

ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΓΕΩΡΓΙΑΣ

ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟ ΤΜΗΜΑ: ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ & ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ
ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ
ΤΡΑΠΕΖΕΣ**

Παπαχριστόπουλος Χρήστος

ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ:

Παναγιώτης Αρτίκης, Επ.Καθηγητής ΠΑ.ΠΕΙ (επιβλέπων)

Σπαθής Παύλος, Καθηγητής ΓΠΑ

Σταύρος Τσουκαλάς, Αν. Καθηγητής ΓΠΑ

Αθήνα, Νοέμβριος 2013



ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΡΟΦΙΜΩΝ & ΓΕΩΡΓΙΑΣ

ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟ ΤΜΗΜΑ: ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ & ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ
ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ
ΤΡΑΠΕΖΕΣ**

Παπαχριστόπουλος Χρήστος

ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ:

Παναγιώτης Αρτίκης, Επ.Καθηγητής ΠΑ.ΠΕΙ (επιβλέπων)

Σπαθής Πάυλος, Καθηγητής ΓΠΑ

Σταύρος Τσουκαλάς, Αν. Καθηγητής ΓΠΑ

Αθήνα, Νοέμβριος 2013

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Επιθυμώ να εκφράσω τη βαθιά εκτίμηση και τις ευχαριστίες μου στον επιβλέποντα καθηγητή της τριμελούς μου επιτροπής κ. Παναγιώτη Αρτίκη τόσο για την εμπιστοσύνη που μου έδειξε κατά την εκπόνηση της διπλωματικής εργασίας, όσο και για το υψηλό επίπεδο διδασκαλίας και την συνεχή παρότρυνση καθόλη τη διάρκεια της φοίτησης μου στο συγκεκριμένο μεταπτυχιακό πρόγραμμα.

Ευχαριστώ επίσης τον Διευθυντή του μεταπτυχιακού προγράμματος κ. Στυλιανό Ροζάκη για την άριστα οργάνωση του προγράμματος, το μέλος της τριμελούς επιτροπής κ. Σταύρο Τσουκαλά, όπως επίσης και τον καθηγητή κ. Πέτρο Σολδάτο τόσο για τις γνώσεις που μου προσέφεραν κατά τη διάρκεια της φοίτησης μου όσο και για το σεβασμό, την ευγένεια και την εκτίμηση με την οποία με αντιμετώπισαν .

Ακόμα θέλω να ευχαριστήσω τους υπόλοιπους καθηγητές και τους συμφοιτητές μου για την συνεργασία που εξελίχθηκε όχι απλώς σε πηγή γνώσεων αλλά σε μία ουσιαστική και πολύπλευρη εμπειρία.

Τέλος πρέπει να ευχαριστήσω την οικογένεια μου, την γυναίκα μου Κατερίνα, τον πατέρα μου Δημήτρη και τη μητέρα μου Ελένη για την υπομονή, την κατανόηση και την ψυχολογική υποστήριξη τους. Χωρίς την αμέριστη συμπαράσταση τους δεν θα ήταν δυνατή η ολοκλήρωση της συγκεκριμένης εργασίας και γενικότερα του μεταπτυχιακού προγράμματος.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Σκοπός της παρούσης διπλωματικής εργασίας είναι η παρουσίαση του τρόπου με τον οποίο οι Τράπεζες αξιολογούν την πιστοληπτική ικανότητα των Μικρομεσαίων επιχειρήσεων και τα πιστωτικά κριτήρια βάσει των οποίων καθορίζεται το είδος, το ύψος και οι εξασφαλίσεις μιας Τραπεζικής χρηματοδότησης. Επίσης, μέσω της απαρίθμησης των βασικών Τραπεζικών προϊόντων χρηματοδότησης και σε συνδυασμό με τα παραπάνω, η παρούσα αισιοδοξεί να αποτελέσει ένα σύντομο Τραπεζικό εγχειρίδιο-οδηγό, χρήσιμο για νέες και υφιστάμενες ΜΜΕ.

Αρχικά γίνεται αναφορά στον ορισμό του όρου ΜΜΕ, το εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον μιας ΜΜΕ, στα προβλήματα που αυτές αντιμετωπίζουν και στην αντιμετώπιση τους από το Τραπεζικό σύστημα. Τα στοιχεία αυτά παρατίθενται προκειμένου να ενημερώσουν συνοπτικά τους ιδρυτές των ΜΜΕ για τα του <<οίκου>> τους, τα οποία πρέπει απαραίτητως να γνωρίζουν και να βάλουν σε <<τάξη>> προτού απευθυνθούν σε μια Τράπεζα για μια ενδεχόμενη δανειοδότηση. Γιατί σε μεγάλο βαθμό και αυτά θα καθορίσουν την στάση που θα τηρήσουν απέναντι τους οι Τράπεζες.

Κατόπιν αναλύεται η έννοια του όρου <<Πιστωτικός Κίνδυνος>> με σκοπό αφενός να αποτελέσει τη βάση για το επόμενο κεφάλαιο των Γενικών Αρχών Πιστοληπτικής Αξιολόγησης αφετέρου να ενημερώσει τους αναγνώστες της παρούσης και ακόμη περισσότερο να δικαιολογήσει τις πολλές φορές σκληρή στάση των Τραπεζών προς κάποιους νέους ή υφιστάμενους δανειολήπτες, οι οποίες όμως αναγκάζονται σε αυτή τη στάση, καθώς δεσμεύονται στο να τηρήσουν ένα συγκεκριμένο κανονιστικό πλαίσιο.

Στο βασικό κομμάτι παρουσιάζονται οι Γενικές Αρχές Πιστοληπτικής Αξιολόγησης, οι οποίες αποτελούν την ραχοκοκαλιά και το <<Ευαγγέλιο>> βάσει του οποίου ένας έμπειρος αξιολογητής Επιχειρηματικών Δανείων οδηγείται στην λήψη μιας απόφασης σχετικά με την δανειοδότηση ή μη ενός υποψήφιου δανειολήπτη. Το συγκεκριμένο κεφάλαιο αισιοδοξεί να διαφωτίσει και να κατατοπίσει και έναν νέο αξιολογητή, που έχει μόλις ξεκινήσει να αξιολογεί δανειακά αιτήματα και έναν υποψήφιο δανειολήπτη, ο οποίος οφείλει να γνωρίζει τα εν λόγω στοιχεία, ούτως ώστε να είναι ενήμερος για το τι μια Τράπεζα πρόκειται να του ζητήσει και σε ποια σημεία αυτή θα εμβαθύνει και να παρουσιάσει σωστά την εικόνα της επιχείρησής του, αλλά και τους κατόχους μιας ΜΜΕ, αφού και οι ίδιοι, στις καθημερινές τους συναλλαγές, οφείλουν να κάνουν <<credit>> στους πελάτες και τους προμηθευτές τους προκειμένου να διασφαλίσουν τα συμφέροντά τους.

Απαραίτητο τέλος για έναν υφιστάμενο ή μελλοντικό ιδιοκτήτη ΜΜΕ είναι η γνώση των βασικών Τραπεζικών Επιχειρηματικών Χρηματοδοτικών προϊόντων. Είναι πολύ σημαντικό ο Επιχειρών να γνωρίζει τον τρόπο λειτουργίας των επιχειρηματικών μορφών δανειοδότησης, προκειμένου να κατανοήσει τι ταιριάζει σε αυτόν και την επιχείρηση του και να αποφύγει με αυτόν τον τρόπο άσκοπες και επιβαρυντικές για την επιχείρηση του δανειοδοτήσεις.

ABSTRACT

The purpose of this study is the presentation of how banks assess the creditworthiness of micro, small and medium-sized enterprises and the credit criteria which determine the nature, the amount and the collaterals of bank financing. Also, by listing the basic bank financing products and in combination with the above, we want this study to be a short-Banking user guide, useful for new and existing micro, small and medium-sized enterprises.

Originally we are referring to the definition of micro, small and medium-sized enterprises, to their internal and external environment and to the problems they face in their straddles with the banking system.

Then we analyze the concept of Credit Risk and meet the regulations which Banks must enforce when they finance micro, small and medium-sized enterprises, in order to use this knowledge as a basis for the next chapter of the General Principles of Credit Evaluation.

In the main part of this study we present the General Principles of Credit Evaluation. This chapter hopes to enlighten and to orientate both evaluators of small business loans and owners of micro, small and medium-sized enterprises in order to make the right decisions when they evaluate their prospective customers.

Last but not least, we present the basic banking business funding products in order to help the owners of micro, small and medium-sized enterprises to understand how these products work and make the right choices that suite their needs.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΜΜΕ

1.1 Εισαγωγή.....	11
1.2 Ορισμός της Μικρομεσαίας Επιχείρησης.....	12
1.3 Προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ.....	15
1.3.1 Εσωτερικό Περιβάλλον.....	16
1.3.2 Εξωτερικό Περιβάλλον.....	17
1.4 Η αντιμετώπιση των ΜΜΕ από το Τραπεζικό Σύστημα.....	20
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	22

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

2.1 Έννοια κινδύνου.....	23
2.2 Τραπεζικοί κίνδυνοι.....	23
2.3 Πιστωτικός Κίνδυνος (βασικές έννοιες και ορισμοί).....	25
2.3.1 Η Φύση του Πιστωτικού Κινδύνου.....	26
2.3.2 Συνέπειες Πιστωτικού Κινδύνου.....	29
2.3.3 Κύκλος Ζωής πιστωτικού κινδύνου.....	30
2.4 Κανονιστικό πλαίσιο μέτρησης Πιστωτικού κινδύνου.....	31
2.4.1. Πιστωτικός Κίνδυνος και σύμφωνο για την κεφαλαιακή επάρκεια των τραπεζών (Βασιλεία II & III).....	32
2.4.2. Μέτρηση Πιστωτικού Κινδύνου.....	34

2.4.2.1 Κατάταξη των δανειοληπτών σε περιοχές κινδύνου.....	39
2.5 Τεχνικές μείωσης κινδύνου.....	39
2.5.1. Λήψη εξασφαλίσεων.....	41
2.5.2. Τιτλοποιήσεις.....	43
Διαπιστώσεις.....	45
2.6. Διεθνείς έρευνες σχετικά με χρηματοδότηση των επιχειρήσεων και τον πιστωτικό κίνδυνο.....	46
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	53

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

3.1 Ποιοτικά Στοιχεία.....	57
3.1.1 Γνωρίζοντας τον πελάτη.....	57
3.1.2 Προσδιορισμός των επαγγελματικών αναγκών του.....	58
3.1.3 Αποπληρωμή δανεισμού-Πρωτεύουσα διέξοδος.....	59
3.1.4 Εξασφαλίσεις-Δευτερεύουσα διέξοδος-Αρχή pari-passu.....	60
3.1.5 Ιστορικό επιχείρησης.....	60
3.1.6 Ιδιοκτησία.....	61
3.1.7 Διοικητική Δομή της επιχείρησης.....	61
3.1.8 Επιχειρηματικό Ήθος-Επιχειρηματική Πρωτοβουλία των ενεχομένων.....	62
3.1.9 Προϊόντα-Παροχή Υπηρεσιών.....	62
3.1.10 Συνθήκες της αγοράς-Η θέση της επιχείρησης στον ανταγωνισμό.....	62

3.1.11 Σχέση του πελάτη με την τράπεζα.....	63
3.1.12 Πληροφορίες αγοράς-Τραπεζών-Λευκός και Μαύρος Τειρεσίας.....	64
3.1.13 Οικογενειακή κατάσταση-Περιουσία.....	66
3.2 Ποσοτικά Στοιχεία.....	67
3.2.1 Ανάλυση οικονομικών στοιχείων Α΄ και Β΄ κατηγορίας βιβλίων.....	68
3.2.2 Ανάλυση οικονομικών στοιχείων Γ΄ κατηγορίας βιβλίων.....	68
3.2.3 Ανάλυση Βασικών Χρηματοοικονομικών Δεικτών.....	76
3.2.3.1 Δείκτες Ρευστότητας.....	76
3.2.3.2 Δείκτες Κερδοφορίας/Αποδοτικότητας.....	77
3.2.3.3 Δείκτες Δανειακής Επιβάρυνσης.....	78
3.2.3.4 Σχόλια για την ανάλυση βάσει Οικονομικών Δεικτών.....	78
3.3 Διασφαλιστικά Περιθώρια.....	81
3.4 Πιστωτικά Κριτήρια (Εφαρμογή credit).....	84
3.4.1 Εισαγωγή.....	84
3.4.2 Εξέταση Πιστωτικών Κριτηρίων.....	85
3.5 Ειδικά Θέματα Πιστοδοτήσεων.....	96
3.5.1 Μεταχρονολογημένες Επιταγές Πελατείας.....	96
3.5.2 Δανειοδότηση Επισκευής ή Κατασκευής Επαγγελματικής Στέγης.....	97
3.5.3 Αξιολόγηση Αποπληρωμής Δανείου Επαγγελματικής Στέγης.....	99
3.5.4 Δανειοδότηση Αγοράς Επαγγελματικού Εξοπλισμού.....	100
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	101

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο ΒΑΣΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΜΕ

4.1 Κεφάλαιο Κίνησης.....	102
4.2 Χρηματοδότηση μέσω POS.....	106
4.3 Χρηματοδότηση έναντι Επιταγών.....	107
4.4 Αγορά Επαγγελματικού Εξοπλισμού.....	108
4.5 Αγορά, Κατασκευή, Ανακαίνιση Επαγγελματικής Στέγης.....	109
4.6 Χρηματοδοτική Μίσθωση (LEASING).....	111
4.7 Πρακτόρευση Απαιτήσεων (FACTORING).....	114
4.8 Ομολογιακά Δάνεια.....	116
4.9 Εγγυητικές Επιστολές.....	117
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	125

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Συμπεράσματα.....	126
-------------------	-----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΜΜΕ

1.1 Εισαγωγή

Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία του Κέντρου Μελετών και Έρευνας του Εμπορικού & Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΚΕΜΕ/ΕΒΕΑ) σήμερα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται περίπου 800.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες απασχολούν πάνω από 1.500.000 εργαζομένους, συνεχίζοντας έτσι να αποτελούν ένα σημαντικό τμήμα της ελληνικής οικονομίας.

Η δυναμική τους, παρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες, θεωρείται ισχυρή και θα μπορούσε να είναι ακόμη ισχυρότερη, εάν αντιμετώπιζονταν ουσιαστικά προβλήματα όπως η γραφειοκρατία, το φορολογικό σύστημα, η έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού και η αντιμετώπιση τους από το τραπεζικό σύστημα, προβλήματα τα οποία όχι μόνο δεν έχουν ακόμα αντιμετωπιστεί επαρκώς από τις μέχρι σήμερα ασκούμενες πολιτικές, αλλά σε πολύ κρίσιμες για την χώρα στιγμές, εξακολουθούν να αποτελούν τροχοπέδη στην ανάπτυξη τους.

Ωστόσο, παρά τις αντίξοες συνθήκες κάτω από τις οποίες λειτούργησαν και συνεχίζουν να λειτουργούν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, αποτελούν σήμερα την συχνότερη επαγγελματική διεξοδο για πολλούς νέους και επαγγελματίες, λόγω της νοοτροπίας (εργασιακή ανεξαρτησία και κυριότητα), του χαρακτήρα (καινοτόμες ιδέες, εξειδίκευση), του εμπορικού δαιμονίου των ελλήνων και ακόμη περισσότερο λόγω των συγκριτικών πλεονεκτημάτων του ελλαδικού χώρου(κλίμα, παράδοση, γεωγραφική τοποθεσία) σε τομείς όπως η αγροτική παραγωγή, ο τουρισμός, η ναυτιλία κ.α.

Άλλωστε δεν είναι τυχαίος ο ευρύς χαρακτηρισμός τους, ακόμη και σήμερα, ως <<ραχοκοκαλιά>> της ελληνικής οικονομίας και ως μιας εκ των κυριότερων διεξόδων από την οικονομική κρίση, σε συνδυασμό με την απαραίτητη εξωστρέφεια τους και τις εξαγωγές.

Η συνεισφορά των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο ακαθάριστο εγχώριο προϊόν, την απασχόληση και την εξαγωγική δραστηριότητα είναι αναμφισβήτητη. Έντονη επίσης είναι η παρουσία τους σε νέες παραγωγικές διαδικασίες και υπηρεσίες, όπως επίσης και σε νέες τεχνολογίες.

Υπολογίζεται πως σε ολόκληρη την Ευρωπαϊκή Ένωση, σήμερα, λειτουργούν πάνω από 23 εκατομμύρια μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες αντιστοιχούν στο 99% του συνόλου των επιχειρήσεων και στις οποίες απασχολούνται πάνω από 70.000.000 εργαζόμενοι. Σύμφωνα με μελέτη του ΚΕΜΕ/ΕΒΕΑ, οι ΜΜΕ απασχολούν το 70% του συνόλου των απασχολούμενων στην Ευρωπαϊκή Ένωση, επιτυγχάνουν το 58% του συνολικού κύκλου εργασιών ενώ συμβάλλουν κατά 51% στη συνολική προστιθέμενη αξία που δημιουργείται στην Ε.Ε.

1.2 Ορισμός της Μικρομεσαίας Επιχείρησης

Σύμφωνα με την επίσημη ιστοσελίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης <<EUROPA>>, στην ενότητα “Σύνοψη της νομοθεσίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης-Επιχειρήσεις-Επιχειρηματικό Περιβάλλον”, ορίζονται τα εξής:

Οι πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις ορίζονται με βάση τον αριθμό των απασχολούμενων ατόμων και τον κύκλο εργασιών τους ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού τους.

Ως μεσαία επιχείρηση ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 250 εργαζομένους και της οποίας ο κύκλος εργασιών δεν υπερβαίνει τα 50 εκατ. ευρώ ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 43 εκατ. ευρώ.

Ως μικρή επιχείρηση ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 50 εργαζομένους και ο κύκλος εργασιών της ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 10 εκατ. ευρώ.

Ως πολύ μικρή επιχείρηση ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 10 εργαζομένους και της οποίας ο κύκλος εργασιών ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 2 εκατ. ευρώ.

Ο νέος ορισμός των ΜΜΕ προσδιορίζει τους τύπους των επιχειρήσεων. Κάνει διάκριση μεταξύ τριών τύπων επιχειρήσεων σε συνάρτηση με το είδος της σχέσης που αυτές διατηρούν με άλλες επιχειρήσεις όσον αφορά τη συμμετοχή στο κεφάλαιο, το δικαίωμα ψήφου ή το δικαίωμα άσκησης κυρίαρχης επιρροής:

- ανεξάρτητες επιχειρήσεις·
- συνεργαζόμενες επιχειρήσεις·
- συνδεδεμένες επιχειρήσεις.

Οι **ανεξάρτητες επιχειρήσεις** είναι η πλέον συχνή περίπτωση. Πρόκειται απλώς για όλες τις επιχειρήσεις που δεν ανήκουν σε κανέναν από τους δύο άλλους τύπους επιχειρήσεων (συνεργαζόμενες ή συνδεδεμένες). Μια επιχείρηση είναι ανεξάρτητη αν:

- δεν διαθέτει συμμετοχή 25 % ή περισσότερο σε άλλη επιχείρηση·
- δεν κατέχεται άμεσα κατά 25 % ή περισσότερο από άλλη επιχείρηση ή δημόσιο οργανισμό ή από κοινού από περισσότερες επιχειρήσεις συνδεδεμένες μεταξύ τους ή από δημόσιους οργανισμούς, εκτός ορισμένων εξαιρέσεων·
- δεν συντάσσει ενοποιημένους λογαριασμούς και δεν περιλαμβάνεται στους λογαριασμούς μιας επιχείρησης η οποία συντάσσει ενοποιημένους λογαριασμούς και δεν είναι κατά συνέπεια συνδεδεμένη επιχείρηση.

Μια επιχείρηση μπορεί να συνεχίσει να θεωρείται ανεξάρτητη εάν το όριο του 25 % καλυφθεί ή ξεπεραστεί, όταν πρόκειται για ορισμένες κατηγορίες επενδυτών, όπως οι «επιχειρηματικοί άγγελοι» («business angels»). Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι κατά βάση ιδιώτες επενδυτές οι οποίοι επενδύουν χρήματα και διαθέτουν χρόνο, εμπειρία και τεχνογνωσία σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις που παρουσιάζουν προοπτικές ανάπτυξης. Γενικά, τα άτομα αυτά έχουν μεγάλη εμπειρία σε θέματα που σχετίζονται με την διοίκηση και την οργάνωση επιχειρήσεων, την ορθολογική διαχείριση επιχειρησιακών πόρων, καθώς και το marketing. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι, συνήθως, είναι μέτοχοι ή ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, διευθυντικά στελέχη εταιριών, senior managers ή σύμβουλοι επιχειρηματικού σχεδιασμού, αλλά και συνταξιούχοι πρώην σύμβουλοι επιχειρήσεων.

Ο ρόλος τους στην επιχείρηση με την οποία συνεργάζονται είναι διττός: από τη μια είναι επενδυτές που επενδύουν τα κεφάλαιά τους, και από την άλλη έχουν ενεργό ρόλο στην επιχείρηση αυτή είτε μετέχοντας στο διοικητικό συμβούλιο παρέχοντας ανεπίσημα συμβουλευτικές υπηρεσίες είτε, σε ορισμένες περιπτώσεις, δουλεύοντας σε αυτήν υπό καθεστώς μερικής απασχόλησης. Ως εκ τούτου, το κίνητρο ενός επιχειρηματικού αγγέλου μπορεί να ξεκινά από την απλή αποκόμιση οικονομικού οφέλους και να φτάνει στην προσφορά στο κοινωνικό σύνολο ή την τοπική κοινωνία στην οποία διαμένουν.

Ως **συνεργαζόμενες επιχειρήσεις** ορίζονται οι επιχειρήσεις οι οποίες δημιουργούν σημαντικές χρηματοοικονομικές εταιρικές σχέσεις με άλλες επιχειρήσεις, χωρίς η μία να μπορεί να ασκεί άμεσο ή έμμεσο ουσιαστικό έλεγχο στην άλλη. Συνεργαζόμενες είναι οι επιχειρήσεις οι οποίες δεν είναι ανεξάρτητες, αλλά ούτε συνδέονται μεταξύ τους. Μια επιχείρηση είναι «συνεργαζόμενη» με μια άλλη επιχείρηση όταν:

- κατέχει συμμετοχή μεταξύ 25 % και κάτω του 50 % σε αυτήν·
- αυτή η άλλη επιχείρηση έχει συμμετοχή μεταξύ 25 % και κάτω του 50 % στην αιτούσα επιχείρηση·
- η αιτούσα επιχείρηση δεν καταρτίζει ενοποιημένους λογαριασμούς στους οποίους να περιλαμβάνεται η εν λόγω άλλη επιχείρηση και δεν περιλαμβάνεται μέσω ενοποίησης στους λογαριασμούς εκείνης ή μιας επιχείρησης που συνδέεται με αυτή την τελευταία.

Οι **συνδεδεμένες επιχειρήσεις** αντιστοιχούν στην οικονομική κατάσταση επιχειρήσεων οι οποίες αποτελούν μέρος μιας ομάδας, μέσω του άμεσου ή έμμεσου ελέγχου της πλειοψηφίας του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου (συμπεριλαμβανομένων και μέσω των συμφωνιών ή, σε ορισμένες περιπτώσεις, μέσω μετόχων που είναι φυσικά πρόσωπα) ή μέσω της εξουσίας άσκησης κυρίαρχης επιρροής σε μια επιχείρηση. Πρόκειται λοιπόν για σπανιότερες περιπτώσεις που διακρίνονται γενικά κατά τρόπο ιδιαίτερα σαφή από τους δύο προηγούμενους τύπους. Στο πλαίσιο της μέριμνας αποφυγής δυσχερειών ερμηνείας από μέρος των επιχειρήσεων, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προσδιόρισε αυτό τον τύπο επιχειρήσεων συμπεριλαμβάνοντας, όταν αυτές προσαρμόζονται στο αντικείμενο του ορισμού, τις προϋποθέσεις που δίνονται από το πρώτο άρθρο της οδηγίας 83/349/ΕΟΚ του

Συμβουλίου για τους ενοποιημένους λογαριασμούς, το οποίο εφαρμόζεται από πολλών ετών. Μια επιχείρηση γνωρίζει λοιπόν κατά γενικό κανόνα κατά τρόπο άμεσο ότι οφείλει, δυνάμει της εν λόγω οδηγίας να καταρτίσει ενοποιημένους λογαριασμούς ή ότι περιλαμβάνεται μέσω ενοποίησης στους λογαριασμούς μιας επιχείρησης η οποία οφείλει να καταρτίζει τέτοιους ενοποιημένους λογαριασμούς.

Αριθμός απασχολούμενων ατόμων για τον ορισμό των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων

Ο αριθμός των απασχολούμενων ατόμων αντιστοιχεί στον αριθμό ετήσιων μονάδων εργασίας (ΕΜΕ), δηλαδή στον αριθμό εργαζομένων πλήρους απασχόλησης που εργάστηκαν στην εξεταζόμενη επιχείρηση ή για λογαριασμό αυτής επί ολόκληρο το υπόψη έτος. Τα άτομα που δεν εργάστηκαν ολόκληρο το έτος ή οι εργαζόμενοι μερικής απασχόλησης αντιστοιχούν σε κλάσματα των ΕΜΕ. Οι μαθητευόμενοι ή οι σπουδαστές που βρίσκονται σε επαγγελματική εκπαίδευση ή η διάρκεια των αδειών μητρότητας δεν συνυπολογίζονται.

Νομική αξία του ορισμού

Ο ορισμός των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων δεν είναι δεσμευτικός παρά μόνον όσον αφορά ορισμένους τομείς, όπως οι κρατικές ενισχύσεις, η χρηματοδότηση μέσω των Διαρθρωτικών Ταμείων ή τα κοινοτικά προγράμματα, και ιδιαίτερα το πρόγραμμα-πλαίσιο για την έρευνα και την τεχνολογική ανάπτυξη.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ενθαρρύνει, ωστόσο, τα κράτη μέλη, την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων να κάνουν χρήση του ορισμού αυτού ως σημείου αναφοράς. Με τον τρόπο αυτόν, τα μέτρα που λαμβάνονται προς όφελος των ΜΜΕ θα χαρακτηρίζονται από μεγαλύτερη συνεκτικότητα και αποτελεσματικότητα.

1.3 Προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ

Το εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον μιας επιχείρησης, μέσα στο οποίο δραστηριοποιείται, καθορίζει εν πολλοίς την επιτυχημένη ή μη πορεία και αποδοτικότητα της. Σύμφωνα με το Observatory of European SME's σε έρευνα την οποία πραγματοποίησε το 2007, τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ είναι ή έλλειψη

αγοραστικής δύναμης, η έλλειψη εξειδικευμένης εργασίας και η πρόσβαση στη χρηματοδότηση.

1.3.1 Εσωτερικό Περιβάλλον

α. Μικρό Μέγεθος Επιχειρήσεων

Το μικρό μέγεθος των ΜΜΕ δεν τους επιτρέπει να επιτύχουν οικονομίες κλίμακας στη παραγωγή, το μάρκετινγκ, την τεχνολογία και γενικά σε όλες τις λειτουργίες τους, οι οποίες απαιτούν μεγάλα μεγέθη δραστηριότητας. Το γεγονός αυτό επηρεάζει την παραγωγικότητά τους και συνεπώς και την ανταγωνιστικότητά τους.

β. Χαμηλό Επίπεδο Στελεχών και Τεχνολογίας

Οι χαμηλές αποδοχές που προσφέρουν οι ΜΜΕ στους Εργαζομένους καθώς και η ανεπάρκεια των οργανωτικών δομών και τεχνολογίας που διαθέτουν, δεν τους επιτρέπουν να απασχολούν ικανά στελέχη τα οποία να έρχονται αρωγοί του επιχειρηματία.

γ. Μικρός Κύκλος Εργασιών και Ανεπαρκής Ρευστότητας

Το μικρό μέγεθος των ΜΜΕ τις οδηγεί σε χαμηλό κύκλο εργασιών και ανεπαρκή χρηματοδότηση. Πράγματι το μικρό μέγεθος των ΜΜΕ δεν τους επιτρέπει να επεκταθούν σε άλλες αγορές πέραν των τοπικών αγορών οι οποίες τους εξασφαλίζουν ένα μικρό κύκλο εργασιών. Από την άλλη πλευρά το μικρό μέγεθος δεν δημιουργεί εμπόδια μόνο στο να εξασφαλίσουν επαρκή χρηματοδότηση από το τραπεζικό σύστημα αλλά και στο να αξιοποιήσουν άλλες πηγές χρηματοδότησης, όπως για παράδειγμα το χρηματιστήριο, τα ομολογιακά δάνεια, με αποτέλεσμα να αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα ρευστότητας.

δ. Υψηλό Βραχυχρόνιο Χρέος

Κατά κανόνα οι ΜΜΕ προσφεύγουν στον βραχυχρόνιο δανεισμό είτε διότι αδυνατούν να κάνουν τον απαραίτητο προγραμματισμό για τα κεφάλαια που έχουν ανάγκη, είτε διότι οι χρηματοπιστωτικοί φορείς δεν εμπιστεύονται σε αυτές πολλά κεφάλαια. Συνέπεια αυτού είναι η υψηλότερη επιβάρυνση αλλά και η έλλειψη των απαραίτητων κεφαλαίων, τα οποία

θα του επέτρεπαν μια λιγότερο απρόσκοπτη δραστηριότητα και μεγέθυνση. Αυτό σημαίνει ότι οι ΜΜΕ μπορούν να προγραμματίζουν για μικρότερες χρονικές περιόδους σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις, γεγονός που τους δημιουργεί δυσκολίες για την εκπλήρωση των υποχρεώσεων τους.

ε. Ανεπαρκής οργάνωση και αδυναμία στο να προσφέρουν και στις Τράπεζες αλλά και σε κρατικούς φορείς, όπως η Γενική Γραμματεία Επενδύσεων και Ανάπτυξης, το Ελληνικό Κέντρο Επενδύσεων κ.α., την πληροφόρηση που χρειάζονται προκειμένου αφενός οι Τράπεζες να αξιολογήσουν πιο εμπειριστατωμένα την πιστοληπτική τους ικανότητα αφετέρου οι λοιποί κρατικοί φορείς να επισπεύσουν την απελευθέρωση κονδυλίων που δικαιούνται για την οικονομική τους ενίσχυση.

1.3.2 Εξωτερικό Περιβάλλον

Το εξωτερικό περιβάλλον μέσα στο οποίο δραστηριοποιούνται οι ελληνικές ΜΜΕ χαρακτηρίζεται από :

- Πολυνομία, γραφειοκρατία, έλλειψη κωδικοποίησης της νομοθεσίας για ίδρυση, λειτουργία, μεταβίβαση, επαγγελματική στέγη, κ.λπ.
- Περιορισμένη διαθεσιμότητα και υψηλό κόστος κεφαλαίων
- Άδικη φορολογική αντιμετώπιση
- Αναποτελεσματικότητα των αναπτυξιακών νόμων.
- Έλλειψη παροχής ολοκληρωμένων υπηρεσιών για πληροφόρηση/ υποστήριξη.
- Χαλαρή σύνδεση του εκπαιδευτικού συστήματος με τις ανάγκες των ΜΜΕ.

Πιο αναλυτικά :

α. Γραφειοκρατία- Διοικητικό Κόστος

Η γραφειοκρατία στην ίδρυση, λειτουργία, μεταβίβαση καθώς και για άλλες δραστηριότητες των ΜΜΕ δημιουργεί για αυτές ένα σημαντικό κόστος το οποίο μετράται σε χρήμα και χρόνο.

Σύμφωνα με έρευνα της Παγκόσμιας Τράπεζας αναφορικά με τον απαιτούμενο χρόνο και κόστος για τη σύσταση μια επιχείρησης στις χώρες της ΕΕ-15, η χώρα μας βρίσκεται στην χειρότερη θέση στην ΕΕ-15 αναφορικά με τον αριθμό των διαδικασιών, το χρόνο και το κόστος που απαιτείται για την ίδρυση μιας εταιρείας περιορισμένης ευθύνης. Πρόσθετα απαιτείται προς τούτο το υψηλότερο ελάχιστο καταβλητέο κεφάλαιο ως ποσοστό του κατά κεφαλήν εισοδήματος.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει αναλάβει εκστρατεία τα τελευταία χρόνια για την μείωση της γραφειοκρατίας. Το βάρος της γραφειοκρατίας στις επιχειρήσεις στη χώρα μας αντιστοιχεί στο 6,8% του ΑΕΠ ετησίως και είναι το υψηλότερο στην Ευρώπη των 12. Στην Ευρώπη των 25 η χώρα μας μοιράζεται τη πρώτη θέση μαζί με την Ουγγαρία, τις τρεις χώρες της Βαλτικής, την Κύπρο και τη Μάλτα.

Έρευνα του ΣΕΒ και του IOBE φανέρωσε ότι το κόστος της γραφειοκρατίας για τις ελληνικές επιχειρήσεις είναι πολύ σημαντικό και ιδιαίτερα μεγάλο για τις μικρές επιχειρήσεις. Πιο συγκεκριμένα σύμφωνα με την έρευνα η απασχόληση που απαιτείται για τη συμμόρφωση των επιχειρήσεων στις απαιτήσεις του κράτους αποτελεί :

- το 60,90% της απασχόλησης για μια μικρή επιχείρηση
- το 14,62% της απασχόλησης για μια μεσαία επιχείρηση και
- το 8,91% της απασχόλησης για μια μεγάλη επιχείρηση

Τέλος, οι μικρές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν περισσότερες δυσκολίες στις διαδικασίες κοινωνικής ασφάλισης των υπαλλήλων τους. Σύμφωνα με την ίδια έρευνα, το κόστος που προκαλεί η γραφειοκρατία στις ελληνικές επιχειρήσεις ως ποσοστό της προστιθέμενης αξίας είναι 1,6% για τις μεγάλες επιχειρήσεις, 3,7% για τις μεσαίες και 7,2% για τις μικρές επιχειρήσεις.

β. Ανεπαρκής και με Υψηλά Επιτόκια Τραπεζική Χρηματοδότηση

Η ΜΜΕ δεν διαθέτει μόνο ανεπαρκή ίδια κεφάλαια για τη Χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων της αλλά βρίσκει σοβαρές δυσκολίες και εμπόδια στην άντλησή τους από το τραπεζικό σύστημα. Το τελευταίο εξαιτίας του μικρότερου βίου, όπως είδαμε, που έχουν οι ΜΜΕ, είναι λιγότερο πρόθυμο να τις χρηματοδοτήσει. Στις περιπτώσεις που το κάνει απαιτεί υψηλότερα επιτόκια δανεισμού αλλά και μεγαλύτερες εγγυήσεις από τις ΜΜΕ τις οποίες οι τελευταίες, στις περισσότερες περιπτώσεις, δεν είναι σε θέση να προσφέρουν.

Πρόσθετα οι καταχρηστικοί όροι των συμβάσεων δανεισμού είναι ιδιαίτερα επαχθείς για τις ΜΜΕ. Η επιβάρυνση των δανείων με την εισφορά 0,60% που προβλέπει ο Ν. 128/75 κάνει ακόμη μεγαλύτερο το βάρος της δανειοδότησης.

Οι λόγοι αυτοί οδηγούν τις ΜΜΕ να αναζητήσουν κεφάλαια έξω από το τραπεζικό σύστημα γεγονός που συνεπάγεται υψηλότερο κόστος δανεισμού για αυτές.

γ. Ανεπαρκής Σύνδεση του Εκπαιδευτικού Συστήματος με τις Ανάγκες των ΜΜΕ.

Ως γνωστόν το πρόβλημα της ανεργίας στη χώρα μας, όπως προκύπτει από τα στοιχεία και τις μακροχρόνιες τάσεις, είναι κυρίως διαρθρωτικό. Αυτό προκαλείται από την αδυναμία να συνδυαστούν η προσφορά εργασίας σε εργασιακές δεξιότητες και προσόντα με τη ζήτηση.

Βασικό αίτιο αυτής της αναντιστοιχίας μεταξύ προσφοράς και ζήτησης εργασίας είναι η έλλειψη κατάλληλου επαγγελματικού προσανατολισμού και ορθολογικού προσανατολισμού της εκπαίδευσης του ανθρώπινου δυναμικού ώστε να συμπίπτει, στο μέτρο του δυνατού, η ζήτηση με την προσφορά επαγγελματών.

Αντιλαμβάνεται κάποιος ότι αν οι μεγάλες επιχειρήσεις που έχουν τη δυνατότητα να προσελκύσουν πιο εξειδικευμένους εργαζόμενους, προσφέροντας σε αυτούς υψηλότερους μισθούς και εξασφαλίζοντας καλύτερης τεχνολογίας εξοπλισμό αντιμετώπιζαν πρόβλημα πόσο σοβαρό είναι αυτό το πρόβλημα για τις ΜΜΕ.

δ. Το Φορολογικό Σύστημα

Η πολυνομία και η πολυπλοκότητα της φορολογικής νομοθεσίας με το πλήθος των ασαφών και αντιφατικών διατάξεων καθιστά τους φορολογούμενους και τις επιχειρήσεις ομήρους της ερμηνείας που δίνουν τα φορολογικά όργανα με σοβαρές χρηματοοικονομικές, ηθικές και ποινικές συνέπειες.

Οι συχνές αλλαγές των φορολογικών νόμων αφενός αποτελούν ανασταλτικό παράγοντα στο μακροπρόθεσμο προγραμματισμό των οικονομικών μονάδων και αφετέρου, αυξάνουν συνεχώς το κόστος συμμόρφωσης προς μια διαρκώς μεταβαλλόμενη φορολογική νομοθεσία.

Η αθέατη πλευρά του ελληνικού φορολογικού συστήματος σχετίζεται με την περαίωση των παρελθόντων χρήσεων και των εκκρεμών υποθέσεων. Το κράτος επειδή αδυνατεί να ελέγξει όλες τις φορολογικές υποθέσεις, προβαίνει κατά διαστήματα σε ευνοϊκές ρυθμίσεις και καλεί τους φορολογούμενους να «κλείσουν» τις εκκρεμείς φορολογικές υποθέσεις που έχουν.

Έτσι οι ανειλικρινείς φορολογούμενοι τυγχάνουν ευνοϊκής μεταχείρισης, ενώ οι ειλικρινείς παραμένουν εγκλωβισμένοι για ένα χρονικό διάστημα αφού οι υποχρεώσεις τους προς την εφορία δεν εξαντλούνται με την κατάθεση της δήλωσης και την εξόφληση του οφειλόμενου φόρου για τη συγκεκριμένη χρήση. Το γεγονός αυτό οδηγεί σε σημαντική αύξηση της φορολογικής επιβάρυνσης των επιχειρήσεων με το κλείσιμο των ανέλεγκτων χρήσεων.

