ნათუნა ბერიშვილი

ლიზინგის როლი საერთაშორისო ბიზნესის განვითარებაში

გამომცემლობა „უნივერსალი"
Publishing House "UNIVERSAL"
Tbilisi – თბილისი – 2015

წინამდებარე ნაშრომი წარმოადგენს მონოგრაფიულ კვლევას, მასში შესწავლილი და გაანალიზებულია საერთაშორისო ლიზინგის მდგომარეობა, განვითარების პერსპექტივები, ლიზინგურ მომსახურებაზე მოთხოვნა და შედგენილია ლიზინგის ბაზრის განვითარების პროგნოზი ვარიანტულ ჭრილში. მონოგრაფია განკუთვნილია ლიზინგის პრობლემებით დაინტერესებულ ყველა პირისათვის.

The present work is a monograph research and it analyses the condition of international leasing and the prospects of its development. Demand on leasing services has been studied and leasing market development has been compiled from the viewpoint of prognosis. The present monograph is designated for all those, interested in leasing issues.

რედაქტორი: *თამაზ ზუბიაშვილი,* ეკონომიკის დოქტორი, თსუ-ს ასოცირებული პროფესორი

Editor: *Tamaz ZubiaSvili,* Doctor of Economics, Tbilisi State University Associate Professor.

რეცენზენტები: *თეიმურაზ შენგელია,* ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, თსუ-ს პროფესორი
შოთა ვეშაპიძე, ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი,სტუ პროფესორი

Rewievers: Teimuraz Shengelia, Doctor of Economics, Professor of Tbilisi State University
Shota Veshapidze, Doctor of Economics, Professor of Tbi lisi State Technical University .

© ხ. ბერიშვილი, 2015

გამომცემლობა „უნივერსალი", 2015

თბილისი, 0179, ი. ვაჩნაძის გამზ. 19, ☎: 2 22 36 09, 5(99) 17 22 30
E-mail: universal@internet.ge

ISBN 978-9941-22-692-2

წინასიტყვაობა

საბაზრო ეკონომიკის ჩამოყალიბებისა და წარმოების მოძველებული მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის დაჩქარებული განახლების აუცილებლობის პირობებში განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს საერთაშორისო ლიზინგი, როგორც მეწარმეობის ფორმა, და ამავე დროს, როგრც საწარმოთა შეზღუდული რესურსების პირობებში მათი ახალი და უახლესი ტექნიკით გადაიარაღების საშუალება.

წარმოებას ყველა შესაძლებლობა აქვს (ნედლეული, კვალიფიციური კადრები და ა.შ) გამოუშვას იმპორტშემცველი პროდუქცია და არა მარტო დააკმაყოფილოს ადგილობრივი ბაზრის მოთხოვნა, არამედ აწარმოოს პროდუქციის ექსპორტიც. მაგრამ ასეთი კონკურენტუნარიანი პროდუქციის გამოსაშვებად საწარმოებს სჭირდებათ თანამედროვე წარმოების ტექნიკა და ტექნოლოგია, რომლის შეძენის ფინანსური სახსრები მათ ან მეტად შეზღუდული აქვთ, ან საერთოდ არა აქვთ.

ამ პრობლემის გადაჭრის ერთ-ერთი საშუალება, რომლის მეშვეობით შეიძლება მსხვილმასშტაბიანი ინვესტიციების განხორციელება კაპიტალურ აქტივებში, არის საზღვარგარეთ ფართოდ გამოყენებული ლიზინგი.

მსოფლიოში ამჟამად ლიზინგით ფინანსდება მოწყობილობაში ინვესტირებული სახსრების 30-35%. მატერიალური წარმოების დარგების ტექნიკა 75%-ით ამორტიზებულია და იგი გადაუდებელ განახლებას საჭიროებს. ცხადია, საწარმოებს ამ მიზნით ბანკებიდან სესხების აღებაც შეუძლიათ, მაგრამ ბანკები ხშირ შემთხვევაში თავს იკავებენ ეკონომიურად სუსტ საწარმოებზე სესხის გაცემისაგან და ამასთან მათგან თანადაფინანსებასაც ითხოვენ. ასეთი საწარმოებისთვის უფრო მისაღებია ტექნიკის ლი-

ზინგით მიღება, რომელიც მათ ბანკის სესხით შეძენასთან შედარებით 10%-ით იაფი დაუჯდებათ.

ყოველივე ზემოთ თქმულის მიუხედავად ლიზინგი საერთაშორისო ჯერ-ჯერობით სათანადოდ ვერ ვითარდება. ამას მრავალი სუბიექტური და ობიექტური მიზეზები აქვს. წინამდებარე ნაშრომის მეორე გამოცემაში წარმოდგენილია საერთაშორისო ლიზინგის განვითარების მდგომარეობა, პრობლემები და შემაფერხებელი მიზეზები და ლიზინგის განვითარების სამომავლო პერსპექტივები.

ს ა რ ჩ ე ვ ი

თავი I. ლიზინგის ორგანიზაციულ-ეკონომიკური საფუძვლები და რეგულირების საერთაშორისო ასპექტები 7

1.1. ლიზინგის ეკონომიკური როლი 7

1. 2. ლიზინგური გარიგებების საერთაშორისო ასპექტები 23

1.3 . მსოფლიო სამეურნეო კავშირების სისტემაში საერთაშორისო ლიზინგური ოპერაციების სამართლებრივი რეგულირება 35

1. 4. ლიზინგის საკანონმდებლო რეგულირება საქართველოში და საზღვარგარეთ 38

თავი II. საერთაშორისო ლიზინგი და მისი როლი თანამედროვე ბიზნესში 53

2.1. საერთაშორისო სალიზინგო ოპერაციები, როგორც დაკრედიტების თანამედროვე ფორმა 53

2.2 საერთაშორისო ლიზინგური ბიზნეს – საქმიანობის განვითარების ძირითადი წინაპირობები 61

2.3 საერთაშორისო ლიზინგის გარიგებათა საზღვარგარეთული გამოცდილება 64

2.4. საერთაშორისო ლიზინგის ეკონომიკური მექანიზმი 67

2.5 საერთაშორისო ლიზინგის განვითარების პერსპექტივები 69

თავი III. ლიზინგის განვითარება საერთაშორისო გამოცდილების კონტექსტში 78
3.1. ლიზინგის ბაზრის განვითარების საერთაშორისო გამოცდილება 78
3.2. ლიზინგის ბაზარი: საქონელბრუნვის მოცულობა, სტრუქტურა, განვითარების ტენდენციები 93
3.3. ლიზინგური კომპანია „თიბისი ლიზინგის" სალიზინგო-სავაჭრო გარიგებების ანალიზი და შეფასება 106
3.4. ლიზინგის ბაზრის სუბიექტები და მათი ურთიერთობის ეკონომიკური მექანიზმი 116

თავი IV. ლიზინგის განვითარების პერსპექტივები საქართველოში 129
4.1. ლიზინგის განვითარების ხელშემშლელი ფაქტორები და მათი აღმოფხვრის გზები 129
4.2. ლიზინგის განვითარების რეზერვები 139
4.3. ლიზინგის პოტენციური ბაზრის საქონელბრუნვის პროგნოზი საქართველოში 2020 წლამდე პერიოდისათვის (პესიმისტური, რეალისტური და ოპტიმისტური ვარიანტებით) 148

გამოყენებული ლიტერატურა 161

თავი I. ლიზინგის ორგანიზაციულ-ეკონომიკური საფუძვლები და რეგულირების საერთაშორისო ასპექტები

I. 1. ლიზინგის ეკონომიკური როლი

ლიზინგი არის ქონებრივი ურთიერთობა, რომელიც იწყება მაშინ, როდესაც ერთი იურიდიული ან ფიზიკური პირი (შემდეგში მას ვუწოდებთ ლიზინგის ობიექტის მიმღებს, მის მომხმარებელს) მიმართავს მეორე პირს, კერძოდ, ლიზინგურ კომპანიას (შემდეგში მას ვუწოდებთ ლიზინგის ობიექტის გამცემს) კომერციული წინადადებით, რომ ამ უკანასკნელმა შეიძინოს საჭირო კონკრეტული ქონება (საწარმოო შენობა, მანქანა-მოწყობილობა, აპარატურა, სატრანსპორტო საშუალება და სხვ.) და გადასცეს მას დროებით ფასიან სარგებლობაში[1].

ტერმინი "ლიზინგი" ინგლისური წარმოშობის სიტყვაა (Leasing) და პირდაპირი და ზუსტი თარგმანი მას არცერთ ენაზე არ მოეპოვება. გერმანელები მის სინონიმად იყენებენ Leasinger-trag-ს, რომელიც მხოლოდ საცხოვრებელი ბინის დაქირავების ერთ-ერთი სახეა, ფრანგები Credit-baul-ს, რომელიც მხოლოდ საფინანსო-საკრედიტო ორგანიზაციის მიერ პროფესიული მიზნებისათვის მოწყობილობის გაქირავებაა, ბელგიელები-Iocation-finance-ment-ს (ფინანსური არენდა), იტალიელები Operazioni di locazione finanziaria (ფინანსური არენდის ოპერაციები) და ა.შ. საქართველოში მის შესატყვისად იყენებენ ფინანსურ იჯარას, ძირითად შემთხვევებში კი ისევ ინგლისურენოვან ტერმინ ლიზინგს.

---

[1] Лизинг, под ред. А.М. Тавосиева и Н.Н. Коршунова, М., „ЮНИТИ" 2012, с. 59

მართალია ავსტრიელი მეცნიერი ვ. ხოიერის გამოკვლევებით ტერმინი „ლიზინგი“ მისი ეხლანდელი შინაარსობრივი დატვირთვით საქმიან სამეურნეო ბრუნვაში პირველად 1877 წელს გამოიყენეს, (როდესაც ამერიკულმა სატელეფონო კომპანია „ბელ“-მა დაიწყო ტელეფონის აპარატების გაცემა დროებით სარგებლობაში გარკვევული საარენდო საზღაურის ფასად), მაგრამ მისი არსებითი ელემენტები არენდული ურთიერთობების სახით მსოფლიოში უხსოვარი დროიდან იყო ცნობილი.

ძველი ცივილიზაციები სამეურნეო საქმიანობაში არენდას წარმატებით იყენებდნენ. არენდის ელემენტებია აღმოჩენილი (ინგლისელი მეცნიერი ტ. კლარკის მიერ) ჰამურაბის კანონებში, რომელიც შეიქმნა 1760 წელს ჩვენს წელთაღრიცხვამდე. დაახლოებით 2000 წელს ჩვენს წელთაღრიცხვამდე შუამდინარეთში შუმერები ახორციელებდნენ მიწის, პირუტყვის, წყლის, სასოფლო-სამეურნეო იარაღების არენდას. არენდული ურთიერთობები ბიბლიაშიც არის მოხსენიებული.

სხვა ცივილიზაციები, მაგალითად, ბერძნები, რომაელები, ეგვიპტელები არენდას თვლიდნენ მიწის, შინაური პირუტყვის, სასოფლო-სამეურნეო იარაღების შეძენის ერთადერთ შესაძლო გზად. XI საუკუნეში ნორმანდიელი გემთმფლობელები სავაჭრო და საომარი მიზნით, არენდით იძლეოდნენ გემებს თავისი ეკიპაჟით. გემები, ძირითადად გაიცემოდა ხანგრძლივვადიანი არენდით, რომელიც მათი სასიცოცხლო ციკლის ტოლი იყო.

არენდული ურთიერთობები რომის სამართალშიც არის აღწერილი. რომის იმპერატორი იუსტინიან I-ის მიერ შედგენილ „ინსტიტუციებში“ (483-365წწ.) ასახულია ლიზინგური ურთიერთობები. მათში განსაკუთრებით მეტი ყურადღება აქვს დათმობილი იმ არენდულ ურთიერთობებს, რომლებიც დაკავშირებული იყო სხვისი ნივთის და

მისი შემოსავლის მთელი სიცოცხლის მანძილზე სარგებლობასთან, მისი სამეურნეო გამოსადეგობისა და მთლიანობის შენარჩუნების პირობით. სწორედ რომის სამართლისათვის იყო ცნობილი ნივთის ფლობა მასზე საკუთრების უფლების გარეშე. იგივე შინაარსი აქვს ლიზინგსაც. ასე რომ, ლიზინგი „კარგად დავიწყებული ძველია".

საუკუნეების მანძილზე ლიზინგის ელემენტებს იყენებდნენ დიდ ბრიტანეთშიც, სადაც მის დასარეგულირებლად სპეციალური საკანონმდებლო აქტებიც იყო მიღებული. ლიზინგის მსგავს ოპერაციებს არეგულირებდა უელსის წესდება, რომელიც შეიქმნა 1284 წელს (statute of wales), რომლის თანახმად ლენდლორდებიდან მიწებს არენდით იღებდნენ ლიზგორდები მეტად მძიმე პირობებით (საარენდო გადასახდელის სიდიდეს საზღვრავდნენ მიწათმფლობელნი). სალიზინგო გარიგებების რიცხვი დიდ ბრიტანეთში კიდევ უფრო გაიზარდა მას შემდეგ, რაც იქ დაიწყო სამრეწველო წარმოების, სარკინიგზო ტრანსპორტის და ქვანახშირის ამოღების განვითარება. ეს მოხდა მე-XIX საუკუნის დასაწყისში. მას დაუკავშირდა ლიზინგურ გარიგებათა რიცხვის ზრდაც. ქვანახშირის შახტების მეპატრონეები მალე დარწმუნდნენ, რომ რკინიგზის ვაგონების ყიდვას მათ ერჩივნათ მათი 5-8 წლით არენდით აღება და შემდეგ ისევ მეპატრონისათვის დაბრუნება. ვაგონების მოფრთხილებისა და კარგად შენახვისათვის შახტების პატრონებს უფლება ეძლეოდათ არენდის ვადის გასვლის შემდეგ შეესყიდათ ისინი. წარმოიშვა რა ასეთი მოთხოვნა, გაჩნდნენ ფირმებიც, რომლებიც ყიდულობდნენ ვაგონებს შემდგომში მათი არენდით გაცემის მიზნით.

უმრავლესი ქვეყნებისათვის ლიზინგური ოპერაციების დაჩქარებული განვითარების ახალ ისტორიულ ეტაპად იქცა სპეციალიზებული ლიზინგური კომპანიების

გახსნა. მათი ძირითადი საქმიანობა იყო ლიზინგი. მსოფლიოში პირველი ასეთი ლიზინგური კომპანია იყო 1855 წლის 20 მარტს დიდ ბრიტანეთში დარეგისტრირებული „ბირმინგემ ვაგონ კომპანი". თავდაპირველად იგი დარეგისტრერირებული იყო ქვანახშირის გადასაზიდი ვაგონების, ლოკომოტივების, ხოლო შემედეგ მანქანა-მოწყობილობის გაქირავებაზე.

ასეთი სპეციალიზებული არენდული კომპანიები წარმოიშვნენ აშშ-იც. პერსონალური საკუთრების (ცხენებზე და ფურგონებზე) არენდის ხელშეკრულება აქ პირველად დარეგისტრირდა XIX საუკუნის დასაწყისში. მის განვითარებას შემდეგში აქაც, ისე როგორც ინგლისში, ხელი შეუწყო რკინიგზის ტრანსპორტის განვითარებამ. ამ დროიდან აშშ-ში დიდი გავრცელება ჰპოვა მანქანა-მოწყობილობის ნდობაზე დამყარებულმა (სატრასტო კომპანიები) გაქირავებამ. მისი ერთ-ერთი ვარიანტი იყო ე.წ. „ფილადელფია", რომელიც უფლებას აძლევდა არენდატორს ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგაც მონოპოლიურ ფლობაში ჰქონოდა და გამოეყენებინა მანქანა-მოწყობილობა. ასეთი სატრასტო შეთანხმებები გრძელდებოდა ხანგრძლივად. XX საუკუნის დასაწყისში სარკინიგზო პროფილის არენდული კომპანიები მიხვდნენ, რომ ტვირთის მეპატრონეებს უფრო აწყობდათ ვაგონების მოკლე ხნით დაქირავება და მათაც დაიწყეს ასეთი კონტრაქტების დადება, ვადის გასვლის შემდეგ მეპატრონეებზე ვაგონების უკან დაბრუნების პირობით. ასეთი არენდა საფუძვლად დაედო დღეს არსებულ ოპერატიული ლიზინგის წარმოშობას.

XX საუკუნის დასაწყისში ამერიკის მრეწველებმა, განსაკუთრებით კი მანქანათმშენებელი ქარხნების მეპატრონეებმა აღამოაჩინეს, რომ ისინი უფრო მეტ მანქანებს გაყიდიან, თუ მყიდველებს შესთავაზებენ განვადებით გა-

დახდის გრაფიკს, ანუ ლიზინგით დაფინანსებას, თანაც ამით ისინი იცავდნენ ამ მანქანებში ჩადებულ საკუთარი ტექნოლოგიის მონოპოლიური საკუთრების უფლებას. მაგალითად, აშშ-ის კომპანია „Hughes"-მა (რომელიც ინსტრუმენტებს ამზადებდა) თავისი სპეციალიზებული 11-წახნაგიანი ბურღის არენდის გაცემით შეინარჩუნა კონტროლი მის ფასებზე, კომპანია „U.S. shoe macheneru", რომელიც ამზადებდა ფეხსაცმელის შესაკერ მანქანებს მყიდველებთან ურთიერთობებში იყენებდა ისეთ შეთანხმებებს, რომლებიც კლიენტებს ხანგრძლივი ვადით აკავშირებდა მასთან და მის პროდუქციასთან. მხოლოდ შემდეგ, როცა აშშ-ში მიიღეს ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა, საწარმოთა მუშაობის ასეთ პრაქტიკას ბოლო მოეღო და მათ დაევალათ თავიანთი პროდუქცია (ამ კონკრეტულ შემთხვევაში მანქანები) თავისუფალ გაყიდვაში მოექციათ.

ამავე პერიოდში აშშ-ში მეტად განვითარდა სატრანსპორტო საშუალებებთან დაკავშირებული ლიზინგური ბიზნესი. XX საუკუნის 30-იან წლებში საავტომობილო მრეწველობის გიგანტურმა ფირმამ „ფორდმა" დაიწყო ავტომანქანების არენდით გაყიდვა. საერთოდ კი არენდული საავტომობილო ბიზნესი აშშ-ში წამოიწყო ვინმე ზ. ფრენკმა, სავაჭრო აგენტმა ჩიკაგოდან.

მეორე მსოფლიო ომის დროს ამერიკა აქტიურად იყენებდა ფიქსირებული რენტაბელობის კონტრაქტებს (cost plus contracts). ეს არენდული ბიზნესის განვითარებასაც აძლევდა სტიმულს. შემუშავებული იყო სამთავრობო პროგრამა, რომელიც დაკვეთებს აძლევდა ადგილობრივ მწარმოებლებს სამხედრო ტექნიკის წარმოებაზე (ეს ტექნიკა „Leind lease"-ს კონტრაქტით შემოდიოდა საბჭოთა კავშირში). მართალია ისინი ასეთი პროგრამით დიდ მოგე-

ბას არ იღებდნენ, მაგრამ პროდუქციის გასაღება გარანტირებული ჰქონდათ.

სხვათაშორის უნდა აღვნიშნოთ, რომ მიუხედავად არენდის საკმაოდ განვითარებისა, ამერიკის მოსახლეობა და ბიზნესმენები (აგრეთვე სენატის წარმომადგენლები) ერთხმად არ უჭერდნენ მხარს საბჭოთა კავშირისათვის და აგრეთვე სხვა ქვეყნებისათვის, კერძოდ ინგლისისთვის, საომარი ტექნიკის არენდით მიცემას და აშშ-ს მაშინდელ პრეზიდენტს ფრანკლინ რუზველტს დიდი მუშაობა დასჭირდა მათ დასათანხმებლად. ბოლოს, 1941 წლის 11 მარტს აშშ-ში მიღებული იქნა კანონი „ლენდ-ლიზის" შესახებ, რომელიც არეგულირებდა საბჭოთა კავშირის და აშშ-ს ლიზინგურ ურთიერთობებს შემდეგი პრინციპებიდან გამომდინარე[1]:

1. ომში განადგურებული ტექნიკა და სხვადასხვა მასალები არ ექვემდებარებოდა ანაზღაურებას;

2. ომის შემდეგ დარჩენილი სამხედრო ტექნიკა და საომარი მასალები რჩებოდა მიმღებ ქვეყანაში, მაგრამ აშშ იტოვებდა მისი უკან გამოთხოვის უფლებას;

3. ომის შემდეგ დარჩენილი ქონება, რომელიც გამოდგებოდა სამოქალაქო მიზნებისათვის ექვემდებარებოდა ანაზღაურებას (მთლიანად ან ნაწილობრივ), რისთვისაც აშშ იძლეოდა გრძელვადიან სესხს;

4. „ლენდ–ლიზის" კონტრაქტით შეკვეთილი საომარი ტექნიკა და მასალები, თუნდაც იგი აღარ ყოფილიყო საჭირო მის შემკვეთი ქვეყნისათვის, ექვემდებარებოდა მათი მხრიდან შესყიდვას (ასევე აშშ-ს გრძელვადიანი კრედიტით);

5. დასაშვები იყო აშშ-ს მხრიდან ამ ტიპის მომარაგებაზე უარის თქმა;

---

[1] Шервуд Р.Ф. Рузвельт, Гопкинс. Глазамы очевидца, М., 2008, с. 386

6. საომარი ტექნიკის და მასალების მიწოდების ვადად თავდაპირველად დადგენილი იყო 1943 წლის 30 ივნისი, შემდეგ კი იგი მუდმივად გრძელდებოდა (ომის დამთავრებამდე);

7. საბჭოთა კავშირს საომარი ტექნიკა, სამრეწველო მოწყობილობა, ავტომობილები და სურსათი მიეწოდებოდა უპროცენტო სესხის ანგარიშზე, რომლის გადახდა უნდა დაწყებულიყო ომის დამთავრებიდან მე-6 წელს.

შემდეგ წლებში აშშ-ში ფართოდ განვითარდა სპეციალიზებული ლიზინგური საქმიანობა. 1952 წლის სან-ფრანცისკოში ჰენრი შონფელდმა გახსნა სპეციალიზებული სალიზინგო აქციონერული საზოგადოება, რომელიც შემდეგ გადაკეთდა „იუნაიტედ ლიზინგ კორპორეიშნ"-ად, რომელმაც მრავალ ქვეყანაში (უპირველესად კანადაში 1959 წელს) გახსნა თავისი ფილიალები. ასე დაიწყო აშშ-ში საერთაშორისო ლიზინგის განვითარება.

1960 წლიდან კომერციულმა ბანკებმა დაიწყეს ლიზინგში მონაწილეობა. ამას ხელი შეუწყო აშშ-ს ფედერალური სარეზერვო სისტემის მმართველობითი საბჭოს გადაწყვეტილებამ, რომელმაც უფლება მისცა ბანკებს დაეფუძნებინათ შვილობილი კომპანიები მოწყობილობის (შემდეგ კი საერთოდ უძრავი ქონების) არენდით გასაცემად.

ამჟამად აშშ-ში ლიზინგური კომპანიები დასპეციალებული არიან მოწყობილობის ლიზინგზე, სატრანსპორტო საშუალებათა ლიზინგზე, კომპიუტერების ლიზინგზე და ა.შ. აშშ-ში (ვაშინგტონში, სან-ფრანცისკოში, ალექსანდრიაში, ჰატისტონში, ოკლენდში და არლინგტონში) შექმნილია ლიზინგური კომპანიების ასოციაციები. ავტოტრანსპორტის და მოწყობილობის ლიზინგი ძირითად შემთხვევაში არის ფინანსური, ე.ი. გაიცემა ხანგრძლივი ვადით და გამოსყიდვის უფლებით. ამერიკის ავტომობილე-

ბის ლიზინგის ასოციაციაში (ოფისით ვაშინგტონში) გაერთიანებული 20 ლიზინგური კომპანია წლიურად საშუალოდ 1764,6 მლნ დოლარის კონტრაქტებს ასრულებს. აქედან 1500,0 მლნ დოლარის კონტრაქტები ანუ 85% ხორციელდება ფინანსური ლიზინგით.

აშშ ლიზინგური კომპანიების ჩამონათვალში თავისი კონტრაქტების რაოდენობით (წელიწადში 41300 კონტრაქტი) და ლიზინგის ბრუნვით (16,8 მლრდ დოლარი) პირველ ადგილზე დგას კომპანია „Fe Capital". მის გარდა მთელი მსოფლიოს 50 უმსხვილეს ლიზინგურ კომპანიათა რიცხვში შედიან აგრეთვე აშშ-ს შემდეგი კომპანიები: „General Motors" (კონტრაქტების წლიური რაოდენობა 1999წელს 13631), კონტრაქტების ღირებულება 10363 მლნ. დოლარი), „IBM Credit Croup" (კონტრაქტების წლიური რაოდენობა 1999 წელს 7661 კონტრაქტების ღირებულება 4250 მლნ დოლარი), „Mercedes Benz" (კონტრაქტების რაოდენობა 5300, კონტრაქტების ღირებულება 2800 მლნ. დოლარი), „Credit Croup" (კონტრაქტების რაოდენობა 5300, კონტრაქტების ღირებულება 2145 მლნ დოლარი), „Caterpillar Finnancial Servises" (კონტრაქტების რაოდენობა 5300, კონტრაქტების ღირებულება 1876 მლნ დოლარი), „Bank Xerox" (კონტრაქტების რაოდენობა 3840, კონტრაქტების ღირებულება 1582 მლნ დოლარი), „Leasing Croup" (კონტრაქტების რაოდენობა 3694, კონტრაქტების ღირებულება 1040 მლნ დოლარი) და ა.შ.

ევროპაში ლიზინგი უფრო გვიან განვითარდა. იგი აქ აშშ-დან შემოვიდა. ყველაზე მეტად გავრცელდა თვითმფრინავების, გემების და მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგი. ეს უკანასკნელი ევროპაში სწრაფად და სტაბილურად ვითარდება. საერთოდ ევროპაში 2000-2014 წლებში ლი-

ზინგური ოპერაციების გარიგებების ღირებულება 3-ჯერ არის გაზრდილი (36,1 მლრდიდან 117, მლრდ. ევრომდე).

მანქანა-მოწყობილობის ევროპის ლიზინგის ბაზარზე ლიდერობს დიდი ბრიტანეთი. საკმაოდ განვითარებულია ავტოტრანსპორტის ლიზინგიც. ამ სფეროში ლიდერობს გერმანია და დიდი ბრიტანეთი. სატვირთო ავტომობილების ლიზინგში პირველ ადგილზეა დიდი ბრიტანეთი.

საფრანგეთში ლიზინგურმა კომპანიამ „სეპა-ფიტ"-მა 1957 წლიდან დაიწყო ფუნქციონირება, თუმცა პირველი კონტრაქტი 1961 წლის 22 თებერვალს განახორციელა.

გერმანიაში პირველი ლიზინგური კომპანია „დოიჩე ლიზინგ"-ი 1962 წლიდან ამოქმედდა. თავდაპირველად იგი მდებარეობდა დიუსელდორფში, შემდეგ კი ბინა დაიდო მაინის ფრანკფურტში (მისი ახალი სახელწოდებაა „დოიჩე ლიზინგ აგ"). გერმანიაში ლიზინგური ფირმების რაოდენობა 100-ზე მეტია.

იტალიაში პირველი ლიზინგური ფირმა შეიქმნა 1963 წელს. ამჟამად მარტო მსხვილი ლიზინგური ფირმების რიცხვი ამ ქვეყანაში 50-ს აჭარბებს.

ცალკე აღნიშვნის ღირსია აზიის ქვეყნების ლიზინგური ფირმების ისტორია. იაპონიაში პირველი ლიზინგური კომპანია შეიქმნა 1969 წელს. ამის მიუხედავად ამჟამად ამ ქვეყნის რამოდენიმე ლიზინგური ფირმა („Orix Corporation", „Japan Leasing Corporation", „Tokio Leasing Co", „Centure Leasing System" და სხვები) მსოფლიოს 50 მსხვილ ფირმათა რიცხვში შედიან. იაპონიაში ლიზინგური ფირმების ძირითადი დამფუძნებლები არიან ბანკები, სადაზღვევო კომპანიები და სავაჭრო კომპანიები. ამ საქმისადმი მათი ინტერესი იმაში გამოიხატება, რომ ლიზინგი იწვევს მათი ძირითადი საქმიანობის გამოცოცხლებას, აღმავლობას.

ლიზინგი, განსაკუთრებით კი მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგი, კარგადაა განვითარებული ავსტრალიაში, აფრიკაში (განსაკუთრებით სამხრეთ აფრიკაში, ნიგერიასა და მაროკოში) და სამხრეთ ამერიკაში. სამხრეთ ამერიკაში ლიზინგის ბაზარს ლიდერობს ბრაზილია. მეორე ადგილი უკავია კოლუმბიას, ხოლო მესამე-ჩილეს. სამხრეთ ამერიკის ქვეყნებში გემების არენდით გაცემა (განსაკუთრებით ჩილეში) უძველეს დროიდან იყო ცნობილი.

პოსტსოციალისტური ქვეყნებიდან, როგორც რუსეთში, ისე საქართველოში, ისტორიულად ცნობილია მიწის და ცოცხალი გამწევი პირუტყვის იჯარა. მან ფართო მასშტაბი მიიღო 1921-1923 წლებში – ახალი ეკონომიკური პოლიტიკის გატარებისას. ამ დროს არენდით გაიცემოდა მიწა, შენობები, მანქანები, მოწყობილობა, საწარმოები და სხვა. მისი მიზანი იყო ახალი საბჭოთა ქვეყნის აღორძინება. 1929-1930 წლებიდან იგი გაუქმდა და გლეხებს პირად სარგებლობაში არსებული მიწის იჯარით გაცემაც კი აეკრძალათ. ასე გაგრძელდა თითქმის საბჭოთა კავშირის დაშლამდე. 1988 წლის 7 აპრილს მიღებული იქნა სსრკ-ის კანონი „არენდის და საარენდო ურთიერთობების შესახებ". იგი ეხებოდა მთელ საბჭოთა კავშირს, მათ შორის საქართველოსაც. მაგრამ უნდა აღვნიშნოთ, რომ კანონმა ვერ იმუშავა, რადგან მისი განხორციელების მექანიზმი კანონში არ იყო გათვალისწინებული. ამიტომ ეს კანონი 1989 წლის ნოემბრის თვეში გაუქმდა. საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ უკვე ფართოდ დაიწყო არენდის განვითარება რუსეთშიც და სხვა პოსტსაბჭოთა ქვეყნებშიც.

ამრიგად, ლიზინგის წარმოშობის და განვითარების ისტორიის შესწავლა საშუალებას იძლევა დავასკვნათ, რომ მისი სხვადასხვა ორგანიზაციული ფირმების ფორმირება სხვადასხვა ქვეყნაში სხვადასხვა საზოგადოებრივ-ეკონომიკური სისტემების დროს ხდებოდა. ყველა შემ-

თხვევაში იგი კარგად იყო მორგებული მაშინდელ წარმოებით ურთიერთობებს და ხელს უწყობდა საწარმოო რესურსების უკეთ გამოყენებას, იმის მიუხედავად, თუ ვინ იყენებდა მას – მეპატრონე, როგორც კერძო მესაკუთრე, თუ მისი მოსარგებლე, როგორც არენდატორი (დამქირავებელი).

ლიზინგის ობიექტი შეიძლება იყოს სამეწარმეო საქმიანობისათვის საჭირო ნებისმიერი უძრავი და მოძრავი ქონება, გარდა იმ ქონებისა, რომელთა თავისუფალ ბრუნვაში მოქცევა საქართველოს კანონებით აკრძალულია და შეზღუდულია (მაგ. მიწა, ბუნებრივი სიმდიდრეები და სხვ.

ტრადიციულად ლიზინგის 2 ძირითადი ფორმაა ცნობილი: ოპერატიული და ფინანსური.[1]

ოპერატიულ ლიზინგს სერვისულ ლიზინგსაც (Operative or service Leasing) უწოდებენ. იგი გულისხმობს მრავალჯერადი მოხმარების ნივთის დროებით სარგებლობაში გადაცემას. ეს დრო ამ ნივთის ხანგამძლეობის ნორმატიულ ვადაზე ნაკლები უნდა იყოს. ოპერატიულ ლიზინგს შემდეგი თავისებურებები ახასიათებს:

– ლიზინგის ვადა ხანმოკლეა (3-5 წლამდე) და იგი ყოველთვის ლიზინგით აღებული ნივთის სრული ამორტიზაციის ვადაზე მნიშვნელოვნად ნაკლებია;

– ლიზინგური კომპანია ნივთის ერთჯერადი გაცემით ვერ ფარავს მასზე გაწეულ დანახარჯებს;

– ლიზინგის მიმღებს უფლება აქვს დაარღვიოს ხელშეკრულება ნებისმიერ დროს;

– ლიზინგით გადაცემული ნივთის დაკარგვის და გაფუჭების რისკი მთლიანად ლიზინგურ კომპანიაზეა;

---

[1] Лизинг. Экономические- правовые основы, под ред. Н.М. Коршунова, М., ЮНИТИ, 2012, с.88

– ლიზინგის ვადის გასვლის შემდეგ ლიზინგის მიმღებს შეუძლია დაუბრუნოს ნივთი ლიზინგურ კომპანიას, ან მოითხოვოს ვადის გაგრძელება.

ფინანსურ ლიზინგს ახასიათებს შემდეგი 3 ნიშანი:

– მასში მონაწილეობს სამი მხარე: ლიზინგის ობიექტის მწარმოებელი, ლიზინგური კომპანია და ლიზინგური ობიექტის მიმღები;

– ლიზინგის ვადა არის საკმაოდ ხანგრძლივი (5-დან 10 წლამდე) და ხშირად იგი უახლოვდება ლიზინგის ობიექტის სამსახურის ვადას ანუ მისი ამორტიზაციის მთელ ან თითქმის მთელ პერიოდს;

– ფინანსური ლიზინგის ხელშეკრულება ძირითადი ვადის განმავლობაში არ შეიძლება დაირღვეს;

– ლიზინგის ობიექტს აქვს მაღალი ღირებულება;

– ლიზინგის ვადის გასვლის შემდეგ, ლიზინგის ობიექტის მიმღებს შეუძლია შეისყიდოს ეს ობიექტი ნარჩენი ღირებულებით;

განასხვავებენ სრული ანაზღაურების (full-payout lease) და ნაწილობრივი ანაზღაურების (non full-payout lease) ლიზინგს. როგორც სახელწოდებები გვიჩვენებს პირველი სახის ლიზინგური ოპერაციის დროს ლიზინგური კომპანია ლიზინგის მიმღები ორგანიზაციიდან მისთვის გადახდილი სალიზინგო გადასახდელებით მთლიანად ფარავს ლიზინგის ობიექტზე გაწეულ ხარჯებს და ღებულობს მოგებასაც, მეორე შემთხვევაში კი მხოლოდ ნაწილობრივ. მისი მაგალითია ოპერატიული ლიზინგი. ამიტომ ასეთ დროს ერთი და იგივე ობიექტის ლიზინგი რამოდენიმეჯერ ხორციელდება. ფინანსური ლიზინგი კი ითვლება ხარჯების სრული დაფარვის (ანაზღაურების) ლიზინგად.

ფინანსური ლიზინგის ერთ-ერთი სახეა უკანდაბრუნებითი ლიზინგი (back to back lease ანდა lease-back). ასეთი ლიზინგის დროს ლიზინგის ობიექტის მწარმოებელი იმავე დროს მისი მიმღებიც არის. მისი სქემა ასეთია: საწარმო თავისი ქონების ნაწილს მიჰყიდის ლიზინგურ კომპანიას და ამით იუმჯობესებს თავის ფინანსურ მდგომარეობას. შემდეგ კი სდებს ლიზინგის ხელშეკრულებას იმავე ქონებაზე, იმის მითითებით, რომ ლიზინგის ვადის გასვლის შემდეგ იგი მას ისევ თვითონ იყიდის, ე.ი. უკან დაიბრუნებს. ასეთ ლიზინგურ ოპერაციაში მხოლოდ ორი მხარე მონაწილეობს: ლიზინგის ობიექტის მიმღები (ანუ ამ ობიექტის ყოფილი მფლობელი) და ლიზინგური კომპანია (ლიზინგური ობიექტის ახალი მფლობელი).

უკანდაბრუნებითი ლიზინგის შინაარსიდან გამომდინარე მას იყენებენ ფინანსურად გაჭირვებული ფირმები, რომელთაც ფულის დროებითი ნაკლებობა აქვთ და იძულებული არიან გაყიდონ თავისი წარმოების საშუალებები (მანქანები, მოწყობილობა და ა.შ.) ისე, რომ არ შეწყვიტონ მათი ექსპლუატაცია. ამას ისინი აღწევენ ამ საშუალებების გაყიდვის და მათზე ლიზინგის ერთდროული გაფორმებით.

არსებობს მოძრავი და უძრავი ქონების ლიზინგი. უძრავი ქონების ლიზინგის ობიექტებია საწარმოო შენობა-ნაგებობები, საწყობები, სავაჭრო და საკანტორე დანიშნულების შენობები, რომლებსაც ლიზინგური კომპანია ყიდულობს ლიზინგის ობიექტის მიმღებისათვის ან სპეციალურად უშენებს მათ მას. მოძრავი ქონების ლიზინგის დროს ლიზინგის ობიექტების როლში გამოდიან მანქანა-მოწყობილობები, დანადგარები, სატრანსპორტო საშუალებანი და სხვ.

არსებობს აგრეთვე სრული და წმინდა ლიზინგი. სრული ლიზინგის დროს (მას „სველ" ლიზინგსაც უწოდე-

ბენ) ლიზინგური კომპანიის მიერ გაწეულ დამატებით მომსახურების ხარჯებს თავის თავზე იღებს ლიზინგური კომპანია, წმინდა ლიზინგის დროს კი – ლიზინგის მიმღები.

პირველ შემთხვევაში ლიზინგურ ოპერაციას ეწოდება სრული მომსახურების ოპერაცია, მეორე შემთხვევაში კი ნაწილობრივი მომსახურების ოპერაცია.

ლიზინგის მხარეებს (სუბიექტები) შორის ურთიერთობების თავისებურებებიდან გამომდინარე განასხვავებენ პირდაპირ ლიზინგს (direct leasing) და ირიბ (არაპირდაპირ) ლიზინგს. პირდაპირი ლიზინგის დროს ლიზინგის ობიექტის მწარმოებელი, ანდა მისი მესაკუთრე უშუალოდ თვითონ გამოდის ლიზინგის გამცემის როლში და სალიზინგო გადასახადელსაც თვითონ იღებს. არაპირდაპირი ლიზინგის დროს კი, რომელსაც სუბლიზინგსაც უწოდებენ, ლიზინგურ ოპერაციაში ერთვება შუამავალი, რომელიც იღებს ქონებას ლიზინგით, მაგრამ მისი სარგებლობის უფლებას უთმობს მესამე პირს.

ლიზინგის ყველაზე რთული სახეა „ლევერაჯ-ლიზინგი", რომლის ძირითადი პირობა არის მსხვილი ლიზინგური ოპერაციის დასაფინანსებლად რამოდენიმე საკრედიტო ორგანიზაციის გაერთიანება. ასეთი სახის ლიზინგის დროს ლიზინგის ობიექტის როლში გამოდის არა ერთი მანქანა, არამედ მანქანათა პარკი, რკინიგზის შემადგენლობა, გემების არმადა და ა.შ. ლიზინგური კომპანია თავისი საკუთარი სახსრებიდან იხდის მხოლოდ მათი ღირებულების 20%-ს. დანარჩენს კი იგი სესხულობს საკრედიტო ორგანიზაციებისგან. ამის მიუხედავად ლიზინგური კომპანია საგადასახადო შეღავათს იღებს ლიზინგის ობიექტის სრულ ღირებულებაზე. სესხი იფარება სალიზინგო გადასახდელით. ლიზინგის ამ სახეს მეორენაირად უწოდებენ „ლიზინგი დამატებითი სახსრების მოზიდვით".

არსებობს ერთჯერადი და მრავალჯერადი ლიზინგიც. მრავალჯერად ლიზინგს განმეორებადს, რევოლვერსაც უწოდებენ. მისი არსი იმაშია, რომ პირველი ვადის გასვლის შემდეგ ლიზინგის ხელშეკრულება შეიძლება გაგრძელდეს.

არსებობს ე.წ. „ლიზინგის ხაზიც“. მას ლიზინგური კომპანიები უხსნიან ნდობით აღჭურვილ პირებს, რომელთაც ყოველ საჭირო შემთხვევაში აღარ სჭირდებათ ახალ-ახალი ლიზინგური ხელშეკრულებების დადება.

გეოგრაფიული ნიშნის მიხედვით არსებობს შიგა ლიზინგი და გარე ლიზინგი. (იგივე საერთაშორისო ლიზინგი) შიგა ლიზინგის დროს, მისი ყველა მონაწილე ერთი ქვეყნის წარმომადგენელია, გარე ლიზინგის დროს კი სხვადასხვა ქვეყნის. გარე ლიზინგის სახეებია ექსპორტული და იმპორტული ლიზინგი. ექსპორტული ლიზინგის დროს ლიზინგის ობიექტის მიმღები არის უცხო ქვეყნის სამეურნეო აგენტი, ხოლო იმპორტული ლიზინგის დროს უცხო ქვეყნის სამეურნეო აგენტი გვევლინება ლიზინგის ობიექტის გამცემის როლში.

სალიზინგო გადასახდელის საერთო სიდიდის მიხედვით ლიზინგური ოპერაციები ჯგუფდება: წვრილ, სტანდარტულ (საშუალო) და მსხვილ ოპერაციებად. წვრილი ლიზინგური გარიგებები 50000 დოლარის ფარგლებშია. წვრილი ლიზინგი ძირითადად ვრცელდება არასაწარმოო დანიშნულების ტექნიკაზე (კომპიუტერები, სატელეფონო სადგურები და სხვ.) სტანდარტული ლიზინგის კონტრაქტის ღირებულება 50000-დან 40 მლნ დოლარის ფარგლებშია, ხოლო მსხვილი ლიზინგური გარიგებები 40-50 მლნ დოლარის ფარგლებშია. საშუალო ლიზინგურ გარიგებებში ხვდება მინი-საცხობები, რძის პროდუქტების ქარხნები, საკონსერვო ქარხნები და სხვა, ხოლო მსხვილ

ლიზინგურ გარიგებებში – თვითმფრინავების, ელექტრო-სადგურების და სხვათა ლიზინგი.

და ბოლოს აუცილებელია ერთმანეთისაგან განვასხვავოთ კომერციული და კორპორაციული ლიზინგი. პირველ შემთხვევაში ლიზინგურ ოპერაციებს ასრულებს დამოუკიდებელი ლიზინგური კომპანია, ან ბანკი თავისი ლიზინგური ქვეგანაყოფით. მისგან განსხვავებით კორპორაციულ ლიზინგს ეწევიან კორპორაციები, მსხვილი სამრეწველო-საფინანსო ჯგუფები და სხვები, რომელთა მიერ ჩამოყალიბებულ ლიზინგურ კომპანიებს უპირველესად „შიდასაფირმო“ „შიდაკორპორაციული“ დანიშნულება აქვთ.

