

Должны ли предприятия опасаться Базель-2?

Автор статьи: Max Hait
Köln, Deutschland

Коммерческое использование статьи запрещено!

Статья может свободно передаваться, перепечатываться и публиковаться с обязательной ссылкой на автора и адрес www.finance-dms.com.

1. Постановка проблемы

Даже поверхностное Интернет-исследование по теме Базель-2 позволяет сделать следующий вывод: деловая общественность России, да и СНГ в целом, озабочена в первую очередь воздействием норм Базель-2 на национальные банковские системы. В то же время широкий круг общественности Германии – от политиков (например, даже некоторые министры-президенты Федеративных земель позволили себе сделать доклады по теме Базель-2) до банковских союзов и учёных – спешит провести по данной теме «разъяснительно-успокоительную» работу среди предприятий, особенно средних. Различие в акцентах можно понять, если учесть, что именно этот слой предприятий является мотором роста немецкой и, в целом европейской экономики.

Средние предприятия, без сомнений, остаются центральной клиентской группой всех частных банков. Поэтому никакой частный банк не может позволить себе отказаться от такого важного «клиента». Базовым продуктом, который банки предлагают предприятиям, является, естественно, кредит. Он останется таковым также после вступления в силу новых правил «игры» под названием Базель-2.

Вполне понятные опасения предприятий, что банковские кредиты из-за Базель-2 в целом станут дороже, или же банки могут вообще выйти из кредитного бизнеса, по мнению банковского сообщества Германии (1), необоснованны. Уверенность в такой необоснованности банки подкрепляют тем, что они уже давно - до официального вступления в силу норм Базель-2 - ввели в практику адаптированный внутренний банковский рейтинг для определения кредитоспособности предприятий. В то же время, на вопрос (2) «Почему получить кредит стало сложнее?» 70% малых и средних предприятий назвали причиной повышение требований к прозрачности и только 35% - высокие проценты по кредиту. При этом, для 52,4% предприятий «сложности» при получении кредита остались на прежнем уровне, для 3,1% - «сложности» уменьшились, а для 44,5% - увеличились. Эта статистика, с одной стороны, подтверждает вышеприведённое утверждение банков, а с другой стороны – опасения предприятий. Действительно: Базель -2 уже в действии, а банки передают его «давление» дальше на предприятия.

Для предприятий сегодня является важным собрать как можно больше информации по теме внутреннего банковского рейтинга. Чем лучше руководители предприятий будут информированы о процедуре присвоения внутреннего банковского рейтинга и о предоставлении кредитов, тем лучше они смогут поддержать этот процесс и позитивно

повлиять на рейтинг своего предприятия.

2. Новинки Базель-2

Цель Базель-2 – повышение стабильности и равные условия конкуренции международной финансовой системы. При этом, исходным пунктом служит стимулирование банков (со стороны банковского надзора) в более тонком «юстировании» процесса измерения кредитного риска. Обзорно цели:

- усиление ориентирования банков при резервировании собственного капитала на фактические риски;
- улучшение внутреннего риск-менеджмента банков, в особенности через создание стимулов к переходу на дальнейшие методы измерения рисков для контрольных целей;
- улучшение условий международной конкуренции посредством введения единых мировых правил банковского контроля;
- создание правил, которые могут применяться банками различного уровня сложности и размеров.

Что меняется для банков?

По действующим в настоящее время правилам Базель-1 банки при выдаче кредитов предприятиям для случая потерь от их «выпадения» должны паушально резервировать собственный капитал в размере 8% от балансовой стоимости кредита. При этом реальная кредитоспособность предприятия – AAA или C – не играет никакой роли. Такое положение больше не соответствует требованиям банковской экономики и создаёт неверные стимулы: кредитополучатель с хорошей (очень) кредитоспособностью платит слишком большую, а кредитополучатель со слабой кредитоспособностью – слишком малую надбавку за риск. Минимально требуемый собственный капитал банка (СК) может быть рассчитан по следующей формуле:

$$\text{СК} = \text{Сумма кредита} \times \text{вес риска} \times \text{процент}$$

Сегодня для предприятий вес риска составляет 100% независимо от его рисковой ситуации, что ведёт к 8% резервирования СК банка. Существенное изменение, вносимое Базель-2, состоит в том, чтобы требования к кредитным институтам по собственному капиталу сделать зависимыми от экономического риска предоставляемых кредитов или, так называемого, риска «выпадения» кредита или клиента.

