

РОЛЯ НА ИНФОРМАЦИОННОТО ОСИГУРЯВАНЕ В ПРОЦЕСА НА РЕЙТИНГОВАНЕ НА ФИРМИ И ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦА

Росен Кирилов*

I. ВЪВЕДЕНИЕ

В процеса по създаване на кредитния рейтинг всяка организация използва и прилага различни по своя характер процедури. Всяка от тези процедури се основана на различна информационна осигуреност и се ползва от различни данни за клиента.

Публичният кредитен рейтинг представлява текущ анализ на бъдещата кредитоспособност на организация, клиент на Агенцията за кредитен рейтинг (АКР) [1]. Анализът се основава на информация, предоставена от клиента и/или придобита от други източници, считани от Агенцията за достоверни. Достоверността на анализа може да бъде гарантирана единствено в случай, че информацията, предоставена от клиента и неговите служители, е точна, изчерпателна, неподправена и актуална. Целта на анализа не е да послужи като препоръка за отпускане на кредит, гаранция по кредит, или препоръка за закупуване на ценни книжа на клиента. Рейтинговите агенции не могат да извършват консултантска дейност по инвестиране в корпоративен клиент или дългова емисия, както и да извършват дейност като посредник между клиента и потенциални инвеститори.

Непубличният кредитен рейтинг представлява присъждане на кредитен рейтинг, който не подлежи на публикуване, според изрично заявеното писмено желание на клиента.

За **свързани лица** се определят лицата, едното от които контролира другото лице или негово дъщерно дружество; лицата, чиято дейност се контролира от трето лице; лицата, които съвместно контролират трето лице; съпрузите, роднините по права линия без ограничения, роднините по съребрена линия до четвърта степен, включително и роднините по сватовство до четвърта степен, както и партньори, живеещи на семейни начала.

Комитетът за кредитен рейтинг (ККР) представлява независим орган на АКР, който прави преглед на кредитните доклади и гласува решенията за присъждане, промяна или оттегляне на кредитен рейтинг. Решенията на ККР не подлежат на контрол или санкции от страна на ръководството на АКР. Членовете на ККР са водещи аналитици и аналитици на АКР и признати национални експерти в областта. Комитетът за кредитен рейтинг се сформира при пълно спазване на гарантирането на принципите за обективност и безпристрастност на взетите решения за присъждане на кредитен рейтинг.

* Росен Кирилов е доктор по икономика, доцент в катедра "Информационни технологии и комуникации" на УНСС; тел: 81 95 312, e-mail: rosenkirilov@mail.bg

II. ИНФОРМАЦИОННА ОСИГУРЕНОСТ НА КРЕДИТНИТЕ РЕЙТИНГИ

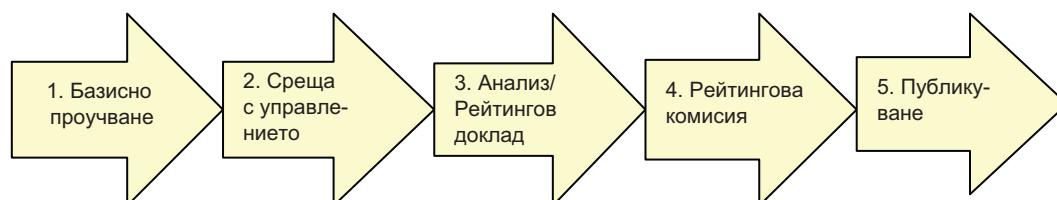
Всяка АКР е разработила, внедрила и прилага документирани процедури, с които гарантира, че всеки присъден кредитен рейтинг е резултат от задълбочен анализ на цялата известна на АКР информация, която е била определена като съществена за анализа, в съответствие с одобрената методика за определяне на кредитен рейтинг. В процеса на определяне на кредитен рейтинг се прилага методика, одобрена от Ръководството на АКР, която се основава на принципите за точност, систематичност и възможност за потвърждаване на резултатите. Решенията за първоначално присъждане, промяна или оттегляне на кредитен рейтинг се вземат от Комитет за кредитен рейтинг чрез гласуване. В състава на Комитета за кредитен рейтинг участват най-малко трима независими аналитици и експерти, с оценена и потвърдена компетентност за вземане на решения за присъждане на кредитен рейтинг. Решенията за присъждане, промяна или оттегляне на кредитен рейтинг се основават на задълбочен преглед и анализ на цялата известна на АКР информация, която е била определена като съществена за анализа в съответствие с одобрената методика за определяне на кредитен рейтинг. АКР поддържа вътрешни записи за всички извършени оценки на кредитоспособността, с които при необходимост да бъдат обосновани взетите решения за присъждане на кредитен рейтинг. Всички записи се контролират от документирана процедура, която определя правилата за създаване, ползване, достъп, съхранение, защита и унищожаване на записите от извършените оценки и взетите решения. АКР е взела необходимите мерки, за да предотврати издаването на решения за кредитен рейтинг, които съдържат невярна или подвеждаща информация относно кредитоспособността на клиента на АКР. АКР е внедрила процедура, с която да гарантира, че разполага с достатъчно ресурси – човешки и материални, за осигуряването на високото качество на процеса на присъждане на кредитен рейтинг. Тези процедури определят методите за вземане на решение дали е наличен достатъчно вътрешен ресурс за извършването на конкретна оценка, както и дали е осигурен достъп до достатъчно количество информация за извършването на оценката. За да гарантира високото качество на предоставяната услуга, АКР прилага документирана процедура за подбор, непрекъснато поддържане, наблюдение и повишаване на квалификацията и компетентността на аналитиците, които използва. Същата процедура определя и правилата за структуриране на екипи за извършване на конкретни оценки. Тези правила целят да гарантират подбор на най-подходящата компетентност за извършването на оценката, като се гарантира високо качество и приемственост между екипите. АКР извършва редовен мониторинг и актуализация на присъдените кредитни рейтинги, освен в случаите, в които клиентът изрично е заявил еднократно присъждане на кредитен рейтинг.

Основните методи са:

- Редовен преглед на кредитоспособността на клиента;
- Преглед на присъдения кредитен рейтинг след получаването на информация, която би могла да доведе до промяна или оттегляне на кредитния рейтинг, в съответствие с одобрените процедури и методики;
- Последваща актуализация на кредитния рейтинг на базата на резултатите от тези прегледи.

АКР публикува информация за всяко решение за оттегляне на кредитен рейтинг на своя уебсайт и в националните медии, като в публикуваната информация се съдържат мотивите за решението за оттегляне на кредитния рейтинг [3]. АКР и нейните служители се задължават да спазват всички приложими законови разпоредби и нормативни изисквания, които имат отношение към дейностите на агенциите за кредитен рейтинг. АКР и нейните служители се задължават да спазват и съответни Правила за работа, както и правилата и принципите, заложи в Code of Conduct Fundamentals for Credit Rating Agencies (2004), разработени от Техническият комитет на Международната организация на комисиите по ценни книжа [4]. АКР и нейните служители се задължават да изпълняват всички свои задължения добросъвестно и в съответствие с най-високите професионални стандарти. АКР не използва в дейността си аналитици или служители, чиято честност, почтеност или репутация е била компрометирана. АКР и нейните служители нямат право, директно или индиректно, да дават информация за евентуалния резултат от оценка на кредитоспособността преди да е приключил процесът на оценка и да е било взето решение от Комитета за кредитен рейтинг. АКР е определила служител „Вътрешен одит и контрол“, който има за задължение да контролира спазването на тези Правила за работа и свързаните с тях процедури и спазването на приложимите нормативни изисквания. Разработена е и се прилага документирана процедура за вътрешни одити, която гарантира систематичността на този процес. Всеки служител на АКР, който получи информация, че друг служител на АКР или свързано с АКР юридическо лице извършва действия, които са незаконни, неетични или противоречат на Правилата за работа на АКР, е длъжен незабавно да докладва на отговорния служител „Вътрешен одит и контрол“, за да бъдат предприети необходимите действия.

Рейтингите се базират на подробни данни за анализираната компания. На практика всички големи дружества се подлагат на един дълъг, струващ време, усилия, а също така и пари процес, за да бъде изготвен т.нар. “интерактивен рейтинг” от съответната рейтингова агенция. За целта се събира огромно количество информация, често имаща конфиденциален характер, от различните отдели на компанията, която се подлага на интензивно обсъждане между управлението на анализираната компания и външните анализатори от рейтинговата агенция. По този начин анализаторите получават детайлна представа за имущественото и финансовото състояние на компанията, като тези информации предоставят солидна база за оценяване на финансовата стабилност, доходността и пазарната позиция. Анализът може да бъде непрекъснато актуализиран чрез активна комуникация между двете страни.



Фиг. 1. Етапи на рейтинговия процес от гледна точка на обмена на данни

Основните етапи от процеса по формиране на кредитен рейтинг могат да се обобщят по следния начин:

- 1. Базисно проучване** - анализ на публично достъпната информация;
- 2. Среща с управлението** - работна среща с управлението на компанията, даваща на анализаторите детайлна представа за имущественото и финансовото състояние, както и за стратегическите цели, тенденции и очаквания;
- 3. Анализ / Рейтингов доклад** - качествен и количествен анализ на информацията, резултатите от който се вписват в рейтинговия доклад;
- 4. Рейтингов комитет** - анализаторите на агенцията обсъждат рейтинга и взимат рейтинговото решение;
- 5. Публикуване** - рейтингът се публикува от рейтинговата агенция.

Друг вид рейтинг е т.нар. “PI рейтинг” (PI = public information) или рейтинг, базиран на публично достъпна информация. Той се основава единствено на информации, които са свободно достъпни, като например тримесечни и годишни отчети. В този случай анализираните компании не са участници в рейтинговия процес. Поради тази причина рейтинговите агенции обикновено правят консервативни заключения, тъй като не разполагат с детайлна и перспективна информация. Тази специфика определя и значителните разлики, които могат да съществуват между един “интерактивен рейтинг” и един “PI Rating”.

III. РЕЙТИНГОВИ КРИТЕРИИ

Рейтинговите агенции анализират компаниите на базата на редица критерии. Методологиите, използвани от четирите големи световни агенции, имат много прилики. Значителни разлики обаче се наблюдават при самата оценка, например при анализа на капиталовата адекватност или на хибридният капитал.

Нито Standard & Poor's (S & P) [5], нито някоя от другите три големи рейтингови агенции, извършват анализите си генерално, придържайки се автоматично към съответните критерии. Изборът на критерий, определящ рейтинговото решение, зависи от конкретната ситуация, в която се намира съответната компания, както и от актуалното състояние на пазарната среда. S & P например дефинират критерии, посочени в следващата таблица 1, като определящи в съществуващата пазарна среда.

Таблица 1

Критерии

1.	Пазарна позиция на компанията
2.	Управление и стратегия
3.	Резултати – доходност и приходи
4.	Капиталова адекватност – качество на капитала
5.	Финансова гъвкавост – възможности за увеличаване на капитала
6.	Инвестиции / Ликвидност – качество на инвестициите
7.	Оценка на риска в сектора

IV. РЕЙТИНГОВИ НИВА И ЕФЕКТИ НА РЕЙТИНГА

Започването на дългосрочен бизнес в областта на отговорностите е възможно единствено при наличието на безупречен рейтинг (например AA на S & P).

Новият бизнес и растежът също са в голяма степен повлияни от добрия рейтинг. Нещо повече, рейтингът на независимите агенции е ключов фактор тогава, когато компанията увеличава капитала си, тъй като той оценява нейната финансова стабилност. По-високият или по-нисък рейтинг означава по-малки или по-големи разходи за привличане на капитал, а при най-лошия случай - дори "пресъхване" на капиталовите източници.

