

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Θ Ε Μ Α : ΜΕ ΠΟΙΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΔΙΝΟΥΝ
ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
ΣΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΤΟΥΣ

ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 1991

Γεωργιόπουλος Νίκος
Οικονόμου Βίκυ
Κουτρομπή Βάσω

Εισηγήτρια Καθηγήτρια
Θεοδώρα Παπαδάτου



ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	644α
----------------------	------



Π ε ρ ι ε χ ό μ ε ν α

Σελίδα

Εισαγωγή.	5
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο	
ΔΙΑΧΕΙΡΗΣΗ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ....	12
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο	
ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗΣ ΠΙΣΤΩΣΗΣ	27
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο	
Η ΠΤΩΧΕΥΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ Η ΠΙ -	
ΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗ ΤΟΥΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ	55
ΕΠΙΛΟΓΟΣ	79

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

ΔΙΑΧΕΙΡΗΣΗ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΗ
ΤΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

Μ Ε Ρ Ο Σ Π Ρ Ω Τ Ο

Εισαγωγή

Ορισμός και Μορφές Πίστωσης

Πίστωση ονομάζεται, η παροχή οικονομικών αγαθών σε τρίτους με ελεύθερη βούληση, και με την εμπιστοσύνη ότι αυτά θα αποδοθούν κατά τον χρόνο που έχει συμφωνηθεί και με τους συμφωνημένους όρους. Αυτός ο καθαρά οικονομικός σκοπός της πίστης συνίσταται στην διευκόλυνση της ιδιωτικής οικονομίας για την απόκτηση των απαραίτητων γι' αυτήν αναγκών για παραγωγική εργασία, από την στιγμή που αυτή στερείται προσωρινά από χρηματικά μέσα, και με την υπόσχεση για την μελλοντική απόδοση των ληφθέντων αγαθών, με τους προσυμφωνημένους δεκτούς όρους.

Όμως η έννοια της πίστωσης είναι ευρύτερη, και δεν περιλαμβάνει σύμφωνα με την παθητική άποψη μόνο την εξεύρεση και τον εφοδιασμό της επιχείρησης, με τα αναγκαία γι' αυτή χρηματικά μέσα και κεφάλαια, αλλά και την χορήγηση από τις επιχειρήσεις κάθε φύσεως πιστώσεων που αποτελεί και την ενεργητική άποψη. Έτσι οι δύο κύριες μορφές με τις οποίες εμφανίζεται η πίστωση είναι η πώληση επί πιστώσει και το δάνειο.

Μάλιστα το δάνειο κατά το οποίο ο δανειστής δίνει χρήμα που το στερείται προσωρινά και θα το παραλάβει αργότερα μαζί με τον τόκο από τον πιστολήπτη, αποτελεί και στην σύγχρονη κοινωνική οικονομία, την κύρια πιστωτική συναλλαγή. Με τα δάνεια και κυρίως όταν χρησιμοποιούνται για παραγωγικό σκοπό, δεν επιφέρει καμμία αλλαγή στην περιουσιακή

κατάσταση των ιδιωτικών οικονομιών, εφόσον ο δανειολήπτης έχει αναλάβει την υποχρέωση να επιστρέψει τα ληφθέντα αγαθά . Επίσης σημαντικό ρόλο στην σύγχρονη κοινωνική οικονομία παίζουν και οι πωλήσεις επί πίστωση που ενδιαφέρουν κυρίως τις εμποροβιομηχανικές επιχειρήσεις . Και όταν αναφερθούμε στις πωλήσεις επί πίστωση εννοούμε το συνηθισμένο χρονικό διάστημα που μεσολαβεί μεταξύ της παραλαβής των αγαθών μέχρι την εξόφλησή τους . Για τον μεν πωλητή των αγαθών αυτό συνεπάγεται τη δημιουργία ενός εισπρακτέου λογαριασμού ενώ για τον αγοραστή των αγαθών την δημιουργία ενός πληρωτέου λογαριασμού . Οι πιστώσεις αυτές είναι κατά κανόνα ακάλυπτες βραχυπρόθεσμες που προέρχονται από τους προμηθευτές για την προώθηση και επιτάχυνση της διάθεσης των πωλούμενων αγαθών τους . Η χρηματοδοτούμενη επιχείρηση μπορεί να αυξήσει τον κύκλο εργασιών της χωρίς να δεσμεύσει μεγαλύτερο κεφάλαιο . Και αν μπορεί να διαθέσει σε κυκλοφορία τα είδη της με την παροχή στους πελάτες της πίστωσης μικρότερης τόσο χρονικώς όσο και ποσοτικώς τότε ασφαλώς βελτιώνει αισθητά την χρηματοοικονομική της κατάσταση και τον βαθμό ρευστότητάς της .

Κατά την πλειοψηφία των οικονομολόγων, η πιστωτική πολιτική στηρίζεται στην εμπιστοσύνη που έχει ο δανειστής για την τήρηση των υποχρεώσεων από τον οφειλέτη . Αυτό το στοιχείο της εμπιστοσύνης θεωρείται και ως πρωτεύον . Η εμπιστοσύνη πρέπει γενικώς να υπάρχει σε κάθε είδος συναλλαγής . Αυτή προϋποθέτει ηθικές σχέσεις, και αμοιβαία εμπιστοσύνη, που κατά κανόνα αναπτύσσεται σε πληθυσμούς με κεκτημένη ηθικότητα , εργατικούς , οικονομικούς και

προοδευτικούς ,Στα κράτη εκείνα όπου η δημόσια ασφάλεια , η δικαιοσύνη, η ελευθερία του ατόμου ,η εγγύηση του σεβασμού και της προστασίας της ατομικής ιδιοκτησίας , ως και η ελεύθερη αυτή διαχείριση περιφρουρούνται και αναγνωρίζονται ως δικαιώματα από την πολιτική εξουσία, εκεί οι πιστώσεις ακμάζουν περισσότερο. Ενώ αντιθέτως σε εποχές πολέμων , εμφυλίων σπαραγμών , επαναστάσεων, πολιτικών ανωμαλιών και πληθωρικής κυκλοφορίας χαρτονομίσματος, η εμπιστοσύνη και μαζί η πιστωτική πολιτική εξαφανίζεται.

Είδη πίστωσης

Στην πράξη ο πιστοδότης παραδίδει στον πιστούχο πραγματικό κεφάλαιο π.χ. ύφασμα, καφέ κ.λ.π. και εξασφαλίζεται με συναλλαγματικές ή εμπορικά γραμμάτια καταθέσεων ή ενέχυρο, χρεόγραφο, μετοχές, ομολογίες, υποθήκη ακινήτων. Ένας διαχωρισμός των πιστώσεων που μπορεί να γίνει με βάση την εγγύηση που δίνει ο πιστολήπτης είναι, οι πραγματικές πιστώσεις και οι προσωπικές.

Πραγματική πίστωση έχουμε μόνο στην περίπτωση που δίνεται σαν ασφάλεια στον πιστοδότη, δικαίωμα σε κινητό π.χ. ενεχύρου εμπορευμάτων, μετοχών και άλλων αντικειμένων που έχουν συναλλαγματική αξία, ή ακίνητο πράγμα, από τον πιστολήπτη, ή από άλλο πρόσωπο, για λογαριασμό του.....

Αναμφισβήτητα η πραγματική πίστωση είναι κατά πολύ ασφαλέστερη από την προσωπική, η οποία στηρίζεται αποκλειστικά στο πρόσωπο του πιστολήπτη, το οποίο δεν εμποδίζεται καθόλου είτε λόγω χαρακτήρος, είτε κακών περιστάσεων,

να κατασπαταλίσει την περιουσία του ή να του μεταβιβάσει ή και να αρνηθεί να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του.

Προσωπική πίστωση ονομάζουμε την πίστωση που παραχωρεί σε κάποιο πρόσωπο αφού πρώτα πραγματοποιηθεί έλεγχος στην περιουσιακή του κατάσταση, τις φυσικές του ικανότητες, καθώς και το ήθος του. Πρώτα όμως εξετάζεται η περιουσιακή του κατάσταση γιατί και θεωρητικά και πρακτικά επικρατεί η αντίληψη ότι αυτός που διαθέτει περιουσιακά στοιχεία, δεν είναι μόνο από φόβο συνεπής στις υποχρεώσεις του, αλλά και προσεκτικός και συντηρητικός στις εμπορικές του πράξεις.

Η προσωπική πίστωση δίνεται συνήθως εγγράφως και κατά διαφόρους τύπους, σπάνια όμως δίνεται προφορικά. Στην πράξη ζητείται κατά κανόνα εγγυητής που αναλαμβάνει την ευθύνη της πληρωμής σε περίπτωση αθέτησης της υπόσχεσης από τον οφειλέτη. Σημαντικό όμως είναι ότι η προσωπική πίστη καθημερινά εκλείπει, και αντικαθίσταται από την πραγματική.

Ένας δεύτερος διαχωρισμός των πιστώσεων είναι σε παραγωγικές και καταναλωτικές ανάλογα με το αν αυξάνουν την παραγωγή ή την κατανάλωση των αγαθών. Ο διαχωρισμός αυτός των χρηματοδοτήσεων - γιατί η αύξηση της κατανάλωσης έχει ως επακόλουθο την αύξηση της παραγωγής - είναι πολύ γενικός και προέρχεται από τους κλάδους των επιχειρήσεων προς τους οποίους κατευθύνονται οι πιστοδοτές.

Παραγωγική ονομάζεται η πίστωση αυτή που διαθέτει τα δανεισθέντα κεφάλαια για σκοπούς οφέλιμους, και αναπαραγωγικούς. Πολλές φορές όμως λόγω αποτυχίας καθολικής ή

μερικής από τον αρχικό προορισμό η πίστωση αυτή μεταβάλλεται σε καταναλωτική, η οποία προξενεί μεγάλη βλάβη στην ιδιωτική οικονομία, ενώ αντιθέτως ωφελεί την εθνική. Μέσω της παραγωγικής πίστωσης, ο πλούτος αυξάνεται, και η προμήθεια κεφαλαίων στις βιομηχανικές, γεωργικές και εμπορικές επιχειρήσεις, φέρνει σαν αποτέλεσμα τον πολλαπλασιασμό του.

Στην κατηγορία των παραγωγικών πιστώσεων περιλαμβάνονται και οι πιστώσεις που δίνονται για την διατήρηση και την προαγωγή των πνευματικών και σωματικών δυνάμεων του καταναλωτή. Στην περίπτωση αυτή οι συγγραφείς παραδέχονται ότι αυτός που λαμβάνει τεχνική ή επιστημονική κατάρτιση καθιστά την πίστωση παραγωγική ηιά το μέλλον να παραχθεί εισόδημα. Ωστόσο και η αγορά αντικειμένων διαρκείας για χρήση είναι παραγωγική. Επίσης έχει υποστηριχθεί ότι οι έκτακτες δαπάνες π.χ. για ασθένεια και κηδεύα ανήκουν στην παραγωγική κατηγορία πιστώσεων αφού αυτές θα καλυφθούν από μελλοντικό εισόδημα. Επίσης σύμφωνα με την θεωρία των KNIES και TRUCHY οι δαπάνες πουπραγματοποιούνται για την αγορά πραγμάτων πρὸς κατανάλωση, χάρη των εργατικών μαζών σε περίοδο ανεργίας είναι παραγωγικές.

Καταναλωτική πίστωση, έχουμε όταν τα δανεισθέντα διατίθενται με σκοπό την εκπλήρωση προσωπικών πόθων, είτε αυτοί είναι πρώτης ανάγκης είτε πολυτελείας. Και αυτή η πίστωση κατακρίνεται ως επιβλαβής. Κατά τον LEXIS περι- κλείει μεγάλους κινδύνους όταν χρησιμοποιείται για ατομικές ανάγκες, επειδή καταστρέφονται υπάρχοντα αγαθά. Δεν μπορεί να στηριχθεί πάνω σ'αυτή ο δανειστής γιατί δεν

παρέχει ασφαλή βάση ότι θα εκπληρωθούν οι υποχρεώσεις του πισιτολήπτη, εκτός και αν βασίζεται στην ήδη υπάρχουσα προσωπική περιουσία του. Πάντως εφόσον ο οφειλέτης δεν θα προσπαθήσει να παράγει προς απόδοση ισάξιο αγαθό του δανειστή, η καταστροφή του, η απώλεια της ατομικής και οικογενειακής ευτυχίας, ως και η για πάντα ανατροπή του ισοζυγίου των ιδιωτικών οικονομικών του δυνάμειν είναι βέβαιη. Ενώ από την άποψη της εθνικής οικονομίας, όλοι οι συγγραφείς συμφωνούν ότι η άσκοπη και νύφελη καταδαπάνηση των πιστώσεων επιφέρει σημαντική μείωση του εθνικού πλούτου.-

Ένας τρίτος διαχωρισμός που μπορούμε να κάνουμε είναι ανάλογα με τον χρόνο που παραχωρείται η πίστωση, σε βραχυχρόνια, μεσοχρόνια και μακροχρόνια. Και η διαφορά βρίσκεται στο ότι οι μεν βραχυπρόθεσμες χρησιμοποιούνται για μικρό χρονικό διάστημα που δεν ξεπερνά τους δώδεκα μήνες παρά μόνο σε εξαιρετικές περιπτώσεις ενώ οι μακροχρόνιες χρησιμοποιούνται για μεγάλο χρονικό διάστημα μεταξύ δύο με πέντε χρόνια. Πρέπει όμως να γίνει ένας διαχωρισμός των επιχειρήσεων κατά κατηγορία και τάξη για τον ακριβή χωρισμό των πιστώσεων. Έτσι οι βραχυπρόθεσμες πιστώσεις χορηγούνται κυρίως στις εμπορικές επιχειρήσεις για να αντιμετωπίσουν την αγορά εμπορευσίμων αγαθών τα οποία διατίθενται τμηματικά με λιανικές ή χονδρικές πωλήσεις, στην έμμεση ή στην άμεση καταναλωτική χρήση.

Οι επιχειρήσεις που κατά κανόνα έχουν ανάγκη από μεσοπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση, είναι εκείνες που έχουν ως αντικείμενο την παραγωγή προϊόντων,

ύστερα από επεξεργασία υλών με μηχανικά μέσα και χρησιμοποίηση ανθρώπινης εργασίας .

Επίσης οι επιχειρήσεις που προσφέρουν υπηρεσίες με την χρησιμοποίηση μηχανικών μέσων και εγκαταστάσεων , για την απόκτηση των παγίων τους περιουσιακών στοιχείων. Τέτοιου είδους πιστώσεις χρησιμοποιούν συνήθως οι βιομηχανίες , βιοτεχνίες, οικοτεχνίες , εργοστάσια, εργαστήρια. επιχειρήσεις προσφοράς υπηρεσιών και κατασκευών καθώς και οι ναυτικές και γεωργικές εγκαταστάσεις . Ιδίως οι γεωργικές λόγω της αναγκαστικής μεσολάβησης μεγάλων προθεσμιών μεταξύ της σποράς και της συγκομιδής.

Και ένα τελευταίο είδος πίστωσης είναι η εταιρική όπου οι εταίροι είναι οι πιστοδότες και η εταιρεία ο πιστολήπτης. Και ως εταιρεία θεωρείται κάθε σύμπραξη προσώπων που καταθέτουν κεφάλαια και αποβλέπουν σε κέρδη. Και η διαφορά από τις κοινές πιστώσεις βρίσκεται στο ότι ο τόκος της εταιρικής κυμαίνεται ανάλογα της οικονομικής δύναμης της εταιρίας , ενώ στις κακές πιστώσεις ο τόκος παραμένει σταθερός σύμφωνα με τους όρους που έχουν καθοριστεί.

Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α

Σελίδα

Κεφάλαια

1. Διαχείριση και πολιτική των πιστώσεων	13
2. Ανάλυση των πιστωτικών πληροφοριών...	20
3. Συμβουλευτικός ρόλος.....	21
4. Η χρήση των ηλεκτρονικών υπολογιστών στην διαχείριση των πιστώσεων.....	23

Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 1ο

ΔΙΑΧΕΙΡΗΣΗ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

Το άνοιγμα της πίστωσης από μέρος της επιχείρησης σε μιά άλλη επιχείρηση ή σ'ένα φυσικό ή νομικό πρόσωπο είναι η πράξη που ακολουθεί την πίστη δηλ. την εμπιστοσύνη που παρέχει ο πιστολήπτης στον οφειλέτη η χρέωση ότι είναι αξιόπιστος και ότι έχει την φερεγγυότητα και την πραγματική ικανότητα να χρησιμοποιήσει και να αξιοποιήσει την πίστωση που θα του παρασχεθεί σύμφωνα με τους όρους και στα χρονικά όρια που έχουν συμφωνηθεί. Όμως η μέση περίοδος είσπραξης εξαρτάται κατά ένα μέρος από τις οικονομικές συνθήκες. (Στην διάρκεια μιάς περιόδου ύφεσης ή σε περιόδους εξαιρετικά περιοριστικών συνθηκών στις χρηματαγορές, οι πελάτες πιθανόν να αναγκαστούν να καθυστερήσουν τις πληρωμές τους) και κατά ένα άλλο μέρος από μιά ομάδα ελεγχόμενων παραγόντων, που καλούνται μεταβλητές πιστωτικής πολιτικής. Οι κυριότερες από τις μεταβλητές αυτές είναι: (1) τα πιστωτικά πρότυπα, δηλ. ο μέσιτος κίνδυνος αποδεκτών πιστωτικών λογαριασμών, (2) η χρονική διάρκεια της πίστωσης, δηλ. το χρονικό διάστημα για το οποίο χορηγείται η πίστωση, (3) οι εκπτώσεις που δίνονται σε περίπτωση πρόωρης εξόφλησης και (4) η πολιτική που ακολουθεί η επιχείρηση για τις εισπράξεις. Στις επόμενες παραγράφους θα εξετάσουμε κάθε μία μεταβλητή της πιστωτικής πολιτικής ξεχωριστά.

(1) Πιστωτικά πρότυπα

Αν η επιχείρηση πουλάει στους κοινωνικά ευρωσιότερους

πελάτες της ,θα έχει λίγες ζημιές από επισφαλείς απαιτήσεις.

Από την άλλη πλευρά είναι προφανές ότι θα υποστεί κάποια απώλεια πωλήσεων , ίσως δε το κέρδος από τις πωλήσεις που τις διαφεύγουν να είναι πολύμεγαλύτερο από το κόστος που η επιχείρηση προσπαθεί να αποφύγει. Ο προσδιορισμός του άριστου πιστωτικού προτύπου αφορά τη συσχέτιση του οριακού κόστους της πίστωσης με το οριακό κέρδος των αυξημένων πωλήσεων.

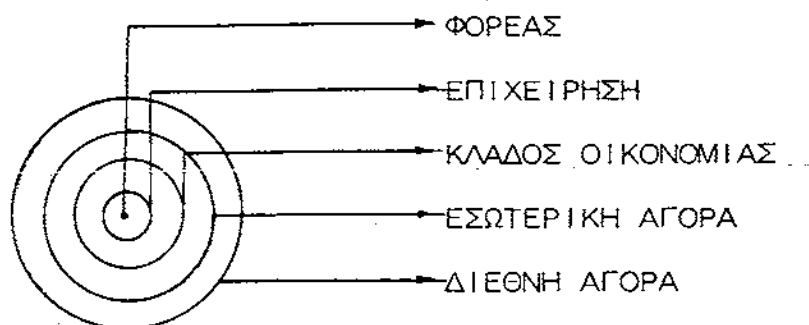
Προς το παρόν θα αφήσουμε το κόστος παραγωγής και πωλήσεων που περιλαμβάνεται στο οριακό κόστος, και θα συγκεντρώσουμε την προσοχή μας στο κόστος που συνδέεται με την "ποιότητα" των οριακών λογαριασμών ή το κόστος ποιότητας των πιστώσεων. Το κόστος αυτό περιλαμβάνει: (1) την αθέτηση ή τις ζημιές από επισφαλείς απαιτήσεις, (2) τις αυξημένες δαπάνες αναζήτησης των οφειλετών και είσπραξης και (3) τα μεγαλύτερα ποσά και το αυξημένο κόστος των κεφαλαίων που έχουν δεσμευτεί σε απαιτητούς λογαριασμούς μειωμένης φερεγγυότητας (δηλ. αυτών που καθυστερούν την εξόφλησή τους).

Επειδή το κόστος των πιστώσεων συσχετίζεται με την ποιότητά τους, είναι απαραίτητο να είναι κανείς σε θέση να κρίνει την ποιότητα ενός λογαριασμού. Ο καλύτερος ίσως τρόπος για κάτι τέτοιο είναι με βάση την πιθανότητα αθέτησης. Βέβαια οι εκτιμήσεις των πιθανοτήτων αθέτησης είναι στο μεγαλύτερο μέρος τους υποκειμενικές. Η κατάταξη όμως των χρεωστών ανάλογα με τον βαθμό φερεγγυότητας τους αποτελεί καθιερωμένη πιά πρακτική και ένας οικονομικός διευθυντής που γνωρίζει την δουλειά του, είναι

σε θέση να κρίνει με αρκετή ακρίβεια την πιθανότητα αθέτησης διαφόρων κατηγοριών πελατών.

Γιά να προβούν σε μιά εκτίμηση του πιστωτικού κινδύνου, οι διευθυντές των πιστώσεων θα πρέπει να συγκεντρώσουν πληροφορίες από διάφορα επίπεδα.

Σχηματικά τα επίπεδα και το περιεχόμενο των επιθυμητών πληροφοριών μπορεί να θεωρηθούν σαν ομόκεντρες περιφέρειες.



α) Στο κέντρο του ενδιαφέροντος βρίσκεται ο φορέας που θα πάρει την πίστωση. Και αυτό που μας ενδιαφέρει κυρίως είναι ο χαρακτήρας και οι ικανότητές του. Ο χαρακτήρας αναφέρεται στην πιθανότητα ένας πελάτης να προσπαθήσει να σεβαστεί τις υποχρεώσεις του. Ο παράγοντας αυτός έχει ουσιαστική σημασία, αφού κάθε πιστωτική συναλλαγή προϋποθέτει μιά υπόσχεση πληρωμής. Ο πιστούχος θα καταβάλλει άραγε σοβαρή προσπάθεια να πληρώσει τα χρέη του ή μήπως θα προσπαθήσει να διαφύγει αποκομίζοντας κάποιο κέρδος ;

Πολλοί έμπειροι διευθυντές πιστώσεων συχνά επιμένουν ότι ο ηθικός παράγοντας είναι και ο πιο σημαντικός στην αξιολόγηση μιάς πίστωσης.

Η ικανότητα αποτελεί μιά υποκειμενική κρίση της ικανότητας του πελάτη να εξοφλήσει το λογαριασμό του. Η κρίση αυτή βασίζεται στις επιχειρήσεις επιδόσεις του πελάτη στο παρελθόν, που συμπληρώνονται με επιτόκια παρατήρηση των μεθόδων παραγωγής ή των εμπορικών και επιχειρηματικών μεθόδων του.

β) Η επιχείρηση είναι ο χώρος που μέσα του δρά δημιουργικά ο εκφραστής της δηλ. ο φορέας. Εδώ κυρίως ενδιαφερόμαστε για τα κεφάλαια που μετριοούνται από την γενική οικονομική κατάσταση της επιχείρησης, όπως εμφανίζεται μέσα από την ανάλυση των αριθμοδεικτών (βαθμού παγιοποίησης, δανειακής επιβάρυνσης, ρευστότητας, αποδοτικότητα κεφαλαίων), με ιδιαίτερη έμφαση στην υλική καθαρή θέση της επιχείρησης καθώς και του ισολογισμού με την προϋπόθεση ότι τα στοιχεία του ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα.

γ) Ο κλάδος της οικονομίας μέρος της οποίας αποτελεί η επιχείρηση. Για κάθε κλάδο της οικονομίας βιομηχανία-ναυτιλία -εμπόριο- υπηρεσίες κ.λ.π. ισχύουν διαφορετικά κριτήρια με τα οποία αποφασίζεται η παροχή πίστωσης τους. Τούτο οφείλεται κατ'αρχήν στο γεγονός ότι κάθε κλάδος διέπεται κατ'αρχήν στο γεγονός ότι κάθε κλάδος διέπεται από διαφορετικούς κανόνες και όρους σε ότι αφορά το ύψος, τη διάρκεια των πιστώσεων τους. Οφείλεται επίσης στην διαφορετική οργάνωση και λειτουργία των επιχειρήσεων

που ανήκουν σε διαφορετικό κλάδο , στην διαφορετική σύνθεση και ευαισθησία των κλάδων και στις οικονομικές μεταβολές .

δ) Η εσωτερική αγορά στην οποία κατά κανόνα απευθύνονται οι χρηματοδοτούμενοι. Εξετάζουμε αν η αγορά είναι κορεσμένη, αν βρίσκεται σε κρίση, μόνιμη ή παροδική. Πώς είναι διαμορφωμένη η αγορά εργασίας . Μήπως χρειάζεται εξειδικευμένο προσωπικό που δεν είναι διαθέσιμο. Εξετάζουμε επίσης αν είναι σε επάρκεια οι πρώτες ύλες ή τα εμπορεύματα που ενδιαφέρουν την αγορά.

ε) Η διεθνή αγορά, η οποία γίνεται αντικείμενο βεβνας στο μέτρο που επηρεάζει το χρηματοδοτούμενο . Πολλοί κλάδοι της οικονομίας εξαρτώνται άμεσα από τις διεθνείς συνθήκες, οικονομικές και πολιτικές. Οι διάφορες μεταλλαγές των διεθνών συνθηκών έχουν τέτοια επίδραση σ'ορισμένους κλάδους (π.χ. στις εξαγωγές) ώστε σ'ορισμένους κλάδους (π.χ. στις εξαγωγές) ώστε να επιβάλλεται και ειδική μελέτη για κάθε περίπτωση ανάλογα βέβαια με το μέγεθος της επιχείρησης και τους κινδύνους που διαγράφονται. Ούτε οι αυξημένες πρόσθετες ασφάλειες λύνουν τα προβλήματα ενώ οι προβλέψεις από μη ειδικούς είναι επικίνδυνες.

Η αντικειμενική και διεξοδική εξέταση των επιπέδων αποτελεί το θεμέλιο του μηχανισμού των χορηγήσεων πιστώσεων. Και για την λειτουργία αυτή πρέπει να συσταθεί ειδική υπηρεσία συλλογής πληροφοριών, που να είναι επανδρωμένη με εξειδικευμένο προσωπικό . Και σ'αυτό το σημείο πρέπει να τονίσουμε την αναγκαιότητα της συνεχούς ενημέ-

ρωσης. Και η ενημέρωση αυτή δεν πρέπει να αναφέρεται μόνο στην επιχείρηση που χορηγούνται οι πιστώσεις αλλά επεκτείνεται και στο τι συμβαίνει στην αγορά γενικά επειδή κάθε μεταβολή στους διαφόρους κλάδους της οικονομίας έχει αντίκτυπο στις επιχειρήσεις που χορηγούνται οι πιστώσεις.

Η αναφορά στα διάφορα επίπεδα δεν είναι υποχρεωτική ούτε και επιβάλλεται μιά ιδιαίτερη ιεράρχιση. Αυτό θα εξαρτηθεί από τις ανάγκες και τους προβληματισμούς που θα παρουσιάσει ένα αίτημα κατά την εξέτασή του. Εξάλλου οι πληροφορίες λαμβάνονται υπόψη σαν σύνολο σε συνάρτηση με οικονομικούς παράγοντες.

Κατά την ανάλυση των παραπάνω χαρακτηριστικών οι διευθυντές πιστώσεων προσπαθούν να διαμορφώσουν μιά κρίση αναφορικά με το προβλεπόμενο συνολικό κόστος της χορήγησης πίστωσης σ'ένα πελάτη σε σχέση με την προσδοκώμενη αύξηση των καθαρών εσόδων από τις πωλήσεις που θα δημιουργήσει η χορήγηση της πίστωσης. Το κόστος χορήγησης μιάς πίστωσης περιέχει τρία συστατικά : (1) τις προβλεπόμενες ζημιές σε περίπτωση αθέτησης της υποχρέωσης του πελάτη δηλ. το γινόμενο της πιθανότητας αθέτησης επί την προβλεπόμενη επένδυση σε εισπρακτέους λογαριασμούς , (2) το κόστος διατήρησης εισπρακτέων λογαριασμών δηλ. το ύψος των προβλεπομένων εισπρακτέων λογαριασμών, που είναι ανάλογο του γινομένου του χρόνου πληρωμής επί την απαιτούμενη απόδοση, και (3) το κόστος είσπραξης δηλ. τις δαπάνες που συνεπάγεται η είσπραξη των απαιτήσεων από τον πελάτη.

Ακόμη λοιπόν καιόταν η πιθανότητα αθέτησης της υποχρέωσης είναι πολύ μικρή , η πίστωση μπορεί να μη δοθεί στον πιθανό πελάτη, επειδή προβλέπεται ότι θα εξοφλήσει το λογαριασμό του μετά από μεγάλο χρονικό διάστημα , γεγονός που θα ανεβάσει το κόστος χορήγησης των πιστώσεων σε επίπεδο ψηλότερο από τα αντίστοιχα οφέλη.-

Κάθε επιχείρηση μπορεί να κατατάξει τις πληροφορίες που συλλέγει για τους οφειλέτες της σε κατηγορίες κινδύνων , που ομαδοποιούνται σύμφωνα με την πιθανότητα πραγματοποίησης ζημιάς, που συνδέεται με την έγκριση πωλήσεων σ'ένα πελάτη.

Ο συνδιασμός αυτός της κατάταξης και των συμπληρωματικών πληροφοριών θα μπορούσε να δημιουργήσει στις ομαδοποιήσεις των πιθανών ζημιών, όπως προκύπτουν από την πείρα της επιχείρησης. Για την αξιολόγηση της φερεγγυότητας έχουν χρησιμοποιηθεί με αρκετή επιτυχία και διάφορες στατιστικές τεχνικές. Οι μέθοδοι αυτές δίνουν καλύτερα αποτελέσματα όταν οι επί μέρους πιστώσεις είναι σχετικά μικρές και αφορούν σε μεγάλο αριθμό δανειζομένων, όπως στην περίπτωση των πιστώσεων του λιανικού εμπορίου, των καταναλωτικών δανείων, των ενυπόθηκων στεγαστικών δανείων κ.λ.π. Με την αύξηση της χρήσης των πιστωτικών καρτών και άλλων παρόμοιων διαδικασιών, με την επέκταση της χρήσης των ηλεκτρονικών υπολογιστών και με την ανάπτυξη αρχείων για μεμονωμένα άτομα και μικρές επιχειρήσεις, οι στατιστικές αυτές προβλέπεται να διαδραματίσουν στο μέλλον πια σημαντικό απ'ότι σήμερα ρόλο .

ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ

Οι πιστωτικές πληροφορίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν στα πλαίσια ενός θεωρητικού συστήματος βαθμολόγησης και αξιολόγησης. Η ακόμη , η ποσοτική ανάλυση μπορεί να συνδυαστεί και με διάφορες ποιοτικές πληροφορίες γιά τον επίδοξο πελάτη. Με βάση και τους δύο αυτούς τύπους πληροφοριών, καθώς και με την πείρα που έχει αποκτήσει ο διευθυντής πιστώσεων από το χειρισμό παρόμοιων περιπτώσεων, μπορεί να παρθούν αρκετές αποφάσεις. Μιά απ' αυτές μπορεί να είναι η αποδοχή ή η απόρριψη μιάς συγκεκριμένης πώλησης σύμφωνα με τους βασικούς όρους χορήγησης πιστώσεων της εταιρίας . Επίσης μπορεί να καθοριστεί ένα πιστωτικό όριο γιά τον πελάτη αυτόν . Ένας άτυπος τρόπος γιά τον καθορισμό του πιστωτικού ορίου είναι σύμφωνα με ένα ποσοστό την καθαρή θέση του πελάτη (ή της "εκτιμώμενης οικονομικής ευρωστίας") σε συνδιασμό με τον αριθμό των κυριοτέρων προμηθευτών του. Γιά παράδειγμα , αν η επιχείρηση που χορηγεί την πίστωση έχει ως γενική αρχή να διατηρεί το σύνολο των εμπορικών πιστώσεων πρός κάποιο πελάτη σε ποσοστό χαμηλότερο του 60 % της καθαρής θέσης του τελευταίου, και έχει επιπλέον προσδιορίσει ότι ο πελάτης έχει άλλους τέσσερεις βασικούς προμηθευτές τότε το πιστωτικό όριο που θα εγκρίνει δεν θα υπερβεί το 12% της καθαρής θέσης του πελάτη (60% : 5 προμηθευτές συνολικά). Μπορεί ακόμη να καθορίσει το ποσοστό αυτό σε 10 % ώστε να υπάρχει έτσι ένα περιθώριο ασφάλειας και να μπορεί να αντιμετωπιστεί και η περίπτωση τυχόν διακυμάνσεων στον όγκο

των συναλλαγών του πελάτη με τους υπόλοιπους κυριότερους προμηθευτές τους.

ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΟΣ ΡΟΛΟΣ

Τα στελεχη του τμήματος πιστώσεων παίζουν ένα σημαντικό θετικό ρόλο στην επιχείρηση. Δεν είναι μόνο οι "άγριοι", που δουλειά τους είναι η τρομοκράτηση των πελατών που καθυστερούν την εξόφληση του λογαριασμού τους. Το κύριο αντικείμενο της διαχείρησης των πιστώσεων είναι η δημιουργία πρόσθετης αξίας στην επιχείρηση, συνεισφέροντας στη πραγματοποίηση ενός άριστου ύψους κερδοφόρων πωλήσεων. Οι διευθυντές πιστώσεων μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο μέσα στην επιχείρηση ειδικότερα στην αξιολόγηση των πιστωτικών πληροφοριών και στη διαδικασία είπραξης. Αν ο επίδοξος πελάτης δεν ανταποκρίνεται στα πιστωτικά πρότυπα, μία απλή λύση είναι η απόρριψη της παραγγελίας. Η απόφαση αυτή πιθανόν να μπορεί να δικαιολογηθεί από την σύγκριση του πιθανόν κέρδους και της πιθανής ζημιάς που θα προκύψουν από την παραγγελία. Αναλύοντας, όμως τις πιστωτικές πληροφορίες του πελάτη, ο διευθυντής πιστώσεων μπορεί να έχει προσδιορίσει ορισμένα αίτια ή ορισμένους παράγοντες στη δυσμενή χρηματοοικονομική επίδοση του πελάτη που θα μπορούσαν να μεταβάλουν την απόφαση αυτή.

Παρόμοια, όταν οι εξοφλήσεις βρίσκονται σε καθυστέρηση, υπάρχει η τάση να ακολουθούν οι βασικοί κανόνες είπραξης. Οι τελευταίοι περιλαμβάνουν την επίδοση επιστολών με αυξανόμενη επιμονή, τη τηλεφωνική επικοινωνία, την παρεμβολή του νομικού τμήματος της επιχείρησης, την χρη-

σιμοποίηση ανεξάρτητων υπηρεσιών εισπραξης , την προσφυγή στα δικαστήρια κ.λ.π. Παρόμοιες μέθοδοι ίσως πράγματι συντελέσουν στην είσπραξη όλων ή μέρους των χρημάτων. Ο ευρύτερος όμως στόχος του διευθυντή πιστώσεων είναι η δημιουργία μιάς πελατείας και συνεχώς διευρυνόμενης βάσης κερδοφόρων πωλήσεων.

Ένας καλός διευθυντής πιστώσεων πρέπει να επιδιώκει να γνωρίζει την δραστηριότητα των πελατών του τόσο καλά (ή και καλύτερα) όσο και τα ίδια τα στελέχη των τελευταίων. Η επιδίωξη του πρέπει να είναι η πλήρη ενημέρωση του γιατί τις τάσεις που εμφανίζουν οι πωλήσεις των πελατών του, για την επίδοση των διοικητικών στελεχών, τη ρευστότητά τους, τη διάρθρωση των κεφαλαίων τους και την αποδοτικότητα τους. Ένας δραστήριος διευθυντής πιστώσεων οφείλει να έχει υπόψη του τους εξωτερικούς παράγοντες που επηρεάζουν την δραστηριότητα των πελατών του και να βρίσκεται σε συνεχή επικοινωνία με τους μεγαλύτερους πελάτες. Πρέπει να επιδιώκει την συμμετοχή του, σαν αξιόπιστο συμβουλευτικό όργανο, στις συζητήσεις αναφορικά με τις τάσεις που επηρεάζουν τους κλάδους στους οποίους ανήκουν οι πελάτες του, καθώς και για τη λήψη σημαντικών αποφάσεων πολιτικής από τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις. Πρέπει ακόμη να αποτελεί πηγή παροχής συμβουλών σε σημαντικούς τομείς πολιτικής και αποφάσεων που επηρεάζουν τη μελλοντική ευμάρεια των πελατών του.

Βέβαια οι συστάσεις αυτές αναφέρονται σε μιά ιδανική περίπτωση και στην πράξη πρέπει να συμβιβαστεί κανείς με τους περιορισμούς χρόνου και κόστους που οπωσδήποτε

υπάρχουν. Στο βαθμό όμως, που τα χαρακτηριστικά αυτά είναι επίτευξιμα, ο διευθυντής πιστώσεων είναι σε θέση να συνεισφέρει ουσιαστικά στην επιχείρηση. Μπορεί να βοηθήσει στην κερδοφόρα επέκταση των εργασιών των πελατών του και να αυξήσει τον όγκο πωλήσεων της δικιάς του εταιρείας. Έτσι οι λειτουργίες χορήγησης και είσπραξης πιστώσεων μπορούν να αποτελέσουν τμήμα μιάς αποτελεσματικής στρατηγικής πωλήσεων.

Η ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ ΣΤΗ ΔΙΑΧΕΙΡΗΣΗ ΤΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

Από τη φύση της, η διαχείριση των πιστώσεων προσφέρεται για έλεγχο διά μέσου των ηλεκτρονικών υπολογιστών. Η διαχείριση των πιστώσεων περιλαμβάνει τη συλλογή, ταξινόμηση, αποθήκευση, ανάλυση και ανάκτηση πληροφοριών. Επειδή η σωστή πληροφόρηση για τις ροές των κεφαλαίων έχει μεγάλη σημασία για τη σωστή διαχείριση των πιστώσεων, η αποτελεσματική επεξεργασία των πληροφοριών παίζει ουσιαστικό ρόλο.

Όλο το υλικό που αφορά τους εισπρακτέους λογαριασμούς μπορεί να οργανωθεί σ'ένα σύστημα ηλεκτρονικών αρχείων που να δίνει στο διευθυντή πιστώσεων τις πιο πρόσφατες πληροφορίες για την κατάσταση των λογαριασμών. Τα αρχεία θα περιλαμβάνουν την ημερομηνία ανοίγματος του λογαριασμού, το τρέχον ανεξόφλητο υπόλοιπο, το μέγιστο πιστωτικό όριο του πελάτη, καθώς και το ιστορικό των προηγούμενων εξοφλήσεων. Ακόμη μπορεί να υπάρχει καταχωρημένα η αξιολόγη-

ση φερεγγυότητας του πελάτη σύμφωνα με πληροφορίες άλλων υπηρεσιών. Κατά καιρούς ο διευθυντής πιστώσεων μπορεί να χρησιμοποιεί τους καταχωρημένους λογαριασμούς των πελατών για διάφορες αναλύσεις, που μπορεί να περιλαμβάνουν τον αριθμό ημερών πωλήσεων, την κατανομή των λήξεων και τη διάρθρωση των πληρωμών, τις μεθόδους δηλ. που περιγράψαμε πιο πάνω.

Επιπλέον μπορούν να δημιουργηθούν συγκεκριμένοι έλεγχοι σχετικά με την καθυστέρηση των λογαριασμών. Ο ηλεκτρονικός υπολογιστής μπορεί κατάκαιρους να εντοπίζει τους καθυστερημένους λογαριασμούς και να πληροφορεί το διευθυντή πιστώσεων. Ο ηλεκτρονικός υπολογιστής μπορεί να προγραμματιστεί με τρόπο που να δίνει πληροφορίες για το πόσο κοντά βρίσκεται ένας λογαριασμός στο πιστωτικό όριο. Τέτοιες πληροφορίες δίνουν την ευκαιρία στο διευθυντή πιστώσεων να έρθει σε επαφή με τον πελάτη έγκαιρα.

Ο ηλεκτρονικός υπολογιστής μπορεί μάλιστα και να προγραμματιστεί για να παίρνει μόνος του καιορισμένες αποφάσεις σχετικά με τις πιστώσεις. Τα πιστωτικά πρότυπα μπορούν να εκφραστούν ποσοστικά με βάση προκαθορισμένα πιστωτικά όρια με αποτέλεσμα ο ηλεκτρονικός υπολογιστής να είναι σε θέση να εγκρίνει ή να απορρίψει ένα αίτημα για χορήγηση πίστωσης ή να το επισημάνει για περαιτέρω ανάλυση. Με την βοήθεια ενός ηλεκτρονικού υπολογιστή, ένα σχετικά ολιγάριθμο προσωπικό μπορεί να διαχειριστεί ένα κατά πολύ αυξημένο όγκο πιστώσεων.

Πέρα από τις πληροφορίες για τους επιμέρους λογαριασμούς ο ηλεκτρονικός υπολογιστής μπορεί να τροφοδοτήσει

το διευθυντή πιστώσεων με πληροφορίες για ολόκληρες ομάδες επιχειρήσεων. Κατά καιρούς μπορεί να δοθούν στο διευθυντή πιστώσεων περιλήψεις όλων των εισπρακτέων λογαριασμών τόσο σε επίπεδο επιμέρους λογαριασμού όσο και σε συνολικό. Ακόμη μπορούν να δοθούν πληροφορίες αναφορικά με αποστολές τιμολογίων, με πληρωμές, με χορηγήσεις εκπτώσεων και με χρεωστικά υπόλοιπα. Επιπλέον, με τη βοήθεια του ηλεκτρονικού υπολογιστή μπορούν να συνταχθούν ειδικές εκθέσεις που να περιέχουν διάφορες αναλυτικές πληροφορίες χρήσιμες για τη λήψη πιστωτικών αποφάσεων. Για παράδειγμα μπορεί να συνταχθεί ένα ιστορικό πληρωμών για επιχειρήσεις που ανήκουν στον ίδιο κλάδο. Μήπως παρατηρείται ότι οι εταιρείες που ανήκουν στον ίδιο κλάδο έχουν την τάση να καθυστερούν τις πληρωμές τους κατά τη διάρκεια ορισμένων μηνών. Εάν διαφεύεται μία τέτοια τάση ο διευθυντής πιστώσεων πρέπει να αναλύσει τους οικονομικούς εκείνους παράγοντες που αναγκάζουν τις επιχειρήσεις ενός συγκεκριμένου κλάδου να έχουν παρόμοιες αντιδράσεις. Από την άλλη πλευρά, αν κάποιος πελάτης αντιδρά με διαφορετικό από τις άλλες επιχειρήσεις του κλάδου τρόπο, ο διευθυντής πιστώσεων πρέπει να διερευνήσει τους παράγοντες που διαμορφώνουν μία τέτοια συμπεριφορά.

Επιπλέον ο διευθυντής πιστώσεων πρέπει να είναι σε θέση να αναλύει οποιοδήποτε διοικητικό ή λειτουργικό πρόβλημα που τυχόν αναφέρεται σε κάποια επιχείρηση πριν οι δυσκολίες κλιμακωθούν και κάνουν το λογαριασμό επικίνδυνο από πιστωτική άποψη.

Η χρήση του ηλεκτρονικού υπολογιστή αυξάνει τόσο το

ύψος όσο και τη συχνότητα της παροχής των πληροφοριών που έχει στη διάθεση του ο διευθυντής πιστώσεων. Οι πληροφορίες αυτές διευκολύνουν τις επαφές με τον πελάτη και επιτρέπουν στο τμήμα διαχείρισης των πιστώσεων να μπορεί έγκαιρα και αποτελεσματικά να συνεννοείται με τα άλλα τμήματα της επιχείρησης καθώς και με τη Γενική Διεύθυνση.

Έτσι η αποτελεσματικότητα του τμήματος πιστώσεων έχει αυξηθεί σημαντικά χάρη στη δυνατότητα επεξεργασίας των πληροφοριών με την βοήθεια ηλεκτρονικών υπολογιστών αφού η συλλογή και αξιοποίηση τους με κάποιον άλλο τρόπο θα απαιτούσαν σημαντικό κόστος και χρόνο.-

Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 1ο

Μ Ε Ρ Ο Σ Δ Ε Υ Τ Ε Ρ Ο

ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ

ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗΣ ΠΙΣΤΩΣΗΣ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΡΕΥΝΑΣ

ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ

Κυρία, Κύριε,

Στα πλαίσια της προετοιμασίας του Διεθνούς Συμβουλίου Οικονομικών Δ/ντων (I.A.F.E.I) στο Παρίσι (26-29/9/89) ένας αριθμός ομάδων εργασίας δημιουργήθηκε στη Γαλλία υπό την αιγίδα της Διεθνούς Ένωσης των Οικονομικών Δ/ντων και των Δ/ντων Διαχειριστικού ελέγχου (D.F.C.G).

Η επιτροπή "Μοντέλο αξιολόγησης και πρόβλεψης πτωχεύσεως" ενδιαφέρεται μεταξύ των άλλων θεμάτων και για την συμπεριφορά των υπευθύνων που αποφασίζουν για πιστωτική πολιτική.

Οι ακόλουθοι οργανισμοί συμμετέχουν σ' αυτή τη μελέτη:

- D.F.C.G (Διεθνής Ένωση των Οικ. Δ/ντων και Διαχειριστικού ελέγχου).
- A.F.D.C.C (Γαλλική Ένωση των Δ/ντων και προϊσταμένων Οικ. Υπηρεσιών).
- Η ομάδα E.S.C.P. (Ανωτέρα Εμπορική Σχολή Παρισιού).
- Ινστιτούτο Οικονομικής Λογιστικής
- Πληροφόρησης (H.E.C-I.S.A)
- Το πανεπιστήμιο PARIS II

Πρόκειται μέσω μιας έρευνας να γίνουν γνωστά τα ποιοτικά και ποσοτικά κριτήρια που τηρούνται για χορήγηση πίστωσης σε πελάτες.

Επικαλούμεθα λοιπόν την εμπειρία σας σ' αυτό το τομέα για να απαντήσετε στο ερωτηματολόγιό μας.

Τα αποτελέσματα της Έρευνας θα σας κοινοποιηθούν.

Ελπίζουμε ότι θα θελήσετε να αφιερώσετε μερικές στιγμές γι' αυτό το ερωτηματολόγιο και να μας το ξαναστείλετε όσο γίνεται γρηγορότερα γιατί μας είναι απαραίτητο να διεξαγάγουμε καλά τη μελέτη μας.

Σας ευχαριστούμε εκ των προτέρων και δεχθείτε τους καλλίτερους χαιρετισμούς μας.

BESCOS

MARIN

VOLFF

Δ/ση επιστροφής του ερωτηματολογίου

P- BESCOS
Departement C.C.G
Groupe ESCP
79, avenue de la Republique
75543 - PARIS CEDEX 11

ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΠΙΣΤΗ

Αυτό το ερωτηματολόγιο έχει σκοπό να προσδιορίσει τα σημαντικά κριτήρια που δημιουργούν την εμπιστοσύνη ή τη δυσπιστία για τη χορήγηση πίστωσης σε πελάτη. Απευθύνεται στα πρόσωπα που δίνουν τη σύμφωνη γνώμη γι' αυτό το τύπο πίστωσης.

Σε κάθε ερώτηση σας ζητούμε - εκτός αν υπάρχει αντίθετη ένδειξη - να σταυρώσετε το τετράγωνο που επιλέγεται. Ευχαριστούμε.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ: 1) ΝΑΙ 2) ΟΧΙ

ΠΡΩΤΟ ΜΕΡΟΣ: ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ

Q1 - ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ Νο 1 : ΝΕΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Ενας νέος επιχειρηματίας δεν μπορεί να σας παραχωρήσει κανένα Ισολογισμό Εναρξης; Όλα τα περιουσιακά στοιχεία είναι με ενοίκιο και δεν υπάρχουν ρευστά και διαθέσιμα.

Σας ζητά πίστωση χρόνου για να εξοφλήσει τιμολόγιο σας: τα προϊόντα του είναι απαραίτητα για την καθημερινή του παραγωγή (α' ύλης).

1) Αρνείστε 2) Δέχεστε

3) Ζητάτε περισσότερες πληροφορίες

Ποιές:

Q2 - CASE No 2. Ο τυπογράφος

Ε. επιχειρηματίας τυπογράφος σας ζητά πλαφόν πίστωση 1/2 εκ. δολ. (κάτι ανάλογο σε δρχ. για το δικό σας μέγεθος επιχείρησης). Σας προσκαλεί να σας δείξει τις εγκαταστάσεις του.

Ο πάγιος εξοπλισμός του είναι νοικισμένος και η κύρια παραγωγική του μηχανή μία από τις πιο τέλειες με μεγάλη παραγωγική ικανότητα.

Έχει στο χέρι του γράμματα εκδοτών έτοιμοι να του δώσουν παραγγελίες από τη στιγμή που θα μπορέσει να τους εξασφαλίσει την παραγωγή.