Риск выпадения клиента – кредитоспособность клиента – расследуется без учёта имеющегося у клиента обеспечения (залога, гарантий) через собственную банковскую, статистическую оценку (Probability of Default – PD) на следующий годовой период. Клиенты с плохой кредитоспособностью имеют более высокую вероятность выпадения, чем клиенты с лучшей кредитоспособностью. Так как PD-оценка делается без учёта имеющегося у клиента обеспечения банк обязан получить от клиента требуемую информацию даже в том случае, если кредит полностью обеспечен клиентом.

Если наступает случай выпадения клиента, тогда банк должен определить размер возникших убытков. Размер убытков (Loss given Default – LGD) наряду с расходами и сроком реализации обеспечения зависит от того, в каком объёме предоставлено это

обеспечение. Необеспеченные кредитные требования таким образом имеют тенденциально более высокие LGD, чем обеспеченные.

Таким образом, соответствующий вес риска, значительно влияющий на размер резервируемого СК, в свою очередь существенно зависит от вероятности выпадения (PD) и размера потерь при выпадении (LGD).

Другие факторы – это срок кредита, сумма кредита к дате его выпадения (Exposure at Default – EaD) и для предприятий с годовым оборотом до 50 млн. евро (Германия) - индивидуальный годовой оборот предприятия (Sizfaktor). С увеличением срока и суммы кредита увеличивается и сумма резервируемого капитала банка. В диапазоне годового оборота предприятия от 50,0 млн. до 5,0 млн. евро размер резервируемого капитала при прочих равных условиях уменьшается (максимальное освобождение 20%). Выше 50,0 и ниже 5,0 млн. величина годового оборота не имеет влияния на размер резервирования капитала.

Из различия между определением PD и размером убытков LGD, если наступает случай выпадения кредита, становится понятно, что нужно различать два, так называемых, рейтинговых измерения:

Рейтинг кредитоспособности (1-ое измерение)

Рейтинг транзакции (2-ое измерение)

Оба измерения должны анализироваться и оцениваться отдельно. Далее рейтинг кредитоспособности и рейтинг транзакции соединяются в рейтинг кредитного договора. Базой для этого является ожидаемый убыток (Expected Loss – EL) от такого договора.

EL рассчитывается по формуле:

$$EL = PD \times LGD$$

Оцениваемое значение EL используется затем банком в калькуляции индивидуальных для клиента расходов на риск, а ожидаемые потери, как показано выше (1), участвуют в расчёте резервируемого СК. Оба параметра имеют важное значение для расчёта цены предложения по кредиту.

Различные подходы

Базель-2 различает три различных подхода, по которым банки могут расследовать требуемый собственный капитал. Наряду с «модифицированным стандартным» подходом, при котором рейтинг не играет никакой роли, имеется два подхода, базирующихся на внутреннем банковском рейтинге (IRB = Internal Ratings Based):

- IRB – базовый подход
- IRB – прогрессивный подход

Важное отличие в подходах для предприятий заключается в том, что при базовом подходе банкам не разрешается использовать все виды обеспечения кредита для расследования убытков. Всё же можно исходить из того, что обеспечения по кредиту, которые рассматриваются банком достаточно ценным, могут быть приняты во внимание для внутрибанковских целей (например, для определения расходов по риску) даже в том случае, если они не признаются законно. Поэтому такое законодательное ограничение играет в отношениях «банк-клиент» несколько подчинённую роль.

Таблица ниже разъясняет важный для средних предприятий «краеугольный камень» новых правил Базель-2: при использовании банком одного из IRB-подходов: обычные для средних предприятий виды обеспечения могут признаваться в значительно большем объёме, чем по ещё действующим правилам Базель-1. Это действительно в особенности для переуступки прав требований по поставкам товаров и услуг, складским товарным остаткам и движимому имуществу.

