

Стручен труд по предметот  
Финансиски пазари и институции

Тема  
Кредитна анализа

Професор

изработил

<http://www.MaturskiRadovi.Net>  
<http://www.maturski.net>  
<http://www.diplomski-radovi.com>  
<http://www.prevodim.com>  
<http://www.seminarskirad.org>  
<http://www.seminarskirad.info>

## КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА

1. Капитал
2. Светска банка
3. ПроКредит банка
4. Македонска банка за поддршка на развојот

## СОДРЖИНА

1. Пет елементи на кредитната анализа
2. Кој е главен во одобрувањето на кредитот
3. Што е најважно за да се добие кредитот
4. Кредитен ризик, ризични пласмани и како банките ги мерат
5. Најголема опасност е за банките е кредитот да не се врати
6. Македонија рекордер по бројот на креити кои не се враќаат
7. Просечниот македонец неможе да отплаќа стамбен кредит
8. Најевтина варијанта е автомобилот да си го купите кеш
9. Анализа на светската банка
10. ПроКредит Банка-Банка која го смени односот на банките кон малите бизниси
11. Фаре кредитна линија на ``Македонската Банка за поддршка на развојот``
12. Заклучок

**Кредитната анализа е оценка на банката дали комингентот односно во иднина корисникот на кредитот може или неможе да го врати кредитот.**

## **ПЕТ ЕЛЕМЕНТИ НА КРЕДИТНАТА АНАЛИЗА**

Карактеристики (character)-банките се интересираат кој сте вие, каде живеете, какво работно искуство имате во бизнисот за кој барате кредитна поддршка, дали имате кредитни обврски и заостанати долгови, каков е вашиот углед во околината во која живеете и работите;

Капитал (capital)-банките секогаш сакаат да знаат со каков капитал располага кредитобарателот. Дали има доволно сопствени средства кој ќе ги вложи во бизнисот за кој бара кредитна поддршка? Треба да знаете дека ниту една банка во светот не кредитира 100% од финансиските потреби на некој проект;

Капацитет (capacity)-банките сакаат да бидат сигурни дека кредитобарателот е уверен во својата способност да го отплаќа кредитот. Да знаат точно за каква намена ќе биде употребен кредитот;

Услови за обезбедување на кредитот (collateral)-кредитобарателот мора на банката да и каже што може да понуди како обезбедување на кредитот. Со тоа

банката ќе се осигура во вистинската посветеност на кредитобарателот кон бизнсот кој го почнува

Услови во кои работи кредитобарателот (conditions)-деловното окружување во кое работи кредитобарателот е исто така многу важно за банката при кредитната анализа, со цел да има увид во надворешните фактори кои можат да бидат надвор од контрола на кредитобарателот, како на пример економски и безбедносни ризици за вашиот бизнис.

## **КОЈ Е ГЛАВЕН ?**

На прашањето како и кој одлучува за одобрување кредити, еден македонски банкар ни одговори со малку иронично прашање: “А зарем очекувате дека некој ќе ви даде одговор дека кредитите се делат со врски?”. Одговорот на еден друг банкар беше дека тоа време е веќе завршено.

Анализата на “Капитал” покажа дека овие разлики не постојат само во менталниот склоп на директорите, туку и во работењето на банките.

Во последниве две три години кај дел од банките, се воведуваат нови начини на повеќестепено одлучување при одобрувањето на кредити. Со тоа, одобрувањето на помалите кредити им се препушта на кредитните службеници или раководителите на службите, а за поголемите одлучуваат директорите на секторите за кредитирање, генералните директори или Управните одбори.

„Со новата организациона поставеност во одлучувањето за одобрување на кредити се постигнува поголема ефикасност во одлучувањето, се зголемува одговорноста за донесените одлуки и се намалува ризикот на кредитирање”, велат во Тутунска банка.

За кредитите поголеми од 10% од гарантниот капитал на Банката, во Тутунска банка одлучува Одборот за раководење со ризикот во кој членуваат лица кои не се вработени во банката, најчесто претставници на најголемите акционери.

Во ИК банка велат дека за најмалите кредити одлучуваат само два кредитни службеници, додека за поголеми кредити се вклучуваат и другите носители на кредитни одлуки.

За да се спречи субјективното одлучување, за кредитните службеници во ИК банка е предвидена поединечна одговорност за кредитите кој ги предложиле и одобриле. “За секој службеник се евидентира нивото на ризичност на кредитното портфолио, што директно и индиректно се рефлектира на системот на наградување, кои придонесува за донесување на исправни кредитни одлуки”, велат во ИК банка.

И во другите банки велат дека за помалите кредити одлучуваат директорите на кредитирање, а за поголемите кредитните одбори, генералните директори или Управните одбори.

Законот за банки пропишува дека секоја банка мора да организира Одбор за раководење со ризик, одговорен за следење на сите ризици кои произлегуваат од кредитирањето. Во повеќето банки за кредитите кои надминуваат 10% од гарантниот капитал на банката, одлучуваат Одборите за раководење со ризик или Управните одбори, со цел да се зголеми контролата и одговорноста при одобрувањето на кредити.

Тука е всушност можноста за манипулации, односно можност акционерите да си делат кредити на своите фирми.

