

ვასილ კიკუტაძე

ლიზინგის განვითარებისა და მისი ეფექტიანობის
ამაღლების გზები მშენებლობაში

წარდგენილია დოქტორის აკადემიური ხარისხის
მოსაპოვებლად

საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი
თბილისი, 0175, საქართველო
30 აპრილი 2008 წ.

© საავტორო უფლება „ვასილ კიკუტაძე, 2008 წ.“

საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი

„ჰუმანიტარულ-სოციალური ფაკულტეტი“

ჩვენ, ქვემოთ ხელისმომწერი ვადასტურებთ, რომ გავეცანით ვასილ კიკუტაძის მიერ შესრულებულ სადისერტაციო ნაშრომს დასახელებით: „ლიზინგის განვითარებისა და მისი ეფექტიანობის ამალგების გზები მშენებლობაში“ და ვაძლევთ რეკომენდაციას საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის ჰუმანიტარულ-სოციალური ფაკულტეტის სადისერტაციო საბჭოში მის განხილვას დოქტორის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად.

თარიღი : 25.03.2008 წ.

ხელმძღვანელი: *ე.მ.დ. პროფ. ნ. ბიჭიაშვილი*

რეცენზენტი: *ე.მ.დ. პროფ. ე. ბარათაშვილი*

რეცენზენტი: *ე.ა.დ. პროფ. ზ. ლუდუშაური*

რეცენზენტი:

საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი

ავტორი:	ვასილ კიკუტაძე
დასახელება:	ლიზინგის განვითარებისა და მისი ეფექტიანობის ამაღლების გზები მშენებლობაში
ფაკულტეტი :	ჰუმანიტარულ-სოციალური
აკადემიური ხარისხი:	დოქტორი
სხდომა ჩატარდა:	2008 წლის 30 აპრილი

ინდივიდუალური პიროვნებების ან ინსტიტუტების მიერ შემომოყვანილი დასახელების დისერტაციის გაცნობის მიზნით მოთხოვნის შემთხვევაში მისი არაკომერციული მიზნებით კოპირებისა და გავრცელების უფლება მინიჭებული აქვს საქართველოს ტექნიკურ უნივერსიტეტს.

ვ. კიკუტაძე

ავტორის ხელმოწერა

ავტორი ინარჩუნებს დანარჩენ საგამომცემლო უფლებებს და არც მთლიანი ნაშრომის და არც მისი ცალკეული კომპონენტების გადაბეჭდვა ან სხვა რაიმე მეთოდით რეპროდუქცია დაუშვებელია ავტორის წერილობითი ნებართვის გარეშე.

ავტორი ირწმუნება, რომ ნაშრომში გამოყენებული საავტორო უფლებებით დაცული მასალებზე მიღებულია შესაბამისი ნებართვა (გარდა იმ მცირე ზომის ციტატებისა, რომლებიც მოითხოვენ მხოლოდ სპეციფიურ მიმართებას ლიტერატურის ციტირებაში, როგორც ეს მიღებულია სამეცნიერო ნაშრომების შესრულებისას) და ყველა მათგანზე იღებს პასუხისმგებლობას.

წარმოდგენილ სადისერტაციო ნაშრომს ვუძღვნი
ჩემს შვილს გუგა კიკუტაძეს,
რომელიც 2008 წლის 15 იანვარს მოეწვინა ქვეყანას.

რეზიუმე

სადისერტაციო ნაშრომი „ლიზინგის განვითარებისა და მისი ეფექტიანობის ამადლების გზები მშენებლობაში“ შედგება შესავლის, სამი თავის, ცხრა ქვეთავის, დასკვნებისა და წინადადებებისაგან და გამოყენებული ლიტერატურის ჩამონათვალისაგან.

სადისერტაციო ნაშრომის შესავალ ნაწილში – მოცემულია საკვლევი თემის აქტუალობა და დასმული პრობლემების შესწავლის მგომარეობა, ჩამოყალიბებულია კვლევის მიზანი და ამოცანები, კვლევის წარმართვის მეთოდოლოგიური საფუძვლები, მოცემულია ნაშრომის მეცნიერული სიახლენი და პრაქტიკული მნიშვნელობა, ნაშრომის აპრობაცია და პუბლიკაცია.

სადისერტაციო ნაშრომის პირველ თავში – „სალიზინგო ურთიერთობების თეორიული საფუძვლები“, განხილულია სამი საკითხი: ლიზინგის არსი, ფუნქციები და სალიზინგო გარიგებათა სახეები; ლიზინგის წარმოშობის ისტორია, მისი განვითარების მსოფლიო გამოცდილება და სალიზინგო ურთიერთობების საკანონმდებლო რეგულირება საქართველოში. აღნიშნული საკითხების გამოკვლევის შედეგად დადგენილია, რომ:

– არსებობს ლიზინგის მსგავსება ისეთ ეკონომიკურ კატეგორიებთან, როგორებიცაა არენდა, განვადებით ვაჭრობა, სამეწარმეო საქმიანობა, სასაქონლო კრედიტი და ა.შ., მაგრამ ლიზინგი სულ სხვა, ცალსახად დამოუკიდებელი, მკვეთრად გამოხატული შინაარსის მატარებელი ეკონომიკური კატეგორიაა.

– მიუხედავად იმისა, რომ ლიზინგი ახალი ეკონომიკური კატეგორიაა, მას დიდი ხნის ისტორია აქვს. ლიზინგს უხსოვარი დროიდან იცნობდნენ არენდის (იჯარის) სახელით. ნამდვილი სალიზინგო ოპერაციების შესრულება და სალიზინგო კომპანიების დაფუძნება კი მსოფლიოში მე-19 საუკუნის შუახანებიდან დაიწყო, რაც დაუკავშირდა მრეწველობისა და რკინიგზის ტრანსპორტის განვითარებას. ამჟამად ლიზინგის მსოფლიო ბაზარზე ლიდერობენ აშშ და იაპონია. საქართველომ კი ნამდვილი ლიზინგი 1941-1945 წლებში,

ე.ი. მეორე მსოფლიო ომის დროს გაიცნო, როდესაც „Leind lease“-ს ეგიდით საბჭოთა კავშირში შემოდის ამერიკული სამხედრო ტექნიკა.

– მსოფლიოში სალიზინგო ურთიერთობების რეგულირების უნივერსალური წესი არ არსებობს, თითოეული ქვეყანა მას ეროვნული ინტერესებიდან გამომდინარე არეგულირებს. ლიზინგის რეგულირების სპეციფიკური საკანონმდებლო ბაზის არსებობის თვალსაზრისით, მსოფლიო ქვეყნები შეიძლება ორ ჯგუფად დავეყოთ: ქვეყნები, რომლებიც ემხრობიან ლიზინგმიმღებისათვის იურიდიული მესაკუთრის სტატუსის მინიჭებას, ანუ რომანო-გერმანული სამართლის ქვეყნები (საფრანგეთი, გერმანია, რუსეთი და ა.შ.) და ქვეყნები, რომლებიც ემხრობიან ლიზინგმიმღებისათვის ეკონომიკური მესაკუთრის სტატუსის მინიჭებას, ანუ ანგლოსაქსური სამართლის ქვეყნები (აშშ, ინგლისი და ა.შ.). საქართველო რომანო-გერმანული სამართლის ქვეყანაა, რომელიც სალიზინგო ურთიერთობებს არეგულირებს სპეციალური სალიზინგო კანონმდებლობის საფუძველზე, თუმცა რეგულირების ზოგიერთი ასპექტი გაბნეულია საქართველოს სხვა საკანონმდებლო აქტებში. საქართველოში ლიზინგის მარეგულირებელი საკანონმდებლო ბაზა გამოირჩევა თავისი არასრულყოფილებით და საჭიროებს მნიშვნელოვან კორექტივებს.

სადისერტაციო ნაშრომის მეორე თავში – „ლიზინგის განვითარების მდგომარეობის ანალიზი საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში“, გამოკვლეულია შემდეგი საკითხები: საქართველოს სამშენებლო ორგანიზაციების ტექნიკური აღჭურვის თანამედროვე მდგომარეობის შეფასება; საქართველოს სალიზინგო კომპანიების საქმიანობის დახასიათება და სამშენებლო ფირმებთან მათი ურთიერთობის ეკონომიკური ანალიზი, სალიზინგო მომსახურების მოცულობა და სტრუქტურა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში. ამ საკითხების გამოკვლევის შედეგად დადგენილია, რომ:

– 1999-2003 წლებში შრომის მექანოაღჭურვის მაჩვენებელი მშენებლობაში 4086,4 ლარიდან 3343 ლარამდე ე.ი. 18,2%-ით შემცირებული. აღსანიშნავია, რომ შრომის მექანოაღჭურვის 1999 წლის მაჩვენებელი, რომელიც საუკეთესო გამოსაკვლევად აღებულ პერიოდში, ევროკავშირის წევრი ქვეყნების ანალოგიური მაჩვენებლის

მხოლოდ 41%-ია. ევროკავშირის ქვეყნებში ეს მაჩვენებელი 80-90%-ს აღწევს. მიიქმე მდგომარეობაშია ასევე ექსპლუატაციაში მყოფი სამშენებლო ტექნიკის უდიდესი ნაწილი, მათი ცვეთის საშუალო დონე 46%-ია.

– საქართველოში 138 სალიზინგო ფირმაა რეგისტრირებული. მათ შორის წმინდა სამშენებლო პროფილის მხოლოდ ექვსია; ესენია: შპს „მობილი“, შპს „ენგური-98“, შპს „ლიფტების მეურნეობა“, ს/ს „მშენებრანსის“ გურჯაანის ფილიალი, კოოპერატივი „სოფმშენკომპლექსი“ და შპს „მექანიზმი“. თუმცა რეალურად საქართველოს სალიზინგო ბაზარი, მათ შორის მშენებლობის სექტორშიც რამოდენიმე სალიზინგო კომპანიას აქვს დაპყრობილი, ესენია: „თიბისი ლიზინგი“, „საქართველოს სალიზინგო კომპანია“, „სტანდარტ ბანკის სალიზინგო კომპანია“ და „ალიანს ჯგუფი ლიზინგი“. შესაბამისად ეს კომპანიები ქვეყნის მთლიანი სალიზინგო ბაზრის 63%, 35% 1,2% და 0,8% ინაწილებენ. 2007 წლის მონაცემებით „თიბისი ლიზინგის“ სალიზინგო პორტფელმა 18 მლნ დოლარი, ხოლო საქართველოს ბანკის სალიზინგო კომპანიის სალიზინგო პორტფელმა 12 მლნ. დოლარი შეადგინა.

– საქართველოს კაპიტალური მშენებლობა ძირითად კაპიტალში განხორციელებულ ინვესტიციებში ლიზინგის ხვედრითი წონის მიხედვით ერთ-ერთ ბოლო ადგილზე დგას. საანალიზოდ აღებულ 1996-2004 წლებში ამ დარგმა წელიწადში მიიღო საშუალოდ 164149 ლარის ლიზინგური მომსახურება, რაც საკმაოდ მცირეა. საზღვარგარეთ კი ძირითად კაპიტალში განხორციელებულ ინვესტიციებში ლიზინგს 20-30 პროცენტი უკავია, საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში ლიზინგის წილად საშუალოდ 0,6%-ც კი არ მოდის.

სადისერტაციო ნაშრომის მესამე თავში – „ლიზინგის გამოყენებით საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ეფექტიანობის ამაღლების ძირითადი მიმართულებები“, განხილულია შემდეგი საკითხები: სალიზინგო საქმიანობის ეკონომიკური მექანიზმის სრულყოფის ღონისძიებები; საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მანქანა მექანიზმების ლიზინგის კონცეპტუალური (ავტორისეული) მოდელის შემუშავება; მშენებლობაში ლიზინგის გამოყენებისა და

ავტორისეულ წინადადებათა ეკონომიკური ეფექტიანობა. ნაშრომის ამ თავში:

– მოცემულია ლიზინგის მექანიზმის სრულყოფისა და მისი განვითარების ის მიმართულებები, რომელთა გამოყენება აამაღლებს მშენებლობის ეფექტიანობას. პირველ ასეთ მიმართულებად დასახულია ლიზინგის ეკონომიკური მექანიზმის სრულყოფა და დასაბუთებულია, რომ ლიზინგური კონტრაქტების პორტფელის გაზრდის მიზნით, საჭიროა სალიზინგო გადასახდელის გაანგარიშების მეთოდის სრულყოფა. ჩვენი აზრით, სალიზინგო გადასახდელის გაანგარიშების ტიპური მეთოდიკა ჩვენს პირობებში მოითხოვს მთელ რიგ ჩასწორებებს, რაც თავის მხრივ გულისხმობს ცალკეული საანგარიშო ელემენტების ამოღებას, ან ახალი ელემენტის დამატებას. მაგალითად, ზოგადად სალიზინგო გადასახდელში არ უნდა შედიოდეს საბაჟო გადასახდელი და რეკლამის ხარჯები, ხოლო უშუალოდ საქართველოს პირობებისათვის სალიზინგო გადასახდელში ასევე არ უნდა შედიოდეს ამორტიზაციის ხარჯები(რადგან ლიზინგის საგანი საქართველოში აღირიცხება არა ლიზინგგამცემის, არამედ ლიზინგმიმღების ბალანსზე და ამორტიზაციის დარიცხვასაც ეს უკანასკნელი ახდენს). სამაგიეროდ საქართველოს პირობებისათვის ლიზინგის გადასახდელში უნდა შედიოდეს რისკის პრემია და ლიზინგგამცემის მიერ ლიზინგის ობიექტის (საგნის) შესასყიდად საკუთარი სახსრების გამოყენების შემთხვევაში ე.წ. „ხელიდან გაშვებული სარგებლის“ სიდიდე.

