



კომერციული ბანკებისა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების საკრედიტო პოლიტიკა მცირე მენარმოებასთან დაკავშირებით

რეზიუმე

ნიკოლოზ ტატიშვილი

სტუ-ს დოქტორანტი

E-mail: nika.tatishvili@gmail.com

ძირითადი ტექსტი

მცირე ბიზნესის როლის აქტუალიზაციას მრავალრიცხოვანი სამეცნიერო კვლევების შედეგები მოწმობენ.

საქართველოში მცირე მეწარმეობის დაკრედიტება საბანკო საქმიანობის ცალკე მართულდება, რაც იმით არის ნაკარნახევი, რომ მცირე მეწარმეობის ეკონომიკური საქმიანობის წარმართვის თავისებურებები განსაზღვრავს სასესხო ბაზარზე მის განსხვავებულ მდგომარეობას, სესხის აღების ფორმებისა და მეთოდების თავისებურებებს, საკრედიტო დაწესებულებებთან ურთიერთქმედებას.

საკვანძო სიტყვები: ბანკი, მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია, მცირე საწარმო.

შესავალი

მცირე მეწარმეობის თანამედროვე ქართულ სექტორი თავისი მრავალფეროვანი ისტორიული, ეკონომიკური და სოციალურ ეკონომიკურ სახეცვლილებიდან გამომდინარე, მოიცავს გადასხვაფერებული ფუნქციონირების ფართო სპექტრს: დაწყებული ჩვეულებრივი საწარმოებიდან (ე.წ. ცეხებიდან), სადაც გამოიყენებოდა ხელით შრომა, დამთავრებული საწარმოებით სადაც გამოიყენებოდა სამუშაო იარაღები, რომლებიც არსებობდა ჯერ კიდევ პირველ სამრეწველო რევოლუციამდე. თანამედროვე მცირე ინოვაციური ბიზნესის ჩამოყალიბებამდე, ასევე დიდი უპირატესობა იყო პირდაპირი და უშუალო კომუნიკაცია მომხმარებელთან.

ზუსტად მცირე საწარმოების მიერაა შემუშავებული და განვითარებული მრავალი ინოვაციური ტექნოლოგიების გამოყენება. თუმცა, მათ ფინანსური სტაბილურობის მცირე მარაგი აქვთ, და მათ განსაკუთრებული მიდგომა ჭირდებათ საკრედიტო დაბანდების მხრივ კომერციული ბანკებიდან. ეს განსაკუთრებით ეხება ინოვაციურ პროექტებს, რომლებიც შემუშავებულია მცირე ბიზნესის საწარმოების მიერ.

2008-2009 წლების კრიზისმა მძიმე კვალი დააჩნია მსოფლიოს ეკონომიკას და შეაჩერა მცირე მეწარმეობის დაკრედიტების განვითარება, მაგრამ მცირე საწარმოებს ყველაზე უფრო სწორედ ახლა სჭირდებათ სესხების მოზიდვა.

მცირე საწარმოების მთავარი ფინანსური წყაროებია საკუთარი სახსრები და მოზიდული კაპიტალი - ბანკების, სხვა დაწესებულებებისა და კერძო პირების სახსრები. ბანკების სესხებს იყენებს საქართველოს მცირე საწარმოთა 20%-ზე ნაკლები. მათთვის საკმაოდ რთულია მეწარმეობის განვითარებისათვის საჭირო სესხის მიღება. ზოგიერთი შეფასებით, სესხებზე მცირე მეწარმეობის მოთხოვნილება კმაყოფილდება დაახლოებით 30%-ით, სხვა შეფასებებით - 10-15%-ით. მცირე და საშუალო მეწარმეობის წილი მთელ საბანკო დაკრედიტებაში 5-10%-ია, ხოლო საქართველოს მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობაში მცირე მეწარმეობის დაკრედიტების წილი - 2%. ეს მაჩვენებელი ამერიკის შეერთებულ შტატებში არის 20%, ევროპის თანამეგობრობაში - 30%, იაპონიაში - 40%-მდე.