### **Што е важно за банкарите кога барате кредит за отпочнување бизнис**

**Историјат** - бидејќи основате нов бизнис, морате да ги убедите банкарите со вашиот бизнис план дека бизнисот кој ќе го почнете ќе биде успешен

**Кредитбилитет** -успехот ќе биде уште поголем ако уживате углед на добар домаќин, вреден човек и ако имате реноме на човек кој ги враќа своите долгови

**Бизнис план** -ова е еден од најзначајните делови на кредитното барање. Бизнис планот мора да им овозможи на банкарите да го сфатат вашиот бизнис, вашата

визија, вашите деловни идеи и стратегија и да можат потоа да го следат неговото остварување

**Сопствено учество** - Не можете да очекувате дека банката ќе финансира 100% од износот на вашата инвестиција и финансиските потреби за отпочнување на вашиот бизнис. Вложувањето во сопствени средства и заштеди претставува најдобар доказ за вашата верба во сопствените способности за управување со успешен бизнис.

**Обезбедување** - бидејќи се работи за почетен бизнис, банката мора да има нешто со што е го обезбеди својот кредит. Тоа може да биде хипотека на ваша станбен или деловен простор или рачен залог на вредни работи или гаранции од бонитетни фирми или некои други инструменти. Вашата спремност да понудите вакви инструменти за обезбедување претставува уште еден доказ за вашата верба во успешност на инвестицијата.

**Отплата** - треба да знаете дека профитот не ги враќа парите, туку “кешот”. Профитот е пресметковна категорија што укажува на ефикасноста во работењето и оплодувањето на капиталот. Меѓутоа, банкарите ги интересира дали со вашето работење ќе создадете доволно кеш за да можете да го отплаќате кредитот според договорените услови и рокови. Затоа е многу важно да ги објасните претпоставките врз основа на кои се изготвени проценките за паричните текови.

**Искуство** - покрај се друго, од кредитобарателот се очекува да има познавања, а уште подобро и искуство од областа во која инвестира и отпочнува бизнис. Затоа кон кредитното барање, треба да се приложи и кратка биографија и професионално резиме на кредитобарателот.

**ШТО Е НАЈВАЖНО ЗА ДА СЕ ДОБИЕ КРЕДИТ ?**

Анализата на проблемите кај послабите македонски банки, покажува дека кај кредитите што овие банки ги одобруваат дури 50% се ненаплативи. Постои дефект во поставеноста и контролата на системот на кредитирање.

Што покажа разработката на целиот процес на одобрување на кредити, почнувајќи од аплицирањето за кредит, кредитната анализа, и одобрување на кредити, проценката на кредитната ризичност и следењето на нивната ризичност?

Старо банкарско правило е дека хипотеката не го враќа кредитот, туку “кешот”. Анализата на “Капитал” покажа дека при одобрувањето на кредитите, банките поучени од минатото се повеќе се насочуваат кон квалитетна кредитна анализа. Нов тренд е што хипотеката која кредитобарателот ја заложува, повеќе не е најважна за донесување на одлуката за одобрување на кредит. За разлика од порано, кога кредитите се добиваа експресно ако директорот на некоја фирма се познава со директорот на банката и ако има што да стави под хипотека.

Промените во светста на банкарите одат во правец дека добриот и профитабилен проект, претходното искуство во бизнисот и квалитетниот менаџмент се условите кои се повеќе добиваат на значење кај банкарите при одобрување на кредитите.

Кредитот се наплатува во моментот кога се одобрува. Затоа, од големо значење се кредитната анализа и проценката на кредитниот ризик, велат банкарите.

### **Проблем се лажните финансиски извештаи на компаниите**

Прв чекор кога се бара кредит е “поднесување на потребната документација”. Но, обемената документација која ја бараат некои банки, е причина некои фирми да се откажат од идејата да бараат кредит од банка. И покрај забелешките за преобемната документација која ја бараат, банкарите велат дека тие податоци им се неопходни за квалитетна анализа на претпријатието кое бара кредит.

Податоците и документите кои се бараат при аплицирањето за кредит се приближно исти во сите банки, бидејќи содржината на кредитните досиеја е дефинирана со регулатива на НБМ.

„Добро обликуваните и воспоставени кредитни политики и процедури и нивната доследна примена овозможуваат банките правилно да го оценат кредитниот ризик и максимално да се заштитат од загуби од лоши пласмани”, велат во Тутунска банка.

Она по што се разликуваат банките е транспарентноста. Некои банки на своите веб страници и во своите филијали имаат детални процедури и потребни документи за аплицирање за кредит, како и услови за добивање на кредит. Додека кај некои банки за условите и начинот за добивање на кредит можете да се информирате само “кај некој од директорите”.

Откако ќе ја обезбедите документацијата и ќе аплицирате за кредит - “Барањето за кредит и целата документација се разгледува во Секторот за кредитирање на стопанството. Врз основа на податоците, се изработува кредитна анализа. Ако првичните показатели се позитивни, се врши посета на комитентот, со цел да се изврши увид во неговиот бизнис и разговор со менаџментот на друштвото, од каде се добиваат значајни податоци за дополнување на кредитната анализа”, објаснуваат во Комерцијална банка.

Ова е постапката која е иста кај сите поголеми банки. Меѓутоа, уште на почетокот банките се соочуваат со проблемот на (не)вистиност на документацијата и податоците, што ја отежнува правилната оценка на ризичноста на компанијата.

