

„Fondul Român de Contragarantare reduce costurile finanțării IMM-urilor”

Interviu cu Ioan Hidegcuti, Președintele Directoratului Fondului Român de Contragarantare

IONUȚ BĂLAN

Pe o piață cu credite prohibitive, Fondul Român de Contragarantare (FRC) reduce costurile finanțării IMM-urilor. Cu toate acestea, lipsa educației financiare sau rigiditatea strategiilor jucătorilor din piața creditării lasă încă neconsumată o bună parte din capacitatea de susținere din partea FRC. IMM-urile sunt în general riscante. Neperformanța creditelor pentru IMM-uri, în general, se situează la 24%. Însă la companiile mici și mijlocii din portofoliul FRC, rata creditelor neperformante este de sub 5.5%. Domeniul cercetării-inovării este deja în vizorul fondului, dar și IMM-urile care au ajuns în execuție siliată.

Fondul Român de Contragarantare funcționează doar de 4 ani, însă această perioadă a fost poate cea mai dificilă din ultimele două decenii. Vă rog să menționați principalele provocări cu care s-a confruntat FRC în acest interval de timp.

În esență, Fondul Român de Contragarantare a luat ființă tocmai ca reacție la criză, în anul 2009, cu un capital de 100 de milioane de euro. Nu a existat niciodată o asemenea instituție în România. De fapt, nici în Europa nu prea există instituții similare, în afară de Portugalia și Italia. Evident că instrumentul contragarantării există în toate țările europene doar că se desfașoară sub diferite alte forme, de regulă, prin bănci sau prin structuri publice de tip guvernamental, mai mult sau mai puțin asociate privat. Modelul pe care noi l-am ales este absolut unic. Puteam să pornim pe o formulă care să provoque mecanismul de piață

care este obligat de mecanismele noastre să practice un comision mult redus, undeva la 2,4-2,7%, în funcție de ratingul și scoringul fiecărei afaceri. Această diferență, care se concretizează și se exprimă în ajutor de minimis, este exact reacția la cererea costului finanțării. Banca este contragarantată. Orice efect al producerii riscului, în general prin neperformanță, se întoarce la fondul de garantare care plătește cuantumul angajamentului pe care l-a luat și la fel și în cazul FRC.

O foarte mare problemă a fost modelul de gestiune pe care a fost construit și-l adaptăm. Cum să trăiască o instituție financiară fără un comision? Însă printr-o politică de investiții a capitalului și a fondurilor proprii, precum și prin intermediul operațiunilor pe care le desfășurăm, care sunt de tipul sistemului financiar-bancar, consultantă specializată, promovarea unor proiecte europene accesate și alte operațiuni, am reușit. Chiar dacă în fiecare an am avut planificată o pierdere, ca urmare a unor neperformanțe a antreprenorilor, totuși am reușit să facem profit și să constituim rezerve. Costurile funcționării instituției cu salarii, bunuri și logistică se acoperă din venituri proprii, ba și în cazul în care se pune problema unei pierderi, cum de altfel estimăm pentru acest an, aproape 7 milioane de lei sunt previzionați pentru a fi alocați din profitul nostru, în vederea plăților de contragarantării.

În condițiile în care mediul de afaceri este tot mai mult împovărat de taxe și impozite, cum contracarează FRC aceste efecte?

