απασχολείται στις καταθέσεις.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι στο δείγμα συμμετέχουν υπάλληλοι από πέντε διαφορετικούς τραπεζικούς οργανισμούς με διαφορετικό τιμολόγιο, για το λόγο αυτό παρατηρείται ότι το πλήθος των απαντήσεων κατανέμεται μεταξύ των επιλογών μικρότερο του 2% και μεταξύ 2% και 5%.



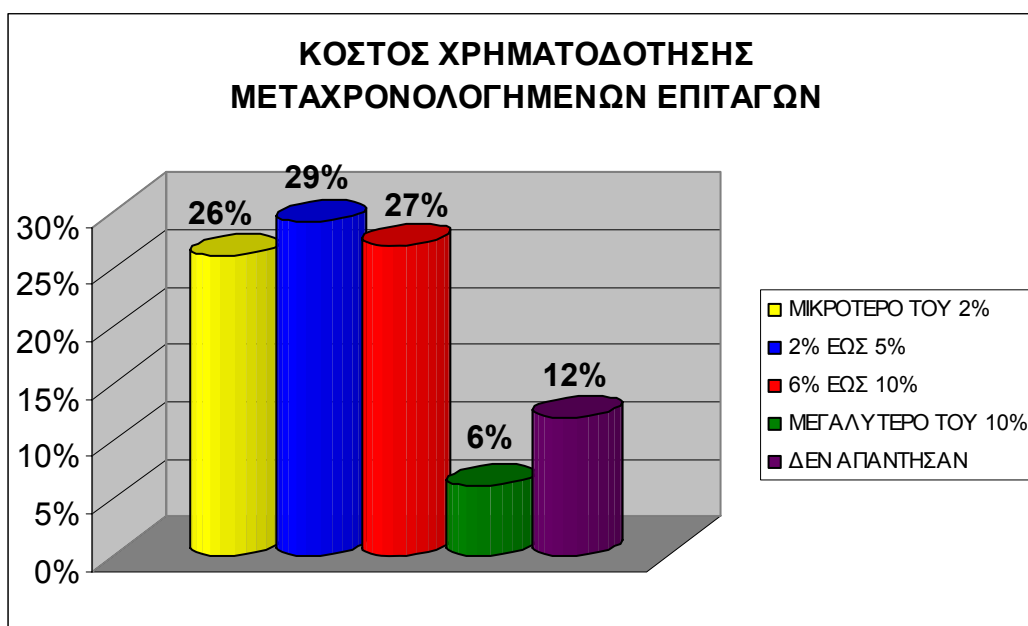
3.7.7 Γραφική απεικόνιση του ερωτήματος που αφορά το κόστος των εγγυητικών επιστολών.

Με βάση τις απαντήσεις των ερωτηθέντων, το 48% των επιχειρήσεων επιλέγει τη χρηματοδότηση με εγγύηση, ενέχυρο ή υποθήκη. Το 44% επιλέγει τη χρηματοδότηση μεταχρονολογημένων επιταγών, ενώ το 4% επιλέγουν τη χρηματοδότηση με τη χρήση συναλλαγματικών. Σημειώνεται, ότι ποσοστό 79% αυτών που δήλωσαν ότι το κόστος εγγυητικής επιστολής δεν ξεπερνά το 2%, εδώ δήλωσαν ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν τη χρηματοδότηση με εγγύηση, ενέχυρο ή υποθήκη. Κλείνοντας, θα πρέπει να αναφερθεί ότι ποσοστό 4% δεν έδωσε καμία απάντηση, από τους οποίους ο 67% απασχολείται στις χορηγήσεις.



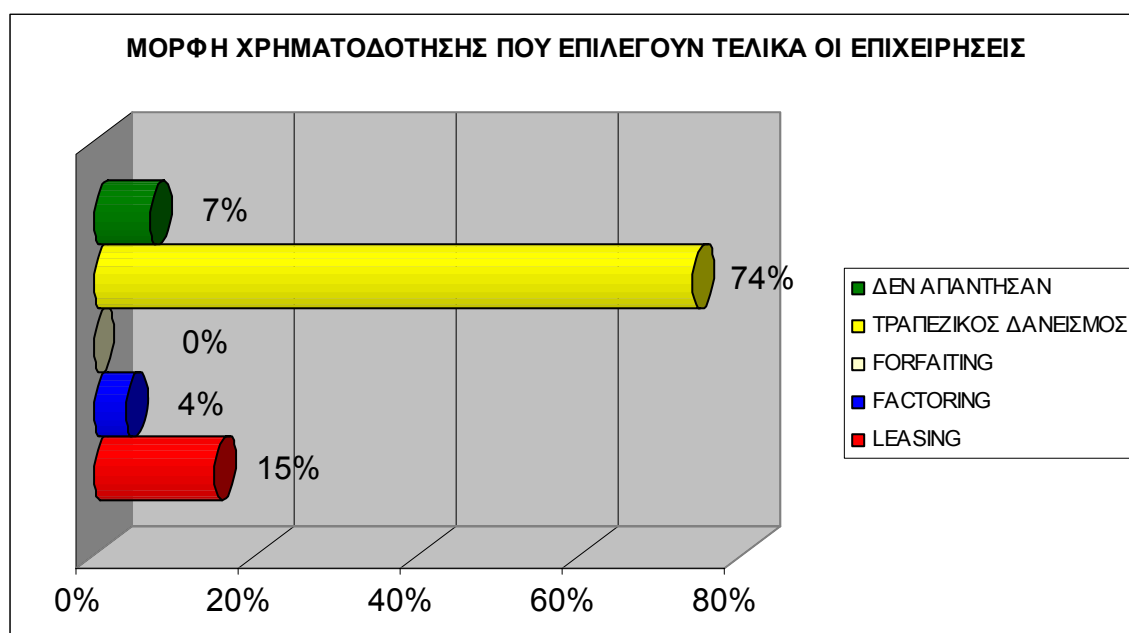
3.7.8 Γραφική απεικόνιση του ερωτήματος που αφορά τους τρόπους που μπορούν να επιλέξουν οι επιχειρήσεις για τη χρηματοδότησή τους.

