

ТИЖОРАТ БАНКЛАРИ КРЕДИТ РИСКЛАРИНИ БОШҚАРИШНИ МИНИМАЛЛАШТИРИШ ЙЎЛЛАРИ

Раззаков Талъат Нигматович

“Асакабанк” АЖ Таваккалчилик департаменти,

операцион таваккалчилик бўлими бошлиғи

Сўнгги пайтларда тижорат банклари ўртасида ички тизимларда “Рискларни бошқариш маданияти” концепциясига муайян ёндашувлар ишлаб чиқишга талаб ортиб бормоқда. Банклардаги рискларни бошқариш маданияти, бу фойдани кўпайтириш ва йўқотишларни минималлаштиришда банкни барча ходимлари томонидан рискларни бошқаришда ўз ҳиссаларини қўшишлари, рискка нисбатан эҳтиёткорлик билан муносабатда бўлишларидир.

Рискларни бошқариш маданияти - банкнинг барча даражадаги ходимлари томонидан биргаликда қўлланиладиган рискларни бошқаришдаги қадриятлар, эътиқодлар, тушунчалар ва билимлар мажмуидир.

Банк тизимида рискларни бошқариш маданиятини шакллантиришда ҳар бир ходим ўз ҳиссасини қўшиши ҳамда уни янада ривожлантириши ва такомиллаштирилишида, банкка янги қабул қилинаётган ходимларни рискка оид амалиётлар билан ишлайдиган банк бизнеси таркибий тузилмалари томонидан Рискларни бошқариш каби тренингларни ташкил этиш лозим.

Тренингни банкнинг таркибий тузилмаларида узоқ вақт фаолият юритган тажрибали ва банк фаолиятини мукаммал биладиган таркибдан иборат ходимлар томонидан ўтказилади. Тренинг ўтишда ҳар бир бўлинма учун КРІ яъни мотивация тизимини шакллантириш мақсадга мувофиқ бўлади.

Натижада, банкка ишга қабул қилинган ходимларни рискка оид тушунчалари пайдо бўлади, минимал билимлари шаклланишида туртки бўлади, ходимларни иш жараёнида санаб ўтилган рискларга рационал ёндашиши, улар бўйича минимал йўқотишлар қилишга ҳаракат қилинади, банкнинг потенциал rischi ва йўқотишлари камаяди.

Шу билан бирга кейинги таклифимиз, яъни Риск ва назоратни амалга оширишда ўзини ўзи баҳолаш (Risk and Control Self-Assessment) тамойилини шакллантириш ва банкнинг барча қатламдаги ходимларини рискка оид билимлар билан кўникмалар ҳосил қилиш ва такомиллаштириш, рискка оид ҳар хил триггерлар ва кейслар ечимини топиш, уларни аниқлаш, баҳолаш, минимум наф кўриш йўллари танлаш каби билимлар бериб бориш таклифидир.

Банк томонидан мижозларни, жисмоний шахслар ва тадбиркорлик субъектларига ажратиладиган кредит/қарз рискларини камайтириш, олдини олиш ва бошқаришни такомиллаштириш оқилона йўлдир.

Банклар мижозлар молиявий аҳволини, жамиятда тутган ўрнини таҳлил қилиб ўрганишади, лекин барибир кутилган ва кутилмаганда уларни молиявий аҳволи қийинлашади, ҳаттоки оғирлашади. Банклар томонидан мижозларнинг пул оқимларини ва молиявий аҳволини прогнозлаш, скоринг қилиш ва улар билан яқиндан ишлар олиб бориш, кредитларини қайтариш йўллариини излаб топишдан иборат. Шу йўللardan бири бу мижозларга хизмат кўрсатувчи офисларда ва филиалларда “бизнес инкубатор” ёки “бизнес акселератор”лик вазифасини бажариш аниқроғи, мижозларимизни кредит беришдан аввал тадбиркорлик ва бизнес асослари ҳамда уни амалиётда қўллаш усулларини ўргатишдир.

Банкда “Corporate social responsibility” яъни жамият олдида ижтимоий бурчимиз сифатида мижозлар молиявий саводхонлигини кўтариш, яхшилаш ва такомиллаштириш ҳам мижозимиз ҳам банкимиз учун манфаатли ҳолат. Кўпгина ҳамюртларимиз, жумладан аёллар ишсизликдан нимадир қилиш илинжида банкдан кредит олиб қайтара олмаслиги ёки хорижда ишлаб келиб ўз бизнесини очиш ниятида бўлганлари хорижда ўрганган кўрган бизнесини мамлакатга қайтиб келиб давом эттиришда ёки қўлларида сармоя етсада, тадбиркорлик ва бизнесга оид билим ёки керакли маблағ етмаслиги, бизнесни бошлашда иккиланишлар туфайли банк ёхуд солиқ мутахассисларига мурожаат қилишади. Шу билан бирга ота-онаси ёки яқинларининг касби, билими, илми ва тажрибасидан келиб чиққан ҳолда ундан фойдаланмаслик ҳолатларини кўриш мумкин. Банклар эса мижозни кредитга лаёқатлигини ўтган даврдаги фаолияти амалларидан келиб чиқиб, ўрганиб NPV, IRR ва PP кўрсаткичлари таҳлили билан башорат қилади. Лекин, NPL кўрсаткичи муаммоли активлар салмоғи ортиб боришини кўриш мумкин.