ზოგიერთი სპეციალისტის აზრით, არსებობს რამდენიმე მიზეზი, რომელთა გამო მცირე მეწარმეობის დაკრედიტება საკმარისად არ არის განვითარებული:

- ◆ საიმედო მსესხებლების არარსებობა;
- ◆ დიდი რისკი;
- ◆ უხარისხო საინვესტიციო პროექტები;
- ◆ ლიკვიდური და შესაბამისი უზრუნველყოფის არარსებობა;
- ◆ გარიგებების დადების დროს მსესხებელთა ინდივიდუალიზაციასთან დაკავშირებული დიდი დანახარჯები;
- ◆ რეგიონული ბანკების შესაბამისი სარესურსო ბაზის არარსებობა.

სესხების გაცემის ერთ-ერთი პრინციპია



დაბრუნების მოთხოვნა, და ბანკმა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციამ ყველა შესაძლო საშუალებით უნდა უზრუნველყოს იგი. ამიტომ მათ მუშაობაში მთავარი ადგილი უჭირავს საკრედიტო პოლიტიკას. საკრედიტო პოლიტიკა, ჩვეულებრივ, ფორმდება დოკუმენტის სახით. იგი შეიცავს დებულებებს, რომლებიც განსაზღვრავს სავარაუდო მსესხებელთან წინასწარი მუშაობის, სესხის გაცემის, მიღებისა და დაფარვის წესებს.

ბანკისა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციის საკრედიტო პოლიტიკა არის სტრატეგია და ტაქტიკა, რომლებსაც იყენებენ ისინი დასაბრუნებელი სახსრების მოსაზიდად და ამ სახსრებით მომხმარებელთა პროექტების დასაკრედიტებლად. საკრედიტო პოლიტიკის განსაზღვრა და დამტკიცება ნიშნავს იმას, რომ უნდა ჩამოყალიბდეს და შიდა დოკუმენტებში გაფორმდეს საკრედიტო ორგანიზაციის ხელმძღვანელობის თვალსაზრისი, სულ მცირე, შემდეგ საკითხებზე:

საკრედიტო დაწესებულების მთავარი მიმართულებები საკრედიტო ბაზარზე, რითაც განისაზღვრება ბანკისთვის სასურველი დაკრედიტების ობიექტები (დარგები, წარმოების ან სხვა საქმიანობის სახეები); მსესხებელთა კატეგორიები (ხელისუფლების ორგანოები, სახელმწიფო და არასახელმწიფო საწარმოები და ორგანიზაციები, კერძო პირები); მსესხებელთან ურთიერთობის ხასიათი (გრძელვადიანი და პარტნიორული ურთიერთობები ან ერთჯერადი საკრედიტო გარიგებები, დაკრედიტების შეთავსება სხვა სახის საბანკო მომსახურებასთან); სესხების სახეები და ოდენობა; სესხების მომსახურების სქემები; უზრუნველყოფის ფორმები და ა. შ.;

საკრედიტო პოლიტიკის მიზანია მოზიდული და საკუთარი სახსრების ხელსაყრელი დაბანდების პირობების შექმნა და ამით ბანკის სათანადო მომგებიანობის უზრუნველყოფა.

ამიტომ იმ ბანკებმა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებმა, რომლებსაც სურთ მუშაობა მცირე მეწარმეობის დაკრედიტების ბაზარზე, თავიდანვე უნდა შეიმუშაონ დაკრედიტების საერთო სისტემაში შემავალი ქვესისტემა - მცირე საწარმოებთან მუშაობის საკრედიტო პოლიტიკა.

მცირე საწარმოთა დაკრედიტების პროცესი მისთვის დამახასიათებელი თავისებურებების გამო განსხვავდება დიდი მსესხებლების დაკრედიტების პროცესისაგან. მაგალითად, მცირე საწარმოთა განაცხადების განხილვის და დაკრედიტების მიზანშეწონილობის შესახებ გადაწყვეტილების მიღების ეტაპზე საჭირო არ არის იმ პროცედურების გავლა, რომლებიც

აუცილებელია დიდი მსესხებლებისათვის.

მცირე საწარმოების დაკრედიტების ერთ-ერთი თავისებურებაა ისიც, რომ ბანკი აფასებს არა თითოეული მსესხებლის ხარისხს, არამედ მცირე საწარმოებისათვის გაცემული სესხების პორტფელის ხარისხს.

მსესხებლის ფინანსური მდგომარეობის შემოწმების ეტაპზე ბანკის თანამშრომელი მჭიდრო ურთიერთობას ამყარებს კლიენტთან და პირადად ნახულობს საწარმოს.