Στο ερώτημα που αφορά το κόστος της χρηματοδότησης μεταχρονολογημένων επιταγών, οι απαντήσεις που έδωσαν οι ερωτηθέντες μοιράστηκαν σχεδόν ισοδύναμα σε τρεις διαφορετικές επιλογές. Αναλυτικότερα, το 29% απάντησε ότι το κόστος κυμαίνεται μεταξύ 2% και 5%, το 27% απάντησε μεταξύ 6% και 10%, το 26% δήλωσε ότι το κόστος χρηματοδότησης μεταχρονολογημένων επιταγών είναι μικρότερο του 2%, ενώ μόλις το 6% απάντησε μεγαλύτερο του 10%. Η διασπορά αυτή των απαντήσεων οφείλεται στο γεγονός ότι το δείγμα της έρευνας απαρτίζεται από υπαλλήλους πέντε διαφορετικών τραπεζών, η καθεμία από της οποίες υιοθετεί διαφορετικό τιμολόγιο. Εδώ θα πρέπει να σημειωθεί ότι ποσοστό 27% των ερωτηθέντων που απάντησαν ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν τη χρηματοδότηση με ενέχυρο, υποθήκη ή εγγύηση, εδώ απάντησαν ότι το κόστος των μεταχρονολογημένων επιταγών κυμαίνεται μεταξύ 2% και 5%. Τέλος, ένα σημαντικό ποσοστό που αγγίζει το 12% δεν απάντησε στο ερώτημα αυτό, από το οποίο ποσοστό 67% εργάζονται σε κάποια τράπεζα από πέντε έως δέκα χρόνια.



3.7.9 Γραφική απεικόνιση του ερωτήματος που αφορά το κόστος χρηματοδότησης μεταχρονολογημένων επιταγών.

Το τελευταίο ερώτημα της έρευνας αυτής ασχολείται με τη μορφή χρηματοδότης στην οποία καταφεύγουν τελικά οι επιχειρήσεις. Παρατηρείται ότι η συντριπτική πλειοψηφία των ερωτηθέντων με ποσοστό που φτάνει το 74% απάντησαν ότι είναι ο τραπεζικός δανεισμός. Ποσοστό 15% έδωσε ως απάντηση το Leasing, ενώ ένα μικρό ποσοστό του ύψους του 4% απάντησε ότι είναι το Factoring. Τέλος, κανείς από τους ερωτηθέντες δεν επέλεξε όπως είναι φυσικό το Forfaiting, γιατί όπως αναφέρθηκε και παραπάνω βρίσκεται σε εμβρυακό ακόμα στάδιο στην Ελλάδα. Η τεράστια αυτή διαφορά που έχει η επιλογή που αφορά τον τραπεζικό δανεισμό σε σχέση με τις υπόλοιπες, οφείλεται στο γεγονός ότι το 96% των ερωτηθέντων εργάζονται σε καταστήματα τραπεζικών οργανισμών και όπως είναι φυσικό γνωρίζουν καλύτερα το συγκεκριμένο θέμα. Πρέπει επίσης να σημειώσουμε ότι ποσοστό 87% του δείγματος που απάντησε ότι το κόστος των μεταχρονολογημένων επιταγών κυμαίνεται μεταξύ 2% και 5%, απάντησε ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν τον τραπεζικό δανεισμό για την χρηματοδότησή τους. Πρέπει ακόμη να τονιστεί σε αυτό το σημείο, ότι όλοι όσοι δήλωσαν ότι γνωρίζουν αν η τράπεζα που εργάζονται προσφέρει υπηρεσίες Leasing και Factoring, επέλεξαν τον τραπεζικό δανεισμό ως τον δημοφιλέστερο τρόπο χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Τέλος, ένα ποσοστό 7% δεν απάντησε καθόλου σε αυτό το ερώτημα το σύνολο του οποίου αποτελείται από υπαλλήλους κάποιου τραπεζικού καταστήματος.



3.7.10 Γραφική απεικόνιση του ερωτήματος που αφορά τη μορφή που επιλέγουν τελικά οι επιχειρήσεις για τη χρηματοδότησή τους.

Ολοκληρώνοντας το τμήμα της έρευνας που ασχολείται με τον τραπεζικό δανεισμό, τα αποτελέσματα που προκύπτουν είναι ότι οι επιχειρήσεις κατά ποσοστό 37% επιλέγουν να χρηματοδοτηθούν με κεφάλαιο κίνησης, με κύριο λόγο επιλογής του τραπεζικού δανεισμού να είναι, με ποσοστό 28%, η άγνοια που έχουν σχετικά με τις υπόλοιπες μορφές χρηματοδότησης. Το κόστος αυτής της μορφής χρηματοδότησης σύμφωνα με το 86% των ερωτηθέντων είναι μεταξύ 5% και 10% με διάρκεια αποπληρωμής σύμφωνα με το 42% τα πέντε έτη, ενώ επιλέγεται σύμφωνα με το 45% από μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Όσον αφορά τα είδη των εγγυητικών επιστολών που επιλέγουν οι επιχειρήσεις, το 42% του δείγματος απάντησε εγγυητική συμμετοχής, με κόστος κατά το 39% του πληθυσμού μικρότερο του 2%. Οι επιχειρήσεις σύμφωνα με το 48% επιλέγουν τη χρηματοδότηση με εγγύηση, ενέχυρο ή υποθήκη, ενώ το κόστος της χρηματοδότησης σύμφωνα με το 29% κυμαίνεται μεταξύ του 2% και 5%. Τέλος, στο ερώτημα ποια είναι η μορφή χρηματοδότησης που τελικά επιλέγουν οι επιχειρήσεις η συντριπτική πλειοψηφία με ποσοστό 74% απάντησε τον τραπεζικό δανεισμό.