Стандартный подход (старый принцип)	Модифицированный стандартный подход	IRB-базовый подход	IRB-прогрессивный подход
- Реальное обеспечен.	Как стандартный подход	Как модифицированный стандартный подход	Как IRB-базовый подход
- Наличные вклады	+	+	+
- Гос. и банковские ценные бумаги	- Золото	- Требования по поставкам	- Все другие виды обеспечения
- Банковские/гос. гарантии	- Твердопроц. корпоративные ц.б. - Твердопроцентные банковские ц.б. - Акции - паи инвест. фондов - гарантии корпораций - кредитные дериваты	- Требования из лизинга - Другое финансовое обеспечение - Товары* - Движимое имущество* * при ликвидном вторичном рынке	

3. Мнение банков или так называемый компромисс для малых и средних предприятий

По инициативе немецких банков и при поддержке немецкой политики были достигнуты чувствительные улучшения правил Базель-2 по резервированию собственного капитала при выдаче кредитов малым и средним предприятиям.

Для целей расчёта резервируемого капитала кредиторы распределены в различные классы. Важнейшие из них:

1. Предприятия
2. Retail-клиенты (3)
3. Банки
4. Государства (вкл. субгосударственные структуры)
5. Участия

Retail-клиенты – это не только физические лица, которые например запрашивают потребительские кредиты. Также к Retail –портфелю банка (Retailportfolio) при определённых предпосылках могут принадлежать кредитные требования к малым и средним предприятиям. Важнейшая предпосылка при этом – объём кредита не должен превышать 1,0 млн. евро.

Если возможно отнесение предприятия к Retail-классу, тогда оно получает преимущества по отношению к классу «Предприятия» в следствии более низких

требований по резервированию банковского капитала. В Германии к Retail-классу могут быть отнесены около 2,77 млн. из 2,93 млн. предприятий, имеющих годовой оборот до 2,0 млн. евро. При этом принимается, что предприятия могут получать кредиты объёмом до половины своего годового оборота.

Для индустриальных средних предприятий с годовым оборотом до 50,0 млн. евро, принадлежащих классу «Предприятия», освобождение предоставляется по уже описанному выше Sifefaktor. В этот сегмент попадают около 166,0 тыс. Предприятий, что составляет 5,2% всех предприятий Германии. Таким образом, в целом около 99,7% немецких предприятий могут получить в обоих «преференциях»: Retail-класс и Sifefaktor.

Многие исследования по теме финансирования средних предприятий, особенно со стороны банков, приходят к выводу, что новые подходы к расчёту резервирования собственного капитала банков не будут негативно воздействовать на финансирование средних предприятий. Наоборот, более тонкая процедура присвоения рейтинга может позитивно повлиять на готовность банков к предоставлению кредитов (аппетит к риску). Банки также считают доказанным, что для средних предприятий в среднем не следует ожидать чёткого повышения кредитных процентов

4. Мнение представителей предприятий

Немецкий Центральный Союз ремесленников (ZDH) считает, что хотя Вазель-2 содержит некоторые улучшения в сравнении с Базель-1, но далеко ещё не решил удовлетворительно оставшиеся проблемы.

Обхождение с Retail-клиентами при IRB -подходе

Как уже говорилось выше, банки могут отнести малые и средние предприятия к Retail-классу с определёнными выгодами для последних. Однако второй предпосылкой для такой классификации как и прежде остаётся, что с кредитами предприятиям будут обходиться точно таким же образом, как и с кредитами частным клиентам (так называемый «Use test»).

С точки зрения ZDH это является полностью ошибочным подходом. Потому, что этим создаётся стимул плохого обхождения с предприятиями (например, отсутствие квалифицированного консалтинга, рассчитанного на потребности предприятий) только для того, чтобы суметь принять их в Retailportfolio. Наряду с этим существует также опасность непринятия во достаточное внимание рисков. Должны быть созданы условия, при которых предприятия-кредитополучатели будут интенсивно курироваться со стороны банков и в то же время могли быть интегрированы в Retailportfolio банка.

Вместо так называемого «Use test» для включения предприятий в Retailportfolio должны быть привлечены исключительно размерные критерии, как например, объём кредита и годовой оборот. Это вытекает из того, что особенный риск кредита малым и средним предприятиям, оправдывающий Retail-подход, результируется прежде всего из размеров предприятия или же кредитов, а не из применяемой технологии риск-менеджмента.