Рейтинговите агенции прилагат рейтинги, базирани на анализ на корпоративните данни. Standard & Poor's например оценяват от AAA (най-добрия рейтинг) до C (най-лошия рейтинг), преминавайки през междинни рейтинги.

S & P и Fitch [6] прибавят към рейтингите знаци плюс или минус, за да покажат относителната позиция в рамките на съответната рейтингова категория. Очакванията могат да бъдат средно- и дългосрочни (18-36 месеца), като това не означава непременно промяна на рейтинга през бъдещия период. Един положителен изглед означава, че рейтингът може да бъде повишен на базата на предвидими към момента тенденции.

Ако рейтингът е поставен под "Rating Watch" ("Рейтингово наблюдение"), това означава, че в момента се извършва неговото преразглеждане, което в рамките на три месеца ще доведе до потвърждаване, повишаване или намаляване на рейтинга.

Таблица 2

Рейтингови категории

S & P		Fitch	
Стабилни рейтинги			
AAA	A++	AAA	Aaa
AA	A+	AA	Aa
A	A	A	A
BBB	A-	BBB	Baa
	B++		
	B+		
Нестабилни рейтинги			
BB	B / B-	BB	Ba
B	C++ / C+	B	B
CCC	C / C-	CCC	Ca
CC	D	CC	Ca

Пояснения:

- *AAA/Aaa* - Изключително висока способност за навременно посрещане на финансовите задължения. Значителна финансова стабилност. Отлична перспектива за развитие;
- *AA/aa* - Много висока способност за навременно посрещане на финансовите задължения. Значителна финансова стабилност. Много нисък кредитен риск;
- *A/a* - Висока способност за навременно посрещане на финансовите задължения. Слаба чувствителност към неблагоприятни изменения в бизнеса или икономическата среда;
- *BBB/bbb* - Задоволителна способност за навременно посрещане на финансовите задължения. Добро финансово състояние. Чувствителност към неблагоприятни изменения в бизнеса или икономическата среда. Умерен кредитен риск;
- *BB/bb* - Посрещането на финансовите задължения се влияе до голяма степен от неблагоприятните изменения в бизнеса или икономическата среда. Финансовото състояние е средно. Непостоянен тренд на развитие. Съществува кредитен риск;
- *B/b* - Висока степен на несигурност относно финансовата стабилност и способността за погасяване на финансовите задължения. Силна чувствителност към неблагоприятни изменения в бизнеса или икономическата среда. Висок кредитен риск;
- *CCC/ccs* - Неблагоприятни промени в бизнеса или икономическата среда могат значително да влошат състоянието на дружеството и да доведат до невъзможност за погасяване на финансовите задължения. Слабости във финансовото състояние;
- *CC/cc* - Съществува значителен риск от изпадане в несъстоятелност и неплащане. Ниска способност за погасяване на финансовите задължения;
- *C/c* - Много висок риск от изпадане в несъстоятелност. Значителна опасност от непогасяване на финансовите задължения. Много слабо финансово състояние;
- *D/d* - Дружеството е в несъстоятелност или ликвидация, няма възможност за погасяване на финансовите си задължения.

V. ПРОЦЕДУРА ЗА ОБМЕН НА ДАННИ МЕЖДУ РЕЙТИНГОВА АГЕНЦИЯ И АГЕНЦИЯ ПО ВПИСВАНИЯТА.

За да кандидатства едно юридическо лице за кредит в рамките на Република България, трябва да притежава определен набор от документи и да отговаря на определени условия в зависимост от размера на кредита, който желае да бъде усвоен.

Един от най-често използваните кредити е кредитът срещу имотно обезпечение (ипотека). Редът за учредяването на ипотека е упоменат в Закон за ипотеките както следва [7]:

“Чл. 9. (1) Ипотеката се учредява чрез вписване в имотния регистър и има ред от вписването.

(2) Тя може да се учреди само върху поединично определени имоти и за определена парична сума.

Чл. 10. (1) Учредяването на ипотека е недействително, ако било в ипотечния договор или в едностранното волеизявление на ипотекарния длъжник или ипотекарния кредитор, било в молбата за учредяване на законна ипотека или в акта, въз основа на който се подава тя, съществува неизвестност за личността на кредитора, на собственика или на длъжника, за тъждеството на имота и на обезпеченото вземане или за размера на сумата, за която се учредява ипотека.

(2) Съглашението, с което се уговаря предварително, че ако задължението не бъде изпълнено, кредиторът ще стане собственик на вещта, както и всяко друго съглашение, с което се уговаря предварително начин за удовлетворение на кредитора, различен от този, който е предвиден в закона, е недействителен.

(3) Съглашения сключени след учредяване на ипотека, по силата на които ипотекарния кредитор може да получи ипотекарното право вместо обезпеченото вземане или да продаде имота и да се удовлетвори от продажната цена, са действителни ако имат за предмет погасяване на обезпеченото вземане. Ипотеката на кредитора, получил имота вместо плащане, запазва реда си при осъществяване на публичната продажба на ипотекирания имот.

В Закона за ипотеки е описано и какво може да бъде ипотекирано и какво не:

Чл. 3. (1) Могат да се ипотекират:

1. недвижими имоти, които могат да се отчуждават;
2. ограничени вещни права, които могат да се отчуждават, включително правото на собственост върху сгради, построени в чужд имот, като в този случай ипотека не се разпростира върху правото на пристрояване или надстрояване, ако то принадлежи на собственика на земята или на трети лица;
3. голата собственост, но в случай, че след учредяване на ипотека собственикът стане титуляр на някоя от ограничените вещни права, ипотека върху голата собственост се разпростира и върху тях;
4. ипотекирани недвижими имоти и ограничени вещни права;
5. вещните права, придобити под прекратително условие, доколкото то е вписано в имотния регистър, като ипотека се погасява от момента на вписване в имотния регистър на настъпването на прекратителното условие;
6. идеални части от недвижим имот, като в случай че имотът е съсобствен, ипотекарният длъжник може да учреди ипотека върху своята част от недвижимия имот само след като представи пред нотариуса писмени доказателства, че е уведомил другите собственици;
7. реално обособени части от недвижим имот, но при условие, че отговарят на изискванията относно минималните размери на поземлените имоти.
8. бъдещи вещи, придобити чрез банков кредит, за обезпечение на който служи придобитата по този начин вещь, върху която банката има право на законна ипотека; в останалите случаи относно ипотека върху бъдещи вещи се прилага правилото относно ипотека, учредена за вземане под отлагателно условие.

(2) Не могат да се ипотекират:

1. вещните права, които не могат да се отчуждават;
2. сервитутите, освен ако не се ипотекират заедно с господстващия имот.”

За да може да действа рейтинговата агенция в условията на България, трябва да притежава голяма база данни, съдържащи необходимата информация за отпускането на кредита за всяка една учредена фирма в рамките на страната. Част от тази база данни съдържа информация за ипотечното състояние на даден субект. Такава база данни вече съществува в Агенция по вписванията и затова не е необходимо рейтинговата агенция да създава собствена такава. Ползването на базата данни на Агенция по вписванията би следвало да се уреди със закон.

За да има добро взаимодействие между Агенцията по вписванията и рейтинговата агенция, трябва да съществува добър модел, по който да се осъществи тази връзка. За да се осъществи подобна връзка, рейтинговата агенция трябва да разполага с компютърна информационна система.

VI. ПРОЦЕДУРА ЗА ОБМЕН НА ДАННИ МЕЖДУ РЕЙТИНГОВАТА АГЕНЦИЯ И НАЦИОНАЛНАТА АГЕНЦИЯ ЗА ПРИХОДИТЕ.

Националната агенция за приходите (НАП) [2] е устойчива и икономически ефективна система за събиране на публичните вземания в Република България, отговаряща на изискванията на Европейския съюз. Подпомага администрацията в процеса на формиране и събиране на данъци и осигурителни вноски при постоянно повишаване на ефективността. Подпомага данъкоплатците в процеса на доброволното изпълнение на задълженията им към НАП, основано на високо обществено доверие, сигурно и качествено обслужване. Развитието и утвърждаването на мотивирания човешки ресурс е основен фактор за постигане стратегическите цели на организацията. Прилага най-добрите практики, съвременни и сигурни технологични решения.

Националната агенция за приходите обедини от 1 януари 2006 г. събирането и обслужването на републиканските данъци и задължителните осигурителни вноски.

Декларациите, които от 1 Януари 2008 г. се подават в НАП са следните:

- декларациите за облагане на доходите на физическите лица;
- декларациите за облагане с корпоративни данъци;
- справките декларации по ДДС.

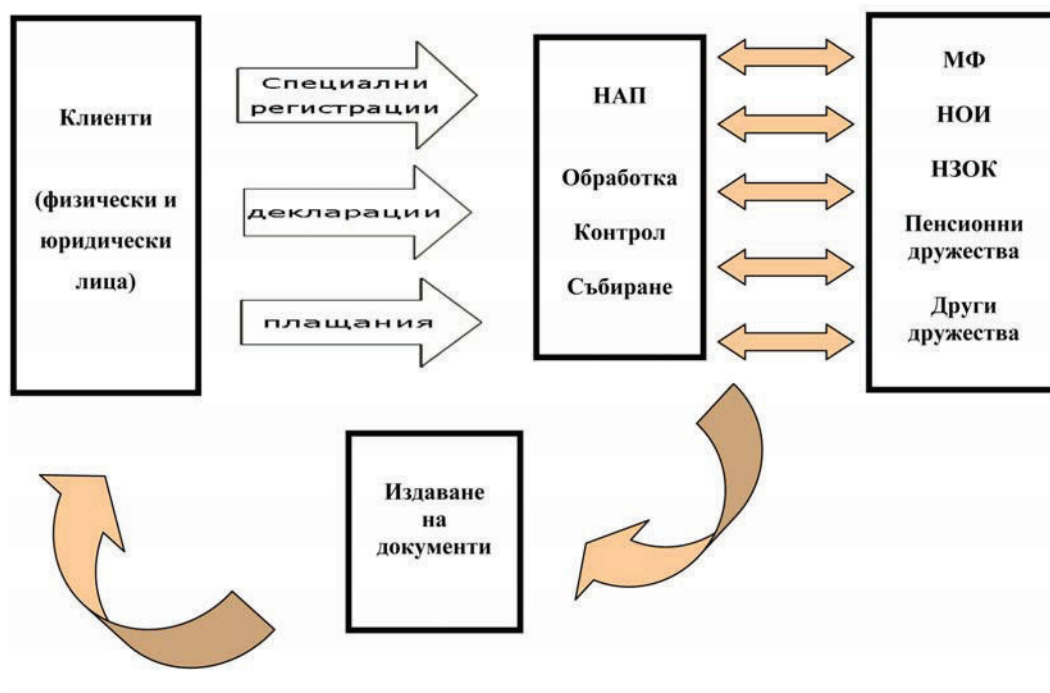
От началото на 2006 г. в офисите на Националната агенция за приходите се подават и уведомленията за трудовите договори, декларациите за осигурените лица и за дължимите осигурителни вноски. Също в агенцията се подават декларациите (образци 3 и 5) за здравните вноски, на лицата, осигурявани от републиканския бюджет, както и декларацията за авансово внесените социални и здравни осигуровки. Освен това в офисите на НАП се издават удостоверения за данъчни и осигурителни задължения, могат да се правят и справки за здравния и социално осигурителния статус на клиентите. Всички обезщетения също се изплащат от Националния осигурителен институт.