1.4 Η αντιμετώπιση των ΜΜΕ από το Τραπεζικό Σύστημα

Κατά την τελευταία δεκαετία σημειώθηκε στροφή των Τραπεζών προς το μεγάλο πλήθος των ΜΜΕ. Μεταξύ των λόγων που οδήγησαν τις Τράπεζες προς αυτή τη κατεύθυνση περιλαμβάνονται οι εξής :

- Το συνεχώς αυξανόμενο ενδιαφέρον της Ε.Ε. για τις ΜΜΕ και τα μέτρα που παίρνει γι' αυτές για να βελτιώσει την ανταγωνιστικότητά τους (Σύννοδο Λισσαβόνας).
- Η αγορά των ΜΜΕ είναι μια πολύ μεγάλη αγορά, μια αγορά 800.000 περίπου επιχειρήσεων.
- Ο μεγάλος αριθμός των επιχειρήσεων επιτρέπει στις Τράπεζες να δίνουν πολλά δάνεια άρα να γίνεται διασπορά του κινδύνου σε πολύ μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων
- Η παροχή δανείων προς τις ΜΜΕ με υψηλότερα επιτόκια σε σχέση με αυτά που δανείζονται οι μεγάλες επιχειρήσεις δημιουργεί μεγαλύτερο περιθώριο κέρδους για τη Τράπεζα.
- Η ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ των Τραπεζών.
- Ο εκσυγχρονισμός των Τραπεζικών και η βελτίωση των πληροφοριακών συστημάτων τους επιτρέπει να αναπληρώσουν την έλλειψη στοιχείων και πληροφοριών για το παρελθόν των ΜΜΕ.
- Η μείωση των επιτοκίων λόγω της εισόδου της χώρας μας στην ΟΝΕ επιτρέπει στις ΜΜΕ να προσφεύγουν ευκολότερα προς το τραπεζικό σύστημα.
- Η ανάπτυξη από τη πλευρά των Τραπεζών μιας σειράς από σύγχρονα χρηματοδοτικά προϊόντα τα οποία καλύπτουν εξειδικευμένες ανάγκες των ΜΜΕ.
- Οι μεγάλες επιχειρήσεις στράφηκαν σε άλλες μορφές χρηματοδότησης πέραν του τραπεζικού συστήματος με αποτέλεσμα οι Τράπεζες να χάσουν σημαντικό μέρος της πελατείας τους.

Τα παραπάνω βέβαια, σήμερα, φαντάζουν πολύ μακρινά σε σχέση με τη σύγχρονη ζοφερή πραγματικότητα και σε κάποιον θα φαίνονταν πιο πολύ χρήσιμα ως ιστορικά στοιχεία, παρά ως απεικονίζοντα αληθινές καταστάσεις. Δεν πρέπει όμως ποτέ να ξεχνάμε πως η ιστορία επαναλαμβάνεται και πως όταν επέλθει μια εξομάλυνση του οικονομικού κλίματος, οι Τράπεζες θα αναζητήσουν για μια ακόμη φορά τις λύσεις στις βάσεις τους, πάντοτε βέβαια σε στενή σχέση και συνάρτηση των πολιτικών και οικονομικών εξελίξεων. Οπότε εύλογο είναι τα παραπάνω στοιχεία να μην τα ξεχάσουμε και να ανατρέξουμε σε αυτά την κατάλληλη στιγμή.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Κέντρο Μελετών & Έρευνας ΕΒΕΑ, <<Η σχέση των ΜΜΕ με το Τραπεζικό σύστημα>>, Ιούνιος 2007
2. Κέντρο Μελετών & Έρευνας ΕΒΕΑ, << Τραπεζικό σύστημα & Επιχειρήσεις >>, Νοέμβριος 2007
3. Κέντρο Μελετών & Έρευνας ΕΒΕΑ, << Κρίση και Προοπτικές Ανάκαμψης: Ανακεφαλαιοποίηση Τραπεζών και Χρηματοδότηση της Οικονομίας >>, Ιούλιος 2013

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ

- http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_el.htm
- <http://www.acci.gr/acci/KEME/KemeResearch/tabid/1351/language/el-GR/Default.aspx>

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

2.1 Έννοια κινδύνου

«Κίνδυνος» ονομάζεται η πιθανότητα ένα πιστωτικό ίδρυμα το οποίο λειτουργεί στο πλαίσιο της οικονομίας της αγοράς, να υποστεί οικονομικές ζημιές εξαιτίας της πραγματοποίησης ενός μη αναμενόμενου γεγονότος. Ως κίνδυνος λοιπόν μπορεί να οριστεί η αβεβαιότητα που συνδέεται με κάποιο προσδοκώμενο γεγονός ή αποτέλεσμα.

Στη διεθνή βιβλιογραφία η λέξη «κίνδυνος» αποδίδεται με τη λέξη «risk» όπου θεωρείται ότι αποδίδει καλύτερα το νόημα και την έννοια του κινδύνου. Με τη λέξη risk υπονοείται ότι δε γνωρίζει κάποιος εκ των προτέρων εάν θα έχει επιτυχή κατάληξη μια οικονομική δραστηριότητα.

Συνεπώς η έννοια του κινδύνου συνδέεται στενά με τη λογική και την έννοια της αβεβαιότητας. Η λογική είναι ότι σε μια οικονομική πράξη αυτός που την πραγματοποιεί αναλαμβάνει κάποιο κίνδυνο με την έννοια ότι δεν γνωρίζει εκ των προτέρων ποιο αποτέλεσμα θα πραγματοποιηθεί. Υπάρχει δηλαδή αβεβαιότητα. Σε πολλές περιπτώσεις είναι δυνατό να υπάρχει γνώση των πιθανών αποτελεσμάτων, ενώ σε άλλες περιπτώσεις ούτε αυτή η πληροφόρηση είναι δυνατή, γεγονός που αυξάνει την αβεβαιότητα, άρα και τον κίνδυνο.

2.2 Τραπεζικοί κίνδυνοι

Η κερδοφορία των τραπεζών επηρεάζεται σημαντικά από την ύπαρξη κινδύνων, όπως ο Πιστωτικός Κίνδυνος, τον οποίο και θα αναλύσουμε εκτενώς. Κρίνεται λοιπόν σκόπιμο να κάνουμε μια αναφορά γενικότερα στους κινδύνους που αυτές αντιμετωπίζουν και την πηγή προέλευσης κάθε ενός από αυτούς ξεχωριστά.

Μια πρώτη διαπίστωση που μπορεί να γίνει αναφορικά με την εμφάνιση των διάφορων ειδών κινδύνου είναι ότι όλοι σχετίζονται με την αβεβαιότητα που υπάρχει γύρω από τις συναλλαγές. Ειδικότερα, μάλιστα, αν ληφθεί υπ' όψιν και το γεγονός ότι τα δεδομένα αλλάζουν με ταχύτατους ρυθμούς και έτσι είναι δύσκολη και ακριβή η παρακολούθηση των εξελίξεων. Κάθε οργανισμός αντιμετωπίζει πολλά είδη κινδύνων, μερικά εκ των οποίων εμφανίζονται σε όλους ανεξαρτήτως της δραστηριότητας με την οποία ασχολούνται –όπως

ο **κίνδυνος αγοράς**- ενώ, άλλα είναι πιο εξειδικευμένα και αφορούν συγκεκριμένες μόνο κατηγορίες επιχειρήσεων- όπως είναι ο **πιστωτικός κίνδυνος**.

Τα πιστωτικά ιδρύματα, έρχονται αντιμέτωπα με κινδύνους που επιδρούν στις οικονομικές τους καταστάσεις ή στις χρηματικές ροές τους και στην εικόνα που αυτές δίνουν προς τους ενδιαφερόμενους-επενδυτές, μετόχους κ.α. Ανεξάρτητα όμως με το που φαίνονται οι επιδράσεις, όλοι οι κίνδυνοι επηρεάζουν τελικά την κερδοφορία τους αφού αυξάνουν το κόστος και την ανάγκη των ελέγχων.

Οι διάφοροι τύποι κινδύνου που εμφανίζονται στην τραπεζική λειτουργία, δημιουργούνται από τις θέσεις και τις σχέσεις που κάθε τράπεζα αναπτύσσει με τους πελάτες της και τις συναλλαγές που πραγματοποιεί. Για να αντιμετωπιστεί η κάθε μορφή κινδύνου, πρέπει να αναπτυχτεί μια ξεχωριστή στρατηγική για κάθε είδος κινδύνου, με ανάλογες πρακτικές και διαδικασίες. Για να επιτευχθεί αυτό, πρέπει να αναγνωριστεί η φύση κάθε κινδύνου, ώστε να αποφασισθεί η αποτελεσματικότερη αντιμετώπισή του (Ζοπουνίδης, 1998).

Οι κίνδυνοι που αντιμετωπίζουν τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα είναι ενδεικτικά οι παρακάτω:

1. Κίνδυνος Αγοράς
2. Πιστωτικός Κίνδυνος
3. Κίνδυνος Ρευστότητας
4. Λειτουργικός Κίνδυνος
5. Επιτοκιακός Κίνδυνος
6. Συναλλαγματικός Κίνδυνος
7. Κίνδυνος Φερεγγυότητας
8. Κίνδυνος Διακανονισμού πληρωμών
9. Πολιτικός Κίνδυνος
10. Νομικός Κίνδυνος
11. Κίνδυνος χρέους και χώρας
12. Κίνδυνος από πράξεις εκτός ισολογισμού κ.α.

Ο πιστωτικός κίνδυνος κατέχει με ποσοστό 54% την πρώτη θέση στη λίστα κινδύνων για τις τράπεζες και ακολουθεί με 24% ο λειτουργικός, με 14% ο κίνδυνος της αγοράς και με 5% ο κίνδυνος επιτοκίων (Μηνιαίο Δελτίο Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, 2009).

Η εκτίμηση του κινδύνου είναι μια πολύ σημαντική διαδικασία στο πλαίσιο της διαχείρισης χρηματοοικονομικού κινδύνου. Όλα τα χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία εμπεριέχουν κίνδυνους, επομένως υπάρχει μεγάλη ανάγκη να αντιμετωπιστούν αποτελεσματικά αυτοί οι κίνδυνοι, έτσι ώστε να μπορεί να εκτιμηθεί μια πιθανή απώλεια και να οργανωθούν τρόποι αντιμετώπισής της.

Οι χρηματοοικονομικοί οργανισμοί θεωρούνται επιχειρήσεις που εκτίθενται από τη φύση των λειτουργιών τους σε μια σειρά από χρηματοοικονομικούς και μη κινδύνους. Αυτή η φύση των λειτουργιών τους, έχει «αναγκάσει» τις διάφορες κατά τόπους και διεθνείς αρμόδιες αρχές να διαμορφώσουν ένα κανονιστικό πλαίσιο που να αφορά την λειτουργία τους σε επίπεδο διαχείρισης των κινδύνων τους και διατήρησης κεφαλαιακών απαιτήσεων για προστασία των χρηματοδοτών τους. Τέτοια κανονιστικά πλαίσια περιλαμβάνουν τους διάφορους κινδύνους που αντιμετωπίζουν οι χρηματοοικονομικοί οργανισμοί, τρόπους να μετρώνται όσο πιο αποτελεσματικά και αντικειμενικά γίνεται, καθώς και ενέργειες για αποτελεσματική διαχείρισή τους.

2.3 Πιστωτικός Κίνδυνος (βασικές έννοιες και ορισμοί)

Σχετικά με τον πιστωτικό κίνδυνο έχουν διατυπωθεί αρκετοί ορισμοί. Παρακάτω αναφέρονται κάποιοι από αυτούς προκειμένου να γίνει όσο το δυνατό πιο κατανοητή η έννοια και η σημασία αυτού.

Ως **Πιστωτικός Κίνδυνος** ορίζεται η πιθανότητα να μην εισπραχθεί μια απαίτηση εντός ενός προκαθορισμένου χρονικού διαστήματος ή εναλλακτικά ο κίνδυνος αθέτησης των υποχρεώσεων του πιστούχου – δανειολήπτη έναντι της τράπεζας (Καλφάογλου), 2003

Ο **πιστωτικός κίνδυνος (credit risk)** είναι ο κίνδυνος που αναλαμβάνουν οι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί στην περίπτωση που ο δανειοδοτούμενος (επιχείρηση ή ιδιώτης καταναλωτής) αδυνατεί να εκπληρώσει τις χρηματοοικονομικές του υποχρεώσεις έναντι του οργανισμού. Ο κίνδυνος αυτός για τις τράπεζες αφορά τα ληξιπρόθεσμα δάνεια, τις προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις και τις συνέπειες στον δείκτη κεφαλαιακής επάρκειας.

Η λέξη "credit" προέρχεται από την λατινική λέξη "credere" που σημαίνει να πιστεύεις ή να εμπιστεύεσαι. Οι δανειστές εμπιστεύονται κεφάλαια στους δανειολήπτες περιμένοντας

από αυτούς συνέπεια στις δανειακές τους υποχρεώσεις. Στην περίπτωση που η πιστοληπτική ικανότητα των δανειοληπτών είναι χαμηλή εκεί εμφανίζεται και ο πιστωτικός κίνδυνος (Ευαγγελινάκη, 2007).

Ο **πιστωτικός κίνδυνος** είναι «άμεσα συνδεδεμένος με τη φύση των δραστηριοτήτων μιας τράπεζας και ορίζεται ως ο κίνδυνος αθέτησης των υποχρεώσεων των πιστούχων της» (Ζοπουνίδης – Λεμονάκης 2009). Αυτό μπορεί να δημιουργήσει σημαντικές ζημιές και επιδείνωση των οικονομικών της μεγεθών και κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις, να διακυβευτεί η ίδια η ύπαρξή της.

Επίσης σύμφωνα με τους Ζοπουνίδη και Λεμονάκη ο **πιστωτικός κίνδυνος** είναι «η πιθανότητα διαγραφής ενός δανείου από τον ισολογισμό της, ως ζημιά από επισφαλείς απαιτήσεις και συνιστά την ουσία του πιστωτικού κινδύνου για τη χρηματοδότηρα τράπεζα».

Ένα σημαντικό τμήμα των κινδύνων που αντιμετωπίζει κάθε τραπεζικό ίδρυμα προέρχεται από τη δανειοδότηση επιχειρήσεων και ιδιωτών. Στις περιπτώσεις αυτές, η έννοια του **πιστωτικού κινδύνου** αναφέρεται στον κίνδυνο που προκύπτει από την πιθανότητα ανεπαρκούς ανταπόκρισης της επιχείρησης ή του ιδιώτη στις υποχρεώσεις που δημιουργεί η δανειοδότηση από το χρηματοπιστωτικό ίδρυμα.¹

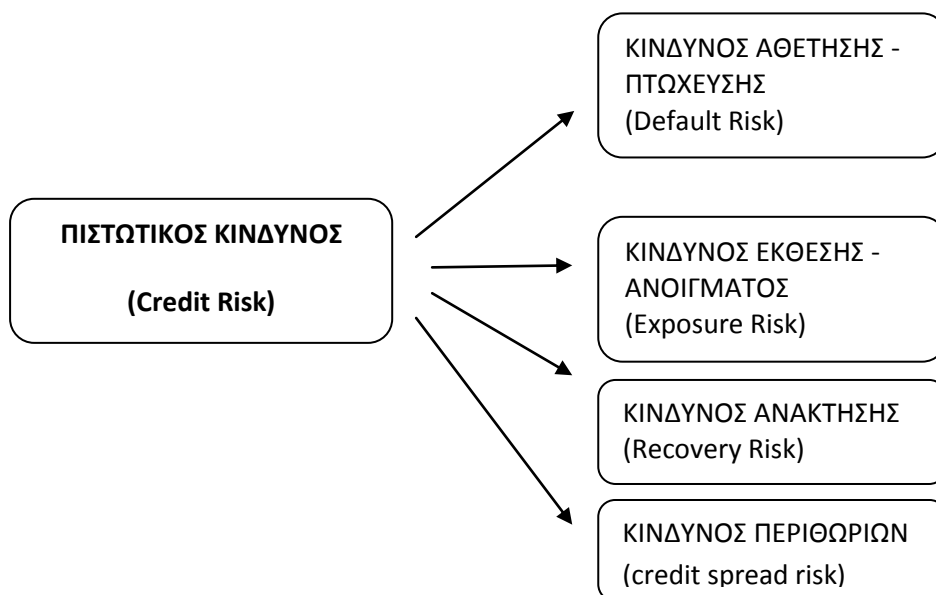
Ο πιστωτικός κίνδυνος **προκαλεί** στις επιχειρήσεις που εκτίθενται σε αυτόν: έλλειψη ρευστότητας, μείωση της δικής τους πιστοληπτικής ικανότητας, αυξημένες ανάγκες για εξωτερική χρηματοδότηση, διατήρηση υψηλών αποθεματικών, επηρεασμό του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

2.3.1. Η Φύση του Πιστωτικού Κινδύνου

Ο **πιστωτικός κίνδυνος** θεωρείται ότι είναι ο σημαντικότερος σε σημασία από όλους τους κινδύνους και ουσιαστικά έχει τις δικές του διαστάσεις όπως φαίνεται στο παρακάτω διάγραμμα²

¹ <http://www.morax.gr/Article/Διαχείριση-Πιστωτικού-Κινδύνου-για-την-Επιλογή-Υγιούς-Πελατολογίου>

² Ένωση Ελληνικών Τραπεζών σελ.82 -83
(http://62.1.43.74/5Ekhdosis/UpPDFs//deltia/1_1999/8_3.pdf)



Είναι λοιπόν απαραίτητο να μπορούν να διακρίνουν και να μετρούν τους κινδύνους με τη μεγαλύτερη δυνατή ακρίβεια έτσι ώστε να μπορούν να τους αποτιμούν και να τους ελέγχουν. Ο πιστωτικός κίνδυνος μπορεί να διακριθεί όπως φαίνεται και στο παραπάνω σχεδιάγραμμα στις ακόλουθες κατηγορίες:

ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΘΕΤΗΣΗΣ (default risk):

Αθέτηση έχουμε όταν η αξία του ενεργητικού μιας επιχείρησης είναι μικρότερη των υποχρεώσεών της. Από το νομικό καθεστώς που διέπει τη λειτουργία της υπό εξέταση επιχείρησης, εξαρτάται το τι θα συμβεί στην περίπτωση αυτή. Η σειρά ικανοποίησης των υποχρεώσεών της ίσως να είναι τέτοια που δεν επιτρέπει στην δανειοδοτούσα τράπεζα να εισπράξει το οφειλόμενο προς αυτήν κεφάλαιο. Η πιθανότητα να επέλθει ένα τέτοιο γεγονός δεν είναι εύκολα προβλέψιμη καθώς οι ενδείξεις συχνά δεν αρκούν ή παρουσιάζονται αργά. Υπάρχουν μεγάλοι αξιόλογοι οίκοι οι οποίοι ασχολούνται κυρίως με την μελέτη επιχειρήσεων, οι οποίοι κατατάσσουν τις υπό εξέταση οικονομικές μονάδες σε κατηγορίες, κατά κανόνα από έξι έως δέκα, ανάλογα με την πιστοληπτική τους ικανότητα.

Ο κίνδυνος αθέτησης μετράται από την πιθανότητα αθέτησης (Probability of Default - **PD**), η οποία αντικατοπτρίζει την πιθανότητα να αθετήσει κάποιος δανειολήπτης μια συγκεκριμένη πληρωμή ή αναφέρεται στην πιθανότητα **πτώχευσης** των πιστούχων ενός πιστωτικού ιδρύματος. Την «πτώχευση» μπορούμε να διακρίνουμε στην «τεχνική πτώχευση» (technical default), σε περίπτωση που ο πιστούχος αθετήσει κάποια από τις αναγραφόμενες στη σύμβαση υποχρεώσεις, γεγονός που συνήθως προκαλεί επανα-

διαπραγμάτευση των όρων της σύμβασης και στην «οικονομική πτώχευση» (economic default), όταν η αξία των στοιχείων του ενεργητικού είναι μικρότερη από την αξία του παθητικού, με συνέπεια τα ίδια κεφάλαια να είναι αρνητικά. Επίσης ως κατάσταση «πτώχευσης» θα μπορούσε να εκληφθεί η μη πληρωμή τόκων εντός ενός χρονικού περιθωρίου (πχ ενός έτους) από την ημερομηνία καταλογισμού τους. Η «πτώχευση» με την νομική έννοια του όρου δεν είναι ικανοποιητική, διότι συνήθως η ζημιά για την τράπεζα προηγείται των νομικών διαδικασιών (Ζοπουνίδης, 1998).

Υπάρχει μια μεγάλη θεωρία που αναφέρεται στη μέτρηση και εκτίμηση αυτής της πιθανότητας. Ο κίνδυνος αθέτησης έχει ως αποτέλεσμα μερική ή ολική απώλεια του ποσού που εκείνη τη στιγμή ο δανειολήπτης οφείλει στο δανειστή.

KINΔYΝΟΣ EKΘEΣHΣ (Exposure Risk):

Ο **κίνδυνος ανοίγματος** περιγράφεται από το ποσό που οφείλει ο δανειστής κατά την στιγμή της αθέτησης και ονομάζεται «έκθεση κατά τη στιγμή της αθέτησης» (Exposure at Default –EAD). Αναφέρεται δηλαδή στο συνολικό ποσό που αυτό είναι εκτεθειμένο σε πιστωτικό κίνδυνο. Στην περίπτωση του χαρτοφυλακίου πιστοδοτήσεων το συνολικό ποσό ταυτίζεται με την ονομαστική αξία των πιστοδοτήσεων. Η μέτρηση περιπλέκεται στις περιπτώσεις των εντός ισολογισμού στοιχείων όπου η συνήθης τακτική συνιστάται στον υπολογισμό του πιστωτικού ισοδύναμου (Ζοπουνίδης, 1998).

KINΔYΝΟΣ ANAKTHΣHΣ (Recovery Risk):

Ο **κίνδυνος ανάκτησης** σε περίπτωση πτώχευσης αναφέρεται στο ποσοστό ικανοποίησης της τράπεζας από το συνολικό ποσό που είναι εκτεθειμένο σε κίνδυνο, τη στιγμή της αθέτησης, σε περίπτωση πτώχευσης του πιστούχου. Το ποσοστό του ποσού που κατάφερε να ανακτήσει ως προς τη συνολική οφειλή ονομάζεται ποσοστό ανάκτησης (Recovery Rate), ενώ το ποσοστό του ποσού που δεν κατάφερε να ανακτήσει ως προς τη συνολική οφειλή ονομάζεται «απώλεια δεδομένης της αθέτησης» (Loss Given Default - **LGD**).

Το ποσοστό αυτό είναι συνάρτηση της αξίας των εξασφαλίσεων της τράπεζας καθώς και της σειράς ικανοποίησής της. Στην περίπτωση των εμπράγματων εξασφαλίσεων ο κίνδυνος εστιάζεται στη διακύμανση της αξίας τους, ενώ στην περίπτωση αντεγγυήσεων ο κίνδυνος μεταφέρεται από τον πιστούχο στον εγγυητή. Επίσης υπάρχει και ο νομικός κίνδυνος που σχετίζεται με τη νομική κατοχύρωση της τράπεζας κατά τη ρευστοποίηση των εξασφαλίσεων.

Ο **κίνδυνος περιθωρίων** αναφέρεται στην πιθανότητα μείωσης της αξίας μιας πιστοδότησης ως αποτέλεσμα της αύξησης των πιστωτικών περιθωρίων και της τιμολόγησής της σε τιμές αγοράς. Ο κίνδυνος αυτός προσιδιάζει περισσότερο σε περιπτώσεις που έχει αναπτυχθεί ενεργός δευτερογενής αγορά, υπάρχει συνεχής καθορισμός τιμών και έχει θεσπισθεί η αποτίμηση δε τιμές αγοράς. Αντίθετα, δεν έχει εφαρμογή σε περίπτωση που οι πιστοδοτήσεις τιμολογούνται σε *accrual basis* (Ζοπουνίδης, 1998).

Δεδομένων, λοιπόν, των διαστάσεων του πιστωτικού κινδύνου η αναμενόμενη απώλεια που προέρχεται από τον πιστωτικό κίνδυνο προκύπτει από την παρακάτω σχέση:

$$\text{Αναμενόμενη Πιστωτική Απώλεια} = PD \times EAD \times LGD$$

2.3.2. Συνέπειες Πιστωτικού Κινδύνου

Ο πιστωτικός κίνδυνος **δημιουργείται** όταν η πιστοληπτική ικανότητα της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης είναι χαμηλή και άρα ευπρόσβλητη ακόμη και από ασήμαντες μεταβολές του οικονομικού περιβάλλοντος. Έτσι, ενδεχόμενες αλλαγές στο μικροοικονομικό ή και στο μακροοικονομικό περιβάλλον μπορεί εύκολα να οδηγήσουν τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις σε αδυναμία αποπληρωμής των υποχρεώσεών τους. Ειδικότερα, μικροοικονομικοί παράγοντες όπως είναι η ακατάλληλη διοίκηση καθώς και μακροοικονομικοί παράγοντες όπως είναι η οικονομική ύφεση ή τα υψηλά επιτόκια μπορούν να προκαλέσουν την ασυνέπεια εκ μέρους των επιχειρήσεων των οικονομικών τους υποχρεώσεων.

Η συνηθέστερη συνέπεια του πιστωτικού κινδύνου για τις επιχειρήσεις που τον αντιμετωπίζουν είναι ο περιορισμός της ρευστότητάς τους, ενώ σε άλλες περιπτώσεις το αποτέλεσμα είναι η μείωση της πιστοληπτικής τους ικανότητας και μοιραία η πτώχευσή τους. Συνήθεις παρενέργειες του πιστωτικού κινδύνου είναι επίσης η αναζήτηση έκτακτης χρηματοδότησης και η ανάγκη διατήρησης υψηλών αποθεματικών, καθώς οι επιχειρήσεις αυτές αδυνατούν να καλύψουν τις υποχρεώσεις τους λόγω μειωμένων ταμειακών ροών. Τέλος, δεν είναι σπάνιο το φαινόμενο των εταιριών που αναγκάζονται είτε να αναστείλουν τακτικούς και στρατηγικούς στόχους, είτε να χάσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα διαθέτουν, εφόσον η έλλειψη ρευστότητας δεν επιτρέπει την άμεση υλοποίηση των σχεδίων τους (Στρατουδάκη Μ., 2009).

Ο πιστωτικός κίνδυνος μπορεί να επηρεάσει την κεφαλαιακή επάρκεια των χρηματοπιστωτικών οργανισμών, παρ' όλες τις εγγυήσεις που λαμβάνονται για κάθε

παρεχόμενο προϊόν χρηματοδότησης. Ο κίνδυνος αυτός είναι αυξημένος τόσο λόγω του πλήθους των παρεχόμενων υπηρεσιών και των προϊόντων που προσφέρονται όσο και λόγω της διαφορετικότητας των πελατών στους οποίους αυτοί οι οργανισμοί απευθύνονται. Ειδικότερα, για τους τραπεζικούς οργανισμούς, ο πιστωτικός κίνδυνος θα πρέπει να μετριέται με τη μεγαλύτερη δυνατή ακρίβεια, έτσι ώστε η τράπεζα να δεσμεύει τα λιγότερα δυνατά κεφάλαια για την κάλυψη ενδεχόμενων επισφαλειών.

Οι προαναφερθείσες δυσάρεστες συνέπειες της ύπαρξης του πιστωτικού κινδύνου έχουν έγκαιρα επισημανθεί από την Ευρωπαϊκή Ένωση η οποία με την οδηγία περί κεφαλαιακής επάρκειας έχει αναβαθμίσει το σχετικό εποπτικό πλαίσιο, στο οποίο έχει εναρμονιστεί και η Τράπεζα της Ελλάδος. Έτσι, οι τράπεζες που θα ακολουθήσουν τις οδηγίες αυτές, θα ελέγξουν καλύτερα τις επισφάλειες τους και θα μπορέσουν να επενδύσουν παραγωγικότερα τα κεφάλαιά τους, προς την κατεύθυνση της ανάπτυξης, γεγονός ιδιαίτερα σημαντικό λόγω των συνθηκών του έντονου ανταγωνισμού που δημιουργείται στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

2.3.3 Κύκλος Ζωής πιστωτικού κινδύνου

Ο Π.Κ. γενικότερα εστιάζεται στην πιθανότητα αδυναμίας ανάκτησης ενός στοιχείου του ενεργητικού, λόγω γενικής αδυναμίας δανειολήπτη ή λόγω καθυστέρησης αποπληρωμής των υποχρεώσεων του στο Π.Ι. Η ύπαρξη του Π.Ι. οφείλεται στη μη βεβαιότητα ότι κάποιος δανειολήπτης θα μπορέσει να καταβάλει όλο ή μέρος του ποσού που έχει δανειοδοτηθεί πλέον των αναλογούντων τόκων του. Αυτό ισχύει τόσο για τον καταναλωτικό δανεισμό (λιανικό), όσο και τον εταιρικό δανεισμό (εμπορικό).

Ο Κύκλος Ζωής του Π.Κ., ο οποίος εξαρτάται από τις ιδιαίτερες απαιτήσεις κάθε Π.Ι., περιλαμβάνει τις ακόλουθες ειδικές διαδικασίες (Ζοπουνίδης, 2009):

- ❖ συλλογή στοιχείων χρηματοοικονομικής εικόνας δανειολήπτη
- ❖ υπολογισμός Π.Κ.,
- ❖ παρακολούθηση και έλεγχος πιστοληπτικής ικανότητας πιστούχου
- ❖ διαχείριση χαρτοφυλακίου και κατανομή κεφαλαίου

2.4 Κανονιστικό πλαίσιο μέτρησης Πιστωτικού κινδύνου

Στη διεθνή βιβλιογραφία τα τελευταία χρόνια άρχισαν να εμφανίζονται ολοκληρωμένα υποδείγματα μέτρησης του πιστωτικού κινδύνου. Οι προσεγγίσεις στη μέτρηση αυτού είναι πολλών ειδών και διακρίνονται σε *παραδοσιακές, μοντέρνες και υβριδικές*. Παράλληλα διακρίνονται ανάλογα με τον πιστούχο και το μέγεθός του. Μια άλλη διάκριση είναι τα ποιοτικά και τα ποσοτικά υποδείγματα.

Η Μέτρηση και η Διαχείριση του πιστωτικού κινδύνου για τα Χρηματοπιστωτικά Ιδρύματα είναι σημαντική, καθώς επηρεάζει το Κόστος Παροχής του χρήματος, την Ανταγωνιστικότητά τους και την Κεφαλαιακή τους Επάρκεια. Στη διαπίστωση αυτή καταλήγουν, μεταξύ άλλων, τόσο η Επιτροπή της Βασιλείας όσο και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (Νέο Σύμφωνο της Βασιλείας, Οδηγία CRD της Ευρωπαϊκής Επιτροπής) μέσα από τις οδηγίες τους για Αναβάθμιση του Πλαισίου Υπολογισμού της Κεφαλαιακής Επάρκειας των Πιστωτικών Ιδρυμάτων (Εφραιμίδης Γιάννης, 2006).

Ακόμη η μέτρηση του πιστωτικού κινδύνου έχει να κάνει και με τη μέτρηση της ποιότητας των χαρτοφυλακίων και την ελαχιστοποίηση των ζημιών κυρίως μέσω πρόβλεψης για επιχειρήσεις με κοινά ποιοτικά και ποσοτικά χαρακτηριστικά. Η μέτρηση μέσω συστημάτων επιβάλλεται από:

- τους κανόνες κεφαλαιακής επάρκειας της Βασιλείας II*,
- τις εποπτικές αρχές δηλαδή την Τράπεζα της Ελλάδος μέσω πράξεων του Διοικητή της (από την Ευρωπαϊκή Ένωση, η οποία εξέδωσε την οδηγία περί κεφαλαιακής επάρκειας CAD II, με την οποία έχει εναρμονιστεί και η Τράπεζα της Ελλάδος (ICAP Group)).
- διεθνείς οργανισμούς αξιολόγησης
- τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης για σχηματισμό προβλέψεων για επισφαλείς πελάτες
- τα δάνεια μειωμένης εξασφάλισης (subordinated loans)
- το γεγονός ότι η αύξηση της έντασης του ανταγωνισμού οδηγεί σε ανάληψη υψηλότερων κινδύνων και
- το γεγονός ότι οι τράπεζες ζητούν τρόπους πρόληψης, αντιμετώπισης και ελέγχου αυτού του κινδύνου

2.4.1. Πιστωτικός Κίνδυνος και σύμφωνο για την κεφαλαιακή επάρκεια των τραπεζών (Βασιλεία II & III)

Πριν προχωρήσουμε στην ανάλυσή για τη μέτρηση του πιστωτικού κινδύνου είναι σημαντικό να γίνει μια σύντομη αναφορά στη Βασιλεία II και III.

Στις 26 Ιουνίου 2004 εκδόθηκε το αναθεωρημένο εποπτικό πλαίσιο της Κεφαλαιακής Επάρκειας, το οποίο είναι γνωστό ως *Βασιλεία II* και επρόκειτο να εφαρμοστεί πλήρως μέχρι το 2015. Εστίαζε σε τρεις κύριες περιοχές, συμπεριλαμβανομένων των ελάχιστων κεφαλαιακών απαιτήσεων, του εποπτικού ελέγχου και της πειθαρχίας της αγοράς, οι οποίες είναι γνωστές ως τρεις *πυλώνες*. Σκοπός ήταν να ενισχυθούν και να εποπτευθούν οι διεθνείς τραπεζικές απαιτήσεις. Οι βασικοί στόχοι του Συμφώνου συνίσταντο στα ακόλουθα:

- ❖ Να αποδοθεί έμφαση στη διαδικασία εποπτικής εξέτασης και στη διαφάνεια της αγοράς.
- ❖ Η επαρκής κάλυψη του συνόλου των χρηματοοικονομικών και μη κινδύνων.
- ❖ Η σταδιακή σύγκλιση του ύψους των εποπτικών ιδίων κεφαλαίων προς το οικονομικό κεφάλαιο των τραπεζών, μέσω της αναγνώρισης από τις εποπτικές αρχές της αποτίμησης του κινδύνου που πραγματοποιούν οι ίδιες οι τράπεζες (Γκόρτζος Χ., 2006).

Το σύμφωνο της Βασιλείας απαρτίζεται από τρεις πυλώνες:

- I. Ο *πρώτος πυλώνας* αφορά τον καθορισμό των κεφαλαιακών απαιτήσεων για την κάλυψη του πιστωτικού και του λειτουργικού κινδύνου.
- II. Ο *δεύτερος πυλώνας* αφορά τον καθορισμό του σκοπού στον οποίο αποβλέπει η διαδικασία της αξιολόγησης της κεφαλαιακής επάρκειας των τραπεζών από τις εποπτικές αρχές, καθώς και την θέσπιση των γενικών αρχών και κριτηρίων που θα διέπουν τη διαδικασία αυτή.
- III. Ο *τρίτος πυλώνας* αφορά την ενίσχυση της πειθαρχίας της αγοράς μέσω της δημοσιοποίησης συγκεκριμένων ποιοτικών και ποσοτικών στοιχείων (Κωσταντινίδου Ε., 2009).

Οι τρεις αυτοί πυλώνες του νέου Συμφώνου είναι αμοιβαίως αλληλοενισχυόμενοι. Η αποτελεσματικότητα των κανόνων του πρώτου πυλώνα εξαρτάται καθοριστικά από την

ικανότητα των εποπτικών αρχών να ελέγχουν την ορθή εφαρμογή τους μέσω των εξουσιών του 2ου πυλώνα.

Επίσης, οι αυξημένες υποχρεώσεις γνωστοποίησης στοιχείων του 3ου πυλώνα διαμορφώνουν τα κατάλληλα κίνητρα για τη βελτίωση των διαδικασιών διαχείρισης κινδύνων που αναπτύσσουν οι τράπεζες.

Τέλος, ο δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας των τραπεζών, όπως είπαμε και παραπάνω, αντιπροσωπεύει την αναλογία μεταξύ των ιδίων κεφαλαίων της τράπεζας και των στοιχείων του ενεργητικού (εντός και εκτός ισολογισμού), τα οποία έχουν αντισταθμιστεί ανάλογα με τον κίνδυνο που έχει αποφασιστεί ότι τους αντιστοιχεί (Ζαχαριάδης, 2002).

Σύμφωνα με το νέο σύμφωνο της **Βασιλείας II** υπολογίζεται ως εξής:

Εποπτικά κεφάλαια

Πιστωτικός κίνδυνος + Κίνδυνος αγοράς + Λειτουργικός κίνδυνος

Ο πιστωτικός κίνδυνος μπορεί να επηρεάσει την *κεφαλαιακή επάρκεια* των χρηματοπιστωτικών οργανισμών παρ' όλες τις εγγυήσεις που λαμβάνουν για κάθε παρεχόμενο προϊόν χρηματοδότησης. Η μέτρηση που πρέπει να γίνεται αντικειμενικά και με τη μεγαλύτερη δυνατή ακρίβεια ώστε η τράπεζα να δεσμεύει τα λιγότερα δυνατά κεφάλαια για την κάλυψη επισφαλειών. Τα παραπάνω έχουν επισημανθεί από την Ευρωπαϊκή Ένωση με την οδηγία περί Κεφαλαιακής Επάρκειας CAD II. Έτσι οι τράπεζες ελέγχουν καλύτερα τις επισφάλειες και μπορούν να επενδύσουν παραγωγικότερα τα κεφάλαιά τους (Κωσταντινίδου, 2009).

Στις 16 Δεκεμβρίου 2010 εκδόθηκαν από την Επιτροπή της Βασιλείας για την Τραπεζική Εποπτεία οι δύο εκθέσεις που συνθέτουν το διεθνές κανονιστικό πλαίσιο που είναι γνωστό ως «Βασιλεία III». Οι δύο εν λόγω εκθέσεις αποτελούν την πιο σημαντική, ίσως, αντίδραση της Επιτροπής της Βασιλείας στην πρόσφατη χρηματοοικονομική κρίση. Με τις διατάξεις τους καθιερώνεται ένα νέο διεθνές κανονιστικό πλαίσιο για τις διεθνείς τράπεζες, με αναθεώρηση του ισχύοντος συναφούς πλαισίου και στόχο την ενδυνάμωση της σταθερότητας του τραπεζικού συστήματος διεθνώς, μέσω:

▼ αφενός μεν της ενίσχυσης της μικρο-προληπτικής ρυθμιστικής παρέμβασης στη λειτουργία των τραπεζών, με στόχο την ενίσχυση της ανθεκτικότητας των τραπεζών σε περιόδους έντασης, και

▼ αφετέρου της αντιμετώπισης, μέσω μακρο-προληπτικής ρυθμιστικής παρέμβασης, του συστημικού κινδύνου που μπορεί να εκδηλωθεί στο σύνολο του τραπεζικού (και εν γένει του χρηματοπιστωτικού) συστήματος, και, κυρίως, της «προκυκλικής» μεγέθυνσης του εν λόγω κινδύνου σε βάθος χρόνου.

Με τον όρο «μακρο-προληπτικές πολιτικές του χρηματοπιστωτικού συστήματος» (“financial macro-prudential policies”), υποσύνολο του οποίου αποτελεί η μακρο-προληπτική ρυθμιστική παρέμβαση, ορίζεται το σύνολο των πολιτικών που υιοθετούνται για τον περιορισμό της έκθεσης του χρηματοπιστωτικού συστήματος στον «συστημικό κίνδυνο», ο οποίος απορρέει από παράγοντες που δεν αφορούν μεμονωμένους φορείς παροχής χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών ή μεμονωμένες αγορές και υποδομές του χρηματοπιστωτικού συστήματος, αλλά έχουν γενικότερο χαρακτήρα .

2.4.2. Μέτρηση Πιστωτικού Κινδύνου

Οι βασικοί άξονες για τη μέτρηση του πιστωτικού κινδύνου είναι δύο. Ο **πρώτος άξονας** αφορά στη δημιουργία εφαρμογών πρόβλεψης της συναλλακτικής συμπεριφοράς του πελατολογίου ενώ ο **δεύτερος άξονας** αφορά στην εφαρμογή τεχνικών για να αποτυπωθεί ο βαθμός επηρεασμού από τη συμπεριφορά αυτή. Στην πρώτη περίπτωση η κατάταξη των πελατών μιας επιχείρησης βάσει της πιστοληπτικής τους ικανότητας γίνεται με τη χρήση εφαρμογών διαβάθμισης πιστωτικού κινδύνου και αποτυπώνεται, είτε σε ζώνες **rating**, είτε σε ζώνες **score**, συνοδευόμενη από την αντίστοιχη πρόβλεψη ασυνέπειας. Έτσι κατανέμονται οι χρηματοδοτήσεις σε ζώνες πιστοληπτικής ικανότητας και συνεπώς σε συγκεκριμένη επισφάλεια.

