

МЕТОДОЛОГИЯ

ЗА ИЗГОТВЯНЕ НА КРЕДИТЕН РЕЙТИНГ НА ГАРАНЦИОНЕН ФОНД

Роля на гаранционните фондове

Кредитната гаранция по своята същност е вид финансов продукт, който след получаване позволява на клиента да го ползва пред банка или друг вид кредитор като обезпечение по предоставен кредит. Кредитната гаранция представлява уверение, че в случай на фалит или невъзможност на кредитополучателя да изплати своя кредит, той ще бъде погасен от гаранционния фонд. Обикновено основна целева група на гаранционните фондове са предприемачи с микро, дребен или среден бизнес, които имат капацитет да обслужват даден кредит, но поради някаква причина, като например недостатъчен размер или вид обезпечение, не могат да получат кредит от банка. Това става възможно с подкрепата и гаранцията от гаранционен фонд. Основна характеристика на кандидатстващите проекти за гаранция е те да са добре икономически и бизнес обосновани и да притежават пълния капацитет и възможност за обслужване на съответния кредит.

Трябва да се има предвид, че повечето гаранционни фондове получават някакъв вид публична или държавна подкрепа. Въпреки това съществуват гаранционни фондове, които успяват да покриват разходите си и дори да са на печалба от дейността си, но това определено не е задължително условие.

Съществуват различни видове гаранционни фондове. Въпреки че основната цел на всички гаранционни фондове е осигуряването на по-добър и лесен достъп до формално финансиране на качествени и обещаващи предприемачи и техните фирми, големи разлики в начина, по който са устроени и по който функционират гаранционните фондове са налице. Не съществува идеален тип гаранционен фонд. Целта е даденият гаранционен фонд и неговия тип напълно да отговарят на нуждите на конкретния отрасъл или сегмент, към който са насочени.

При първоначалното оценяване на даден гаранционен фонд трябва да се имат предвид съществуващите варианти за финансиране в конкретния сектор, социалните и културни особености на дадения пазар, както и нормативните регулации.

Гаранционните фондове се делят на различни типове, в зависимост от следните характеристики:

- a) доколко разполагат с гаранционен резерв, върху чийто размер се отразяват пряко приходите и разходите – „funded“ и „unfunded“;
- b) тип на гаранциите – дали се отнасят за индивидуални клиенти или за цялостни портфейлно гарантирани дейности;
- c) какъв тип кредити се гарантират – фирмени или институционални;
- d) в кой момент се предоставят гаранциите – преди одобрение на кредита от страна на банката или след предварително одобрен кредит;
- e) в кой момент се изплащат гаранциите – след като финансовата институция е предприемала мерки за събиране на неизплатеното задължение или незабавно при изпълнение от страна на кредитополучателя;

- f) в зависимост от структурата на собствениците – взаимоспомагателни или не взаимоспомагателни;
- g) гаранционни схеми тип „CAP“.

A. Всяка институция, която иска да предложи кредитни гаранции, трябва да убеди партниращата ѝ банка или друг кредитор, че е в състояние да плати вместо кредитополучателя в случай на изпадане в състояние на неплатежоспособност на нейния клиент. Това е и причината множество гаранционни фондове да поддържат блокирани средства или депозити в партниращите банки. При гаранционните фондове тип „funded“ се поддържа банкова сметка или инвестиционна сметка, в която като приходи директно се отразяват постъпващите такси от клиенти и доходи от инвестиции и те увеличават размера на фонда. Размерът на фонда се намалява в случай на изплащане към партниращите банки на обезщетения по кредити, които са влошени, но са гарантирани. Често фондовете от тип „unfunded“ са подкрепени финансово от бюджета на дадена държава, държавна агенция, европейска програма за развитие и т.н. При тях не се поддържат отворени депозитни сметки в партниращите банки от страна на фонда, а на определен отчетен период се възстановяват средствата към банките във връзка с влошените гарантирани кредити. Предимството на „unfunded“ схемите е, че не се влагат усилия в управляването на средствата и инвестирането им. Разбира се, такива схеми могат да се предлагат само от публични институции и правителствени агенции, тъй като при тях рискът от неплащане по издадени гаранции е минимизиран.

B. Широко разпространени са както фондовете, издаващи индивидуални гаранции, така и тези, предоставящи гаранции на портфейлна основа за даден отрасъл или тип бизнес. При фондовете, издаващи индивидуални гаранции, всеки клиент е индивидуално проучван за неговата кредитоспособност. При тях гаранционният фонд има директен контакт с кандидатстващите за получаване на гаранция. Този индивидуален подход на работа с клиентите логично изисква от този тип фондове значително повече вложени усилия и ресурси в процеса на индивидуално оценяване. Така също се получава двойна оценка на един и същ кредитоискател. Веднъж - от страна на банката и веднъж - от страна на гаранционния фонд. Този тип фондове предоставят индивидуални гаранции за всеки клиент за конкретен кредит. При гарантиращите фондове на портфейлна основа гаранционните фондове не отделят специално внимание на всеки кандидат за гаранция, а вместо това дават възможността на партниращата банка да прикачва гаранционно покритие за всеки кредит, който отговаря на предварително одобрени от страна на гаранционния фонд критерии. При този тип схеми се улеснява работата на фонда, тъй като той не извършва индивидуални оценки, а кредитополучателите получават едно оценяване от страна на банката. Като негативен фактор при този тип фондове се явява това, че те имат по-малък контрол върху качеството на гарантирания от тях портфейл. Този тип фондове е успешен при наличието на пълно доверие от страна на фонда в системата за предварително оценяване на партниращата банка.

