

**საქართველოს საბანკო სექტორში მიმდინარე კონკურენციის
თანამედროვე მდგომარეობის ანალიზი და შეფასება**
**Analyze and Assess the Current State of Competition in the Banking Sector
of Georgia**

ნანა შონია - საფინანსო და საბანკო ტექნოლოგიების დეპარტამენტის მოწვეული
პროფესორი, საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი,
ირინე კოპალიანი - ბიზნესის ადმინისტრირების სადოქტორო პროგრამის
დოქტორანტი, საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი, სს „ვითიბი ბანკი
საქართველოს“ ქუთაისის ფილიალის მმართველი

Nana Shonia - Invited Professor of Financial and Banking Technologies Department,
Georgian Technical University
Irine Kopaliani - Doctor of PhD Program in Business Administration
Technical University, JSC "VTB Bank Georgia" Kutaisi Branch Manager, Georgia

Resume

Based on the study and generalization of Georgian banking regulation of Georgian competition, it is possible to conclude that the enhanced legislative-legal basis of the competitive environment will enable commercial banks to make more effective steps towards consumers, improve the quality of banking services as well as broaden its supply geographical and availability of individual banking products.

An analysis of the competing environment of the competitive environment of the Georgian banking sector has determined that taking into consideration the risk-oriented supervision principles, over the past decade, more time is spent considering the predictivity of banks' profitability, attention is focused on issues such as scale effect, market niche and / or other competitive advantages and assessment of potential credit losses as possible.

A number of facts indicate high competition in the Georgian banking system, in particular, in Georgia, in comparison to other countries, a high salary of staff, a large number of ATMs and branches, the electronic payment(Pos) of several banks in the same trading facility (terminal). The banking system of Georgia is represented by many well-known banks and other financial institutions in the world, other banks recruiting customer and many other facts. The high rate of competition indicates almost no existence of syndicated loans, which is quite common in other countries.

The direct response mechanisms on banking competition are not clear, although many factors are indirectly influenced, including the new regulation enacted on January 1, 2019 on lending to individuals, based on which the lending policy of not only the commercial banks, but also microfinance organizations, has significantly tightened. Microfinance organizations had to provide commercial banks with serious competition in lending to individuals.

Keywords: banking sector, competition, analysis, assessment, antimonopoly.

საქართველოში კონკურენციის პოლიტიკის განვითარების ხანმოკლე (1992 წლიდან დღემდე) ისტორიის ანალიზით დადგენილია, რომ კონკურენციისა და ანტიმონოპოლიური რეგულირებისათვის სამართლებრივი და ორგანიზაციული ბაზის მშენებლობა არათანამიმდევრულობით, წყვეტილობითა და წინააღმდეგობებით ხასიათდებოდა. ისევე, როგორც სხვა პოსტსოციალისტურ ქვეყნებში, საქართველოშიც კონკურენციის რეგულირების პოლიტიკა, როგორც ეკონომიკური პოლიტიკის სრულიად ახალი მიმართულება, გარკვეული ობიექტური პრობლემებისა და არსებული წინააღმდეგობების ფონზე ვითარდებოდა, რასაც კიდევ უფრო ართულებდა 90-იან წლებში ქვეყანაში შექმნილი უმძიმესი პოლიტიკური და სოციალურ-ეკონომიკური ვითარება.

2000-იანი წლების დასაწყისში, ნაცვლად კონკურენციის რეგულირების პოლიტიკის განვითარებისა და საერთაშორისო ნორმებთან მიახლოებისა და ანტი-მონოპოლიური სამსახურის სტატუსის გაძლიერებისა, თანდათან გამოიკვეთა ზოგადი კონკურენციული კანონმდებლობის დარგობრივი ნიშნით ფრაგმენტაციისა და იმ დროს მოქმედი ანტიმონოპოლიური სამსახურის დასუსტების მცდელობა. „ვარდების რევოლუციის“ შემდეგ დამოკიდებულება კონკურენციული პოლიტიკისადმი კიდევ უფრო გაუარესდა და გამოიხატა კონკურენციის პოლიტიკის როლის იგნორირებაში განვითარების კონკრეტულ ეტაპზე. ამრიგად, ანტიმონოპოლიური რეგულირების 27 წლიანი პერიოდის დიდი მონაკვეთი გამოირჩევა ქვეყნის ხელისუფლების მიერ კონკურენციის რეგულირების პოლიტიკის როლისა და მნიშვნელობის სრული იგნორირებით და კანონისა და აღმასრულებელი ინსტიტუტის ფორმალური არსებობით.