– დამუშავებულია მანქანა-მექანიზმებით საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ლიზინგით აღჭურვის კონცეპტუალური (ავტორისეული) მოდელი, რომელშიც უპირატესობა მინიჭებული აქვს ოპერატიულ ლიზინგს. დადგენილია, რომ ლიზინგის მიმღებთა რიცხვში ძირითადად მცირე და საშუალო სიდიდის ფირმები ჭარბობენ. მათ კი მცირე საწარმოო სიმძლავრისა და არასტაბილური დატვირთვის გამო, არ ჭირდებათ სამშენებლო ტექნიკა ხანგრძლივი ვადით და თანაც გამოსყიდვით, რასაც ფინანსური ლიზინგი სთავაზობს. სწორედ, ამიტომ მცირე და საშუალო სიდიდის სამშენებლო ფირმებს შორის ფართოდაა გავრცელებული სამშენებლო ტექნიკის არაოფიციალური ურთიერთთხოვების პრაქტიკა. ცხადია, რომ მათთვის უფრო

ხელსაყრელია ოპერატიული ღიზინგი, ანუ მანქანა-მექანიზმების მცირე ხნით დაქირავება და შემდეგ სალიზინგო კომპანიისათვის უკან დაბრუნება. სალიზინგო ფირმებმა სამშენებლო ორგანიზაციების ასეთ მოთხოვნას უნდა უპასუხონ თავიანთი მომსახურების მიწოდებით, რაც კიდევ უფრო გააფართოებს მათი მოქმედების არეალს. დისერტაციაში შემოთავაზებულია ასეთი სამშენებლო პროფილის სალიზინგო ფირმის ავტორისეული ორგანიზაციულ-მმართველობითი სტრუქტურა, რომელშიც ჩართულია სამშენებლო მანქანა-მექანიზმების ოპტიმალური შერჩევისა და გამოყენების სამსახური.

– განხილულია ღიზინგის ეკონომიკური ეფექტიანობის განსაზღვრის საკითხები. დასაბუთებულია, რომ ღიზინგი არის ინვესტიციური საქმიანობა და მისი ეკონომიკური ეფექტიანობა იმავე აპარატით უნდა შეფასდეს, რომლითაც ფასდება საერთოდ ინვესტიციური პროექტების ეკონომიკური ეფექტიანობა (გამოსყიდვის ვადა; შემოსავლების წმინდა დისკონტირებული ღირებულება; მომგებიანობის ინდექსი; რენტაბელობის შიგა ნორმა). მაგრამ აღსანიშნავია, რომ საქართველოში, ამ მაჩვენებლების გაანგარიშება, ფაქტიურად შეუძლებელია, ვინაიდან მათ საანგარიშოდ საჭირო მთელი რიგი ინფორმაცია საერთოდ არ აღირიცხება ან აღირიცხება და კომერციულ საიდუმლოებად ითვლება (მაგალითად, ფულის ნაკადების მოძრაობის მაჩვენებელი და ა.შ.). ჩვენი აზრით, საქართველოს სამშენებლო ფირმებმა, რუსეთის სამშენებლო ფირმების მსგავსად, ღიზინგის უპირატესობა და მისი ეკონომიკური ეფექტიანობა უნდა დაადგინონ ბანკის კრედიტთან მისი შედარებით. ეს შედარება უნდა მოხდეს წმინდა შემოსავლების ნაკადების მაჩვენებლით. ნაშრომში ჩატარებულია ღიზინგური ინვესტიციის ერთერთ კერძო პროექტზე პრაქტიკული გაანგარიშება, სადაც დასაბუთებულია გრძელვადიან კრედიტთან შედარებით ღიზინგის ეკონომიკური ეფექტიანობა.

ამრიგად, სადისერტაციო ნაშრომში წარმოდგენილი თეორიული მასალებისა და პრაქტიკული გამოცდილების შესწავლით, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ძირითადი ფონდების ღიზინგი ეფექტური ინსტრუმენტია და საჭიროა მისი განვითარება.

Résumé

The dissertation work “The ways of development and increasing of its affectivity in construction” consists of beginning, 3 chapters, 9 subchapters, conclusions, proposals and the list of used literature.

In the beginning of the dissertation work – there is an actuality of the research theme and conditions of studying the raised problems, the goals and problems of the research, methodic basis of leading the research, scientific news and practical meaning, approbation and publication of the work.

In the first chapter of the dissertation, “Theoretical basis of leasing relations,” three issues are discussed: the essence of leasing, the functions and the types of leasing arrangements, the history of leasing origin, the world experience of its development and legislative regulation of leasing relations in Georgia. As a result of researching these issues, it’s proved that:

- Leasing is similar to such economic categories as rent, entrepreneurship, goods credit etc, but leasing is absolutely different, uniquely independent economic category with sharply expressed content;
- In spite of the fact that leasing is a new economic category, it has a long history. Leasing was known immemorial time with the name of rent. The real leasing operations and leasing companies were founded since middle XIX century over the world, and it was related to development of industry and railway. Nowadays the leaders of leasing world market are USA and Japan. As for Georgia the real leasing was recognized in 1941-1945 years during the World War II, when American military equipment was brought in Soviet Union by “Leind lease.”
- There is no universal rule of leasing relations in the world. Each country itself regulates it according to national interests. All the countries in the world can be divided in two groups in point of view of existence of specific legislative basis regulations: the countries that approve conferring the status of juridical owner on lessee – the countries of Roman-German law (France, Germany, Russia etc.) and the countries which approve conferring the status of economic owner on lessee - the countries of Anglo-Saxon law (USA, England etc). Georgia is a country of Roman-German law, where the leasing relations

are regulated by special leasing legislation basis, but some aspects of regulation are scattered in other legislation acts of Georgia. The legislative basis of leasing regulation is distinguished by its imperfection in Georgia and it needs major corrections.

The following issues are researched in the second chapter of the dissertation work - "Analyses of the condition of leasing development in Georgia's capital construction:" The evaluation of modern condition of Georgia's building companies; the definition of activities of Georgia's leasing companies and the economic analyses of their relations with building companies, volume and structure of leasing service in Georgian capital construction. As a result of researching these issues, it is proved that:

- In 1999-2003 years the index of work mechanical equipment decreased from 4086, 4 GEL to 3343 GEL (18,2%). It's significant that the index of work mechanical equipment of 1999 year, which is the best for researching in this period, is only 41% of the similar index for the European Union countries. This index reaches 80-90% in the European Union countries. A large part of construction technique in exploitation is also in hard conditions, the average amortization level is 46%.

- 138 firms are registered by lease in Georgia. Only six of them are building companies: Ltd "Mobil", Ltd "Enguri-98", Ltd "Elevators economy", Gurjaani branch of joint stock Company "Mshentransi", co-operative "Sofmshencomplex" and Ltd "Mechanism." Though, actually, Georgian leasing market and construction segment in it is occupied by several leasing companies. They are: "TBC leasing", "Georgian Leasing Company", "Leasing Company of Standard Bank" and "Alliance Group Leasing". Relatively, these companies share the whole leasing market by 63%, 35%, 1,2% and 0,8%. According to the data of 2007, the leasing portfolio of "TBC leasing" compiled 18 million USA dollars and the leasing portfolio of leasing company of "Georgian Bank" compiled 12 million USA dollars.

- By the leasing share of investments in the fixed capital, Georgian capital construction is on the one of ultimate places. In 1996-2004 years this field obtained leasing service for average 164149 lari, that is very little, of course. Leasing owns 20-30% of investments made in main capital abroad, but the leasing share in Georgian capital construction is less than 0,6%.

The following issues are discussed in the third chapter of the dissertation work – “The major ways for increasing Georgian capital construction by using leasing”: measures of improvement the leasing economical mechanism; collaborating a conceptual model of machinery leasing; economic effectiveness of leasing usage in construction and author’s proposals.

- Here are the ways for improvement and development the leasing mechanism, that will increase the effectiveness of construction. The first is economic improvement of leasing mechanism and it is stated that it is necessary to improve the methodology of calculation leasing taxes for increasing a portfolio of leasing contracts. In our opinion, the typical methodology of calculation leasing taxes requests a lot of corrections in our conditions, that means withdrawing or adding some calculation elements. For example, generally, there must not be customs duties and advertisement costs in leasing taxes, and even, there must not be amortization costs for Georgian conditions (because leasing is registered not on lessor’s but on lessee’s balance in Georgia and the lessee charges extra). On the contrary, there must be bonus for risk in Georgia and a quantity of “gone profit in case of usage its own sources by lessor for purchasing a leasing object.”

- A conceptual model of equipping Georgian construction by leasing is machined, the operative leasing is preferable. It is established that mostly small and middle-sized companies are among lessees. And they don’t need construction equipment for a long term, and even purchasing it, as financial leasing offers them, because of small production capacity. That’s why non-official relation practice of construction technique is widely spread among small and middle-sized construction companies. It’s clear that operative leasing is more profitable for them; that means renting machinery for a little time and then returning them to a leasing company. Leasing companies have to answer to such a demand by delivering their service and it will expand the area of their activities. Here is introduced author’s organizational-administrative structure of a construction leasing company including an optimal service of choosing and using of construction machinery.

- The issues about economic effectiveness of leasing are discussed. It is based, that leasing is investment activity and its economic effectiveness must

be appreciated by the same principles as the economic effectiveness of investment projects in general (date of expiration; net previous value of income; rate of profit etc.). But it is significant that calculation of these indexes is impossible in Georgia because the information that's necessary for calculation isn't registered at all or is registered and charged as commercial secret (e.g. index of cash flow etc.). In our opinion, Georgian building companies, like Russian building companies must fix an advantage and economic effectiveness of leasing by comparing it with bank credit. This comparison must happen by index of net income flow. There is practical calculation of a private project of leasing investment, where leasing economic effectiveness is substantiated relatively to long-term credit.

Thus, according to the theoretic materials and practical experience presented in the dissertation work we can conclude that leasing of main funds is effective instrument and it needs to develop.

შინაარსი

შესავალი	18
1. ლიტერატურის მიმოხილვა	22
2. შედეგები და მათი განსჯა	25
თავი I. სალიზინგო ურთიერთობების თეორიული საფუძვლები -----	25
§ 1.1. ლიზინგის არსი, ფუნქციები და სალიზინგო გარიგებათა სახეები-	25
§ 1.2. ლიზინგის წარმოშობის ისტორია და მისი განვითარების მსოფლიო გამოცდილება -----	47
§ 1.3. სალიზინგო ურთიერთობების საკანონმდებლო რეგულირება საქართველოში -----	57
თავი II. ლიზინგის განვითარების მდგომარეობა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში -----	72
§ 2.1. საქართველოს სამშენებლო ორგანიზაციების ტექნიკური აღჭურვის თანამედროვე მდგომარეობის შეფასება -----	72
§ 2.2. საქართველოს სალიზინგო კომპანიების საქმიანობის დახასიათება და სამშენებლო ფირმებთან მათი ურთიერთობების ანალიზი -----	82
§ 2.3. სალიზინგო მომსახურების მოცულობა და სტრუქტურა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში -----	94
თავი III. ლიზინგის გამოყენებით საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ეფექტიანობის ამაღლების ძირითადი მიმართულებები -----	100
§ 3.1. სალიზინგო საქმიანობის ეკონომიკური მექანიზმის სრულყოფა ----	100
§ 3.2. საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მანქანა-მექანიზმების ლიზინგის კონცეპტუალური (ავტორისეული) მოდელის შემუშავება	113
§ 3.3. მშენებლობაში ლიზინგის გამოყენებისა და ავტორისეულ წინადადებათა ეკონომიკური ეფექტიანობა -----	126
3. დასკვნები	138
გამოყენებული ლიტერატურა	145
დანართები -----	155

ცხრილების ნუსხა

- ცხრილი 1.** აშშ-ს უმსხვილეს სალიზინგო კომპანიათა მაჩვენებლები 80-იან წლებში (მლნ. დოლარი) ----- გვ. 52.
- ცხრილი 2.** საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ძირითადი კაპიტალის მოცულობა და დინამიკა საწარმოთა ჯგუფების მიხედვით (მლნ. ლარი) ----- გვ. 73.
- ცხრილი 3.** საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ძირითადი კაპიტალის მოცულობა საკუთრების ფორმების მიხედვით (მლნ.ლარი) --- ----- გვ. 74.
- ცხრილი 4.** სამშენებლო ორგანიზაციების კაპიტალაღჭურვის მაჩვენებლები (ერთი ლარი) ----- გვ. 75.
- ცხრილი 5.** მშენებლობის და შრომის კაპიტალაღჭურვის მაჩვენებლები საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში 1999-2003 წლებში ----- გვ. 76.
- ცხრილი 6.** შრომის მექანოაღჭურვის მაჩვენებლები საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში (ერთი ლარი) ----- გვ. 77.
- ცხრილი 7.** სამშენებლო ფირმა ს/ს „მშვილდოსანი“-ს ტექნიკური ბაზის მდგომარეობა ----- გვ. 79.
- ცხრილი 8.** სამშენებლო ფირმა შპს „სამშენებლო ტერსტი №2“-ს ტექნიკური ბაზის მდგომარეობა ----- გვ. 80.
- ცხრილი 9.** საქართველოს სალიზინგო ფირმების განაწილება ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის მიხედვით 2000-2004წ.წ.- გვ. 84.
- ცხრილი 10.** საქართველოს სალიზინგო ფირმების საკუთრებითი სტრუქტურა 2000-2004 წლებში ----- გვ. 85.
- ცხრილი 11.** საქართველოს სალიზინგო ფირმების გეოგრაფიული სტრუქტურა 2005 წლის 1 – იანვრის მდგომარეობით ----- გვ. 86.
- ცხრილი 12.** საქართველოში მოქმედი სალიზინგო ფირმების მუშაობის მაჩვენებლები 2000-2004 წლებში ----- გვ. 87.
- ცხრილი 13.** საქართველოს სამშენებლო პროფილის სალიზინგო ფირმების მახასიათებლები ----- გვ. 93.