Анализата на “Капитал” покажува дека многу македонски фирми ги фингираат финансиските извештаи, со цел да покажат помала добивка и да платат помалку данок. Но, во последно време, чести се случаите кога фирмите во завршните сметки прикажуваат лажно поголема добивка, за да добијат подобра кредитна оценка од банките.

“Сите банки во земјава се свесни и претпазливи кон вистинитоста на завршните сметки на претпријатијата кои аплицираат за кредит, а кои не се обврзани да изготвуваат ревизорски извештаи, со одредени исклучоци”, велат во Комерцијална банка.



И во Тутунска банка го посочуваат овој проблем. „Знаеме дека финансиските извештаи кои се покажуваат пред банките често се нереални, што објективно го отежнува оценувањето на бонитетот и кредитната способност на фирмата која бара кредит”, велат во Тутунска банка.

Собраните податоци се користат за анализа на кредитното барање, односно анализа на клиентот, неговата кредитна историја, кредитната задолженост, деловно искуство, што има за цел да се утврди бонитетот на кредитобарателот.

Во Комерцијална банка велат дека за бонитетни и прифатливи за кредитирање ги сметаат оние претпријатија кои имаат добро финансиско работење, обезбеден пласман на производите, кои се конкурентни и имаат позитивен паричен тек и се раководени од менаџери кои имаат развојни планови.

Ова се условите кои покажуваат дека претпријатието е бонитетно.

Во Тутунска банка велат дека од големо значење дали една фирма ќе добие кредит или не е квалитетот на менаџментот. Посебен акцент се става на посветеноста на менаџерите на бизнисот, нивните способности за оперативно и финансиско управување, угледот во бизнис окружувањето, како и дали важат за уредни враќачи на своите долгови.

Голем дел од банките инсистираат компанијата која бара кредит да е нивен клиент, односно да има кај нив жиро сметка, преку која ќе можат да го следат нивното работење. На тој начин, велат, ќе можеме полесно да го анализираме бонитетот на претпријатието. Некои податоци за бонитетот на компанијата банките можат да ги добијат и од Кредитниот регистер на НБМ, од каде може да видат дали компанијата е задолжена и во други банки.

Банкарите велат дека формирањето на кредитна рејтинг агенција ќе им помогне за подобри кредитни анализи. Ваквите кредитни агенции кои постојат речиси во сите земји, изготвуваат рејтинг листа на кредитобаратели или црна листа на должници. Формирање на кредитна рејтинг агенција банкарите бараат веќе неколку години и досега не е формирана.

## **КРЕДИТЕН РИЗИК, РИЗИЧНИ ПЛАСМАНИ И КАКО БАНКИТЕ ГИ МЕРАТ**

При одобрување на секој кредит банките се соочени со ризик тој да не биде вратен. Тоа се нарекува кредитен ризик. Ризик секогаш постои, односно ризикот никогаш не може да биде целосно избегнат. Бидејќи секогаш постои асиметричност на информациите, односно кредитобарателите секогаш знаат повеќе за своите проекти, отколку банката. Умешноста и успешноста лежи во добрата проценка и ефикасно управување со ризикот.

Лошата проценка на кредитниот ризик е клучно обележје на проблемите со кои се соочуваат банките во изминатава декада. Проценката на кредитниот ризик, всушност е проценка колкава е веројатноста кредитот да биде вратен, што директно влијае врз квалитетот на портфолиото на банката. Односно лошата проценка на кредитниот ризик го зголемува процентот на лоши кредити.

Управувањето со кредитниот ризик продолжува и кога банката ќе го одобри кредитот. Начинот на определување, оценката и раководењето со ризиците ги пропишува НБМ. Банките се должни одобрувањето на кредити да го усогласат со супервизорските стандарди на НБМ, кои се однесуваат на распоредување на комитентите по бонитетни групи, според степенот на ризик. Тоа значи дека во зависност од квалитетот на обезбедувањето и рокот на навремено враќање на кредитот, банките ги групираат одобрените кредити во пет ризични категории - А, Б, В, Г и Д.

Кредитите кои се најдобро обезбедени и кои навремено се враќаат се класифицираат во категорија А. За одобрените кредити групирани во поризични категории, банките имаат обврска да издвојуваат поголеми резерви за потенцијални загуби, и обратно. За кредитите класифицирани во категорија Д, банката има обврска да издвојува како резервација 100% од износот на кредитот. Тоа се пари на банката, кои мора да ги издвојува настрана, како покритие и заштита од евентуално неввраќање на кредитот. Резервациите имаат третман на трошок и ја намалуваат добивката на банката. Значи тие не се загуба

за банката, бидејќи ако кредитот се наплати банката ќе оствари вонредни приходи. Но, резервациите го намалуваат расположивиот потенцијал на банката за кредитирање.

Според информациите на „Капитал“ некои банки ја злоупотребуваат класификацијата на кредитите според ризик. Искусните банкари велат дека некои банки, одобрените кредити ги класифицираат во поризична категорија, отколку што навистина се, за да покажат помала добивка и да платат помалку данок на добивка на државата. Други, пак, помали банки ризичните кредити ги класифицираат многу подобро, за да не мораат да издвојуваат резервации и на тој начин да не си ја загрозат својата ликвидност.

Затоа се и препораките на ММФ и Светската банка до Супервизијата на НБМ, да посвети повеќе внимание на начинот на кој банките управуваат со ризикот и на ризичната класификација на кредитите.

