

Întreprinderile mici și mijlocii și provocarea Basel 2

Mario G.R. Pagliacci

Profesor universitar doctor

Universitatea de Studii Economice, Perugia
Președinte al Academiei Internaționale de Studii Comparate

Abstract. *The paper refers to the impact of the Basel 2 Agreement on the development of small and medium enterprises (SME). There are presented the methods for estimating the rating (standard, basic inter and advanced rating). It is also presented the experience of some countries like Italy, Germany, France and Japan related to the Basel 2 Agreement. Finally, the situation of small Italian enterprises is revised.*

Key words: market; fund; bank; agreement; regulation.

Noul acord asupra capitalului (cunoscut și sub numele de Basel 2) a fost aprobat definitiv de către Comitetul Basel, în iunie 2004. Prin acest act s-a concluzionat un parcurs complex în ceea ce privește definirea capitalului minim, pe care băncile trebuie să-l păstreze în comparație cu diversele tipologii de investiții după noua reglementare de piață.

Într-o ultimă sinteză, Basel 2 (B2) se bazează pe trei „piloni” fundamentali:

- rechiziționări patrimoniale minime pentru riscurile de credit, de piață și riscuri operative;
- revizuirea gradului de risc al băncii de către Autoritatea de Reglementare;
- obligativitatea informării băncilor asupra publicului.

Acordul va intra definitiv în vigoare din 2007, dar deja i se fac simțite efectele asupra sistemului bancar din țările aderante. Dincolo de amplele tematici care investesc gestiunea economică și patrimonială, organizația, procedurile bancare, Acordul produce efectele sale politice și practice de concesiune a împrumuturilor din economie și, în mod special, a întreprinderilor mici și mijlocii.

Este o părere confuză aceea că cele mai riguroase metodologii de evaluare a riscului de credit și a realizărilor ulterioare, cărora trebuie să li se supună împrumuturile, se vor reflecta în ampla deschidere a subiecților, beneficiari

ai condițiilor celor mai favorabile, și a acelor care vor trebui să suporte condiții mai oneroase.

În ce privește metodele de calcul de risc a creditului, noul Acord prevede ca beneficiarilor de împrumuturi să li se atribuie o valoare de rating, capabilă să evalueze gradul de risc de neexecutare.

Atribuția rating-ului poate urma trei metode de calcul:

- metoda standard
- metoda rating internă de bază
- metoda rating internă avansată.

Metoda standard prevede utilizarea de către o parte din bănci a rating-ului emis de agențiile externe specializate.

Băncile care aleg metode de rating interne pot să adopte un sistem propriu de evaluare a riscului, care va trebui să fie aprobat de către Autoritatea de Securitate.

O importantă afirmație făcută de Acord este că rating-ul derivă din 3 faze procedurale importante:

- o evaluare statistică/cantitativă
- o evaluare din mers
- o evaluare calitativă.

Evaluarea statistică/cantitativă se bazează pe analiza istorică a bilanțurilor și a indicilor relativi, după metodologia deja utilizată în toate sistemele de evaluare.

Evaluarea din mers este alimentată de informații asupra comportamentului debitorului, utilizând indicatori „istorici” fie cantitativi, fie calitativi.

Evaluarea calitativă reprezintă partea cea mai novatoare și pune obiectivul de „apreciere” a caracteristicilor întreprinderii și antreprenorului, a sectorului, a managementului, a perspectivelor de dezvoltare, a inovațiilor tehnologice etc.

Printre temele de dezbatere care interesează B2 este necesar să se reflecte asupra efectului pe care metodologiile de calcul a rating-ului îl va produce asupra finanțării întreprinderilor mici și mijlocii; adică acele categorii de întreprinderi care, prin natură și structură, sunt mai puțin „favorite” decât procedurile de evaluare standardizate și fondate pe algoritmi de calcul. Aceste metodologii sunt incapabile să țină cont și să aprecieze informațiile calitative și directe, care caracterizează în schimb profilul cognitiv și interpretativ al întreprinderii mijlocii. De aici derivă faptul că asemenea dimensiuni ale întreprinderii ar putea să apară mai riscante decât există în realitate, constrângând băncile să păstreze mai mult capital și, în consecință, să adopte politici restrictive pentru accesul la finanțări și criterii de pricing mai oneroase.

Pe scurt, unul din riscurile adoptării procedurii de rating – care se resimte din cultura anglo-saxonă – constă în depersonalizarea suportului de bancă-întreprindere, până acum puțin accentuat în cultura latină.