ანტიმონოპოლიური პოლიტიკის განვითარების აღნიშნული პერიოდის განმავლობაში იყო გარკვეული წარმატებებიც როგორც საკანონმდებლო ბაზის, ასევე ინსტიტუციური განვითარებისა და კანონმდებლობის აღსრულების პროცესში. ამაზე მიუთითებს, როგორც ანტიმონოპოლიური სამსახურის საქმიანობის ამსახველი მასალები, ასევე არაერთი საერთაშორისო ორგანიზაციისა თუ უცხოელი ექსპერტის შეფასებაც.

საბანკო კონკურენციის რეგულირების ქართული გამოცდილების შესწავლისა და განზოგადების საფუძველზე შესაძლებელია დავასკვნათ, რომ კონკურენტული გარემოს უზრუნველმყოფი საკანონმდებლო – სამართლებრივი ბაზის გაფართოება კომერციულ ბანკებს აიძულებთ უფრო

ქმედითი ნაბიჯები გადადგან მომხმარებლებისაკენ, გააუმჯობესონ როგორც საბანკო მომსახურების ხარისხი, ასევე გაფართოვდეს მისი მიწოდების გეოგრაფია და ცალკეული საბანკო პროდუქტების ხელმისაწვდომობა. საქართველოს საბანკო სექტორის კონკურენტული გარემოს განმაზოგადებელი მაჩვენებლების ანალიზით დადგენილია, რომ რისკებზე ორიენტირებული ზედამხედველობის პრინციპების გათვალისწინებით, ბოლო ათწლეულის განმავლობაში სულ უფრო მეტი დრო ეთმობა ბანკების მომგებიანობის საპროგნოზო მაჩვენებლების განხილვას. ყურადღება მახვილდება ისეთ საკითხებზე, როგორიცაა მასშტაბის ეფექტი, ბაზრის ნიშის ან/და სხვა კონკურენტული უპირატესობის არსებობა და საპროგნოზო საკრედიტო დანაკარგების შეძლებისდაგვარად შეფასება.

ჩვენს მიერ ჩატარებული კვლევის შედეგად გამოვლინდა, რომ ქართულ საბანკო სისტემაში მაღალ კონკურენციაზე არაერთი ფაქტი მიუთითებს, რომელთაგან განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია შემდეგი:

1. საქართველოში, სხვა ქვეყნებთან შედარებით, საკმაოდ მაღალია მნიშვნელოვანი პერსონალის (key personal) ხელფასები, რომელთა წილი მთლიანი საოპერაციო ხარჯების 50.3%-ია, მაშინ როცა ეს მაჩვენებელი ევროპაში საშუალოდ შეადგენს 35.3%-ს , შუა აღმოსავლეთისა და აფრიკის ქვეყნებში კი - 28.9%-ს;
2. საქართველოში მაღალია ბანკომატებისა და ფილიალების რაოდენობა. ცენტრალურ ქუჩებზე ერთმანეთის გვერდითაა განთავსებული ბევრი ბანკის ფილიალი. ნაკლებად მჭიდროდ დასახლებულ რეგიონებშიც კი გვხვდება ერთდროულად რამდენიმე ბანკის ფილიალი და ბანკომატი. აღსანიშნავია ფილიალების ვიზუალური მხარე და სერვისი, რაც განვითარების მიხედვით, მსგავს ქვეყნებთან შედარებით, საქართველოში გაცილებით მეტია;
3. ლიდერი ბანკების ფილიალების საკმაოდ ახლოს განლაგება, ყველაზე მსხვილი ბანკის 197 ფილიალიდან, მინიმუმ 149 ფეხით სავალ მანძილზე მდებარეობს, 3 შედარებული კონკურენტიდან მინიმუმ ერთი ბანკის ფილიალი;
4. ერთსადაიმავე სავაჭრო ობიექტში ხშირად გვხვდება რამდენიმე ბანკის ელექტრონული გადახდის (Pos) ტერმინალი, რაც იმაზე მიუთითებს,

რომ კლიენტის ექსკლუზიურ (კარტელურ) მომსახურებაზე ბანკებს შორის შეთანხმება არ არის;

