

А) ИЗВРШНО РЕЗИМЕ	1
А.1. ГАРАНТЕН ФОНД ОД ВОЕН РИЗИК	1
А.2. ГАРАНТЕН ФОНД ЗА НЕДОСТИГ НА КОЛАТЕРАЛ	2
А.3. ГЕНЕРАЛНА ПРОЦЕДУРА И ПОТРЕБНИ РЕСУРСИ	3
Б) ГАРАНТЕН ФОНД ОД ВОЕН РИЗИК	4
Б.1. ПОТРЕБИ ОД ВОСПОСТАВУВАЊЕ НА ГАРАНТЕН МЕХАНИЗАМ	4
а) Бекграунд	4
б) Пазарни аспекти	4
Б.2. ДРУГИ СЛИЧНИ ИНТЕРВЕНЦИИ ВО СЕКТОРОТ	4
Б.3. ПРОЦЕДУРА–МЕХАНИЗМИ ЗА ДАВАЊЕ НА ГАРАНЦИИ	5
а) Дефинирање на клаузулата на ризик	5
а) Дали гаранцијата да важи само за кредитите на МРФП?	6
б) Цената на гаранцијата	6
ц) Процентуално покривање на гаранцијата	7
Б.4. ЦЕЛНИ ГРУПИ И ОБЛАСТИ	8
а) Целна област на гаранцијата	8
б) Целна група на гаранцијата	9
Б.5. РЕЗИМЕ НА ПРЕДЛОЖЕНИТЕ ЕЛЕМЕНТИ НА ГАРАНЦИЈАТА	9
а) Моментот на активирање на гаранцијата	10
б) Покривање на средствата за евентуална исплата на гаранцијата	11
Б.6. РИЗИЦИ И ОДРЖЛИВОСТ	12
а) Недоволен интерес на банките	12
б) Несогласување на должниците да платат повисоки трошоци за гаранцијата	12
ц) Користење на гарантниот фонд за веќе одобрени кредити	12
д) Пре-екстензивно толкување на настапот и опфатот на ризичниот настан	13
е) Настапување на ризичниот настан и настанување на загуби по МРФП	13
Б.7. СТРАТЕГИЈА НА ИЗЛЕЗ	13
Ц) ГАРАНТЕН ФОНД ЗА НЕДОСТИГ НА КОЛАТЕРАЛ	14
Ц.1. ПОТРЕБИ ОД ВОСПОСТАВУВАЊЕ НА ГАРАНТЕН МЕХАНИЗАМ	14
а) Општ контекст	14
б) Контекст во Македонија	14
Ц.2. ДРУГИ СЛИЧНИ ИНТЕРВЕНЦИИ ВО СЕКТОРОТ	14
а) Краток опис на постојните шеми	14
б) Коментар на постојните гарантни шеми	16
Ц.3. ЦЕЛНИ ГРУПИ И ОБЛАСТИ	17
Ц.4. КРИТЕРИУМИ И УСЛОВИ ЗА ДАВАЊЕ НА ГАРАНЦИИ	18
а) Ефикасен дополнителен колатерал	18
б) Политика на поделба на ризикот	18
ц) Надомест за гаранциите	18
д) Забрана за рефундирање на стари пласмани со новоодобрени кредити	19
е) Кредитна процедура	19
Ц.5. ПРОЦЕДУРА–МЕХАНИЗМИ ЗА ДАВАЊЕ НА ГАРАНЦИИ	20
Ц.6. РИЗИЦИ	21
а) Недоволен интерес на банките	21
б) Користење на гарантниот фонд за веќе одобрени кредити	21
ц) Користење на гарантниот фонд за структурирање на кредитниот ризик	21
д) Користење на гарантниот фонд само како дополнителна заштита	22
е) Користење на гарантниот фонд за задржување/зголемување на депозитот	22
ф) Исцрпување на гарантниот фонд заради претерани штети	22
Ц.7. СТРАТЕГИЈА НА ИЗЛЕЗ	23
Д) ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЈА	24
Д.1. ПРОЦЕДУРА	24
Д.2. ПОТРЕБНИ РЕСУРСИ – ЧОВЕЧКИ, МАТЕРИЈАЛНИ И ФИНАНСИСКИ	25
Е) АНЕКСИ	26

А) ИЗВРШНО РЕЗИМЕ

А.1. ГАРАНТЕН ФОНД ОД ВОЕН РИЗИК

Стравувањето на банките од повторување на воените дејствија од 2001 година или од долготрајна континуирана нестабилност во северозападните реони на земјата предизвика запирање на скромниот пораст на кредитирањето во тие реони и понатаму ја намали диспропорционално малата застапеност на тие реони во кредитните портфолиа на банките. Иако банките постепено се враќаат со кредитирање во тие реони, ова стравување го инхибира посилен пораст на кредитирањето и го продлабочува заостанувањето на овие реони во однос на кредитирањето во спредба со другите делови на земјата. Заради тоа, овој релативно скорешен проблем треба да биде решен како предуслов за согледување и подоцнежнo решавање на другите фактори кои доведуваат до регионалните диспропорции во кредитирањето.

Заради нивната нестандардност, во светот многу ретко се наоѓаат механизми посветени на слични ризици, доколку се исклучи гаранцијата на МИГА која и онака е предвидена за големи инвеститори. Ниту во Македонија не е регистриран механизам за решавање на овој ризик, па дури ниту обид за тоа. Заради тоа, во случајот на овој ризик не може да се ползуваат некои постојни искуства, туку мора да се пристапи на дизајнирање на таква шема “од нула” (greenfield). Притоа, се јавија следните сознанија кои се оценуваат за најрелевантни за ваква шема:

- Принципот на практичност и прецизност бара клаузулата на ризик да биде врзана за објективен факт. Во оваа фаза, најдобра солуција изгледа дека е гарантниот фонд да го покрива ризикот од неможност за реализација на колатералот заради некој вид нефункционирање на овластените органи во услови на воени дејствија. Таквата клаузула го ублажува неизбежниот субјективен момент во проценување на настанувањето на воениот ризик и може да биде прва опција која би се пробала со банките.
- Гаранцијата од воен ризик треба да биде почетно врзана за МРФП кредитната линија, како заради обезбедување сигурна компатибилност на целите, така и заради внимателноста на негово воведување како иновативен механизам;
- Заради нејзиниот не-актуарски карактер, кај воениот ризик не може да се постави цена која ќе ги рефлектира можните загуби, па затоа цената треба да биде: прво, доволна за да ги покрие релативно ниските трошоци; второ, доволно голема за да се осигура оправданост во нејзиното користење; трето, не толку голема за да биде прохибитивна. Најдобар механизам од сите аспекти изгледа дека е цената да биде комбинација на неповратен еднократен надоместок од околу 1% и камата од околу 1% која би можела да се врати ако ризичниот настан не се реализира.
- Заради тоа што покривањето на воениот ризик воопшто не ги тангира деловните ризици, не се јавува ситуација на “морален hazard”, па нема директна причина процентот на поделба за ризик да не биде 100%. Меѓутоа, првенствено заради обезбедување оптимални инцентиви на банките во однос на управувањето со кредитите опфатени со овој гарантен механизам, сепак се препорачува нивно учество во ризикот од не повеќе од 5-10%.
- Целната област на гаранцијата треба да биде оставена на дискреција на банките затоа што банките се оние кои што треба да оценат кога им треба такво покривање, а и гарантната шема се дизајнира на начин кој обезбедува одговорност на банките во барањето на гаранцијата. Сепак, заради ставање на овој гарантен механизам во функција на подобрувањето на кредитниот пристап за “ризичните региони”, изгледа упатно да се исклучат оние кредити кои само се покриени со колатерал во тие региони, односно не произведуваат економски ефекти во тие реони.

- Гаранцијата може да се врзе за обврските на банката спрема МРФП за односниот кредит, а може да биде ефектуиран и преку посебен депозит во банката. Втората опција не го загрозува кредитниот фонд и е полесна за администрирање во споредба со првата опција, која пак не бара дополнителни средства, но само до извесен степен до кој кредитниот фонд не би бил загрозен.
- Зависно од конечната клаузула за ризик, гаранцијата би се сметала за активирана тогаш кога би настанала конкретно одбраната комбинација на настапени воени дејствија и проблем во реализација на колатералот. Меѓутоа, иако во тој момент кредитниот ризик и управувањето со него преоѓа во МРФП, интенцијата би била банката сеуште да го врши техничкото управување со кредитот, во надеж дека ситуацијата може да се корегира и иредитот да се врши во нормална состојба.

Колку и да се дизајнира внимателно гаранцијата од воениот ризик, таа не би имала практични ефекти доколку банките сепак одлучат дека тоа не е доволно покритие за ризиците од кредитирањето во тие подрачја или доколку сепак тие реони се вон нивната деловна политика. Тоа е и најбитниот ризик за заживување на оваа гаранција, а е донекаде вон дофатот на МРФП. Втор битен ризик е недоволната прецизност на клаузулата на ризик да предизвика бројни практични дилеми во практиката, со ризик банките да се повикуваат на гаранцијата и за покритие на најобичните деловни ризици. Меѓутоа, овој ризик донекаде може да се контролира од МРФП со внимателност во преговарањето и дефинирањето на клаузулата за ризик.

Гарантната шема за воен ризик е инструмент со краток рок. Заради тоа што ниту една “мала“ нестабилност не може да трае долго време, оваа нестабилност или ќе се угаси или ќе еруптира, што во двата случаи ќе значи замирање на гарантната шема, со тоа што во првиот случај едноставно ќе се ослободат сите ангажирани средства, додека во вториот случај тие средства ќе се врата минус претрпените штети од евентуалното активирање на гаранцијата.

A.2. ГАРАНТЕН ФОНД ЗА НЕДОСТИГ НА КОЛАТЕРАЛ

Недостигот на колатерал е стандарден фактор кој го слабее пристапот на претприемачите кон банкарски кредити. Овој фактор е посебно силен во Македонија заради историјатот на високи кредитни загуби и дебалансот на кредитната понуда и побарувачка кој ги зголеми барањата за колатерал. Во ситуација кога двата фактори слабеат, слабеат и барањата за колатерал, но недостигот на колатерал сеуште ќе остане фактор кој ќе бара решение преку гарантни механизми, што е искуство во голем број земји.

Стандардноста на проблемот се одразува не само во постоење на голем број гарантни шеми во светот, туку и во неколку такви обиди и во Македонија. Сепак, се додека Гарантни фонд, како моментално единствена реално оперативна шема, не зајакне и не се потврди, и се додека најавениот државен гарантен фонд не профункционира и не се зацврсти, може да се каже дека побарувачката за таков продукт секако останува незадоволена.

Стандардноста на проблемот ја има и таа позитивност што дава и стандардни решенија кои се проверени во практика во однос на одделните елементи на овие гарантни шеми.

- Гарантната шема би била насочена само кон решавање на случаите кога клиентот претставува добар кредитен ризик, со исклучок на непостоење доволен колатерал согласно барањата на банката
- Ризикот би се делел помеѓу МРФП и банката во сооднос кој е најдобро да се движи некаде помеѓу 60% и 80% за МРФП, заради остварување на добра комбинација помеѓу обезбедување и интерес на банките за користење и одговорност во нивното однесување со гарантираните кредити.
- Цената на гаранцијата треба да се постави на ниво не многу различно од процентот на кредитни загуби на партнер-банките заради потребата од покривање на

неизбежните загуби во функционирањето на вакви гарантни шеми, со надеж дека тој процент не е превисок, а со тоа и прохибитивно висок за корисниците.