#### **Десет, од вкупно 21 банка имаат најлоши оценки “4” и “5”**

Десет од вкупно 21 банка, колку што брои македонскиот банкарски систем, по извршената супервизија од страна на Народната банка на Македонија (НБМ) за 2002 година се оценети со најлоши оценки “4” и “5”

(две банки имаат најлоша оцена 5 додека осум банки се оценети со “4”, три банки се оценети со “3”, додека шест банки имаат добиено оцена “2”). Ниту една банка нема добиено оцена “1”, а две банки се неоценети.

Во претходната 2001 година со оценки “4” и “5” биле оценети шест банки, Според CAMELS рејтинг системот, оценката “1” претставува највисок рејтинг кој означува сигурно и стабилно работење на банката, додека оценката “5” претставува најнизок рејтинг, кој означува високо ризично работење на банката и бара највисоко ниво на супервизорска акција.

Ниту една банка нема оцена “1”. Супервизорските контроли на банките се правени според CAMELS рејтинг системот, кој опфаќа анализа и оцена на адекватноста на капиталот, квалитетот на активата, менаџментот, профитабилноста, ликвидноста и пазарниот ризик во работењето на банките.

Сумарната оценка го покажува нивото на ризичност на институцијата, слабостите во нејзиното работење, начинот на управување со ризиците и степенот за усогласеност со законската регулатива.

## **НАЈГОЛЕМА ОПАСНОСТ ЗА БАНКИТЕ Е КРЕДИТОТ ДА НЕ СЕ ВРАТИ**

Банкарите сметат дека високиот износ на лоши кредити не се нивна вина туку на лошата економска состојба со која се соочуваат фирмите и неефикасноста на судскиот систем. Странските експерти велат дека причината треба да се бара во слабите проценки на кредитниот ризик

Извештајот на Супервизијата на НБМ за 2002 година покажа дека кредитниот ризик се уште е најдоминантен ризик со кои се соочуваат банките во своето работење.

Се уште високиот процент на ризични кредити, високата кредитна изложеност на банките спрема пооделни субјекти и проблемите со реализација на хипотеките се меѓу главните причини за големиот кредитен ризик. Како посебен проблем, супервизијата на НБМ ја посочува и недоволната транспарентност на акционерските структури кај некои банки.

“Манифестирањето на овие ризици е одраз на слабите системи на корпоративно управување констатирани кај неколку банки, неадекватните системи за внатрешна контрола, несоодветното функционирање на службите за внатрешна ревизија, неадекватни политики и процедури за управување со ризиците и нивно несоодветно имплементирање”, се вели во Извештајот за банкарската супервизија на НБМ.

За дел од банкарите проценката на кредитниот ризик и деталната кредитна анализа во голема мера влијаат врз квалитетот на кредитното портфолио на банките и висината на каматните стапки.

“Кредитот се наплатува кога се враќа. Во нашата Банка тој принцип го применуваме веќе пет години”, вели Халил Макаскесен, генерален директор на турската ТЦ Зираат Банкаи.

Според него, состојбите во македонското банкарство се менуваат, на штета на оние кои се навикнале кредитните услови да се одредуваат “во четири очи” и да добиваат кредити само со заложување на имот под хипотека.

“Зајакнувањето на Супервизијата, влезот на странски стратешки инвеститори и чистењето на билансите во трите најголеми банки го забрзуваат процесот на создавање на јадро на банки кои е зголемен квалитетот на управување, како и практиките на управување со ризиците”, се вели во Извештајот на ММФ.

Оваа година Комерцијална банка ја измени основната методологија на одредување на каматните стапки. “Доминантен фактор при утврдувањето на каматните стапки, покрај цената на изворите на средства, ќе биде кредитниот ризик на пласманите. Банката ќе применува различни каматни стапки во зависност од кредитниот ризик и степенот на обезбедување за секој комингент посебно”, велат во Комерцијална банка

Една од главните препораки на ММФ и Светската банка до Супервизијата на НБМ се однесува на потребата од промена фокусот на контролите во банките и другите финансиски институции. Односно, место сегашната формална проверка на правилата и процедурите, ММФ препорачува дека Народната банка треба да ја насочи супервизијата повеќе кон контрола на начините на кој банките управуваат со ризикот.

На ова се укажува, се вели во Извештајот, поради високиот степен на таканаречени лоши и ризични заеми што ги има во македонскиот банкарски сектор, споредено со другите земји.

“Неефикасното судство, долгите и неизвесни судски процедури за наплата на побарувањата на банките и реализација на земените обезбедувања и законската регулатива која се уште ги штити должниците, ги прави банките особено

претпазливи при оценка на проектот и вреднувањето на понудените обезбедувања за кредитите”, велат во Комерцијална банка.

И другите банки сметаат дека лошите кредити не се нивна вина, туку повеќе на непрофитабилноста, нереструктурирани компании и неефикасниот и бавен судски систем. “И најдобрата кредитна анализа не може да го врати кредитот, ако судскиот систем го штити должникот”, велат банкарите.

## **МАКЕДОНИЈА Е РЕКОРДЕР ПО БРОЈОТ НА КРЕДИТИ КОИ НЕ СЕ ВРАЌААТ**

Македонија има највисок процент на ненаплативи или лоши заеми во споредба со земјите од регионот. Според официјалните податоци на НБРМ процентот на лоши заеми изнесува околу 16%. Минатата година овој процент изнесуваше над 30%.

