

გავაგრძელოთ მაგალითის განხილვა: ყოველივე ამის შემდეგ საბოლოო ქულების შეჯამებით მიიღება მსესხებლისათვის გარკვეული კატეგორიის მინიჭების სისტემა, მაგალითად:

- 500 ქულაზე მეტი – პირველი კლასის მსესხებელი;
- 450-500 ქულა – კარგი მსესხებელი;
- 350-450 ქულა – დამაკმაყოფილებელი მსესხებელი;
- 250-350 ქულა – გარკვეული პრობლემების მქონე მსესხებელი;
- 250 ქულაზე ნაკლები – არ ფინანსდება.

რა თქმა უნდა, აქ მოყვანილი ქულები როგორც დონეების, ისე საბოლოო რეიტინგის მიხედვით, პირობითია და დამოკიდებულია კონკრეტული კომერციული ბანკის საკრედიტო პოლიტიკასა და გაანგარიშების მეთოდიკაზე.

ასეთი სისტემის თვალსაჩინო მაგალითია სკორინგის მეთოდი, რომელიც უფრო ფართოდ გამოიყენება ფიზიკური პირების კრედიტუნარიანობის შეფასებისას და შემდეგ პარაგრაფში განვიხილავთ.

## 16.5. ფიზიკური პირის კრედიტუნარიანობის შეფასება

ფიზიკური პირის კრედიტუნარიანობის შესწავლის პროცესი იურიდიული პირის კრედიტუნარიანობის შეფასების გამარტივებული მოდელია, ანუ ამ შემთხვევაშიც ადგილი აქვს საკრედიტო განაცხადის შევსებას პოტენციური მსესხებლის მიერ, შეხვედრას (ან შეხვედრებს) საკრედიტო ოფიცერთან, ბანკის მიერ პროექტის შესწავლას, აუცილებლობის შემთხვევაში დამატებითი ინფორმაციის წარმოდგენას და ა.შ.

მარტივად თუ ჩამოვაცალიებთ, ფიზიკური პირის კრედიტუნარიანობის შეფასება, ძირითადად, ემყარება მისი წმინდა შემოსავლების (შემოსავლები ხარჯების გამოკლებით) და მოთხოვნილი კრედიტის ერთმანეთთან შედარებას, ფინანსური მდგომარეობის ზოგად შეფასებას, ქონების ღირებულებასა და საკრედიტო ისტორიას. შეიძლება გამოვყოთ ფიზიკური პირის კრედიტუნარიანობის შეფასების სამი ძირითადი მეთოდი: კომპლექსური ანალიზი, საკრედიტო ისტორიის შესწავლა და შეფასების რეიტინგული სისტემები. განვიხილოთ აღნიშნული მეთოდები.

### 1) ფიზიკური პირის კრედიტუნარიანობის განსაზღვრის კომპლექსური მეთოდი.

ეს მეთოდი ყველაზე ახლოსაა წინა პარაგრაფში განხილული იურიდიული პირის კრედიტუნარიანობის შეფასების სისტემასთან, ვინაიდან ამ დროს ხდება მაჩვენებელთა კომპლექსის შესწავლა და ანალიზი, რომლებიც განაპირობებენ ფიზიკური პირისათვის კრედიტის გაცემის გადაწყვეტილებას. ეს მაჩვენებლებია:

- ინფორმაცია ფიზიკური პირის შესახებ;
- ფიზიკური პირის ფინანსური შესაძლებლობები;
- ფიზიკური პირის ქონების შეფასება;
- კრედიტის უზრუნველყოფა;
- დაკრედიტების პირობები.

ეს თითოეული მაჩვენებელი შეიძლება შედგებოდეს სხვადასხვა ფაქტორისა და კოეფიციენტისაგან. ცხადია, როგორც მაჩვენებლების ჩამონათვალი, ისე ფაქტორებიცა და კოეფიციენტებიც, დამოკიდებულია კონკრეტული კომერციული ბანკის სტრატეგიასა და საკრედიტო პოლიტიკაზე, ასევე ქვეყანაში არსებულ ეკონომიკურ მდგომარეობაზე.

ამ მეთოდის ნაკლად შეიძლება ჩაითვალოს მისი არაოპერატიულობა. როგორც წესი, მას იყენებენ შედარებით მსხვილი კრედიტების გაცემისას. ეს მეთოდი ასევე გამოიყენება საბანკო ბაზრის ახალი მოთამაშეების მიერ.