Pentru a compensa această tendință, până acum inevitabilă, se va opera prin:

- reducerea asimetriilor informative și operative ce intervin în relația bancă-întreprindere;
- introducerea măsurilor calitative, capabile să aprecieze valoarea bunurilor intangibile, reprezentată de așa-zisul „capital intelectual” produs de către antreprenor, manageri, colaboratori interni și externi ai întreprinderii.

Va fi, deci, de bun augur ca adoptarea tehnicilor de evaluare a dobânzii de credit dorită de Acord să nu excludă din partea băncilor o atenție specială a raportului cu clientela, mai ales când este vorba despre întreprinderile mijlocii. Acestea din urmă trebuie să investească într-o comunicare eficientă cu banca, devenind transparente și disponibile în conformitate cu statutul lor real, cu programul de investiții și cu proiectele viitoare.

Până aici am indicat rating-ul ca metodă de evaluare a probabilității de insolvență, dar decizia asupra concesiunii împrumuturilor este legată și de alți factori, printre care sunt determinante garanțiile, care accentuează rolul lor cu referire la conținutul Acordului 82. Garanțiile reprezintă pentru bănci factorul determinant de micșorare a riscului și de consecvență, elemente ce permit reducerea capitalului minim de păstrare. În special:

- garanțiile reale reduc valoarea de expunere;
- garanțiile personale consimt să substituie prudența debitorului cu cea a garantului.

Trebuie reamintit că, în cazul întreprinderilor mijlocii, „colateralii” au reprezentat întotdeauna un factor critic pe motivul lipsei de valori reale în prestarea garanției, dar și în capacitatea de a procura garanți fidejussori.

Acesta a fost unul din motivele care a participat la succes, în unele țări europene, având misiunea de a presta garanții mutuale în favoarea întreprinderilor asociate.

Chiar și în acest caz, Acordul 82 a pus, în mod indirect, un obstacol în ce privește garanția confiențelor așa cum s-a conturat până azi – rezultă o conducere dificilă fie a categoriei de garanții reale, fie a acelor garanții fidejussorii, cel puțin după prescrierea Acordului.

În sprijinul poziției delicate în care se găsește azi sistemul Fidelilor, este alăturată și UE, care atribuie valoare garanțiilor mutuale, cu condiția să fie respectate limitările⁽¹⁾.

Aceasta înseamnă o recunoaștere a confiențelor în cheia politică, dar nu exonerează unele organisme să se alinieze prescripțiilor puse de Acord. Un proces de adecvare nu foarte ușor, chiar și ținând cont că până azi sistemul Fidelilor s-a micșorat sub o protecție substanțială, chiar și pe motivul aportului determinant pe care aceste organisme îl dau dezvoltării întreprinderii mici și mijlocii din multe țări din Europa.⁽²⁾

Situația întreprinderilor mici din Italia

Totuși, în împrejurări alternante⁽³⁾, sistemul economic italian a avut capacitatea să „renască din cenușă” după război și să ducă Italia spre una din primele puteri economice din lume. Ca întotdeauna, sunt multe componentele care participă la rezultat, dar, fără niciun dubiu, se poate confirma rolul desfășurat de întreprinderile mici⁽⁴⁾.

O cercetare recentă, condusă de Observatorul de Capital, evidențiază unele caracteristici ale întreprinderilor mici și mijlocii italiene: 25% au peste 30 de ani, mai puțin de 1% sunt născute după 2000, 87% din întreprinderi sunt proprietăți de persoane fizice, demonstrând că capitalismul individual și familial este încă foarte puternic în sistemul nostru antreprenorial. Există o puternică concentrare a proprietății: primul asociat deține 57% din capitalul social⁽⁵⁾.

Într-un sistem economic cum este cel italian – puternic centrat pe rolul întreprinderilor de mici dimensiuni și pe organisme de garanție a acelor confienți⁽⁶⁾ este evident cum acordul B2 poate să trezească o serie de preocupări în mediul industrial și financiar.

Au fost numeroase cercetările și analizele care, în acești ultimi ani, au fost tentate să prevadă și să evalueze impactul regulamentului B2 asupra echilibrului financiar, și nu numai financiar, asupra întreprinderilor mici și mijlocii.

Recent s-a efectuat o cercetare aprofundată propusă de Uniunea Camerală în colaborare cu Camera de Comerț; au fost investigate, cu metoda interviului direct, 11.616 întreprinderi, constituite sub formă de societăți de persoane și firme individuale, aparținând diferitelor sectoare economice. Eșantionul utilizat este reprezentativ pe un număr de 3.139.708 de întreprinderi italiene.

În ceea ce privește principalii parametri de natură financiară:

I. dincolo de 1,81% din întreprinderi au început propria activitate antreprenorială fără a face recurs la canalele de tip creditare.