Πιο αναλυτικά:

1. Η μέθοδος **credit scoring** για χρηματοδοτήσεις ιδιωτών, επαγγελματιών και μικρών επιχειρήσεων. Η μέθοδος αυτή περιλαμβάνει πρόγραμμα αξιολόγησης μέσω υπολογιστικών συστημάτων το οποίο μετά την εισαγωγή στοιχείων από τον αξιολογητή βαθμολογεί και κατατάσσει τον δανειζόμενο σε κατηγορία πιστωτικού κινδύνου.
2. Η μέθοδος **credit rating** για τις χρηματοδοτήσεις μεγάλων επιχειρήσεων ή τοποθετήσεις σε τίτλους επιχειρήσεων. Η αξιολόγηση πραγματοποιείται από ειδικευμένα στελέχη με βάσει την εμπειρία, τη γνώση και τη συνεχή παρακολούθηση του πιστούχου για αυτό και εμπεριέχει υποκειμενική κρίση. Η μέθοδος καταλήγει σε ακριβέστερα αποτελέσματα και κατάταξη του δανειζόμενου σε κατηγορία πιστωτικού κινδύνου λαμβάνοντας υπόψη στοιχεία που δεν μπορούν

να συμπεριληφθούν σε ένα αντικειμενικό σύστημα (Ζοπουνίδης– Λεμονάκης, 2009).

Σχετικά με το δεύτερο άξονα, υπάρχει μια σειρά από εργαλεία και εφαρμογές που μετρούν την «αξία σε κίνδυνο» (Value at Risk ή VaR) τη μέγιστη δηλαδή ζημιά που ενδέχεται να προκύψει σε ένα δεδομένο χρονικό διάστημα ώστε να υπάρχει μικρή πιθανότητα να είναι η πραγματική ζημιά μεγαλύτερη.

Τα **κριτήρια πιστωτικού κινδύνου** διακρίνονται σε:

1. Ποσοτικά (οικονομικές καταστάσεις επιχείρησης και φορέων)
2. Ποιοτικά (ικανότητα φορέων, οργάνωση και διοίκηση, εμπειρία, τεχνολογία, ανταγωνισμός, κ.α.)
3. Κριτήρια συναλλακτικής συμπεριφοράς (συνέπεια, φερεγγυότητα) (Ζοπουνίδης – Λεμονάκης, 2009)

Να σημειωθεί ότι τα πρώτα συστήματα που κατασκευάστηκαν χρησιμοποιούσαν μόνο ποσοτικά κριτήρια (χρηματοοικονομικούς δείκτες). Οι κυριότεροι χρηματοοικονομικούς δείκτες που χρησιμοποιούνται έως και σήμερα για την ανάπτυξη συστημάτων εκτίμησης πιστωτικού κινδύνου παρέχουν πληροφορίες σχετικά με τα εξής (Crouhy et al.2001, Ζοπουνίδης 2000):

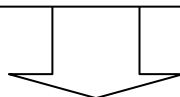
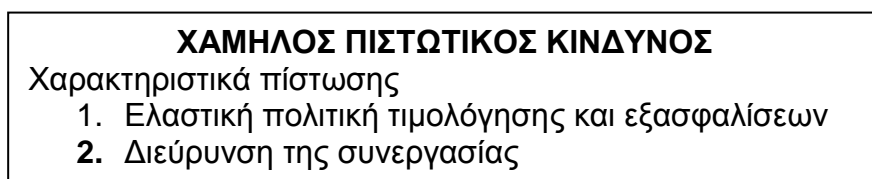
- Την **ρευστότητα** (liquidity ratios). Δείχνει την ικανότητα της επιχείρησης να ανταπεξέρχεται σε κάποια ανεπιθύμητη εξέλιξη στη ροή των κεφαλαίων κίνησης (αναφορικά με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της)
- Την **φερεγγυότητα** (solvency and capital measure ratios). Δείχνουν την ικανότητα της επιχείρησης να ανταπεξέρχεται στα χρέη της, την εισροή – εκροή κεφαλαίων (cash flow) καθώς και το βαθμό συμμετοχής των ιδίων κεφαλαίων στη λειτουργία της
- Την **αποδοτικότητα** της (profitability). Παρέχουν μια εικόνα για την κερδοφορία της επιχείρησης. Επίσης δείχνουν πόσο αποτελεσματικά μια επιχείρηση διαχειρίζεται τους πόρους της ώστε να αυξήσει το κέρδος της και να επιτύχει τους στόχους της.
- Την **επίδοση της διαχείρισης**. Οι δείκτες της κατηγορίας αυτής βοηθούν στην αξιολόγηση της πολιτικής που ακολουθεί μια επιχείρηση στη διαχείριση κυρίως των πιστώσεων που δίνει στους πελάτες και των πιστώσεων που παίρνει από τους προμηθευτές της.

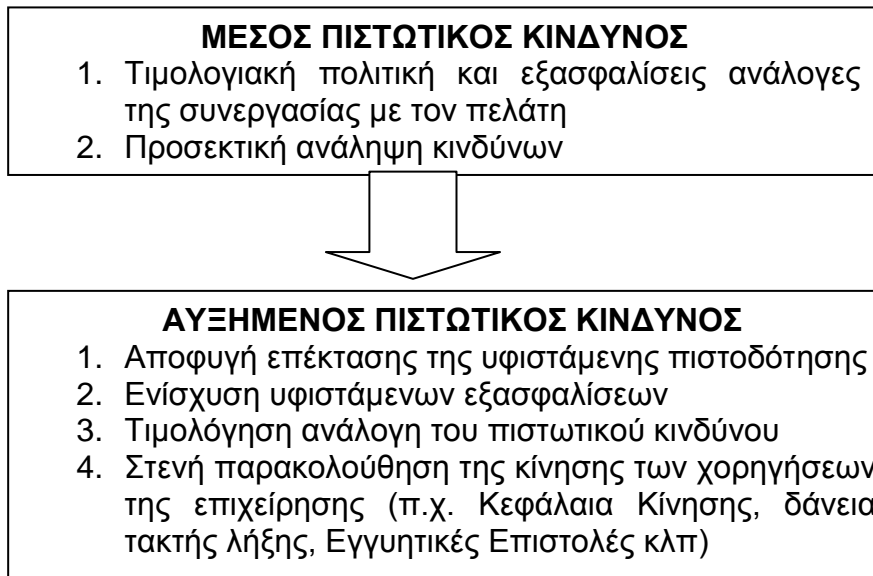
Η μονομερής χρησιμοποίηση των δεικτών αυτών δέχτηκε από πολλούς ερευνητές κριτική ως προς την αποτελεσματικότητά τους να αποδώσουν ολοκληρωτικά την εικόνα μιας επιχείρησης. Για το λόγο αυτό, σε πολλά συστήματα εκτίμησης πιστωτικού κινδύνου άρχισαν να χρησιμοποιούνται πλέον και *ποιοτικά κριτήρια* αξιολόγησης.

Η αποτίμηση του πιστωτικού κινδύνου πραγματοποιείται μέσω της συνεχούς στατιστικής παρακολούθησής του, για κάθε κατηγορία κατάταξης και για κάθε πιστούχο, καθώς και η επαναξιολόγηση και επανακατάταξή του ανά τακτά προσδιορισμένα χρονικά διαστήματα. Καταγραφή των πιστούχων που καθυστερούν την πληρωμή των δανείων πέρα από ένα οριζόμενο διάστημα ή καταγγελία της σύμβασης για να υπολογιστεί το στατιστικό μέγεθος της πιθανότητας αθέτησης.

Ειδικότερα για τα Νομικά Πρόσωπα (επιχείρησης) η αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας λαμβάνει υπόψη τα οικονομικά στοιχεία τους και δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στα ακόλουθα κύρια χαρακτηριστικά τους :

1. διαχρονική παρακολούθηση του κύκλου εργασιών (τουλάχιστον σε τριετή βάση)
2. ύπαρξη σημαντικού ύψους υποχρεώσεων (βραχυχρόνιων ή /και μακροχρόνιων καθώς και :
 - ύπαρξη αυξημένων Υποχρεώσεων σε σχέση με τις Πωλήσεις της επιχείρησης (απαίτηση για κάτω του 50% του τζίρου της).
 - ύπαρξη ληξιπρόθεσμων υποχρεώσεων (ποσό , διάρκεια) και απαίτηση για λήξη τραπεζικής ενημερότητας .
 - σχέση διάθρωσης δανεισμού (Βραχυπρόθεσμες και Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις).
 - Και υπολογισμός Ίδιου Κεφαλαίου Κίνησης, Αναγκών σε Κεφάλαιο Κίνησης για προσδιορισμό των πραγματικών βραχυπρόθεσμων αναγκών της επιχείρησης.
3. Ύπαρξη δυσμενών συνθηκών στον κλάδο που δραστηριοποιείται η επιχείρηση





Σχήμα: Συνήθης διαβάθμιση επιχειρηματικού κινδύνου και πολιτική αντιμετώπισης από ένα Π.Ι.

Οι κύριες **προσεγγίσεις υπολογισμού** του πιστωτικού κινδύνου οι οποίες οφείλουν να ακολουθήσουν οι Τράπεζες διεθνώς είναι:

☞ **η Τυποποιημένη Προσέγγιση** (Standardized Approach), κατά την οποία η μέτρηση του πιστωτικού κινδύνου βασίζεται σε Εξωτερικούς Οργανισμούς Αξιολογήσεων Πιστοληπτικής Ικανότητας

Εδώ να σημειωθεί ότι οι κεφαλαιακές απαιτήσεις των πιστωτικών ιδρυμάτων έναντι του πιστωτικού κινδύνου σε ατομική και ενοποιημένη βάση σύμφωνα με την Τυποποιημένη Προσέγγιση ισούται με το 8% των σταθμισμένων ανοιγμάτων τα οποία υπολογίζονται σύμφωνα με την Πράξη Διοικητή αριθμ. 2588/20-8-2007, της ΤτΕ.³

☞ **η Εσωτερική Προσέγγιση** (Internal Ratings Based Approach), κατά την οποία η μέτρηση του πιστωτικού κινδύνου βασίζεται στις αξιολογήσεις οι οποίες προκύπτουν είτε από συστήματα τα οποία έχουν αναπτύξει εξειδικευμένοι Οργανισμοί Αξιολογήσεων Πιστοληπτικής Ικανότητας και τα οποία έχουν εγκατασταθεί στο περιβάλλον των τραπεζών (Εφραμίδης, 2006).

³ http://www.bankofgreece.gr/BoGDocuments/ΠΔ.ΤΕ_2588-20.8.2007_Υπολογισμός_Κεφαλαιακών_Απαιτήσεων_έναντι_του_Πιστωτικού_Κινδύνου.pdf

Για την μέτρηση και διαχείριση του πιστωτικού κινδύνου δηλαδή την υλοποίηση μιας εκ των παραπάνω προσεγγίσεων, είναι απαραίτητη η λειτουργία ενός συστήματος πληροφορικής το οποίο να καλύπτει τις παρακάτω κύριες ενότητες:

- Τη τροφοδότηση του Οργανισμού με τις απαραίτητες πληροφορίες
- Την ανάλυση και την αξιολόγηση των πληροφοριών αυτών
- Την ιστορικότητα των πληροφοριών
- Την ομαδοποίηση των πληροφοριών με ακριβή και εύκολο τρόπο

Η λειτουργία του συγκεκριμένου Συστήματος Πληροφορικής στοχεύει, αφενός στην αποτελεσματική υποστήριξη της επιχειρησιακής στρατηγικής των πιστωτικών ιδρυμάτων, αφετέρου στην ασφαλή επεξεργασία και αποθήκευση σημαντικών επιχειρησιακών πληροφοριών οι οποίες αφορούν στη μέτρηση του πιστωτικού κινδύνου (Μαλανδράκης, 2007).

Κύριοι **στόχοι** των Πιστωτικών Ιδρυμάτων από την λειτουργία πληροφοριακών συστημάτων μέτρησης του πιστωτικού κινδύνου είναι η:

- Υλοποίηση της επιχειρησιακής στρατηγικής
- Αναγνώριση και αντιμετώπιση των πιστωτικών κινδύνων
- Διασφάλιση της πληρότητας της ενημερότητας και της αξιοπιστίας των στοιχείων και των πληροφοριών
- Συμμόρφωση με το θεσμικό πλαίσιο (Ζοπουνίδης, 2009)

Το αναθεωρημένο κανονιστικό πλαίσιο καθορίζει τις προϋποθέσεις τις οποίες θα πρέπει να καλύπτει το εν' λόγω πληροφοριακό σύστημα . Ένα τέτοιο σύστημα, για να μπορεί να θεωρηθεί λειτουργικό και αξιόπιστο , θα πρέπει να ενσωματώνει :

1. Τις διαδικασίες τις οποίες ακολουθούν οι Οργανισμοί για την έγκριση ή την απόρριψη αιτήσεων χρηματοδοτήσεων καθώς και τις υποστηρικτικές λειτουργίες οι οποίες θα επιτρέψουν στα στελέχη να αξιολογούν την δυναμική του πελάτη και την πιστοληπτική του ικανότητα και να παρακολουθούν την εξέλιξη της συνεργασίας.
2. Την κατάλληλη αρχιτεκτονική και τις απαραίτητες διεπαφές (interfaces) για την αμφίδρομη ανταλλαγή δεδομένων.

2.4.2.1 Κατάταξη των δανειοληπτών σε περιοχές κινδύνου

Το επίπεδο κινδύνου για κάθε δανειολήπτη καθορίζεται χρησιμοποιώντας κατάλληλο σύστημα βαθμολόγησης. Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται οι κατηγορίες πιστωτικού κινδύνου (Ζοπουνίδης, 2009).

Αξιολογική Κλίμακα Πιστοδοτήσεων	Moody's	S & P	Fitch
Κατηγορίες χαμηλού κινδύνου (investment grade)			
Πολύ υψηλή	Aaa	AAA	AAA
Υψηλή	Aa1 έως Aa3	AA+ έως AA-	AA+ έως AA-
Ισχυρή ικανότητα εκπλήρωσης υποχρεώσεων	A1 έως A3	A+ έως A-	A+ έως A-
Επαρκής ικανότητα εκπλήρωσης υποχρεώσεων	Baa1 έως Baa3	BBB+ έως BBB-	BBB+ έως BBB-
Κατηγορίες υψηλού κινδύνου (speculative grade)			
Πιθανότητα ύπαρξης πιστωτικού κινδύνου	Ba1 έως Ba3	BB+ έως BB-	BB+ έως BB-
Αξιόλογος βαθμός πιστωτικού κινδύνου	B1 έως B3	B+ έως B-	B+ έως B-
Υψηλός βαθμός πιστωτικού κινδύνου	Caa1 έως Caa3	CCC+ έως CCC-	CCC+ έως CCC-
Πιθανή αθέτηση υποχρέωσης	Ca	CC	CC
Η αθέτηση υποχρέωσης είναι αναπόφευκτη	C	C	C
Σε κατάσταση αθέτησης υποχρέωσης	-	D, SD	DDD, DD, D

Πηγή: Van Roy (2005)

2.5 Τεχνικές μείωσης κινδύνου

Οι τράπεζες προκειμένου να επιτευχθεί περιορισμός των απωλειών του πιστωτικού κινδύνου έχουν αναπτύξει πολιτικές μείωσης του όπως:

- ☛ χρήση μεθόδων πιστοληπτικής αξιολόγησης πελατείας (Credit Rating & scoring),
- ☛ λήψη εξασφαλίσεων και εγγυήσεων, εξέταση του δείκτη LTV (Loan to Value ratio, δηλαδή αξία δανείου προς εξασφάλιση),
- ☛ εξέταση του δείκτη ΡΤΙ (Price to Income, δηλαδή δανειακές επιβαρύνσεις προς εισόδημα).

Οι τεχνικές μείωσης πιστωτικού κινδύνου επιδρούν μειωτικά στην αξία του ανοίγματος και την αναμενόμενη ζημιά. Οι σχετικές οδηγίες της Τράπεζας της Ελλάδος, αναγνωρίζουν συγκεκριμένους τύπους εξασφαλίσεων και πιστωτικής προστασίας για σκοπούς αξιολογήσεως κεφαλαιακής επάρκειας. Οι χρηματοοικονομικοί δείκτες, όπως:

- i. ο δείκτης Μοχλεύσεως (ξένα / ίδια κεφάλαια)
- ii. ο δείκτης Ρευστότητας (Κυκλοφορούν Ενεργητικό / Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις)
- iii. ο δείκτης Καλύψεως Τόκων (κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων / χρεωστικού τόκου)

αποτελούν παράδειγμα τεχνικής μείωσης κινδύνου μέσω της μελέτης των αριθμοδεικτών όπως θα αναλυθεί και παρακάτω. Δευτερογενώς μειώνουμε τον κίνδυνο με τις εγγυήσεις και τιτλοποιήσεις (ICAP, 2010).

Η Βασιλεία II αναγνωρίζει ένα ευρύ φάσμα τεχνικών μείωσης του πιστωτικού κινδύνου, τόσο στα πλαίσια της παρούσας προσέγγισης όσο και στα πλαίσια της προσέγγισης των Εσωτερικών Διαβαθμίσεων, εφόσον εκπληρώνονται ορισμένες υποθέσεις. Η τεχνική μείωσης πιστωτικού κινδύνου είναι η μέθοδος που χρησιμοποιείται από το πιστωτικό ίδρυμα για να μειωθεί ο πιστωτικός κίνδυνος ο οποίος συνδέεται με ένα ή περισσότερα ανοίγματα που αυτό διατηρεί (ΤτΕ, 2007).

Οι αποδεκτές τεχνικές, υπό την έννοια της πιστωτικής προστασίας, είναι οι εξής (Τράπεζα Ελλάδος, 2006):

1. Χρηματοδοτούμενη Πιστωτική Προστασία, όπου η μείωση του πιστωτικού κινδύνου προκύπτει από το δικαίωμα του πιστωτικού ιδρύματος να προβεί σε ρευστοποίηση, κατάσχεση κλπ των περιουσιακών στοιχείων του αντισυμβαλλομένου σε περίπτωση αθέτησης της υπόθεσής του προς αυτό ή λόγω της επέλευσης άλλων πιστωτικών γεγονότων. Στην κατηγορία αυτή υπάγονται οι εξής μορφές εξασφαλίσεων:

- ❖ Χρηματοοικονομικές εξασφαλίσεις (καταθέσεις μετρητών ή μέσω εξομοιούμενων με μετρητά που τηρούνται στο ίδιο πιστωτικό ίδρυμα, χρεωστικοί τίτλοι υπό προϋποθέσεις, μετοχές ή μετατρέψιμες ομολογίες που περιλαμβάνονται σε κύριο δείκτη αναγνωρισμένου χρηματιστηρίου, χρυσός, μετοχές ή μετατρέψιμες ομολογίες που δεν περιλαμβάνονται σε κύριο δείκτη αλλά είναι διαπραγματεύσιμες σε αναγνωρισμένο χρηματιστήριο).

- ❖ Μερίδια Οργανισμών Συλλογικών Επενδύσεων Κινητών Αξιών (ΟΣΕΚΑ), υπό προϋποθέσεις,
- ❖ Συμβάσεις – Πλαίσια Συμψηφισμού που καλύπτουν συναλλαγές επαναγοράς, δανειοδοσίας ή δανειοληψίας τίτλων ή εμπορευμάτων και άλλες συναλλαγές με όρους κεφαλαιαφοράς
- ❖ Λοιπές μορφές: καταθέσεις μετρητών ή μέσω εξομοιούμενων με μετρητά, ασφαλιστήρια ζωής

2. Μη – χρηματοδοτούμενη Πιστωτική Προστασία, όπου η μείωση του πιστωτικού κινδύνου είναι εφικτή μέσω της δέσμευσης που έχει αναλάβει τρίτος για να καταβάλλει ένα ποσό σε περίπτωση αθέτησης των υποχρεώσεων του πρωτοφειλέτη ή εξαιτίας της επέλευσης άλλων πιστωτικών γεγονότων. Στην κατηγορία αυτή υπάγονται οι εξής μορφές εξασφαλίσεων:

- ❖ Εγγυήσεις, όπου ως αποδεκτοί εγγυητές αναγνωρίζονται οι κεντρικές κυβερνήσεις, οι κεντρικές τράπεζες, οι περιφερειακές κυβερνήσεις ή τοπικές αρχές, η Πολυμελής Τράπεζα Ανάπτυξης, οι Διεθνείς Οργανισμοί (υπό προϋποθέσεις), τα πιστωτικά ιδρύματα, οι εταιρείες Χρηματοδοτικών Μισθώσεων, Προεξόφλησης Επιχειρηματικών Απαιτήσεων, Παροχής Πιστώσεων ή άλλα χρηματοδοτικά ιδρύματα εποπτευόμενα από την ΤτΕ κ.α.
- ❖ Πιστωτικά Παράγωγα (Credit Derivatives), υπό προϋποθέσεις

Σημειώνεται ότι για όλες τις τεχνικές μείωσης πιστωτικού κινδύνου θα πρέπει να εκπληρούνται οι ελάχιστες προϋποθέσεις δημοσιοποίησης στοιχείων (Χαραλαμπίδης, 2004).

2.5.1. Λήψη εξασφαλίσεων

Η λήψη εξασφαλίσεων λειτουργεί ως αντιστάθμιση έναντι του πιστωτικού κινδύνου που μπορεί να προκύψει από την ενδεχόμενη αδυναμία του πιστούχου να εκπληρώνει τις υποχρεώσεις του. Ως εξασφαλίσεις πιστοδοτήσεων νοούνται τα παύσης φύσεως περιουσιακά στοιχεία ή δικαιώματα, τα οποία τίθενται στη διάθεση της Τράπεζας είτε από πιστούχους είτε από τρίτα πρόσωπα, προκειμένου να χρησιμοποιηθούν ως συμπληρωματικές πηγές ρευστοποιήσεων των σχετικών απαιτήσεων. Τα καλύμματα Α' τάξεως όπως αποκαλούνται στην τραπεζική πρακτική είναι τα πιο σημαντικά και είναι οι

υποθήκες έναντι αστικών ακινήτων, οι ενεχυριασμένες καταθέσεις, οι εγγυητικές επιστολές, τα ομόλογα Δημοσίου και τραπεζικών ιδρυμάτων εσωτερικού και εξωτερικού και οι υπόλοιποι Τίτλοι Δημοσίου. Λοιπά καλύμματα είναι οι επιδοτήσεις δημοσίου, τα εμπορεύματα έως 80% της αξίας τους, οι απαιτήσεις έναντι τρίτων, οι μετοχές εισηγμένες ή μη, συναλλακτικές ή επιταγές πελατείας και φορτωτικές θαλάσσης, σιδηροδρομικές ή αεροπορικής μεταφοράς. Η πιο δημοφιλής κατηγορία στις πιστοδοτήσεις επιχειρήσεων είναι οι μεταχρονολογημένες επιταγές (οι μεταχρονολογημένες επιταγές είναι ένα φαινόμενο που υπάρχει μόνο στην Ελλάδα). Κατά την ενεχυρίαση γίνεται έλεγχος τυπικότητας (δηλ. το ποσό να αναγράφεται σωστά και να συμφωνεί το αριθμητικό με το ολογράφως, την ημερομηνία έκδοσης, τον τόπο, την επωνυμία του εκδότη κ.λ.π.), γνησιότητας, εμπορικότητας και φερεγγυότητας των εκδοτών (όπως ο έλεγχος στην Τειρεσία ΑΕ). Πρέπει να υπάρχει μέριμνα για την ευρεία διασπορά των ενεχυριαζόμενων επιταγών για να μην υπάρχει συγκέντρωση αυξάνοντας έτσι τον κίνδυνο (ECB, 2007).

Η ομαλή εξυπηρέτηση των πιστοδοτήσεων προς πελάτες επιχειρηματικού χαρτοφυλακίου, συνδέεται άμεσα με τη βιωσιμότητα και τις προοπτικές των επιχειρήσεων, τη συνέπεια των ιδίων και των φορέων τους, τις συνθήκες των κλάδων και των αγορών στις οποίες δραστηριοποιούνται καθώς και τους αστάθμητους παράγοντες που και επηρεάζουν θετικά ή αρνητικά τη λειτουργία τους. Κάθε τράπεζα υπολογίζει και την αξία των καλυμμάτων βασιζόμενη στο δυνητικό έσοδο που αυτά θα αποφέρουν στην περίπτωση της ρευστοποιήσεώς τους. Η εκτίμηση αυτή αποτελεί τη διασφαλιστική αξία των περιουσιακών στοιχείων που παραχωρούνται για εξασφάλιση των πιστοδοτήσεων. Για τον υπολογισμό της λαμβάνονται υπ' όψιν:

- η ποιότητα των περιουσιακών στοιχείων
- η εμπορική αξία
- ο βαθμός δυσκολίας ρευστοποιήσεως,
- τα βάρη επί ακινήτων και
- τυχόν προνομιακές απαιτήσεις που μπορεί να προκύψουν κατά την εκποίηση επιχειρηματικών περιουσιακών στοιχείων όπως απαιτήσεις Δημοσίου, εργοδοτικών εισφορών και εργαζομένων

Οι εξασφαλίσεις διακρίνονται σε ενοχικές και εμπράγματες. Στην πράξη τα καλύμματα Α' τάξης έχουν στάθμιση 100% και τα υπόλοιπα καλύμματα διαφέρουν από 110% έως 130%, ανάλογα με τον πελάτη και την πολιτική της τράπεζας. Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι εάν ένας πελάτης έχει όριο 100.000€ και οι επιταγές πελατείας του σταθμίζονται με 120% πρέπει να προσκομίσει επιταγές αξίας 120.000€ (Καλφάογλου, 1999).

2.5.2. Τιτλοποιήσεις

Τιτλοποίηση (αγγλικά: *Securitization*) ονομάζεται «η έκδοση τίτλων (π.χ. ομολογιών) που βασίζονται στις ταμειακές ροές που απορρέουν από στοιχεία του Ενεργητικού μιας οντότητας (π.χ. δάνεια μιας τράπεζας), των οποίων τίτλων η αποπληρωμή καλύπτεται από την ταμειακή ροή που δημιουργούν τα ίδια τα δάνεια με την αποπληρωμή τους». Η πρακτική αυτή εξυπηρετεί τις πληρωμές μεταξύ πιστωτών και δανειζομένων, ενώ η οντότητα δεν κρατά τα ίδια τα στοιχεία του Ενεργητικού για αποκόμιση τόκων.

Ο λόγος για τον οποίο μπορεί μια εμπορική τράπεζα να προβεί στην έκδοση τίτλων βασισμένων σε δάνειά της είναι για να απομακρύνει τα στοιχεία αυτά από το χαρτοφυλάκιο της (ως γνωστόν τα δάνεια μιας τράπεζας είναι απαιτήσεις και εμφανίζονται στο Ενεργητικό της). Αυτό μπορεί να το επιδιώκει, καθώς τα δάνεια εξυπηρετούνται σε μεσο-μακροπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα, ενώ οι ανάγκες της για ρευστό σε περίπτωση ανάληψης χρημάτων από καταθετικό λογαριασμό εξυπηρετούνται σε βραχυπρόθεσμο διάστημα. Αυτή η χρονική υστέρηση καθιστά πιθανή μια αδυναμία αποπληρωμής των υποχρεώσεων της τράπεζας σε αναλήψεις από τους πελάτες της και προκειμένου να έχει την απαραίτητη ρευστότητα, αντλεί χρήματα από την πώληση των ομολόγων σε επενδυτές. Έπειτα, αντί να εισπράττει η ίδια τους τόκους των δανείων που έχει μετατρέψει σε τίτλους, οι τόκοι αυτοί προορίζονται υπό τη μορφή τακτικών τοκομεριδίων στους ομολογιούχους επενδυτές. Αυτό που επιτυγχάνει η τράπεζα όμως είναι η άντληση χρημάτων άμεσα, όταν τα χρειάζεται και όχι όταν λήξει το δάνειο. Μπορεί επίσης να επιθυμεί να χρησιμοποιήσει αυτά τα κεφάλαια για μια επένδυση σήμερα.⁴

⁴ <http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%A4%CE%B9%CF%84%CE%BB%CE%BF%CF%80%CE%BF%CE%AF%CE%B7%CF%83%CE%B7>



Η διασφάλιση της ποιότητας των χαρτοφυλακίων δανείων με την ανάπτυξη μεθόδων για την διαχείριση του πιστωτικού κινδύνου βοηθά και στην διαδικασία τιτλοποίησης (securitization) μιας τράπεζας. Όταν δηλαδή μεταβιβάζει τον πιστωτικό κίνδυνο που υπάρχει σε ένα χαρτοφυλάκιο της σε άλλους επενδυτές. Η μεταβίβαση είναι δυνατή με δύο τρόπους. **Πρώτον** με οριστική εκχώρηση του χαρτοφυλακίου έναντι μετρητών. Με εγγύηση τις υποκείμενες αξίες, χρηματοδοτείται η αγορά με έκδοση ομολόγου που εξυπηρετείται από την ωρίμανση στο χαρτοφυλάκιο, αυτή η πρακτική είναι η συνηθέστερη για τις ελληνικές εμπορικές τράπεζες. **Δεύτερον** με την πληρωμή ασφαλιστρών, ώστε να αναλάβει κάποιος άλλος τον πιστωτικό κίνδυνο (synthetic securitization). Η άλλη εταιρία που θα «αγοράσει» τον κίνδυνο εκδίδει ομόλογα, τα οποία συνδέονται με τον πιστωτικό κίνδυνο του χαρτοφυλακίου (credit linked notes) ή προβαίνει σε ανταλλαγές κινδύνου πιστωτικής αθέτησης (credit default swaps) με άλλες επενδυτικές τράπεζες. Αυτά τα πιστωτικά παράγωγα που κάλυψαν μέρος των αναγκών της αγοράς με πωλήσεις δανείων και συμμετοχή δύο και πλέον τραπεζών μεταφέρουν τον πιστωτικό κίνδυνο πέρα από το τραπεζικό σύστημα και μειώνουν την έκθεση των τραπεζών στους εγχώριους επιχειρηματικούς κύκλους (Subeniotis, D. & Tampakoudis, I., 2010).

Με αυτό τον τρόπο οι επιτυγχάνουν περιορισμό του κινδύνου, που επιτρέπει επέκταση του ενεργητικού τους με τα ίδια κεφάλαια που διαθέτουν και αντιμετώπιση προβλημάτων κεφαλαιακής επάρκειας. Τα οφέλη από την τιτλοποίηση απαιτήσεων είναι η διατήρηση ικανοποιητικού βαθμού κεφαλαιακής επάρκειας, η ενίσχυση του βαθμού ρευστότητας του ενεργητικού των τραπεζών, η δυνατότητα ενίσχυσης της αποδοτικότητας των ίδιων

κεφαλαίων των τραπεζών και βελτίωσης των ROA και ROE και φυσικά η αποτελεσματική διαχείριση των κινδύνων των τραπεζών (ICAP, 2010).

Πρακτικά οι τράπεζες μπορούν να μειώνουν τον πιστωτικό κίνδυνο πρωτογενώς με τους εξής τρόπους :

1. με τη **μη** χορήγηση δανείων που φέρνουν υψηλό κίνδυνο,
2. με την σωστή αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των υποψηφίων δανειζομένων,
3. με την παροχή εγγυήσεων για τα δάνεια,
4. να παρακολουθούν και να ελέγχουν τους δανειζόμενους για να εξακριβώνουν αν αυτοί τηρούν τη συμφωνία του δανείου,
5. να ακολουθούν τεχνικές όπως ανταλλαγές επιτοκίων, οι οποίες μειώνουν το κίνδυνο και
6. να αποφεύγουν να συγκεντρώνουν τα δάνεια σε ένα συγκεκριμένο κλάδο.

Η κάθε τράπεζα έχει τη δική της πολιτική και στρατηγική όπου βάσει αυτής παίρνει τις διάφορες αποφάσεις. Οι **τιτλοποιήσεις** είναι μια από τις τακτικές που χρησιμοποιούν κάποιες ελληνικές τράπεζες κατά κόρον, με αποτέλεσμα πέρα από τα πολλά οφέλη που έχουν, θέτουν σε κίνδυνο το ενεργητικό τους σε μεγάλο βαθμό (μείωση έως και απαξίωση του ενεργητικού). Κατά τη γνώμη μου καλύτερη θα ήταν η πρόληψη μέσω της αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας των υποψηφίων δανειζομένων και θα μας απασχολήσει στην συνέχεια.

Διαπιστώσεις:

Σε συνέχεια των όσων αναφέρθηκαν στις προηγούμενες παραγράφους και λαμβάνονται υπόψη, αφενός τις αναφορές από την βιβλιογραφία και αφετέρου την εφαρμοσμένη, μέχρι σήμερα, πρακτική των πιστωτικών ιδρυμάτων (ειδικά στην Ελλάδα), είναι χρήσιμο να αναφερθούν οι εξής διαπιστώσεις (Roszbach, 1998, Carey et.al., 2001)

- ☞ Είναι σημαντικό για μια τράπεζα να γνωρίζει, όχι μόνο εάν ένα δάνειο δεν θα αποπληρωθεί κανονικά αλλά και την πιθανότητα και το πότε αυτό το δάνειο θα καταστεί προβληματικό στην εξυπηρέτησή του.
- ☞ Η εφαρμοζόμενη δανειακή πολιτική (lending policy) των τραπεζών πολλές φορές δεν είναι συμβατή με την αρχή της ελαχιστοποίησης του κινδύνου (risk

minimization) αναφορικά με την αδυναμία εκπλήρωσης των υποχρεώσεων του δανειολήπτη.

☞ Η δανειακή συμπεριφορά (lending behavior) των τραπεζών είναι επομένως σύμπτωμα, είτε της ανεπαρκούς δανειακής πολιτικής τους είτε το αποτέλεσμα κάποιου είδους συμπεριφοράς βελτιστοποίησης της αποτελεσματικότητάς τους.

2.6. Διεθνείς έρευνες σχετικά με χρηματοδότηση των επιχειρήσεων και το πιστωτικό κίνδυνο

Διαχρονικά διάφορες μελέτες εξέτασαν παγκοσμίως το εν λόγω θέμα. Ενδεικτικά αναφέρουμε τις παρακάτω :

Ο Liargovas (1998) στην έρευνα του κάνει μια αξιολόγηση της ομοιογενούς προσέγγισης και των μέτρων πολιτικής για τις ΜΜΕ , που εγκρίθηκαν από τη Λευκή Βίβλο για την ανάπτυξη, την ανταγωνιστικότητα και την απασχόληση καθώς και από τις εθνικές πολιτικές στην Ελλάδα. Οι πολύ μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες αντιπροσωπεύουν το 96 τοις εκατό περίπου του συνολικού αριθμού των επιχειρήσεων, διαδραματίζουν ένα σημαντικό ρόλο στην ελληνική οικονομική και κοινωνική ζωή. Ανάμεσα στα κράτη μέλη της ΕΕ, η Ελλάδα έχει το μεγαλύτερο αριθμό επιχειρήσεων ανά κάτοικο, το μεγαλύτερο ποσοστό πολύ μικρών επιχειρήσεων στη μη πρωτογενή απασχόληση και το μεγαλύτερο μερίδιο αυτοαπασχολούμενων στο σύνολο της εργατικής δύναμης. Επιπλέον, οι ελληνικές ΜΜΕ παρουσιάζουν διακριτά χαρακτηριστικά: το μικρότερο μέσο μέγεθος στην Ευρωπαϊκή Ένωση, μείωση της γεννητικότητας , πολύ χαμηλά επίπεδα παραγωγικότητας, έρευνας και ανάπτυξης ,παθητικότητα όσον αφορά τη στρατηγική μάρκετινγκ και πολύ στενούς δεσμούς με την παραοικονομία.

Οι διαφορές ανάμεσα στην Ελλάδα και την Ιρλανδία είναι προφανείς , ενώ λιγότερο προφανείς, αλλά αδιαμφισβήτητες είναι ανάμεσα στην Ελλάδα και την Πορτογαλία. Η Λευκή Βίβλος για την ανάπτυξη, την ανταγωνιστικότητα και την απασχόληση αναφέρεται στις ΜΜΕ, με ένα μάλλον γενικό τρόπο , χωρίς να γίνεται διάκριση μεταξύ τους σύμφωνα με τα χαρακτηριστικά τους. Τα δύο βασικά μέτρα πολιτικής για τις ΜΜΕ είναι η οικονομική βοήθεια (κεφάλαια εκκίνησης, διεθνή και επιδοτούμενα δάνεια, συστήματα εγγύησης και

πρωτοβουλίες αναφορικά με τις ΜΜΕ) και οι μικροπολιτικές (συνεργασία των ΜΜΕ και παροχή πληροφόρησης) που υφαίνονται το οικονομικό και κοινωνικό (εσωτερικό - πχ. δομικό - και εξωτερικό) πλαίσιο. Συμπεραίνει πως η Ελληνική εμπειρία έχει δείξει ότι τα μέτρα οικονομικής βοήθειας είναι αναποτελεσματικά . Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι οι ελληνικές ΜΜΕ είναι πολύ διαφορετικές ως προς τη μορφή από την ιδανική - τυπική ΜΜΕ που υπάρχει στα ανεπτυγμένα Κράτη μέλη της Ε.Ε. . Ως εκ τούτου , τα αποτελέσματα των μέτρων πολιτικής , χωρίς περαιτέρω τροποποιήσεις , θα είναι διαφορετικά από εκείνα που οραματίστηκαν οι φορείς χάραξης πολιτικής στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Η αύξηση της χρήσης της βοήθειας από ΜΜΕ στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες-μέλη είναι πιθανό να είναι περισσότερο αποτελεσματική , αν η βοήθεια επικεντρώνεται σε κίνητρα και υπηρεσίες, οι οποίες υποστηρίζουν συνεργατικές δράσεις στις τοπικές και ξένες αγορές, αντί για την άμεση χρηματοδότηση των ΜΜΕ.

Οι Berger και Udell (2005) προσφέρουν ένα πιο ολοκληρωμένο εννοιολογικό πλαίσιο σκέψης για την έρευνα και τα θέματα πολιτικής που σχετίζονται με τη διαθεσιμότητα πιστώσεων προς τις ΜΜΕ υπό διαφορετικές περιστάσεις σε όλο τον κόσμο. Δίνουμε έμφαση στην αιτιώδη αλυσίδα στην οποία οι τεχνολογίες δανεισμού αποτελούν τον κρίσιμο σύνδεσμο μεταξύ των κυβερνητικών πολιτικών και οικονομικών δομών αφενός , και της διαθεσιμότητας πιστώσεων προς τις ΜΜΕ αφετέρου . Στην κορυφή της αλυσίδας , οι κυβερνητικές πολιτικές θα επηρεάσουν την δομή των χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων ενός έθνους και των υποδομών δανεισμού . Δηλαδή , οι πολιτικές θα επιδράσουν στα μερίδια αγοράς και τους όρους ανταγωνισμού για τις μεγάλες έναντι των μικρών , των ξένων έναντι των εγχώριων και των κρατικών έναντι των ιδιωτικών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων (δομή των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων) , καθώς και το νομικό , το δικαστικό, το πτωχευτικό , το κοινωνικό, το φορολογικό και το ρυθμιστικό περιβάλλον στο οποίο τα ιδρύματα αυτά λειτουργούν (υποδομές δανεισμού). Αυτές οι οικονομικές δομές στη συνέχεια θα βοηθήσουν στον προσδιορισμό της σκοπιμότητας και της αποδοτικότητας με την οποία οι διάφορες τεχνολογίες δανεισμού μπορούν να αναπτυχθούν για τη χρηματοδότηση των ΜΜΕ . Η δομή του χρηματοοικονομικού ιδρύματος επηρεάζει τη χρήση των τεχνολογιών , επειδή ανάλογα με τον τύπο του χρηματοοικονομικού ιδρύματος θα υπάρχουν συγκριτικά πλεονεκτήματα σε διαφορετικές τεχνολογίες δανεισμού . Η υποδομή δανεισμού επηρεάζει τη νομιμότητα και την κερδοφορία των τεχνολογιών δανεισμού .