Иако формално и сметководствено ненаплативите заеми се намалуваат, банкарите велат дека тоа е резултат на промените во начинот на книжување на лошите и ризични кредити, кои реално изнесуваат од 20% до 30% од кредитните портфолија на банките.

Покрај слабите кредитни политики, врз високиот износ на лошите заеми, влијание имаат многуте надворешни шокови врз македонската економија, бавното реструктурирање на стопанството, неефикасниот и бавен судски систем при наплатата на побрувањата на банките.

“И покрај примената на современи стандарди и процедури, за што впрочем сите банки имаат и законски обврски, банкарите мака мачат со вистинската проценка на субјективните карактеристики на сопствениците или менаџерите на претпријатијата. Во изминатите години на транзиција, дупките во правниот систем овозможуваат егзистирање на сива економија и со тоа на класа на наизглед богати луѓе со наизглед успешни бизниси. Некои од нив ја користат секоја можност да останат должни кон некој друг стопански субјект или банка. Токму затоа лошите пласмани не се последица само на ваквото или онакво работење на

банките, туку на целиот судски систем во една држава”, вели Методи Мајнов, директор на Интернационална приватна банка.

Она што се подобрува е намалувањето на износот на лоши пласмани во новодобрените кредити, што се должи на построгото одобрување на кредити и новите методи и техники на проценка на кредитните ризици. Општа констатација на домашните и странските финансиски експерти е дека иако се намалуваат, лошите и ненаплативи кредити се уште се кочница за зголемување на кредитната активност кај голем број банки.

## **ПРОСЕЧНИОТ МАКЕДОНЕЦ НЕ МОЖЕ ДА ОТПЛАЌА СТАНБЕН КРЕДИТ**

Месечните рати за отлата на станбен кредит од 30.000 евра, со кој може евентуално да купите нова гарсонiera, се движат од 400 до 500 евра. Колку македонски семејства имаат месечни примања од над 1.200 евра и можат да обезбедат хипотека од 60.000 евра?

Стопанска банка, Тутунска банка, Комерцијална банка Охридска банка и Извозно-кредитна банка се петте македонски банки кои одобрувале станбени кредити во 2002 година.

Каматните стапки за станбените кредити се движат од 11% до 17% (кај кредитите без сопствено учество и со девизна клаузула), додека со приложување на девизен или денарски депозит или залог на државни обврзници, каматните стапки може да се намалат до 8%.

Речиси кај сите банки е задолжително обезбедување на хипотека во вредност двојно повисока од износот на бараниот кредит и меница потпишана од корисникот и двајца кредитоспособни жиранти. Максималниот рок на враќање на станбените кредити изнесува од 10 до 15 години. Единствено Стопанска

банка одобрува станбени кредити за реконструкција и адаптација со рок на враќање од 20 години.

Тутунска банка за населението нуди повеќе видови производи за станбено кредитирање, како кредити за купување на нови и стари станови, кредити за доградба, надградба или адаптација на постојни станови, за изградба на индивидуална станбена куќа и кредити за доградба, надградба или адаптација на постојна индивидуална станбена куќа

Дури 60% од вкупно одобрените кредити кај населението отпаѓаат на станбените и хипотекарните кредити, објаснуваат во Тутунска банка.

Од Тутунска банка најавуваат дека наскоро ќе отпочнат нов проект, кој ќе придонесе за зголемување на станбеното кредитирање на населението. Станува збор за влез на Тутунска банка во финансисрање на изградба на згради, каде Банката има двојна улога, односно се јавува и како кредитор, а врши и продажба на становите.

Финансирање на изградба на станбени згради практикува и Стопанска банка, при што кај кредитите за купување на станови чија изградба е финансирана од Банката, каматната стапка се намалува за 2.5 процентни поени.

Станбените кредити на Стопанска банка за купување, доградба и надградба се движат од 3.300 до 75.000 евра со рок на враќање до 10 години. Каматните стапки се движат од 12,90% до 15,90% во зависност од обезбедувањето (кај денарските кредити\*) и од 7,90% до 10,90% кај кредитите со девизна клаузула. Кредитите за реконструкција и адаптација се во износ од 3.300 до 20.000 евра со рок на враќање до 20 години. Каматните стапки се движат од 14,90% до 17,90% кај денарските кредити и од 9,90% до 12,90% кај кредитите со девизна клаузула.

Извозно-Кредитна банка за населението одобрува долгорочни станбени кредити и долгорочни кредити за адаптација и реновирање на станбен простор со рок на враќање од 8 до 18 години и каматна стапка од 15% без депозит и 11% со орочен денарски депозит од 30% од износот на кредитот.



За споредба, хрватските деловни банки долгорочните станбени кредити ги одобруваат по каматна стапка од 7% до 8,5%, хипотеката која ја бараат се движи во сооднос 1,2:1, некои од банките не бараат ниту еден гарант, а во некои случаи кај кои се бара помала хипотека се потребни до 3 гаранти. Во Србија просечните каматни стапки се движат околу 9,5%. Меѓутоа ретко која банка одобрува станбени долгорочни кредити, заради преголемиот ризик во земјата. Српските власти за да го зголемат станбеното кредитирање на населението се во процес на формирање на државна агенција за осигурување на станбени кредити. Идејата е државата да преземе дел од ризикот на банките при долгорочното кредитирање на населението. Агенцијата во почеток ќе биде формирана со буџетски средства, од кои би се обезбедувале до 50% од износот на долгорочниот кредит, а остатокот треба да го обезбеди банката.