Έχει μεγάλη εμπιστοσύνη για την επιχείρησή του, πλέον αυτού ο λεπτομερής προϋπολογισμός που έχει κάνει αποδεικνύει ότι η επιχείρησή του είναι αποτελεσματική - (κερδοφόρα) μπορεί να ανταποκριθεί στην παραγωγή που του ζητούν αλλά του χρειάζονται διάφορα ειδικά υλικά για την παραγωγή του και ζητά πίστωση 3 μηνών για 200 χιλ. δολ. (ανάλογο ποσό). Είστε ο προμηθευτής αυτών των υλικών θα του δώσετε αυτή τη πίστωση;

1) ΝΑΙ ; !

2) ΟΧΙ ; !

ΓΙΑΤΙ (απαντήστε και στις δύο περιπτώσεις);
.....
.....
.....

ΔΕΥΤΕΡΟ ΜΕΡΟΣ: ΤΑ ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗΣ ΠΙΣΤΩΣΗΣ

Q3 - Χρησιμοποιείτε ένα ή περισσότερα ποιοτικά κριτήρια στις αποφάσεις σας για χορήγηση πίστωσης, (ποιοτικό κριτήριο = κριτήριο μη αριθμητικό).

1) ΝΑΙ 2) ΟΧΙ (Πηγαίνετε στην Q5)

Q4 - Εάν ναι δείξετε στην παρακάτω λίστα το ή τα ποιοτικά κριτήρια που χρησιμοποιείτε:

ΣΤΗΛΗ 1 : ανάμεσα στα παρακάτω κριτήρια σημειώστε το πολύ 5, τα πιο σημαντικά

ΣΤΗΛΗ 2 : δείξετε το βαθμό σημαντικότητας που δίνετε σε κάθε κριτήριο (σε % επί τοις εκατό).

ΚΡΙΤΗΡΙΑ	<1> ΣΤΑΥΡΩΣΤΕ	<2> ΠΟΣΟΣΤΟ %
1) Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ		
2) ΤΑ ΣΤΕΛΕΧΗ		
3) ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ		
4) ΤΟ ΓΕΝΙΚΟ ΚΛΙΜΑ		
5) ΟΙ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ		
6) ΤΑ ΕΠΙΠΛΑ & ΣΚΕΥΗ		
7) ΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ		
8) ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ		
9) Η ΑΓΟΡΑ		
10) Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ		
11) ΆΛΛΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ποιά;		

ΣΥΝΟΛΟ = 100%

Q7 - ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑ: Ανάμεσα στα ποιοτικά και ποσοτικά κριτήρια, ποιά είναι η βαθμολογία που δίνετε;

ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ: Το βαθμό ενδιαφέροντος που χορηγείτε σε κάθε κριτήριο (σε ποσοστό 100%)

1) ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΠΟΙΟΤΙΚΑ : ___ ; ___ ; ___ ; %

2) ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΠΟΣΟΤΙΚΑ : ___ ; ___ ; ___ ; % ΣΥΝΟΛΟ 100%

ΤΕΤΑΡΤΟ ΜΕΡΟΣ: ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΜΕΝΕΣ ΠΗΓΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ

Q8 - Χρησιμοποιείτε μία ή περισσότερες εξωτερικές πηγές πληροφόρησης στην υπηρεσία σας;

1) ΝΑΙ | ___ | 2) ΟΧΙ | ___ | (Πηγαίνετε στο Q10)

Q9 - Αν ναι σημειώστε στη παρακάτω λίστα την ή τις πηγές εξωτερικής πληροφόρησης που χρησιμοποιείτε:

ΣΤΗΛΗ 1 : ανάμεσα στις ακόλουθες πηγές σημειώστε αυτές που χρησιμοποιείτε (σταυρώστε την ή τις πηγές που συγκρατείτε)

ΣΤΗΛΗ 2 : σημειώστε το βαθμό σημαντικότητας που χορηγείτε σε κάθε πηγή, (σε ποσοστό επί τοις εκατό %)

ΠΗΓΕΣ	<1> ΣΤΑΥΡΩΣΤΕ	<2> ΠΟΣΟΣΤΟ %
1) ΠΡΑΚΤΟΡΑΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ		
2) ΤΡΑΠΕΖΕΣ		
3) ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΑΠΟ ΕΠΙ- ΤΟΠΙΑ ΕΡΕΥΝΑ		
4) ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ (ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ)		
5) ΕΜΠΟΡΟΔΙΚΕΙΑ (ΔΙΚΑΣΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ)		
6) ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ		
7) ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ		
8) ΑΛΛΕΣ ΠΗΓΕΣ πηγές:		

ΣΥΝΟΛΟ = 100%

Q10 - Εάν χρησιμοποιείτε τράπεζες δεδομένων σημειώστε για ποιά χρήση π.χ.

- 1) ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
- 2) ΓΙΑ ΙΣΘΛΟΓΙΣΜΟΥΣ
- 3) ΓΙΑ ΔΙΚΑΣΤΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

ΠΕΜΠΤΟ ΜΕΡΟΣ: ΕΣΣΕΙΣ ΟΙ ΙΔΙΟΙ (εκτός αντ(θετης γνώμης)
Σημειώστε το τετράγωνο που διαλέγετε

* Q-11 ΗΛΙΚΙΑ Σε έτη |__| |__| ετών

* Q12 ΦΥΛΛΟ 1) ΑΝΔΡΑΣ |__| 2) ΓΥΝΑΙΚΑ |__|

* Q13 ΕΠΙΠΕΔΟ ΜΟΡΦΩΣΗΣ

1) ΔΗΜΟΤΙΚΟΥ |__| 3) ΤΡΙΤΟΒΑΘΜΙΑ (λύκειο+2χρ.) |__|
 ΑΝΩΤΕΡΑ (ΚΑΤΕΕ-ΤΕΙ) |__|

2) ΔΕΥΤΕΡΟΒΑΘΜΙΑ |__| 4) ΤΡΙΤΟΒΑΘΜΙΑ (λύκειο+4χρ.) |__|
 (απολυτήριο λυκείου) ΑΝΩΤΑΤΗ

* Q14 - ΕΙΔΟΣ ΣΠΟΥΔΩΝ

- 1) ΝΟΜΙΚΕΣ
- 2) ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ
- 3) ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ
- 4) ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ
- 5) ΑΛΛΕΣ (προσδιορίστε) |__|.....

* Q15 - ΤΙΤΛΟΣ ΤΗΣ ΘΕΣΗΣ ΠΟΥ ΚΑΤΕΧΕΤΕ

.....
.....

* Q16 - Ο ΠΡΟΙΣΤΑΜΕΝΟΣ ΣΑΣ ΕΙΝΑΙ:

- 1) Η ΓΕΝΙΚΗ Δ/ΝΣΗ
- 2) Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Δ/ΝΣΗ
- 3) Η Δ/ΝΣΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ
- 4) ΑΛΛΗ (προσδιορίστε)

.....

* Q17 - ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΧΟΡΗΓΗΣΗΣ ΠΙΣΤΩΣΗΣ

(χρόνια, μήνες)

χρόνια
 μήνες

* Q18 - ΟΡΙΟΝ ΤΟΥ ΠΟΣΟΥ ΠΟΥ ΕΧΕΤΕ ΔΙΚΑΙΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΧΟΡΗΓΗΣΗ ΠΙΣΤΩΣΗΣ

- 1) ΑΠΟΔΟΧΗΣ Δρχ.
- 2) ΑΡΝΗΣΗΣ Δρχ.

* Q19 - ΥΠΑΡΧΕΙ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΑΛΛΟ ΟΡΓΑΝΟ ΠΟΥ ΠΑΙΡΝΕΙ ΤΗ ΣΥΛΛΟΓΙΚΗ ΑΠΟΦΑΣΗ

- 1) ΝΑΙ
- 2) ΟΧΙ

Εάν ναι πώς επεμβαίνει;

.....
.....
.....

* Q20 - ΥΠΑΡΧΕΙ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΝΑΚΛΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ ΣΑΣ;

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

Εάν ναι ποιά είναι αυτή η διαδικασία;

.....
.....
.....

ΕΚΤΟ ΜΕΡΟΣ: ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

* Q21 - ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ - ΠΩΛΗΣΕΩΝ

για το 1987

* Q22 - ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

|__| |__| |__| %

ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

|__| |__| |__| %

* Q23 - ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ:

* Q24 - ΚΛΑΔΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ |__| |__| |__| |__|

ΠΙΘΑΝΟΙ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΙ:

* Q25 - ΝΟΜΟΣ..... ΧΩΡΑ

ΕΒΔΟΜΟ ΜΕΡΟΣ: ΤΥΠΟΣ ΠΕΛΑΤΕΙΑΣ ΠΟΥ ΧΟΡΗΓΕΙΤΕ ΠΙΣΤΩΣΗ

* Q26 - ΚΑΤΑ ΜΕΓΕΘΟΣ (αριθμός εργαζομένων)

1) Μικροέμποροι - Βιοτέχνες (0-9)

2) Μ.ΜΕ /Μ.Μ. Βιομηχ. (10-499)

3) Μεγάλες Επιχειρήσεις (500-....)

* Q27 - ΚΑΤΑ ΤΟΜΕΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

1) Γεωργία

2) Δημοτικές Επιχειρήσεις

3) Βιομηχανία

4) Κράτος - Συνεταιριστικές Οργανώσεις

5) Λιανεμπόριο - Χονδρεμπόριο

6) Παροχής Υπηρεσιών

* Q28 - ΠΟΣΟ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ ΠΟΥ ΕΧΕΙ ΧΟΡΗΓΗΘΕΙ

για κάθε πελάτη χρήση 1987

1) ΕΛΑΧΙΣΤΟ ΠΟΣΟ

2) ΜΕΓΙΣΤΟ ΠΟΣΟ

3) ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ

* Q29 - ΜΟΡΦΗ ΣΥΝΑΛΛΑΓΗΣ

- 1) ΠΩΛΗΣΗ
- 2) ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ
- 3) ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

* Q30 - ΕΦΑΡΜΟΖΕΤΕ ΤΗ ΡΗΤΡΑ ΤΗΣ ΠΑΡΑΚΡΑΤΗΣΗΣ ΚΥΡΙΟΤΗΤΑΣ;

- 1) ΝΑΙ ΟΧΙ

ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ

ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ ΠΟΥ ΑΠΑΝΤΗΣΑΤΕ ΕΑΝ ΕΠΙΘΥΜΕΙΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΦΗΣΤΕ ΤΗ Δ/ΝΣΗ ΣΑΣ

ΕΠΩΝΥΜΟ : ΟΝΟΜΑ:

ΥΠΗΡΕΣΙΑ :

ΕΤΑΙΡΕΙΑ :

Δ/ΝΣΗ :
No ΟΔΟΣ

ΠΟΛΗ : ΤΑΧ.ΚΩΔΙΚΑΣ

ΤΗΛΕΦΩΝΟ

ΠΙΘΑΝΑ ΣΧΟΛΙΑ ΠΑΝΩ ΣΤΟ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Επιχειρήσεις που δέχθηκαν συνεντεύξεις

1. Π.ΚΑΡΟΥΣΟΣ ΚΑΙ ΣΙΑ ΑΕΒΕ ΕΜΠΟΡΙΟ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΑΣ
2. ΧΑΡΤΟΠΟΙΕΙΑ ΘΡΑΚΗΣ Α.Ε.
3. ΚΕΡΑΜΙΚΑ ΠΛΑΚΙΔΙΑ ΘΡΑΚΗΣ Α.Ε.
4. ΕΜΠΟΡΙΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΕΙΔΩΝ MOBIL
5. ΚΟΥΤΡΟΥΜΠΗΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ -ΕΜΠΟΡΙΑ ΜΠΑΝΑΝΩΝ
6. ΧΑΡ.Γ.ΚΡΗΤΙΚΟΣ Α.Ε. ΚΛΩΣΤΗΡΙΑ ΒΑΜΒΑΚΟΣ
7. ΑΧΑΪΑ ΚΛΑΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΜΠΟΡΙΑ ΟΙΝΟΥ ΠΟΤΩΝ
8. ΚΕΝΤΡΟ ΘΕΡΜΑΝΣΗΣ ΚΑΙ ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΥ
9. ΔΟΥΡΟΣ Α.Ε.ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ (ΕΤΟΙΜΟ ΕΝΔΥΜΑ)
10. ΑΦΟΙ ΚΩΣΤΑΝΤΑΚΑΤΟΥ Α.Ε. ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΑ
11. Μ.Η.ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ Α.Ε.
12. ΒΙΟΤΕΧΝΙΑ ;
13. ΑΦΟΙ ΛΑΙΝΙΩΤΗ Α.Ε. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ
14. ΝΕΟΜΟΝΤ Ε.Π.Ε. ΒΙΟΤΕΧΝΙΑ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ
15. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ
16. FONTANA Α.Ε. SUPER MARKET
17. ΣΠΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ ΑΒΕΕ ΟΙΝΟΠΟΙΕΙΑ
18. COMPUTER PRACTICA Ε.Π.Ε. ΕΜΠΟΡΙΟ Η/Υ
19. ΜΥΛΟΙ ΑΓ.ΓΕΩΡΓΙΟΥ -ΑΛΕΥΡΟΜΗΧΑΝΙΑ
20. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Q 1

OXI	ΝΑΙ	ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
25%	10%	65%

Στην περίπτωση Q1 το 25% των επιχειρήσεων δεν δίνουν πίστωση χρόνου στους επιχειρηματίες και αυτές είναι επιχειρήσεις όπου δεν αντιμετωπίζουν πρόβλημα στην απορρόφηση της παραγωγής τους (όπως μικρές οινοποιητικές ,βιοτεχνικές (κυρίως ενδυμάτων) SUPER MARKET.

Καθώς και αυτές που έχουν ανάγκη άμεσης ρευστότητας για αγορές πρώτων υλών χωρίς να χρειαστεί να ζητήσουν και αυτές πίστωση.

Ενώ δέχονται να παραχωρήσουν πίστωση χωρίς να ζητήσουν περισσότερες πληροφορίες εμπορικές επιχειρήσεις (σε ποσοστό 10 %) που δίνουν μικρό ποσοστό πίστωσης και αναλαμβάνουν το ρίσκο προκειμένου να κερδίσουν περισσότερους πελάτες . Είναι κυρίως αυτές που αντιμετωπίζουν σκληρό ανταγωνισμό για να επιβιώσουν στην αγορά. Γι' αυτό και έχουν αναπτύξει περισσότερο το Μάρκετινγκ με κύριο βάρος στις δημόσιες σχέσεις.

Οι επιχειρήσεις (σε ποσοστό 65 %) που ζητάνε και άλλες πληροφορίες απευθύνονται κυρίως σε τράπεζες κατά 35 % (για ακίνητα , διαμαρτυρημένες συναλλαγματικές κ.τ.λ.) και σε άλλους επιχειρηματίες κατά 65 % (εμπορικός και κοινωνικός περίγυρος) για τις εμπορικές τους συναλλαγές.

Q 2

ΝΑΙ	OXI
40%	60%

Το 40 % των επιχειρήσεων δεν δέχεται την παραχώρηση πίστωσης ενός μεγάλου ποσού έστω για ένα χρονικό διάστημα λίγων μηνών. Διότι δεν μπορούν να ριψοκινδυνέψουν ένα τόσο μεγάλο ποσό, λόγω της εμπορικής φιλοσοφίας των επιχειρήσεων. Γιατί στην Ελλάδα δεν υπάρχει εμπιστοσύνη για τη φερεγγυότητα των πελατών και ιδιαίτερα των νέων. Όταν μάλιστα δεν προκύπτει η κυριότητά τους στον εξοπλισμό, και δεν μπορούν να δοθούν από τράπεζες εγγυητικές επιστολές. Και από φόβο για το σοβαρό κίνδυνο απώλειας των χρημάτων λόγω αδυναμίας διασφάλισης των.

Οι επιχειρήσεις αυτής της περίπτωσης ανήκουν σ' όλους τους κλάδους της εμπορικής και βιομηχανικής δραστηριότητας.

Το 60% θα δεχτεί τη παραχώρηση πίστωση γιατί με τα στοιχεία που διαθέτει η εν λόγω επιχείρηση πρόκειται για μία σύγχρονη και κερδοφόρα μελλοντικά μονάδα και έχει τη δυνατότητα να εξελιχθεί σε ένα φερέγγυο πελάτη. Πρέπει να τονιστεί ότι όλες οι επιχειρήσεις δέχονται την ύπαρξη ενός σοβαρού ρίσκου γι' αυτό και κάνουν έλεγχο στην αγορά για συγκέντρωση πληροφοριών.

