

### 16.3. მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასების მეთოდები

თანამედროვე ეტაპზე ბანკებში არ არსებობს პოტენციური მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასების ერთიანი და უნივერსალური მეთოდოლოგია, ვინაიდან შეუძლებელია გათვალისწინებულ იქნეს ყველა მსესხებლის მრავალრიცხოვანი სპეციფიკური თავისებურება. აქედან გამომდინარე, კომერციული ბანკები იყენებენ პოტენციური მსესხებლების კრედიტუნარიანობის შეფასების სხვადასხვა მეთოდს. ასეთი მრავალფეროვნების მიზეზებია:

- განსხვავებული ნდობის ხარისხი მრავალრიცხოვანი რაოდენობრივი და ხარისხობრივი მაჩვენებლებისადმი. თუკი რაოდენობრივი მაჩვენებლები ექვემდებარებიან გაზომვას, ხარისხობრივი მაჩვენებლების შემთხვევაში – ბევრია პირობითობა და დაშვებები;
- ინდივიდუალური საკრედიტო კულტურისა და კრედიტუნარიანობის შეფასების ისტორიულად ჩამოყალიბებული პრაქტიკა კონკრეტული ბანკისათვის, გამომდინარე მათი მმართველობითი სტრუქტურიდან და საკრედიტო პოლიტიკიდან.

ამ საკითხს ისიც ართულებს, რომ ბევრი კომერციული ბანკი ახდენს თავისი საკრედიტო მიმართულებების სეგმენტაციას – კორპორაციული, საშუალო, მცირე ბიზნესისა და სამომხმარებლო (ფიზიკური პირების) დაკრედიტებას. ბუნებრივია, ამ ბიზნესიმართულებების კრედიტუნარიანობის შეფასების მეთოდებიც განსხვავებულია.

აქედან გამომდინარე, თითოეული კომერციული ბანკი ქმნის პოტენციური მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასების საკუთარ სისტემებს, რომლებიც პასუხობენ, ერთი მხრივ, საკუთრივ ამ ბანკის საკრედიტო პოლიტიკას და, მეორე მხრივ, საბანკო ბაზარზე არსებულ ტენდენციებსა და მიმდინარე პროცესებს. ლოგიკურია, რომ კომერციული ბანკის მსესხებლების კრედიტუნარიანობის შეფასების სისტემები იშვიათად, მაგრამ მაინც განიცდიან მუდმივ სრულყოფას. ყოველივე ეს გამომდინარეობს კომერციული ბანკის ორი პრიორიტეტული მიზნიდან: მოიპოვოს კონკურენტული უპირატესობა ბაზარზე და საქმე დაიჭიროს საიმედო მსესხებლებთან.

აღნიშნული გარემოებები უფრო მეტ აქტუალობას იძენს კრიზისულ და რეცესიის პირობებში, როცა ბევრი სამეურნეო სუბიექტი უკვე ვეღარ პასუხობს კომერციული ბანკების მიერ დაწესებულ კრედიტუნარიანობის პრინციპებს. ასეთ პირობებში საბანკო საქმიანობის უსაფრთხოების უზრუნველყოფა ხდება ნებისმიერი ბანკის პირველი რიგის ამოცანა. პრაქტიკა ცხადყოფს, რომ კომერციული ბანკების არასწორი საკრედიტო პოლიტიკა, მსესხებელთა კრედიტუნარიანობის არაადეკვატური შეფასება, ანუ საკრედიტო რისკების დონის ზრდა, რომელიც შეიძლება გამოწვეული იყოს მენეჯმენტის არაკომპეტენტურობით ან ჭარბი მოგების მიღების სურვილით, ხდება სერიოზული პრობლემებისა და ზოგჯერ ბანკის გაკოტრების მიზეზი.

ზოგადად, შეიძლება ჩამოყალიბდეს კომერციული ბანკების მხრიდან პოტენციური მსესხებლების კრედიტუნარიანობის შეფასების მეთოდები. ამ მეთოდებიდან ყოველი ბანკი შეიძლება იყენებდეს სხვადასხვა კომბინაციას თავისი საკრედიტო პოლიტიკიდან და ბიზნესმიმართულებების (კორპორაციული, საშუალო, მცირე ბიზნესისა და ფიზიკური პირების დაკრედიტება) ანალიზის სპეციფიკიდან გამომდინარე. აღნიშნული მეთოდებია:

- 1) კლიენტის შესახებ ინფორმაციის შეგროვება;
- 2) ფინანსური მდგომარეობის შეფასება;
- 3) ფულადი ნაკადების ანალიზი;
- 4) საქმიანი რისკის შეფასება;
- 5) რეიტინგული შეფასების სისტემა.

შემდეგ პარაგრაფებში იურიდიული და ფიზიკური პირების კრედიტუნარიანობის შეფასების საკითხების შესწავლისას მოვახდენთ ამ მეთოდების უფრო ფართო განხილვას.

## 16.4. იურიდიული პირის კრედიტუნარიანობის შეფასება

იურიდიული პირის კრედიტუნარიანობის შეფასება არის ბევრად უფრო რთული პროცესი, ვიდრე ეს შეიძლება იყოს ფიზიკური პირის შემთხვევაში. აღნიშნულ ფაქტს კიდევ უფრო ართულებს იურიდიული პირების სხვადასხვა მასშტაბი – კომერციული ბანკები აკრედიტებენ როგორც მსხვილ კორპორაციებს, ისე საშუალო და მცირე ზომის ბიზნესებს. აქედან გამომდინარე, როგორც წესი, კომერციული ბანკების სტრუქტურაში არსებობს რამდენიმე საკრედიტო მიმართულება თავისი სპეციფიკური თავისებურებებით (კორპორაციული, საშუალო და მცირე ბიზნესის დაკრედიტება). ეს თავისებურებები გამოიხატება კრედიტუნარიანობის შეფასების მეთოდების სპეციფიკურობით. თუმცა, ამ პარაგრაფში ჩამოყალიბდება ზოგადად იურიდიული პირების კრედიტუნარიანობის შეფასების სისტემა.

უცხოურ და ქართულ საბანკო პრაქტიკაში იურიდიული პირების კრედიტუნარიანობის შეფასება ეფუძნება მონაცემთა მთელ კომპლექსს:

### 1) კლიენტის შესახებ ინფორმაციის შეგროვება.

როგორც ზემოთ აღინიშნა, კომერციული ბანკი უნდა დარწმუნდეს – გარდა იმისა, რომ მსესხებელს აქვს კრედიტისა და დარიცხული პროცენტების დაბრუნების ფინანსური შესაძლებლობა, მან უნდა მოინდომოს ეს. გარკვეულ შემთხვევებში ამის შეფასება უფრო რთული შეიძლება აღმოჩნდეს, ვიდრე მსესხებლის ფინანსური მდგომარეობის ანალიზი, ვინაიდან საქმე ეხება მსესხებლის (მისი მენეჯმენტი და მესაკუთრეები) პირად თვისებებს, მორალურ სახესა და რეპუტაციას. ამისათვის კომერციულმა ბანკმა შეიძლება გამოიყენოს ინფორმაციის სხვადასხვა წყარო:

- გარე წყაროები;
- შიდა წყაროები (ბანკის არქივი);
- მოლაპარაკებები პოტენციურ მსესხებელთან;
- ვიზიტები პოტენციურ მსესხებელთან (კლიენტის სამუშაო ადგილის დათვალიერება და შეფასება).

ინფორმაციის გარე წყაროებიდან მიღების ხარისხი მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული კონკრეტულ ქვეყანაში საკრედიტო ინფორმაციის გაცვლის დონეზე. გარე წყაროებად გვევლინებიან სპეციალიზებული სახელმწიფო ორ-