ცხრილი 14. ლიზინგის ხვედრითი წონა საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ფიზიკურ ინვესტიციებში ----- გვ. 96.

ცხრილი 15. ლიზინგური ოპერაციების მოცულობის დინამიკა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში 1996-2004 წლებში ----- გვ. 98.

ცხრილი 16. საქართველოში მოქმედი სალიზინგო ფირმების კლიენტებთან ურთიერთობის პირობები ----- გვ. 101.

დანართები

ცხრილი 1. საქართველოში შესრულებულ საიჯარო სამშენებლო - სამონტაჟო სამუშაოთა მექანიზაციის დონე 2003 წელს ----- გვ. 155.

ცხრილი 2. საქართველოში მოქმედი სალიზინგო კომპანიების რაოდენობა და სპეციალიზაცია ----- გვ. 158.

ნახაზების ნუსხა

- ნახ. 1. ლიზინგი, როგორც ეკონომიკურ-სამართლებრივ ურთიერთობათა სისტემა ----- გვ. 30.
- ნახ. 2. ლიზინგის ობიექტების ზოგადი კლასიფიკაცია ----- გვ. 31.
- ნახ. 3. ლიზინგის ობიექტების სპეციალური კლასიფიკაცია ----- გვ. 32.
- ნახ. 4. სალიზინგო ურთიერთობათა სუბიექტების გაშლილი სქემა -----
----- გვ. 35.
- ნახ. 5. მარტივი სალიზინგო ოპერაციების სქემა ----- გვ. 41.
- ნახ. 6. რთული სალიზინგო ოპერაციების სქემა ----- გვ. 42.
- ნახ. 7. საქართველოს სალიზინგო ბაზრის სტრუქტურა ----- გვ. 90.
- ნახ. 8. მოთხოვნის ტრუქტურა საქართველოს სალიზინგო ბაზარზე -----
----- გვ. 94.
- ნახ. 9. სამშენებლო პროფილის სალიზინგო ფირმის ორგანიზაციულ-
მმართველობითი სტრუქტურა ----- გვ. 124.
- ნახ. 10. ფულის ნაკადები და წმინდა შემოსავალი (ყმკ) საწარმოს
დაკრედიტების დროს ----- გვ. 133.
- ნახ. 11. ფულის ნაკადები და წმინდა შემოსავალი (ყმკ) საწარმოში
ძირითადი ფონდების ლიზინგით მიღების დროს ----- გვ. 134.

შესავალი

საკვლევი თემის აქტუალობა. განვითარებული სალიზინგო მომსახურება, განვითარებული ეკონომიკის ერთ-ერთი ძირითადი ინდიკატორია. ყოველწლიურად მსოფლიოში კომპანიების მიერ საწარმოო აქტივების შესაძენად დახარჯული მილიარდობით სახსრების 30-40 პროცენტი სწორედ ლიზინგზე მოდის. მიუხედავად ლიზინგის, როგორც ფინანსური ინსტრუმენტის მსოფლიო აღიარებისა, მან საქართველოში ჯერჯერობით სათანადო გავრცელება ვერ ჰპოვა. საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის ინფორმაციით, ამჟამად საქართველოში 138 სალიზინგო ფირმაა რეგისტრირებული, მათგან მოქმედად ითვლება – 36, ხოლო მათ შორის აქტიურობით გამოირჩევა რამდენიმე მათგანი – „თიბისი ლიზინგი“, „საქართველოს სალიზინგო კომპანია“, „სტანდარტ ბანკის სალიზინგო კომპანია“ და „ალიანს ჯგუფი ლიზინგი“. იმავე სტატისტიკის დეპარტამენტის ინფორმაციით, 2004 წელს საქართველოს ლიზინგური ფირმების საქონელბრუნვა 9390,6 ათას ლარს შეადგენდა. ამავე დროს, მსოფლიო ბანკის საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციის (IFC) და USAID-ის საერთაშორისო საკონსულტაციო ჯგუფების მიერ გამოკვლეულია, რომ ქართული კომპანიები მზად არიან ლიზინგით შეიძინონ 20 მილიონი დოლარის ღირებულების მანქანა-მექანიზმები¹. ე.ი. გამოდის, რომ საქართველოს სალიზინგო ბაზარი მზადაა, ათვისოს 4-ჯერ მეტი ლიზინგური მომსახურება, ვიდრე იგი დღესაა ათვისებული. „ღარიბია“ ასევე საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის სალიზინგო ბაზარი. უკანასკნელი 9 წლის განმავლობაში (1996-2004წ.წ) სალიზინგო ოპერაციების ღირებულებამ საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მხოლოდ 1477,3 ათასი ლარი შეადგინა, მაშინ, როდესაც მოცემული დარგი ფლობს 85900,0 ათასი ლარის ძირითად ფონდებს (აქედან 80% არის მანქანა-მექანიზმების ღირებულება), რომლის 65-75% ამორტიზებულია და საჭიროებს განახლებას. ამ ფონდების განახლება სამშენებლო ორგანიზაციების უმრავლესობას, მძიმე ფინანსური მდგომარეობის გამო, პირდაპირი

¹ ქურნ. „ლიზინგი“, №2, 2004, გვ. 4.

შესყიდვით არ შეუძლია; ამასთან, მაღალი საპროცენტო გადასახდელის გამო, გაძნელებულია გრძელვადიანი კრედიტის აღებაც. ასეთ პირობებში მდგომარეობიდან გამოსვლის ერთადერთი რეალური გზა ლიზინგია. გამომდინარე აქედან, მიგვაჩნია, რომ დღევანდელი მდგომარეობით, ეს თემა მეტად აქტუალურია და საჭიროებს მეცნიერულ შესწავლას.

კვლევის მიზანი და ამოცანები. სადისერტაციო ნაშრომის კვლევის მიზანია, საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში ლიზინგის განვითარების შესაძლებლობათა გამოკვლევა და მისი ეფექტიანობის ამაღლების ღონისძიებათა შემუშავება.

სადისერტაციო ნაშრომში დასახული მიზნის მისაღწევად, დაისვა შემდეგი ამოცანები:

1. ლიზინგის ფენომენის გამოკვლევა, არენდასთან და კრედიტთან მისი მსგავსებისა და განსხვავების დადგენა. მათთან შედარებით ლიზინგის პრიორიტეტულობის დადგენა;
2. ლიზინგის განვითარების ისტორიის შესწავლა;
3. ლიზინგის საზღვარგარეთ განვითარების დახასიათება;
4. ლიზინგის რეგულირების მექანიზმის განხილვა-ანალიზი;
5. ლიზინგის საჭიროების დადგენის მიზნით, საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ტექნიკური პარკის მდგომარეობის შესწავლა;
6. საქართველოში მოქმედი სალიზინგო ფირმების დახასიათება, მათი სამშენებლო ფირმებთან ურთიერთობისა და ტექნიკურ-ეკონომიკურ მაჩვენებელთა ანალიზი;
7. საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში ლიზინგური მომსახურების მოცულობისა და სტრუქტურის დადგენა;
8. კაპიტალურ მშენებლობაში ლიზინგური მომსახურების ეკონომიკური ეფექტის დადგენა;
9. საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მანქანა-მექანიზმების ლიზინგის კონცეპტუალური მოდელის შემუშავება;
10. სალიზინგო საქმიანობის ეფექტიანობის ამაღლების მიზნით, მისი ეკონომიკური მექანიზმის სრულყოფის წინადადებების შემუშავება.

კვლევის ობიექტი. კვლევის ობიექტია საქართველოს კაპიტალური მშენებლობა და სამშენებლო პროფილის სალიზინგო ფირმები.

სადისერტაციო ნაშრომის მეცნიერული სიახლე.

- დადგენილია, რომ მსოფლიოში, არც სამეცნიერო და არც საკანონმდებლო დონეზე ლიზინგის განმარტების შესახებ ერთიანი აზრი არ არსებობს. ნაშრომში შემოთავაზებულია ლიზინგის ავტორისეული განმარტება;
- პირველად არის შესწავლილი საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ძირითადი ფონდების ლიზინგური დაფინანსების მოცულობა, სტრუქტურა და სამშენებლო ფირმების ურთიერთობები სალიზინგო კომპანიებთან. გამოვლენილია ამ ურთიერთობების ხელისშემშლელი ფაქტორები (მაგ., დიდი საავანსო გადასახდელი და ა.შ.) და მოცემულია მათი აღმოფხვრის რეკომენდაციები;
- დასაბუთებულია ლიზინგამცემებსა და ლიზინგმიმღებებს შორის ურთიერთობების დარეგულირების ახალი ეკონომიკური მექანიზმის ჩამოყალიბების აუცილებლობა და მისი გადაწყვეტის მოდელი, კერძოდ, დამუშავებულია სალიზინგო გადასახდელის გაანგარიშების მეთოდის ავტორისეული ვარიანტი;
- დამუშავებულია მანქანა-მექანიზმებით საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ლიზინგით აღჭურვის კონცეპტუალური (ავტორისეული) მოდელი, რომელშიც უპირატესობა მინიჭებული აქვს ოპერატიულ ლიზინგს;
- დამუშავებულია სამშენებლო პროფილის სალიზინგო კომპანიის ორგანიზაციულ-მმართველობითი სტრუქტურა, რომელშიც პირველად ჩართულია სამშენებლო მანქანა-მექანიზმების ოპტიმალური შერჩევისა და გამოყენების სამსახური;

სადისერტაციო ნაშრომის პრაქტიკული მნიშვნელობა. ნაშრომში შემოთავაზებული ავტორისეული წინადადებების განხორციელება ხელს შეუწყობს:

- ◆ საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის განვითარებას, მისი ტექნიკური პარკის თვისობრივ გარდაქმნას და ამ გზით სამშენებლო ფირმების კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას;

- ◆ კაპიტალური მშენებლობის ძირითად საშუალებათა, უპირველესად, ტექნიკური პარკის შექმნისა და განახლების ხარჯების დაფინანსების წყაროების გაფართოებას;
- ◆ საკუთარი კაპიტალის გამოთავისუფლებას და მის ჩართვას უფრო მომგებიან პროექტებში;
- ◆ მშენებლობის ძირითადი ფონდების (საკუთარი კაპიტალის) გამოყენების ეფექტიანობის ამაღლებასა და სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოების თვითღირებულების შემცირებას;
- ◆ დამატებითი შემოსავლის მიღებას საგადასახადო შეღავათებითა და დანახარჯებში ეკონომიით.

ლიტერატურის მიმოხილვა

სადისერტაციო ნაშრომში გამოკვლეული პრობლემა დაისვა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში არსებული მდგომარეობის საფუძვლიანი გაცნობის შემდეგ. აღმოჩნდა, რომ საქართველოში სამშენებლო კომპანიების დიდი ნაწილის ძირითადი ფონდები (მათ შორის მანქანა-მექანიზმები) 65-75%-ითაა ამორტიზებული და საჭიროებს განახლებას. ამ ფონდების განახლება კი სამშენებლო ორგანიზაციების უმრავლესობას, მძიმე ფინანსური მდგომარეობის გამო, პირდაპირი შესყიდვის გზით არ შეუძლიათ, ხოლო მაღალი საპროცენტო გადასახდელი ხელს უშლით გრძელვადიანი კრედიტის აღებაში. ასეთ პირობებში მდგომარეობიდან გამოსვლის ერთადერთ რეალურ გზად ლიზინგი მივიჩნით. ამასთან დავადგინეთ, რომ ლიზინგის განვითარების მდგომარეობა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში არ არის შესწავლილი და დავიწყეთ კვლევა ლიზინგის განვითარებისა და მისი ეფექტიანობის ამაღლების გზების ძიების შესახებ მშენებლობაში.

აღნიშნული პრობლემა ატარებს კომპლექსურ ხასიათს. იგი ეხება როგორც ლიზინგის დამოუკიდებელი ეკონომიკური კატეგორიის არსის განსაზღვრას, ისე მისი წარმოშობისა და განვითარების ისტორიული კანონზომიერების დადგენას; ლიზინგის საკანონმდებლო რეგულირებას; ლიზინგის გამოყენებით საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის განვითარებას, მისი ტექნიკური პარკის თვისობრივ გარდაქმნას და ამ გზით სამშენებლო ფირმების კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას. ამ საკითხების შესწავლა დავიწყეთ ლიზინგის შესახებ საქართველოში არსებული, როგორც ქართული ასევე უცხოური (ძირითადად რუსული) ლიტერატურის გაცნობით.