ქვეყნის ეკონომიკურ ცხოვრებაში ლიზინგის სოციალურ-ეკონომიკური როლი მნიშვნელოვნად დიდია. განსაკუთრებით ეს ეხება გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებს, რომლებიც განვითარებად ქვეყნებად ითვლებიან და რომელთაც ამ მიზეზით, ტექნიკის შესაძენად დიდი ინვესტიციების განხორციელება არ შეუძლიათ. ასეთ დროს, ლიზინგი გვევლინება მის სრულფასოვან ალტერნატივად. ლიზინგი, კერძოდ, ფინანსური ლიზინგი, სამეურნეო სუბიექტებს აძლევს ტექნიკა-ტექნოლოგიების განვადებით შეძენის საშუალებას, რომლის გარეშე არათუ ქვეყნის, არამედ მისი ცალკეული სუბიექტის კონკურენტუნარიანობა მსოფლიო ბაზარზე გამორიცხულია.

ლიზინგის ამ პოზიტიური თვისების გამო, მას წარმატებით იყენებენ საზღვარგარეთის ქვეყნები, ამასთან, არა მხოლოდ განვითარებადი, არამედ განვითარებული ქვეყნებიც კი.

1. 2. ლიზინგური გარიგებების საერთაშორისო ასპექტები

ზოგადად ლიზინგური გარიგება 3 სტადიისაგან შედგება:

პირველ სტადიაზე ლიზინგის ობიექტის პოტენციური მიმღები აცნობებს ლიზინგის ობიექტის გამცემს (ლიზინგურ კომპანიას), თუ მას კონკრეტულად რომელი მანქანა-მოწყობილობა ან სხვა ქონების შეძენა სჭირდება;

მეორე სტადიაზე ლიზინგური კომპანია ყიდულობს ამ მოწყობილობას მისი მწარმოებლისაგან, ანდა საბითუმო ბაზარზე და ხდება მისი მესაკუთრე;

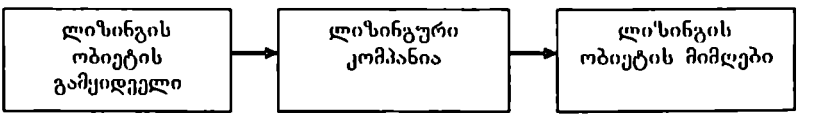
მესამე სტადიაზე ლიზინგური კომპანია ლიზინგის ობიექტს გადასცემს დროებით ფასიან სარგებლობაში მის შემკვეთს. ამ ოპერაციის შემდეგ შემკვეთი ხდება ლიზინგის ობიექტის მიმღები, მის მესაკუთრედ კი კვლავაც რჩება ლიზინგური კომპანია.

ამრიგად, შეიძლება ვთქვათ, რომ ლიზინგის, როგორც ეკონომიკური პროცესის სპეციფიკა იმაშია, რასაც მეცნიერებში კაპიტალი-საკუთრებისაგან კაპიტალი – ფუნქციის გამიჯვნას უწოდებენ. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ლიზინგის პროცესის ეკონომიკური შინაარსი იმაშია, რომ გარიგების ობიექტი ერთდროულად არის ლიზინგური კომპანიის საკუთრება და ლიზინგის მიმღების ფუნქციური კაპიტალის ნაწილი.

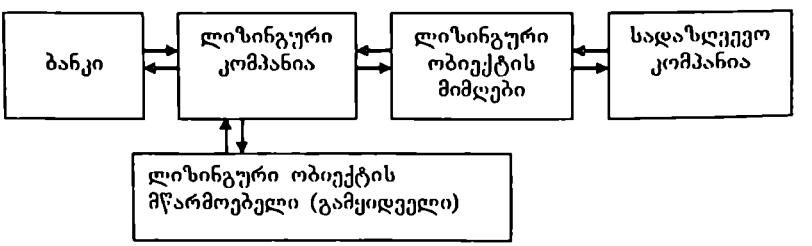
ლიზინგის ოპერაცია ორი ხელშეკრულების გაფორმებას მოითხოვს. პირველი ხელშეკრულება იდება ლიზინგის ობიექტის მწარმოებელსა და ლიზინგურ კომპანიას შორის. მეორე კი ლიზინგურ კომპანიასა და ლიზინგის ობიექტის მიმღებს შორის. პირველი არეგულირებს ლიზინგის ობიექტის ყიდვა-გაყიდვას, მეორე კი ლიზინგის ობიექტის დროებით ფასიან სარგებლობაში გადაცემას.

ლიზინგურ საქმიანობაში მთავარი სწორედ ეს უკანასკნელია (ყიდვა-გაყიდვის ურთიერთობა კი ასრულებს დამხმარე როლს). სწორედ ამიტომაც მას ლიზინგის ხელშეკრულება ეწოდება.

ლიზინგური ოპერაციის სტანდარტულ ვარიანტში სამი მხარე მონაწილეობს: ლიზინგის ობიექტის მიმღები, ლიზინგის ობიექტის მწარმოებელი (გამყიდველი) და ლიზინგური კომპანია (იხ. ნახ. 1) მაგრამ ხშირად ლიზინგურ ოპერაციაში ერთვება ბანკი, საიდანაც ლიზინგური კომპანია იღებს სესხს შეკვეთილი ლიზინგური ობიექტის შესაძენად და სადაზღვევო კომპანია, რომელიც აზღვევს ლიზინგურ გარიგებას რისკისგან. მაშინ ლიზინგური ოპერაციის სქემა რთულდება და იღებს ასეთ სახეს (იხ. ნახ. 2)



ნახ.1 ლიზინგური ოპერაციის სტანდარტული სქემა



ნახ. 2. ლიზინგური ოპერაციის რთული სქემა

ლიზინგით გაცემული ობიექტი ლიზინგური კომპანიის საკუთრებას წარმოადგენს. იგი მისი იურიდიული მესაკუთრეა და ეს გრძელდება მანამ, სანამ ლიზინგის მიმღები საბოლოოდ არ იყიდის მას მისგან. ამ მომენტის დადგომამდე ლიზინგმიმღები მხოლოდ ამ ობიექტის მოსარგებლეა და ისიც დროებით, ხელშეკრულების ვადის გასვლამდე. ამ უფლებისათვის ლიზინგის მიმღები ლიზინგურ კომპანიას უხდის სალიზინგო გადასახდელს, რომლითაც ხდება ლიზინგური კომპანიის ხარჯების ანაზღაურება და მოგების მიღება. ესე იგი, ლიზინგურ გარიგებაში ერთმანეთისაგან უნდა გავმიჯნოთ საკუთრების უფლების იურიდიული სტატუსი, რომელსაც ლიზინგური კომპანია ფლობს და ეკონომიკური სარგებლობის სტატუსი, რომელსაც ფლობს ობიექტის ლიზინგად ამღები საწარმო.

ლიზინგური ოპერაციის ძირითადი ელემენტებია: ლიზინგური გარიგების ობიექტი, ლიზინგური გარიგების სუბიექტები, ლიზინგის ვადა (ხელშეკრულების პერიოდი), ლიზინგური გადასახდელები და დამატებითი მომსახურება.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ლიზინგის ობიექტი შეიძლება იყოს ნებისმიერი მატერიალური ფასეულობა, რომელიც გამოიყენება სამეწარმეო საქმეში და რომელიც მთლიანად არ იხარჯება სამეწარმეო ციკლში.

ლიზინგის ობიექტები შეიძლება დავაჯგუფოდ აქტიური და პასიური ნიშნებით. აქტიურ ჯგუფში მოხვდება: ძალური მანქანები და დანადგარები, მუშა მანქანები და მოწყობილობა, გადამცემი მოწყობილობა, გამზომ-მარეგულირებელი ხელსაწყოები, გამოთვლითი ტექნიკა, სატრანსპორტო საშუალებები, საწარმოო ინსტრუმენტები, ხოლო პასიურ ჯგუფში – შენობები და ნაგებობები.[1]

[1] Горемыкин В.А. Лизинг. Учебник, М., „Дашков и К“ 2012, с. 34

ლიზინგის სუბიექტებად ითვლებიან ლიზინგის მონაწილეები: მათ შორის ლიზინგის ობიექტის გამცემი, მიმიღები და მწარმოებელი (გამყიდველი) – ძირითადი სუბიექტებია, ხოლო ბანკი და სადაზღვევო კომპანია – არაპირდაპირი სუბიექტები.

ლიზინგის ყველა სუბიექტს – ძირითადსაც და არაძირითადსაც თავისი ინტერესი აქვს: მაგალითად, ლიზინგის ობიექტის მწარმოებელი კომპანიის ინტერესებში შედის[1]: პროდუქციის (მაგ., მანქანა-მოწყობილობის) რეალიზაციის მოცულობის გაზრდა და შესაბამისად რენტაბელობის დონის ამაღლება, წარმოებულ პროდუქციაზე კონსტრუქციული დეფექტების ოპერატიული გამოვლენა-გამოსწორება, წარმოებული პროდუქციის მოდელების ხშირი ცვლა და ამ გზით კონურენტუნარიანობის ამაღლება და ა.შ. ლიზინგური კომპანიის (ანდა მისი დამფუძნებელი ბანკის) ინტერესებშია: საკომისიო გასამრჯელო (სალიზინგო პროცენტის) სახით წმინდა შემოსავლის მიღება, ლიზინგის ობიექტების გასაღების ბაზრის გაფართოება, საკრედიტო პორტფელის მოცულობის გადიდება, ლიზინგის ობიექტის ლიკვიდურობის და დაცულობის უზრუნველყოფა და ა.შ. ლიზინგის ობიექტის მიმღების ინტერესებში კი შედის: ლიზინგის მეშვეობით საჭირო ძირითად საშუალებათა ოპერატიული შეძენა გადასახდელის განვადებით, ლიზინგზე არსებულ საგადასახადო შეღავათების გზით სახსრების ეკონომია, საკუთარ სასტარტო კაპიტალის საჭიროების შემცირება, საგადასახადო დანახარჯების შემცირება, წარმოებულ ერთეულ პროდუქციაზე დანახარჯების შემცირება, წარმოების ტექნიკური გადაიარაღება და კონკურენტუნარიანობის ამაღლება, პროდუქ-

[1] Лизинг, под ред. А.М. Тавасиева, Н.М. Коршунова, М., ЮНИТИ, 2012, с. 82-83

ციის წარმოების მასშტაბების გაფართოება და ა.შ. და ბოლოს, სადაზღვევო კომპანიის ინტერესებშია სადაზღვევო პრემიის მიღება.

ლიზინგური ოპერაციის ერთ-ერთი ელემენტია ლიზინგის ვადაც. ლიზინგის ვადა ეს არის ლიზინგის ხელშეკრულების მოქმედების პერიოდი. ლიზინგი ვადის განსაზღვრისას მხარეები მხედველობაში იღებენ:

ა) ლიზინგის ობიექტის სამსახურის ვადას (ლიზინგის ვადა არ შეიძლება აღემატებოდეს ლიზინგის ობიექტის შესაძლებელი ექსპლუატაციის ვადას. ლიზინგის ვადა ზოგიერთ ქვეყანაში კანონმდებლობით არის განსაზღვრული. მაგალითად, ავსტრიაში მის ქვედა ზღვრად დაწესებულია საამორტიზაციო პერიოდის 40%, ხოლო ზედა ზღვრად 90%);

ბ) ლიზინგის ობიექტის ამორტიზაციის პერიოდს, რომელსაც აწესებენ სამთავრობო ორგანოები. ფინანსური ლიზინგის დროს ამორტიზაციის პერიოდი ემთხვევა ლიზინგის პერიოდს (ვადას);

გ) ლიზინგის ობიექტთან შედარებით უფრო წარმადი და უფრო იაფი ანალოგების წარმოშობის ფაქტორს (ამ ფაქტორს განსაკუთრებით დიდი მნიშვნელობა აქვს მრეწველობის იმ ქვედარგებში, სადაც პროდუქციის განახლება ხდება მეტად მოკლე ვადებში, მაგ., ელექტროტექნიკური მრეწველობა);

დ) ინფლაციას და მის დინამიკას (თუ ქვეყანაში მაღალია ინფლაციის დონე და მისი დინამიკაც სწაფად ზრდადია, მაშინ ლიზინგის ობიექტის გამცემი თავს შეიკავებს ლიზინგის ხელშეკრულების დადებისაგან, რადგანაც ხანგრძლივ პერიოდში მისაღები ფიქსირებული სალიზინგო გადასახდელები მას დააზარალებს. თუ ქვეყანაში ფასების შემცირებას აქვს ადგილი და ეს პროცესი პერმანენ-

ტულია, მაშინ ლიზინგური კომპანიები ასეთი გარიგებებისაგან დიდად მოგებული რჩებიან);

ე) სასესხო კაპიტალის ბაზრის კონიუნქტურა და მისი განვითარების ტენდენცია (რადგან ლიზინგური კომპანიები თავიანთ ოპერაციებს უმეტესწილად ბანკის კრედიტებით ახორციელებენ, ამიტომ სასესხო კაპიტალის (კრედიტების) პროცენტების სიდიდე და მათი დინამიკა დიდ გავლენას ახდენს ლიზინგური გარიგების ხანგრძლივობაზე.

ლიზინგური ოპერაციის ელემენტებს შორის ყველაზე მნიშვნელოვანი არის სალიზინგო გადასახდელების თანხის გაანგარიშება. მასზე მოქმედებს ლიზინგის ობიექტის ღირებულებაც, ბანკიდან მის შესაძენად აღებული სესხი და მისი სარგებელიც (პროცენტი), ლიზინგის ობიექტის მიმღებისათვის გაწეული დამატებითი მომსახურებაც, ლიზინგის ვადაც და სხვა. სალიზინგო გადასახდელის გაანგარიშების ტიპური მეთოდიკა (რეკომენდაციები) უმრავლეს ქვეყნებშია შექმნილი, მათ შორის რუსეთშიც. საქართველოში ასეთი მეთოდიკა ჯერჯერობით არ არსებობს.

რაც შეეხება ლიზინგური ოპერაციის ისეთ ელემენტს, როგორიც არის დამატებითი მომსახურება, აქ იგულისხმება ის მომსახურება, რომელსაც ლიზინგური კომპანია გაუწევს ლიზინგის ობიექტის მიმღებს მისი გადაცემის შემდეგ. ეს მომსახურება შეიძლება დაიყოს 2 ჯგუფად:

1. ტექნიკური მომსახურება, რომელშიც შევა ლიზინგის ობიექტის ტრანსპორტირება ადგილამდე, მისი მონტაჟი, მიმდინარე რემონტი და სხვ.

2. საკონსულტაციო მომსახურება, რომელშიც იგულისხმება ლიზინგის ობიექტის მიმღებისათვის კონსულ-

ტაციების მიცემა (მაგალითად, ლიზინგის დაბეგვრის საკითხებზე და სხვ.)

ლიზინგის არსის შესახებ სპეციალისტთა ერთი ნაწილი ფიქრობს, რომ იგი არის ეკონომიკური და სამართლებრივ ურთიერთობათა სისტემა და მას წარმოადგენს №3 ნახაზზე მოცემული სქემით (მაგ., ვ.ა. გორემიკინი)[1], მეორე ნაწილი კი უარყოფს მას და ამტკიცებს, რომ ეკონომიკურ და სამართლებრივ ურთიერთობათა დაჯამება ერთ ერთობლიობაში არ შეიძლება (ა. ტავასიევა, ნ. კორშუნოვა)[2]. გამოდის რომ მსოფლიოში ლიზინგის ფართო გავრცელების მიუხედავად მეცნიერთა შორის მასზე ცალსახა აზრი მაინც არ არსებობს. მეტიც, მეცნიერთა ერთი ნაწილი მას აიგივებს კომერციულ კრედიტთან და არენდასთან, მეორე ნაწილი კი სრულად აბათილებს ამ მოსაზრებებს.[3] (ა. კულიკოვი, ა. ტავასიევა და სხვები), რასაც ჩვენც ვეთანხმებით. ლიზინგს მართალია აქვს მსგავსება, როგორც ერთთან, ისე მეორესთან, მაგრამ მსგავსება არ ნიშნავს იდენტურობას. მათ შორის არსებობს არსებითი განსხვავებები. მაგალითად, კომერციული კრედიტისაგან ლიზინგს ანსხვავებენ შემდეგი ნიშნები.[4]

1. კომერციული კრედიტი გულისხმობს სავაჭრო და საკრედიტო გარიგებების ურთიერთკავშირს. სავაჭრო გარიგების დამთავრება ემთხვევა საკრედიტო გარიგების დაწყებას, რომელიც თავის მხრივ დამთავრდება მაშინ,

---

[1] Горемыкин В.А. Лизинг, учебник, М., 2012, ЮНИТИ с. 29.

[2] Лизинг под ред. А.М., Тавасиева, Н.М Коршунова. М., ЮНИТИ, 2011, с.65

[3] Куликов А.Г. Стратегия инвестиционного прорыва и развитие лизинга в Росии, М., Наука, 2011, с. 37.

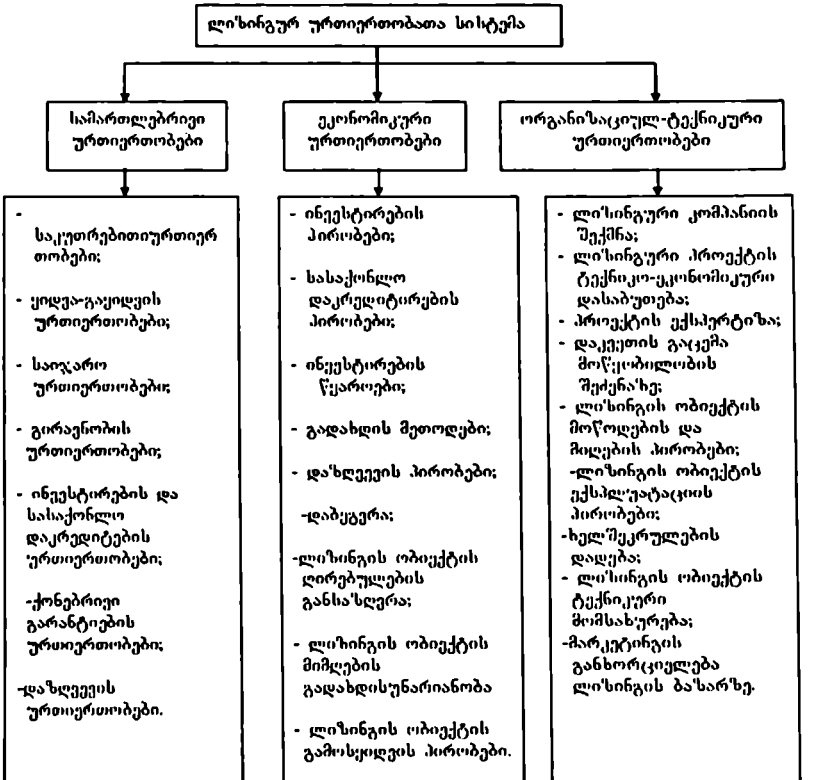
Банковская система России. Настольная книга банкира, 3-й том, М., „Дека", 2013, с. 25

[4] Лизинг, под. ред. А.М. Тавасиева, Н. М. Коршунова, М.. ЮНИТИ, 2012, с. 84-85

როდესაც მსესხებელი საწარმო დაფარავს თავის საკრედიტო დავალიანებას;

ლიზინგური ოპერაცია ნაწილობრივ ეფუძნება გარიგებას. ლიზინგის ობიექტის მიმღები ყოველთვის არ ცდილობს მის საკუთრებაში შეძენას, მაშინ, როდესაც კომერციული კრედიტის მიმღების მიზანი არის კრედიტით ნაყიდი საქონლის მის საკუთრებაში გადასვლა.

2. კომერციული კრედიტის ობიექტები არის შრომის საგნები და საშუალებები, ლიზინგის ობიექტები კი მხოლოდ შრომის საშუალებებია;



ნახ.3. ლიზინგი როგორც ეკონომიკურ-სამართლებრივ ურთიერთობათა სისტემა

3. კომერციული კრედიტი მოკლევადიანია, ლიზინგი კი საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი.

ლიზინგი არ არის არც არენდის იდენტური. ამას ასე ასაბუთებენ რუსი მეცნიერები ა. ტოვასიევა და ნ. კორშუნოვა[1]:

1. არენდაში მონაწილეობს ორი სუბიექტი, არენდის გამცემი და არენდატორი. პირველი მეორეს არენდით აძლევს ქონებას, (როგორც წესი, საკუთარ ქონებას) დროებით ფასიან მფლობელობაში და სარგებლობაში. არენდის გამცემი არენდატორისაგან იღებს საარენდო გადასახდელს, რომლითაც ფარავს თავის ხარჯებს და იღებს მოგებასაც. ამრიგად, არენდა ყოველთვის უნდა გავიგოთ როგორც ზემოაღნიშნული ორი სუბიქტის ურთიერთობა. რაც შეეხება ლიზინგს, მისი კლასიკური ფორმა 3 სუბიექტის – ლიზინგის ობიექტის მწარმოებლის (გამყიდველის), ლიზინგური კომპანიის (ანუ ლიზინგის გამცემის) და ლიზინგის მიმღების – ურთიერთობას გულისხმობს. ამასთან ლიზინგის დროს ლიზინგური კომპანია თავის ქონებას კი არ გასცემს ლიზინგით, არამედ ყიდულობს მას ლიზინგის მიმღების წინასწარი დაკვეთით.

2. არენდით შეიძლება გაიცეს ნებისმიერი ქონება. ლიზინგის საგანი კი არის მხოლოდ შრომის საშუალებები, რომლებიც გამოიყენება სამეწარმეო საქმიანობაში (გარდა მიწისა და ბუნებრივი სიმდიდრეებისა).

3. არენდის დროს არენდატორს კავშირი აქვს მხოლოდ ქონების არენდით გამცემთან და ყველა საკითხს ათანხმებს მასთან. ლიზინგის დროს კი ლიზინგის ობიექტის მიმღებს ლიზინგურ კომპანიასთან აქვს მხოლოდ ფინანსური კავშირი, ყველა დანარჩენ საკითხებში, მაგ., ლი-

[1] Лизинг, под ред. Тавасиева А.М., Коршунова Н.М. М., „ЮНИТИ“, 2012, с. 85-86.

ზინგის ობიექტის მოწოდება, ვადები, კომპლექსურობა, ექსპლუატაცია და ა.შ., იგი ურთიერთობას ამყარებს მის მწარმოებელთან.

4. არენდის დროს არენდის გამცემი პასუხს აგებს არენდატორის წინაშე არენდის ობიექტის (ქონების) არათავისდროულ მიწოდებაზე ან მიწოდებულის დეფექტებზე და ა.შ. ლიზინგის შემთხვევაში ლიზინგის ობიექტის მიწოდებაზე პასუხისმგებელია არა მისი მესაკუთრე, არამედ მისი მწარმოებელი, რომელიც სალიზინგო ხელშეკრულების მხარედაც კი არ ითვლება. განსხვავებით არენდისგან, რომლის დროსაც რისკი ეკისრება ქონების არენდით გამცემს, ლიზინგის დროს რისკს ეწევა ლიზინგის ობიეტის მიმღები და არა მისი გამცემი (ლიზინგური კომპანია).

იგივე აზრის არიან ქართველი მეცნიერები (ნ. ბაკაშვილი, პ. ჩაგელიშვილი დ. მესხიშვილი და სხვები).

მაგ.: ნ. ბაკაშვილის აზრით „ლიზინგი არ არის ქონების უბრალოდ არენდა, როცა მესაკუთრე ნებისმიერ მსურველებზე გასცემს იჯარით იმ ქონებას, რომელიც მის საკუთრებაშია. ლიზინგის დროს სალიზინგო კომპანია ლიზინგის საგანს, მაგალითად, მანქანა-მოწყობილობას ყიდულობს სპეციალური კლიენტებისათვის და გასცემს მხოლოდ მასზე“[1].

ამ განსხვავებაზე აღნიშნავს პ. ჩაგელიშვილიც. იგი წერს: „ჩვეულებრივ არენდულ ურთიერთობებში მოქმედებს ორი ეკონომიკური სუბიექტი: არენდის გამცემი და არენდის ამღები (არენდატორი). ლიზინგი კი მოიცავს მწარმოებელს, არენდგამცემს და არენდმიმღებს. მაშასა-

[1] ნ. ბაკაშვილი, დ. მესხიშვილი. რა უშლის ხელს ლიზინგის განვითარებას საქართველოში „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ №20, 2005 წ. გვ. 33

დამე, არენდის ორ სუბიექტს შორის ირთვება მესამე შუალედი სუბიექტი-ლიზინგური საწარმო"[1].

ამრიგად, ზემოთნათქვამი გვიდასტურებს, რომ ლიზინგი არც კომერციული კრედიტია და არც არენდა. იგი არის ხარისხობრივად განსხვავებული ეკონომიკური კატეგორია და აქვს თავისი სპეციფიკური შინაარსი.

ლიზინგს აქვს როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი მხარეები (მასზე მოქმედებს ინფლაცია, ლიზინგური ოპერაცია რთულია მასში მონაწილე სუბიექტთა სიმრავლის გამო, თუ ლიზინგის ობიექტი მორალურად გაცვთა, სალიზინგო გადასახდელის გადახდა მაინც გრძელდება ხელშეკრულების ვადის გასვლამდე და ა.შ.), მაგრამ მისი დადებითი მხარეები უფრო მეტია. კერძოდ:

1. ლიზინგი ჩვეულებრივი საბანკო დაკრედიტების ალტერნატივაა. ამასთან მას მასთან შედარებით აქვს უპირატესობები. მაგალითად, ბანკიდან გრძელვადიანი სესხის აღების დროს ბანკი მოითხოვს საწარმოს მხრიდან 15-20%-იან თანადაფინასებას, ლიზინგი კი იძლევა 100%-იან დაფინანსებას.

2. მცირე და საშუალო საწარმოები ბანკების თვალში მაინცდამაინც არ ითვლებიან პირველი კლასის მსესხებლებად, რადგანაც ძირითად შემთხვევებში არა აქვთ სახარბიელო საკრედიტო ისტორია. ამის გამო მათთვის უფრო ადვილია ლიზინგის კონტრაქტის გაფორმება, ვიდრე ბანკიდან სესხის აღება. ეს იმითაა განპირობებული, რომ ობიექტის ლიზინგით გაცემის შემთხვევაშიც კი ობიექტი რჩება ლიზინგური კომპანიის იურიდიულ საკუთრებაში და უკანასკნელს არ ეშინია მისი დაკარგვის. თუ მცირე ან საშუალო საწარმო დაარღვევს ლიზინგის პირობებს, ლი-

[1] პ. ჩაგელიშვილი, სამეურნეო ანგარიში, ლიზინგი, წარმოების რესტრუქტურიზაცია, თბ., „მერანი-3", 2005, გვ. 28.

ზინგურ კომპანიას შეუძლია მაშინვე უკან დაიბრუნოს იგი.

3. ლიზინგური ხელშეკრულება უფრო მოქნილია, ვიდრე საკრედიტო ხელშეკრულება. ეს უკანასკნელი მეტად მკაცრად განსაზღვრავს სესხის ამორტიზაციის პერიოდს და გადასახდელ თანხებს. ლიზინგის დროს კი სალიზინგო გადასახდელის თანხაც და გადახდის ვადაც ურთიერთშეთანხმებით განისაზღვრება. გადასახდელის განაკვეთი შეიძლება ფიქსირებულიც იყოს და მცურავიც. ხშირად გადახდა ლიზინგის ობიექტის მიღებისთანავე კი არ იწყება, არამედ მისი მეშვეობით შექმნილი პროდუქციის რეალიზაციის შემდეგ. ცხადია, ასეთი შეღავათიანი პირობები კლიენტებისათვის ლიზინგს უფრო მისაღებს ხდის;

4. ლიზინგის გადასახდელებით მცირდება საწარმოს ერთობლივი შემოსავალი და აქედან გამომდინარე, მისი დასაბეგრი მოგება. ესეც არის ლიზინგის დადებითი მხარე.

ყოველივე ამის მიუხედავად, როცა საწარმო აკეთებს არჩევანს კრედიტის აღებასა და ლიზინგს შორის, მან აუცილებლად უნდა აწონ-დაწონოს ორივე მათგანის შედეგები და ისე გააკეთოს არჩევანი. თუმცა, თუ საწარმო ახლად გახსნილია ან თუ იგი განიცდის ფინანსურ გაჭირვებას, მისთვის ძირითად საშუალებათა ლიზინგით შეძენას ალტერნატივა არა აქვს.

1.3. მსოფლიო სამეურნეო კავშირების სისტემაში საერთაშორისო ლიზინგური ოპერაციების სამართლებრივი რეგულირება

მსოფლიო პრაქტიკაში საერთაშორისო ლიზინგის სქემების რეალიზაცია მონაწილე სახელმწიფოების სამართლებრივი გარემოს თავისებურებათა გავლენის ქვეშ იმყოფება, რაც, თავის მხრივ, განისაზღვრება სამართლებრივი გარემოს ფაქტორთა სისტემით. ყველაზე ხშირად საერთაშორისო ლიზინგის სქემის მექანიზმი ეფუძნება ქვეყნის სამართალს, რომელიც არჩეულია ლიზინგის მხარეების მიერ რაიმე შეზღუდვების გარეშე ან გარიგების განხორციელებისას ან მხარეების შემდგომი შეთანხმების შედეგად. თუ ლიზინგის მიმცემი და ლიზინგის მიმღები მიეკუთვნებიან კონვენციის მონაწილე ქვეყნებს ან თუ ლიზინგის ხელშეკრულებები და ლიზინგის საგნის მიწოდებები რეგულირდებიან კონვენციის ერთ-ერთი მონაწილე ქვეყნის სამართლით, მაშინ საერთაშორისო ლიზინგის რეალიზაციის მექანიზმი – ოტავის უნიდრუას კონვენციის დებულებებით საერთაშორისო ფინანსური ლიზინგის შესახებ დებულებით რეგულირდება. იმ შემთხვევაში, როდესაც გარიგება არ რეგულირდება კონვენციით, ხოლო მხარეებმა ვერ განსაზღვრეს გამოსაყენებელი სამართალი, საერთაშორისო ლიზინგის სქემის მექანიზმი ეფუძნება ლიზინგის მიმცემი ქვეყნის სამართალს.

კონვენცია საერთაშორისო ფინანსური ლიზინგის შესახებ მუშავდებოდა 1974 წლიდან კერძო სამართლის უნიფიცირების საერთაშორისო ინსტიტუტის (UNIDROIT – უნიდრუა) ჩარჩოებში. კონვეციაზე მუშაობა საერთაშორისო ფინანსური ლიზინგის განხორციელების უნიფიცირებული წესების შექმნაზე გრძელდებოდა 10 წელზე მე-

ტი. კონცეფციის შემუშავების მიზეზი გახდა ტრადიციული იჯარიდან ფინანსური ლიზინგის ურთიერთობათა გამოყოფის, სამართლებრივი ნორმების განვითარებისა და ფინანსური ლიზინგის ხელშეკრულების დადებისას წარმოქმნილი ურთიერთობების შინაარსისადმი მათი ადაპტაციის აუცილებლობა. კონვენციის მიზანი მდგომარეობდა მოწყობილობის საერთაშორისო ფინანსურ ლიზინგთან მიმართებაში სამართლებრივი დაბრკოლებების აღმოფხვრასა და გარიგების მხარეების ინტერესებს შორის სამართლიანი წონასწორობის პირობების უზრუნველყოფაში. კონვენციამ საერთაშორისო ლიზინგი გახადა უფრო ხელმისაწვდომი, ჩამოაყალიბა რა განსაზღვრული ერთგვაროვანი ნორმები, რომლებიც მიეკუთვნებიან, პირველ რიგში, საერთაშორისო ფინანსური ლიზინგის სამოქალაქო-სამართლებრივ და სავაჭრო-სამართლევბრივ ასპექტებს.

კონვენციაში განსაზღვრულია საერთაშორისო ფინანსური ლიზინგის ნიშნები:

- ლიზინგის მიმღები განსაზღვრავს მოწყობილობას და ირჩევს მომწოდებელს;
- მოწყობილობას იძენს ლიზინგის მიმცემი ლიზინგის ხელშეკრულების შესაბამისად და მიმწოდებელი ინფორმირებულია ამის შესახებ;

  პერიოდული გადახდები, რომლებიც ექვემდებარებიან გადახდას ლიზინგის ხელშეკრულებით, გამოინგარიშება, კერძოდ, მოწყობილობის ღირებულების მთელი ან არსებული ნაწილის ამორტიზაციის გათვალისწინებით;

  ლიზინგის მიმცემისა და ლიზინგის მიმღების კომერციული საწარმოები არის განთავსებული სხვა-

დასხვა სახელმწიფოებში. ეს სახელმწიფოები, რომელშიც მიმწოდებელს აქვს თავისი კომერციული საწარმო, წარმოადგენენ მოლაპარაკებაში მონაწილე ქვეყნებს;

- მიწოდების ხელშეკრულება და ლიზინგის ხელშეკრულება რეგულირდება მოლაპარაკებაში მონაწილე ერთ-ერთი სახელმწიფოს სამართლით;
- კონვენციაში მიეთითება მხარის კომერციულ საწარმოზე, თუ მას აქვს ერთზე მეტი კომერციული საწარმო, ნიშნავს, რომ კომერციული საწარმო, ყველაზე მეტად არის დაკავშირებული ხელშეკრულებასთან და მის შესრულებასთან.

კონვენცია მიუთითებს, რომ ფინანსური ლიზინგის საგანი შეიძლება იყოს ნებისმიერი მოწყობილობა, გარდა იმისა, რომელიც გამოყენებულ უნდა იქნეს, ძირითადად, ლიზინგის მიმღების პირადი ან ოჯახური მიზნებისთვის.

რადგან საქართველოს კანონმდებლობა წინააღმდეგობაში არ მოდის კონვენციასთან, ამიტომ პრინციპული მიდგომა ხელშეკრულებებისადმი საერთაშორისო ფინანსური ლიზინგის შესახებ და საქართველოს შიდა ეკონომიკურ ბრუნვაში დადებული ხელშეკრულებებისადმი უნიფიცირებულია. ეს გარემოება მნიშვნელოვანია მეურნე სუბიექტების მიერ ლიზინგის სქემების გამოყენების პრაქტიკაში. მაგრამ არსებობს გარკვეული განსხვავება საქართველოს კანონმდებლობითა და კონვენციით ლიზინგის რეგულირებაში. მაგალითად, კონვენციის შესაბამისად ლიზინგის ხელშეკრულება, როგორც წესი, დადებულ უნდა იქნეს მოწყობილობის შეძენის მომენტისთვის, მაგრამ დაიშვება ლიზინგური ხელშეკრულების უფრო გვიან დადებაც. საქართველოს კანონმდებლობა ლიზინგის შესახებ ამ საკითხს არ განიხილავს.

1. 4. ლიზინგის საკანონმდებლო რეგულირება საქართველოში და საზღვარგარეთ

საქართველოში სალიზინგო საქმიანობას არეგულირებს საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი, საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ და საგადასახადო კოდექსი.

საქართველოს სამოქალაქო კოდექსიდან თავი მეოთხე- „ლიზინგი“- ხუთი მუხლი 576-580 (მუხლი 576 – ცნება. შინაარსი; მუხლი 577 – ლიზინგის ხელშეკრულების ფორმა, მუხლი 578- ლიზინგის გამცემის პასუხიმგებლობა; მუხლი 579- ლიზინგის მიმღების პასუხისმგებლობა, მუხლი 580-ლიზინგის მიმართ გამოყენებული სხვა წესები) დათმობილი აქვს ლიზინგს, თუმცა იქვე განსაზღვრულია, რომ დანარჩენი საკითხების რეგულირება მოხდება ქირავნობის ურთიერთობის მარეგულირებელი მუხლების შესაბამისად. მაგრამ აღსანიშნავია, რომ სალიზინგო საქმიანობა ბევრ ისეთ ნიუანსს შეიცავს, რომელიც ქირავნობას საერთოდ არ ახასიათებს. (თუნდაც ის, რომ ფინანსური ლიზინგის შემთხვევაში ხდება ლიზინგის ობიექტის საბოლოო გამოსყიდვა და საკუთრებაში გადაცემა).

საქართველოს საგადასახადო კოდექსში ლიზინგს დათმობილი აქვს ერთი მუხლი (მუხლი 21- ლიზინგი (ფინანსური იჯარა), რომელშიც განმარტებულია, თუ როდის ითვლება ლიზინგი ფინანსურ იჯარად. ამისათვის მასში ჩამოთვლილია 4 პირობა[1]: 1) იჯარის ვადის დასრულების შემდეგ გათვალისწინებულია ქონების საკუთრების უფლების გადაცემა ან იჯარის მიმღებს უფლება ექნება შეიძინოს ქონება ფიქსირებული ან იჯარის ხელშეკრულებით განსაზღვრული ფასით; 2) იჯარის ვადა აღემატება ძირი-

[1] საქართველოს საგადასახადო კოდექსი, თბ., 2013, გვ. 20

თად საშუალებათა ეკონომიკური სამსახურის ვადის 75%-ს; 3) იჯარით აღებული ქონების მოსალოდნელი ნარჩენი ღირებულება იჯარის ვადის დასრულებისას ამ ვადის დასაწყისში ქონების, საბაზრო ღირებულების 20 პროცენტზე ნაკლებია. 4) მინიმალური საიჯარო გადასახდელის მიმდინარე დისკონტირებული ღირებულება ლიზინგის (ფინანსური იჯარის) მთელი პერიოდისათვის ქონების საბაზრო ღირებულების 90 პროცენტია ან აღემატება მას.

თუ საქართველოს კანონმდებლობაში დაფიქსირებული ფინანსური ლიზინგის ამ პირობებს სხვა ქვეყნების პირობებს შევადარებთ, დავინახავთ მნიშვნელოვან განსხვავებებს. მაგალითად, ამერიკის კანონმდებლობის საფუძველზე ფინანსურ ლიზინგად ითვლება ის გარიგება, რომელიც ხასიათდება შემდეგი ნიშნებით:[1] სალიზინგო ხელშეკრულების პერიოდი არ აღემატება ლიზინგის ობიექტის სასიცოცხლო ციკლის 80%-ს, ლიზინგით გაცემულ ქონებაში ლიზინგგამცემმა უნდა ჩადოს მისი ღირებულების არანაკლებ 20%-ის ტოლი ინვესტიცია, ლიზინგის მიმღებს არა აქვს უფლება ლიზინგის ობიექტი გამოისყიდოს მის საბაზრო ღირებლებაზე ნაკლებ ფასში, ლიზინგის ვადის გასვლის შემდეგ ობიექტის ნარჩენი ღირებულება უნდა შეადგენდეს მისი საწყისი ღირებულების არანაკლებ 20%-ს, ლიზინგის გამცემი მთელ სალიზინგო პერიოდში უნდა იღებდეს დადებითი ფულის წმინდა ნაკადებს და მოგებას. როგორც ვხედავთ, განსხვავებები საკმაოდ დიდია. მაგალითად, საქართველოში ფინანსური ლიზინგის ვადა უნდა აღემატებოდეს ლიზინგის ობიექტის ეკონომიკური სამსახურის ვადის 75%, აშშ-ში მისი სასიცოცხლო პერიოდის 80%-ს, აშშ-ში ფინანსური ლიზინგის გამცემმა დამატებით უნდა განახორციელოს მისი ღირებულების 20%

[1] Лапигин Ю.Н. Лизинг, М., Академпроект, 2012, с. 37

ინვესტიცია, საქართველოში ლიზინგის გამცემს ეს აღარ მოეთხოვება და ა.შ. იაპონიაში ლიზინგის კანონმდებლობა ფინანსურ ლიზინგს იხილავს, როგორც გარიგებას, რომელიც უნდა აკმაყოფილებდეს სამ მოთხოვნას: 1. ლიზინგის ვადა მკაცრად უნდა იყოს განსაზღვრული; 2. სალიზინგო გადასახდელის საერთო თანხა ტოლი, ან თითქმის ტოლი უნდა იყოს ლიზინგის გამცემის მიერ ლიზინგის ობიექტზე გაწეული დანახარჯების (შეძენა, ტრანსპორტირება და ა.შ.); 3. ლიზინგის ხელშეკრულების მთელ პერიოდში ხელშეკრულების გაუქმება არ უნდა მოხდეს. ეს მოთხოვნებიც არ ემთხვევა საქართველოს მოთხოვნებს ფინანსური ლიზინგის მიმართ.

ინგლისში კონტრაქტი ითვლება ლიზინგად, თუ:

ა) მისი ვადა არ არის სალიზინგო ქონების ექსპლუატაციის ვადის 75%-ზე ნაკლები;

ბ) მასში გათვალისწინებულია კონტრაქტის ვადის განმავლობაში ლიზინგის ობიექტის ღირებულების სრული გადახდა;

გ) მასში გათვალისწინებულია შეღავათიან პირობებში ლიზინგის განახლების შესაძლებლობა და ა.შ.

ავსტრიაში სალიზინგო ხელშეკრულების ვადა უნდა ვარირებდეს ლიზინგის ობიექტის ეკონომიკური სამსახურის ვადის 40-80%-ის ფარგლებში, ლიზინგის ხელშეკრულების ვადის გაგრძელების შემთხვევაში პერიოდული გადასახდელები უნდა იყოს მინიმალური და ა.შ.

ბელგიაში კონტრაქტი ითვლება ლიზინგურად, თუ ლიზინგით მიღებული ქონება მხოლოდ პროფესიული მიზნებისთვისაა განკუთვნილი, თუ ლიზინგის ვადა არ აღემატება ლიზინგის ობიექტის ექსპლუატაციის ვადას, თუ ისეთი გადასახდელია დაწესებული, რომელიც ლიზინგის გამცემს აუნაზღაურებს ლიზინგის ობიექტზე გაწეულ ხარჯებს, თუ კონტრაქტში გათვალისწინებულია ლიზინ-

გის მიმღების უფლება ლიზინგით აღებული ობიექტის საბოლოოდ გამოსყიდვის შესახებ და ა.შ.

მეტად განსხვავებულია ლიზინგისადმი მოთხოვნები დსთ-ს ქვეყნებშიც. ამ ქვეყნებს შორის ლიზინგის კანონმდებლობა შექმნილია რუსეთში, ბელორუსიაში, უკრაინაში, მოლდავეთში, ყაზახეთში, აზერბაიჯანში, უზბეკეთში და საქართველოში. მათგან ლიზინგური ურთიერთობები განსაკუთრებით განვითარებულია რუსეთში, უკრაინაში და ბელორუსიაში. თუმცა ამ ქვეყნებშიც კი ლიზინგის შესახებ ერთიდაიგივე ნორმატიული დებულებები ერთმანეთისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავდებიან. მაგალითად, ბელორუსიაში ლიზინგის ობიექტი შეიძლება იყოს არამატერიალური აქტივები, რომლებიც რუსეთის და საქართველოს კანონმდებლობით არ შედის სალიზინგო ობიექტის ჩამონათვალში, უზბეკეთში და საქართველოში ქონება ლიზინგით შეიძლება გაიცეს მხოლოდ სამეწარმეო-საქმიანობისათვის, აზერბაიჯანში არ შეიძლება ერთი და იგივე პირი იყოს ლიზინგის ობიექტის მწარმოებელი და ლიზინგგამცემი, რუსეთის და საქართველოს სალიზინგო კანონმდებლობით კი ეს დასაშვებია და ა.შ.

როგორც ჩანს, სხვადასხვა ქვეყანა ლიზინგს, მათ შორის ფინანსურ ლიზინგს, სხვადასხვა მოთხოვნებს უყენებს. ასე უდგება ამ საკითხს საქართველოც. თუმცა, ჩვენ ვფიქრობთ, რომ ეს ხელს შეუშლის საერთაშორისო ლიზინგის განვითარებას საქართველოში, რადგან ის, რაც მისაღები იქნება საქართველოსათვის, შეიძლება მისაღები არ იყოს მეორე ქვეყნისათვის (მისი კანონმდებლობით).