Prin reducerea costurilor de finanțare. Majoritatea companiilor nu au colateral, iar garanțiile s-au dovedit în perioada de criză extrem de vulnerabile și volatile. Ați văzut ce s-a întâmplat în bănci la sfârșitul trimestrului patru al anului trecut, dacă în septembrie proviziunile reprezentau un miliard de euro, acestea au ajuns în decembrie la 7 miliarde de euro, fapt care a băgat aproape toate băncile (doar două fac excepție) pe bilanț negativ. În același timp, noi, garanții, care lucrăm pe cash, pe garanții suverane, încă mai avem capacitate în piață, pentru că n-a fost consumată, iar băncile preferă garanțiile corporale. Sigur că „vaccinul” pe care l-a luat la sfârșitul anului trecut ar trebui să le împingă spre o altă paradigmă. Adică, ai o garanție cash, care se execută în câteva săptămâni maxim, uneori chiar la o săptămână, nu ai nevoie de evaluări, îți asiguri și protecția la risc valutar, te consolidezi în piață, primești o garanție suverană și tu bancă ce faci? Optezi pentru un model clasic în care garanțiile trebuie să fie de tip real, corporal, iar rezultatele sunt cele care se văd. Iată că din acest punct de vedere suntem liniștiți că instrumentele noastre nu doar consolidează piața, dar sunt și corolat profund cu ideea de reducere a costului finanțării.



În ce măsură este dependentă instituția condusă de dv de evoluția dobânzilor în monedă națională?

Dependența este doar dintr-o singură perspectivă, aceea a fluxurilor de trezorerie. Pentru că principalul nostru model de investire este în depozite, în lei și valute. Suntem într-un stadiu avansat cu pregătirea investițiilor în alte instrumente din piața de capital. Am apelat la o instituție puternică de cercetare de profil care face un studiu pentru noi în acest sens. S-ar putea ca, începând din 2014, și în funcție de criteriile care țin de lichiditatea și solvabilitatea noastră, o parte din capitalurile noastre să le îndreptăm spre piața de capital și instrumente adiacente ale acesteia, fără a neglija, desigur, politica de risc a operațiunilor în cauză.

Fondul Român de Contragarantare ar urma să fie parte a unui fond de investiții. Puteți da detalii?

Da, este vorba de Fondul de Risc. De mulți ani în Europa și de curând și în România s-a înțeles că există pe piață zone total neacoperite în plan investițional. Spre exemplu, noi știm că în special în zona cercetării și inovării costurile sunt mari, iar competiția este extrem de acerbă. Cu alte cuvinte, dacă marile companii au fonduri bine puse la punct și dezvoltă cercetarea în condiții de piață, IMM-urile nu au așa ceva. Și nici nu dețin colateralul necesar. Din cele circa 17.000 de contragarantări oferite de noi nu există vreun proiect finanțat de bănci pe domeniul cercetare-dezvoltare. Și atunci limitele garanțiilor și ale contragarantării sunt evidente. Noi, chiar dacă dăm contragarantării până la 80%, cu comision zero, și multe alte facilități, nu putem să le canalizăm spre cercetare. Asta pentru că banca, chiar în aceste condiții, nu mizează pe un credit care are această destinație. Revenind, în Europa, nu de ieri-ălaltăieri, multe dintre proiectele majore promovate de Comisia Europeană sau de Fondul

European de Investiții merg în direcția cercetare-dezvoltare, finanțarea artei și culturii sau chiar a industriei media, în timp ce noi ne mărginim la credite pentru investiții și capital de lucru. E adevărat că există și instrumente de finanțare europeană care pot să ajute, însă acestea nu se regăsesc în România. Fie pentru că managementul are limite de a ieși în Europa, îi lipsește vocația necesară, fie pentru că nu există fonduri structurale pe multe programe operaționale. De aici și ideea unui fond de investiții. Noi chiar lucrăm în acest sens, având în vedere acordarea de contragarantări și am reușit să sensibilizăm autoritățile. În acest sens, a rămas pe agenda de lucru a Guvernului înființarea Fondului de Risc, unde noi vrem să fim acționari. Opțiunea încă nu s-a materializat, pentru că nu noi suntem integratorii, și nici fondurile de garantare. Acest fond va avea acest rol, de investiții de tip equity sau mezanin, și rolul de a prelua riscul unor asemenea afaceri de care vă vorbeam mai înainte. Cred

că se va face în anii care vin. Știu că la proiectul de modificare a Legii 346, a IMM-urilor, este trecut deja acest obiectiv, dar pentru anul în curs bugetul este închis și elementele rectificative nu vizează așa ceva. Să vedem ce putem face spre sfârșitul anului, pentru că, repet, noi suntem printre promotorii, nu integratorii proiectului.