Данъците, които обслужва Националната агенция за приходите, се разделят на следните основни видове:

- Данък върху доходите на физическите лица;
- Данък върху доходите на физическите лица по трудови правоотношения (трудов договор);

- Данък върху добавената стойност;
- Корпоративен данък върху годишната облагаема печалба (загуба);
- Данък върху приходите (дължим от бюджетните предприятия);

НАП заема основно място в кръгооборота на информация между своите клиенти (които, от своя страна, могат да бъдат юридически и физически лица) и държавните институции. Ще предложим на вниманието ви кратко описание на тези връзки и зависимости.



Фиг. 2. Информационни потоци

Кредитният рейтинг е резултатът от оценка и класификация на различни рискове, свързани с дейността на фирма, община или човек. Рейтингът е независимо мнение за кредитоспособността на определен длъжник и оценява степента, в която той може да изплати изцяло и навреме своите задължения. По поръчка на клиентите си РА изготвят секторни анализи, инвестиционни проучвания, кредитни доклади и рейтинг. С този рейтинг фирмата все пак не може да получи кредит, защото банките разчитат и на своите кредитни инспектори, оценяващи риска за отпускане на пари. За да изготви кредитен рейтинг, агенцията трябва да разполага с пълна информация за финансовите показатели на фирмата. Дори компанията да не се нуждае от кредит, наличието на рейтинг е нейната визитна картичка и достатъчно условие за прозрачност. Участието в класация дава достъпна информация за оценка

на финансовия риск и контролирането му, подобрява взаимодействието между банките и частните предприемачи. Големите български компании поръчват своя кредитен рейтинг на международно признатите агенции, защото работят с международни банки и големи чуждестранни клиенти. По-малките български компании е по-добре да работят с местни агенции, тъй като те познават родния пазар, а и повечето от тях имат сключени договори с банки.

Срокът за изготвяне на кредитен рейтинг по света е между 6 и 8 седмици. У нас той е малко по-дълъг, а и още не е преодоляно желанието на повечето фирми да предоставят пълната информация. С рейтинга фирмената история излиза “на светло”. Клиентите-лица са длъжни да изпращат в агенцията данни на всеки три месеца, но промени се правят веднъж годишно. Клиентът може да оспори резултатите, ако има допълнителна информация, която е съществена за рейтинга. Публикация на кредитен рейтинг става само с разрешение на поръчителя.

Като цяло методологията на РА се разделя на две категории:

- отдавна съществуващите и извършващи дейността си на международно ниво РА;
- по-новите и фокусирани върху вътрешния пазар агенции.

При някои развиващи се пазари правителствата са основните инициатори при създаването на РА. В други случаи основателите са министерствата на икономиката и на финансите, централни банки, фондови борси, държавни банки, пенсионни фондове и застрахователни компании. В трети случаи се използва смесица от частно и публично финансиране. Проучванията показват, че рейтинговата агенция е нужна на бизнеса, а бизнесът е нужен на България. В световен мащаб рейтинговите агенции се занимават с поръчково изготвяне на секторни анализи, инвестиционни проучвания, кредитни доклади и рейтинг.

В най-близко бъдеще се предвижда, че всяка една фирма ще има нужда от рейтингов облик, в частност кредитен рейтинг, така, както е сега със стандартите ISO. Тази тенденция би довела до повишаване ефективността, прозрачността и инвестиционната активност на бизнеса в страната. В тази връзка като първа стъпка в нашето проучване ще разгледаме желанието на молителя да му бъде изготвен кредитен рейтинг. Дори юридическото лице да не се нуждае от кредит, наличието на рейтинг е неговата визитна картичка и достатъчно условие за прозрачност. За достоверността на рейтинга, който трябва да бъде изготвен в порядъка на 6 до 8 седмици, е необходимо молителят да предостави изчерпателна и коректна информация за своето имущество и дейност. В нашата страна процесът на изготвянето протича по-бавно поради липса на комуникация между различните институции. Важна точка в аспекта на изготвяне на рейтинга е неприкосновеността на предоставените от молителя данни.

Освен предоставената от молителя информация Рейтинговата агенция ползва данни и от Централния кредитен регистър, Апис, Сиела, НАП, Агенцията по вписванията, Националния статистически институт и медиите.

На този етап в България всяко едно физическо или юридическо лице може само да направи проверка за задълженията си към НАП, като за целта е необходимо само да въведе съответните данни в Регистъра на НАП. Това се осъществява по електронен път, което значително улеснява процеса. По аналогичен начин би могла да бъде

осъществена връзката между Рейтинговата агенция и НАП. Достъпът до регистрите би могъл да се осъществява чрез специален цифров подпис, персонален за всяка една рейтингова агенция. Този подпис гарантира пълен достъп до всякакъв тип информация, свързана с молителя. Чрез предварително споразумение би могло да се гарантират правата и задълженията на двете страни. След първите две стъпки агенцията сравнява информацията и въз основа на нейната истинност се създава кредитния облик на молителя. Важното в случая е, че този кредитен облик е за определен момент и той не може да бъде достоверен за по-дълъг период от време. Това е така поради интензивността на бизнес средата. Необходимо е направеният рейтинг да бъде обновяван на всеки 3 месеца. Един готов рейтингов доклад изисква и определената оценка.

Рейтинговата агенция при наличие на предварително изготвен рейтинг потвърждава или отхвърля предоставяната от молителя към банката информация. В случай на липса на кредитен рейтинг работата на агенцията се състои в провеждане на цялостно проучване на молителя въз основа на което се съставя неговият окончателен облик. За услугата, която Рейтинговата агенция предоставя на банката, трябва да бъде заплатено и това може да стане чрез допълнителна такса към молителя. Вземането на решение се основава на някои основни фактори като например:

- Кредитна история – брой кредити;
- Лоялност към предходни кредитодатели;
- Спазване на сроковете за погасителни вноски и др.;
- Достоверност на информацията, подадена от молителя;
- Брой на текущите кредити за погасяване;
- Кредитоспособност и др.

VII. ПРОЦЕДУРА ЗА ОБМЕН НА ДАННИ МЕЖДУ РЕЙТИНГОВА АГЕНЦИЯ И НЯКОИ ПРАВНО-ИНФОРМАЦИОННИ РЕГИСТРИ.

За нуждите на Рейтинговата агенция много важен момент е набавянето на достоверна информация, най-често идваща от официални източници, които не подлежат на съмнение. Следващият етап е структурирането и подреждането на тази информация в самата рейтингова агенция във вид удобен за използването и от всеки един служител на фирмата независимо от отдела, в който е зает (и по специално за информацията получена от правно-информационни системи от типа на Дакси, Сиела, Апис и останалите държавни учреждения и институции). Подобни системи обикновено включват следните основни характеристики:

- Регистрирани стопански и други субекти по регистър БУЛСТАТ;
- Данъчни регистри;
- Регистър на осигурителите;
- Избори – парламентарни, президентски и местни;
- Указател на държавни структури;
- Посолствата в България;
- Списък на лицата по ЗИОНК;

- Обществени поръчки, търгове и конкурси;
- Бизнес информация за фирмите;
- Медии за фирмите;
- Върховен административен съд – решения и определения;
- Неофициален раздел на “Държавен вестник”;
- Баланси и счетоводни отчети;
- Адвокати и адвокатски колегии;
- Списък на нотариусите в България;
- Разрешения/лицензи и ведомствена информация;
- Каталог на изложения;
- Сертификация по ISO;
- Друга справочна информация.

Потребителската насоченост на цитираните по-горе правно-информационни системи **включва**:

- държавни ведомства;
- застрахователни дружества и банки;
- търговски дружества, кооперации и еднолични търговци;
- сдружения с нестопанска цел, фондации и други юридически лица;
- адвокати и нотариуси;
- посреднически, консултантски фирми и др.

Продуктът цели да представи актуална и значителна по обем информация, обновява се след всеки брой на “Държавен вестник”. Веднъж седмично се актуализират справките от БУЛСТАТ и веднъж месечно данните от данъчния регистър и другите национални регистри.

Структурите от данни включват в своя състав следното:

- юридически лица;
- физически лица – еднолични търговци;
- клонове на чуждестранните банки, чуждестранните застрахователи и чуждестранните лица;
- търговски представителства на чуждестранни лица;
- физически лица – осигурители;
- други субекти – осигурители или чуждестранни лица, осъществяващи стопанска дейност в страната, включително чрез място на стопанска дейност или определена база;
- граждански дружества;
- клонове и поделения на субектите.

От гледна точка на данъчната регистрация се поддържат данни за:

- регистрираните фирми по ЗДДС – фирма, данъчна регистрация, данъчен адрес;
- списък на текущо дерегистрираните субекти по ЗДДС;
- списък на данъчни субекти без съдебна и данъчна регистрация;
- списък на длъжниците съгласно ДОПК;
- списък на големите данъкоплатци.

Неофициалният раздел на "Държавен вестник" от 1989 г. насам включва:

- вписванията в търговските регистри – фирмена регистрация, преобразуване, промяна на капитала, уставния фонд, ликвидация;
- покани към кредитори;
- обявления и съобщения на министерства, други ведомства, академии, училища и научни институти, общини и техни органи;
- призовки на съдилища и съдебни решения;
- покани за свикване на събрания и други известия, когато тяхното обнародване е предвидено в закон или в нормативен акт на Министерския съвет;
- обществени поръчки – информация на възложителите за планираните обществени поръчки през годината по чл. 10 от Закона за обществените поръчки, покани за участие в процедура за възлагане на обществена поръчка, списък на лицата, които възложителите могат да използват като външни експерти;
- съобщения на Върховния касационен съд за подлежащи на разглеждане дела съгласно чл. 218д от ГПК.

Данните за балансите и счетоводните отчети на търговски дружества включват:

- обнародваните в "Държавен вестник" баланси и счетоводни отчети на банки, застрахователни и търговски дружества;
- публикуваните в ежедневници, специализирани финансово-икономически издания или Интернет годишни баланси и счетоводни отчети на акционерни дружества, командитни дружества с акции, кооперации и фирми, съгласно изискванията на Закона за счетоводството.

Списъците на лицата, получили разрешение/лиценз за извършване на определена дейност, съдържат:

- наименование на търговското дружество;
- БУЛСТАТ;
- адрес;
- дата на издаване на разрешението или лицензията;
- срок на действие.

Списъците са класифицирани по министерства, ведомства и служби, издаващи разрешенията или лицензиите. Ведомствената информация представлява списъци на дружества в ликвидация, несъстоятелност, приватизирани предприятия и др. Каталогите на изложения обхващат традиционни изложения, провеждани в страната, с данни за изложителите – фирма, адрес, телефон, e-mail и основна дейност.