არის მეორე და შეიძლება ითქვას უფრო მნიშვნელოვანი საკითხი. ეს არის ლიზინგის მარეგულირებელი საკანონმდებლო აქტების ურთიერთშეუსაბამობა. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, საქართველოში ლიზინგს სამი ნორმატიული დოკუმენტი არეგულირებს. არა თუ სასურ-

ველი, არამედ აუცილებელია, რომ მათში ლიზინგის არსი და მისდამი წაყენებული მოთხოვნები ერთნაირად აისახოს. ასეთ დროს, იმ 4 პირობის ნაცვლად (რომლიდან ერთ-ერთის დაცვის შემთხვევაში ლიზინგი ფინანსურ ლიზინგად ითვლება), რომელიც საქართველოს საგადასახადოს კოდექსშია მოცემული და რომლებზეც ჩვენ ზევით ვისაუბრეთ, საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ" იძლევა 6 პირობას, მასში ვკითხულობთ: „ხელშეკრულება ლიზინგის ხელშეკრულებად ჩაითვლება, თუ იგი ითვალისწინებს ერთ-ერთ შემდეგ პირობას":[1]

ა) ლიზინგის ხელშეკრულების ვადის გასვლისას მიმღები ხდება ლიზინგის საგნის მესაკუთრე, ისე რომ არ იხდის დამატებით თანხას ან ეს თანხა უმნიშვნელოა;

ბ) ლიზინგის ხელშეკრულების ვადა არსებითად უთანაბრდება ან მეტია ლიზინგის საგნის ეკონომიკური მომსახურების ვადაზე და მიმღები ხდება ლიზინგის საგნის მესაკუთრე უმნიშვნელო თანხის გადახდით;

გ) ლიზინგის ხელშეკრულების ვადა არსებითად უთანაბრდება ან მეტია ლიზინგის საგნის ეკონომიკური მომსახურების ვადაზე და მიმღებს არა აქვს უფლება შეწყვიტოს ლიზინგის ხელშეკრულება სულ ცოტა ლიზინგის საზღაურის სრულად გადახდის გარეშე;

დ) ლიზინგის ხელშეკრულებით განსაზღვრული ერთი ან რამდენიმე საწყისი ვადის გასვლისას მიმღები ვალდებულია გააგრძელოს ლიზინგი საგნის ეკონომიკური მომსახურების სრული ან არსებითად სრული ვადით ან იყიდოს ლიზინგის საგანი;

---

[1] საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ", თბ., 2013., გვ2.

ე) ლიზინგის ხელშეკრულებით განსაზღვრული ერთი ან რამდენიმე საწყისი ვადის გასვლისას მიმღებს უფლება აქვს გადაწყვიტოს გააგრძელებს თუ არა ლიზინგს ლიზინგის საგნის ეკონომიკური მომსახურების სრული ან არსებითად სრული ვადით დამატებითი თანხის გადახდის გარეშე ან ლიზინგის გაგრძელების მომენტისათვის ლიზინგის საგნის საბაზრო ფასზე მნიშვნელოვნად ნაკლები თანხის გადახდით;

ვ) ლიზინგის ხელშეკრულებით განსაზღვრული ერთი ან რამდენიმე საწყისი ვადის გასვლისას მიმღებს უფლება აქვს გადაწყვიტოს, გახდება თუ არა ლიზინგის საგნის მესაკუთრე დამატებითი თანხის გადახდის გარეშე ან მესაკუთრედ გახდომის მომენტისათვის ლიზინგის საგნის საბაზრო ფასზე მნიშვნელოვნად ნაკლები თანხის გადახდით.

ჩვენი ვარაუდით, ამ დოკუმენტში სალიზინგო ხელშეკრულების ეს პირობები, როგორც ჩანს ეხება ფინანსურ ლიზინგს (თუმცა იქ ეს მითითებული არ არის), რადგან ოპერატიულ ლიზინგს არ შეიძლება ასეთი პირობები ნარედგინოს. თუ ეს ფინანსური ლიზინგის პირობებია, მაშინ რატომაა ამ პირობებსა და საგადასახადო კოდექსში მოცემული პირობებს შორის განსხვავება? რომელია მათ შორის სარწმუნო: კანონში „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ მოცემული, თუ საქართველოს საგადასახადო კოდექსში მოცემული პირობები? როცა ქვეყნის შიგნით ერთი და იგივე საკითხის დასარეგულირებლად შექმნილ ორ დოკუმენტში ასეთი შეუსაბამობაა, ცხადია პირველ რიგში საჭიროა ეს შეუსაბამობა გასწორდეს. ამის გარდა, საჭიროა კანონში „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ ცალკე გამოიყოს ფინანსური ლიზინგი (რადგან არსებობს ოპერატიული ლიზინგიც), ანდა რუსე-

თის ანალოგიურად საქართველოს მთავრობამაც მიიღო ცალკე კანონი „ფინანსური ლიზინგის შესახებ“.

არასრულყოფილია და ჩასწორებას მოითხოვს თვით სამოქალაქო კოდექსის მეოთხე თავი. (თავი IV. ლიზინგი). მას ლიზინგი კი არა „ფინანსური ლიზინგი“ უნდა ეწოდოს, რადგან მისი 576-580 მუხლის შინაარსიდან ჩანს, რომ იგი ეხება ფინანსურ და არა ოპერატიულ ლიზინგს.

ამ ნაკლს მოკლებულია საქართველოს საგადასახადო კოდექსის 21-ე მუხლი – „ლიზინგი (ფინანსური იჯარა)“ როგორც სახელწოდებიდან ჩანს, მის ავტორებს ლიზინგში ფინანსური ლიზინგი აქვთ ნაგულისხმევი (თუმცა ისინი მას ფინანსურ იჯარად მოიხსენიებენ. ეს აადვილებს მის აღქმას და ოპერატიულ ლიზინგთან აღრევას არ აქვს ადგილი).

ამრიგად, ლიზინგის ნაწილში სრულყოფას საჭიროებს სამოქალაქო კოდექსის მეოთხე თავი და მთლიანად კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ ამის გარდა, თუ ამ საკითხში საქართველოს რუსეთს შევადარებთ მისაღებია კანონი „ფინანსური ლიზინგის შესახებ“, „სალიზინგო გადასახდელის გაანგარიშების ერთიანი მეთოდიკა“, კანონი „საერთაშორისო საფინანსო ლიზინგის უნიფიცირებულ წესებთან მისაერთებლად“ და სხვ.

ჩამოთვლილთაგან განსაკუთრებულ განმარტებას ეს უკანასკნელი მოითხოვს. ნაშრომის ამ პარაგრაფის დასაწყისში აღვნიშნეთ (ქვემოთ მასზე კიდევ გვექნება საუბარი), რომ მოთხოვნები საქართველოში ფინანსური ლიზინგის მიმართ განსხვავდება სხვა ქვეყნების მოთხოვნებისაგან. შეიძლება ითქვას, რომ ამ საკითხში ქვეყნები „სხვადასხვა ენაზე ლაპარაკობენ“. ასეთ დროს ლიზინგი მით უფრო ფინანსური ლიზინგი სცილდება ერთი ქვეყნის ფარგლებს. ლიზინგის მთელი რიგი ობიექტები – თვით-

მფრინავები, ახალი თაობის მანქანა-მოწყობილობა, კომპიუტერული ტექნიკა და ა.შ., საერთაშორისო ლიზინგურ ბრუნვაშია მოქცეული. განვითარებად ქვეყნებს სულ უფრო და უფრო სჭირდებათ მიიღონ ისინი ლიზინგით განვითარებული ქვეყნებიდან. ასეთ დროს, ლიზინგის კანონმდებლობა მათთან „სხვადასხვა ენაზეა დაწერილი". ასეთმა მდგომარეობამ კარგა ხნით შეაფერხა საერთაშორისო ლიზინგის განვითარება. მართალია ასეთი ოპერაციები სრულდებოდა, მაგრამ მთელი რიგი საკითხები იწვევდა დავას და მათ გადასაწყვეტად საჭირო ხდებოდა საერთაშორისო არბიტრაჟის ჩარევა. ამ საქმის მოგვარება ითავა კერძო სამართლის უნიფიკაციის საერთაშორისო ინსტიტუტმა (UNIDROIT – უნიდრუა) და 1974 წელს დაიწყო და 1988 წელს დაამთავრა კონვენციის – „საერთაშორისო ფინანსური ლიზინგის შესახებ" (შემოკლებით მას უნიდრუას კონვენციას უწოდებენ) შემუშავება. ამ კონვენციით მოხდა ლიზინგის ინტერნაციონალიზაცია და ლიზინგურ შეთანხმებათა პირობების და იურიდიული ცნებების უნიფიკაცია. მასში 55-მა ქვეყანამ მიიღო მონაწილეობა. ზემოაღნიშნული კონვენცია 3 თავისა და 25 მუხლისაგან შე - დგება. მის შესავალ ნაწილში სწორედ ის არის ნახსენები, თუ რატომ გახდა მისი მიღება საჭირო და რატომ დათანხმდა (და მონაწილეობა მიიღო) 55 ქვეყანა მისი შექმნის აუცილებლობაზე. კონვენციის პირველ თავში საერთო დებულებები და გამოყენების სფეროა აღწერილი, მეორე თავში მხარეების უფლებები და მოვალეობები, მესამე თავში კი – დასკვნითი დებულებები. კონვენცია ამოქმედდა 1995 წლიდან. გარდა იმ 55 ქვეყნისა, რომლებმაც მონწილეობა მიიღეს მის შექმნაში, მას შეუერთდნენ და მის ძირითად მოთხოვნებს ხელი მოაწერა ბელგიამ, ტანზანიამ, საფრანგეთმა, იტალიამ, უნგრეთმა, ფინეთმა, ჩეხეთმა, რუსეთმა და სხვებმა. ჩვენ ზევით აღვნიშნეთ, რომ რუ-

სეთმა სპეციალური კანონიც მიიღო უნიდრუას კონვენციასთან მიერთების შესახებ, რაც იმას ნიშნავს, რომ იგი შეასრულებს მის მოთხოვნებს.

საქართველოს ასეთი კანონი ჯერ არ მიუღია. ჩვენი აზრით საქართველოს მთავრობამ ასეთი კანონი აუცილებლად უნდა მიიღოს. იქამდის კი პირველ რიგში საბოლოოდ უნდა მოიწესრიგოს ლიზინგის საკითხებზე შექმნილი მთელი ეროვნული საკანონმდებლო აქტები. კარგი იქნება თუ ის კომისია, რომელიც მათ ჩასწორებაზე იმუშავებს, სახელმძღვანელოდ გამოიყენებს ზემოთდასახელებულ უნიდრუას კონვენციას.

ლიზინგური ურთიერთობები მოიცავს როგორც იურიდიულ, ისე ეკონომიკურ ურთიერთობებს. ქვეყნების ერთი ნაწილი მხარს უჭერს იურიდიულ ურთიერთობებს და, აქედან გამომდინარე, ლიზინგის ობიექტის მიმღების იურიდიულ მესაკუთრედ გახდომას, მეორე ნაწილი კი ეკონომიკურ ურთიერთობებს და ლიზინგის მიმღების ეკონომიკურ მესაკუთრედ (ეკონომიკურ მოსარგებლედ) გახდომას.

ქვეყნები, რომლებიც ლიზინგის მიმღების იურიდიულ მესაკუთრის სტატუსს უჭერენ მხარს რომანული სამართლის ქვეყნებად იწოდებიან. ის ქვეყნები, რომლებიც ეკონომიკური მოსარგებლეს სტატუსს უჭერენ მხარს – ანგლო-საქსური სამართლის ქვეყნებად.

ანგლო-საქსური სამართლის ქვეყნებს მიეკუთვნებიან დიდი ბრიტანეთი, ჰოლანდია, ირლანდია, შვეიცარია, გერმანია, ნიდერლანდები, და სხვები. მათი სალიზინგო კანონმდებლობა ლიზინგის ობიექტის ეკონომიკური ფლობის (ეკონომიკური სარგებლის) პრინციპზეა აგებული. ამ აზრს იზიარებს იაპონიაც. სხვათაშორის ეს აზრია გატარებული ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტებშიც („ბას"-ი).

რომანული სამართლის ქვეყნების რიცხვშია საფრანგეთი, იტალია, ესპანეთი და სხვები. ამ ქვეყნების კანონმდებლობის მიხედვით ლიზინგში მთავარია ის, რომ მისი მიმღები საბოლოო ჯამში უნდა გახდეს ლიზინგის ობიექტის მფლობელი, იმ ფასში, რომელი ფასიც ლიზინგის ხელშეკრულებაში დაფიქსირდა.

სათქმელია ისიც, რომ მსოფლიოში ერთი ქვეყნის ლიზინგის კანონმდებლობაც კი არ არის ცალსახა და მრავალ ქვეტექსტებს შეიცავს. მაგალითად, საფრანგეთის კანონმდებლობაში ცალკე ნორმატიული აქტებით რეგულირდება ოპერატიული ლიზინგი, ანუ ჩვეულებრივი არენდა და ცალკე – ფინანსური ლიზინგი, რომელიც უფლებას აძლევს ლიზინგის მიმღებს საბოლოოდ გამოისყიდოს ლიზინგის ობიექტი[1]. საფრანგეთის ერთი ნორმატიული აქტი უფლებას აძლევს მოწყობილობის მწარმოებლებს გამოვიდნენ ლიზინგის გამცემის რანგში, მეორე აქტი კი უკრძალავს მას ამ საქმიანობას და ა.შ.

მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში ლიზინგად სხვადასხვა ურთიერთობები მიიჩნევა. საქართველოს კანონით „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ" ლიზინგი არის ლიზინგის საგნის გამცემის მიერ ნასყიდობის ხელშეკრულების საფუძველზე ლიზინგის საგნის მესაკუთრისაგან ან მწარმოებლისაგან ლიზინგის საგნის შეძენა (ან მისი დამზადება) ლიზინგის საგნის მიმღებისათვის დროებით ფასიან სარგებლობაში გადაცემის მიზნით, მისი გამოსყიდვის უფლებით ან ვალდებულებით"[2]. კანონის ამ შინაარსით საქართველო ემხრობა მიმღების ხელში ლიზინგის ობიექტის იურიდიულ საკუთრებაში გადასვლას

---

[1] Андреев П.А., Паутин В.М. и др. Лизинг. М., „Приор", 2012, с. 42

[2] საქართველოს კანონი „სალიცენზიო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ", თბ., 2013, გვ1.

სალიზინგო ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ. ამავე დროს, საქართველოს საგადასახადო კოდექსის 21-ე მუხლის მე-6 პუნქტის მიხედვით ლიზინგის (ფინანსური იჯარის) ხელშეკრულების საფუძველზე გადაცემული ქონება ამ ხელშეკრულების მოქმედების პერიოდში უნდა აისახოს მისი მიმღების ბალანსზე, რაც მას საშუალებას მისცემს განახორციელოს ამ ქონებასთან დაკავშირებული საამორტიზაციო და ძირითადი საშუალებების რემონტის გამოქვითვის ხარჯები"[1]. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ამ დებულებით საქართველო იცავს ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტის მოთხოვნას, რომელიც როგორც აღვნიშნეთ, აგებულია არა ლიზინგის ობიექტის იურიდიული ფლობის, არამედ ეკონომიკური ფლობის პრინციპზე.

ესე იგი, საქართველოს ლიზინგის კანონმდებლობა ცალსახად არ იცავს ლიზინგის ობიექტის რომელიმე ერთიურიდიულ ან ეკონომიკურ – ფლობის პრინციპს. ერთ საკანონმდებლო აქტში, კერძოდ კანონში „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ" იგი იურიდიული ფლობის მომხრეა, ხოლო საგადასახადო კოდექსში (მუხლი 21- „ლიზინგი (ფინანსური იჯარა) – ეკონომიკური ფლობის მომხრე. ასეთი მიდგომით გამოდის, რომ საქართველო ლიზინგის მიმღებებს აძლევს უფლებას (ზოგიერთ საკანონმდებლო აქტით ავალებს კიდეც. მაგალითად, საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მუხლი 576, პუნქტი 3: „ლიზინგის ხელშეკრულებით ლიზინგის მიმღებს შეიძლება დაეკისროს ვალდებულება ან მიენიჭოს უფლება ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ იყიდოს ლიზინგის საგანი".) საბოლოოდ შეიძინოს იგი და თუ ეს მოთხოვნა ხელშეკრულებაში დაფიქსირდა, მაშინ ლიზინგის ობიექ-

[1] საქართველოს საგადასახადო კოდექსი, თბ., 2013, გვ 20.

ტის ბუღალტრული აღრიცხვა ხდება მისი მიმღების ბალანსზე (და არა გამცემის ბალანსზე). სწორედ ლიზინგის მიმღები იხდის და ახდენს ობიექტზე ამორტიზაციის დარიცხვასაც.

ლიზინგის საკითხში მსოფლიოს ქვეყნების ნაწილს (მაგ. შვედეთს, პორტუგალიას და სხვებს.) სპეციალური კანონები აქვთ შემუშავებული (მათ რიცხვშია საქართველოც, იმის მიუხედავად, რომ მისი ეს კანონმდებლობა არც სრულყოფილია და არც უნაკლო), მეორე ნაწილს მხოლოდ საკანონმდებლო აქტები აქვთ შემუშავებული, ხოლო მესამე ნაწილი ლიზინგურ ურთიერთობებს სამეწარმეო სამართლის აქტებით არეგულირებს. (მაგ., აშშ, გერმანია). ჩვენი აზრით, ლიზინგური ურთიერთობები მეტად რთულია და ამას აუცილებლად სპეციალური კანონმდებლობა სჭირდება. ამასთან ეს კანონმდებლობა უნდა იყოს სრულყოფილი, არ შეიცავდეს ურთიერთსაწინააღმდეგო ელემენტებს და შესაბამისობაში იყოს „უნიდრუას" კონვენციასთან.

საქართველოს ლიზინგური კანონმდებლობა ამ სრულყოფას მოკლებულია, რაც ბუნებრივია ხელს უშლის ქვეყანაში ლიზინგის ბაზრის სათანადო განვითარებას და სავაჭრო ურთიერთობების სათანადო რეგულირებას ლიზინგის ბაზარზე.

კონკურენტუნარიანობის ამაღლება გარკვეულ სფეროებში პროცესების გაუმჯობესებას გულისხმობს. ეს არის სოფლის მეურნეობის, წარმოების და სერვისის მომსახურების დარგები. იმისათვის, რომ ეს დარგები გაუმჯობესდეს, ფინანსებთან ხელმისაწვდომობა ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი საკითხია. სწორედ ამიტომ არის აუცილებელი ლიზინგის შესახებ კანონის შეცვლა. ალტერნატიული ფინანსური ინსტრუმენტების გარეშე ამ დარგე-

ბის განვითარება შეუძლებელია. ლიზინგი კი ამისთვის ძალიან კარგი საშუალებაა. ახალი კანონი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნის საუკეთესო პრაქტიკებს შეესაბამება და ამ დარგის სერიოზულ განვითარებას პროგნოზირებენ.

კომპანია "სოსიეტე ჟენერალის" ჯგუფში შემავალი, მსოფლიოში ცნობილი და ევროპაში ერთ-ერთი უმსხვილესი სალიზინგო კომპანია "SOGELEASE" რამდენიმე წლის წინ ქართული ბაზრით დაინტერესდა, თუმცა კანონმდებლობის გაცნობის შემდეგ მათ ამ ინიციატივაზე უარი თქვეს. ქართულ სალიზინგო კომპანიებში აცხადებენ, რომ რამდენიმე მსხვილ საერთაშორისო სალიზინგო კომპანიას თანამშრომლობა შესთავაზეს, თუმცა ასევე კანონმდებლობის გამო მათ ეს საკითხი არც განიხილეს. როგორც სპეციალისტები აცხადებენ, ახალი, საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისი კანონი ამ ბაზარზე უცხოური კომპანიების შემოსვლას ხელს შეუწყობს, ქართულ სალიზინგო კომპანიებს კი საშუალებას მისცემს, მანქანა-დანადგარების გლობალურ მწარმოებლებთან ურთიერთობები გააუმჯობესონ, დამატებითი თანხები მოიზიდონ, გაზარდონ თავიანთი პორტფელი დამატებითი კლიენტების ხარჯზე. ყოველივე ეს ბაზარზე კონკურენციას და სალიზინგო აქტივების ღირებულების გაიაფებას გამოიწვევს. ახალი კანონის ავტორები აცხადებენ, კანონის მიზანია, ლიზინგის დარგი თანაბარ პირობებში იყოს სხვა დარგებთან; ლიზინგის დაბეგვრა შეესაბამებოდეს მის ეკონომიკურ შინაარსს; მნიშვნელოვანია, ასევე, ლიზინგის კანონის (საგადასახადო კოდექსი და სამოქალაქო კოდექსი) გამჭვირვალობა, აღქმადობა და სიზუს-

ტე. მიუხედავად იმისა, რომ სამედიცინო კლინიკები ქონების გადასახადისგან გათავისუფლებულნი იყვნენ და კრედიტით აქტივის შეძენისას ქონების გადასახადს არ იხდიდნენ, ლიზინგით სამედიცინო აქტივის შეძენის შემთხვევაში, სალიზინგო კომპანიას ქონების გადასახადის დაფარვა უწევდათ. ახალი კანონით კი სამედიცინო აქტივზე სალიზინგო კომპანიას ქონების გადასახადი მოეხსნა. ქონების გადასახადისგან გათავისუფლებულები არიან, ასევე, სოფლის მეურნეობაში დასაქმებული ადამიანები. "სოფლის მეურნეობაში დასაქმებული პირი მისთვის საჭირო ინვენტარს ლიზინგით თუ აიღებს, ის ქონების გადასახადისგან გათავისუფლდება. ასეთ შემთხვევაში ქონების გადასახადი მოეხსნება ასევე სალიზინგო კომპანიას."

ახალი კანონის მიღებამდე სალიზინგო კომპანიას არ შეეძლო გამოეყენებინა 100%-იანი ამორტიზაცია, მაშინ, როცა ნებისმიერ სხვა სეგმენტზე მოქმედ ფირმას ჰქონდა ამის უფლება. შესაბამისად, სალიზინგოს გარდა სხვა ნებისმიერი კომპანია აქტივს, რომელსაც შეიძენდა, იმავე წელს 100%-ით ხარჯში ატარებდა და მოგების გადასახადი უმცირდებოდა. ამჟამად კი ლიზინგზე არსებული შეზღუდვა 100%-იანი ამორტიზაციის გამოყენებაზე გაუქმებულია; ძველი კანონით, კონტრაქტის შეწყვეტის შემთხვევაში, სალიზინგო კომპანიას უნდა გადაეხადა ამორტიზაციის ხარჯი და მოგება სხვაობით დაეკორექტირებინა. ამ ოპერაციის შედეგად კი ეფექტური მოგების გადასახადი 15%-ის ნაცვლად 40%-ს უტოლდებოდა. კანონში შესული ცვლილებების თანახმად, კონტრაქტის შეწყვეტის შემთხვევაში, ამორტიზაციის ახლიდან გადა-

ანგარიშება საჭირო არ არის. როგორც სპეციალისტები აცხადებენ, ეს სალიზინგო კომპანიებს სტიმულს მისცემს, მეწარმეებისთვის კი შეღავათიან პირობებს გამოიწვევს. ამ სიახლის შედეგად სალიზინგო კომპანია მეტ რისკებს იღებს და მაღალრისკიანი სეგმენტისთვის პროდუქტზე ხელმისაწვდომობა იზრდება; სალიზინგო კომპანიას უფლება არ ჰქონდა, უიმედო ვალებზე შექმნილი რეზერვები გამოექვითა, რის გამოც კომპანია იმ მოგებაზე, რომელიც არ მიუღია, მოგების გადასახადს იხდიდა. შედეგად, საკრედიტო რისკების გამო სალიზინგო მომსახურება ძვირადღირებული იყო და ლიზინგის მიმღებ პირს სალიზინგო კომპანია მაღალ შემოსავალს სთხოვდა. ახალი კანონით კი მათ რეზერვების გამოქვითვის უფლება მიეცათ. კანონში რამოდენიმე ცვლილება შევიდა. "საკანონმდებლო ცვლილებების შემდეგ, მოსალოდნელია ბაზრის განვითარება. ძველი კანონი არა თუ განვითარებას უწყობდა ხელს, არამედ, პირიქით, ამ სექტორის წინსვლას აფერხებდა.მოკლე ხანში აუცილებელია მუშაობის დაწყება იმის თაობაზე, რომ ლიზინგის შესახებ ცნობადობა გაიზარდოს. მნიშვნელოვანია პარტნიორების და კრედიტორების მოძებნა. ლიზინგის სექტორის განვითარება პირდაპირ კავშირშია ეკონომიკის წინსვლასთან. საერთაშორისო სტატისტიკით, იმ ქვეყნებში, სადაც ლიზინგის სექტორი წარმატებულად ფუნქციონირებს, უმუშევრობის დონე საკმაოდ დაბალია, ვიდრე იქ, სადაც ის განვითარების სტადიაშია. გამართული სალიზინგო სისტემა მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმატებულ საქმიანობასთან ასევე პირდაპირ კავშირშია.

თავი II
საერთაშორისო ლიზინგი და მისი როლი თანამედროვე ბიზნესში

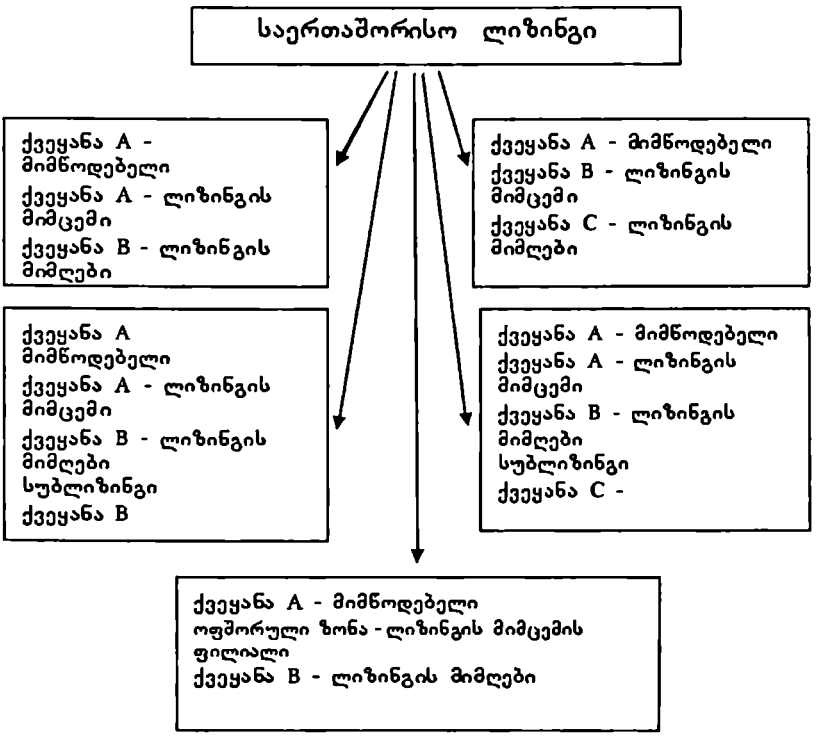
2.1. საერთაშორისო სალიზინგო ოპერაციები, როგორც დაკრედიტების თანამედროვე ფორმა

მსოფლიო გამოცდილება მოწმობს, რომ საერთაშორისო ბიზნეს- საქმიანობა წარმოადგენს ეკონომიკის განვითარების მნიშვნელოვან ფაქტორს. მიუხედავად მეურნე სუბიექტების გაზრდილი ინტერესისა ლიზინგისადმი, როგორც კაპიტალის განვითარების ამ საბაზრო ინსტრუმენტისადმი, ლიზინგური ბიზნესის განვითარება ქვეყანაში რამდენადმე ცალმხრივია, ხოლო საერთაშორისო ლიზინგის განვითარება – საკმაოდ შეზღუდულია. ამჟამად აშშ-ში ტერმინ „ლიზინგის“ ქვეშ იგულისხმება ხელშეკრულება, რომლის მიხედვითაც ერთი მხარე მფლობელობაში გადასცემს მეორე მხარეს ნივთს განსაზღვრული ვადით დადგენილ საფასურად, სხვადასხვა პირობებში მისი გამოყენების მიზნით. ლიტერატურაში ლიზინგს სრულად აიგივებენ გრძელვადიან იჯარასთან ან დაქირავებასთან დაკავშირებულ ან საიჯარო ურთიერთობებთან. ზოგჯერ ლიზინგურ სქემას განიხილავენ როგორც „კრედიტის უფულო ფორმას“ ან სამეწარმეო საქმიანობის დაკრედიტების ხერხს, განმარტავენ როგორც „წარმოების საშუალებათა ყიდვა – გაყიდვის ფარულ ფორმას“, სხვისი ქონების მართვის ფორმას მის მესაკუთრესთან“, „ქონებრივი ურთიერთობების ფორმას“ და სხვ. არსებობს საკმაოდ გავრცელებული აზრი იმის თაობაზე, რომ ლიზინგის გამოყენების უპირატესობები განისაზღვრება მხოლოდ სა-

გადასახადო სარგებელით და წარმოადგენს გადასახადით დაბეგვრის მინიმიზაციის გარკვეულ სქემას. თანამედროვე ლიზინგის პრობლემასთან მიმართებაში არსებულმა არაერთგვაროვნებამ მოითხოვა ლიზინგურ ბიზნეს – საქმიანობის რეალიზაციასთან დაკავშირებული თეორიული და მეთოდოლოგიური საკითხების ძირითად თეორიულ საფუძვლებზე შეჩერება. მსოფლიო პრაქტიკაში, ბიზნეს – საქმიანობას, რომელიც კლასიფიცირდება როგორც „ლიზინგი“, ხშირად გააჩნია თავისი ეროვნული თავისებურებები.

განვიხილავთ რა ლიზინგის ევოლუციას, ავღნიშნავთ, რომ მისი წარმოქმნა დაკავშირებულია ბაზარზე ახალი სუბიექტის – ფირმის წარმოქმნასთან, რომელიც სპეციალიზირებულია დროებით სარგებლობაში ქონების გადაცემაზე, რომელიც აძლევს მომხმარებელს დანაკლის კაპიტალს მომსახურების შედარებით ხანგრძლივი ვადით მისთვის საჭირო ქონების ყიდვის გზით. თანდათან ასეთი ფირმების ბიზნეს – საქმიანობა სცილდება ერთი ქვეყნის ჩარჩოებს – წარმოიქმნება ლიზინგის საერთაშორისო სქემები. თანამედროვე საერთაშორისო ლიზინგი წარმოადგენს ლიზინგის ფორმას, რომლის ფუნქციონირებაც დაკავშირებულია მსოფლიო სამეურნეო კავშირების გაფართოებასთან, მსოფლიო ინტეგრაციულ პროცესებთან, გლობალიზაციასთან, საერთაშორისო ბიზნესის აქტივიზაციასთან. ლიზინგური სქემა მიეკუთვნება საერთაშორისო ლიზინგის სქემას, თუ ლიზინგის მიმცემი (ლიზინგური კომპანია) (გამქირავებელი) და ლიზინგის მიმღები (მქირავებელი) წარმოადგენენ სხვადასხვა სახელმწიფოს რეზიდენტებს (ნახ. 4). მოცემულ შემთხვევაში მოწყობილობის მიმწოდებელი შეიძლება იყოს ნებისმიერი სახელ-

მწიფოს რეზიდენტი. საერთაშორისო ლიზინგის უფრო რთული გარიგებები შეიძლება მოიცავდნენ სხვადასხვა რაოდენობის ქვეყნებს. მაგრამ თუ სქემაში მონაწილეობს ფილიალი ან წარმომადგენლობა, მაშინ სუბიექტების ადგილსამყოფელი განისაზღვრება ძირითადი ორგანიზაციის იურიდიული პირის ქვეყნით.



ნახ. 4. საერთაშორისო ლიზინგის სქემების ვარიანტები

პირდაპირ საერთაშორისო ლიზინგს მიეკუთვნებიან სქემები, რომლებშიც მისი სუბიექტებიდან თუნდაც ერთი ანდა ყველა სუბიექტი წარმოადგენს სხვადასხვა ქვეყანას. არაპირდაპირ საერთაშორისო ლიზინგს კი – სქემები, რომლებშიც საერთაშორისო ლიზინგის სუბიექტები წარმოადგენენ ერთი ქვეყნის იურიდიულ პირებს, მაგრამ, ამასთანავე, ლიზინგის მიმცემის კაპიტალი ნაწილობრივ მიეკუთვნება უცხოურ ფირმებს. საერთაშორისო ლიზინგი შეიძლება იყოს:

- საექსპორტო;
- საინპორტო;
- ტრანზიტული.

საექსპორტო ლიზინგის სქემაში საზღვარგარეთის ქვეყანას წარმოადგენს ლიზინგის მიმღები ქვეყანა, და ლიზინგისათვის განკუთვნილი მოწყობილობა გააქვთ ქვეყნიდან საექსპორტო კონტრაქტის პირობებით. მსოფლიო პრაქტიკაში საექსპორტო ლიზინგის სქემების რეალიზაცია ხელს უწყობს მისი (ლიზინგის მიმღების) საექსპორტო პოტენციალის განმტკიცებასა და განვითარებას. საექსპორტო საერთაშორისო ლიზინგის სქემებს გააჩნიათ რიგი უდავო უპირატესობა საექსპორტო მიწოდებების წინაშე, რომლებიც ხორციელდება საერთაშორისო სავაჭრო კონტრაქტების ტრადიციული სქემით და, საბოლოო ჯამში, ხელს უწყობენ მსოფლიო ბაზრებზე საწარმოო დანიშნულების სამამულო პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის გაზრდას.

საინპორტო ლიზინგის სქემაში საზღვარგარეთის ქვეყანას წარმოადგენს ლიზინგის მიმცემი, და მოწყობილობა მიეწოდება ლიზინგის მიმღების ქვეყანას საინპორტო კონტრაქტის პირობებით. საინპორტო ლიზინგი სა-

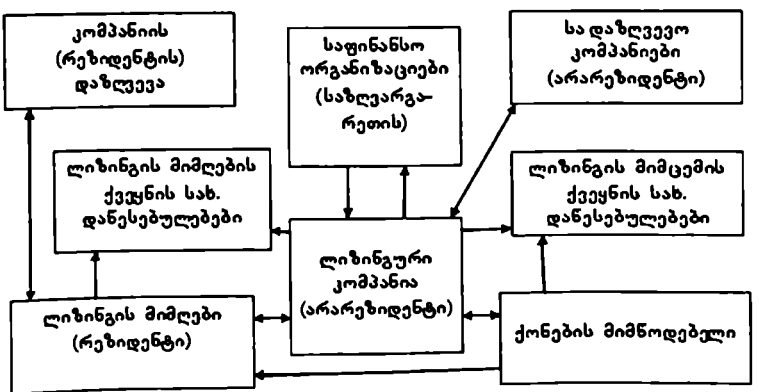
შუალებას გვაძლევს გამოვიყენოთ აუცილებელი ტექნოლოგიური მოწყობილობა, რომელიც შეძენილია უცხოელი ლიზინგის მიმცემის (ლიზინგური კომპანიის – არარეზიდენტის) მიერ საზღვარგარეთის მწარმოებლებისაგან ლიზინგის ხელშეკრულებით ლიზინგის მიმღებისთვის (რეზიდენტი-საწარმოსთვის) გადასაცემად. საქართველოს პრაქტიკაში საერთაშორისო საინპორტო ლიზინგის გარიგებები, როგორც წესი, ხორციელდება საქართველოს მთავრობის ან მსხვილი სტრუქტურების (მაგალითად, ბანკების) გარანტიით. დაზღვევას ახორციელებენ სამამულო სადაზღვევო კომპანიები საზღვარგარეთის სადაზღვევო კომპანიებში ხელახალი დაზღვევით.

ტრანზიტორული ლიზინგის სქემაში ლიზინგის სუბიექტები – ლიზინგის მიმცემი, ლიზინგის მიმღები, ქონების მიმწოდებელი – სხვადასხვა ქვეყნის რეზიდენტებია.

საერთაშორისო სფეროში გამოიყენება სუბლიზინგური გარიგებები (doubl dipping). საქართველოს კანონმდებლობის შესაბამისად სუბლიზინგი – ეს ლიზინგის საგნის ქვექირის სახეა, რომლის დროს ლიზინგის მიმღები ლიზინგის ხელშეკრულებით მესამე პირებს (ლიზინგის მიმღებებს სუბლიზინგის ხელშეკრულებით) მფლობელობასა და სარგებლობაში გადასცემს გარკვეულ ფასად და სუბლიზინგის ხელშეკრულების პირობების შესაბამისად ქონებას, რომელიც ადრე მიღებულია ლიზინგის მიმცემისაგან ლიზინგის ხელშეკრულებით და რომელიც შეადგენს ლიზინგის საგანს. სუბლიზინგის არსი საერთაშორისო ლიზინგის პრაქტიკაში მდგომარეობს იმაში, რომ ლიზინგურმა კომპანიამ – რეზიდენტმა, მიიღო რა ქონება ლიზინგური კომპანიისაგან – არარეზიდენტისაგან საერთაშორისო საინპორტო ლიზინგის სქემით, გადასცემს ამ ქო-

ნებას ლიზინგური ხელშეკრულებით (სუბლიზინგის კონტრაქტი) საბოლოო მომხმარებელს. ასეთი სქემების ეფექტურობა განპირობებულია საგადასახადო სარგებელის კომბინაციის შესაძლებლობით ორ და მეტ ქვეყანაში, კერძოდ, იმ ქვეყნებში, სადაც გამოიყენება ლიზინგური ქონების ბალანსმფლობელის განსაზღვრის სხვადასხვა მეთოდი. არსებობს ინფორმაცია, რომ ზოგიერთი ლიზინგური კომპანია და ოფშორული ლიზინგური კომპანიები იყენებენ ლიზინგის სქემებს თავიანთი საინვესტიციო პროგრამების რეალიზაციის პირობების უზრუნველყოფისთვის. მაგრამ უკანასკნელ წლებში ასეთი გარიგებების რიცხვი საერთაშორისო პრაქტიკაში მკვეთრად მცირდება, რადგან საერთაშორისო კონტრაქტების შესრულებისას სახელმწიფო ორგანოები ცდილობენ გამორიცხონ მეურნე სუბიექტების მიერ ორმაგი გადასახადი-შეღავათების მიღების შესაძლებლობა.

საერთაშორისო ლიზინგის რეალიზაციისას ურთიერთობების პრინციპული სქემა მოყვანილია ნახ. 5-ზე.



ნახ. 5. საერთაშორისო ლიზინგის სუბიექტთა ურთიერთობების სქემა

ლიზინგური ვალდებულებების დაფარვა შეიძლება განხორციელდეს როგორც ფულადი, ისე სხვა ფორმით. მოწყობილობის ლიზინგის დროს განვითარებადი ქვეყნების მიერ ხშირად გამოიყენება კომპენსაციური ლიზინგი. ლიზინგის მიმცემის დავალიანება იფარება პროდუქციით, რომელიც მიიღება ლიზინგით მიღებული მოწყობილობის საშუალებით. ამ შემთხვევებში იწვევენ მესამე მხარეს, რომელიც დაკავებულია ამ საქონლის შემდგომი გაყიდვით. საერთაშორისო ლიზინგის წარმოქმნამ, ერთის მხრივ, გააფართოვა ლიზინგური სქემების სუბიექტთა რიცხვი, მათი ურთიერთობები და, საბოლოო ჯამში, გაართულა ლიზინგური ურთიერთობების მთელი სისტემა, ხოლო, მეორეს მხრივ კი – მიგვიყვანა მსოფლიო ეკონომიკურ ურთიერთობათა სუბიექტებისა და მათი ფუნქციის საზღვრების გაფართოებამდე, საბოლოო ჯამში, თვით მსოფლიო სამეურნეო კავშირების გართულებამდე. მაგრამ ლიზინგი არა მარტო ახდენს საექსპორტო-საიმპორტო ურთიერთობების გააქტიურებას თანამედროვე მსოფლიო სამეურნეო კავშირებში. სახელმწიფო პოზიციებიდან, საერთაშორისო ლიზინგის სქემის რეალიზაციის უმნიშვნელოვანეს შედეგებს შორის ლიზინგის მიმღების ქვეყნისთვის შეიძლება აღინიშნოს არა მარტო საკუთრივ კაპიტალის მოზიდვა, არამედ ტექნოლოგიების გადაცემაც. ამიტომ, ჩვენი აზრით, საერთაშორისო ლიზინგი ხელს უწყობს ინოვაციების დიფუზიას და მიმღები ქვეყნის ინოვაციური საქმიანობის განვითარებას.

მსოფლიო ეკონომიკაში ტრადიციულად გამოყოფენ მსოფლიო სამეურნეო კავშირების შემდეგ ფორმებს:

- საერთაშორისო ვაჭრობა საქონლითა და მომსახურეობებით;

- წარმოების ფაქტორთა საერთაშორისო მოძრაობა;
- კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობა (პირდაპირი და პორტფელური ინვესტიციები, კრედიტები);
- სამუშაო ძალის საერთაშორისო მიგრაცია; ტექნოლოგიების საერთაშორისო გადაცემა;
- საერთაშორისო სავალუტო-საანგარიშო ურთიერთობები.

მაგრამ თანამედროვე საერთაშორისო ლიზინგის სქემები შეიძლება მივაკუთვნოთ რომელიმე ერთ ჯგუფს მხოლოდ გარკვეული მითითებებით, რადგან ერთდროულად ატარებენ სხვადასხვა ფორმების: კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის, ტექნოლოგიების საერთაშორისო გადაცემის, საქონლითა და მომსახურეობებით საერთაშორისო ვაჭრობისა და სხვა ნიშნებს. უფრო ხშირად საერთაშორისო საფინანსო ლიზინგს საგარეო-სავაჭრო ოპერაციების კლასიფიკაციისას აკუთვნებენ ვაჭრობის მეთოდების ჯგუფს. ასეთი მიდგომა ამარტივებს ლიზინგის არსს და გამოყოფს მის მხოლოდ ერთ ფუნქციას – დახმარებას გაყიდვებში, საერთაშორისო ფუნქციები ბევრად უფრო ფართოა. საერთაშორისო ლიზინგის დიდი პოტენციალი მდგომარეობს მის ინოვაციურ ფუნქციებში, რომლებიც უზრუნველყოფენ ეკონომიკის რეალური სექტორის ტექნოლოგიური დონის ზრდის შესაძლებლობებს საქართველოს საწარმოებისთვის თანამედროვე ტექნოლოგიების გამოყენების შესაძლებლობის მიცემის ხარჯზე, ლიზინგით მიიღებენ რა აუცილებელ მოწყობილობას.

ამიტომ მიგვაჩნია, რომ საერთაშორისო ლიზინგური ურთიერთობები მათი განვითარების თანამედროვე ეტაპზე გამოყოფილ უნდა იქნეს განსაკუთრებულ დამოუკიდებელ ჯგუფად.

მსოფლიო სამეურნეო კავშირების სისტემაში საერთაშორისო ლიზინგის მდგომარეობის განსაზღვრა მოითხოვს მის შეფასებებს რიგი კრიტერიუმების, უპირველეს ყოვლისა:

- შინაარსისა და ფუნქციების;
- სუბიექტებისა და მათი ურთიერთქმედებების თავისებურებების;
- ლიზინგის საგნის ნომენკლატურის;
- ლიზინგური კონტრაქტების მოცულობითა და ფასის;
- ანგარიშსწორებების ფორმების მიხედვით.