Σημείωση : (Πιστεύουμε ότι μπροστά σε ένα τέτοιο ρίσκο οι περισσότερες επιχειρήσεις αυτής της κατηγορίας δε θα δεχτούν την παραχώρηση πίστωσης διότι οι οικονομικές συνθήκες που επικρατούν (και θα επικρατούν) στην Ελλάδα δεν επιτρέπουν ριψοκίνδυνες οικονομικές συνεργασίες, αλλά και γιατί οι οικονομικοί σύμβουλοι αυτών των επιχειρήσεων (υπεύθυνοι πιστώσεων κ.λ.π.) δε θα μπορούν να ανα-

λάβουν τόσο μεγάλη ευθύνη γιατί ελέγχονται από προϊσταμένους και διοίκηση όπου κυριαρχούνται από το πνεύμα του άμεσου κέρδους.

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

Τα ποιοτικά και ποσοτικά κριτήρια παραχώρησης πίστωσης

Q 3

ΝΑΙ	ΟΧΙ
95%	5%

Q 4

Το 95 % των επιχειρήσεων που ερωτήθηκαν χρησιμοποιούν ένα ή περισσότερα ποιοτικά κριτήρια στις αποφάσεις τους για χορήγηση πίστωσης.

Για την καλύτερη ανάλυση της οικονομικής σκέψης των επιχειρήσεων πάνω στα ποιοτικά κριτήρια παραχώρησης πίστωσης, κρίναμε για μία ακόμα σκόπιμο φορά το χωρισμό των επιχειρήσεων σε παραγωγικές (βιομηχανικές - βιοτεχνικές) και σε εμπορικές περιμένοντας να δοθούν στοιχεία για το διαφορετικό τρόπο προσέγγισης στις δύο κατηγορίες και στους πελάτες.

Εμπορικές

Διευθυντής	37,5%	(+21,5)%
Στελέχη	5,5%	(-11,5)%
Προσωπικό	6 %	(⁺ 0)%
Γενικό κλίμα	8 %	(- 2)%
Εγκαταστάσεις	7 %	(+ 1)%
Έπιπλα και σκεύη	5 %	(+ 5)%
Αποθέματα	4,5%	(- 2,5)%
Προϊόντα	4 %	(- 6)%
Αγορά	19,5%	(11,5)%
Εμπορική Στρατηγική	8<7,8>%	(-7,5)%
Άλλα κριτήρια		(-5)%

B Β Παραγωγικές

Διευθυντής	16%
Στελέχη	17%
Προσωπικό	6%
Γενικό κλίμα	10%
Εγκαταστάσεις	6%
Έπιπλα και Σκεύη	-
Αποθέματα	7%
Προϊόντα	10%
Αγορά	8%
Εμπορική Στρατηγική	15%
Άλλα κριτήρια	5%

Όμως με τη συστηματική μελέτη των στοιχείων που προέκυψαν από το οικονομικό πρόγραμμα SYMPHONY (υπολογιστής IBM) είδαμε ότι και οι εμπορικές και οι βιομηχανικές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν στον ίδιο βαθμό τα ίδια περίπου ποιοτικά και ποσοτικά κριτήρια για την ενημέρωσή τους πάνω στην πιστωτική πολιτική που πρέπει να ακολουθήσουν με μικρές διαφορές όπως το πρόσωπο που έχουν δείξει η επιχειρήσεις στην αγορά ($\pm 11,5 \%$).

Q 6

Ποσοτικά κριτήρια παραχώρησης πίστωσης

Εμπορικές

Ανάλυση ισολογισμού	6 %	(-22)%
Ανάλυση AX	11,5%	(- 0,5)%
Αριθμοδείκτες	3 %	(- 5,5)%
Αξιολόγηση πιστολ. ικανότητας	28 %	(+ 8)%
Βαθμός αξιοπιστ. πελάτη στην αγορά	51 %	(+19,5)%
Άλλες		

B B Παραγωγικές

Ανάλυση ισολογισμού	28 %
Ανάλυση AX	12 %
Αριθμοδείκτες	8,5%
Αξιολόγηση πιστολ. ικανότητας	20 %
Βαθμός αξιοπιστίας πελ. σε αγορά	31,5%
Άλλες	

Οι ΒΒ Παραγωγικές επιχειρήσεις δίνουν μεγαλύτερη σημασία σε καθαρά οικονομικές μεθόδους για την αξιολόγηση επιχειρήσεων - πελατών .

Ανάλυση Ισολογισμού, Ανάλυση ΑΧ, αριθμοδείκτες σε αντίθεση με τις εμπορικές που έχουν "ταύτιση" του πελάτη με την αγορά και την πιστοληπτική του ικανότητα.

Q 7

Εμπορικές

Ποιοτικά 62% +5%

Ποσοτικά 38% -5%

Βιομηχανικές -Βιοτεχνικές

Ποιοτικά 57%

Ποσοτικά 43%

Για προσέλκυση πελατών βλέπουμε οι εμπορικές επιχειρήσεις να δίνουν λιγότερη σημασία σε ποσοτικά κριτήρια έναντι των βιομηχανικών.

Q 8

Εμπορικές

ΝΑΙ	ΟΧΙ
88%	12% (- 12%)

Βιομηχανικές -Βιοτεχνικές

ΝΑΙ	ΟΧΙ
100%	-

Q 9

Εμπορικές

Πράκτορας πληροφοριών	1 %	(- 3 %)
Τράπεζες	31 %	(- 24 %)
Πληροφορίες από επιτόπια έρευνα	14 %	(+ 4 %)
Εμπορικός κόσμος (προμηθευτές)	48 %	(+ 21 %)
Εμποροδικεία	6 %	(+ 4 %)

Οικονομικός τύπος	-
Τράπεζες δεδομένων	-
Άλλες πηγές	-
<u>Παραγωγικές Β-Β</u>	
Πράκτορας πληροφοριών	4 %
Τράπεζες	55 %
Πληροφορίες από επιτόπια έρευνα	10 %
Εμπορικός κόσμος(προμηθευτές)	27 %
Εμποροδικεία	2 %
Οικονομικός Τύπος	2 % (+2 %)
Τράπεζες δεδομένων	-
Άλλες πηγές	-

Το 95 % των επιχειρήσεων χρησιμοποιούν περισσότερες από μία εξωτερικές πηγές πληροφόρησης, βλέπουμε την απουσία τράπεζας δεδομένων στην Ελλάδα, καθώς και το μικρό ενδιαφέρον των επιχειρήσεων να μελετούν και να συλλέγουν πληροφορίες από τον οικονομικό τύπο τις δικαστικές αποφάσεις και τους πράκτορες πληροφοριών. Γιατί τα στοιχεία αυτά τα έχουν κυρίως στην κατοχή τους οι τράπεζες (αν όχι αποκλειστικά) π.χ. δημοσιευμένα στοιχεία από την επιχείρηση, ισολογισμούς, οικονομικός τύπος, πίνακας διάθεσης κερδών, αναλύσεις επενδύσεων κ.τ.λ.

Με την ανάλυση των στοιχείων παρατηρούμε την εμπιστοσύνη που δείχνουν οι επιχειρήσεις για τη συλλογή των στοιχείων σε τράπεζες (31 % οι εμπορικές, 55 % οι βιομηχανικές Β) που παρουσιάζονται σαν οι "οι αναστηροί κριτές" των πραγμα-

τικών δυνατοτήτων των επιχειρήσεων. Οι βιομηχανικές -βιοτεχνικές επιχειρήσεις καταφεύγουν κατά 24% σ' αυτές διότι ο χρόνος που αφιερώνουν στην παραγωγική διαδικασία δεν τους επιτρέπει την ανάπτυξη περισσότερων σχέσεων και γνωριμιών με τον εμπορικό κόσμο σ' αντίθεση με τις εμπορικές όπου χρησιμοποιούν σαν βασική πηγή πληροφόρησης τον εμπορικό κόσμο (προμηθευτές κ.λ.π.) έχοντας δημιουργήσει προσωπικές σχέσεις με τους πελάτες όπως από την επιτόπια έρευνα (κατά ένα μικρό ποσοστό).

Q 10

OXI 100 %

Q 11

ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ 43 Χρόνια 31-65

Q 12

ΑΝΔΡΕΣ 100%

Q 13

ΤΡΙΤΟΒΑΘΜΙΑ ΑΝΩΤΕΡΑ 25 %

ΤΡΙΤΟΒΑΘΜΙΑ ΑΝΩΤΑΤΗ 75 %

Q 14

Νομικές	-
Οικονομικές	40 %
Λογιστικές	25 %
Μάρκετινγκ	-
Άλλες	35 %

Q 15

Υπεύθυνοι λογιστηρίου -προϊστάμενοι πωλήσεων -διευθυντές-
ιδιοκτήτες

Q 16

Γενική διεύθυνση 100 %

Q 17

Μ.Ο. σε χρόνια 13 από 2 έως 40

Q 18

Αποδοχής 2.000.-10.000.000

Αρνήσεως περίπου 20 % επιπλέον

Q 19

ΝΑΙ 60 % ΟΧΙ 40 %

Συνήθως η Γενική διεύθυνση με περιορισμό της χορηγούμενης πίστωσης και με την εξασφάλιση των οφειλών.

Q 20

ΝΑΙ 20 % ΟΧΙ 80 %

Αποφάσεις Γενικού διευθυντή - επιχειρηματία -ιδιοκτήτη.

ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΤΗΣ ΠΙΣΤΩΣΗΣ

Η ενδοεπιχειρησιακή πίστωση δηλαδή η βραχυπρόθεσμη πίστωση που χορηγείται στους πελάτες (ή δίνεται από τους προμηθευτές) στα πλαίσια μιάς πώλησης παρουσιάζει μιά σημαντική μεταβολή ανάλογα με τις χώρες γεγονός που εξαρτάται από το ρόλο των τραπεζών και την ελευθερία δράσης που έχουν σ' αυτό τον τομέα.

Σε μιά πρόσφατη έρευνα σημειώνονται ότι η Γαπωνία και η Γαλλία έχουν υψηλά ποσοστά πίστωσης από προμηθευτές, αντίθετα άλλες χώρες όπως η Γερμανία ή οι Η.Π.Α. έχουν μικρά ποσοστά.

Στη Γαλλία οι πιστώσεις πελατών αντιπροσωπεύουν κατά μέσο όρο το 20 % των πωλήσεων ή σχεδόν το 25 % του συνόλου του ενεργητικού. Αυτές οι αναλογίες είναι σχετικά σταθερές σ' αντίθεση με άλλες χώρες που παρουσιάζεται μιά πτώση οφειλόμενη στο γεγονός της εξέλιξης των συστημάτων χρηματοδότησης ενώ στη Γαλλία το μέγεθος της ενδοεπιχειρησιακής πίστωσης είναι αρκετά υψηλότερο από αυτό των βραχυπρόθεσμων Τραπεζικών πιστώσεων. Πάντως οι τομείς που έχουν τα σημαντικότερα ποσοστά είναι αυτοί του χονδρικού εμπορίου, των ειδών εξοπλισμού και των καταναλωτικών αγαθών.

Οι προθεσμίες πληρωμής που χορηγούνται μπορεί να φθάσουν και μέχρι 90 ημέρες και είναι ο τομέας των ειδών εξοπλισμού που έχει τις μεγαλύτερες προθεσμίες.

Οι αιτίες αυτών των διαφοροποιήσεων είναι: Κατ' αρχήν το κόστος και οι περιορισμοί της τραπεζικής πίστωσης που μπορούν να ωθήσουν τις επιχειρήσεις να υποκαταστήσουν τις τράπεζες. Οι εταιρίες χρηματοδοτούν τους πελάτες γιά να

Το διδοφασκίσιον τῶν πωλήσεως τῶν Α, ἀπέναντι τῆς μίας τραπεζικῆς πίστωσης ἀκριβῆ ἢ σπάνια. Λόγοι δομῆς : ὅπως το κόστος των κεφαλαίων ἔχει τὸν ἐμπόδιστον διακανόνισμον. Ἔτι : ἔναι ἀπὸ τὰ ἀποτελέσματα αὐτοῦ τοῦ καταμερισμοῦ πτωχῶν ἔνδων εἶναι ὅτι οἱ κίνδυνοι τῆς μὴ πληρωμῆς ἀναλαμβάνονται κύριως ἀπὸ τὴν ἐπιχειρήσασαν αὐτοῦ τοῦ ἔργου τοῦ ὑποσώτων μὴ πληρωμῶν ἀντιπροσωπεύει στὴν Ἑυρώπῃ το 4% πιστώσεων - πελατῶν. Εἶναι λοιπὸν ἀναγκαῖο ὅπως οἱ ἐπιχειρήσεις δημιουργήσουν τὴν οργάνωσιν γιὰ νὰ διαχειρίζεται αὐτὸ τὸ κίνδυνον.

Μέσα σ' αὐτὸ τὸ πλαίσιο θελήσαμε νὰ γνωρίσουμε ποιοὶ εἶναι οἱ ἄνθρωποι, τὰ μέσα καὶ τὰ κριτήρια ποὺ χρησιμοποιοῦνται γιὰ νὰ χορηγηθεῖ ἡ ἐνδοεπιχειρησιακὴ πίστις.

Μέσω μίας δημοσκοπίσεως σὲ βιομηχανικὲς καὶ ἐμπορικὲς ἐπιχειρήσεις θελήσαμε νὰ συνειδητοποιήσουμε τὰ σημαντικὰ κριτήρια καὶ τὶς μεθόδους ποὺ δημιουργοῦν τὴν ἐμπιστοσύνη γιὰ τὴν πίστις σὲ πελάτες.

Θελήσαμε ἐπίσης νὰ μαζέψουμε πληροφορίες γιὰ τὰ πρόσωπα ποὺ εἶναι ἐπιφορτισμένα νὰ διαχειριστοῦν αὐτὸ τὸν κίνδυνον.

ΤΑ ΠΡΟΣΩΠΑ ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΤΟΥΣ

Οι απαντήσεις που πήραμε αφορούν διάφορες επιχειρήσεις. Είναι επίσης σημαντικό να επισημάνουμε ότι αυτές οι επιχειρήσεις είναι μεσαίου μεγέθους και ανήκουν κυρίως στον εμπορικό και βιομηχανικό τομέα και βρίσκονται στον νομό Αχαΐας.

Οι πελάτες τους είναι συνήθως μικρές ή μεσαίες επιχειρήσεις, βιομηχανικές ή εμπορικές, και η χορηγούμενη πίστωση αφορά πωλήσεις.

Εδώ αναφέρουμε ότι η παρακράτηση κυριότητας δεν είναι διαδεδομένο μέσο πίστωσης.

Είναι επίσης δυνατό να δώσουμε ένα μοντέλο της προσωπικότητας των ατόμων που είναι επιφορτισμένοι με τη χορήγηση πίστωσης.

Η ηλικία τους κυμαίνεται μεταξύ 30 40 ετών, γένους κυρίως αρσενικού η μόρφωσή τους είναι ανωτάτη κυρίως στα οικονομικά και τη λογιστική και έχουν χρέη οικονομικού Διευθυντή ή Διευθυντή της επιχείρησης. Είναι για αρκετά χρόνια στη θέση τους και διαθέτουν αρκετή αυτονομία αποφάσεων (αν και μιά ανάκληση της απόφασής τους είναι μερικές φορές δυνατή).

Η στάση όμως αυτών των προσώπων απέναντι στον κίνδυνο αφερεγγυότητας δεν είναι η ίδια. Για να το αντιληφθούμε αυτό προτείναμε στα ερωτώμενα πρόσωπα τις δύο ακόλουθες περιπτώσεις:

Περίπτωση Νο 1:

Ζητάμε περισσότερες πληροφορίες

Οι απαντήσεις ήταν:

Αρνεύσθε	ΟΧΙ	60 %
Δέχεσθε	ΝΑΙ	40 %

Οι απαντήσεις δείχνουν ότι στο σύνολό τους οι άνθρωποι αυτοί είναι συνετοί και ζητούν συχνά περισσότερες πληροφορίες για να μειώσουν την αβεβαιότητα απέναντι στον πελάτη.

Οι πρόσθετες ζητούμενες πληροφορίες αφορούν κυρίως:

Την προηγούμενη επαγγελματική κατάρτιση του Διευθυντή της επιχείρησης, τις προβλέψεις δραστηριότητας της επιχείρησης, πλάνα προϋπολογισμού και τις εγγυήσεις που μπορεί να προσφερθούν (κεφάλαια τραπεζική πίστωση κ.τ.λ.)

