

მას შემდეგ, რაც დადასტურდება კლიენტის კრედიტუნარიანობა, იწყება კრედიტის პირობების შეთანხმება ბანკსა და მსესხებელს შორის. ამ პროცესში დგინდება კრედიტის სახეობა, მოცულობა, ვადა, პროცენტი, დაფარვის გრაფიკი, უზრუნველყოფა და ა.შ. ხშირად ბანკი კორექტირებას უკეთებს პოტენციური მსესხებლის მოლოდინს (სურვილს) კრედიტის პირობებთან დაკავშირებით. შეთანხმების შემდეგ საკრედიტო ოფიცრის მიერ მომზადებული პროექტი დასამტკიცებლად გადაეცემა უფლებამოსილ ორგანოს (ან პირს). უფლებამოსილმა ორგანომ შეიძლება დადებითი გადანყვეტილება მიიღოს წარმოდგენილი პროექტის პირობებში გარკვეული კორექტივების შეტანის ან რომელიმე დამატებითი პირობის დაყენებით. აღნიშნული გადანყვეტილება ეცნობება მსესხებელს და ამის შემდეგ ბანკისა და მსესხებლის პოზიციების დაახლოება და კომპრომისი წარმოადგენს მოლაპარაკებების საბოლოო მიზანს და საკრედიტო ხელშეკრულების მომზადების საფუძველს.

### **მეხუთე ეტაპი — კრედიტის დაფარვა და საკრედიტო ხელშეკრულების პირობების შესრულების მონიტორინგი**

აღნიშნული ეტაპი მოიცავს კრედიტის თანხისა და მასზე დარიცხული პროცენტების სრულად და დროულად დაფარვასა და ასევე საკრედიტო ხელშეკრულების პირობების დაფარვის მონიტორინგს. ეს ეტაპი არანაკლებ მნიშვნელოვანია, ვიდრე წინა ეტაპები, ვინაიდან მსესხებლის მხრიდან საკრედიტო ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ვალდებულებების შეუსრულებლობის სიმპტომების დიაგნოსტიკა და შესაბამისი რეაგირება ბანკს თავიდან აცილებს ბევრ პოტენციურ დანაკარგს.

### **მეექვსე ეტაპი — პრობლემურ კრედიტებთან მუშაობა**

პრობლემურ კრედიტებთან მუშაობა არის საბანკო პრაქტიკის უმნიშვნელოვანესი ელემენტი. იმაზე, თუ რომელ მეთოდს ირჩევს ბანკი პრობლემურ კრედიტებთან მუშაობისას, დამოკიდებულია არა მარტო ცალკეული კონფლიქტური სიტუაციის განმუხტვის წარმატებული შედეგი, არამედ მთლიანად ბანკის სტაბილურობა და მისი რეპუტაცია.

ამ თავში დამოუკიდებელ პარაგრაფებად განვიხილავთ ზემოაღნიშნული ეტაპებიდან პირველ, მეოთხე, მეხუთე და მეექვსე ეტაპებს. რაც შეეხება მეორე და მესამე ეტაპებს, მათი მნიშვნელობიდან და მოცულობიდან გამომდინარე, ისინი ცალკე თავებად იქნება წარმოდგენილი.

## **15.2. საკრედიტო განაცხადი და ინტერვიუ მსესხებელთან**

ბანკსა და მსესხებელს შორის ურთიერთობების ფორმირება იწყება მსესხებლის მიმართვით (განაცხადით) კომერციულ ბანკში კრედიტის მისაღებად. როგორც წესი, საკრედიტო განაცხადში მიეთითება:

- 1) კრედიტის მიღების მიზანი (დასაკრედიტებელი ღონისძიების მოკლე აღწერა);

- 2) კრედიტის თანხა;
- 3) კრედიტის გამოყენების ვადა და დაფარვის გრაფიკი;
- 4) სავარაუდო უზრუნველყოფა;
- 5) კრედიტით სარგებლობის პროცენტი.