- Банките би останале клучни агенти во одлуката дали извесен кредит бара гаранција од недостиг на колатерал и МРФП би немал активна улога на кредитна анализа, освен едноставна проверка на логичноста на барањето и неколку клучни параметри (како нивото и обезбеденоста на вкупните побарувања на банката од тој клиент).

Врзувањето на гарантниот механизам за МРФП кредитната линија ги решава автоматски сите дилеми околу целната област и целните групи и нема причина од дополнителни ограничувања во тој поглед.

На некој начин слично на гарантниот фонд од воен ризик, и овој гарантен фонд не може да се очекува да има долг век. Вакви гарантни фондови ретко можат да бидат така дизајнирани што и сите капацитети ќе бидат задоволително користени и загубите ќе бидат одржливи. Оваа оптимална зона е многу тесна и постои јасен ризик гарантната шема или да се исцрпи со загуби кои се повисоки од акумулираните провизии па да се бара рекапитализација или да замре заради недоволна заинтересираност на банките за користење на шемата. Надежта е дека ова време ќе биде што подолго и дека за време на функционирањето на гарантната шема банките ќе го стекнат или прошират неопходното искуство во одобрувањето на недоволно колатерализирани кредити и така ќе се оправда основната цел од воведување на гарантната шема.

А.3. ГЕНЕРАЛНА ПРОЦЕДУРА И ПОТРЕБНИ РЕСУРСИ

Заедничко за двата гарантни фондови е тоа што се препорачува нивно врзување за МРФП кредитите и се сугерира силен автоматизам во нивното одобрување, со само лимитирана проверка на исполнувањето на крајно ограничените услови и двата случаи.

Препорачаното врзување на двата гарантни фондови за МРФП кредитите во голема мера ја упростува администрацијата и ги смалува трошоците на одобрување на гаранциите и следење на нивниот тек. Нешто поголем напор е потребен во фазата на дизајнирање на гарантните фондови заради потребата од голема внимателност во таа фаза затоа што успешноста на гарантните фондови во многу нешта зависи повеќе од дизајнот отколку од реализацијата. Во фазата на реализацијата единствено што треба да се направи е да се надогради системот на евидентирање на приходите со регистрирањето на надоместите за гаранциите и проширувањето на следењето на одвивањето на кредитната програма со посебна анализа на текот на гарантираните кредити и ризици.

Напорот, времето и трошоците на МРФП се зголемуваат единствено во фазата на активирање на гаранциите од воениот ризик кога МРФП треба да промисли одлуки и презема мерки за справување со ситуацијата. Во случајот на гарантниот фонд за недостиг на колатерал, активирањето не повлекува посебни мерки и оперативни трошоци затоа што МРФП останува пасивен актер кој единствено ја покрива конечната загуба на банката.

Б) ГАРАНТЕН ФОНД ОД ВОЕН РИЗИК

Б.1. ПОТРЕБИ ОД ВОСПОСТАВУВАЊЕ НА ГАРАНТЕН МЕХАНИЗАМ

а) Бекграунд

И без посебна квантитативна илустрација и расправа за причините, познат е фактот дека северозападните реони стандардно беа послабо опфатени со банкарски кредити. Последните неколку години, ако не релативниот, тогаш барем апсолутниот износ на кредитите во овие реони почна да се зголемува. Меѓутоа, по настанувањето на воените дејствија во 2001 година во северозападниот дел на Македонија, банките престанаа да одобруваат кредити во тој регион. Тоа е нормална, дури и нужна банкарска реакција на повисоките ризици кои воените дејствија ги носат во поглед на нарушувањето на економските текови и отежнатата реализација на колатералот.

По крајот на воените дејствија се увиде, барем во пар банки каде што е разговарано по тоа прашање, дека не настанало битно влошување на портфолиото во тие делови, односно дека должниците генерално продолжиле со уредно плаќање на своите обврски, иако некаде и со извесно репрограмирање. Сепак, банките во целина споро го обновуваат кредитирањето во тие подрачја. Генерално, уделот на кредитите од овие подрачја во вкупното портфолио на банките останува минимално и дури натаму се намалува со побрзиот пораст на вкупното кредитирање во споредба со кредитирањето во овие подрачја. Ваквата нерамномерност негативно влијае на економската ситуација во тие реони и нивната интеграција во општото економско милје на земјата.

б) Пазарни аспекти

Запирањето на порастот на кредитирањето е првенствено функција на војната од 2001 година и стравувањето на банките од повторување на војната или настанување на ситуација од кризен карактер која би ја отежнала наплатата на кредитите како заради деловен ризик, така и заради неможност од реализација на колатералот. Овие ризици ќе ги подведеме под заедничкиот назив “воен ризик”. Воениот ризик не е стандарден банкарски ризик. Штом не можат да управуваат со овој ризик, банките крајно претпазливо приоѓаат кон него, или избегнувајќи го во потполна мерка кредитирањето во тие области, или правејќи селекција на кредитите во зависност од микро-локацијата во рамките на регионот, или глобално лимитирајќи го износот на изложеноста во тие региони. Освен тоа, овој ризик не спаѓа ниту во групата на актуарски ризици, односно ризици кои можат статистички да се изразат (тие се масовни и сеопфатни, во смисла на погодување на сите бизниси во одреден регион). Сето тоа оневозможува и негово покривање преку некој комерцијален осигурителен механизам, слично на избегнувањето на осигурувањето на сите недвижности во тие делови на Македонија, или на недвижностите на муслиманските заедници во Битола, за време на војната, како и на стандардното избегнување на осигурителните компании да осигуруваат последици од земјотрес (заради неселективно погодување на цел еден регион).

Б.2. ДРУГИ СЛИЧНИ ИНТЕРВЕНЦИИ ВО СЕКТОРОТ

Во споредба со многубројните и разновидни шеми на покривање на други комерцијални ризици (како на пр. ризикот од недоволен колатерал), многу потешко е да се најдат релевантни примери на покривање на погоре опишаните и слични ризици.

Интересен илустративен пример е МИГА (Multilateral Investment Guarantee Agency), членка на Групата на Светска банка, која нуди покривање од неколку различни некомерцијални ризици како рестрикција на трансферот заради немање пристап кон девизи, експропријација и повреда на договорот, но и ризикот од војна и цивилни нереди (вклучително и револуции, побуни, државни удари, саботажи и тероризам). МИГА е ограничена на покривање на ризикот на инвеститорите во однос на нивните

инвестиции или нивните или туѓи долгорочни кредити или гаранции кои се поврзани со нивните инвестиции. Долен лимит на гаранцијата не е одреден, но природата на овие гаранции е лесно видлив и од фактот што горниот лимит е поставен на 200 милиони УСД. Стандардните правила на МИГА се применети и во случајот на Босна и Херцеговина, каде МИГА, освен самостојно, настапува и како администратор на посебен труст фонд на Европската Унија за такви гаранции и каде што се покриени неколку поголеми инвестиции во вкупна вредност од околу 30 милиони долари. Сеуште нема пример на користење на МИГА за какво било гарантирање во Македонија.

Б.3. ПРОЦЕДУРА–МЕХАНИЗМИ ЗА ДАВАЊЕ НА ГАРАНЦИИ

а) Дефинирање на клаузулата на ризик

Во максимална варијанта, дефинирањето на клаузулата за покривање на ризикот треба нужно да ги покрие сите ризици, со цел банките да сметаат дека се доволно покриени од таквите ризици, да ги изолираат нив од кредитните одлуки и да се концентрираат само на вообичаените банкарски ризици. Меѓутоа, овие ризици не се ни така лесни за дефинирање.

Ризикот од настанување на воени дејствија може да биде дефиниран на повеќе начини. Најчистата дефиниција е “прогласување на воена состојба” или друг формален акт кој лесно се смета за утврден (“се објавува во Службен весник”). Меѓутоа, искуството покажува дека формалните акти можат и да не бидат употребени, така што тоа нема да ги задоволи банките. Во случај на недостиг на формално прогласување, тешко може да се изнајде задоволителна практична “квантитативна” дефиниција на воените дејствија, посебно во смисла на разграничување од едноставни инциденти. Може да се проба со комбинација на фактот на воени дејствија и фактот на едноставни утврдливи последици од неа. Еден пример за тоа е “кога како резултат на воени дејствија судските органи ќе одбијат или ќе избегнуваат да вршат извршни решенија”.

Ризикот од пролонгирана неизвесност од воените дејствија и нефункционирање на правниот систем е уште потежок за дефинирање. Најпрактично изгледа потпирањето на реализацијата на колатералот како факт кој релативно лесно може да се утврди. Доволно ќе биде да се постави временски рок на нереализирање на извршна пресуда за колатералот кој ќе ги пробие законските рокови (евентуално пролонгирано за некој мал период на вообичаено пробивање на тие рокови од страна на властите).

Горната дистинкција во изразувањето на одделните ризични настани укажува и на можната општа ориентација на клаузулата за ризичниот настан. Изгледа дека е најдобро таа да биде двојна: настанување на воени дејствија и отежната реализација на колатерал. Ризикот од економско влошување кој настапува заради неизвесност од воени дејствија не треба да се покрие едноставно затоа што не може да се постави прецизна дефиниција која ќе ги задоволи двете страни.

Постои и друго можно гледање на горните ризици. Заради тоа што не се очекува расположивиот фонд да биде голем, може да се оди и на првично дефинирање на ризиците само во делот на непосредните воени дејствија, што ќе биде и концептуално најчисто. Доколку фондот се потроши и само со таква дефиниција, тогаш целта ќе биде постигната. Доколку фондот не се троши воопшто, односно така дефинираниот гарантен фонд не ги задоволува доволно банките во однос на одобрување кредити во такви реони, тогаш би се одело на проширување на дефиницијата кон ризиците кои не се тврдо поврзани со само настапување на воените дејствија. На пример, би се почнало со кумулативно дефинирање (колатералот да не може да се реализира заради воени дејствија), па само ако шемата не функционира би се одело на помеките варијанти (“колатералот не се реализира во законскиот рок”, “настапиле воени дејствија” и сл.)

а) Дали гаранцијата да важи само за кредитите на МРФП?

Ваква шема може теоретски да биде понудена на сите можни кредити. Меѓутоа, врзувањето на гаранцијата само за МРФП кредитите обезбедува автоматска компатибилност со целите на МРФП и е многу полесна и за дизајнирање и за администрирање. Заради тоа, се препорачува во прво време гаранцијата да биде ограничена само на МРФП кредитите, а дури по извесно време, доколку сеуште има потреба и побарувачка од таква гаранција, да се размислува евентуално за проширување на гаранцијата и врз други кредити. Тоа речиси би било еднакво на комерцијализација на целата шема. Гарантниот фонд би престанал да биде само секундант на МРФП кредитите и би прераснал во посебен независен продукт.