Περίπτωση Νο 2 :

Υπολογίζουν τον Διευθυντή σαν το πρόσωπο της επιχείρησης:

ΝΑΙ	65 %
ΟΧΙ	35 %

Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι η γνώμη του Διευθυντή για τις προβλέψεις δίνουν αυξημένη εμπιστοσύνη στην επιχείρηση υπάρχει ένα σημαντικό ποσοστό που προτιμά να κριθεί , φαίνεται λοιπόν ότι υπάρχουν άλλες επιχειρήσεις που δημιουργούν την εμπιστοσύνη των υπευθύνων της πίστωσης.

Ας αναφέρουμε κυρίως την ανάγκη εγγυήσεων , καθαρή θέση , τραπεζικές εγγυήσεις ή άλλες.

Πράγματι υπάρχει μία αντίθεση πολύ καθαρή μεταξύ δύο τρόπων:

1)-Αυτοί που δέχονται θεωρούν ότι ο πελάτης είναι μία ευκαιρία (πρόκειται για ένα στοίχημα με τον εαυτό τους

ότι θα είναι μία πηγή αύξησης της μελλοντικής διαστηριδότητας.

2)-Αυτοί που αρνούνται πιστώσεις σημειώνουν ότι δεν μπορούν να παίξουν το ρόλο του Τραπεζίτη γιατί δεν είναι η επιχείρηση ικανή να αναλάβει αυτή τη μορφή του κινδύνου , και ο διευθυντής πρέπει να διασφαλίσει τη ρευστότητα του με άλλα μέσα.

ΤΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΚΑΙ ΟΙ ΠΗΓΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ

Στο σύνολο του δείγματος τα ποιοτικά κριτήρια είναι ευρέως χρησιμοποιούμενα. Οι αναφερόμενοι πίνακες δίνουν τη σημασία που δίνεται στο κάθε κριτήριο. Τα πιο συχνά διαφορούμενα κριτήρια είναι αυτά που είναι συνδεδεμένα με τους Διευθυντές , τα προϊόντα , την αγορά, και την εμπορική στρατηγική.

Ε π ί λ ο γ ο ς :

Αξιζει να σημειωθεί ότι η σημασία του κάθε κριτηρίου μέσα στην επιχείρηση είναι μερικές φορές συνάρτηση του τύπου της υπόθεσης που αφορά και του ύψους της χορηγούμενης πίστωσης . Δεν μπορεί λοιπόν να δοθεί ένας συγκεκριμένος πίνακας.

Τα ποσοτικά κριτήρια είναι εξ ίσου σημαντικά και κυρίως χρησιμοποιείται η εξέταση του ισολογισμού και η ανάλυση των Α.Χ.

Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α

Κεφάλαια	Σελίδα
1. Η πτώχευση και τα αίτιά της.....	56
2. Η διαδικασία της πτώχευσης.....	59
3. Γενικοί τρόποι και λόγοι πιστώσεων σε υπό πτώχευση επιχειρήσεις.....	63
4. Ο μηχανισμός της εξυγίανσης των επι- χειρήσεων	66
5. Η πιστοληπτική ικανότητα μέσω Τραπε- ζών.....	69
6. Αναφορά στον οργανισμό ανασυγκρότησης επιχειρήσεων που ίσχυε έως τον 4/90 και στη λειτουργία του πάνω στις υπό πτώχευση επιχειρήσεις.....	74
7. Κριτήρια παραχώρησης πίστωσης προς απο- φυγή συνεπειών για την επιχείρηση, σε υπό πτώχευση επιχείρηση.....	76
8. Επίλογος.....	78

Η Πτώχευση των Επιχειρήσεων και η Πιστοληπτική τους Ικανότητα

(Οικονομικό αλλά και νομικό θέμα)

Η πτώχευση και τα αίτια της

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στην ζωή των εμπορικών συναλλαγών η πληρωμή του χρέους κατά τη λήξη εμφανίζει ιδιαίτερη σπουδαιότητα. Η πλειοψηφία των εμπορικών συναλλαγών γίνονται με πίστωση. Αλλά η χορήγηση πίστωσης προϋποθέτει πίστη. Γιατί ο έμπορος υπολογίζει την ακριβή χρονική στιγμή εισπράξεως της απαίτησής του γιατί και αυτός έχει υποχρέωση να πληρώσει τα χρέη του.

Για την ομαλή εξέλιξη της εμπορικής επιχείρησης πρέπει η περιουσία της να είναι σε κάθε στιγμή επαρκής και έτοιμη για την αντιμετώπιση των χρεών. Γιατί η αριθμητική υπεροχή του ενεργητικού έναντι του παθητικού δεν κρίνεται πάντοτε επαρκής. Αυτό μπορεί να συμβεί γιατί:

1) Δεν γίνεται ή δεν είναι δυνατόν να γίνει εκκαθάριση των στοιχείων του ενεργητικού.

2) Τα στοιχεία αυτά είναι δεσμευμένα σε εργασίες που η εξέλιξη του προϋποθέτει μεγάλη χρονική διάρκεια.

Σε περίπτωση λοιπόν που δεν υπάρχουν προϋποθέσεις για την ομαλή εξέλιξη της επιχείρησης ανεξάρτητα από τους λόγους που προήλθεν αυτές και η επιχείρηση δεν είναι ικανή για την αντιμετώπιση των χρεών της τότε αίρεται η δυνατότητα και κάθε δικαιολογία για την εξακολούθηση της δραστηριότητας της.

Πρέπει συνεπώς να υπάρξει τρόπος ικανοποίησης των πιστωτών και αυτός είναι η εφαρμογή του θεσμού της πτωχεύσεως. Γιατί μόνο με την εφαρμογή του πτωχευτικού συστήματος επιτυγχάνεται η συλλογική οργάνωση των πιστωτών και εμποδίζεται η δημιουργία άδικων πλεονεκτημάτων υπέρ μερικών πιστωτών σε βάρος των υπολοίπων.

Η πτώχευση είναι ένα νομικό θέμα και έχει σαν αρχή τη στιγμή της κήρυξης πτώχευσης. Η δικαστική απόφαση είναι τυπική προϋπόθεση ενώ ουσιαστική προϋπόθεση είναι η παύση (των) πληρωμών. Άλλη ουσιαστική προϋπόθεση δεν απαιτείται από το νόμο.

Τα αμεσότερα αίτια πτώχευσης είναι τα εξής:

- α) Η κρίση του συγκεκριμένου κλάδου συναλλαγών
- β) Η γενική οικονομική κρίση
- γ) Το ανεπαρκές κεφάλαιο
- δ) Οικογενειακοί λόγοι
- ε) Απρόβλεπτη πτώση των εργασιών

Άλλα ασθενέστερα αίτια θεωρούνται:

- Εμμονή των δανειστών για είσπραξη των απαιτήσεων τους με δικαστική ενέργεια
- Κακή υγεία του οφειλέτη
- Υπερβολική επέκταση της επιχείρησης

Σχετικά με την προέλευση των χρεών, τα οποία οδηγούν σε πτώχευση μιά επιχείρηση μπορούμε να αναφέρουμε τα εξής:

- α) Αγορές εμπορευμάτων (τιμολογία)
- β) Απλήρωτα χρηματόγραφα (συναλλαγματικές, επιταγές κ.τ.λ.)
- γ) Δάνεια
- δ) Δαπάνες εγκατάστασης

ε)Μισθοί προσωπικού

ατ)Οφειλές προς το δημόσιο

Το γεγονός ότι τα απλήρωτα χρηματογραφα όπως οι συναλλαγματικές, τραπεζικές επιταγές, και τα γραμμάτια σε διαταγή, είναι οι τίτλοι που συνήθως φέρουν την πτώχευση του οφειλέτη τους (αποδέκτη, εκδότη, οπισθογράφου, τριτεγγυητή) δεν ξενίζει αφού είναι αρνητικό χαρακτηριστικό της οικονομίας μας η υπερβολική χρησιμοποίηση των παραπάνω αξιογράφων με ηθελημένη παρανόηση και αλοίωση της οικονομικής τους λειτουργίας .

Έτσι η συναλλαγματική , από κυρίως όργανο πιστώσεως και βραχυπρόθεσμη επενδύσεων με τη χρήση της επικίνδυνα αρρωστημένης "συναλλαγματικής ευκολίας" , κατέληξε να αποτελεί μόνο μέσο χρηματοδοτήσεως των επιχειρήσεων διά προεξοφλήσεως , τραπεζικής ή ιδιωτικής και με τη χρήση της εκβιαζομένης πολλές φορές λευκής συναλλαγματικής ή της κατά ανανέωση συναλλαγματικής και της "λευκής οπισθογραφήσεως " , που τη μετατρέπει στην πραγματικότητα στον απαγορευμένο τύπο της συναλλαγματικής στον κομιστή, δίνει στους δανειστές τη δυνατότητα εισπράξεως παράνομων τόκων, που διασώζουν όμως τον οφειλέτη για τόσο ελάχιστο χρόνο όσο χρειάζεται να αναλογισθεί τον επερχόμενο οικονομικό του θάνατο.

Στα ίδια αποτελέσματα καταλήγει και η χρησιμοποίηση της τραπεζικής επιταγής, μέσω της μεταχρονολογήσεως, από όργανο πληρωμής σε ανθυγιεινό όργανο πιστώσεως.

Η Διαδικασία της Πτώχευσης

Τρόποι προκλήσεως της πτώχευσης

Η αίτηση του δανειστή και η δήλωση του ίδιου του οφειλέτη εμπόρου για αναστολή των πληρωμών του είναι οι μόνοι τρόποι προκλήσεως της πτώχευσης που συναντούμε στην πράξη, αφού ο τρίτος από το νόμο προβλεπόμενος τρόπος της αυτεπάγγελτης κηρύξεως της πτώχευσης από το δικαστήριο δεν φαίνεται εφαρμοζόμενος.

Η συνηθέστερη διαδικαστική πράξη που ξεκινάει την πτωχευτική διαδικασία είναι η αίτηση του δανειστή, ενώ η πρόκληση της πτωχεύσεως με δήλωση του ίδιου του οφειλέτη είναι μικρότερης συχνότητας.

Στα κεντρικά πρωτοδικεία (Αθηνών, Πειραιώς) όπου συγκεντρώνεται ο μεγαλύτερος όγκος των πτωχεύσεων, η μέση σχέση αιτήσεων δανειστών και δηλώσεων οφειλετών είναι περίπου δέκα προς μία, και μάλιστα σχεδόν με πάγια ανά χρόνο επανάληψή της.

Αντιθέτως στα μεγάλα πρωτοδικεία Θεσσαλονίκης και Πατρών η σχέση αυτή μειώνεται περίπου κατά μέσο όρο δύο προς μία.

Οι λόγοι αυτής της αισθητής διαφοράς μεταξύ χωρών αναλλαγών περιοχής πρωτεύουσας και άλλων κεντρικών περιοχών της χώρας μπορούν να αναζητηθούν τόσο στην ανά περιοχή ένταση της δικαστικής επιδίωξης όσο και στην ευαισθησία στο θεσμό της πτωχεύσεως.

Στην περιοχή της πρωτεύουσας διαπιστώνει εύκολα κανείς ότι ο αριθμός των προς συζήτηση αναγραφόμενων στο

εκάστοτε πινάκιο αιτήσεων πτωχεύσεων δεν υπερβαίνει το 20% των υπολοίπων αναβαλλομένων ήματαιούμενων.

Αντιθέτως στα πρωτοδικεία επαρχιών το ποσοστό των συζητούμενων υποθέσεων σε σχέση με τις εγγραφόμενες στο πινάκιο υπερβαίνει το 50 %.

Η πληθωρική κατάθεση αιτήσεων πτωχεύσεως, η συστηματική αναβολή και η ματαίωση του μεγαλύτερου ποσοστού τους δεν αφήνει άλλα περιθώρια εξήγησης παρά το ότι οι αιτήσεις αυτές είναι υποκατάστατα απειλών και μέτρων επιδίωξης των απαιτήσεων των αιτούντων.

Γιατί ή κάποιος οφειλέτης βρίσκεται σε παύση πληρωμών, δηλαδή η πραγματική του αδυναμία να πληρώσει τα εμπορικά του χρέη εκδηλωθηκε μόνιμα και γενικά στις συναλλαγές, οπότε συντρέχει η προϋπόθεση της πτώχευσης υπάρχει το έννομο συμφέρον του δανειστή να τη ζητήσει και συνεπώς η πτώχευση ως θεσμός ευθύνης με φύση δημόσιας τάξεως πρέπει να πραγματοποιηθεί χάρη συλλογικών πλέον συμφερόντων ή ο "καθ'ού" η αίτηση, δεν έπαυσε τις πληρωμές του οπότε η αίτηση πτωχεύσεως ασκείται καταχρηστικά με σκοπό την λήξη του φόβου της συνέχισης της διαδικασίας απόσπασης απότον οφειλέτη έμπορο του όλου ή μέρους του χρέους ή τελικά, και συζητείται με τη σκέψη του δανειστή ότι αν μετά την πτώχευση ικανοποιηθεί, υπάρχει η διέξοδος της ανατροπής της πτωχεύσεως με αίτηση ανακλήσεώς της.

Άλλο όμως είναι η εκπλήρωση των υποχρεώσεων ως γενική επιταγή του δικαίου και άλλο η εκφυλισμένη χρησιμοποίηση θεσμών ως μέσων πραγματώσεως αυτής της επιταγής.

Αν ήθελε λοιπόν κάποιος να συνδιάσει την παρατηρούμενη αυτή πρακτική με το γεγονός ότι η διαδικασία αρκείται πολλές φορές στη μη πληρωμή ακόμα και ενός μόνο εμπορικού χρέους που με εν τοις πράγματι ατελή πιθανολόγηση θεωρείται ότι αποδίδει γενικότητα αδυναμίας πληρωμών μπορεί να δεχτεί ότι η πτώχευση πολλές φορές κηρύσσεται χωρίς πραγματικά να είναι ηθελημένα και χωρίς να επιδιώκεται ως μορφή "συλλογικής ικανοποίησης" ούτε από τον ίδιο το δανειστή.

Λόγος πάλι που εξηγεί τη διαφορά του ανα περιοχές αριθμού εμφανίσεως των δύο μορφών προκλήσεως της πτώχευσης μπορεί να αναζητηθεί στη μεγαλύτερη ευαισθησία που υπάρχει ως προς το θεσμό της πτωχεύσεως σε χώρους συναλλαγής απομακρυσμένους του κέντρου. Αυτή προέρχεται από το δημιουργούμενο στενότερο δεσμό έμπορου- πελατών , και προμηθευτών από την ανάπτυξη διαπροσωπικών σχέσεων και ακόμα από την απόδοση μεγαλύτερης υποκειμενικής αλλά και κοινωνικής βαρύτητας στην τυχόν καταδίκη φιά απλή χρεωκοπία του οφειλέτη λόγω μη υποβολής δηλώσεως αναστολής των πληρωμών του εφ'όσον έπαυσε τις πληρωμές του.

Στην πτώχευση διακρίνουμε κυρίως την εκποίηση της περιουσίας και την πληρωμή των χρεών. Η εκποίηση περιουσίας και η πληρωμή των χρεών είναι θεμιτός σκοπός της συνέχισης αφού ο οφειλέτης είναι αφερέγγυος και οι απαιτήσεις των δανειστών του είναι απαιτητές.

Η εκποίηση αυτή ονομάζεται στο Ελληνικό Δίκαιο "Ειδική Εκκαθάριση".

Η ικανοποίηση των πιστωτών γίνεται κατά τη σειρά του προνομίου. Στους μή προνομιούχους ή σε προνομιούχους που έχουν προνόμια της ίδιας σειράς (π.χ. υποθήκες της ίδιας μέρας) οι πληρωμές γίνονται συμμετρες δηλαδή αναλογικά με τη σχέση του προϊόντος της εκποίησης προς το σύνολο των ισοδυνάμων απαιτήσεων.-

Γενικοί Τρόποι , και Λόγοι Πιστώσεων σε υπό Πτώχευση Επιχειρήσεις

Διαχρονικά έχουμε παρατηρήσει ότι κυρίως σε περίοδο οικονομικής έντασης εμφανίζεται εξάρτηση των επιχειρήσεων από τις τράπεζες, όμως ο φόβος των βραχυπρόθεσμων χρεών δεν γίνεται πάντα επιδίωξη .

Σε διαφορετικές πιστωτικές διαδικασίες εντιστοιχούν και διαφορετικές υποχρεώσεις ανάλογα με τις ιδιαίτερες συνθήκες της επιχείρησης.