Οι Cull, Davis, Lamoreaux και Rosenthal (2006) επικέντρωσαν την έρευνά τους στις οικονομίες του Βόρειο Ατλαντικού πυρήνα (χώρες της βόρειας και δυτικής Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής) κατά τη διάρκεια του 19ου και αρχές του 20ου αιώνα και να βρήκαν μια εντυπωσιακή ποικιλία τοπικών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων που προέκυψαν για να καλύψουν τις ανάγκες των ΜΜΕ, όπου υπήρχε επαρκής ζήτηση για τις υπηρεσίες τους. Παρά το γεγονός ότι αυτοί οι ενδιαμέσοι είχαν σημαντικές αδυναμίες, ήταν σε θέση να αξιοποιήσουν τοπικά δίκτυα πληροφοριών και έτσι να επεκτείνουν την πίστωση σε επιχειρήσεις που ήταν πάρα πολύ νέες ή μικρές για να εξασφαλίσουν κεφάλαια από τα μεγάλα περιφερειακά ή εθνικά όργανα.

Επιπλέον, με την αύξηση της αποταμίευσης από τα τοπικά νοικοκυριά, βοήθησαν στην κινητοποίηση σημαντικών νέων πόρων για την οικονομική ανάπτυξη.

Η Klapper (2006) στην έρευνά της κατέληξε πως σε όλο τον κόσμο, το factoring είναι μια αυξανόμενη πηγή εξωτερικής χρηματοδότησης για τις μεγάλες εταιρείες και τις ΜΜΕ.

Σύμφωνα με τη έρευνά της το πρωτοπόρο και μοναδικό για το factoring είναι ότι η πίστωση που παρέχεται από έναν δανειστή είναι ρητά συνδεδεμένη με την αξία των εισπρακτέων λογαριασμών του προμηθευτή και εξαρτάται λιγότερο από τη συνολική πιστοληπτική ικανότητα του προμηθευτή. Ως εκ τούτου, το factoring μπορεί να επιτρέψει σε υψηλού κινδύνου προμηθευτές να μεταφέρουν τον πιστωτικό τους κίνδυνο στους υψηλής ποιότητας αγοραστές τους. Το Factoring μπορεί να είναι ιδιαίτερα χρήσιμο σε χώρες με ασθενή εκτέλεση των συμβάσεων, αναποτελεσματικά πτωχευτικά συστήματα και ατελή αρχεία απαιτήσεων, γιατί οι απαιτήσεις που γίνονται factoring χωρίς αναγωγή δεν αποτελούν μέρος της περιουσίας της πτωχεύσασας ΜΜΕ. Το Reverse factoring θα μπορούσε να αμβλύνει το πρόβλημα της πληροφοριακής αδιαφάνειας των πωλητών σε επιχειρηματικά περιβάλλοντα με φτωχές υποδομές πληροφοριών πίστωσης, εφόσον οι απαιτήσεις που γίνονται factoring προέρχονται μόνο από υψηλής ποιότητας αγοραστές. Από τους εμπειρικούς έλεγχους που διεξήγαγε κατέληξε στη σημασία που έχει η οικονομική ανάπτυξη για την παροχή των υπηρεσιών factoring. Επιπλέον, οι έλεγχοί της υπογραμμίζουν τη σημασία της καλής πληροφόρησης σχετικά με την πίστωση για την επιτυχία του factoring. Βρήκε, επίσης, αδύναμες αποδείξεις ότι το factoring είναι μεγαλύτερο σε χώρες με ασθενή εκτέλεση των συμβάσεων. Για παράδειγμα, επειδή τα συνηθισμένα factoring απαιτούν ιστορικές πιστωτικές πληροφορίες σχετικά με ένα μεγάλο αριθμό αγοραστών, η επιτυχία του εξαρτάται από την πρόσβαση σε γρήγορη και

περιεκτική πληροφόρηση σχετικά με την πίστωση.

Η εργασία της υποδεικνύει, επίσης, ότι το “reverse factoring” είναι μια εναλλακτική τεχνολογία factoring σε χώρες με κακή ποιότητα πιστωτικών πληροφοριών. Ένα παράδειγμα reverse factoring είναι το πρόγραμμα factoring Nafin, το οποίο τονίζει πως η χρήση των ηλεκτρονικών καναλιών μπορεί να μειώσει το κόστος και να παρέχει καλύτερες υπηρεσίες προς τις ΜΜΕ στις αναδυόμενες αγορές. Επίσης, το πρόγραμμα factoring Nafin μπορεί να βοηθήσει στο συντονισμό χαμηλού κόστους factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής, το οποίο είναι μια σημαντική πηγή χρηματοδότησης και βελτίωσης του ισολογισμού των μικρών επιχειρήσεων. Η επιτυχία του προγράμματος Nafin εξαρτάται εν μέρει από το νομική και κανονιστική υποστήριξη που προσφέρει η Ηλεκτρονική Υπογραφή και οι νόμοι περί ασφαλείας και θα μπορούσε να αποτελέσει πρότυπο και για άλλες αναπτυσσόμενες χώρες.

Οι Beck και Demirguc-Kunt (2006) συνοψίζουν εμπειρική έρευνα η οποία δείχνει ότι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση είναι ένα σημαντικό εμπόδιο για την ανάπτυξη των ΜΜΕ, ότι τα οικονομικά και νομικά ιδρύματα διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη χαλάρωση αυτού του περιορισμού, και ότι καινοτόμα χρηματοδοτικά μέσα μπορούν να διευκολύνουν την πρόσβαση των ΜΜΕ στη χρηματοδότηση, ακόμη και εν απουσία ανεπτυγμένων ιδρυμάτων.

Η έρευνα που συνοψίζεται εδώ καταδεικνύει ότι ένα ανταγωνιστικό επιχειρηματικό περιβάλλον, στο οποίο η πρόσβαση στη χρηματοδότηση είναι ένα σημαντικό στοιχείο, διευκολύνει την είσοδο, την έξοδο και την ανάπτυξη των επιχειρήσεων και συνεπώς είναι απαραίτητο για τη διαδικασία της ανάπτυξης. Η εστίαση στη βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος για όλες τις επιχειρήσεις είναι πιο σημαντικό από ό,τι να προωθείται ένας μεγάλος τομέας ΜΜΕ επιχειρήσεων που μπορεί να χαρακτηρίζεται από έναν πολυάριθμο μικρές, αλλά στάσιμες επιχειρήσεις.

Παρά το γεγονός ότι οι ΜΜΕ αποτελούν ένα σημαντικό μέρος της συνολικής απασχόλησης σε πολλές χώρες, ένας από τους λόγους που μπορεί να μην είναι σε θέση να συμβάλουν στην οικονομική ανάπτυξη είναι επειδή αντιμετωπίζουν τα μεγαλύτερα εμπόδια στην ανάπτυξη τους. Πράγματι, σε σύγκριση με τις μεγάλες επιχειρήσεις, οι ΜΜΕ είναι

περισσότερο περιορισμένες από διάφορα εμπόδια , και η περιορισμένη πρόσβαση σε χρηματοδότηση είναι ένα από τα σημαντικότερα.

Η έρευνα δείχνει ότι η βελτίωση των νομικών και χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων βοηθά όλες τις επιχειρήσεις που αξίζουν πρόσβαση σε χρηματοδότηση να αναπτυχθούν, αλλά το αποτέλεσμα είναι σημαντικότερο για τις μικρότερες επιχειρήσεις. Τόσο σε επίπεδο επιχειρήσεων όσο και σε επίπεδο βιομηχανίας μελέτες δείχνουν ότι οι μικρές επιχειρήσεις τα καταφέρνουν σχετικά καλύτερα σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις σε χώρες με καλύτερα ανεπτυγμένα ιδρύματα .

Επιπλέον , βλέπουμε ότι λόγω έλλειψης ανεπτυγμένων χρηματοπιστωτικών αγορών και νομικών συστημάτων, είναι δύσκολο για τις επιχειρήσεις να αναπτυχθούν στο βέλτιστο μέγεθος τους .

Η βιβλιογραφία δείχνει ότι η εστίαση στη βελτίωση των θεσμών και του συνολικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος είναι ίσως ο πιο αποτελεσματικός τρόπος για τη χαλάρωση των περιορισμών που αντιμετωπίζουν στην ανάπτυξη τους οι ΜΜΕ και να διευκολύνει τη συμβολή τους στην οικονομική ανάπτυξη.

Το Factoring είναι ένα παράδειγμα μιας τεχνολογίας που είναι ιδιαίτερα ελπιδοφόρα όταν υπάρχει απουσία ανεπτυγμένων ιδρυμάτων, καθώς στηρίζεται σε αυτά σε μικρότερο βαθμό . Άλλα παραδείγματα, όπως το credit-scoring και η χρηματοδοτική μίσθωση μπορούν επίσης να είναι χρήσιμα και πιο αποτελεσματικά μέχρι την ανάπτυξη των ιδρυμάτων σε βάθος του χρόνου.

Οι Beck, Demirgu-Kunt και Maksimovic (2008), εξετάζουν πώς διαφέρουν τα μοντέλα χρηματοδότησης των επιχειρήσεων σε όλο τον κόσμο για τις μεγάλες σε σχέση με τις μικρές επιχειρήσεις. Χρησιμοποιώντας μια μοναδική σε επίπεδο επιχείρησης βάση δεδομένων από έρευνα σε 48 χώρες, διαπιστώνουν ότι το μέγεθος της επιχείρησης, η οικονομική ανάπτυξη, και η προστασία των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας είναι σημαντικοί παράγοντες που εξηγούν την παρατηρούμενη διαφοροποίηση στα πρότυπα χρηματοδότησης.

Σε αντίθεση με προηγούμενη βιβλιογραφία, το 80% του δείγματος αποτελείται από μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις. Εξετάζουν ένα ευρύτερο φάσμα εξωτερικών πηγών χρηματοδότησης, το οποίο εκτός από τα δανειακά και ίδια κεφάλαια περιλαμβάνει και τη

χρηματοδοτική μίσθωση, τη χρηματοδότηση της επιχείρησης από προμηθευτές, αναπτυξιακές τράπεζες καθώς και την άτυπη χρηματοδότηση.

Τα αποτελέσματα τους δείχνουν ότι το μέγεθος της επιχείρησης παίζει σημαντικό ρόλο στην κατανόηση των μοντέλων χρηματοδότησης. Οι μικρές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν λιγότερο εξωτερική χρηματοδότηση, ιδιαίτερα την τραπεζική. Αλλά οι μικρές επιχειρήσεις ωφελούνται περισσότερο από την καλύτερη προστασία των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας όσον αφορά την πρόσβαση τους σε τυπικές πηγές εξωτερικής χρηματοδότησης, ιδίως τη χρηματοδότηση μέσω τραπεζών. Χρηματοδότηση από αναπτυξιακές τράπεζες και άλλες κυβερνητικές πηγές χρησιμοποιούνται σε μεγαλύτερο βαθμό από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις. Ομοίως, το leasing και η χρηματοδότηση από προμηθευτές δεν καλύπτουν το κενό χρηματοδότησης στις μικρές επιχειρήσεις. Έτσι, ο πιο αποτελεσματικός τρόπος βελτίωσης της πρόσβαση των μικρών επιχειρήσεων στην εξωτερική χρηματοδότηση φαίνεται να είναι η , μέσω θεσμικών μεταρρυθμίσεων, αντιμετώπιση των αδυναμιών τόσο στα νομικά όσο και στα οικονομικά συστήματα των χωρών.

Ο BĂDULESCU (2010) προσπάθησε να αναλύσει το ρόλο των διαφορετικών τύπων χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, τη διαθεσιμότητα τους για δανεισμό των ΜΜΕ, αφαιρώντας το αδιαφανές χαρακτηριστικό του τομέα αυτού που αφορά την εκτίμηση του κινδύνου. Επίσης, ανέλυσε τη λογική και τις ιδιαιτερότητες , τόσο των κύριων 'παικτών' όσο και του κανονιστικού και νομοθετικού πλαισίου, των υποδομών κλπ.

Ο BĂDULESCU συμπέρανε ότι :

Πρώτον, η δομή των χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων - η παρουσία στην αγορά διαφορετικών τύπων ιδρυμάτων και ο ανταγωνισμός μεταξύ τους - μπορούν να έχουν σημαντικές επιπτώσεις στη διαθεσιμότητα πιστώσεων προς τις ΜΜΕ , διότι ιδρύματα διαφορετικών τύπων μπορεί να έχουν συγκριτικά πλεονεκτήματα σε διαφορετικές τεχνολογίες δανεισμού. Οι υποδομές δανεισμού - το περιβάλλον των πληροφοριών , το νομικό, δικαστικό και το πτωχευτικό περιβάλλον καθώς και το φορολογικό και ρυθμιστικό περιβάλλον – ίσως επηρεάζουν άμεσα τη διαθεσιμότητα πιστώσεων προς τις ΜΜΕ .

Δεύτερον , η παρουσία τόσο ιδρυμάτων ξένης ιδιοκτησίας όσο και κρατικών, η παρουσία μικρών και μεγάλων ιδρυμάτων καθώς και ο βαθμός συγκέντρωσής τους είναι στοιχεία που μπορεί να επηρεάσουν τη διαθεσιμότητα πιστώσεων προς τις ΜΜΕ. Ειδικότερα, μια

μεγαλύτερη παρουσία ιδρυμάτων ξένης ιδιοκτησίας και μια μικρότερη παρουσία κρατικών ιδρυμάτων είναι πιθανό να σχετίζεται με σημαντικά υψηλότερη διαθεσιμότητα πιστώσεων για τις ΜΜΕ στις αναπτυσσόμενες χώρες . Τα ιδρύματα ξένης ιδιοκτησίας φαίνεται να έχουν πλεονεκτήματα σε ορισμένες από τις τεχνολογίες δανεισμού, ενώ τα κρατικά ιδρύματα φαίνεται να είναι γενικά σε μειονεκτική θέση .

Τρίτον , τα αποτελέσματα της έρευνας δείχνουν σαφώς ότι " καλύτερες" υποδομές δανεισμού μπορούν να κάνουν σημαντικές διαφορές στη διαθεσιμότητα πίστωσης προς τις ΜΜΕ μέσω της άμεσης διευκόλυνσης της χρήσης διαφορετικών τεχνολογιών δανεισμού. Ένα προσεκτικό και περιοριστικό κανονιστικό περιβάλλον μπορεί να επηρεάσει τη δομή των χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων, εμποδίζοντας ορισμένους τύπους χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων να αποκτήσουν μεγάλα μερίδια αγοράς και έτσι να αξιοποιήσουν τα συγκριτικά τους πλεονεκτήματά σε συγκεκριμένες τεχνολογίες δανεισμού προς το συμφέρον τους και να ενισχύσουν τη θέση τους στην αγορά .Στην περίπτωση πολλών αναπτυσσόμενων χωρών τις τελευταίες δεκαετίες, που προσπαθούν για τη μείωση του μεριδίου αγοράς των κρατικών τραπεζών προς όφελος των πιο αποδοτικών ιδιωτικών ιδρυμάτων, έχουν να αντιμετωπίσουν τα ιδιαίτερα προβλήματα που δημιουργεί η πολύ μεγάλη παρουσία ξένων τραπεζών .

Τέλος, μια καλά ισορροπημένη διάρθρωση του τραπεζικού τομέα, με σημαντικές κρατικές τράπεζες που συμμετέχουν σε μεγάλα εθνικά έργα , δυναμικές και ευέλικτες μικρές ιδιωτικές τράπεζες, και μια καινοτόμα παρουσία ξένων τραπεζών μπορεί να αξιοποιήσει όλες τις ευκαιρίες, δημιουργώντας το κατάλληλο πλαίσιο για την εκπλήρωση των απαιτήσεων χρηματοδότησης των ΜΜΕ.

Ο Ebiringa (2011) στην εργασία του έθεσε ως στόχο να προσδιορίσει τους καθοριστικούς παράγοντες για την κεφαλαιακή διάρθρωση των ΜΜΕ στο στάδιο της εκκίνησης τους. Παρατηρήθηκε ότι λόγω των υψηλών ασυμμετριών πληροφόρησης οι ξένοι προς την επιχείρηση είναι αντίθετοι με την παροχή χρηματοδότησης κεφαλαίων εκκίνησης προς τις ΜΜΕ, ενώ οι επιχειρηματίες προτιμούν συχνά τα οφέλη του έλεγχου, στο βαθμό που είναι αντίθετοι με ξένα κεφάλαια κατά την εκκίνηση της επιχείρησης. Ωστόσο, οι νεοσύστατες ΜΜΕ με υψηλότερη μόχλευση δεν είναι μόνο πιο κερδοφόρες, αλλά και καταγράφουν υψηλότερη αύξηση κερδών στην πάροδο του χρόνου. Ωστόσο, η μόχλευση κάνει, επίσης,

τις επιχειρήσεις πιο ευάλωτες στις οικονομικές αναταραχές, κάτι που μειώνει τη βιωσιμότητά τους αν δεν υπάρχει σωστή διαχείριση.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Γκόρτσος Χ., «Βασιλεία ΙΙ και κεφαλαιακή επάρκεια τραπεζών», Μάιος 2005, διαθέσιμο στην: <http://www.economia.gr>
2. Ένωση Ελληνικών Τραπεζών σελ.82-83, διαθέσιμο στο: (http://62.1.43.74/5Ekdosis/UplPDFs//deltia/1_1999/8_3.pdf)
3. Ευαγγελινάκη, Ε. (2007), Εκτίμηση του Πιστωτικού Κινδύνου Καταναλωτικών και Στεγαστικών Δανείων, Μεταπτυχιακή Διατριβή, Πολυτεχνείο Κρήτης
4. Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, Δεκ. 2009, Μηνιαίο Δελτίο
5. Εφραιμίδης Γιάννης, 2006, Επιστημονικό Μάρκετινγκ «Προϋποθέσεις Συστήματος Μέτρησης και Διαχείρισης Πιστωτικού Κινδύνου»
6. Ζαχαριάδης – Σούρας Δ. (2002), Χρήμα – Πίστη – Τράπεζες, Εκδόσεις Αθ. Σταμούλη, σελ. 175-179
7. Ζοπουνίδης, Κ., Λεμονάκης, Χρ. (2009), Διαχείριση Πιστωτικού Κινδύνου, Εκδόσεις Κλειδάριθμος
8. Ζοπουνίδης, Κ. (2009), Σύγχρονα Θέματα Τραπεζικού Μανατζμεντ, Εκδόσεις Κλειδάριθμος
9. Ζοπουνίδης, Κωνσταντίνος, (1998), Ανάλυση και Διαχείριση Χρηματοοικονομικών Κινδύνων, Εκδόσεις Κλειδάριθμος
10. Καλφάογλου, Φ. (1999), “Υποδείγματα μέτρησης πιστωτικού κινδύνου”, Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, Α΄ Τρίμηνο, σελ. 82-94
11. Κωνσταντινίδου Ευδοξία (2009), Βασιλεία ΙΙ και Τραπεζικό Σύστημα (Μελέτη Περίπτωσης)
12. Μαλανδράκης, Ι. (2007), Βασιλεία ΙΙ και Πιστωτικός Κίνδυνος: Το Θεωρητικό Υπόβαθρο και ένα Υπόδειγμα Εκτίμησης Πιστωτικού Κινδύνου, Πολυτεχνείο Κρήτης
13. «Μεθοδολογία απόδοσης αξιολογήσεων πιστοληπτικής ικανότητας», ICAP, Σεπτέμβριος 2010, διαθέσιμο στη διεύθυνση:

<http://www.icap.gr/Images/ICAP%20Group%20-%20Μεθοδολογία%20Απόδοσης%20Αξιολογήσεων%20Πιστοληπτικής%20Ικανότητας.pdf>

14. Τράπεζα της Ελλάδος
15. Στρατουδάκη Μαρία (2009), «Πιστωτικός Κίνδυνος» Μεταπτυχιακή Διατριβή, Πολυτεχνείο Κρήτης
16. Γκόρτσος Χρήστος, Η αναθεώρηση του ισχύοντος κανονιστικού πλαισίου της Επιτροπής της Βασιλείας για την Τραπεζική Εποπτεία με στόχο την ενδυνάμωση της σταθερότητας του διεθνούς τραπεζικού συστήματος, Τιμητικός τόμος, Εκδόσεις Αντ. Ν Σάκκουλα, Αθήνα- Κομοτηνή (2012), διαθέσιμο στο <http://62.1.43.74/5Ekdosis/UplPDFs//syllogikostomos/30-z%20GORTSOS%20519-540.pdf>

ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Roszbach K., Bank lending policy, credit scoring and the survival of loans,1998
2. Subeniotis, D. & Tampakoudis, I. (2010) "The effects of innovative instruments to market participants and the financial system: The particular role of information technologies". In Var. Godara (Ed.), Pervasive Computing for Business: Trends and Applications. IGI Global.
3. Crouhy et al.2001, Risk management, McGraw-Hill, 2001
4. Adomako-Ansah, Frederick Kwabena. *Determinants of Small and Medium Enterprise (SME) Financing by Financial Institutions in Ghana*. Diss. 2013.
5. AYADI, RYM. "The New Basel Capital Accord and SME Financing." Center for European Policy Studies, Brussels (2005).
6. BĂDULESCU, Daniel. "SMEs Financing: the Extent of Need and the Responses of Different Credit Structures." *Theoretical and Applied Economics*7.7 (2010): 25.
7. Beck, Thorsten, and Asli Demirgüç-Kunt. "Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint." *Journal of Banking & Finance* 30.11 (2006): 2931-2943.
8. Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, and Vojislav Maksimovic. "Financing patterns around the world: Are small firms different?." *Journal of Financial Economics* 89.3 (2008): 467-487.

9. Berger, Allen N., and Gregory F. Udell. A more complete conceptual framework for financing of small and medium enterprises. Vol. 3795. World Bank Publications, 2005.
10. Chlupacek, Philip. European SME financing and structured finance. Diss. uniwiien, 2009.
11. Cull, Robert, et al. "Historical financing of small-and medium-size nterprises." *Journal of Banking & Finance* 30.11 (2006): 3017-3042.
12. Ebiringa, Oforegbunam Thaddeus. "SYNTHESIS OF LITERATURE ON SMALL & MEDIUM ENTREPRISE (SME) START-UP FINANCING." *International Journal* 2.
13. Hernández-Cánovas, Ginés, and Johanna Koëter-Kant. "SME Financing in Europe: Cross-Country Determinants of Debt Maturity." (2006).
14. Hernández-Cánovas, Ginés, and Johanna Koëter-Kant. "SME financing in Europe: Cross-country determinants of bank loan maturity." *International Small Business Journal* 29.5 (2011): 489-507.
15. Hyz, A., and G. Gikas. "THE SME SECTOR IN GREECE. FINANCIAL GAP DURING THE CRISIS."
16. Klapper, Leora. "The role of factoring for financing small and medium enterprises." *Journal of Banking & Finance* 30.11 (2006): 3111-3130.
17. Liargovas, Panagiotis. "The white paper on growth, competitiveness and employment and Greek small and medium sized enterprises." *Small Business Economics* 11.3 (1998): 201-214.
18. Watson, Robert, and Nick Wilson. "Small and medium size enterprise financing: A note on some of the empirical implications of a pecking order." *Journal of Business Finance & Accounting* 29.3-4 (2002): 557-578.
19. Wehinger, Gert. "Bank deleveraging, the move from bank to market-based financing, and SME financing." *OECD Journal-Financial Market Trends* 102 (2012): 65.

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ

- <http://www.bankofgreece.gr>
- <http://www.morax.gr/Τραπεζικά-θέματα>
- www.icap.gr
- <http://www.ecb.europa.eu>

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

Το παρόν κεφάλαιο προέρχεται σχεδόν αποκλειστικά από Τραπεζικά εγχειρίδια συστημικών Τραπεζών του Ελλαδικού χώρου και ιδιαίτερα της Τράπεζας EFG EUROBANK-ERGASIAS, τα στελέχη της οποίας θέλω να ευχαριστήσω ιδιαίτερα και για την άριστη συναδελφική σχέση την οποία είχαμε κατά τα χρόνια τα οποία εργαζόμουν στην εν λόγω Τράπεζα αλλά και για τις πληροφορίες τις οποίες μου παρείχαν κατά την συγγραφή της παρούσας διπλωματικής εργασίας.

Θα πρέπει να γνωρίζουμε πως κατά την εξέταση κάθε χρηματοδοτικού αιτήματος , ο αξιολογητής θα πρέπει να συζητήσει με τον επιχειρηματία και να ερευνήσει όλα τα στοιχεία εκείνα, τα οποία θα τον βοηθήσουν στην αξιολόγηση του αιτήματος και της φερεγγυότητας-αξιοπιστίας του πελάτη.

Παρακάτω παρουσιάζουμε ορισμένα γενικά χαρακτηριστικά και κανόνες (Σκέψη credit), οι οποίοι ισχύουν και λαμβάνονται υπόψη κατά την διαδικασία της αξιολόγησης κάθε πιστοδότησης και βοηθούν στην εισήγηση του εκάστοτε αξιολογητή (Εφαρμογή Credit).

Εάν ο αξιολογητής έχει στο μυαλό του και ακολουθήσει τις παρακάτω υποδείξεις, θα είναι σε θέση να αξιολογήσει ορθολογιστικά τον πιστωτικό κίνδυνο και να πάρει αντικειμενική θέση στην εισήγηση του, συμβάλλοντας έτσι σημαντικά στην γρήγορη και ορθή απόφαση.

3.1 ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

3.1.1 Γνωρίζοντας τον πελάτη

Η γνώση του αντικειμένου στο οποίο δραστηριοποιείται ο υποψήφιος δανειολήπτης ,της συναλλακτικής του συμπεριφοράς, των ιδιαιτεροτήτων της αγοράς στην οποία συναλλάσσεται, των αναγκών του, των προβλέψεων και των προσδοκιών του για την αγορά, των επενδυτικών του κινήσεων αναφορικά με την επιχείρηση του, αποτελούν πρωταρχικό στόχο μιας διεύθυνσης αξιολόγησης σε μια οργανωμένη Τράπεζα. Συζητώντας αρχικά με τον πελάτη, ο αξιολογητής, θέτει τις βάσεις μιας ενδελεχούς προσέγγισης προκειμένου ο πελάτης να εξυπηρετηθεί και να αξιολογηθεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο προς συμφέρον αμφοτέρων των μερών.

Δεδομένης της προσωπικής-οικογενειακής μορφής των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, μεγάλη έμφαση πρέπει να δίνεται στον ίδιο τον επιχειρηματία:

- Είναι σοβαρό, φερέγγυο και αξιόπιστο πρόσωπο;
- Έχει παρελθόν συνέπειας, υπευθυνότητας και σταθερότητας;
- Είναι ύποπτο άτομο με ασυνήθιστες συναλλακτικές δραστηριότητες;
- Είναι σε κατάλληλη ηλικία για να ανταποκριθεί κατά την διάρκεια του δανείου στις υποχρεώσεις του (ή είναι πολύ νέος/πολύ ηλικιωμένος);
- Και τέλος πρέπει πάντα να αναρωτηθούμε: θα του δανείζαμε τα δικά μας χρήματα;

3.1.2 Προσδιορισμός των επαγγελματικών αναγκών του

Μια χρηματοδότηση πρέπει κάθε φορά να καλύπτει τρέχουσες, εφάπαξ, επαναλαμβανόμενες ή μελλοντικές ανάγκες της επιχείρησης και όχι να χρησιμοποιείται για άλλο σκοπό (π.χ. προσωπικούς και μη συνδεδεμένους με την επιχειρηματική δραστηριότητα).

Ο προσδιορισμός της πραγματικής ανάγκης αφενός θα οδηγήσει στο κατάλληλο δανειακό πρόγραμμα αφετέρου θα προσδιορίσει τον τρόπο αποπληρωμής της εκάστοτε δανειοδότησης με ομαλό τρόπο, αποφεύγοντας έτσι πιθανές εντάσεις λόγω κακής συνεννόησης και αλλαγές των δανειακών συμβάσεων και εξασφαλίσεων, οι οποίες και χρονοβόρες και κοστοβόρες είναι και για τις δυο πλευρές . Ο επιχειρηματίας θα πρέπει να εξηγεί με κάθε λεπτομέρεια τον κύκλο συναλλαγών, παραγωγής:

- Πότε αγοράζει, πότε πουλά, πώς πουλά;
- Πως θα χρησιμοποιήσει την πιστοδότηση (αν δηλαδή με αυτήν θα αγοράσει με μετρητά για να πετύχει σοβαρή έκπτωση ή αν θα εξοφλήσει τις υποχρεώσεις του)
- Θα χρηματοδοτήσει αγορά κάποιου παγίου (εξοπλισμού ή επαγγελματικής στέγης), το αποτέλεσμα του οποίου θα ενισχύσει τις οικονομικές δυνατότητες της εταιρείας;
- Είναι μια ανάγκη έκτακτη και απρόβλεπτη ή πιθανά είναι επαναλαμβανόμενη;

Είναι πολύ σημαντικό ο αξιολογητής να γνωρίζει ότι η πιστοδότηση που εγκρίνει, θα χρησιμοποιηθεί για τον σκοπό που δηλώθηκε και όχι για τρίτο σκοπό.

Ακόμη σε περιπτώσεις, όπου με την πιστοδότηση , κάποια επιχείρηση θα εξοφλήσει δανεισμό άλλης Τράπεζας, θα πρέπει να είναι αποδεδειγμένο ότι προκύπτουν οφέλη στην επιχείρηση από την προτεινόμενη αλλαγή του δανειακού προγράμματος και της Τράπεζας.

Δεν θα πρέπει σε καμία περίπτωση μια πιστοδότηση να λύσει το πρόβλημα κάποιας άλλης Τράπεζας δημιουργώντας σε μια άλλη ένα πιθανό μελλοντικό πρόβλημα.

3.1.3 Αποπληρωμή δανεισμού-Πρωτεύουσα διέξοδος

Σκοπός μιας Τράπεζας είναι να χρηματοδοτήσει υγιείς επιχειρήσεις, καλούς πελάτες με δυνατότητα αποπληρωμής και όχι μη αποδεκτούς πελάτες, ανεξάρτητα από την οποιαδήποτε εξασφάλιση που αυτοί προσφέρουν. Μέλημα της Τράπεζας είναι η ομαλή αποπληρωμή του δανείου και όχι η ρευστοποίηση της εξασφάλισης που μπορεί να έχει.

Κάτω από αυτό το πρίσμα λοιπόν, οφείλει με την απόφαση της να εξασφαλίσει την ικανότητα της επιχείρησης να μπορεί να αποπληρώσει την οφειλή της.

Οι πηγές αποπληρωμής ενός δανείου ή μιας πιστοδότησης διακρίνονται σε λειτουργικές και μη λειτουργικές.

Στις λειτουργικές συμπεριλαμβάνονται:

- Οι επιταγές πελατείας από πραγματοποιηθείσες πωλήσεις επί πιστώσει
- Οι απαιτήσεις από πελάτες
- Οι αναμενόμενες πωλήσεις εμπορευμάτων που ήδη έχει στην κατοχή της η επιχείρηση
- Οι γεγεννημένες απαιτήσεις από πωλήσεις με άτοκες δόσεις
- Οι αποδεδειγμένες πωλήσεις με πιστωτικές κάρτες μετρητοίς

Στις μη λειτουργικές πηγές συμπεριλαμβάνονται:

- Η εικόνα και η φήμη της επιχείρησης, το ομαλό επιχειρηματικό παρελθόν, η συνέπεια αυτής και των φορέων της
- Το ήθος τους
- Οι καλές πληροφορίες Τραπεζών και αγοράς (προμηθευτών, πελατών, ανταγωνιστών)
- Οι προσημειώσεις και οι υποθήκες ακινήτων σε εξασφάλιση των πιστοδοτήσεων

- Τα δεσμευμένα μετρητά, ομόλογα, τίτλοι
- Η ύπαρξη ελεύθερης βαρών ακίνητης περιουσίας στην επιχείρηση ή στους φορείς της
- Η ύπαρξη διαθεσίμων ή ρευστοποιήσιμων στοιχείων
- Η ύπαρξη εσόδων ή εισοδήματα από άλλες πηγές

Θα πρέπει λοιπόν να εξετάζονται με προσοχή και να καταγράφονται σε κάθε περίπτωση οι υπάρχουσες λειτουργικές και μη λειτουργικές πηγές αποπληρωμής, οι οποίες υποστηρίζουν την έγκριση ενός αιτήματος.

3.1.4 Εξασφαλίσεις-Δευτερεύουσα διέξοδος-Αρχή pari-passu

Οι παρεχόμενες εξασφαλίσεις (π.χ. ομόλογα, καταθέσεις, προσημειώσεις κλπ) αποτελούν δευτερεύουσα διέξοδο (2nd way out) από την δανειοδότηση, σε περίπτωση απρόβλεπτων γεγονότων, ενώ η πρωτεύουσα διέξοδος πρέπει πάντα να είναι τα λειτουργικά έσοδα της αξιολογούμενης επιχείρησης/ επαγγελματία, όπως αναφέρθηκε παραπάνω.

Η Τράπεζα δεν δανείζει με σκοπό να πάρει τα χρήματα της πίσω με ρευστοποίηση των εξασφαλίσεων της, αλλά προσβλέπει στην ομαλή αποπληρωμή των πιστοδοτήσεων.

Στην περίπτωση συμφωνίας για την λήψη εξασφαλίσεων, η Τράπεζα πρέπει να φροντίζει η θέση της σαν δανειστού να είναι σε βάση **pari-passu** (δηλαδή στην ίδια τάξη πρωτοπραξίας) με όλους τους άλλους δανειστές που έχουν χορηγήσει στον ίδιο πελάτη ίδιας μορφής δάνεια. Για παράδειγμα, μια δεύτερη προσημείωση σε κάλυψη δανείου για κεφάλαιο κίνησης, ενώ πρώτη προσημείωση έχει παρασχεθεί σε μια άλλη Τράπεζα για την ίδια μορφή και το ίδιο περίπου ποσό χρηματοδότησης, πρέπει να αντιμετωπίζεται επιφυλακτικά γιατί καθιστά σε μειονεκτική θέση μια άλλη Τράπεζα, σε περίπτωση ρευστοποίησης των εξασφαλίσεων. Όπως επίσης και χρηματοδότηση χωρίς εξασφαλίσεις σε ένα πελάτη που έχει δανεισθεί από άλλη Τράπεζα, παρέχοντας σε αυτή ισχυρές εξασφαλίσεις, καθιστά μια άλλη ανίσχυρη.

3.1.5 Ιστορικό επιχείρησης

Θα πρέπει να μας απασχολήσουν:

- Τα χρόνια δραστηριοποίησης της επιχείρησης στην αγορά

- Την ιστορικότητα της επιχείρησης και των φορέων της
- Η προγενέστερη εμπειρία των φορέων με το αντικείμενο και η γνώση που έχουν αποκομίσει
- Η επιχείρηση είναι νέα ή μήπως είναι συνέχεια άλλης;
- Οι φορείς της είναι σταθεροί ή αλλάζουν επάγγελμα κάθε τόσο και γιατί;
- Το επιχειρηματικό τους παρελθόν είναι ομαλό ή είχαν προβλήματα στο παρελθόν και ποια, κι αν είχαν πως τα έλυσαν;
- Είχε μεταβολές ως προς την νομική μορφή ή το εμπορικό της αντικείμενο στο παρελθόν, τι είδους μεταβολές και γιατί;
- Όσοι συμμετέχουν εργάζονται και οι ίδιοι ή κάποιοι έχουν τοποθετήσει τα κεφάλαια τους και εργάζονται κάποιοι άλλοι;
- Ποιο προβλέπεται ότι θα είναι το μέλλον της;

3.1.6 Ιδιοκτησία

Θα πρέπει να μας απασχολήσει:

- Η μορφή της επιχείρησης (ατομική επιχείρηση, Ο.Ε,Ε.Ε,Ε.Π.Ε,Α.Ε)
- Ποιος είναι ο πραγματικός ιδιοκτήτης;
- Πως κατανέμονται τα μερίδια μιας εταιρείας;
- Είναι τυπική η συμμετοχή κάποιων σε μια εταιρεία και γιατί;

3.1.7 Διοικητική Δομή της επιχείρησης

Θα πρέπει να εξετάζεται:

- Πως διοικείται μια επιχείρηση;
- Πως έχουν μοιρασθεί οι ρόλοι μεταξύ των εταίρων;
- Υπάρχει συμμετοχή πολλών στην άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας
- Ένας μόνο αποφασίζει για όλα;
- Πως στελεχώνεται μια επιχείρηση;
- Τα στελέχη έχουν ρόλο στην διοίκηση της; Σαφώς μια επιχείρηση σωστά στελεχωμένη, υπερτερεί από μια άλλη, όπου όλοι οι ρόλοι ανήκουν σε ένα άτομο, το οποίο δεν πρέπει να λείπει ποτέ.
- Η ηλικία των εταίρων

- Η ύπαρξη διάδοχης κατάστασης. Συχνά στις επιχειρήσεις της αγοράς μας, το μέλλον εξαρτάται και από την ύπαρξη διάδοχης κατάστασης, ιδίως όταν οι φορείς της είναι κάποιας ηλικίας. Επίσης, ως διάδοχη κατάσταση πρέπει να θεωρείται η περίπτωση όπου στην επιχείρηση απασχολούνται και άλλα μέλη της οικογένειας, ώστε να υπάρχει η αίσθηση ότι, σε μια περίοδο απουσίας του βασικού φορέα, η επιχείρηση δεν θα κλείσει.

3.1.8 Επιχειρηματικό Ήθος-Επιχειρηματική Πρωτοβουλία των ενεχομένων

Θα πρέπει να εξετάζονται:

- Οι ικανότητες του επιχειρηματία
- Η σοβαρότητα, η αξιοπιστία και η υπευθυνότητα του
- Είναι δραστήριος, εργατικός, γνώστης των συνθηκών της αγοράς στην οποία δραστηριοποιείται;
- Βλέπει μπροστά και τι σχέδια έχει για το μέλλον;
- Έχει αναλάβει επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και τι αποτελέσματα είχαν;
- Το ήθος του επιχειρηματία παίζει σημαντικό ρόλο και η τιμιότητα και η συνέπεια κάποιου, πολλές φορές, είναι στοιχείο πιο σημαντικό (ποιοτικό στοιχείο) και από τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης (ποσοτικό στοιχείο).