ამჟამად აღინიშნება საერთაშორისო ლიზინგური ოპერაციების დინამიური ზრდა როგორც მათი აბსოლუტური რაოდენობის, ისე კონტრაქტების ღირებულების მიხედვით. ეს დაკავშირებულია საერთაშორისო ლიზინგის სპეციფიკურ ფუნქციებთან და რიგ მის თავისებურებებთან.

2.2. საერთაშორისო ლიზინგური ბიზნეს – საქმიანობის განვითარების ძირითადი წინაპირობები

უკანასკნელ წლებში აღინიშნებოდა საერთაშორისო ლიზინგური ოპერაციების დინამიკური ზრდა როგორც მათი აბსოლუტური რაოდენობის, ისე კონტრაქტების ღირებულების მიხედვით. განვითარებულ ქვეყნებში ლიზინგის ხვედრითი წილი საწარმოო ინვესტიციების მოცულობაში აღწევს 25-30% და მეტს, რაც პირდაპირ დაკავშირებულია საერთაშორისო ლიზინგის სპეციფიკურ ფუნქციებთან და რიგ მის თავისებურებებთან. საერთაშორისო ლიზინგური

საქმიანობის აქტივიზაციის მიზეზები თანამდროვე მსოფლიო ეკონომიკაში შეიძლება გავყოთ ორ ჯგუფად: ობიექტურ (მსოფლიო ეკენომიკური განვითარების კანონზომიერებებთან და თავისებურებებთან დაკავშირებულ) და სუბიექტურ (ამა თუ იმ ქვეყანაში ბიზნესის წარმოების თავისებურებებთან დაკავშირებულ) მიზეზებად. ლიზინგური ბიზნესის განვითარების ობიექტურ ფაქტორებს შორის, უპირველეს ყოვლისა, უნდა გამოვყოთ:

– წარმოების გლობალიზაციისა და ინტერნაციონალიზაციის ზოგადი მსოფლიო პროცესებისა და საფინანსო-ეკონომიკური საქმიანობის ობიექტური ხასიათი;

– სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესი და კაპიტალდაბანდებათა ზრდა მეცნიერებატევად წარმოებებში;

– იმპორტულ მოწყობილობასთან წვდომის გამარტივების აუცილებლობა, განსაკუთრებით ქვეყნებისთვის შეზღუდული რესურსებით;

– სამრეწველო მოწყობილობის იმპორტის ინვესტირებისა და ტექნოლოგიების გადაცემის გამარტივება;

– ტექნიკის მორალურ და სრულ ფიზიკურ ცვეთას შორის სხვაობის ზრდისკენ ტენდენცია ტექნიკისა და ტექნოლოგიების განახლების ტემპების დაჩქარების შედეგად;

– ძვირადღირებული სპეციალური ტექნიკის ხშირი ცვლის აუცილებლობა, რომელიც გამოწვეულია მოთხოვნილებების გაფართოებით და გამოშვებული პროდუქციისა და მომსახურეობების დიფერენციაციის გაძლიერებით;

– ბაზარზე წარმოების საშუალებაა ასორტიმენტის გაფართოება;

– ხარჯების ანაზღაურებადობის დიდი ვადების მქონე მატერიალურ წარმოებაში კაპიტალდაბანდებებისადმი

ფინანსური ინსტიტუტების ინტერესის შემცირების ტენდენცია;

– ფინანსურ ბაზარზე კაპიტალის მოცულობათა შეზღუდვა;

– ფინანსური ვალდებულებების შესრულების თვალსაზრისით უცხოური კაპიტალის მოზიდვის უფრო საიმედო სქემების ფორმირების აუცილებლობა.

საერთაშორისო ლიზინგის სქემა საშუალებას გვაძლევს მოვიზიდოთ უფრო იაფი ფულადი საშუალებები უცხოური ფინანსური დაწესებულებებისაგან ან სახელმწიფოთა ფონდებისაგან, რომლებიც დაინტერესებულნი არიან რომელიმე ქვეყანაში თავიანთი მრეწველობის პროდუქციის ექსპორტში. ამავე დროს საერთაშორისო ლიზინგის სქემები წარმოადგენენ ლიზინგის მიმცემის ქვეყნის საწარმოების მიერ წარმოებული მოწყობილობის წინსვლის ხერხს. კიდევ ერთ ფაქტორს, რომელიც ახდენს ლიზინგური ბიზნესის განვითარების სტიმულირებას, წარმოადგენს ის, რომ ლიზინგი არ ზრდის ქვეყნების საგარეო დავალიანების ოდენობებს. კერძოდ, ლიზინგური ბიზნეს – საქმიანობის განხორციელება იძლევა გარკვეულ უპირატესობებს ლიზინგის მიმღები ქვეყნისთვის: ლიზინგზე ვალის ოდენობა არ გაითვალისწინება ეროვნული დავალიანების გამოანგარიშებისას. შედეგად ჩნდება საკრედიტო დავალიანების ლიმიტების გადამეტების შესაძლებლობა, რომლებიც დადგენილია საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მიერ ცალკეული ქვეყნებისთვის. მიუხედავად ლიზინგური ბიზნესის მრავალი უდავო უპირატესობისა და შესაძლებლობისა, მის ცალკეულ სუბიექტებს ხშირად აქვთ შეზღუდული შესაძლებლობები მათ წინაშე მდგარი პრობლემების გადაჭრაში. მნიშვნელოვან როლს საერთაშორი-

სო ლიზინგის განვითარებაში თამაშობს მისი მხარდაჭერა საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ, მათ შორის მსოფლიო ბანკის, ევროკავშირის კომისიისა და სხვა საერთაშორისო სტრუქტურების მიერ.

2.3. საერთაშორისო ლიზინგის გარიგებათა საზღვარგარეთული გამოცდილება

მსოფლიო გამოცდილება გვიჩვენებს, რომ უკანასკნელ წლებში ლიზინგური ოპერაციები იქცნენ მრავალ ქვეყანაში ეკონომიკის სტაბილიზაციისა და განვითარების განუყოფელ ნაწილად. მათში ლიზინგის მოცულობის ნამატის ტემპები მნიშვნელოვნად აღემატებიან მანქანებისა და მოწყობილობის წარმოებაში კერძო კაპიტალდაბანდებათა ნამატის ტემპებს. ლიზინგი ფართოდ გამოიყენება პროდუქციის გასაღებისას როგორც შიდა, ისე საგარეო ბაზარზე.

ლიზინგურ მომსახურეობათა თანამედროვე მსოფლიო ბაზარი კონცენტრირებულია მსოფლიო ეკონომიკურ ცენტრებში: აშშ, დასავლეთ ევროპასა და იაპონიაში, რომელთა წილზე მოდის მსოფლიოში ლიზინგური გარიგებების მოცულობის დიდი ნაწილი. დინამიურად ლიზინგი ვითარდება, აგრეთვე, აზიის ზოგიერთ ქვეყანაში. მაგრამ ლიზინგურ კანონმდებლობას მრავალ ქვეყანაში გააჩნია მნივნელოვანი განსხვავებები. ამ დრომდე მსოფლიო პრაქტიკაში არ არსებობს ერთობა ლიზინგური ქონების საბუღალტრო აღრიცხვის წესებშიც. საერთაშორისო ლიზინგის პირველი გარიგებები დადებულ იქნა ამერიკული ლიზინგური კომპანიების მიერ 50-იან წლებში. აშშ-ში წარმოებული სხვადასხვა მოწყობილობა გადაეცა საერთაშო-

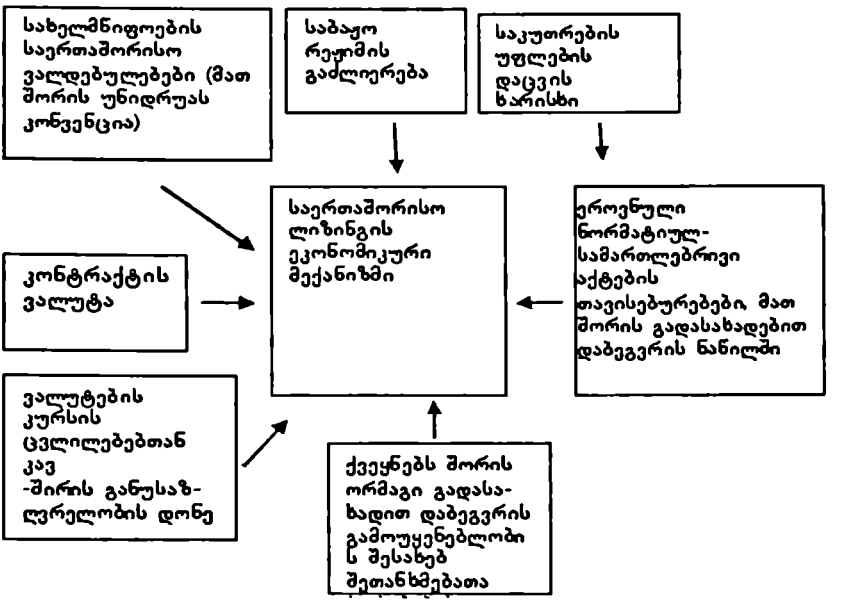
რისო ლიზინგის კონტრაქტით სხვა ქვეყნებს. ასე, მაგალითად, 60-იან წლებში მნიშვნელოვანი რაოდენობის დამოუკიდებელმა ლიზინგურმა კომპანიებმა დაიწყეს ლიზინგში IBM ფირმის გამოჩენილი კომპიუტერების აქტიურად ჩაბარება.

ლიზინგური ოპერაციების მაღალგანვითარებული სისტემა, რომელიც წარმატებით იყენებდა ლიზინგის ყველა თანამედროვე ფირმას, გააჩნია დიდ ბრიტანეთს, მაგრამ უკანასკნელ წლებში საგადასახადო შეღავათები ლიზინგური კომპანიებისთვის დიდ ბრიტანეთში იყო მნიშვნელოვნად შემცირებული. გარდა ამისა, ამ ქვეყნის ნორმატიული ბაზა არ ახალისებს გაერთიანებული სამეფოს ფარგლებს გარეთ ლიზინგურ მომსახურებათა გაწევაზე ორიენტირებულ ლიზინგურ ოპერაციებზე გადასახადისაგან გათავისუფლებას. ყველა სახის ლიზინგური ოპერაციები ვითარდებიან უმრავლეს ევროპულ ქვეყანაში. საგადასახადო შეღავათების გამოყენებაზე ორიენტირებული ლიზინგის ყველაზე მეტი განვითარება აღინიშნება საფრანგეთში, გერმანიასა და შვედეთში. უმრავლეს ევროპულ ქვეყანაში ლიზინგის მიმცემი შეიძლება მოითხოვდეს შეღავათებს, რომლებიც დასაბუთებულია ლიზინგურ ქონებაზე საკუთრების უფლებით, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ლიზინგის მიმღებს გააჩნია ლიზინგური ხელშეკრულების განახლების ნომინალური უფლება, რაც არ დაიშვება, მაგალითად, ამერიკის საგადასახადო კანონმდებლობით. კარგადაა განვითარებული ლიზინგური ურთიერთობების სისტემა იაპონიაში. იაპონიის ლიზინგური კომპანიები აქტიურად მუშაობენ ლიზინგურ მომსახურეობათა საერთაშორისო ბაზარზე, და უკანასკნელ წლებში მათგან უმსხვილესმა კომპანიებმა გახსნეს ოფისები ნიუ-იორკში, ლონ-

დონში, ჰონკონგში, სინგაპურსა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნებში. იაპონური კომპანიები აქტიურად გადიან ლიზინგურ მომსახურეობათა ევროპულ და ამერიკულ ბაზრებზე. მარტო ნიუ-იორკში წარმატებით მუშაობს ლიზინგური კომპანიების 20-ზე მეტი წარმომადგენლობა. იაპონური ლიზინგური კომპანიების საქმიანობის ძირითადი მიმართულება – საჰაერო და საზღვაო ხომალდების ლიზინგი. ამ ქვეყნის ლიზინგური კომპანიების კეთილდღეობა აიხსნება იმით, რომ იაპონიის საექსპორტო-საიმპორტო ბანკი ახლო დრომდე აქტიურად უწყობდა ხელს ლიზინგურ მომსახურეობათა საერთაშორისო ბაზარზე მათი გავლენის გაძლიერებას. უკანასკნელ დრომდე აზია განიცდიდა ლიზინგური ოპერაციების განვითარების ბუმს. უმსხვილესი ლიზინგური კომპანიების შტაბ – ბინა მდებარეობს ჰონკონგში, ფილიპინებზე, სამხრეთ კორეაში, ტაივანში, სინგაპურსა და მალაიზიაში. აქტიურად ვითარდებოდა ლიზინგი ინდონეზიაში. ჩინეთი წავიდა უცხოელ ინვესტორებთან ერთობლივი საწარმოების სახით ლიზინგური კომპანიების შექმნის გზით. ავსტრალიაში წარმატებით ვითარდება ლიზინგი, რომელიც ორიენტირებულია, ძირითადად, შიდა ბაზრის მომსახურეობაზე, აგრეთვე, ლიზინგი დამატებითი ბერკეტით საქალაქო მნიშვნელობის უძრავ ქონებასთან და მუნიციპალური საცხოვრებლის მშენებლობასთან მიმართებაში. ქვეყანაში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება იმ დოკუმენტების პაკეტს, რომლებიც განსაზღვრავენ კომერციული და საცხოვრებელი უძრავი ქონების საბანკო დაკრედიტების, მათ შორის ფიზიკურ პირთა იპოთეკური დაკრედიტების პირობებს.

2.4. საერთაშორისო ლიზინგის ეკონომიკური მექანიზმი

მსოფლიო ეკონომიკური ურთიერთობების სისტემაში საერთაშორისო ლიზინგური სქემის ორგანიზაციის მეთოდოლოგია მოიცავს იმ ფაქტორების სისტემის აღრიცხვას, რომლებიც ქმნიან მის ეკონომიკურ მექანიზმს (ნახ. 6).



ნახ. 6. ფაქტორების სისტემა, რომლებიც ქმნიან საერთაშორისო ლიზინგის ეკონომიკურ მექანიზმს

საერთაშორისო ლიზინგის მექანიზმის შემუშავებისას ძალზე მნიშვნელოვანია შევაფასოთ ვალუტა, რომელიც იქნება გამოყენებული ლიზინგური გადახდების განხორციელებისა და შემოსავლების მიღებისთვის, რომლე-

ბიც განხორციელებულია სხვა სახელმწიფოს ტერიტორიაზე.

საბოლოო ჯამში, საერთაშორისო ლიზინგის ეფექტურობაზე, შიდა ლიზინგისაგან განსხვავებით, დამატებით გავლენას ახდენენ:

- კონტრაქტის ვალუტის არჩევა;
- ვალუტის კურსის ცვლილების რისკი;
- ლიზინგის მიმღების საბაჟო რეჟიმის თავისებურებები;
- ლიზინგის მიმცემისადმი გამოყენებული გადასახადებით დაბეგვრის თავისებურებები;
- საერთაშორისო ლიზინგის სუბიექტ-ქვეყნებს შორის ორმაგი გადასახადით დაბეგვრის გამოუყენებლობის შესახებ შეთანხმებების არსებობა (არარსებობა);
- ლიზინგის მიმღების ქვეყანაში საკუთრების უფლების დაცვა;
- ქონებრივი და ფინანსური რისკების დაზღვევის საკითხების გადაწყვეტა (შესაძლებელია როგორც ლიზინგის მიმცემის, ისე ლიზინგის მიმღების ვარიანტები).

ზემოთ ნათქვამი საშუალებას გვაძლევს გამოვიყენოთ ლიზინგური სქემის შეფასების ზოგადი სქემა, ვანიჭებთ რა ზოგიერთ პარამეტრს შიდა ლიზინგის შემთხვევაში ნულოვან მნიშვნელობას.

საერთაშორისო ლიზინგის დიდი პოტენციალი მდგომარეობს მის ინოვაციურ ფუნქციებში, რომლებიც უზრუნველყოფენ ეკონომიკის რეალური სექტორის ტექნოლოგიური დონის გაძლიერების შესაძლებლობებს რისკების შემცირების ხარჯზე საწარმოებისთვის თანამედ-

როვე საზღვარგარეთული ტექნოლოგიების გამოყენების შესაძლებლობის მიცემისას.

ამავე დროს ფინანსური ლიზინგის იდენტიფიკაციამ მსოფლიო საინვესტიციო სუბიექტების საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში საშუალება მოგვცა გამოგვეყო ლიზინგი დამოუკიდებელ ფორმად, რომელიც განსხვავდება ტრადიციული იჯარისა და კრედიტისაგან.

2.5. საერთაშორისო ლიზინგის განვითარების პერსპექტივები

უკანასკნელ წლებში პოსტ-საბჭოთა ქვეყნებიდან რუსეთში ლიზინგურ მომსახურეობათა ბაზარი იზრდება სხვა დარგებთან შედარებით ძალზე მაღალი ტემპებით. 2014 წელს რუსეთი პირველად შევიდა წამყვანი ევროპული ქვეყნების ოცეულში მოწყობილობის ლიზინგის მოცულობის მიხედვით. 2014 წელს დადებული ლიზინგური ხელშეკრულებების მოცულობის ნამატმა, 2013 წელთან შედარებით, მთლიანობაში, შეადგინა რუსეთის მიხედვით 19%-ზე მეტი. ამავე დროს, 15 გამოკითხული წამყვანი ლიზინგური კომპანიის მონაცემებით, ლიზინგის ხელშეკრულებებით მოზიდული სახსრების მოცულობის ნამატმა აშშ-ს დოლარებში 2014 წელს შეადგინა 14%, ერთ წელიწადში მიღებული ლიზინგური გადასახდელების მოცულობის ნამატმა კი – 17%. მიუხედავად ამისა, სხვა ქვეყნებთან შედარებით, ლიზინგურ მომსახურეობებზე არსებული გადახდისუნარიანი მოთხოვნის მოცულობა რჩება ძალზე დაბალი, რის შესახებაც მოწმობენ შეფარდებითი მაჩვენებლების შეჯერების შედეგები. ლიზინგის როლი ეროვნულ ეკონომიკაში უნდა შევაფასოთ ძირითადი საწარმოო

ფონდებში დაბანდებულ ინვესტიციებში მისი ხვედრითი წილის მიხედვით. 2013 წელს ამ მაჩვენებელმა საქართველოსთვის შეადგინა 1%. მაგალითისთვის: რუსეთში 5.3 %, აშშ-ში ლიზინგის წილი ინვესტიციების პორტფელში შეადგენს 30%, გერმანიაში – 25%, ხოლო სამხრეთ-აღმოსავლეთი აზიის აგრესიულად განვითარებად ეკონომიკაში – 80%-მდე. საქართველოს ასეთი მნიშვნელოვანი ჩამორჩენა განვითარებული და განვითარებადი ქვეყნებისაგან ინვესტიციებში ლიზინგის ხვედრითი წილის მიხედვით მოწმობს, პირველ რიგში, იმის შესახებ, რომ აღნიშნული მომსახურება რჩება ფორმირების სტადიაზე, პოტენციური მოთხოვნა მნიშვნელოვნად აღემატება ამჟამად წაყენებული მოთხოვნის მოცულობას, ამიტომ უახლოეს წლებში შესაძლებელია ბაზრის სწრაფი ზრდის გაგრძელება.

უკანასკნელ წლებში ლიზინგისადმი მეწარმეთა ინტერესის მკვეთრი დაინტერესების ძირითადი მიზეზი გახდა საქართველოს ეკონომიკის ზრდა. რადგან არსებულ ძალზე გაცვეთილ საწარმო სიმძლავრეებზე (საქსტანდარტის მონაცემების მიხედვით ძირითადი საწარმოო ფონდების გაცვეთის საშუალო კოეფიციენტი მრეწველობის ყველა დარგის მიხედვით 72%-ია) კონკურენტუნარიანი ბრძოლის წარმოება და ძირითადი საქმიანობის გაფართოება შეუძლებელია და მეტწილად არ არის მიზანშეწონილი. მწარმოებლებმა დაიწყეს აქტიურად ინვესტირება ძირითადი საწარმოო ფონდების განახლებაში.

2015 წელს საქართველოში ლიზინგურ მომსახურეობებზე პოტენციური მოთხოვნილება ხდის საქმიანობის აღნიშნულ მიმართულებას ინვესტიციურად მიმზიდველს. ამასთან დაკავშირებით, ბაზარზე ჩნდებიან ახალი მონაწილეები, რომლებიც იკავებენ ბაზრის განსაზღვრულ არც

ისე დიდ სეგმენტებს (ძირითადად, რეგიონებში), რასაც მივყავართ დარგში კონკურენციის შემდგომ თანდათანობით გამკაცრებამდე. ლიზინგური კომპანიების რაოდენობის ზრდის კანონზომიერი შედეგი მათ შორის კონკურენციის გაძლიერებაა. ამას, თავის მხრივ, მოჰყვება კლიენტისთვის შეთავაზებული პირობების გაუმჯობესება, გარიგების დადების პროცედურის გამარტივება, ლიზინგის პირობების უნიფიკაცია, ახალი პროდუქტების წარმოქმნა. ანალიტიკოსების შეფასებებით, 2014 წელს ლიზინგის მიმღებებისაგან აღებული ავანსის საშუალო ოდენობა შემცირდა 40-დან 30 %-მდე. ლიზინგური გარიგებების პირობები თანდათან იცვლება კლიენტების სასარგებლოდ არა მარტო კონკურენციის გამკაცრების მიზეზით, არამედ საკრედიტო რესურსების ღირებულების შემცირების წყალობით – საშუალოდ წლიურთა 18%-მდე ლარებში და 16% ვალუტაში. ამავე დროს, საგრძნობლად გაიზარდა ლიზინგის ვადები. 2014 წელს ორწლიანი კონტრაქტების რაოდენობა იყო 5,4%, ორიდან სამ წლამდე – 30,5%, სამიდან ხუთ წლამდე –15,9%, ხუთიდან ათ წლამდე კი – 2,2 %. კონკურენციამ ლიზინგურ კომპანიებს შორის, გარდა ლიზინგური ხელშეკრულებების პირობების გამარტივებისა, მიგვიყვანა კიდევ ერთ შედეგამდე. ლიზინგური კომპანიები სულ უფრო მეტად ახდენენ ორიენტირებას სამუშაოზე საშუალო და მცირე ბიზნესით. ეს საკმაოდ სიმპტომატიურია, რადგან გასულ წლამდე ლიზინგი საქართველოში წარმოადგენდა, უმთავრესად, საპროექტო დაფინანსების ინსტრუმენტს: ინვესტორი იყენებდა ლიზინგს მაშინ, როდესაც ის შეუდგებოდა რომელიმე მსხვილი პროექტის რეალიზაციას და სურდა შეემცირებინა ამასთან დაკავშირებული რისკები. ამის პირდაპირი შედეგი იყო ის ფაქტი,

რომ ლიზინგური პროექტების დიდი უმრავლესობა წარმოადგენდა ინდივიდუალურ პროდუქტს. მაგრამ მოთხოვნა ასეთ პროექტებზე, მთლიანობაში, არ არის დიდი, ათვლა მიმდინარეობს ერთეულებზე. ანალიტიკოსების შეფასებებით, დღეს საქართველოში ყველაზე გავცელებულია ლიზინგური გარიგებები 40 ათასამდე ლარის ოდენობით. ითვალისწინებენ რა საშუალო გარიგების მცირე სიდიდეს, ლიზინგური კომპანიები იძულებულნი არიან გაზარდონ ბიზნესის ტექნოლოგიურობა. მცირე და საშუალო ბიზნესის სამუშაოზე ორიენტირებული ლიზინგური კომპანიები დღეს აქტიურად ამუშავებენ და ნერგავენ სპეციალიზირებულ საპროგრამო უზრუნველყოფას, საქართველოს ლიზინგური კომპანიების წარმომადგენლებს აერთიანებთ აზრი იმის თაობაზე, რომ საქართველოს ლიზინგურ მომსახურეობათა ბაზარი პერსპექტიულია. უმრავლესობა მხარს უჭერს იმ თვალსაზრისს, რომ ლიზინგი საქართველოში უახლოეს პერიოდში დარჩება აქტუალური, და ლიზინგის ბაზრის ზრდა გაგრძელდება. ამაზე მიუთითებს უკანასკნელ წლებში ლიზინგური კომპანიების მუშაობის შედეგებიც, საქართველოში ლიზინგის ბაზრის განვითარების ტენდენციაც, მიმდინარე ეკონომიკური აღზევებაც და საზღვარგარეთული გამოცდილებაც.

ბაზრის ექსპერტების აზრით, ლიზინგური ოპერაციების მოცულობა ფულადი გამოხატულებით გაიზრდება 50 %-ით და მეტით წელიწადში, რაც საშუალებას მოგვცემს ხუთი-შვიდი წლის შემდეგ 20%-მდე გავზარდოთ ლიზინგის წილი ინვესტიციების საერთო მოცულობაში. დღეისათვის უმთავრეს დაბრკოლებას ლიზინგის მიმცემის ბიზნესის გაფართოების გზაზე წარმოადგენს შეზღუდული სარესურსო ბაზა. ერთის მხრივ, როგორც უკვე

აღინიშნა, საქართველოს ლიზინგური კომპანიების ნაწილს წარმოადგენენ ბანკების შვილობილი სტრუქტურები, მაგრამ, რადგან არსებობს ეროვნული ბანკის ნორმატივი, რომელიც ადგენს რისკის ზღვრულ ლიმიტს ერთ მსესხებელზე, ბანკები იძულებულნი არიან შეზღუდონ თავიანთი დაბანდებები ლიზინგურ ინდუსტრიაში. უმსხვილესი ლიზინგური კომპანიები დღეს ცდილობენ გადაჭრან დაფინანსების პრობლემა ობლიგაციების გამოშვების გზით. საფრთხეებს შორის, რომლებსაც შეუძლიათ მნიშვნელოვნად დაამუხრუჭონ ეს ზრდა, საკმაოდ სერიოზულად მიგვაჩნია კონკურენცია საბანკო დაკრედიტებით. მრავალი ბანკი იწყებს მცირე ბიზნესის დაკრედიტების პროგრამების განვითარებას – შეღავათიანი პროცენტით და მაქსიმალურად გამარტივებული პროცედურებით. მცირე მეწარმეებს შეიძლება მოეჩვენოს უფრო მოხერხებულად კრედიტის აღება, ვიდრე მოწყობილობის ლიზინგით აღება იმიტომ, რომ ყიდვისას, კრედიტითაც კი, მოწყობილობაზე საკუთრების უფლება გადადის უშუალოდ გარიგების განხორციელებისას, ხოლო ლიზინგით აღებული მოწყობილობა უმრავლეს შემთხვევაში ეკუთვნის ლიზინგის მიმცემს ლიზინგის მიმღების მიერ მისი სრული ანაზღაურების მომენტამდე. მეორეს მხრივ, ბანკი თავის მუშაობაში აქცენტს აკეთებს მსესხებლის ზოგად ფინანსურ მდგომარეობაზე, მხოლოდ ზედაპირულად ეხება რა შესყიდული მოწყობილობის მიწოდებისა და ექსპლუატაციის საკითხებს, მაშინ, როდესაც ლიზინგურ კომპანიებს, საქმე აქვს რა უშუალოდ ქონებასთან, შეუძლიათ შესთავაზონ თავიანთ კლიენტებს დამატებითი მომსახურეობების უფრო ფართო სპექტრი, რაც რჩება ლიზინგის უპირატესობად დაკრედიტების წინაშე. ლიზინგის კიდევ ერთ

მნიშვნელოვან უპირატესობას, საბანკო დაკრედიტებასთან შედარებით, წარმოადგენს გაფორმების სიმარტივე. გარდა ამისა, ლიზინგი კრედიტისაგან განსხვავებით არ ცვლის საკუთარი და ნასესხები საშუალებების თანაფარდობას კომპანიის ბალანსში, რაც შეიძლება იყოს ძალზე მნიშვნელოვანი საჯარო კომპანიებისთვის და იმ საწარმოებისთვის, რომლებიც აქტიურად იზიდავენ ნასესხებ საშუალებებს. უპირატესობებს, რომლებიც, აგრეთვე, მნიშვნელოვანი, მაგრამ მეორადია კრედიტთან ლიზინგის კონკურენციის თვალსაზრისით, შეიძლება მივაკუთვნოთ გადასახადებზე ეკონომიის უკვე ნახსენები შესაძლებლობაც, ლიზინგის ხელშეკრულების მოქნილობაც, რომელშიც გათვალისწინებული იქნება ლიზინგის მიმღების ბიზნესის ყველა ნიუანსი, და ბოლოს, დამატებითი მომსახურეობები, რომლებიც შეიძლება შემოგვთავაზოს ლიზინგურმა კომპანიამ. კიდევ ერთ დაბრკოლებად ლიზინგის განვითარებისთვის ექსპერტები თვლიან მეწარმეების ცუდ ინფორმირებულობას, განსაკუთრებით, პროვინციებში, ინვესტიციების ამ სახის დაფინანსების უპირატესობების შესახებ. აგრეთვე, ერთ-ერთ საფრთხეს საქართველოს ლიზინგის პერსპექტივებისთვის წარმოადგენენ შესაძლო მაკროეკონომიკური ძვრები. დღეს ლიზინგური კომპანიები დიდ მნიშვნელობას არ ანიჭებენ კლიენტების მიერ ლიზინგური გადახდების გადახდის განრიგის მცირე დარღვევებს. გარდა ამისა, თუ კლიენტს წარმოექმნება ფინანსური პრობლემები, მაშინ ლიზინგის მიმცემი, როგორც წესი ეთანხმება განრიგის რესტრუქტურიზაციას ან გადახდების ვადის გადადებას. კომპანიების, განსაკუთრებით მცირე კომპანიების ასეთი მოქნილობა წარმოადგენს დამატებით კონკურენტულ უპირატესობას. თუკი,

მაგალითად, მსოფლიო კონიუნქტურის გაუარესებისა და ეკონომიკის ზოგადი ვარდნის ან ცალკეულ დარგებში წარმოების ვარდნის გამო გადახდების შეფერხებები შეიძენენ მეტ-ნაკლებად მასობრივ ხასიათს, ლიზინგურ კომპანიებს მოუხდებათ ლიზინგის მიმღებების მიერ გადმოცემული ქონების დაბრუნება. არალიკვიდური რისკების შემცირება შესაძლებელია და მიზანშეწონილია განხორციელდეს ხელშეკრულებების პორტფელისა და ქონების დივერსიფიკაციის გზით.

ამრიგად, უკანასკნელ წლებში ლიზინგურ მომსახურეობათა ბაზარი საქართველოში ეტაპობრივად იზრდებოდა. ამას ხელს უწყობდა როგორც ლიზინგურ მომსახურეობებზე წაყენებული მოთხოვნის მნიშვნელოვანი მოცულობა, ისე დარგის სტრუქტურისა და მასში ორგანიზაციების საქმიანობის პირობების მოწესრიგება. ამჟამად ლიზინგური მომსახურეობების ბაზარი საქართველოში განაგრძობს ზრდის სტადიაზე ყოფნას. პოტენციური მოთხოვნის მოცულობა რჩება მაღალი, რადგან ეკონომიკური ვარდნის პერიოდში განუხლებადი საწარმოთა ძირითადი ფონდები ამჟამად ძალზე გაცვეთილია. ძირითადი ფონდების განახლება განსაკუთრებით აქტუალურია ქვეყანაში გარკვეული ეკონომიკური წინსვლის ფონზე, რომლის პირობებშიც კომპანიას აქვს შესაძლებლობა განამტკიცოს თავისი საბაზრო პოზიციები იმ პირობით, რომ შეძლებს ბაზარზე ახალი შესაძლებლობების წარმოქმნაზე რეაგირებას თავის კონკურენტებზე უფრო სწრაფად.

შეძენილ მოწყობილობაზე გადახდების გრძელვადიანი გადადების მიღების შესაძლებლობა, გადასახადების შემცირება, ლიზინგური ხელშეკრულების ყველაზე მისაღები პირობებისა და გადახდების ყველაზე მისაღები გრა-

ფიკის მიღება, ხელშეკრულების სწრაფი გაფორმება და სხვ., ყველა ეს პირობა ხდის ლიზინგს უფრო მიმზიდველს მოწყობილობის შემსყიდველი საწარმოებისთვის, ვიდრე ძირითად საშუალებებში ინვესტიციების დაფინანსების სხვა ხერხების გამოყენება. მიუხედავად ამისა, 2005 წლის შედეგების მიხედვით საქართველოში ლიზინგის წილი ძირითად ფონდებში ჩადებული ინვესტიციების საერთო მოცულობაში შეადგენს მხოლოდ 1%, რაც განვითარებული ქვეყნების (25-30%) და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის განვითარებად ქვეყნების (80%-მდე) მაჩვენებელზე გაცილებით უფრო დაბალია. დარგის ტენდენციები და სხვა ქვეყნების გამოცდილების ანალიზი შესაძლებელს ხდის ვივარაუდოთ, რომ შემდგომში ლიზინგის წილი ძირითად ფონდებში ჩადებულ ინვესტიციებში განაგრძობს ზრდას.

ლიზინგურ მომსახურებათა ბაზრის ზრდის შემაკავებელ ძირითად ფაქტორებს დარგის მონაწილეები მიაკუთვნებენ დაფინანსების გრძელვადიანი წყაროების შეზღუდულობას, აგრეთვე, მზარდია კონკურენცია სამომხმარებლო დაკრედიტებისა და მცირე ბიზნესის შეღავათიანი დაკრედიტების მხრიდან.

ამდენად, საქართველოს ეკონომიკის ზრდის შემთხვევაში, საწარმოო ფონდების განახლებაში საწარმოთა არსებული მოთხოვნილების (მათი ფიზიკური და მორალური მოძველების მიზეზით), ლიზინგის ბაზარზე კონკურენციის გამკაცრების გამო ლიზინგური ხელშეკრულებების პირობების შერბილების გათვალისწინებით, ბაზრის ექსპერტები ახდენენ იმის პროგნოზირებას, რომ უახლოეს წლებში ლიზინგურ მომსახურეობათა ბაზრის ზრდის ტემპები შეადგენენ 50-100% წელიწადში, რაც საშუალებას

მოგცემს ხუთ-შვიდ წელიწადში 20 % -მდე გავზარდოთ ლიზინგის წილი ინვესტიციების საერთო მოცულობაში.

უნდა აღინიშნოს, რომ საერთაშორისო ლიზინგის ბაზრის განვითარების აუცილებლობა აღინიშნება სახელმწიფო დონეზეც, და ვლინდება საკანონმდებლო ბაზის სრულყოფის საშუალებით.

გადავხედოთ რუსეთში არსებულ მდგომარეობას ლიზინგთან მიმართებაში ახალი საბაჟო კანონის მიღებაზე, რომელიც გარეგნულ ცვლილებად იქცა. კანონი ძალაში შევიდა 2004 წლის 1 იანვრიდან, რომელიც ითვალისწინებს იმ საწარმოებზე საგასახადო დატვირთვის შემცირებას, რომლებიც იძენენ ძირითად საშუალებებს საერთაშორისო ლიზინგის ხელშეკრულებებით.

ახალი საბაჟო კოდექსის ძალაში შესვლასთან ერთად ამოქმედდა იმპორტიორებისთვის საბაჟო გადასახადების გადახდის უპროცენტო გადავადების შეთავაზების მექანიზმი.

ასეთ ხელშეკრულებებთან მიმართებაში ახალი კოდექსით 34 თვემდე გაზრდილია დროებითი შემოტანის ზღვრული ვადები იმ საქონელთან მიმართ, რომლებიც მიეკუთვნებიან ძირითად საწარმოო ფონდებს იმ პირობით, რომ ასეთი საქონელი არ წარმოადგენს რუსეთის მოქალაქეთა საკუთრებას, რომლებიც სარგებლობენ ამ საქონლით რუსეთის საბაჟო ტერიტორიაზე.

მეორეც, ახალ საბაჟო კოდექსში კანონმდებლურადაა დარეგულირებული ყველა სადავო საკითხი, რომელიც დაკავშირებულია დროებითი შემოტანისა და დროებით შემოტანილი საქონლის თავისუფალ მიმოქცევაში შემდგომი გაშვების საბაჟო რეჟიმის გამოყენებასთან (ადრე საგადასახადო და საბაჟო ორგანოების მიერ ამ საკითხე-

ბის თავისუფალი განმარტების გამო საერთაშორისო ლიზინგის გარიგების მხარეები წევენ დამატებით ხარჯებს).

ამრიგად, ეს ცვლილებები მოწოდებულია შეამციროს საგადასახადო დატვირთვა საერთაშორისო ლიზინგის გარიგებათა განხორციელებისას. მაგრამ გარიგებათა ორგანიზაციის სირთულისა და მაღალი ღირებულების გამო, საერთაშორისო ლიზინგმა ჯერ ვერ ჰპოვა ფართო გავრცელება.

რუსეთის მაგალითიდან გამომდინარე, ისღა დაგვრჩენია მხოლოდ ვიქონიოთ იმის იმედი, რომ საქართველოში ლიზინგის შესახებ საბაჟო კანონში ცვლილება არ დარჩება გარეგნულ ფორმად და ხელს შეუწყობენ ქვეყანაში საერთაშორისო ლიზინგის განვითარებას.

თავი III. ლიზინგის განვითარება საერთაშორისო გამოცდილების კონტექსტში

3. 1 ლიზინგის ბაზრის განვითარების საერთაშორისო გამოცდილება

ლიზინგის ბაზარი არის მომსახურების ბაზრის ერთერთი სახე. როგორც ცნობილია, „ბაზარი არის პროდუქციისა და მომსახურების მყიდველთა და გამყიდველთა ურთიერთობებისა და მათი არსებობის პირობების მთელი ერთობლიობა, რომელიც ხელს უწყობს ერთსა და იმავე საქონელზე ფასების სწრაფ გამოთანაბრებას“[1]. ლიზინგის ბაზარზე გამოდის სალიზინგო ქონება, მაგრამ იგი მაშინვე კი არ იყიდება, არამედ ლიზინგის მიმღებებს გარკვეული ვადით და გარკვეული საფასურის გადახდით სარგებლობაში გადაეცემათ, შემდეგში მისი საბოლოო გამოსყიდვის უფლებით. ლიზინგის მიმღებებს გაეწევათ დამატებითი მომსახურებაც. მაშასადამე, ლიზინგის ბაზარი არ არის საქონლის ყიდვა-გაყიდვის ტიპიური ბაზარი. ამის მიუხედავად მას ბაზარი ეწოდება. ასეა ეს მიღებული საერთაშორისო პრაქტიკაში.

ამრიგად, ლიზინგის ბაზარი სალიზინგო ქონების გამქირავებლების (ლიზინგგამცემები) და დამქირავებლების (ლიზინგმიმღებების) ერთობლიობაა. ისე როგორც ყველა ბაზარს, მასაც აქვს თავისი დამახასიათებელი ნიშნები – სპეციალიზაცია (მაგალითად, უძრავი ქონების ლიზინგის ბაზარი, მოწყობილობის ლიზინგის ბაზარი და ა.შ.), მასშტაბები (მაგალითად, ევროპის რეგიონის ლიზინგის ბაზარი, ლიზინგის მსოფლიო ბაზარი), დამქირავე-

---

[1] ვლ. პაპავა, რ. ახმეტელი და სხვები, საბაზრო ეკონომიკის საფუძვლები, თბ., 2003, გვ. 40

ბელთა ჯგუფები (მაგალითად, სამრეწველო საწარმოები, სატრანსპორტო საწარმოები, სამშენებლო ორგანიზაციები და ა.შ.). ამ ნიშნების მიხედვით ხდება ლიზინგის ბაზრის სეგმენტირებაც.

ლიზინგის ბაზრის სიდიდეს განსაზღვრავს სალიზინგო კონტრაქტების პორტფელის მოცულობა და ღირებულება, ანუ სალიზინგო ოპერაციების საქონელბრუნვა.

სალიზინგო ოპერაციების განვითარება-გაფართოება, ბუნებრივია იწვევს ლიზინგის ბაზრის განვითარებასაც, რადგანაც ლიზინგის ბაზარი, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, არის სალიზინგო მომსახურების მიწოდების და მოთხოვნის ერთობლიობა.

ლიზინგი, განსაკუთრებით ფინანსური ლიზინგი, საზღვარგარეთის ქვეყნებში ეკონომიკის ერთ-ერთი დინამიურად განვითარებული სფეროა. ეს განსაკუთრებით შეიმჩნევა აშშ-ში, დიდ ბრიტანეთში, იაპონიაში, გერმანიაში, ავსტრიაში და საფრანგეთში. დიდ ბრიტანეთში მისი მოცულობა 2000-2003 წლებში 5 მლრდ. ფუნტი სტერლინგიდან 14 მრლდ. ფუნტ სტერლინგამდე გაიზარდა და შეადგინა ძირითად ფონდებში კაპიტალდაბანდებათა 20%, ავსტრალიაში 2004 წელს 2003 წელთან შედარებით იგი გაიზარდა 10 %-ით და შეადგინა 40 მრლდ. შილინგი, აშშ-ში მარტო მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგი 2003 წელს 2002 წელთან შედარებით 8,6%-ით გაიზარდა და შეადგინა 122,4 მრლდ. დოლარი, იაპონიაში 2004 წელს დადებულმა ლიზინგური გარიგებების მოცულობამ შეადგინა 5523 მრლდ. იენი, ანუ 12%-ით მეტი 2003 წელთან შედარებით.[1]

ლიზინგური მომსახურების თანამედროვე მსოფლიო ბაზარი ძირითადად თავმოყრილია აშშ, დასავლეთ ევრო-

[1] Луцив Б. Л. Лизинг машин и оборудования в условиях перехода к рынку, автореферат, Санкт-Петербург, 2012, с. 10

პასა და იაპონიაში. მათ წილად მოდის მსოფლიოს ლიზინგურ გარიგებათა 93%.[1] ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის მოცულობა 1996-2014 წლებში 10,5-ჯერ გაიზარდა. მათ შორის ჩრდილო ამერიკაში 7,4-ჯერ, ევროპაში 15-ჯერ, აზიაში 22-ჯერ, სამხრეთ ამერიკაში 50-ჯერ, აფრიკაში 26-ჯერ, ავსტრალიასა და ახალ ზელანდიაში 2-ჯერ (იხ. ცხრილი 1.) აღსანიშნავია ისიც, რომ 1996-2014 წლებში ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის მოცულობა სწორხაზოვნად ზრდადია, რაც იმას ნიშნავს, რომ ამ პერიოდში არ ყოფილა წელი, როცა სალიზინგო კონტრაქტების საერთო ღირებულება არ გაზრდილიყო. გამომდინარე აქედან შეიძლება დავასკვნათ, რომ მსოფლიოში ლიზინგის ბაზრის განვითარებას ფრიად სერიოზული მოტივები აქვს და მას რაიმე სპონტანურად წარმოშობილი ფაქტორები არ იწვევენ. განსაკუთრებით აღნსანიშნავია 2007-2014 წლები, როდესაც ლიზინგის ბრუნვა მსოფლიოში 302,4 მრლდ. დოლარიდან 428,1 მრლდ. დოლარამდე, ე.ი. 41,5%-ით გაიზარდა და საშუალო წლიურმა ზრდამ 5,9%. შეადგინა.

განსაკუთრებით დინამიური იყო ლიზინგის ჩრდილო-ამერიკული ბაზარი. მისი მოცულობა 126,8 მრლდ. დოლარიდან 177 მლრდ. დოლარამდე, ანუ 39,6 %-ით გაიზარდა.