Од табелата бр. 1 може да се види дека месечните рати за отплата на станбениот кредит од 30.000 евра се прилично високи за македонски стандард. Мал е бројот на македонски семејства чии месечни примања се над 1.200 евра. По изминувањето на рокот на отплата на кредитот од 30.000 евра, на банката треба да се врати износ над 70.000 евра, односно повеќе од двојно поголем износ.

Заклучок е дека најисплатлива варијанта е станот да се купи во готово. Оние кои немаат многу кеш можат да бираат-која банка има најповолни станбени кредити или да почекаат на некои подобри времиња...

## **НАЈЕФТИНА ВАРИЈАНТА Е АВТОМОБИЛОТ ДА ГО ПЛАТИТЕ ВО КЕШ**

Која и варијанта да ја изберете за купување на возило на кредит или лизинг, однапред морате да се помириете со фактот дека на банката ќе мора да и поклоните уште речиси една третина од цената на возилото, заради високите каматни стапки

Најдобра и најевтина варијанта за купување на автомобил е секако плаќањето во кеш. Но, за оние кои не можат да избројат од 10.000 до 20.000 евра во готовина, единствена опција им е купување на автомобил на кредит или преку лизинг. Која и варијанта да ја изберете за купување на возило на кредит, однапред морате да се помирите со фактот дека на банката ќе мора да и поклоните уште речиси една третина од цената на возилото, заради високите каматни стапки. Повеќето автосалони имаат склучено договори со одредени банки кои одобруваат кредити на 60, 120 и повеќе рати.

Каматните стапки за купување нов автомобил се движат од 12% до 18%. Барателот на кредитот мора на банката да и ја достави целата документација со која ќе ја докаже својата кредитна способност. Како кредитно способен се смета оној чија месечна рата на отплата не е поголема од една третина од постојните месечни примања. При купувањето на автомобил преку лизинг, каматните стапки се движат околу 15%. Кај овој начин на купување автомобилот е во сопственост на банката се додека корисникот не го отплати кредитот кон банката. Конечната цена на автомобилот ја зголемуваат и трошоците за осигурување на автомобилот на име на банката и обработка на кредитот, како и провизијата за компанијата која го дава лизингот.

Предноста на купувањето на автомобил преку лизинг е што не е потребно обезбедување на хипотека за кредитот, туку единствено обезбедување за банката е сопственоста врз автомобилот.

Кај обичните банкарски кредити за купување автомобил е потребно хипотека во двојно поголема вредност од износот на кредитот. Некои банки бараат задолжително учество од минимум 30% од износот на кредитот.

Тутунска банка е меѓу ретките банки кои не бараат ниту еден жирант за кредитите за купување на автомобил кој ги одобрува со месечна каматна стапка од 0,52% и хипотека со двојно поголема вредност од износот на кредитот. Особено поволни кредити на Тутунска банка се оние за купување на автомобилите од марката Пежо и Шкода.

Кај хрватските банки

Во Хрватска, на пример, банките бараат кредитоспособен гарант само во случаи ако месечната рата е поголема од една третина од месечните примања на корисникот на кредитот. Во сите други случаи банките не бараат жиранти, ниту, пак, депозит, односно единствена гаранција е што возилото е на име на банката додека не се отплати кредитот по каматна стапка од околу 5%.

### **Потрошувачките кредити се најнеатрактивни**

Потрошувачките ненаменски кредити се можеби најнеповолните кредити за кои македонските банки ги нудат за кредитирање на населението. Станува збор обично за денарски кредити во мали износи, со краток рок на враќање од 2 до 3 години и максимален износ до 100.000 денари или околу 1.500 евра.

Каматните стапки се движат од 16% до 24%, во зависност од обезбедувањето на кредитот.

Како обезбедување на кредитот банките обично бараат меница потпишана од кредитокорисникот и двајца кредитоспособни жиранти и административна забрана, залог на девизен депозит до 20% до 50% од износот на кредитот.

Потрошувачките кредити кои ги одобрува Тутунска банка се со каматна стапка од 19,8% и без сопствено учество. Предност имаат правните субјекти (продавачи на трајни добра) при добивање на согласност за деловна соработка за одобрување на потрошувачки кредити, а кои своето работење го имаат насочено преку Тутунска Банка.

За сите видови потрошувачки кредити кои ги одобрува Тутунска банка бара и обезбедување од два кредитоспособни жиранти.

Во Охридска банка каматните стапки на краткорочните потрошувачки кредити се движат од 18% без депозит, 12% со депозит во износ од 30% од износот на кредитот и 9% со депозит од 50%.

Балканска банка за населението нуди краткорочни ненаменски потрошувачки кредити и долгорочни потрошувачки кредити. Како обезбедување на кредитите потребно е депозит, административна забрана, граѓански чекови од други банки и/или комбинација од горенаведените видови на обезбедување.

За ненаменски потрошувачки кредит во износ од 100.000 денари или околу 1.500 евра каматната стапка изнесува 24% годишно. За да го добиете кредитот треба да имате месечни примања поголеми од 15.500 денари, два кредитоспособни жиранти и граѓански чекови од друга банка.

### **Анализа на Светската банка**

### **ВО НОРВЕШКА НАЈМНОГУ, ВО СРБИЈА НАЈМАЛКУ КРЕДИТИ**

Светската банка на својата Интернет страница објави анализа која покажува дека добро организираниот кредитен пазар позитивно влијае на стопанскиот раст на една земја.