მიუხედავად იმისა, რომ სალიზინგო ურთიერთობები შორეულ ისტორიულ წარსულში იღებს სათავეს, დღემდე არ არსებობს ეკონომისტებს შორის ლიზინგის არსის შესახებ ერთიანი აზრი. ლიზინგის არსს და მის როლს ეკონომიკურ თეორიაში ისინი სხვადასხვანაირად განმარტავენ. ერთნი ლიზინგს განიხილავენ, როგორც რთულ ეკონომიკურ-სამართლებრივი ურთიერთობების

სისტემას (Горемикин В.А. Лизинг, учебник, М., Издательство „Дашков и К“ 2003, с.26., ი. მარინაშვილი „ლიზინგი საერთაშორისო სამართალში“ ჟურნ. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ №3 (12), 2005, გვ. 14); მეცნიერთა მეორე ჯგუფი ლიზინგს განიხილავს როგორც სამეწარმეო საქმიანობის დაკრედიტების მეთოდს (Ковалева А.М., Финансовый менеджмент, М, Издательство `Финансы` статистика~, 2007, с. 79., ზ. ლუღუშაური, ფინანსური მენეჯმენტი თეორია და პრაქტიკა., თბილისი, 2007, გვ. 35), მესამე ჯგუფი ლიზინგს არენდის ნაირსახეობად მიიხსენებს (Лизинг., Экономические правовые основы, под ред. Н.М. Коршунова, М., 2001, с 6., Лешенко М.И., Основы лизинга, М, Издательство `Финансы` статистика~, 2000, с.49., Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарий, М., Фонд „Правовая культура~ 1997, с. 49., დ. ძნელაძე, ლ. ძნელაძე, ბიზნესი ორგანიზაცია და მართვა, ტ I, თსუ, თბილისი 1999, გვ. 219); მეცნიერთა მეოთხე ჯგუფი ლიზინგს განიხილავს, როგორც გარიგების სპეციფიკურ ფორმას, სამეწარმეო საქმიანობის ნაირსახეობას (გ. ცაავა, ბ. ბიწაძე, ზ. ლიპარტია, ფინანსური მენეჯმენტი, თბილისი, აფხაზეთის მეცნიერებათა აკადემია, 2006, გვ. 104), რიგი მეცნიერებისა კი ლიზინგს მიიხსენებს დამოუკიდებელ ეკონომიკურ კატეგორიად (ჩაგვლიშვილი პ. სამეურნეო ანგარიში, არენდა, ლიზინგი, წარმოების რესტრუქტურისაცია, გამომცემლობა „მერანი-1“, თბილისი, 1999. გვ. 29; ბაკაშვილი ნ., მესხიშვილი დ. რა უმლის ხელს ლიზინგის განვითარებას საქართველოში, ანუ რა უნდა გაკეთდეს იმისათვის, რომ საქართველოში გვექონდეს სრულყოფილი ლიზინგური მომსახურების ბაზარი, ჟურნ. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ №20, თბილისი, 2005. გვ. 33).

მსოფლიოში ლიზინგის რეგულირების უნივერსალური წესი არ არსებობს, ყველა ქვეყანა მას ეროვნული ინტერესებიდან გამომდინარე არეგულირებს. საქართველოში სალიზინგო ურთიერთობები რეგულირდება კანონით „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“, რომელიც მიღებული იქნა 2002 წელს. რეგულირების ზოგიერთი ასპექტი გაბნეულია ასევე სხვადასხვა საკანონმდებლო აქტებში: საქართველოს საგადასახადო კოდექსი და საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი. აღსანიშნავია, რომ ლიზინგის რეგულირების

საკანონმდებლო ბაზა არ არის უნიფიცირებული, მასში სახვადასხავაირად არის განმარტებული ლიზინგი, არასრულადაა მოცემული ლიზინგის სახეების ჩამონათვალი, შეღავათიანი პერიოდის მიცემის დრო, საქართველოს სალიზინგო კანონმდებლობა არ არის მიერთებული კერძო სამართლის უნიფიკაციის საერთაშორისო ინსტიტუტის (UNIDROIT) მიერ 1995 წელს მიღებულ კონვენციასთან „საერთაშორისო საფინანსო ლიზინგის შესახებ“ და ა.შ. რაც გარკვეულ პრობლემებს უქმნის ქვეყანაში ლიზინგის განვითარებას.

განხორციელებული კვლევის მეთოდოლოგიურ საფუძველად აღებული იქნა ეკონომიკური თეორია, საბაზრო ეკონომიკის საკითხებზე არსებული ფუნდამენტური გამოკვლევები, საქართველოს კანონები და კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტები, სხვადასხვა სახელმწიფო უწყებათა სტატისტიკური მონაცემები და კვლევები ლიზინგის შესახებ, მათ შორის საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციის (IFC) 2004 წლის გამოკვლევა საქართველოს სალიზინგო ბაზრის შესახებ. კვლევის პროცესში გამოყენებულია ლოგიკური, ეკონომიკურ-სტატისტიკური, საშუალო მაჩვენებელთა გამოთვლის, ანალიზისა და სინთეზის, ინდუქციისა და დედუქციის მეთოდები.

ვინაიდან ლიზინგის განვითარების მდგომარეობა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში არ არის შესწავლილი, ამიტომ ვთვლით, რომ ჩვენ წინამდებარე ნაშრომით ერთგვარი წვლილი შეგვაქვს ამ ხარვეზის შევსებაში.

შედგები და მათი განსჯა

თავი I. სალიზინგო ურთიერთობების თეორიული საფუძვლები

§ 1.1. ლიზინგის არსი, ფუნქციები და სალიზინგო გარიგებათა სახეები

ნებისმიერ დარგში ლიზინგის წარმატება ბევრადაა დამოკიდებული მისი შინაარსისა და სპეციფიკურ თავისებურებათა სწორად გაგებაზე, რადგანაც როგორც სალიზინგო კომპანიები ირწმუნებიან, ისინი დროის 30-40% კარგავენ კლიენტებისათვის ლიზინგის არსისა და მისი გამოყენების უპირატესობების ახსნისათვის. აღნიშნულიდან გამომდინარე, მიზანშეწონილად მიგვაჩნია, მოცემული ნაშრომი სწორედ ლიზინგის შინაარსის (არსის) გადმოცემით დავიწყოთ.

ტერმინი „ლიზინგი“ ინგლისური წარმოშობისაა („to Lease“) და ნიშნავს ქონების ქირით ჩაბარებასა და აღებას. იგივე შინაარსობრივი დატვირთვა აქვს მის გერმანულ (mitvertrag Kredit), ესპანურ (arrendamieto financiero), იტალიურ (credito arrendatiento) შესატყვისებს, თუმცა ამ ქვეყნებშიც კი, რომ აღარაფერი ვთქვათ სხვა ქვეყნებზე, უფრო ხშირად გამოიყენება ინგლისური ტერმინი „Leasing“-ი, ვიდრე მათ მშობლიურ ენაზე არსებული ეკვივალენტები.

ლიზინგის ეკონომიკური არსის შესახებ ეკონომისტებს შორის ერთიანი აზრი არ არსებობს. ლიზინგის არსს და მის როლს ეკონომიკურ თეორიაში ისინი სხვადასხვანაირად განმარტავენ. ერთნი ლიზინგს განიხილავენ, როგორც სამეწარმეო საქმიანობის დაკრედიტების მეთოდს (წესს), მეორენი მას აიგივებენ გრძელვადიან იჯარასთან ანდა მის იმ ფორმასთან, რომელიც მთლიანად წარმოადგენს დაქირავებით ურთიერთობებს, მესამენი ლიზინგს მიიჩნევენ არენდის ნაირსახეობად, მეოთხენი წარმოების საშუალებათა ყიდვა-გაყიდვის შენდბულ ფორმად, მეცნიერთა მეხუთე ჯგუფი კი ლიზინგს მიიჩნევს სხვის ხარჯზე მოქმედებად, სამეწარმეო საქმიანობის ერთ-ერთ ნაირსახეობად და ა.შ.

ლიზინგის ეს მრავალნაირი და ხშირ შემთხვევაში, ურთიერთსაწინააღმდეგო განმარტებები (ნ. ბიჭიაშვილი, ნ. ბაკაშვილი,

ვ. გაზმანი, გ. გორემიკინი, ნ. ვასილიევი, მ. კაბატოვი, ნ. კორშუნოვა
ვ. კოვალიოვი მ. ლეშენკო, ზ. ღუღუშაური, პ. ჩაგელიშვილი, დ.
ძნელაძე, გ. ცაავა და სხვები) გვაძლევს უფლებას, გავაკეთოთ დასკვნა,
რომ ეს საკითხი დღესაც საკამათოა და მეცნიერულად საბოლოოდ არ
არის გადაწყვეტილი. წარმოდგენილ სადისერტაციო ნაშრომში ჩვენ
ვეყრდნობით საქართველოს კანონში „სალიზინგო საქმიანობის
შესახებ“ მოცემულ ლიზინგის განმარტებას (მისი არაცალსახა და
ბუნდოვანი აზრის მიუხედავად), რომლის თანახმადაც, „ლიზინგი არის
ლიზინგის საგნის გამცემის მიერ (შემდგომში-გამცემი) ნასყიდობის
ხელშეკრულების საფუძველზე ლიზინგის საგნის მესაკუთრესაგან ან
მწარმოებლისაგან ლიზინგის საგნის შექენა (ან მისი დამზადება)
ლიზინგის საგნის მიმღებისათვის (შემდგომში-მიმღები) დროებით ფასიან
სარგებლობაში გადაცემის მიზნით, მისი გამოყენების უფლებით ან
ვალდებულებით“¹. ასეთივე ბუნდოვანი განმარტება აქვს ლიზინგს
რუსეთის კანონში „ლიზინგის შესახებ“. მასში ვკითხულობთ: „ლიზინგი
არის სამეწარმეო საქმიანობის სახე, რომელიც მიმართულია ქონების
შექენის მიზნით ფინანსური რესურსების ინვესტირებაში და ამ ქონების
იჯარით გაცემაში“².

ჩვენი აზრით, ლიზინგი არც არენდაა, არც საქონლის
განვადებით ვაჭრობა და არც კრედიტის ერთ-ერთი სახე. აღნიშნულს
პუნქტობრივად შემდეგნაირად ვასაბუთებთ: 1) მართალია, ლიზინგის
დროს, ისე როგორც არენდის დროს, ქონების გადაცემა დროებით
ფასიან სარგებლობაში სალიზინგო გარიგების ძირითადი ოპერაციაა,
მაგრამ ლიზინგს აქვს მთელი რიგი თავისებურებანი, რაც განასხვავებს
მას არენდისაგან და აცლის მათ იდენტურობის საფუძველს.
მაგალითად, სალიზინგო ურთიერთობები არ მოიცავს მხოლოდ
საარენდო ურთიერთობებს და იგი, როგორც წესი, გულისხმობს
ურთიერთობების მთელ კომპლექსს, რომელიც წარმოიშობა სალიზინგო
ქონების ყიდვა-გაყიდვით, ბანკიდან კრედიტის აღებით, დაზღვევით და
ა.შ. თითოეულ მათგანს საფუძველად უდევს მხარეებს შორის დადებული
ხელშეკრულებები. გარდა ამისა, განსხვავებით საარენდო

¹ საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“, თბ. 2002,
მუხლი 1.

² Горемыкин В.А. Лизинг, учебник, М., „Дашков и К“ 2003, с. 26.

ურთიერთობებისაგან, ლიზინგურ გარიგებაში ლიზინგამცემისა და ლიზინგმიმღების გარდა მონაწილეობს ლიზინგის ობიექტის (ქონების) მომწოდებელი (გამყიდველი), კერძოდ ის მომწოდებელი, რომელსაც აირჩევს ლიზინგმიმღები. ასე რომ, ქონების ლიზინგამცემი არც მომწოდებლის არჩევაზეა პასუხისმგებელი და არც მის მიერ მოწოდებული ქონების ხარისხზე, კომპაქტურობასა თუ მოცულობაზე. გარდა ამისა, არენდის დროს, არენდის გამცემი (მეარენდე) არენდის ამღებს (მოარენდეს) არენდით აძლევს იმ ქონებას, რომელსაც ის ფაქტიურად ფლობს, ლიზინგის დროს კი ლიზინგამცემი ლიზინგმიმღების შეკვეთით ყიდულობს კონკრეტულ ქონებას და გარკვეულ საფასურად გადასცემს მას დროებით სარგებლობაში. განსხვავებულია აგრეთვე სალიზინგო და საარენდო გადასახადების გამოანგარიშების მეთოდოლოგია. 2) სალიზინგო ხელშეკრულება არც განვადებით ქონების ყიდვა-გაყიდვის იდენტურია. როგორც წესი, განვადებით ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულება საბოლოოდ მთავრდება ამ ქონების აუცილებელი შესყიდვით. სალიზინგო გარიგება კი არ ავალდებულებს ლიზინგმიმღებს ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ შეისყიდოს ეს ქონება. მას უფლება აქვს, დაუბრუნოს იგი ლიზინგამცემს. გარდა ამისა, განვადებით შესყიდვის დროს, ქონება საკუთრებაში გადაეცემა ახალ მესაკუთრეს სარგებლობაში და ოპერატიულ მმართველობაში; ქონების ლიზინგით გაცემა კი არ ითვალისწინებს მის საკუთრებაში გადაცემას ლიზინგმიმღებზე. განვადებით ყიდვა-გაყიდვა ვრცელდება ყველა სახის საქონელზე; ლიზინგის დროს კი ლიზინგით გასაცემი ობიექტების წრე შეზღუდულია. საქონლის განვადებით ყიდვა-გაყიდვის დროს ხელშეკრულება იდება გამყიდველსა და ამ საქონლის უშუალო მომხმარებელს შორის, ხოლო ლიზინგის დროს, ქონების ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულება იდება გამყიდველსა (მომწოდებელი) და ლიზინგამცემს შორის, მიუხედავად იმისა, რომ მისი უშუალო მომხმარებელი ლიზინგმიმღებია და არა ლიზინგამცემი. ასე რომ, ლიზინგსა და განვადებით საქონლის ყიდვა-გაყიდვას შორის არსებული (ჩვენს მიერ ჩამოთვლილი) განსხვავებები უფლებას გვაძლევს, დავასკვნათ, რომ ლიზინგი არ არის განვადებით საქონლის ყიდვა-