C. При повечето гаранционни фондове клиентите са дребни предприемачи. Ако те не могат да погасят кредита си към банката, тогава гаранционният фонд го погасява. Този тип фондове са фирмено ориентирани. Друг тип гаранционни схеми (т. нар. недиректни) се специализират в гарантирането на кредити на неправителствени организации или микрофинансиращи институции, които от своя страна предоставят средства на своите членове или партньори.

D. Ex-ante гаранционни фондове – при тях клиентът представя своя проект първо пред гаранционния фонд. Ако фондът го одобри, му се издава писмо за поет ангажимент за издаване на гаранция и чак тогава клиентът преминава към кандидатстване за банков заем. Когато гаранционният фонд издава писмото за ангажимент за гаранция на кредита все още не е сигурно, че банката ще одобри клиента за отпускане на кредит, независимо от гаранцията по него. Ex-post гаранционни фондове - при тях първо банката оценява дадения проект и принципно го одобрява. След това въз основа на липса на достатъчно обезпечение по кредита, който към момента е само принципно одобрен, предприемачът се обръща към гаранционен фонд, който чрез гаранция да му подсигури по-добра степен на обезпеченост на кредита. Въпреки принципното одобрение на кредита от страна на банката, на този етап все още съществува вероятност конкретният фонд да не предостави гаранция по кредита.

Е. Според някои споразумения с финансови институции гаранциите на фонда стават изискуеми едва след като първо финансова институция е предприела мерки за събиране на неизплатените задължения, използвайки заявеното от кредитополучателя обезпечение, различно от гаранцията на фонда. Такава процедура, при която фондът не е задължен да изплаща гаранцията незабавно, а например след предприемане на съдебно-изпълнителни действия от страна на финансовата институция намалява отговорността му и риска от задължително изплащане на предоставените гаранции. Според други споразумения обаче фондът е длъжен да спазва задълженията си на поръчител, ако кредитополучателят не е кредитоспособен или не отговаря на другите условия и финансовата институция прекрати договора или когато финансовата институция изпрати на кредитополучателя покана да заплати дължимата сума по кредита и той не изпълни задължението си. Този втори тип процедура, при която фондът незабавно изплаща гаранцията, подминавайки процедурите на кредитора за събиране на дългове, повишава отговорността на фонда и риска от задължително изплащане на гаранцията. Въпреки че на теория е възможно един фонд да има различно споразумение с всяка отделна финансова институция и даже различно споразумение за всяка отделна отпусната гаранция, обикновено само по-големите фондове имат капацитета за възстановяване на изплатени гаранции от кредитополучатели и само те биха могли да използват втория тип процедура. Малките фондове по-често използват първия тип процедура, тъй като разчитат на капацитета и юридическия опит на финансовата институция по отношение на събирането на задължения.

Ф. Взаимоспомагателни гаранционни фондове – тези фондове по своята същност обединяват предприемачи с цел да предоставят гаранции на кредитите на свои членове. Обикновено такъв тип гаранционен фонд се основава от някакъв тип търговска организация. Членовете на търговската организация финансират гаранционния фонд чрез дялове или вноски, които после се ползват като гаранционен резерв при гарантиране на кредити на членове на организацията. Възможно е при добро партньорство между такъв фонд и определена банка да бъдат извоювани конкретни преференциални банкови условия за членовете на този фонд.

Г. Гаранционните схеми тип CAP (Capital Access Program) представлява специфична форма на гаранционен механизъм. Целите на CAP са идентични на тези на стандартните гаранционни фондове, но имат съществени методологични различия. CAP е подобен на гаранционните фондове, предоставящи гаранции на портфейлен признак, но се различава в частта на това как кредитите се гарантират и в това как схемата работи с партниращата банка и как се финансира. CAP съчетава в себе си елементи на застрахователна програма, има провизионен характер и едновременно с това представлява програма, финансираща икономическото развитие. Партниращите банки подбират клиентите, които отговарят на условията на програмата и е подходящо да бъдат включени в нея. Банката таксува клиента с определена такса за програмата, която представлява процент от сумата на заема и е подобна на застрахователна премия, като варира в зависимост от рисковия тип на клиента, но обикновено е между 1% и 5%. След като таксата за участие в CAP е взета от клиента, гаранционният фонд предоставя същия процент както клиента (на принципа „евро за евро“). Така таксата на кредитополучателя и сумата от гаранционния фонд се вкарват в обща сметка, която се управлява от гаранционния фонд. Средствата в тази сметка служат за покриване на искове от страна на партниращата банка по влошени гарантирани кредити и не се водят индивидуално за всеки кредит, а се ползват като общо гаранционно покритие за целия портфейл. В случай, че средствата в тази специална обща сметка на CAP не стигнат да се покрият влошените кредитни експозиции, тогава разликата се покрива за сметка на банката. В зависимост от фокуса на програмата вноската на гаранционния фонд може да превишава с 1.5 или дори 2 пъти вноската на кредитополучателя. Тогава, съответно няма да е спазено правилото „евро за евро“.

CAP схемите са ефективни, защото също така позволяват определен тип клиенти да получат преференциални гаранции, а рискът за гаранционния фонд е ясно определен и възможните плащания по искове, свързани с влошени гарантирани кредити, има зададен максимален размер. CAP програмите се характеризират с по-ниски оперативни разходи, тъй като те по подразбиране имат ниски административни разходи, дължащи се на липсата на необходимост да оценяват кредитните искания или да имат разходи, свързани с процеса на управление на лошите кредити.

Възможно е такъв тип схема да намери по-трудно партнираща банка в началото поради несигурността относно вероятността от неизпълнение на кредитите. Негативен фактор при CAP схемите е, че в случай, че се разрастват, те ще имат нужда от допълнително финансиране под формата на капитал ежегодно.

Не на последно място, при схемите тип CAP трябва да се има предвид, че продуктът се оскъпява за кредитополучателя, тъй като той плаща таксата за участие в CAP допълнително и тя не го освобождава от стандартните разходи по кредита, които се дължат към банката.

Методология за изготвяне на кредитен рейтинг на гаранционен фонд

Въведение

Методологията на БАКР – Агенция за кредитен рейтинг (БАКР) за присъждане на кредитен рейтинг на гаранционен фонд е изградена с цел да предостави комплексен поглед върху дейността на фонда от всяка възможна гледна точка. Разглежда се състоянието на държавата, на чиято територия оперира фондът, състоянието на специфичната географска област, обслужвана от фонда, състоянието на гаранционния сектор в държавата, както и най-вече състоянието на самия фонд (във вид на комплексна оценка – включваща в себе си, както възможността на дружеството за изплащане на гаранции, така и осъществяването на мисията и целите му). Редица количествени и качествени фактори са включени в анализа, обединени в следните категории:

1. Оперативна среда
 - 1.1. Държавен риск
 - 1.2. Общи рамки на дейността на гаранционните фондове (Сектор)
 - 1.2.1. Правна среда
2. Предмет на дейност, сектор и регион, в който функционира Фонда
3. Програма за развитие, прогноза и цели на гаранционния фонд
4. Кредитно-гаранционна политика на Фонда
5. Управление
 - 5.1. Структура на собствеността
 - 5.2. Органи за управление
 - 5.3. Служители
 - 5.4. Вътрешни правилници
6. Финансов анализ
 - 6.1. Дружествен капитал
 - 6.2. Гаранционна дейност
 - 6.2.1. Концентрация на предоставените гаранции
 - 6.2.2. Качество на предоставените гаранции
 - 6.3. Кредитна дейност
 - 6.4. Ликвидност
 - 6.5. Доходност

В допълнение на кредитен рейтинг на гаранционен фонд БАКР би могла да присъди на фонда и рейтинг по националната скала на БАКР (вж. <http://www.bcra-bg.com/>). Този рейтинг е сравнителен спрямо останалите оценявани лица в страната, без да се отчита влиянието на общия риск, въздействащ върху тях, а само специфичният за лицата риск. Тоест, рейтингът по националната скала не представлява абсолютна оценка на кредитоспособността в международен план, а единствено сравнителна оценка в рамките на една и съща държава. Поради това не може да се прави коректно сравнение между рейтингите по национална скала на емитенти от различни страни. БАКР присъжда рейтинги по национална скала, тогава когато е налице достатъчно голяма извадка на оценявани лица в дадена държава, позволяваща да се прави сравнение между тях.

Елементите от анализа на един гаранционен фонд

1. Оперативна среда

Оперативната среда, в която оперира един гаранционен фонд включва най-общата политическа и икономическа обстановка в дадената държава, но и развитието на гаранционния сектор в частност. Анализът на пълната картина ни позволява да ситуираме специфичния фонд в контекста, без който фондът не би съществувал в сегашния си вид от гледна точка на мисията и стратегията си, а и от гледна точка на рисковете пред себе си.

1.1. Държавен риск

Една прозрачна и благоприятна политико-правната среда в държавата е абсолютно необходима предпоставка за успешното развитие на инвестиционната активност в страната както от местни предприятия, така и от чужди. Също така фискалната и монетарната политики на държавното управление имат широкообхватни и често дълготрайни ефекти върху инвеститорския оптимизъм и инициативност.

Суверенният риск се оценява от БАКР чрез Методология за присъждане на държавен рейтинг (вж. <https://www.bcra-bg.com/bg/methodologies>). Разглежданите рейтингови фактори в тази Методология са:

- Институционален и политически риск;
- Макроикономическа устойчивост;
- Фискална гъвкавост;
- Парична политика и финансова стабилност.

1.2. Общи рамки на дейността на гаранционните фондове (Сектор)

С цел да се открие и позиционира специфичния рейтингован фонд на фона на сектора е необходимо първо да се анализира историята и икономическата функция на фондовете в държавата. Проследява се развитието на сектора през последните години, включително броят фондове, капитализацията им, броят, общата стойност и средната стойност на предоставените от тях гаранции, и т.н. Тази информация се разглежда както за сектора като цяло, така и по групи фондове, разделени по капитализация. За допълнителна информация се слиза до нивото на отделните региони на държавата.

Дейността на гаранционните фондове е пряко свързано с кредитирането, предоставяно от финансовите институции, а то, от своя страна, е както първопричина, така и резултат от предприемаческата активност. За получаване на по-пълна картина на дейността на гаранционните фондове се анализират и статистики за типа клиенти, на които най-често се предоставят кредитни гаранции, например микро-, малки и средни предприятия (МСП), и финансовите институции, които отпускат кредитите, гарантирани от фонда. На ниво отделни региони се проследяват и промените в структурата на населението (брой и гъстота) и икономическата им активност (заетост по сектор, безработица, средно брутно възнаграждение, брой стопански субекти, значимост за държавния БВП).

Развитието на реалната икономика и финансовия сектор в държавата са до толкова тясно свързани, че обикновено си споделят и ползите и рисковете в предприемачеството, макар и не в равна степен. Основните показатели за банковата система, които се взимат предвид са например броят банки, броят клонове, стойността на отпуснатите кредити и основните показатели за банкова финансова стабилност като капиталова адекватност, финансов резултат, ефективност и т.н. Особено внимание се отделя на динамиката на отпуснатите кредити към МСП и към домакинства, тъй като тези групи имат по-голяма нужда от кредитни гаранции, тъй като по-рядко притежават достатъчно ликвидни активи за обезпечение на заемите.

1.2.1. Правна среда

Анализира се законодателната среда, в която функционират фондовете в държавата. Изброяват се хронологично по-значителните закони, регламенти, разпоредби и кодекси като накратко се описва с какво те са значими за дейността на фондовете.

2. Предмет на дейност, сектор и регион, в който функционира Фонда

Анализира се:

- историческо развитие на фонда от създаването му насам, включително устройството, мисията и целите му накратко и по-значителните промени в тях
- географското местоположение на седалището му, филиалите му и покритието на услугите му
- дейността на другите гаранционни фондове в този регион, сравнена със средната за страната
- данни за демографията (като население и гъстота на населението) и икономическата активност (в т.ч. безработица, брой заети лица, брой стопански субекти) в региона на действие на фонда като се слиза до нивото на по-големите градове в региона.

На база на получената информация за мисията и визията на рейтингования гаранционен фонд се определя от кой тип е дадения гаранционен фонд.

3. Програма за развитие, прогноза и цели на гаранционния фонд

В тази част на анализа се включват стратегическите цели на фонда и разработената план-програма за тяхното изпълнение за близките няколко години ако такава съществува. Анализира се тригодишната прогноза на фонда за стойността на гаранционния капитал, броя и стойността на предоставените гаранции, остатъчната стойност на предоставените гаранции и множителя на фонда (отношението на предоставените гаранции и гаранционния капитал). Разглеждат се основните елементи от стратегията на фонда (като например обучителни дейности, маркетинг, предлагане на нови услуги, планирани промени в собствения и гаранционния капитал, сътрудничество с национални и международни организации или финансови институции, сливания или придобивания на други фондове, и т.н.) и се анализира до колко избраната от фонда стратегия ще спомогне за постигането на мисията му.

Анализира се начинът на популяризиране и маркетинг на фонда, каналите му за продажби, както и участието му в конференции или срещи с широката публика от предприемачи и/или банки. Ако такива са налице, накратко се описват маркетинговите споразумения и взаимодействия между фонда и трети лица като банки и финансови институции.

4. Кредитно-гаранционна политика на Фонда

Анализират се всички основни дейности на фонда от гледна точка на комплексната оценка на дейността му. Отделните елементи от дейността на фонда, които трябва да бъдат разгледани могат да се променят според случая, но обикновено включват споразуменията с други фондове, проекти и инициативи за финансиране; по-важните ограничения в дейността на фонда, породени от законовата рамка или вътрешния правилник на фонда; редът и процедурата на фонда за отпускане на кредитни гаранции, за наблюдение/мониторинг на вече предоставени гаранции, за изплащане на изискуеми гаранции към банката, отпуснала кредита и за оценка на риска.

5. Управление

5.1. Структура на собствеността

Анализират се броя и дяловото участие на акционерите във фонда, включително всички скорошни промени в тях. Позитивно се оценява наличието в акционерната структура на местна община или на финансова институция, особено ако тя е свързана с разпределението на част от ресурса по различните финансиращи

програми. Тук се анализира се и потенциалът на акционерите да предоставят допълнителна финансова подкрепа на фонда в случай на нужда.

5.2. Органи за управление на Дружеството

Анализират се управленската структура на фонда и промени в нея през разглеждания период. Броят и квалификациите на членовете на Управителния и Надзорния съвет са от особена важност, както и процесът за номиниране на нови членове и длъжината на мандатите им. Оценява се благоприятно наличието на добре дефинирани функции на членовете, като например номинирането на комитети в органите за управление (по съответствието, по възнагражденията, по одита, по назначенията и управлението на Надзорния съвет и т.н.) и тяхната компетентност и опит, и, не на последно място, независимост от вътрешни влияния. Тук, се отделя специално внимание на квалификациите и опита на председателя на Управителния съвет.

5.3. Служители на Дружеството

Анализират се промените в броят служители на фонда и правилникът за тяхната организация и дейност, включително такива на половин работен ден или стажанти. За получаване на по-пълна картина на състоянието на работната сила се проследява и броят новопостъпили или напуснали служители през последния отчетен период. Оценява се и рискът от невъзможност за намиране на квалифициран персонал в бъдеще. Висока степен на ротация или недостиг на персонал и се оценяват негативно, особено по отношение на ръководните длъжности.

Накратко се описват обученията и обмена на ноу-хау, в които участват служителите, било то вътрешно организирани или предоставени от други организации. Също се оценява до каква степен възнаграждението на служителите е фиксирано или варира в зависимост от постигнатите от тях резултати. Успешната мотивация на служителите се оценява положително, но в същото време е изключително важно да се обърне особено внимание на това дали тази структура на възнаграждението не води до конфликт на интереси. При повишен риск от подобни конфликти е необходимо да се анализират и механизмите за наблюдение на служителите и дори по-общо механизмите за вътрешен контрол.

5.4. Вътрешни правилници

Изброяват се правилниците и документите, с които се регламентира дейността на фонда (например организационен правилник, правилник за предоставяне на кредитни гаранции – индивидуални или по портфейл от стандартизирани сделки, правилник за създаване на резерви, методика за оценяване на гаранционния риск, и т.н.). Тогава когато правилниците са одобрени от трети страни като регулатори или национални и международни организации, се набляга на това като един благоприятен фактор. Най-общо се оценява положително една добре изградена система от процедури, която да се прилага систематично и последователно.

6. Финансов анализ

Докато предходните секции в анализа на един гаранционен фонд ни дават теоретична престава за средата и рамката на дейността на фонда, финансовият анализ е най-тясно свързан с ефикасността и ефективността на фонда на практика.

6.1. Дружествен капитал

Анализира се динамиката на капитала и на задълженията през анализирания период както в абсолютна стойност, така и като процент от общите активи. Особено внимание се обърща на коефициента на общото задължение (общо пасиви върху общо активи) и коефициентът на лихвените задължения (лихвоносен дълг върху сумата от собствения капитал и лихвоносния дълг). Анализират се динамиката за последните пет

години при първоначален рейтинг или само за последната година при актуализация. Коментира се както посоката на динамиката, така и причините за нея (промени в основния или в резервния капитал).

Ако фондът заделя целеви или общи резерви за покриване на загуби или неидентифицирани рискове по предлагане на гаранции, се анализира вътрешният правилник и формулата за изчислението на тези резерви. Петгодишната динамика на резервите се анализира по-долу и, по-специфично, евентуални резки промени в дела на резервите от портфейла на активните гаранции. От една страна наличието на много резерви, особено целеви означава, че в портфейла има доста просрочия, като същевременно покриването с резерви на голяма част от гаранционния портфейл няма да засегне толкова съществено финансовия резултат на фонда, при неблагоприятни тенденции. Нарастване в исторически план на размера на целевите резерви, без да е имало промяна в техните процентни ставки се оценява негативно.

6.2. Гаранционна дейност

Анализира се гаранционният капитал на фонда, тоест средствата, които служат за обезпечаване на предоставените от фонда гаранции и реално, които показват гаранционния му потенциал. Много важна е динамиката на гаранционния капитал спрямо стойността на активните гаранции, включително такива в рамките на финансови програми и инициативи. Други важни индикатори както за успеха на фонда, така и за рисковете пред него са множителят на капитала му (съотношението на активните гаранции и гаранционния капитал) и множителят на капитала на сектора (съотношението на стойността на кредити гарантирани през годината и стойността на новоотпуснатите гаранции). Оптималните, а и достижимите стойности множителя на фонда са различни в зависимост от етапа от развитието на фонда и участието му в програми за финансиране. Високи стойности на множителя на сектора се оценяват благоприятно, защото са индикация за готовността на партниращите на фонда финансови институции да споделят част от риска. Веднъж спечелил доверието на кредитиращите институции фондът е в много по-добра позиция да подобри достъпа до финансиране на определена целева група без да увеличава съразмерно рискът за собствения си капитал.

6.2.1. Концентрация на предоставените гаранции

Положително се оценява портфейл от гаранции, който е добре диверсифициран по сектори. Оценяват се негативно тенденции на преференциално третиране на един или два сектора сред новопредоставените гаранции, освен ако това не е изрично заложено в мисията на фонда.

Освен по сектори гаранционният портфейл се анализира от гледна точка на стойността на отделните гаранции, като се разглежда не само средното ниво, но и разпределението на стойностите по големина.

6.2.2. Качество на предоставените гаранции

Анализира се броят и размерът на исканията на финансови институции към фонда за изплащане на предоставени гаранции и до колко фондът е бил в състояние да ги изплати. Обезпокоителни тенденции биха били ръст в броя на исканията (в абсолютна стойност и като процент от актуалните гаранции). Резки негативни промени в тези индикатори, както и в размера на предоставени гаранции по просрочени кредити или по реструктурирани и предоговорени кредити могат да са симптоматични за:

- качествено променена икономическа среда;
- влошаване на контрола по отпускането на кредитни гаранции;
- намалени усилия от страна на фонда да наблюдава кредитите;
- намалени усилия от страна на финансовите институции да наблюдават кредитите и да събират задълженията си от клиента;
- други значителни промени в средата или самия фонд.

Анализират се възможните причини за негативните тенденции в показателите и се оценяват стъпките, предприети от фонда за поправянето на ситуацията, освен в случаите, когато подобни тенденции са желани от гледна точка на мисията на фонда. Двойко се оценяват евентуалните промени в броя на изплатените гаранции като процент от броя искания. От една страна едно намаление в изплащанията може да навреди

на репутацията на фонда пред кредитните институции (и съответно да доведе до намаление на множителя на сектора). От друга страна увеличение на изплащанията може да е показателно за намален мониторинг от страна на фонда, което в бъдеще доведе до това кредитните институции да злоупотребяват с факта, че дружеството безпроблемно изплаща всички искания.

6.3. Кредитна дейност

Анализира се в исторически план кредитния портфейл и нивото на достигане на кредитния потенциал на рейтингованото дружество (съотношението на остатъчната стойност на предоставените кредити и кредитния капитал), като стойности близки до 1 са индикация за по ефективна употреба на средствата на фонда.

Набляга се върху текущото състояние и качество на вече отпуснатия кредитен портфейл, чрез анализ на кредитите, които са в просрочие, поисканите за възстановяване от клиентите експозиции, както и възстановените такива.

Особено внимание се обръща на новоотпуснатите кредити и доколко е значима като обем кредитната дейност на фонда, спрямо извършваната от него гаранционна дейност, като се оценява позитивно предлагането на по-широка гама от продукти, с цел постигане на мисията на фонда.

6.4. Ликвидност

Анализира се основните видове активи на фонда в абсолютна стойност и като дял от общите активи. Проследяват се нивата и тенденциите в краткосрочните и дългосрочните активи, като вторите са по-скоро изключение за гаранционните фондове. Обезпокоително би било, ако рязко се покачи делът на краткосрочните вземания, тъй като това обичайно са суми от подлежащи на възстановяване изплатени гаранции и рискът от несъбираемост при може да е значителен или труден за прогнозиране.

В по-големи детайли е необходимо да се анализира матуриретната структура на финансовите активи. Оценката на риска тук е паралелна с оценката на други показатели, тъй като по-нисък матурирет обикновено е свързан по-висока ликвидност, но и по-ниска доходност от лихви. От тази гледна точка оптималната матуриретна структура е функция от предоставените гаранции, от текущите задължения, от целите на фонда и от общото състоянието на финансовата среда.

В същия ред мисли трябва да се оцени и концентрацията по банки на банковите депозити на фонда. Оценява се негативно доминиращата позиция само на една или две банки, особено ако има съмнения от повишен риск от неизпълнение на депозитите. Тук се анализира и изискването съгласно действащите договори с партниращите финансови институции, доколко фондът е задължен да държи блокирани средства по сметки при тях, тъй като това може да оказва влияние върху концентрацията на ликвидните активи.

Показателите за ликвидност на гаранционните фондове обикновено са много високи поради липсата на значителни дълготрайни активи. Резки спадове в съотношението на текущите активи или паричните средства към текущите задължения се анализират и оценяват от гледна точка на целите на фонда.

6.5. Доходност

Анализира се динамиката на приходната структура на фонда в абсолютна стойност и като процент от общите приходи. Положително се оценява способността на фонда да привлича субсидии и, ако има очаквания фондът да получи нов тип субсидии или да не се подновят стари субсидии за в бъдеще, се анализира как това ще се отрази на прогнозираните приходи.

От гледна точка на собствените приходи са особено значими финансовите приходи и до колко те са подложени на риск от спад в лихвения процент. Рязко спадане на доходността от лихви във времето или спрямо други фондове без наличие на ясно основание за това се оценява негативно.

Нетните приходи от продажби са съставени най-вече от таксите за предоставяне на кредитни гаранции. Промените в тези такси трябва да се оценяват не толкова от гледна точка на бизнес съображения, а по-скоро във връзка с целите на фонда (като например подобряване на достъпа до кредити за определен тип клиент).

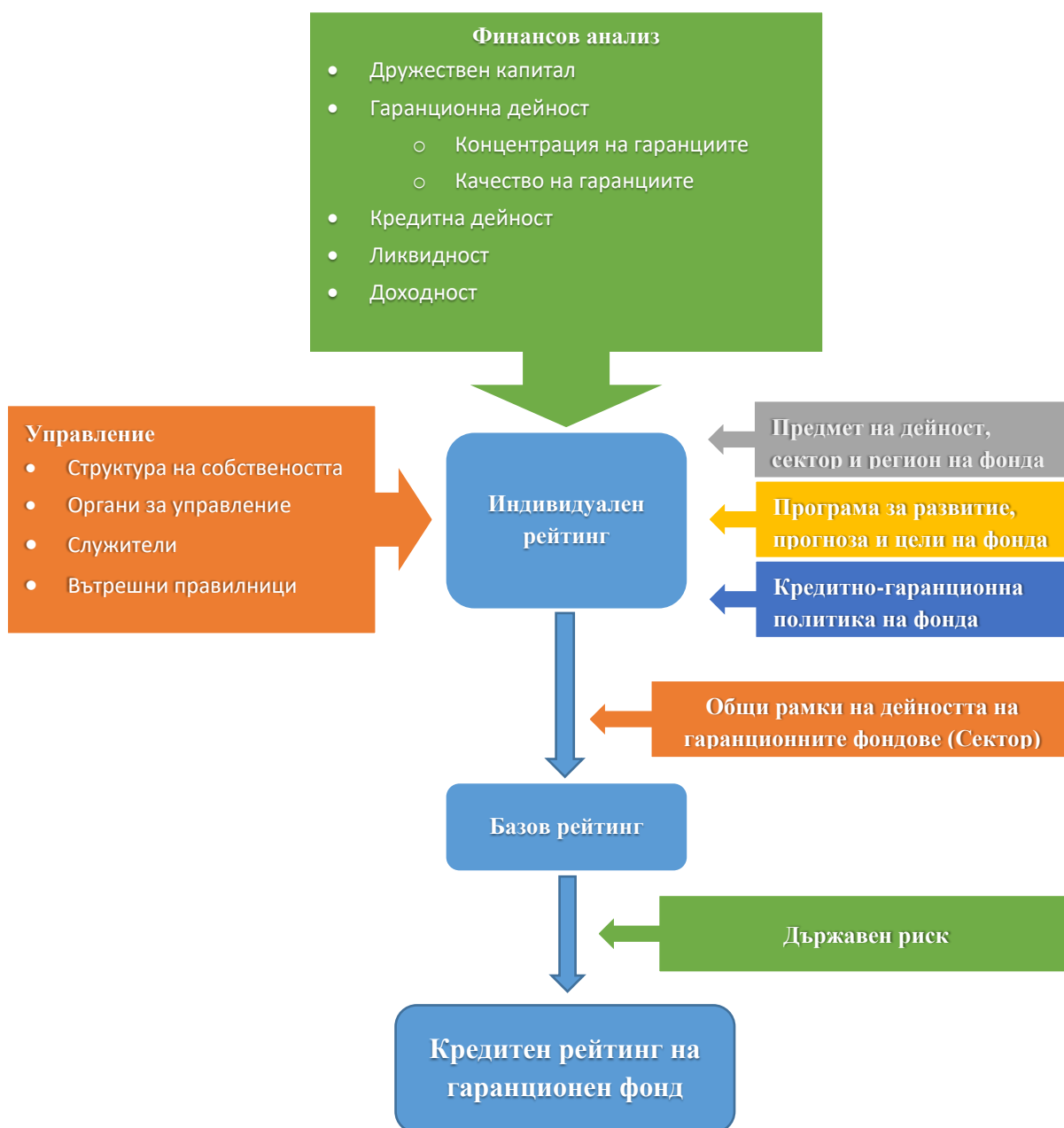
Резки покачвания в разходите и отделните им компоненти също е анализират през призмата на постигане на целите на фонда, например ако участие във финансови програми и инициативи доведе до повишени разходи за възнаграждения или външни услуги.

Способността на фонда да реализира печалба от продажби не може да бъде оценена еднозначно, а в зависимост от това дали фондът е със социална мисия или нестопанска цел. И в двата случая обаче се идентифицират причините за всякакви резки промени в този и други подобни показатели за ефективност.

Положително се оценява висока стойност и ръст в отношението на стойността на индекса на финансовите приходи към оперативните разходи. Това съотношение е добър индикатор доколко фонда успява да обезпечи разходите за функционирането си с приходите от такси, без да ползва средствата от субсидиите и гаранционния си капитал, които да са изцяло за гаранционната дейност.

В сила от 04.12.2020 г.

Приложение А. Модел за оценка, изчисляване на показатели и определяне на кредитен рейтинг на гаранционен фонд



В процеса на определяне на рейтинг на гаранционен фонд БАКР използва Модел за оценка, изчисляване на показатели и определяне на кредитен рейтинг на гаранционен фонд (Модел). Резултатът от Модела служи единствено като полезна допълнителна информация за това как, при даден фонд, отделните количествени и качествени показатели и комплексната оценка, базирана на тях, са се изменили във времето, в сравнение с останалите фондове – клиенти на БАКР. Рейтинговият комитет винаги взема предвид резултата от Модела, но не се ограничава тясно до този резултат, а има възможността на базата на опита на анализаторите да присъди рейтинг, различаващ се от него, тогава когато спецификата на фонда или на външната среда го налага.

На базата на стойностите на различните показатели, включени в Модела, се достига до комплексна оценка на фонда, в изолация от директния ефект на външните фактори на непосредствената среда. Тази оценка наричаме *индивидуален рейтинг* на гаранционен фонд. На следващия етап този *индивидуален рейтинг* би могъл да бъде коригиран с определен брой стъпки надолу, поради общата рамка на дейността на гаранционните фондове (Сектор) в страната, както и по-общия държавен риск.

По отношение на рисковия профил на сектора анализирателните фактори, които биха могли да доведат до корекции в *индивидуалния рейтинг*, са:

- Правна рамка.
- Общо състояние, основни участници, представяне и тенденции в гаранционния сектор. Основни показатели на сектора.
- Рисков профил на сектор.
- Способност на системата за генериране на доход.
- Способност на капитала да абсорбира шокове.
- Капацитет за посрещане на ликвиден натиск.

Резултатът от приложените корекции в *индивидуалния рейтинг* на гаранционен фонд е, така нареченият *базов рейтинг*. Последният етап от калкулирането на *кредитния рейтинг на гаранционен фонд* се състои в евентуалната корекция на *базовия рейтинг*, обусловена от общия държавен риск, оценен от БАКР по Методология за присъждане на държавен рейтинг (вж. <https://www.bcra-bg.com/bg/methodologies>). Разглежданите рейтингови фактори в тази Методология са: 1) Институционален и политически риск, 2) Макроикономическа устойчивост, 3) Фискална гъвкавост и 4) Парична политика и финансова стабилност. Фондове, опериращи във високо рискова среда, може би дори повече от останалите оценявани лица в страната, неизбежно се влияят негативно от тези външни и неподвластни на тях фактори, ограничаващи рейтинга на всички лица в страната. Използваната терминология за това ограничение на кредитния рейтинг на гаранционен фонд, поради факторите от държавния риск, е така нареченият *таван на рейтинга*. Изключение донякъде правят такива фондове, чиито директен или индиректен мажоритарен собственик е чуждестранна институция, която по един или друг начин би могла да компенсира до известна степен негативното влияние на местната среда. За такива дъщерни фондове *таванът* би могъл да надвиши държавния рейтинг с една или повече рейтингови стъпки, което, от своя страна, би позволило присъденият им от Модела *краен рейтинг на финансова сила* да надвиши държавния рейтинг.

$$\text{Кредитен рейтинг на гаранционен фонд} = \begin{cases} \text{таван,} & \text{таван} < \text{базов рейтинг} \\ \text{базов рейтинг,} & \text{таван} \geq \text{базов рейтинг} \end{cases}$$

Основни рейтингови фактори и тяхната тежест в модела

Рейтингови фактори		Тежест
Качествени показатели		100.0%
	2. Предмет на дейност, сектор и регион, в който функционира Фонда	12.5%
	3. Програма за развитие, прогноза и цели на гаранционния фонд	12.5%
	4. Кредитно-гаранционна политика на Фонда	12.5%
	5. Управление	62.5%
		36%
Количествени показатели	6. Финансов анализ	100.0%
	6.1 Дружествен капитал	14.3%
	6.2 Гаранционна дейност	42.9%
	6.3 Кредитна дейност	14.3%
	6.4 Ликвидност	14.3%
	6.5 Доходност	14.3%
		64%

Приложение Б. Рейтингова скала

Кредитните рейтинги на гаранционни фондове се присъждат по Глобалната скала на БАКР. (вж. <https://www.bcra-bg.com/bg/rating-scales>)