II. circa 24% prezintă timpi de încasare de la clienți mai lungi decât timpul de plată de la furnizori.

III. se mărește procentul întreprinderilor care fac restituiri de împrumuturi pe termen mediu și lung.

IV. 68% întrețin raporturi de lungă durată cu o singură bancă, pentru care nu este semnificativ fenomenul de maximă încredere.

Pe baza relevanței guvernate de eșantionul întreprinderilor s-a consemnat un model statistic de evaluare a probabilității de insolvență (neplată), utilizând tehnicile de credit-scoring și de analiză discriminatorie, cu obiectivul de individualizare a claselor de întreprinderi omogene din punct de vedere al gradului de risc.

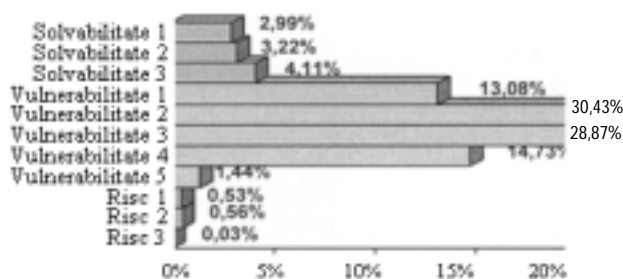
În acest loc ne vom descrie tehnicile de utilizare, limitându-ne să sintetizăm în paragraful următor principalele rezultate atinse (la care s-a ajuns).

Rezultatele modelului

Modelul de clasificare s-a constituit utilizând un indice de risc, diferențiat după modalitățile următoare:

- solvabilitate 1, 2, 3;
- vulnerabilitate 1, 2, 3, 4, 5;
- risc 1, 2, 3.

În total 11 clase de risc, față de cele care sunt clasificate pe eșantionul de întreprinderi:



Repartizarea eșantionului pe clase de risc

Din citirea figurii se pot trage unele concluzii interesante:

1. 13,8% din eșantion se poate considera robust și sigur, fiind investit în clasele de vulnerabilitate 1;
2. 10,3% din întreprinderi reintră în fâșia de excelență prin robustețea financiară și deci prin siguranță;
3. 59,3 % care reprezintă majoritatea, se plasează pe clase de vulnerabilitate 2,3;
4. 16,2% este foarte vulnerabil (clasa 4,5) și deci în mod substanțial nesigur;
5. 1,1% din întreprinderi este la un înalt risc și deci afară de orice posibilitate de încredere.

La nivelul „grupurilor” se pot face următoarele observații:

a) întreprinderile mai credibile operează în Italia de nord și de centru, dar se confruntă cu excepțiile pozitive din sud și din insulele mari;

b) firmele individuale și societățile sunt mai încrezătoare în societățile în comandită;

c) credibilitatea tinde să descrească în întreprinderile constituite mai recent;

d) rezultă cele mai credibile întreprinderi care operează pe piețele naționale și internaționale;

e) încrederea crește numărul de colaboratori, dar apoi se reduce cam la 10 colaboratori;

f) încrederea mărește volumul afacerilor;

g) încrederea scade volumul de îndatoriri.

Redactorii raportului cercetării Uniunii Camerele concluzionează că: „Rezultatele modelului au fost măgulitoare. . . Se distinge un cadru pozitiv cu privire la soliditatea țesăturii întreprinderilor nu a capitalului și a capacității sale de înfruntare a efectelor din B2.”

Care considerații sunt de adăugat?

Nu este în intenția acestui articol de a pătrunde în esența rezultatelor cercetării și nici de a le comenta. Am dorit să prezentăm această cercetare cu scopul de a evidenția cum Acordul B2 a îndemnat agenții economice să efectueze diagnostice și previziuni asupra „capacității de ținută” a sistemului. Într-adevăr, sunt multe motive de preocupare pentru gestiunea financiară a micilor întreprinderi și pentru creșterea Confidențelor (Încrezătorilor).

După părerea noastră, multe dificultăți au rămas nedesluite și pot cauza dificultăți și probleme, chiar și azi greu de evaluat.

În rest, același Acord prezintă sub multe aspecte subiectele de critică, mai mult de formă decât de substanță.

Cu toate acestea, multiplele reflecții asupra efectului 82 au ajuns deja la rezultate pozitive.

În ceea ce privește Confidenții, pentru a „deștepta” un sistem puțin amortit și mult „protejat”, va trebui – „prin forță dacă nu prin iubire” – să se reexamineze și să se modifice multe structuri și practici operative.