5. საქართველოს საბანკო სისტემაში წარმოდგენილია მსოფლიოში ბევრი კარგად ცნობილი ბანკი თუ სხვა საფინანსო ინსტიტუტი. აღსანიშნავია, რომ ქართული ბანკების კაპიტალის 86 % – ის მფლობელები უცხოელი ინვესტორები არიან. ხშირ შემთხვევაში მსხვილი სესხები გაიცემა მშობელი კომპანიების გარანტიებით და ზოგჯერ სრულად თუ ნაწილობრივ მათ მიერ ფინანსდება;
6. საკმაოდ ხშირია კონკურენტი ბანკების მიერ სხვა ბანკებიდან კლიენტების გადმობირების ფაქტები სესხების რეფინანსირების გზით. ეს ფაქტორი კიდევ უფრო გამწვავდა საქართველოს ეროვნული ბანკის მიერ წინსწრებით დაფარვის საკომისიოს 2 პროცენტის ზედა ზღვარის დაწესების შემდეგ, რაც თვალშისაცემია გამძაფრებული სარეკლამო კამპანიებითაც (სესხის პორტირება, 3 თვის პროცენტი საჩუქრად და სხვა);
7. კონკურენციას ხელს უწყობს „მომხმარებელთა უფლებების დაცვის წესი“, რითაც შესაძლებელი გახდა სესხისა და დეპოზიტის რეალური (ეფექტური) საპროცენტო განაკვეთის სხვადასხვა ბანკებში შედარება;
8. კონკურენციის მაღალ მაჩვენებელზე მიუთითებს სინდიცირებული სესხების თითქმის არ არსებობაც, რაც საკმაოდ ხშირია სხვა ქვეყნებში;
9. სწორედ კონკურენცია იწვევს მარკეტინგის მაღალ ხარჯებს, რაც ასევე თვალში საცემია ჩვეულებრივი მოქალაქისათვის.

აღსანიშნავია საქართველოს ეროვნული ბანკის მიერ განხორციელებული სამართლებრივი რეგულაციები, რომლებიც მიმართული იყო საბანკო კონკურენციის დასარეგულირებლად, კერძოდ:

✓ 2011 წლიდან მოქმედებს „კომერციული ბანკების მიერ საბანკო მომსახურების გაწევისას მომხმარებლისათვის აუცილებელი ინფორმაციის მიწოდების წესი“.²⁵ ეს წესი ვრცელდება ფიზიკური პირებისათვის ყველა სახის სამომხმარებლო კრედიტის, მათ შორის, ოვერდრაფტისა და საკრედიტო ბარათის გაცემასთან დაკავშირებულ ხელშეკრულებებზე. მომხმარებელთა უფლებების დაცვის თვალსაზრისით აღნიშნული დოკუმენტი არის წინ გადადგმული ნაბიჯი და განსაზღვრავს

²⁵ https://nbg.gov.ge/cp/uploads/legal_acts/35_NEW_FOR_WEB.PDF

კლიენტისათვის ყველა იმ ინფორმაციის მიწოდებს რაც დაკავშირებული საპროცენტო განაკვეთებთან თუ ფინანსურ ხარჯებთან. მართალია ჯერ კიდევ არის კლიენტთა პრეტენზიები ბანკების მიმართ, მაგრამ ეს მაინც არის ორმხრივი კომუნიკაციის პრობლემა და არ არის ისეთი პრობლემა, რომელიც არ იქნებოდა თუნდაც მოკლე დროში გადაჭრადი.

✓ 2017 წლის 1 ივნისიდან ამოქმედებული ეროვნული ბანკის ახალი რეგულაციები საფინანსო სექტორის მომხმარებელთა უფლებების დასაცავად. საფინანსო სექტორის მომხმარებელთა უფლებებისა და ინტერესების დაცვის მიზნით, საქართველოს ეროვნულ ბანკში მომზადდა **"ფინანსური ორგანიზაციების მიერ მომსახურების გაწევისას მომხმარებელთა უფლებების დაცვის წესი"**,²⁶ რომელმაც არაერთი სიახლე შეთავაზა საფინანსო სექტორის მომხმარებლებს. მათგან ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი მისი მოქმედების არეალის გაფართოვებაა. კერძოდ, თუ აქამდე მოქმედი რეგულაციები მხოლოდ კომერციულ ბანკებს ავალდებულებდა მომხმარებლებთან ურთიერთობის სპეციალური წესების დაცვას, ამიერიდან ეს ვალდებულება დაეკისრება მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებს და არასაბანკო სადეპოზიტო დაწესებულებებს (საკრედიტო კავშირებს და კვალიფიციურ საკრედიტო ინსტიტუტებს).

