



ΑΡΘΡΟ

«Κόκκινα» επιχειρηματικά δάνεια: Ο μεγάλος «πονοκέφαλος» των τραπεζών

Τ

α προ κρίσης χρόνια, η σχεδόν πλήρης εξάρτηση της συντριπτικής πλειονότητας των ελληνικών επιχειρήσεων από τον τραπεζικό δανεισμό ήταν επόμενο να δημιουργήσει μια ασφυκτική κατάσταση στη ρευστότητά τους, με την έναρξη του περιορισμού χρηματοδότησης από το τραπεζικό σύστημα την τελευταία πενταετία. Ο περιορισμός της τραπεζικής χρηματοδότησης, σε συνδυασμό με την εκτεταμένη συναλλαγή πολλών

επιχειρήσεων με το Δημόσιο, καθώς και η αδυναμία είσπραξης των απαιτήσεών τους από τους περισσότερους εγχώριους πελάτες τους, είχε σαν αποτέλεσμα τη διαμόρφωση μιας σχεδόν τραγικής κατάστασης για τις περισσότερες επιχειρήσεις της χώρας, ανεξαρτήτως μεγέθους.

Η πρακτική «δεν με πληρώνουν - δεν σε πληρώνω» επεκτάθηκε σε όλη την επικράτεια και μεταξύ των άλλων είχε φυσικά και ως συνέπεια την εκτίναξη του αριθμού των μη εξυπηρετούμενων επιχειρηματικών δανείων.

Σήμερα, τα μη εξυπηρετούμενα επιχειρηματικά δάνεια έφθασαν να αγγίζουν σε αξία σχεδόν τα 35 δισ. ευρώ.

Ταυτόχρονα, τα τελευταία χρόνια δρομολογήθηκε μια σειρά εκτεταμένων αλλαγών στο εγχώριο τραπεζικό σύστημα, αλλαγές που κάποιες από αυτές 3-4 χρόνια πριν ούτε οι πιο ευφάνταστοι τραπεζίτες θα μπορούσαν να πιστέψουν ότι κάποτε θα γίνονταν πραγματικότητα.

Δομικές αλλαγές στο τραπεζικό σύστημα

Νέοι κανονισμοί, θεμελιώδεις δομικές αλλαγές και νέα φιλοσοφία στην καθημερινή λειτουργία του τραπεζικού μας συστήματος, βάζουν τις τράπεζες της χώρας σε μια σαφώς πιο «υγιή» και ανταγωνιστική βάση, διαμορφώνοντας όμως μια νέα πραγματικότητα στο ελληνικό επιχειρείν.

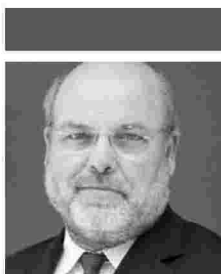
Τα νέα κριτήρια για τραπεζική χρηματοδότηση των επιχειρήσεων είναι σαφή και δεν αφήνουν περιθώρια για «εξαιρέσεις». Για να χρηματοδοτηθεί πλέον μια επιχείρηση πρέπει να είναι βιώσιμη, να έχει κατά προτίμηση εξαγωγικό προσανατολισμό, η δραστηριότητά της να έχει εμφανή χαρακτηριστικά καινοτομίας, να έχει περιορισμένη συναλλαγή με το δημόσιο τομέα, να παρουσιάζει ρεαλιστικό επιχειρηματικό σχέδιο και ευρύτερο σχέδιο μελλοντικής ανάπτυξης, κ.λπ.

Ενα έργο αναδιοργάνωσης, ανάπτυξης και εξυγίανσης μιας επιχείρησης είναι εφικτό μόνο όταν η ανάληψή του γίνει από μια ομάδα στελεχών - εξωτερικών συνεργατών, που φυσικά το κάθε μέλος θα έχει την απαιτούμενη εξειδίκευση, πείρα και τεχνογνωσία στον τομέα του και που θα εργαστεί παράλληλα με το υπάρχον στελεχιακό δυναμικό της επιχείρησης και φυσικά τον επιχειρηματία, για την υλοποίηση του έργου και την επίτευξη του συμφωνηθέντος αποτελέσματος.

παρουσιάζει ρεαλιστικό επιχειρηματικό σχέδιο και ευρύτερο σχέδιο μελλοντικής ανάπτυξης, κ.λπ.