Σημειώνεται επίσης ότι ποσοστό 6% των ερωτηθέντων επέλεξε τη δημοφιλέστερη απάντηση σε όλα τα ερωτήματα που αφορούν τον τραπεζικό δανεισμό. Πιο συγκεκριμένα, ποσοστό 91% αυτών που απάντησαν ότι το κόστος του τραπεζικού δανεισμού κυμαίνεται μεταξύ 5% και 10%, επίσης απάντησαν ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν το κεφάλαιο κίνησης για τη χρηματοδότησή τους. Επιπρόσθετα, ποσοστό 45% αυτών που απάντησαν ότι η μέση διάρκεια αποπληρωμής επιχειρηματικών δανείων είναι τα πέντε έτη, επέλεξαν και στο ερώτημα που αφορούσε το κόστος δανεισμού τη δημοφιλέστερη απάντηση, δηλαδή μεταξύ 5% και 10%. Από τους παραπάνω, ποσοστό 57% επέλεξε ότι οι επιχειρήσεις καταφεύγουν στο δανεισμό γιατί δεν είναι ενημερωμένες για τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης, από τους οποίους ποσοστό 76% απάντησαν ότι στον τραπεζικό δανεισμό καταφεύγουν κυρίως οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Όσον αφορά τα είδη εγγυητικών επιστολών, ποσοστό 56% του δείγματος που δήλωσε ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι αυτές που καταφεύγουν στον τραπεζικό δανεισμό, επέλεξε τις εγγυητικές συμμετοχής ως δημοφιλέστερη λύση. Από τους τελευταίους ποσοστό 52% δήλωσαν ότι το κόστος της εγγυητικής επιστολής είναι μικρότερο του 2%. Ποσοστό 79% του συνόλου που απάντησε το παραπάνω, δήλωσε ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν συνήθως τη χρηματοδότηση με εγγύηση, ενέχυρο ή υποθήκη, ενώ ποσοστό 27% αυτών επέλεξε ως δημοφιλέστερη απάντηση ότι το κόστος των μεταχρονολογημένων επιταγών δεν ξεπερνά το 2%.

Τέλος, ποσοστό 87% που επέλεξε ότι το κόστος των μεταχρονολογημένων επιταγών είναι μικρότερο του 2%, δήλωσε ότι το πλήθος των επιχειρήσεων επιλέγουν τον τραπεζικό δανεισμό για τη χρηματοδότηση των αναγκών τους. Επίσης, σημαντικό στοιχείο της έρευνας είναι ότι το πλήθος αυτών που απάντησαν ότι γνωρίζουν για το αν το τραπεζικό ίδρυμα στο οποίο εργάζονται προσφέρει υπηρεσίες τόσο Leasing όσο και Factoring, απάντησαν ότι τελικά η δημοφιλέστερη μορφή χρηματοδότησης είναι ο τραπεζικός δανεισμός.

Κλείνοντας την ενότητα αυτή, πρέπει να σημειωθεί ότι το δείγμα της έρευνας αποτελείται από υπαλλήλους πέντε διαφορετικών σε μέγεθος τραπεζικών ιδρυμάτων, με διαφορετικό τιμολόγιο η κάθε μία. Για το λόγο αυτό έχουμε και ισοδύναμη κατανομή απαντήσεων στα ερωτήματα που αφορούν το κόστος του τραπεζικού δανεισμού.

4. Συμπεράσματα.

Στο πρώτο μέρος αυτής της εργασίας περιγράφονται οι μορφές χρηματοδότησης που προσφέρονται από τα ελληνικά τραπεζικά ιδρύματα στις επιχειρήσεις. Το δεύτερο μέρος περιλαμβάνει μια πρωτογενή έρευνα ώστε να διαπιστωθεί κατά πόσο οι εγχώριες επιχειρήσεις γνωρίζουν και χρησιμοποιούν για τη χρηματοδότησή τους τις δυνατότητες που τους δίνονται από τις τράπεζες που δραστηριοποιούνται στον ελλαδικό χώρο.

Συγκεκριμένα, στη έρευνα αυτή συμμετείχαν εκατό υπάλληλοι πέντε μεγάλων ελληνικών όσο και ξένων τραπεζών που λειτουργούν στην Ελλάδα, στους οποίους δόθηκε ερωτηματολόγιο με θέμα τις μορφές χρηματοδότησης που προσφέρουν τα τραπεζικά ιδρύματα στα οποία απασχολούνται και κατά πόσο οι εγχώριες επιχειρήσεις επιλέγουν κάποια από αυτές για τη χρηματοδότησή τους. Πιο συγκεκριμένα, οι υπάλληλοι αυτοί εργάζονται σε μία από τις τράπεζες Eurobank, Τράπεζα Πειραιώς, Τράπεζα Κύπρου, Aspis Bank και Citibank. Ο αριθμός των υπαλλήλων που μετείχε στην έρευνα είναι τέτοιος ώστε να συμπεράσματα που θα εξαχθούν να είναι αληθή. Η επιλογή τους έγινε ανεξάρτητα από το φύλο, την ηλικία τους, τα χρόνια απασχόλησης καθώς και την θέση τους στην κλίμακα ιεραρχίας.

Όσον αφορά το τμήμα που ασχολείται με τη Χρηματοδοτική Μίσθωση, με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας, η πλειοψηφία των τραπεζοϋπαλλήλων γνωρίζουν αν το χρηματοπιστωτικό ίδρυμα που εργάζονται προσφέρει ή όχι υπηρεσίες Leasing. Στο ζήτημα που αφορά τη μορφή της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης που επιλέγουν συνήθως οι επιχειρήσεις, ως επικρατέστερη αναδείχθηκε Χρηματοδοτική Μίσθωση με κυμαινόμενα επιτόκια, ενώ ελάχιστο είναι το ενδιαφέρον για την αναπτυξιακή Χρηματοδοτική Μίσθωση. Το Leasing επιλέγεται συνήθως για τη χρηματοδότηση εξοπλισμού, ενώ μηδενικό είναι το ενδιαφέρον για τη χρηματοδότηση ηλεκτρονικών υπολογιστών. Σύμφωνα με τις απαντήσεις των τραπεζοϋπαλλήλων το πλήθος των επιχειρήσεων επιλέγει να χρηματοδοτηθεί για περισσότερο από το 50% της αξίας του αντικειμένου, ενώ ελάχιστο είναι το ενδιαφέρον για τη χρηματοδότηση ποσοστού 21-30% της αξίας αυτού. Ο κύριος λόγος που οδηγεί τις επιχειρήσεις στην επιλογή της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης είναι οι φορολογικές ελαφρύνσεις που εξασφαλίζει ενώ η δυσκολία στην απόκτηση πίστωσης επιλέχθηκε από τη μειοψηφία του δείγματος.