1996-2014 წლებში ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის ლიდერი იყო ჩრდ. ამერიკა (კერძოდ, აშშ), რომლის წილად მოდიოდა 1996 წელს – 59%, 1999 წელს – 60,3%, 2004 წელს –50%, 2009 წელს – 36,7% და 2014 წელს – 41,3 %. მეორე ადგილზე იყო ევროპა, ხოლო მესამეზე აზიის ქვეყნები (იხ. ცხრილი 2)

[1] Васильев Н.М. и др. Лизинг как механизм развития инвестиции и предпринимательства, М., ИНФРА- М., 2012, с. 63

ცხრილი 1.

ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის ბრუნვის მოცულობა და დინამიკა 1996-2014 წლებში[1]

წლები	ჩრდ. ამერიკა	ევროპა	აზია	სამხრეთ ამერიკა	ავსტრალია და ახალი ზელანდია	აფრიკა	სულ მსოფლიოში
1996	24.0	7.9	4.8	0.3	3.6	0.2	40.8
1997	29.8	11.9	5.9	0.8	4.3	0.3	53.0
1998	37.7	13.2	6.3	1.5	4.4	0.5	63.6
1999	48.0	16.0	8.5	1.6	4.7	0.8	79.6
2000	50.0	16.7	10.5	1.6	4.9	1.0	84.9
2001	52.5	17.4	15.9	1.7	4.8	1.1	93.5
2002	64.0	18.1	20.9	1.6	4.4	1.2	110.2
2003	80.8	24.7	25.9	1.6	3.9	1.2	138.1
2004	87.0	41.2	36.5	1.5	5.4	1.8	173.4
2005	101.3	64.6	50.2	1.4	5.6	2.1	225.2
2006	117.0	80.1	63.6	3.2	4.1	2.8	273.4
2007	126.8	98.0	65.3	2.0	7.3	3.0	302.4
2008	125.4	117.9	77.5	1.9	5.1	2.8	331.6
2009	130	120	83.4	3.5	4.0	4.4	345.3
2010	127.6	99.5	88.8	6.3	4.2	4.8	363.3
2011	132.5	81.0	79.9	9.3	4.9	2.0	369.3
2012	148	107.5	99.2	11.1	5.9	4.7	376.4
2013	169.3	100	104.8	15.1	6.2	5.7	409.1
2014	177.0	117.7	105.8	15.0	7.3	5.3	428.1
2014 წელს %-ად 1996 წელთან	737.5	1489.8	2204	5000	203	2650	1409.3

[1] Медведков С.Ю. Лизинг в экономике США, Ж. „США: политика, экономика, идеология" №5,2005, с. 16.

თუ ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის ტერიტორიულ სტრუქტურას დინამიკაში განვიხილავთ, დავინახავთ, რომ 1996-2014 წლებში მასში ჩრდ. ამერიკის სეგმენტის წილი 17,7 პროცენტული პუნქტით, ხოლო ავსტრალია-ახალი ზელანდიის წილი 7,1 პროცენტული პუნქტით არის შემცირებული, ხოლო ევროპის, აზიის, სამხრეთ ამერიკის და აფრიკის ხვედრითი წილები გაზრდილი შესაბამისად 8.2, 13, 2.8, და 0,8 პროცენტული პუნქტებით.

ცხრილი 2

ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის საქონელბრუნვის ტერიტორიული სტრუქტურა 1996-2014 წლებში[1]

(პროცენტში)

წლები	მთლიანად მსოფლიო	მათ შორის					
1996	100,0	ჩრდ. ამერიკა	ევროპა	აზია	სამხ. ამერიკა	ავსტრალია და ახალი ზელანდია	აფრიკა
1996	100,0	59	19.3	11.7	0.7	8.8	0.5
1999	100,0	60.3	20.1	10.7	2.0	5.9	1.0
2004	100,0	50	23.7	21.0	0.8	3.1	1.4
2009	100,0	36.7	34.7	25.1	1.0	1.1	1.4
2014	100,0	41.3	27.5	24.7	3.5	1.7	1.3
ცვლილება 1996-2014 წლებში		-17.7	+8.2	+13	+2.8	-7.1	+0.8

ლიზინგის მსოფლიო ბაზარზე განსაკუთრებით აღსანიშნავია ევროპის მდგომარეობა. 1996-2004 წლებში ევროპაში ლიზინგური ოპერაციების მოცულობა 5,2 ჯერ გაიზარდა, 2004-2009 წლებში კი თითქმის 6-ჯერ. მანამდე ვითარება რთული იყო ევროპაში, ევროპის სალიზინგო ინდუსტრია კრიზისმა მოიცვა, რაც გამოიწვია კონტინენტის პოლიტიკური რუქის შეცვლამ (გერმანიის გაერთინება, ჩე-

[1] შედგენილია ჩვენს მიერ პირველი ცხრილის საფუძველზე

ხეთიდან სლოვაკეთის გამოყოფა, იუგოსლავიის დაშლა და ა.შ.). უშუალოდ გერმანიაში იმ პერიოდისათვის მკვეთრად შემცირდა ლიზინგური კომპანიების რიცხვი, რაც გამოიწვეული იყო მიმდინარე პოლიტიკური პროცესებით.

ეს ყველაფერი იმას ნიშნავს, რომ ლიზინგის ბაზარი მეტად მგრძნობიარეა პოლიტიკური ცვლილებების მიმართ და ყველა ქვეყანამ ამას ანგარიში უნდა გაუწიოს. მაგრამ რადგან ევროპის კრიზისი არ მოედო მსოფლიოს, ევროპამ შესძლო ორ წელიწადში (1996-1997 წ.წ.) გამოესწორებინა მდგომარეობა და გაეზარდა კიდეც ლიზინგური ბრუნვის მოცულობა. 2000 წელს მან ამ მომსახურების 1994-1995 წლების დონეს მიაღწია (117,7 მლრდ. დოლარი), შემდეგ კი უფრო გაზარდა.

უნდა აღვნიშნოთ, რომ ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის ევროპის სეგმენტს ლიდერობენ დიდი ბრიტანეთი და გერმანია, ისინი ამ რეგიონის ლიდერები არიან და ბაზრის 75%-ს აკონტროლებენ. შესაბამისად ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის ჩრდ. ამერიკის სეგმენტის ლიდერია აშშ (95%), აფრიკის- სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა (95%), აზიის - იაპონია (74%), და სამხრეთ ამერიკის სეგმენტის – ბრაზილია (73%).[1]

ლიზინგის მსოფლიო ბაზარზე შესრულებული ლიზინგური ბრუნვის 85-90% მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგს უკავია. ამის მიზეზი ისაა, რომ ძირითადი ფონდების ეს შემადგენელი ნაწილი აქტიურია, ე.ი. იგი ინტენსიურად მუშაობს და როგორც ფიზიკურად, ისე მორალურად სწრაფად ცვთდება. ამიტომ ყველა კომპანიაში მისი საჭიროება სჭარბობს სხვა ძირითად საშუალებებზე მოთხოვნილებას.

---

[1] Забавский Г.В. Экономическое регулирование лизинговых операции республики Беларусь с зарубежними странами, автореферат, минск, 2013, с.8

ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის მანქანა-მოწყობილობის სეგმენტი 6-ქვესეგმენტისაგან შედგება, ესენია: 1. მსუბუქი ავტომანქანები; 2. კომპიუტერები და ორგტექნიკა, 3. სამრეწველო მანქანა-მოწყობილობა; 4. საგზაო ტრანსპორტი; 5. გემები, თვითმფრინავები და რკინიგზის მოწყობილობა; 6. დანარჩენი მოწყობილობა. თითოეული მთგანი სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა ხვედრითი წონით არის წარმოდგენილი, თუმცა ყველა ქვეყნის მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგის საერთო მოცულობაში დომინირებს მსუბუქი ავტომობილების ხვედრითი წილი. შვეიცარიაში მას უკავია მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგის ბაზრის 71,9%, გერმანიაში 50,2%, უნგრეთში 63,8%, ირლანდიაში 52,4%, სლოვაკეთში 57,3%, სლოვენიაში 48,1%, დიდ ბრიტანეთში 38,2%, ნორვეგიაში 37,7%, ლუქსემბურგში 35,4%, ესტონეთში 35,8%, ავსტრიაში 48,9%, ფინეთში 28,9% და ა.შ. (იხ. ცხრილი 3).

თუ მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგის სტრუქტურას ქვეყნების მიხედვით განვიხილავთ, აღმოჩნდება, რომ ავსტრიაში პირველ ადგილზეა მსუბუქი ავტომანქანები (48,9%), მეორეზე საგზაო სატრანსპორტო, ბელგიაში პირველ ადგილზეა კომპიუტერები და ორგტექნიკა (29,2%), მეორე ადგილზე მსუბუქი ავტომობილები (24,2%), გერმანიაში პირველ ადგილზეა მსუბუქი ავტომობილები (50,2%, მეორეზე – კომპიუტერები და ორგტექნიკა (11,6%), ესპანეთში პირველ ადგილზეა სამრეწველო მანქანა-მოწყობილობა (33,1%), მეორეზე დანარჩენი მანქანა-მოწყობილობა (30%), ფინეთში პირველ ადგილზეა კომპიუტერები და ორგტექნიკა (33,9%), მეორეზე მსუბუქი ავტომობილები (28,9%), შვედეთში პირველ ადგილზეა კომპიუტერები და ორგტექნიკა (29,7%), მეორეზე მსუბუქი ავტომობილები (27,4%), დიდ ბრიტანეთში პირველ ადგილზეა მსუბუქი ავტომობილები (38,2%), მეორეზე სამრეწველო მანქანა-მოწყობილობა (27,5%).

ცხრილი 3.

მანქანა-მონყობილობის ლიზინგის ბაზრის საქონელბრუნვის სტრუქტურა აქტივების სახეების მიხედვით საზღვარგარეთის ქვეყნებში 2013 წელს (მლნ. ევრო)[1]

ქვეყნების დასახელება		სამრეწველო მანქანა მონყობილობების ლიზინგი		კომპიუტერების და ორგტექნიკის ლიზინგი		საგზაო ტრანსპორტის ლიზინგი		მსუბუქი ავტომანქანების ლიზინგი		გემების, თვითმფრინავების, რკინიგზის მონყობილობის ლიზინგი		დანარჩენი მანქანა მონყობილობის ლიზინგი	
		მლნ ევრო	%-ად მანქანა მონყობილობის ლიზინგის საერთო მოცულობაში	მლნ ევრო	%-ად მანქანა- მონყობილობის ლიზინგის საერთო მოცულობაში	მლნ ევრო	%-ად მანქანა- მონყობილობის ლიზინგის საერთო მოცულობაში	მლნ ევრო	%-ად მანქანა- მონყობილობის ლიზინგის საერთო მოცულობაში	მლნ ევრო	%-ად მანქანა- მონყობილობის ლიზინგის საერთო მოცულობაში	მლნ ევრო	%-ად მანქანა მონყობილობის ლიზინგის საერთო მოცულობაში
1	ავსტრია	350	14.	210	8.4	384	15.4	1222	48.9	155	6.2	179	7.2
2	ბელგია	497	22.1	655	29.2	379	16.9	544	24.2	26	1.2	145	6.5
3	შვეიცარია	350	11.9	214	7.3	86	2.9	2111	71.9	130	4.4	44	1.5
4	ჩეხეთი	305	16.	57	3.	448	23.5	896	47	10	0.5	190	10.0
5	გერმანია	2844	10.4	3148	11.6	2590	9.5	13660	50.2	2996	11	1981	7.3
6	დანია	235	14.8	317	20.	318	20.1	210	13.3	39	24.7	112	7.1
7	ესპანეთი	1835	33.1	223	4	1285	23.1	543	9.8	-	-	1666	30
8	ესტონეთი	53	28.3	4	2.1	50	26.7	67	35.8	6	3.2	7	3.7
9	საფრანგეთი	5662	36.3	2728	17.6	5455	35.3	1642	10.6	-	-	176	1.1
10	ფინეთი	105	18.8	190	33.9	43	7.7	162	28.9	-	-	60	10.7
11	უნგრეთი	101	11.9	24	2.8	108	12..7	544	63.8	1	0.1	74	8.7

[1] Комаров В.В. Инвестиции и лизинг в СНГ М., „финансы и статистика", 2008. с.75

12	იტალია	6421	55.4	823	7.1	1646	14.2	2538	21.9	162	1.4	-	-
13	ირლანდია	95	4.6	52	2.5	269	13.1	1072	52.4	199	9.7	360	17.6
16	ნორვეგია	559	36.5	-	-	387	25.4	575	37.7	3	0.2	-	-
17	ნიდერლან-დები	636	21.5	1153	39	592	20	275	9.3	125	4.2	178	6
18	პორტუგალია	583	29.2	156	7.8	554	22.8	566	26.4	8	0.4	228	11.4
19	პოლონეთი	453	32.2	76	5.4	848	58.2	9	0.6	7	0.5	42	3
20	შვედეთი	457	12.2	1116	29.7	283	7.5	1029	27.4	312	8.3	560	14.9
21	სლოვაკეთი	82	17.6	31	6.7	82	17.6	267	57.3	1	0.2	3	0.6
22	სლოვენია	26	12.1	5	2.3	71	33.2	103	48.1	2	0.9	7	3.3
23	დიდი ბრიტანეთი	8695	27.9	3568	11.5	3172	10.2	11834	38.2	1766	5.7	2008	6.5
24	უზბეკეთი	-	-	1	100	-	-	-	-	-	-	-	-

თუ მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგს ამ ჯგუფში შემავალ მანქანის და მოწყობილობის სახეების მიხედვით განვიხილავთ, დავინახავთ, რომ სამრეწველო მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგი ყველაზე მეტად განვითარებულია იტალიაში (55,4%), ნორვეგიაში (36,5%), ესპანეთში (33,1%) და პოლონეთში (32,2); კომპიუტერების და ორგტექნიკის ლიზინგი – ნიდერლანდებში (39%), ფინეთში (33,9%), შვედეთში (29,7%), ბელგიაში (29,2%); საგზაო-სატრანსპორტო ლიზინგი – პოლონეთში (58%), მაროკოში (43,1%), სლოვენიაში (33,2%), საფრანგეთში (35,3%); მსუბუქი ავტომობილების ლიზინგი – შვეიცარიაში (71,9%), უნგრეთში (63,8%), სლოვაკეთში (57,3%), ირლანდიაში (52,4%); გემების, თვითმფრინავების და რკინიგზის მოწყობილობის ლიზინგი – დანიაში (24,7%); დანარჩენი მოწყობილობის ლიზინგი ესპანეთში – (30%), ირლანდიაში (17,6%) და შვედეთში (14,9%). მანქანა-მოწყობილობების ლიზინგური ბრუნვის სახეობრივი სტრუქტურის ასეთი განსხვავებულობა უკავშირდება ამ ქვეყნების ეკონომიკის დარგობრივ პრიორიტეტებს.

მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგური ბრუნვის სახეობრივი სტრუქტურის დინამიკა გვიჩვენებს, რომ მასში მსუბუქი ავტომობილების და სატვირთო ავტომობილების და სხვა მოწყობილობის წილი იზრდება, სამრეწველო მანქანა-მოწყობილობის და კომპიუტერების და ორგტექნიკის ხვედრითი წილი კი – მცირდება. ამას გვიდასტურებს მანქანა- მოწყობილობის ლიზინგის ევროპის ბაზრის სტრუქტურაც (იხ. ცხრილი 4.)

ცხრილი 4

მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის ევროპის სეგმენტის საქონელბრუნვის სტრუქტურა %-ში

მანქანა-მოწყობილობის სახეები	2007	2012	2013	ცვლილება 2007-2013წლებში
სულ	100%	100%	100%	
მათ შორის:				
სამრეწველო მოწყობილობა	30.9	23.0	25.8	-5.1
კომპიუტერები და ორგტექნიკა	16.7	11.7	11.8	-4.9
სატვირთო ავტომობილები	13.2	15.0	15.1	+1.9
მსუბუქი ავტომობილები	29.1	37.0	36.4	+7.3
გემები, თვითმფრინავები, ვაგონები	4.5	5.9	4.5	-
სხვა მოწყობილობა	5.6	7.4	6.9	+1.3

ცხრილიდან ჩანს, რომ 6 წლის განმავლობაში მოწყობილობის ლიზინგის ევროპის ბაზარზე მნიშვნელოვანი ცვლილებები მოხდა. კერძოდ, შემცირდა სამრეწველო მოწყობილობის (5,1 პროცენტული პუნქტით), კომპიუტერების და ორგტექნიკის (4,9 პროცენტული პუნქტით) ბრუნვა და გაიზარდა მსუბუქი და სატვირთო ავტომანქანების ლიზინგის ბრუნვა. ეს იმას ნიშნავს, რომ მოწყობილობის ლიზინგის ევროპის ბაზარზე ადგილი ჰქონდა სამრეწველო მოწყობილობით, კომპიუტერებით და ორგტექნიკით ბაზრის გაჯერებას.

რადგან ლიზინგის ბაზარზე მყიდველთა როლში ლიზინგის მიმღებები გვევლინებიან, ამიტომ ინტერესმოკლებული არ იქნება იმის გაგება, თუ როგორი იყო ლიზინგის ბაზრის ბრუნვის სტრუქტურა მომხმარებელთა კატეგორიების (ჯგუფების) მიხედვით. ამის შესახებ ლიზინგის

მსოფლიო ბაზრის ევროპული სეგმენტის მონაცემები ასეთია (იხ. ცხრილი 5):

როგორც ამ ცხრილიდან ჩანს, 2007 წელს ლიზინგმიმღებთა რიცხვში ლიდერობდნენ სამრეწველო სექტორი და მშენებლობა და იმის მიუხედავად, რომ 2007-2013 წლებში ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის ევროპულ სეგმენტში მათი წილი მთელი 10,6 პროცენტული პუნქტით შემცირდა, ისინი მაინც სალიზინგო მომსახურების მსხვილი მომხმარებლები იყვნენ (31,2%-2013 წელს).

ცხრილი 5

ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის ევროპულ სეგმენტში ლიზინგური ბრუნვის სტრუქტურა მომხმარებელთა (ლიზინგის მიმღებთა) ჯგუფების მიხედვით (პროცენტებში)[1]

სალიზინგო მომსახურების მომხმარებლები		2007	2012	2013	ცვლილება 2007-2013 წ.წ-ში
სულ		100	100	100	-
მათ შორის:					
1	აგრარული სექტორი	2.6	2.4	2.7	+0.1
2	სამრეწველო სექტორი და მშენებლობა	41.8	34.2	31.2	-10.6
3	მომსახურების კერძო სექტორი	41.4	47.	50.2	+8.8
4	კომუნალური მომსახურება	4.2	4.2.	5.2	+1.0
5	ინდივიდუალური მომხმარებლები	6.8	7.0	6.2	-0.6
6	სხვა დანარჩენი	10.1	5.2	4.6	-5.5

[1] Самохвалова Ю.Н. Лизинг в Росии, М., Право, 2013 с. 47

2013 წლის მონაცემებით ლიზინგის მიმღებთა შორის სალიზინგო მომსახურების მიღებით პირველ ადგილზეა მომსახურების კერძო სექტორი (50,2%). ეს არის კერძო საავადმყოფოები, კერძო სკოლები, ყოფითი მომსახურების სალონები და ა.შ.

რაც შეეხება ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის ევროპის სეგმენტში მოქმედი სალიზინგო კომპანიების სტატუსს და მათ ხვედრით წილს ბაზრის საერთო მოცულობებში, ამაზე წარმოდგენას გვაძლევს (ცხრილი 6).

ამ ცხრილის მონაცემებით ირკვევა, რომ ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის ევროპის სეგმენტს ძირითადად აკონტროლებენ ბანკების მიერ დაფუძნებული ლიზინგური კომპანიები.

გამონაკლისია მხოლოდ ფინეთი, ჩეხეთი, შვეიცარია. მათ წილად მოდის ლიზინგის ევროპის ბაზრის ბრუნვის თითქმის 55%, 24% ეკუთვნით სალიზინგო ობიექტების მწარმოებელ (მიმწოდებელ) კომპანიების მიერ დაარსებულ ლიზინგურ კომპანიებს და 21% უშუალოდ დამოუკიდებლად შექმნილ ლიზინგურ კომპანიებს.

გარდა ევროპისა, ლიზინგის მსოფლიო ბაზარზე ზრდის მაღალი ტემპები აიღო აზიამაც. თუ 2008 წელს მას ბაზრის მხოლოდ 11.7% ეკავა, 2013 წელს დაიკავა 24,7%, ე.ი. ბაზრის თითქმის მეოთხედი. მარტო იაპონიას ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის 16,7% უკავია. არც „აზიის ვეფხვები" (სამხრეთ კორეა, სინგაპური, ჰონკონგი და სხვები) უდებენ ტოლს ევროპას. მათ შორის განსაკუთრებით აღსანიშნავია სამხრეთ კორეა, რომელიც ლიზინგის ბრუნვის მსოფლიო კლასიფიკაციაში მე-5 ადგილზე გამოვიდა.[1]

[1] Горемыкин В.А. Лизинг, М., „Дашков и К", 2003, с.775

ცხრილი 6

ლიზინგის ევროპის ბაზარზე მოქმედი სხვადასხვა სტატუსის სალიზინგო კომპანიების ხვედრითი წილი საქონელბრუნვის საერთო მოცულობაში. (პროცენტებში)[1]

ქვეყნის დასახელება		ბანკების მიერ დაფუძნებული სალიზინგო კომპანიების	სალიზინგო ობიექტების მწარმოებლების მიერ დაფუძნებული სალიზინგო კომპანიების	დამოუკიდებლად დაფუძნებული სალიზინგო კომპანიების
1	ბელგია	70	29	1
2	ბულგარეთი	39	25	36
3	შვეიცარია	30	35	35
4	ჩეხეთი	10	5	85
5	გერანია	48	40	12
6	ესპანეთი	77	21	2
7	ესტონეთი	98	1	1
8	ფინეთი	30	70	-
9	საბერძნეთი	-	92	8
10	უნგრეთი	50	30	20
11	იტალია	65	10	25
12	ირლანდია	85	5	10
13	ნორვეგია	78	14	8
14	პოლონეთი	88	12	-
15	რუსეთი	45	8	47
16	სლოვენია	75	14	11
17	სლოვაკეთი	36	4	60

გაურკვეველი მიზეზების გამო, შესამჩნევად შემცირებულია ავსტრალიის და ახალი ზელანდიის წილი ლიზინგის მსოფლიო ბაზარზე. თუმცა აქაც ლიზინგის აბსოლუტური მოცულობა 2-ჯერ არის გაზრდილი. 2008 წელს იგი მთელი 8,1 პროცენტული პუნქტით წინ უსწრებდა სამ-

[1] Вилкова Н. Международный финансовый лизинг, ж экономика и жизнь, №20, 2012. с.18

ხრეთ ამერიკას, 2013 წელს კი ამ უკანასკნელმა გაუსწრო მას 1,8 პროცენტული პუნქტით.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, წლების განმავლობაში ლიზინგის მსოფლიო ბაზრის ლიდერი იყო და არის აშშ. ეს თითქმის კანონზომიერი პროცესია, რადგანაც აზიამ კრიზისი განიცადა 1998 წელს, ევროპაში კი იგი 1990 წლიდან მიმდინარეობს (კერძოდ, ჩვენს მიერ უკვე აღნიშნული, შინაგანი ინტეგრაციის (გერმანიაში), დეზინტეგრაციის (იუგოსლავიაში) ფულად-საკრედიტო სისტემის უნიფიკაციის (ევროს შემოღება), საბაჟო რეგულირების (საზღვრების გახსნა) და სხვა პროცესები, რომლებიც პოზიტიურ მხარეებთან ერთად შეიცავენ ნეგატიურსაც, კერძოდ, იწვევენ ფინანსური რესურსების დიდძალ ხარჯვას). ყოველივეს ამან ხელი შეუწყო ლიზინგის მსოფლიო ბაზარზე ჩრდ. ამერიკის, კერძოდ აშშ-ის ლიდერობას.

ამრიგად, დღევანდელი მონაცემებით ლიზინგის მსოფლიო ბაზარი საკმაოდ განვითარებულია. მასში პირველ ადგილს დღესაც იკავებს აშშ. ამ ქვეყნის კაპიტალურ ინვესტიციებში ლიზინგური დაფინანსების წილად მოდის 32%.

3.2. ლიზინგის ბაზარი: საქონელბრუნვის მოცულობა, სტრუქტურა, განვითარების ტენდენციები

ვიდრე დავახასიათებთ ლიზინგის ბაზარს საქართველოში, თავიდანვე უნდა აღვნიშნოთ, რომ ამ ბაზარზე ტერიტორიული განლაგება იხილეთ (ცხრილში 7). ქონების ლიზინგით გამყიდველების როლში გვევლინება 19 სალიზინგო კომპანია. მათი დასახელება, სპეციალიზაცია და ტერიტორიული განლაგება იხილეთ (ცხრილში 7).

ცხრილი 7

საქართველოში მოქმედი სალიზინგო კომპანიების მახასიათებლები[1]

დასახელება	სპეციალიზაცია	ტერიტორიული განლაგება
1. ს.ს. „თიბისი ლიზინგი“	სხვადასხვა მოწყობილობის ლიზინგი	თბილისი
2. შპს „კავკასუს გემბლინგ“	საკანცელარიო მანქანების და მოწყობილობის ლიზინგი	თბილისი
3. შპს „ტურ“-ი	დანარჩენი მანქანების და მოწყობილობის ლიზინგი, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში	თბილისი
4. შპს „ჯეოსვის დიაგნოსტიკა“	დანარჩენი მანქანების და მოწყობილობის ლიზინგი, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში	თბილისი
5. შპს „ექსერგია“	დანარჩენი მანქანების და მოწყობილობის ლიზინგი, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში	თბილისი
6. შპს „გ.ს.ბ“	მოწყობილობის ლიზინგი სახმელეთო ტრანსპორტისათვის	თბილისი
7. სს „ტრანსმომსახურება“	მოწყობილობის იჯარა სახმელეთო ტრანსპორტისათვის	თბილისი
8. შპს „საქართველოს სალიზინგო კომპანია“	სხვადასხვა მოწყობილობის ლიზინგი	თბილისი
9. შპს „ჯი-თი-ეს“	საკანცელარიო მანქანების და მოწყობილობის ლიზინგი კომპიუტერების ჩათვლით	თბილისი
10. შპს „სინთეზბიზნესი“	მოწყობილობების ლიზინგი სახმელეთო ტრანსპორტისათვის	თბილისი
11. შპს „მშენებელი“	მოწყობილობის ლიზინგი სახმელეთო ტრანსპორტისათვის	თბილისი

[1] სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ინფორმაცია

12. შპს „ენერგია“	დანარჩენი მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგი, რომელიც არ შედის სხვა კატეგორიებში	თბილისი
13. შპს „ლიზ-ინვესტი“	საკანცელარიო მანქანების და მოწყობილობის ლიზინგი	თბილისი
14. შპს „ტექნოლიზინგი“	საკანცელარიო მანქანების და მოწყობილობის ლიზინგი	თბილისი
15. შპს „ავტოტექსერვისი“	სასოფლო-სამეურნეო მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგი	შუახევი
16. შპს „მობილი“	მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგი მშენებლობისათვის	სენაკი
17. სს „ავტოსატრანსპორტო სამმართველო“	მოწყობილობის ლიზინგი სახმელეთო ტრანსპორტისათვის	რუსთავი
18. სს „საქავტოტრანსი- 2“	მოწყობილობის ლიზინგი სახმელეთო ტრანსპორტისათვის	გარდაბანი
19. შპს „აგროტექსერვისი“	სასოფლო-სამეურნეო მანქანების ლიზინგი	მარნეული

საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური ლიზინგურ მომსახურებაში აერთიანებს, როგორც ფინანსურ და ოპერატიულ ლიზინგს, ისე ჩვეულებრივ არენდას (იჯარას), ანუ საკუთარი ქონების გაქირავებას, რაც ძირითადად უძრავის ქონების (ბინები, ოფისები, „დაჩები“ და ა.შ.) გაქირავებაში გამოიხატება, რაც ჩვენი აზრით არასწორია.

ასეთი მიდგომით ლიზინგური მომსახურების მოცულობა ხელოვნურად გაზრდილია და იგი შეადგენს: 2010 წელს- 12573,5 ათას ლარს, 2011 წელს 20982,4 ათას ლარს, 2012 წელს 21959,9 ათას ლარს, 2013 წელს 26585,4 ათას ლარს და 2014 წელს 33237,7 ათას ლარს (იხ ცხრილი 8). თუ აქედან უძრავი, საკუთარი ქონების გაქირავების ღირებულებას გამოვაკლებთ, რომელიც წარმოადგენს ჩვეულებრივ არენდას და არა ლიზინგს, მაშინ ვღებულობთ ლიზინ-

გურ გარიგებათა ნამდვილ სიდიდეს, ანუ ლიზინგის ბაზრის მოცულობას. იგივე ცხრილი გვიჩვენებს, რომ იგი შეადგენს: 2010 წელს 3567,1 ათას ლარს, 2011 წელს 4225,2 ათას ლარს, 2012 წელს 4949,8 ლარს, 2013 წელს 7079,2 ლარს და 2014 წელს 9400 ათას ლარს. მაშასადამე, ნამდვილი ლიზინგის ბაზარი ჩვეულებრივი არენდის ბაზარს საქართველოში თავისი მოცულობით თითქმის 3 ჯერ ჩამორჩება, თუმცა მათი განვითარების დინამიკა 2010-2014 წლებში ერთნაირია, ორივე გაზრდილია თანატოლად- 2,6 ჯერ.

ნაშრომის როგორც ამ ნაწილში, ისე შემდეგ ნაწილში, ჩვენ რაღა თქმა უნდა, ლიზინგის ბაზარში ვგულისხმობთ მხოლოდ ნამდვილ ლიზინგს (როგორც ფინანსურს, ისე ოპერატიულს) და განსხვავებით სტატისტიკის ეროვნული სამსახურიდან მას არ ვაერთმნიშვნელიანებთ საკუთარი უძრავი ქონების ჩვეულებრივ არენდასთან (იჯარასთან).

ცხრილი 9 და ნახაზი 7 გვიჩვენებენ, რომ ასეთი წესით გამოთვლილი ლიზინგის ბაზრის საერთო საქონელბრუნვაში 2011 წელს პირველ-მეორე ადგილზე დგანან მსუბუქი ავტომობილების (45,5%) და სატვირთო და სამგზავრო ავტომანქანების (30,8 %) ლიზინგი. მესამე ადგილი -15,1%-იანი წილით უკავია სამშენებლო მანქანა-მოწყობილობას. სხვათაშორის უნდა აღვნიშნოთ, რომ 2007 წელს სამშენებლო მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგის ოპერაცია საერთოდ არ განხორციელდა. შემდეგ წლებშიც (2008-2010 წ.წ.) იგი მცირე ხვედრითი წილით იყო წარმოდგენილი. 2011 წელს დაფიქსირებული მისი ასეთი მაღალი პროცენტი იმაზე მიუთითებს, რომ ეს დარგი სწრაფად ვითარდება, რაც ვიზუალურადაც ეტყობა ქვეყანას (მარტო ქ. თბილისში ათეულობით ახალი სახლი აშენდა).

2011 წელს ლიზინგურ საქონელბრუნვაში დაბალი იყო სატვირთო და სამგზავრო ავტომანქანების ხვედრითი წილიც (8,5%), რომელმაც 2011 წელს 30,8%-ს მიაღწია.

შემცირების ტენდენცია გამოიკვეთა სამრეწველო აღჭურვილობის ლიზინგის წილში (3,8%, ნაცვლად 2007 წლის 6,8%-სა) ორგტექნიკის და კომპიუტერების ლიზინგის წილში (1,7%, ნაცვლად 2007 წლის 4,7%-სა) და სასოფლო-სამეურნეო მანქანების ხვედრით წილში (0,1%, ნაცვლად 2007 წლის 0,7%-სა). რაც შეეხება საწყლოსნო ტრანსპორტის მოწყობილობას (გემები, კატარღები), მისი ლიზინგი საერთოდ არ მომხდარა.

ჩვენ განსაკუთრებით არასასურველ ფაქტად მივიჩნევთ სასოფლო-სამეურნეო მანქანების ლიზინგის და სამრეწველო აღჭურვილობის ლიზინგის წილების შემცირებას.

ცხრილი 8

ქონების ლიზინგით გაცემის და ქონების არენდით გაცემის ბრუნვის მოცულობა საქართველოში[1] (ათასი ლარი)

	2010	2011	2012	2013	2014
სულ	12573.5	20982.4	21959.9	26585.4	33237.7
მ.შ. საკუთარი უძრავი ქონების არენდა	9006.4	16757.2	17010.1	19506.1	23837.7
ქონების ლიზინგი	3567.1	4225.2	4949.8	7079.2	9400.0

ჩვენ მიგვაჩნია, რომ დაუშვებელია ქვეყანაში, რომლის პრივატიზირებული სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწების 50% და უფრო მეტი არ მუშავდება, ლიზინგის ბაზარზე სასოფლო-სამეურნეო მანქანები მხოლოდ 12,8 ათ. ლარის ღირებულებით იყოს წარმოდგენილი. ჩვენ

[1] საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ინფორმაცია.

ალბათ გვიპასუხებენ, რომ ლიზინგური კომპანიები მზად იყვნენ გაეყიდათ ლიზინგით უფრო მეტიც, მაგრამ არ ჰყავდათ შემკვეთები.

მართალია, ეს ასეც იქნებოდა, რადგან მიწები დაწვრილერთეულდა და გადავიდა გლეხების ხელში, რომელთაც არც საკუთარი სახსრებით და არც ლიზინგით სასოფლო მანქანების შესყიდვის არანაირი საშუალება არა აქვთ (თუნდაც განვადებით). არადა, ჩვენ ხომ ისტორიულად მიწათმოქმედი ხალხი ვართ, უნიკალური სასოფლო-სამეურნეო კულტურების ქვეყანა ვართ. ამ საქმეში ისევ სახელმწიფოს ხელისუფლებამ უნდა თქვას თავისი სიტყვა, კერძოდ, სასოფლო ტექნიკა გლეხებს კი არ უნდა შევთავაზოთ ლიზინგით (მით უფრო ფინანსური ლიზინგით, რომელსაც შემდეგ გამოსყიდვა სჭირდება), არამედ სოფლის თემებს და ადგილობრივ გამგეობებს, რომლებიც შექმნიან შესაფერის სტრუქტურებს და ტექნიკით მოემსახურებიან თავის გამგეობებში შემავალ სოფლების მოსახლეობას საჭირო დროს და საჭირო ვითარებაში (ცხადია გარკვეული ანაზღაურების ფასად).

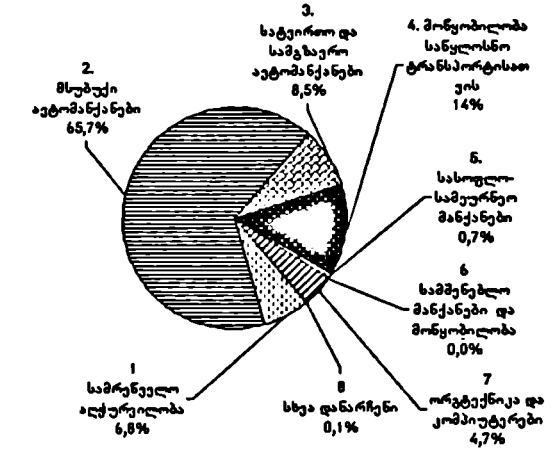
იგივე მდგომარეობა გვაქვს მრეწველობაში. ლიზინგის საქართველოს ბაზარზე სამრეწველო მოწყობილობის წილიც შემცირებულია. არადა, სამთო-მოპოვებითი მრეწველობა თუ არა, გადამამუშავებელი მრეწველობა ხომ ის დარგია, რომელსაც პრიორიტეტი აქვს მინიჭებული საქართველოში. მაშ რატომ უნდა მცირდებოდეს მისი მოწყობილობის ლიზინგით გაცემის ხვედრითი წილი საქართველოში? ეტყობა აქაც გადამამუშავებელი სამრეწველო საწარმოების ფინანსური გაჭირვებაა მიზეზი. ისინი ხომ ძირითადად მცირე ან საშუალო სიდიდის საწარმოები არიან, რომელთა ფინანსური შესაძლებლობები მსხვილ საწარმოებთან შედარებით ძალზე მოკრძალებულია.

ცხრილი 9

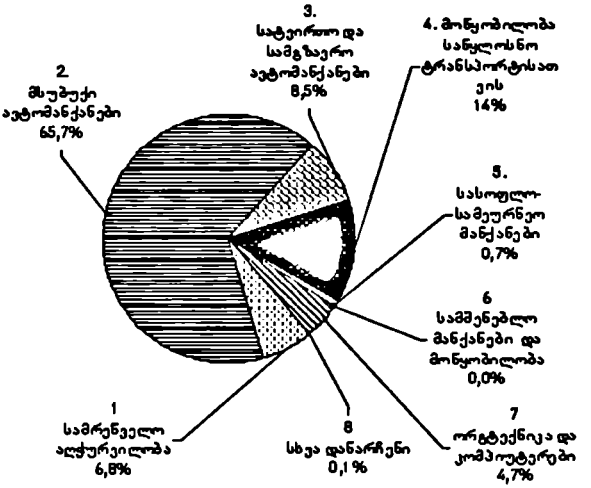
საქართველოში ლიზინგის ბაზრის საქონელბრუნვის სტრუქტურა სალიზინგო ქონების სახეების მიხედვით[1]

	2010		2011		2012		2013		2014	
	მოცულობა (ათ. ლარი)	ხვ. წილი (%)	მოცულობა (ათ. ლარი)	ხვ. წილი (%)	მოცულობა (ათ. ლარი)	ხვ. წილი (%)	მოცულობა (ათ. ლარი)	ხვ. წილი (%)	მოცულობა (ათ. ლარი)	ხვ. წილი (%)
1. სამრეწველო აღჭურვილობა	241.7	6.8	-	-	-		26.5	0.4	360.7	3.8
2. მსუბუქი ავტომანქანები	2343.6	65.7	1582.2	37.4	2812.9	56.8	2504.3	35.4	4265.1	45.4
3. სატვირთო ავტომანქანები	303.2	8.5	2103.5	50.0	1385.4	28.0	3887	54.9	2895.1	30.8
4. მონყობილობა სანყლოსნო ტრანსპორტი-სათვის	483.5	13.6	253.1	6.0	468.7	9.5	371.1	5.2		
5. სასოფლო-სამეურნეო მანქანები	25.1	0.7	21.2	0.5	12.4	0.2	19.8	0.3	12.8	0.1
6. სამშენებლო მანქანები და მონყობილობა	-		10	0.2	11.3	0.2	6.6	0.1	1420.5	15.1
7. ორგტექნიკა და კომპიუტერები	167.1	4.7	132.3	3.1	136.4	2.7	139.3	2.0	161.4	1.7
8. სხვა დანარჩენი	2.9	0.1	122.8	2.8	122.7	2.5	124.7	1.7	284.4	3.0
სულ	3567.1	100.0	4225.2	100.0	4949.8	100.0	7079.2	100.0	9400.0	100.0

[1] ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის ინფორმაციის მიხედვით



2010 წ.



2014 წ.

ნახ 7. საქართველოს ლიზინგის ბაზრის საქონელბრუნვის სტრუქტურა სალიზინგო ქონების სახეების მიხედვით 2010 და 2014 წელს

ყველა ქვეყანაში და მით უფრო ჩვენნაირ გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყანაში მცირე (და საშუალო) საწარმოებს სახელმწიფო ეხმარება, აძლევს ტექნოლოგიებს, ტექნიკას, უმცირებს გადასახადებს და ა.შ. ახალი პროექტის ფარგლებში სახელმწიფო გეგმავს რეგიონებში მიკრო და მცირე მეწარმეების დაფინანსებას.

ჩვენი წინადადებაა, რომ საქართველოს გადამამუშავებელი მრეწველობის მცირე საწარმოებს სახელმწიფოს კუთვნილებაში მყოფი სალიზინგო კომპანიებიდან გადაეცეთ ტექნიკა ლიზინგით მსხვილ საწარმოებთან შედარებით უფრო იაფად, ანდა სულაც უფასოდ.

საქართველოს ლიზინგის ბაზრის ბრუნვის სახეობრივი სტრუქტურის შეფასებისათვის ჩვენ იგი შევადარეთ ლიზინგის ევროპის ბაზრის ანალოგიურ სტრუქტურას. ევროპის ბაზარში სამრეწველო მოწყობილობის 23% უკავია, მსუბუქ ავტომანქანებს 35% (ჩვენთან 45,4%), სატვირთო და სამგზავრო ავტომანქანებს 18% (ჩვენთან 30,8%), კომპიუტერებს და ორგტექნიკას 12% (ჩვენთან 1,7%), თვითმფრინავებს და ვაგონებს 4%, დანარჩენ ქონებას 5%[1]. ეს მონაცემები გვიჩვენებენ, რომ როგორც ჩვენთან, ისე ევროპაში ლიზინგის ბაზრის სტრუქტურაში სჭარბობს მაღალლიკვიდური ქონება, პირველ რიგში, ეს არის მსუბუქი ავტომანქანები და სამგზავრო და სატვირთო ავტომანქანები. ეს ერთგვარად იმის შიშით აიხსნება, რომ თუ ლიზინგის მიმღებმა ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ ლიზინგით აღებული ქონება საბოლოოდ არ შეისყიდა და უკან დააბრუნა, ლიზინგის გამცემს არ უნდა გაუჭირდეს მისი ხელმეორედ გაცემა და რადგან, როგორც მსუბუქ, ისე სატვირთო და სამგზავრო ტრანსპორ-

[1] ჟურნალი „ლიზინგი“ №2, 2012, გვ. 12

ტზე, ყოველთვის დიდი მოთხოვნილებაა, სალიზინგო კომპანიები ცდილობენ მეტი იქონიონ ისინი ბრუნვაში.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ქონების ლიზინგით პოტენციურ მიმღებთა რიცხვში უპირველესად მოიაზრებიან მცირე და საშუალო საწარმოები და მხოლოდ ამის შემდეგ მსხვილი საწარმოები. ეს დასკვნა კეთდება განვითარებულ ქვეყნებში ლიზინგის პრაქტიკიდან. საქართველოს მაგალითზე ეს ჯერ-ჯერობით არ დასტურდება. ცხრილი 10 გვიჩვენებს, რომ ლიზინგის საქართველოს ბაზრის კლიენტ-საწარმოთა საერთო რიცხვიდან მცირე საწარმოებზე მოდიოდა ბრუნვის მეტად მცირე ნაწილი, კერძოდ: 2010 წელს 17%, 2011 წელს 54,6%, 2012 წელს 28,4%, 2013 წელს 8,6% და 2014 წელს 14,8%. ქონების ლიზინგით შემძენები საქართველოში ძირითადად არიან მსხვილი საწარმოები. მათზე 2014 წელს მოდიოდა ბრუნვის 70%. ეს იმას ნიშნავს, რომ საქართველოს მსხვილი სამეურნეო სუბიექტებიც კი ჯერ-ჯერობით ფინანსურად ისე ვერ გაძლიერდნენ, რომ მათ თავისი საკუთარი სახსრებით, ან ბანკის კრედიტით იყიდონ ტექნიკა და ისინი ლიზინგით მიღებას აძლევენ უპირატესობას. მომავალში ალბათ სიტუაცია შეიცვლება და ისე როგორც ევროპის ქვეყნებში, საქართველოშიც ლიზინგის ბაზრის მთავარი კლიენტები მცირე და საშუალო სიდიდის საწარმოები იქნებიან. რაც შეეხება საქართველოს ლიზინგის ბაზრის გეოგრაფიულ სტრუქტურას, მის შესახებ საქართველოში შემდეგი მდგომარეობაა (იხ. ცხრილი 11 და ნახაზი 8): ლიზინგური ბაზრის 80%-ზე მეტი (2014წელს კი 94,5%) თბილისზე მოდის, 4-5 % სამეგრელო-ზემო სვანეთზე (2014 წელს 4,3%), ხოლო ყველა დანარჩენ რეგიონების წილად 1%-იც არ მოდის.