3.1.9 Προϊόντα-Παροχή Υπηρεσιών

Εξετάζεται εάν τα προϊόντα που διακινεί και εμπορεύεται μια επιχείρηση:

- Είναι επώνυμα, γνωστά και καθιερωμένα
- Είναι καλής ποιότητας και κατασκευής
- Εφόσον η επιχείρηση είναι παροχής υπηρεσιών, τι είδους υπηρεσίες προσφέρει, πόσο καλά εξυπηρετεί κλπ

3.1.10 Συνθήκες της αγοράς-Η θέση της επιχείρησης στον ανταγωνισμό

Οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην αγορά την οποία εξετάζουμε, επιχειρούν κάτω από έντονο ανταγωνισμό, ο οποίος εκφράζεται με την συγκέντρωση πολλών

ομοειδών επιχειρήσεων στην ίδια αγορά. Ακόμη γενικότεροι οικονομικοί παράγοντες (μείωση κάθε χρόνο της αγοραστικής δύναμης των αγοραστών, στασιμότητα πωλήσεων) τις επηρεάζουν αρνητικά, με αποτέλεσμα την αδυναμία κάποιων από αυτές να ανταπεξέλθουν στις δυσκολίες και να σταματούν την δραστηριότητα τους.

Όμως παρά τις γενικότερες δυσμενείς συνθήκες αυτής της αγοράς, υπάρχει ένας τεράστιος αριθμός επιχειρήσεων που αντιπαρέχονται αυτά τα προβλήματα με επιτυχία, κερδοφορούν και αναπτύσσονται.

Θα πρέπει λοιπόν να εξετάζονται:

- Ο κλάδος στον οποίο εντάσσεται
- Τα θετικά και αρνητικά του στοιχεία και οι προοπτικές του για το μέλλον
- Πως η υποψήφια προς δανειοδότηση εταιρεία ελίσσεται και ξεπερνά τα προβλήματα του κλάδου
- Ποια είναι τα θετικά της στοιχεία και, αν υπάρχουν, ποια είναι τα αρνητικά και πως σκοπεύει να τα διορθώσει
- Η θέση της επιχείρησης στη συγκεκριμένη αγορά-περιοχή
- Τι είδους ανταγωνισμό αντιμετωπίζει και από πού
- Πως αντιδρά και πως αντιμετωπίζει τον ανταγωνισμό

Από τις αντιδράσεις του επιχειρηματία, τις αποφάσεις του και τις κινήσεις του, ο αξιολογητής θα εξάγει χρήσιμα συμπεράσματα για τις ικανότητες του, την εμπειρία του και τη δυναμικότητα του.

3.1.11 Σχέση του πελάτη με την τράπεζα

Οι πελάτες διακρίνονται σε α) διερχόμενους και β) σε υφιστάμενους, οι οποίοι διατηρούν ένα οποιοδήποτε προϊόν στην Τράπεζα, δανειακό ή μη. Η αντιμετώπιση τους πρέπει να είναι διαφορετική, καθώς οι διερχόμενοι συνήθως προσπαθούν να καλύψουν μια άμεση ανάγκη ενώ τους υφισταμένους μια Τράπεζα τους γνωρίζει ήδη, έστω και μερικώς, από την πρότερη συνεργασία μαζί τους και προσπαθεί να διευρύνει την συνεργασία αυτή μέσω των διασταυρούμενων πωλήσεων (cross sales). Η άμεση ανάγκη κάποιου μπορεί να υποδηλώνει:

- Ελλιπή ή ανύπαρκτο προγραμματισμό
- Έκτακτες και συχνά αρνητικές συγκυρίες

- Αδυναμία ή κακή πρόβλεψη των αναγκών μιας επιχείρησης
- Ελλιπή ή ανύπαρκτη οργάνωση

Η σχέση με την Τράπεζα μπορεί να μας βοηθήσει σημαντικά στην αξιολόγηση του αιτήματος. Αν ο πελάτης διατηρεί λογαριασμούς καταθέσεων ή πραγματοποιεί πωλήσεις με πιστωτικές κάρτες της Τράπεζας, τα ερωτήματα που πρέπει να τεθούν είναι:

- Τηρεί σωστά τους λογαριασμούς του ή εμφανίζεται ακάλυπτος (Referrals) στον συμψηφισμό των Τραπεζών;
- Τι μέσα υπόλοιπα έχει;
- Διατηρεί κατά καιρούς υψηλά υπόλοιπα, γεγονός που δείχνει την εποχικότητα του αντικειμένου του;
- Από ποτέ διατηρεί POS της Τράπεζας και ποιες είναι οι πωλήσεις του μέσω των καρτών. Είναι ομαλή η συνεργασία του με την Δ/νση Πιστωτικών καρτών;
- Πως είναι οι σχέσεις του με τα στελέχη του καταστήματος, γεγονός που αποκαλύπτει στοιχεία του χαρακτήρα του
- Είναι σκληρός και απαιτητικός στις συναλλαγές του, γεγονός που δείχνει είτε επιχειρηματικές ικανότητες είτε επαγγελματική ανασφάλεια

3.1.12 Πληροφορίες αγοράς-Τραπεζών-Λευκός και Μαύρος Τειρεσίας

Στην αγορά που απευθυνόμαστε, η οποία σαν βασικό χαρακτηριστικό έχει την τήρηση βιβλίων Β κατηγορίας, τα ποσοτικά στοιχεία (αναλυτικά στοιχεία φορολογίας εισοδήματος, Φ.Π.Α) είναι πολύ λίγα για να οδηγηθούμε σε ασφαλή συμπεράσματα και μάλιστα, τα δηλωμένα έσοδα, είναι συνήθως λιγότερα των πραγματικών. Εναλλακτικές πηγές πληροφοριών αποτελούν:

- Οι προμηθευτές
- Οι πελάτες
- Οι ανταγωνιστές
- Οι Τράπεζες

Τα ερωτήματα που θα πρέπει να μας απασχολήσουν για τον τρόπο αγοράς της επιχείρησης από προμηθευτές είναι:

- Αγοράζει με μετρητά; γεγονός που δηλώνει οικονομική ευρωστία
- Αγοράζει με ανοικτό λογαριασμό; που σημαίνει ότι οι προμηθευτές του τον εμπιστεύονται
- Αγοράζει με επιταγές; τι είδους (δικές του ή πελατείας) και τι διάρκειας, που υποδηλώνει το βαθμό εμπιστοσύνης από τους προμηθευτές του
- Ζήτησε ποτέ παρατάσεις στις ημερομηνίες πληρωμής ή στις λήξεις των επιταγών, που δείχνει τον προγραμματισμό και την συνέπεια της επιχείρησης

Από τους πελάτες του θα βγάλουμε συμπεράσματα για την οργάνωση του:

- Ανταποκρίνεται άμεσα στις παραγγελίες ή καθυστερεί;
- Τα προϊόντα που εμπορεύεται είναι καλής ή δεύτερης ποιότητας;

Τους ανταγωνιστές θα ρωτήσουμε:

- Τι ακούγεται για τον πελάτη μας στην αγορά;
- Πως η αγορά τον εκτιμά;

Οι καλές πληροφορίες από ανταγωνιστές είναι καλό στοιχείο, οι κακές όμως δεν είναι κατ' ανάγκη και σίγουρες. Εδώ περισσότερη σημασία έχει να γνωρίζουμε καλά αυτόν που μας δίνει τις πληροφορίες, ώστε να βασιζόμαστε πραγματικά στα όσα μας αναφέρει.

Από τις Τράπεζες διασταυρώνουμε τα δηλωθέντα στοιχεία και πληροφορούμαστε:

- Έχει πάρει κάποιο δάνειο και πως το αποπληρώνει;
- Είναι ενήμερος ή ληξιπρόθεσμος; μπορούμε να ζητήσουμε τραπεζική ενημερότητα;
- Έχει λογαριασμό όψεως και πως τον κινεί;

Είναι θετικό στοιχείο ο πελάτης να δηλώσει ότι συνεργάζεται με άλλες Τράπεζες, εφόσον θα έχουμε τη δυνατότητα να έχουμε πληροφορίες γι αυτόν.

Επίσης πληροφορίες μπορούμε να αναζητήσουμε από γνωστούς μας πελάτες που δραστηριοποιούνται στην ευρύτερη αγορά του ενδιαφερομένου.

Καλό θα είναι στην εισήγηση μας να μεταφέρουμε, όσο αυτό είναι εφικτό, τα σχόλια όπως ακριβώς ελέχθησαν.

Τέλος θα πρέπει να διαβεβαιώνουμε όσους μας εξυπηρετούν σχετικά με την εχεμύθεια μας και σε καμία περίπτωση να μην αναφέρουμε τις πηγές των πληροφοριών μας.

Η ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ ΑΕ εξειδικεύεται στη συγκέντρωση και διάθεση πληροφοριών οικονομικής συμπεριφοράς για επιχειρήσεις και ιδιώτες, δεδομένων συγκέντρωσης χορηγήσεων για ιδιώτες και μικρές επιχειρήσεις, υποθηκών και προσημειώσεων καθώς και στοιχείων που συνδράμουν στην αποτροπή απάτης στις τραπεζικές συναλλαγές, τα οποία παρέχει μέσω αξιόπιστων πληροφορικών συστημάτων.

Όσον αφορά τα δυσμενή στοιχεία σε μια επιχείρηση, στους φορείς της, στους συγγενείς Α' βαθμού των φορέων της, όπως επίσης και σε συγγενείς, προς όλους τους παραπάνω, εταιρείες, θα πρέπει να εξετάζεται:

- Το είδος, η σοβαρότητα, ο αριθμός και το ποσοτικό τους μέγεθος σε €
- Η παλαιότητα, η διαχρονικότητα και η συχνότητα τους

Τα δυσμενή στοιχεία θα πρέπει να αιτιολογούνται πλήρως, προσκομίζοντας τυχόν έγγραφα τακτοποίησης ή διαγραφής τους, δίδοντας παράλληλα επαρκής εξηγήσεις για τις αιτίες και τους λόγους δημιουργίας τους.

Στον λευκό Τειρεσία δίνεται η δυνατότητα στον αξιολογητή να δει τις όποιες δανειακές υποχρεώσεις του φορέα ή των φορέων μιας εταιρείας όπως και των συγγενών τους με Α' βαθμό συγγένειας, το είδος, το ύψος και το αρχικό τους ποσό, τον τρόπο με τον οποίο αυτές αποπληρώνονται, ούτως ώστε να ζητήσει περισσότερα στοιχεία, όπως τραπεζικές ενημερότητες, στις οποίες θα καθορίζεται το ενήμερο και το τρέχον υπόλοιπο της οφειλής, εξασφαλίσεις που τυχόν έχουν δοθεί, εγγυήσεις κ.α.

3.1.13 Οικογενειακή κατάσταση-Περιουσία

Σημαντικό ποιοτικό στοιχείο αποτελεί και το βιοτικό επίπεδο του πελάτη μας, δηλαδή η οικογενειακή του κατάσταση (παιδιά που σπουδάζουν, εργαζόμενος/η σύζυγος κλπ) τα οποία υποδηλώνουν κάποιο επίπεδο ευμάρειας.

Παράλληλα η ύπαρξη κινητής και ακίνητης περιουσίας, που αποκτάται κατά τη διάρκεια ασκήσεως του επαγγέλματος του και δεν είναι απόρροια κληρονομιάς, είναι στοιχείο που υποδηλώνει οικονομική άνεση/ευχέρεια. Επίσης η απόκτηση περιουσιακών στοιχείων κατά τη διάρκεια της δραστηριότητας είναι στοιχείο που πρέπει να διασταυρωθεί με τις πωλήσεις που δηλώνει, ιδιαίτερα εάν έχουμε να αξιολογήσουμε εταιρεία με Β' κατηγορίας βιβλία.

Τέλος θα πρέπει να έχουμε υπόψη μας ότι ο στόχος είναι η δημιουργία ολοκληρωμένων τραπεζικών σχέσεων.

Μια χρηματοδότηση δεν πρέπει να είναι μια μεμονωμένη συναλλαγή με τον πελάτη, αλλά η αρχή μιας ουσιαστικής και πολύπλευρης σχέσης που πρέπει να αναπτυχθεί. Η μη ύπαρξη παράλληλων εργασιών (πχ συνεργασία με την Δ/ση καρτών, λογ/σμοί όψεως, εισαγωγές ή επενδυτικά προϊόντα κλπ) όχι μόνο στερεί πολύτιμα κέρδη από την τράπεζα, αλλά και δεν επιτρέπει τον επαρκή έλεγχο της πορείας των εργασιών του πελάτη και τον έγκαιρο εντοπισμό τυχόν προβλημάτων του. Επίσης καθιστά την δανειακή σχέση με τον πελάτη αβέβαιη, με την έννοια ότι είναι πολύ εύκολο για ένα καλό και συνεπή πελάτη να φύγει από μια Τράπεζα μεταφέροντας το δάνειο του, αν έχει μόνο αυτό, σε κάποια άλλη.

Η δημιουργία μιας τέτοιας ολοκληρωμένης σχέσης, απαιτεί βέβαια εκ μέρους μας αρκετό χρόνο, σχεδιασμό, διαρκή προσπάθεια, ενδιαφέρον, καλή γνώση των προϊόντων μας αλλά κυρίως γνώση των συγκεκριμένων αλλαγών του πελάτη μας (know your customer). Όλα αυτά είναι χαρακτηριστικά που στις περισσότερες περιπτώσεις ο χρηματοδοτούμενος πελάτης εκτιμά και ανταποδίδει ανάλογα, με αύξηση των εργασιών του μαζί μας.

3.2 ΠΟΣΟΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Η εξέταση των οικονομικών στοιχείων μιας επιχείρησης (αγορές, πωλήσεις, αποθέματα εμπορευμάτων, απαιτήσεις, χρηματικά διαθέσιμα, υποχρεώσεις κ.α.) αποτελούν μετρήσιμα μεγέθη, δηλαδή ποσοτικά στοιχεία και συνήθως μας οδηγούν σε αντικειμενικά συμπεράσματα.

Οι επιχειρήσεις είναι υποχρεωμένες από την υπάρχουσα νομοθεσία στην τήρηση λογιστικών βιβλίων. Ανάλογα με την πολιτική τους ή με τον κύκλο εργασιών τους ή με το είδος τους, οι επιχειρήσεις είναι υποχρεωμένες να τηρούν βιβλία **Α΄, Β΄ ή Γ΄ κατηγορίας**.

Βιβλία Α΄ κατηγορίας επιτρέπεται να τηρούν επιχειρήσεις με ετήσιες πωλήσεις μέχρι € 150.000 ή κάποιες μεμονωμένες επιχειρήσεις με μεγαλύτερες πωλήσεις (π.χ. περίπτερα, πρατήρια υγρών καυσίμων, ψιλικά είδη). Οι επιχειρήσεις αυτές καταχωρούν τις αγορές τους στο βιβλίο αγορών.

Βιβλία Β΄ (εσόδων-εξόδων) κατηγορίας επιτρέπεται να τηρούν επιχειρήσεις με ετήσιες πωλήσεις από € 150.001 έως € 1.500.000. Οι επιχειρήσεις που τηρούν βιβλία Β κατηγορίας (βιβλία εσόδων-εξόδων) δεν υποβάλλουν ισολογισμούς.

Επιχειρήσεις με πωλήσεις πάνω από € 1.500.000 επιβάλλεται να τηρούν **βιβλία Γ' κατηγορίας**. Οι ΕΠΕ και οι ΑΕ υποχρεούνται στην τήρηση βιβλίων Γ κατηγορίας ανεξάρτητα από το ύψος των πωλήσεων. Πάντως και επιχειρήσεις (ατομικές, Ο.Ε, Ε.Ε) με μικρότερο κύκλο εργασιών μπορούν, αν επιθυμούν, να κρατούν βιβλία Γ κατηγορίας.

Ανάλογα με το είδος βιβλίων που τηρούν οι επιχειρήσεις και ανάλογα με τον βαθμό ανάλυσης που χρειάζεται ένα αίτημα, θα πρέπει να εξετάζουμε τα εξής:

3.2.1 Ανάλυση οικονομικών στοιχείων Α' και Β' κατηγορίας βιβλίων

Από τα Αναλυτικά Στοιχεία Φορολογίας Εισοδήματος (δήλωση Ε3), τα Αναλυτικά Στοιχεία προσδιορισμού καθαρού εισοδήματος (Ε10) και τις περιοδικές δηλώσεις Φ.Π.Α. θα πρέπει να εξετάζονται αγορές και πωλήσεις, η πορεία τους από χρόνο σε χρόνο ή/και περίοδο και να αιτιολογούνται οι αποκλίσεις. Να εξετάζονται οι ετήσιες αγορές σε σχέση με τις πωλήσεις, γιατί πολλές φορές συναντάται οι αγορές να είναι περισσότερες από τις πωλήσεις και εκεί θα πρέπει να διερευνάται ο λόγος. Εάν δηλαδή προέρχεται από αδυναμία πωλήσεων, εάν οι πωλήσεις είναι τελικά περισσότερες από τις δηλωθείσες ή εάν πρόκειται για νέα επιχείρηση.

Επίσης θα πρέπει να εξετάζεται ο δανεισμός της επιχείρησης και να διερευνάται εάν είναι ενήμερος ή εάν παρουσιάζει καθυστερήσεις. Επειδή ο δανεισμός αυτών των επιχειρήσεων δεν διαπιστώνεται από τα προσκομιζόμενα έντυπα δηλώσεων, θα πρέπει κατά τη συζήτηση με τον πελάτη να ρωτάμε εάν υπάρχει δανεισμός σε άλλη Τράπεζα. Σε περίπτωση απόκρυψης ο μόνος τρόπος να το πληροφορηθούμε είναι να πάρουμε πληροφορίες από την Τράπεζα με την οποία συνεργάζεται σε λογαριασμούς καταθέσεων, αφού συνήθως στην ίδια Τράπεζα μπορεί να οφείλει και κάποιο δάνειο. Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στην συγκεκριμένη έρευνα, καθώς ο Λευκός και Μαύρος Τειρεσίας αργεί να ενημερωθεί ή δεν ενημερώνεται ποτέ ή επαρκώς.

3.2.2 Ανάλυση οικονομικών στοιχείων Γ' κατηγορίας βιβλίων

Τα βασικά λογιστικά βιβλία που τηρούν οι επιχειρήσεις με βιβλία Γ' κατηγορίας είναι:

Ημερολόγιο: είναι το βιβλίο όπου καταχωρούνται όλες οι συναλλαγές της επιχείρησης κατά χρονολογική σειρά, από τις οποίες επηρεάζονται (χρεώνονται ή πιστώνονται) δύο ή

περισσότεροι λογαριασμοί. Κατά την καταχώριση απαιτείται να αναγράφονται: η ημερομηνία συναλλαγής, ο αριθμός του παραστατικού εγγράφου, οι τίτλοι των χρεούμενων ή πιστούμενων λογαριασμών, τα ποσά καταχώρισης και η αιτιολογία των κινήσεων.

Καθολικό: είναι το βιβλίο στο οποίο καταχωρούνται όλοι οι πρωτοβάθμιοι λογαριασμοί, δηλαδή οι συγκεντρωτικοί λογαριασμοί κατά κατηγορία π.χ. έσοδα, έξοδα, απαιτήσεις, υποχρεώσεις κ.α.

Το καθολικό διακρίνεται σε:

Γενικό καθολικό: όπου καταχωρούνται όλοι οι πρωτοβάθμιοι λογαριασμοί, δηλαδή οι συγκεντρωτικοί λογαριασμοί κατά κατηγορία π.χ. έσοδα, έξοδα, απαιτήσεις, υποχρεώσεις κ.α.

Αναλυτικό καθολικό: όπου τηρούνται οι δευτεροβάθμιοι λογαριασμοί, δηλαδή οι αναλυτικοί λογαριασμοί. Για να γίνει σαφής ο όρος δίνουμε ένα παράδειγμα: Ο πρωτοβάθμιος λογαριασμός **απαιτήσεις από πελάτες** μιας επιχείρησης αναλύεται σε όλους τους πελάτες της επιχείρησης, οι οποίοι της χρωστούν. Τότε ο κάθε πελάτης είναι ένας δευτεροβάθμιος λογαριασμός. Είναι λοιπόν αυτονόητο, ότι το σύνολο των δευτεροβάθμιων λογαριασμών είναι ίσο με το υπόλοιπο του αντίστοιχου πρωτοβάθμιου λογαριασμού.

Ισοζύγιο λογαριασμών καθολικού: είναι το βιβλίο όπου καταχωρούνται ανά λογαριασμό το προηγούμενο υπόλοιπο, το σύνολο των χρεώσεων και των πιστώσεων και το νέο υπόλοιπο που διαμορφώνεται. Τα είδη των ισοζυγίων είναι:

Ισοζύγιο γενικού καθολικού ή ισοζύγιο πρωτοβάθμιων λογαριασμών, στο οποίο εμφανίζονται οι κινήσεις και τα υπόλοιπα των πρωτοβάθμιων λογαριασμών.

Ισοζύγιο αναλυτικού καθολικού ή ισοζύγιο δευτεροβάθμιων λογαριασμών, στο οποίο εμφανίζονται τα υπόλοιπα των δευτεροβάθμιων λογαριασμών.

Περιοδικό ισοζύγιο: καλύπτει μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο π.χ. τρίμηνο

Οριστικό ισοζύγιο: είναι το τελικό ισοζύγιο που προκύπτει την τελευταία ημέρα της διαχειριστικής χρήσης, από το οποίο συντάσσεται και ο ισολογισμός της επιχείρησης.

Με τα ισοζύγια η επιχείρηση μπορεί να ελέγχει κάθε φορά την πορεία της, να παρακολουθεί τα μεγέθη της και τα περιουσιακά της στοιχεία, να έχει πλήρη και σαφή γνώση των οικονομικών της αποτελεσμάτων.

Βασικές έννοιες που είναι χρήσιμο να αναφέρουμε για να κατανοήσουμε τα στοιχεία του Ισολογισμού είναι:

Λογαριασμός: είναι το μέσο στο οποίο απεικονίζονται συστηματικά, με χρονολογική σειρά και με χρηματικούς όρους, η αρχική θέση και οι μεταβολές (αυξήσεις ή μειώσεις) των στοιχείων του ενεργητικού, του παθητικού και της καθαρής θέσης της επιχείρησης.

Ενεργητικό: είναι το σύνολο των περιουσιακών στοιχείων που διαθέτει η επιχείρηση και μέσω της διαχείρισης τους προσπαθεί να πετύχει τους σκοπούς της. Περιουσιακά στοιχεία θεωρούνται τα υλικά αγαθά (π.χ. ακίνητα, κινητά, έπιπλα, σκεύη, πρώτες και βοηθητικές ύλες), οι απαιτήσεις της επιχείρησης (π.χ. απαιτήσεις από πελάτες, γραμμάτια εισπρακτέα, επιταγές εισπρακτέες κ.α.), τα διαθέσιμα της επιχείρησης (ταμείο, καταθέσεις στις Τράπεζες), τα οποία κατέχει και μπορεί να χρησιμοποιήσει για την επίτευξη των σκοπών της.

Παθητικό: είναι το σύνολο των υποχρεώσεων της επιχείρησης, έναντι τρίτων, εκτός των ιδρυτών και των διοικούντων αυτής, οι χρεώσεις προς Τράπεζες, προμηθευτές, οι υποχρεώσεις προς το δημόσιο και οργανισμούς, οι υποχρεώσεις προς τρίτους κ.α.

Καθαρή Θέση: είναι το σύνολο των κεφαλαίων που έχουν συνεισφέρει οι μέτοχοι κατά την ίδρυση της ή κατά την διάρκεια της ζωής της και εμφανίζουν την υποχρέωση της επιχείρησης έναντι τους. Η λογιστική απεικόνιση της καθαρής θέσης είναι: καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο + αποθεματικά ± κέρδη (ζημιές) προηγούμενων χρήσεων.

Έσοδο: είναι η χρηματική έκφραση της αγοραστικής δύναμης που αποκτάται, άμεσα ή έμμεσα, από τη δραστηριότητα της οικονομικής μονάδας και ειδικότερα από την πώληση ή εκμετάλλευση αγαθών, υπηρεσιών και δικαιωμάτων. Στην έννοια του εσόδου περιλαμβάνονται τυχόν επιχορηγήσεις και άλλα παρόμοιας φύσεως κονδύλια, που καταβάλλονται στην οικονομική μονάδα για την υποβοήθηση επιτεύξεων των σκοπών της.

Έξοδο: είναι κάθε ηθελημένη διάθεση περιουσιακού στοιχείου με αντάλλαγμα την απόκτηση κάποιου αγαθού.

Κέρδος: είναι κάθε απόκτηση περιουσιακού στοιχείου έναντι διάθεσης αγαθών, απαλλαγμένου όμως από τα βάρη που απαιτήθηκαν για την απόκτηση του.

Ζημία: είναι κάθε αθέλητη ανάλωση περιουσιακού στοιχείου χωρίς αντάλλαγμα.

Οι λογαριασμοί ανάλογα με το τι παρακολουθούν διακρίνονται σε λογαριασμούς ενεργητικού, λογαριασμούς παθητικού, λογαριασμούς εσόδων, λογαριασμούς εξόδων, λογαριασμούς κέρδους και λογαριασμούς ζημίας.

Η παρακολούθηση των μεταβολών κάθε στοιχείου γίνεται με **χρεώσεις** και **πιστώσεις** των λογαριασμών.

ΧΡΕΩΣΗ λογαριασμού σημαίνει:

Αύξηση του υπολοίπου του εάν είναι:

- ✓ Λογαριασμός ενεργητικού
- ✓ Λογαριασμός εξόδων
- ✓ Λογαριασμός ζημίας

Μείωση του υπολοίπου του εάν είναι:

- ✓ Λογαριασμός παθητικού και καθαρής θέσης
- ✓ Λογαριασμός εσόδων
- ✓ Λογαριασμός κέρδους

ΠΙΣΤΩΣΗ λογαριασμού σημαίνει:

Αύξηση του υπολοίπου του εάν είναι:

- ✓ Λογαριασμός παθητικού και καθαρής θέσης
- ✓ Λογαριασμός εσόδων
- ✓ Λογαριασμός κέρδους

Μείωση του υπολοίπου του εάν είναι:

- ✓ Λογαριασμός ενεργητικού
- ✓ Λογαριασμός εξόδων
- ✓ Λογαριασμός ζημίας

Η μορφή ενός τυπικού ισολογισμού είναι οι εξής:

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 31/12/_____

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	ΠΑΘΗΤΙΚΟ
Α.ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ	Α.ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
Β.ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	1.Κεφάλαιο
1.Ασώματες ακινητοποιήσεις	2.Αποθεματικά
2.Ενσώματες ακινητοποιήσεις	3.Αποτελέσματα εις νέο
	4.Ποσά προοριζόμενα για αύξηση Μετοχικού κεφαλαίου
Γ.ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Β.ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ
1.Αποθέματα	Γ.ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ
2.Απαιτήσεις	1.Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις
3.Χρεώγραφα	2.Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις
4.Διαθέσιμα	
Δ.ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Δ.ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ

Για κάθε στοιχείο διευκρινίζονται τα εξής:

Έξοδα εγκαταστάσεως: είναι τα έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκατάστασης, τα έξοδα αναδιοργάνωσης, που είναι αποσβεστέα σε πάνω από μια χρήσεις.

Ασώματες ακινητοποιήσεις: είναι τα άυλα περιουσιακά στοιχεία, όπως έξοδα ερευνών, διπλώματα ευρεσιτεχνίας, λογισμικό κ.α.

Ενσώματες ακινητοποιήσεις: είναι τα ενσώματα περιουσιακά στοιχεία όπως εδαφικές εκτάσεις, κτίρια, μηχανήματα, μεταφορικά μέσα, έπιπλα κ.α.

Αποθέματα: είναι τα αποθέματα εμπορευμάτων, υποπροϊόντων, πρώτων και βοηθητικών υλών κ.α.

Απαιτήσεις: είναι όλα τα εισπρακτέα της επιχείρησης από ανοικτούς λογαριασμούς με πελάτες, γραμμάτια και επιταγές πελατείας, γραμμάτια στις Τράπεζες προς είσπραξη ή σε ενεχυρίαση κ.α.

Χρεόγραφα: είναι οι μετοχές, οι ομολογίες, τα μερίδια αμοιβαίων κεφαλαίων που αποκτούν οι επιχειρήσεις και είναι ευχερούς ρευστοποίησης.

Διαθέσιμα: είναι τα χρηματικά διαθέσιμα, δηλαδή το ταμείο της επιχείρησης και οι καταθέσεις σε τραπεζικούς λογαριασμούς.

Μεταβατικοί λογαριασμοί ενεργητικού: είναι κυρίως τα έξοδα επομένων χρήσεων και τα έξοδα χρήσεως εισπρακτέα.

Ίδια κεφάλαια: στην ομάδα αυτή περιλαμβάνονται το μετοχικό κεφάλαιο που έχει εισπραχθεί, τα τακτικά αποθεματικά, τα έκτακτα και ειδικά αποθεματικά, τα κέρδη ή οι ζημίες εις νέον και τα κεφάλαια που κατατίθενται για αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου.

Προβλέψεις για κινδύνους και έξοδα: είναι οι προβλέψεις που γίνονται για κινδύνους π.χ. επισφαλειών και για έξοδα όπως π.χ. για την αποζημίωση του προσωπικού τους όταν συνταξιοδοτείται (εφάπαξ) κ.α.

Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις: είναι οι υποχρεώσεις μακροπρόθεσμης λήξης, όπως υποχρεώσεις από μακροπρόθεσμα δάνεια Τραπεζών, από ομολογιακά δάνεια, από συναλλαγματικές μακροπρόθεσμων λήξεων κ.α.

Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις: είναι οι υποχρεώσεις προς προμηθευτές, οι υποχρεώσεις από βραχυπρόθεσμα δάνεια, από φόρους, από ασφαλιστικούς οργανισμούς κ.α.

Μεταβατικοί λογαριασμοί παθητικού: είναι κυρίως τα έσοδα επομένων χρήσεων και τα δεδουλευμένα έξοδα χρήσεως.

Η κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσεως και Διαθέσεως Αποτελεσμάτων έχει την εξής μορφή:

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ

ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ
Μείον: Κόστος πωληθέντων
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ (ΖΗΜΙΕΣ) ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ
Μείον: Έξοδα λειτουργίας
Μείον: Έξοδα πωλήσεων & διαθέσεως
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ
Πλέον: Πιστωτικοί τόκοι
Μείον: Χρεωστικοί τόκοι
Πλέον: Έκτακτα αποτελέσματα
Πλέον: Έκτακτα κέρδη
Μείον: Έκτακτες ζημιές
Μείον: Σύνολο αποσβέσεων παγίων στοιχείων
Μείον: Οι από αυτές ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ (ΖΗΜΙΕΣ) ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ
Πλέον: Υπόλοιπο κερδών προηγούμενης χρήσεως
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

Η ΔΙΑΘΕΣΗ ΤΩΝ ΚΕΡΔΩΝ γίνεται ως εξής:
1. Τακτικό αποθεματικό
2. Άλλα αποθεματικά
3. Μερίσματα
4. Υπόλοιπο κερδών/ζημιών εις νέον

Εξέταση οικονομικών στοιχείων ισοζυγίων

Πριν την σύνταξη ετήσιου ισολογισμού και κατά την διάρκεια του έτους, οι επιχειρήσεις με βιβλία Γ κατηγορίας συντάσσουν προοδευτικά μηνιαία ισοζύγια, από τα οποία προκύπτουν κυρίως οι πωλήσεις, η άμεση ρευστότητα (που υπολογίζεται από τις απαιτήσεις, τα διαθέσιμα και τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις), η δανειακή επιβάρυνση κ.λπ.

Τα βασικά μεγέθη που κατά κανόνα δεν εμφανίζονται στο ισοζύγιο είναι: αποθέματα (εμπορεύματα κ.λπ.) και αποτελέσματα χρήσεως (κέρδη ή ζημιές), που προσδιορίζονται στο τέλος του έτους μετά την απογραφή.

Πολλές φορές ο χρόνος που μεσολαβεί, από την σύνταξη του τελευταίου ισολογισμού και την εξέταση αιτήματος χρηματοδότησης, είναι ικανός για σημαντικές θετικές ή αρνητικές μεταβολές στα οικονομικά στοιχεία μιας επιχείρησης. Ο μόνος τρόπος να ελέγξουμε τα νέα οικονομικά δεδομένα και να τα συγκρίνουμε τόσο με τα δεδομένα του ισολογισμού όσο και με την αντίστοιχη περσινή χρονική περίοδο, είναι μέσα από τα δυο προσκομισθέντα ισοζύγια.

Αρχικά θα αναλύσουμε τους βασικούς λογαριασμούς του φετινού ισοζυγίου και έπειτα θα συγκρίνουμε αυτά τα μεγέθη με τα αντίστοιχα περσινά.

Σημαντικές μεταβολές θα πρέπει να ερμηνευθούν κατάλληλα. Θα πρέπει να ερωτηθούν οι υπεύθυνοι των επιχειρήσεων και να δώσουν με λεπτομέρεια τους λόγους των σημαντικών μεταβολών, γιατί είναι ουσιαστικό να καταγράψουμε τη σημερινή οικονομική κατάσταση της επιχείρησης, όταν αυτή έχει μεταβληθεί σημαντικά στην τρέχουσα χρήση. Εδώ μπορούμε να ζητήσουμε αναλυτικό δευτεροβάθμιο ισοζύγιο ή ανάλυση συγκεκριμένα κάποιου πρωτοβάθμιου λογαριασμού, για να διαπιστώσουμε ότι αυτά που μας έχουν ειπωθεί, απεικονίζονται στα βιβλία της επιχείρησης και συνεπώς ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα.

Για παράδειγμα, ας προχωρήσουμε στην εξέταση των ισοζυγίων μιας εταιρείας Α.Ε. που μας προσκόμισε δυο πρωτοβάθμια ισοζύγια με ημερομηνίες 30/3/2000 και 30/3/2001 με τα παρακάτω στοιχεία:

	30/3/2000	30/3/2001
ΠΑΓΙΑ	1.479.346	1.285.275
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	3.332.331	4.398.601
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ		90.039
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	583.503	660.413
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	3.296.129	4.080.425
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	1.130.114	1.279.218

Παρατηρώντας αυτόν τον πίνακα, θα πρέπει να μας απασχολήσουν οι λογαριασμοί που παρουσιάζουν την μεγαλύτερη μεταβολή μεταξύ των δυο χρόνων. Έτσι παρατηρούμε σημαντική αύξηση των υποχρεώσεων σε € 784.295, γεγονός που από μόνο του είναι αρνητικό. Όμως παράλληλα, παρουσιάζουν σημαντική αύξηση οι λογαριασμοί απαιτήσεων και διαθεσίμων, εξισορροπώντας έτσι την αύξηση των υποχρεώσεων. Εάν η επιχείρηση παρουσίαζε στασιμότητα ή μείωση πωλήσεων θα φαινόταν ότι έχει κάποιο πρόβλημα, το γεγονός όμως ότι παρουσιάζει ικανοποιητική αύξηση πωλήσεων, δικαιολογεί ως ένα σημείο τα παραπάνω. Έτσι καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η μεταβολή που έχει επέλθει είναι απόρροια μιας γενικότερης αύξησης των εργασιών της, με ταυτόχρονη ανάπτυξη της εταιρείας.

3.2.3 ΑΝΑΛΥΣΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ

Στην ανάλυση ισολογισμών και καταστάσεων αποτελεσμάτων χρήσεως με σκοπό την χρηματοδότηση, λαμβάνονται κυρίως υπόψη τα οικονομικά στοιχεία τα οποία αποδίδουν: την ρευστότητα, την κερδοφορία (αποδοτικότητα) και την δανειακή επιβάρυνση του πιστούχου.

Για την αξιολόγηση των προαναφερθέντων, οι βασικοί οικονομικοί δείκτες που υπολογίζονται είναι οι εξής:

3.2.3.1 ΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

ΔΕΙΚΤΗΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗΣ (ή ΓΕΝΙΚΗΣ) ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ (**Current Ratio**):

$$\frac{\text{ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ}}{\text{ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ}}$$

ΔΕΙΚΤΗΣ ΑΜΕΣΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ (**Quick Ratio**)

$$\frac{\text{(ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ – ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ)}}{\text{ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ}}$$

ΔΕΙΚΤΗΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ-σε ημέρες- (**Days Receivable**)

$$\frac{\text{ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ Χ 360}}{\text{ΠΩΛΗΣΕΙΣ}}$$

ΔΕΙΚΤΗΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ-σε ημέρες- (**Inventory Turnover**)

$$\frac{\text{ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ Χ 360}}{\text{ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ}}$$

ΔΕΙΚΤΗΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗΣ ΤΑΧΥΤΗΤΑΣ ΠΛΗΡΩΜΩΝ-σε ημέρες- (**Days Payable**)

$$\frac{\text{ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΠΡΟΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ Χ 360}}{\text{ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ}}$$

3.2.3.2 ΔΕΙΚΤΕΣ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ/ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΜΙΚΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ (**Cross Margin**)

$$\frac{\text{ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ}}{\text{ΠΩΛΗΣΕΙΣ}}$$

ΚΑΘΑΡΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ (**Net Margin**)

$$\frac{\text{ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΡΔΟΣ (ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ)}}{\text{ΠΩΛΗΣΕΙΣ}}$$

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ (Return on equity)

$$\frac{\text{ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΡΔΟΣ (ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ)}}{\text{ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ}}$$

3.2.3.3 ΔΕΙΚΤΕΣ ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ

ΔΕΙΚΤΗΣ ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ (Leverage)

$$\frac{\text{ΣΥΝΟΛΟ ΔΑΝΕΙΑΚΩΝ ΚΑΙ ΛΟΙΠΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ}}{\text{ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ}}$$

ΔΕΙΚΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ (Bank Leverage)

$$\frac{\text{ΣΥΝΟΛΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ}}{\text{ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ}}$$

ΔΕΙΚΤΗΣ ΚΑΛΥΨΗΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΩΝ ΤΟΚΩΝ (Interest Coverage)

$$\frac{\text{ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΧΡΕΩΣΤΙΚΩΝ ΤΟΚΩΝ ΚΑΙ ΦΟΡΩΝ}}{\text{ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ ΞΕΝΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ}}$$

3.2.3.4 ΣΧΟΛΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΛΥΣΗ ΒΑΣΕΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ

Η ανάλυση/αξιολόγηση των οικονομικών δεικτών πρέπει να γίνεται με:

Α) Ιστορική σύγκριση μεταξύ διαδοχικών ετών για την ίδια εταιρεία, προκειμένου να εντοπισθούν τυχόν ευνοϊκές ή δυσμενείς τάσεις και εξελίξεις.

Β) σύγκριση-όπου είναι δυνατόν και τα σχετικά στοιχεία υπάρχουν-με παρόμοιες από πλευράς μεγέθους επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου.

Γ) το προκαθορισμένο εύρος τιμών των δεικτών να έχει καθοριστεί στα πιστωτικά κριτήρια, όπως θα δούμε παρακάτω.

Σαν γενικές κατευθύνσεις όμως, θα σημειώσουμε τα εξής:

ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ

A) Ο δείκτης γενικής ρευστότητας πρέπει στις περισσότερες-αν όχι όλες-τις περιπτώσεις να είναι ίσος ή μεγαλύτερος του 1.0, πράγμα που σημαίνει ότι το Κυκλοφορούν Ενεργητικό (Απαιτήσεις, Αποθέματα και Διαθέσιμα) καλύπτει (και άρα επαρκεί για να αποπληρώσει) το σύνολο των Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων της επιχείρησης. Ένας δείκτης μεγαλύτερος από 1.0 σημαίνει επίσης ότι το κεφάλαιο κίνησης της επιχείρησης (Κυκλοφορούν ενεργητικό-Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις) είναι θετικό.

Μεγάλη διαφορά μεταξύ αυτού του δείκτη και του δείκτη άμεσης ρευστότητας (Q/R), μπορεί να σημαίνει υπερβολική αποθεματοποίηση, κατάσταση που ενέχει κινδύνους, διότι σημαίνει:

- 1) Υπερβολικό κόστος για την επιχείρηση και
- 2) Πιθανή αδυναμία πώλησης των εμπορευμάτων της (λόγω απαξίωσης ή για άλλους λόγους), οπότε και η χρηματοοικονομική κατάσταση της επιχείρησης πιθανόν να είναι δυσμενής.