Μετά το τέλος της μίσθωσης το πλήθος των επιχειρήσεων επιλέγει την αγορά του περιουσιακού στοιχείου, ενώ ελάχιστες επιχειρήσεις εγκαταλείπουν τη χρήση του Leasing. Στην ερώτηση που αφορά το κόστος της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης η συντριπτική πλειοψηφία απάντησε ότι είναι μικρότερο του 14%, ενώ δεν επιλέχθηκαν καθόλου οι απαντήσεις που ορίζουν το κόστος του Leasing στο 18-20% καθώς και μεγαλύτερο του 25%.

Στο ερώτημα που αφορά στο αν περιλαμβάνεται και η συντήρηση στη Χρηματοδοτική Μίσθωση το πλήθος του δείγματος απάντησε «Ναι». Τέλος, η συχνότητα καταβολής των μισθωμάτων σύμφωνα με την πλειοψηφία γίνεται κάθε τρεις μήνες, ενώ δεν επιλέχθηκε καθόλου το χρονικό διάστημα των τεσσάρων μηνών. Σημειώνεται ότι ενώ το ποσοστό των υπαλλήλων που δεν απάντησαν στα ερωτήματα που αφορούν τις μορφές και τα είδη του Leasing είναι 4%, στα υπόλοιπα ερωτήματα το ποσοστό αυτό κυμάνθηκε μεταξύ 8% και 18%. Το τελευταίο αφορά την ερώτηση σχετικά με το κόστος του Leasing. Το παραπάνω μπορεί να δικαιολογηθεί από το γεγονός ότι υπηρεσίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης προσφέρουν θυγατρικές ή ειδικές υπηρεσίες τραπεζικών ιδρυμάτων και οι υπάλληλοι των καταστημάτων απλώς κατευθύνουν τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις στα αντίστοιχα τμήματα.

Στο επόμενο τμήμα της έρευνας που ασχολείται με την Πρακτορεία Απαιτήσεων, στο ερώτημα για το αν το κατά πόσο το δείγμα γνωρίζει αν η τράπεζα που εργάζεται προσφέρει υπηρεσίες Factoring, ποσοστό 90% απάντησε πως γνωρίζει με 88% αυτού να έχει πει «Ναι», ενώ το υπόλοιπο 2% να έχει πει «Όχι». Παρατηρείται ότι το ποσοστό 10% που απάντησε ότι δε γνωρίζει είναι αρκετά αυξημένο σε σχέση με αντίστοιχο στη Χρηματοδοτική Μίσθωση. Επομένως, διαπιστώνεται ότι οι τραπεζοϋπάλληλοι γνωρίζουν περισσότερο για το Leasing από ότι για το Factoring. Σύμφωνα με τις απαντήσεις που δόθηκαν στα υπόλοιπα ερωτήματα, ο επικρατέστερος λόγος επιλογής της Πρακτορείας Απαιτήσεων είναι η δυνατότητα που παρέχεται στις επιχειρήσεις να μετατρέψουν τις απαιτήσεις τους σε μετρητά χωρίς να έχουν οι ίδιες την ευθύνη της είσπραξής τους, ενώ ελάχιστο ήταν το ενδιαφέρον του δείγματος για την απομάκρυνση του τμήματος πιστώσεων. Με βάση τις δηλώσεις των ερωτηθέντων, επιλέγεται συνήθως το καταναλωτικό Factoring, ενώ λίγοι επέλεξαν τη συμβατική πρακτορεία, το μη εμπιστευτικό Factoring αλλά και το Factoring τριμήρους συνεργασίας. Σύμφωνα με την πλειοψηφία, η μέση διάρκεια των απαιτήσεων ξεπερνά το ένα έτος, ενώ ελάχιστο είναι το ενδιαφέρον για διάρκεια μικρότερη των τριών μηνών. Από την άλλη, η προμήθεια που παρακρατείται σύμφωνα με τις περισσότερες απαντήσεις είναι μικρότερη του 5%, ενώ κανείς δεν απάντησε ότι είναι μεγαλύτερη του 15%.

Τέλος, η βασικότερη υπηρεσία που προσφέρει η Πρακτορεία Απαιτήσεων σύμφωνα με το πλήθος των απαντήσεων είναι η χρηματοδότηση, ενώ ελάχιστοι από τους τραπεζοϋπάλληλους του δείγματος απάντησαν ότι είναι το Μάρκετινγκ. Διαπιστώνεται, επίσης, ότι το ποσοστό αυτών που δεν απάντησαν στις ερωτήσεις αυτής της ενότητας του ερωτηματολογίου είναι αρκετά υψηλότερα από το αντίστοιχο της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης. Πιο αναλυτικά, κυμαίνεται από 14% όσον αφορά τις μορφές χρηματοδότησης και αγγίζει το 30% στο ερώτημα σχετικά με το ύψος της προμήθειας του Factoring. Γίνεται λοιπόν η διαπίστωση ότι οι τραπεζοϋπάλληλοι είναι λιγότερο ενημερωμένοι για την Πρακτορεία Απαιτήσεων γιατί όπως αναφέρθηκε και παραπάνω οι υπηρεσίες αυτές προσφέρονται μέσω θυγατρικών ή ειδικών τμημάτων τραπεζών.