Посебно прашање е дали да се дозволи гаранцијата од воен ризик да биде расположива и за веќе одобрени кредити, односно, банките да имаат можност да :“купат“ такво осигурување за веќе одобрени кредити. Нудењето на можноста за осигурување на веќе одобрени кредити би било крајно интересно од аспект на следење на атрактивноста на гаранцијата. Така би се добил и еден јасен квантитативен инструмент за откривање на перцепцијата на овој ризик од страна на банките. Меѓутоа, таквата можност би била некомпатибилна со основните цели на гаранцијата. Имено, основна цел на ваквата гаранција не е заштита на банките од воен ризик, туку овозможување на кредитирањето во ризичните региони преку заштита на банките од воен ризик. Покривањето на ризикот кај постојните кредити би бил во спротивност со принципот на “additionality“ односно целта да се овозможи одобрување на кредит кое инаку, во отсуство на гаранцијата, не би се одобрил.

б) Цената на гаранцијата

Комерцијално гледано, цената на една гаранција треба да ги покрие “трошокот“ на гаранцијата, а тоа се оперативните трошоци поврзани со гаранцијата, плус веројатноста за загуби од гаранцијата, плус нужниот профит. Во случајот на гаранцијата од воен ризик, го имаме следниот случај:

- а) оперативните трошоците се крајно мали (тоа е посебно образложено подоцна);
- б) веројатноста на загуба не може да се предвиди затоа што настапувањето на воените дејствија не е актуарски настан, меѓутоа, самата идеја е базирана на фактот дека воени дејствија нема да има и дека банките само треба да се охрабрат во таквото гледање (инаку, ниту МРФП не би одобрувал таква гаранција); затоа, за оперативни цели, не може да се вгради никаква друга цена за оваа компонента освен нула.
- ц) профитот не е критериум затоа што МРФП е непрофитна организација и оваа гаранција не се дава заради остварување добивка.

Значи, вкупниот “трошок“ на гаранцијата е мал.

Во случај на продукт со ограничено количество како што е оваа гаранција, друг критериум за определување на цената е максимирањето на приходот, односно најдобра цена на гаранцијата е максималната цена по која би бил потрошен расположивиот фонд. Цената е саморегулирачки механизам - по дефиниција, цената не е претерана се додека има доволно интересенти за тој продукт по таа цена. Цената е и перфектен инструмент на алокација - продуктот го добиваат оние на кои тој продукт најмногу им треба и затоа се подготвени и најмногу да го платат. Заради тоа, има логика да се оди и со цена која ќе биде релативно висока за така ограничен продукт.

Посебна дилема е кој треба да ја сноси цената на гаранцијата (без оглед на тоа дали таа е “трошковно“ или “приходно“ дефинирана): должникот, банката или МРФП.

Должникот е најприродниот плаќач на цената, посебно ако се применува “additionality“ принципот, односно се смета дека кредитот инаку не би бил даден доколку не постоела гаранцијата. Тогаш, гаранцијата е едноставно цена на добивањето кредит. Во тој

случај, ќе се јави објективна ситуација на дискриминација на должниците од кризните региони кои на ист кредит треба да платат повисока камата во споредба со “неризичните региони”. Но, таа дискриминација е реален одраз на реалната ситуација дека тие кредити се поризични. Ризичноста сама по себе носи негативни последици и повисоката камата е само цена на избегнување на алтернативната последица - кредитот воопшто да не биде даден. Иако плаќањето на цената на гаранцијата од страна на должникот не би било нефер, за ублажување на овој ефект може да се размислува и за опција на поврат на дел од платената цена доколку ризичниот настан не се оствари и кредитот уредно се ликвидира.

Банката не е природен плаќач на цената на гаранцијата. Цената на гаранцијата би ја нагрисла маржата која банката ја поставила како адекватна за еден МРФП кредит. Кога банката би ја “купила” гаранцијата, тогаш ефективно нејзината маржа би била помала и тоа веднаш би се компенzirало со зголемување на конечната каматна стапка, што пак ќе значи превалување врз должникот.

МРФП може да се смета за страна која би била подготвена да ја плати цената на гаранцијата, затоа што и таа “добива” ако банката одобри кредит во “поризичните региони” во смисла на постигнување на нејзините програмски цели. По својата поставеност, МРФП не е во ситуација да прави профитна дискриминација (односно да го прави тоа што носи најмногу приход), па дури и е насочена кон негативна профитна дискриминација (прави работи кои јасно носат помалку приход, само заради остварување на програмските цели - како на пример пласирање на високо-приносни депозити во пониско-приносни кредити). Евентуалното избегнување на оваа профитна димензија од страна на МРФП би се изразило преку избегнување на “приходната” компонента на цената на гаранцијата и алиментирање само на трошоците. Теоретски, МРФП може по истата логика да ги сноси и трошоците. Меѓутоа, не треба да се изгуби од предвид и општо посакуваното правило на избегнување бесплатни или речиси бесплатни придобивки и определувањето на извесна цена е нужност.

Се на се, изгледа дека добитна комбинација е да се постави цена на гаранцијата на едно релативно ниско ниво, кое несомнено ќе ги покрие трошоците, а ќе биде доволна за да не биде перцепирана за бесплатна. Цената на гаранцијата од 1% на износот на невратената главница изгледа дека е минималниот праг на сериозност, а 2% изгледа како максимален лимит на таа сериозност пред таа да биде профитно-ориентирана.

Сугериран начин на пресметка е тој да биде надограден на каматната стапка на двете релации: МРФП-банка и банка-должник. На тој начин се добива на едноставноста, реалноста (цената на гаранцијата се плаќа на недостасаниот износ на гаранцијата) и економичноста (не се потребни комплицирани системи на следење и наплата на гаранцијата ниту кај банката, ниту кај МРФП).

Принципот на плаќање на цената на гаранцијата преку надоградување на каматната стапка може да се комбинира и со плаќање на цената на гаранцијата преку еднократна провизија која е платива однапред. Тоа е посебно пожелно доколку се примени опцијата на враќање на платената камата во случај на ненастанување на ризичниот настан и уредно ликвидирање на кредитот. Имено, во тој случај еднократната провизија би претставувала компензација на трошоците на гаранцијата, додека платената дополнителна камата би била покритење на евентуалните дополнителни трошоци кои би настанале со настанување на ризичниот настан.

ц) Процентуално покривање на гаранцијата

Кај сите гаранции за банкарски ризици е речиси неизбежно процентуално покривање на ризикот со гаранцијата, односно поделба на ризикот помеѓу гарантот и банката. Тоа се прави заради избегнување на т.н. “морален хазард” во смисла на либерално кредитирање од банката без осврнување на ризиците кои се и онака 100% покриени. Меѓутоа, кај воениот ризик таквиот постулат е ирелевантен. Банката продолжува да ги сноси во целост деловните ризици од кредитот одобрен во “ризичните региони”, така

што одговорното одлучување од банката е во целост сочувано. Истовремено, не се бара од банката таа “одговорно” да го проценува ризикот од воени дејствија затоа што тоа и не е нејзин делокруг на работење, а и МРФП токму сака да ја ослободи банката од размислување за таков ризик. Заради тоа, тука не постои вистинска причина процентот на покривање да биде помал од 100%.

Сепак, постојат две “мали” причини зошто може да се размислува за евентуална поделба на ризикот. Првата е дека можеби не е лошо и самата банка да биде во некаква улога на проценување на ризикот од воени дејствија. Втората е дека со кредитирање на еден комитент во ризичните региони банката добива и други позитивни деловни моменти освен каматата (како на пример “влегување” во регион од кој другите банки отсуствуваат токму заради неопфатеност со гарантниот фонд. Заради тоа, можно е да се размислува и за евентуална симболично учество во ризикот од на пр. 5-10% од страна на банката.

Б.4. ЦЕЛНИ ГРУПИ И ОБЛАСТИ

а) Целна област на гаранцијата

Во однос на територијата која би била покриена со гарантниот фонд изненадувачкиот заклучок е дека такво дефинирање не е потребно во поглед на опфаќањето, затоа што самите банки можат да заклучат кај кој кредит ќе одат на зголемување на каматната стапка. Ниту една банка нема да има мотив да ја зголеми каматната стапка на некој кредит, на пример, во Струмица. Истовремено, една банка може да оцени дека такво “осигурување” е потребно, на пример, за некој кредит во Кичево, иако можеби таа територија не би била толку прифатлива за МРФП. Во секој случај, оценката на банката е мериторна. Ваквата флексибилност е овозможена со инструментот на доградување на цената на гаранцијата врз каматата и спрема банката и спрема должникот. Така, банката нема мотив непотребно да бара “гаранција” затоа што ништо не добива од тоа. Од друга страна, зголемувањето на товарот врз должникот е неповолно и за самата банка, како од маркетиншки аспект (даден поскап кредит), така и од аспект на што помал должнички товар, а со тоа и подобар потенцијал на сервисирање на долгот. Заради тоа, може да се смета дека постојат доволно инцентиви за одговорно користење на инструментот од страна на банките. Треба да се нагласи дека, *ceteris paribus*, што е повисока цената на гаранцијата, толку е позасилена и неповолноста од нејзина примена, па поголема е и одговорноста во примената.

Посебно прашање е примената на поимот “територија” при активирање на гаранцијата. Ако воените дејствија настапат во Тетовско, дали струшките гаранции ќе се сметаат за активирани? Ако цел селски регион во Гостиварско стане недостапен за судските органи, дали гаранциите за кредитите во градот Гостивар ќе се активираат? Тука се испреплетуваат и критериумите на седиште, дејност и локација на колатералот.

Најелегантното решение е целата гаранција да биде врзана за колатералот и нејзината реализација. Локацијата на колатералот е лесно утврдлива и достапноста и реализацијата на колатералот се исто така утврдливи факти. Така, гарантниот фонд само би гарантирал дека колатералот нема да се оштети за време на воените дејствија и дека ќе може да се реализира во смисла на расположивост за продавање. Во екстремната варијанта, доколку банките сеуште одбиваат да се потпрат на ваквата гаранција на МРФП, може да се гарантира и нејзин откуп од МРФП во висина на гаранцијата (така што МРФП го презема ризикот од продажба), но само доколку кумулативно биде исполнет и условот на воени дејствија.

Доколку гаранцијата не биде врзана само за колатералот (туку се гарантира и општа економска штета од воени дејствија), се јавуваат големи неизвесности околу активирањето на гаранцијата. Тие неизвесности можат донекаде да се надминат со прецизно дефинирање на гаранцијата (на пример, самиот должник да демонстрира во кои реони има битни активности веќе при склучување на гаранцијата, како и да се

ползува стариот општински принцип на поврзување: Тетовско, Струшко и сл.). Од друга страна, постои и разумен лимит на екстензивно дефинирање на опфатот (на пример, сигурно дека банката нема да очекува активирање на гаранцијата затоа што битолски колатерал на тетовски кредит не може да се активира по добра цена заради општата економска неизвесност поради настани во Тетовско, затоа што тоа е ризик кој се однесува и на “обичните” битолски кредити). Сепак, во ситуација на ограничен фонд, попрактично изгледа гарантниот фонд почетно да се стави само на ниво на колатерал и евентуалното проширување да се разгледува само по можен почетен неуспех.

Интересна идеја е да се постави и “ценовен аргумент” во конкретната одлука на банката. Имено, најдобро е банката да биде ставена во ситуација да бира помеѓу задржување на статус кво ситуацијата со задржување на моменталната камата и пристапување кон реализација на колатералот, но со поднесување извесна монетарна штета. Во тој случај, договорното дефинирање на активирањето на гаранцијата ќе биде олабавено затоа што банката ќе има економски аргумент што подолго да ги задржува барем добрите кредити. Тоа е веќе една сериозна причина да се воведат барем симболично учество на банката од 5-10% во покривањето на штетата.