Данните за обществените поръчки, търгове и конкурси са свързани с:

- Официалната информация от "Държавен вестник", електронната страница на "Държавен вестник", "Регистър на обществените поръчки" за видовете обществени поръчки, Агенцията за малки и средни предприятия, Агенцията за обществени поръчки, периодичния печат;
- Отворени обществени поръчки – процедури за възлагане на обществени поръчки, по които се приемат документи;
- Архив на обществени поръчки (затворени) – процедури, по които вече са подадени документи, но няма сключени договори;

- Сключени договори – по азбучен ред излизат фирмите със сключени договори за възлагане на обществени поръчки и основни параметри от договора
- Малки обществени поръчки – под праговете, съгласно ЗОП.
Правно-информационните системи включват в себе си още:
- регистър на осигурителите;
- данни за проведените избори за парламент, президент, общински съветници и кметове: данните за проведените избори от 1991 г. до сега – списъци на кандидатите и избраните, съдържащи техните имена, ЕГН, партия и получен брой гласове;
- указател на държавни структури;
- дипломатическите представителства у нас – телефон, факс, Интернет адрес, e-mail;
- списък на лицата по ЗИОНК – фирми, лица, банки и размер на кредитите.
Бизнес информацията за фирмите, която се поддържа включва:
- Реклами - данните от реклами, публикувани в пресата, отнасящи се до адреси, телефони, предмет на дейност, страници в Интернет и електронна поща. Информацията се представя чрез “Индекс на фирмите” по азбучен ред и по браншове в зависимост от рекламирания продукт или услуга;
- Интернет - дейност на фирмите, електронни адреси;
- Идентифициране на реалните собственици, които стоят зад офшорните регистрации, партньорство между фирмите, роднински връзки на собствениците, връзки работодател - работник.

Тези, заедно с останалите данни, допринасят за по-пълното интерпретиране на историята на фирмата и по-важни събития във вътрешния фирмен живот. Информацията е представена както чрез обособени теми: търговски дружества, дялови участия, приватизация, инвестиции, съдебна система, разкрития, местни избори, кариери, имотно състояние, кой кой е, любопитно, други, така и чрез индекс на съобщенията – всички, подредени по азбучен ред или хронология.

Всяка система предоставя възможност за търсене по определени характеристики. Може да се търсят физически и юридически лица и да се получи вписаната за тях публична информация, както и актуална справка за субектите, когато се въведат някои от следните ключови елементи:

- фирма;
- БУЛСТАТ;
- дата на данъчна регистрация и данъчен адрес (за регистрираните и дерегистрираните по ЗДДС);
- документи за създаване, промяна, прекратяване;
- фирмено дело – №, година и място на съдебна регистрация;
- активност – развиващ дейност/неактивен/в ликвидация);
- форма на собственост – държавна/частна;
- източници на финансиране;
- основен източник на финансиране;
- форма на счетоводно записване;

- колективен орган на управление;
- институционален сектор;
- национална отраслова класификация (бранш) съгласно Национален класификатор на икономическите дейности;
- адреси (седалище, местоизвършване на дейността, кореспонденция);
- размер на капитала;
- собственици (за лицата – трите имена и ЕГН, за фирмите – БУЛСТАТ номер);
- управляващи – трите имена и ЕГН.

Може да се предложи техниката за отправяне на запитване от страна на рейтинговата агенция до правно-информационните системи да бъде аналогична с представените по-горе процедури на запитвания до останалите институции. Респективно и даването на отговор трябва да се подчинява на споменатите общи правила. Заплащането, което трябва да извърши рейтинговата агенция, за да получи необходимите данни, може да има два аспекта:

- заплащане за получена от правно-информационната система информация;
- заплащане на предварителни анализи, подготвени от правно-информационната система и впоследствие предоставени на рейтинговата агенция. Последното е опция на анализирани правно-информационни системи и е методологически възможно, доколкото началните данни се намират в базата данни на правно-информационната система.

Предложение за процедура за обмен на данни между рейтингова агенция и системата “Дакси”.

ДАКСИ БЪЛГАРИЯ ЕООД е създадена през 1992 г. под името “Интерклип ЕООД”. Името на фирмата е променено през октомври 2003 г. Продуктите с търговска марка “ДАКСИ” предоставят възможности за:

- Фирмено разузнаване (Фирмите в България);
- Маркетингови адресни бази данни;
- Финансово-счетоводна нормативна информация (Нормативна уредба, компютърен Държавен вестник);

Рейтинговата агенция може да използва модулите “DAXY Global” и “DAXY 007” и “DAXY Global”, които включват:

- ФИРМЕНО И БАНКОВО РАЗУЗНАВАНЕ – то ще предоставя на РА информация за всички регистрирани над 1 000 000 фирми в България, информация за собствениците и управляващите ги лица, за предмета на дейност, фалити, ликвидации, баланси, индиректни връзки между лица и фирми;
- МАРКЕТИНГОВИ ДАННИ – ще предоставя на РА информация за бъдещите клиенти за целите на директния маркетинг – имена, адреси, телефони и бранш на дейност.

“DAXY 007” автоматично следи за появяване в Държавен вестник на публикации за неограничен брой кредитополучатели или други лица и фирми – промени във фирменото им състояние, получаване на призовки от съда и др. Броят на следе-

ните обекти е неограничен. Рейтинговата агенция ще ползва информация и от списъците с кредитни милионери и ДДС длъжниците. Чрез новия проект – “РУСКИЙ МАРКЕТ” РА може да получава информация за фирми на руския пазар.

Достъп на РА до продуктите на “ДАКСИ” – чрез карта ДАКСИ

Картата съдържа индивидуално име и парола за достъп. Така единствено РА може да тегли данни. Картата може да е на стойност 9, 20, 45, 60, 85 и 100 лв. Изчерпването на сумата не е по време, а зависи от количеството и вида на информацията, които се използват.

В таблица 3 са представени някои от цените при търсене на данни [8].

Таблица 3

Цени за ползвани услуги

БИЗНЕС РАЗУЗНАВАНЕ / МАРКЕТИНГОВИ БАЗИ ДАННИ	
ДАКСИ - ГЛОБАЛ - търсене на информация за лице или фирма	0.48
ДАКСИ - ГЛОБАЛ - показване информация за лице или фирма	0.60
ДАКСИ - ГЛОБАЛ - показване на индиректни връзки	0.90
ДАКСИ - ГЛОБАЛ - информация от Неофициален раздел на ДВ	0.48
ДАКСИ - ГЛОБАЛ - баланс на фирма за 2001 г	3.00
ДАКСИ - ГЛОБАЛ - баланс на фирма за 2002 г	4.00
ДАКСИ - ГЛОБАЛ - баланс на фирма за 2003 г	5.00
ДАКСИ - ГЛОБАЛ - download в EXCEL файл - маркетингови бази данни	0.48
Длъжници по ДДС - търсене	0.01
Длъжници по ДДС - разлистване	0.01
Кредитни милионери - търсене	0.06
Кредитни милионери - разглеждане на съдържанието	0.04
ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДНА НОРМАТИВНА ИНФОРМАЦИЯ	
Официален раздел на Държавен вестник - разглеждане на съдържанието	0.04
Официален раздел на Държавен вестник - търсене	0.06
Неофициален раздел на Държавен вестник - търсене	0.08
Неофициален раздел на Държавен вестник - разглеждане на съдържанието	0.06
ДАКСИ - Закони - разлистване	0.06
Съдебна практика - търсене	0.08
ДАКСИ - Закони - търсене	0.01
Съдебна практика - разглеждане на съдържанието	0.01

Процедура за обмен на данни между рейтингова агенция и системата “Сиела”

Процедурата включва 3 етапа:

- Допитване от страна на Рейтинговата агенция до Сиела;
- Отговор;
- Заплащане за получената информация.

Първият етап се извършва след като дадено физическо, юридическо лице, търговско представителство на чуждестранно лице, гражданско представителство или други субекти заяви молбата си за получаване на кредит от коя да е търговска банка. За да прецени най-обективно дали искането на лицето може да бъде удовлетворено ТБ се обръща за информация към РА. От своя страна Рейтинговата агенция прави допитване до някоя от информационните системи, за да подготви необходимите анализи и рейтинги.

Една от водещите информационни системи в България е Сиела [9]. Дружеството е регистрирано през януари 1991 година и бързо заема водещи позиции в книгоиздаването и впоследствие в софтуерните разработки на юридически и справочни бази данни. От 1997 година Сиела разработва специализирани информационни системи в областите право, счетоводство, строителство, енергетика, външнотърговски и митнически режим, образование, информация за фирмите и лицата, процедури, българското законодателство, преведено на английски и руски езици, европейското законодателство и новини и медиен мониторинг. Съответно софтуерните продукти, които поддържа фирмата, са:

- СИЕЛА НОРМИ - съдържа актовете на българското законодателство; пълните и актуални текстове на българската нормативна уредба и прилежащите им поднормативни актове, стари редакции;
- СИЕЛА ПРОЦЕДУРИ - Представлява пътеводител за административните услуги, предоставяни от органите на централната администрация, областните и общинските администрации;
- СИЕЛА ИНФО - Уникална информационна система, която съчетава пълната информация от търговския регистър, регистър БУЛСТАТ и данни от приходната администрация;
- СИЕЛА СЧЕТОВОДСТВО - Всичко необходимо за правилното счетоводно и финансово функциониране на фирмата;
- СИЕЛА МИТНИЦА - Външнотърговски и митнически режим на Република България;
- СИЕЛА ЕНЕРГЕТИКА - Нормативни документи за разрешаване, надзор и приемане на строителството, стандарти на НЕК, документи на МРРБ, документи на енергийните ресурси;
- СИЕЛА ОБРАЗОВАНИЕ - Партньори и консултанти са експерти от МОН, СУ, СРСНПБ, синдикалисти и др.;
- СИЕЛА СТРОИТЕЛ - Предназначена за професионалната дейност на строителните предприемачи, инженери, архитекти и др. Съдържа общи и технически нормативни актове (Обща нормативна уредба по ТСУ, проектиране, строителство и регионално развитие, Геодезия, картография и кадастър, Оценяване съот-

ветствието на строителните продукти, Устройство на територията, Жилищни и обществени сгради);

- СИЕЛА ИНФОМЕДИА - проследява информацията, излизала в медиите и касаеща различни събития, личности, фирми или определена тематика;
- СИЕЛА РАЗСЛЕДВАНЕ - Предназначена за подпомагане работата на дознателите, магистратите и другите оперативни служители в досъдебното производство. Отразява теоретичните достижения в областта на досъдебното производство и дава изчерпателна обосновка на актуалните и основни проблеми в досъдебното производство. В полза на професионалистите магистрати, както начинаещи, така и тези със значителен опит в практиката;
- И ДРУГИ.

Рейтинговата агенция би могла да използва всичките модули на СИЕЛА, но се предполага, че следните два: **СИЕЛА ИНФО**, **СИЕЛА ИНФОМЕДИА** ще са от особена полза при създаването и обосновката на кредитни рейтинги.

Първият модул ще осигури актуална информация за лицата, осъществяващи стопанска дейност на територията на Република България часове след вписването им и месеци преди публикуването в ДВ и бюлетините на държавните институции. Разполагайки с история (промени вписани от регистрацията) и досие (име, адрес по регистрация, телефон, предмет на дейност, собственици, ЕГН на лицата, разпределение на капитала, управляващи, представляващи, националност на участниците) на фирмите Рейтинговата агенция може да провери достоверността на данните на проучваното лице.

Сиела ИнфоМедия е продукт, работата с който дава нова възможност за проследяване на информацията, излизала в медиите и касаеща различни събития, личности, фирми или определена тематика. Сиела ИнфоМедия е Е-информационна агенция, в която ежедневно постъпва пълната новинарска информация и се натрупва за бъдещи търсения и справки. Продуктът позволява на Рейтинговата агенция да извлича и следи целия новинарски поток, от електронните и печатни медии. "Автоматичното търсене" намира необходимите материали по зададените параметри, като извежда информацията за определен времеви период или от целия архив. "Селектираното търсене" по медия, заглавие, автор или дата, дава кратък преглед със заглавията и анотации на статиите. Програмата дава възможност за извършване на медия-мониторинг по определено задание, като могат да се правят бързи справки и проследяване във времето относно тема, проблем, личност, фирма или ключова дума. Продуктът е много полезен за Рейтинговата агенция за извършване на фирмено разузнаване, особено в съчетание с възможностите на Информационна система Сиела Инфо.