Στη συνέχεια, στην ενότητα που ασχολείται με την Εμπορία Απαιτήσεων διαπιστώνεται ότι μόνο το 28% του δείγματος απάντησαν στην ερώτηση για το αν η τράπεζα που εργάζεται προσφέρει τις αντίστοιχες υπηρεσίες, από τους οποίους 8% απάντησαν «Ναι» και 20% «Όχι». Από το υπόλοιπο 72%, το 54% απάντησε ότι «Δεν γνωρίζει» ενώ το άλλο 18% δεν έδωσε καμία απάντηση. Κατά συνέπεια τα αποτελέσματα της έρευνας αυτής θα στηριχθούν στο 8% των ερωτηθέντων που απάντησαν θετικά. Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με την πλειοψηφία των απαντήσεων οι απαιτήσεις συνήθως διατυπώνονται σε ευρώ (EUR) , ενώ ελάχιστο είναι το ενδιαφέρον για τη Λίρα Αγγλίας. Σύμφωνα με το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος αντικείμενο διαπραγμάτευσης του Forfaiting είναι κυρίως επιταγές, ενώ τα γραμμάτια αποτελούν την τελευταία επιλογή. Επίσης, το πλήθος των ερωτηθέντων πιστεύει ότι οι επιχειρήσεις καταφεύγουν στο Forfaiting γιατί ο Forfaiter αναλαμβάνει τον κίνδυνο της νομισματικής ισοτιμίας, των μεταβολών του επιτοκίου, καθώς και τους πολιτικούς και πιστωτικούς κινδύνους, ενώ κανείς δεν πιστεύει ότι η Εμπορία Απαιτήσεων προσφέρει εξοικονόμηση πόρων. Τέλος, σύμφωνα με τις περισσότερες απαντήσεις οι επιχειρήσεις καταφεύγουν στην Εμπορία Απαιτήσεων για τη χρηματοδότηση κεφαλαιουχικών αγαθών, ενώ κανείς δεν θα το επέλεγε για τη χρηματοδότηση υπηρεσιών. Όπως αναφέρθηκε και σε άλλο σημείο αυτής της εργασίας, το Forfaiting βρίσκεται σε εμβρυακό στάδιο στον ελλαδικό χώρο. Καθαρά υπηρεσίες Εμπορίας Απαιτήσεων στην Ελλάδα προσφέρει μόνο η Eurobank, ενώ η Τράπεζα Πειραιώς προσφέρει τις αντίστοιχες υπηρεσίες μέσω της Πρακτορείας Απαιτήσεων γνωστής και ως Factoring. Αυτός είναι και ο λόγος που τα αποτελέσματα στηρίζονται μόνο στο 8% των ερωτηθέντων.

Στην τελευταία ενότητα που έχει ως αντικείμενο τον τραπεζικό δανεισμό, αναλύονται τα είδη δανείων που προσφέρονται από τα καταστήματα τραπεζών. Αναλυτικότερα, σύμφωνα με τις περισσότερες των απαντήσεων, οι επιχειρήσεις επιλέγουν για τη χρηματοδότησή τους κεφάλαιο κίνησης, ενώ ελάχιστες επιλέγουν κεφάλαιο κίνησης για προεξόφληση εσόδων από πιστωτικές κάρτες. Το ίδιο ισχύει και για τα κλαδικά δάνεια, επειδή απευθύνονται σε συγκεκριμένους κλάδους επιχειρήσεων. Όσον αφορά το κόστος δανεισμού, αυτό κυμαίνεται, σύμφωνα με την πλειοψηφία των ερωτηθέντων, κατά μέσω όρο από 5% έως 10% του ποσού του δανείου, ενώ κανείς από το πλήθος των ερωτηθέντων δεν απάντησε ότι ξεπερνά το 15% του ποσού του δανείου.

Η μέση διάρκειά του, σύμφωνα με το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος δεν ξεπερνά τα πέντε έτη, ενώ ελάχιστοι απάντησαν ότι οι επιχειρήσεις επιλέγουν να αποπληρώσουν το δάνειό τους μετά τα δεκαπέντε έτη. Ο βασικότερος λόγος που οδηγεί τις επιχειρήσεις στη μορφή αυτή δανεισμού, σύμφωνα με τις περισσότερες απαντήσεις, είναι ότι δεν γνωρίζουν τις εναλλακτικές που υπάρχουν, σε αντίθεση με το ότι δίνεται στις επιχειρήσεις η δυνατότητα να επιλέξουν τη διάρκεια του δανείου, απάντηση που επιλέχθηκε από το μικρότερο ποσοστό του δείγματος. Τέλος, με βάση τις περισσότερες των απαντήσεων τη μορφή αυτή επιλέγουν συνήθως μικρομεσαίες επιχειρήσεις, ενώ το μικρότερο ενδιαφέρον για τον τραπεζικό δανεισμό εκφράζουν οι ανώνυμες επιχειρήσεις καθώς και οι όμιλοι εταιριών.

Όσον αφορά τα είδη των εγγυητικών επιστολών που προτιμούνται, η πλειοψηφία απάντησε ότι είναι οι εγγυητικές συμμετοχής, ενώ κανείς δεν επέλεξε τις εγγυητικές ανάληψης δεκάτων. Το κόστος έκδοσής τους, σύμφωνα με την έρευνα, είναι μικρότερο του 2%, όπως υποστηρίζουν οι περισσότεροι των ερωτηθέντων, ενώ μηδενικός ήταν ο αριθμός των απαντήσεων που ορίζουν το κόστος μιας εγγυητικής επιστολής ως μεγαλύτερο του 10%. Από την άλλη μεριά, οι επιχειρήσεις επιλέγουν, σύμφωνα με τους περισσότερους τραπεζοϋπαλλήλους, τη χρηματοδότηση με εγγύηση, ενέχυρο ή υποθήκη, σε αντίθεση με τη χρηματοδότηση μέσω συναλλαγματικών, η οποία επιλέχθηκε από το μικρότερο αριθμό των ερωτηθέντων. Όσον αφορά το κόστος των μεταχρονολογημένων επιταγών, αυτό κυμαίνεται, σύμφωνα με την πλειοψηφία, μεταξύ 2% και 5%, ενώ ελάχιστοι απάντησαν ότι ξεπερνά το 10% του ποσού της χρηματοδότησης. Κλείνοντας, στην τελευταία ερώτηση σχετικά με το ποια είναι τελικά η μορφή χρηματοδότησης που προτιμούν ως επί το πλείστον οι επιχειρήσεις, η συντριπτική πλειοψηφία δίνει ως απάντηση τον τραπεζικό δανεισμό, ενώ μηδενικό είναι το ενδιαφέρον των επιχειρήσεων για το Forfaiting.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφερθεί ότι το ποσοστό αυτών που δεν απάντησαν στις ερωτήσεις της ενότητας περί τραπεζικού δανεισμού βρίσκεται μεταξύ του 1% και του 14%, το τελευταίο αφορά το κόστος των συναλλαγματικών. Το παραπάνω οφείλεται στο γεγονός ότι δεν προσφέρουν υπηρεσίες δανείων όλα τα καταστήματα τραπεζών αλλά μόνο αυτά που είναι γνωστά με τον όρο πλήρες κατάστημα. Κάποιοι από τους υπαλλήλους του δείγματος δεν εργάζονται σε κατάστημα τέτοιου είδους και κατά συνέπεια δεν γνωρίζουν λεπτομέρειες για τις μορφές δανεισμού που προσφέρονται στις επιχειρήσεις. Παρόλα αυτά ο τραπεζικός δανεισμός είναι κατά κοινή ομολογία και σύμφωνα με τα αποτελέσματα τις έρευνας αυτής ο δημοφιλέστερος τρόπος χρηματοδότησης για τις επιχειρήσεις.