Το ερώτημα που αναπόφευκτα αναδύεται είναι τι θα γίνει με τα υπάρχοντα μη εξυπηρετούμενα δάνεια. Επιχειρήσεις με δυσανάλογα υψηλό δανεισμό, με πραγματική αδυναμία των βασικών μετόχων - επιχειρηματιών να συμμετάσχουν σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της επιχείρησής τους, ή με έλλειψη «διάθεσης» να το πράξουν, με την κατάσταση να χειροτερεύει μέρα με τη μέρα και να πλησιάζει απειλητικά (όπου δεν έχει έρθει ήδη) το σημείο «μη επιστροφής» για τη βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Με δεδομένο ότι οι πρώτες



Του Ιωάννη Κωκολιννάκη

* Ο κ. Ι. Κωκολιννάκης είναι πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας «VantagePoint A.E.», που εξειδικεύεται στην αναδιοργάνωση και ανάπτυξη επιχειρήσεων στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Οι τράπεζες ουσιαστικά έχουν τρεις εναλλακτικές σχετικά με τη μη εξυπηρετούμενα δάνεια: άρνηση περαιτέρω χρηματοδότησης, μετοχοποίηση των δανείων και ανάληψη της διοίκησης της επιχείρησης ή εκπόνηση ενός ρεαλιστικού επιχειρηματικού σχεδίου που θα οδηγήσει στην ανάκαμψη της επιχείρησης και στη δυνατότητά της να εξυπηρετεί το δανεισμό της.



προσπάθειες των τραπεζών για μεταπώληση των προβληματικών δανείων σε ενδιαφερόμενα distress funds δεν έδωσε αποτελέσματα (κυρίως λόγω των υψηλών απαιτήσεων των υποψήφιων αγοραστών που πρότειναν 70%-80% «hair cut»), οι τράπεζες ουσιαστικά έχουν τρεις εναλλακτικές:

1. Άρνηση περαιτέρω χρηματοδότησης (ειδικά για εμφανείς περιπτώσεις μη βιώσιμων επιχειρήσεων), που θα οδηγήσει μοι-

ραία σε κλείσιμο της επιχείρησης και εγγραφή ζημίας για την τράπεζα μεγάλου μέρους ή και του συνόλου των απαιτήσεών της.

2. Μετοχοποίηση των δανείων και ανάληψη της διοίκησης, ενώ ακολούθως να εφαρμοστεί από εξειδικευμένα στελέχη (όχι στελέχη της επιχείρησης) εκτεταμένη αναδιοργάνωση και ανάπτυξη της επιχείρησης (restructuring & development) με σκοπό την έναρξη εξυπηρέτησης του δανείου το συντομότερο δυνατό και στη συνέχεια σε 1-2 χρόνια να πωλήσει η τράπεζα τις μετοχές της.

3. Εκπόνηση ενός ρεαλιστικού επιχειρηματικού σχεδίου για την υπό εξέταση επιχείρηση, που θα οδηγήσει στην ανάκαμψή της και στη δυνατότητά της να εξυπηρετεί το δανεισμό της, το οποίο θα πρέπει να εκπονηθεί και να εφαρμοστεί από εξειδικευμένα στο αντικείμενο στελέχη (εξωτερικούς συνεργάτες), αφού πρώτα φυσικά το εκπονηθέν επιχειρηματικό σχέδιο (Business Plan) συμφωνηθεί με τον επιχειρηματία.

Ανωτέρω τονίζεται η ρεαλιστικότητα ενός υποβληθέντος στην τράπεζα επιχειρηματικού σχεδίου (business plan), γιατί όπως πολύ χαρακτηριστικά ανέφερε γνωστό τραπεζικό στέλεχος τμήματος πιστώσεων, «έχω βαρεθεί να βλέπω επιχειρηματικά σχέδια με ωραία νούμερα, φιλόδοξα αποτελέσματα και πανέμορφες "καμπύλες" με σταθερά και απρόσκοπτη ανοδική πορεία». Θεωρώ λοιπόν, ότι οι εναλλακτικές 2 και 3 είναι πιο εφικτές και ελκυστικές για τις τράπεζες για πολλούς λόγους.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι στο εγγύς παρελθόν (και στο παρόν) έγιναν κάποιες σποραδικές προσπάθειες από τράπεζες να τοποθετηθεί σε κάποιες επιχειρήσεις στέλεχος από την αγορά το οποίο θα αναλάμβανε την αναδιοργάνωση και εξυγίανση της επιχείρησης (Chief Restructuring Officer). Δυστυχώς στις περισσότερες των περιπτώσεων τα αποτελέσματα ήταν αποκαρδιωτικά.