Considerați că FRC ar putea să joace un rol mai important dacă ar avea o colaborare directă cu Eximbank?

Eximbank administrează scheme de ajutor asemănătoare cu noi, au capacități suficiente pentru garanterarea creditelor. În consecință, ei nu sunt neapărat interesați de un parteneriat, în special cu noi. E adevărat că avem printre creditele contragarantate multe și de la Eximbank, așa cum avem și de la alte bănci. Noi nu putem dezvolta la ora actuală parteneriate cu băncile decât indirect, prin fondurile de garantare. Însă, e adevărat, avem în intenție dezvoltarea de parteneriate directe cu băncile, în paralel cu modificarea cadrului pe baza căruia funcționăm. Drept urmare, nu doar Eximbank, ci toate băncile pot avea interesul să dezvolte astfel de parteneriate. După care se poate declanșa o reacție în lanț, pe șirul de intermediari. Bănci importante precum BRD, Millennium, Raiffeisen, Banca Transilvania și altele au instrumente la dispoziție prin fonduri europene de investiții pentru a da garanții. Cei care au acces la anumite credite de la aceste bănci nu au însă acces și la contragarantare și plătesc comisioane mai mari. Deci bătaia în piață e inegală pentru că noi nu putem opera direct cu băncile. De aceea avem în proiectul legislativ la care mă refeream solicitarea de a lucra direct cu finanțatorii care oferă și garanții.

Rata creditelor neperformante la nivelul IMM-urilor contragarantate este mult mai redusă decât neperformanța văzută, în general, la nivelul IMM-urilor. Nu credeți că un astfel de reper ar putea face băncile să finanțeze mai mult IMM-urile care au colateralul contragarantat?

Băncile uzează covârșitor de garanțiile reale, clasice. De vreme ce băncile nu au sesizat până de curând ce implicații poate să aibă acest obicei sau poate au sesizat, dar sunt ținute de obligațiile din contractele de creditare, ei bine, eu cred că anul trecut și mai ales ultimul trimestru al acestuia au pus capac acestor obiceiuri. Creditele contragarantate pentru IMM-uri sunt cele mai performante. Neperformanța creditelor pentru IMM-uri, în general, este de 24%, însă la cele din portofoliul nostru se situează sub 5.5%. De aici și întrebarea: de ce băncile nu optează mai mult pentru a credita acele afaceri la care colateralul este garantat și

contragarantat? Pentru că există chestiuni de filosofie și de strategie bancară, mai ușor sau mai greu de modificat (depinde și de contractele semnate). Dar ne așteptăm pe viitor la o schimbare semnificativă de optică. Cu precizarea că dacă toate băncile ar spune: „Măine lucrăm numai cu fondurile de garantare și cel de contragarantare”, nu s-ar putea. Deoarece capacitatea noastră de acoperire în piață a tuturor celor șase fonduri de garantare este limitată. E vorba și de principiul multiplicării. La noi se multiplică de șapte ori capitalul, fondurile de garantare, în medie, de încă opt ori, astfel că efectul nostru e multiplicat de peste 20 de ori. Toate acestea nu permit să intre în piață mai mult de 6 miliarde de euro. Asta înseamnă 5% din creditul guvernamental. Ce ar trebui făcut? Să se dezvolte capitalizarea FRC, a Fondului Național de Garantare pentru IMM-uri și a Fondului de Garantare a Creditului Rural. Comparativ, omologii noștri din Portugalia au un capital de un miliard de euro. Dacă am avea măcar 300 de milioane de euro, nu un miliard, ni s-ar tripla capacitatea de operare în piață. Am ajunge undeva la 10-11% din creditul guvernamental.