Вторият етап на процедурата т.е отговор на допитването може да бъде осъществен само ако Рейтинговата агенция е заплатила правото на достъп до тези продукти. Следователно двата етапа са свързани и зависими. Начините за достъп до софтуерните продукти са няколко:

- SMS плащане. Така се създава акаунт за пълен достъп за определено време, в рамките на брой часове, определени според пакета продукти, избран при първото влизане. Този начин е предназначен по-скоро за домашно ползване и не е подходящ за РА, като се има предвид мащаба на нейната дейност;

- Сиела на CD - Абонаментите са годишни с месечна актуализация. На всеки период се получава актуален DVD, който включва цялата база, вече актуализирана;
- Сиела Инфо по E-mail - Абонаментите са годишни с месечна актуализация. Актуализиращите файлове може да се получават в пощенската кутия или да се изтеглят от сайта на фирмата в удобно за РА време;
- Сиела On-line - Информационната система е достъпна и от Интернет, като се актуализира след всеки брой на ДВ.

Най-добрият вариант за ползване на продуктите от Рейтинговата Агенция е СИЕЛА ON-LINE, тъй като има възможност за ползване от мрежа. Това позволява на всеки служител в агенцията непрекъснат 24-часов достъп до информацията която му е необходима и която се актуализира след всяко издание на Държавен вестник.

VIII. МЯСТО, РОЛЯ И ЗНАЧЕНИЕ НА ОЦЕНКАТА НА РИСКА ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ИНФОРМАЦИОННАТА ОСИГУРЕНОСТ.

Оценката на кредитния риск става все по-важна за стопанските процеси в страната. Именно затова ние смятаме, че кредитният рейтинг ще играе важна роля не само в отношенията с банките, а ще се утвърждава като важен фактор при взаимоотношенията между всички стопански субекти. Основните моменти, свързани с оценката и управлението на риска, могат да се подредят в следния ред:

1. Идентификация на риска

- 1.1. Методи за идентификация на риска;
- 1.2. Инструменти за идентификация на риска;
- 1.3. Инструменти за идентификация на риска при оперативни решения;
- 1.4. Инструменти за идентификация на риска при стратегически решения;
- 1.5. Ранно-предупредителната система като инструмент за идентификация на риска.

2. Оценяване на риска

- 2.1. Компоненти на риска;
- 2.2. Избрани методи за оценяване на риска;
- 2.3. Метод на корекцията;
- 2.4. Анализ на чувствителността;
- 2.5. Анализ на риска;
- 2.6. Калкулацията Рискове – Шансове;
- 2.7. Класификация на рисковете;
- 2.8. Приложение: оценка на стратегическия потенциал.

3. Манипулиране на риска

- 3.1. Предприемани мерки по отношение на причините за риск;
- 3.2. Избягване на риска;
- 3.3. Намаляване на риска;
- 3.4. Ограничаване на риска;
- 3.5. Предприемани мерки по отношение на въздействието;

- 3.6. Преодоляване на риска;
- 3.7. Приемане на риска;
- 3.8. Преодоляване на риска;
- 3.9. Управление на риска.

4. Контрол на риска

- 4.1. Рисковоориентирано планиране;
- 4.2. Рисковоориентиран контрол;
- 4.3. Рисковоориентирана отчетност;
- 4.4. Рисковоориентирано управление.

Кредитният рейтинг при фирменото рейтинговане се формира на базата на няколко на брой (около 10) основни показателя и съответния им брой подпоказатели. Показателите са йерархично организирани с теглови коефициенти. Това означава, че всичките девет показателя си разпределят 100 % от оценката на риска. В рамките на един от деветте показатели сумата от теглата на подпоказателите също е единица.

Анализаторът, работещ с подобна система, оценява всеки един от подпоказателите с брой точки от 0 до 100. Когато експертът попълни точките за подпоказателите от дадена група, точките се претеглят с теглата на подпоказателите и се формира оценката в групата. Така се преминава през всичките девет показателя, за да се формира крайната оценка (кредитен рейтинг). В таблица 4 са предложени и източници за съответните данни.

Таблица 4

Данни и техните източници

Наименование на показателя	Значение	От	До
1. "История и собственост"			
<i>Източник на данните</i>	<i>Банкова система, Фирмени регистри (Агенция по вписванията)</i>		
1.1 Период на съществуване	Над 7 години	0	33
	От 1 до 7 години	34	67
	Ново регистрирано дружество	68	100
Насоки на анализа	Период на съществуване		
	Пререгистрации		

1.2. Репутация	Много добра	0	20
	Добра	21	40
	Няма смущаваща информация	41	60
	Съмнения за лоша репутация	61	80
	Лоша репутация	81	100
Насоки на анализа	Нематериалните неосезаеми активи		
	Добро име, търговска марка		
	Патенти и други подобни фактори		
	Съдебни и арбитражни дела		
1.3. Развитие на фирмата	Устойчиво развитие	0	25
	Незначителни и редки промени в структурата и основния предмет на дейност	26	50
	Чести промени в структурата и/или предмета на дейност със съществено значение	51	75
	Откривани процедури по несъстоятелност, ликвидация	76	100
Насоки на анализа	Промени в организационната структура и собствеността		
	Успехи, кризисни ситуации, смяна на основния предмет на дейност		
	Процедури за обявяване в несъстоятелност и ликвидация		
1.4. Влияние на икономическа и друга свързаност	Положително влияние	0	20
	Няма влияние	21	40
	Няма свързаност	41	60
	Съществуват съмнения за негативно влияние	61	80
	Явно негативно влияние	81	100

Насоки на анализа	Анализ на структурата на основния капитал		
	Влияние на свързаността върху дейността на дружеството		
	Финансова мощ и репутация на собственика на контролния пакет акции		
2."Взаимоотношения с банки и държавни институции"			
Източник на данните	Банкова система		
2.1. Клиент на банката за срок от:	Клиент на банката повече от 7 години	0	20
	Клиент между 3 и 7 години	21	40
	Клиент между 1 и 3 години	41	60
	Клиент до 1 година	61	80
	Не е бил клиент на банката	81	100
Насоки на анализа	Продължителност на взаимоотношенията с банката		
2.2. Ползвани банкови услуги	Преобладаващо ползва услугите на банката	0	25
	Ползва услуги и от други банки	26	50
	Преобладаващо ползва услуги от други банки	51	75
	Не ползва услуги от банката	76	100
Насоки на анализа	Ползвани банкови услуги - видове и обеми		
	Предишни искания за кредит, изпълнение на бизнеспланове и прогнози		
	Обороти по разплащателни и депозитни сметки		
2.3. Обслужване на задължения към банката	Коректно и без забава	0	20
	С просрочия до 30 дни	21	40
	С просрочия над 30 дни	41	60
	Систематични нарушения и просрочия	61	80
	В момента дългове над 30 дни	81	100

Насоки на анализа	Спазване на изискванията на банката		
	Предоставяне в срок на изискваните от банката финансови и други документи и информация		
	Вярност на финансовите отчети		
	Заверка на финансовите отчети		
	Точност на данните в искането за кредит		
2.4. Взаимоотношения с други банки и не финансови институции	Обслужвал е без забава и коректно всички свои задължения	0	50
	Има неплатени (просрочени) задължения и/или плащания	51	100
Насоки на анализа	Изпълнение на задълженията към държавата		
	Изпълнение на задълженията към други банки и не финансови институции		
3."Качество на мениджмънта"			
Източник на данните	Фирмени данни		
3.1. Стаж в управлението	Над 7 години	0	25
	От 1 до 7 години	26	50
	Под 1 година	51	75
	Няма стаж в управлението	76	100
Насоки на анализа	Заемани управленски длъжности		
3.2. Умения за работа с колектива	Отлични умения	0	20
	Добри умения	21	40
	Липсват данни	21	60
	Епизодични затруднения	61	80
	Трайни затруднения	81	100

Насоки на анализа	Съществували ли са сериозни трудови конфликти ?		
	Начин на определяне на възнаграждението		
	Система за подбор и издигане на кадри		
	Текучество на персонала		
	Образователно и квалификационно равнище на персонала		
3.3. Образователен ценз и квалификация	Много високи	0	20
	Високи	21	40
	Недостатъчно високи	41	60
	Ниски	61	80
	Много ниски	81	100
Насоки на анализа	Степен и съответствие между образователен ценз и квалификационен опит и изискванията на длъжността и дейността		
3.4. Управленски опит	Висок професионален опит и умения	0	25
	Достатъчен професионален опит и умения	26	50
	Недостатъчен професионален опит и умения	51	75
	Липса на опит	76	100
Насоки на анализа	Репутация, имидж, какво е оформилото се обществено мнение за тях ?		
	Взаимоотношения с бизнес-партньори		
	Опит в производството, продажбите и финансите		
	Способност за планиране, яснота и реалистичност на целите или нямат планове		

4."Характеристика на дейността и реализация на проекта"			
Източник на данните	Фирмени данни		
4.1. Опит в дейността	От 3 до 10 години опит в дейността	26	50
	Под 3 години опит в дейността	51	75
	Новообразувано дружество без опит в дейността	76	100
	Над 10 години опит в дейността	0	25
Насоки на анализа	Основен бизнес		
	Опит в дейността за която се иска кредитът		
4.2. Перспективи в дейността	Неясни	41	60
	Много добри	0	20
	Добри	21	40
	Спад	61	80
	Криза в дейността	81	100
Насоки на анализа	Фаза на бизнес-цикъла		
	Степен на значимост на основната дейност		
	Рискови характеристики на дейността		
	Съответствие на целта на кредита с реализацията на проекта		
	Инвестиции в краткосрочен и дългосрочен план		
4.3. Ниво на технологиите, инфраструктурата и производството	Много добро	0	25
	Морално и физически остарели	76	100
	Физически остарели, но добро състояние	26	50
	Нови, но морално остарели	51	75
Насоки на анализа	Състояние на технологиите и производствените мощности		
	Степен на специализация и концентрация на производствената дейност		

4.4. Продуктов анализ	Разтеж	0	25
	Начало	26	50
	Спад	76	100
	Насищане	51	75
Насоки на анализа	Продуктова структура		
	Жизнен цикъл на продукта		
4.5. Анализ на материалното осигуряване	Много добра осигуреност	0	25
	Добра осигуреност	26	50
	Недостатъчна осигуреност	51	75
	Невъзможност за осигуряване	76	100
Насоки на анализа	Достъпност		
	Равнище на цените на основните суровини		
	Зависимост от брой и големина на доставчиците		
	Зависимост от външен и вътрешен пазар		
	Опасност от прекъсване на доставките		
	Заменяемост на суровините		
4.6. Екологични проблеми	Екологично замърсяващо производство	51	75
	Производство с екологично вредни отпадъци	26	50
	Опасност от възникване на екологични проблеми	76	100
	Екологично чисто производство	0	25
Насоки на анализа	Има ли пречиствателни съоръжения		
	Сертификати за екологично чисто производство и продукция		