Προκειμένου, λοιπόν, να γίνουν ευρύτερα γνωστές, στο πλήθος των ελληνικών επιχειρήσεων οι σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, θα πρέπει οι διοικήσεις των τραπεζών που δραστηριοποιούνται στον ελλαδικό χώρο να λάβουν κάποια δραστικά μέτρα. Πιο συγκεκριμένα, καλό είναι ξεκινήσουν με την εκπαίδευση των υπαλλήλων τους. Ιδιαίτερα ωφέλιμο για αυτές θα ήταν να εκπαιδευτούν τουλάχιστον δύο ή και περισσότεροι υπάλληλοι από κάθε τραπεζικό κατάστημα πάνω στις σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης που προσφέρονται σε επιχειρήσεις. Αν και το κόστος εκπαίδευσης για τις τράπεζες θα είναι υψηλό, τα κέρδη που θα τους αποφέρουν θα είναι στην πραγματικότητα πολύ μεγαλύτερα. Όλο και περισσότερες επιχειρήσεις θα επιλέγουν κάποια από τις σύγχρονες μορφές για τη χρηματοδότησή τους με αποτέλεσμα να αναπτύσσεται στενότερη πελατειακή σχέση μεταξύ τράπεζας και επιχείρησης σε σχέση με αυτές που αναπτύσσονται με τον τραπεζικό δανεισμό. Επίσης, για να γίνουν ευρύτερα γνωστές στις επιχειρήσεις οι επιλογές που τους δίνονται από τις τράπεζες για τη χρηματοδότησή τους, οι τελευταίες καλό θα ήταν για την αύξηση των κερδών τους να διαφημίσουν εντονότερα και τις εναλλακτικές αυτές μορφές χρηματοδότησης πέρα από τον απλό δανεισμό. Εξάλλου, σύμφωνα με την έρευνα που αναλύθηκε παραπάνω ο δημοφιλέστερος λόγος για τον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις στον τραπεζικό δανεισμό είναι η άγνοια τους για τις υπόλοιπες μορφές χρηματοδότησης. Τέλος, μπορούν και οι επιχειρήσεις από την πλευρά τους πριν καταλήξουν στην μορφή χρηματοδότησης που θα επιλέξουν να κάνουν μια εκτεταμένη έρευνα γύρω από τα δανειακά προϊόντα που προσφέρουν οι τράπεζες, ώστε να καταλήξουν στη μορφή αυτή που ταιριάζει τόσο στην ταυτότητά τους, όσο και σε αυτή που θα αποδειχθεί ως η πιο συμφέρουσα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας-Απ.Γεωργιαδης
- Leasing-Factoring-Forfaiting-Franchising-Venture Capital. Έκδοση – Βασίλειος Γαλάνης 2000
- Factoring-Forfaiting (Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδότησης)-Γιάννης Μητσόπουλος.
- Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης – Γιάννης Τ. Λαζαρίδης
- Χρηματοδοτήσεις (Θεωρία και Πράξη) – Χαραλάμπου Κλ. Δεμίρη.
- Αξιολόγηση Επενδύσεων Χρηματοδοτήσεις και Χρηματιστηριακές Αγορές.- Γεώργιος Α. Καραθανάσης
- ΠΙΣΤΩΣΗ. Επιταγές & Συναλλαγματικές – Ιωάννης Ζερβός
- Στοιχεία Τραπεζικού Δικαίου – Νικόλαος Κ. Ρόκας
- Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων – Πέτρος Α. Κιόχος
- Στοιχεία Τραπεζικού Δικαίου – Νικόλαος Ν. Ρόκας
- Τραπεζικό Δίκαιο – Δίκαιο Τραπεζικών Συμβάσεων – Σπύρος Δ. Ψυχομάνης
- Νέοι Χρηματοοικονομικοί Θεσμοί Factoring – Forfaiting – Παναγιώτης Μαλάκος
- Factoring – INCA
- Η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing) – Παναγιώτης Μάζης
- Θεωρία και Πρακτική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης – Παύλος Χατζηπαύλου
- Πιστωτικοί Τίτλοι – Ηλίας Αναστασιάδης
- Ένωση Ελληνικών Τραπεζών – Επίκαιρα θέματα - Factoring

ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ

- Η Ναυτεμπορική
- Το Κέρδος
- Καθημερινή
- Ημερησία

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Α΄ ΕΝΟΤΗΤΑ :ΓΕΝΙΚΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

1. Πόσα χρόνια εργάζεστε σε Τράπεζα ;

___ 1. Λιγότερο από 1 έτος

___ 2. 2 έως 5 έτη

___ 3. 5 έως 10 έτη

___ 4. 10 έως 15 έτη

___ 5. Περισσότερα από 15 έτη

2. Εργάζεστε :

___ 1. Σε κατάστημα

___ 2. Στη διοίκηση

3. Σε τι θέση εργάζεστε ;

___ 1. Καταθέσεις

___ 2. Χορηγήσεις

___ 3. Ταμείο

___ 4. Προϊστάμενος/Υποδιευθυντής/Διευθυντής

___ 5. Άλλο _____ (παρακαλώ αναφέρετε)

Β΄ ΕΝΟΤΗΤΑ : ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING).