Πιστώσεις δίνονται σύμφωνα με την υπάρχουσα εμπιστοσύνη χωρίς να είναι απαραίτητο ότι η εμπιστοσύνη να υπάρχει ανάμεσα στις επιχειρήσεις και οργανισμούς μετρείται με το ύψος της πίστωσης.

Οι συνθήκες που γίνονται οι συμφωνίες δανεισμού είναι δυνατόν να είναι πολύ διαφορετικές. Οι πιστώσεις είναι δυνατόν να είναι αποτέλεσμα φήμης, σταθερότητας, τιμιότητας ή ακεραιότητας.

Τα ξένα κεφάλαια μπορεί να αποτελούν αναγκαστικά δάνεια τα οποία είναι απαραίτητα για τη διάσωση της επιχείρησης η οποία πιθανόν καταρρέει (πτωχεύει). Το όριο των χρεών (μετά την πτώχευση) είναι δυνατόν να παραβιαστεί ή να μὴ καλυφθεί. Αν η επιχείρηση βρίσκεται στο κρίσιμο σημείο της πτώχευσης μπορεί να ζητήσει δάνεια από τραπεζικούς οργανισμούς. Όμως στην περίπτωση αυτή η επιχείρηση θα υποστεί δαπανηρούς όρους.

Μιά περίπτωση δανειοδότησης της πτωχευόμενης επιχείρησης - αν έχει σκοπό τη συνέχιση της παραγωγής - είναι

δταν η επιχείρηση διαθέτει απόθεμα πρώτων υλών ή ετοιμών προϊόντων. Τότε με το δάνειο ελαχιστοποιείται η περίπτωση κέρδους με συνέπεια τη μείωση των τιμών και αύξηση των πωλήσεων.

Η δανειοδότηση των επιχειρήσεων στα πρόθυρα της πτώχευσης είναι δυνατόν να γίνει - συνηθίζεται - όταν ο σκοπός της επιχείρησης είναι κοινωφελής και δεν είναι δυνατόν να εκλείψει η προσφορά του προϊόντος ή των υπηρεσιών πο παρέχει.

Η μέριμνα του κράτους ρυθμίζει τη δανειοληπτική θέση των δημοσίων οργανισμών. Γι' αυτό βλέπουμε δημόσιες επιχειρήσεις που θα έπρεπε ήδη να έχουν κάνει εκκαθάριση και λύση των εργασιών τους να συνεχίζουν τις εργασίες τους άσχετα από τα αποτελέσματα που παρουσιάζουν οι πραγματικές οικονομικές τους καταστάσεις και όχι οι εικονικές που παρουσιάζουν στο κοινό.

Μέσα από τις πολιτικές αποφάσεις του κράτους υπάρχει άλλος ένας τρόπος κάλυψης της επιχείρησης που βρίσκεται στα πρόθυρα της πτώχευσης. Είναι η κρατικοποίηση της. Το κράτος γίνεται κύριος μέτοχος της επιχείρησης, δανειοδοτεί την επιχείρηση με κρατικά μακροπρόθεσμα κεφάλαια που έχουν ευνοϊκούς όρους με αποτέλεσμα τη διάσωση της επιχείρησης ή σε αντίθετη περίπτωση (σύμφωνα με τα νέα οικονομικά μέτρα της κυβέρνησης) την πώληση της (με πλειστηριασμό ή μέσω χρηματιστηρίου) σε ιδιώτες.

Η επιχείρηση προκειμένου να δημιουργήσει ένα ευνοϊκό κλίμα για να έχει πιστοληπτική ικανότητα από τις επι-

χειρήσεις που συνεργάζεται ή τις τράπεζες πρέπει να έχει σε επάρκεια τα ποιοτικά και ποσοτικά κριτήρια που θα τις δίνουν μιá επιφάνεια.

Πρέπει ο διευθυντής , τα στελέχη και το προσωπικό της να είναι άτομα με γνώσεις στον τομέα τους, να έχουν παραγωγική ικανότητα και να κάνουν (την εφαρμογή των δημοσίων σχέσεων. Οι εγκαταστάσεις της επιχείρησης ακόμα και τα έπιπλα και σκεύη να δείχνουν οργάνωση και οικονομική ευρωστία προκειμένου να επηρεάσουν θετικά τον πιστωτή της και τα προϊόντα της να είναι ποιοτικά και ανταγωνίσιμα όπως και τα αποθέματά τους. Ιδιαιτερή πιστοληπτική ικανότητα έχει η επιχείρηση όταν με τα προϊόντα της έχει κατακτήσει την αγορά, σαν προϊόντα ή σαν όνομα κι αν υστερεί στον τομέα της διάθεσης.

Επίσης πρέπει ανά πάσα στιγμή να μπορεί να παρουσιάσει στους μέλλοντες πιστωτές δημοσιευμένο αναλυτικό ισολογισμό για εξακρίβωση της σχέσης που έχουν τα ενεργητικά και τα παθητικά (της) στοιχεία της καθώς και η ανάλυση των αποτελεσμάτων χρήσης .

Ο Μηχανισμός της Εξυγίανσης των Επιχειρήσεων

Υπαγωγή της επιχείρησης στο νόμο περί εξυγίανσης των επιχειρήσεων που ίσχυε έως 4/90.

Βασικός σκοπός του νόμου περί εξυγίανσης ήταν η διευκόλυνση της χρηματοδότησης για κάλυψη των αναγκών του οφειλέτη.

Η εκδήλωση της αρχής ήταν ο κανόνας ότι αναστέλλονται μετά την έναρξη της διαδικασίας εξυγίανσης τα δικώκτικά μέσα των προηγούμενων δανειστών όχι όμως και των μεταγενέστερων που συνεπώς μπορούν να προβούν σε ατομική αναγκαστική εκτέλεση σε υποβολή αίτησης κήρυξης του οφειλέτη σε πτώχευση.

Η ουσιαστική ατέλεια του μηχανισμού της εξυγίανσης είναι η έλλειψη άμεσης χρηματοδότησης και η παροχή εγγυήσεων για την χρηματοδότηση από το τραπεζικό σύστημα.

Ανατροπή της πτώχευσης

Λόγος εξυγίανσης μπορεί να είναι η αποτροπή πτώχευσης δηλαδή η άρση του λόγου πτώχευσης.

Λόγος πτώχευσης στο Ελληνικό Δίκαιο είναι η παύση των πληρωμών εμφανής ή συγκαλυπτόμενη. Η άρση παύσης πληρωμών επιτυγχάνεται με παροχή προθεσμίας των δανειστών με παροχή μακροπρόθεσμου δανείου ή με τροπή απαιτήσεων σε κεφάλαιο. Αυτό ήταν και το περιεχόμενο του συμβιβασμού που επιδιώκεται στην εξυγίανση αυτή.

Ελεύθερη ή εκούσια εξυγίανση

Ελεύθερη ή ιδιωτική εξυγίανση ονομάζεται το σύνολο των αποφάσεων και ενεργειών του φορέα επιχείρηση που έχουν ως σκοπό την πρόληψη ή άρση παύσης πληρωμών.

Ο ορισμός είναι επιστημονικός γιατί η ελεύθερη εξυγίανση αποτελεί μία ειδική χρήση της οικονομικής ελευθερίας που παρέχεται από το Σύνταγμα και τη νομοθεσία στα φυσικά και νομικά πρόσωπα. Νομοθετημένη έννοια ελεύθερης εξυγίανσης δεν υπάρχει .

Αποστολή της ελεύθερης εξυγίανσης.

Εάν ο φορέας της επιχείρησης βρίσκεται σε παύση πληρωμών και διαθέτει την αναγκαία ικανότητα και τιμιότητα καθώς και όταν ο φορέας της επιχείρησης βλέπει απειλούμενη ή επερχόμενη, δηλαδή βλέπει ως ενδεχόμενη ή βέβαιη μελλοντική παύση πληρωμών του η εκούσια ή ελεύθερη εξυγίανση είναι η αποτελεσματικότερη μέθοδος άρσης της παύσης πληρωμών ή πρόληψης του κινδύνου της. Η αποτελεσματικότητα οφείλεται στις δυνατότητες του φορέα (που ξέρει την επιχείρηση καλύτερα από κάθε άλλον) στο αδάπανο της εξυγιανστικής προσπάθειας (που γίνεται από τους ίδιους τους φορείς των έννομων σχέσεων, δηλαδή από τον επιχειρηματία και τους αντισυμβαλλόμενους του η γενικότερα τους δανειστές και οφειλέτες του), στην ταχύτητα εκτέλεσης των εξυγιανστικών αποφάσεων (τόσο ο επιχειρηματίας όσο και οι δανειστές ή οφειλέτες του αποφασίζουν και εκτελούν τα εξυγιαντικά μέτρα χωρίς διαδικασίες, χωρίς δικαστικές ή διοικητικές περαμβολές

και χωρίς αβεβαιότητες) κατ' εξοχήν δε η αποτελεσματικότητά οφείλεται στην ύπαρξη κινήτρων εξυγίανσης.

Τόσο ο επιχειρηματίας όσο και οι δανειστές ή οφειλέτες του πιέζονται από το προσωπικό τους συμφέρον να καταλήξουν το γρηγορότερο δυνατό σε εξυγίανση, είναι δηλαδή η ελαχιστοποίηση των συνεπειών μιάς κακής πορείας της επιχείρησης.

Το δεδομένο της αφερεγγυότητας είναι το αντικείμενο κατανομής μεταξύ των διαφόρων συμφερόντων του επιχειρηματία, των συμφερόντων των δανειστών και των συμφερόντων των οφειλειτών κατά τρόπο που επιφέρει τη μείωση των συνεπειών για όλους.

Δυσχέρειες της ελεύθερης εξυγίανσης

Η ελεύθερη ή εκούσια εξυγίανση έχει τη δυσχέρεια ότι εξαρτάται από τη σύμπραξη όλων των δανειστών γιατί στην ελεύθερη ή εκούσια εξυγίανση δεν υπάρχει εκ του νόμου υποχρέωση πλειοψηφικών αποφάσεών τους. Η ανάγκη συμφωνίας όλων, τουλάχιστον όλων εκείνων που θίγονται από την εξυγίανση σημαίνει ότι η εξυγίανση ή ματαιώνεται αν δεν συμφωνήσουν όλοι ή γίνεται πρόβλημα για τους πιστωτές, αν για να συμφωνήσουν όλοι επωμίζονται μερικοί μεγαλύτερες θυσίες.

Χρηματοδότηση της ελεύθερης εξυγίανσης

Η ελεύθερη ή εκούσια εξυγίανση χρειάζεται συνήθως χρηματοδοτική βοήθεια είτε από μεγάλες τράπεζες ιδιωτικές είτε από το κράτος ή κρατικούς οργανισμούς. Η

χρηματοδότηση είναι είτε δανειοδότηση είτε παροχή εγγύησης σε δανειοδοτούσες τράπεζες ή ακόμη και κρατική επιδότηση μέρους των θυσιών που συνεπάγεται η συμφωνία εξυγίανσης.

Η Πιστοληπτική Ικανότητα Μέσω Τραπεζών

Σε κάθε τραπεζικό οργανισμό που μέσα στον κύκλο εργασιών του υπάρχει και η δανειοδότηση επιχειρήσεων προς πτώχευση, υπάρχει ένας τομέας της διοίκησης των τραπεζών, το τμήμα χορηγήσεων που έχει σαν κύρια απασχόληση του την εξέταση των αιτήσεων αυτών. Μιά επιχείρηση που βρίσκεται στα πρόθυρα της πτώχευσης έχει τη δυνατότητα να κάνει μία αίτηση σε μία τράπεζα και να ζητήσει δάνειο για την εξυγίανση της από την κατάσταση της πτώχευσης.

Το τμήμα χορηγήσεων θα κάνει μετά την αίτησή του ενδιαφερομένου σχολαστικό έλεγχο στην επιχείρηση και κυρίως σε δύο επίπεδα.

Τον πραγματικό έλεγχο στην επιχείρηση και κυρίως πάνω σε δύο επίπεδα. Τον πραγματικό έλεγχο που είναι η κατά τόπου έρευνα και εξέταση της κατάστασης που επικρατεί και τον εσωτερικό έλεγχο που είναι ο έλεγχος πάνω στις οικονομικές καταστάσεις (καρτέλες πελατών, ισολογισμός, Αποτελεσματικοί λογαριασμοί).

Οι όροι της δανειοδότησης που θα εξετάσει ο τραπεζικός οργανισμός για την επιχείρηση που βρίσκεται στα πρόθυρα της πτώχευσης είναι πολλοί και ποικίλλοι.

1. Η μονοπωλιακή τεχνολογική ικανότητα που διαθέτει η επιχείρηση.

Υπάρχει περίπτωση διάφορες καινοτομικές επιχειρήσεις στην αγορά να βρίσκονται μπροστά στον κίνδυνο της πτώχευσης γιατί επέλεξαν λάθος χρόνο εισαγωγής τους στην συγκεκριμένη αγορά. Σ' αυτή την περίπτωση ο τραπεζικός οργανισμός θα δανειοδοτήσει την επιχείρηση για την πρόοδο και την ανάπτυξη των επιχειρήσεων στον τεχνολογικό τομέα.

2. Οι πλουτοπαραγωγικές πηγές που διαθέτει.

Πολλές επιχειρήσεις ενώ έχουν στη διάθεσή τους σπουδαίες πλουτοπαραγωγικές πηγές παρουσιάζουν έλλειψη κεφαλαίων για την εκμετάλλευσή τους, με αποτέλεσμα να έχουν πτωτική πορεία εργασιών. Αυτή η κατάσταση θέτει αυτές τις επιχειρήσεις στον κίνδυνο της πτώχευσης. Όμως οι τραπεζικοί οργανισμοί εξετάζοντας αυτές τις πλουτοπαραγωγικές πηγές της επιχείρησης κρίνουν ότι έχουν αυτές οι επιχειρήσεις περιθώριο πιστοληπτικότητας, τις δανειοδοτούν με αποτέλεσμα την επαναβιωσιμότητα των επιχειρήσεων.

Για παράδειγμα στον κύκλο των επιχειρήσεων η "SOFT-TEX" Α.Ε. έχει στη διάθεσή της δασώδεις εκτάσεις που αν δεν είχε το περιθώριο δανειοδότησης από τις τράπεζες δεν θα μπορούσε να τα εκμεταλλευτεί.

3. Αν η πτώχευση προέρχεται από εξωτερικές και μη ελεγχόμενες συγκυρίες

Όταν ο παράγοντας που ωθεί την επιχείρηση σε πτώχευση είναι εξωγενής από την επιχείρηση όπως για παράδειγμα μία απότομη άνοδος της τιμής που επικρατεί στην αγορά των πρώτων υλών, από πολιτικούς ή κοινωνικούς παράγοντες ο πιστοδοτικός οργανισμός ελέγχοντας αν αυτή η κατάσταση τιμών θα είναι προσωρινή ή μόνιμη θα αποφασίσει να κάνει πιστώσεις στην επιχείρηση αναμένοντας αλλαγή της υπάρχουσας κατάστασης τιμών στην αγορά. Με τον ίδιο τρόπο θα ενεργήσει ο τραπεζικός οργανισμός αν υπάρχει πτώση στην αγορά της τιμής πώλησης με αποτέλεσμα να υπάρχει μικρότερη τιμή πώλησης από το κόστος παραγωγής όπως συμβαίνει στην "ΛΑΡΚΟ" με την παραγωγή νικελίου.

4. Αν η προβληματικότητα της επιχείρησης είναι σχετική και αναμένονται βελτιώσεις στο μέλλον όπως συνέβη στις επιχειρήσεις εξόρυξης πετρελαίου.

5. Αν έχουν επιδράσει στον κύκλο εργασιών της επιχείρησης πολιτικές ή κοινωνικές εξελίξεις.

Αν για παράδειγμα μία εταιρεία εξάγει σε χώρες που κάποια χρονική περίοδο βρίσκονται σε εμπόλεμη κατάσταση, σίγουρα στην εταιρεία την περίοδο αυτή θα υπάρχει προβληματικότητα. Εξετάζουν την πιθανότητα εξυγίανσης (και μέσα σε πόσο χρονικό διάστημα) της εταιρείας από

αυτές τις αιτίες.

6. Την ικανότητα της διοίκησης (MANAGEMENT) να βρεί την αγορά. Μετά τις πιστώσεις που θα πάρει και αν θα δώσει ανοδική πορεία στην επιχείρηση. Σε πολλές περιπτώσεις μιά νέα πιδ καταρτισμένη και πιδ υπεύθυνη διοίκηση μπορεί με τις δραστηριότητές της να δώσει ώθηση σε μιά επιχείρηση που βρίσκεται στα πρόθυρα πτώχευσης.