კრედიტის მომსახურების ეტაპზე პროცენტების, საკომისიოებისა და ძირითადი დავალიანების გადახდის კონტროლის პროცედურები ერთიანდება, რადგან, ჩვეულებრივ, კლიენტი ძირითად დავალიანებას ფარავს ყოველთვიურად, თანაბარი წილებით, პროცენტებთან და საკომისიოებთან ერთად.

მიმდინარე და შემდგომი კონტროლის ეტაპზე ტარდება საკრედიტო ხელშეკრულების მომსახურების ღონისძიებათა გეგმით გათვალისწინებული ღონისძიებები და მათი შესრულების კონტროლი.

მცირე საწარმოების დაკრედიტების ბაზარზე ძალიან ხელსაყრელი შეიძლება აღმოჩნდეს ახლად შექმნილი საწარმოების დაკრედიტება. მაგრამ ბანკები საკრედიტო ბაზრის ამ სეგმენტში უფრო ინტენსიურ მუშაობას დაიწყებენ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მომუშავე მცირე საწარმოების დაკრედიტების ბაზარი გაჯერებული და კონკურენტული იქნება.

ბევრი ბანკი ამუშავებს მცირე მეწარმეობის დაკრედიტების საგანგებო პროგრამებს. მაგრამ, როდესაც მცირე მეწარმეები ბანკში მიდიან, აწყდებიან პრობლემებს, რომლებიც ხელს უშლის მათ სესხის მიღებაში. ეს იმასთანაც არის დაკავშირებული, რომ საკრედიტო ორგანიზაციების ფინანსური სახსრები არ არის საკმარისი ეკონომიკის სუბიექტთა, მათ შორის მცირე საწარმოთა საკრედიტო საჭიროებების უზრუნველსაყოფად.

ქართული და უცხოელი ექსპერტების აზრით, საკრედიტო რისკი მცირე მეწარმეობის სფეროში მეტია, ხოლო მცირე საწარმოს არსებობის ვადა უფრო ხანმოკლეა, ვიდრე დიდი საწარმოებისა. ამ წინასწარ ცნობილი გარემოების გამო ბანკები მცირე საწარმოებს თვლიან ყველაზე სარისკო მსესხებლებად. მცირე საწარმოებთან მუშაობის დროს საკრედიტო რისკის იზრდება იმის გამო, რომ მათ უმრავლესობას არ გააჩნია ბანკებთან ურთიერთობის გამოცდილება და, შესაბამისად, არც საკრედიტო ბაზარზე იცნობენ.

მცირე საწარმო ხშირად იმის გამოც ითვ-



ლება არასაიმედო მსესხებლად, რომ საკმარისად არ აწვდის თავის საქმიანობას. ჩვეულებრივ, ის მოქმედებს ერთ ბაზარზე და ჰყავს ცოტა მომხმარებელი. ამ ვითარებაში საბაზრო პირობების გაუარესებამ ან თუნდაც ერთი კარგი მომხმარებლის დაკარგვამ მცირე საწარმო შეიძლება ჩააყენოს უკიდურესად რთულ ფინანსურ მდგომარეობაში. ეს გარემოება ყველაზე საშიშია იმ საწარმოებისათვის, რომლებიც რომელიმე დიდი საწარმოს მიმწოდებლები არიან.

სავარაუდო მსესხებლის კრედიტუნარიანობის ანალიზის დროს ბანკმა უნდა გაარკვიოს ფირმის ფინანსური მდგომარეობა. მცირე საწარმოების დაკრედიტების დროს ბანკებისათვის ამის გაკეთება ცოტა არ იყოს რთულია, რადგან, ჯერ ერთი, ბევრი მცირე საწარმო ახლად შექმნილია და არა აქვს საკრედიტო ისტორია, თანაც თითქმის ყველა საწარმო ხშირად ამახინჯებს თავის საბუღალტრო მონაცემებს „ხელსაყრელი“ დაბეგვრის გამო. მეორე, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, მცირე საწარმო ხანმოკლე დროით არსებობს, რაც საშუალებას არ აძლევს მას კარგი სახელი შეიქმნას საკრედიტო ბაზარზე.

დღეს მცირე მეწარმეობის დაკრედიტება შეტანილია სტანდარტული საბანკო საკრედიტო პროდუქტების სიაში. ქართული ბანკების ვებ გვერდები ყველას აცნობს სესხების მრავალრიცხოვან ვარიანტებსა და პირობებს მცირე საწარმოებისათვის. მიუხედავად ამისა, ასეთი სესხის მიღების მცდელობა ხშირად სესხზე უარის თქმით თავდება.