Οι δυο παραπάνω δείκτες, μαζί με τον δείκτη δανειακής επιβάρυνσης είναι οι σημαντικότεροι δείκτες στην αξιολόγηση χρηματοδοτήσεων, διότι σε μεγάλο βαθμό προσδιορίζουν την ικανότητα αποπληρωμής του δανείου.

B) Οι δείκτες κυκλοφοριακής ταχύτητας (αποθεμάτων, απαιτήσεων και υποχρεώσεων) λογικό είναι να παραμένουν σχετικά σταθεροί, σε μικρά χρονικά διαστήματα, σε μια ώριμη επιχείρηση. Δραστική αλλαγή τους, συνήθως συνιστά σημαντικές αλλαγές στα προϊόντα ή τους όρους συναλλαγών της επιχείρησης, οι οποίες πρέπει να ερευνώνται προσεκτικά (σε συζήτηση με την επιχείρηση και λαμβάνοντας πληροφορίες από τους προμηθευτές της).

ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ/ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ

Α) Ο δείκτης μικτού κέρδους δείχνει το περιθώριο κέρδους του πελάτη μεταξύ της αξίας αγοράς (ή παραγωγής) των προϊόντων του (κόστος πωληθέντων) και της αξίας μεταπώλησης τους (κύκλος εργασιών ή τζίρος) πριν την αφαίρεση των γενικών εξόδων, χρηματοοικονομικών εξόδων και γενικά όλων των εξόδων της επιχείρησης.

Β) Ο δείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους δείχνει το καθαρό περιθώριο κέρδους μετά την αφαίρεση των εξόδων και πριν από τους φόρους. Γενικά τα περιθώρια κέρδους, επίσης πρέπει να μένουν αρκετά σταθερά σε ώριμες επιχειρήσεις και να είναι ανάλογα με αυτά του κλάδου τους.

Γ) Ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων δείχνει την απόδοση των κεφαλαίων που έχει επενδύσει ο επιχειρηματίας στην επιχείρηση και άρα τι κερδίζει (βάσει βιβλίων) από την δραστηριότητα του αυτή.

ΔΑΝΕΙΑΚΗ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ

Α) Ο δείκτης δανειακής επιβάρυνσης δείχνει για κάθε 1€ ιδίων κεφαλαίων που έχει καταβάλει ο επιχειρηματίας, πόσα € δανεικά έχει χρησιμοποιήσει. Όσο μεγαλύτερος είναι αυτός ο δείκτης τόσο πιο επισφαλής είναι η θέση της επιχείρησης, εφόσον τα έξοδα που συνεπάγεται ο δανεισμός είναι σταθερά και ανελαστικά και σε περιόδους μειωμένων εσόδων/τζίρου της επιχείρησης, μπορεί να οδηγήσουν αυτή σε δύσκολη θέση ή και αδυναμία πληρωμής. Άρα, χαμηλός τέτοιος δείκτης συνιστά καλύτερη και υγιέστερη χρηματοοικονομική διάρθρωση της επιχείρησης.

Β) Τα παραπάνω ισχύουν και για τον τραπεζικό δανεισμό (Bank leverage) που αποτελεί άλλωστε το πλέον ανελαστικό έξοδο της επιχείρησης και αυτό που συνήθως σε περιόδους κρίσης, οδηγεί τις επιχειρήσεις σε κατάρρευση.

Γ) Ο δείκτης κάλυψης χρεωστικών τόκων που καταβάλλει μια επιχείρηση, μέσα σε μια χρήση για τη χρησιμοποίηση ξένων κεφαλαίων, δείχνει πόσες φορές αυτοί οι τόκοι καλύπτονται από τα κέρδη της χρήσεως. Είναι σημαντικός δείκτης, γιατί εμφανίζει την ικανότητα της επιχείρησης να εξοφλεί τους χρεωστικούς τόκους των ξένων κεφαλαίων από τα κέρδη της. Όσο μεγαλύτερος είναι αυτός ο αριθμοδείκτης τόσο μεγαλύτερη είναι η ικανότητα της επιχείρησης να πληρώνει τους τόκους της. Ο δείκτης αυτός, σε συνδυασμό

με τον δείκτη δανειακής επιβάρυνσης, παρέχει ένδειξη του βαθμού και της αποτελεσματικότητας χρησιμοποίησης των ξένων κεφαλαίων από την επιχείρηση.

3.3 ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ

ΔΑΝΕΙΟ ΠΡΟΣ ΑΞΙΑ (Δ.Π.Α.)

Σε περιπτώσεις χρηματοδοτήσεων που εξασφαλίζονται με εγγραφή προσημείωσης ακινήτου, με βάση την εκτιμηθείσα εμπορική αξία ενός ακινήτου και τα εκάστοτε ισχύοντα διασφαλιστικά περιθώρια, προκύπτει η έννοια **Δ.Π.Α. (Δάνειο προς Αξία)**, η οποία καθορίζει το ανώτατο ύψος χρηματοδότησης. Το δάνειο προς αξία είναι το πηλίκο της σχέσης του εγκριθέντος τελικού δανείου προς την εκτιμηθείσα από τον μηχανικό εμπορική αξία του προσημειωμένου ακινήτου. Η Δ.Π.Α. καθορίζει τις περιπτώσεις κατά τις οποίες το συγκεκριμένο δάνειο χαρακτηρίζεται πλήρους ή μερικής εξασφάλισης. Τέλος θα πρέπει να σημειωθεί ότι στην περίπτωση δανείου για την αγορά επαγγελματικής στέγης, ανεξάρτητα από την Δ.Π.Α, το τελικό χορηγούμενο ποσό θα προσδιοριστεί από την αναγραφόμενη αξία της αγοράς του ακινήτου στο συμβόλαιο.

Στις περιπτώσεις που η δανειοδότηση για αγορά, κατασκευή ή επισκευή επαγγελματικής στέγης ή αγορά επαγγελματικού εξοπλισμού γίνεται με άλλου είδους εξασφάλιση, όπως δέσμευση μετρητών, ενεχυρίαση ΟΕΔ, ΕΓΕΔ και αμοιβαίων κεφαλαίων σταθερού εισοδήματος, υπάρχουν σημαντικές διαφοροποιήσεις όσον αφορά το ανώτατο χορηγούμενο ποσό δανείου.

Στις περιπτώσεις αυτές το ύψος του δανείου δεν καθορίζεται από το ποσοστό του Δ.Π.Α.

Κατά περίπτωση όμως προσδιορίζεται από τους παρακάτω παράγοντες:

- Για αγορά ακινήτου, από τους σχετικούς όρους του συμβολαίου αγοράς.
- Για κατασκευή ή επισκευή ακινήτου, από τον προϋπολογισμό του κόστους των εργασιών.
- Για αγορά επαγγελματικού εξοπλισμού, από το κόστος αγοράς που αναφέρεται στο τιμολόγιο.

Στις περιπτώσεις ομολόγων, Εντόκων Γραμματίων Ελληνικού Δημοσίου και Αμοιβαίων Κεφαλαίων, η βάση υπολογισμού κατά την ενεχυρίαση έχει ως εξής:

- Ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου: Ονομαστική αξία (face value)
- Τίτλων Εντόκων Γραμματίων: Αξία αγοράς (price value) του τίτλου
- Αμοιβαία Κεφάλαια: Αξία εξαγοράς του μεριδίου

Το χορηγούμενο ποσό δανείου μπορεί να εξασφαλισθεί με δέσμευση και ενεχυρίαση των αναφερομένων χρηματικών περιουσιακών στοιχείων, σε ποσοστό που ποικίλει ανάλογα με την εκάστοτε πιστωτική πολιτική του κάθε Πιστωτικού Ιδρύματος.

Σημειώνουμε ότι τα ποσοστά που καθορίζονται στα διασφαλιστικά περιθώρια για το Δ.Π.Α. χρησιμεύουν μόνο για να χαρακτηρίσουν ένα δάνειο σαν πλήρως/μερικώς καλυμμένο ή ακάλυπτο, έτσι ώστε να καθοριστεί και το ανάλογο τιμολόγιο. Δεν καθορίζουν δηλαδή το ανώτατο ποσό χρηματοδότησης της επαγγελματικής στέγης.

Τέλος, επικρατεί η πρακτική να ζητείται από τις Τράπεζες για την ισχυρότερη διασφάλιση τους, ένα επιπλέον ποσοστό εξασφάλισης από το ποσό του χορηγούμενου δανείου/πίστωσης. Το ποσοστό αυτό είναι δυνατό:

- ✓ Να ποικίλει από Τράπεζα σε Τράπεζα
- ✓ Να είναι διαφορετικό στην ίδια Τράπεζα ανά δανειακό πρόγραμμα (π.χ. άλλο το περιθώριο σε δάνειο € και άλλο σε δάνειο συναλλάγματος)
- ✓ Να διαφέρει ανά είδος εξασφάλισης (π.χ. άλλο περιθώριο σε προσημειώσεις και άλλο σε ενεχυρίαση μετρητών)
- ✓ Να είναι διαφορετικό και στο ίδιο είδος εξασφάλισης ανάλογα με τον κίνδυνο του (π.χ. διαφορετικό ποσοστό σε Αμοιβαίο Κεφάλαιο Βραχυπρόθεσμων Διαθεσίμων και διαφορετικό σε Αμοιβαίο Κεφάλαιο Μετοχικό)

Όταν μια Τράπεζα εξετάζει αιτήματα χρηματοδότησης που ως εξασφάλιση θα λάβει **Β΄ Προσημείωση** διακρίνουμε τις ακόλουθες περιπτώσεις:

- Η Α΄ Προσημείωση αφορά δάνειο ή πίστωση που δόθηκε από την Δ/ση Επαγγελματικής Πίστης της ίδιας
- Η Α΄ Προσημείωση αφορά δάνειο ή πίστωση που δόθηκε από άλλη Διεύθυνση ή μονάδα της ίδιας Τράπεζας ή άλλη Τράπεζα

Στην πρώτη περίπτωση, το ποσό της Β΄ Προσημείωσης που θα εγγραφεί, προστίθεται στο ποσό της Α΄ Προσημείωσης και το σύνολο των δύο υπολογίζεται σαν Α΄ σειράς

Προσημείωση και χρησιμοποιούμε τα εγκεκριμένα διασφαλιστικά περιθώρια της Α΄ Προσημείωσης.

Στη δεύτερη περίπτωση, σύμφωνα με τα ισχύοντα διασφαλιστικά περιθώρια της κάθε Τράπεζας, θα πρέπει το άθροισμα του επαγγελματικού δανείου και της Προσημείωσης της άλλης Δ/νσης ή άλλης Τράπεζας να είναι μικρότερο ή ίσο του 50% της εκτιμηθείσας εμπορικής αξίας του ακινήτου. Στην αντίθετη περίπτωση το ποσό του αιτούμενου δανείου θα μειωθεί. Δηλαδή το μέγιστο ύψος πιστοδότησης με Β΄ Προσημείωση προκύπτει από τον παρακάτω τύπο:

Μέγιστο ύψος δανείου= (Επαγγελματικό δάνειο + προσημείωση άλλης Τράπεζας) <= 50% Εμπορικής Αξίας

Στην περίπτωση που η εγγραφή Α΄ Προσημείωσης αφορά χορήγηση τοκοχρεωλυτικού δανείου, που το υπόλοιπο του είναι μικρότερο από το ήμισυ του ποσού της προσημείωσης, υπάρχει η δυνατότητα στον παραπάνω τύπο, στη θέση του ποσού της Α΄ Προσημείωσης της άλλης Τράπεζας, να αντικατασταθεί με το υπόλοιπο του δανείου.

Οι συγκεκριμένοι κανόνες ισχύουν για όλες τις κατηγορίες σκοπού δανείου και προκειμένου να εγκριθούν σαν πλήρως καλυμμένες χρηματοδοτήσεις. Όταν δεν ικανοποιούνται τα προαναφερθέντα διασφαλιστικά περιθώρια, οι χρηματοδοτήσεις αξιολογούνται σαν μερικώς καλυμμένες ή ακάλυπτες.

Όταν εξετάζουμε αιτήματα χρηματοδότησης με μεταχρονολογημένες επιταγές πελατείας, θα πρέπει, σαν γενική αρχή, να έχουμε υπόψη μας και να ελέγχουμε τα εξής:

- Την εμπορικότητα των επιταγών, δηλαδή ότι οι επιταγές είναι απόρροια πραγματικών συναλλαγών και όχι επιταγές ευκολίας
- Την συνάφεια, δηλαδή ότι το αντικείμενο δραστηριότητας της επιχείρησης που μας εκχωρεί τις επιταγές, έχει σχέση με το αντικείμενο δραστηριότητας των εκδοτών των επιταγών;
- Την διασπορά, δηλαδή ότι εκχωρούνται επιταγές από πολλούς και διάφορους εκδότες, έτσι ώστε να επιτυγχάνεται μεγάλη διασπορά και όχι συγκέντρωση του κινδύνου μόνο σε ένα μικρό αριθμό εκδοτών
- Το ποσοστό υπερκάλυψης, δηλαδή ένα περιθώριο κάλυψης πάνω από το ποσό του ορίου, το οποίο θα χρησιμεύει σαν περιθώριο ασφαλείας σε περίπτωση που κάποιες επιταγές μείνουν ακάλυπτες, καθώς επίσης και σαν περιθώριο που καλύπτει τόκους και προμήθειες

- Τα δυσμενή, δηλαδή εάν υπάρχουν δυσμενή στους εκδότες των επιταγών και πόσο σοβαρά είναι
- Τη διάρκεια των επιταγών, δηλαδή ποια θα είναι η αναγραφόμενη ημερομηνία πληρωμής των επιταγών (λήξη), που μας εκχωρούνται

Οι παραπάνω αρχές θα πρέπει να ελέγχονται και να συνεκτιμώνται ανάλογα με το κριτήριο λήψης των επιταγών πελατείας, δηλαδή εάν προορίζονται σαν εξασφάλιση η σαν μέσο αποπληρωμής.

3.4 ΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ (Εφαρμογή credit)

3.4.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Προκειμένου να προλαμβάνονται όσο το δυνατόν περισσότερο οι μελλοντικοί κίνδυνοι από μια πιστοδότηση, κατά την εξέταση ενός αιτήματος, οι Τράπεζες, καθορίζουν ένα πλέγμα πιστωτικών κριτηρίων που πρέπει να πληρούνται, ώστε να μπορούν με κάποια βεβαιότητα να προχωρούν στην έγκριση της χρηματοδότησης.

Η τήρηση ή μη των πιστωτικών κριτηρίων δίνει τη δυνατότητα στον Αξιολογητή Επαγγελματικών Δανείων να προβεί στην πρώτη βασική αξιολόγηση του πελάτη. Στην συνέχεια, αν δεν πληρούνται ορισμένα από τα κριτήρια, μπορεί να ζητηθεί η περαιτέρω κάλυψη της χρηματοδότησης και να γίνει ανάλογη τιμολόγηση.

Τα πιστωτικά κριτήρια διακρίνονται σε **Ποιοτικά** και **Ποσοτικά**, όπως ακριβώς και με την ίδια λογική που έχουμε προσδιορίσει πρωτύτερα στη «Σκέψη credit».

Παρακάτω αναφέρονται τα ποιοτικά και ποσοτικά κριτήρια που εξετάζει μια Διεύθυνση Επαγγελματικής Πίστης κατά την αξιολόγηση των επαγγελματικών δανείων:

1. Εγκατάσταση επιχείρησης
2. Χρόνια δραστηριότητας
3. Δανεισμός από άλλες Τράπεζες
4. Δυσμενή στοιχεία
5. Προσωπικές εγγυήσεις, τριτεγγυήσεις

6. Ύπαρξη κινητής ή/και ακίνητης περιουσίας
7. Ηλικία επιχειρηματία
8. Ποιότητα management/Διάδοχος κατάσταση
9. Target market/Κλάδος δραστηριότητας
10. Ενήμερος με ΙΚΑ
11. Οικονομικά στοιχεία
12. Ίδια συμμετοχή (στις περιπτώσεις επαγγελματικού εξοπλισμού και επαγγελματικής στέγης)
13. Ποσοστό ετήσιων δόσεων δανείων προς κύκλο εργασιών ή κέρδη προ φόρων (στις περιπτώσεις επαγγελματικού εξοπλισμού και επαγγελματικής στέγης)
14. Πωλήσεις με πιστωτικές κάρτες

Επειδή συμβαίνει ο πιστωτικός κίνδυνος από μια χρηματοδότηση για κεφάλαιο κίνησης να διαφέρει από μια χρηματοδότηση για αγορά επαγγελματικού εξοπλισμού ή επαγγελματικής στέγης, έχει επικρατήσει στην πρακτική των Τραπεζών, τα ισχύοντα πιστωτικά κριτήρια, να διαφοροποιούνται ανάλογα με το σκοπό χορήγησης.

3.4.2 ΕΞΕΤΑΣΗ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΚΡΙΤΗΡΙΩΝ

Μία περισσότερο αναλυτική εξέταση των πιστωτικών κριτηρίων επιχειρείται παρακάτω:

1. Εγκατάσταση της επιχείρησης

Θα πρέπει η επιχείρηση να έχει την έδρα της στην ευρύτερη περιοχή του καταστήματος που εξετάζει την πιστοδότηση, έτσι ώστε να είναι δυνατή η παρακολούθηση των δραστηριοτήτων της επιχείρησης.

Στην περίπτωση που αυτό δεν συμβαίνει τότε είναι σκόπιμο να εξετάσουμε τις παρακάτω περιπτώσεις:

Α) Οι καλοί επιχειρηματίες/επαγγελματίες επιδιώκουν να συναλλάσσονται στην περιοχή δραστηριότητας τους ώστε να μπορούν να διαπραγματευτούν καλύτερα, με πρόσχημα την καλή τους φήμη, άρα αν ο πελάτης που μας προσέγγισε δεν είναι της περιοχής του καταστήματος, ίσως θέλει κάτι να κρύψει.

Β) Υπό συνθήκες έντονου ανταγωνισμού στο τραπεζικό σύστημα, είναι αρκετά ύποπτο, ένας πελάτης να διασχίζει μια μεγάλη απόσταση περνώντας μπροστά από πολλά καταστήματα Τραπεζών, για να έρθει να εξυπηρετηθεί από μία συγκεκριμένη Τράπεζα. Αν το προϊόν που του ταιριάζει ή αιτείται είναι διαθέσιμο από τον ανταγωνισμό, γιατί δεν εξυπηρετήθηκε από τις άλλες Τράπεζες; Μήπως όμως το προϊόν που τον ενδιαφέρει δεν προσφέρεται από Τράπεζες που βρίσκονται στην περιοχή δραστηριότητας του;

2. Χρόνια δραστηριότητας

Θα πρέπει η επιχείρηση που εξετάζεται, να λειτουργεί τουλάχιστον για 2-3 χρόνια έτσι ώστε να δίνεται η δυνατότητα ελέγχου της δυναμικής της και των προοπτικών ανάπτυξης της.

Στην περίπτωση επιχείρησης που δεν έχει τα απαιτούμενα χρόνια λειτουργίας, αλλά είναι συνέχεια άλλης ή οι φορείς της είχαν προηγούμενη δραστηριότητα στο ίδιο αντικείμενο, τότε ο χρόνος αυτός συνυπολογίζεται.

Τα απαιτούμενα χρόνια δραστηριότητας της επιχείρησης (στο ίδιο αντικείμενο) ποικίλουν από 1 έως 4 χρόνια ανάλογα με το είδος χρηματοδότησης, αλλά στη συνέχεια και από την εξασφάλιση που προσφέρει.

3. Δανεισμός από άλλες Τράπεζες

Εκ πρώτης όψεως, η ύπαρξη δανεισμού του πελάτη από άλλες Τράπεζες, είναι θετικό στοιχείο αφού δείχνει ότι απολαμβάνει της εμπιστοσύνης των Τραπεζών, οι οποίες χρηματοδοτούν την επιχειρηματική του δραστηριότητα. Στην περίπτωση όμως που εξετάσουμε μια αίτηση δανείου, θα πρέπει να συνυπολογίσουμε τα οικονομικά του στοιχεία λαμβάνοντας υπόψη την πρόσθετη υποχρέωση που έχει ο πελάτης σε άλλη Τράπεζα. Επί πλέον θα πρέπει να διευκρινίσουμε, γιατί ο πελάτης δεν αιτείται πρόσθετη χρηματοδότηση από την ή τις Τράπεζες, που συνεργάζεται ήδη. Πρέπει να επιμείνουμε ιδιαίτερα στην περίπτωση, που η χρηματοδότηση που ήδη λαμβάνει από άλλη Τράπεζα, είναι η κατάλληλη για τις ανάγκες του. Σε πολλές περιπτώσεις ο πελάτης επιδιώκει χρηματοδότηση για την αποπληρωμή δανείου που κατέστη ληξιπρόθεσμο σε άλλη Τράπεζα.

Πρέπει να γίνει σαφές στον πελάτη, ότι υποχρεούμαστε και πρόκειται να πάρουμε πληροφορίες από υπεύθυνους σε άλλες Τράπεζες, με τις οποίες συνεργάζεται και τους οποίους θα μας συστήσει ο ίδιος στην αίτηση του.

4. Δυσμενή στοιχεία

Καταρχήν θα πρέπει η επιχείρηση, οι φορείς της, οι συγγενείς επιχειρήσεις (αν υπάρχουν) και οι εγγυητές, να μην έχουν σε βάρος τους δυσμενή στοιχεία. Αν όμως υπάρχουν, τα δυσμενή θα πρέπει να εξετάζονται όσον αφορά:

- Το είδος τους και τη σοβαρότητα τους (διαμαρτύρηση συναλλαγματικής, απλήρωτη επιταγή, διαταγή πληρωμής, κατάσχεση, πλειστηριασμός, αίτηση πτώχευσης κ.α.). Μια αίτηση πτώχευσης είναι πάρα πολύ σοβαρό δυσμενές στοιχείο, ενώ από την άλλη μεριά, μια διαμαρτύρηση συναλλαγματικής, είναι σταθμισμένη λιγότερο σαν δυσμενές στοιχείο από μια σφραγισμένη επιταγή
- Το μέγεθος τους (μικρά ποσά συνήθως δείχνουν και το ύψος των υποχρεώσεων που αναλαμβάνει μια επιχείρηση ή ακόμη και την αμέλεια κάποιων που διακινούν μεγάλα ποσά)
- Τη συνέχεια τους (είναι δηλαδή δυσμενή που καταγράφηκαν σε μια μόνο χρονική στιγμή η επαναλαμβάνονται συχνά;)
- Το χρόνο δημιουργίας τους (είναι δηλαδή πρόσφατα ή έχει περάσει μεγάλο χρονικό διάστημα και στο μεταξύ δεν δημιουργήθηκαν νέα;)

Τα δυσμενή εξετάζονται για τα 2-5 τελευταία χρόνια, ανάλογα με την εξασφάλιση και αντίστοιχα την κάλυψη που προσφέρεται.

Σε περίπτωση που υπάρχουν δυσμενή στοιχεία για τα χρόνια που ορίζονται στα πιστωτικά κριτήρια κάθε Τράπεζας, αυτά πρέπει να δικαιολογούνται πλήρως και θα πρέπει να προσκομίζονται, όσα δικαιολογητικά απαιτούνται για την αιτιολόγηση. Τέλος θα πρέπει να επισημανθεί ότι η τακτοποίηση των δυσμενών στοιχείων δεν σημαίνει και αιτιολόγηση τους. Θα πρέπει να επεξηγείται επακριβώς ο λόγος δημιουργίας τους.

5. Προσωπικές εγγυήσεις

Στις περιπτώσεις εξέτασης αιτημάτων με μερική ή χωρίς εξασφάλιση είναι απαραίτητη η λήψη προσωπικών εγγυήσεων ή τριτεγγυήσεων.

Στις περιπτώσεις εταιρειών θα πρέπει οπωσδήποτε να λαμβάνονται οι προσωπικές εγγυήσεις όλων των βασικών εταίρων. Ένας μέτοχος που δεν θέλει να εγγυηθεί με την προσωπική του εγγύηση, μπορεί να σημαίνει πως δεν πιστεύει στην επιχείρηση του, γιατί λοιπόν θα πρέπει να την εμπιστευθούμε εμείς;

Βέβαια είναι αυτονόητο ότι οι εγγυητές, προκειμένου η εγγύηση τους να είναι ουσιαστική, να είναι κάτοχοι ακίνητης περιουσίας. Η ακίνητη περιουσία των εγγυητών θα πρέπει να είναι:

- Ελεύθερη βαρών,
- Να παρέχει ικανοποιητικό διασφαλιστικό περιθώριο, κατά περίπτωση, όταν η ακίνητη περιουσία είναι βεβαρυσμένη.

6. Ύπαρξη κινητής ή και ακίνητης περιουσίας

Σημαντικό στοιχείο, που θα πρέπει να συνεκτιμούμε, είναι η ύπαρξη κινητής ή/και ακίνητης περιουσίας, που αποκτάται κατά τη διάρκεια ασκήσεως του επαγγέλματος του επιχειρηματία, είτε αυτή ανήκει στην εταιρεία είτε στον επιχειρηματία και δεν είναι απόρροια κληρονομιάς. Η ύπαρξη περιουσίας είναι στοιχείο που υποδηλώνει οικονομική άνεση/ευχέρεια και έχει ιδιαίτερη βαρύτητα στις περιπτώσεις εκείνες, που δεν είναι δυνατή εκτενής οικονομική ανάλυση οικονομικών στοιχείων (π.χ. εταιρείες, επαγγελματίες που τηρούν β' κατηγορίας βιβλία).

7. Ηλικία

Ο επιχειρηματίας ή ο κύριος εταίρος μιας επιχείρησης θα πρέπει να είναι ηλικίας 25-65 χρόνων για να έχει τη χρονική τουλάχιστον δυνατότητα να αποπληρώσει τις υποχρεώσεις του ή/και να έχει ξεκινήσει μια δραστηριότητα, βάσει των προοπτικών και ίσως των επιδόσεων της οποίας, θα υπάρξει η δυνατότητα αποπληρωμής των υποχρεώσεων του. Η εξέταση του συγκεκριμένου κριτηρίου συνδέεται και πρέπει να

ελέγχεται με το κριτήριο που αφορά στα χρόνια δραστηριότητας του πελάτη στο ίδιο αντικείμενο.

Σε περίπτωση που ο εξεταζόμενος πελάτης βρίσκεται σε ηλικία μεγαλύτερη των 65 χρόνων, θα εξετάζεται αν υπάρχει διάδοχη κατάσταση, εφόσον βέβαια ο διάδοχος ασχολείται και ο ίδιος στην επιχείρηση. Σε μικρότερες ηλικίες θα πρέπει να εξετάζεται αν υπάρχει οικογενειακή παράδοση.

8. Ποιότητα management/Διάδοχος κατάσταση

Η ποιότητα του management αναφέρεται κυρίως στις εταιρείες και έχει να κάνει με το βάθος του management της εταιρείας, με τους εργαζόμενους και με τις πρωτοβουλίες που αναλαμβάνει για την ενίσχυση της θέσης της στον ανταγωνισμό.

Σαφώς μια επιχείρηση σωστά στελεχωμένη από ικανά στελέχη με ουσιαστικές αρμοδιότητες υπερτερεί από μια άλλη, όπου όλοι οι ρόλοι ανήκουν σε ένα άτομο, το οποίο δεν πρέπει να λείπει ποτέ.

Από την εμπειρία του Αξιολογητή Επαγγελματικών Δανείων μπορεί να διερευνηθεί η δυναμικότητα και οι καινοτόμες πρωτοβουλίες του management μιας εταιρείας σε θέματα προώθησης πωλήσεων, επενδυτικών δυνατοτήτων, δημιουργία καλού ονόματος.

Επίσης όσον αφορά στον τρόπο άσκησης του management θα πρέπει να εξετασθούν τα παρακάτω:

- Πως έχουν μοιρασθεί οι ρόλοι μεταξύ των εταίρων;
- Υπάρχει συμμετοχή πολλών στην άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας;
- Ένας μόνο αποφασίζει για όλα;
- Πως έχει στελεχωθεί μια επιχείρηση και ποιο είναι το οργανόγραμμα της;
- Τα στελέχη έχουν ουσιαστικούς ρόλους στην διοίκηση της και τι εμπειρία διαθέτουν;

Στην περίπτωση των οικογενειακών επιχειρήσεων, όπου στην επιχείρηση απασχολούνται δυο ή περισσότερα μέλη της οικογένειας, υπάρχει φυσικά διαδοχή,

αλλά κυρίως υπάρχει το στοιχείο της αφοσίωσης (family commitment) και της συνέχειας, πολύ θετικά ποιοτικά στοιχεία για την αξιολόγηση του αιτήματος.

Όσον αφορά στις προσωπικές επιχειρήσεις και στους ελεύθερους επαγγελματίες, η ύπαρξη ή όχι διάδοχης κατάστασης αποτελεί σημαντικό στοιχείο, που συνδέεται άμεσα με το κριτήριο που αφορά την ηλικία του επαγγελματία ή του κύριου φορέα. Η απουσία διάδοχης κατάστασης σε συνδυασμό με τη μεγάλη ηλικία του πελάτη (μεταξύ 60-65 ετών) καθιστούν απαγορευτική τη χορήγηση δανείου.

Όμως, πολύ συχνά στις προσωπικές επιχειρήσεις και σε ελεύθερους επαγγελματίες (γιατροί, δικηγόροι, μηχανικοί κ.λπ.) δεν υπάρχει διάδοχη κατάσταση και τότε είναι σημαντικό να δίνουμε βάρος σε άλλα ποιοτικά και ποσοτικά στοιχεία, που θα μας δώσουν μια εικόνα της πιστοληπτικής ικανότητας του πελάτη.

9. Target market/Κλάδος δραστηριότητας

Το target market μιας Δ/σης Χορήγησης Επαγγελματικών Δανείων είναι το σύνολο της αγοράς ελεύθερων επαγγελματιών, ατομικών επιχειρήσεων και εταιρειών που καλύπτουν τα πιστωτικά της κριτήρια και δεν εμπίπτουν σε κλάδους που η πιστωτική πολιτική της Τράπεζας δεν επιτρέπει να χρηματοδοτεί.

Εξαίρεση υπάρχει για κάποια Δάνεια Επαγγελματικής Στέγης, κυρίως με την μορφή πιστωτικού ορίου, όπου το target market περιορίζεται σε:

- Εμπορικές επιχειρήσεις και επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών για χρηματοδοτήσεις καταστημάτων, γραφείων και οικοπέδων.
- Ελεύθερους επαγγελματίες

Υπάρχει η δυνατότητα δανειοδότησης βιοτεχνιών, βιομηχανιών, ξενοδοχείων και αποθηκών μόνο εάν οι επιχειρήσεις αυτές έχουν πολύ καλά οικονομικά στοιχεία και σαν πλήρη εξασφάλιση παρέχεται ακίνητο που είναι οικία, κατάστημα, γραφείο ή οικόπεδο.

10. Οικονομικά στοιχεία

Η εξέταση των οικονομικών στοιχείων περιλαμβάνει το ύψος και την τάση που εμφανίζει ο κύκλος εργασιών (πωλήσεις) των επιχειρήσεων, τη συμπεριφορά των κερδών και το ύψος της καθαρής θέσης, καθώς και τις τιμές των αριθμοδεικτών ρευστότητας και δανειακής επιβάρυνσης. Ειδικά για τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού και επαγγελματικής στέγης, εξετάζεται η ίδια συμμετοχή και η σχέση των ετήσιων δόσεων του δανείου με τα κέρδη προ φόρων. Στην περίπτωση της επαγγελματικής στέγης, οι ετήσιες δόσεις συγκρίνονται με το άθροισμα των κερδών προ φόρων και των ενοικίων, που δεν θα συνεχίσει να πληρώνει η επιχείρηση.

Όσον αφορά τις επιχειρήσεις που τηρούν Β' κατηγορίας βιβλία μπορούν να εξετασθούν ο κύκλος εργασιών, οι αγορές, τα έξοδα και τα κέρδη.

A) Κύκλος εργασιών

Εξετάζονται οι πωλήσεις μιας επιχείρησης και θα πρέπει:

- Να παρουσιάζουν αυξητική τάση από χρόνο σε χρόνο την τελευταία τριετία
- Οι πωλήσεις της εξεταζόμενης περιόδου να είναι υψηλότερες της αντίστοιχης περσινής, τουλάχιστον κατά το ποσοστό του πληθωρισμού
- Τέλος, ανάλογα με το ποσό του δανείου και την προσφερόμενη εξασφάλιση, θα πρέπει να ισχύει μια συγκεκριμένη σχέση των πωλήσεων προς το συνολικό τραπεζικό δανεισμό της επιχείρησης

Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να αποδίδεται στις περιπτώσεις επιχειρήσεων, που παρουσιάζουν αυξομειώσεις του κύκλου εργασιών τους. Θα πρέπει στις περιπτώσεις αυτές να ζητούνται διευκρινήσεις για την τάση του κύκλου εργασιών και οι απαντήσεις να συνδυάζονται με τις πληροφορίες που έχουμε ήδη πάρει ,σχετικά με τους προμηθευτές και τον κλάδο δραστηριότητας της επιχείρησης.

Β) Καθαρά κέρδη

Για τις επιχειρήσεις με Γ' κατηγορίας βιβλία, θα πρέπει η επιχείρηση να εμφανίζει κέρδη τα δύο τελευταία χρόνια, τα οποία θα ήταν προτιμότερο να προέρχονται από την κύρια δραστηριότητα της (αύξηση πωλήσεων ή μείωση λειτουργικού κόστους) και όχι από μη λειτουργικές πηγές, όπως υπεραξίες ομολόγων και μετοχών.

Γ) Κυκλοφοριακή ρευστότητα

Ο δείκτης κυκλοφοριακής ρευστότητας απεικονίζει τη σχέση των βραχυπρόθεσμων απαιτήσεων της επιχείρησης (κυκλοφορούν ενεργητικό) με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

Δ) Δανειακή επιβάρυνση

Ο δείκτης δανειακής επιβάρυνσης δείχνει για κάθε 1€ ιδίων κεφαλαίων που έχει καταβάλει ο επιχειρηματίας, πόσα € δανεικά έχει χρησιμοποιήσει. Όπως στον δείκτη ρευστότητας, οι τιμές του δείκτη δανειακής επιβάρυνσης κυμαίνονται ανάλογα με τον σκοπό του δανείου και την προσφερόμενη εξασφάλιση.

Ε) Καθαρή θέση

Η καθαρή θέση της επιχείρησης, με άλλα λόγια τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας μετά την αφαίρεση ζημιών της τρέχουσας ή παρελθόντων χρήσεων, θα πρέπει σε κάθε περίπτωση να είναι θετική. Το κριτήριο αυτό πρέπει να πληρείται ακόμη και στην περίπτωση που παρασχεθεί cash collateral για την κάλυψη της πιστοδότησης.

Στ) Ίδια συμμετοχή

Στις περιπτώσεις χρηματοδότησης επαγγελματικού εξοπλισμού και επαγγελματικής στέγης, συνήθως απαιτείται συμμετοχή της επιχείρησης με ίδια κεφάλαια.

Το ελάχιστο ποσοστό είναι ανάλογο με το δανειακό πρόγραμμα, το είδος εξασφάλισης, το είδος και τη νομική μορφή της εταιρείας, το μέγεθος των ιδίων κεφαλαίων της, τη κερδοφορία της κ.α.

Για παράδειγμα, εάν μια επιχείρηση δεν παρουσιάζει υψηλά κέρδη και ταυτόχρονα τα ίδια κεφάλαια της είναι μικρά, τότε ζητάμε υψηλότερη ελάχιστη ίδια συμμετοχή, μειώνοντας το ποσοστό της χρηματοδότησης.

Υπάρχουν περιπτώσεις, που εφόσον οι προσφερόμενες εξασφαλίσεις είναι επαρκείς, δίνεται η δυνατότητα χρηματοδότησης μέχρι το ύψος του 100% της αξίας της επένδυσης.

Πάντως η ίδια συμμετοχή είναι σοβαρό πιστωτικό κριτήριο, αφού διαφορετικά εξετάζεται μια δανειοδότηση με οριακή συμμετοχή, από μια άλλη που η συμμετοχή της επιχείρησης είναι υψηλή και η αιτούμενη δανειοδότηση είναι χαμηλή.

Z) Ποσοστό δόσεων στο σύνολο των κερδών προ φόρων

Στο συγκεκριμένο κριτήριο θα πρέπει να υπάρξει διαχωρισμός ανάμεσα σε επιχειρήσεις με Β' και Γ' κατηγορίας βιβλία.

Όσον αφορά στις επιχειρήσεις με Β' κατηγορίας βιβλία, στην περίπτωση που το δάνειο αφορά σε Επαγγελματικό Εξοπλισμό, θα πρέπει οι ετήσιες δόσεις που θα πληρώνει ο πελάτης, να αποτελούν συγκεκριμένο ποσοστό επί του συνολικού δηλωμένου κύκλου εργασιών της επιχείρησης.

Όσον αφορά τις επιχειρήσεις με Γ' κατηγορίας βιβλία, στην περίπτωση που το δάνειο αφορά σε Επαγγελματικό Εξοπλισμό, θα πρέπει οι ετήσιες δόσεις που θα πληρώνει ο πελάτης να αποτελούν συγκεκριμένο ποσοστό επί των κερδών προ φόρων της επιχείρησης. Σε κάθε περίπτωση, ακόμη και στην παροχή cash collateral, οι ετήσιες δόσεις δεν μπορεί να είναι υψηλότερες του κύκλου εργασιών ή των κερδών προ φόρων της επιχείρησης αντίστοιχα.

Στην περίπτωση που το δάνειο αφορά σε αγορά Επαγγελματικής Στέγης, θα πρέπει οι ετήσιες δόσεις να υπολογίζονται με την ίδια λογική, όπως παραπάνω, με τη μόνη

διαφορά, την πρόσθεση των ενοικίων που δεν θα συνεχίσει να πληρώνει ο πελάτης για τις εταιρείες με Γ' κατηγορίας βιβλία.

H) Πωλήσεις με πιστωτικές κάρτες

1.Γεγεννημένες απαιτήσεις από κάρτες (άτοκες δόσεις)

Κατά την χρηματοδότηση επιχειρήσεων έναντι γεγεννημένων απαιτήσεων από πιστωτικές κάρτες, παρότι οι πωλήσεις έχουν γίνει και τα πιστωτικά δελτία έχουν πιστοποιηθεί, υπάρχουν οι εξής κίνδυνοι:

A) Πιστωτικός κίνδυνος σε περίπτωση πτώχευσης της επιχείρησης

Ειδικότερα, εάν το Δημόσιο, ΙΚΑ κλπ έχει ανείσπρακτες απαιτήσεις από την επιχείρηση, τότε θα προηγηθεί στην κάλυψη αυτών, με αποτέλεσμα η Τράπεζα να εισπράξει ότι απομείνει. Γι' αυτό το λόγο θα πρέπει να είμαστε προσεκτικοί σε περίπτωση ύπαρξης δυσμενών, μιας και μπορεί να κρύβουν τέτοιου είδους απαιτήσεις.

B) Κίνδυνος υπαναχωρήσεων των πελατών (καρτούχων) των πιστούχων

Έχει παρατηρηθεί ότι σε πολλές επιχειρήσεις παρατηρείται υψηλό ποσοστό υπαναχωρήσεων, με αποτέλεσμα οι πωλήσεις που θεωρούνται γεγεννημένες και έχουν χρηματοδοτηθεί, να ακυρώνονται, οπότε η Δ/ση Πιστωτικών Καρτών δεν πληρώνει την επιχείρηση και αφού οι απαιτήσεις είναι εκχωρημένες στην Τράπεζα, κατά συνέπεια δεν πληρώνει την Τράπεζα.