Η κάθε περίπτωση -τουλάχιστον από αυτές που προσωπικά γνωρίζω- είχε τους δικούς της επιμέρους λόγους αποτυχίας. Όλες όμως είχαν κοινή βάση αποτυχίας.

Εχοντας εκπονήσει επιτυχώς με την εταιρεία μας πέντε αντίστοιχα έργα «restructuring & turn around», σε καθένα εκ των οποίων συμμετείχε μια ομάδα στελεχών μας, είναι αντιληπτό και ξεκάθαρο ότι ένα τέτοιο έργο δεν είναι δυνατόν να υλοποιηθεί επιτυχώς από ένα μόνο στέλεχος, όσο έμπειρο κι αν αυτό είναι, κυρίως λόγω της ενδοεταιρικής «αντίδρασης» στην επιχείρηση, της ήδη υπάρχουσας εταιρικής «κουλτούρας» κ.λπ., που έχουν ως αναπόφευκτο αποτέλεσμα την «αδυναμία» εφαρμογής του προγράμματος.

Ενα έργο αναδιοργάνωσης, ανάπτυξης και εξυγίανσης μιας επιχείρησης είναι εφικτό μόνο όταν η ανάληψή του γίνει από μια ολόκληρη ομάδα στελεχών (εξωτερικών συνεργατών), που φυσικά το κάθε μέλος θα έχει την απαιτούμενη εξειδίκευση, πείρα και τεχνογνωσία στον τομέα του (Διοίκηση, Οικονομικά, Λογιστική, Πληροφορική, Ανθρώπινο Πόρο κ.λπ.) και που θα εργαστεί παράλληλα με το υπάρχον στελεχιακό δυναμικό της επιχείρησης και φυσικά τον επιχειρηματία για την υλοποίηση του έργου και την επίτευξη του συμφωνηθέντος αποτελέσματος. Η ομάδα αυτή, πέραν του υψηλού βαθμού εξειδίκευσης σε ανάλογα έργα, εξ ορισμού είναι απαλλαγμένη από «ενδοεταιρικές σχέσεις», «εξαρτήσεις» και «προσωπικές επιδιώξεις», έχει εντελώς διαφορετική και «φρέσκια» οπτική που θα εξετάσει τα επιχειρηματικά θέματα και έχει τη δυνατότητα να επιφέρει και να μεταλαμπαδεύσει αλλαγή στην εταιρική κουλτούρα.

Το νέο επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να εκπονηθεί από την ομάδα έργου, διότι αυτή θα κληθεί να το υλοποιήσει. Τέλος, είναι δίκαιο, ελκυστικό (τόσο για τον επιχειρηματία όσο και για την πιστώτρια τράπεζα) αλλά και αποτελεσματικό, μέρος της αμοιβής του έργου να είναι άμεσα συνδεδεμένο με την επίτευξη του τελικού αποτελέσματος (success fee).

[SID:8707039]

Ν ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Επιδοτούμενα σεμινάρια μέσω του προγράμματος ΛΑΕΚ (0,45)

ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ & ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΑΛΑΜΑΡΑΣ
Λογιστής - Φοροτεχνικός Α' τάξης

ΘΕΜΑΤΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ:

- > Σχέσεις διαχειρίστριας εταιρείας με πλειοκτήτριες εταιρείες
- > Τήρηση βιβλίων εσόδων & εξόδων - Δηλώσεις ΦΠΑ, Φόρου Εισοδήματος
- > Φορολόγηση πλοίων τουριστικών ή υπό ελληνική σημαία
- > Ναυτικές Εταιρείες - Ερμηνεία Ν. 959/79
- > Φορολογία ναυτικών - αξιωματικών, κατώτερου πληρώματος

Εκπτώση μέχρι 40% στους συνδρομητές της εφημερίδας «Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ»

Πληροφορίες - Δηλώσεις συμμετοχής: κα Δέσποινα Σωτηρίου
Τηλ.: 210 5198000 (264), fax: 210 5198295
www.naftemporiki.gr/seminars • e-mail: seminars@naftemporiki.gr

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ: **Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ**