5."Пазарен анализ"			
Източник на данните	Фирмени данни, НСИ		
5.1. Пазарни позиции	Стабилни	0	20
	Много добри	21	40
	Ограничени	41	60
	Загуба на пазарни позиции	61	80
	Незначителни	81	100
Насоки на анализа	Основни пазари на фирмата (вътрешни и международни)		
	Заети нови пазарни позиции или загубване на такива		
	Сравнение на поставени с постигнати пазарни цели		
5.2. Конкурентноспособност	Слабо конкурентноспособен	61	80
	Силно конкурентноспособен	21	40
	Конкурентноспособен	41	60
	Неконкурентноспособен	81	100
	Монополист	0	20
Насоки на анализа	Основни конкуренти		
	Пазарен дял на конкурентите		
	Структура на пазара		
5.3. Зависимост " продукт - пазар "	Утвърдени продукти на настоящи пазари	0	25
	Утвърдени продукти на нови пазари	26	50
	Нови продукти на съществуващи пазари	51	75
	Нови продукти на нови пазари	76	100
Насоки на анализа	Анализ на продукта от гл. точка на неговата продаваемост		
	Развитие и поява на нови продукти		
	Степен на удовлетворяване на потребностите на клиентите		
	Защитеност с търговски марки		
	Гаранционно и сервизно обслужване		

5.4. Анализ на продажбите	Много добри	0	25
	Добри	26	50
	Променливи	51	75
	Силно променливи	76	100
Насоки на анализа	Договори за реализация - видове и срокове		
	Ценова политика		
	Качество на продукцията - степен и стандарти		
	Форми и начини на плащане		
	Степен на зависимост от клиенти по вид и брой		
	Начини и направления за реализация на продажбите		
	Сравнение между реализираните продажби и планираните		
	Реклама		
6."Финансов анализ"			
Източник на данните	Банкова система, НАП		
6.1. Структура и състояние на активите и пасивите	Много добри	0	20
	Добри	21	40
	Силно променливи	61	80
	Променливи	41	60
	Много лоши	81	100
Насоки на анализа	Размер и структура		
	Динамика на измененията		
	Степен на амортизираност		
	Структура на капитала		

6.2. Структура и състояние на приходите и разходите	Добри	21	40
	Променливи	41	60
	Много добри	0	20
	Силно променливи	61	80
	Много лоши	81	100
Насоки на анализа	Размер и структура		
	Оперативна, брутна и счетоводна печалба		
	Равнище на производствените разходи		
	Равнище на необходимо-присъщите разходи при преимуществено търговска дейност		
	Амортизации и амортизационна политика		
6.3. Анализ на основните финансови показатели и тенденциите	Интегрален показател	0	100
Насоки на анализа	Ликвидност, рентабилност, задлъжнялост и икономическа ефективност		
6.4. Наличие на ликвидни резерви	Достатъчни ликвидни резерви	0	33
	Недостатъчни ликвидни резерви	34	67
	Липса на ликвидни резерви	68	100
Насоки на анализа	Съществуват ли ликвидни резерви		
	Вид и произход на резервите		
7."Анализ на погасяването"			
Източник на данните	Банкова система, НАП		
7.1.Прогнозирани приходи и погасителен план	Изпълними и има допълнителни резерви	0	20
	Много вероятно изпълними	41	60
	Изпълними	21	40
	Малко вероятно изпълними	61	80
	Неизпълними	81	100

Насоки на анализа	Оценка на прогнозираните приходи, достатъчни ли са за покриване на кредитните задължения		
	Начин на погасяване, вид на погасителния план		
	Реалистичност на погасителния план		
7.2. Източници за погасяване на кредита и лихвите	Стабилни	0	20
	Нестабилен източник	21	40
	Рискови източници	41	60
	Неясни източници	61	80
	Няма източници	81	100
Насоки на анализа	Анализ на първичните източници за погасяването на кредита		
	Обвързаност на източниците за погасяване с основната дейност		
	При кредитиране във валута има ли източници за погасяване във валута?		
	Обвързаност на приходите от кредитираното мероприятие с погасителния план		
	Допълнителни източници за погасяване на кредита		
7.3. Анализ на паричните потоци	Нарастващ размер на паричните наличности	0	25
	Постоянен размер на паричните наличности	26	50
	Намаляващ размер на паричните наличности	51	75
	Недостиг на паричен ресурс	76	100
Насоки на анализа	Възможности за генериране на парични средства в миналото и към настоящия момент		
	Потребност на фирмата от външно финансиране		
	Тенденции на изменение на паричните наличности		
	Съотношение нетен паричен поток и необходимост от финансови средства		

7.4. Анализ на бъдещите парични потоци	Генериране на интегрален показател от системата	0	100
Насоки на анализа	Изчисляване на вътрешната норма на възвръщаемост		
	Сравнение с лихвения процент и процента на инфлация		
	Възможност на фирмата да генерира чисти парични потоци в момента и в бъдеще		
	Възможност на фирмата да посреща паричните си задължения		
8. "Анализ на външната среда"			
<i>Източник на данните</i>	<i>Министерство на финансите, НСИ, Българска фондова борса</i>		
8.1. Макроикономически параметри	Не се очакват промени	0	20
	Не се очакват чувствителни промени	21	40
	Не се очакват резки промени	41	60
	Очаква се силна промяна	61	80
	Не могат да бъдат прогнозирани	81	100
Насоки на анализа	Очакван разтеж на БВП		
	Равнище на безработица		
	Темп на инфлация		
	Очаквано лихвено равнище		
	Курс на националната валута		
	Състояние на платежния баланс		
	Външен и вътрешен дълг		
	Дефицит на държавния бюджет		

8.2. Характеристики на отрасъла и бранша	Много добри характеристики и положителни тенденции	0	25
	Добри характеристики и перспективи	26	50
	Занижени характеристики и по-бавни темпове на развитие	51	75
	Отрасълът и / или браншът е в криза	76	100
Насоки на анализа	Текущо състояние и перспективи за развитие на отрасъла		
	Държавно регулиране на отрасъла – контролиране на цените и митнически ограничения		
	Икономически характеристики на отрасъла		
	Цикличност и сезонност		
	Фаза на отрасловия икономически цикъл		
8.3. Възможни мерки за редуциране на риска от външната среда	Има такива мерки	0	33
	Възможни са такива мерки	34	67
	Няма такива мерки	68	100
Насоки на анализа	Национално значими производства		
	Големина и финансова мощ на кредитоискателя		
	Възможност за дотации от държавата		
8.4. Чувствителност на клиента и на отрасъла	Независимост от промяната в технологиите	0	25
	Слабо влияние от промени в технологиите	26	50
	Наличие на зависимост	51	75
	Пълна зависимост	76	100
Насоки на анализа	Способност на клиента за реструктуриране на производството и изменение на технологиите		
	Възможности за промяна в приоритетите на дейността и преминаване в друг бранш		
	Възможност за диверсификация в дейността		

9. "Характеристики на кредита"			
<i>Източник на данните</i>	<i>Банкова система</i>		
9.1. Срок на кредита	Краткосрочен	0	33
	Средносрочен	34	67
	Дългосрочен	68	100
Насоки на анализа	Анализ на срочността на кредита		
9.2. Размер на кредита	До 10% от собствения капитал на банката	0	33
	От 10% до 25% от собствения капитал на банката	34	67
	Над 25% от собствения капитал на банката	68	100
Насоки на анализа	Размерът на кредита се съпоставя със собствения капитал на банката и с общата ѝ експозиция		
9.3. Предназначение на кредита	За придобиване на активи	0	25
	За оборотни средства	26	50
	За погасяване на стари дългове към доставчици, персонал и държавата	51	75
	Погасяване на дългове към други банки	76	100
Насоки на анализа	Анализ на предназначението на кредита		
9.4. Отклонения от обичайната банкова практика	Отговаря на банковата практика	0	33
	Незначителни отклонения	34	67
	Значителни отклонения	68	100
Насоки на анализа	Кредитът вписва ли се в рамките на банковата практика или не ?		
	Опит с ползвания финансов инструмент		
9.5. Алтернативни източници на погасяване	Участие със собствени средства	0	25
	Наличие на други източници	26	50
	Няма други към момента, но се планират	51	75
	Не се предвиждат алтернативни източници	76	100

Насоки на анализа	Анализ на вида и възможностите на алтернативните източници на финансиране			
	Участие на клиента със собствени средства			
10. Обезпечение				
Източник на данните	Фирмени регистри (Агенция по вписванията), Застрахователни дружества			
10.1. Стойност на обезпечението	Стойността на обезпечението не се променя	0	33	
	Незначителна промяна в стойността на обезпечението	34	67	
	Значителна промяна в стойността на обезпечението	68	100	
Насоки за анализа	Анализ на очакваните промени в стойността на обезпечението за периода на кредита			
	Възможности за замяна на обезпечението и допълнително обезпечение при необходимост			
10.2. Процент на обезпечението	Над определените от банката изисквания	0	33	
	В съответствие с определените от банката изисквания	34	67	
	Под определените от банката изисквания	68	100	
Насоки за анализа	Анализ на степента на обезпеченост, съгласно изискванията на банката			
10.3. Ликвидност на обезпечението	Бърза ликвидност	0	33	
	Бавна ликвидност	34	67	
	Няма пазар за обезпечението	68	100	
Насоки за анализа	Възможността да се реализира обезпечението бързо и без загуби			
10.4. Вид и стойност на застрахователното покритие	Има застраховка за необходимите застрахователни рискови и допълнителни такива	0	33	
	Има застраховка, но липсват някои от необходимите застрахователни рискове	34	67	
	Няма застраховка	68	100	

Насоки за анализа	Има ли застраховки ?		
	Видове застраховки?		
	Покрива ли застрахователната сума размера на кредита ?		
10.5. Съхранение и система за сигурност	Съхранява се в банката	0	25
	Съхранява се при трети лица с възможност за контрол	26	50
	Съхранява се при кредитоискателя с възможност за непрекъснат контрол	51	75
	Съхранява се при кредитоискателя с ежеседмични (ежемесечни) проверки	76	100
Насоки за анализа	От кого се съхранява обезпечението ?		
	Степен на контрол на обезпечението		
10.6. Номер по ред на вписването на залога и ипотеката	Първо вписване	0	33
	Второ вписване	34	67
	Всяко следващо вписване	68	100
Насоки за анализа	Проверка на вписванията		

Необходимо е да бъде обърнато внимание на някои от спецификите на качествените фактори, като например:

Управленска структура

- Доказана ли е професионалната/браншовата квалификация на мениджмънта както в техническо, така и в търговско отношение?
- Има ли съвпадане на интересите на фирмения мениджмънт?
- Съществува ли квалифициран вътрешен контрол с възможности за влияние?
- Могат ли да се открият във възрастовата структура на мениджмънта закономерни последици?
- В състояние ли е организационната структура на предприятието в кратки срокове да отреагира на промените в конкурентните/състезателните условия?

Контрол

- Съществува ли контролна функция в предприятието?
- Разполага ли предприятието с актуален дългосрочен план за инвестиции, доходи и др.?

- Съществува ли управление на дебиторските вземания (контрол на платежоспособността, на сроковете за плащания, обезпечения на кредитите)?
- Наблюдават ли се свързани предприятия със съществено влияние върху състоянието на доходите?
- Има ли неоткрити рискове, свързани с чужда валута?