Банк тизимида кредит рисксини олдини олиш мақсадида бизнес бирликлар (филиаллар)да биринчидан, бизнес ва тадбиркорликка оид билимлар бериб ўз ходимларидан ташкил топган “бизнес инкубатор” ёки “акселератор”ларни ташкил этиш кейинчалик улар томонидан мижозларга қисқа муддатли тренинглар ташкил этиб, кредит ажратиш, иккинчи вариант, тайёр TOT - Training of trainers аутсорсинг хизматидан фойдаланиб мижозларни ўқитиш.

“Бизнес инкубатор” ёки “ бизнес акселератор”лар нималар билан шуғулланади:

жамият олдида ижтимоий бурч (Corporate social responsibility) сифатида ходимларни бизнес ва тадбиркорликни ривожлантириш курсларига ўқитилади. Тайёр мутахассислар эса мижозлари ва мижози бўлмаганларга ҳам бизнес ва тадбиркорликни юритишда тренинглар ташкил этадилар;

мижозлар орасидан назарий билим, ҳаётий тажриба ва олинган маълумотлар асосида шу билан бирга ота-онасининг ҳаётий фаолияти ёки иш тажрибасини давом эттиришга ундалади, унда бизнес ёки тадбиркорликни баҳолаш, бошқариш ва бошқаришга мойил бўлганларни аниқлаш ва танлашдан бошланади;

банк мутахассислари аҳолини даромадли соҳаларга шу жумладан, банкнинг депозитлари орқали ўз даромадларини қандай кўпайтиришлари, оилавий бюджетни шакллантириш ва юритиш, оилавий тадбиркорлик ва бизнесни бошлашлари, ўзлари биладиган машғулотлар билан шуғулланишлари, давлат ва корпоратив қимматли қоғозлардан ва валюта савдосидан қандай даромад олишлари мумкинлиги тўғрисида маълумот берадилар;

билим олишга, ҳунар ва касбни ўрганишга ҳамда уни янада такомиллаштиришга мотивация берадилар;

бизнес ёки тадбиркорликни бошқариш асосларини такомиллаштириш, молиявий бошқарув тизимини, рискларни баҳолаш ва уларни бошқариш, корхона баланси ва бухгалтерияси, миллий ва хорижий мижозлар билан ишлашни ўргатишади;

банк мутахассислари ментор ва каучер сифатида мижозларини бизнес юритишда ота-оналари бизнесини давом эттиришлари, оилавий бизнесни кейинги авлодга қандай беришлари, ўтказиш усуллари, бериш вақти ва кечинмалар ҳақида тасаввур ўйғотишади, бўлажак тадбиркорларга аввало ўз меҳнати учун ҳақ тўлашлари ҳақида маслаҳат ва кўрсатмалар беришади, B2B ва P2P ларни муваффақиятли олиб бориш, бизнес юритишда келишув ва музокаралар олиб бориш сирлари ва уларни амалиётда қўллаш;

тренингдан сўнг, тайёр тадбиркорликни ва бизнес субъектни давлат рўйхатидан ўтказиш, стейкхолдерлар билан мулоқотлар ўрнатиш ва ҳисоботдорлик, бизнес ва тадбиркорлик соҳасида бозор конъюктурасини ўрганиш устуворлиги, маркетинг изланишлар ўтказиш усуллари, тадқиқот олиб бориш сирларини ўргатилади;

бозор кўламини таҳлил қилиш турлари, улар асосида бизнес-режа тузиш, мижозлар ўзлари бизнес-режа ёзишлари қанчалик муҳимлигини ва тўғри эканлиги ҳақида тушунча бериш;

бизнес ва тадбиркорлик учун бизнесга ном қўйиш, яратиш ва танлашнинг аҳамияти, тадбиркорлик ва бизнес ҳаёти тушунчаси, йўқотишларни бартаф этиш ёки бизнесдаги барқарорликка эришиш тамойиллари “win-win” ҳолатлар келтириб чиқариш ва бренд яратиш;

солиқ ва солиққа оид масалалар, бюджет даромадлари, имтиёзлар ва преференциялар, субсидиялар ва грантлар каби тушунчаларга эга бўлиш;

ўз маблағлари, ҳамкорлик ва банк кредитлари ҳисобидан танланган бизнесни молиялаштириш, аккредитивлар, лизинг, лойиҳаларни молиялаштириш, қимматли қоғозлар, шерикчилик, кластер, бошқа сегментларга ва бирлашмаларга қўшилиш каби молиялаштириш усуллари бўйича батафсил билим улашиш;

муаммоли вақтларда ечим топиш, стресс ҳолатида иш юритиш ва юзага келишини олдини олиш, ўзига ишонч ўйғотиш каби ҳиссий туйғуларни бериш;

рақобат ва рақиблар, шериклик ва ишонч асосида яратилган бизнесни тарғиб қилиш;

экспорт салоҳиятини кенгайтириш йўллари, банклар орқали валюта операцияларини кенгайтиришни ўрганадилар;

ҳаттоки, банк мутахассислари мавжуд йирик мижозларини қимматли қоғозлар эмиссияси IPO, SPO, M&A (бирлашиш ва сотиб олиш) қилиш босқичларига қадар иштирок этишлари ҳам мумкин.

Банк “бизнес инкубатор” ёки “бизнес акселератор”лар томонидан танланган ва маъқулланган номзодларга лойиҳа ташаббускори сифатида бизнесни босқичма-босқич, улар даромад (фойда)га етгунга қадар ва эҳтимол катта бизнес тоифасига киргунигача мадад беришади.

Лойиҳа амалиётда қўлланилса, натижада банк кредит рискинни минималлаштиради, яхши қарздорлар тугаши олди олинади, банк хизматлари сифати янада мукамаллашади, мижозлар сегментацияси ва уларни бошқариш портфели сифати янада такомиллашади.