К тому же для Retail-требований банки должны иметь право сами определять

параметры риска PD, LGD и EAD как при базовом, так и прогрессивном подходе. Также банки, использующие исключительно базовый подход и которым контрольные органы задают параметры LGD и EAD, должны в следствии этого быть в положении определять эти параметры самостоятельно. Другими словами, должно быть установлены такие правила, которые позволяют также малым банкам исполнять требования Базель-2 при расследовании параметров без дополнительных расходов.

Оценка обеспечения

Расширение объёма признаваемых видов обеспечения конечно же оценивается предприятиями позитивно. Но, например, в Германии обычные поручительства – гарантии по кредиту или неплатежам по кредитам – приняты во внимание не совсем взвешенно.

В актуальном издании Базель-2 речь идёт только лишь о гарантиях, чьё определение не во всех случаях равнозначно определению поручительства. Гарантии пишутся как «непосредственная, настоятельно неотзывная и безусловная». Обычные немецкие государственные и земельные поручительства не являются ни «неотзывными», ни «безусловными». Отзыв поручительства допускается законодательно, а само поручительство связано с содержанием договора и, таким образом, не является «безусловным».

Исходя из вышесказанного, возникают сомнения в том, что в Базель-2 поручительства наравне с гарантиями признаются в качестве снижающего риск обеспечения и определение гарантии соответственно адаптировано.

5. Мнение консультантов: факторы успеха

Банки рассматривают оценку кредитоспособности клиентов как своё важнейшее задание. Поэтому новые требования Базель-2 принципиально имеют смысл, так как адекватная, неискажённая оценка клиентов лежит в интересах банков. Такая честная и объективная оценка лежит также в интересах клиентов, так как предприятия получают взвешенный отклик о своей ситуации. Кредитный рейтинг в этом смысле может рассматриваться как консультация или услуга банка. Хороший кредитный рейтинг даёт предприятию конкурентные преимущества, плохой рейтинг показывает слабые места и создаёт возможность для принятия необходимых мер по исправлению ситуации.

Новые математически-статистические способы расчётов в необходимом объёме стандартизированы, но в то же время оставляют достаточное игровое пространство для индивидуальной экспертизы клиентов.

Качество результатов рейтинга решающим образом зависит от того, как и в каком объёме клиент предоставляет банку требуемую для оценки информацию. Задача лучшего снабжения банка информацией ставит предприятия перед необходимостью адаптации своей информационной менеджерской, контроллинговой систем и системы планирования. Предприятиям настоятельно рекомендуется готовиться к проведению внутреннего банковского рейтинга, чтобы по обстоятельствам избежать получения плохой оценки, которая навсегда остаётся в его кредитной истории. Здесь хорошую поддержку предприятиям окажет соответствующие методические материалы (4).

Обсуждение и совместная проработка результатов рейтинга имеют центральное значение для интенсификации и улучшения отношений между банком и предприятием.

Это является предпосылкой для создания взаимного доверия и партнёрских отношений.

Принимая во внимание, что в условиях ужесточения конкуренции банки получают дополнительный стимул к отбору «хороших» клиентов, к заёмщикам будут предъявляться требования в отношении повышения квоты собственного капитала, как к одному из основных показателей оценки. Таким образом, если предприятие желает кредит, то оно нуждается в собственном капитале. Если собственного капитала недостаточно, то тогда оно должно сначала «добыть» собственный капитал, чтобы затем вообще смочь получить кредитное финансирование. Альтернативные банковскому кредиту формы финансирования, которые предприятия должны использовать в том числе и для улучшения своего кредитного рейтинга, не являются предметом данной статьи (5).

Если вышеназванные факторы успеха в отношениях «банк-клиент» будут реализоваться постоянно, тогда предприятиям не следует опасаться введения в банковскую систему Базель-2.

Ссылки:

- (1) Daten, Fakten, Argumente. Bundesverband deutscher Banken, Berlin, Juni 2005
- (2) Quelle: Bericht KfW , März 2003
- (3) Retail – английское слово буквально обозначающее «малая/розничная торговля» или «перепродажа»
- (4) Практическое руководство для самостоятельного определения кредитного рейтинга предприятия и условий предоставления кредита «Базель-2 на практике: саморейтинг предприятия». Max Hait
- (5) Брошюра «В поиске собственного капитала. Краткое руководство для предприятий», Max Hait,