

ბიზნეს-ინჟინერინგი საბანკო ტექნოლოგიებში

საკრედიტო რისკების შეფასების მეთოდები და კრედიტუნარიანობის განსაზღვრის პრაქტიკა დასავლური ქვეყნების მაგალითზე

ნათია ჯანელიძე, სტუ-ს დოქტორანტი

რეზიუმე

სტატიაში განხილულია მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასების სხვადასხვა მეთოდები წამყვანი დასავლური ქვეყნების პრაქტიკიდან. მოცემულია აღნიშნული მეთოდების დახასიათება და შეფასების კრიტერიუმები, სპეციფიკები, კალკულაციის მეთოდები, ასევე ძლიერი და სუსტი მხარეები. დასაბუთებულია მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასების როგორც ფინანსური ანალიზის, ასევე სხვა არაფინანსური ინფორმაციის აუცილებლობა საბოლოო გადაწყვეტილების მიღების სისწორისათვის.

Summary

The article discusses various methods for evaluating the creditworthiness of the borrower's in leading Western practices. The characterization and evaluation criteria of above-mentioned methods, specifications, calculation methods, as well as strengths and weaknesses are given. It is justified that for the correctness of the final decision-making in assessing the borrower's creditworthiness not only financial analysis of the client is vital, but also the necessity of client's non-financial information is very important.

* * * * *

საკრედიტო რისკის მინიმიზაციის პროცესში ცენტრალური ადგილი უჭირავს მისი შეფასების მეთოდების განსაზღვრას ყოველ ცალკეულ სესხზე (მსესხებელზე) და ბანკის (საკრედიტო პორტფელის) დონეზე მთლიანად.

მსესხებლის საკრედიტო რისკის შეფასება ჩვეულებრივ გაგებულია როგორც მსესხებლის ეკონომიკური მდგომარეობის ხარისხობრივი და რაოდენობრივი მაჩვენებლების შესწავლა და შეფასება. საკრედიტო რისკის შეფასების სამუშაოები ტარდება სამ ეტაპად. პირველ ეტაპზე ხდება მსესხებლის საქმიანობის ხარისხობრივი მაჩვენებლების შეფასება, მეორეზე — რაოდენობრივი მაჩვენებლების შეფასება; დასკვნით, მესამე ეტაპზე — კრედიტით შეფასება—პროგნოზის მიღება და საბოლოო ანალიზი.

ტიკური დასკვნის ჩამოყალიბება.

სესხების გაცემაზე მსესხებლის კრედიტუნარიანობის განსაზღვრა ბანკის მუშაობის განუყოფელი ნაწილია. მსესხებლის კრედიტუნარიანობის ანალიზი ნიშნავს ბანკის მიერ მსესხებლის შეფასებას მისთვის სესხების მიცემის შესაძლებლობის და მიზანშეწონილობის თვალსაზრისით, მათი დროული დაბრუნების ალბათობის განსაზღვრა საკრედიტო შეთანხმების შესაბამისად. ამ მიზნით გამოიყენება: საფინანსო კოეფიციენტები, ფულადი ნაკადის ანალიზი, კლიენტის საქმიანი რისკის შეფასება.

პოტენციური მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შესაფასებლად და, მაშასადამე, საკრედიტო რისკის მინიმიზაციისთვის აშშ—ში იყენებენ მიდგომას, რომლის სახელწოდებაცაა 5 „C“, მას საფუძვლად უდევს რისკის შეფასების შემდეგი კრიტერიუმები:

კლიენტის რეპუტაცია- Customer Character

გადახდისუნარიანობა - Capacity to pay

კაპიტალი - Capital

სესხის უზრუნველყოფა - Collateral

ეკონომიკური კონიუნქტურა- Current business conditions and goodwill

და გუდვილი

დიდ ბრიტანეთში აგრეთვე გავრცელებულია მსესხებლის კრედიტუნარიანობის ანალიზის პრაქტიკა, სახელწოდებით „Parts“:

კრედიტის დანიშნულება, მიზანი-Purpose

სესხის ოდენობა - Amount

დაფალიანების დაფარვა - Repayment (ZiriTadivalis da procentebis)

ვადა - Term

სესხის უზრუნველყოფა - Security

ჩვენი აზრით, უფრო მისაღებია მსესხებლის შეფასების მეთოდები PARSEER და CAMPARI, რომლებსაც იყენებენ ინგლისურ კლირინგულ ბანკებში, რადგან ამით საშუალება ეძლევათ უფრო სრულად შეისწავლონ მსესხებლების მრავალმხრივი ხასიათი.

PARSER:

Person – ინფორმაცია პოტენციური მსესხებლის პერსონის, მისი რეპუტაციის შესახებ

Amount – მოთხოვნილი კრედიტის ოდენობის დასაბუთება

Repayment – დაფარვის შესაძლებლობა

Security – უზრუნველყოფის შეფასება
Expediency – კრედიტის მიზანშეწონილობა
Remuneration – ბანკის ჯილდო (საპროცენტო განაკვეთი) კრედიტის გაცემის რისკისთვის

CAMPARI:

Character – მსესხებლის რეპუტაცია
Ability – მსესხებლის ბიზნესის შეფასება
Means – სესხისთვის მიმართვის აუცილებლობის ანალიზი
Purpose – კრედიტის მიზანი
Amount – კრედიტის ოდენობის დასაბუთება
Repayment – დაფარვის შესაძლებლობა
Insurance – sakredito riskis dazRvevis wesi

კლიენტის საკრედიტო რისკის დონის შეფასების ტრადიციულ უცხოურ მეთოდებს განეკუთვნება შემდეგი მაჩვენებლების სისტემები:

1) „2კ + ს“, სადაც საკრედიტო რისკის დონის ანალიზი ხორციელდება ისეთი მაჩვენებლების გამოყენებით, როგორებიცაა მსესხებლის საკრედიტო რეიტინგი, მისი კაპიტალის ოდენობა და მისი სასესხო სიმძლავრე;

2) „2კ – ს – მ – გ“, რომლის ძირითადი საკვლევი მაჩვენებლებია საკრედიტო რეიტინგი, კაპიტალი, სასესხო სიმძლავრე, ფულადი სახსრების მოძრაობა, გირაო ;

3) „კრედიტის თვისების ხუთი საყრდენი“, სადაც ხორციელდება დარგის (სექტორის) მდგომარეობის მახასიათებლების, მსესხებლის კონკურენტუნარიანობის, მსესხებლის ფინანსური მენეჯმენტის, მისი მარკეტინგული საქმიანობის ხარისხის და შეთავაზებული გირაოს ხარისხის ანალიზი;

4) „6 C“ ფაქტორები,

სადაც C 1 - კლიენტის დახასიათებაა, რომელშიც გათვალისწინებულია კლიენტის საკრედიტო ისტორია; კლიენტთან დაკავშირებული სხვა კრედიტორების გამოცდილება; კრედიტის მიღების მიზანი; კლიენტის გამოცდილება რეალური პროგნოზების შედგენაში; მსესხებლის საკრედიტო რეიტინგი; გირაოს ან გარანტიის არსებობა — მისი ხარისხის ანალიზი და მისი საბაზრო ღირებულების შენარჩუნების პერსპექტივები;

C 2 - კლიენტის შესაძლებლობა (პოტენცია), რომელსაც ახასიათებს კლიენტის ნამდვილობა, იურიდიული სტატუსი და მისი გარანტები, მსესხებლის ისტორიული სტატუსი.

სწორად C 1 და C 2 ფაქტორების ანალიზისთვის მონაცემებს იღებენ საკრედიტო ბიუროს სპეციალიზირებული დაწესებულებებიდან/სისტემიდან;

C 3 — მსესხებლის ფულადი საშუალებები სტატიკაში და დინამიკაში: მოგების მოცულობა, დივიდენდების ოდენობა და კონკრეტულ საბაზრო სეგმენტებში გაყიდვების მოცულობები რეტროსპექტივაში; ნაღდი ფულის დაგეგმილი საკმარისი ნაკადი, მაღალი ლიკვიდური აქტივები; ლიკვიდური რეზერვების არსებობა და ხარისხი; კრედიტორული

და დებიტორული დავალიანებების დაფარვის ოდენობების და ვადების შედარება; მატერიალური და ფინანსური აქტივების ბრუნვის სიჩქარე; მსესხებლის კაპიტალის სტრუქტურა და ლევერიჯის დონე; გასავლის კონტროლის ხარისხი; დაფარვის კოეფიციენტი; მოგების (ზარალის) ოდენობა პირველად და მეორად საფონდო ბაზრებზე სტატიკაში და დინამიკაში; მენეჯმენტის და მარკეტინგის ხარისხი; აუდიტორული დასკვნის შინაარსი; საბუღალტრო აღრიცხვის და სტატისტიკური ანგარიშის ჩატარების ხარისხი;

C 4 — უზრუნველყოფა, სადაც გაანალიზებულია აქტივებზე საკუთრების უფლება; აქტივების ხანდაზმულობა; ფიზიკური და მორალური ცვეთის ალბათობა; რეალური ძირითადი კაპიტალის (ძირითადი ფონდების) ნარჩენი ღირებულება; აქტივების და პასივების ყველა სახის სპეციალიზაციის ხარისხი და სტრუქტურა; საქმიანობის სხვადასხვა მიმართულებების დაზღვევის და გადაზღვევის ხარისხი; ფინანსური მდგრადობის პროგნოზი და ხარისხი პერსპექტივაში;

C 5 — კლიენტის საქმიანობის განხორციელების პირობები; მისი მიკუთვნება ეკონომიკის (სექტორის) გარკვეულ დარგთან; საკონტროლო საბაზრო სეგმენტების, ნიშების ზომა და ხარისხი; კონკრეტული კლიენტის საქმიანობის შედეგების შედარება ანალოგიურ ინსტიტუციონალურ ერთეულებთან; კლიენტის, დარგის (სექტორის) მგრძნობელობა ეკონომიკის საქმიანი და ტექნოლოგიური ციკლების მოკლევადიანი და გრძელვადიანი ცვლილებების მიმართ; ინფლაციის დონე და მისი გავლენა ნაღდი ფულის ნაკადის ბალანსზე და სტრუქტურაზე; ეკოლოგიური პრობლემები კონკრეტულ საბაზრო სეგმენტებზე; ბაზარზე სამუშაო ძალის პირობები და სხვა;

ჩ 6 — კონტროლი მსესხებლის საქმიანობაზე;

5) ინტერესს იწვევს საკრედიტო რისკის დონის ანალიზის მეთოდიკებიც სტატიკაში და დინამიკაში, რომლებიც ეფუძნება სხვადასხვა კოეფიციენტების მნიშვნელობის განსაზღვრებას. განვიხილოთ ე.წ. ძ-მეთოდიკა, რომელიც შეიმუშავა ამერიკელმა სტატისტიკოსმა პროფესორმა ედვარდ ალტმანმა და პროფესორმა რიჩარდ ტაფლერმა დიდი ბრიტანეთიდან. ეკონომიკურ—სტატისტიკური მოდელი გამოიყენება მინიმალური რაოდენობის კოეფიციენტების განსაზღვრისთვის, რის მიხედვითაც შეიძლება ოპერატიულად განასხვავო სტაბილური კლიენტი/კონტრაგენტი პოტენციური ბანკროტისგან და გათვალისწინებული კოეფიციენტის გავლენის ხარისხი მიმდინარე და პროგნოზული რისკის დონეზე.

Z-მოდელს (მეთოდიკას) აქვს შემდეგი სახე:

$$Z = C_1R_1 + C_2R_2 + C_3R_3 + \dots + C_nR_n, \quad (6)$$

სადაც R_1, R_2, R_3, R_n — გადარჩეული საკვანძო კოეფიციენტებია, რომელთა რაოდენობა შეიძლება აღწევდეს Z-ს;

C_1, C_2, C_3, C_n — მაჩვენებლებია, რომლებიც ახასიათებენ R_1, R_2, R_3, R_n . სწორად ანალიზისთვის ამ მოდელის მეშვეობით გამოიყენება კორელაციურ—რეგრესული ანალიზი.

1968 წელს ალტმანმა გაანალიზა 22 საბუღალტრო და სტატისტიკური ცვლადები და საკრედიტო რისკის დონის და კლიენტების სტაბილურობის ხარისხის განსაზღვრისთვის აარჩია 5 საკვანძო კოეფიციენტი. შემდეგ ეს 5 მაჩვენებელი იყო გამოყენებული Z-ფუნქციის ასაგებად, რომლის მეშვეობით ავტორმა გამოყო „კეთილდღეობის“ ზონა, „პოტენციური ბანკროტის“ ზონა და „რუხი“ ზონა.

ალტმანის Z-მოდელს აქვს შემდეგი სახე:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 9,9X_5,$$

სადაც X_1 – საბრუნავი აქტივების სიდიდე/აქტივების საერთო ჯამი;

X_2 – გაუნაწილებელი მოგების ჯამი + რეზერვების სიდიდე + მომავალი პერიოდების შემოსავლები/აქტივების საერთო ჯამი;

X_3 – მოგება საპროცენტო გადასახადების და სხვა გადასახადების გადახდამდე /აქტივების საერთო ჯამი;

X_4 – საკუთარი კაპიტალის საბაზრო ღირებულება, ე.ი. გადახდილი საწესდებო კაპიტალი/სასესხო სახსრების საბალანსო ღირებულება;

X_5 – რეალიზაციის მოცულობა/აქტივების საერთო ჯამი.

ამ მოდელში თუკი დონე 2,99 მნიშვნელზე მეტია ეს მეტყველებს საკრედიტო რისკის და კლიენტის სტაბილურობის საკმაოდ დაბალ დონეზე, ხოლო თუ სიდიდე 1,81 დაბალია — მიუთითებს გაკოტრების მაღალ ალბათობაზე. ფუნქციის მნიშვნელობები 1,81—დან 2,70 დიაპაზონში ახასიათებს საკრედიტო რისკის საკმაოდ მაღალ დონეს უახლოეს ხანში გაკოტრების ალბათობით.

ამჟამად Z – მოდელის ეფექტურობა ინსტიტუციონალური ერთეულების — კლიენტების/კონტრაგენტების შესაძლო გაკოტრების პროგნოზირებისთვის ჯერ კიდევ ითხოვს მტკიცებულებებს. Z – მოდელის პრობლემები მომდინარეობს იქედან, რომ მისი კოეფიციენტები გათვლილია კლიენტის ოფიციალური ანგარიშსწორების ბაზის მიხედვით. მაგრამ კომპანიებს, რომლებიც ხვდებიან მძიმე მდგომარეობაში, შეუძლიათ „გააუმჯობესონ“ თავისი ანგარიშები მოგებების და დანაკარგების შესახებ, ხოლო ანალიტიკოსები შეიძლება შეეჯახონ საინფორმაციო რისკს — სრული, ადეკვატური და ოპერატიული ინფორმაციის მიუღებლობის რისკს. ამ შემთხვევაში შეუძლებელია განხორციელდეს ადეკვატური შეფასება;

6) აღწერილი მეთოდის გარდა ჯონ არგენტიმ შეიმუშავა საკრედიტო რისკის მაღალი დონის და ბანკროტობის პროგნოზირების ალტერნატიული მიდგომა, რომელიც ეფუძნება დაკრედიტების პროცესის მონაწილეთა სუბიექტურ მსჯელობას. ამ მეთოდს ეწოდება A -მოდელი.

ჯ. არგენტის მსჯელობიდან ჩანს, რომ საკრედიტო რისკის და ბანკროტობის მაღალი დონის მიზეზია არაკვალიფიციური ხელმძღვანელობა, აღრიცხვის და ანგარიშგების არაეფექტური სისტემა და ინსტიტუციონალური ერთეულის უუნარობა შეენყოს ბაზრის ცვალებად პირობებს. მენეჯმენტის დაბალი დონის

გამო შეიძლება იყოს დაშვებული ერთი—ერთი შემდეგი შეცდომებიდან:

*ოვერტრეიინგი;

*ვალდებულების აღება, რომელიც აღმოჩნდება მცდარი ან შესასრულებლად შეუძლებელი;

*საკუთარი და ნასესხები თანხების შეფარდების ზრდა საშიშ დონემდე.

ამის შედეგად ვლინდება რისკების ზოგიერთი სახეობების დონის ვარდნის ან ზრდის გარკვეული სიმპტომები, მათ შორის საკრედიტოსიც;

*კოლაპსის მდგომარეობა.

A – მოდელის მეთოდიკასთან შესაბამისად რისკის დონე ფასდება ბალბორივი სისტემით. თუკი სისტემის ჯგუფების მიხედვით მინიჭებული ბალების ჯამი აღემატება კრიტიკულ დონეს – 25 ბალს – ეს მეტყველებს რისკის მაღალ დონეზე.

A – მოდელს აქვს შემდეგი სახე.

ნაკლი და მინიჭებული ბალები:

ა) ავტოკრატია კომპანიის უმაღლეს ხელმძღვანელობაში – 8 ბალი;

ბ) სამეთვალყურეო საბჭოს და აღმასრულებელი დირექტორი ერთი და იგივე პირია — 4 ბალი;

გ) პასიური დირექტორთა საბჭო — 2 ბალი;

დ) დაუბალანსებელი დირექტორთა საბჭო — 2 ბალი;

ე) არაკომპეტენტური ფინანსური დირექტორი — 2 ბალი;

ვ) არაკვალიფიციური ხელმძღვანელობა — 1 ბალი;

ზ) სუსტი საბიუჯეტო კონტროლი — 3 ბალი;

თ) ფულადი სახსრების მოძრაობის აღრიცხვიანობის არარსებობა — 3 ბალი;

ი) დანაკარგების შემცირების სისტემის არარსებობა — 5 ბალი;

კ) ნელი და არაადეკვატური რეაქცია საბაზრო პირობების ცვლილებებზე — 15 ბალი. სულ — 45 ბალი.

კრიტიკული ბალი ამ ჯგუფისთვის — 10. შეცდომები და მინიჭებული ბალები:

ა) დავალიანების კოეფიციენტის მაღალი დონე — 15 ბალი;

ბ) ოვერტრეიინგი — 13 ბალი;

გ) მსხვილი პროექტები — 15 ბალი.

სულ — 43 ბალი.

ამ ჯგუფის კრიტიკული ბალია — 15. სიმპტომები და მინიჭებული ბალები:

ა) ვარდნის ფინანსური ნიშნები — 4 ბალი;

ბ) აღრიცხვის და ანგარიშგების არაკორექტული შენახვა — 4 ბალი;

გ) ვარდნის არაფინანსური ნიშნები — 3 ბალი;

დ) ვარდნის საბოლოო ნიშნები — 1 ბალი.

სულ — 12 ბალი.

კრიტიკული ბალი — 0.

ბალების მაქსიმალური რაოდენობა — 100.

კრიტიკული ბალი ყველა ჯგუფისთვის — 25 ბალი.

როგორც ვხედავთ, პრაქტიკაში ჩამოყალიბებუ-

ლი საკრედიტო რისკის შეფასების მეთოდებს ბევრი საერთო აქვთ. ყველა ისინი გულისხმობენ რეპუტაციის, კრედიტუნარიანობის, კაპიტალის საკმარისობის, უზრუნველყოფის ხარისხის, აგრეთვე დაკრედიტების პირობების (სესხის მიზნების, მისი ოდენობის, ვადების და კრედიტის დაბრუნების პირობების) შეფასებას.

არსებობს კლიენტების კრედიტუნარიანობის ანალიზის სხვა მეთოდებიც. კლიენტის კრედიტუნარიანობის ანალიზის საფუძველში ჩადებულია საჭირო ინფორმაციის შეკრება, რაც უფრო სრულად დაახასიათებს კლიენტს. მაგალითად, აშშ მიღებული იურიდიული აქტი — დებულება „ბ“ განსაზღვრავს ძირითად კრიტერიუმებს, რომლებიც უნდა იყოს დაცული ბანკების მიერ ანკეტების (განცხადებების კრედიტის გაცემაზე) შედგენის და კლიენტის კრედიტუნარიანობის დადგენის დროს. კერძოდ, „ბ“ დებულებაში გათვალისწინებულია, როგორ შეიძლება გამოიყენოს ბანკმა ინფორმაცია კლიენტების კრედიტუნარიანობის ბალობრივი სისტემით შეფასების შესახებ; განსაზღვრულია ინფორმაციის წრე, რომელსაც ვერ გამოითხოვს ბანკი და ვერ გამოიყენებს კლიენტის წინააღმდეგ. დებულება უზრუნველყოფს კლიენტის კრედიტუნარიანობის უკეთესი შეფასების პირობებს (მაგალითად, მსესხებელი ვალდებულია ანკეტაში შეიტანოს ინფორმაცია ქმრის (ცოლის) შესახებ ბანკში სესხისთვის მიმართვის დროს, მიუხედავად ვალეზე სოლიდარული პასუხისმგებლობისა). კრედიტორები ვალდებული არიან შეატყობინონ მსესხებლებს სესხის გაცემის შესაძლებლობის შესახებ 30 დღის განმავლობაში სესხის გაცემაზე განცხადების მიღების მომენტიდან.

უცხოურ ეკონომიკურ ლიტერატურაში ფართოდ გამოიყენება „SWOT“(S – strong, W – weak, O – opportunities, T – threat) ანალიზის მეთოდი, რომლის მეშვეობითაც შეიძლება მსესხებლის ძლიერი და სუსტი მხარეების, მისი პოტენციური შესაძლებლობების და რისკების გამოვლენა. ამგვარად, ინფორმაციის ანალიზის ძირითადი მიზნები, რომლებიც ახასიათებს მსესხებლის კრედიტუნარიანობის დონეს, არის:

- განმცხადებლის სიტუაციის ძლიერი მხარეების განსაზღვრა;
- პოტენციური მსესხებლის სუსტი მხარეების გამოვლენა;
- განსაზღვრა, თუ როგორი სპეციფიკური ფაქტორებია უფრო მნიშვნელოვანი მსესხებლის წარმატებული საქმიანობის გასაგრძელებლად;
- შესაძლო რისკები დაკრედიტების დროს.

ბანკირების მიერ კლიენტების საფინანსო ანგარიშების ანალიზს ორი ფორმა აქვს: შიდა და გარე. გარე ანალიზი გულისხმობს ამ მსესხებლის სხვებთან შედარებას. შიდა ანალიზი კი საფინანსო აღრიცხვითობის სხვადასხვა ნაწილების შედარებას ერთმანეთთან დინამიკაში გარკვეული დროის მანძილზე.

შიდა ანალიზს ხშირად უწოდებენ კოეფიციენტების ანალიზს. მიუხედავად ანალიტიკური პროცესის მნიშვნელობისა, საფინანსო კოეფიციენტებს აქვთ

ორი მნიშვნელოვანი ნაკლი: 1) ისინი არ იძლევიან ინფორმაციას იმის შესახებ, თუ როგორ მიმდინარეობს კლიენტის ოპერაციები; 2) წარმოადგენენ წინა ინფორმაციას, მაგრამ კრედიტებს გაცემენ მომავალში. ამიტომ ბანკის ანალიტიკოსს უწევს მუშაობა არა მხოლოდ ფაქტიურ მონაცემებთან, არამედ „რთული“ ინფორმაციის (შეხვედრების, შეფასებების, პროგნოზების და ა. შ.) შეფასებასთანაც. კლიენტის საკრედიტო განაცხადი შეიძლება იყოს უარყოფილი, თუკი, ვთქვათ, სესხის გაცემა იქნება ბანკის მიერ საკრედიტო პოლიტიკის დარღვევა.

დასავლეთის ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში კლიენტების დაკრედიტების მნიშვნელოვანი თავისებურებაა ის, რომ მსესხებლისთვის (ფიზიკური ან იურიდიული პირისთვის) კრედიტის მიცემის ნებისმიერი პროცესის ცენტრში დგას ადამიანი. მაგალითად, გერმანიაში გაცემული კრედიტის სახეობის, ე.ი. სამომხმარებლო ან, ვთქვათ, საინვესტიციო კორპორაციული კრედიტის მიუხედავად, მსესხებელმა უნდა წარადგინოს რიგი დოკუმენტები, რომლებიც დაადასტურებენ მის პირადულ თვისებებს და პირად კრედიტუნარიანობას.

ინფორმაციაში, რომელიც აინტერესებს გერმანულ ბანკებს კრედიტის გაცემის საკითხის გაანგვეტის დროს, შედის:

– საკითხები, რომლებიც ახასიათებს მეწარმის პირად თვისებებს: ხასიათი, მანერები, ქცევა, გარეგნობა, მეტყველება, ლიაობის ხარისხი (ეკონომიკური და ფინანსური მდგომარეობის მონაცემების გახსნილობა), ასაკი, ოჯახური მდგომარეობა, ოჯახური ვითარება, სოციალური როლი მეწარმეობის გარეთ, საპატიო თანამდებობები, ჰობი;

– საერთო განათლება, სასწავლო დაწესებულებიდან მოწმობის ასლი განათლების შესახებ, კვალიფიკაცია, სამეწარმეო ნიჭი, დამოკიდებულება რისკის მიმართ (აზარტულობა), ინტერესი ეკონომიკის და წარმოების ორგანიზაციისადმი, დაგეგმვის ნიჭი;

– ტექნიკური კვალიფიკაცია, სპეციალური განათლება, პროფესიული განვითარება, გამოცდილება, სამუშაო სპეციალიზაცია;

– ფიზიკური მდგომარეობა, ჯანმრთელობის მდგომარეობა (ადრინდელი და ქრონიკული დაავადებები), დატვირთვის ზღვარი, სპორტით დაკავება;

– ქონება: მონაწილეობის დონე წარმოების საქმეებში, პირადი ქონება, უძრავი ქონება, შემოსავლის სხვა წყაროები, საკუთარი შემოსავალი წარმოების მოგებიდან, საკუთარი ვალები, საგადასახადო ვალები, ოჯახის წევრთა ქონებრივი მდგომარეობა, საკრედიტო დაწესებულებებთან ურთიერთობის ინტენსიურობა, კონკურსებში მონაწილეობა.

ყველა ჩამოთვლილ პირობას აქვს სხვადასხვაგვარი გავლენა და მნიშვნელობა ყოველი კონკრეტული მსესხებლისთვის. მაგალითად, გერმანულ ბანკებში კლიენტისა და ბანკის ხანგრძლივი ურთიერთობების

დროს, როდესაც ამ უკანასკნელისთვის ცნობილია კლიენტის შემოსავალი და გასავალი, კრედიტის გაცემა ხორციელდება ფაქტობრივად ავტომატურად.

კლიენტების ანკეტების გამოყენების გარდა მათი კრედიტუნარიანობის ანალიზისთვის ბანკებს შეუძლიათ მიიღონ ინფორმაცია ადგილობრივი საკრედიტო ბიუროებიდან. ამ ინფორმაციას აგრეთვე იყენებენ კლიენტის კრედიტუნარიანობის ანალიზისთვის. დასავლეთის ქვეყნებში კანონი კლიენტს შესაძლებლობას აძლევს შეამოწმოს ინფორმაცია, რომელიც ეხება მის ფინანსურ მდგომარეობას და არის საკრედიტო ბიუროში. შეცდომის აღმოჩენის შემთხვევაში კლიენტი აცხადებს ამის შესახებ ბიუროში მის გამოსასწორებლად. ხოლო ბიურო, თავის მხრივ, ატყობინებს ყველა კრედიტორს, რომლებმაც მიიღეს მცდარი ინფორმაცია კლიენტის შესახებ. თუკი ინფორმაციის სიზუსტე ინვესტს ეჭვს და კამათს, მაშინ კლიენტს შეუძლია მუდმივად შეიტანოს ფაილში თავისი კორექტივები.

ამჟამად გერმანიაში ყველა კომერციული ბანკი ვალდებულია გასცეს ინფორმაცია ყველა სესხების და მსესხებლების შესახებ ბუნდესბანკის სპეციალურ დეპარტამენტში, რომლის საშუალებითაც შეიძლება სისტემატურად გაანალიზდეს, გაკონტროლდეს ბანკების საქმიანობის ეს სფერო და საჭიროებისამებრ შეტანილი იყოს გარკვეული ცვლილებები. საფრანგეთში და ბელგიაში კომერციულ ბანკებს უფლება აქვთ ცენტრალური ბანკიდან მიიღონ ინფორმაცია არაგადამხდელების შესახებ. ლუქსემბურგში ეს უფლება არა აქვთ იმის გამო, რომ ვალდებული არიან შეინახონ ბანკის საიდუმლოება, მაგრამ არსებობს იმის შესაძლებლობა, რომ გადაიტანო, მაგალითად, კლიენტის ანაბარი ბანკში, რომელმაც სესხი გასცა.

ასევე აუცილებელია შეფასდეს მსესხებლის რეპუტაცია. მისი შეფასების ერთ-ერთი მეთოდია — საკრედიტო სქორინგის მეთოდი. სქორინგის ჩატარების მოდელს თვითოეული ბანკი შეიმუშავებს დამოუკიდებლად, გამომდინარე იმ თავისებურებებიდან, რომლებიც ახასიათებს ბანკს და მის კლიენტურას, აგრეთვე გათვალისწინებულია საბანკო კანონმდებლობის ხასიათი და ქვეყნის ტრადიციები. საკრედიტო სქორინგის ტექნიკა პირველად იყო შეთავაზებული ამერიკელი ეკონომისტის დ. დიურანის მიერ 1940—ანი წლების დასაწყისში სამომხმარებლო კრედიტზე მსესხებლების შესარჩევად¹. დ. დიურანმა გამოყო ფაქტორთა ჯგუფი, რომლის მიხედვითაც, მისი აზრით, შეიძლებოდა საკმარისი მტკიცებულებით განსაზღვრულიყო საკრედიტო რისკის ხარისხი ამა თუ იმ მსესხებლისთვის სამომხმარებლო სესხის გაცემის დროს. ბალების დარიცხვის დროს მან გამოიყენა შემდეგი კოეფიციენტები:

ასაკი: 0,1 ბალი ყოველ წელზე 20 წლის ზემოდ (მაქსიმუმ — 0,30);

სქესი: ქალი — 0,40, მამაკაცი — 0;

ცხოვრების ვადა: 0,042 მოცემულ ადგილზე ცხოვრების ყოველ წელზე (მაქსიმუმ — 0,42);

პროფესია: 0,55 — დაბალი რისკის პროფესიისთვის, 0 — მაღალი რისკის პროფესიისთვის და 0,16 — სხვა პროფესიებისთვის;

დარგში მუშაობა: 0,21 — საზოგადოებრივი სარგებლობის წარმოებები, სახელმწიფო წარმოებები, ბანკები და საბროკერო ფირმები;

დასაქმება: 0,059 — მუშაობის ყოველ წელზე აღნიშნულ წარმოებაში (მაქსიმუმ — 0,59 ბალი).

ფინანსური მაჩვენებლები: 0,45 — საბანკო ანგარიშისთვის, 0,35 — უძრავი ქონებისთვის, 0,19 — სიცოცხლის სადაზღვევო პოლისისთვის.

ამ კოეფიციენტების გამოყენებით დ. დიურანმა გაავლო ზღვარი „კარგ“ და „ცუდ“ კლიენტებს შორის — 1,25 ბალი. კლიენტი, რომელმაც დააგროვა 1,25 ბალზე მეტი, ითვლებოდა კრედიტუნარიანად, ხოლო 1,25 ნაკლები ქულით ბანკისთვის არასასურველ კლიენტად.

სქორინგის მეთოდს შეუძლია კლიენტის თანდასწრებით ჩაატაროს კრედიტზე განაცხადის ექსპრეს-ანალიზი. მაგალითად, ფრანგულ ბანკებში კლიენტს, რომელიც ითხოვს პერსონალურ სესხს და ავსებს ანკეტას, შეუძლია მიიღოს ბანკირისგან პასუხი სესხის გაცემის თაობაზე რამდენიმე წუთის განმავლობაში.

დღეს ძირითადი ბანკები თავისი კლიენტების კრედიტუნარიანობის ანალიზისთვის ამუშავებენ სხვადასხვა მიდგომებს. ამასთან ერთად ყოველი კონკრეტული ბანკი შეიმუშავებს პოტენციური მსესხებლის კრედიტუნარიანობის შეფასების საკუთარ სისტემას გარიგებების კონკრეტული პირობების, ბანკის მუშაობის პრიორიტეტების, მისი სპეციალიზაციის, ბაზარზე ადგილის, კონკურენტუნარიანობის, კლიენტურასთან ურთიერთობის მდგომარეობის, ქვეყანაში ეკონომიკური და პოლიტიკური სტაბილურობის დონის მიხედვით და ა. შ.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ცაავა გ. ხანთაძე გ. — საბანკო საქმე, სახელმძღვანელო.— თბილისი; გამომცემლობა „დანი“ 2014.— 600 გვ.
2. ხანთაძე გ. ცაავა გ. — საბანკო ოპერაციები, სახელმძღვანელო.— თბილისი; გამომცემლობა „დანი“, 2013.— 400 გვ.
3. საქართველოს ეროვნული ბანკის ვებ-გვერდი— www.nbg.ge