б) Целна група на гаранцијата

Не се гледаат комерцијални причини на дискриминација во однос на целната група, доколку се реши гаранцијата да ја плаќа должникот и локацијата на колатералот да биде критериум за гаранцијата (а територијата на опфаќање да биде определена од страна на банките). Сите оние кои не можат да добијат кредит затоа што нивниот колатерал е во ризичен регион заслужуваат таа препрека да биде елиминирана со едноставно доградување на каматата. Тоа би се однесувало и на мали фармери, и на мали претпријатија, и на големи претпријатија.

Гарантниот фонд може да има и некомерцијална причина за дополнително разграничување на целната група. Тоа би можело да биде условот ефектите од кредитот да се одразуваат токму во ризичните региони, како еден вид придонес кон заживувањето на економскиот живот токму во тие региони (а не да се покријат, пример, битолски кредити со тетовски колатерал). Формулацијата на тие “ефекти” веќе се применува во однос на “руралните ефекти” кај сегашните МРФП заеми. Меѓутоа, во тој случај треба да се оди на дефинирање на територијата за која ќе бидат врзани тие ефекти. Едната опција е да бидат опфатени регионите каде имаше воени дејствија во 2001 година. Ваквото дефинирање е прецизно, но не е целосно адекватно на целите на гарантниот фонд затоа што банките чувствуваат ризик и во краишта кои не беа директно опфатени со војната (пр. Гостивар). Втората опција е поединечно да се наведат сите општини кои имаат албанско население изнад извесен процент (30%?). Колку и да грубо звучи тоа, процентот на албанско население е, реално гледано, факторот на ризик. Трета опција е да се даде “макро” дефиниција на територијата, во смисла на сите општини на потегот од Тетово до Струга, плус Липковската општина и некоја евентуално скопска општина. Четврта опција би била некоја описна дефиниција во смисла на “западни и северозападни делови”.

Б.5. РЕЗИМЕ НА ПРЕДЛОЖЕНИТЕ ЕЛЕМЕНТИ НА ГАРАНЦИЈАТА

Ризичен настан: Пробивање на законските рокови за реализација на колатералот заради неуспех на државните органи докрај да ја завршат процедурата на предавање на сопственоста и владението врз колатералот, а како резултат на воени дејствија.

Целна област: локацијата на колатералот е неограничена и е според слободна дискрециона одлука на банката, но ефектите од дејноста треба да бидат во определена зона согласно некој од наведените принципи или друг критериум.

Целна група: сите кредитокорисници кои остваруваат дејност во целната област.

Цена на гаранцијата: еднократна провизија од околу 1%, плус барем 1% надogradба на годишната каматна стапка МРФП-банка и банка-должник, со евентуална опција на враќање на надogradената камата во случај на уредно ликвидирање на кредитот.

Процентуално покривање на гаранцијата: 90-95%

Процедура на одобрување: банката и МРФП склучуваат посебен (рамковен) договор за гаранција, поединечната одлука ја донесува слободно банката откако ќе ја провери целната област на ефектите од кредитот и желбата се пријавува во МРФП, МРФП евентуално ја контролира само логиката на тие ефекти, фактот на гаранцијата се заведува во договорот за заем (каде се зголемува и каматната стапка за цената на гаранцијата).

Процедура на активирање на гаранцијата: двата најважни моменти - моментот на активирање и покритието на средствата - се објаснети подетално во продолжение.

а) Моментот на активирање на гаранцијата

Банката е далеку подобар управувач со стандарден кредитен ризик и подобар управувач со лоши кредити во споредба со МРФП. Што подолго банката го сноси кредитниот ризик, толку кредитот ќе биде подобар. МРФП нема никаква потреба да се инволвира во управувањето со кредитите каде што е одобрена нејзина гаранција. Меѓутоа, во тој момент кога банката нема да го чувствува кредитниот ризик, тогаш нејзиното управување со кредитот значително ќе ослабне. Во тој случај, некое инволвирање на МРФП, како веќе вистински сопственик на кредитниот ризик, е потребно, иако техничкото управување и понатаму може да биде доверено на банката.

Иако не може однапред да се предвидат сите комбинации во реалниот живот, следната шема изгледа опортуна:

- банката најнормално управува со кредитот со МРФП гаранција се до започнувањето на воените дејствија, без никакво инволвирање на МРФП;
- ако настапат воени дејствија кои се дефинирани со договорот, тогаш банката констатира дека е исполнет првиот услов за активирање на гаранцијата и ја известува МРФП за тоа; МРФП писмено се согласува со настапот на фактот;
- ако должникот продолжува со редовно плаќање или со повремени доцнења кои не се алармантни по банката, не се преземаат никакви чекори ниту од страна на банката, ниту од страна на МРФП;
- банката ја следи наплатата и може и да го реструктурира кредитот доколку за тоа се јави потреба, со што истовремено ќе се реструктурира и обврската спрема МРФП (само за оние кредити каде е веќе констатирано настапување на првиот ризичен настан - воените дејствија);
- ако должникот престане да плаќа, банката го известува МРФП за тоа; банката може да одлучи да прејде кон активирање на колатералот; МРФП може да го спречи во тоа, во надеж дека ситуацијата ќе се нормализира, но само со експлицитна согласност дека гаранцијата е полноправно активирана и дека банката може во секое време да побара надоместување за гаранцијата;
- ако настапи вториот ризичен настан (надлежните органи се оневозможени да извршат некој нужен чекор во реализацијата на хипотеката или ги пречекорат законските рокови за тој чекор), банката констатира дека е исполнет и вториот услов за активирање на гаранцијата и за тоа ја известува МРФП;
- Заради кредибилноста на гарантниот фонд, МРФП би требало, откако ќе потврди дека навистина ризичниот настан се случил, тоа и формално да го потврди и да ја ослободи банката веднаш од кредитниот ризик, при што се можни повеќе под-варијанти:

- да го преземе врз себе правото на колатералот и да управува со него;

- да се договори со банката таа и понатаму да управува со колатералот;
- да склучи посебен договор со банката таа да продолжи со нормално управување со кредитот без активирање на колатералот.

Најприродно изгледа управувањето и со кредитот и со колатералот да остане во банката, иако со воспоставување на посебна комуникација со МРФП и право на МРФП да дава инструкции во тој поглед. МРФП несомнено би ги сносел сите непосредни трошоци во тој поглед. МРФП би можел да сноси и дел од посредните трошоци (вклучиелно и делумното ангажирање на персона лот на банката) преку воспоставување на посебен т.н. management fee, а алтернативно е можно банката однапред да се согласи со покривање на таквите трошоци, како еден вид придонес на банката во натура за целата гарантна шема.

б) Покривање на средствата за евентуална исплата на гаранцијата

Сите успешни гарантни фондови се темелат на сигурност во плаќањето на барањето за активирање на гаранцијата. Сигурноста подразбира два аспекти: прецизно дефинирање на ризичниот настан и увереност во расположивоста на средствата. Првиот аспект е покриен погоре и тој треба едноставно да се испреговори со банките. Во однос на вториот аспект, постојат два модалитети:

- положување посебен депозит на МРФП за таа намена - тој би можел да биде долгорочно орочен депозит кој ќе носи камата најмалку во износ определен со актите на банката за таков депозит и кој би бил “секвестриран“ од банката во определена процедура доколку настапи ризичниот настан;
- користење на фондот на отплати на банката спрема МРФП за таа намена - што значи дека доколку настапи ризичниот настан банката едноставно ќе има право да не ги исплатува обврските спрема МРФП.

Втората варијанта е многу лесна за администрирање затоа што не бара посебни преговори на релација МРФП-банка за каматувањето на тој депозит. Таа овозможува и МРФП да почне да го тестира овој продукт и без ангажирање на посебен свој или туѓ потенцијал. Но, тука се јавува и димензијата на управување со ризикот. Колку и да биде воениот ризик проценет за нереален, прудентноста налага и тој да се разгледува како еден потенцијален ризик. Тоа значи дека МРФП треба да постави свој интерен лимит колку сака да биде изложен на таков ризик. Најдобро е тој лимит да биде изразен во сооднос спрема вкупниот тековен фонд на заеми (на пр.10%). МРФП ќе може да оди над тој лимит само доколку добие “ре-осигурување“ преку, на пример, дополнителни средства токму за таа намена.

Од друга страна, првата опција значи изолирање на воениот ризик од вкупниот фонд на заеми и со тоа максимална заштита на тој фонд. Со обезбедување на посебен депозит, се јавува и дополнителен каматен приход од тој депозит кој служи и како дополнителна заштита од загуби доколку настапи ризичниот настан и почнат да се јават загуби. Во споредба со првата опција се јавува дополнително административно олеснување во смисла на фиксираност на иницијалниот амортизационен план на релација МРФП-банка и непостоење на потреба од негово прилагодување секогаш кога одреден колатерал ќе се загрози.

Освен конкретниот модалитет, друга дилема што треба да се реши е дали со настапување на ризичниот настан банката да го смета своето побарување за целосно достасано или достасувањето на обврската на МРФП спрема банката да биде согласно динамиката на неплатените обврски на клиентот спрема банката. Од низа причини, од принципиелни до практични, супериорно изгледа решението МРФП да ги стекнува и исплатува обврските постепено, онака како што достасуваат обврските на крајниот должник. Најважно е тоа што се задржува можноста кредитот да продолжи да се сервисира најнормално доколку настапи нормализација на состојбата (иако тоа отвора можност банката премногу лесно да се определи за активирање на ризичниот настан

секогаш кога ќе настапи некоја таква ситуација, знаејќи дека ако состојбата се нормализира ќе нема никакви последици, но и тоа мож,е адекватно да се покрие). Во секој случај, МРФП би го резервирал правото да побара моментално достасување на сите побарувања (доколку оцени дека тоа е најдобро за нејзините интереси).

Б.6. РИЗИЦИ И ОДРЖЛИВОСТ

а) Недоволен интерес на банките

Ова е клучниот ризик од аспект на незаживување на гарантниот фонд.

Банките можат да не покажат доволен интерес за примена на гарантниот фонд од две причини: а) затоа што кредитирањето во тие региони е толку вон нивната општа деловна политика што никакви гарантни фондови не можат тоа да го компензираат; и б) затоа што покривањето на ризиците што може да го нуди МРФП е недоволно за нивната перцепција на тие ризици.

Првата причина е несовладлива затоа што тука воениот ризик е ирелевантен. Втората причина е совладлива со поголема флексибилност од страна на МРФП во формулирањето на ризичните настани (во генералните рамки на разумно дефинирање на тие настани).

б) Несогласување на должниците да платат повисоки трошоци за гаранцијата

Во ситуација на недоволна понуда на кредити, посебно во ризичните региони, овој ризик е релативно мал се додека цената на гаранцијата не се постави на прохибитивно ниво.

ц) Користење на гарантниот фонд за веќе одобрени кредити

Класичен ризик кај гарантните фондови е дека банката нема да го користи гарантниот фонд за нови ризици од одобрување нови кредити, туку за покривање на постојни ризици кај постојни (лоши) кредити.