Și ar mai trebui adăugat un lucru, tot aici. În prezent, din 80.000 de societăți operaționale din piață, și care plătesc sistematic impozite, aproape 50.000 sunt IMM-uri. Din acestea, aproape 20.000 sunt în sistemul garanter-contragarantare, IMM-uri care în marea lor majoritate au rezistat crizei, din moment ce înregistrarea o rată de creditelor neperformante de sub 5.5%. Asta are legătură cu faptul că avem criteriul transparent de eligibilitate. Dar și mecanisme de sprijin în reinnoirea și refinanțarea creditelor, în consulțanță de specialitate, fiind șaradar mult mai apropiată de cel care solicită creditul.

Cum au evoluat, în cifre concrete, plățile contragarantărilor, de la înființarea FRC până în prezent?

În anul 2010 s-au plătit 500.000 de lei, în 2011 suma a fost puțin peste 3,6 milioane de lei, iar în 2012 s-a situat la 9,76 milioane de lei. Pentru anul curent avem deja plăți de 1,8 milioane de lei. Pe total, până acum s-au plătit aproximativ 15,7 milioane de lei pentru IMM-urile neperformante, rata acestora fiind extrem de redusă, după cum spuneam, sub 5.5%.

Sunteți pe cale să ajutați o parte din firmele ajunse în execuție siliată, care beneficiază de înlesniri de la ANAF. Când și în ce condiții se va întâmpla acest lucru?

Annual între 20.000 și 25.000 de firme intră în insolvență. Soluția salvării prin insolvență la ora actuală e aproape nulă. Statistic doar 2% supraviețuiesc și asta și din

cauza legislației inadecvate. Solicitanții de credite pentru IMM-urile care erau în execuție siliată, care reprezintă frecvent un preambul al insolvenței, nu beneficiau de facilități și contragarantării. Din analizele noastre, rezultate după ani de cercetări, reiese că peste 90% din cazurile de execuție siliată își au originea în neplata obligațiilor la bugetul de stat. S-a întâmplat apoi ca băncile să fie mult mai deschise în acest sens și au început să acorde credite pentru plata obligațiilor de garantare și pentru reconstruirea capacității de finanțare și de funcționare a companiilor. Astfel, ni s-a părut normal că, în cazul în care acestea sunt recunoscute de organul fiscal, să ne asumăm un risc suplimentar și să le contragarantăm. De la 1 aprilie am și modificat normele noastre și le-am trimis fondurilor de garantare și ne așteptăm ca undeva prin mai să intre efectiv în piață această facilități, de care s-ar putea să beneficieze nu puține IMM-uri. Estimativ, în portofoliul nostru există cam 20% din IMM-urile care au trecut prin asemenea probleme.



Cum funcționează efectiv mecanismul bancă - fond de garantare - FRC?

Structura acestui lanț de creditare format din bănci, fonduri de garantare și fondul de contragarantare are la bază, printre alte condiționalități europene, componentele care vizează acordul Basel III și standardele de contabilitate IFRS. La bancă se petrec toate acțiunile, din punct de vedere formal și analitic, inclusiv pentru garantare și contragarantare. Solicitantul de credit nu vine la ușa noastră sau a fondurilor. Toate cerințele solicitantului se depun la bancă. Se merge pe mandat, noi, cei de la FRC, autorizăm fondurile de garantare să ne reprezinte în anumite condiții, pe baza unor criterii de eligibilitate, după cum, la rândul lor, fondurile de garantare dau mandat băncilor. Astfel că în dosarul de credit se găsesc documentele băncii, tot acolo se atacează solicitările fondurilor de garantare, dar nu se face un alt dosar, și cu atât mai puțin nu se face un alt dosar de la fondul de contragarantare. Fondurile de garantare dau un mandat băncilor până la 600.000 de euro, uneori mai jos, singura analiză urmând să se facă în bancă. În rest, banca transmite