თუ ლიზინგური ბრუნვის გეოგრაფიულ სტრუქტურას დინამიკაში განვიხილავთ დავინახავთ, რომ მასში ქ. თბილისის წილი შესამჩნევად გაზრდილია (83,1%-დან 94,5%-მდე),

ყველა დანარჩენი რეგიონების ისედაც მცირე წილი კი 2010-2014 წლებში კიდევ უფრო შემცირებულია, რაც იმას ნიშნავს, რომ რეგიონებში განთავსებულ სამეურნეო სუბიექტებს ქონების ლიზინგით შეძენის არავითარი ფინანსური შესაძლებლობა არა აქვთ. ჩვენი აზრით, ამ მდგომარეობით ყველაზე მეტად უნდა დაინტერესდნენ მართვის რეგიონული ორგანოები და მუნიციპალური სტრუქტურები, რომელთაც შეუძლიათ წილობრივი წესით დააფინანსონ რეგიონში ლიზინგური ოპერაციები. როგორც ადრე აღვნიშნეთ, რეგიონებში განსაკუთრებით ეს უნდა შეეხოს სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების ტექნიკას.

ცხრილი 10

საქართველოს ლიზინგის ბაზრის საქონელბრუნვის სტრუქტურა ლიზინგმიმღებ კლიენტ-საწარმოთა ჯგუფების ჭრილში[1]

	სულ	მათ შორის		
		მსხვილი საწარმოები	საშუალო სიდიდის საწარმოები	მცირე საწარმოები
2010 წ. მოცულობა, ათ. ლარი	3567,1	2981,5		585,6
ხვ. წილი (%)	100,0	83%		17%
2011წ. მოცულობა, ათ.ლარი	4225,2	1918,8		2306,4
ხვ. წილი (%)	100,0	45,4		54,6
2012 წ. მოცულობა, ათ. ლარი	4949,8	2682,2	859,4	1408,2
ხვ. წილი (%)	100,0	54,2	17,4	28,4
2013 წ. მოცულობა, ათ. ლარი	7079,2	4316,6	2158,4	604,2
ხვ. წილი (%)	100,0	60,9	30,5	8,6
2014 წ. მოცულობა, ათ. ლარი	9400,0	6593,3	1433,3	1373,4
ხვ. წილი (%)	100,0	70,0	15,2	14,8

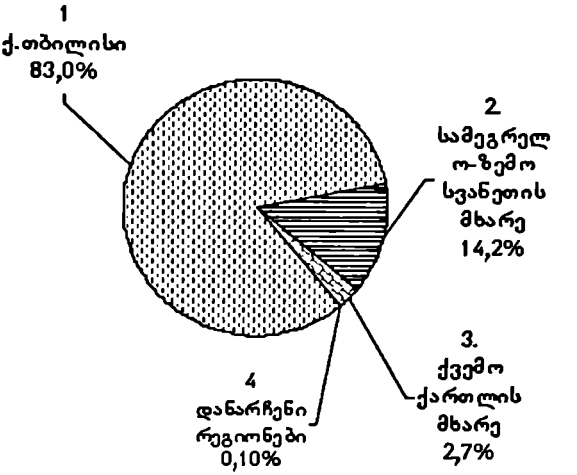
[1] გაანგარიშებულია ჩვენს მიერ საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ინფორმაციის საფუძველზე.

ცხრილი 11

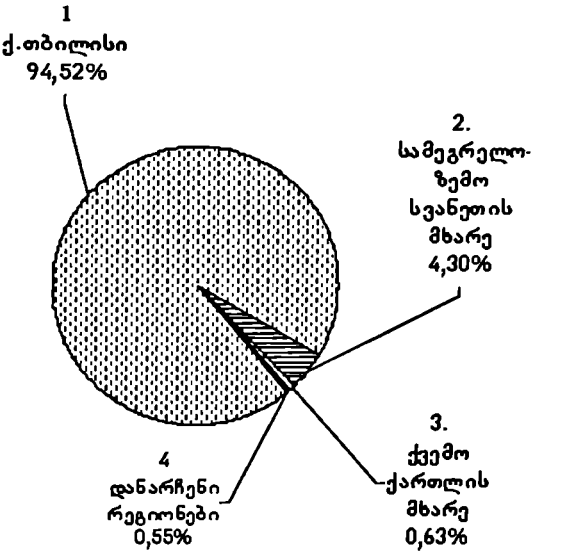
საქართველოს ლიზინგის ბაზრის საქონელბრუნვის გეოგრაფიული სტრუქტურა[1]

	2010		2011		2012		2013		2014	
	მოცულობა (ათ. ლარი)	ხვ. წილი (%)	მოცულობა (ათ. ლარი)	ხვ. წილი (%)	მოცულობა (ათ. ლარი)	ხვ. წილი (%)	მოცულობა (ათ. ლარი)	ხვ. წილი (%)	მოცულობა (ათ. ლარი)	ხვ. წილი (%)
1. ქ. თბილისი	2961.1	83.1	3516.5	83.2	3978.8	80.4	6562.4	92.7	8885.2	94.5
2. აჭარის არ	0.9	-	272.3	6.6	389.8	7.9	5.4	0.1	20.3	0.2
3. გურიის მხარე	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4. რაჭა-ლეჩხუმის და სვანეთის მხარე	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. სამეგრელო-ზემო-სვანეთის მხარე	507.1	14.2	325.1	7.7	475.5	9.6	379.6	5.3	404.0	4.3
6. იმერეთის მხარე	0.5	-	6	0.1	0.8	-	-	-	-	-
7. კახეთის მხარე	0.2	-	-	-	4.2	0.1	0.9	-	-	-
8. მცხეთა-მთიანეთის მხარე	-	-	39.9	0.9	44.6	0.9	40.1	0.6	30.6	0.3
9. სამცხე-ჯავახეთის მხარე	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10. ქვემო ქართლის მხარე	95.4	2.7	64.2	1.5	47.1	0.9	81.8	1.1	58.8	0.6
11. შიდა ქართლის მხარე	1.9	-	1.2	-	9	0.2	8.7	0.2	1.1	0.1
სულ	3567.1	100.0	4225.2	100.0	4949.8	100.0	7079.2	100.0	9400.0	100.0

[1] ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის ინფორმაციის მიხედვით



2010 წ.



2014 წ

ნახ. 8. საქართველოს ლიზინგის ბაზრის საქონელბრუნვის გეოგრაფიული სტრუქტურა პროცენტებში 2010-2014 წლებში

ამის დიდი პრაქტიკა აქვთ ჩვენს მეზობელ სახელმწიფოებს – რუსეთს, აზერბაიჯანს, სომხეთს, შუა აზიის რესპუბლიკებს, რომლის გაცნობა და გადმოღება დიდად წაადგება საქართველოს სოფლის მეურნეობის განვითარებას.

3.3. ლიზინგური კომპანია "თიბისი ლიზინგის" სალიზინგო-სავაჭრო გარიგებების ანალიზი და შეფასება

სს „თიბისი ლიზინგი" დაფუძნებულია 2003 წლის 22 სექტემბერს, წამყვანი ქართული საფინანსო ინსტიტუტის – სს „თიბისი ბანკის" მიერ. კომპანიამ აქტიური ოპერაციების განხორციელება დაიწყო 2004 წლის იანვრიდან.

მიუხედავად საქმიანობის ხანმოკლე ისტორიისა, დამფუძნებლის რეპუტაციის, კვალიფიციური კადრების, თიბისი ბანკის საკრედიტო ტექნოლოგიების გამოყენების წყალობით, „თიბისი ლიზინგმა" სწრაფად შესძლო დაეკავებინა პოზიცია საქართველოს ფინანსურ ბაზარზე და შეეძინა საკუთარი კლიენტურა.

საწყის ეტაპზე სს „თიბისი ლიზინგის" საწესდებო კაპიტალი განისაზღვრა 1.000.000 ლარით, ხოლო 2009 წლის მაისის თვიდან კომპანიის განვითარების მაღალი ტემპების გათვალისწინებით, დამფუძნებელმა მიიღო გადაწყვეტილება მის გაზრდაზე – 2.000.000 ლარამდე.

2010 წლის ბოლოსთვის კომპანიას დაფინანსებული ჰქონდა სამოცდაათზე მეტი პროექტი სხვადასხვა ტიპის დანადგარების შესყიდვაზე, რომელთა ჯამური ღირებულება 2.200.000 აშშ დოლარს აღემატება. სალიზინგო კონტრაქტების პორტფელი მოიცავდა 133 ერთეულ კონტრაქტს. „თიბისი ლიზინგი" ახორციელებს როგორც ფი-

ნანსურ ლიზინგს, ისე მის ერთ-ერთ სახეობას დაბრუნებით ლიზინგს.

სს „თიბისი ლიზინგი“ შეისყიდის კლიენტის მიერ შერჩეულ კონკრეტულ ნივთს (მანქანა-დანადგარები, სხვადასხვა კომპიუტერული ტექნიკა, ავტოტრანსპორტი და ა.შ.) და გადასცემს კლიენტს სარგებლობაში, ყოველთვიური საზღაურის გადახდის სანაცვლოდ. სალიზინგო საზღაურის სრულად გადახდის შემდეგ კლიენტი ხდება ლიზინგის საგნის მესაკუთრე.

დაბრუნებითი ლიზინგი საშუალებას აძლევს კლიენტებს გამოანთავისუფლონ ფიქსირებულ აქტივებში ინვესტირებული თანხები და შეავსონ საბრუნავი კაპიტალი.

დაბრუნებითი ლიზინგის დროს სს „თიბისი ლიზინგი“ შეისყიდის კლიენტის ფიქსირებულ აქტივებს და გადასცემს ფინანსური ლიზინგით. კლიენტი ჩვეულებრივ აგრძელებს აქტივებით სარგებლობას და ლიზინგის საზღაურის სრულად დაფარვის შემდეგ იბრუნებს საკუთრების უფლებას.

„თიბისი ლიზინგი“ კლიენტებზე ქონებას გასცემს ლიზინგით მაშინ, თუ:

1) კლიენტს გააჩნია მოქმედი რენტაბელური ბიზნესი;
2) ლიზინგით შესაძენი საგანი არის ლიკვიდური – უნდა არსებობდეს მეორადი ბაზარი, ან მისი რეალიზაცია შესაძლებელია წინასწარ განსაზღვრულ მომხმარებელზე (მაგ., მომწოდებელზე);
3) კლიენტის საავანსო გადასახადი (მონაწილეობა პროექტში) უნდა შეადგენდეს 20-30%-ს (საავანსო გადასახადის მინიმალური ოდენობა განისაზღვრება კონკრეტული პროექტისათვის

ინდივიდუალურად, ლიზინგის საგნის ლიკვიდურობიდან გამომდინარე).

დასაფინანსებელი პროექტის მინიმალური მოცულობა:

ა) ლიზინგის საგნის ადგილობრივი შესყიდვისას–15 000 აშშ დოლარი;

ბ) ლიზინგის საგნის იმპორტისას – 25 000 აშშ დოლარი.

ლიზინგის ვადა: 12-60 თვე.

ლიზინგის ვადა დამოკიდებულია ლიზინგის საგნის ღირებულების შემცირებაზე წლების მიხედვით.

ლიზინგის საზღაურის დაფარვის გრაფიკი: ყოველთვიურად თანაბარი წილები. დამატებითი მოთხოვნებია:

ლიზინგის საგნის დაზღვევა ლიზინგის მოქმედების მთელ პერიოდზე, კომპანიის დამფუძნებლების თავდებობით.

ლიზინგის სარგებელი: პროექტის ღირებულება იზრდება წელიწადში 7-12 %.

ლიზინგის სარგებლის მოცულობა დამოკიდებულია საავანსო გადასახადის მოცულობაზე, პროექტის მოცულობაზე, აგრეთვე, პროექტის განხორციელებასთან დაკავშირებულ რისკებზე.

„თიბისი ლიზინგის“ ურთიერთობა კლიენტებთან შემდეგი ეტაპებისგან შედგება:

1. პირველადი გასაუბრება, რომლის დროსაც კლიენტი აფიქსირებს თავის მოთხოვნებს და ეცნობა ლიზინგის ზოგად პირობებს;

2. განაცხადის შევსება;

3. პროექტის განხორციელებასთან დაკავშირებული და კომპანიის ფინანსური მდგომარეობის ამსახველი დოკუმენტების სალიზინგო კომპანიაში წარდგენა;

4. „თიბისი ლიზინგის“ ექსპერტის ვიზიტი ბიზნესში. კლიენტის სამეურნეო საქმიანობის გაცნობა;

5. მომწოდებლებთან და სატრანსპორტო კომპანიასთან დაკავშირება, პირობების შეთანხმება;

6. განაცხადის დამტკიცება;

7. სალიზინგო კონტრაქტის გასაფორმებლად საჭირო დოკუმენტაციის წარმოდგენა;

8. სალიზინგო კონტრაქტის გაფორმება;

9. მომწოდებელთან და სატრანსპორტო კომპანიასთან კონტრაქტების გაფორმება;

10. ლიზინგის საგნის შეძენა;

11. ლიზინგის საგნის კლიენტისათვის გადაცემა.

სს „თიბისი ლიზინგი" უფლებას იტოვებს უარი განაცხადოს პროექტის ფინანსირებაზე განაცხადის დამუშავების ნებისმიერ ეტაპზე.

„თიბისი ლიზინგის" კლიენტები არიან: სამედიცინო, პოლიგრაფიული, სატრანსპორტო კომპანიები, კვებისა და გადამამუშავებელი მრეწველობის, აგრეთვე მომსახურებისა და ვაჭრობის სფეროში მომუშავე კომპანიები. „თიბისი ლიზინგის" მიერ შეთავაზებული ფინანსირება შესაძლებლობას აძლევს ამ კომპანიებს გააფართოვონ არსებული ბიზნესი, გადაიარაღონ მოძველებული მოწყობილობები, შექმნან და განავითარონ ახალი ბიზნეს-ერთეულები.

მიუხედავად იმისა, რომ „თიბისი ლიზინგი" ორიენტირებულია განვითარების პერსპექტივების მქონე მცირე და საშუალო ზომის კომპანიების დაფინანსებაზე, მისი მომსახურებით სარგებლობენ მსხვილი კომპანიებიც, რომელთათვისაც განსაკუთრებით მიმზიდველია პროცედურების სიმარტივე.

„თიბისი ლიზინგი" დაინტერესებულ სამეურნეო სუბიექტებს ლიზინგით აძლევს მანქანა-მოწყობილობას განაცხადის წარდგენის შემდეგ. განაცხადი შედგება: ზოგადი ინფორმაციის, პროექტის აღწერის, ფირმის საკრედიტო ისტორიის და ფინანსური ინფორმაციისაგან.

ამ ინფორმაციის საფუძველზე „თიბისი ლიზინგი“-ს საკრედიტო ექსპერტი ადგენს კლიენტის გადამხდელუნარიანობას და მხოლოდ ამის საფუძველზე იძლევა ნებართვას მასთან ხელშეკრულების გაფორმებაზე.

ლიზინგის ბაზრის სუბიექტების ურთიერთობა "თიბისი ლიზინგთან" რეგულირდება მათ შორის დადებული ხელშეკრულებებით. იდება ორი ხელშეკრულება. ერთი ლიზინგის საგნის მომწოდებელსა (მწარმოებელი) და "თიბისი ლიზინგს" შორის და მეორე, "თიბისი ლიზინგსა" და ლიზინგის მიმღებს შორის. სწორედ ეს უკანასკნელი იწოდება ლიზინგის ხელშეკრულებად.

ლიზინგის ხელშეკრულების ყველა რეკვიზიტი "თიბისი ლიზინგისთვის" მნიშვნელოვანია, თუმცა მათ შორის ყველაზე მნიშვნელოვანი მაინც არის სალიზინგო გადასახდელი. ეს არის ის ეკონომიკური მექანიზმი, რომელსაც ეფუძნება მისი ლიზინგურ სუბიექტებთან ურთიერთობები. ამ სფეროში ყველაზე მოსაწესრიგებელი ის არის, რომ საქართველოში არ არსებობს სალიზინგო გადასახდელის გაანგარიშების ერთიანი ტიპიური მეთოდიკა. ამიტომ, თითოეული ლიზინგური ფირმა და მათ შორის "თიბისი ლიზინგიც," მას თავისებურად და მხოლოდ თავის სასარგებლოდ ანგარიშობს. არც სალიზინგო გადასახდელის (მ.შ. სალიზინგო გასამრჯელო) ქვედა და ზედა ზღვარია დაწესებული, რომელიც დაიცავდა კლიენტ საწარმოებს არარეალური სალიზინგო გადასახდელის გადახდისაგან.

არც ის მიგვაჩნია სწორად, რომ ლიზინგური ფირმები, მათ შორის "თიბისი ლიზინგიც," კლიენტებს წინასწარ ახდევინებენ მთელი გადასახდელის 30-40%-ს და რადგან კლიენტ-საწარმოებს ამის შესაძლებლობა არა აქვთ, ისინი ამჯობინებენ საერთოდ თავი შეიკავონ საჭირო ტექნიკის ყიდვისაგან.

ჩვენი მოსაზრებები ლიზინგური ბაზრის სუბიექტების ურთიერთობების ეკონომიკური მექანიზმის სრულყოფის შესახებ, რომლებიც ეფუძნება "თიბისი ლიზინგში" და სხვა ლიზინგურ კომპანიებში მოქმედ მექანიზმს, იხილეთ მეოთხე თავში.

იმის გამო, რომ კანონით "სტატისტიკის შესახებ" პირველად სამეურნეო სუბიექტებს უფლება აქვთ კომერციულ საიდუმლოებაში იქონიონ თავისი მუშაობის მაჩვენებლები, ჩვენ "თიბისი ლიზინგიდან" შევძელით მხოლოდ ზოგადი ინფორმაციის ამოღება (იხ. ცხრილები 12 და 13).

"თიბისი ლიზინგი" ასაიდუმლოებს ისეთ მაჩვენებლებს, როგორიცაა: სალიზინგო გადასახდელი, სალიზინგო გასამრჯელო, კონკრეტული ლიზინგური კონტრაქტის ღირებულება და ა.შ.

ამის მიუხედავად, ჩვენს მიერ მოპოვებული ინფორმაციითაც ცხადი ხდება, რომ "თიბისი ლიზინგი" საქართველოში ერთ-ერთი მსხვილი სალიზინგო კომპანიაა. 2010 წელს მისი ლიზინგური ბრუნვა შეადგენდა 3960000 ლარს, რომლის 78,4% იყო ფინანსური ლიზინგი, ანუ ლიზინგის საგნების გადაცემა ლიზინგ-მიმღებებზე მათი საბოლოო შესყიდვით. გავარკვიეთ ისიც, რომ "თიბისი ლიზინგმა" 2013 წელს ბაზარს წარუდგინა გაცილებით მეტი ღირებულების, კერძოდ, 5117290 ლარის ლიზინგის ობიექტები, მაგრამ ფაქტიურად გასცა მხოლოდ 3960000 ლარის ღირებულების ობიექტები, ე.ი. მიწოდება სჭარბობდა მოთხოვნას. ამის მიზეზი იყო არა ამ ობიექტებით ბაზრის გაჯერება, არამედ პოტენციურ კლიენტ-საწარმოთა მძიმე ფინანსური მდგომარეობა.

ცხრილი 12

სალიზინგო კომპანია „თიბისი ლიზინგის“ საქონელბრუნვა 2013 წ

№	მაჩვენებლები	2013
1	კონტრაქტების რაოდენობა	133
2	კონტრაქტების ღირებულება (ლარი) აქედან:	3960000
3	ოპერატიული ლიზინგის მოცულობა (ლარი)	855360
4	ოპერატიული ლიზინგის ხვედრითი წილი (%)	21.6
5	ფინანსური ლიზინგის ბრუნვა (ლარი)	3104640
6	ფინანსური ლიზინგის ხვედრითი წილი (%)	78.4

ცხრილი 13

მანქანა-მოწყობილობაზე მოთხოვნა-მიწოდების მოცულობა კომპანია „თიბისი-ლიზინგში“ 2013 წელს (ლარი)

№	მანქანა-მოწყობილობის სახეები	2013 წ	
		მიწოდება	მოთხოვნა
1	მსუბუქი ავტომანქანები	1840600	1212710
2	სამშენებლო მანქანები	900000	718480
3	სასოფლო-სამეურნეო მანქანები	700000	615000
4	საოფისე და კომპიუტერული ტექნიკა	950730	815110
5	დანარჩენი ტექნიკა	725960	598700
6	ჯამი	5117290	3960000

„თიბისი ლიზინგმა” ხელშეკრულებები გააფორმა ჰოლანდიურ საინვესტიციო კომპანია Triple Jump-თან. Triple Jump – ი მართავს დაახლოებით 170 კომპანიის პორტფოლიოში შემავალ 300-მდე ინვესტიციას 60 ქვეყანაში.

2014 წელს თიბისი ლიზინგი 4 მილიონი აშშ დოლარის ოდენობის სესხით დაფინანსდა. ფინანსური რესურსი თი-

ბისი ლიზინგისათვის შავი ზღვის ვაჭრობისა და განვითარების ბანკმა გამოყო. მოზიდული თანხით თიბისი ლიზინგი მცირე და საშუალო ბიზნეს-ორგანიზაციების დაფინანსებას განაგრძობს. „ახალი სესხი წინ გადადგმული ნაბიჯია არასაბანკო ფინანსური სექტორის განვითარებისთვის საქართველოში, რაც თავის მხრივ ზრდის დაფინანსებასთან ხელმისაწვდომობას მცირე და საშუალო ზომის კომპანიებისთვის. ლიზინგი, როგორც ძირითად საშუალებებში ინვესტირების საშუალება ხელს უწყობს ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდას და შესაბამისად, ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას.“

„BSTDB აგრძელებს მცირე ზომის ბიზნესის მხარდაჭერას როგორც საქართველოში, ასევე შავი ზღვის რეგიონში, რაც საბაზრო ეკონომიკისთვის ქვაკუთხედია. განვითარებული სალიზინგო სექტორი ხელს შეუწყობს საქართველს ეკონომიკურ განვითარებას და გაზრდის დაფინანსებაზე ხელმისაწვდომობას"

სამთავრობო პროგრამა – "აწარმოე საქართველოში" 2014 წლის 1 ივნისიდან დაიწყო. პროგრამის ბიუჯეტი 46 მილიონი ლარია და დამწყები საწარმოების, ე.წ. სტარტ აფების ამუშავებისთვის იქნება მიმართული,ასევე ახალი კომპონენტი ოქტომბერში დაემატა და რეგიონებში მიკრო და მცირე მეწარმეების დაფინანსებას იწყებს. პროექტი 2014 წლის 1 ნოემბრიდან დაიწყო. ბიუჯეტი 20 მილიონი ლარია, შესრულების ვადა 22 თვე. მიკრო და მცირე მეწარმეები პროექტის ფარგებში ინდივუდუალურად 5 ათას ლარს, ხოლო ჯგუფურად 15 ათას ლარს მიიღებენ. თანამონაწილეობა ბიზნესის მხრიდან მიღებული დაფინანსების 20%-ია. პროექტის დაფინანსებამდე შერჩეულ მეწარ-

მეებს ტრენინგი ჩაუტარდებათ და დაფინანსებას მხოლოდ ბიზნესგეგმის წარდგენის შემდეგ მიიღებენ.

„აწარმოე საქართველოს“ პროგრამის ბიუჯეტიდან 30 მილიონი ლარი მოხმარდება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოება-გადამუშავებას, ხოლო 16 მილიონი – ინდუსტრიული პროდუქტის წარმოებას. ხელშეკრულებას ხელი მოეწერა თიბისი ბანკის, თიბისი ლიზინგის გენერალურ დირექტორსა და შავი ზღვის ვაჭრობისა და განვითარების ბანკის პრეზიდენტსა და დირექტორთა საბჭოს თავმჯდომარეს იჰსან უღურ დელიკანლის მიერ, რომელიც საქართველოს პირველად ესტუმრა, სწორედ „თიბისი ლიზინგთან“ ხელშეკრულების გასაფორმებლად.

ასევე „თიბისი ლიზინგმა“ 2,000,000 აშშ დოლარის ნომინალური ღირებულებისა და 8,42% სარგებლის განაკვეთის მქონე კორპორატიული ობლიგაციები გამოუშვა. ობლიგაციების შეთავაზება განხორციელდა საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებული კერძო შეთავაზების გზით. ანგარიშსწორებისა და სარგებლის დარიცხვის დაწყების თარიღად 2014 წლის 3 სექტემბერი დაფიქსირდა. განთავსების/ანგარიშსწორების აგენტი და ანდერრაიტერია შპს "თიბისი ბროკერი".

ეს კომპანიის მიერ გამოშვებული პირველი ბონდია, რომლისგან მოზიდული რესურსი კომპანიის შემდგომ განვითარებას მოხმარდება.

"თიბისი ლიზინგისთვის" ეს მორიგი წინ გადადგმული ნაბიჯია წარმატებულ და საინტერესო გზაზე!

თიბისი ლიზინგი აქტიურად აგრძელებს ბიზნესის საერთაშორისო სკოლასთან (International School of Business) პარტნიორობას. კომპანიის წარმომადგენლები სისტემატიურად გადიან ტრეინინგებს და ავითარებენ

მომსახურების, ორგანიზაციული და მენეჯმენტის უნარებს, უკეთესი მომსახურების დონის და შედეგების მისაღწევად.

2015 წელს თიბისი ბანკის მხარდაჭერით ფარმაცევტულ ბაზარს ახალი საწარმო შეემატა. თიბისი ბანკის მიერ დაფინანსებული უახლესი სტანდარტების მქონე ქართული ფარმაცევტული ქარხანა „ინოვასი" გაიხსნა. საწარმო თიბისი ბანკმა სახელმწიფო პროგრამის, „აწარმოე საქართველოში" ფარგლებში, 2 მლნ აშშ დოლარის რესურსით დააფინანსა. ქარხანა პირველია ბაზარზე, რომელიც ქართული ფლორის სამკურნალო პოტენციალს გამოიყენებს და განახორციელებს ფარმაცევტული პროდუქციის წარმოების სრულ ციკლს – მოპოვება, გადამუშავება, წარმოება და ექსპორტი. მნიშვნელოვანია, რომ „ინოვასი" იქნება პირველი ფარმაცევტული საწარმო რეგიონში, რომელიც იმუშავებს „კონტრაქტული წარმოების" პრინციპით: დამკვეთს ნებისმიერი ქვეყნიდან შესაძლებლობა ექნება თავისი ტექნოლოგიით, შეფუთვით და ა.შ. შეუკვეთოს და მიიღოს შესაბამისი პროდუქტი.

პროექტის „აწარმოე საქართველოში" მხარდაჭერით "თიბისი ბანკს" და "თიბისი ლიზინგს" დაფინანსებული აქვს ისეთი დარგები, როგორებიცაა: ჯანდაცვა, წარმოება, მშენებლობა, მომსახურება, ბუნებრივი რესურსები.

სულ, პროგრამის ფარგლებში, თიბისი ბანკს 27 მილიონ ლარამდე რესურსი აქვს გაცემული სხვადასხვა კომპანიებზე. "თიბისი ლიზინგი" კი ერთადერთი სალიზინგო კომპანიაა, რომელმაც ამავე პროგრამით 15-ზე მეტი პროექტი დააფინანსა.

Global Banking & Finance Review-ის მიხედვით, თიბისი ლიზინგი საქართველოს 2015 წლის საუკეთესო სალიზინგო კომპანია გახდა.

საქართველოს ლიზინგური კომპანიების ლიდერია „თიბისი ლიზინგი". 2015 წლის მონაცემებით კომპანია ლიზინგის ბაზარზე 69% ფლობს. სს „თიბისი ლიზინგი" აფინანსებს დიდ და საშუალო კომპანიებს სხვადასხვა სექტორებიდან, მათ შორის ჯანდაცვის, სამშენებლო, მომსახურებასა და სატრანსპორტო სფეროში. მისი პარტნიორები არიან უმსხვილესი ფინანსური ინსტიტუტები, როგორიცაა BSTDB, responsibility, Triple Jump, Micro Vest, IFAD.

თიბისი ლიზინგმა წარმატებით დაასრულა კიდევ ერთი წელი და ბაზარზე მოწინავე ადგილი გაიმყარა 69%-იანი წილით. ამ დროისათვის, კომპანიის პორტფელი 45 მილიონ ლარს აჭარბებს, თუმცა თიბისი ლიზინგის გუნდი სრული შემართებით ემზადება ახალი მიზნების მისაღწევად და თავისი მომხმარებლებისთვის უკეთესი მომსახურების შესათავაზებლად!

3.4. ლიზინგის ბაზრის სუბიექტები და მათი ურთიერთობის ეკონომიკური მექანიზმი

როგორც ადრე აღვნიშნეთ, ლიზინგის ბაზრის სუბიექტებად იწოდებიან ამ საქმიანობაში ჩართული პირები. ძირითადად ესენი არიან: ქონების ლიზინგად გამცემი კომპანიები, ქონების ლიზინგით მიმღები ფირმები და ამ ქონების დამამზადებელი (გამყიდველი) ფირმები (ხშირად ლიზინგურ ურთიერთობებში ერთვებიან აგრეთვე ბანკები, სადაზღვევო კომპანიები, შუამავლები და სხვები).

ლიზინგის ბაზრის სუბიექტების ურთიერთობების ნორმატიული ბაზა ასე თუ ისე შექმნილია საქართველოში (მას არეგულირებს სამოქალაქო კოდექსი, საგადასახადო კოდექსი და კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყო-

ბის შესახებ"). ამ ნორმატიული ბაზით საქართველოში განსაზღვრულია ლიზინგური ურთიერთობების მონაწილეთა უფლებები, მოვალეობები და პასუხისმგებლობები (იხ. ნახაზები 9,10,11) განსაზღვრულია აგრეთვე ლიზინგური საქმიანობის სახელმწიფო რეგულირების ფორმები, ძირითადი გარანტიები, სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერა და ლიზინგისათვის დაწესებული შეღავათების სისტემა (იხ. ნახაზები 12,13,14).

თუ ამ ნახაზებს დავაკვირდებით, დავინახავთ, რომ ქვეყანაში არსებობს ლიზინგის სუბიექტების უფლებების, გარანტიების, შეღავათების და სახელმწიფო მხარდაჭერის სისტემა, რომელიც წესით უნდა მუშაობდეს. მაგრამ ეს სისტემა არ მუშაობს და ამაზე მეტყველებს ის ფაქტი, რომ ქვეყანაში დარეგისტრირებულია 138 ლიზინგური ფირმა, რომელთაგან 2007 წლის 1 იანვრისთვის მუშაობდა მხოლოდ 38, ანუ საერთო რაოდენობის 27%. ეს უკვე იმას ნიშნავს, რომ საქართველოში შექმნილი ლიზინგური საქმიანობის საკანონმდებლო და ნორმატიული ბაზა არ უქმნის მის სუბიექტებს საქმიანობის წამახალისებელ პირობებს და არ აძლევს მათ სასურველ გარანტიებს.

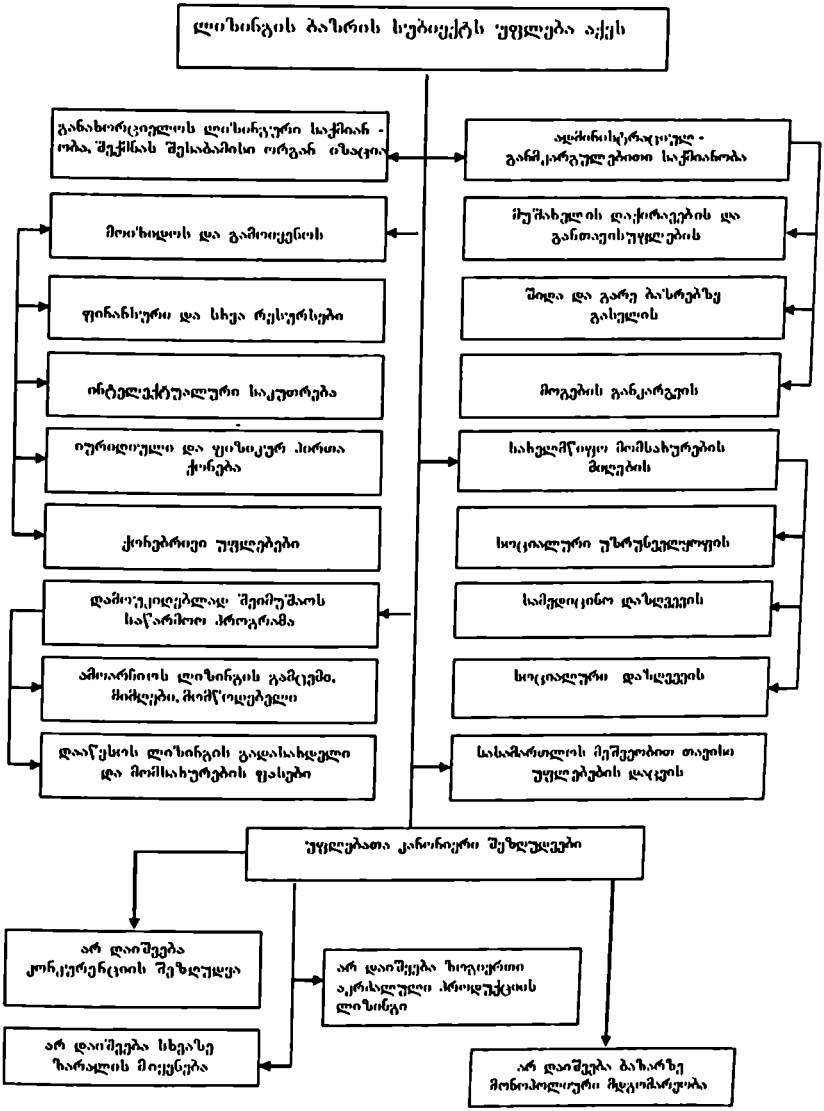
იმის მიუხედავად, რომ რუსეთში ლიზინგის სახელმწიფო რეგულირების აშკარად მეტი ფორმები და მეთოდები გამოიყენება, რუსი სპეციალისტები მაინც წერენ, რომ ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების დონე მათთან კრიტიკულ ზონაში იმყოფება, რადგან იგი 0,25-0,3-ის დიაპაზონში მერყეობს[1] (ევროპის მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში იგი 0,45-0,65-ის ფარგლებშია). რადგან საქართველოში ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების რუსეთის დონეც არ არის მიღწეული, ეს იმას ნიშნავს, რომ ჩვენთან ეკონომიკის და მათ შორის ლიზინგის სახელმწი-

[1] Горемыкин В.А. Лизинг. М., „Дашков и к" 2012, с. 638

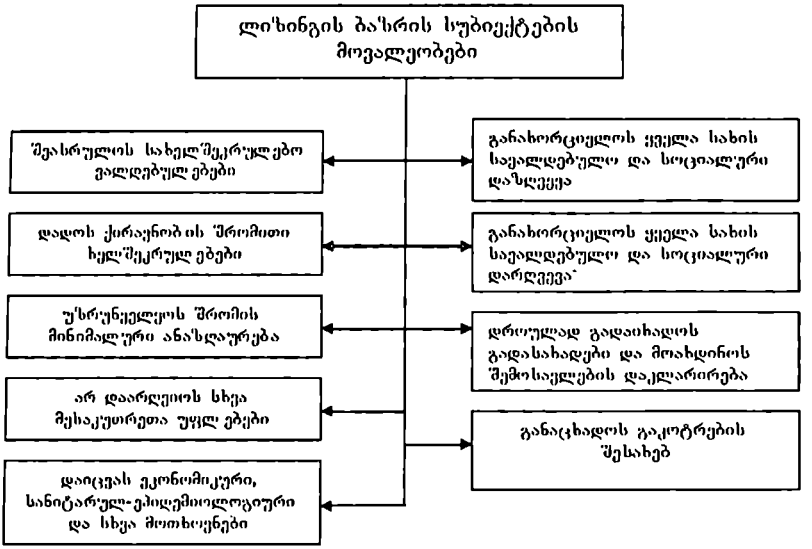
ფო რეგულირების დონე არცთუ ისე სახარბიელო მდგომარეობაში იმყოფება.

ამის გამოსასწორებლად საჭიროა მთელი რიგი ჩასწორებები შევიდეს საქართველოს საკანონდებლო ბაზაში. მაგალითად, ასეთი შენიშვნა გვაქვს ნახაზზე მოცემულ ლიზინგის ბაზრის სუბიექტების ძირითად უფლებებზე, კერძოდ, „ლიზინგის გადასახდელის და. მომსახურების ფასის დაწესების უფლებებზე". ეს უფლება ეხება ლიზინგის ობიექტის გამცემსაც. ამ უფლების ძალით საქართველოში ლიზინგური ფირმები ისეთ სალიზინგო გადასახდელებს აწესებენ და თანაც წინასწარ მის 30-40%-ს ავანსად მოითხოვენ რომ საწარმოებს მათთან ურთიერთობის სურვილიც კი უქრებათ.

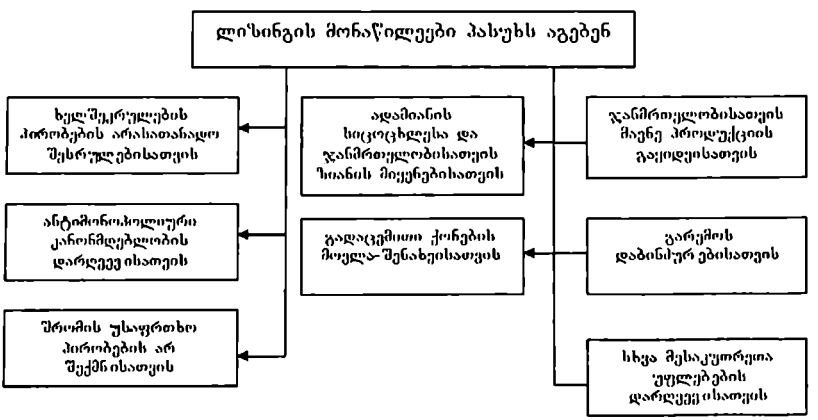
ცხადია, ამ მიზეზით ლიზინგი არ ვითარდება. გასაგებია, რომ საბაზრო ეკონომიკის დროს სახელმწიფო არ ერევა სამეურნეო სუბიექტების საქმიანობაში, მათი პროდუქციასა და მომსახურებაზე ფასის დაწესებაში, მაგრამ საქართველოში ჯერ სრულყოფილი ბაზარი არ არსებობს. იგი ეხლა იწყებს განვითარებას. ამ მდგომარეობაშია ლიზინგის ბაზარიც. ჩვენ ვფიქრობთ, რომ ბაზარს, მათ შორის ლიზინგის ბაზარს, ფორმირების საწყის ეტაპზე აქტიური სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერა, სახელმწიფოს ჩარევა სჭირდება. სხვაგვარად იგი ვერ განვითარდება.



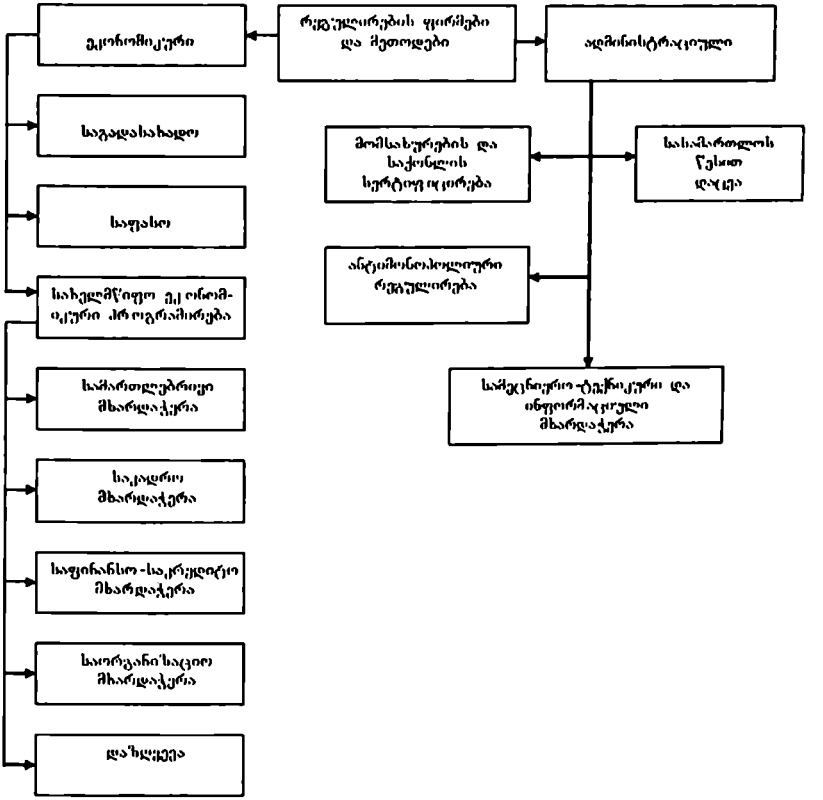
ნახ.9. ლიზინგის ბაზრის სუბიექტების ძირითადი უფლებები საქართველოს კანონმდებლობით



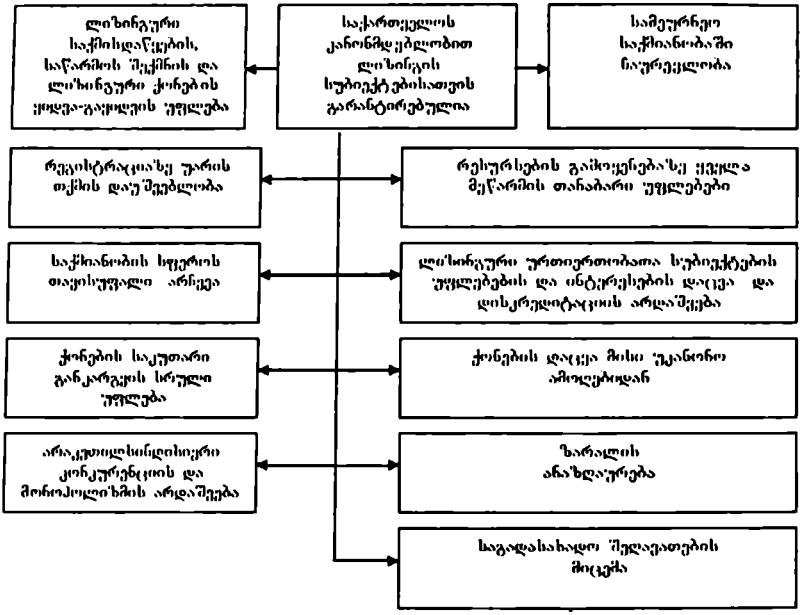
ნახ. 10 ლიზინგურ ურთიერთობათა სუბიექტების საერთო ვალდებულებები



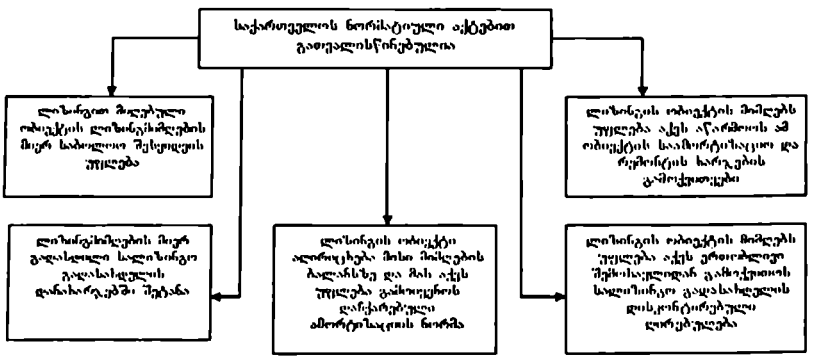
ნახ. 11. ლიზინგურ ურთიერთობათა მონაწილეების პასუხისმგებლობები



ნახ. 12. საქართველოში ლიზინგური საქმიანობის სახელმწიფო რეგულირების ფორმები



ნახ. 13 საქართველოში ლიზინგური საქმიანობის სახელმწიფო გარანტიები



ნახ. 14. საქართველოში ლიზინგური საქმიანობის შეღავათები

სახელმწიფომ რომ აღკვეთოს ლიზინგის გამცემების თვითნებობა ფასების საკითხში, მან უნდა დააწესოს ლიზინგური გადასახდელის ქვედა და ზედა ზღვარი. პირველით იგი დაიცავს ლიზინგის გამცემებს, მეორეთი კი ლიზინგის მიმღებებს.