По својата природа, тој ризик не се јавува во изострена форма кај гарантниот фонд затоа што банката не може да биде сигурна дека ќе настапи ризичниот настан. Таков ризик може да се јави доколку состојбата толку се изостри, што банката би се обидела да ги репрограмира своите постојни кредити кон должници од ризичните региони со нови МРФП кредити. Меѓутоа, заради тоа што во случај на изострување на состојбата самата МРФП би одбила да гарантира такви кредити, овој ризик е сосема мал.

Друго прашање е што банката може да посака добар дел од своите кредити во тие региони да ги подведе под таква една гаранција. Таквата намера не може ефективно да се спречи, меѓутоа постојат и аргументи кои влечат во спротивна насока како што се немалите трансакциски трошоци на таквата конверзија и грубото кршење на основниот рамковен договор помеѓу МРФП и банката и партнерскиот однос кој следи со тој договор. И ако овие аргументи не превагнат и банките пристапат кон таков трансфер на кредити, МРФП пак ќе има бенефит на сознание за голема “популарност” и потреба од таков гарантен фонд.

Интересна дистинкција се јавува во однос на прашањето за пролонгирање на достасаните обврски по постојни кредити или целосен репрограм на кредитите. Кога должникот е подготвен да го плати кредитот, но бара од банката да се продолжи рокот, тоа може да се смета за одобрување на нов кредит и како таков гаранцијата би била расположива. Кога должникот не е во состојба да го враќа кредитот, па банката го пролонгира или репрограмира, тогаш станува збор за “прилепување” на гаранцијата врз постоен кредит кој се пролонгира заради нужност, не како слободен избор на банката. Се разбира, во практика ваквата дистинкција е многу потешко да се направи во споредба со она што е погоре теоретски изразено.

д) Пре-екстензивно толкување на настапот и опфатот на ризичниот настан

Банките можат најмалиот инцидент или проблем со реализација на колатералот да го сметаат за настапување на ризичниот настан и да побараат моментално покривање на сите нивни кредити покриени со гаранции.

Овој ризик е неизбежен дури и со најпрецизно формулирање на договорот за гаранцијата, посебно затоа што со тој договор не ќе може да се предвидат сите можни ситуации кои може да настанат во иднина во ризичните региони. Сепак, при формулирањето на договорот треба да се направи максимален напор за зголемување на прецизноста и елиминирање барем на оние нејаснотии кои може разумно да се предвидат во момент на склучување на договорот.

е) Настапување на ризичниот настан и настанување на загуби по МРФП

Ова е клучниот ризик кај веќе заживеан гарантен фонд. Настапувањето на ризичниот настан е, се разбира, сосема вон контрола на МРФП. Интензитетот на штетите врз колатералот и постапката на реализација се исто така неконтролабилни.

Најважно е овој ризик прво да биде лимитиран, како што е веќе препорачано, со ограничување на износот на одобрените гаранции и пречекорување на тој лимит само врз база на кредибилно реосигурување.

Потоа, овој ризик треба да биде контролиран, во смисла на следење на ситуацијата и прекинување со одобрување нови гаранции тогаш кога настапувањето на ризичниот настан станува извесно, и тоа без оглед на евентуалните неповолни импликации од таква одлука.

Потоа, овој ризик треба да биде управуван, во смисла на донесување вистинска одлука во моментот на пријавата на банката за настапување на ризичниот настан во однос на прифаќањето на таа пријава, одлучувањето за најдобрата постапка од аспект на МРФП и водење ефикасни преговори со банките за натамошната постапка. Тоа вклучува и донесување добро фундирани проценки за постапките (на пример, дали веднаш да се тргне на каква-таква реализација на колатералот или да се почека уште малку независно од ризиците на оштетување на неговата вредност).

Б.7. СТРАТЕГИЈА НА ИЗЛЕЗ

Гарантната шема за воениот ризик не е револвинг фонд со отворено достасување. Таа би имала долг век само доколку воените тензии подолго време опстанат (со или без повремено активирање), а МРФП или другите спонзори продолжат да го покриваат тој ризик. Гарантната шема би имала краток век доколку ризичниот настан настапи, а загубите бидат такви што целосно ќе го исцрпат расположивиот фонд. Сепак, очекуваниот тек на настани е дека гарантната шема ќе има ограничено времетраење, во смисла на тоа дека ризичниот настан нема да настане, по извесно време ќе нема перцепција на погоре опишаните ризици и банките веќе нема да гледаат потреба да ги товарат своите клиенти со плаќање на посебен додаток за ризик кој е објективно премногу мал. Во тој случај, гарантната шема би била еден вид “технолошки вишок“ и ангажираните средства или преземениот ризик би се ослободиле.

Ц) ГАРАНТЕН ФОНД ЗА НЕДОСТИГ НА КОЛАТЕРАЛ

Ц.1. ПОТРЕБИ ОД ВОСПОСТАВУВАЊЕ НА ГАРАНТЕН МЕХАНИЗАМ

а) Општ контекст

До Втората светска војна кредитните гарантни системи не заземаат и не играат значајна улога во т.н. либерални економии. Пресретнувајќи ги потребите за пост-воената обнова и економски развој, компаниите стануваат поконкретни во барањата и настојувањата за финансирање на нивната модернизација. Меѓутоа, за сите држави беше заеднички феноменот дека на малите и средни претпријатија (МСП) им недостига колатерал. Судрувајќи се со таквата ситуација, гарантните механизми почнуваат брзо да никнуваат и значајно да се развиваат.

Една од главните потреби за основање на ГФ е потешкотијата на МСП да обезбедат доволно колатерал, според барањата на банките како обезбедување за одобрените кредити. ГФ преку издавање на гаранции им овозможува на МСП олеснет пристап во добивањето на кредитите. Кредитните гаранции им помагаат на МСП да дојдат до финансиски средства со кои го поддржуваат својот развој или пак тековното работење.

Гарантниот механизам го користат оние МСП кои нормално функционираат и имаат потреба од екстерно финансирање, но немаат доволно колатерал. Преку ГФ и кредитните гаранции МСП ќе го решаваат проблемот со банките во однос на добивањето на кредитни средства и покрај недостатокот на колатерал.

б) Контекст во Македонија

И во Македонија се јавува овој универзален проблем на достапноста на кредити за оние претприемачи кои немаат доволно колатерал за задоволување на барањата на банките и добивање кредит од нив. Дури, може да се смета дека овој проблем беше поизразен заради паралелното дејство на два фактори: дебаланс помеѓу кредитната понуда и побарувачка и историјат на високи кредитни загуби кај банките. Имено, кредитните загуби на банките ги наведуваа на поголема претпазливост и засилени барања за колатерал, додека дебалансот на кредитната понуда на побарувачка дозволуваше релативно скудните слободни кредитни средства да можат да се пласираат во кредити со одличен колатерал, понекогаш и во висина од троен износ од кредитот. Тоа предизвика затворање на пристапот кон кредитниот пазар за претприемачи со недоволен колатерал.

Во поново време се јавува пораст на слободните кредитните средства заради капитализирањето на банките, зголемувањето на депозитите, расположивоста на кредитни линии и низа регулативни промени кои ги елиминираа постојните кредитни ограничувања. Како што одредени банки веќе изградија историјат на ниски кредитни загуби, така јакне и нивната кредитна "смелост" и вториот фактор се ублажува. Меѓутоа, станува збор само за релативно ублажување на достапноста на кредитите. Потребни се дополнителни промени за Македонија да се приближи кон кредитната достапност на поразвиените земји, а и тоа е ниво на кое уште се јавува потреба за проширување на таа достапност преку разновидни гарантни шеми.

Ц.2. ДРУГИ СЛИЧНИ ИНТЕРВЕНЦИИ ВО СЕКТОРОТ

а) Краток опис на постојните шеми

За решавање на проблемот на достапноста кон кредити на претприемачите со недоволен колатерал во Македонија имало повеќе различни обиди за решавање, од

поделбата на ризикот кај НЕПА како прва таква шема, па до Гаранти фондот и најавениот државен гарантен фонд како понови иницијативи. Овие различни решенија се подетално дадени во рамките на посебниот прилог, а во продолжение ќе бидат истакнати само најбитните точки

Шемата на поделбата на ризикот кај НЕПА важеше за кредитите одобрувани токму со финансирање и учество на НЕПА (среднорочни кредити до 1.8 милиони денари во одредени сектори, на фирми со до 20 вработени). НЕПА преземаше на себе да им компензира на банките до 70% од загубата од ненаплатената главница за делот од кредитите добиени од нејзините средства (максимум 2/3 од кредитот). Со тоа, ефективното покритие на банката од загуби беше фактички под 50%. Банките имаа право да бараат компензација на загубата само тогаш откако сите разумни средства биле проследени низ нормални банкарски процедури со обид да се наплатат втасаните кредитни рати и поднесат тужби до надлежниот суд за наплата на побарувањата. Досега не е поднесено ниту едно барање за компензирање на ненаплативо побарување иако постојат индикации дека одделни побарувања доаѓаат во ситуација на исцрпување на сите механизми и пројавување на загуба која би била “рекламирана“ во НЕПА.. Со замирањето на кредитирањето преку НЕПА (која од март 2003 година се сервисира преку МБПР), оваа шема веќе и фактички не може да се смета за постојно решение на проблемот на недоволен колатерал.

Како продолжение на германска кредитна линија изведувана преку Алмако банка, во Македонија функционира и гарантен механизам во рамките на истата кредитна линија, поддржувана од ДЕГ, која сега се сервисира преку МБПР (долгорочни кредити до 150,000 евра, првенствено за нови бизниси). Гаранцијата се издава за кредити кои се обезбедени со колатерал од најмалку 35%. Банката учесник може да бара наплата на гаранцијата дури откако претходно ќе ги активира сите расположиви инструменти за обезбедување и ќе ги исцрпи сите правни средства за наплата на побарувањата. Од средствата на Гарантниот фонд, се надоместува најмногу до 65% од крајно ненаплатените побарувања од кредитокорисниците. И оваа гарантна шема нема забележано барање за покритие на загубата и не е многу оперативна во овој момент, па иако дава впечаток на подобро формулирана шема, ниту таа не може да се смета за тековно функционално решение на проблемот на недоволен колатерал.

Прв гарантен механизам кој не е врзан за конкретна кредитна линија е Гаранти фонд, основан од ЦПРМСД, со донација од СИДА од 500.000 евра. Гаранти фонд покрива земјоделци, нови МСП-а и постојни МСП-а со до 50 вработени. Гаранцијата се издава до 20,000 евра или до 60% од кредитот, врз база на посебен предлог на барателот кој формално се одобрува од страна на Гаранти фонд. Во периодот од февруари 2002 до мај 2003, имало интерес од вкупно 86 баратели, но аплицирале само 17 од кои само еден е одбиен, па се одобрени вкупно 200.000 евра. Се очекува дека со најавеното зголемување на фондот (плус 1 милион евра од октомври 2003) ќе се тргне поагресивно и ќе се зголеми бројот на гаранциите, а и опфатот на банките (засега, 70% се реализира преку Тутунска, а остатокот преку Инвест и Комерцијална). Со тековното функционирање и најавата за зголемување на фондот, Гаранти фонд може да се смета за постојно решение за проблемот на недоволен колатерал, иако донекаде ограничено со расположивиот фонд и постојната соработка само со три деловни банки.