სამომხმარებლო დაკრედიტების ბაზარზე არსებული მძაფრი კონკურენცია აიძულებს ბანკებს, ეძებონ უფრო მოქნილი და ოპერატიული მეთოდები კონკურენტული უპირატესობის მოსაპოვებლად. ასეთი მცდელობების კარგი მაგალითებია შემდეგი ორი მეთოდი.

## 2) ფიზიკური პირის კრედიტუნარიანობის შეფასება საკრედიტო ისტორიის შესწავლით.

ფიზიკური პირის კრედიტუნარიანობის აღნიშნული მეთოდი განსაკუთრებით გავრცელებულია აშშ-ში. ბანკი პოტენციური მსესხებლის პირადი მონაცემების საფუძველზე მოიპოვებს ინფორმაციას ბანკებიდან, საკრედიტო ბარათების ემიტენტებიდან, იპოთეკური კომპანიებიდან, საკრედიტო ბიუროებიდან გადახდებისა და დაფარვების შესახებ, რითაც იქმნება მისი საკრედიტო ისტორია. თუმცა, საკრედიტო ისტორიის გარდა, კომერციული ბანკის გადანყვეტილებაზე გავლენას ახდენს დამატებითი ინფორმაცია – ფიზიკური პირის მიმდინარე ფინანსური მდგომარეობა (შემოსავლებისა და ვალების დონე), ბოლო სამუშაო ადგილზე მუშაობის სტაჟი, ბოლო მისამართზე ცხოვრების ხანგრძლივობა და კაპიტალი (უძრავ-მოძრავი ქონება).

აღნიშნული მეთოდის არსებობასა და პოპულარობას ხელს უწყობს კონკრეტულ ქვეყანაში საკრედიტო ინფორმაციის გაცვლის დონე (ხარისხი). აშშ-ში, მაგალითად, 2000-ზე მეტი საკრედიტო ბიურო ფუნქციონირებს, რომლებიც ფლობენ ინფორმაციას ფიზიკურ პირთა უმრავლესობაზე, რომელთაც ოდესღაც აუღიათ კრედიტი, ამ კრედიტის დაფარვის ისტორიასა და ამ მსესხებლის საკრედიტო რეიტინგზე.

## 3) ფიზიკური პირის კრედიტუნარიანობის განსაზღვრის რეიტინგული სისტემები.

ფიზიკური პირის კრედიტუნარიანობის შეფასების უცხოურ საბანკო პრაქტიკაში ადაპტირებულია დ. დიურანის (1941), ე. ალტმანის (1968), დ. ფულმერისა (1984) და სხვა ავტორების სკორინგული მოდელები. თუმცა, ბანკების დიდი ნაწილი იყენებს ფიზიკური პირის კრედიტუნარიანობის შეფასების საკუთარ სკორინგულ სისტემებს. მათი ვარიაციები ბევრ რამეზეა დამოკიდებული, მათ შორის, კონკრეტული ბანკის საკრედიტო პოლიტიკაზე, დაკრედიტების პროგრამებზე (საკრედიტო პროდუქტები), კრედიტის მოცულობაზე და ა.შ. სკორინგი ძირითადად გამოიყენება ფიზიკური პირების კრედიტუნარიანობის შეფასებისას, განსაკუთრებით – სამომხმარებლო ან საბლანკო სესხების გაცემისას.

სკორინგი (*scoring*) – ესაა მათემატიკური ან სტატისტიკური მოდელი, რომლის საფუძველს წარმოადგენს კომერციული ბანკის ყველა არსებული მსესხებლის კლასიფიკაცია სხვადასხვა ნიშნით და მათი შეფასებით მიღებულ საბოლოო მაჩვენებელთან პოტენციური მსესხებლის ანალოგიური მაჩვენებ-

ლის შედარება. სხვა სიტყვებით, სკორინგი არის საკრედიტო რისკის შეფასების მეთოდიკა, რომელიც ანალიზებს პოტენციური მსესხებლის გარკვეულ მახასიათებელთა ჯგუფს, უდარებს მათ საშუალოსტატისტიკურ მაჩვენებელს და იძლევა პასუხს კითხვაზე, შეიძლება თუ არა, მივცეთ მას სესხი.

მოკლედ ჩამოვყალიბოთ, როგორ იქმნება ბანკის სკორინგული მოდელი:

- 1) ხდება მსესხებლების დამახასიათებელი ძირითადი კრიტერიუმების, ფაქტორების („მახასიათებლები“) სიის შექმნა. უკეთესი ანალიზისათვის შეიძლება ისინი დაჯგუფდნენ რაიმე ნიშნებით;
- 2) ამ თითოეული მახასიათებლისათვის დგინდება რამდენიმე შესაძლო ვარიანტი (რა თქმა უნდა, მათი რაოდენობა ერთზე მეტი უნდა იყოს);
- 3) თითოეული მახასიათებლისათვის ხდება მაქსიმალური ქულის მინიჭება, მისი პრიორიტეტიდან გამომდინარე. „პრიორიტეტულობაში“ იგულისხმება ის, რომ შედარებით მნიშვნელოვან, სისტემაში შემქმნელ მაჩვენებელს უფრო მაღალი ქულა აქვს;
- 4) თითოეული მახასიათებლისათვის მინიჭებული მაქსიმალური ქულიდან გამომდინარე ხდება ქულების მინიჭება თითოეული შესაძლო ვარიანტისათვის (0-დან 10 ქულამდე);
- 5) ამ მოდელის გავრცელებით ბანკში დაფარულ კრედიტებზე (ანუ სტატისტიკურ მონაცემებზე) დაყრდნობით, ხდება „კარგი“ და „ცუდი“ მსესხებლების გამიჯვნა გარკვეული „კრიტიკული ზღვრის“ ქულით (ჩვენს შემთხვევაში, მაგალითად, 40 ქულა);
- 6) ამის შემდეგ ახალი საკრედიტო განაცხადის „გატარებით“ სკორინგულ მოდელში 40 ქულაზე ნაკლები ქულის მოგროვება ავტომატურად უარს გულისხმობს.

რა თქმა უნდა, ბანკს სკორინგული სისტემის შექმნისათვის სჭირდება ერთიანი საინფორმაციო ბაზა კლიენტების შესახებ და შესაბამისი პროგრამული უზრუნველყოფა.

ქვემოთ (ცხრ. №16.3.) მოცემულია ფიზიკური პირის კრედიტუნარიანობის შეფასების სკორინგული მოდელის გაანგარიშების ტიპური მაგალითი.

ტიპურ მაგალითში მახასიათებლები დაყოფილია ოთხ ჯგუფად – პირადი მახასიათებლები, პროფესიული მახასიათებლები, ბანკებთან ურთიერთობა და ქონებრივი მდგომარეობა. ცხადია, როგორც მაჩვენებელთა ჯგუფები, ასევე მაჩვენებლების ჩამონათვალი, მათი ქულებით გამოხატული პრიორიტეტულობა პირობითია და დამოკიდებულია ისეთ შიდა და გარე ფაქტორებზე, როგორებიცაა: კონკრეტული კომერციული ბანკის საკრედიტო პოლიტიკა და სტრატეგია, ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობა, საბანკო ბაზარზე არსებული სიტუაცია და კონკურენციის დონე და სხვ. ამასთან, ეს ყოველივე შეიძლება იცვლებოდეს გარე და შიდა ფაქტორების ცვლილებებთან ერთად.

პოტენციური მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასების აღნიშნული სისტემების უპირატესობაა დიდი მოცულობის საკრედიტო განაცხადების დამუშავება უმოკლეს დროში და მინიმალური დანახარჯებით. ამასთან, საკრედიტო განაცხადების დამუშავება შეუძლია ნაკლები კვალიფიკაციის თანამშრომელსაც, ვინაიდან გამოიყენება პროგრამული უზრუნველყოფა, რაც კიდევ უფრო ამცირებს საოპერაციო ხარჯებს.

**ცხრ. №16.3. ფიზიკური პირის კრედიტუნარიანობის შეფასების სკორინგული მოდელის გაანგარიშების ტიპური მაგალითი**

მახასიათებლები	ვარიანტი	ქულა
<b>I ჯგუფი — პირადი მახასიათებლები</b>		
1. ასაკი	18-30	4
	31-45	6
	46-60	2
2. განათლება	უმაღლესი	6
	საშუალო სპეციალური	4
	საშუალო	2
3. საცხოვრებელი ადგილი	საკუთარი	10
	გირაო	8
	ქირა	6
	ცხოვრობს სხვასთან	4
4. ბოლო მისამართზე ცხოვრების ხანგრძლივობა	5 წელზე მეტი	5
	2-5 წლამდე	4
	1-2 წლამდე	3
	1 წლამდე	2
<b>II ჯგუფი — პროფესიული მახასიათებლები</b>		
5. დასაქმება	დაქირავებული	6
	სახელმწიფო სამსახური	4
	საკუთარი საქმე	2
6. რამდენი წელია მუშაობს ამ სამსახურში	3 წელზე მეტი	5
	1-3 წელი	3
	1 წელზე ნაკლები	1
7. თანამდებობა	ტოპმენეჯერი	10
	მენეჯერი	8
	რიგითი	6
8. რამდენი წელია მუშაობს ამ თანამდებობაზე	3 წელზე მეტი	6
	1-3 წელი	4
	1 წელზე ნაკლები	2
<b>III ჯგუფი — ბანკებთან ურთიერთობა</b>		
9. კლიენტის სტატუსი	ბანკის თანამშრომელი	10
	კორპ. კლიენტის თანამშრ.	8
	კლიენტის თანამშრომელი	6
	არაკლიენტი	4
10. სადებოზიტო ანგარიშის ფლობა	კი	5
	არა	0
11. საკრედიტო ისტორია	კარგი	6
	ისტორია არ არის	3
	ცუდი	0
<b>IV ჯგუფი — ქონებრივი მდგომარეობა</b>		
12. საცხოვრებელი	საკუთარი ბინა და აგარაკი	10
	საკუთარი ბინა	5
	არა	0
13. ავტომანქანა	კი	5
	არა	0
14. დაზღვევის პოლისი	მთელი ოჯახისათვის	10
	საკუთარ თავზე	8
	არა	0

სკორინგის საშუალებით შესაძლებელი ხდება იმ მახასიათებლების გამოვლენა, რომლებიც განსაკუთრებით მჭიდროდ არიან დაკავშირებული მსესხებლის საიმედოობასთან. ესაა სკორინგის დისკრიმინაციული ხასიათი – ადამიანი, რომელიც ფორმალური ნიშან-თვისებებით მოხვდება „ცუდი“ მსესხებლების ჯგუფში, კრედიტს ვერ მიიღებს. სხვა ნაკლოვანებებიდან შეიძლება დავახასიათოთ ის, რომ სისტემა საჭიროებს მუდმივ სრულყოფასა და განახლებას. ხშირი ცვლილებები ზრდის შეცდომების რისკს თვითონ სისტემაში, რაც შეიძლება ბანკს დიდი დანაკარგის ფასად დაუჯდეს.

### საკონტროლო კითხვები:

1. რას წარმოადგენს კომერციული ბანკის მხრიდან პოტენციური მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასების მიზანი და ამოცანები?
2. რას ნიშნავს მსესხებლის კრედიტუნარიანობა?
3. რა სხვაობაა კრედიტუნარიანობასა და გადამხდელუნარიანობას შორის?
4. პოტენციური მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასების რომელი კრიტერიუმები იცით?
5. რატომ არის მნიშვნელოვანი ბანკში წარმოდგენილი პროექტის შესაბამისობა ბანკის საკრედიტო პოლიტიკასთან?
6. რას გულისხმობს პრუდენციული ბაზისი, როგორც პოტენციური მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასების ერთ-ერთი კრიტერიუმი?
7. რას გულისხმობს და რა დატვირთვა აქვს პოტენციური მსესხებლის რეკუთაცეას ბანკში მისი კრედიტუნარიანობის შეფასებისას?
8. განმარტეთ სახსრების სესხების უნარი და შესაძლებლობა, როგორც პოტენციური მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასების ერთ-ერთი კრიტერიუმი.
9. რა განაპირობებს მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასების მეთოდების მრავალგვარობას?
10. როგორ წესი, კომერციული ბანკის სერიოზული პრობლემებისა და ზოგჯერ გაკოტრების მიზეზი რომელი გარემოებები ხდება ხოლმე?
11. კომერციული ბანკების მიერ პოტენციური მსესხებლების კრედიტუნარიანობის შეფასების რომელი მეთოდები იცით?