განაცხადის წინასწარი შესწავლის შემდეგ დღის წესრიგში დგება პოტენციურ მსესხებელთან შეხვედრისა და მასთან გასაუბრების საკითხი. ბუნებრივია, საუბარი ძირითადად ეხება ზემოაღნიშნულ თემებს:

**1) კრედიტის მიღების მიზანი** (დასაკრედიტებელი ღონისძიების მოკლე აღწერა): ბანკი, მისი წარმომადგენლის სახით, უნდა დარწმუნდეს, რომ კრედიტი აიღება მიზნებისათვის, რომლებიც არ ეწინააღმდეგება მსესხებლის წესდებას. ეს უნდა დამტკიცდეს შესაბამისი დოკუმენტებით (ბიზნესგეგმა, კონტრაქტები და სხვ.).

**2) კრედიტის თანხა:** საკრედიტო ოფიცერი ამოწმებს მოთხოვნილი თანხის მოცულობის დასაბუთებას, ანუ ნამდვილად ეს თანხა სჭირდება თუ არა კრედიტის აღების მიზნის რეალიზებას. ასევე აფასებს, თუ რამდენად მონაწილეობს მსესხებლის სახსრები დასაკრედიტებელი ღონისძიების ფინანსირებაში, ანუ როგორია მსესხებლის „თანამონაწილეობის“ ხარისხი. ხდება აგრეთვე კრედიტის თანხის შედარება მსესხებლის ანგარიშებზე ბრუნვების და, საერთოდ, მისი ეკონომიკური საქმიანობის მოცულობასთან.

**3) კრედიტის გამოყენების ვადა და დაფარვის გრაფიკი:** ხდება მსესხებლის მიერ წარმოდგენილი კრედიტისა და დარიცხული პროცენტების დაფარვის პერიოდულობის შესაბამისობა მის რეალურ შესაძლებლობებთან. ამისათვის გამოიყენება მსესხებლის მიერ წარმოდგენილი ბიზნესგეგმები, ფულადი სახსრების მოძრაობის ისტორიული და საპროგნოზო უწყისები და სხვ. როგორც წესი, კრედიტის დაფარვის წყარო უნდა იყოს მოგება, შესაბამისად, ყოველივე ეს მოითხოვს მოგების საპროგნოზო მაჩვენებლების გაანალიზებას.

რა თქმა უნდა, იმ შემთხვევაში, როცა კრედიტის უზრუნველყოფა ხდება მესამე პირის მიერ (გარანტორის), შესწავლის საგანია გარანტორის კრედიტუნარიანობაც.

**4) სავარაუდო უზრუნველყოფა:** გასაცემი კრედიტის უზრუნველყოფა არის გარიგების უმნიშვნელოვანესი ელემენტი (თუ, რა თქმა უნდა, საქმე არ გავაქვს საბლანკო კრედიტთან). შეხვედრაზე საუბარი შეეხება იმ უზრუნველყოფას, რომელსაც სთავაზობს მსესხებელი ბანკს კრედიტის გაცემის შემთხვევაში. ამ დროს უზრუნველყოფა შეიძლება იყოს ქონება, რომელიც ეკუთვნის პოტენციურ მსესხებელს, მესამე პირის ქონება, მესამე პირის გარანტია, ფასიანი ქაღალდები, მსესხებლის პასუხისმგებლობის ან სესხის არდაფარვის დაზღვევა და სხვ. კრედიტის უზრუნველყოფის ფორმები განისაზღვრება ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში პროექტის თავისებურებებიდან გამომდინარე.

**5) კრედიტით სარგებლობის პროცენტი:** პოტენციურ მსესხებელთან შეხვედრაზე, რა თქმა უნდა, ხდება კრედიტით სარგებლობის ფასის განხილვა. ამ შემთხვევაში საუბარია როგორც ჩვეულებრივი კრედიტით სარგებლობის პროცენტის, ისე ვადაგადაცილების შემთხვევაში, საჯარიმო პროცენტის დონეზე. განიხილება ასევე პროცენტის სახეობები: მარტივი, რთული, ანუიტეტი. ფაქტობრივად, კრედიტის ფასის (პროცენტი) ფორმირებაზე ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში, საბანკო ბაზარზე არსებული ფასებიდან გამომდინარე, გავლენას ახდენს შემდეგი გარემოებები:

- ზემოაღნიშნული საკითხები, ანუ კრედიტის მიზანი, თანხა, მისი დაფარვის გრაფიკი, უზრუნველყოფა;
- ვალუტის ტიპი, რომელშიც უნდა გაიცეს სესხი;
- სესხის გაცემის ფერადობა, ანუ პირველად იღებს მსესხებელი კრედიტს, თუ ბანკი უკვე დიდი ხანია თანამშრომლობს მასთან;
- მსესხებლის ურთიერთობის ხარისხი ბანკთან, ანუ მსესხებელი სრულ საბანკო მომსახურებას ამ ბანკში იღებს თუ ერთდროულად რამდენიმე ბანკიდან;
- მსესხებლის მასშტაბი, ანუ ესაა მსხვილი კორპორაციული, საშუალო ზომის თუ მცირე კომპანია;
- პროექტის რისკი, ანუ რამდენად რისკიანად აფასებს ბანკი აღნიშნულ ბიზნესს ან/და კონკრეტულ მსესხებელს.

მსესხებელთან გასაუბრებისას (რაც შეიძლება არაერთხელ მოხდეს პროექტის სირთულიდან და მასშტაბიდან გამომდინარე) ბანკის წარმომადგენელმა აუცილებლად უნდა გაამახვილოს ყურადღება შემდეგ მომენტებზე:

- როდისაა დარეგისტრირებული კომპანია, მისი სამართლებრივი სტატუსი;
- ვინ არიან დამფუძნებლები;
- სანესდებო კაპიტალის ოდენობა;
- მომგებიანობა-რენტაბელობა;
- მთავარი მომწოდებლები და გასაღების ბაზრები;
- ბანკებთან ურთიერთობისა და საკრედიტო ისტორია;
- ხელმძღვანელი პირების გამოცდილება და კვალიფიკაცია.

ამ შეხვედრის (შეხვედრების) შემდეგ, სანამ საკრედიტო ოფიცრის მიერ დაიწყება პროექტის დამუშავება, რათა იგი წარდგენილ იქნეს ბანკის უფლებამოსილი ორგანოს წინაშე დასამტკიცებლად, ბანკის წარმომადგენელს უყალიბდება წარმოდგენა კომპანიის მენეჯმენტის შესახებ. ყურადღების გამახვილება ხდება ისეთ თვისებებზე, როგორებიცაა: ნესიერება, გულახდილობა, რეპუტაცია, პროფესიონალიზმი, შესაბამისი გამოცდილება და აღებული ვალდებულებების შესასრულებლად მზადყოფნა. ეს მომენტი მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ბანკის გადაწყვეტილებაზე პროექტის დამტკიცების დროს, ვინაიდან პოტენციურმა მსესხებელმა უნდა დატოვოს შთაბეჭდილება საქმიანი ადამიანისა, რომელმაც იცის, რა უნდა, აქვს გამოცდილება და უნარი, განახორციელოს წარმოდგენილი პროექტი.

არის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი მომენტი, როცა პოტენციური მსესხებელი სარგებლობს სხვა ბანკის მომსახურებით. აუცილებელია, გაირკვეს მიზეზი, თუ რატომ მიიღო მან გადაწყვეტილება, კრედიტისათვის მიემართა ამ და არა „თავისი“ ბანკისათვის. პასუხი ამ კითხვაზე უნდა იყოს გონივრული და გულწრფელი. ყოველივე ამის შემდეგ საკრედიტო ოფიცერი იღებს გადაწყვეტილებას: გააგრძელოს მუშაობა პროექტზე, თუ ამ ეტაპზევე უარი უთხრას პოტენციურ მსესხებელს.

ფაქტობრივად, ეს არის საკრედიტო რისკის თავიდან აცილების პირველი საფეხური. თუკი საკრედიტო ოფიცერი ვერ მიიღებს დამაჯერებელ პასუხებს პოტენციური მსესხებლისაგან საკვანძო საკითხებზე ან შემოთავაზებული პროექტი არ შეესაბამება ბანკის საკრედიტო პოლიტიკას, მაშინ მსესხებელს განეცხადება უარი. ამასთან, მნიშვნელოვანია, რომ ამ უარის მიზეზები იყოს არგუმენტირებული, წინააღმდეგ შემთხვევაში, ასეთი ფაქტის სიმრავლემ შეიძლება უარყოფითი გავლენა მოახდინოს ბანკის რეპუტაციაზე.

დადებითი გადაწყვეტილების მიღების შემთხვევაში საკრედიტო ოფიცერი სთხოვს პოტენციურ მსესხებელს, მიაწოდოს დამატებითი დოკუმენტაცია და ინფორმაცია, რათა გაგრძელდეს პროექტის დამუშავება. ეს დოკუმენტები და ინფორმაცია ორ ჯგუფად იყოფა:

**1) ინფორმაცია პოტენციური მსესხებლის შესახებ:**

- სადამფუძნებლო დოკუმენტაცია;
- ბოლო წლების ბალანსი;
- ბოლო წლების მოგება-ზარალის ანგარიში;
- ფულადი მოძრაობის უწყისები;
- გარე და შიდა ანგარიშგების ფორმები;
- საგადასახადო დეკლარაციები;
- მიმდინარე ინფორმაცია.

**2) პროექტთან დაკავშირებული ინფორმაცია:**

- პროექტის ტექნიკურ-ეკონომიკური დახასიათება;
- ბიზნესგეგმა.

ყოველივე ამის შემდეგ ბანკი გადადის სესხის გაცემის შემდეგ ეტაპზე – იწყება პოტენციური მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასება, რომელიც არის საკვანძო ეტაპი კომერციული ბანკის მიერ კრედიტის გაცემის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას.

### 15.3. პროექტის დამუშავება, კრედიტის დამტკიცება და საკრედიტო ხელშეკრულების გაფორმება

მას შემდეგ, რაც საკრედიტო ოფიცრის მიერ შესწავლილ იქნება წარმოდგენილი პროექტი, მსესხებლის კრედიტუნარიანობა და კრედიტის უზრუნველყოფა, იგი ამზადებს მას დასამტკიცებლად. თუმცა, მის დამტკიცებამდე ბანკის სხვა სტრუქტურები (იურიდიული, რისკების მართვის, საკრედიტო ანალიზისა და უსაფრთხოების სამსახურები) წარმოადგენენ დასკვნებს თავიანთი კომპეტენციის ფარგლებში პროექტთან და მსესხებელთან დაკავშირებით.

ამის შემდეგ პროექტი გადის დამტკიცების ეტაპს უფლებამოსილ ორგანოზე. ბანკის საკრედიტო პოლიტიკიდან გამომდინარე, ეს შეიძლება იყოს სხვადასხვა დონის უფლებამოსილი პირი ან ორგანო (ფილიალის საკრედიტო კომიტეტი, მცირე საკრედიტო კომიტეტი, დიდი საკრედიტო კომიტეტი). უფლებამოსილი ორგანოს სხდომაზე ხდება წარმოდგენილი არგუმენტების (წერილობითი დასკვნების) მოსმენა ყველა იმ მხარისაგან, რომლებმაც მონაწილეობა მიიღეს პროექტის დამუშავებაში, ხდება პოზიციების შეჯერება და საბოლოო გადაწყვეტილების მიღება. გადაწყვეტილება ფორმდება ოქმის სახით, რომელსაც ხელს აწერს კომიტეტის ყველა წევრი. ამ ოქმით შეიძლება პროექტი დამტკიცდეს წარმოდგენილი ან მისგან განსხვავებული პირობებით.

საკრედიტო კომიტეტი თავისი გადაწყვეტილებით ამტკიცებს გასაცემი კრედიტის პარამეტრებს: კრედიტის სახეობას, მოცულობას, ვადას, გაცემისა და დაფარვის გრაფიკს, უზრუნველყოფას, საპროცენტო განაკვეთს და ა.შ. ეს პარამეტრები შეიძლება განსხვავდებოდეს პოტენციური მსესხებლის მიერ