Треба да се нагласи дека во Македонија претходно беше направен целовит обид за воспоставување на гарантен фонд специфично наменет за западните деловни банки на Македонија, преку посебна деловна банка. Овој обид беше замислен како еден вид надоградба на ЕСА центрите во Охрид, Гостивар и Тетово, финансирани од британскиот Know-How Fund и наменети за испорачување на услуги на потенцијалните клиенти во форма на консултации, подготовка на деловни планови и разновидни обуки од сферата на економијата. Таквата шема беше базирана на искуството на водечкиот странски консултант на ЕСА центрите (Питер Милфорд) со кредитните гарантни шеми аплицирани на регионално ниво во Велс и Полска. Целиот проект беше стопиран со настанувањето на воените дејствија во 2001 година иако била евидентна и малата заинтересираност на деловната банка.

Подготвен е нацрт на закон за гарантен фонд со кој таков фонд би се основал како државен фонд управуван од професионална компанија, со аспирација да биде најголем провајдер на вакво вид гаранции. Овој фонд би можел да претставува реален извор на задоволување на потребата од недоволен колатерал иако процесот од предлагање и донесување на законот до операционализација на фондот може да биде и прилично долг.

б) Коментар на постојните гарантни шеми

Гарантната шема на НЕПА не претставува класичен кредитен гарантен фонд, туку тоа беше своевиден дериват претставен во форма на "делење на ризикот на позајмување". Во конкретниот случај, наместо конфирмирање на ризикот преку издавање на кредитна гаранција, прибегнато е кон формата на компензирање на обврските и побарувањата.

Несомнено дека компензирањето по однос на ефикасноста од компензирање на кредитната загуба би било задоволувачки ефикасно, но ја има многу битната слабост, а тоа е со покривањето на кредитната загуба де факто се нагризува и подјадува кредитниот фонд, како единствени готовински средства од кои се компензира загубата. На сметка на "сигурниот" механизам за надомест на кредитната загуба, се губи на ефикасноста, целисходноста и основната функција на кредитниот фонд, во чија функција гарантниот фонд би требало да се вклопи, наместо да ја ослабува позицијата, целта и намената на средствата од кредитниот фонд.

Од горните причини, не изненадува фактот што во случајот на гарантната шема на ДЕГ, како втор таков обид во Македонија, е направен обид за кредитен гарантен фонд, кој воглавно ги почитува принципите на слични фондови. Тука, наместо компензација, се испоставува вистинска гаранција како можност за покривање на евентуална кредитна загуба.

Како што е погоре спомнато, интересно е дека не сеуште не се јавени барања за компензирање на кредитна загуба од страна на банките, ниту кај НЕПА и ДЕГ како гарантни шеми со подолг историјат, ниту кај Гаранти Фонд како гарантна шема од понов период. Причините можат да бидат повеќекратни и разновидни:

- 1) Недоволно познавање на механизмот за користење на шемата
- 2) Продолжено инсистирање на првокласен колатерал од страна на банките
- 3) Квази-штитење на компензациониот фонд од страна на банките
- 4) Успешност на постапките за присилна наплата
- 5) Пролонгирање на постапките за присилна наплата
- 6) Неможност за обезбедување на барана документација за компензирање

Како и да е, генерално се поставува прашањето за целисходноста на постоењето на гарантниот фонд, во случаи кога тој не се користи, па макар причините биле дека банките не сакаат да го "оштетат" гарантниот фонд, или пак дека имаат земено толку добри обезбедувања што гарантен фонд и не им треба.

Додека гарантните шеми на НЕПА и ДЕГ се во своевидно замирање, се јавува постојната експанзија кај Гаранти фонд кој што се разликува од двете горни шеми и по тоа што станува збор за "генерална" гарантна шема која не е врзана за постојна кредитна линија, па затоа има и посебна паралелна процедура на одобрување. На ова се надоврзува и најавениот државен гарантен фонд.

Кога Гаранти фонд би бил подолготраен и проверено ефикасен и одржлив, а и државниот фонд потполно функционален и исто така ефикасен и одржлив, би се сметало дека подрачјето на гарантирањето за недоволен колатерал е доволно покриено во Македонија како концепт. Кога и агрегираниот капацитет на двете институции би бил поголем, би се сметало и дека тој концепт е ефектуиран во доволна понуда. Во сегашна ситуација, единствено функционално што постои се

500.000 евра капацитет кај Гаранти Фонд. Дури и со најавеното зголемување на 1.500.000 евра, тоа е сеуште само незначителен процент на вкупното кредитно портфолио на банките. Тоа е дефинитивно недоволно за сите потреби што ќе се јават при редовно рефинансирање година за година на соодветниот дел на ова портфолио. Значи, и покрај претходните и постојните иницијативи, подрачјето на гарантниот фонд сеуште не може да се смета за исцрпено и во поглед на концептот и во поглед на износот, и тоа го отвора патот за евентуална посебна гарантна шема во рамките на МРФП.

Ц.3. ЦЕЛНИ ГРУПИ И ОБЛАСТИ

Една гарантна шема може да биде врзана за одредена кредитна линија (како НЕПА или ДЕГ) или генерална (како Гаранти Фонд и најавениот државен фонд). Во ситуација кога МРФП менаџира посебна кредитна линија, дури и доколку аспирациите во однос на овој гарантен фонд се поголеми, упатно е на почетокот гарантната шема да биде изработена само за сопствената кредитна линија, со цел на помал и многу добро познат примерок да бидат тестирани сите механизми.

Може да се каже дека целта на основањето на ГФ од страна на МРФП би била проширување на поддршката и помагањето на МСП во делокругот на олеснет пристап до партнер-банките, како и зголемување на нивната конкурентност во добивањето на кредитни средства.

Кредитни гаранции ќе се издаваат на клиенти на партнер-банките на МРФП, кои користат кредитните продукти согласно рамковните договори склучени помеѓу МРФП и партнер-банките. Кредитните гаранции ќе го покриваат ризикот на недоволен колатерал.

Постојат четири вида на МСП од аспект на целна група за воспоставување на гарантен механизам:

- Претпријатијата ги исполнуваат барањата за колатерал, но не и другите критериуми,
- Претпријатијата ги исполнуваат и условите за колатерал и другите критериуми,
- Претпријатијата ги исполнуваат другите критериуми, но немаат доволно колатерал,
- Претпријатијата не ги исполнуваат условите ниту за колатерал, ниту другите критериуми.

Функцијата на ГФ е да ги поддржува МСП дефинирани во третата група.

Во зависност видот на деловната активност и големината на трговските друштва, може да се одреди и целната група на ГФ. Поаѓајќи од постојните типови на клиенти, тие би можеле да се категоризираат согласно кредитната програма која ја поддржува МРФП, односно на трговски посредници за понатамошно позајмување на индивидуални земјоделци, самостојно вработени и претприемачи на микро претпријатија-индивидуални претприемачи (заем тип 1), мали претпријатија (заем тип 2) и микро претпријатија (заем тип 3). Не постојат битни причини за исклучување на која било целна група или сегмент од целна група, што значи дека би постоел апсолутен идентитет помеѓу целната група за МРФП кредити и целната група за МРФП гаранции.

Истото се однесува и на целната област - не постои посебна причина за дополнително регионализирање на гарантната шема, односно целна област пак би била целата територија на државата. Тоа исто така значително ќе го олесни администрирањето.

Ц.4. КРИТЕРИУМИ И УСЛОВИ ЗА ДАВАЊЕ НА ГАРАНЦИИ

а) Ефикасен дополнителен колатерал

Потешкотиите со кои се соочуваат МСП при добивањето кредити од формалниот банкарски систем, вообичаено се должат на 1. недостаток на оперативни можности за плаќање на обврските, 2. перформансите и 3. кредитоспособноста. Воглавно слабостите се однесуваат на малиот капацитет на активата и пасивата на кредитобарателот, кривката финансиска структура, неадекватност на капиталот и недостаток на колатерал. Високите оперативни трошоци и високиот ризик се главните две причини кои ги одвраќаат банките во одобрувањето на кредити на МСП или тоа го компензираат со строги и големи барања за колатерал.

МРФП преку ГФ има намера да даде поддршка на оние МСП кои со издавањето на гаранциите ќе успеат да го надминат јазот на недоволен колатерал.

б) Политика на поделба на ризикот

Поделбата на ризикот ќе биде една од политиките на МРФП во воспоставувањето на ГФ со партнер-банките. ГФ секако дека ќе преземе поголем дел од ризикот, но еден помал дел потребно е да се остави и на партнер-банките. Политиката за поделба на ризикот ги има следниве предности:

- Поделбата на ризикот ги обврзува партнер-банките да водат грижа за процената на кредитното барање, со цел да го намалат кредитниот ризик, во случајов поделен помеѓу партнер-банките и МРФП,
- Поделбата на ризикот креира партнерски односи помеѓу банките и МРФП,
- Со поделбата на ризикот МРФП делува како дополнителен обезбедувач на колатерал, со што се зголемува подготвеноста на партнер-банките за одобрување на кредити на МСП.

Вообичаениот опсег на преземен ризик од страна на Гарантниот фонд се движи помеѓу 50% до 90%. Пробивањето на овој долен лимит од 50% речиси би елиминирал секаков интерес на банките и би го поставило прашањето на опортуноста на таквиот фонд. Пробивањето на горниот лимит од 90% би значело премала одговорност на банките во целиот процес, а со тоа и загрозување на одржливоста на гарантната шема. Дури, и самите лимити 50% и 90% изгледаат неадекватни во тој поглед. Заради тоа, процентот на поделба на ризик сепак треба да се движи некаде помеѓу 60% и 80%, со тоа што конкретниот избор би можел да се оствари и во зависност од резултатите од разговорите со банките.

Процентот на поделба на ризикот би можел да биде фиксен за сите видови гаранции, а би можело да се постави и варијабилитет во зависност од видот на кредитната гаранција односно корисникот (по типови на заеми), или кредитниот бонитет на МСП, или перформансите на партнер-банката, или други критериуми. Таквиот варијабилитет може да цели на стимулирање извесна сакана структура на дадените гаранции, меѓутоа, дури и под претпоставка на целосна оправданост на таквите цели, едноставноста на администрирање на еден ист процент на поделба на ризик сепак изгледа дека е супериорно решение, посебно на почеток на функционирање.

ц) Надомест за гаранциите

Вообичаено е МСП да ја платат цената за недостаток на колатералот. Со тоа, самите МСП се стимулираат на поодговорно однесување при одлуката дали да се аплицира за гаранција и гаранцијата би се резервирала за МСП кои реално немаат доволен колатерал. Партнер-банките може да го наплаќаат надоместокот за издадените гаранции од МСП-корисници на таквите гаранции, за сметка на ГФ на МРФП.

Висината на надоместот треба да се разгледува од два битни аспекти: како мотивационен елемент и како покритие за очекуваните загуби.

Мотивациониот елемент се согледува во различните ефекти кои ги имаат релативно ниските и релативно високите надомести врз однесувањето на корисниците. Во ситуација на релативно ниски надомести, се јавува голем поттик кај корисниците да прибегнуваат кон ваков еден инструмент и да заштедат во однос на колатералот (со што и го сочувуваат тој колатерал за евентуален друг кредит и го минимизираат ризикот врз сопствениот имот). Во екстремниот случај кога цената на гаранцијата би била под цената на воспоставување хипотека се јавува дури и ценовен поттик за тоа. Од друга страна, при релативно висока цена на гаранцијата, корисниците би имале силен дестимуланс да извршат замена на колатералот со гаранцијата и гаранцијата би била резервирана само за корисниците кои навистина немаат колатерал (и неизбежните баратели со измамнички цели). Се разбира, екстремната варијанта тука е цената да биде прохибитивно висока и да елиминира секаква побарувачка.

Аспектот на покритие на загуби се рефлектира во настојувањето надоместот од гаранцијата да служи како извор на покритие за очекуваните загуби. За разлика од "воениот ризик", во случајот на ризикот од недоволен колатерал, загубите се актуарска категорија и можат да се одредат некои параметри. Така, загубите кај кредитите што се покриени со ваква гаранција не може да бидат пониски од загубите на вкупното кредитирање на банката. Дури, тие загуби треба да се малку повисоки заради повисокиот објективен фактор на ризик заради недоволноста на колатералот (кој истовремено ја намалува донекаде и спремноста на должникот за плаќање и го елиминира колатералот како извор на целосна наплата на кредитот). Доколку земеме дека оваа разлика во ризик ќе биде компензирана со поделбата на ризикот произлегува дека надоместот треба да биде приближно на висина на просечните кредитни загуби на партнер-банките (пресметано на новото кредитирање). Алтернативниот пристап е дека МРФП ќе биде однапред подготвен за "програмирана загуба" како цена за зголемување на пристапот кон кредит на недоволен колатерализираните баратели, но тоа оди спротивно на принципот на одржливост и репликабилност и затоа треба да се отфрли.

Слично на прашањето на поделба на ризикот, може надоместот да варира во зависност од низа критериуми, но, сепак, се препорачува надоместот да биде унифициран, посебно на почетокот на функционирање.

Надоместот може да биде изразен како еднократен надомест при одобрување на гаранцијата или како додаток на каматата, или како нивна комбинација. Едноставниот еднократен надомест не изгледа дека е најдобро решение од аспект на правичноста на цената и обезбедувањето доволно покритие од загуби. Другите две решенија се сосема прифатливи, со мала предност за комбинацијата како најпрактично (па и најиздашно решение).

д) Забрана за рефундирање на стари пласмани со новоодобрени кредити

На партнер-банките не би требало да им биде дозволено покривање на стари пласмани со новоодобрени кредити гарантирани од ГФ и тоа јасно треба да биде назначено во соодветните формални договори и помалку формални комуникации.

е) Кредитна процедура

Од партнер-банките се очекува да обрнат еднакво внимание при спроведување на кредитната процедура, без разлика дали се работи за гарантирани или негарантирани кредити. Вкупната процедура се дизајнира на начин кој внимава на задржување на елементите на одговорноста на банката за одобрување добри кредити.

Во случај на доспевање на гарантираните кредити, а претпријатието да не е во можност да ги измири обврските, банката треба да ги опомене кредитокорисникот и евентуалните гаранти за измирување на кредитот, или во спротивно да ги преземе сите мерки кои и стојат на располагање за наплата на кредитот, согласно воспоставените процедури за наплата на доспеаните, а неплатени побарувања. Дури и кредитот да е исплатен преку наплата на гаранцијата од ГФ, партнер–банката и понатаму треба да ги спроведува своите процедури за наплата на доспеаните побарувања од кредитокорисникот.

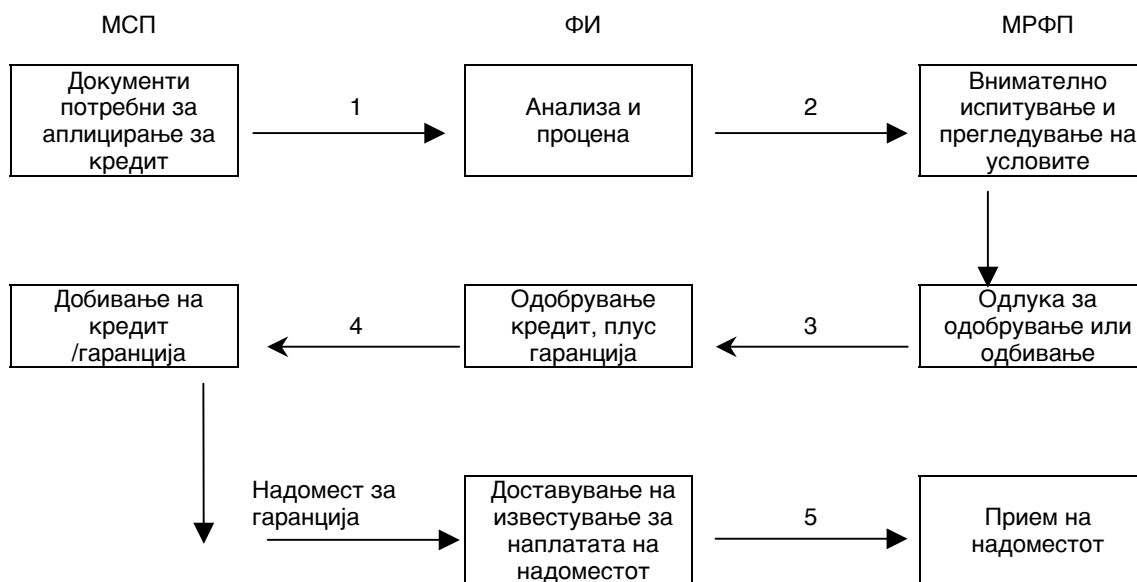
Ц.5. ПРОЦЕДУРА–МЕХАНИЗМИ ЗА ДАВАЊЕ НА ГАРАНЦИИ

МРФП ќе ги користи филијалите и експозитурите на партнер–банките за издавање на кредитни гаранции.

Имајќи ја во предвид постојната поставеност на реализацијата на кредитната програма на МРФП преку акредитираните банки, поднесувањето на барањата за издавање на гаранции би се одвивало преку партнер–банките. Останатите можни опции за аплицирање (директно во МРФП, други финансиски институции и сл.) во моментот не би требало да се третираат.

Барањето за кредитна гаранција вообичаено се прегледува и обработува во редовна кредитна процедура во акредитираните банки. Партнер–банките ќе го препорачаат барањето до МРФП за издавање на гаранцијата, единствено ако апликацијата се однесува на потребата за дополнителен колатерал или на покривањето на воениот ризик. Упатувањето на барањето за гаранција би се одвивало заедно со упатувањето на барањето за финансирање на кредитот.

Шематски приказ на Редовна постапка



Појаснување:

Фаза 1: МСП доставуваат документација за кредитно барање до ФИ (финансиски институции – акредитираните банки).

Фаза 2: Доколку ФИ се сретне со случај на недостаток на колатерал, а барањето ги исполнува условите и критериумите, ФИ пристапува кон почетна кредитна анализа и процена на барањето, а потоа релевантните документи ги препратува до МРФП.

Фаза 3: По вообичаеното испитување и прегледување на кредитното барање од ФИ, плус посебното разгледување во однос на понудениот и вреднуваниот колатерал, МРФП ќе ја извести ФИ за прифаќање на барањето за кредит и/или гаранција и ќе достави соодветни поединечни договори за кредит.

Фаза 4: По приемот на известувањето, ФИ ќе пристапи кон одобрување на кредитот, согласно вообичаената постапка, со единствена измена што договорот за кредит ги содржи соодветните измени во врска со гаранцијата.

Фаза 5: ФИ ќе достави известување за наплатата на надоместот за гаранцијата и ќе го трансферира надоместот наплатен од должникот на сметка на МРФП.

Ц.6. РИЗИЦИ

а) Недоволен интерес на банките

Ваков недоволен интерес може да се јави заради недоволна побарувачка од корисниците (на пр. заради непостоење потреба или превисока цена) или постоење на супериорни алтернативни гарантни механизми. Постојната недоволна понуда на гарантни механизми за недостиг на колатерал го решава овој проблем во сите аспекти, освен доколку цената на гаранцијата е прохибитивна. Имено, потребите на корисниците се неспорни, а постојната понуда е дефинитивно недоволна, а камоли супериорна.

Вистинската манифестација на овој ризик би била евентуалната неподготвеност на банките воопшто да прифаќаат недоволен колатерал дури и ако се јавува извесна процентуална гаранција. Можната причина би била концептуалното несогласување со таквото кредитирање, комбинирано со процент на поделба на ризик кој би се перцепирал за недоволен за покривање на фактичкиот ризик. Во овој случај, решението на овој ризик не е толку во зголемување на процентот на поделба на ризик до нивото кое е комотно за банките (затоа што тоа би ја поткопала одржливоста на гарантниот механизам, туку наоѓање на добар оптимум. Во краен случај, смислата на гарантниот фонд не е само подобрување на пристапот, туку и охрабрување на банките да “експериментираат” со кредитирање и со помалку строг колатерал како предуслов за евентуална промена на нивните практики.

б) Користење на гарантниот фонд за веќе одобрени кредити

И тука се јавува класичниот ризик дека банката нема да го користи гарантниот фонд за нови ризици од одобрување нови кредити, туку за покривање на постојни ризици кај постојни (лоши) кредити.

Тоа би било сигурно многу примамливо за банките. Меѓутоа, оваа гарантна шема е секундант на постојната кредитна линија на МРФП која подразбира рефинансирање фактички на нови кредити. Ова е потенцирано и со фактот што основниот формулар за кредит кој банката го поднесува во МРФП бара произнесување на банката за постојното ниво на побарувања од тој клиент, што уште повеќе го отежнува тоа. Сето ова значи дека користењето на гаранцијата за такви намени би била грубо кршење и на основниот рамковен договор, а не само на другите договорни акти кои би се склучиле помеѓу МРФП и партнер-банките при реализацијата на гарантниот фонд. Во таква ситуација, се верува дека долгорочните бенефити од партнерскиот договор ќе бидат позначајни за банките од еднократните користи на покривање на постојните лоши кредити.

ц) Користење на гарантниот фонд за структурирање на кредитниот ризик

Еден вид рационално користење на гарантниот механизам е една поголема изложеност на еден клиент спрема банката да биде структурирана така што колатералот е концентриран во делот на изложеноста кој е финансиран и покриен од

банката, а остатокот е “паркиран“ под гарантен механизам. Тоа го подобрува ризичниот профил на банката за сметка на гарантниот фонд. Тоа овозможува и банката, во случај на проблематизирање на кредитот, да го реструктурира својот дел од кредитот, а веднаш да го ликвидира оној дел кој е покриен со гаранција.

Овој вид на “конкуренција“ треба да биде изричито регулиран во договорните акти. Парцијалното рефинансирање е сосема во ред и треба да остане како практика (односно, не смее да се исклучи), но таа парцијалност не смее да се протега и на колатералот. Можни се два вида на регулирање на ова прашање: а) рамковен колатерал - комплетниот колатерал да служи за покривање на вкупната изложеност; б) дефинитивна наплата - односот МРФП-банка да се смета за целосно ликвидирање само откако е ликвидирање и вкупниот однос банка-клиент. Ниту еден од овие два начина не е сеопфатен и целосно задоволителен и можно е дека единствен фактор на одвраќање ќе биде партнерскиот однос, а единствена процедура која ќе го поддржи тоа ќе биде непосредното разгледување од случај во случај.

д) Користење на гарантниот фонд само како дополнителна заштита

Гарантниот фонд може да биде користен не за кредитирање на маргиналните барања за кредити, туку само како дополнителен колатерал за кредити кои и онака би се одобриле. Со тоа, гарантниот фонд ќе се реализира, сигурноста ќе биде дури и поголема, но основните цели на гарантниот фонд нема да бидат исполнети.

Единствен директен контролор на овој ризик е цената на гаранцијата која значи релативно поскапување на кредитот и носи извесна потреба на банката тоа да го оправда пред клиентот. Постои и индиректна контрола во смисла на потпирање на рационалното банкарско размислување дека ваквото дополнување на гаранцијата сепак ќе биде резервирано за случаите на конкретна потреба. Најпосле, најдобрата контрола е сепак барањето во формуларот за користење на гаранцијата да се бара наведување на сите колатерали и на нивната проценета вредност.

е) Користење на гарантниот фонд за задржување/зголемување на депозитот

Во ситуација кога гарантниот фонд се реализира преку депозит кој е положен во банката, една банка може рационално да одлучи да го користи овој фонд и кога треба и кога не треба само за да добие корисен долгорочен депозит.

Овој ризик е неизбежен во случаите кога гарантната шема се реализира преку директен депозит. Тој може да се совлада со супституирање на депозитот со банкарска гаранција (како кај случајот на Гарантни Фонд). Тој може да се контролира и преку спомнатиот формулар за колатералот. Сепак, поупатно изгледа користењето на гаранцијата преку положување депозит да се одвива внимателно на почетокот и да се изврши експанзија дури откако ќе биде увидено конкретното однесување на банките.

ф) Исцрпување на гарантниот фонд заради претерани штети

Доколку гарантниот фонд има загуби повисоки од акумулираните провизии минус оперативни трошоци тогаш имаме проблем на одржливост затоа што тој постепено ќе се подјадува се до негово целосно губење и потреба од рекапитализација.

Овој ризик може да се контролира само од аспект на внимателност заради спречување на евентуално измамничко однесување на банките, што е малку веројатно во кредитна програма која се потпира на акредитација и внимателен избор на партнер-банки. Доколку факторот измама се исклучи (а го игнорираме и факторот среќа), овој ризик е неконтролабилен, затоа што зависи од нешто што е сосема вон опфатот на МРФП: дали една банка ќе успее да изгради добра процедура на одобрување кредити со недоволен колатерал, или не. Во екстремна варијанта, тогаш кога една банка одобрува само целосно колатерализирани кредити, постоењето на гарантна шема за недоволен колатерал значи наведување на банката на користење нов кредитен продукт на

недоволно колатерализирани кредити и нема можност да се предвиди крајниот резултат од таков нов потфат.

Од друга страна, доколку гарантниот фонд нема никакви загуби, односно има загуби помали од нормалните загуби на банката, тогаш можеби одржливоста е обезбедена, но се поставува прашањето на оправданоста. Имено, малите загуби можат да значат дека кај гарантниот фонд се јавила инверзна селекција на ризик во смисла на нејзина употреба само кај веќе сигурни кредити. Се разбира, најдобриот исход е да се констатира дека гарантниот фонд “докажал” дека кредитите со повнимателна анализа на ризиците, а без целосно задоволителен колатерал, се поквалитетни од оние кредити каде задоволителниот колатерал оневозможил докрај квалитетна кредитна анализа. Во секој случај, оцената на крајните ефекти од гарантниот фонд нема да биде лесна задача и тие ефекти нема да бидат лесно видливи и читливи.

Ц.7. СТРАТЕГИЈА НА ИЗЛЕЗ

Во отсуство на некоја прецизна статистика, најчест претпоставен излез на гарантните фондови е нивното исцрпување заради преголеми штети, посебно кога процентот на поделба на ризик е повисок. Втор најчест излез е замирањето заради некористење, првенствено заради премала заинтересираност на банките, мотивирано или од премала поделба на ризик или од преголеми загуби во тој дел или од несигурност во реализацијата на гаранцијата. “Најубавиот” излез на еден гарантен фонд - да биде непотребен заради пројавување на подготвеност кај банките да одобруваат недоволно колатерализирани кредити без барање на дополнителни гаранции - е речиси само теоретски, затоа што гарантните ризици не решаваат моментална имперфектност на пазарот која лесно се корегира.

Во конкретниот случај на гарантен фонд поврзан со кредитната програма на МРФП, можен излез е и заживување на алтернативните гарантни фондови до ниво до кое дополнителниот гарантен фонд на МРФП би бил непотребен.

Се додека не се јават издашни и ефикасни гарантни фондови, гарантниот фонд на МРФП би постоел и би лавирал помеѓу двата ризици на исцрпување и ирелевантност. Објективно, таквото лавирање е тешко да биде долготрајно и е нормално да се очекува настанување на еден од тие два ризици да се оствари и да дојде до крај на гарантниот механизам. Впрочем, успешноста на гарантниот механизам не би се мерела толку со тоа колку време тој ќе издржи, туку дали барем донекаде ќе ја отвори можноста за пофлексибилно кредитирање од страна на банките.

Д) ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЈА

Д.1. ПРОЦЕДУРА

Гарантните фондови претставуваат компонента на Стратешкиот план на МРФП за периодот 2003-2006 и како такви може формално да се реализираат во рамките на овој план и во овој период.

Сепак, на таквото иницирање пожелно е да претходи посебна расправа во рамките на Одборот на старатели која, врз база на подготвената студија, уште еднаш би расправал за опортуноста и оправданоста на двата гарантни фондови одделно. Оваа расправа би можела да резултира во една посебна стратегија и рамковна платформа за избраните гарантни фондови која би ги повторила основните принципи и би ги дала насоките за понатамошната процедура.

Не прејудицирајќи ги заклучоците кои би произлегле од расправата на Одборот на старатели (на што треба да претходи и ограда од прејудицирање и на самата потреба од расправа на Одборот за старатели), се чини дека оптималниот редослед на чекори е следниот:

- првични разговори со банката врз база на евентуалната стратегија и/или рамковната платформа, или само студијата;
- повторно разгледување на стратегијата/платформата/студијата во светло на првичните разговори;
- подготвување на нацрт договорните акти (вклучително и процедурите и формуларите) кои би ги регулирале гарантните фондови;
- доставување на овие материјали до банките како основа за преговори;
- водење конкретни преговори со банките
- финализација на договорните акти врз база на тие преговори;
- составување посебен финансиски правилник на МРФП за гарантните фондови;
- составување интерни процедури на МРФП за ракување со, и следење на, гарантните фондови;
- дополнување на системот на следење со компонентата на следење на гарантните фондови;

Не изгледа упатно посебно јавно претставување на кој било од двата гарантни фондови, и покрај посебната промотивна вредност што тоа може да го има. Иако тие не треба да бидат криени и премолчувани, двата гарантни фондови се првенствено прашање на релација МРФП-банка, а клиентите во нив би се вовеле на иницијатива и по идентификација од банката. Притоа, тие можат да бидат и слободно спомнувани во најразлични контакти со евентуално заинтересирани клиенти.

Клучот на ваквото размислување е што клиенти со недоволен колатерал и онака се јавуваат во банките, додека во однос на воениот ризик, тој ризик не е единствената причина за слабиот пристап на ризичните региони кон банкарски кредити, така што нагласувањето на тој воен ризик само ќе даде прилична лажна надеж за радикално поголема достапност на кредитите за клиентите од тие региони.

По извесно време, пократко или подолго, двата гарантни фондови би станале доволно познати и во таква ситуација јавната промоција не само што би можела да се направи, туку таа веќе би била фактички реализирана. Меѓутоа, дотогаш би биле познати веќе првите оценки од нивното функционирање што ќе го олесни и јавното претставување.

Д.2. ПОТРЕБНИ РЕСУРСИ – ЧОВЕЧКИ, МАТЕРИЈАЛНИ И ФИНАНСИСКИ

Потребните ресурси се битно различно во одделните фази на гарантниот фонд:

а) во фазата на проектирање (start-up трошоци)

- формулирање на процедурата за имплементација на гарантните фондови;
- другите фази дадени во поглавието за процедурата (или други избрани фази);

Потребните ресурси во оваа фаза се состојат од соодветни часови на менаџментот и службениците како интерен опортунитетен трошок и сосема скромни екстерни трошоци во поглед на правната експертиза на предлог-договорите и евентуална сосема мала експертска поддршка во формулирањето на платформата и подготвувањето на предлог документите. Материјалните трошоци се занемарливи.

б) во фазата на реализација (одобрување на гаранциите)

- разгледување на исполнувањето на условите пред одобрување на гаранцијата;
- менување на каматната стапка во договорите и амортизациониот план, како и на еднократната провизија;
- постојано оценување дали ризичноста и ефектите од гарантните фондови се такви што МРФП треба да престане со едниот или другиот гарантен фонд.

Во фазата на реализација единствен реален трошок е краткотрајното разгледување на оправданоста на барањето за покривање со гаранција од аспект на проверка на логиката на наведените ефекти на кредитот врз ризичните региони (кај воениот ризик) и условите за издавање на гаранцијата (кај недостигот на колатерал), што е сосема мало. Откако променетата каматната стапка и еднократна провизија ќе се вметнат во договорот и амортизациониот план (што е пак прашање на минути), целата шема функционира без никаква промена во однос на “редовните” кредити. Значи, материјалните трошоци се речиси непостојни.

Во поврзаната фаза на следење на гарантните фондови ќе се јави потреба од потрошок на време и на менаџментот и на службениците во рамките на редовното набљудување на работењето. Иако тука веќе има реален потрошок, сепак ниту тој не бара посебно буџетирање и анализа.

ц) во фазата на активирање на гаранциите (ако настапи ризичниот настан)

- проверка на вистинитоста на тврдењето на банката за ризичниот настан. Кај гарантниот фонд за воен ризик се јавуваат следните дополнителни чекори:
- одлучување за начинот на настапување кој е најдобар за интересите на МРФП
- преговори за банките за натамошното постапување;
- воспоставување посебен систем на следење на таквите кредити;
- евентуално преземање на функцијата на лобирање за реализација на колатералот;
- евентуално преземање на функцијата на сопственост и владение врз колатералот, до моментот на продажба на истиот.

Ова е најскапата фаза, како од аспект на потребното менаџерско и службеничко време, така и од аспект на екстерните трошоци посебно доколку колатералот или правото на него ќе се прими во сопственост и владение. Оваа “скапа” фаза би можела значително да поевтини доколку со банките се постигне договор МРФП да ги снесува непосредните трошоци поврзани со управувањето со колатералот, додека банката да не фактурира за времето потрошено од персоналот на банката.

Е) АНЕКСИ

АНЕКСИ КОН СТУДИЈАТА

- Подетален опис на постојните гарантни шеми во Македонија
- Гарантни фондови во земјите од регионот
- Табулирана база на гарантните фондови во светот
- Опис на базата на гарантни фондови во светот
- Подетален опис на МИГА гаранциите

ДОПОЛНИТЕЛНИ МАТЕРИЈАЛИ

- Предлог-закон за гарантен фонд (Македонија)
- Предлог-закон за гарантен фонд (Србија)
- База на гарантни фондови во светот
- Опис на турскиот гарантен фонд КГФ
- Опис на чешката програма за гарантен фонд
- Evaluating Credit Guarantee Programs in Developing Countries
- Credit Guarantees: An assessment of the state of knowledge and new avenues of research
- Guarantee Funds and NGOs: Promise and Pitfalls
- Список на литература за гарантни фондови