7. Αν έχει τη δυνατότητα ανεύρεσης νέων πελατών και ειδικά πελατών εξωτερικού. Όταν υπάρχει αυτή η δυνατότητα στην επιχείρηση έχουμε σχεδόν σίγουρη την δανειοδότηση από τους τραπεζικούς οργανισμούς γιατί αναμένονται από-τερα ωφέλη από την εισαγωγή συναλλάγματος στην χώρα.

8. Αν οι εργασίες της επιχείρησης κρίνονται κοινωνικά αναγκαίες, και δεν θα μπορούσαν να λήψουν γιά την σωστή λειτουργία της κοινωνίας.

9. Αν μιά επιχείρηση βρίσκεται στα πρόθυρα της πτώχευσης από λανθασμένο διοικητικό χειρισμό του MANAGEMENT και υπάρχει η δυνατότητα και η βούληση από κάποια άλλη επιχείρηση του ίδιου κλάδου να την αγοράσει, ο τραπεζικός οργανισμός θα δανειοδοτήσει την δευτερη επιχείρηση γιά να κάνει την αγορά της υπό πτώχευση επιχείρησης.

10. Ένας άτυπος και εθιμικός τρόπος είναι οι προσωπικές ή τηλεφωνικές επαφές. Ανάλογα με τον κοινωνικό κύ-

κλω του επιχειρηματία που κάνει την αίτηση οι τραπεζικοί οργανισμοί υποχρεώνονται να δεχτούν να κάνουν τη χορήγηση.

11.Επίσης ένας σοβαρός λόγος που χρηματοδοτούνται επιχειρήσεις σε πτώχευση είναι η μη αποθάρρυνση των νέων επενδυτών που θέλουν να κάνουν επένδυση σ'αυτό τον κλάδο, (όταν μάλιστα αυτοί οι επενδυτές έχουν καταθέσεις στις συγκεκριμένες τράπεζες).

12.Οι τραπεζικοί οργανισμοί που κάνουν τις δανειοδοτήσεις θα ελέγξουν αν ο πελάτης είναι γνωστός και υπάρχουν τα βασικά του στοιχεία μέσα στον οργανισμό. Αν όμως κάποιος "άγνωστος" για τον οργανισμό κάνει αίτηση για δανειοδότηση της υπό πτώχευση επιχείρησης που απορρίπτεται λόγω της έλλειψης στοιχείων.

Εκτός από τις Ελληνικές τράπεζες, τα τελευταία χρόνια έχει αναπτυχθεί διεθνώς μία ειδική κατηγορία επιχειρήσεων ,οι Επιχειρήσεις Σωτηρίας. Αυτές οι επιχειρήσεις έχουν περισσότερες δραστηριότητες στο εξωτερικό απ'ότι στην Ελλάδα. Κύριος σκοπός τους είναι η δανειοδότηση ή η αγορά επιχειρήσεων πρός πτώχευση για να εξυγιανθούν και να συνεχίσουν τις εργασίες τους. Το αρνητικό στοιχείο όμως είναι οι δαπανηροί όροι επιστροφής των δανείων.

Επίσης πολλές ξένες τράπεζες ειδικών κατηγοριών ασχολούνται με την εξυγίανση των προβληματικών επιχειρήσεων όπως είναι η "CITY BANK" .

Μαζί με τους όρους της δανειοδότησης που θα εξετά-

σει ο τραπεζικός οργανισμός και η επιχείρηση, θα γίνει και μία συμβατική ανάλυση υγείας με την ανάλυση τεσσάρων αριθμοδεικτών Ρευστότητας -Αποδοτικότητα -Δανειακής Επιβάρυνσης - Μέσος χρόνος είσπραξης απαιτήσεων.

Αναφορά στον Οργανισμό Ανασυγκρότησης των Επιχειρήσεων και η Λειτουργία του πάνω στις υπό Πτώχευση Επιχειρήσεις

Στην Ελλάδα συγκεκριμένα υπήρχε και ένας άλλος οργανισμός που ασχολείται σχετικώς με την εξυγίανση προβληματικών επιχειρήσεων, κυρίως εταιριών (Ο.Ε. -Α.Ε.), ο Οργανισμός ανασυγκρότησης επιχειρήσεων (Ο.Α.Ε.).

Σύμφωνα με το νόμο 1386/83, που έχει ανακοινωθεί στο φύλλο εφημερίδας κυβερνήσεως 107/Α/ 8-8-83 έχουμε: "Περί πτώσεις υπαγωγής πτωχευμένων επιχειρήσεων στις διατάξεις του νόμου και συγκεκριμένα στα άρθρα 7 και 9 αυτού δηλαδή οι εταιρίες περιέχονται υπο καθεστής εκκαθάρισης είτε λειτουργίας είτε μη με σκοπό την εξυγίανσή τους και την επιστροφή τους στην παραγωγική διαδικασία ακολουθώντας την πορεία εκπληστηρίσεως της ακινήτου και κινητής περιουσίας της επιχείρησης".

Ο οργανισμός σύμφωνα με αυτό το Νόμο σαν σκοπό του είχε την κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη της χώρας και για την πραγματοποίηση των σκοπών του εκτός από άλλες τις άλλες δυνατότητες του μπορεί να αναλαμβάνει τη διοίκηση και εκμετάλλευση των υπό εξυγίανση ή των κοι-

ωννικοποιημένων επιχειρήσεων.

Οι προϋποθέσεις υπαγωγής σύμφωνα με το άρθρο 5 του νόμου αυτού, επιχειρήσεων στον ΟΑΕ θα έπρεπε οι επιχειρήσεις :

1. Να έχουν αναστείλει ή διακόψει τη λειτουργία τους για οικονομικούς λόγους.
2. Να είναι σε κατάσταση παύσης πληρωμών.
3. Να έχουν πτωχεύσει ή τεθεί υπό τη διοίκηση και διαχείριση των πιστωτών ή υπό προσωρινή διαχείριση ή υπό εκκαθάριση οποιαδήποτε μορφής.
4. Το σύνολο των οφειλών τους να είναι πενταπλάσιο από το άθροισμα του εταιρικού κεφαλαίου και των εμφανών αποθεματικών τους, και παρουσιάζουν έκδηλη οικονομική αδυναμία πληρωμών των οφειλών της. Στις οφειλές δεν περιλαμβάνονται εμπορικές συναλλαγματικές μή ληξιπρόθεσμες.
5. Ενδιαφέρουν την εθνική άμυνα ή έχουν ζωτική σημασία για την αξιοποίηση των πηγών του εθνικού πλούτου ή έχουν ως κύριο σκοπό την παροχή υπηρεσιών προς το κοινωνικό σύνολο και παρουσιάζουν έκδηλη οικονομική αδυναμία πληρωμής των οφειλών τους.

Η λειτουργία του οργανισμού για την εξυγίανση των επιχειρήσεων που υπάγονται στις αρμοδιότητες του είναι οι εξής:

Ο οργανισμός κάνει μελέτη βιωσιμότητας της επιχείρησης από τη νέα προσωρινή διοίκηση που έχει προηγουμένως καθορίσει. Στη συνέχεια διενεργεί διαπραγμάτευση των μετοχών, σε ποσοστό 51 % και πάνω, των πιστωτών, σε ποσοστό 60 % και πάνω και των εκπροσώπων του κράτους

που είναι υπεύθυνοι του νομικού τμήματος του ΟΑΕ για τη μείωση κατά 25% των χρεών της εταιρίας. Η διαπραγμάτευση αυτή όταν επιτύχει καλύπτεται από την Υπουργική απόφαση και επικυρώνεται. Στη συνέχεια χαρακτηρίζεται η επιχείρηση ή η εταιρία βιώσιμη και ξεκινάει καθαρή και έτοιμη για τη συνέχιση των εργασιών της και έτσι ξανά αποκτά πιστοληπτική ικανότητα.

Κριτήρια για την παραχώρηση πίστωσης σε υπό πτώχευση επιχείρηση προς αποφυγή συνεπειών

Για να προβούν σε μία εκτίμηση του πιστωτικού κινδύνου οι διευθυντές πιστώσεων θεωρούν τους παρακάτω παράγοντες: Το χαρακτήρα, την ικανότητα πληρωμής, τα κεφάλαια, το ενέχυρο και τις συνθήκες. Ο χαρακτήρας αναφέρεται στην πιθανότητα ένας πελάτης να προσπαθήσει να σεβαστεί τις υποχρεώσεις του. Ο παράγοντας αυτός έχει ουσιαστική σημασία για την επιχείρηση που παραχωρεί πίστωση, αφού κάθε πιστωτική συναλλαγή προϋποθέτει μία υποσχηση πληρωμής. Οι πιστούχοι θα καταβάλουν άραγε σοβαρή προσπάθεια να πληρώσουν τα χρέη τους ή μήπως θα προσπαθήσουν να διαφύγουν αποκομίζοντας κάποιο κέρδος με πιθανότητα τον κίνδυνο πτώχευσης της επιχείρησης.

Η ικανότητα αποτελεί μία υποκειμενική κρίση της ικανότητας του πελάτη που βρίσκεται υπό πτώχευση να εξοφλήσει το λογαριασμό του. Η κρίση αυτή βασίζεται στις επιχειρηματικές επιδόσεις του πελάτη στο παρελθόν που

συμπληρώνονται με επιτόκια παρατήρηση των μεθόδων παραγωγής ή των εμπορικών και επιχειρηματικών μεθόδων του.

Τα κεφάλαια μετριοούνται από τη γενική οικονομική κατάσταση της υπόπώχευση επιχείρησης όπως εμφανίζεται μέσα από την ανάλυση των αριθμοδεικτών με ιδιαίτερη έμφαση στην υλική καθαρή θέση της επιχείρησης.

Το ενέχυρο αντιπροσωπεύεται από τα περιουσιακά στοιχεία που προσφέρει ο πελάτης ως εξασφάλιση της πίστωσης που του χορηγείται.

Τέλος οι συνθήκες αναφέρονται στις επιπτώσεις που έχουν στην επιχείρηση οι γενικές οικονομικές συνθήκες ή στις ειδικές εκείνες εξελίξεις σε ορισμένους τομείς της οικονομίας που επηρεάζουν ίσως την ικανότητα του πελάτη να αντιμετωπίσει την υποχρέωσή του.

Τα πέντε αυτά χαρακτηριστικά των πιστώσεων αντιπροσωπεύουν τους παράγοντες εκείνους με βάση τους οποίους αξιολογείται ο πιστωτικός κίνδυνος. Οι πληροφορίες για τα χαρακτηριστικά αυτά αποκτώνται από τις επαφές που είχε η επιχείρηση με τον υπό πτώχευση πελάτη κατά το παρελθόν και συμπληρώνονται από ένα καλά οργανωμένο σύστημα συλλογής πληροφοριών (κριτήρια για να καταλάβω ότι θα πτωχεύσει, κίνδυνος δικής μας πτώχευσης).

Ε π ί λ ο γ ο ς

Μέσα στον κύκλο της αγοράς η πτώχευση μίας επιχείρησης είναι ένα πλήγμα για την σωστή λειτουργία της οικονομικής ζωής. Γι' αυτό υπάρχουν διάφοροι τρόποι εξυγίανσης ώστε ν' αποφεύγεται η πτώχευση της επιχείρησης.

Ομως επειδή η εξυγίανση σαν λειτουργία είναι επικάλυψη της κατάστασης θα πρέπει οι επιχειρηματίες να προσπαθούν ν' αποφεύγουν αυτές τις αρνητικές καταστάσεις.

Με μιά σωστή διοίκηση και διαχείριση της επιχείρησης και με έναν σωστό προγραμματισμό θα πρέπει να επιτυγχάνεται η ομαλή και σταθερή λειτουργία της επιχείρησης .

Η αξιολόγηση του κινδύνου από την πίστωση που χορηγούν οι επιχειρήσεις σ' όλη τη διάρκεια της μελέτης τα ποιοτικά και τα ποσοτικά κριτήρια για τον προσδιορισμό της πίστωσης συμπλέκονται και αποδεικνύουν τη συνθετικότητα του προβλήματος στην πράξη.

Ε π ί λ ο γ ο ς

Στη δίνη της αγοράς , της αναζήτησης του κέρδους και των επενδύσεων σημαντικό ρόλο παίζει η κατάλληλη πιστωτική πολιτική.

Κανείς σήμερα δεν επιτρέπει την παθητική άποψη ότι θα δοθεί πίστωση χωρίς εγγυήσεις για την μελλοντική εισπραξή τους. Όμως από την άλλη πλευρά η στενότητα της αγοράς στην Ελλάδα κάνει την πίστωση σαν το πιό διαδεδομένο μέσο συναλλαγών. Γι' αυτό το λόγο άλλωστε και τα άτομα που ασχολούνται σ' αυτόν τον τομέα είναι έμπειρα με εξαιρετική γνώση της λειτουργίας της αγοράς .

Οι συνεντεύξεις από τις 20 Βιομηχανικές και Εμπορικές επιχειρήσεις μας έδειξαν ότι, υπολογίζουν την πίστωση σαν μία μελλοντική επένδυση γι' αυτό άλλωστε και τα κριτήρια που χρησιμοποιούν έχουν αρχίσει τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα να "θυμίζουν" συναλλαγές διεθνούς εμπορίου. Όπως: Άνοιγμα πιστωτικών λογαριασμών . Μεγάλη χρονική διάρκεια της, εμπιστοσύνη των δύο μερών και κυρίως την χρησιμοποίηση ποιοτικών και ποσοτικών κριτηρίων για την εφαρμογή της πιστωτικής πολιτικής της επιχείρησης.

Ένα από τα συμπεράσματα των συνεντεύξεων που δεν έχει καταγραφεί στα προηγούμενα κεφάλαια είναι ότι οι διευθυντές των εμπορικών επιχειρήσεων ή οι διευθυντές πιστώσεων των βιομηχανικών επιχειρήσεων αντιμετωπίζουν με μία πρωτοφανή για τα Ελληνικά δεδομένα άνεση αυτή τη μορφή συναλλαγής, και τον κάθε κίνδυνο μή εισπραξης των απαιτήσεών τους.

Αυτό πιθανό να ωφείλεται στο πρόσωπο που θέλει να δείξει η επιχείρηση προς τα έξω που στην προκειμένη περίπτωση σημαίνει ότι τα στοιχεία που έδιναν ήταν περισσότερο "αισιόδοξα" από αυτά που λαμβάνουν χώρα στις καθημερινές συναλλαγές τους.

Όμως από την άλλη πλευρά η συνεχής αύξηση του τζίρου από πιστώσεις και η παραχώρηση πίστωσης ή ο δανεισμός σε "μικρότερης δύναμης" ακόμα και σε υπό πτώχευση επιχειρήσεις, επιβεβαιώνουν τα αποτελέσματα της έρευνας που θέλουν το ψυχρό κέρδος και το Μάρκετινγκ, των συναλλαγών με πίστωση να συμβαδίζουν γιατί "προκειμένου να έρθει όφελος, ας έρθει και μακροπρόθεσμα".

Β Ι Β Λ Ι Ο Γ Ρ Α Φ Ι Α

- "Πτωχευτικό δίκαιο " Νομικής Σχολής ΑΠΘ
- Τσιμάρης Μάριος "Ιδιωτική Οικονομική "
- Αρμενόπουλος "Επιστημονική Επετηρίδα ", Έκδοση Δικηγο-
ρικού Συλλόγου Θεσσαλονίκης
- Λεωνίδας Γεωργακόπουλος "Εγχειρίδιο Εμπορικού Δικαίου",
τεύχος 3, Πτώχευση και Εξυγίανση.
- MARCEL PAUWELS "Οικονομική των επιχειρήσεων , Εκδόσεις
Παπαζήση
- Συνέντευξη από το τμήμα χορηγήσεων της Ιονικής και Λαϊκής
Τράπεζας
- Άρθρο για τον "Όργανισμό Ανασυγκρότησης Επιχειρήσεων ",
Οικονομικός Ταχυδρόμος
- Χασαπόπουλος Ιωάννης: Η χρηματική θεωρία της πίστωσης
- Αθανάσιος Τσιμπούκης : Αρχές χρηματοδοτήσεως
- Γεωργιάδης Δημήτριος: Η πίστη κατά την πολιτική και
τη δημόσια οικονομία
- Μάριος Γεωργιάδης : Οικονομική των Επιχειρήσεων
- Εισαγωγή στη Χρηματοοικονομική Διοικητική , Γ.Κ. Φιλίπ-
πάτος και Π.Ι. Αθανασόπουλος, 1985