fondului includerea în plafon, criteriile de eligibilitate și confirmă includerea în plafon. La rândul nostru, fondul de garantare stabilește includerea în plafonul pe care l-am dat noi, tot așa, pe baza anumitor criterii. Așa funcționează acest lanț al creditării. Solicitantul află că a fost garantat și contragarant și nici nu știe cine suntem noi. Și așa sistemul birocratic din bănci e deosebit de stufoș, n-are sens să-l complicăm mai mult. Tot acest lanț nu l-am inventat noi, intră în buna practică europeană, pe care noi am consolidat-o pe piața românească și funcționează. În situațiile în care apare un credit-problemă, dosarul se întoarce și verificăm și dacă banca și-a respectat normele ei și dacă fondul de garantare și-a respectat normele sale, dar verificăm și la nivelul nostru dacă s-au respectat normele încredințate prin mandat. Dacă e totul în regulă, în termen de 30 de zile noi facem plata către fondurile de garantare în cantul angajamentelor de contragarantare asumate, care sunt irevocabile, exprimate și necondiționate.

În ce măsură pregătirile pentru trecerea la Basel III și la IFRS au adus îmbunătățiri la fondurile de garantare și la FRC?

Ne-am adaptat sistemul de contabilitate și raportare financiară, iar în privința Basel III noi suntem deja ca și adaptați, atât pe solvabilitate, cât și pe lichiditate. La solvabilitate noi avem 28%, în timp ce solicitarea Băncii Naționale este mult mai redusă, iar în sistemul bancar indicatorul se plasează la 14%. Deci și noi, și fondurile putem spune că suntem pregătiți. Funcția garantării și mai ales a contragarantării crește exponențial după Basel III. Sper ca modalitatea finală de aplicare a acordului, din perspectiva abordată pentru IMM-uri, care sunt considerate cele mai vulnerabile și pentru care sunt propuneri de provizionare de aproape 100%, să țină cont de realitățile economice și mai ales de necesitățile de relansare a creditării. În condițiile actualelor propuneri, chiar și dacă s-ar mai nuanța unele considerente, doar patru bănci din România ar mai putea fi în măsură să dea credite IMM-urilor, ceea ce ar fi un dezastru și pentru bănci, dar și pentru piață. În consecință, necesarul de colateral pentru IMM-uri, din perspectiva caracterului de lichiditate pe care-l asigură contragarantarea va deveni „perla” cea mai căutată în perioada imediat următoare.

Ce vă propuneți pentru perioada care urmează?

Avem în vedere continuarea procesului de implementare a mecanismelor și instrumentelor de contragarantare dezvoltate potrivit Strategiei FRC, în scopul facilitării accesului la finanțare, promovării proiectelor finanțate din fonduri europene și a investițiilor, reducerea costului creditării, menținerea și dezvoltarea locurilor de muncă.

În același timp ne luptăm pentru consolidarea sustenabilă a veniturilor FRC și optimizarea costurilor în scopul asigurării unui aport cât mai ridicat al FRC la acoperirea angajamentelor de contragarantare asumate în convențiile încheiate cu fondurile de garantare partenere.

Ne preocupă în mod constant îmbunătățirea cadrului normativ și de reglementare a activității FRC vizând modernizarea și diversificarea domeniului de activitate, adaptarea cât mai fidelă a mecanismelor contragarantării la cerințele pieței, mediului de afaceri, precum și la noile condiții care vizează politicile de risc și prudențialitate în sistemul financiar-bancar.

Nu în ultimul rând, ne dorim să perfecționăm modalitățile de promovare a mecanismelor și instrumentelor de operare pentru consolidarea comportamentului anticiclic și conștientizarea de către mediul bancar și de afaceri reprezentat de IMM-uri asupra facilităților și avantajelor oferite de FRC în procesul accesului la finanțare.

Teoretic, IMM-urile sunt în general riscante. Practic, cele contragarantate sunt foarte performante. Ce element trebuie introdus pentru a rupe acest cerc vicios al creditării IMM-urilor?

Eu cred că în primul rând ar trebui ca sistemul legislativ, care reglementează piața, să fie mai predictibil. Dacă mecanismele care