გაყიდვის ოპერაციების იდენტური და ვერ დავეთანხმებით მეცნიერებს, რომლებიც ამ თეზისს უჭერენ მხარს; 3) ვერც იმ მოსაზრებას გავიზიარებთ, რომლის თანახმადაც ლიზინგი კრედიტის ერთ-ერთ სახედ, კერძოდ, სასაქონლო კრედიტადაა მიჩნეული, რადგან მართალია ლიზინგსაც, ისევე როგორც დაკრედიტებას აქვს მიზნობრიობის (აუცილებლად სამეწარმეო მიზნისათვის უნდა იყოს გამოყენებული), ფასიანობის (ლიზინგმიმღები აუცილებლად ქონების სარგებლობის სანაცვლოდ გარკვეულ გადასახადს უხდის ლიზინგგამცემს) და ვადიანობის (სალიზინგო გარიგება იდება რამდენიმე წლით) პრინციპები, მაგრამ ბანკისა და ნებისმიერი საფინანსო დაწესებულებისაგან განსხვავებით, რომელიც სპეციალიზებულია მხოლოდ საფინანსო ოპერაციების შესრულებაზე, სალიზინგო კომპანია არა მხოლოდ ასრულებს ქონების ლიზინგით გაცემას, არამედ უწევს სერვისულ მომსახურებას ექსპლუატაციის პროცესში, აზღვევს მას, ყიდულობს მომწოდებლისაგან და ა.შ;

ამრიგად, ლიზინგი არცერთ ზემოთჩამოთვლილ ეკონომიკურ კატეგორიას არ ემთხვევა, თუმცა ყველა მათგანთან აქვს მსგავსება. იგი სრულიად ახალი, საკუთარი შინაარსის მქონე დამოუკიდებელი ეკონომიკური კატეგორიაა და ჩვენი აზრით, მისი განმარტება შემდეგნაირად უნდა ჩამოყალიბდეს: „**ლიზინგი არის ლიზინგგამცემის მიერ ლიზინგმიმღების დაკვეთით დამზადებული ან ნაყიდი ქონების დროებით ფასიან სარგებლობაში გადაცემასთან დაკავშირებული ინვესტიციური საქმიანობა, ლიზინგმიმღების მიერ ამ ქონების საბოლოო გამოსყიდვის ან უკან დაბრუნების შესაძლებლობით**“. შესაძლებელია, ლიზინგის ჩვენეული განმარტებაც არ ამოწურავს მთლიანად მისთვის დამახასიათებელ ყველა ნიუანსს, მაგრამ ჩვენი აზრით, იგი ლიზინგის სხვა განმარტებებთან შედარებით უფრო სრულყოფილია.

ლიზინგი, როგორც სოციალურ-ეკონომიკური კატეგორია, ქვეყნის ეკონომიკის ფორმირების პროცესში მრავალ ფუნქციას ასრულებს. მათ შორის ძირითადია: საფინანსო ფუნქცია, საწარმოო ფუნქცია, გასაღების ფუნქცია და საგადასახადო და ამორტიზაციული შედაგათების ფუნქცია.

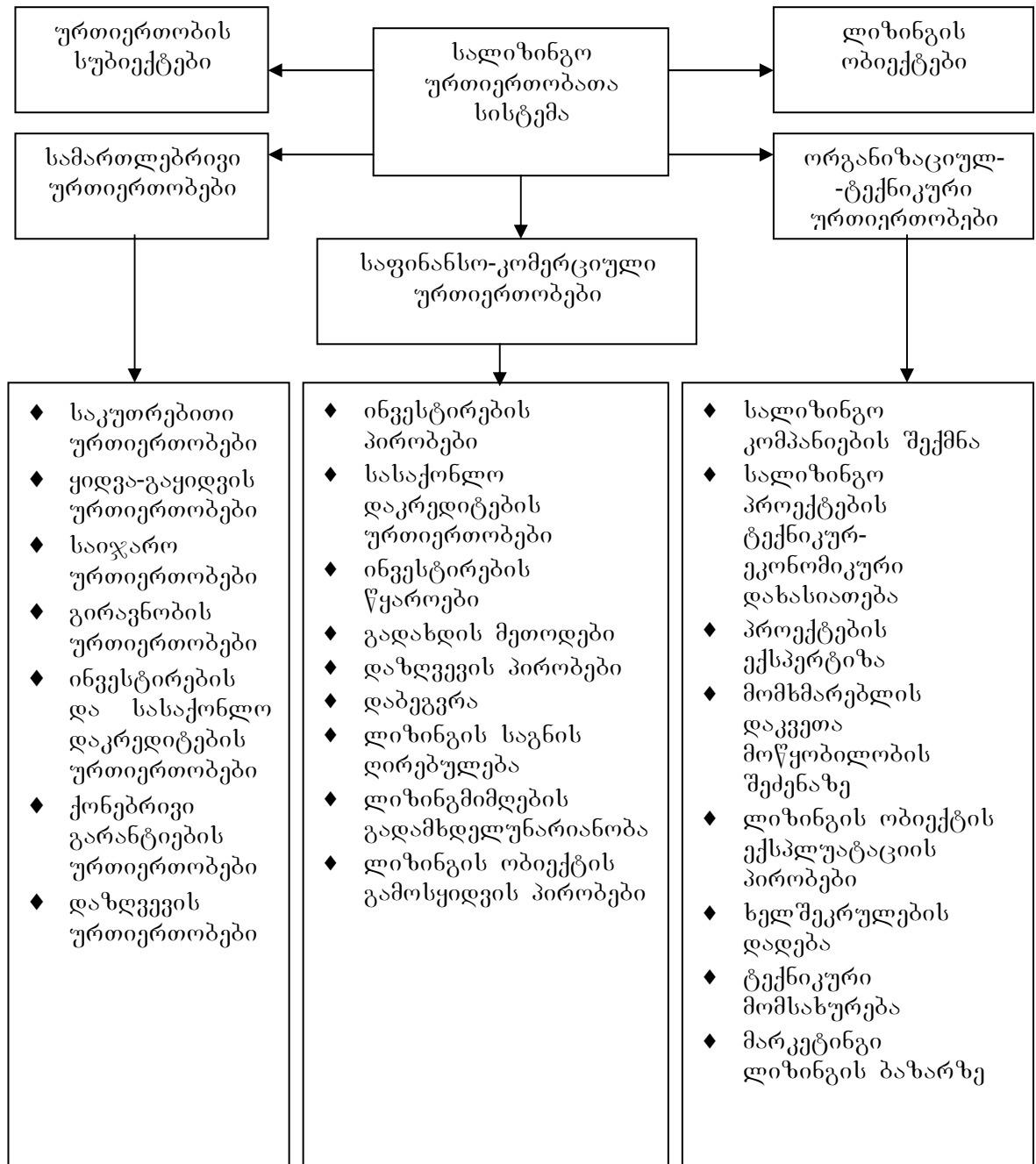
- ◆ ლიზინგის ფინანსური ფუნქცია გამოიხატება საქონელმწარმოებლისათვის მატერიალურ-ნივთობრივი ფორმის გრძელვადიანი კრედიტის გაცემაში და ამ გზით მისთვის საჭირო წარმოების საშუალებების სრული ღირებულების ერთდროული გადახდისაგან განთავისუფლებაში;
- ◆ ლიზინგის საწარმოო ფუნქცია იმაში გამოიხატება, რომ საქონელმწარმოებელს არ უხდება ძვირადღირებული მანქანების ყიდვა და ასეთი მანქანების ლიზინგის წესით დროებით სარგებლობაში მიღებით, ადვილად წყვეტს ყველა საწარმოო ტიპის ამოცანას;
- ◆ ლიზინგის გასაღების ფუნქციის არსი მომხმარებელთა წრის გაფართოებასა და ახალი ბაზრების დაპყრობაში გამოიხატება;
- ◆ საგადასახადო და საამორტიზაციო შეღავათების მიღების ფუნქციას შემდეგი თავისებურებანი ახასიათებს¹: 1) ლიზინგით მიღებული ქონება შეიძლება არ აისახოს ლიზინგმიმღების ბალანსში, რადგან მასზე საკუთრების უფლებას ლიზინგგამცემი ფლობს; 2) სალიზინგო გადასახდელები შედის ლიზინგმიმღების მიერ წარმოებული პროდუქციის (მომსახურების) თვითღირებულებაში, რაც, თავის მხრივ, ამცირებს დასაბეგრ მოგებას; 3) დაჩქარებული ამორტიზაციის გამოყენება ამცირებს დასაბეგრ მოგებას და აჩქარებს ქონების განახლებას.

ლიზინგი არის ეკონომიკურ-სამართლებრივი ურთიერთობების კომპლექსი (იხ. ნახ. 1)². ამ ურთიერთობების საფუძველია ლიზინგის ობიექტი და ლიზინგის სუბიექტები. მათ შორის ყალიბდება სამართლებრივი, ორგანიზაციულ-ტექნიკური და საფინანსო – კომერციული ურთიერთობები.

სამართლებრივი და ორგანიზაციულ-ტექნიკური ურთიერთობების დიდი მნიშვნელობის მიუხედავად, მოცემულ ნაშრომში, მისი სპეციფიკიდან გამომდინარე, მეტი ყურადღება დაეთმობა საფინანსო-კომერციულ ურთიერთობებს და გამოკვლევაც ამ მიმართულებით განხორციელდება.

¹ Горемыкин В.А. Лизинг, учебник, М., „Дашков и К" 2003, с. 28.

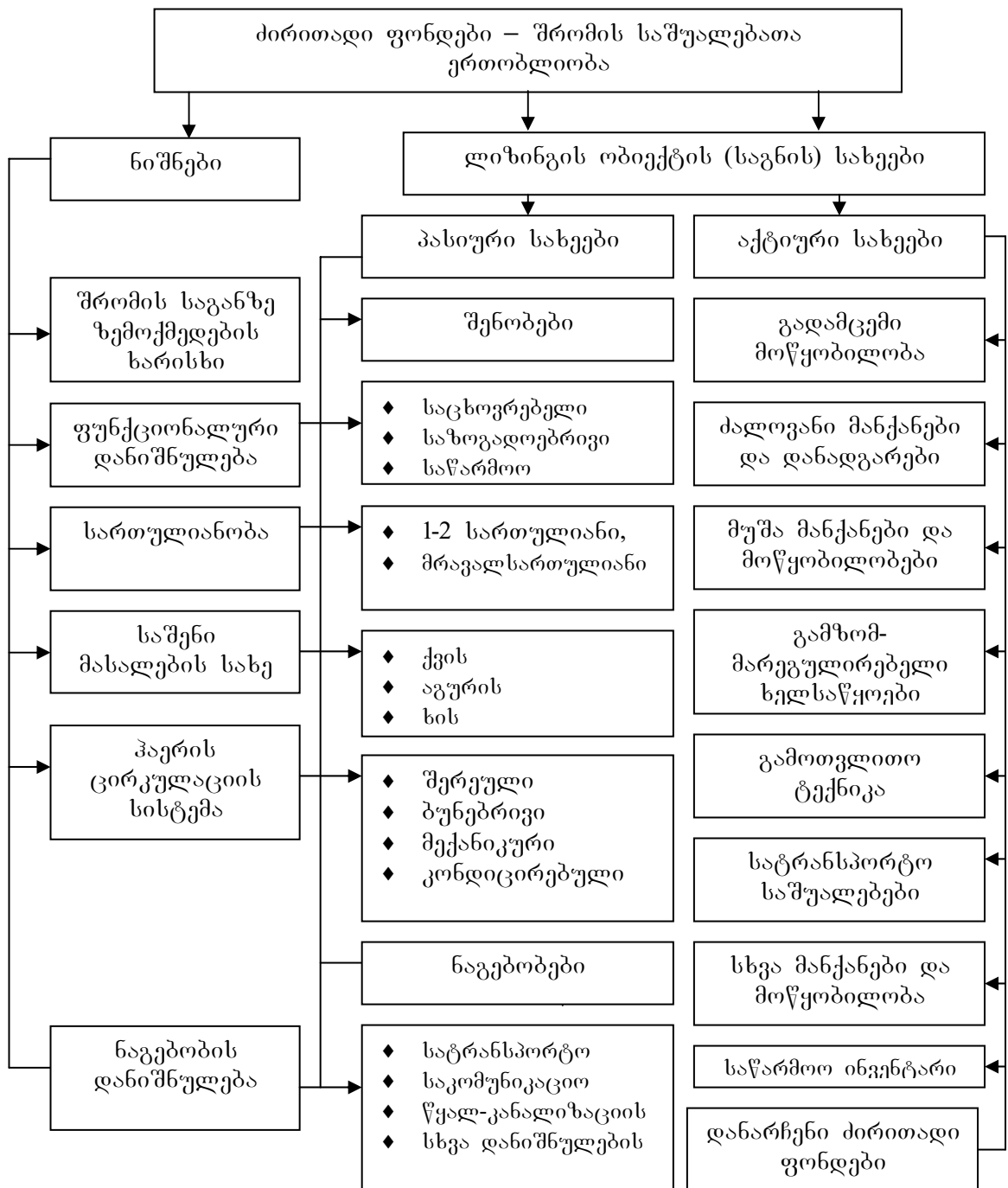
² იქვე, გვ. 29.