Во земјите во кои пристапот до кредити е отежнат, претприемачите се соочуваат со тешкотии во реализација на новите идеи, а на постоечките фирми им е отежнато ширењето на активностите. Спротивно, земјите кои овозможуваат едноставен пристап до кредитни средства општо гледано имаат побогат и пожив приватен сектор кој генерира поголем економски раст.

Достапноста до кредити е условена од постоење на две институции: централна кредитна агенција која ја следи кредитната историја на сите граѓани и фирми, како и правната заштита на кредиторите. Според присутноста на јавните кредитни агенции и постоењето на закони со кои се штитат правата на доверителите, нема голема разлика меѓу богатите и сиромашните земји.

Но, делувањето на тие институции во развиените земји е поефикасно и побрзо. На Нов Зеланд, во Норвешка или САД кредитните агенции имаат податоци за кредитниот историјат за речиси секој возрасен човек. Во Камерун, Гана, Пакистан, Нигерија или Србија и Црна Гора постојат такви податоци за помалку од 1% од граѓаните.

Освен јавните, можат да постојат и приватни кредитни агенции. Тие се поретки, но и поуспешни зашто собираат информации од неколку извори, покриваат подолг период и имаат помалку ограничувања во пристапот до информациите.

Размената на информации им овозможува на кредиторите да бираат меѓу добрите и лошите клиенти, а законот ги штити и во случај на неисполнети обврски кон клиентите. Информатичките уреди се корисни за кредиторите и затоа што ги намалуваат трошоците за проверка на кредитната способност и кредитната историја на барателите, а воедно ги зголемуваат ратите на отплата. Клиентите, пак, бенефицираат од пониски камати поради конкуренцијата на банките за најдобрите.

Постоењето на квалитетни кредитни агенции, приватни или јавни, резултира со поголем број на одобрени кредити за фирмите и граѓаните. Најмногу кредити се одобруваат во Норвешка (945 на 1.000 жители), а најмалку во Србија и Црна Гора (0,1 кредит на 1.000 жители).

### **ПроКредит Банка Македонија**

#### **БАНКАТА КОЈА ГО СМЕНИ ОДНОСОТ НА БАНКИТЕ КОН МАЛИТЕ БИЗНИСИ**

Влезот на ПроКредит банка во Македонија внесе вистинско освежување на македонскиот банкарски пазар. За две и пол години работење младиот тим на ПроКредит Банка исплатил 92 милиони евра кредити на над 22.500 мали бизниси во Македонија.. Меѓутоа најголем успех можеби е што пристап до нивните кредити имаат и оние фирми, кои дотогаш не ни помислувале дека можат да земат кредит од банка.

Уште при самиот влез во ПроКредит Банката се добива впечатокот дека станува збор за Банка која има своја душа, посебен карактер и начин на комуникација, кој грижливо го негува. Модерно и неконвенционално уреден деловен простор, многу бои и ентузијазам на млади луѓе. Овој опис можеби најмалку асоцира на

банка. Но, тоа е изборот кој ПроКредит Банка свесно го избира за да ја пренесе пораката-дека е сосема поинаква од останатите банки.

ПроКредит банка постои на македонскиот банкарски систем речиси две и пол години. Главната цел заради која оваа банка беше отворена во Македонија е полесен пристап на малите бизниси до кредити. Тогаш Банката почна од нула. Денес, ПроКредит Банка има капитал од 10 милиони евра, актива од 68 милиони евра, 16 филијали и 320 вработени. На прв поглед се добива впечаток дека станува збор за мала банка која нема големо значење. Но, само на прв поглед.

“Нашата сила не е во големината, туку во филозофијата да ги поддржиме малите бизниси и да обезбедиме пристап на банкарски услуги за обичниот човек. Сакаме да бидеме што е можно поблиску до нашите клиенти. Значи идејата не ни е да бидеме најмодерни или да имаме најиновативна реклама, туку да бидеме лесно пристапни за сите луѓе низ целата земја”, вели Борислав Костадинов, прв генерален директор на ПроКредит Банка.

ПроКредит Банка досега исплатила над 22.500 кредити во вкупен износ од околу 92 милиони евра. Најголем дел од нив се одобрени во трговијата, а потоа следат производството и услугите.

За најголем успех во досегашното работење го сметаат фактот што успеале другите банки да ги убедат дека кредитирањето на малите бизниси не е толку ризично како што мислеле. Можеби нивните камати не се најниски, но затоа нивните кредити можат да ги добијат и луѓе дотогаш не ни помислувале дека можат да земат кредит.

Кредитирањето на малите и средни претпријатија постоеше во Македонија и пред влезот на ПроКредит Банка. Но, најчесто малите бизниси беа запоставувани од банките како многу ризични клиенти. Главната причина беше информациската асиметричност, односно непостоењето на релевантни податоци, врз основа на кои може да се процени кредитната способност на фирмата.

ПроКредит Банка го донесе она што веќе се применува во сите развиени земји. Квалитативната анализа на работењето на секоја фирма. Со тоа само докажа дека ако банката има добро обучени вработени, добрите проекти е лесно да се најдат. Вработените на ПроКредит Банка го прават токму тоа. Тие одат директно и во најмалите и најодалечените македонски села, на фарми, во откупни станици за млеко и на луѓето им објаснуваат што се банкарски кредити.