Οι επιχειρήσεις που παρατηρείται μεγάλο ποσοστό υπαναχωρήσεων, είναι οι επιχειρήσεις Παροχής Υπηρεσιών και κυρίως ινστιτούτα αισθητικής, εκπαιδευτήρια, εργαστήρια ελευθέρων σπουδών, εταιρείες χρονομίσθωσης και τουριστικά γραφεία. Στις περιπτώσεις αυτές έχει μεγάλη σημασία και πρέπει να γνωρίζουμε το μέσο ετήσιο ποσοστό υπαναχωρήσεων καταναλωτών που έχει η επιχείρηση, το μέσο κόστος της υπηρεσίας, τη διάρκεια της παρασχόμενης υπηρεσίας και των αριθμών των δόσεων, τα οποία θα πρέπει να συνυπολογίζουμε στο συνολικό ποσοστό χρηματοδότησης.

Γ) Κίνδυνος που απορρέει από τη διάρκεια της παρασχόμενης υπηρεσίας

Ένα άλλο σημαντικό στοιχείο που πρέπει να γνωρίζουμε, είναι η διάρκεια της παρασχόμενης υπηρεσίας, γιατί όσο μεγαλύτερη είναι η χρονική διάρκεια τόσο μεγαλύτερος είναι ο κίνδυνος, ο καρτούχος να υπαναχωρήσει ή να μην τηρήσει πλήρως το συμβόλαιο του. Καλό είναι, πριν ξεκινήσουμε μια τέτοιου είδους χρηματοδότηση, να ερευνούμε τι είδους συμβόλαια/συμβάσεις υπογράφει ο καρτούχος με την επιχείρηση-πελάτη μας, ως προς την χρονική διάρκεια αλλά και ως προς τους όρους.

Γι' αυτούς τους λόγους και ειδικά για τις επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών, το ποσοστό χρηματοδότησης ορίζεται από το χρηματοοικονομικό κόστος και το ποσοστό των υπαναχωρήσεων, ενώ σαν βάση δεν θα πρέπει να υπερβαίνει το 75% των γεγεννημένων απαιτήσεων ή/και ο αριθμός ατόκων δόσεων δεν θα πρέπει να υπερβαίνει τις 12, για υπηρεσίες που παρέχονται σε διάστημα πάνω από 6 μήνες.

Εξαιρέσεις μπορεί να γίνουν σε ισχυρά οικονομικές επιχειρήσεις, που ακολουθούν μια σταθερή εμπορική πολιτική στο τομέα των πωλήσεων με άτοκες δόσεις.

Επίσης θα πρέπει να έχουμε υπόψη μας, ότι για τις επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών το συνολικό επιτόκιο θα είναι υψηλότερο, λόγω των προαναφερθέντων αυξημένων κινδύνων που παρουσιάζουν.

Τέλος δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι αν και η χρηματοδότηση έναντι γεγεννημένων απαιτήσεων από πιστωτικές κάρτες θεωρείται εξασφαλισμένη, μας ενδιαφέρει πάντοτε η οικονομική πορεία της επιχείρησης, ενώ πρέπει να ζητάμε και τις προσωπικές εγγυήσεις των εταίρων/μετόχων.

2. Μελλοντικές απαιτήσεις από κάρτες

Κατά τη χρηματοδότηση επιχειρήσεων λόγω μελλοντικών απαιτήσεων από κάρτες, στην ουσία, χρηματοδοτούμε χωρίς εξασφαλίσεις, οπότε η χρηματοδότηση ενέχει τους ίδιους κινδύνους που έχει ένα ανοικτό όριο.

Μας ενδιαφέρει λοιπόν η συνολική εικόνα και διαχρονική οικονομική πορεία της επιχείρησης και όλες οι δυνατότητες αποπληρωμής της χρηματοδότησης, έτσι ώστε να διασφαλισθεί ότι η επιχείρηση δεν ενέχει κινδύνους πτώχευσης.

Εξετάζουμε επίσης εάν και κατά πόσο ο κλάδος χρησιμοποιεί πιστωτικές κάρτες στις πωλήσεις του, για να κρίνουμε εάν η επιχείρηση θα είναι σε θέση να πραγματοποιεί αρκετές πωλήσεις για να αποπληρώσει τη χρηματοδότηση.

Εάν η επιχείρηση παύσει να πουλά με πιστωτικές κάρτες, ο κύριος τρόπος αποπληρωμής θα εκλείψει, οπότε θα πρέπει να εισπράξουμε τις απαιτήσεις μας από άλλες πηγές (cash flow).

Η αποπληρωμή αυτής της χρηματοδότησης εξαρτάται επίσης από το κατά πόσο η επιχείρηση κάνει πωλήσεις με πιστωτικές κάρτες μέσα από POS της Τράπεζας στην οποία έχει απευθυνθεί για δανειοδότηση και όχι άλλων Τραπεζών και τα πιστωτικά δελτία δεν είναι ενεχυριασμένα σε άλλες Τράπεζες. Συνεπώς έχει σημασία να εξετάζουμε και να ελέγχουμε τα παραπάνω στοιχεία, σε συνδυασμό με την γενικότερη χρηματοοικονομική πορεία της επιχείρησης.

3.5 ΕΙΔΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΠΙΣΤΟΔΟΤΗΣΩΝ

3.5.1 ΜΕΤΑΧΡΟΝΟΛΟΓΗΜΕΝΕΣ ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΠΕΛΑΤΕΙΑΣ

Όταν εξετάζουμε αιτήματα χρηματοδότησης με **μεταχρονολογημένες επιταγές πελατείας**, θα πρέπει να διακρίνουμε τις ακόλουθες δυο περιπτώσεις:

α. Οι επιταγές πελατείας είναι μέσο εξασφάλισης (collateral)

Στην περίπτωση αυτή θα πρέπει να ελέγχουμε:

- Την εμπορικότητα των επιταγών
- Την συνάφεια
- Τη διασπορά, όπου η διασπορά ανά εκδότη να αφορά ποσοστό 10% του εγκεκριμένου πιστωτικού ορίου. Δηλαδή, σε ένα πιστωτικό όριο € 30.000, το μέγιστο ποσό ανά εκδότη να είναι € 3.000
- Το ποσοστό υπερκάλυψης, το οποίο θα πρέπει να είναι 120%, που σημαίνει ότι χρηματοδοτούμε το 83,3% των προσκομιζομένων επιταγών
- Τα δυσμενή

- Τη διάρκεια των επιταγών, όπου η μέγιστη διάρκεια να είναι 6 μήνες.

Στις περιπτώσεις όπου το όριο καλύπτεται αμιγώς από επιταγές, που εξασφαλίζουν την ανακύκλωση τους, το δανειακό πρόγραμμα θα πρέπει να είναι ΑΑΛ κλασσικός. Στην περίπτωση αυτή θα πρέπει να ισχύουν και να εφαρμόζονται τα πιστωτικά κριτήρια κεφαλαίου κινήσεως μερικής κάλυψης, διότι αυτού του είδους η χρηματοδότηση θεωρείται σαν μερικώς καλυμμένη.

Στις περιπτώσεις που έχουμε μικτά όρια (ένα μέρος του ορίου ακάλυπτο και το υπόλοιπο με κάλυψη επιταγών), το δανειακό πρόγραμμα θα πρέπει να είναι ΑΑΛ με πληρωμή τόκων και ισχύουν τα πιστωτικά κριτήρια ακάλυπτου κεφαλαίου κίνησης.

β. Οι επιταγές πελατείας να είναι μέσο αποπληρωμής (support)

Στην περίπτωση αυτή το πιστωτικό όριο έχει αξιολογηθεί και χορηγείται σαν ακάλυπτο (ανοικτό) και οι επιταγές πελατείας εξυπηρετούν την αποπληρωμή και ανακύκλωση του ορίου και λαμβάνονται σαν εξασφάλιση ενίσχυσης/υποστήριξης (support).

Εδώ δεν μας ενδιαφέρει η εμπορικότητα, η συνάφεια ή η διασπορά σε μεγάλο βαθμό. Το δανειακό πρόγραμμα μπορεί να είναι ΑΑΛ με πληρωμή τόκων, οπότε ο πελάτης θα πρέπει να προσκομίζει επιταγές που θα διασφαλίζουν την ομαλή αποπληρωμή. Τα πιστωτικά όρια που ισχύουν είναι αυτά του ακάλυπτου κεφαλαίου κινήσεως, διότι αυτού του είδους η χρηματοδότηση θεωρείται σαν ακάλυπτη. Επισημαίνεται ότι για τη χρήση του πιστωτικού ορίου, απαιτείται οπωσδήποτε η προσκόμιση επιταγών πελατείας.

3.5.2 ΔΑΝΕΙΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΣΚΕΥΗΣ Ή ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΣΤΕΓΗΣ

Για την έγκριση και τον προσδιορισμό του ύψους του χορηγούμενου δανείου, το οποίο αφορά δανειοδότηση επισκευής ή κατασκευής επαγγελματικής στέγης, το συμβόλαιο αγοράς και η αντικειμενική αξία δεν αποτελούν απαραίτητες προϋποθέσεις, ωστόσο διακρίνουμε τρεις περιπτώσεις:

α. Οι εργασίες πραγματοποιούνται στο ακίνητο που πρόκειται να προσημειωθεί

Σε αυτή τη περίπτωση, στοιχεία καθοριστικής σημασίας για την έγκριση του δανείου είναι ο προϋπολογισμός των προβλεπόμενων και ανεκτέλεστων εργασιών και η εμπορική αξία του οικοπέδου και της επαγγελματικής στέγης, τόσο στο χρόνο της εκτίμησης (παρούσα αξία) όσο και μετά το πέρας της επισκευής ή αποπεράτωσης του (τελική αξία).

Οι εκταμιεύσεις των επισκευαστικών, κατασκευαστικών δανείων γίνονται σταδιακά, σύμφωνα με την πρόοδο των εργασιών, που πιστοποιείται από συνεργάτη μηχανικό της Τράπεζας, χωρίς να απαιτούνται τιμολόγια ή άλλης φύσεως δικαιολογητικά, με σκοπό το τελευταίο εκταμιευόμενο ποσό δανείου, να συμπίπτει χρονικά με το πέρας της επισκευής ή αποπεράτωσης του έργου.

Το ύψος ενός επισκευαστικού/κατασκευαστικού δανείου προσδιορίζεται από το ποσοστό του απαιτούμενου διασφαλιστικού περιθωρίου, σε σχέση με την τελική εμπορική αξία του ακινήτου, σαν να ήταν δηλαδή το ακίνητο ολοκληρωμένο.

Συνεπώς το κόστος κατασκευής μπορεί να δανειοδοτηθεί στο σύνολο του, εφόσον το ύψος του δανείου βρίσκεται εντός των ορίων που καθορίζονται από το ποσοστό του διασφαλιστικού περιθωρίου.

Στοιχείο, το οποίο θεωρείται επίσης πολύ σημαντικό για ένα κατασκευαστικό δάνειο, είναι το στάδιο ανέγερσης, στο οποίο βρίσκεται το υπό κατασκευή ακίνητο. Η πιθανή απόκλιση του προϋπολογισμού από το πραγματικό κόστος, η εμπορική αξία του ήδη επισκευασμένου/κατασκευασμένου τμήματος και το είδος της εξασφάλισης του δανείου, προσδιορίζουν την έναρξη, το ύψος και την χρονική συχνότητα των εκταμιεύσεων των κατασκευαστικών δανείων.

Η ίδια συμμετοχή μιας επιχείρησης στην κατασκευή επαγγελματικής στέγης θα πρέπει να ελέγχεται ότι υπάρχει και όχι απλά να πιθανολογείται.

Τέλος, σαν μια βασική αρχή στη χρηματοδότηση κατασκευής επαγγελματικής στέγης, κατά την οποία υπάρχει και συμμετοχή της επιχείρησης, επισημαίνεται ότι είναι προτιμότερο να χρησιμοποιεί πρώτα η επιχείρηση τη δική της συμμετοχή και με το ποσό του δανείου να επιτυγχάνεται η ολοκλήρωση των έργων. Αυτός ο τρόπος ελαχιστοποιεί τον κίνδυνο, μετά την τελευταία εκταμίευση, να μην έχει ολοκληρωθεί η κατασκευή.

β. Οι εργασίες πραγματοποιούνται σε διαφορετικό ακίνητο από εκείνο που πρόκειται να προσημειωθεί

Εδώ το ποσό χρηματοδότησης ορίζεται από την αξία του αποπερατωμένου ακινήτου εξασφάλισης και όχι από το υπό επισκευή ή κατασκευή ακίνητο. Στην περίπτωση αυτή η εξασφάλιση, είναι σε περατωμένο ακίνητο και έχει ελεγχθεί, συνεπώς η χρηματοδότηση θα μπορούσε να προχωρήσει ολόκληρη και όχι σταδιακά. Βέβαια για μεγάλα ποσά ενδέχεται να γίνει σταδιακή εκταμίευση, όχι λόγω του πιστωτικού κινδύνου, αλλά για επιβεβαίωση πραγματοποίησης του σκοπού του δανείου.

γ. Οι εργασίες πραγματοποιούνται σε μισθωμένο ακίνητο που δεν προσημειώνεται

Στην περίπτωση αυτή εξετάζουμε και ελέγχουμε αυστηρά τον προϋπολογισμό κόστους των εργασιών σε όλα τα στάδια, από την αρχή μέχρι και το πέρας των εργασιών.

Καταρχήν η επένδυση της επιχείρησης σε μισθωμένο ακίνητο που δεν της ανήκει, είναι θετικό στοιχείο, μιας και υποδηλώνει μακροπρόθεσμη προοπτική και πίστη. Όμως, η ίδια συμμετοχή της επιχείρησης στην επένδυση έχει μεγάλη σημασία και πρέπει να διασφαλίζεται ότι αναλώνεται πρώτη, πριν δηλαδή τη χρηματοδότηση της Τράπεζας (έλεγχος από τον μηχανικό της Τράπεζας ότι έχει πραγματοποιηθεί). Εάν η ίδια συμμετοχή της επιχείρησης, που έχει ήδη επενδυθεί, δεν επαρκεί, τότε είναι υποχρεωτικό να αποδειχτεί από την επιχείρηση η συμμετοχή της, είτε με προσκόμιση τιμολογίων είτε με επιβεβαίωση από τον μηχανικό της Τράπεζας.

Εφόσον η επιχείρηση δεν καταβάλει ίδια συμμετοχή και ζητά 100% χρηματοδότηση, τότε κρίνεται απαραίτητη η αυξημένη παροχή εμπράγματων ή άλλων εξασφαλίσεων ή ακόμη και με την παροχή εγγύησης τριτεγγυητή, με ακίνητη περιουσία.

3.5.3 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗΣ ΔΑΝΕΙΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΣΤΕΓΗΣ

Όσον αφορά την αξιολόγηση αποπληρωμής δανείου επαγγελματικής στέγης, μπορεί να γίνει με δύο τρόπους:

- Από το cash flow της εταιρείας

- Από τα εισοδήματα (rentals) του ίδιου του χρηματοδοτούμενου ακινήτου

Στην πρώτη περίπτωση, για να χρηματοδοτήσουμε την εταιρεία, αξιολογούμε τον συνδυασμό των ποσοτικών-ποιοτικών στοιχείων της εταιρείας και τα στοιχεία του χρηματοδοτούμενου ακινήτου. Δεν μένουμε λοιπόν μόνο στα στοιχεία του ακινήτου.

Στην δεύτερη περίπτωση, εξετάζουμε όλα εκείνα τα στοιχεία του ακινήτου που θα μας διασφαλίσουν την ομαλή αποπληρωμή του δανείου, από τα ενοίκια του. Δηλαδή εξετάζουμε στοιχεία όπως η εμπορικότητα της περιοχής, το ύψος των ενοικίων, οι ετήσιες αυξήσεις ενοικίων, πιθανό ενοικιοστάσιο στην περιοχή, συμβάσεις μισθώσεων, το είδος των ενοικιαστών (ιδιώτες ή επιχειρήσεις) και τη δραστηριότητα τους και κάθε άλλο στοιχείο που κρίνεται χρήσιμο στην αξιολόγηση του ακινήτου και των μελλοντικών εισοδημάτων που αυτό θα αποφέρει.

Θα πρέπει να σημειωθεί, ότι στις περιπτώσεις αιτημάτων που καλύπτονται με την εκχώρηση ενοικίων και δεν υπάρχει προσημείωση, θα πρέπει να επιδιώκεται η εγγραφή προσημείωσης έστω σε μέρος της αξίας του εν λόγω ακινήτου. Ο λόγος είναι ότι στην περίπτωση αλλαγής κυριότητας του ακινήτου, θα πρέπει αυτό να μας γνωστοποιηθεί, ώστε να είναι δυνατή η διαπραγμάτευση για ενδεχόμενη αλλαγή της κάλυψης της χρηματοδότησης.

3.5.4 ΔΑΝΕΙΟΔΟΤΗΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ

Η δανειοδότηση αγοράς παγίου εξοπλισμού προϋποθέτει την αγορά συγκεκριμένων παγίων και την προσκόμιση τιμολογίων στο όνομα του πιστούχου που να την πιστοποιούν.

Η εκταμίευση του δανείου γίνεται:

- Με βάση τα επί πιστώσει τιμολόγια στο όνομα του πιστούχου, ο οποίος υποχρεούται να προσκομίσει τα εξοφλημένα τιμολόγια.
- Με βάση την προσκομισθείσα προσφορά από τον πωλητή του επαγγελματικού εξοπλισμού στο όνομα του, αφού προηγουμένως εκδώσει τα απαραίτητα εξοφλημένα τιμολόγια στο όνομα του πιστούχου.

Όταν το αιτούμενο δάνειο εξασφαλίζεται με την εγγραφή προσημείωσης, το ποσό δανείου που εγκρίνεται, βασίζεται στην αξία του αγοραζόμενου επαγγελματικού εξοπλισμού και στην εμπορική αξία του ακινήτου που πρόκειται να προσημειωθεί.

Όταν όμως δεν εξασφαλίζεται, τότε δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στην ίδια συμμετοχή, σε συνδυασμό πάντοτε με τα οικονομικά στοιχεία και την πορεία της επιχείρησης.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Δ/ση Επαγγελματικής Πίστης Ε.Φ.Γ EUROBANK-ERGASIAS, <<Εγχειρίδιο Αξιολόγησης Επαγγελματικών Δανείων>>, Μάϊος 2003
2. Γενική Δ/ση Τραπεζικής Μικρών Επιχειρήσεων Ε.Φ.Γ EUROBANK-ERGASIAS, << Αξιολόγηση Δανείων >>, Φεβρουάριος 2005
3. Γενική Δ/ση Τραπεζικής Μικρών Επιχειρήσεων Ε.Φ.Γ EUROBANK-ERGASIAS, << Interview Guide >>, Μάρτιος 2006
4. Γενική Δ/ση Τραπεζικής Μικρών Επιχειρήσεων Ε.Φ.Γ EUROBANK-ERGASIAS, << Προϊόντα και Υπηρεσίες Τραπεζικής Μικρών Επιχειρήσεων-Η Λειτουργία της Επιχείρησης >>, 2007
5. Δ/ση Στεγαστικής Πίστης ALPHA BANK, <<Εργαλεία Διαχείρισεως Πιστωτικού Κινδύνου>>, 2009
6. ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ Τραπεζικά Συστήματα Πληροφοριών Α.Ε, <<Σύστημα Συγκέντρωσης Κινδύνων-Εγχειρίδιο Χρήσης και Περιγραφή Λειτουργίας>>, Ιούνιος 2008

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

ΒΑΣΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΜΕ

Το παρόν κεφάλαιο επίσης προέρχεται σχεδόν αποκλειστικά από Τραπεζικά εγχειρίδια συστημικών Τραπεζών του Ελλαδικού χώρου και ιδιαίτερα της Τράπεζας EFG EUROBANK-ERGASIAS, η οποία στην ουσία εγκαινίασε μια νέα γενιά χρηματοδοτικών προϊόντων, δίνοντας την ώθηση και στις υπόλοιπες Τράπεζες να ακολουθήσουν τα βήματα της, με σκοπό την ενίσχυση των ΜΜΕ με χρηματοδοτικές προτάσεις που κάλυπταν το ευρύτερο φάσμα των αναγκών τους.

4.1 ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ

Καλύπτει λειτουργικές ανάγκες της επιχείρησης, οι οποίες διακρίνονται σε:

- Έκτακτες (πληρωμή εφορίας, απρόβλεπτη ζημιά κ.α.) και
- Καθημερινές-Επαναλαμβανόμενες (εποχικότητα, μισθοδοσία, πληρωμή λογαριασμών ΔΕΚΟ, GAP πληρωμών – εισπράξεων, παροχή πίστωσης σε πελάτες, πληρωμή προμηθευτών, ενοίκια, κ.α.)

Επίσης εξυπηρετεί την αναπτυξιακή πορεία της επιχείρησης, καλύπτοντας ανάγκες που προκύπτουν από:

- Αύξηση των πωλήσεων και
- Αξιοποίηση ευκαιριών (αγορά τοις μετρητοίς με παρεχόμενη έκπτωση, αγορά αέρα καταστήματος κ.α.)

ΟΦΕΛΗ

- Ύψος χρηματοδότησης ανεξάρτητα από τον κύκλο εργασιών της επιχείρησης, αναλόγως εξασφαλίσεων
- Ελεύθερη χρήση, ανοικτή αποπληρωμή, αόριστη διάρκεια
- Ανάλογα με την χρήση ο πελάτης εξασφαλίζει bonus επιτόκιο στις καταθέσεις του
- Τιμολόγιο προσαρμοσμένο στο προφίλ του πελάτη (οικονομικά στοιχεία, εξασφαλίσεις)
- Ελεύθερη χρήση του ορίου χωρίς να χρειάζεται η προσκόμιση αξιόγραφων (επιταγές, συναλλαγματικές)
- Επιβάρυνση της επιχείρησης μόνο για τα κεφάλαια και το χρονικό διάστημα που χρησιμοποιούνται, παρέχοντας έτσι τη δυνατότητα ελέγχου του κόστους δανεισμού
- Δυνατότητα χρηματοδότησης και χωρίς εξασφαλίσεις

Ανάλογα με τον τρόπο αποπληρωμής του, το Κεφάλαιο Κίνησης εξυπηρετείται ως κάτωθι:

A. Ανοικτό Επαγγελματικό πιστωτικό όριο με Ανοικτό Αλληλόχρεο Λογαριασμό.

Απευθύνεται κυρίως σε Εισαγωγικές επιχειρήσεις και σε επιχειρήσεις με έντονη Εποχικότητα.

Λειτουργία:

- Καταβολή τόκων 2 φορές το χρόνο
- Επιστροφή κεφαλαίου σύμφωνα με τις δυνατότητες του πελάτη και ελεύθερη επαναχρησιμοποίηση του κεφαλαίου

Πλεονεκτήματα:

- Χαμηλό κόστος λειτουργίας
- Δυνατότητα χρησιμοποίησης λογαριασμού και για έκδοση εγγυητικών επιστολών
- Υπολογισμός τόκων 2 φορές το χρόνο

- Εφάπαξ ή σταδιακή εκταμίευση εγκεκριμένου ορίου αναλόγως των αναγκών του πελάτη

Β. Ανοικτό Επαγγελματικό πιστωτικό όριο με μηνιαία ελάχιστη καταβολή κεφαλαίου και τόκων.

Αφορά μικρότερου ύψους όρια και απευθύνεται σε πελάτες που είναι περισσότερο συντηρητικοί, σε νέους επιχειρηματίες και σε πελάτες που δεν έχουν μεγάλη εμπειρία στην χρήση τραπεζικών προϊόντων.

Λειτουργία:

- Μηνιαία ελάχιστη καταβολή που περιλαμβάνει κεφάλαιο και τόκους
- Δυνατότητα πρόσθετων καταβολών κεφαλαίου
- Ελεύθερη επαναχρησιμοποίηση του κεφαλαίου

Πλεονεκτήματα:

- Ελεγχόμενη επιστροφή κεφαλαίου
- Χαμηλότερο επιτόκιο
- Εφάπαξ ή σταδιακή εκταμίευση εγκεκριμένου ορίου αναλόγως των αναγκών του πελάτη

Γ. Ανοικτό Επαγγελματικό πιστωτικό όριο με μηνιαία ελάχιστη καταβολή μόνο τόκων.

Απευθύνεται κυρίως σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο Λιανικό Εμπόριο, με αυξητικούς κατ' έτος τζίρους και εμπειρία στη χρήση τραπεζικών προϊόντων.

Λειτουργία:

- Μηνιαία ελάχιστη καταβολή μόνο τόκων
- Επιστροφή κεφαλαίου σύμφωνα με τις δυνατότητες του πελάτη
- Ελεύθερη επαναχρησιμοποίηση του κεφαλαίου

Πλεονεκτήματα:

- Ελάχιστη μηνιαία υποχρέωση, η καταβολή μόνο τόκων
- Εφάπαξ ή σταδιακή εκταμίευση εγκεκριμένου ορίου αναλόγως των αναγκών του πελάτη

Δ. Τοκοχρεωλυτικό.

Απευθύνεται σε πελάτες οι οποίοι επιθυμούν να καλύψουν μια, συνήθως, έκτακτη ανάγκη, με προϋπολογισμένο ύψος ποσού, χρονικής διάρκειας, επιτοκίου και δόσης.

Λειτουργία:

- Εφάπαξ εκταμίευση και αποπληρωμή με μηνιαίες ή τριμηνιαίες δόσεις
- Διάρκεια 1-10 έτη
- Μηνιαία ή τριμηνιαία εξόφληση κεφαλαίου και τόκων

Πλεονεκτήματα:

- Μεγάλο ύψος χρηματοδότησης έως και 100% των έκτακτων αναγκών χωρίς να διαταραχθεί η ταμειακή ρευστότητα της επιχείρησης
- Μεγάλη διάρκεια η οποία διευκολύνει τον καθορισμό δόσης στα μέτρα της επιχείρησης
- Ασφαλής προγραμματισμός των εκροών της επιχείρησης
- Επιλογή του τρόπου εξόφλησης με μηνιαίες ή τριμηνιαίες δόσεις
- Δυνατότητα προεξόφλησης οποιαδήποτε στιγμή χωρίς επιβάρυνση

4.2 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΕΣΩ POS

Ανοικτό Επαγγελματικό πιστωτικό όριο Αυτόματης Αποπληρωμής (POS)

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ: Εταιρείες, ατομικές επιχειρήσεις, ελεύθεροι επαγγελματίες που πραγματοποιούν πωλήσεις με πιστωτικές κάρτες μέσω POS/IMPRINTER

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ: Πιστωτικό όριο αυτόματης ανακύκλωσης που εξυπηρετείται από τους εξής λογαριασμούς:

- Αλληλόχρεος εξαμηνιαίων τόκων χωρίς απαίτηση καταβολή τους, εφόσον θα καλυφθούν από τις πιστώσεις της εκάστοτε Δ/σης Πιστωτικών Καρτών σε διάστημα 30 ημερών από τον υπολογισμό τους. Ύψος χρηματοδότησης έως 70% του ετήσιου τζίρου μέσω POS/IMPRINTER της Δ/σης Πιστωτικών Καρτών της Πιστώτριας Τράπεζας και έως 25% του ετήσιου τζίρου μέσω POS/IMPRINTER άλλων Τραπεζών.
- Υποχρεωτικής ελάχιστης μηνιαίας καταβολής τόκων χωρίς απαίτηση καταβολή τους, εφόσον θα καλυφθούν από τις πιστώσεις της εκάστοτε Δ/σης Πιστωτικών Καρτών σε διάστημα 15 ημερών από τον υπολογισμό τους. Ύψος χρηματοδότησης έως 90% του ετήσιου τζίρου μέσω POS/IMPRINTER της Δ/σης Πιστωτικών Καρτών της Πιστώτριας Τράπεζας και έως 40% του ετήσιου τζίρου μέσω POS/IMPRINTER άλλων Τραπεζών.
- Υποχρεωτικής ελάχιστης μηνιαίας καταβολής κεφαλαίου και τόκων χωρίς απαίτηση καταβολή τους, εφόσον θα καλυφθούν από τις πιστώσεις της εκάστοτε Δ/σης Πιστωτικών Καρτών σε διάστημα 15 ημερών από τον υπολογισμό τους. Ύψος χρηματοδότησης έως 90% του ετήσιου τζίρου μέσω POS/IMPRINTER της Δ/σης Πιστωτικών Καρτών της Πιστώτριας Τράπεζας και έως 40% του ετήσιου τζίρου μέσω POS/IMPRINTER άλλων Τραπεζών.

ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ:

1. Εκχώρηση απαιτήσεων από την Δ/σης Πιστωτικών Καρτών της Πιστώτριας Τράπεζας
2. Προσωπικές εγγυήσεις των φορέων

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

- Προείσπραξη μελλοντικών πωλήσεων με κάρτες
- Αύξηση ρευστότητας επιχείρησης
- Διαχρονική και αυτόματη εξόφληση ορίου
- Ανταγωνιστικό επιτόκιο
- Γρήγορη διαδικασία έγκρισης
- Απλή λειτουργία προγράμματος
- Δανεισμός χωρίς εξασφαλίσεις

4.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΝΑΝΤΙ ΕΠΙΤΑΓΩΝ

Ανοικτό Επαγγελματικό πιστωτικό όριο με Κλασικό Ανοικτό Αλληλόχρεο Λογαριασμό

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ:

- Πιστωτικό όριο χωρίς υποχρέωση καταβολών
- Χορήγηση κεφαλαίων μέσω προσκόμισης πινακίου επιταγών
- Αυτόματη αποπληρωμή κεφαλαίου από είσπραξη επιταγών
- Χορήγηση κεφαλαίων αφού προηγηθεί έλεγχος του πινακίου επιταγών

ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ:

- Μεταχρονολογημένες επιταγές πελατείας

ΥΨΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ:

- Έως 100% ετήσιου τζίρου των επί πιστώσει πωλήσεων

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

- Υπολογισμός τόκων χωρίς να απαιτείται η καταβολή τους

- Αυτόματη ανακύκλωση του ορίου από την είσπραξη των επιταγών
- Διευκόλυνση πελατών να πραγματοποιούν πωλήσεις με πίστωση

4.4 ΑΓΟΡΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ

A. Ανοικτό πιστωτικό όριο Επαγγελματικού Εξοπλισμού

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ:

- Υποχρεωτική μηνιαία καταβολή μόνο τόκων
- Αποπληρωμή κεφαλαίου σύμφωνα με τις δυνατότητες του πελάτη
- Ελεύθερη επαναχορήγηση των κεφαλαίων που έχουν εξοφληθεί
- Εφάπαξ εκταμίευση
- Σταδιακές εκταμιεύσεις σύμφωνα με την προσκόμιση των τιμολογίων αγοράς εξοπλισμού εντός 12 μηνών
- Διάρκεια 1-10 έτη

ΥΨΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ:

- Έως 120% της καθαρής αξίας του τιμολογίου για επιχειρήσεις που συμψηφίζουν το ΦΠΑ
- Έως 120% της τελικής αξίας του τιμολογίου για επιχειρήσεις που δεν συμψηφίζουν το ΦΠΑ

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

- Εξαιρετικά χαμηλή μηνιαία δόση που περιλαμβάνει μόνο τόκους, παρέχοντας ουσιαστικά περίοδο χάριτος κεφαλαίου
- Δυνατότητα σύνδεσης του προγράμματος με πιστωτικά δελτία μετρητοίς, άτοκες δόσεις, επιταγές και ενοίκια για τη διευκόλυνση της αποπληρωμής της χρηματοδότησης

- Μετατροπή του προγράμματος σε τοκοχρεωλυτικό δάνειο κατόπιν επιθυμίας του πελάτη
- Δυνατότητα περιόδου χάριτος με χαμηλή ή καθόλου δόση έως 24 μήνες
- Συμφέρουσα χρηματοδότηση και μεγάλη διευκόλυνση για αγορές διαφορετικών ειδών επαγγελματικού εξοπλισμού με διαφορετική ημερομηνία τιμολόγησης μέσω της δυνατότητας των σταδιακών εκταμιεύσεων
- Φορολογικές απαλλαγές από τόκους και αποσβέσεις
- Χωρίς ποινή προεξόφλησης

Β. Τοκοχρεωλυτικό δάνειο επαγγελματικού εξοπλισμού

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ:

- Αποπληρωμή με μηνιαίες ή τριμηνιαίες δόσεις
- Διάρκεια 1-7 έτη

ΥΨΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ:

- Έως 120% της καθαρής αξίας του τιμολογίου για επιχειρήσεις που συμψηφίζουν το ΦΠΑ
- Έως 120% της τελικής αξίας του τιμολογίου για επιχειρήσεις που δεν συμψηφίζουν το ΦΠΑ

4.5 ΑΓΟΡΑ, ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ, ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΣΤΕΓΗΣ

Α. Ανοικτό πιστωτικό όριο Επαγγελματικής Στέγης

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ:

- Υποχρεωτική μηνιαία καταβολή μόνο τόκων για το ποσό που εκταμιεύεται
- Αποπληρωμή κεφαλαίου σύμφωνα με τις δυνατότητες του πελάτη

- Ελεύθερη επαναχορήγηση των κεφαλαίων που έχουν εξοφληθεί
- Εφάπαξ εκταμίευση ή
- Σταδιακές εκταμιεύσεις αναλόγως προόδου εργασιών
- Διάρκεια έως 15 έτη
- Δυνατότητα περιόδου χάριτος έως 24 μήνες

ΥΨΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ:

- Δυνατότητα χρηματοδότησης έως 120% για πλήρη κάλυψη κόστους αγοράς ή άλλα έξοδα
- Δυνατότητα έγκρισης 120% του προϋπολογισμού κατασκευής ή επισκευής και χρήση του επιπλέον 20% μόνο αν παραστεί ανάγκη

B. Τοκοχρεωλυτικό δάνειο Επαγγελματικής Στέγης

- Αποπληρωμή με μηνιαίες ή τριμηνιαίες δόσεις
- Διάρκεια έως 25 έτη
- Εφάπαξ εκταμίευση ή
- Σταδιακές εκταμιεύσεις αναλόγως προόδου εργασιών
- Δυνατότητα περιόδου χάριτος έως 24 μήνες
- Δυνατότητα σταθερού ή κυμαινομένου επιτοκίου

ΥΨΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ:

- Δυνατότητα χρηματοδότησης έως 120% για πλήρη κάλυψη κόστους αγοράς ή άλλα έξοδα
- Δυνατότητα έγκρισης 120% του προϋπολογισμού κατασκευής ή επισκευής και χρήση του επιπλέον 20% μόνο αν παραστεί ανάγκη

4.6 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING)

Είναι μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που απευθύνεται σε επιχειρήσεις και επαγγελματίες και παρέχει:

- Τη δυνατότητα χρήσης παγίων στοιχείων (εξοπλισμού, ακινήτων) για το διάστημα της σύμβασης μέσω καταβολής μισθωμάτων και όχι του συνόλου της αξίας του παγίου
- Την απόκτηση της κυριότητας του παγίου μετά το τέλος της διάρκειας της σύμβασης
- Σημαντική εξασφάλιση για την εταιρεία Leasing και έμμεσα για την Τράπεζα, αφού έχει την ιδιοκτησία του παγίου, μέχρι τη λήξη της Σύμβασης Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

- Η σύμβαση LEASING συνάπτεται μεταξύ της εταιρείας LEASING (Εκμισθωτής) και μιας επιχείρησης ή ενός ελεύθερου επαγγελματία (Μισθωτής)
- Ο Εκμισθωτής, διατηρώντας την ιδιοκτησία του παγίου που επιλέγεται από τον Μισθωτή, του παραχωρεί την χρήση για συγκεκριμένη χρονική περίοδο έναντι καταβολής ενοικίου (Μίσθωμα)
- Συγχρόνως παρέχεται το δικαίωμα στον Μισθωτή να αγοράσει το πάγιο στην λήξη της σύμβασης έναντι ενός συμβολικού ποσού

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

- LEASING ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ
- LEASING ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΣΤΕΓΗΣ
- SALE AND LEASEBACK ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΣΤΕΓΗΣ

Έννοια

Είναι η σύμβαση πώλησης και επαναμίσθωσης ανάμεσα στην εταιρεία LEASING (Εκμισθωτής) και την επιχείρηση/επαγγελματία (Μισθωτής)

Στο SALE AND LEASEBACK Μισθωτής και Προμηθευτής είναι το ίδιο πρόσωπο

Διαδικασία

- ✓ Ο πελάτης έχει στην ιδιοκτησία του το πάγιο (εξοπλισμός ή ακίνητο)
- ✓ Το πουλάει στην εταιρεία Leasing
- ✓ Το μισθώνει μέσω σύμβασης Leasing
- ✓ Με το τέλος της μίσθωσης η κυριότητα του παγίου επανέρχεται στην κυριότητα του μισθωτή

Χαρακτηριστικά

Η πώληση ενός παγίου στοιχείου δημιουργεί πρόσθετο κεφάλαιο κίνησης το οποίο διοχετεύεται στην παραγωγική διαδικασία ή κλείνει άλλων μορφών δανεισμό. Ειδικά μάλιστα στο Sale & Lease Back Ακινήτου, προβλέπεται πλήρης απαλλαγή από οποιοδήποτε φόρο, ενώ η υπεραξία που δημιουργείται από την πώληση του ακινήτου ενισχύει τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης και είναι αφορολόγητη.

Προϋποθέσεις Εφαρμογής

Σε περιπτώσεις όπου υπάρχουν σχετικά αποσβεσμένα πάγια και σε περιπτώσεις όπου η ρευστότητα έχει διοχετευθεί σε επενδύσεις σε πάγια

➤ VENDOR LEASING

Έννοια

Ονομάζουμε σχήματα συνεργασίας μεταξύ της εταιρείας Leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού που προσφέρεται για Leasing

Συνδυάζουν οικονομικά οφέλη για τον τελικό χρήστη, ενώ για τον προμηθευτή αποτελούν το εργαλείο προώθησης των πωλήσεων του

Ο εξοπλισμός αυτός αφορά συνήθως επενδυτικά αγαθά εκτεταμένης χρήσης και σχετικώς μικρής αξίας ανά μονάδα προϊόντος

Χαρακτηριστικά

Ο προμηθευτής πληρώνεται τοις μετρητοίς από την εταιρεία LEASING και δεν χρειάζεται να χρηματοδοτεί ο ίδιος τις πωλήσεις του

Η εταιρεία LEASING συνήθως ζητά ως πρόσθετη εξασφάλιση το δικαίωμα επαναγοράς του εξοπλισμού από τον προμηθευτή σε περίπτωση αδυναμίας εξόφλησης των μισθωμάτων από τον πελάτη-μισθωτή

ΒΑΣΙΚΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ LEASING

- Φορολογικές ελαφρύνσεις για εταιρείες που τηρούν βιβλία Γ' κατηγορίας και για εταιρείες με βιβλία Β' κατηγορίας που το φορολογικό τους εισόδημα προσδιορίζεται με την λογιστική μέθοδο ή με τη μέθοδο βάσει δαπανών
- Μείωση της διάρκειας απόσβεσης του παγίου: Ο μισθωτής καθορίζοντας συντομότερη διάρκεια μίσθωσης από εκείνη που προβλέπεται από το νόμο για απόσβεση επιτυγχάνει ουσιαστικά ταχύτερη απόσβεση του εξοπλισμού και μεγαλύτερη φορολογική ελάφρυνση
- Βελτίωση των οικονομικών στοιχείων των επιχειρήσεων που τηρούν Γ' κατηγορίας βιβλία

4.7 ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING)

ΣΚΟΠΟΣ

Άμεση ενίσχυση της ρευστότητας της επιχείρησης με αγορά των εμπορικών απαιτήσεων της από μια εταιρεία FACTORS

Δικαιούχοι

- I. Μικρομεσαίες που πωλούν με πίστωση και δεν παίρνουν επιταγές (αλλά τιμολόγια)
- II. Εταιρείες που χρειάζονται μεγάλη ρευστότητα και λόγω της μεγάλης εμπορικής κίνησης που παρουσιάζουν, στρέφονται σε άλλες μη χρονοβόρες μορφές χρηματοδότησης πέραν της τραπεζικής
- III. Εποχικές επιχειρήσεις που επιθυμούν να αναθέσουν σε εξειδικευμένο φορέα (factor) την παρακολούθηση και είσπραξη των εισπρακτέων τους.