În fruntea micilor întreprinzători, agravarea criteriilor de preț a făcut să se modifice percepția „propriei apropieri de piață de credit”, optând pentru o mai mare transparență, o mică încredere față de alții și, în general, o mai accentuată atenție în capacitatea întreprinderii de a crea un venit.

Investigația a demonstrat că multe întreprinderi au început deja să capete conștiința unei schimbări de mentalitate pe care o impune 82. O primă confruntare a avut loc cu nivelul elevat de redempțiune (răscumpărare) pe care întreprinzătorii l-au garantat cercetării, simptom care există nu numai în atenție, dar și în disponibilitatea de a colabora în acest sens, furnizând informații „strategice asupra mersului întreprinderii”.

Din partea noastră, încă o considerație.

Acordul 82 nu este un rezultat final, este numai o etapă dintr-un lung și neîntrerupt proces de ajustare pe care sistemele bancare din țările dezvoltate îl împlinesc prin

obiective de consolidare a structurii patrimoniale și a gestiunii economice a băncilor. Este vorba de o formă de sistem bancar care se revarsă masiv asupra altor sectoare ale economiei reale, depinde de faptul că creditul reprezintă un factor fundamental pentru existență și dezvoltare economică.

Măsura prin care întreprinderile, Confienții, alți operatori vor ști să metabolizeze efectele 82 și să caute să li se îndrepte în favoarea lor: aceasta este adevărata și substanțiala „revoluție epocală” pe care Acordul îl va produce în sistemele economice.

Note

- (1) Directiva europeană recunoaște chiar și schemele de garanție care nu sunt activate imediat în momentul neplății, cu condiția ca Autoritatea de Securitate să fie capabilă să satisfacă schema naturală de a furniza o sumă cu titlu de aconto, adecvată pierderii derivată din insolvența îndatoratului principal.
- (2) Experiențele mai semnificative se reîntâlnesc în Germania, Franța, Italia, Spania. Modelul italian se caracterizează printr-un număr însemnat de confienți: mai mult de o mie asupra întregului teritoriu național. Uneori este vorba despre medii sau mari organisme, dotate cu fonduri considerabile și capabile să-și asocieze mii de întreprinderi; altele sunt organisme minuscule și puțin dotate, cu o minimă capacitate asociativă, adesea constituite prin voință mai mult prin natură „politică” decât economico-financiară. Structura lor este adesea modestă față de obiectivele pentru care sunt chemate: numai 4 confienți în Italia au rating și 6 o extindere extraregională. În aceste condiții, sistemul se dovedește inadecvat: trebuie să se acționeze pe drumul consolidării patrimoniale, dacă se dorește realizarea condițiilor puse de acord în materie de garanție și garanți. Legea-cadru care reglementează confienții în Italia lasă posibilitatea ca ei să se organizeze după 3 alternative posibile: să-și asume forma de bancă de garanție; să opereze ca finanțator intermediar, supus supravegherii de către Banca Italiei; să mențină configurația originală a tradiției Confienților. Fiecare soluție prezintă plusuri și minusuri; fiecare organism trebuie să opereze propria alegere, conștient de avantaje și dezavantaje. Este sigur că acordul B2 permite menținerea unui status-quo.
- (3) Acești primi ani din 2000 încoace nu au adus creșteri semnificative ale indicatorilor macroeconomici, în unele sectoare s-au semnalat chiar semne de declin. Cu toate acestea, Sistemul Italia, în complexitatea sa, pare să demonstreze o mare capacitate de „ținută” și de câștig.
- (4) PMI în Italia reprezintă 98% din aria economică. Dincolo de binecunoscutele sectoare industriale se schițează prezența semnificativă a grupurilor; după relevările Observatorului de Capital, aproximativ 20% din întreprinderile manufacturiere aparțin grupurilor industriale. Acest fapt confirmă ipoteza după care antreprenoriatul italian preferă să se dezvolte și să se organizeze prin modelul grupurilor de întreprindere, toate foarte mici, în scopul de a rămâne flexibile ca întreprindere unică și să constituie un grup cu obiective de inovare – internaționalizare – dezvoltare. De la Observatorul de Capital rezultă și o semnificativă prezență a grupurilor mixte, care populează întreprinderile fie manufacturiere, fie de servicii; este vorba despre un model creștere/dezvoltare pe orizontală decât pe verticală.
- (5) Întreprinderile mici și mijlocii: puse în mișcare cu un venit înjumătățit.
- (6) Recentele relevări au evidențiat că aproximativ 65% din întreprinderile de artizanat sunt asociate la Confienți și circa 50% din micile întreprinderi se bucură de servicii financiare alocate.