ПроКредит Банка се гордее дека со помош на нивните агрокредити досега се активирани над 6.000 хектари земјоделско земјиште. Големиот број на индивидуални земјоделци во Македонија, кои до пред неколку години беа целосно запоставени од банките, ПроКредит ги гледа како клиенти со голем потенцијал.

“Кај индивидуалните земјоделци информациската асиметричност е уште поголема, затоа што тие никогаш немале пристап до банките. ПроКредит Банка започна да ги одобрува агрокредитите од август минатата година. Прво почнавме со кредитирање на земјоделците во регионот на Струмица, па потоа Битола и битолскиот регион, сега и Струга, Охрид, Гостивар, Куманово. Посетуваме места кои никогаш не биле посетени од ниту една институција и кои се многу оддалечени од градовите. Можам да кажам дека побарувачката за агрокредитите е многу голема и имаме многу успех со овие кредити”, велат во ПроКредит Банка.

Луѓето од ПроКредит Банка изнаоѓаат оригинални начини како да стигнат до обичниот човек. На пример, ПроКредит Банка има многу добра соработка со млекарите. Нивните луѓе одат заедно со луѓето кои откупуваат млеко и на селаните им раскажуваат што е банкарски кредит, што нуди ПроКредит Банка, за поволностите доколку ги користат нивните кредити.

Фирмата која аплицира за кредит во ПроКредит Банка треба да постои минимум три месеци. Од ПроКредит велат дека најголем дел од фирмите кои добиле кредит се ново основани фирми, кои со помош на нивниот кредит отвориле по неколку работни места. Најмалиот износ на кредит е 100 евра, а најголемиот 500.000 евра. Нивните податоци покажуваат дека над 90% од сите кредити кои ги одобрила ПроКредит Банка-та се со износ до 10.000 евра. Просечниот износ

на кредитите кои ги одобрува ПроКредит банката се движи од 3.500 евра до 4 илјади евра.

### **Треба да се кредитира паметно**

ПроКредит банка е посебна задоволна со својот успех во зголемувањето на депозитната маса. Досега тоа изнесува скоро 39 милиони евра во депозити. Голем дел од штедачите се луѓе од внатрешноста на земјата, кои првпат во животот ги ставаат своите пари во некоја банка. Тоа се практично пари извадени од под перница.

“Најголемиот дел од луѓето кои штедат кај нас се луѓе кои првпат ги ставаат своите заштеди во банка и кои претходно не штеделе во ниту една друга банка. Тоа е посебен успех за нас, бидејќи ние како банка сме успеале да ја добиеме нивната доверба. Но, тоа е значајно и за целиот банкарски систем, бидејќи станува збор за нови пари, кои дотогаш не биле воопшто влезени во банкарскиот систем”, вели Костадинов.

Со активирање на штедните влогови ПроКредит Банка поактивно почна кон крајот на минатата година. Тогаш Народната Банка на Македонија им одобри голема банкарска дозвола, откако акционерите на ПроКредит Банка одлучија да го зголемат капиталот на Банката од 6 на 10 милиони евра. Велат дека оттогаш почнале поактивно да испраќаат и кредити за населението.

## **ФАРЕ КРЕДИТНА ЛИНИЈА НА МАКЕДОНСКАТА БАНКА ЗА ПОДДРШКА НА РАЗВОЈОТ**

### Износ на кредитот во ЕВРА

- Максимум до 30.000

### Каматна стапка

- Каматната стапка е фиксна и изнесува есконтна стапка, плус 3% за тригодишен кредит или есконтна стапка, плус 4% за петгодишен кредит, но не



помала од 10%

#### Рок на враќање

- До 5 години

#### Грејс период

- Максимум до 6 месеци

#### Намена

- За набавка на основни и обртни средства во сооднос 80:20

#### Таргет група

Нови или постоечки претпријатија во следниве сектори:

- земјоделство, со исклучок на примарното земјоделство
- компјутери, телекомуникации и електроника
- пакување
- лесна обработка
- туризам, со исклучок на барови, кафетерии и сл.
- занаетчиски сектор
- производство
- медицински и забарски услуги
- исклучок се и чистите трговски претпријатија и продавниците на мало

#### Критериум

- 20% од издатоците за кредитот треба да биде од сопствени средства
- Подготвен бизнис план со сите финансиски показатели

#### Обезбедување

- Хипотека, Залог, Меници или Други инструменти

#### Коментар

- Барањето за кредит се поднесува во една од овластените банки, овластената банка врши кредитна анализа и поднесува предлог до Македонска банка за

поддршка на развојот (МБПР), при што МБПР врши суперанализа и интервју со крајниот корисник по што донесува одлука.

## ЗАКЛУЧОК

Кога зборуваме на оваа тема добиваме заклучок дека не може да постои добра банка ако нема добра кредитна анализа, односно банката мора да има одлични кредитни аналитичари кои добро би ги согледале јаките и слабите страни на барателот на кредитот, било тоа да е физичко или правно лице, со што би се согледало дали барателот на кредитот е способен бараниот кредит да го врати во времето кое банката му го одобрила.

<http://www.MaturskiRadovi.Net>

<http://www.maturski.net>

<http://www.diplomski-radovi.com>

<http://www.prevodim.com>

<http://www.seminarskirad.org>

<http://www.seminarskirad.info>