ნახ. 1. ლიზინგი, როგორც ეკონომიკურ-სამართლებრივ ურთიერთობათა სისტემა

სალიზინგო ურთიერთობები გულისხმობს სალიზინგო გარიგების წარმოებას ლიზინგის სუბიექტებს შორის, ხოლო სალიზინგო გარიგების ობიექტი შეიძლება იყოს ნებისმიერი მოძრავი ან უძრავი ქონება, რომელიც მიეკუთვნება ძირითად საშუალებებს გარდა მიწის ნაკვეთებისა და კიდევ იმ საშუალებებისა, რომელთა ბაზარზე

თავისუფალი მიმოქცევა აკრძალულია. ზოგადად ლიზინგის ობიექტები შეიძლება დაჯგუფდეს შემდეგი ფორმით (იხ. ნახ. 2)¹.

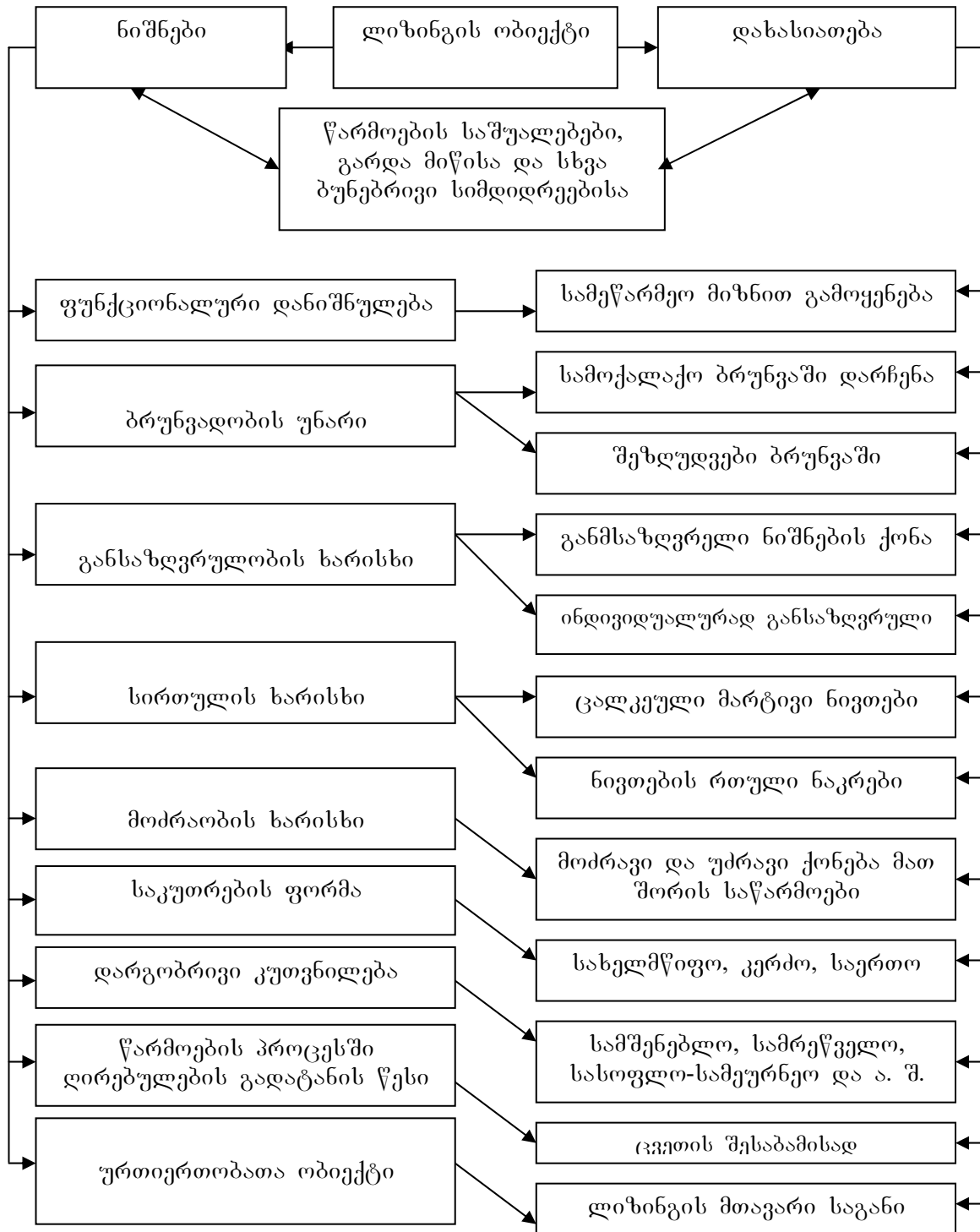


ნახ. 2. ლიზინგის ობიექტების ზოგადი კლასიფიკაცია

განსხვავებულია აგრეთვე ლიზინგის ობიექტების სპეციალური კლასიფიკაცია, რომელიც შემდეგნაირად შეიძლება გამოისახოს

¹ Горемикин В.А. Лизинг, учебник, М., „Дашков и К" 2003, с. 34.

(იხ. ნახ. 3)¹. ლიზინგის ობიექტებს მრავალი მოთხოვნა წაყენებათ. ერთ-ერთი და ყველაზე აუცილებელი მოთხოვნა არის მათი მხოლოდ სამეწარმეო მიზნებისათვის გამოყენება.



ნახ. 3. ლიზინგის ობიექტების სპეციალური კლასიფიკაცია

¹ Горемыкин В.А. Лизинг, учебник, М., „Дашков и К" 2003, с. 34.

სალიზინგო გარიგების ობიექტად შეიძლება იქცეს მხოლოდ წარმოების ის საშუალებები, რომლებიც გამიზნულია პროდუქციის გამოსაშვებად (მრეწველობაში, მშენებლობაში, სოფლის მეურნეობაში), ან მომსახურების გასაწევად (ტრანსპორტზე, ვაჭრობაში, საზოგადოებაში და ა.შ.).

ლიზინგის ობიექტებისათვის დამახასიათებელი მეორე აუცილებელი მოთხოვნაა სამეწარმეო პროცესში მათი პირვანდელი ნატურალური ფორმის შენარჩუნება, ე.ი. არამთლიანი მოხმარება (არამთლიანი ხარჯვა). ამ მხრივ გამონაკლისია მხოლოდ სასოფლო-სამეურნეო მარცვლეული კულტურების თესვები, რომლებიც მოსავლის მოყვანის გარკვეულ სტადიაზე კარგავენ თავიანთ პირვანდელ ნატურალურ ფორმას, მაგრამ შემდეგ ეტაპზე კვლავ აღიდგენენ მას. გამონაკლისია აგრეთვე ის საბრუნავი ფონდები (მასალა, ნედლეული), რომლებიც სრული ხარჯვის თვისებების მიუხედავად, მაინც ექცევიან ლიზინგის ობიექტის შემადგენლობაში. ეს ხდება მაშინ, როდესაც ლიზინგის ობიექტი არის საწარმო. ასეთ დროს ლიზინგმიმღებს გადაეცემა არა მხოლოდ საწარმოს შენობა და მისი მანქანა-მოწყობილობა, არამედ საწარმოში არსებული ნედლეული, მასალები, პროდუქცია, ინვენტარი და ქონებრივი უფლებები. ცხადია, ასეთ დროს, საბრუნავი ფონდები ლიზინგის დამოუკიდებელი ობიექტი კი არ არის, არამედ მისი (ე.ი. საწარმოს) მხოლოდ ერთ-ერთი კომპონენტია.

რაც შეეხება ლიზინგის სუბიექტებს, უნდა აღვნიშნოთ, რომ კლასიკური ლიზინგის სუბიექტები არიან: ლიზინგამცემი, ლიზინგმიმღები და ლიზინგის ობიექტის გამყიდველი (მომწოდებელი).

ლიზინგმიმღები არის იურიდიული ან ფიზიკური პირი, რომელიც სამეწარმეო საქმიანობის მიზნით იღებს წარმოების საშუალებებს ანუ ლიზინგის ობიექტს, მის გამყიდველსა და ლიზინგამცემს შორის შეთანხმებული პირობებით. ლიზინგმიმღები ვალდებულია: 1. მიიღოს ლიზინგის ობიექტი; 2. დაადასტუროს მიღებული წარმოების საშუალების (ან საშუალებების) კომპლექტურობა და ნორმალური ფუნქციონირება; 3. დეფექტების აღმოჩენის შემთხვევაში აცნობოს ლიზინგამცემს, რომელსაც ევალება მოითხოვოს მისი გამყიდველიდან ლიზინგის ობიექტის შეცვლა ან დეფექტების გამოსწორება.

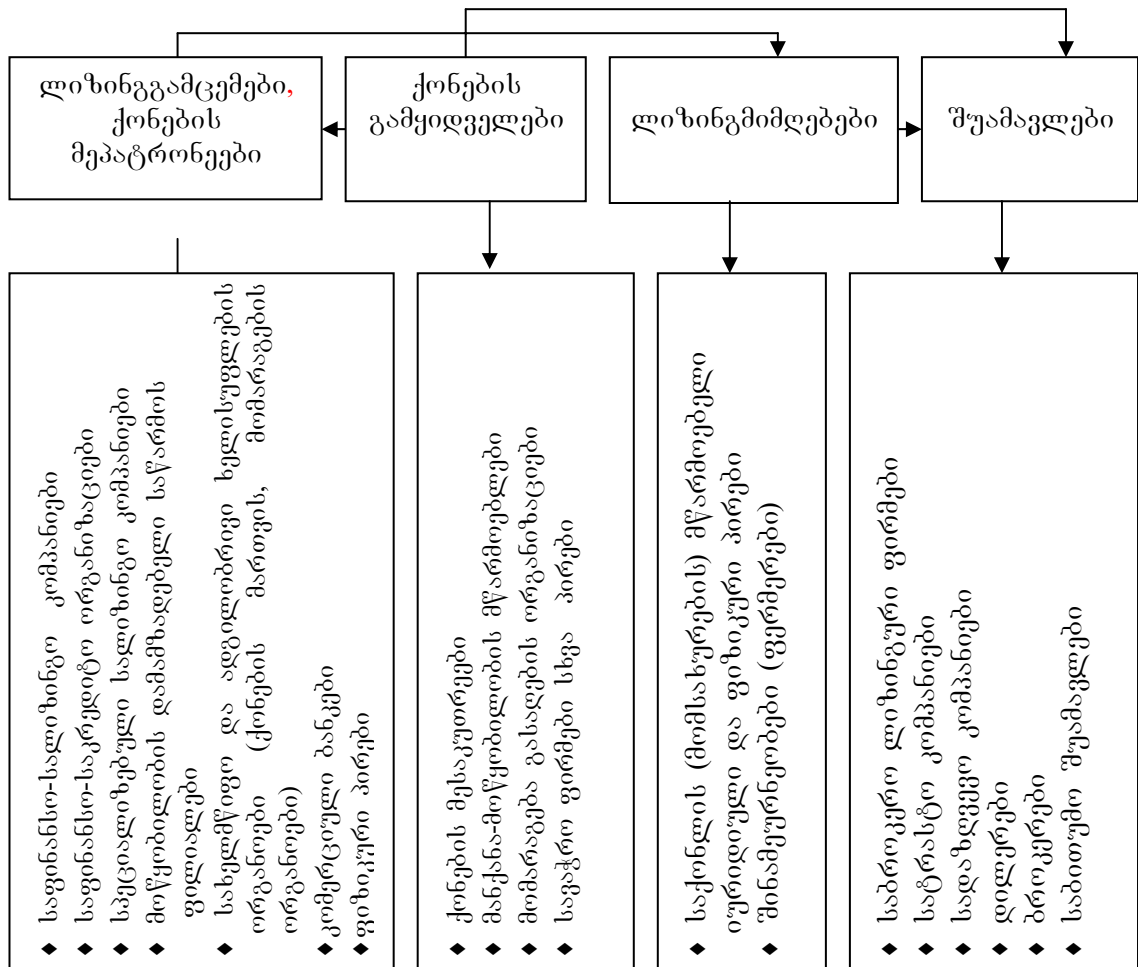
გამყიდველი (იგივე მომწოდებელი) არის აგრეთვე იურიდიული ან ფიზიკური პირი, რომელიც ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების ძალით ლიზინგამცემზე ყიდის კონკრეტულ ქონებას, რომელიც შემდეგ, დროის გარკვეულ ვადაში, ლიზინგის ობიექტად იქცევა. გამყიდველს ევალება ამ ვადაში გადასცეს ეს ქონება ლიზინგამცემს ან ლიზინგმიმღებს, იმის მიხედვით, თუ როგორაა ეს პირობა ლიზინგის ხელშეკრულებაში მოცემული. ზოგიერთ გამონაკლის შემთხვევაში, ქონების გამყიდველი შეიძლება თავადვე იყოს ლიზინგამცემი ან ლიზინგმიმღები.