ΕΝΝΟΙΑ/ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

- Ο **Factor** αγοράζει τις εμπορικές απαιτήσεις μιας εταιρείας σε συνεχή, επαναληπτική βάση, όπως αυτές δημιουργούνται από πωλήσεις με τιμολόγια επί πιστώσει και προσφέρει ένα πακέτο υπηρεσιών που περιλαμβάνει ηλεκτρονική παρακολούθηση-εγγραφή προς εγγραφή-των λογαριασμών του καθολικού των πωλήσεων της εταιρείας μέχρι την τελική είσπραξη.
- Το πρόγραμμα λειτουργεί με ένα ανοικτό αλληλόχροο λογαριασμό και οι πιστώσεις πραγματοποιούνται στον όψεως του πελάτη
- Ο προμηθευτής/πιστούχος χρεώνεται τόκους ανά τρίμηνο (90 ημέρες χρηματοδότηση).

ΥΨΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ:

70%-85% της αξίας του τιμολογίου συμπεριλαμβανομένου και του ΦΠΑ

Μέγιστη διασπορά εκχωρούμενου πελατολογίου μέχρι 25%

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

- ✓ Προεξόφληση (χρηματοδότηση των απαιτήσεων)
- ✓ Διαχείριση των απαιτήσεων
- ✓ Είσπραξη των απαιτήσεων
- ✓ Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από αδυναμία πληρωμής των απαιτήσεων από τους αγοραστές των προϊόντων
- ✓ Παροχή πληροφόρησης σχετικά με τον κίνδυνο αφερεγγυότητας νέων συνεργασιών

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ FACTORING

- ❖ Εγχώριο με δικαίωμα αναγωγής

Σε αυτήν την περίπτωση προσφέρεται μόνο χρηματοδότηση, διαχείριση και είσπραξη χωρίς ανάληψη πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τον αγοραστή

- ❖ Διεθνές (εισαγωγικό-εξαγωγικό)

Το Εξαγωγικό Factoring αφορά σε εξαγωγικές πιστώσεις και μπορεί να γίνει μόνο με ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον Factor (χωρίς αναγωγή)

Το Εισαγωγικό Factoring λειτουργεί ακριβώς με τον αντίθετο τρόπο απ' ότι το Εξαγωγικό Factoring, παρέχει δε τα ίδια πλεονεκτήματα/ωφέλειες για τον προμηθευτή-εξαγωγέα

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Άντληση ρευστότητας χωρίς εμπράγματατες εγγυήσεις
- Διαχείριση των αγοραστών σχετικά με την τακτικότερη και αποτελεσματική αποπληρωμή των υποχρεώσεων τους
- Μείωση του λειτουργικού κόστους της διαχείρισης και της λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων του πελάτη-προμηθευτή

- Άμεση παροχή εμπορικών πληροφοριών για την φερεγγυότητα νέων υποψηφίων αγοραστών
- Σημαντικού ύψους εκπτώσεις από τους προμηθευτές λόγω αγορών με μετρητά ή μαζικών παραγγελιών
- Βελτίωση της εικόνας της επιχείρησης όπως εμφανίζεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις και στους αριθμοδείκτες

4.8 ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΔΑΝΕΙΑ

ΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Ομολογιακό είναι το δάνειο που εκδίδεται από ανώνυμη εταιρεία που εδρεύει στην Ελλάδα (εκδότρια) και διαιρείται σε ομολογίες, οι οποίες αντιπροσωπεύουν δικαιώματα των ομολογιούχων έναντι της εκδότριας εταιρείας κατά τους όρους του δανείου.
- Το βασικό πλεονέκτημα των ομολογιακών δανείων από τον κλασικό δανεισμό είναι κυρίως φορολογικό. Σύμφωνα με το νομικό πλαίσιο που διέπει την έκδοση ομολόγων από επιχειρήσεις, οι τίτλοι αυτοί απαλλάσσονται από την εισφορά του Ν128/1975 στην οποία υπόκεινται τα τραπεζικά δάνεια. Συγκεκριμένα σύμφωνα με το νόμο υπ' αριθ. 3156/2003 η μεταβίβαση ομολογιών εντός ή εκτός οργανωμένης αγοράς απαλλάσσονται από κάθε άμεσο ή έμμεσο φόρο (φόρος υπεραξίας, τέλη, τέλη χαρτοσήμου, εισφορά του Ν128 ή οποιαδήποτε προμήθεια υπέρ του δημοσίου.
- Επιπρόσθετα, για κάθε εγγραφή σύστασης ή μεταβίβασης ή άρσης ή διαγραφής εμπραγμάτων δικαιωμάτων ή σημειώσεων σε οποιοδήποτε δημόσιο βιβλίο, μητρώο ή κτηματολόγιο, καταβάλλονται μόνο πάγια δικαιώματα έμμισθων ή άμισθων υποθηκοφυλακείων περίπου 100€ αποκλειόμενης οποιασδήποτε άλλης επιβάρυνσης ή τέλους
- Τέλος από την 1^η Ιανουαρίου 2007 έχει επιβληθεί αυτοτελής φορολόγηση με συντελεστή 10% στους τόκους που αποκτούν νομικά ή φυσικά πρόσωπα από ομολογιακά δάνεια. Ο φόρος παρακρατείται από τα πιστωτικά ιδρύματα κατά την καταβολή των τόκων ή στην πίστωση του λογαριασμού των δικαιούχων και με την παρακράτηση αυτή εξαντλείται η φορολογική υποχρέωση για τα εισοδήματα αυτά.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

ΠΡΟΪΟΝ

1. Ομολογιακό δάνειο με μηνιαίες ή τριμηνιαίες λήξεις ομολογιών και μηνιαίο ή τριμηνιαίο ανατοκισμό (αντίστοιχο χρεολυτικού δανείου) διάρκειας έως 20 χρόνων
2. Ομολογιακό δάνειο με εφάπαξ λήξη ομολογίας σε 5 έτη και μηνιαίο ή τριμηνιαίο ανατοκισμό

ΣΚΟΠΟΣ

Αγορά-κατασκευή παγίων, κεφάλαιο κίνησης, αναχρηματοδοτήσεις δανειακών υποχρεώσεων

4.9 ΕΓΓΥΗΤΙΚΕΣ ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ

ΓΕΝΙΚΑ

Οι εγγυητικές επιστολές είναι ένα προϊόν παροχής πίστης εκ μέρους των Τραπεζών που έρχεται να καλύψει την ανάγκη εξασφάλισης των συναλλαγών. Οι Τράπεζες ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για την ανάπτυξη των εργασιών έκδοσης E/E, ωστόσο η έκδοση κάθε E/E συνεπάγεται για την εκδότρια Τράπεζα ανάληψη κινδύνου. Αυτό συμβαίνει επειδή η Τράπεζα οφείλει σύμφωνα με τους όρους της E/E να αποζημιώσει άμεσα τον δικαιούχο της, στην περίπτωση που ο οφειλέτης δεν ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του.

Έτσι, πριν από την έκδοση κάθε E/E, οι Τράπεζες εξετάζουν το αίτημα του πελάτη σύμφωνα με τα κριτήρια χρηματοδοτήσεων, δεδομένου ότι αν και δεν πραγματοποιείται εκταμίευση κατά την έκδοση, ενδέχεται να υποχρεωθούν εκ των υστέρων να αποδώσουν το ποσό της εγγύησης.

Η σύμβαση για την παροχή E/E κατατάσσεται στις έμμεσες πιστώσεις, σύμφωνα με τις οποίες ο πιστοδότης (Τράπεζα) αναλαμβάνοντας και εξασφαλίζοντας την χρηματική υποχρέωση απέναντι στον πιστολήπτη (πελάτη) ή τρίτο, τον βοηθά να

πετύχει προσωρινά αγοραστική δύναμη από κάποιον άλλο ή να αποφύγει τη δέσμευση της δικής του αγοραστικής δύναμης.

Στη σύμβαση για την έκδοση E/E η Τράπεζα ουσιαστικά δίνει όχι αγοραστική δύναμη αλλά μόνο την υπογραφή ή την πίστη της. Κατά συνέπεια για την πίστωση αυτή η Τράπεζα εισπράττει αμοιβή (προμήθεια) και όχι τόκο. Σήμερα η E/E διευκολύνει τις περισσότερες από τις εμπορικές και αστικές συναλλαγές και πολλές από αυτές θα ήταν αδύνατον να πραγματοποιηθούν, εάν οι ενδιαφερόμενοι δεν είχαν την ευχέρεια να χρησιμοποιούν την οικονομική εξασφάλιση που απορρέει από την E/E.

ΟΡΙΣΜΟΣ

Εγγυητική επιστολή είναι μια επιστολή που συντάσσεται από Τράπεζα μετά από αίτηση του πελάτη της και απευθύνεται σε κάποιον τρίτο (εγγυολήπτη). Με την επιστολή αυτή η Τράπεζα αναλαμβάνει την υποχρέωση να καταβάλλει ένα ορισμένο ποσό στον εγγυολήπτη, αν το πρόσωπο υπέρ του οποίου η Τράπεζα εγγυάται δεν εκπληρώσει τις προς τον εγγυολήπτη υποχρεώσεις του.

ΕΜΠΛΕΚΟΜΕΝΑ ΜΕΡΗ ΜΙΑΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ E/E

- a) Η **Τράπεζα** είναι ο εγγυητής. Αναλαμβάνει την έκδοση της E/E μετά από αίτηση του πελάτη της και την υποχρέωση απέναντι στον εγγυολήπτη ότι θα αποδώσει άμεσα σε αυτόν το ποσό της E/E μόλις αυτός το απαιτήσει.
- b) Ο **Εντολέας** (πελάτης) είναι αυτός που κάνει την αίτηση για την έκδοση της E/E και στην ουσία αναλαμβάνει τις υποχρεώσεις που σχετίζονται με την έκδοση (καλύμματα, προμήθεια, συνέπειες τυχόν κατάπτωσης E/E)
- c) Ο **Υπέρ** είναι αυτός για τον οποίο εγγυάται η Τράπεζα ότι θα εκπληρώσει τις υποχρεώσεις που έχουν αναληφθεί έναντι του εγγυολήπτη. Συνήθως ο Υπέρ είναι ο ίδιος με τον Εντολέα. Δίνεται όμως η δυνατότητα στον πελάτη να ζητήσει την έκδοση της E/E υπέρ τρίτου.
- d) Ο **Εγγυολήπτης** είναι το πρόσωπο στο οποίο η Τράπεζα παρέχει την εγγύηση της. Η E/E απευθύνεται σε αυτόν.

Σχέσεις που δημιουργούνται από την έκδοση μιας E/E

- a) Τράπεζα-Πελάτης:** Η πιο σημαντική σχέση για την Τράπεζα. Για οποιαδήποτε ανωμαλία στην πορεία της E/E η Τράπεζα θα στραφεί στον πελάτη της με τον οποίο έχει συμφωνήσει την έκδοση της E/E και από τον οποίο θα ζητήσει το ποσό της εγγυητικής στην περίπτωση που το καταβάλλει στον εγγυολήπτη.
- b) Τράπεζα-Υπέρ του:** Ο Υπέρ ενδιαφέρει την Τράπεζα από την άποψη μόνο της ικανότητας του να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις που έχει αναλάβει έναντι του εγγυολήπτη.
- c) Τράπεζα-Εγγυολήπτης:** Από την καλή πορεία αυτής της σχέσης εξαρτάται και η καλή τύχη της E/E , δεδομένου ότι ο εγγυολήπτης θα ζητήσει την καταβολή από την Τράπεζα του ποσού της E/E εάν ο υπέρ δεν εκπληρώσει τις προς αυτόν υποχρεώσεις του.
- d) Υπέρ του-Εγγυολήπτης:** Από την καλή πορεία αυτής της σχέσης εξαρτάται και η καλή τύχη της E/E, δεδομένου ότι ο εγγυολήπτης θα ζητήσει την καταβολή από την Τράπεζα του ποσού της E/E εάν ο Υπέρ δεν εκπληρώσει τις προς αυτόν υποχρεώσεις του.

Εξασφαλίσεις E/E

Οι εξασφαλίσεις για έκδοση E/E χωρίζονται σε δύο βασικές κατηγορίες:

- **Ενοχικές:** Έχουν ως κύριο χαρακτηριστικό την ενοχή-υποχρέωση που δημιουργείται μέσω της υπογραφής του εντολέα ή και τυχόν εγγυητών του.
- **Εμπράγματα:** Θεωρούνται τα κινητά ή ακίνητα που δεσμεύονται υπέρ της εκδότριας Τράπεζας και διακρίνονται στο ενέχυρο επί κινητών και την υποθήκη ή προσημείωση επί ακινήτων.
- **Ενέχυρο κατάθεσης:** Για να είναι δυνατή η ενεχυρίαση κατάθεσης θα πρέπει ο λογαριασμός κατάθεσης να είναι ελεύθερος από άλλη ενεχυρίαση. Σε περίπτωση κοινού λογαριασμού θα πρέπει να συμπράξουν

όλοι οι συνδικαιούχοι. Εάν αυτό δεν είναι εφικτό πρέπει να ανοιχθεί ένας νέος λογαριασμός στο όνομα του εντολέα.

- **Αμοιβαία κεφάλαια:** Ενεχυρίαση Αμοιβαίων κεφαλαίων

Σημαντικότερα στοιχεία μιας Ε/Ε

- Η εκδότρια Τράπεζα και η ημερομηνία έκδοσης της Ε/Ε
- Ο δικαιούχος της Ε/Ε
- Ο εντολέας-υπόχρεος
- Το ποσό και το νόμισμα της Ε/Ε
- Το αντικείμενο της Ε/Ε
- Διάρκεια ή λήξη της Ε/Ε

Κατηγορίες Ε/Ε

Με κριτήριο το περιεχόμενο τους μπορούμε να διακρίνουμε διάφορες κατηγορίες Ε/Ε , συνηθέστερες των οποίων είναι:

- Ε/Ε **συμμετοχής** (Α κατηγορίας-χαμηλού κινδύνου)
- Ε/Ε **καλής εκτέλεσης** (Β κατηγορίας)
- Ε/Ε **αναλήψεις κρατήσεων**
- Ε/Ε **προκαταβολής** (Γ κατηγορίας)
- Ε/Ε **πληρωμής** (Γ κατηγορίας)

Ε/Ε Συμμετοχής

Η ανάθεση έργου ή παραγγελίας από κάποιο φορέα του Δημοσίου (ΔΠΔΔ) ή ακόμα και από φορείς ΝΠΙΔ γίνεται με καθορισμένη διαδικασία δημοπράτησης. Κατά τη δημοπράτηση οι εργολάβοι ή προμηθευτές που παίρνουν μέρος στο διαγωνισμό υποχρεούνται να προσκομίσουν Ε/Ε που αντιπροσωπεύει συνήθως

ποσοστό 5% πάνω στον προϋπολογισμό του έργου και με την οποία η Τράπεζα εγγυάται ότι στην περίπτωση που κατακυρωθεί ο διαγωνισμός στον <Υπέρ Του> και αυτός δεν δεχθεί να αναλάβει το έργο η Τράπεζα θα καταβάλλει στον εγγυολήπτη το ποσό της Ε/Ε.

Οι Ε/Ε αυτού του είδους περιέχουν σχετικά μικρότερο κίνδυνο λόγω της συμμετοχής πολλών εργολάβων ή προμηθευτών στο διαγωνισμό για το ίδιο έργο, το δε αμφίβολο της κατακύρωσης συνεπάγεται μειωμένο κίνδυνο για την Ε/Ε που η Τράπεζα έχει εκδώσει.

Υπάρχει περίπτωση να εκδοθούν περισσότερες από μια Ε/Ε για συμμετοχή στον ίδιο διαγωνισμό. Αυτές ονομάζονται Ταυτόσημες Ε/Ε και είναι ευνόητο ότι η υποχρέωση της Τράπεζας περιορίζεται στο ύψος μιας και μόνο και όχι στο σύνολο των Ε/Ε συμμετοχής που εκδόθηκαν για το ίδιο έργο.

Ε/Ε ουσιαστικού κινδύνου

Στην κατηγορία αυτή εντάσσονται όλες οι Ε/Ε που εμπεριέχουν ουσιαστικό κίνδυνο για την εκδότρια. Συνηθέστερες εξ αυτών είναι:

- Ε/Ε καλής εκτέλεσης (Β κατηγορίας)
- Αναλήψεις κρατήσεων (Β κατηγορίας)
- Ε/Ε προκαταβολής
- Ε/Ε πληρωμής (Γ κατηγορίας)

Ε/Ε ΚΑΛΗΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ

Μέσω αυτών των Ε/Ε η Τράπεζα εγγυάται για την καλή εκτέλεση από τον <<Υπέρ Του>>, του έργου ή της προμήθειας που αυτός έχει αναλάβει σύμφωνα με τους όρους της σχετικής σύμβασης. Αν δεν τηρηθούν οι συμβατικοί όροι της κατασκευής του έργου ή της εκτέλεσης της παραγγελίας ο εγγυητής (Τράπεζα) είναι υποχρεωμένος να δεχτεί την κατάπτωση της αντίστοιχης Ε/Ε και να πληρώσει στον εγγυολήπτη το προβλεπόμενο ποσό, το οποίο για τις περιπτώσεις των Ε/Ε καλής εκτέλεσης είναι συνήθως διπλάσιο από αυτό που καθορίζεται σε Ε/Ε συμμετοχής για το ίδιο έργο.

Εξαιτίας της μεγάλης κατά κανόνα διάρκειας αυτών των εγγυήσεων, ο κίνδυνος για την Τράπεζα παραμένει για μεγάλο χρονικό διάστημα χωρίς να υπάρχει πάντα η δυνατότητα παρακολούθησης της εκτέλεσης των έργων ή των παραγγελιών για τις οποίες εγγυήθηκε.

Είναι δυνατόν να υπογραφεί σύμβαση εκτέλεσης έργου που ανετέθη κατ' ευθείαν στον ανάδοχο, χωρίς τη διενέργεια διαγωνισμού.

Ε/Ε ΑΝΑΛΗΨΗΣ ΚΡΑΤΗΣΕΩΝ

Κατά τη διάρκεια εκτέλεσης δημοσίου έργου, το Δημόσιο διενεργεί πιστοποιήσεις των εκτελούμενων εργασιών και εκδίδει αντίστοιχα εντάλματα πληρωμής με τα οποία ο ανάδοχος εργολάβος εισπράττει την αμοιβή του.

Σύμφωνα με τους κανονισμούς που διέπουν τα δημόσια έργα, από το ποσό της αμοιβής παρακρατείται ποσοστό 5% ή 10% (δέκατα) για την κάλυψη ενδεχόμενων ατελειών ή πλημμελών εκτελέσεων. Το ποσό αυτό αποδίδεται στον ανάδοχο με την αποπεράτωση του έργου.

Ο ανάδοχος έχει τη δυνατότητα να εισπράξει τα ποσά αυτά πριν την ολοκλήρωση του έργου, προσκομίζοντας ισόποση Ε/Ε.

Ε/Ε ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΗΣ

Κατά κανόνα οι συμβάσεις έργου προβλέπουν, είτε κατά το στάδιο έναρξης, είτε κατά την πορεία του έργου την παροχή προκαταβολών στον ανάδοχο του έργου με τον όρο κατάθεσης ισόποσης Ε/Ε.

Η λήψη μιας τέτοιας εγγύησης παρέχει στον εργολάβο ή προμηθευτή τη δυνατότητα αντιμετώπισης οικονομικών υποχρεώσεων που απορρέουν από την εκτέλεση του έργου.

Ειδικά για τις προμήθειες του Δημοσίου το ποσοστό της προκαταβολής συνήθως δεν μπορεί να υπερβαίνει το 50% της συνολικής συμβατικής αξίας.

Ε/Ε ΠΛΗΡΩΜΗΣ

Με την Ε/Ε πληρωμής η Τράπεζα εγγυάται για την εμπρόθεσμη εξόφληση οφειλής που έχει προκύψει από μια συναλλαγή επί πιστώσει.

Για παράδειγμα, Ε/Ε που εκδίδουμε υπέρ πελάτη μας (εισαγωγέα) για την εμπρόθεσμη εξόφληση της αξίας των επί πιστώσει αγοραζομένων αγαθών από το εξωτερικό.

ΛΗΞΗ ΤΗΣ Ε/Ε

Ο χρόνος λήξης μιας Ε/Ε έχει σημασία επειδή καθορίζει την διάρκεια ισχύος της και κατά συνέπεια την διάρκεια του κινδύνου που αναλαμβάνει η Τράπεζα με την έκδοση της.

Οι Ε/Ε ανάλογα με τη λήξη τους διακρίνονται σε:

- Ε/Ε τακτής λήξης (έχουν ορισμένη ημερομηνία λήξης)
- Ε/Ε αόριστης λήξης (ισχύει μέχρι να επιστραφούν στον εκδότη)

Ε/Ε ΤΑΚΤΗΣ ΛΗΞΗΣ

Είναι Ε/Ε που έχουν ορισμένη ημερομηνία λήξης. Σύμφωνα όμως με την Ελληνική νομοθεσία οι υποχρεώσεις του εγγυητή που απορρέουν από μια Ε/Ε τακτής λήξης ισχύουν μέχρι και 1 μήνα από την ημερομηνία λήξης που αναφέρεται στο σώμα της Ε/Ε. Αυτό σημαίνει ότι ο εγγυολήπτης μπορεί να απαιτήσει καταβολή του ποσού της Ε/Ε (να ζητήσει δηλαδή κατάπτωση) και κατά την διάρκεια των επόμενων 30 ημερών από την αναγραφόμενη ημερομηνία λήξης. Στις Ε/Ε της μορφής αυτής υπάρχει το πλεονέκτημα να είναι γνωστή εκ των προτέρων η διάρκεια του πιστοδοτικού κινδύνου.

Ε/Ε ΑΟΡΙΣΤΗΣ ΛΗΞΗΣ

Οι Ε/Ε αόριστης λήξης χρειάζονται ιδιαίτερη προσοχή λόγω της αβέβαιης λήξης τους. Συνήθως η Τράπεζα απαιτεί την ύπαρξη ισχυρότερων καλυμμάτων και μεγαλύτερη πιστωτική επιφάνεια τον αιτούντα πελάτη.

ΑΚΥΡΩΣΗ Ε/Ε

Όταν εκλείψει ο λόγος έκδοσης της Ε/Ε το σώμα το σώμα της επιστρέφεται κατά κανόνα στην Τράπεζα που την έχει εκδώσει.

Η ακύρωση της Ε/Ε συνεπάγεται απαλλαγή της εγγυήτριας Τράπεζας από τις υποχρεώσεις της με συνεπακόλουθη την αποδέσμευση του ορίου του πελάτη ή της όποιας άλλης κάλυψης.

ΠΑΡΑΤΑΣΗ Ε/Ε

Είναι δυνατόν να παραταθεί η ισχύς μιας Ε/Ε , αν αυτό ζητηθεί από τον εντολέα-πελάτη εγκαίρως και πριν από τη λήξη της.

Στην περίπτωση παράτασης θα πρέπει να εκτιμηθεί το κατά πόσο οι προσφερόμενες εξασφαλίσεις εξακολουθούν να καλύπτουν την εκδότρια Τράπεζα μέχρι τη νέα λήξη της Ε/Ε.

ΠΟΥ ΑΠΕΥΘΥΝΟΝΤΑΙ ΟΙ Ε/Ε

Με κριτήριο τη φύση του φορέα προς τον οποίο απευθύνονται, οι Ε/Ε χωρίζονται σε δύο βασικές κατηγορίες:

- Προς Δημόσιο και Ν.Π.Δ.Δ.
- Προς ιδιώτες και Ν.Π.Ι.Δ.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Δ/ση Επαγγελματικής Πίστης Ε.Φ.Γ EUROBANK-ERGASIAS, <<Εγχειρίδιο Αξιολόγησης Επαγγελματικών Δανείων>>, Μάϊος 2003
2. Γενική Δ/ση Τραπεζικής Μικρών Επιχειρήσεων Ε.Φ.Γ EUROBANK-ERGASIAS, << Αξιολόγηση Δανείων >>, Φεβρουάριος 2005
3. Γενική Δ/ση Τραπεζικής Μικρών Επιχειρήσεων Ε.Φ.Γ EUROBANK-ERGASIAS, << Interview Guide >>, Μάρτιος 2006
4. Γενική Δ/ση Τραπεζικής Μικρών Επιχειρήσεων Ε.Φ.Γ EUROBANK-ERGASIAS, << Προϊόντα και Υπηρεσίες Τραπεζικής Μικρών Επιχειρήσεων-Η Λειτουργία της Επιχείρησης >>, 2007
5. Δ/ση Στεγαστικής Πίστης ALPHA BANK, <<Εργαλεία Διαχείρισεως Πιστωτικού Κινδύνου>>, 2009
6. ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ Τραπεζικά Συστήματα Πληροφοριών Α.Ε, <<Σύστημα Συγκέντρωσης Κινδύνων-Εγχειρίδιο Χρήσης και Περιγραφή Λειτουργίας>>, Ιούνιος 2008

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Σκοπός της παρούσας εργασίας ήταν να προσφέρει τη γνώση και τις τεχνικές και στους ιδιοκτήτες ΜΜΕ και στους αξιολογητές επιχειρηματικών δανείων, σπλίζοντας τους με τα απαραίτητα εφόδια, ώστε να αποκτήσουν την αναγκαία υποδομή και την απαιτούμενη κατάρτιση προκειμένου και οι μεν να στηρίζουν με σωστά και πραγματικά επιχειρήματα και στοιχεία τα όποια αιτήματα τους για τραπεζική χρηματοδότηση και οι δε να αξιολογούν με όσο το δυνατόν πιο δίκαια και εποικοδομητικά και για τις δύο πλευρές κριτήρια.

Η φιλοσοφία μιας τράπεζας είναι να χρηματοδοτεί υγιείς επιχειρήσεις και καλούς πελάτες με δυνατότητα αποπληρωμής και όχι κακούς πελάτες, έστω και αν αυτοί προσφέρουν εξασφάλιση. Είναι σημαντικό να κατανοήσουμε ότι πρωταρχικό ενδιαφέρον της είναι η ομαλή αποπληρωμή της πιστοδότησης και όχι η ρευστοποίηση της εξασφάλισης που μπορεί να έχει. Η εξασφάλιση έχει σχέση με την τιμολόγηση του κινδύνου. Η παροχή εξασφάλισης μειώνει τον κίνδυνο και συνεπώς το τιμολόγιο. Άρα, όσο μεγαλύτερο κίνδυνο αναλαμβάνει μια τράπεζα, τόσο μεγαλύτερο θα πρέπει να είναι το τιμολόγιο που θα χρεώσει, έτσι ώστε να εξισορροπήσει τον πιστωτικό κίνδυνο.

Όπως αναφέρθηκε και στα προηγούμενα κεφάλαια, την σχέση τραπεζών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων καθορίζουν πολλοί παράγοντες που έχουν να κάνουν τόσο με το εσωτερικό όσο και με το εξωτερικό περιβάλλον στα οποία δραστηριοποιούνται αμφότερες.

Τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ στο εσωτερικό τους περιβάλλον αποτελούν τροχοπέδη και στην ανάπτυξη τους και στον τρόπο με τον οποίο τις βλέπουν οι τράπεζες. Το μικρό μέγεθος των επιχειρήσεων, το χαμηλό επίπεδο στελεχών και τεχνολογίας, ο μικρός κύκλος εργασιών και η ανεπαρκής ρευστότητα, το υψηλό βραχυχρόνιο χρέος και η ανεπαρκής οργάνωση και αδυναμία στο να προσφέρουν και στις Τράπεζες αλλά και σε κρατικούς φορείς την πληροφόρηση που χρειάζονται προκειμένου αφενός οι Τράπεζες να αξιολογήσουν πιο εμπειριστωμένα την πιστοληπτική τους ικανότητα αφετέρου οι λοιποί κρατικοί φορείς να επισπεύσουν την απελευθέρωση κονδυλίων που δικαιούνται για την οικονομική τους ενίσχυση, επηρεάζουν αρνητικά την πιστοληπτική τους αξιολόγηση.

Αντίστοιχα το εξωτερικό τους περιβάλλον, που χαρακτηρίζεται από πολυνομία, γραφειοκρατία, έλλειψη κωδικοποίησης της νομοθεσίας για ίδρυση, λειτουργία,

μεταβίβαση, επαγγελματική στέγη, περιορισμένη διαθεσιμότητα και υψηλό κόστος κεφαλαίων, άδικη φορολογική αντιμετώπιση, αναποτελεσματικότητα των αναπτυξιακών νόμων, έλλειψη παροχής ολοκληρωμένων υπηρεσιών για πληροφόρηση/ υποστήριξη, χαλαρή σύνδεση του εκπαιδευτικού συστήματος με τις ανάγκες των ΜΜΕ, δυσκολεύει ακόμα περισσότερο και τους ιδιοκτήτες των ΜΜΕ και τους τραπεζικούς αξιολογητές, που καλούνται να πάρουν κρίσιμες πολλές φορές αποφάσεις για την κατάληξη μιας χρηματοδότησης.

Από την άλλη πλευρά οι Τράπεζες οφείλουν να αντιμετωπίσουν μια σειρά από κινδύνους, οι οποίοι επιδρούν στις οικονομικές τους καταστάσεις ή στις χρηματικές ροές τους και στην εικόνα που αυτές δίνουν προς τους ενδιαφερόμενους-επενδυτές, μετόχους κ.α. με αποτέλεσμα να επηρεάζονται οι χρηματοδοτήσεις προς τις ΜΜΕ και ως προς τα ποσά που τους χορηγούνται και ως προς τις εξασφαλίσεις που ζητούνται από αυτές.

Οι κίνδυνοι που αντιμετωπίζουν τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, δηλ. ο Κίνδυνος Αγοράς, ο Πιστωτικός Κίνδυνος, ο Κίνδυνος Ρευστότητας, ο Λειτουργικός Κίνδυνος, ο Επιτοκιακός Κίνδυνος, ο Συναλλαγματικός Κίνδυνος, ο Κίνδυνος Φερεγγυότητας, ο Κίνδυνος Διακανονισμού πληρωμών, ο Πολιτικός Κίνδυνος, ο Νομικός Κίνδυνος, ο Κίνδυνος χρέους και χώρας, ο Κίνδυνος από πράξεις εκτός ισολογισμού κ.α. είναι στοιχεία τα οποία πρέπει κάθε φορά να συνεκτιμώνται αναφορικά με τις δυνατότητες που έχει η κάθε τράπεζα να προβαίνει σε χρηματοδότηση των ΜΜΕ

Την παρούσα εργασία απασχόλησε σχεδόν αποκλειστικά η κατηγορία του Πιστωτικού κινδύνου, τις παραμέτρους του οποίου παρουσιάσαμε σε μια προσπάθεια να αιτιολογήσουμε και να δικαιολογήσουμε την πολλές φορές χαρακτηριζόμενη ως <σκληρή> από κάποιους, στάση των τραπεζών απέναντι στις ΜΜΕ.

Ως **Πιστωτικός Κίνδυνος** ορίζεται η πιθανότητα να μην εισπραχθεί μια απαίτηση εντός ενός προκαθορισμένου χρονικού διαστήματος ή εναλλακτικά ο κίνδυνος αθέτησης των υποχρεώσεων του πιστούχου – δανειολήπτη έναντι της τράπεζας.

Είναι λοιπόν απαραίτητο οι Τράπεζες να μπορούν να διακρίνουν και να μετρούν τους κινδύνους με τη μεγαλύτερη δυνατή ακρίβεια έτσι ώστε να μπορούν να τους αποτιμούν και να τους ελέγχουν.

Σταδιακά λοιπόν οι ελληνικές τράπεζες ανέπτυξαν συστήματα και όρισαν τα πιστωτικά κριτήρια και τις παραμέτρους αυτών για την αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των

μικρομεσαίων επιχειρήσεων και την μέτρηση του πιστωτικού κινδύνου, με αποτέλεσμα η χρηματοδότηση να είναι ασφαλής και αποδοτική και για τις δύο πλευρές.

Τα κυριότερα από αυτά, όπως αναφέρθηκαν εκτενώς στο τρίτο κεφάλαιο της παρούσης, είναι:

Η γνώση του αντικειμένου στο οποίο δραστηριοποιείται ο υποψήφιος δανειολήπτης, της συναλλακτικής του συμπεριφοράς, των ιδιοτεροτήτων της αγοράς στην οποία συναλλάσσεται, των αναγκών του, των προβλέψεων και των προσδοκιών του για την αγορά, των επενδυτικών του κινήσεων αναφορικά με την επιχείρηση του.

Προσδιορισμός των επαγγελματικών αναγκών του. Μια χρηματοδότηση πρέπει κάθε φορά να καλύπτει τρέχουσες, εφάπαξ, επαναλαμβανόμενες ή μελλοντικές ανάγκες της επιχείρησης και όχι να χρησιμοποιείται για άλλο σκοπό (π.χ. προσωπικούς και μη συνδεδεμένους με την επιχειρηματική δραστηριότητα).

Αποπληρωμή δανεισμού. Σκοπός μιας Τράπεζας είναι να χρηματοδοτήσει υγιείς επιχειρήσεις, καλούς πελάτες με δυνατότητα αποπληρωμής και όχι μη αποδεκτούς πελάτες, ανεξάρτητα από την οποιαδήποτε εξασφάλιση που αυτοί προσφέρουν. Μέλημα της Τράπεζας είναι η ομαλή αποπληρωμή του δανείου και όχι η ρευστοποίηση της εξασφάλισης που μπορεί να έχει.

Εξασφαλίσεις. Οι παρεχόμενες εξασφαλίσεις (π.χ. ομόλογα, καταθέσεις, προσημειώσεις κλπ) αποτελούν δευτερεύουσα διέξοδο (2nd way out) από την δανειοδότηση, σε περίπτωση απρόβλεπτων γεγονότων, ενώ η πρωτεύουσα διέξοδος πρέπει πάντα να είναι τα λειτουργικά έσοδα της αξιολογούμενης επιχείρησης/ επαγγελματία.

Επίσης το ιστορικό της επιχείρησης, η ιδιοκτησία της ίδιας ή των φορέων της, η διοικητική δομή της επιχείρησης, το επιχειρηματικό ήθος και η επιχειρηματική πρωτοβουλία των ενεχομένων σε αυτήν, τα προϊόντα ή η παροχή υπηρεσιών που προσφέρει, οι συνθήκες της αγοράς και η θέση της επιχείρησης στον ανταγωνισμό, η σχέση του πελάτη με την τράπεζα, οι πληροφορίες της αγοράς, των Τραπεζών, ο Λευκός και Μαύρος Τειρεσίας και η οικογενειακή κατάσταση και παρουσία των πιστούχων, είναι στοιχεία τα οποία επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό την έγκριση ή την απόρριψη ενός δανειακού αιτήματος.

Καθοριστική επίσης είναι και η εξέταση των οικονομικών στοιχείων μιας επιχείρησης. Η εξέταση των οικονομικών στοιχείων περιλαμβάνει το ύψος και την τάση που εμφανίζει ο

κύκλος εργασιών (πωλήσεις) των επιχειρήσεων, τη συμπεριφορά των κερδών και το ύψος της καθαρής θέσης, καθώς και τις τιμές των αριθμοδεικτών ρευστότητας και δανειακής επιβάρυνσης.

Οι πωλήσεις μιας επιχείρησης και θα πρέπει να παρουσιάζουν αυξητική τάση από χρόνο σε χρόνο την τελευταία τριετία, οι πωλήσεις της εξεταζόμενης περιόδου να είναι υψηλότερες της αντίστοιχης περσινής, τουλάχιστον κατά το ποσοστό του πληθωρισμού και τέλος, ανάλογα με το ποσό του δανείου και την προσφερόμενη εξασφάλιση, θα πρέπει να ισχύει μια συγκεκριμένη σχέση των πωλήσεων προς το συνολικό τραπεζικό δανεισμό της επιχείρησης.

Για τις επιχειρήσεις με Γ' κατηγορίας βιβλία, θα πρέπει η επιχείρηση να εμφανίζει κέρδη τα δύο τελευταία χρόνια, τα οποία θα ήταν προτιμότερο να προέρχονται από την κύρια δραστηριότητα της (αύξηση πωλήσεων ή μείωση λειτουργικού κόστους) και όχι από μη λειτουργικές πηγές, όπως υπεραξίες ομολόγων και μετοχών.

Τέλος πολύ σημαντικό είναι και οι ιδιοκτήτες των ΜΜΕ και οι αξιολογητές των επιχειρηματικών δανείων να προσδιορίζουν με σωστό και εύλογο τρόπο, τις ανάγκες οι μεν της επιχείρησης τους, οι δε να αφουγκράζονται τις ανάγκες αυτές και να προτείνουν τις καλύτερες δυνατές λύσεις. Όπως ένας οργανισμός, φυσικός ή τεχνητός προσδιορίζεται από άλλες ανάγκες βάσει του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος στο οποίο δραστηριοποιείται, έτσι και μια επιχείρηση, προκειμένου να λειτουργήσει ομαλά και να αναπτυχθεί, έχει ανάγκη να συγκεκριμενοποιήσει βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα που θέλει να πάει και με ποιον τρόπο θα γίνει αυτό.

Για παράδειγμα, ένα κεφάλαιο κίνησης τοκοχρεωλυτικής αποπληρωμής και συγκεκριμένης διάρκειας, ενώ για μια επιχείρηση μπορεί, βάσει των ταμειακών της ροών, να αποτελέσει την ιδανική λύση, για μια άλλη μπορεί να αποδειχτεί βραχνάς και να δημιουργήσει προβλήματα ρευστότητας ,με συνέπειες δυσμενείς και για την τράπεζα και για τον δανειολήπτη.

Για τον λόγο αυτό αμφότερες οι πλευρές οφείλουν να γνωρίζουν και να ενημερώνονται συνεχώς για τον τρόπο λειτουργίας ενός δανειακού προϊόντος. Η γνώση είναι η δύναμη, δύναμη η οποία σε συνδυασμό με την εμπειρία μπορούν να οδηγήσουν σε ασφαλή μονοπάτια μια τραπεζική σχέση μεταξύ του πελάτη και του αξιολογητή επιχειρηματικών δανείων.

Συμπερασματικά, η σχέση τραπεζών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων έχει εξομαλυνθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια, αλλά υπάρχουν περαιτέρω περιθώρια βελτίωσης ώστε να είναι πιο αποδοτική και για τις δύο πλευρές με βασικό στόχο τόσο οι τράπεζες όσο και οι ΜΜΕ να επιτύχουν ικανοποιητική κερδοφορία και ανάπτυξη στο ανταγωνιστικό περιβάλλον της Ευρωπαϊκής Ένωσης.