1. Η Τράπεζα του εργάζεστε προσφέρει υπηρεσίες Leasing;

___ Όχι

___ Ναι

___ Δε γνωρίζω

Αν η απάντησή σας είναι Ναι παρακαλώ απαντήστε στις παρακάτω ερωτήσεις.

2. Ποια μορφή χρηματοδότησης προτιμάται συνήθως από τις περισσότερες επιχειρήσεις;

- 1. Αληθή μίσθωση (true lease)
- 2. Πώληση και μίσθωση (sale & lease back)
- 3. Συμμετοχική μίσθωση (leveraged lease)
- 4. Διασυνοριακή χρηματοδοτική μίσθωση (cross border leasing)
- 5. Χρηματοδοτική μίσθωση με κυμαινόμενα επιτόκια
- 6. Χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων (real estate leasing)
- 7. Λειτουργική ή διαχειριστική μίσθωση (operating leasing)
- 8. Χρηματοδοτική μίσθωση-πώληση (vendor leasing)
- 9. Leasing εξαγορών-συγχωνεύσεων
- 10. Αναπτυξιακό leasing

3. Οι επιχειρήσεις προτιμούν το Leasing για τη χρηματοδότηση κυρίως

- 1. Ακινήτων
- 2. Εξοπλισμού
- 3. Μηχανημάτων
- 4. Ηλεκτρονικών Υπολογιστών
- 5. Αυτοκινήτων

4. Ποιο είναι το σύνηθες ποσοστό χρηματοδότησης των επιχειρήσεων με χρηματοδοτική μίσθωση;

- 1. Μέχρι 10%
- 2. 11-20%
- 3. 21-30%
- 4. 31-50%
- 5. Πάνω από 50%

5. Ποιος είναι ο βασικός λόγος που οι επιχειρήσεις επιλέγουν το Leasing για τη χρηματοδότησή τους;

1. Η διατήρηση του κεφαλαίου κίνησης.

2. Η αποφυγή του κινδύνου απαξίωσης.

3. Οι φορολογικές ελαφρύνσεις.

4. Ότι το κόστος της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι μετά τη φορολογία χαμηλότερο από αυτό της χρηματοδότησης με ίδια κεφάλαια.

5. Η δυσκολία στην απόκτηση πίστωσης.

6. Άλλο λόγο _____ (παρακαλώ αναφέρετε)

6. Μετά το τέλος της σύμβασης, τι επιλέγουν συνήθως οι επιχειρήσεις;

1. Αγορά του περιουσιακού στοιχείου

2. Επαναμίσθωση με ανανέωση της μίσθωσης

3. Επαναμίσθωση με νέα σύμβαση

4. Εγκατάλειψη-διακοπή χρήσης Leasing

7. Ποιο είναι το κόστος του Leasing;

1. Μικρότερο του 14%

2. 14-17%

3. 18-20%

4. 21-25%

5. Μεγαλύτερο του 25%.

8. Περιλαμβάνεται στη μίσθωση και η συντήρηση;

Όχι

Ναι

9. Ποια συχνότητα καταβολής μισθωμάτων προτιμούν επί το πλείστον οι επιχειρήσεις;

___ 1. 3 μήνες

___ 2. 4 μήνες

___ 3. 6 μήνες

___ 4. Κάθε έτος

___ 5. Άλλο _____ (παρακαλώ αναφέρετε)

Γ' ΕΝΟΤΗΤΑ : ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING).

1. Προσφέρει η Τράπεζα που εργάζεστε υπηρεσίες Factoring;

___ Όχι

___ Ναι

___ Δε γνωρίζω

Αν η απάντησή σας είναι Ναι παρακαλώ απαντήστε στις παρακάτω ερωτήσεις.

2. Ποιοι είναι οι κυριότεροι λόγοι, για τους οποίους καταφεύγουν οι επιχειρήσεις στο Factoring;

___ 1. Υπάρχει η δυνατότητα μετατροπής των απαιτήσεων σε μετρητά χωρίς να έχουν οι επιχειρήσεις την ευθύνη τις είσπραξής τους.

___ 2. Η απομάκρυνση του τμήματος πιστώσεων από την επιχείρηση

___ 3. Λήψη πληροφοριών από τον πράκτορα για την πιστοληπτική ικανότητα τόσο των νέων, όσο και των υφιστάμενων πελατών.

___ 4. Άλλοι λόγοι _____ (παρακαλώ αναφέρετε)

3. Ποιο είναι το ύψος της προμήθειας που παρακρατείται για τις υπηρεσίες Factoring;
- 1. 0-5%
 - 2. 6-10%
 - 3. 11-15%
 - 4. Μεγαλύτερο του 15%
4. Ποιες από τις μορφές Factoring επιλέγουν συνήθως οι επιχειρήσεις;
- 1. Πρακτορεία με καθορισμένη ημερομηνία λήξης (maturity factoring)
 - 2. Συμβατική πρακτορεία (conventional factoring)
 - 3. Με δικαίωμα αναγωγής
 - 4. Εμπιστευτικό Factoring
 - 5. Factoring μέσω αντιπροσώπου-πράκτορα
 - 6. Χωρίς δικαίωμα αναγωγής
 - 7. Μη εμπιστευτικό factoring
 - 8. Καταναλωτικό Factoring
 - 9. Factoring τριμερούς συνεργασίας
 - 10. Factoring μόνο για χρηματοδότηση
5. Ποια είναι συνήθως η μέση διάρκεια των απαιτήσεων όπου χρησιμοποιείται το Factoring;
- 1. Έως 3 μήνες
 - 2. 3-6 μήνες
 - 3. 6-12 μήνες
 - 4. Πάνω από 1 έτος

6. Ποιες υπηρεσίες προσφέρει το Factoring στις επιχειρήσεις;

___ 1. Χρηματοδότηση

___ 2. Ανάλυση πιστωτικού κινδύνου

___ 3. Μάρκετινγκ

___ 4. Λογιστική παρακολούθηση

___ 5. Έλεγχος φερεγγυότητας

___ 6. Άλλη υπηρεσία _____ (παρακαλώ αναφέρετε)

Δ' ΕΝΟΤΗΤΑ : ΕΜΠΟΡΙΑ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FORFAITING).