სესხის მიღების მნიშვნელოვანი პირობაა საწარმოს არსებობის „მისაღები“ ვადა. სხვადასხვა ბანკებში ეს ვადები სხვადასხვაა, მაგრამ ზოგადად საწარმო 36 თვე მაინც უნდა არსებობდეს. საწარმოს მიერ შექმნის საწყის ეტაპზე საბანკო სესხის მიღება საკმაოდ იშვიათი მოვლენაა საქართველოში. ბანკები ძალიან ერიდებიან ასეთი სესხების გაცემას, რადგან ამ შემთხვევაში კრედიტორების რისკები მკვეთრად იზრდება უკვე მოქმედი საწარმოების დაკრედიტებასთან შედარებით. ბანკები, რომლებიც მაინც აძლევს სესხებს დამწყებ საწარმოებს, ცდილობენ თავი დაიზღვიონ სესხის პროცენტის გაზრდით, სესხის დაფარვის ვადის შემცირებით და გარანტიის ან თავდების სახით კრედიტის უზრუნველყოფის მოთხოვნით.

მცირე და საშუალო მეწარმეობის მომსახურების ნიშაში ადგილის დასამკვიდრებლად პატარა ბანკებმა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებმა უნდა გამოიყენონ მსესხებელთა კრედიტუნარიანობის განსაზღვრის უკეთესი მეთოდები და მოდელები, მაგრამ მცირე ბანკებისათვის და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისთვის ეს ძვირი „სიამოვნებაა“.

ჩვენ გვჭირდება დაკრედიტების ახალი, განსხვავებული სქემები და ინსტრუმენტები და განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნების გამოცდილების გამოყენება.

დასკვნა

ამრიგად, დასკვნის სახით შეიძლება ითქვას, რომ ისეთი სუბიექტები, რომლებსაც შეუძლიათ მონაწილეობა მიიღონ მცირე საწარმოთა ინოვაციური სფეროს გაძლიერებაში, მაგრამ ამჟამად თითქმის არ არიან ჩართული ინოვაციურ პროცესში, არის საქართველოს კომერციული ბანკები და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები.

აუცილებელია გარკვეული შედეგების შემოღება იმ საკრედიტო დაწესებულებებისათვის, რომლებიც ზოგადად ინოვაციურ პროექტებს და კერძოდ, მცირე ბიზნესის ინოვაციურ პროექტებს აფინანსებენ.

ბანკებისათვის და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისთვის ზემოთაღნიშნული შედეგების დაწესების კრიტერიუმებია:

- ინოვაციური კლიენტებთან განხორციელებული ოპერაციების ასორტიმენტი;
- ინოვაციური კლიენტთა რაოდენობა;
- ყოველ ინოვაციურ მცირე საწარმოსთან ჩატარებული ოპერაციების რ-ბა;
- შესაბამისი ოპერაციების მოცულობა ფულადი გამოხატულებით;
- ინოვაციური მცირე საწარმოებთან ჩატარებული ოპერაციების ხვედრითი წილი ამ სახის ოპერაციების საერთო მოცულობაში.



გამოყენებული ლიტერატურა:

REFERENCES:

1. საქართველოს ეროვნული ბანკი
www.nbg.gov.ge;
 2. GSS კოდექსი: www.mygss.ge;
 3. საქართველოს კანონი “კომერციული
ბანკების საქმიანობის შესახებ”;
 4. საქართველოს კანონი “მიკროსაფინანს-
სო ორგანიზაციების შესახებ”.
1. National Bank of Georgia www.nbg.gov.ge;
 2. GSS Code: www.mygss.ge;
 3. Law of Georgia on “Activities of Commercial
Banks”;
 4. Law of Georgia on “Microfinance Organi-
zations”.

CREDIT POLICY OF COMMERCIAL BANKS AND MICROFINANCIAL ORGANIZATIONS FOR SMALL BUSINESSMEN

Summary

NIKOLOZ TATISHVILI

PhD student, GTU

E-mail: nika.tatishvili@gmail.com

The results of numerous scientific studies are evident in the role of small business roles.

Small business entrepreneurship in Georgia is a separate direction of banking activities, which is dictated by the fact that the characteristics of small business entrepreneurial activities determine the different conditions of the loan market, the peculiarity of the loan form and the methods, interacting with credit institutions.

Keywords: bank, microfinance organization, small enterprise