მეორე, ლიზინგის სახელმწიფო რეგულირების საქართველოში მოქმედი ფირმები და მეთოდები მოითხოვს შევსებას. მასში არ არის მოცემული სხვა ქვეყნებში (მაგ. რუსეთში) მეტად გავრცელებული ქონების ლიზინგით მიწოდებაზე სახელმწიფო შეკვეთები და გარანტირებული გარიგებები, ლიზინგის განვითარების ფონდების და სამთავრობო პროგრამების შექმნა, ლიზინგით სახელმწიფო ქონების გაცემა და ა.შ.

მესამე, მეტად მწირია ლიზინგური საქმიანობისათვის მის მონაწილეებზე მიცემული შეღავათები. მათში არა ჩანს ლიზინგის ინფრასტრუქტურაში სახელმწიფო კაპიტალის მონაწილეობა, სახელმწიფო ბიუჯეტიდან სალიზინგო პროექტების დაფინანსება, ინვესტიციური კრედიტების გამოყოფა, ბანკების განთავისუფლება იმ მოგების გადასახადისაგან, რომელსაც ისინი მიიღებენ ლიზინგურ საქმიანობაზე გაცემული კრედიტებისაგან და ა.შ.

შეღავათების ეს სისტემა დიდი ხანია დაწესებულია რუსეთში და ალბათ ამიტომ არის, რომ იქ ძირითად კაპიტალში განხორციელებულ ინვესტიციებში ლიზინგს 5% უკავია, ჩვენთან კი 1%-ს აღწევს.

ფართოდ ცნობილია აშშ-ის გამოცდილება იმის შესახებ, რომ თუ ლიზინგს სახელმწიფოს მხრიდან აქტიური მხარდაჭერა არ ექნება, ქვეყანაში იგი არ განვითარდება. განსაკუთრებით ეს ეხება ლიზინგის ჩამოყალიბების ეტაპს, რომელ ეტაპზეც ამჟამად საქართველო იმყოფება.

ჩვენ უკვე აღვნიშნეთ, რომ საქართველოში 138 ლიზინგური ფირმა იყო დარეგისტრირებული. 138 ლიზინგუ-

რი ფირმიდან მხოლოდ 10 ფირმა ეწეოდა ფინანსურ ლიზინგს, კერძოდ: სააქციო საზოგადოება „თიბისი ლიზინგი“, სააქციო საზოგადოება „საქართველოს სალიზინგო კომპანია“, შპს „ლენდლიზი“, საქართველოს ფასიანი ქაღალდების ეროვნული კომისია, სააქციო საზოგადოება „მეგაპოლინვესტი“, შპს „ლიზინგი“, კოოპერატივი „გზის მშენებელი“, შპს „უეიქვილდ ინსფექშნ სერვისი“, შპს „მერკური“, შპს „დოლსტარ ექვითი ლიმითედი“.

ავტომობილების ლიზინგით დასაქმებულია 46 ლიზინგური ფირმა, სასოფლო-ტექნიკით – 6 ფირმა, საყოფაცხოვრებო ტექნიკით 50 ფირმა, საოფისე ტექნიკის ლიზინგით – 5 ფირმა, საწყლოსნო და სახმელეთო ტრანსპორტის ლიზნგით (გარდა ავტომანქანებისა) 11 ლიზინგური ფირმა, სამშენებლო მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგით კი 6 ფირმა.

ჩვენს მიერ საანალიზოდ აღებულ პერიოდში (2010-2014 წლები) ლიზინგური ფირმების რაოდენობა საქართველოში 17 ერთეულით გაიზარდა. საერთოდ ლიზინგური ფირმების გახსნა საქართველოში დაიწყო 1995-96 წლებიდან და 2000 წლისთვის უკვე გახსნილი იყო 121 ფირმა. შემდეგ ლიზინგის არასასურველი ბიზნეს-პირობების გამო პროცესი შენელდა და ამის შედეგია ის ფაქტი, რომ 2010-2014 წლებში მხოლოდ 17 ახალი ფირმა გაიხსნა

ფირმების საერთო რაოდენობიდან 2014 წელს ყველაზე მეტი ხვედრითი წილი უკავიათ შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებებს (37,7%), ყველაზე ნაკლები კი კომანდიტურ საზოგადოებებს და კოოპერატივებს (0,7% თითოეული). ასეთი სამართლებრივი ფორმის ლიზინგური ფირმები საქართველოში მხოლოდ თითოა გახსნილი. ინდივიდუალური ლიზინგური ფირმების რაოდენობა და ხვედრითი წონა თითქმის უტოლდება (37%) შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებების რაოდე-

ნობას და ხვედრით წონას. ლიზინგური ბაზრის სუბიექტებს შორის საკმაოდ წონადი ადგილი უკავიათ სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოებებს (20-23%), რასაც ვერ ვიტყვით სააქციო საზოგადოებებზე (10-11%).

ლიზინგის ბაზრის ყველაზე აქტიური სუბიექტები ლიზინგური ფირმები არიან, მათ შორის კი მეტი აქტიურობით კერძო ლიზინგური ფირმები გამოირჩევიან. ამიტომ იმ ფაქტს, რომ საქართველოში დარეგისტრირებულ ლიზინგურ ფირმებს შორის 112 (ანუ 81%) არის კერძო, 21 (ანუ 15%) შერეული და მხოლოდ 5 (3,5%) სახელმწიფო დაქვემდებარების (იხ. ცხრილი 15) ჩვენ დადებითად ვაფასებთ. აღსანიშნავია ის მდგომარეობაც, რომ მოქმედი ლიზინგური (36) ფირმებიდან 4 არის სახელმწიფო და 32 არასახელმწიფო, ანუ კერძო (ცხრილი 16). სხვათაშორის მოქმედი სახელმწიფო ლიზინგური ფირმების რიცხვი წინა წლებში უფრო მეტი იყო (2010 წელს-6, 2011 წელს-7, 2012 წელს -9, 2013 წელს-7), შემდეგ იგი შემცირდა, მოქმედი კერძო ფირმების რიცხვი კი გაიზარდა 18 ერთეულიდან (2010 წელს) 32 ერთეულამდის (2014 წელი). ეს იმას ნიშნავს, რომ კერძო ფირმები უფრო მობილურნი არიან და შედარებით ადვილად უძლებენ კონკურენციას.

საქართველოში არსებული ლიზინგური ფირმების უდიდესი ნაწილი (თითქმის 50%) ქ. თბილისშია დარეგისტრირებული და მათი სამუშაო ადგილიც ქ. თბილისშია. ეს იმით აიხსნება, რომ სხვა ქალაქებთან შედარებით ქ. თბილისი ბიზნესაქტიურობით გამოირჩევა. ფირმების 19% (26 ფირმა) დარეგისტრირებულია კახეთში, 10% (14 ფირმა) – იმერეთში, 6,5% (9 ფირმა) ქვემო ქართლში, 5,8 % (8 ფირმა) – შიდა ქართლში, 4,8% (6 ფირმა) სამეგრელო-ზემო სვანეთში და ა.შ. (იხ. ცხრილი17) ფირმების არათანაბარ განაწილებას ლიზინგურ მომსახურებაზე არათანაბარი

მოთხოვნა იწვევს და ამაში არაფერია უცხო და საგანგაშო.

ცხრილი 15

საქართველოში რეგისტრირებული ლიზინგური ფირმების დაჯგუფება სამართლებრივი ფორმების მიხედვით[1]

	2010 წ	2011 წ	2012 წ	2013 წ	2014 წ
ლიზინგური ფირმების რაოდენობა მ.შ.	121	125	126	129	138
1. შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებები:					
რაოდენობა	47	48	49	51	52
ხვ. წონა (%)	39	38	39	39.5	37.7
2. სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოებები:					
რაოდენობა	21	22	20	20	23
ხვ. წონა (%)	17.2	18.2	15.7	15.6	15.9
3. სააქციო საზოგადოებები:					
რაოდენობა	9	10	10	10	11
ხვ. წონა (%)	7.5	8	8	7.7	8
4. ინდივიდუალური საწარმო:					
რაოდენობა	43	44	46	47	51
ხვ. წონა (%)	35.5	35	36.5	36.5	37
5. კოოპერატივი:					
რაოდენობა	1	1	1	1	1
ხვ. წონა	0.8	0.8	0.8	0.7	0.7
6. კომანდიტური: საზოგადოება:					
რაოდენობა					1
ხვ. წონა (%)	-	-	-	-	0.7

[1] ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ინფორმაციაზე დაყრდნობით

ცხრილი 16

ლიზინგური ფირმების დაჯგუფება და სტრუქტურა ქონებრივი კუთვნილების მიხედვით[1]

	2010 წ	2011 წ	2012წ	2013 წ	2014წ
ლიზინგური ფირმების რაოდენობა მ.შ.	121	125	126	129	138
1. სახელმწიფო:					
რაოდენობა	6	7	9	7	5
ხვ. წონა (%)	5.0	5.6	7.2	5.5	3.4
2. არასახელმწიფო:					
რაოდენობა	115	118	117	122	133
ხვ. წონა (%)	95	94.4	92.8	94.5	96.3

ცხრილი 17

ლიზინგური ფირმების განლაგება საქართველოს რეგიონებში[2]

რეგიონები	რეგისტრირებული ლიზინგური ფირმების რაოდენობა	ხვედრითი წონა რეგისტრირებულ ლიზინგურ ფირმების საერთო რიცხვში %
ქ. თბილისი	64	46
აჭარის ა.რ.	5	3.6
იმერეთი	14	10.0
გურია	1	0.7
სამეგრელო-ზემო სვანეთი	6	4.8
რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი		
კახეთი	26	19
შიდა ქართლი	8	5.8
ქვემო ქართლი	9	6.5
სამცხე-ჯავახეთი	1	0.7
მცხეთა-მთიანეთი	4	2.9
სულ	138	100%

[1] ცხრილი შედგენილია ჩვენს მიერ საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ინფორმაციაზე დაყრდნობით.

[2] საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ინფორმაცია

ერთი კი, რაც აუცილებლად ყურადმისაქცევია, ის არის, რომ გურიაში და სამცხე-ჯავახეთში, სადაც მხოლოდ თითო ლიზინგური ფირმაა გახსნილი, მეტი მუშაობაა საჭირო ადგილობრივ ბიზნესმენებთან, რათა ისინი გაერკვნენ ლიზინგის უპირატესობაში, მის ეკონომიკურ სარგებლობაში. არ იქნება ურიგო, თუ ამ სამუშაოს (ლექციები, ტრენინგები, ჩვეულებრივი რეკლამა მასმედიის საშუალებებით და ა.შ.) მმართველობის მუნიციპალური ორგანოები შეასრულებენ, რადგან თუ ამ რეგიონებში ლიზინგის ბაზარი გაფართოვდება, ეს დადებითად წაადგება მათი ეკონომიკის განვითარებას. უფრო მეტი მუშაობაა ჩასატარებელი რაჭა-ლეჩხუმში და ქვემო სვანეთში, სადაც არც ერთი ლიზინგური ფირმა არ არსებობს. მართალია ეს რეგიონი ნაკლებად განვითარებულია და მისი წილი ქვეყანაში წარმოებულ სამრეწველო პროდუქციაში მხოლოდ 0,3%-ს (5,9 მლნ ლარი) შეადგენს[1], მაგრამ რეგიონის რესურსული პოტენციალი იძლევა მისი განვითარების შესაძლებლობას, რაც თანამედროვე საზღვარგარეთული ტექნიკა-ტექნოლოგიების გამოყენების გარეშე არ მოხერხდება. ეს კი ყველაზე მოხერხებულად და ამასთან ეფექტურად, ლიზინგით მიიღწევა.

[1] სტატისტიკური კრებული „მრეწველობა“, სტატისტიკური პუბლიკაცია, სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, თბ., 2013

თავი IV. ლიზინგის განვითარების პერსპექტივები საქართველოში

4. 1. ლიზინგის განვითარების ხელშემშლელი ფაქტორები და მათი აღმოფხვრის გზები

ლიზინგის განვითარებას საქართველოში მრავალი მიზეზი უშლის ხელს. უპირველესად ეს არის ლიზინგის კანონმდებლობასთან დაკავშირებით ტერმინოლოგიის საკითხი. კანონმდებლობაში საჭიროა ტერმინოლოგიის უნიფიცირება. ისეთი მდგომარეობა, როცა ერთსა და იმავე ურთიერთობას უწოდებენ ლიზინგს (მაგ., საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი) და ფინანსურ იჯარას (საქართველოს საგადასახადო კოდექსი) დაუშვებელია და იგი მხარეების მიერ სხვადასხვანაირად აღიქმება და ხელს უშლის მის განვითარებას. ლიზინგში უნდა ვიგულისხმოთ ყველა სახის ლიზინგი, ფინანსურ იჯარაში კი მხოლოდ ფინანსური ლიზინგი. ისიც სათქმელია, რომ საქართველოს საგადასახადო კოდექსში ლიზინგი და ფინანსური იჯარა იდენტურ ცნებებად არიან მოხსენიებული, რაც არასწორია.

ფინანსური იჯარის იდენტური ტერმინი "ლიზინგი" კი არ არის, არამედ ფინანსური ლიზინგია. თუმცა როცა გვაქვს ერთი ტერმინი – „ფინანსური ლიზინგი", რომელ ტერმინსაც მსოფლიო ცნობს და იყენებს, რაღა საჭიროა სხვა ტერმინის (მხედველობაში გვაქვს საგადასახადო კოდექსში გამოყენებული „ფინანსური იჯარა") გამოყენება. ეს დიდ არეულობას ქმნის აღრიცხვაშიც და ანგარიშგებაშიც.

მეორე პრობლემა არის საქართველოს საკანონმდებლო აქტებში ლიზინგის ფინანსურ ლიზინგად ცნობის პირობების ურთიერთშეუსაბამობა. ეს ეხება საქართველოს კანონს „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ"

(თავი 2) და საგადასახადო კოდექსის 21 მუხლს – „ლიზინგი (ფინანსური იჯარა)". კანონში 6 პირობაა დასახელებული, საგადასახადო კოდექსში კი – 4. გარდა ამ რაოდენობრივი შეუსაბამობისა, შეუსაბამობაა მათ შინაარსშიც. ამის გარდა, არის კი საჭირო საგადასახადო კოდექსში ლიზინგის ან განმარტების, ანდა მისი სამოქალაქო-სამართლებრივი რეგულირების ელემენტების არსებობა, იმ ნიშნების დაფიქსირება, რომლითაც ურთიერთობის ლიზინგად კვალიფიცირება ხდება. ეს ნიშნები უნდა იყოს საქართველოს სამოქალაქო კოდექსში და არა საგადასახადო კოდექსში. ეს უკანასკნელი უნდა შეიცავდეს მხოლოდ სალიზინგო ოპერაციების დაბეგვრის საკითხებს. ასეთ დროს, ამ დოკუმენტში სალიზინგო ოპერაციების დაბეგვრის საკითხები ცალკე არ არის გამოყოფილი. იგი გათქვეფილია საერთოდ საქონლის (მომსახურების) ოპერაციების დაბეგვრაში, რომელში გარკვევაც თვით საგადასახადო ინსპექციის მუშაკებსაც უჭირთ. ცხადია პოტენციური ბიზნესმენი, რომელიც დაინტერესდება ლიზინგის საქმით, უპირველესად ჩაიხედავს საქართველოს საგადასახადო კოდექსში, რომ გაიგოს ამ საქმის დაწყების შემთხვევაში მას რა გადასახადების გადახდა მოუწევს. ეს კოდექსი კი ისეა დაწერილი, რომ როგორც აღვნიშნეთ, მისი გაგება საგადასახადო ინსპექტორებსაც უჭირთ. მაგალითად, ლიზინგური საქმიანობით დაინტერესებული პირი ისე ჩაიკითხავს საგადასახადო კოდექსს „საამორტიზაციო ანარიცხები და გამოქვითვები ძირითად საშუალებათა მიხედვით", რომ ვერ გაიგებს ამორტიზირებად ქონებას ლიზინგით აღების შემთხვევაში ეკუთვნის თუ არა დაჩქარებული ამორტიზაცია, მაშინ როდესაც რუსეთის კანონმდებლობაში შავით თეთრზე წერია, რომ „გადასახადის გადამხდელს ლიზინგით აღებულ მანქანა-მოწყობილობაზე შეუძლია აწარმო-

ოს დაჩქარებული ამორტიზაცია გასამმაგებული ნორმით".

საქართველოს საგადასახადო კოდექსით ლიზინგის ობიექტი ლიზინგის ხელშეკრულების მოქმედების პერიოდში აისახება ლიზინგის მიმღების ბალანსზე, რაც მას საშუალებას აძლევს განახორციელოს ამ ქონებასთან დაკავშირებული საამორტიზაციო ანარიცხები და ძირითადი საშუალებების რემონტის ხარჯების გამოქვითვები. ეს წესი დაბეგვრაში შეღავათებს აძლევს ლიზინგის მიმღებ საწარმოებს, მაგრამ სამაგიეროდ დაზარალებულნი რჩებიან ლიზინგის გამცემი კომპანიები. ამიტომ, ჩვენი აზრით, სჯობს ლიზინგის გამცემმა და მიმღებმა ურთიერთშორის წერილობით შეთანხმედნენ, თუ ვინ იტვირთავს გადასახადების გადახდას, ამორტიზაციის დარიცხვას და სხვას.

ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან ეკონომიკურ პოლიტიკას, რომელიც ზეგავლენას მოახდენს საქართველოში ლიზინგის ბაზრის აქტიურ განვითარებაზე, ჩვენის აზრით წარმოადგენს ფისკალური პოლიტიკა, განხორციელებული როგორც პირდაპირი, ისე არაპირდაპირი გადასახადების შესახებ კანონმდებლობის მეშვეობით. ასეთმა პოლიტიკამ მინიმუმ ხელი არ უნდა შეუშალოს ლიზინგს იმაში, რომ მან კონკურენცია გაუწიოს თავის ძირითად კონკურენტებს – ბანკებს ტექნიკის შესაძენად სესხების გაცემაში. წინააღმდეგ შემთხვევაში ლიზინგის სიცოცხლისუნარიანი ეროვნული ინდუსტრია საქართველოში ვერასოდეს ვერ განვითარდება.

ძირითად საშუალებათა ლიზინგით შესყიდვა არის მისი ბანკის კრედიტით შესყიდვის ალტერნატივა. ასეთ დროს ბანკის სესხებზე საპროცენტო განაკვეთი განთავისუფლებულია დამატებული ღირებულების გადასახადისაგან (დღგ), ლიზინგის გასამრჯელო კი იბეგრება მისით. იმისათვის რომ ხელი შეეწყოს სესხების ალტერნატივების

კონკურენციის თანაბარი პირობების არსებობას, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც ლიზინგი ახალი დარგია და იბრძვის დასამკვიდრებლად, მისი დღგ უნდა იყოს ნულოვანი განაკვეთის. ეს ხელს შეუწყობს ლიზინგის განვითარებას. ლიზინგს, განსაკუთრებით კი ფინანსურ ლიზინგს, სჭირდება სამართლიანი თამაშის წესები, რათა ეფექტიანად გაუწიოს კონკურენცია საბანკო სესხებს. უნდა გვახსოვდეს, რომ ლიზინგი ახალი ეკონომიკური პროდუქტია, საბანკო სესხი კი ყველასათვის ნაცნობი ტრადიციული პროდუქტი. ლიზინგს უწევს ამ პროდუქტთან დაპირისპირება, შეჯახება. ლიზინგის ბაზარი რომ განვითარდეს, ამის ერთი მთავარი პირობა არის ის, რომ დამატებული ღირებულების გადასახადი მისთვის ისეთივე იყოს, როგორც სესხებისათვის, ანუ ნულოვანი განაკვეთის. თუ ფინანსური ლიზინგი განიხილება საქონლის მიწოდებად, არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ გარიგების ფინანსური ასპექტი არა მხოლოდ მნიშვნელოვანია, არამედ წამყვანიც. მიუხედავად იმისა, თუ რას უწოდებენ მას, – პირობით გაყიდვას, თუ განვადებით გაყიდვას, ეს გარიგება მაინც დაფინანსების საფუძველზე საქონლის შეძენას წარმოადგენს და ამ მიმართებით იგი დამატებული ღირებულების გადასახადის იგივე რეჟიმს იმსახურებს, როგორსაც ბანკის სესხი.

სხვა შემთხვევაა ოპერაციული ლიზინგი. მასში არ არსებობს ფინანსური ელემენტი და ამიტომ მისთვის საჭირო არ არის დამატებული ღირებულების გადასახადით დაბეგვრის რეჟიმის გათანაბრება სესხის დაბეგვრასთან. ოპერაციული ლიზინგი ფაქტობრივად წარმოადგენს გრძელვადიან ქირავნობას და მისი დღგ-ს რეჟიმიც მას უნდა გაუთანაბრდეს.

ლიზინგის ბაზრის განსავითარებლად ვაყენებთ ასეთ წინადადებებსაც:

1. გადასახადებისაგან განთავისუფლება.

ჩვენი აზრით შესაძლებელია, რომ სალიზინგო კომპანიების მიერ ფინანსური ლიზინგით მიღებული შემოსავლები გამოირიცხოს მათი საგადასახადო ბაზიდან. ეს საჭიროა გაკეთდეს ლიზინგის წახალისების მიზნით. შესაძლებელია აგრეთვე ლიზინგის კონკურენტულ ბაზარზე მძიმე საგადასახადო დაბეგვრის არარსებობით დაზოგილი თანხები გადავიდეს ლიზინგის მიმღებზე ლიზინგის შედარებით დაბალი გადასახადების სახით. უცხოელები ასეთ წინადადებებს ეჭვის თვალით უყურებენ და თვლიან, რომ ეს ლახავს ლიზინგში „ჰორიზონტალური თანასწორობის" პრინციპს (საქმე ეხება ლიზინგის გამცემის და ლიზინგის მიმღების თანასწორობას). თუმცა იგი იქ მაინც გამოიყენება, განსაკუთრებით სამეცნიერო, საქველმოქმედო და რელიგიურ საქმიანობებთან მიმართებაში. მართალია საქართველოს კანონმდებლობით არ არის განსაზღვრული ძირითად საშუალებათა ლიზინგით გადაცემა უპირატესად (ან მხოლოდ) რომელ სფეროში უნდა მოხდეს, მაგრამ ჩვენ მაინც ვფიქრობთ, რომ საქართველოში წარმოების აღორძინების მიზნით (რაც ქვეყნის განვითარების საფუძველთა საფუძველია) უპირატესობა უნდა მიეცეს მის მიწოდებას მეწარმეობის ისეთ დარგებში, როგორიცაა, მრეწველობა, სოფლის მეურნეობა და მშენებლობა. სწორედ ამ დარგების მომსახურე სალიზინგო კომპანიების შემოსავალი უნდა განთავისუფლდეს დაბეგვრიდან და, ეს უნდა მოხდეს მანამ, სანამ ეს დარგები არ აღორძინდება და განვითარდება. ამასთან ამ დარგებშიც შეღავათი დაბეგვრაში უნდა მიეცეს არა ყველა სახის ძირითად საშუალებათა მიწოდებიდან მიღებულ შემოსავალს, არამედ ახალი და უახლესი ტექნიკის მიწოდებიდან მიღებულ შემოსავალს. ამით ეს დარგებიც აღიჭურვებიან უახლესი

ტექნიკა-ტექნოლოგიებით და ლიზინგის ბაზარიც განვითარდება.

2. **საინვესტიციო საგადასახადო დათმობების შემოღება.** ეს შეეხება იმ ინვესტორებს, რომლებიც ამ საქმეში კაპიტალს (ინვესტიციას) ჩადებენ. ამჟამად ამას ძირითადათ აკეთებენ ბანკები (მაგ. „თიბისი ლიზინგს" მთლიანად აფინანსებს „თიბისი ბანკი") მათი მხრიდან ლიზინგური საქმიანობაში ჩადებული ინვესტიციების გაფართოების მიზნით სასურველია საქართველოში საინვესტიციო საგადასახადო დათმობის შემოღება იმ შემოსავალზე, რომელსაც ისინი ამ ინვესტიციიდან მიიღებენ. ცხადია, ეს ღონისძიება ხანგრძლივვადიანი ვერ იქნება, რადგან მისით ძალიან შემცირდება ბიუჯეტის შემოსავლები, მაგრამ მისი შემოღება თუნდაც ხანმოკლე (3-5 წელი) პერიოდისათვის აუცილებელია. გავიხსენოთ, რომ სწორედ ასეთი საინვესტიციო საგადასახადო დათმობის შემოღებით ერთ წელიწადში დაძლია აშშ-ს პრეზიდენტმა რეიგანმა იმ ეკონომიკური კატასტროფის შედეგები, რომელიც დაუშვა კარტერის ადმინისტრაციამ. ეს მოხდა 1981 წელს. ამის შემდგომ აშშ-ში ლიზინგი კარდინალურად განვითარდა და სხვა ქვეყნებშიც გავრცელდა. დღეს აშშ-ში საინვესტიციო საგადასახადო შეღავათი აღარ არსებობს, მაგრამ სამაგიეროდ უკვე არსებობს ძლიერი, მდგრადი და მნიშვნელოვანი ლიზინგური ინდუსტრია, რომელსაც თავისი დიდი წვლილი შეაქვს ქვეყნის ეკონომიკის ნებისმიერი სექტორის განვითარებაში.

3. **ლიზინგის გასამრჯელოს ზედა და ქვედა ზღვარის დაწესება.** როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, საქართველოში არ არსებობს სალიზინგო გადასახდელის გაანგარიშების ერთიანი მეთოდიკა, რის გამოც სხვადასხვა სალიზინგო ფირმა მას სხვადასხვანაირად ანგარიშობს. ცხადია, ყველა ისინი ცდილობენ, რომ სალიზინგო გასამრჯე-

ლო ჰქონდეთ მაღალი. ამის გარდა, რისკისგან თავის დასაზღვევად ისინი სალიზინგო გადასახდელის 30-40%-ს ავანსად ითხოვენ. ეს მეტად აფერხებს ლიზინგის ბაზრის განვითარებას.

ამ შემაფერხებელი ფაქტორის მოხსნის მიზნით აუცილებლად საჭიროა დროულად შემუშავდეს ზემოაღნიშნული მეთოდიკა, რომელშიც გამოიკვეთება ლიზინგის გასამრჯელოს ზედა და ქვედა ზღვრები. ზედა ზღვარი (მაქსიმალური) უნდა განისაზღვროს მოგების საშუალო ნორმის მიხედვით (სალიზინგო საქმიანობაში), ხოლო მინიმალური- სესხზე ბანკის პროცენტის მიხედვით.

4. **ლიზინგის პოპულარიზაცია.** ამ ღონიძიების ქვეშ გვესმის მასზე საგანმანათლებლო მუშაობის დაწყება პრესის, რადიოსა და ტელევიზიის მეშვეობით. კარგი იქნება სამახსოვრო ფურცლების დარიგებაც, რომელშიც ახსნილი იქნება ლიზინგი და მისი უპირატესობები.

5. **ლიზინგური კომპანიების ასოციაციის შექმნა.** საქართველოში 38 მოქმედი სალიზინგო კომპანიაა, მაგრამ ჯერ-ჯერობით ისინი არ გაერთიანებულან ასოციაციაში. ეს კი აუცილებელია, რადგან ასოციაცია არის ისეთი კავშირი, ისეთი ეროვნული გაერთიანება, რომელიც იზრუნებს თითოეულ მათგანის უფლებებზე და საერთოდ საქართველოში ლიზინგის განვითარებაზე.

6. **ლიზინგის პირობების გამარტივება.** საქართველოში მოქმედ ლიზინგურ კომპანიებს ლიზინგის მეტად მკაცრი პირობები აქვთ. როგორც წესი, საქართველოს სალიზინგო ფირმები საქმიანობას 10000 დოლარიდან იწყებენ. საქართველოს საწარმოების 60-70%-ს, რა თქმა უნდა, არა აქვთ საშუალება გააფორმონ ლიზინგის ხელშეკრულებები 10000 დოლარზე. მათ უმეტესობას არა აქვს ასეთი მაღალი ღირებულების მქონე ლიზინგის ხელშეკრულების პირველადი შესატანის საკუთარი სახსრებით დაფარვის

საშუალებაც (საუბარი აღარაა დანარჩენი თანხის გადახდაზე). ამიტომ საჭიროა სალიზინგო კომპანიებმა შეამცირონ ლიზინგური სავაჭრო გარიგების ღირებულების ქვედა ზღვარი.

ლიზინგის განვითარებას საქართველოში ხელს შეუწყობს ადგილობრივი მმართველობის ორგანოების მიერ ამ საქმით დაინტერესება და მათ მიერ სალიზინგო კომპანიების გახსნა. ეხლანდელ მძიმე ფინანსურ პირობებში ადგილობრივ მმართველობის ორგანოებს ძალზე გაუჭირდებათ ამ მიზნით რამოდენიმე ათეული ათასი ლარის გამოყოფა, მაგრამ თუ ეს მოხდება, ღირს ასეთი ხარჯის გაწევა რადგან სპეციალისტების გამოთვლით[1], თუ ამ მიზნისთვის 70000 ათასი ლარი დაიხარჯება, მაშინ კომპანია მოგებაზე გავა მეთოთხმეტე თვეს. რეგიონებში გახსნილ სალიზინგო კომპანიების დაფინანსების მინიმალური მოცულობა აუცილებლად მხოლოდ 3-5 ათასი ლარი უნდა იყოს. ეს საჭიროა იმისათვის, რომ წვრილი და მცირე ბიზნესი არ დარჩეს სალიზინგო ბაზრის გარეთ.

ლიზინგის, კერძოდ, მიკროლიზინგის განვითარებას საქართველოში აგრეთვე ხელი შეეწყობა მიკროსაფინანსო ინსიტუტების მიერ მისით დაინტერესებით, მიკროლიზინგი, მისი შინაარსიდან გამომდინარე კარგად ესადაგება მიკროსაფინანსო ინდუსტრიას. განვითარებადი ქვეყნების მრავალი მიკროსაფინანსო ინსტიტუტი სთავაზობს კლიენტებს მიკროსალიზინგო ოპერაციებს, რომელიც წარმოადგენს მოქნილ მექანიზმს მანქანა-დანადგარების შესაძენად. რისკებთან მიმართებაში მიკროლიზინგი მიკროსესხებთან შედარებით ნაკლებად რისკიანია, რადგანაც ლიზინგით შეძენილ მანქანა-დანადგარზე საკუთრება მეწარმეს გადაეცემა მხოლოდ ლიზინგის პერიოდის გას-

[1] ჟურნალი „ლიზინგი", №2, ივლისი-დეკემბერი, 2012 წ. გვ.17

ვლის შემდეგ. ეს საშუალებას აძლევს მიკროსალიზინგო (მიკროსაფინანსო) ინსტიტუტებს (მაგ. მცირე სიდიდის ბანკს) ადვილად დაიბრუნონ ლიზინგით გაცემული მანქანა-დანადგარი მისი მიმღები მეწარმის გაკოტრების შემთხვევაში.

ჩვენ ნაშრომის წინა ნაწილში აღვნიშნეთ, რომ ამჟამად საქართველოში მოქმედი ლიზინგური ფირმების გარიგებების ქვედა ზღვარი 10000 დოლარია. რა ქნან იმ ფირმებმა, რომელთაც ისეთი მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგით მიღება უნდათ, რომელთა ღირებულება 10000 დოლარზე ნაკლებია. აი სწორედ ამიტომ გვჭირდება საქართველოში მიკროლიზინგის განვითარება და მასში ინვესტორებად მიკროსაფინანსო ინსტიტუტების ჩართვა. ჩვენი დაკვირვებით მიკროლიზინგზე მოთხოვნა საქართველოში საკმაოდ დიდია და თუ გავითვალისწინებთ ასევე რეგიონებში ლიზინგის რთულ ხელმისაწვდომობას, დავრწმუნდებით, რომ ამ მიმართულებით ნამდვილად ღირს მუშაობა.

მიკროლიზინგზე მოთხოვნა ძირითადად ექნებათ მცირე ზომის საწარმოებს, განსაკუთრებით კი დაბალშემოსავლიან მცირე საწარმოებს. რადგან მიკროსაფინანსო ინსტიტუტებს მცირე ზომის კლიენტებთან ურთიერთობის კარგი გამოცდილება აქვთ, ამიტომ მათ უნდა მივანდოთ მიკროლიზინგის დაფინანსებაც.

ლიზინგის ბაზრის განვითარების ხელისშემშლელია მეორადი ბაზრის არარსებობაც. საქმე ისაა, რომ ზოგიერთ საწარმოებს თავიანთი საქმიანობის პროფილის გამო (მაგ. სასაოფლო-სამეურნეო წარმოება, კაპიტალური მშენებლობა და ა.შ.) არ აწყობთ მანქანა-მოწყობილობის ფინანსური ლიზინგით, ანუ საბოლოო გამოსყიდვით მიღება. ეს იმითაა გამოწვეული, რომ ისინი მათ მუდმივად ვერ იყენებენ და წლის დიდ დროს უქმად აქვთ გაჩერებული.

მაგალითად, სასოფლო-ტექნიკა, კერძოდ, ტრაქტორები მხოლოდ გაზაფხულზე მუშაობენ, კომბაინები მხოლოდ ზაფხულში და ა.შ. თითქმის ასეა მშენებლობაც, რომლის საწარმოები ზამთრის პირობებში ნაკლებად მუშაობენ და ტექნიკა უმოქმედოთ აქვთ. ამ მიზეზით ფინანსურ ლიზინგს მათ ოპერატიული ლიზინგი ურჩევნიათ, ანუ ლიზინგი, რომლის დროსაც ისინი უკან დააბრუნებენ ტექნიკას. ლიზინგგამცემის შემთხვევაში საქმე პირიქითაა. სწორედ მეორადი ბაზრის არარსებობის გამო მათ უჭირთ უკანდაბრუნებული ნახმარი (ხშირად ფიზიკურად და მორალურად მთლიანად გაცვეთილი) ტექნიკის მეორედ გაყიდვა, ამიტომ ისინი უპირატესობას აძლევენ ფინანსურ ლიზინგს, ანუ ლიზინგს ობიექტის საბოლოო გამოსყიდვით. ამას კიდევ ართულებს ის მდგომარეობა, რომ ლიზინგით გასაცემი ტექნიკა თავიდანვე არ არის მაღალხარისხოვანი და მართლაც ახალი თაობის, ლიზინგით ერთჯერადი გაცემის შემდეგ კი (მით უფრო თუ მისი ვადა 3-5 და მეტი წელია) იგი ისე ცვთება, რომ მისი ხელმეორედ გაყიდვა აღარ ხერხდება.

ლიზინგის ბაზრის განვითარებას ხელი უნდა შეუწყოს საქართველოს მთავრობამ სახელმწიფო სალიზინგო პროგრამის დამუშავებით (როგორც ეს თითქმის ყველა გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყანაშია), რომელსაც ექნება მიზნობრივი დაფინანსება, შესრულების ვადები და გაპიროვნებული შემსრულებლები. იგი უნდა ჩაირთოს ბიზნესის განვითარების პროგრამაში.

ჩვენნაირ ქვეყანაში ბიზნესი, მით უფრო მცირე და საშუალო ბიზნესი, ვერ განვითარდება ლიზინგის განვითარების გარეშე, ბიზნესის განვითარების გარეშე კი ვერ განვითარდება თვითონ ქვეყანა. ეს არის პირველ რიგში გასაცნობიერებელი. საკუთრივ საქართველოს ამის ფინანსური შესაძლებლობა არა აქვს, მაგრამ ქვეყანაში შე-

მოდის იმდენი გრანტი და კრედიტი, რამდენიც ერთად არ შესულა სინგაპურში, ჰონკონგში და კორეაში, რომლებმაც ეს თანხები სწორედ ამ მიზნით გამოიყენეს. მათ ამ გზით ააყვავეს თავისი ქვეყნები. ამ ქვეყნების საწარმოთა 80% იმ წლებში მხოლოდ ლიზინგით აღებულ ტექნიკას იყენებდა. ტექნიკა იყო იაპონური და ამერიკული. თავის დროზე იგივე გააკეთა იაპონიამაც, შემდეგ კი თვითონ იქცა ტექნიკის, მ.შ. უახლესი ტექნიკის ლიზინგგამცემად. ამ ქვეყნების გამოცდილება გაკვეთილი უნდა იყოს ჩვენთვის.

4.2. ლიზინგის განვითარების რეზერვები

ჩვენ უკვე აღვნიშნეთ, რომ ლიზინგით გაიცემა ძირითადი საშუალებები, კერძოდ, მანქანები, მოწყობილობა, ტრანსპორტი, საწარმო-შენობები და სხვ.

ძირითადი საშუალებების შექმნა-განახლება ტექნიკური პროგრესის მომასწავებელია, რითაც ბუნებრივია დაინტერესებულია ყველა ქვეყანა. მათ შორის განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს ახალი მანქანა-მოწყობილობების შექმნას და არსებულის განახლებას, რადგან მანქან-მოწყობილობა ძირითადი ფონდების აქტიური ნაწილია. მაგრამ ყველა ქვეყანას, მით უფრო საქართველოსნაირ ქვეყანას, ამის ფინანსური შესაძლებლობა ყოველთვის არა აქვს, ამ მიზეზით საქართველოს საწარმოები, განსაკუთრებით კი მცირე და საშუალო სიდიდის საწარმოები, საბჭოთადროინდელ და, რაღათქმა უნდა, მთლიანად ან თითქმის მთლიანად ამორტიზებული ტექნიკით მუშაობენ, ანდა უცხოურ, ძველი თაობის ნახმარ ტექნიკას იყენებენ.

ცხადია, ასეთ პირობებში ეკონომიკის რა წინსვლაზე შეიძლება ლაპარაკი. თუმცა, ამ პირობებშიც კი საქარ-

თელოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ცნობით 2014 წელს 2013 წელთან შედარებით მრეწველობის პროდუქცია გაიზარდა 8,6%-ით.[1] ასეთი წარმატებები იყო 2012 და 2011 წლებშიც, მაგრამ იმისათვის, რომ საბოლოოდ დაიძლიოს ის დიდი ჩამორჩენა, რაც საქართველოს მთელ ეკონომიკას და მით უფრო მრეწველობის დარგს აქვს. საჭიროა დიდძალი რეალური ინვესტიციების განხორციელება, უპირველესად მრეწველობის და, შემდეგ მთელი ეკონომიკის ძირითად აქტივებში (ძირითადი საშუალებები), კერძოდ მანქანა-მოწყობილობებში. მრავალი მეცნიერი ამ ინვესტიციებს კაპიტალწარმომქმნელ ან კაპიტალურ ინვესტიციებსაც უწოდებს (რასაც ჩვენც ვეთანხმებით), რადგან მისი გამოყენებით შენდება შენობა-ნაგებობები, იწარმოება მანქანა-მოწყობილობა და დანადგარები, სატრანსპორტო საშუალებები, ანუ ქვეყნის ძირითადი კაპიტალი და რადგან ძირითადი კაპიტალი თაობიდან თაობებს გადაეცემა, როგორც ქვეყნის სიმდიდრე, ამ საქმეში ინვესტიციების ჩადება ინვესტორების მხრიდან ჩვენი აზრით, მამულიშვილურ საქმესაც წარმოადგენს.

ახლა ვნახოთ რა მდგომარეობაა ამ მხრივ საქართველოში, კერძოდ, რა მოცულობის ინვესტიციებია განხორციელებული ეკონომიკის რეალურ სექტორში, მათ შორის ლიზინგური ინვესტიციები, დაფარა თუ არა მან ძირითად საშუალებებზე ქვეყანაში არსებული მოთხოვნილება და როგორია ლიზინგის ბაზარზე ვაჭრობის განვითარების რეზერვები.

ცხრილი 18 გვიჩვენებს, რომ საქართველოს ძირითად კაპიტალში 2009-2012 წლებში განხორციელებული ინვესტიციები 2008 წელთან შედარებით მნიშვნელოვნადაა შემ-

[1] მრეწველობა საქართველოში, სტატისტიკური პუბლიკაცია, თბ., 2012, გვ. 10

ცირებული, 2013-2014 წლებში კი მან 2008 წლის დონეს თითქმის ორჯერ გადააჭარბა. ინვესტიციების დინამიკაში წინა წელთან შედარებით მხოლოდ 2011-2014 წლებში ჰქონდა ადგილი ზრდას. რადგან ბოლო ორი წელი განსაკუთრებული ინვესტიციური აქტიურობით გამოირჩეოდა, უნდა ვიფიქროთ, რომ ქვეყანაში იწყება ინვესტიციური კლიმატის გაუმჯობესება.

ცხრილი18

ძირითად კაპიტალში განხორციელებული ინვესტიციების მოცულობა და დინამიკა საქართველოში 2008-2014 წლებში[1]

წლები	ინვესტიციები ძირითად კაპიტალში (მლნ. დოლარი)	დინამიკა	
		%-ად 2008 წელთან	%-ად წინა წელთან
2008	512.1	100.0	100.0
2009	363.5	70.9	70.9
2010	348.9	68.1	95.9
2011	399.7	78.0	114.5
2012	475.0	92.8	118.8
2013	944.4	184.4	198.8
2014	1340.5	262.0	142.0

საანალიზო წლებში ინვესტიციების საერთო მოცულობაში ლიზინგის წილი საქართველოში მეტად მცირე იყო და შეადგენდა 2010-2012 წლებში 1,0%-ს, 2013-2014 წლებში კი 0,7%-ს (იხ. ცხრილი19). ეს იმ დროს, როცა არა მხოლოდ განვითარებულ ქვეყნებში, არამედ აღმოსავლეთ ევროპის ეკონომიკის უმრავლეს ქვეყნებშიც კი იგი 15-20%-ს შეადგენდა (იხ. ცხრილი 20). ავსტრალიაში

[1] საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ინფორმაცია

კი ამ მაჩვენებლის სიდიდე ჯერ კიდევ 80-იან წლებში 33%-ის ტოლად დაფიქსირდა.[1]

აუცილებლად აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ საქართველოში ლიზინგური ინვესტიციების წილის სიმცირის მიუხედავად, მისი დინამიკა დადებითია. განსაკუთრებით ეს ითქმის 2013-2014 წლებზე, როცა იგი შესაბამისად 43,4 და 32,4 პროცენტით გაიზარდა 2010 წლის მიმართ. ამის მიუხედავად ლიზინგის წილი ინვესტიციებში მეტად მცირეა და თანაც წლების მანძილზე შემცირებულიც. (იხ. ცხრილი 19)

ცხრილი 19

ლიზინგის წილი საქართველოს ძირითად კაპიტალში განხორციელებულ ინვესტიციებში[2]

წლები	ინვესტიციები ძირითად კაპიტალში	მ.შ. ლიზინგური ინვესტიციები		ლიზინგური ინვესტიციები დინამიკა %-ად 2010 წელთან
		მლნ. ლარი	ხვედრითი წილი	
2010	348.9	3.57	1.0	100
2011	399.7	4.2	1.0	117.6
2012	475	4.95	1.0	117.8
2013	944.4	7.1	0.7	143.4
2014	1340.5	9.4	0.7	132.4

ეს მდგომარეობა გვაფიქრებინებს, რომ ან ინვესტორები არ სთავაზობენ ქართულ ფირმებს ძირითადი საშუალებების (უპირატესად მანქანა-დანადგარების) ლიზინგით ყიდვას, ანდა ქართველმა მეწარმეებმა არ იციან ამ

[1] თ. მაღლაკელიძე, ე. ჯგერენაია. ლიზინგის საერთაშორისო გამოცდილება და მისი მნიშვნელობა საქართველოსათვის, ჟ. ეკონომიკა 2008, №4-6, გვ. 21

[2] საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ინფორმაცია

სიახლის შესახებ და თავს იკავებენ მისი გამოყენებისაგან სოციოლოგიური გამოკვლევით, რომელიც ჩვენ ჩავატარეთ.