ლიზინგამცემი შეიძლება ასევე იყოს ფიზიკური ან იურიდიული პირი, რომელიც ახორციელებს სალიზინგო საქმიანობას და რომელიც ლიზინგით გადაცემის მიზნით, საკუთარი ან ნასესხები სახსრებით ყიდულობს ქონებას (ძირითადად წარმოების საშუალებებს), ლიზინგმიმღებზე ამ ქონების საკუთრებაში გადაცემის ან არგადაცემის პირობით.

სალიზინგო ურთიერთობების სუბიექტები შეიძლება იყვნენ სხვა სტრუქტურებიც, კერძოდ სატრასტო კომპანიები, სადაზღვევო კომპანიები, ბანკები, დილერები, ბროკერები ან საბროკერო ფირმები, საბითუმო შუამავლები (დისტრიბუტორები) და ა.შ. (იხ. ნახ. 4)¹.

როგორც, მე-4 ნახაზზე წარმოდგენილი სქემიდან ჩანს, სალიზინგო ოპერაციის ერთ-ერთი თავისებურება იმაში მდგომარეობს, რომ საფინანსო-საკრედიტო ორგანოები (მაგალითად, ბანკი) შეიძლება აკრედიტებდეს სალიზინგო კომპანიას, ე.ი. გამოდიოდეს შუამავლის როლში და შეიძლება თავად იყოს ლიზინგამცემი. ასეთი პრაქტიკა ფართოდაა გავრცელებული საზღვარგარეთის საბანკო სისტემაში. ამის საფუძველი კი ისაა, რომ ბანკები დიდძალ თავისუფალ ფინანსურ რესურსებს ფლობენ.

¹ Горемыкин В.А. Лизинг, учебник, М., „Дашков и К" 2003, с. 40.



ნახ. 4. სალიზინგო ურთიერთობათა სუბიექტების გაშლილი სქემა

მსოფლიო პრაქტიკაში ლიზინგის მრავალნაირი ფორმა გამოიყენება. მათი კლასიფიკაცია ხდება მთელი რიგი ნიშნებით, კერძოდ სალიზინგო გარიგებაში მონაწილეთა რაოდენობის, გადასახდელების ფორმის, მომსახურების მოცულობის (ვალდებულებათა მოცულობის), სალიზინგო ქონების გამოსყიდვის ვადის და ამორტიზაციის პირობების, სალიზინგო ქონების გამოყენების ვადის მიხედვით და ა.შ.

პირველი ნიშნის, ანუ სალიზინგო გარიგებაში მონაწილეთა რაოდენობის მიხედვით, არსებობს ორმხრივი სალიზინგო გარიგებები (ანუ ე.წ. პირდაპირი ლიზინგი), რომლის დროსაც სალიზინგო ქონების მომწოდებელი და ლიზინგამცემი ერთი და იგივე პირია და მრავალმხრივი სალიზინგო გარიგებები (ანუ ე.წ. ირიბი ლიზინგი),

რომლის დროსაც ქონებას ლიზინგით გასცემს არა მომწოდებელი, არამედ ფინანსური შუამავალი, რომლის როლში გამოდის სალიზინგო კომპანია. სალიზინგო გარიგების ამ ფორმის კლასიკური ვარიანტია სამმხრივი სალიზინგო გარიგება, რომლის დროსაც მხარეებად, ანუ ლიზინგის სუბიექტებად გვევლინებიან მომწოდებელი, ლიზინგამცემი და ლიზინგმიმღები.

პირდაპირი ლიზინგის ერთ-ერთი სახესხვაობაა **დაბრუნებითი ლიზინგი (Sale and leaseback)**. მისი თავისებურება იმაშია, რომ ქონების მესაკუთრე თავდაპირველად მიჰყიდის ამ ქონებას ლიზინგამცემს, შემდეგ კი თვითონ იღებს მისგან იგივე ქონებას ლიზინგით ე.ი. გამოდის ლიზინგმიმღების როლში. ასეთი ოპერაცია, ანუ დაბრუნებითი ლიზინგი საშუალებას აძლევს საწარმოს, საკუთარი ქონების გაყიდვით გაიმჯობესოს თავისი ფინანსური მდგომარეობა და კვლავაც გამოიყენოს ეს ქონება, მაგრამ არა როგორც საკუთარი, არამედ როგორც დაქირავებული. არ არის გამორიცხული მის მიერ ამ ქონების ხელმეორედ შესყიდვაც. ამ ოპერაციას საწარმოები მიმართავენ მაშინ, როდესაც ფინანსურად უჭირთ.

პირდაპირი ლიზინგის სახესხვაობაა **მომწოდებლის ლიზინგი**, რომელიც იმით განსხვავდება დაბრუნებითი ლიზინგისაგან, რომ მართალია მანქანა-მოწყობილობის მომწოდებელი მისი გამყიდველიც არის და იმავე დროს მოიჯარეც, მაგრამ არ არის მისი მომხმარებელი. ასეთი ფორმის ლიზინგის დროს მომწოდებელი ლიზინგის ობიექტს გასცემს მესამე პირზე სუბლიზინგით.

ირიბი ლიზინგის ერთ-ერთი სახესხვაობაა **ლევერეჯ-ლიზინგი (leverage leasing)** ანუ ლიზინგი დაფინანსების დამატებითი წყაროების გამოყენებით. ასეთი სალიზინგო გარიგებები, როგორც წესი, ძვირადღირებული პროექტების რეალიზაციის დროს იდება. მათ მრავალი მონაწილე ჰყავთ და გამოირჩევიან ფინანსური ნაკადების მოძრაობის სირთულით.

სალიზინგო ქონების ტიპის მიხედვით, არსებობს **მოძრავი ქონების** (მუშა მანქანები და მოწყობილობები და სხვა) და **უძრავი ქონების ლიზინგი**. მოძრავი ქონების ლიზინგის პრაქტიკაში ამ ბოლო დროს გავრცელდა არა მხოლოდ ახალი, არამედ მეორადი (ე.ი.

ექსპლოატაციაში მყოფი) მანქანა-მოწყობილობის და წარმოების სხვა საშუალებების ლიზინგიც. მოქმედი საწარმო, რომელსაც საკუთრებაში აქვს გამართულად მომუშავე ასეთი საშუალებები, მაგრამ დროებით მათ არ საჭიროებს, უშუალოდ ან შუამავლის (მაგალითად, ლიზინგამცემის) მეშვეობით, გარკვეული ვადით გასცემს ამ მანქანა-მოწყობილობებს, ხოლო შემდეგ კვლავ უკან დაიბრუნებს მათ. ასეთი მოქმედებით საწარმო ეკონომიას აკეთებს ხარჯებშიც და დამატებით შემოსავალს იღებს სალიზინგო გადასახდელის სახით. რაც შეეხება ლიზინგმიმღებს ასეთ დროს იგი ინტერესდება იმით, რომ სალიზინგო ობიექტზე (მოცემულ შემთხვევაში მანქანა-მოწყობილობაზე) საკომისიო გასამრჯელო გამოიანგარიშება მისი არა საწყისი, არამედ ნარჩენი ღირებულებიდან, რაც მეტად გააიაფებს გარიგებას.

გეოგრაფიული ფაქტორების მიხედვით არსებობს **შიგა ლიზინგი**, რომლის დროსაც ლიზინგის ყველა მონაწილე ერთი ქვეყნის წარმომადგენელია და **გარე ლიზინგი** (საერთაშორისო), რომლის დროსაც ლიზინგამცემი და ლიზინგმიმღები სხვადასხვა ქვეყნის რეზიდენტები არიან. რაც შეეხება სალიზინგო ქონების გამყიდველს, იგი შეიძლება რომელიმე ამ ქვეყნის ანდა სულაც სხვა ქვეყნის რეზიდენტი იყოს.

გარე ლიზინგი თავის მხრივ იყოფა **ექსპორტულ და იმპორტულ ლიზინგად**. ექსპორტული ლიზინგის დროს უცხო ქვეყნის რეზიდენტი არის ლიზინგმიმღები, ხოლო იმპორტული ლიზინგის დროს – ლიზინგამცემი. ამჟამად საქართველოს, ისევე როგორც მთელ პოსტსოციალისტურ ქვეყნებს (განსაკუთრებით კი პოსტსაბჭოთა ქვეყნებს) ახასიათებს იმპორტული ლიზინგი.

სალიზინგო გადასახდელის ფორმის მიხედვით არჩევენ **ფულადი ანაზღაურების ლიზინგს**, **კომპენსაციურ ლიზინგს** (რომლის დროსაც ლიზინგმიმღები ლიზინგამცემთან ანგარიშსწორებას ახორციელებს არა ფულადი ფორმით, არამედ საქონლით ანდა მომსახურების გაწევით) და **შერეული ანაზღაურების ლიზინგს**, რომლის დროსაც ლიზინგმიმღებს გადასახდელს უხდიან როგორც ფულით, ისე საქონლით (ან მომსახურებით), ე.ი. შერეული წესით. ამჟამად

საქართველოში უმეტესწილად კომპენსაციური ღირებულება გაერცელებული.

ღირებით გაცემული ქონების მომსახურების მოცულობის ნიშნის მიხედვით არსებობს **წმინდა ღირებულება (net leasing)**. ამ დროს ღირებით გადაცემული ქონების მთელ მომსახურებას (მოვლა-შენახვა, რემონტი და ა.შ) ეწევა ღირებულებები. ასეთ შემთხვევაში, ბუნებრივია ამ ქონების (მაგალითად, მოწყობილობის) მომსახურების ხარჯები საღირებულო გადასახდელში არ შედის და „სველი“ ღირებულება (wet leasing), რომლის დროსაც საღირებულო ქონების ტექნიკურ მომსახურებას, რემონტს, დაზღვევას და სხვა ოპერაციებს ახორციელებს ღირებულებები. ამ სახის მომსახურების გარდა ღირებულებები შეიძლება თავის თავზე აიღოს სხვა სახის მომსახურებაც. ასეთი ღირებულება მეტად ძვირადღირებულია. „სველი“ ღირებულებს სრულსერვისიან ან ნაწილობრივსერვისიან ღირებულებაც უწოდებენ.

საღირებულო ქონების გამოსყიდვის ვადის, გამოსყიდვის ხარისხის და მასთან დაკავშირებული ამორტიზაციის პირობების მიხედვით არსებობს **სრული გამოსყიდვის (full – payout lease)** და შესაბამისად **სრული ამორტიზაციის ღირებულება**, რომლის დროსაც საღირებულო კონტრაქტის ვადა ემთხვევა საღირებულო ქონების სამსახურის ნორმატიულ ვადას და ღირებულებები ღირებულებებისაგან მიღებული საღირებულო გადასახდელით მთლიანად ინაზღაურებს ღირებით გაცემული ქონების ღირებულებას და **ნაწილობრივი გამოსყიდვის (non full - payout lease)** ღირებულება, რომლის დროსაც საღირებულო კონტრაქტის ვადა ნაკლებია საღირებულო ქონების სამსახურის ნორმატიულ ვადაზე. ასეთ დროს ღირებულებები მხოლოდ ნაწილობრივ ანაზღაურებს ხარჯებს.

საღირებულო ქონების გამოყენების ვადა არის ერთ-ერთი ძირითადი კრიტერიუმი **ფინანსური და ოპერატიული ღირებულების** გამოიყენისა. **ფინანსური ღირებულება (finance leasing)** ახასიათებს საღირებულო ქონების უფრო ხანგრძლივი გამოყენება (10 წელზე მეტი). ვადა რომლის განმავლობაშიც ქონება გადაეცემა ღირებულებებს დროებით სარგებლობაში, როგორც წესი, ემთხვევა მისი სამსახურის ნორმატიულ

ვადას და სრული ამორტიზაციის პერიოდს. ასეთ დროს სალიზინგო კონტრაქტის პერიოდში, როგორც ადრე ავლნიშნეთ, ლიზინგამცემი მთლიანად ინაზღაურებს ამ ქონების შექენის და მისი მომსახურების ხარჯებს. ამიტომ, რომ სწორედ ფინანსური ლიზინგისთვისაა დამახასიათებელი კონტრაქტის ვადის გასვლის შემდეგ სალიზინგო ქონების ნარჩენი ღირებულებით მიყიდვა ლიზინგმიმღებზე (ეს თანხა შეიძლება სიმბოლურიც იყოს). ფინანსური ლიზინგის დროს ქონების შესყიდვა ხდება ბანკის სესხით, ხშირ შემთხვევაში ლიზინგმიმღების გარანტიით. **ოპერატიული ლიზინგის (operative leasing)** დროს ქონება შეისყიდება ლიზინგამცემის საკუთარი სახსრებით და ლიზინგმიმღებს დროებით სარგებლობაში გადაეცემა მისი სამსახურის ნორმატიულ ვადაზე ნაკლები დროით (სწორედ ამიტომ, ასეთი ლიზინგის საგანი უფრო ხშირად არის მაღალტექნოლოგიური მოწყობილობები, რომელთაც მორალური ცვეთის მაღალი ტემპები ახასიათებთ). ასეთ დროს ცხადია, ერთი გარიგების პირობებში ქონების ლიზინგამცემი ვერ ახერხებს ქონების ღირებულების სრულ ამოდებას, რის გამოც მას უხდება ერთი და იგივე ქონების მრავალჯერ გაცემა ლიზინგით. სწორედ ამ მიზეზებით სალიზინგო გადასახდელების განაკვეთები **ოპერატიული ლიზინგის** დროს უფრო მაღალია, ვიდრე საფინანსო ლიზინგის დროს. **ოპერატიული ლიზინგის** დროს ლიზინგმიმღებს არა აქვს უფლება მოითხოვოს ლიზინგამცემიდან სალიზინგო ქონების მისთვის მიყიდვა.