✓ საბანკო სექტორის კონკურენტულ გარემოზე ზეგავლენის ერთ-ერთ ფაქტორს წარმოადგენს 2019 წ 1 იანვრიდან ძალაში შესული **„ფიზიკური პირების დაკრედიტების შესახებ დებულება“**, რომელიც ვრცელდება მხოლოდ ფიზიკურ პირებზე, მათ შორის ინდივიდუალურ მეწარმეზე გაცემულ სესხებზე. ასევე, ისეთ შემთხვევებზე, როდესაც ფიზიკური პირი აწვდის მოთხოვნის უზრუნველყოფის საშუალებას სხვა ფიზიკურ თუ იურიდიულ პირს სესხის უზრუნველსაყოფად. აღნიშნული დებულების საფუძველზე გამკაცრდა ფიზიკური პირების დაკრედიტების პოლიტიკა როგორც კომერციულ ბანკებში, ისე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებში და ცვლილება შეეხო როგორც სესხის უზრუნველყოფის კოეფიციენტის დაანგარიშების პრინციპებს, ისე შემოსავლების შეფასებასა და სანქციების გაანგარიშებას, კერძოდ:

- პასუხისმგებლიანი დაკრედიტების პრინციპებს;
- სესხის უზრუნველყოფის კოეფიციენტებს;

²⁶ https://nbg.gov.ge/cp/uploads/legal_acts/2017/2017.pdf

- დაანგარიშების პრინციპებს;
- შემოსავლების შეფასებას;
- სანქციებს.

პასუხისმგებლიანი დაკრედიტების პრინციპები.

აღნიშნული

რეგულაციის საფუძველზე, სესხის გაცემა ან/და თავდებობა/უზრუნველყოფის საშუალების მიწოდებაზე მოთხოვნა დაუშვებელია გადახდისუნარიანობის ანალიზის გარეშე, გარდა ამ დებულებით განსაზღვრული გამონაკლისებისა. სესხის გამცემი ორგანიზაციის მიერ სესხის გაცემის თაობაზე გადაწყვეტილება არ უნდა ეფუძნებოდეს მხოლოდ იმ ფაქტს, რომ უზრუნველყოფის საშუალებად გამოყენებული აქტივის ღირებულება აღემატება სესხის მოცულობას. ასევე, თუ ფიზიკური პირი წარმოდგენილია თანამსესხებლის ფორმით და წარმოადგენს საოჯახო მეურნეობის წევრს, მაშინ სესხის მომსახურების კოეფიციენტის დაანგარიშებისას გაითვალისწინება ჯამური შემოსავალი და მსესხებლის/თანამსესხებლის ყოველთვიურ წმინდა შემოსავლებსა და ყოველთვიურ გადასახდელებს შორის სხვაობა სესხის გაცემის თარიღისათვის უნდა აღემატებოდეს სსიპ „საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის“ (საქსტატი) მიერ დადგენილ საარსებო მინიმუმს.

გარდა ზემოაღნიშნულისა, საცალო ტიპის სესხზე გადახდები შესაბამისობაში უნდა იყოს მსესხებლის შემოსავლების მიღების პერიოდულობასთან. საშეღავათო პერიოდი არ უნდა აღემატებოდეს 6 (ექვს) თვეს და დებულებით განსაზღვრული მოთხოვნები დაცული უნდა იყოს სესხის დამტკიცების მომენტში ხელმისაწვდომი/არსებული ინფორმაციის მიხედვით.

სესხის უზრუნველყოფის კოეფიციენტები. რეგულაცია აწესებს სესხის მომსახურებისა და უზრუნველყოფის კოეფიციენტების მაქსიმალურ ზღვრებს, რომელიც შესაბამისობაშია საერთაშორისო ნორმებთან და ითვალისწინებს საქართველოს საბანკო სექტორის მახასიათებლებს. სესხის გამცემი ორგანიზაცია ვალდებულია არ გასცეს ისეთი სესხი ან/და არ განახორციელოს თავდებობის ან უზრუნველყოფის საშუალების მიღება, თუ მსესხებლის/თანამსესხებლის/თავდების/უზრუნველყოფის საშუალების მიმწოდებლის სესხის მომსახურების ან/და სესხის უზრუნველყოფის კოეფიციენტი აღემატება ქვემოთმოცემულ დადენილ ნორმატივებს:

სესხის მომსახურების მაქსიმალური კოეფიციენტები დაგრძელებადიანებულ და საკონტრაქტო ვადიანობაზე