საქართველოს მეწარმეთა ასოციაციაში, მეწარმეთა კავშირში და ბიზნესის მხარდაჭერისა და ბიზნესმენთა უფლებების დაცვის ასოციაციაში მეწარმეთა პილოტური გამოკითხვით დავადგინეთ, რომ ლიზინგის გამოყენებისაგან თვითონ ქართველი მეწარმეები იკავებენ თავს, რადგან ლიზინგის პირობები ხშირ შემთხვევაში არის კაბალური, კერძოდ, მაღალია ლიზინგის პროცენტი (საკომისიო გასამრჯელო), დიდია საავანსო გადასახდელი და რაც ყველაზე მთავარია, შემოთავაზებული ტექნიკა არის ძველი, მეორადი მოხმარების. აღნიშნავენ ლიზინგური ურთიერთობების სირთულესაც, პასუხისმგებლობის გაუპიროვნებას, კონტრაქტების მაღალ ღირებულებას და ა.შ. ეს ის ნაკლოვანებებია, რომლებიც საქართველოში ლიზინგს ახასიათებს, და, თუ ისინი აღმოიფხვრება, ჩვენი აზრით, მაშინ ლიზინგი აუცილებლად განვითარდება.

ცხრილი 20

ლიზინგის წილი ინვესტიციების საერთო მოცულობაში 2013 წელს[1]

	ლიზინგური ინვესტიცია სულ (მლნ. ევრო)	ლიზინგური ინვესტიციების წილი ინვესტიციების საერთო მოცულობაში %
განვითარებული ქვეყნები		
აშშ	2006.000	32
ავსტრია	5.059	13
შვეიცარია	4.952	11
საფრანგეთი	26.037	20
გერმანია	44.000	18
აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნები		
ჩეხეთი	3.412	20
უნგრეთი	2.771	22
რუმინეთი	706	18
სლოვენია	996	17
პოლონეთი	2.542	22
ყაზახეთი	85	1
რუსეთი	3	5

ნათქვამის საფუძველს ის გვაძლევს, რომ საქართველოს ეკონომიკის რეალურ სექტორში დღეს არსებული ძირითადი ფონდები თავისი ტექნიკური დონით 30 წლით ჩამორჩება ევროპულს. ამასთან რაც არის, ისიც საშუალოდ 70%-72%-ით გაცვეთილია და ასე პირობებში როგორ შეიძლება მათ მეპატრონეებს არ აღელვებდნენ საკუთარი წარმოების ტექნიკური მდგომარეობა და არ ფიქრობდნენ მის განახლებაზე. ტექნიკური გადაიარაღება დიდძალ სახსრებს მოითხოვს, რის საშუალება შეიძლება მხოლოდ მსხვილ კერძო საწარმოებს ჰქონდეთ, რაც შეეხება მცირე

[1] ლიზინგი ყაზახეთში: მდგომარეობა, პრობლემები, პერსპექტივები, ჟურნალი „ლიზინგი", №2, 2012, გვ. 10

და საშუალო სიდიდის საწარმოებს და აგრეთვე მსხვილ სახელმწიფო საწარმოებს, მათ ამის ფინანსური საშუალება არა აქვთ. მათ ან კრედიტით უნდა შეისყიდონ მანქანა-მოწყობილობა, ანდა ლიზინგით მიიღონ ისინი. მანქანა-მოწყობილობის შესყიდვას გერძელვადიანი კრედიტი სჭირდება, რომლის გაცემაზე, როგორც ადრეც აღვნიშნეთ, ბანკები მეტად იკავებენ თავს (რადგან გრძელვადიანი კრედიტი მაღალ რისკთან არის დაკავშირებული), ან რისკისაგან დასაზღვევად მაღალ პროცენტს ითხოვენ, რისი გადახდაც მეწარმეებს არ შეუძლიათ.

საერთაშორისო საფინანსო კომპანია IFC-ს მიერ საქართველოში ჩატარებული 792 კომპანიის გამოკითხვით დადგენილია, რომ მათგან 70.3%-ს არასოდეს მიუმართავს ბანკისთვის კრედიტის ასაღებად, 21.1%-მა მიიღო კრედიტი ბანკიდან, 8.6%-ს კი უარი ეთქვა სესხის მიცემაზე. ის ფაქტი, რომ ქართული კომპანიების 70.3% თავს იკავებს კრედიტის მოთხოვნისაგან, სერიოზული პრობლემაა. შესაძლო მიზეზები შეიძლება იყოს: ა) ბანკებიდან სესხის მიღების სიძვირე (ამჟამად ბანკების საპროცენტო განაკვეთი საქართველოში 14%-დან 34%-მდე მერყეობს); ბ) ფიქრი იმისა, რომ აზრი არა აქვს გრძელვადიან სესხზე ბანკისათვის მიმართვას, რადგან ისინი მაინც არ დააკმაყოფილებენ ამ მოთხოვნას (საბანკო დაწესებულებების მეტად მცირე რაოდენობა გამოყოფს გრძელვადიან დაფინანსებას).ასეთ პირობებში ჩვენს მიერ ზემოაღნიშნული მიზეზების გამო ქართველი მეწარმეებისთვის ლიზინგის ეხლანდელი პირობებიც მიუღებელია. ამ მდგომარეობის გამოსასწორებლად ისევ სახელმწიფომ უნდა შექმნას, როგორც ბანკების, ისე სალიზინგო კომპანიების და მათ კლიენტ საწარმოთა ლიზინგის წესით ტექნიკური გადაიარაღების წამახალისებელი პირობები. ამის გარეშე საქართველოს ტექნიკური პარკი თავისი პარამეტრებით ვერა-

სოდეს ვერ გაუტოლდება ევროპულს, რაც იმას ნიშნავს, რომ საქართველოს არასოდეს არ ექნება კონკურენტუნარიანი პროდუქციის მწარმოებელი ეკონომიკა.

ძირითად საშუალებებზე მოთხოვნის ლიზინგით დაკმაყოფილების დონის შესაფასებლად, რაც იმავე დროს წარმოადგენს ლიზინგის ბაზარზე ვაჭრობის განვითარების აუთვისებელ რეზერვს, ვანგარიშობთ ძირითად საშუალებებზე ქართული კომპანიების თეორიულად არსებულ მოთხოვნას. გაანგარიშება ეყრდნობა ძირითად ფონდების მოცულობას, მასში მანქანა-მოწყობილობების ხვედრით წილს და მათი ცვეთის დღევანდელ მდგომარეობას. გაანგარიშების შედეგები იხილეთ ცხრილში 21.

ცხრილი 21

საქართველოს ეკონომიკის დარგების მოთხოვნილების გაანგარიშება არსებული მანქანა-მოწყობილობის განახლებაზე[1]

საქმიანობის დარგები	სულ ძირითადი ფონდები 2007 წ. (მლნ. ლარი)	გ.შ. მანქანა-მოწყობილობა (მლნ. ლარი)	მანქანა-მოწყობილობის ცვეთის დონე %	მოთხოვნილება მანქანა-მოწყობილობის განახლებაზე (მლნ. ლარი) $\frac{\text{გრ.3}}{100} \times \text{გრ.4}$
სულ – მათ შორის	4364.8	2813.7	72	2025.8
ა) სოფლის მეურნეობა, ნადირობა და მეტყეობა	20.3	15.2	90	13.7
ბ) მრეწველობა	2107.1	1306.4	80	1045.1
გ) მშენებლობა	85.9	67.0	75	50.2
დ) ტრანსპორტი, კავშირგაბმულობა და სასაწყობო მეურნეობა	1341.7	939.2	60	563.5
ე) დანარჩენი დარგები	809.8	485.9	55	267.2

[1] გაანგარიშებულია ჩვენს მიერ საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ინფორმაციაზე და საკუთარ ექსპერტულ გამოკვლევებზე დაყრდნობით.

ანგარიშმა გვიჩვენა, რომ ქვეყნის ეკონომიკის ძირითადი ფონდების მანქანა მოწყობილობის ნაწილი (რომლის ღირებულება 2813.7მლნ ლარია) საშუალოდ 72%-ით ამორტიზებულია, რაც იმას ნიშნავს, რომ მოთხოვნილება მათ განახლებაზე შეადგენს სავარაუდოდ 2025.8 მლნ ლარს. აქედან მანქანა-მოწყობილობების განახლების ყველაზე დიდი საჭიროება არის საქართველოს მრეწველობაში. იგი შეადგენს 1045.1 მლნ ლარს. მეორე ადგილზეა ტრანსპორტი და კავშირგაბმულობა, მისი მოთხოვნილება შეადგენს 563.5 მლნ. ლარს.

რადგან უკვე ვიცით მანქანა-მოწყობილობის განახლებაზე საქართველოს მეურნეობის მოთხოვნილება და ვიცით ლიზინგის ეხლანდელი მოცულობაც (2014 წელს 9.4 მლნ ლარი), უკვე ადვილია ლიზინგით მისი დაკმაყოფილების დონის ანგარიში. ქვეყნის მთელი მეურნეობის მასშტაბით იგი შეადგენს 0.5%-ს ($\frac{9.4 \times 100}{2025.8} = 0.5\%$). მაშასადამე, 2025.8 მლნ ლარის ლიზინგური ბრუნვის ნაცვლად საქართველოში სრულდება მხოლოდ მისი 0.5% ანუ 9.4მლნ ლარის ბრუნვა, რაც იმას ნიშნავს, რომ 2025,8-9,4=2016,4 მლნ ლარის ბრუნვა არის ის რეზერვი, რომელიც საქართველოს ლიზინგის ბაზარს შეუძლია აითვისოს მანქანა-მოწყობილობის ვაჭრობის განვითარების თვალსაზრისით.

4.3. ლიზინგის პოტენციური ბაზრის საქონელბრუნვის პროგნოზი საქართველოში 2020 წლამდე პერიოდისათვის (პესიმისტური, რეალისტური და ოპტიმისტური ვარიანტებით)

იმ პრინციპულ, ამასთან მეტად რთულ ამოცანათა გადაწყვეტაში, რომლებიც ამჟამად დგას ჩვენი ქვეყნის წინაშე, მკვეთრად იზრდება პერსპექტიული ეკონომიკური ანალიზისა და პროგნოზირების როლი.

პროგნოზირება პერსპექტიული ეკონომიკური ანალიზის ერთ-ერთი რგოლია. აღნიშული პროცესის განხორციელება ეყრდნობა შემდეგ პრინციპებს: 1. ეკონომიკისა და პოლიტიკის ერთიანობას; 2. პროგნოზირების სისტემურობას; 3. პროგნოზირების მეცნიერულ დასაბუთებას; 4. პროგნოზების ადექვატურობას და 4. პროგნოზირების ალტერნატიულობას.

პროგნოზირების ალტერნატიულობა იმას ნიშნავს, რომ პროგნოზული პარამეტრების შედგენის რამოდენიმე მეთოდი არსებობს და მკვლევარმა მათ შორის სიტუაციისთვის ყველაზე მისაღები უნდა აირჩიოს. ამ ამოცანის წინაშე ვიდექით ჩვენც.

პროგნოზირების მეთოდები შემდეგია: ექსტრაპოლაცია, მრავალფაქტორული კორელაციური და რეგრესიული ანალიზი, ტექნიკურ-ეკონომიკური გაანგარიშება, ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელირება, ნორმატიულ-მიზნობრივი მეთოდი და ექსპერტული შეფასებები.

საქართველოსთვის 2015-2020 წლების ლიზინგის პროგნოზული პარამეტრების შესადგენად ჩვენ ყველაზე მისაღებად მივიჩნიეთ პროგნოზირების ნორმატიულ-მიზნობრივი მეთოდი, დანარჩენ მეთოდებზე კი უარი ვთქვით შემდეგი მიზეზების გამო:

ექსტრაპოლაციის მეთოდის გამოყენებისას პროგნოზირების პერიოდის სიგრძე, როგორც წესი, არ უნდა აღემატებოდეს 3-5 წელს, ჩვენი პროგნოზირების პერიოდი 6 წლიანია და ბუნებრივია ეს მეთოდი თუნდაც ამ მიზეზებით არ გამოგვადგებოდა. ამის გარდა, ექსტრაპოლაციის მეთოდის გამოყენებისას იგულისხმება, რომ წარსულსა და მიმდინარე პერიოდში ჩამოყალიბებული ტენდენციები შენარჩუნებული იქნება მომავალი პერიოდის გარკვეულ მონაკვეთზე (როგორც წესი 3-5 წელზე). აქედან გამომდინარე, ეს მეთოდი ასახავს განვითარების ევოლუციურ გზას და არ ითვალისწინებს მკვეთრ სტრუქტურული ძვრების შესაძლებლობას და მათთან დაკავშირებული ახალ ტენდენციათა წარმოშობას. ე.ი. ამ მეთოდით პროგნოზირება ხორციელდება ცვლადი სოციალურ-ეკონომიკური სტრუქტურის უშუალო განვითარების გარეშე. აღნიშნულის საფუძველზე მივდივართ იმ დასკვნამდე, რომ ექსტრაპოლაციის მეთოდზე დაყრდნობით შეუძლებელია პროგნოზირების განხორციელება ეკონომიკური პირობების მნიშვნელოვანი ცვლილებების შემთხვევაში, აგრეთვე დროის ხანგრძლივი პერიოდისათვის და რადგან ჩვენი ქვეყანა ახლა დაადგა საბაზრო ეკონომიკის გზას და დაიწყო კრიზისიდან გამოსვლა, რაღათქმა უნდა, რომ ქვეყანას არათუ შორეულ, არამედ ახლო პერიოდშიც არ გამოადგება ახლო წარსულში და მიმდინარე პერიოდში უკვე ჩამოყალიბებული ტენდენციები. 2020 წლამდე პერიოდში ჩვენ უნდა ველოდოთ წინა პერიოდთან შედარებით სრულად განსხვავებულ მნიშვნელოვან ცვლილებებს საერთოდ ეკონომიკაში, და, მათ შორის ლიზინგშიც. სწორედ იმიტომ, რომ პროგნოზირების ეს მეთოდი ვერ ასახავს ასეთ ცვლილებებს, მასზე ჩვენ შეგნებულად ვთქვით უარი.

იგივე ნაკლი აქვს ტექნიკურ-ეკონომიკური გაანგარიშების მეთოდს. აი რას წერენ მასზე პროგნოზირების

ქართველი სპეციალისტები ვ. კილასონია და თ. მახვილაძე: „ამ მეთოდით სარგებლობა მიზანშეწონილია პროგნოზების შედგენისას მოკლე და საშუალოვადიანი პერსპექტივისათვის... დროის შედარებით ხანგრძლივი პერიოდისათვის (10-15 წელი) კი სავსებით შეუძლებელი ხდება წარმოების ზრდის ფაქტორთა დეტალიზებული ერთობლიობის არა მარტო გაანგარიშება, არამედ აზრობრივად წარმოდგენაც კი".[1]

რაც შეეხება მრავალფაქტორულ და რეგრესიულ ანალიზს, იმის მიუხედავად, რომ მათი გამოყენება ითვალისწინებს მაჩვენებლებს შორის მხოლოდ ცალმხრივ კავშირებს, მათი დახმარებით მაინც ხდება შესაძლებელი მიღებული იქნას საკმარისად საიმედო პროგნოზები, განსაკუთრებით მაშინ, თუ პროგნოზირების პერიოდი არც თუ ისე გრძელია და იგი არ გადის საშუალო ვადიანის (5-7 წელი) საზღვრებს გარეთ. ამ შემთხვევაშიც, რადგან ჩვენს მიერ აღებული საპროგნოზო პერიოდი გადის ამ საზღვრებიდან, ჩვენ პროგნოზირების ამ მეთოდზეც ვთქვით უარი.

ეკონომიკურ-მათემატიკური მეთოდების გამოყენებაზე უარი ვთქვით იმიტომ, რომ ისინი მეტად რთულ და კომპლექსურ მათემატიკური აპარატის გამოყენებას მოითხოვენ და თანაც საჭიროებენ ისეთ ინფორმაციას (ენდოგენური და ეგზოგენური ცვლადები), რომელთა მოპოვება და განსაზღვრა ჩვენს პირობებში ხშირ შემთხვევაში შეუძლებელია, ანდა ალბათურია.

ექსპერტულ შეფასებათა მეთოდებზე უარი ვთქვით იმიტომ, რომ ჯერ ერთი, მათ ახასიათებთ გამოკვეთილი სუბიექტურობა და მეორე, საქართველოში ლიზინგის საკითხში ფაქტიურად არ გვყავს ექსპერტები. არცერთ ქარ-

[1] ვ. კილასონია, თ. მახვილაძე, პერსპექტიული ეკონომიკური ანალიზი, თბ., მეცნიერება, 2000, გვ. 35

თველ მეცნიერს ლიზინგზე ფუნდამენტური გამოკვლევა არ აქვს და, კიდევაც რომ ჰქონდეს, ერთი მეცნიერის შემოქმედებითი ფანტაზია და ინტუიცია არ არის საკმარისი ამ მეთოდის გამოყენებისათვის. აქ საჭიროა ექსპერტთა ჯგუფი, რომელთა დამოუკიდებელ შეფასებებს და ჰიპოტეზებს რანგული კორელაციის მეთოდით გავითვალისწინებდით ლიზინგის ბაზრის პროგნოზირების საკითხში.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, პროგნოზირების ზემოთჩამოთვლილი მეთოდებიდან უპირატესობა მივანიჭეთ და გამოსაყენებლად ავირჩიეთ ნორმატიულ-მიზნობრივი მეთოდი. ეს მეთოდი მოითხოვს პერსპექტიული პერიოდისათვის მიზნების და ნორმატივების ქონას.

ნორმატიულ-მიზნობრივი მეთოდების გამოყენებისას კვლევის ფოკუსში მოქცეულია განვითარების პერსპექტიული მიზნები, რომლებიც გამომდინარეობენ საზოგადოების უწყვეტად მზარდ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების აუცილებლობიდან, რომელთაც ნორმატიული გზით უნდა მივუსადაგოთ პროგნოზული პარამეტრების მნიშვნელობები.

ჩვენს სახელმწიფოს არა თუ ლიზინგის სფეროში, არამედ ეკონომიკის არცერთ სფეროში დოკუმენტურად გაფორმებული გრძელვადიანი მიზნები არ გააჩნია. მაგრამ რადგან ჩვენი ქვეყნის განვითარებისათვის ეტალონს წარმოადგენენ ევროპის მაღალგანვითარებული ქვეყნები, ამიტომ ჩვენ ლიზინგის სფეროში საქართველოს მომავალ მიზნად მივიჩნიეთ ამჟამად იქ არსებული ლიზინგის დონის – 10, 20 და 30 პროცენტის – მიღწევა. უცხოეთში ლიზინგის ხვედრით წილს ითვლიან კაპიტალური ინვესტიციების (იგივე ინვესტიციები ძირითად კაპიტალში) და მთლიანი შიგა პროდუქტის მიმართ. ამიტომ ჩვენც საქართველოს ლიზინგის პოტენციური ბაზრის პროგნოზი გავაკეთეთ ამ ორი მაჩვენებლით: 1. მთლიან კაპიტალურ ინ-

ვესტიციებში ლიზინგის წილის პროგნოზირებით; 2. მთლიან შიგა პროდუქტში ლიზინგის წილის პროგნოზირებით.

რაღა თქმა უნდა, ვიდრე ამ გაანგარიშებებზე გადავიდოდით უპირველესად 2020 წლამდე პერიოდისათვის გამოვიანგარიშეთ კაპიტალური ინვესტიციების და მთლიანი შიგა პროდუქტის მოცულობების პროგნოზი. საბაზისო წლად ავიღეთ 2011 წელი (ფაქტიური შესრულება). ანგარიში ჩავატარეთ 3 ვარიანტით: პესიმისტური, რეალისტური, ოპტიმისტური.

პესიმისტურ ვარიანტში ზრდის ყოველწლიურ საშუალო სიდიდედ აღებული გვაქვს 5%, რეალისტურში 7%, ხოლო ოპტიმისტურში -9%. ასეთი მიდგომით კაპიტალური ინვესტიციების პროგნოზული სიდიდე გაუტოლდა: 2015 წელს – პესიმისტური ვარიანტით 2292,4 მლნ ლარს, რეალისტური ვარიანტით 2820,9 მლნ ლარს, ოპტიმისტური ვარიანტით 5743,5 მლნ ლარს; 2018 წელს – პესიმისტური ვარიანტით 2653,6 მლნ ლარს, რეალისტური ვარიანტით – 3455,7 მლნ ლარს, ოპტიმისტური ვარიანტით 7437,9 მლნ ლარს; 2020 წელს პესიმისტური ვარიანტით – 2925,6 მლნ ლარს, რეალისტური ვარიანტით – 3956,4 მლნ ლარს, ოპტიმისტური ვარიანტით 8837,1 მლნ ლარს. რაც შეეხება მთლიან შიგა პროდუქტს, მისი პროგნოზული მოცულობები სავარაუდოდ იქნება: 2015 წელს- პესიმისტური ვარიანტით 16760,9 მლნ ლარი, რეალისტური ვარიანტით 20627,3 მლნ ლარი, ოპტიმისტური ვარიანტით 25287,9 მლნ ლარი, 2018 წელს – პესიმისტური ვარიანტით 19402,6 მლნ ლარი, რეალისტური ვარიანტით 25269,3 მლნ ლარს, ოპტიმისტური ვარიანტით 32748,5მლნ ლარი; 2020 წელს – პესიმისტური ვარიანტით 21391,3 მლნ ლარი, რეალისტური ვარიანტით 28930,7 მლნ ლარს, ოპტიმისტური ვარიანტით 38908,4 მლნ ლარი (იხ ცხრილები 22, 23, 24)

კაპიტალური ინვესტიციების და მთლიანი შიგა პროდუქტის პროგნოზული მოცულობები და მათში ლიზინგის წილის საზღვარგარეთული დონეები გამოვიყენეთ საქართველოში ლიზინგის პოტენციური ბაზრის პროგნოზის შესადგენად. ლიზინგის ბაზრის პროგნოზიც სამ ვარიანტად: პესიმისტურ, რეალისტურ და ოპტიმისტურ ვარიანტებად ვიანგარიშეთ.

პესიმისტური ვარიანტი ითვალისწინებს ლიზინგის ბაზრის განვითარების შედარებით დაბალ ტემპებს, გამომდინარე იქიდან, რომ გეგმური ეკონომიკიდან საბაზრო პრინციპებზე გარდამავალი პერიოდი საგრძნობლად ხანგრძლივი აღმოჩნდა და გამორიცხული არ არის, ზოგიერთი გაუთვალისწინებელი დაბრკოლების პირობებში ლიზინგის ბაზრის აღმავლობის ტემპები სასურველზე დაბალი აღმოჩნდეს.

რეალისტური ვარიანტი ითვალისწინებს ლიზინგის ბაზრის განვითარების საკმაოდ მაღალ ტემპებს და ეყრდნობა ქვეყნის პოტენციალის გონივრულ გამოყენების შესაძლებლობებს.

ოპტიმისტური ვარიანტი ითვალისწინებს ლიზინგის ბაზრის განვითარების კიდევ უფრო მაღალ ტემპებს, რომელიც მოსალოდნელია მიღწეული იქნას საქართველოში.

ცხრილი 22

კაპიტალური ინვესტიციების და მთლიანი შიგა პროდუქტის (მშპ) პროგნოზი საქართველოში 2020 წლამდე პერიოდში (პესიმისტური ვარიანტი)

წლები	ყოველწლიური ზრდა 5%	
	მთლიანი კაპიტალური ინვესტიციების მოცულობა (მლნ ლარი)	მთლიანი შიგა პროდუქტის მოცულობა (მლნ ლარი)
2011 (ფაქტიური)	1886	13789.4
2012 (მოსალოდნელი)	1980.3	14478.8
2013	2079.3	15202.7
2014	2183.3	15962.8
2015	2292.4	16760.9
2016	2407	17598.9
2017	2527.3	18478.7
2018	2653.6	19402.6
2019	2786.3	20372.7
2020	2925.6	21391.3

ცხრილი 23

კაპიტალური ინვესტიციების და მთლიანი შიგა პროდუქტის (მშპ) პროგნოზი საქართველოში 2020 წლამდე პერიოდში (რეალისტური ვარიანტი)

წლები	ყოველწლიური ზრდა 7%	
	მთლიანი კაპიტალური ინვესტიციების მოცულობა (მლნ ლარი)	მთლიანი შიგა პროდუქტის მოცულობა (მლნ ლარი)
2011 (ფაქტიური)	2152.6	15736.5
2012 (მოსალოდნელი)	2303.1	16838.0
2013	2464.4	18016.7
2014	2636.4	19277.8
2015	2820.9	20627.3
2016	3018.3	22071.2
2017	3229.6	23616.2
2018	3455.7	25269.3
2019	3697.6	27038.1
2020	3956.4	28930.7

ცხრილი 24

კაპიტალური ინვესტიციების და მთლიანი შიგა პროდუქტის (მშპ) პროგნოზი საქართველოში 2020 წლამდე პერიოდისთვის (ოპტიმისტური ვარიანტი)

წლები	ყოველწლიური ზრდა 9%	
	მთლიანი კაპიტალური ინვესტიციების მოცულობა (მლნ ლარი)	მთლიანი შიგა პროდუქტის მოცულობა (მლნ ლარი)
2011 (ფაქტიური)	4068.9	17914.7
2012 (მოსალოდნელი)	4435.1	19527
2013	4834.2	21284.4
2014	5269.3	23199.9
2015	5743.5	25287.9
2016	6260.4	27563.8
2017	6823.8	30044.5
2018	7437.9	32748.5
2019	8107.4	35695.8
2020	8837.1	38908.4

საზღვარგარეთ ლიზინგის წილი კაპიტალურ ინვესტიციებში 10-30%-ის[1] ფარგლებში (10% არის მინიმალური, 30% მაქსიმალური, ხოლო მათი საშუალო – 20% არის საშუალო დონე), ხოლო ლიზინგის წილი მთლიან შიგა პროდუქტში 3-7%-ის[2] ფარგლებში მერყეობს (3% არის მინიმალური დონე, 7% არის მაქსიმალური დონე, ხოლო მათი საშუალო -5% არის საშუალო დონე).

ლიზინგის საზღვარგარეთ მიღწეული მაქსიმალური დონეების (კაპიტალურ ინვესტიციებში 30% და მთლიან შიგა პროდუქტში 7%) მიღწევა საქართველოში ჩვენ ოპტი-

[1] Горемыкин В.А. Лизинг, М., „Дашков и К", 2012, с. 775.

[2] საქართველოში ბიზნესის განვითარების პროექტი, საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია (IFC), თბ., მარტი, 2008, გვ. 20-21

მისტური ვარიანტით 2020 წლისათვის დავგეგმეთ. რაც შეეხება პესიმისტურ ვარიანტს, ამ ვარიანტის დროს ლიზინგის წილი კაპიტალურ ინვესტიციებში დავგეგმეთ 10%-ის დონეზე, ხოლო მთლიან შიგა პროდუქტში 1,35%-ის დონეზე, რეალისტურ ვარიანტში კი შესაბამისად 20 და 2.7 პროცენტის ტოლად (იხ. ცხრილები 25, 26). ამასთან, თუ ცხრილ 25-ს დავაკვირდებით, დავინახავთ, რომ კაპიტალურ ინვესტიციებში ლიზინგის წილის 2020 წლის პესიმისტური ვარიანტის დონე (10%) და 2015 წლის ოპტიმისტური ვარიანტის დონე (10%) ემთხვევა ერთმანეთს. ასევე გავაკეთეთ 2020 წლის და 2018 წლის რეალისტური და ოპტიმისტური ვარიანტების შედგენისას. მაშასადამე, თუ ქვეყანამ თავისი განვითარება ოპტიმისტური სცენარით წარმართა, მაშინ ჩვენს მიერ საზღვარგარეთის ქვეყნების კაპიტალურ ინვესტიციებში არსებული ლიზინგის ქვედა დონე (10%) მიღწეული იქნება უკვე 2015 წელს, საშუალო დონე (20%) 2018 წელს, ხოლო მაქსიმალური დონე (30%) 2020 წელს. თანხობრივად პირველი გაუტოლდება 373,3 მლნ ლარს, მეორე 1148,7 მლნ ლარს, ხოლო მესამე 2651,1 მლნ ლარს.

მთლიანად ეკონომიკის და მათ შორის ლიზინგის ოპტიმისტური სცენარით განვითარებით ლიზინგის ჩვენს მიერ პროგნოზირებული მოცულობები მთლიანი შიგა პრდოუქტის მიმართ იქნება: 2015 წელს 2,27%, 2018 წელს 4,5% და 2020 წელს 6,8 % (ანუ საზღვარგარეთის მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში ამჟამად არსებული მაქსიმალური დონის -7%- თითქმის ტოლი). 2015 და 2018 წლის დონეები კი თითქმის უტოლდება საზღვარგარეთის მაღალგანვითარებული ქვეყნების მთლიან შიგა პროდუქტში ლიზინგის დღეს არსებულ მინიმალურ (3%) და საშუალო (5%) დონეებს.

მაგრამ ჩვენ არ ვთვლით, რომ საქართველოს განვითარება (მ.შ. ლიზინგის განვითარება) ოპტიმისტური სცენარით ჩვენი ქვეყნისთვის მიღწევადია. ქვეყანას ამის შინაგანი რესურსი არა აქვს. ეს რომ მოხდეს, ამისათვის მრავალრიცხოვანი ისეთი გარეგანი ბიზნეს-ფაქტორები უნდა ამოქმედდეს (მაგ. დიდძალი გაუთვალისწინებელი მოცულობის ინვესტიციების, მათ შორის ლიზინგურის, მოწოდება საზღვარგარეთიდან იაფად და ა.შ.), რომელიც მეტად ალბათურია. ქვეყანა ალბათ უფრო განვითარდება პესიმისტური ვარიანტით და მაშინ საზღვარგარეთ ამჟამად არსებულ ლიზინგის მინიმალურ (ქვედა) დონეს (10%-ს კაპიტალურ ინვესტიციებში) მივაღწევთ მხოლოდ 2020 წელს, ხოლო თუ განვითარდება რეალისტური ვარიანტით (რაც უფრო მოსალოდნელია), მაშინ 2020 წელს მივაღწევთ საზღვარგარეთ ამჟამად არსებული ლიზინგის საშუალო დონეს (20%-ს კაპიტალურ ინვესტიციებში). ცხადია ამით ერთდროულად არ იქნება უზრუნველყოფილი მთლიან შიგა პროდუქტში ლიზინგის წილის საზღვარგარეთ ამჟამად არსებული მინიმალური (3%) და საშუალო (5%) დონეები. ამ ვარიანტებით ჩვენ ამ დონეების მხოლოდ ნახევარს მივაღწევთ, კერძოდ პესიმისტური ვარიანტით 1,35%-ს (ნაცვლად 3%-სა) და რეალისტური ვარიანტით 2,7 %-ს (ნაცვლად 5%-სა) (იხ. ცხ.26)

ცხრილი 25

ლიზინგის ბრუნვის და კაპიტალურ ინვესტიციებში მისი ხვედრითი წილის (%) პროგნოზი საქართველოში 2020 წლამდე პერიოდში ვარიანტულ ჭრილში

წლები	მთლიანი კაპიტალური ინვესტიციების პროგნოზული მოცულობა (მლნ. ლარი)			ლიზინგის ბრუნვის ხვედრითი წილის პროგნოზი კაპიტალურ ინვესტიციებში (%)			ლიზინგის ბრუნვის პროგნოზული მოცულობა (მლნ ლარი)		
	პესიმისტური ვარიანტი	რეალისტური ვარიანტი	ოპტიმისტური ვარიანტი	პესიმისტური ვარიანტი	რეალისტური ვარიანტი	ოპტიმისტური ვარიანტი	პესიმისტური ვარიანტი $\frac{გრ.2}{100} = გრ.5$	რეალისტური ვარიანტი $\frac{გრ.3}{100} = გრ.6$	ოპტიმისტური ვარიანტი $\frac{გრ.4}{100} = გრ.8$
1	2	3	4	5	6	8	9	10	11
2011 (ფაქტიური)	1886	2152.6	4068.9	4.3	8.5	12	81.1	183	488.2
2012 (მოსაოდნელი)	1980.3	2303.1	4435.1	4.9	9.8	14	97	226	621
2013	2079.3	2464.4	4834.2	5.5	11.1	16	114.3	273.6	773.4
2014	2183.3	2636.4	5269.3	6.1	12.4	18	133.2	327	948.4
2015	2292.4	2820.9	5743.5	6.7	13.7	20	153.6	386.5	1148.7
2016	2407	3018.3	6260.4	7.3	15.0	22	175.7	453	1377.2
2017	2527.3	3229.6	6823.8	7.9	16.3	24	199.7	526.4	1637.7
2018	2653.6	3455.7	7437.9	8.5	17.6	26	228.6	608.2	1934
2019	2786.3	3697.6	8107.4	9.1	18.9	28	253.5	698.8	2270
2020	2925.6	3956.4	8837.1	10	20	30	292.5	711.3	2651.1

ცხრილი 26

ლიზინგის ბრუნვის და მთლიან შიგა პროდუქტში ხვედრითი წილის (%) პროგნოზი საქართველოში 2020 წლამდე პერიოდში ვარიანტულ ჭრილში

წლები	ლიზინგის პროგნოზული მოცულობა (მლნ. ლარი)			მთლიანი შიგა პროდუქტის პროგნოზული მოცულობა (მლნ. ლარი)			მთლიან შიგა პროდუქტში ლიზინგის წილის პროგნოზი (%)		
	პესიმისტური ვარიანტი	რეალისტური ვარიანტი	ოპტიმისტური ვარიანტი	პესიმისტური ვარიანტი	რეალისტური ვარიანტი	ოპტიმისტური ვარიანტი	პესიმისტური ვარიანტი $\frac{\text{გრ.2}\times 100}{\text{გრ.5}}$	რეალისტური ვარიანტი $\frac{\text{გრ.3}\times 100}{\text{გრ.6}}$	ოპტიმისტური ვარიანტი $\frac{\text{გრ.4}\times 100}{\text{გრ.8}}$
1	2	3	4	5	6	8	9	10	11
2011 (ფაქტიური)	81.1	183	488.2	13789.4	15736.5	17914.7	0.6	1.16	2.7
2012 (მოსალოდნელი)	97	226	621	14478.8	16838	19527	0.7	1.3	3.2
2013	114.3	273.6	773.4	15202.7	18016.7	21284.4	0.75	1.5	3.6
2014	133.2	327	948.4	15962.8	19277.8	23199.9	0.83	1.7	4.0
2015	153.6	386.5	1148.7	16760.9	20627.3	25287.9	0.9	1.9	4.5
2016	175.7	453	1377.2	17598.9	22071.2	27563.8	1.0	2.0	5.0
2017	199.7	526.4	1637.7	19478.7	23616.2	30044.5	1.1	2.2	5.4
2018	228.6	608 2	1934	19402.6	25269.3	32748.5	1.2	2.4	5.9
2019	253.5	698.8	2270	20372.7	27038.1	35695.8	1.25	2.6	6.3
2020	292.5	711.3	2651.1	21391.3	28930.7	38908.4	1.35	2.7	6.8

მაგრამ ჩვენს მიერ არჩეულ ლიზინგის პროგნოზის ორი მეთოდიდან – კაპიტალურ ინვესტიციებში ლიზინგის წილის პროგნოზირება და მთლიან შიგა პროდუქტში ლიზინგის წილის პროგნოზირება, – პირველს სპეციალისტები ყველაზე საუკეთესოდ მიიჩნევენ და მას „ყველა ალტერნატივას შორის საუკეთესო ალტერნატივას" უწოდებენ. ამ მაჩვენებლით გაკეთებული ჩვენი პროგნოზიც 2020 წლისათვის გულისხმობს პესიმისტური ვარიანტით საზღვარგარეთის ეხლანდელი მინიმალური დონის (10%) უზრუნველყოფას, რეალისტური ვარიანტით მათი ეხლანდელი საშუალო დონის (20%) უზრუნველყოფას და ოპტიმის-

ტური ვარიანტით მათი ეხლანდელი მაქსიმალური დონის (30%) უზრუნველყოფას. თუ გავითვალისწინებთ, რომ ეს უკანასკნელი მაჩვენებელი თითქმის უტოლდება კაპიტალურ ინვესტიციებში აშშ-შის ლიზინგის დონეს (32%), მაშინ, თუნდაც ოცნებებში ნუ ვიქნებით ისეთი გაბედულნი, რომ 2020 წლისათვის ამ სფეროში ჩვენი თავი აშშ-ს გავუტოლოთ. ჩვენთვის უფრო რეალური იქნება რეალისტური ვარიანტის შესრულება, ანუ მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში ლიზინგის წილის ეხლანდელი საშუალო მაჩვენებლის (20%) მიღწევა. თუ ეს შესრულდა, მაშინ ლიზინგური მომსახურების ბაზრის მოცულობა 2020 წელს საქართველოში იქნება 711,3 მლნ ლარის ტოლი, ანუ 75 ჯერ მეტი ვიდრე დღეს და თუ დღეს საქართველოში მოქმედ საწარმოებს (2005 წლის 1 იანვრის მდგომარეობით მოქმედ საწარმოთა რიცხვი იყო 27338) ლიზინგით უწევთ საშუალოდ მხოლოდ 344 ლარის ღირებულების მომსახურების შესყიდვა (9400000:27338=344), პროგნოზის რეალისტური ვარიანტით 2020 წელს მოუწევთ 26018 ლარის ღირებულების (711300000:27338=26018) ლიზინგური მომსახურების მიღება. ეს იმას ნიშნავს, რომ თითო საწარმო (თუ რაღა თქმა უნდა მათი რიცხვი არ შეიცვლება) ლიზინგის ბაზარზე ერთ ერთეულ ტექნიკას (მაგ., მანქანას, დანადგარს) მაინც შეიძენს, რაც დღევანდელ პირობებში თითქმის შეუძლებელია.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. ბაკაშვილი ნ., მესხიშვილი დ. რა უშლის ხელს ლიზინგის განვითარებას საქართველოში. ჟურნალი „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ №20, ოქტომბერი, 2005;
2. მაღლაკელიძე თ., ჯგერენაია ე. ლიზინგის საერთაშორისო გამოცდილება და მისი მნიშვნელობა საქართველოსთვის ჟურნალი „ეკონომიკა“ №4-6-7-8, 2008;
3. მირინაშვილი ი. ლიზინგი საერთაშორისო სამართალში, ჟურნალი „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ სპეციალური დამატება (საგადასახადო კონსულტანტი) №3 (12), ივნისი, 2010;
4. შენგელია თ., „საერთაშორისო მენეჯმენტი“. თბ. 2012;
5. შენგელია თ., გლობალური ბიზნესი, თბ., 2015;
6. განმარტებითი ბარათი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ საქართველოს კანონის პროექტზე, თბ., 2013;
7. ლიზინგი ყაზახეთში: მდგომარეობა, პრობლემები, პერსპექტივები, ჟურნალი „ლიზინგი“, №2, 2012;
8. „საერთაშორისო ბიზნესი“, გამომც. თსუ. თბ., 2010;
9. საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახე“, თბ., 2013;

10. Андреев П.А. Паутин В.М. и др. Лизинг, М., „Приор“, 2012;
11. Васильев Н.М. и др. Лизинг как механизм развития инвестиции и предпринимательство М., „ИНФРА-М“, 2012;
12. Газман В.Д. Лизинг: теория и практика, М., Наука, 2008;
13. Горемыкин В.А. Экономика лизингового процесса, М., 2012;
14. Горемыкин В.А. Лизинг, Учебник, М., Издательство «Дашков и К», 2012;

15. Лапыгин Ю. Н., Сокольских Е. В. Лизинг: Учеб. пособие для вузов, М., Издательство «Акад. Проект», 2006;
16. Лещенко М., И. Основа лизинга, М., Финансы и статистика, 2007;
17. Философова Т.В. Лизинг: Научные основа, методы, оценки, управление, М., Научная книга, 2004;
18. Серегин В. П., Халевинская Е. Д. «Организация, учет и налогообложение лизинговых операций», М., Издательство «Юрист», 2006;
19. Конвенция УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» от 28.05.88 (по состоянию на 31.12.94).
20. Лизинг. Философова Т.Г. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2008. — 191 с.
21. Лизинговый бизнес: роль международных организаций / Н. Миронова // Международная экономика. – 2009. – №11.
22. Лизинговый бизнес: роль международных организаций / Н. Миронова // Международная экономика. – 2009. – №11. – с.33-40
23. Международные лизинговые операции: Учеб. Пособие /Н.Ю. Радыгина. – М.: Экономистъ, 2008. – 189с. – Рек. УМО
24. Международный финансовый лизинг в России: вопросы определения, возникновения, заявления и контроля таможенной стоимости / О.А. Овчинникова// Таможня – инструмент развития экономики: Сб. материалов научно-практической конференции. – М, 2005. – с.65-69
25. Особенности бухгалтерского учета и таможенного оформления международного лизинга / Г.Л. Сидоренко// Таможенное регулирование. Таможенный контроль. – 2008. – №8. – с. 40-46

26. Правовая природа и проблемы классификации договора финансовой аренды (лизинга) / А.Ивашкин //Хоз-в и право. – 2008. – №11. – с.14-21

27. Boodyer C. Leasing Finance 3 rd cd. Euromoney Publications, London, 2007;
28. Steingold F., Portman J., Leasing Space for Your Small Business, Nolo.com Pub. N. Y. 2010;
29. World Leasing Yearbook 2000., 19th edition., Ed. by Christopher Holloway,- London, Euro money Publication, 2000;

30. www.tbcbank.ge;
31. www.tbcleasing.ge;
32. www.parliament.ge;
33. www.statistics.ge;
34. www.leseasistant.org;
35. www.bdl-leasing.org.de;
36. www.finansy.ru;
37. www.lesequide.com.

გამომცემლობა „უნივერსალი"

თბილისი, 0179, ი. ჭავჭავაძის გამზ. 19, ☎: 2 22 36 09, 5(99) 17 22 30
E-mail: universal@internet.ge