Продукция

- В какво състояние се намират производствените машини и съоръжения?
- Съществува ли досъществена сигурност при планирането на наличностите и движението на цените на суровини и сурови продукти и могат ли в случай на нужда тези да бъдат предотвратени чрез заместители?
- Съществува ли система за контрол на качеството по отношение на качеството на отделните единици?
- Предприятието притежава ли необходимите патенти и лицензи и има ли то възможност да ги използва свободно и неограничено?
- Съобразява ли се предприятието в достатъчна степен с реалните рискове за околната среда чрез контрол на сигурността и защитеността на околната среда, както и с изискванията на институциите за защита на околната среда?

Ликвидност

- Има ли предприятието актуален план на ликвидността, съобразен с фактическите кредитни линии и ликвидни активи?
- Коректно ли е ликвидното състояние на предприятието съобразно това дали има достатъчно свободни активи за един обозрим период от време?
- Обосновано ли е инвестиционните решения на основата на състоянието на ликвидността да зависят само от новите възможности за пълното им финансиране?
- Има ли през последните две години пропуски в обслужването на задълженията или те могат да бъдат избегнати само чрез нови кредити?

Концепция на предприятието

- Как изглежда стратегията на предприятието?
- Съществува ли едно стратегическо, дългосрочно и редовно актуализирано планиране, в което са отразени конюнктурните промени, вкл. на тези в бранша?
- Реалистични ли са стратегическите цели на предприятието, като се има предвид пазарната ситуация и състоянието на самото предприятие?

Пазарни позиции

- Как е определено положението на предприятието по отношение на конкурентите му?
- Съобразена ли е продукцията на предприятието с жизнения цикъл на продуктите и достатъчно ли е тяхното многообразие?

- Има ли зависимост от отделни клиенти или доставчици?
- Как е представен на получателите на кредити релевантният пласментен пазар?

В рамките на точното и ясно определяне на предпоставките за оценка на кредитоспособността систематично трябва да бъдат оценявани и показателите от един профил-лен анализ. Някои автори [10] предлагат следната група показатели (таблица 5):

Таблица 5

Показатели

1. Лични качества						
Позитивно	1	2	3	4	5	Негативно
Инициативност						Неинициативност
Идейност						Без идеи
Целенасоченост						Без ясна ориентация
Издръжливост						Лабилност
Любознателност						Нелюбознателност
Безпристрастност						Пистрастност
Пробивност						Непробивност
Способност за работа в екип						Без способност за работа в екип
2. Способност за извличане на печалба						
Позитивно	1	2	3	4	5	Негативно
Разбиране на пазара						Няма такова
Добър контрол на разходите						Липсва
Наблюдение за настъпване на Break-Even Point						Няма такова
Точни цели по отношение на приходите						Няма такива
Наблюдаване на конкуренцията						Няма такова
3. Професионална квалификация						
Позитивно	1	2	3	4	5	Негативно
Образование според бранша						Няма такова
Академично образование						Няма такова
Поне 10 г. професионален опит						Под 10 г.
4. Управленски способности						
Добра мотивация						Липсва
Организаторски талант						Липсва
Стратегическо мислене						Липсва
Умения при преговори						Липсват
Представителни функции						Липсват

В посочената таблица се обръща особено внимание на способността за извличане на печалба. Опитът показва, че за разлика от тези в англосаксонското икономическо пространство немските предприемачи намират мотивация за проектите си главно в личния си житейски опит и решително отхвърлят използването на остатъци от средства, непостъпили като приход, за начален старт, смятайки го като позорно. Ограничените способности за извличане на печалби се оценяват много критично от банките. Същото важи и за степента на идентифициране на новите предприемачи с техните проекти, която може да се изведе от готовността на предприемача и семейството му да финансира проекта си с частен капитал и да документира започването му в правна форма, която задължава гарантирането на средствата да бъде лично. Най-накрая трябва да се оценят професионалната квалификация и управленските способности на (бъдещия) предприемач.

Дали предприемачът разполага с необходимите му лични и специални качества още в ранната фаза на неговото начинание, може да се установи с помощта на анализ на профила. Ако стойностите от всички оценки са под средните за сравними начинания, то поради липса на необходимите лични качества предприемачът трябва да бъде посъветван да се откаже от това, да работи самостоятелно – дори ако е представен изненадващо добър технически проект. При съвместни начинания от няколко лица трябва да бъде оценен профила на всеки от тях, след което да се обобщят резултатите и отново да се оценят.

Колкото по-лесно могат да бъдат изброени желаните качества на кредитоискателя, толкова по-трудно е те да бъдат обхванати емпирично и да се анализират. Още по-трудно и проблематично е от тях да се направи прогноза бъдещото му поведение, а точно в това е същността на проблема за отпускане на кредити. Поради това от едни не толкова точни данни за лицата на практика се определя точен размер на обезпечение или гаранция за кредита. Въпреки всички ирационалности, все пак трябва да бъде намерено едно прагматично решение.

По правило системите от показатели за рейтинговане на физически лица са доста по-различни от тези за фирмите. Схемата за определяне на кредитоспособността изисква от нетния доход (включително други доходи) на потенциалния кредитоискател да се извадят разходите за издръжка на домакинството (например социални разходи и разходи за погасяване на други кредити). Определя се размерът на общите доходи, които включват заплати, ренти, доходи от ценни книги и други доходи. Установяват се и всички настоящи и евентуални бъдещи разходи. Положителната разлика между доходите и разходите представлява максимално допустимото утежняване на кредитоискателя. Ако има сигнали, че кредитоискателят няма да бъде платежоспособен през един достатъчно продължителен период, то кредитът трябва да бъде отказан. Трябва да последва отказ и тогава, когато задължението по кредита (лихви и главница) възлиза на $X\%$ или по-малко от наличните доходи, където $X\%$ е стойност, индивидуално определена от банката според рисковите фактори. В таблица 6 е представена схема за оценка на кредитоспособността на физически лица.

Таблица 6

Схема за оценка на кредитоспособността на физически лица

Налични доходи	Сума за месеца
А. Месечни приходи	
Нетни заплати	
Ренти	
Наеми	
Детски	
Други приходи	
ОБЩО:	
В. Месечни разходи	
За издръжка на домакинството	
За наем	
За превозно средство	
За лихви и главница на текущ кредит	
За застраховки	
Други разходи	
ОБЩО:	
С. Наличен доход (А. – В.)	
Д. Месечно задължение (лихва и главница) за искания кредит	
Разходи за издръжка на домакинството	
Глава на домакинство / Живеещ сам	
Лица на издръжка на домакинството	

За развитието на логика на решенията трябва да се използват изпитани работни хипотези за отделни показатели и по-късно те да се тестват в рамките на развитието на цялата система. Това трябва да доведе до вземането на решения, които по правило значително влияят върху по-късния процес на образуване на модели, при което се решава, кои точно показатели да се използват при образуването на моделите.

В рамките на образуването на работни хипотези за дискутирания метод се използват например следните показатели:

Възраст

Възрастта е първият решаващ критерий за определяне на кредитоспособността в смисъл за оптималното използване на деловите способности на кредитоискателя. Ако той не е пълнолетен, т.е. не е навършил 18 г. (за различните държави съответната законово установена възраст), то той не е кредитоспособен. Искане за кредит от непълнолетен кредитоискател трябва да се отхвърли (в случая не се вземат под

внимание изключенията). Ако кредитоискателят е над 65-годишен, то това трябва да бъде предупредителен сигнал и да доведе до индивидуално разглеждане на обстоятелствата. Превишаването на изисквания (жизнен) опит в този случай трябва да се уточни, ако не е формулирана прецизна граница за показателя. Най-общо се приема, че с увеличаване на възрастта готовността да се поемат рискове намалява. Същевременно по-възрастните кредитополучатели притежават по-високи доходи и имущество. Също така трябва да се вземе предвид, че с увеличаване на възрастта се повишава и биологичният риск. Линейна зависимост между възрастта и кредитоспособността не може да бъде точно изведена. Някои автори [10] отбелязват, че при кредитополучатели над 50 г. са регистрирани повече непогасявани кредити. Според тях точно кредитополучатели на възраст между 46 и 60 г. са особено високо платежоспособни. Различните резултати от изследванията показват, че приетите граници на отделните показатели за платежоспособност не трябва да бъдат приемани безкритично. Те варират както в продължение на времето, така и между отделните основни групи. С повишаване на възрастта при семейни и живеещи в собствено жилище кредитоискатели готовността за поемане на каквито и да е рискове намалява. Това означава, че при тази група има много по-голяма вероятност кредитите да бъдат обслужвани редовно и пълно, отколкото при млади, несемейни и живеещи под наем кредитоискатели.

Семейно положение

При този показател се прави следното разграничение: смеен, овдовял, несмеен (в смисъл стара мома, ерген), разведен, живеещ сам. В последно време все по-често се среща следното семейно положение: “наподобяващо семейно съвместно съжителство”. Този случай трябва да бъде поставен в категорията “смеен”, когато партньорите живеят на един адрес. Същевременно ако кредитоискателят не е овдовял, разведен или живеещ сам (и естествено не е смеен), трябва да се постави в категорията несмеен. Категориите, при които може да се изисква повишено внимание, са разведен и живеещ сам. При семейните като цяло намалява готовността да поемат рискове. При двойки, които към момента на вземане на кредита са в фаза на създаване на семейство, трябва да се вземе под внимание, че за периода на кредита е възможно да има спад в доходите поради увеличаване числеността на семейството. Даването на кредити на разведени или живеещи сами трябва да се контролира внимателно поради възможно финансово натоварване чрез разделяне (в смисъл ако създадат семейство). Тенденцията е овдовелите кредитополучатели да наподобяват семейните, докато разведените и живеещите сами са подобни на несемейните. За характеризирането на физически лица се оказва, че много голямо значение имат техните лични отношения, в случая изразени чрез семейното положение.

Гражданство

Едно възможно разделяне на този показател може да е следното: от страна от ЕС, от др. страна. Вероятността за пълно и навременно погасяване на кредит предоставен на чужденци, може да варира в зависимост от националността им.

Телефон

Доказано е, че е целесъобразно в отделни случаи да се прави разделение според наличието на домашен или мобилен телефон. Логично е следното разделение: домашен телефон, домашен и мобилен телефон, мобилен телефон, няма телефон. Като алтернатива се използва все още в системите за оценка варианта “ДА/НЕ”, който е обусловен исторически, но вече е остарял. В исторически ранните изследвания е било установено, че притежателите на домашен телефон погасяват своите задължения по-добре, отколкото тези, които нямат телефон.

Пол

Днес жените все още имат проблеми и понякога се представят по-лошо при преговорите с банките. Поради ключовата позиция, която банките заемат като кредитодатели, кредитоискателите-жени трябва да се съобразяват със съответните ограничения. Различни емпирични изследвания дават като резултат, че кредитоспособността на кредитополучателите-жени по правило е по-висока от тази на мъжете. Предполага се, че причини за това са различните ограничаващи риска особености на пола, основаващи се на различните очаквания за ролята на жените в обществото. Съкредитоискателите обикновено са на същата възраст както основния кредитоискател. Съкредитоискателите най-често са жени.

Деца

Броят им, както и броят на домакинството, носят допълнителна информация за личните/частни условия на живот. В случая може да се прояви негативен профил, който се отклонява например от комбинацията от показатели “несемеен”, “дете, имащо право на издръжка”, както и “възраст от 18 до 24 г.”. Колкото по-голямо е домакинството на един кредитоискател, толкова е по-малка частта от дохода, която може да се отдели за обслужване на кредит. Материалната способност за обслужване на кредит намалява с увеличаване броя на издържаните от домакинството лица. Трябва да се отбележи, че поемането на отговорност за други лица често е свързано с едно по-високо съзнание за риск.

Професия

Професията на физическото лице е друг индикатор за оценката им. Тук трябва да се прави разлика между упражняваната професия и професията, за която лицето има образование. Целесъобразно е тук да бъде използвано разделение по различни групи професии. Например:

- Служител;
- Държавен служител;
- Работник;
- Пенсионер;
- Домакиня / Домакин;
- Частен бизнес;
- Професионален военнослужещ;
- Студент;

- Свободна професия;
- Друго.

Възможно е заедно с упражняваната професия да се използва като втори критерий полученото от лицето образование. Предложена е следната класификация:

- Няма такова образование;
- Средно специално образование;
- Висше образование със степен бакалавър;
- Висше образование със степен магистър;
- Докторантура.

Бранш

Браншът, в който работи кредитоискателят, може също да има отношение към оценката. Също и тук трябва да се направи предварителен анализ на това дали критерият може да бъде тестван. Следващата систематизация може да бъде използвана като пример:

- Услуги;
- Търговия на дребно;
- Търговия на едро;
- Застраховане;
- Строителство;
- Тежко машиностроене/Автомобилостроене;
- Хранителна промишленост;
- Металообработване;
- Електромеханика/Фина механика/Оптика;
- Кожи/Текстил/Облекло;
- Дървообработване/Печатарство/Хартия;
- Минерални суровини/Нерудни изкопаеми/Стъкло/Керамика;
- Селско стопанство/Градинарство/Вина/Горско стопанство;
- Минно дело;
- Химическа промишленост/Гуми/Азбест;
- Обществени услуги;
- Други.

Има трудов стаж от

Сигурността на работното място и свързаните с него доходи обикновено се увеличават с увеличаване на продължителността на трудовия стаж на кредитополучателя при един работодател. Продължителността на трудовия стаж често служи като индикатор за стабилност и надеждност. Особено внимателно трябва да се контролират отпускните кредити на кредитоискатели, които все още са в пробен срок или са на временни трудови договори. Продължителността на трудовия стаж при настоящия работодател се различава значително за надеждните и ненадеждните кредитополучатели. Според изследванията надеждният кредитополучател работи при един работодател средно 9,5 г., докато ненадеждният около 3,3 г.

Нетни доходи

Един кредит се погасява от текущите доходи на кредитополучателя. Те трябва да се намират в определено претеглено съотношение към предоставения кредит.

Недвижима собственост

Ако кредитоискателят притежава собствена къща или жилище, като цяло е по-малко склонен да поема рискове от кредитоискател, живеещ под наем. Притежава ли кредитополучателят недвижима собственост, то това дава на кредитодателя сигурност за кредита. Когато в някоя област (например при потребителските кредити) предоставянето като гаранция на недвижима собственост е необичайно, то все пак има възможност при неизпълнение на кредитния договор от кредитополучателя да бъде допуснато вмешателство в недвижимото му имущество.

Задължение за внасяне на вноски

Ако кредитополучателят има други кредитни задължения, то те трябва да бъдат приемливи по размер и съобразени с утежненията, които причиняват. Трябва да се контролира дали не се проявяват съмнителни признаци за презадлъжнялост и други особени рискове.

Нетна сума на кредита

Сумата на кредита е от особено значение за контрола върху кредитоспособността, като е съвсем допустимо да се предвиди, че ако един кредитополучател може да върне без проблем кредит в размер на 10 000 лв., то кредит в размер на 30 000 лв. може да не е по възможностите му.

Размер на вноските

Колкото е по-висок размерът на вноските, толкова по-кратък е срокът за погасяване на кредита, а заедно с това намалява и опасността от трайното му просрочване. С увеличаване на размера на вноските се намалява вероятността гарантирането на капитала да бъде застрашено. (Продължителността на дебиторските задължения към банката определя и размера на риска. Колкото е по-продължителен един кредит, толкова повече се повишава вероятността за промяна на рейтинга, съответно за прекратяване плащанията по кредита.)

Основа на разработената от *Ernst & Young* [11] технология за оценка на бонитета са т. нар. матрици на решенията, които по скалата на многостепенната оценъчна логика стоят на последното стъпало. В тях могат да бъдат заложили профилите на кредитоискателите и да бъдат оценени. В рамките на развитието на родови решения се е утвърдила практиката, че матриците на решенията са средство за структуриране на мнението и опита на лицата, извършващи оценка и вземащи решение за отпускане на кредит. В следващата таблица 7 на решенията за оценка на физически лица оценката е представена чрез символите “++”, “+”, “0”, “-“, както и “--“. Те служат за оценка на предприемачите и намеренията за започване на бизнес.

Таблица 7

Оценки при рейтинговане на физически лица

	Клас 1	Клас 2	Клас 3	Клас 4	Клас 5
Лични характеристики					
Възраст	18 – 24 (-/0)	24 – 34 (0/+)	35 – 54 (0/+)	55 – 64 (+/++)	>65 (+/0)
Семейно положение	Семеен (++)	Овдовял (+)	Несемеен /съвместно съжителство (0)	Разведен (-)	Живеещ сам (- -)
Пол	Мъж (+/0)				Жена (0)
Гражданство	От страна от ЕС (+)				От трета страна (-/-)
Живуц в България от:	< 6 мес. (- -)	6 м. – 1 г. (-)	1г. – 3 г. (0/-)	3 – 5 г. (+)	>5 г. (++)
Непълнолетни членове на семейството	Няма (+)	1 (+/-)	2 (0)	3 (-)	> 3 (-/- -)
Местожителство/местоживеене					
Чия собственост е жилището	Собствена еднофамилна къща (++)	Собствено жилище (+)	Жилище под наем (+/0)	Живеещ като квартирант (0/-)	Живее при родители/ Приятел (-/- -)
Образование/Професия/Опит					
Професионално образование	Без такова (-/- -)	Средно специално (0/-)	Специалист (0/+)	Висше образование (0/+)	Докторантура (0/+)
Упражнявана дейност	Безработен (-/- -)	Студент/ Домакия (-/0)	Работник/ Служител (0/+)	Пенсионер (0/+)	Свободна професия (+)
Браншови опит	Няма (-/- -)	< 1 г. (-)	1 – 3 г. (-/0)	3 – 10 г. (0/+)	> 10 г. (+/++)
Стопански отношения					
Доходи на домакинството	Има (+)				Няма (-/- -)
Отношение частна собственост – дългове	Имуществото покрива задълженията над 200 % (++)	Имуществото покрива задълженията над 150 % (0)	Имуществото покрива задълженията над 125 % (+/0)	Имуществото покрива задълженията над 100 % (0/-)	Имуществото покрива задълженията под 100 % (-/- -)

Личният партньор получава ли твърди доходи	Да, винаги (++)		Да, от време на време (0/+)		Не (няма личен партньор) (0/-)
Получавате ли финансова помощ	Да, винаги (++)		Да, понякога (0/+)		Не (0/-)
Продължителност на отношенията с банката	< ½ г. (- -)	½ - 3 г. (-/0)	3 – 5 г. (0/+)	5 – 10 г. (+/++)	> 10 г. (+/++)
Редовност на плащанията от кредитополучателя	Напълно редовни (+/++)	Няма информация за нередовни плащания (+)	Единични случаи на липса на покритие на чекове и др. задължения (0/-)	Чести случаи на липса на покритие на чекове и др. задължения (-)	Редовно няма покритие на чекове и др. задължения (- -)
Водене на сметките	Няма кредити или са рядкост (+)	Няма информация (0)	Редовно водене на сметките (0/-)	Пълно изчерпване на кредита (-)	Застрашена ликвидност (- -)
Делови отношения/връзки	Препоръчителни (+)	Допустими са (+)	Важат за допустими (+/0)	Може да се изчака (0/-)	Няма споразумение (-/- -)
SCHUFA					

Тази матрица на решенията (таблица 7) е примерна. Тя важи при изработването на система за вземане на решения в зависимост от целите, които трябва да се постигнат съобразно наличните данни и използвания метод за скоринг. Матрици на решенията, подобни на представената, са разработени в многобройни проекти. Понататък ще бъдат дискутирани редица методи, които се базират на подобни матрици на решенията и използват невронни мрежи за оценка на бонитета.

IX. ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Настоящата студия третира проблемите на информационната осигуреност при формирането на кредитни рейтинги от публични рейтингови агенции. В нея са разгледани някои от принципите в процеса на рейтинговане на фирми и физически лица, както и основните източници на информация. Представени са основните характеристики на някои от регистрите с данни, включително и тези, които се поддържат от правно-информационните системи. Въз основа на така анализирани проблеми са предложени и някои процедури за обмен на данни с рейтинговите агенции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кирилов, Р., “Информационни технологии във финансовата система”, учебник, Издателство “Авангард прима”, София, 2007 г.
2. Кирилов, Р., “Някои възможности за електронен обмен на данни с Националната агенция за приходите”, списание “Български счетоводител”, бр. 11/2006 г., Официално издание на съюза на счетоводителите в България, София, 2006 г.
3. Кирилов, Р., ”Подходи за регулиране дейността на рейтинговите агенции в световната икономика”, списание “Икономически алтернативи”, бр. 1/2006 г, УНСС.
4. <http://www.worldbank.org>
5. <http://www2.standardandpoors.com>
6. <http://www.fitchratings.com>
7. <http://www.lex.bg>
8. <http://www.daxy.com>
9. <http://www.cielanet.net>
10. Fueser, K (2001), Intelligentes Scoring und Rating, Wiesbaden 2001
11. <http://www.ey.com/global/content.nsf/International/Home>
12. <http://www.financebg.com>
13. <http://www.nap.bg>
14. <http://www.bnb.bg>

РОЛЯ НА ИНФОРМАЦИОННОТО ОСИГУРЯВАНЕ В ПРОЦЕСА НА РЕЙТИНГОВАНЕ НА ФИРМИ И ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦА

Резюме

В процеса по създаване на кредитния рейтинг всяка организация използва и прилага различни по своя характер процедури. Всяка от тези процедури се основава на различна информационна осигуреност и се ползва от различни данни за клиента. Публичният кредитен рейтинг представлява текущ анализ на бъдещата кредитоспособност на организация, клиент на Агенцията за кредитен рейтинг (АКР). Анализът се основава на информация, предоставена от клиента и/или придобита от други източници, считани от Агенцията за достоверни. Достоверността на анализа може да бъде гарантирана единствено в случай, че информацията, предоставена от клиента и неговите служители, е точна, изчерпателна, неподправена и актуална. Целта на анализа не е да послужи като препоръка за отпускане на кредит, гаранция по кредит, или препоръка за закупуване на ценни книжа на клиента. Рейтинговите агенции не могат да извършват консултантска дейност по инвестиране в корпоративен клиент или дългова емисия, както и да извършват дейност като посредник между клиента и потенциални инвеститори.

THE PART OF INFORMATION CERTAINTY IN THE RATING PROCESS OF FIRMS AND INDIVIDUALS**Abstract**

During assessment process of credit rating an entity uses and applies different procedures. Each one of these procedures is based on its own information certainty and is used for particular client's data. The public credit rating is a current analysis of a future solvency of the entity which is a client of the external credit assessment institution (ECAI). This analysis is based on client's information and/ or other information from eligible sources. The analysis eligibility could be guaranteed only if client's information is correct, comprehensive, unadulterated and current. The analysis aim is not to be taken as a recommendation for a bank credit or for security investments, neither to be taken as a credit warranty. ECAI are not allowed to accomplish an investment consultation for corporative clients, neither to be a negotiator between a client and potential investors.