ყოველთვიური წმინდა შემოსავალი, ლარი	არაჰეჯირებული მსესხებლებისთვის მაქსიმალურ/საკონტრაქტო ვადიანობაზე	ჰეჯირებული მსესხებლებისათვის მაქსიმალურ/საკონტრაქტო ვადიანობაზე
<1,000		25% / 35%
>=1,000-2,000<	20% / 25%	35% / 45%
>=2,000-4,000<	25% / 30%	45% / 55%
>=4,000	30% / 35%	50% / 60%

სესხის უზრუნველყოფის კოეფიციენტის (LTV) მაქსიმალური მაჩვენებელი

ლარით გაცემული სესხებისთვის	უცხოური ვალუტით გაცემული სესხებისთვის
85%	70%

ჰეჯირებულია მსესხებელი/თანამსესხებელი/თავდები/უზრუნველყოფის საშუალების მიმწოდებელი, თუ მისი წმინდა შემოსავლები არანაკლებია იმავე ვალუტაში არსებული სესხის მომსახურებისთვის საჭირო წმინდა შემოსავალზე. მაგალითად:

- ✓ თუ კლიენტს შემოსავალი აქვს ლარში და სესხსაც იღებს ლარში, მაშინ ის ჰეჯირებულია;
- ✓ თუ კლიენტს შემოსავალი აქვს უცხოურ ვალუტაში და სესხს იღებს ლარში - ის ჰეჯირებულია;
- ✓ თუ კლიენტს შემოსავალი აქვს ლარშიც და დოლარშიც და სესხს იღებს დოლარში - ის ჰეჯირებულია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როცა მისი შემოსავალი დოლარში აკმაყოფილებს რეგულაციის მიხედვით PTI მაჩვენებელს დოლარში შენატანთან მიმართებაში.

დაანგარიშების პრინციპები. ყოველთვიური წმინდა შემოსავლის დაანგარიშების მიზნებისათვის, როდესაც სახეზეა ყოველთვიურისგან განსხვავებული პერიოდულობის მქონე რეგულარული შემოსავლები, შესაძლებელია გათვალისწინებულ იქნეს მაქსიმალური მნიშვნელობა, შესაბამისი პერიოდის მედიანურ და საშუალო მაჩვენებლებს შორის.

შემოსავლების შეფასება. ფიზიკური პირის შემოსავლის დასადასტურებლად გამოიყენება სახელფასო ამონაწერი საბანკო ანგარიშიდან ან/და ცნობა სსიპ – შემოსავლების სამსახურიდან. სხვა შემთხვევაში, თუ არ არსებობს მსგავსი დოკუმენტი, სესხის გამცემმა

ორგანიზაციამ ფიზიკური პირის შემოსავლის სტაბილურობა უნდა შეისწავლოს და ფინანსური ანალიზი განახორციელოს შიდა პოლიტიკა/პროცედურების შესაბამისად (მათ შორის, დასაშვებია რაოდენობრივი/სტატისტიკური მოდელის გამოყენება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მოდელის მიზანია შემოსავლების შეფასება. აღნიშნული შეთანხმებული უნდა იყოს ეროვნულ ბანკთან). ამასთან, თუ სესხის გამცემი ორგანიზაციის მიერ შემუშავებული პოლიტიკა/პროცედურები ვერ უზრუნველყოფს მსესხებლის შემოსავლის საკმარისად გადამოწმება/დადასტურებას, საქართველოს ეროვნული ბანკი უფლებამოსილია მოსთხოვოს სესხის გამცემ ორგანიზაციას აღნიშნული პოლიტიკა/პროცედურების დაუყოვნებლივ გაუმჯობესება ან სესხების გაცემის შეჩერება სათანადო პოლიტიკა/პროცედურების შემუშავებამდე. აქედან გამომდინარე რეგულირება არ კრძალავს არაფორმალური სექტორიდან (მათ შორის გზავნილებით მიღებული შემოსავალი) ან ნაღდი ანგარიშსწორებით მიღებული შემოსავალის შემთხვევაში სესხის გაცემას. სესხის გამცემი შეაფასებს მსესხებლის შემოსავლების მოცულობას და სესხის გაცემის შესახებ გადაწყვეტილებას შიდა პროცედურების შესაბამისად მიიღებს; შემოსავლის ბანკში ჩარიცხვა აუცილებელი არ არის, თუმცა, უნდა გავითვალისწინოთ, რომ ფორმალური სექტორიდან შემოსავლის ან ბანკში ჩარიცხვის შემთხვევაში, გამსესხებლისთვის უფრო მარტივია შემოსავლების შეფასება და, შესაბამისად, სესხის გაცილებით უკეთესი პირობით გაცემა.

სანქციები. სესხის გამცემი ორგანიზაციის მიერ ამ დებულებით გათვალისწინებული მოთხოვნების დარღვევის შემთხვევაში საქართველოს ეროვნული ბანკი უფლებამოსილია, გამოიყენოს კანონმდებლობით განსაზღვრული სანქციები.

აღნიშნული რეგულაციები ცალსახად არ ვრცელდება აღნიშნული ბრძანების ამოქმედებამდე არსებულ სასესხო ნაშთებზე და მათ რეფინანსირებაზე იმ შემთხვევაში, თუ არ ხდება სესხის მოცულობის ზრდა. ასევე დებულებაში მოცემული სასესხო პროდუქტისგან განსხვავებული სესხის გაცემის შემთხვევაში, სესხის გამცემი ორგანიზაცია ვალდებულია პოლიტიკა/პროცედურები წინასწარ შეათანხმოს საქართველოს ეროვნულ ბანკთან. მათ შორის, სტუდენტური სესხების თაობაზე საკრედიტო დაწესებულებები ვალდებულნი არიან პროდუქტი შეათანხმონ ეროვნულ

ბანკთან და შემდეგ გაცეს სესხები. აქ უნდა ავლნიშნოთ, რომ მიმდინარე წლის 20 მაისის მდგომარეობით არც ერთ კომერციულ ბანკს არ მიუღია ეროვნულისგან თანხმობა მათ მიერ წარდგენილი სტუდენტური სესხების პროექტების თაობაზე.

გარდა აღნიშნულისა, დებულება ავალდებულებს პირს, რომლის მიმართ 20-ზე მეტ ფიზიკურ პირს აქვს სასესხო/საკრედიტო ვალდებულება და ამავდროულად გასცემს სესხებს, ვალდებულია, რეგისტრაცია გაიაროს საქართველოს ეროვნულ ბანკში. თებერვლის თვეშივე გამოიკვეთა რაც მოსალოდნელი იყო, რომ ცალკეული სუბიექტები ცდილობენ, თავი აარიდონ კანონით განსაზღვრულ მოთხოვნებს რეგისტრაციის კუთხით და მოჩვენებითად და არაოფიციალურად აგძელებენ იგივე საკრედიტო საქმიანობას, რაც, გარდა სამოქალაქო სამართლებრივი პასუხისმგებლობისა, შესაძლოა საგამოძიებო ორგანოს მხრიდან შესწავლის საგანი გახდეს, ასევე დადგენილი მოთხოვნების გვერდის ავლით დადებული ხელშეკრულებები, მხარეთა შორის დავის შემთხვევაში, შესაძლოა ხელშეკრულების ბათილობის საფუძველი გახდეს, რაც რისკის წინაშე აყენებს კერძო არარეგისტრირებულ გამსესხებელს.

მეორეს მხრივ, ცალკე უნდა გამოვყოთ მიმართულებები, რაზეც არ ვრცელდება რეგულაცია:

✓ ფიზიკური პირის იურიდიული პირის მიმართ თავდებობაზე/უზრუნველყოფის საშუალების მიწოდებაზე, თუ თავდები/უზრუნველყოფის საშუალების მიმწოდებელი წარმოადგენს ამ იურიდიული პირის მმართველი ორგანოს წევრს/პარტნიორს/აქციონერს ან პარტნიორის/აქციონერის საოჯახო მეურნეობის წევრს;

✓ ფინანსური ინსტრუმენტებით (მათ შორის, ფასიანი ქაღალდებით) და/ან ფულადი სახსრებით სრულად უზრუნველყოფილ სესხებზე;

✓ უძრავი ქონებით სრულად უზრუნველყოფილ სესხზე, როდესაც სესხის დაფარვის წყაროა იპოთეკაში ჩადებული უძრავი ქონების რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი (იგულისხმება პროდუქტი შეცვალე ძველი ბინა ახლით).

✓ უძრავი ქონების სახით უზრუნველყოფის საშუალების მიმწოდებელზე, როდესაც მისი უძრავი ქონებით უზრუნველყოფილი სესხი გაცემულია ამ დებულების მოთხოვნების დაცვით და უზრუნველყოფის საგანი არ წარმოადგენს უზრუნველყოფის მიმწოდებლის საცხოვრებელ

ადგილს. საცხოვრებლად გამოყენების ფაქტი უნდა დასტურდებოდეს მესაკუთრის წერილობითი განცხადებით.

✓ იპოთეკურ სესხზე, როდესაც მსესხებლის შემოსავლებს იღებს უცხოეთში და სესხის უზრუნველყოფის 60%-იანი კოეფიციენტის (LTV) დაცვა ხდება ფულადი სახსრების სახით არსებული თანამონაწილეობით (ერთობლივი იპოთეკა).

ზემოაღნიშნულიდან ჩანს, რომ 2019 წლის პირველი იანვრიდან ამოქმედებული რეგულაცია საკმაოდ მკაცრია და მნიშვნელოვნად ამცირებს ბანკების მიერ ფიზიკურ პირებზე საცალო პროდუქტების გაყიდვების მასშტაბებს. როგორც მოსალოდნელი იყო რეგულაციამ პირდაპირ იმოქმედა სამშენებლო კომპანიების და ელექტროტექნიკის და საყოფაცხოვრებო ნივთების მაღაზიების გაყიდვებზე. თავად დეველოპერები აღნიშნავენ რომ რომ სესხების გაცემაზე მოქმედი შეზღუდვების გამო, ბინების გაყიდვები გასული წლის იანვართან შედარებით, რიგი კომპანიებისთვის - 30%-ის, რიგ შემთხვევაში კი, 70%-ის ფარგლებში შემცირდა. თუმცა, ამ შემცირების მიუხედავად უძრავი ქონების ფასები უცვლელად მაღალი რჩება. შესაბამისად საგრძნობლად შემცირდა იპოთეკური სესხების გაცემაც. იგივე პრეტენზიებია ელექტროტექნიკის და საყოფაცხოვრებო ნივთების მაღაზიების ქსელის წარმომადგენლებს, ფაქტია რომ ამ სექტორში საცალო გაყიდვების 90% განვადებებით რეალიზაციებზე მოდიოდა, განვადებების რიცხვის კატასტროფული შემცირების შედეგად კი ადეკვატურად შემცირდა გაყიდვები.

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, საბანკო სექტორის განვითარების დონე მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული იმაზე თუ რამდენადაა თავად საბანკო სექტორი ორიენტირებული მომხმარებელზე. აქ იგულისმება როგორც მომსახურების ხარისხი, ასევე გეოგრაფია და პროდუქტების ხელმისაწვდომობა. ამ მიმართულებით ჩვენ შეიძლება ჯერ კიდევ ჩამოვრჩებით ევროპულ ქვეყნებს, თუმცა, აღნიშნულს აქვს თავისი ობიექტური თუ სუბიექტური მიზეზები. არც ის უნდა დაგვაიწყდეს, რომ ევროპაში პირველი ბანკები მე-15 საუკუნის დასაწყისში იქმნება, ჩვენი საბანკო სისტემა კი თუ რუსეთის იმპერიის პერიოდს არ ჩავთვლით, სულ რაღაც 29 წლის მონაკვეთს მოიცავს. რა თქმა უნდა კლიენტურასთან ურთიერთობის და კომუნიკაციის კულტურა ევროპაში უფრო მაღალია

ჩვენთან შედარებით, მაგრამ ისე არ უნდა გავიგოთ რომ ქართული ბანკები ამ მიმართულებით არ ვითარდებიან.

ფიზიკურ პირებთან ურთიერთობების გაუმჯობესების მიზნით, ბანკები მიმართავენ სესხების რესტრუქტურისა და რა თანაბრად ეხება როგორც საცალო, ასევე კორპორატიულ საბანკო მომსახურებას. მაგალითისათვის, თუნდაც 24 საათიანი საბანკო მომსახურების დანერგვა ავიღოთ, ამ სახის სერვისით ევროპის ბევრი წამყვანი ქვეყანა ვერ დაიკვეხნის. თუმცა, არის გარკვეული პრობლემები კორპორატიულ კლიენტურასთან მიმართებაში. ბანკები ჯერ კიდევ საჭიროებენ კორპორატიული კულტურის დახვეწას კლიენტურის საჭიროებების და მოთხოვნების უკეთ გასაცნობად, რათა კლიენტურა იზრდებოდეს და ვითარდებოდეს ბანკთან ერთად. დასამალი არ არის და ეს განსაკუთრებით მცირე და საშუალო ბიზნესს ეხება, კომპანიებს უჭირთ განსაზღვრონ ფონდები და დაადგინონ ფონდირების წყაროები და მათი გამოყენება, მოახდინონ ნაღდი ფულის ბიუჯეტის გაყიდვების, შემოსავლების და გასავლების პროგნოზირება, მოახდინონ ფინანსური ანგარიშგების (შემოსავლების, ბალანსის) პროგნოზირება და რაც მთავარია შეაფასონ რისკები. კომპანიების მხრიდან ამ საკითხების ზერელე ცოდნა სერიოზულად ამუხრუჭებს და ხელს უშლის ბიზნესის ამ სექტორის განვითარებას, განსაკუთრებით საკრედიტო რესურსებზე მოთხოვნის ფორმირებისა და მომსახურების თვალსაზრისით. თუმცა, მიგვაჩნია, რომ ჩვენთან კორპორატიულ კლიენტურასთან ურთიერთობის კულტურა მაინც უფრო დახვეწილია, საცალო ბანკინგთან შედარებით. შემთხვევითი არ არის, რომ ბანკებთან პრეტენზიები უფრო ხშირად ფიზიკურ პირებს აქვთ ხოლმე. ამ ბოლო პერიოდში ლიდერი ბანკები საქართველოს მასშტაბით აწყობენ ბიზნეს ფორუმებს და სხვა სახის ღონისძიებებს კლიენტების მოზიდვის თუ არსებული კლიენტების დამაგრების მიზნით, რაც ჯანსაღი კონკურენციული გარემოს ფორმირებას უწყობს ხელს.

მოიუხედავად, საქართველოს ეროვნული ბანკის და კომერციული ბანკების მიერ გადადგმული ქმედითი ნაბიჯების, ჩვენი ქვეყნის საბანკო სექტორის მთავარი ამოცანა კონკურენტული სივრცის შექმნა უნდა იყოს. ხელისუფლებამ ანტიმონოპოლიური რეგულირების თვალსაზრისით, უნდა მიიღოს ახალი კანონმდებლობა თავისუფალი კონკურენციის შესახებ, მათ შორის კარტერული საქმიანობის შესახებ და მოახდინოს თავისუფალი

კონკურენციის სააგენტოს მოდერნიზაცია. ამ სახის ცვლილებები საშუალებას მოგვცემს საბანკო მომსახურების ბაზარზე კონკურენციის განსაზღვრისას ამოვიდეთ ისეთი ფაქტორებიდან როგორებიცაა: ცხადი ფასი, კომფორტი მომხმარებლისათვის, საზოგადოებრივი ნდობა. სამივე ეს მდგენელი მნიშვნელოვან ზეგავლენას ახდენს მოსაზიდი რესურსების და სესხების მოთხოვნის სიდიდეზე. მაგალითისათვის მომხმარებლის კომფორტის ზრდა შეიძლება შეფასდეს როგორც რამოდენიმე ფაქტორის ფუნქციის ერთობლიობა, ესენია: გეოგრაფია, პროდუქტები, ღირებულება, ხარისხი. გეოგრაფიის გაფართოება ეს არის შესაძლებლობა საბანკო ტერმინალების ხელმისაწვდომის (მაგ. ბანკომატები, პოსტერიმინალები), პროდუქციის ასორტიმენტის ზრდა, საბანკო პროდუქტებისა და მომსახურების ერთობლივობაა, ღირებულება, გულისხმობს ბანკის მიერ გამოყენებულ ტერმინალებს საშუალო ღირებულებას, ხარისხი კი ნიშნავს ბანკის მიერ შეთავაზებულ მომსახურების ხარისხს, სისწრაფეს და სანდოობას. შესაბამისად ამ ფუნქციაში ღირებულების გარდა დანარჩენი მდგენელების ზრდა განაპირობებს ფუნქციის ზრდასაც.

ლიტერატურა

1. ბერიძე ლ. - კონკურენცია საბანკო სექტორში, საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენცია „თანამედროვე განვითარების ეკონომიკური, სამართლებრივი და სოციალური პრობლემები“, ქუთაისი, 2015 წ.
<https://atsu.edu.ge/EJournal/BLSS2015/eJournal/Papers/Business/BeridzeLasha.pdf>
2. ლეჟავა პ. - ფასწარმოქმნა სესხებზე და კონკურენცია საქართველოს საბანკო სექტორში, https://www.nbg.gov.ge/bankjournal/index.php?m=115&blog_id=16
3. Paul Krugman, Maurice Obstfeld - International Economics: Theory and Policy. Addison-Wesley. 2008
4. https://nbg.gov.ge/cp/uploads/legal_acts/35_NEW_FOR_WEB.PDF
https://nbg.gov.ge/cp/uploads/legal_acts/2017/2017.pdf