1. Προσφέρει η Τράπεζα που εργάζεστε υπηρεσίες Forfaiting;

___ Όχι

___ Ναι

___ Δε γνωρίζω

Αν η απάντησή σας είναι Ναι παρακαλώ απαντήστε στις παρακάτω ερωτήσεις.

2. Σε ποιο νόμισμα είναι συνήθως διατυπωμένες οι προεξοφλούμενες απαιτήσεις;

___ 1. Δολάριο Αμερικής USD

___ 2. Ευρώ EUR

___ 3. Ελβετικό Φράγκο CHF

___ 4. Λίρα Αγγλίας GBP

___ 5. Άλλο νόμισμα _____ (παρακαλώ αναφέρετε)

3. Ποιοι τίτλοι αξιογράφων αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης;
- ___ 1. Επιταγές
 - ___ 2. Γραμμάτια
 - ___ 3. Συναλλαγματικές
 - ___ 4. Άλλοι _____ (παρακαλώ αναφέρετε)
4. Ποιος είναι ο κύριος λόγος για τον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις στο Forfaiting;
- ___ 1. Κεφαλαιουχικά αγαθά
 - ___ 2. Καταναλωτικά αγαθά
 - ___ 3. Υπηρεσίες
 - ___ 4. Άλλο _____ (παρακαλώ αναφέρετε)
5. Ποιος είναι ο κυριότερος λόγος για τον οποίο προτιμούν οι επιχειρήσεις το Forfaiting;
- ___ 1. Η αύξηση της ρευστότητας.
 - ___ 2. Η ανάληψη από τον Forfaiteer του κινδύνου της νομισματικής ισοτιμίας, των μεταβολών του επιτοκίου, τους πολιτικούς και πιστωτικούς κινδύνους.
 - ___ 3. Εξοικονόμηση πόρων από τη συγκέντρωση και διαχείριση του ξένου κεφαλαίου από τον Forfaiteer
 - ___ 4. Άλλος λόγος _____ (παρακαλώ αναφέρετε)

Ε' ΕΝΟΤΗΤΑ : ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ.

1. Ποιες μορφές τραπεζικού δανεισμού προτιμούν συνήθως οι επιχειρήσεις;
 - ___ 1. Επιχειρηματικά δάνεια για αγορά στέγης ή εξοπλισμού
 - ___ 2. Κεφάλαιο κίνησης
 - ___ 3. Επιταγές ως ενέχυρο
 - ___ 4. Κεφάλαιο κίνησης για προεξόφληση εσόδων από πιστωτικές κάρτες
 - ___ 5. Κλαδικά δανειακά προϊόντα
 - ___ 6. Ανοιχτός λογαριασμός
 - ___ 7. Άλλο _____ (παρακαλώ αναφέρετε)

2. Ποιο είναι το κόστος του τραπεζικού δανεισμού για τις επιχειρήσεις; (κατά προσέγγιση)
 - ___ 1. Μικρότερο από 5%
 - ___ 2. 5% έως 10%
 - ___ 3. 10% έως 15%
 - ___ 3. Μεγαλύτερο το 15%.

3. Ποια είναι συνήθως η διάρκεια αποπληρωμής του δανείου;
 - ___ 1. Έως 5 έτη
 - ___ 2. Από 6-10 έτη
 - ___ 3. Από 10-15 έτη
 - ___ 4. Πάνω από 15 έτη

4. Για ποιο λόγο δείχνουν προτίμηση οι επιχειρήσεις στον τραπεζικό δανεισμό;
- 1. Μικρότερο κόστος
 - 2. Φορολογικές απαλλαγές
 - 3. Η επιχείρηση επιλέγει τη διάρκεια του δανείου
 - 4. Έχει δικαίωμα πρόωρης αποπληρωμής του δανείου
 - 5. Δεν είναι ενημερωμένες για τις άλλες μορφές χρηματοδότησης
 - 6. Άλλο _____ (παρακαλώ αναφέρετε)
5. Ποιο είναι το μέγεθος των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν κυρίως τον κλασικό δανεισμό ως μέσο χρηματοδότησης;
- 1. Ατομικές επιχειρήσεις
 - 2. Μικρομεσαίες επιχειρήσεις
 - 3. Ανώνυμες εταιρίες – Όμιλοι επιχειρήσεων
6. Ποιο είδος Εγγυητικής Επιστολής προτιμούν συνήθως οι επιχειρήσεις;
- 1. Συμμετοχής
 - 2. Καλής εκτέλεσης
 - 3. Καλής πληρωμής
 - 4. Λήψης προκαταβολής
 - 5. Ανάληψης δεκάτων
7. Ποιο είναι το κόστος της χρηματοδότησης με εγγυητική επιστολή;
- 1. Μικρότερο του 2%
 - 2. 2% έως 5%
 - 3. 6% έως 10%
 - 4. Μεγαλύτερο του 10%

8. Με ποιον τρόπο επιλέγει να χρηματοδοτηθεί το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων;
- 1. Χρηματοδότηση με εγγύηση, ενέχυρο ή υποθήκη.
 - 2. Χρηματοδότηση μεταχρονολογημένων επιταγών.
 - 3. Χρηματοδότηση με τη χρήση συναλλαγματικών;
 - 4. Άλλο _____ (παρακαλώ αναφέρετε)
9. Ποιο είναι το κόστος χρηματοδότησης μεταχρονολογημένων επιταγών;
- 1. Μικρότερο του 2%
 - 2. 2% έως 5%
 - 3. 6% έως 10%
 - 4. Μεγαλύτερο του 10%
10. Ποια μορφή χρηματοδότησης επιλέγουν τελικά η πλειοψηφία των επιχειρήσεων;
- 1. Leasing
 - 2. Factoring
 - 3. Forfaiting
 - 4. Τραπεζικό δανεισμό

Σας ευχαριστώ πολύ για το χρόνο που διαθέσατε για τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου.