

Jacek Adamek

**PODZIAŁ RYZYKA TRANSAKCJI KREDYTOWEJ
JAKO ELEMENT DZIAŁALNOŚCI INSTYTUCJI
PORĘCZEŃ KREDYTOWYCH
DLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW¹**

1. Wstęp

Luka w zabezpieczeniu transakcji kredytowej staje się jedną z podstawowych, lecz nie jedyną, przyczyną utrudnień, jakie napotykać małe i średnie przedsiębiorstwa w dostępie do formalnych źródeł kapitału kredytowo-pożyczkowego. Wśród bankowców przeważa opinia o: a/ wysokich kosztach operacji kredytowych nawiązywanych z małymi przedsiębiorstwami w stosunku do ich jednostkowej wartości, b/ nadmiernym, w stosunku do oczekiwań, poziomie ryzyka takich transakcji, c/ asymetrii informacyjnej utrudniającej prawidłowe oszacowanie potencjału zagrożeń związanych ze współpracą kapitałową pomiędzy bankiem a kredytobiorcą z sektora MŚP [Oehring 1993, s. 2]. Przeciwdziałanie tym negatywnym wyobrażeniom o małych i średnich przedsiębiorstwach przybiera różnorakie postaci i odnosi się m.in. do tworzenia odpowiednich warunków prawnych, instytucjonalnych i gospodarczych, których ostatecznym celem jest podniesienie zdolności kredytowej tych podmiotów (warunkuje ona ostatecznie możliwość wykorzystania kapitałów obcych oferowanych przez instytucje rynku finansowego).

Wśród elementów otoczenia instytucjonalnego małych i średnich przedsiębiorstw, kształtujących w sposób bezpośredni ich zdolność do zaciągania zobowiązań kredytowych, znajdują się fundusze, programy, plany, poręczeń/gwarancji kredytowych², których celem działania jest przejście od instytucji finansowej

¹ Praca naukowa finansowana ze środków Komitetu Badań Naukowych w latach 2003-2005 jako projekt badawczy – 2HO2C 037 25 pt. *Fundusze poręczeń i gwarancji kredytowych a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw – doświadczenia polskie i międzynarodowe*.

² Brak jednoznacznego określenia nazwy tych instytucji. W praktyce gospodarczej różnych krajów przyjmują one miano funduszy, programów, planów, korporacji, stowarzyszeń itp., ponadto do określenia produktów oferowanych przez te podmioty w zależności od kraju i specyfiki prawnej wykorzystuje się pojęcie gwarancji i poręczenia. Dlatego też w referacie tym określenia te będą używane zamiennie.

części lub całości ryzyka, po to by w sytuacji niewywiązania się kredytobiorcy ze spłaty kredytu przejąć na siebie kompensatę powstającej w ten sposób straty. Przed funduszami poręczeniowymi obok celu podstawowego stoi wiązka celów szczegółowych, do których zaliczyć możemy np.: wsparcie i intensyfikację procesów uczenia się – przez banki i pożyczkodawców – zasad i uwarunkowań współpracy z małymi i średnimi przedsiębiorstwami, zwiększenie liczby podmiotów wykorzystujących kredyt/pożyczkę z tych samych środków, przechodzenie przedsiębiorców z nieformalnego rynku usług finansowych do legalnie działających instytucji bankowych i pożyczkowych.

Praktyka gospodarcza i analiza źródeł literaturowych dowodzą, iż wśród elementów warunkujących powodzenie prowadzonej działalności poręczycielskiej wymienić należy tzw. czynniki zewnętrzne, do których zaliczamy m.in.: poziom rozwoju rynku finansowego, lokalną sieć banków i inflację, oraz kształtowane przez instytucję poręczeniową czynniki wewnętrzne, do których należą: dobór grupy docelowej, prawidłowe zarządzanie portfelem poręczeń/gwarancji, odpowiedni podział ryzyka pomiędzy strony związku gwarancyjnego/poręczeniowego.

Właśnie dystrybucja ryzyka instytucji gwarancyjnej jest osią tego artykułu. Wynika to z kilku przyczyn. Po pierwsze, problem dystrybucji ryzyka jest jedną z najważniejszych kwestii kształtujących wymiar jakościowy i ilościowy efektów działania instytucji poręczeniowych, po drugie, istnieje bardzo duże zróżnicowanie szczegółowych rozwiązań dystrybucji ryzyka w funkcjonujących na świecie podmiotach zajmujących się świadczeniem tego rodzaju usług, po trzecie, analiza doświadczeń międzynarodowych pozwala na dokonanie porównań z rodzimymi rozwiązaniami dystrybucji ryzyka stosowanymi przez polskie fundusze poręczeń oraz, po czwarte, szczegółowa analiza rozwiązań praktycznych i teoretycznych dotyczących kwestii podziału ryzyka umożliwia sformułowanie tzw. pożądanej praktyki w tym obszarze działania podmiotów poręczeniowych.

2. Przeniesienie ryzyka jako instrument sterowania ryzykiem kredytowym

Określenie istoty przeniesienia ryzyka jako instrumentu wykorzystywanego w optymalizacji ekspozycji na ryzyko kredytowe wymusza w pierwszym rzędzie konieczność zdefiniowania pojęcia sterowania, ze szczególnym uwzględnieniem sterowania ryzykiem kredytowym. Zatem przez sterowanie można rozumieć np. „wszelkie, celowe oddziaływanie jednego systemu na inny w celu otrzymania takich zmian przebiegu procesu zachodzącego w przedmiocie sterowania lub stanu sterowanego systemu w danej chwili, które uważa się za pożądane” [Bielski 1992, s. 490].

Odnosząc ideę sterowania do ryzyka kredytowego, należy podkreślić, iż sterowanie tym zagrożeniem przybierać będzie formę oddziaływania tak na przyczyny, jak i na skutki ryzyka kredytowego, celem utrzymania jego potencjału na akceptowanym przez obiekt sterujący poziomie, narzędzia zaś i metody wykorzystywane

w tym procesie stanowią pochodną obszarów ich zastosowania, utożsamianych z obszarami sterowania ryzykiem kredytowym. Na przykład V. Pfeifer [1991, s. 68 i nast.] wyróżnia dwa podstawowe obszary tego sterowania: a) **obszar unikania ryzyka**, związany z pozyskiwaniem informacji o zdarzeniach i sytuacjach, którym towarzyszy ryzyko; na ich podstawie podejmuje się decyzje o rezygnacji z rynków docelowych obarczonych nieakceptowanym poziomem zagrożeń kredytowych, b) **obszar kształtowania ryzyka**, w którym wyodrębnia się grupę działań i decyzji skierowanych na minimalizację skutków ponoszonego ryzyka, jak również redukcję przyczyn jego występowania. Z kolei M. Schulze [1984, s. 57 i nast.] wyodrębnia tzw. **aktywne i pasywne sterowanie** ryzykiem. Pasywne sterowanie ryzykiem polega na przejmowaniu ryzyka z drugiego planu, czyli świadomym wykorzystaniu potencjałów ryzyka na tle pewnej przezorności odnoszącej się do bieżącej działalności firmy.

Spektrum działań i narzędzi angażowanych w obszarze kształtowania ryzyka (V. Pfeifer) i aktywnego sterowania ryzykiem (M. Schulze) pokrywa się lub uzupełnia. W ich zbiorze możemy wyróżnić:

- podział wtórny ryzyka, prowadzony na podstawie przeniesienia, ubezpieczenia i rekompensowania zagrożeń,
- kompensowanie ryzyka poprzez tworzone rezerwy,
- *risk taking*, czyli tworzenie potencjału wyrównawczego jako wyrazu swoistej gotowości do podejmowania ryzyka,
- zmniejszanie ryzyka poprzez jego ograniczanie, dywersyfikację i podział.

Podkreślić należy, że wykorzystanie wskazanych wyżej narzędzi optymalizacji zagrożeń związku kredytowego będzie uzależnione od przyjętej strategii kształtowania ryzyka, tak przed, jak i w toku trwania transakcji kredytowej.

W kwestii sterowania ryzykiem kredytowym w instytucji poręczeniowej na uwagę zasługuje kilka faktów. Oto one:

1. Instytucja bankowa i podmiot udzielający poręczeń kredytowych są narażone na ten sam potencjał ryzyka kredytowego transakcji pożyczkowej i czynniki go kształtujące.
2. Wobec jednakowej ekspozycji na ryzyko kredytowe zasadne wydaje się twierdzenie, iż podmiot gwarancyjny może, a nawet powinien stosować te same narzędzia sterowania ryzykiem kredytowym, które wykorzystuje w tym procesie przedsiębiorstwo bankowe.
3. Odmienne postrzegać można rolę poręczyciela i banku w procesie optymalizacji ryzyka kredytowego. Pierwotnym zadaniem poręczyciela staje się przejęcie części lub całości ryzyka transakcji kredytowej od instytucji bankowej czy pożyczkowej. Dzięki temu usługa poręczenia/gwarancji, jak i podmiot ją świadczący może spełnić zadania, które przed nim postawiono. Z drugiej strony warunkiem skuteczności działania instytucji poręczeniowych jest również konieczność zabezpieczania się przed nadmiernym ryzykiem kredytowym, stąd też jednostki te muszą opierać swoją działalność na podziale ryzyka pomiędzy strony transakcji poręczeniowej.

3. Podział ryzyka podmiotów poręczeniowych/gwarancyjnych – ujęcie teoretyczno-empiryczne

Analiza zagadnień teoretycznych oraz obserwacja rozwiązań praktycznych dotyczących kwestii podziału ryzyka jednostek świadczących usługi poręczeniowe/gwarancyjne przeprowadzona zostanie w przekroju stron transakcji, przejmujących część ryzyka związku kredytowego (poręczeniowego). Są nimi:

- a) kredytodawca (pożyczkodawca),
- b) kredytobiorca,
- c) podmiot oferujący re-gwarancje dla zobowiązań instytucji poręczeniowych (strona ta występuje w nielicznych systemach/programach poręczeń kredytowych działających na świecie).

Podział ryzyka pomiędzy poręczycielem a bankiem (pożyczkodawcą)

Podział ryzyka podmiotu gwarancyjnego i przeniesienie na kredytodawców/pożyczkodawców jest realizowany za pomocą tzw. pokrycia gwarancyjnego/poręczeniowego wyrażonego przez procent wartości udzielonego kredytu/pożyczki. Przyjmuje się naczelną zasadę, iż poziom tego pokrycia winien być na tyle wysoki, aby skłonić instytucje bankowe do efektywnej współpracy z poręczycielem/gwarantem, ale również na tyle niski, aby nie doprowadzić do wyłączenia odpowiedzialności banku za rozwój związku kredytowego. Jak wskazują autorzy opracowania *Credit Guarantee Schemes for Small Business Lending* [1997, s. 47], „tylko poprzez proces uczenia się oceny ryzyka i częstą ekspozycję na tego rodzaju zagrożenia, bank posiada umiejętność podejmowania stosownych decyzji, co do udzielania pożyczek na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw”.

Dokonując oceny poziomów pokrycia gwarancyjnego kredytów i pożyczek oferowanych przez poręczycieli, należy wskazać na kilka okoliczności decydujących o tych wartościach. Są nimi m.in.:

- siła kapitałowa instytucji gwarancyjnej,
- grupa docelowa, której oferowany jest produkt poręczeniowy,
- planowany poziom strat poręczyciela,
- możliwości pozyskania kapitałów angażowanych w działalność poręczycielską,
- historyczne doświadczenia związane ze współpracą instytucji bankowych z sektorem MŚP,

Podział instytucji poręczeniowych oparty na poziomie oferowanych gwarancji, a więc i na wielkości ryzyka przenoszonego na kredytodawców, może bazować na wyróżnieniu poręczycieli oferujących pokrycie stuprocentowe i bliskie temu poziomowi oraz poręczycieli, którzy przenoszą na kredytodawców większą część ryzyka, mieszczącą się w granicach 15-50%³.

³ Istnieją tylko jednostkowe przypadki udzielania gwarancji/poręczeń na poziomie mniejszym niż 50%.

Sięgający 100% wartości kredytu/pożyczki poziom gwarancji jest oferowany np. przez systemy gwarancyjne funkcjonujące w Japonii, Korei, USA, Hiszpanii. Przyjęcie tak wysokiego ryzyka transakcji kredytowej przez instytucję poręczeniową wiąże się zazwyczaj z rezerwowaniem dla siebie ostatecznej weryfikacji aplikacji kredytowej i decyzji o udzieleniu zasilenia kredytowego. Z drugiej strony, gwarancje/poręczenia o takim poziomie są oferowane przez doskonale wyposażone kapitałowo organizacje, wspomagane przez państwo (dotacje, pożyczki, granty), działające w wysoko uprzemysłowionych krajach, w których funkcjonuje dobrze rozwinięty sektor finansowy. Inną cechą instytucji poręczeniowych oferujących bardzo wysoką wartość pokrycia gwarancyjnego jest zdecentralizowanie filii, oddziałów instytucji gwarancyjnych, dojrzałość organizacyjna i produktowa oraz ukierunkowanie tych gwarancji na specyficzne grupy docelowe (np. w Korei grupą tą są małe i średnie podmioty gospodarcze wdrażające nowe technologie [Hatakeyama 1996, s. 201]).

Udzielanie poręczeń sięgających 100% wartości kredytu/pożyczki winno być również rozpatrywane przez pryzmat problemu *moral hazard*. Otóż taka stopa pokrycia gwarancyjnego jednoznacznie zdejmuje z instytucji bankowej obowiązek należytego rozpoznania ryzyka transakcji, jego monitorowania i sterowania nim, a to przekłada się na wzrost strat podmiotów gwarancyjnych. Przykładem tego jest przypadek litewskiego rolniczego funduszu poręczeń kredytowych oraz kanadyjskiego SBLA. Litewski fundusz poręczeniowy oferował stuprocentowe pokrycie gwarancyjne kredytów finansujących zakup traktorów i innych maszyn rolniczych, które stanowiły równocześnie zastaw na rzecz funduszu, traktowany jako ewentualne zabezpieczenie jego roszczeń. W ciągu trzech lat prowadzonej działalności, fundusz ten stał się największym właścicielem maszyn rolniczych na Litwie, duża liczba pożyczek stała się złymi długami, a wartość maszyn i części zamiennych do używanego sprzętu rolniczego spadła, co zdecydowało o poważnych trudnościach finansowych gwaranta [Rute 2002, s. 3]. Podobna sytuacja zaistniała w kanadyjskim programie poręczeniowym SBLA, który w 1993 r. podniósł poziom swych gwarancji z 85 do 90%. Skutek tej decyzji był natychmiastowy i bardzo drastyczny: nastąpił nagły przyrost wartości niedotrzymanych zobowiązań kredytowych jako wynik ukierunkowania się kredytodawców na bardziej ryzykowne transakcje. Zwiększenie strat programu wymusiło na nim korektę oferowanych gwarancji do poziomu 85%, której dokonano już w 1995 r. [Riding, Haines 2001, s. 595-612].

Innym, oprócz zjawiska *moral hazard*, negatywnym efektem oferowania gwarancji pokrywających blisko 100% wartości transakcji kredytowej jest ograniczenie efektu uczenia się instytucji bankowych. Przyjęcie takiego poziomu pokrycia ewentualnych strat, jak już wcześniej wspomniano, wymusza na instytucjach poręczeniowych podjęcie działań związanych z oceną ryzyka, ostateczną aprobatą kontraktu kredytowego i odzyskiwaniem ewentualnych należności po uruchomieniu poręczenia. W takim przypadku wszystkie te obowiązki, nie obciążając instytucji bankowej, pozbawiają ją możliwości nabywania praktycznych doświadczeń w

obsłudze specyficznych klientów, jakimi są małe i średnie przedsiębiorstwa. Wydaje się więc, iż nadmierny poziom gwarancji sam w sobie ogranicza możliwość osiągnięcia celów stawianych przed produktem poręczeniowym i instytucją go oferującą.

W większości przypadków instytucje poręczeniowe przyjmują w swej działalności inną filozofię, której wyrazem staje się przenoszenie na kredytodawców wyższego potencjału ryzyka transakcji, w myśl zasady wskazującej, że w każdym systemie gwarancyjnym podmiot udzielający kredytu winien wkalkulowywać w swą działalność pewne ryzyko. Sytuacja taka przyczynia się do ograniczenia zjawiska *moral hazard* dotyczącego kredytodawcy, umożliwia mu nabywanie doświadczeń i praktyki w obsłudze kredytowej beneficjentów usług poręczeniowych oraz wymusza podejmowanie niezbędnych kroków optymalizujących część ryzyka pozostawianego po jego stronie.

Analiza rozwiązań praktycznych oraz studia literaturowe pozwalają stwierdzić, iż w grupie podmiotów poręczeniowych ukierunkowanych na oferowanie poręczeń w przedziale 50-85% jedna trzecia oferuje zabezpieczenie pożyczek/kredytów o wartości 50%, dwie trzecie zaś między 65 a 85%. Pamiętać należy, że stopa ryzyka, pozostawiana po stronie poręczyciela (a zarazem przekazana na stronę kredytodawcy) zawsze winna uwzględnić kształtowanie zainteresowania instytucji bankowych/pożyczkowych współpracą z podmiotami poręczeniowymi. Dlatego też ustalenie jej na poziomie 50% może doprowadzać do:

- a) niskiej atrakcyjności poręczenia dla instytucji bankowych,
- b) konieczności dublowania działań i czynności związanych z procesem screenu i monitoringu transakcji,
- c) wzrostu kosztów administracyjnych tak po stronie banku, jak i poręczyciela,
- d) konieczności przedstawienia przez kredytobiorcę dodatkowego zabezpieczenia osobistego na niepokrytą poręczeniem część kredytu/pożyczki, co w ostateczności kłóci się z założeniami i celami działania podmiotów poręczeniowych.

Interpretacja informacji opisujących działające podmioty gwarancyjne pozwala stwierdzić, że większość systemów o pięćdziesięcioprocentowym pokryciu ryzyka związanych jest z tzw. portfelowym mechanizmem dostawy usług poręczeniowych [7, s. 5], na którego podstawie wszystkie kredyty kwalifikujące się pod względem przyjętych cech jakościowych i/lub wartościowych są obejmowane poręczeniem bez względu na indywidualny poziom ryzyka czy statusu zabezpieczenia oferowanego przez kredytobiorcę. Są to również systemy związane z bezpośrednim udzielaniem pożyczek dla MŚP (np. w Indiach, Indonezji, Pakistanie). Poza tymi przypadkami systemy pięćdziesięcioprocentowe funkcjonują również w Egipcie, Tajlandii, Meksyku i Peru [Pombo, Herrero 2001].

Rozpatrując podmioty poręczeniowe oferujące pokrycie ryzyka na poziomie 65-85% wartości kredytu/pożyczki, dostrzegamy dużą różnorodność rozwiązań i podstaw ustalania stopy ryzyka. Na przykład wiele programów gwarancyjnych ma

zróznicowane poziomy gwarancji w stosunku do określonych cech podmiotów lub ich projektów podlegających finansowaniu kredytowemu. Staje się to wynikiem chęci wsparcia młodych przedsiębiorstw, firm rozpoczynających działalność, w odróżnieniu od tych, które posiadają ustabilizowaną pozycję. Przeciwnieństwem tego rozwiązania jest oferowanie wyższych poziomów gwarancji dla kredytów i pożyczek udzielanych podmiotom o ustabilizowanej pozycji rynkowej (rozwiązanie takie jest stosowane np. w Wielkiej Brytanii w SFLGS [*An Evaluation of...*, s. 2]).

Wybrane programy gwarancyjne uzależniają poziom udzielanych gwarancji od okresu, na który uruchamiany jest kredyt/pożyczka, zmniejszając jej wymiar wraz z wydłużeniem okresu kredytowania [Levitski 1996, s. 261].

Innym rozwiązaniem jest różnicowanie poziomu gwarancji od poziomu ryzyka, a więc również opłat wnoszonych za te usługi. Na przykład kolumbijski fundusz gwarancyjny FNG, aby zmotywować pożyczkodawców do przejmowania na siebie większego ryzyka, naliczał wyższe opłaty od wyższego pokrycia gwarancją transakcji kredytowej (tab. 1). Praktyka gospodarcza wykazała jednak, że instytucje bankowe nie wybierają pokrycia gwarancyjnego odpowiadającego ryzyku transakcji, lecz zawsze kierują się ku najwyższemu poziomowi gwarancji (zwłaszcza, że koszty tej usługi pokrywa kredytobiorca)⁴.

Tabela 1. Pokrycie gwarancyjne i opłaty z usług gwarancyjną w Fondo Nacional de Garantias

Poziom pokrycia gwarancyjnego (w %)	Opłata od wartości pożyczki (w %)
Do 40	1,20
41-50	1,75
51-60	2,22
61-70	2,80

Źródło: [Green 2003, s. 40].

Kolejnym obszarem analizy rozwiązań dotyczących przenoszenia ryzyka transakcji między poręczyciela i kredytodawcę jest określenie tego, co pokrywa poręczenie/gwarancja. Czy jest to pokrycie całości udzielonego zasilenia kredytowego, czy też poręczenie wykorzystywane jest do zabezpieczenia tylko części zobowiązania kredytowego biorcy, nie objętej jego zabezpieczeniem osobistym, oraz czy gwarancja/poręczenie pokrywa kapitał kredytu/pożyczki wraz z naliczonymi odsetkami za nieterminową regulację długu przez kredytobiorcę?

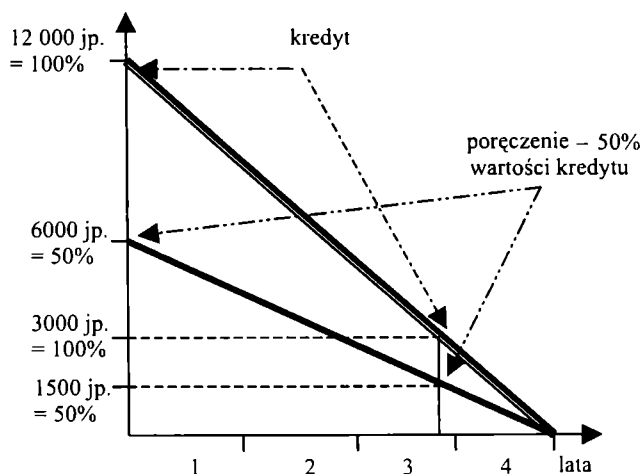
Na przykład SBGFC na Filipinach pokrywa do 100% niedoboru zabezpieczenia do wysokości 70% pozostałej do spłaty podstawowej kwoty kredytu, jeżeli kredytobiorca przedstawi dowolnie dostępne zabezpieczenie, wraz z zakupionymi

⁴ Należy podkreślić, iż zwiększenie kosztów pozyskania usługi gwarancyjnej wiąże się z możliwością wystąpienia zjawiska negatywnej selekcji klientów podmiotu gwarancyjnego, a w dodatku nie przyczynia się do zwiększenia jego przychodów.

za kredyt aktywami. Gdy jednak kredytobiorca nie wnosi żadnego zabezpieczenia osobistego, poziom przejmowanego przez poręczyciela ryzyka sięga tylko 50%.

Sposób traktowania nie spłaconych odsetek w ramach roszczeń gwarancyjnych/poręczeniowych jest zróżnicowany. Niektóre programy gwarancyjne ograniczają swoje gwarancje tylko do kwoty głównej, wyłączając spod nich naliczone odsetki (programy takie są nieliczne, ale tak dzieje się np. w Pakistanie). Inne instytucje gwarancyjne włączają odsetki do masy poręczeniowej, lecz ograniczają długość okresu ich naliczania przez bank/pożyczkodawcę zwykle do 90 dni od dnia, w którym zaprzestano spłaty kredytu (w Tajlandii okres ten wynosi 6 miesięcy).

Ujęcie lub nieuwzględnienie odsetek w masie gwarancyjnej musi uwzględniać swoisty rachunek kosztów i korzyści z tego płynących, tak dla poręczyciela, jak i banku/pożyczkodawcy. Z jednej strony wyrugowanie odsetek z usługi poręczeniowej może zmniejszyć ewentualne straty gwaranta, ale z drugiej decydować będzie o niskiej atrakcyjności produktu poręczeniowego dla kredytodawcy. Z kolei włączenie odsetek w masę gwarancyjną może stać się przyczyną zjawiska *moral hazard* po stronie banku, gdyż pożyczkodawcy w takich przypadkach są skłaniani do niepodejmowania działań zaradczych w związku z chęcią realizacji dodatkowych dochodów z tytułu utraconych odsetek. Praktyka gospodarcza wskazuje jednak, że gwarantowanie odsetek jest działaniem nieodzownym, a ważne jest, aby okres ich naliczania nie był ani zbyt krótki, co może prowokować banki do pośpiesznych roszczeń wobec gwaranta, ani zbyt długi, co może decydować o zwiększaniu potencjału zjawiska *moral hazard*.



Rys. 1. Ruchoma wartość poręczenia

Źródło: [Oehring 1993. s. 19].

Bez względu na poziom ryzyka transferowanego na rzecz instytucji bankowej (oraz pozostawianego po stronie poręczyciela) bardzo ważnym elementem warunkującym prawidłowość stosunków pomiędzy gwarantem a kredytodawcą jest ustalenie tzw. zasady zmieniającej się wartości gwarancji w czasie regulacji zobowiązań kredytowych biorcy (rys. 1). Przyjęcie tej zasady w kształtowaniu stosunków współpracy między tymi podmiotami decyduje o:

- a) utrzymaniu gwarancji na stałym poziomie udziału procentowego w pokryciu aktualnych zobowiązań kredytowych,
- b) wyrównaniu pozycji kredytodawcy i poręczyciela w stosunku do ewentualnych strat wynikających z zaniechania regulacji zobowiązań kredytowych przez kredytobiorcę,
- c) sukcesywnym uwalnianiu środków funduszu poręczeniowego oraz związaniu ich tylko z faktycznym zadłużeniem (faktyczną ekspozycją na ryzyko), co daje możliwość finansowania nowych produktów poręczeniowych i zwiększania efektu multiplikacji.

Zaznaczyć należy, że ze względu na przytoczone powyżej argumenty zasada ta ma zastosowanie w większości działających instytucji poręczeniowych, w tym również i polskich.

Podział ryzyka pomiędzy poręczycielem a kredytobiorcą (pożyczkobiorcą).

Gwarancje/poręczenia kredytowe nie stanowią kompletnej alternatywy dla osobistego zabezpieczenia kredytu oferowanego przez kredytobiorcę, gdyż pozbawione są jednej, bardzo ważnej cechy, którą wiąże się z groźbą utraty części lub całości osobistego majątku w sytuacji braku spłaty należności kredytowych. Ponadto podmioty poręczeniowe muszą sobie zapewnić możliwość separacji klientów rzetelnych od tych, którzy świadomie chcą zaprzestać spłaty swych zobowiązań. Zabezpieczeniem (częściowym) interesów poręczyciela oraz instrumentem wymuszającym na kredytobiorcy roztropność w podejmowaniu decyzji i działań staje się obowiązek dostarczenia przez niego pożądanej formy zabezpieczenia należności kredytowych. Przybiera ono postać np. weksla *in blanco*, poręczenia członka rodziny, partnera gospodarczego, zastawu na składnikach osobistego majątku. Choć wartość i jakość takich zabezpieczeń postrzegana jest jako niska, to ich istnienie jednoznacznie sygnalizuje gotowość i chęć spłaty należności kredytowych banku i przejęcia przez kredytobiorcę części ryzyka transakcji⁵.

Przykłady wymagania od beneficjentów gwarancji/poręczenia zabezpieczeń osobistych odnajdujemy w każdym programie poręczeniowym, np. chorwacka HGA, agencja gwarancji kredytowych dla MŚP, wymusza na swych klientach dokonanie zastawu na aktywach nabytych dzięki gwarantowanemu kredytowi/pożyczce,

⁵ Ważnym warunkiem efektywności działania podmiotu poręczycielskiego jest przekonanie potencjalnych kredytobiorców o niewygórowanych wymaganiach poręczyciela co do formy i wartości zabezpieczenia, które muszą oni dostarczyć.

FOGABA w Argentynie wymaga od małych firm wykupu udziałów o wartości 1200 dolarów w przypadku poręczenia pożyczek o wartości 100 000 dolarów. Udziały te są odkupywane przez program w przypadku wygaśnięcia zobowiązań kredytowych [Green 2003, s. 44]. Koreański fundusz gwarancji kredytowych KCGF do 1985 r. udzielał gwarancji kredytów tylko w sytuacji, gdy kredytobiorca był w stanie zaoferować poręczyciela przejmującego na siebie całość zobowiązań kredytowych. Od roku 1995 roku większość aplikacji kredytowych zyskuje akceptację gwaranta bez wymogu zapewnienia dodatkowego poręczyciela [*Credit Guarantee...* 1999, s. 34].

Innym instrumentem optymalizacji ryzyka transakcji poręczeniowej, związanym z konkretnym klientem, jest określenie maksymalnej wartości gwarancji dla pojedynczej transakcji kredytowej oraz poziomu maksymalnego zaangażowania funduszu gwarancyjnego w transakcje z jednym klientem. Rozszerzeniem tych obwarowań może być również ustalenie maksymalnego poziomu poręczeń/gwarancji wykorzystywanych przez klienta w sytuacji, gdy stosuje on produkty różnych podmiotów/organizacji gwarancyjnych/poręczeniowych. Praktyka gospodarcza wskazuje, że poziomy maksymalnego zaangażowania kapitału gwarancyjnego w transakcje z jednym klientem zawierają się zwykle w przedziale od 3 do 10% jego wartości.

Podział ryzyka pomiędzy poręczycielem a re-gwarantem

Wybrane systemy gwarancji/poręczeń kredytowych są tzw. programami warstwowymi. Istotą tych systemów jest zastosowanie co najmniej dwóch szczebli gwarantowania, z których każdy spełnia odmienną funkcję. Szczebel pierwszy tworzą podmioty gwarancyjne oferujące swe usługi określonym grupom beneficjentów, zwykle małym i średnim przedsiębiorstwom, a szczebel drugi tworzony jest przez jednostkę zwykle państwową, której zadaniem jest udzielanie gwarancji/poręczeń dla zobowiązań gwarancyjnych jednostek oferujących usługi gwarancyjne na szczeblu pierwszym. Oparcie konstrukcji systemu gwarancji kredytowych na tych dwóch instytucjach umożliwia osiągnięcie wielu pozytywnych efektów, w wśród nich:

- a) zwiększenie bezpieczeństwa całego systemu gwarancji kredytowej poprzez tworzenie stabilnych warunków angażowania kapitałów w gwarancje/poręczenia stopnia pierwszego,
- b) zwiększenie swobody działania instytucji gwarancyjnych oferujących swe produkty bezpośrednio do MSP,
- c) zwiększenie efektywności wykorzystania środków publicznych poprzez ich angażowanie w mechanizm ubezpieczeniowy,
- d) pozostawienie po stronie gwaranta stopnia pierwszego części ryzyka transakcji gwarancyjnej, co nie pozwala mu na oferowanie tych usług bez spełnienia wymogów ostrożnościowych.

Funkcjonowanie systemów warstwowych wiąże się z nie tylko z tymi pozytywnymi efektami, ale również z możliwością wystąpienia niepożądanych skutków, do których zalicza się:

- wzrost kosztów funkcjonowania systemu, a co za tym idzie, wzrost kosztów dostępu do usług gwarancyjnych małych i średnich przedsiębiorstw,
- zwiększenie potencjału zjawiska *moral hazard* po stronie gwaranta, który dzięki re-gwarancji podejmowanych transakcji zabezpieczeniowych może realizować politykę przyjmowania na siebie nadmiernego poziomu ryzyka kredytowego.

Typowym przykładem systemu dwuwarstwowego jest japoński system gwarancyjny ze swymi 52 korporacjami gwarancji kredytowych, działającymi na pierwszym szczeblu, i JASMEC instytucją rządową występującą w roli regwaranta, obejmującego automatycznie wszystkie transakcje gwarancyjne dokonane przez korporacje. Poziom re-gwarancji, uzależniony od potencjału ryzyka transakcji i zaangażowania w nią ewentualnych zabezpieczeń pomocniczych, waha się od 70 do 80% sum, które wypłacane są instytucjom finansowym przez korporacje jako regulacja zobowiązań gwarancyjnych [Riding 2002, s. 11].

4. Zakończenie

Przedstawione powyżej rozważania dotyczące problematyki transferu ryzyka transakcji poręczeniowej (ryzyka kredytowego) pomiędzy strony tego związku, tj. gwaranta, kredytobiorcę, kredytodawcę i ewentualnie instytucję regwarancyjną, pozwalają na sformułowanie kilku wniosków. Oto one:

1. Każda ze stron, uczestnicząc w transakcji poręczeniowej, naraża się na określone ryzyko tego związku, co wymusza podejmowanie przez nie określonych działań, optymalizujących to zagrożenie i ekspozycję na ewentualne straty.

2. Wykorzystanie instrumentu poręczeniowego samo w sobie oraz transfer ryzyka na strony transakcji zabezpieczeniowej jest źródłem zjawiska *moral hazard*, które musi być wkalkulowane i opanowywane poprzez decyzje i zachowania gwaranta, re-gwaranta, kredytodawcy i kredytobiorcy.

3. Doświadczenia praktyczne wskazują, iż optymalny poziom ryzyka transakcji poręczeniowej transferowany na kredytodawcę mieści się w granicach 15-35%, a pozostawienie po stronie gwaranta 90-100% jego potencjału wymusza na nim: samodzielną ocenę i weryfikację aplikacji kredytowej, podejmowanie ostatecznej decyzji co do udzielenia zasilenia kredytowego, samodzielną realizację działań windykacyjnych.

4. Ostateczna wielkość ryzyka transferowanego przez gwaranta na pozostałe strony związku gwarancyjnego stanowi wyraz:

- jego siły kapitałowej,
- akceptowanej wartości strat na działalności operacyjnej,
- poziomu i warunków współpracy z instytucjami bankowymi/pożyczkowymi opartej na takich parametrach, jak jakość portfela kredytowego, poziom wyne-gocjowanego multiplikatora, konkurencja pomiędzy instytucjami bankowymi,
- konstrukcji systemu gwarancji/poręczeń bazującej np. na występowaniu instrumentów regwarancyjnych,
- stopnia rozwoju rynku finansowego.

Literatura

- An Evaluation of the Small Firms Loan Guarantee Scheme*, KPMG Management Consulting, Crown, London 1999.
- Bielski M., *Organizacje: istota, struktury, procesy*, Łódź 1992.
- Credit Guarantee Schemes for Small Business Lending a Global Perspective Volume I – Main Report*, GB&P Ltd, London 1997.
- Green A., *Credit Guarantee Schemes for Small Enterprises: An Effective Instrument to Promote Private Sector-Led Growth?*, United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Working Paper nr 10, sierpień 2003.
- Hatakeyama M.: *Sistemas de garantias de credito para la pequena y mediana empresa en Asia*. [w:] J. Levitsky, J.J. Llisterri, *Sistemas de garantias de credito: experiencias internacionales y lecciones para America Latina y el Caribe*, Inter-America Development Bank, Washington D.C. 1996.
- Levitski J., *Majores practicas de programas de garantias de credito*. [w:] Levitsky J. Llisterri J.J.: *Sistemas de garantias de credito: experiencias internacionales y lecciones para America Latina y el Caribe*, Inter-America Development Bank, Washington D.C. 1996.
- Navajaz A.R., *Credit Guarantee Scheme: Conceptual Frame*, GTZ/FODESIF, 2001.
- Oehring E., *Credit Guarantee Scheme for the Small Business Sector an Interim Assessment after Five Years in Latin America*, International Small Business Series 11, University of Göttingen 1993.
- Pfeifer V., *Management bankbetrieblicher Erfolgsrisiken unter besonderer Berücksichtigung des Zinsänderungsrisikos*, Berlin 1991.
- Pombo P., Herrero A., *Los sistemas de garantia para la micro y la pyme en una economia globalizada*, DP Editorial, España 2001.
- Riding, A.L., Haines G.Jr., *Loan Guarantees: Costs of Default and Benefits to Small Firms*, „Journal of Business Venturing”, 2001/vol. 16, nr 6.
- Riding A.L., *Encouraging Entrepreneurial Activiti using Loan Guarantees: The Credit Supplementation System in Japan*, Working Paper, International Council for Small Business, 47th World Conference, San Juan, Puerto Rico 2002.
- Rute, M., *The Role of Credit Guarantees in Improving the Availability of Financing*, Speech at the Committee for Enterprise Development, Moscow 2002.
- Schulze M., *Integration der Betriebskosten in das Risikomanagement von Kreditinstituten*, Wiesbaden 1984.

THE DIVISION OF CREDIT TRANSACTION RISK AS AN ELEMENT OF THE CREDIT GUARANTEE INSTITUTION'S ACTIVITY FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Summary

Guarantee entities, while offering their services, are open to several kinds of different risks. It seems that the most serious threat for activities of these institutions becomes the risk resulting from the requirement of covering the guarantee beneficiary's credit commitments towards the financing

institution (such risk should be referred to as the credit risk). Rational behaviour of the guarantee institution imposes taking up certain activities (risk steering), which optimize these threats. Transfer of risk over to the parties of the guarantee transaction is one of them.

The objective of the above paper is to present the solutions used by the guarantee units with regard to the above issue. Its contents is based on the analysis of literature describing experiences of the guarantee institutions functioning in different parts of the world.

Dr Jacek Adamek jest adiunktem w Katedrze Finansów i Rachunkowości Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.