სალიზინგო გადასახდელის ჯამური სიდიდის მიხედვით არჩევენ **წვრილ, საშუალო (სტანდარტული) და მსხვილ ლიზინგს**. წვრილი ლიზინგის დროს კონტრაქტის მთელი პერიოდის განმავლობაში სალიზინგო გადასახდელების მთელი თანხა 50 000 აშშ დოლარის ფარგლებშია. წვრილ გარიგებებში ძირითადად ხვდება არასაწარმოო დანიშნულების ტექნიკა, კომპიუტერები, ორგტექნიკა, ოფისის აღჭურვილობა, სატელეფონო სადგურები და უსაფრთხოების სისტემები. სალიზინგო კომპანიები ნაკლებად ინტერესდებიან წვრილი ლიზინგით, რადგანაც ასეთ დროს შესასრულებელი სამუშაოს მოცულობა დიდად არ განსხვავდება საშუალო ლიზინგის დროს შესასრულებელი სამუშაოსაგან, მოგების სიდიდე კი გაცილებით მცირეა მასზე.

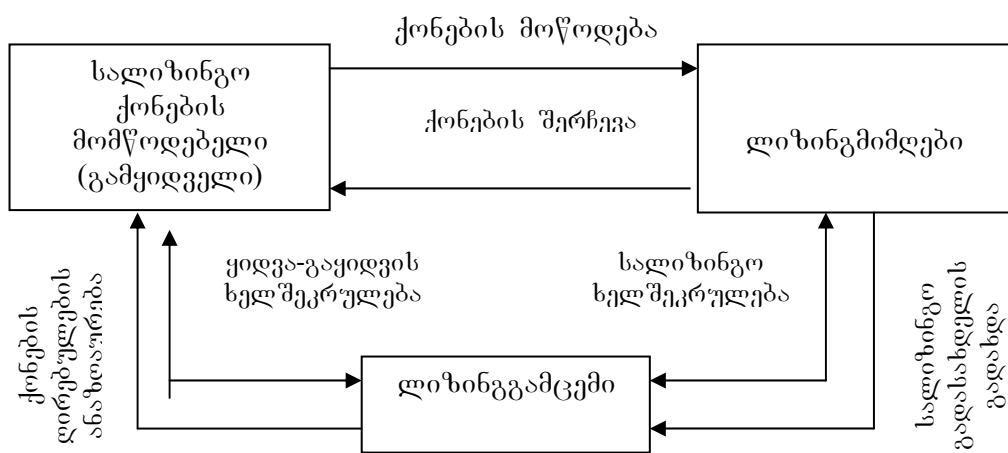
საერთოდ, პოსტსოციალისტური ქვეყნების ბაზრის ამ სეგმენტში, ე.ი. წვრილ ლიზინგურ გარიგებებზე მოთხოვნა მცირეა, რადგანაც ერთი კომპიუტერის, ერთი ქსეროქსის აპარატის თუ ერთი ფაქსის აპარატის შესყიდვა ფირმებს საკუთარი სახსრებითაც შეუძლიათ. აღსანიშნავია, რომ თითქმის ასევე ვითარდებოდა ლიზინგი ეხლანდელ მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში. ისინი ძირითადად საშუალო და მსხვილ ლიზინგზე იყვნენ ორიენტირებულნი, თუმცა ამჟამად ვითარება შეიცვალა – წვრილი ლიზინგის სექტორში ამ ქვეყნების სალიზინგო კომპანიებმა გააქტიურეს მუშაობა, ამის მიზეზი არის წვრილ ლიზინგში ინვესტირების დაბალი რისკი.

საშუალო (სტანდარტული) ლიზინგის შემოსავლების ჯამური თანხა 50 000 აშშ დოლარიდან 4 000 000 დოლარამდე დიაპაზონში მერყეობს. ესაა სალიზინგო მომსახურების ბაზრის ის სეგმენტი, სადაც ლიზინგით გაიცემა მინი-საცხოებები, ხილის წვენების ჩამოსასხმელი ქარხნები, რძის პროდუქტების ქარხნები და სხვა. ასეთი ლიზინგით დაინტერესებულ კლიენტებს სალიზინგო კომპანია თავის დაფინანსებული ბანკის მეშვეობით პოულობს.

მსხვილი სალიზინგო გარიგებები (4 000 000 – 50 000 000 აშშ დოლარი.) ორიენტირებულია ისეთ ობიექტებზე, როგორებიცაა, თვითმფრინავები, გემები, ელექტროსადგურები და სხვა. ამ სექტორში მომუშავე სალიზინგო კომპანიას უნდა ჰქონდეს დიდი მოცულობის ფინანსური რესურსები, ყავდეს მაღალკვალიფიციური სპეციალისტები, რათა მათ ცალკეული შემკვეთებისათვის შეიმუშაონ სპეციალური ფინანსური სქემები.

არსებობს **ფაქტიური და ფიქტიური ლიზინგი**. ფიქტიური ლიზინგის დროს ქონების რეალური გადაცემა არ ხდება და გარიგება შესდგება მხოლოდ იმისათვის, რომ ლიზინგური ოპერაციის მონაწილეებმა მიიღონ დასაბუთებელი ფინანსური და საგადასახადო შეღავათები. ფაქტიური ლიზინგი კი ბუნებრივია ითვალისწინებს ქონების რეალურ გადაცემას ლიზინგმიმღებზე და მისი მომსახურების ოპერაციებსაც. იმის მიუხედავად, რომ პრაქტიკულ საქმიანობაში ლიზინგი სხვადასხვა ფორმებით გვხვდება, მათი საფუძველთა საფუძველი არის **კლასიკური ლიზინგი და სუბლიზინგი**.

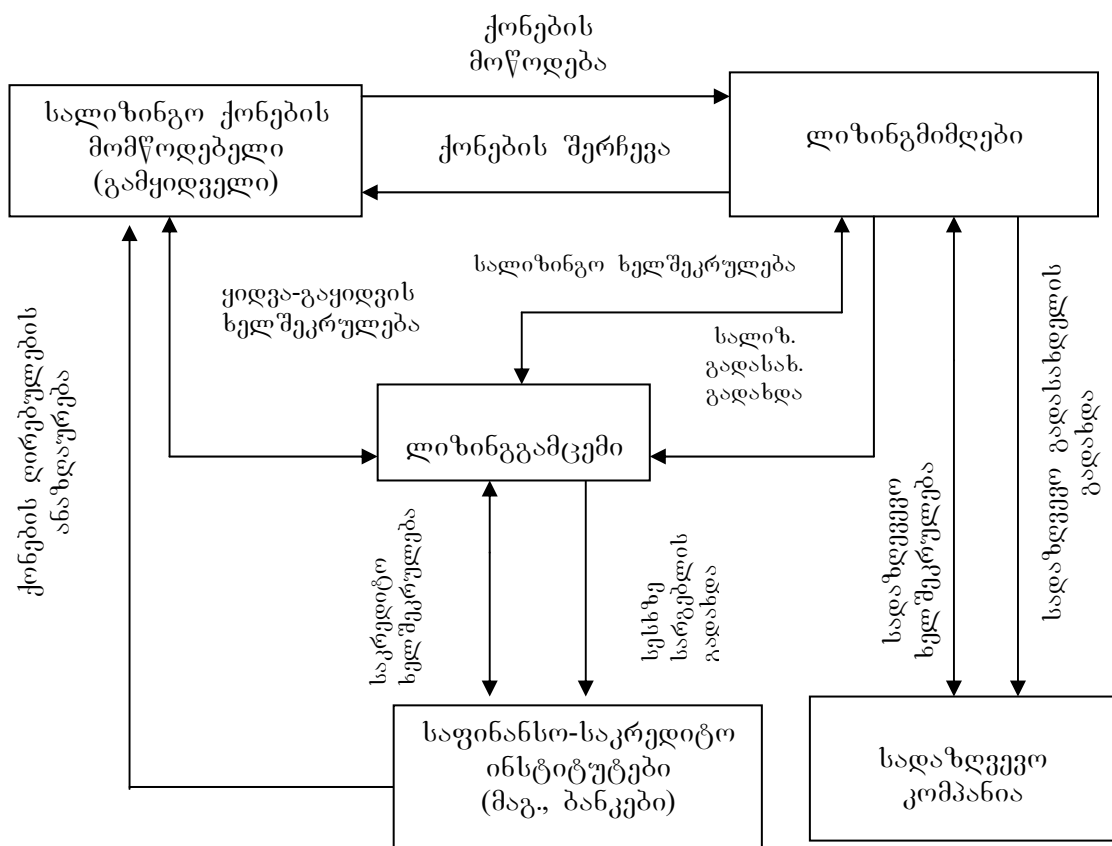
კლასიკური სალიზინგო ოპერაციის განხორციელებაში სამი მხარე მონაწილეობს, ესენია: ქონების გამყიდველი (ანუ მომწოდებელი), ქონების ლიზინგგამცემი და ქონების ლიზინგმიმღები. ამ ოპერაციების განხორციელების საჭიროება წარმოიშვება მაშინ, როდესაც რომელიმე სამეურნეო სუბიექტს (ანუ პოტენციურ ლიზინგმიმღებს) გაუჩნდება კონკრეტული ქონების საჭიროება, მაგრამ არ ექნება მისი შეძენისათვის საკმარისი ფინანსური რესურსი. ასეთ დროს იგი მიმართავს სალიზინგო კომპანიას, რომელსაც აქვს საკმარისი ფინანსური რესურსები თხოვნით, რომ დადოს მასთან სალიზინგო ხელშეკრულება, ანუ მან უყიდოს კონკრეტული ქონება და გადასცეს მას გარკვეული ვადით და გარკვეული გადასახდელის ფასად სარგებლობის უფლებით. სალიზინგო ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ აღნიშნული ქონება ან უბრუნდება ლიზინგგამცემს, ანდა გადადის ლიზინგმიმღების საკუთრებაში. ეს პირობები ხელშეკრულებაში უნდა იყოს ჩადებული. ე.ი. სალიზინგო ოპერაციის შესრულების სქემა (იხ. ნახ. 5) ასეთია:



ნახ. 5. მარტივი სალიზინგო ოპერაციების სქემა

როგორც მე-5 ნახაზზე წარმოდგენილი სქემიდან ჩანს, მარტივი სალიზინგო გარიგების დროს, სალიზინგო ოპერაციის მონაწილეები არის მხოლოდ სამი მხარე – სალიზინგო ქონების მომწოდებელი (იგივე გამყიდველი), ქონების ლიზინგგამცემი და ლიზინგმიმღები. ეს ის შემთხვევაა, როდესაც ლიზინგგამცემს თვითონ აქვს საკმარისი საკუთარი ფინანსური რესურსი ლიზინგმიმღების მიერ დაკვეთილი

ქონების შესაძენად. იმ შემთხვევაში, თუ ლიზინგამცემს აღნიშნული რესურსები არ ყოფნის, მაშინ მიმართავს საფინანსო-საკრედიტო ინსტიტუტებს (მაგალითად, ბანკს) სესხის ასაღებად. ასეთ დროს სალიზინგო ოპერაციის შესრულების პროცედურა რთულდება და მასში დამატებით ჩაერთვება საფინანსო-საკრედიტო ინსტიტუტები და აგრეთვე სადაზღვევო ორგანიზაცია, რადგან არცერთი ლიზინგამცემი არ მოისურვებს ლიზინგმიმღებზე ქონების გადაცემას, მით უფრო კრედიტით შეძენას, თუ ამ უკანასკნელმა არ უზრუნველყო მისი დაზღვევა. მაშინ სალიზინგო ოპერაციების შესრულების სქემა ასეთი იქნება (იხ. ნახ. 6).



ნახ. 6. რთული სალიზინგო ოპერაციების სქემა

რთული სალიზინგო ოპერაციების სქემა შეიძლება კიდევ უფრო გართულდეს, ხოლო მარტივი კიდევ უფრო გამარტივდეს. მარტივი სალიზინგო სქემა მაშინ გამარტივდება, როდესაც სალიზინგო ოპერაციაში 3 მხარის ნაცვლად მონაწილეობას მიიღებს ორი მხარე. ეს ხდება მაშინ, როდესაც სალიზინგო ქონების მომწოდებელი (ანუ

გამყიდველი) იმავე დროს ლიზინგგამცემიც (ან ლიზინგმიმღები) იქნება. რთული სალიზინგო სქემის კიდევ უფრო გართულება ხდება, მაშინ, როდესაც ლიზინგგამცემს მოუწევს სესხის აღება არა ერთი ბანკიდან, არამედ რამოდენიმე ბანკიდან და კიდევ მაშინ, როცა იგი სალიზინგო ქონებას შეისყიდის არა ერთი მომწოდებლისაგან, არამედ რამოდენიმესგან. მარტივი სალიზინგო გარიგების დროს ქონებრივი ურთიერთობის თვალსაზრისით სალიზინგო გარიგება შესდგება ქონების ყიდვა-გაყიდვის ურთიერთობისაგან (ქონების გამყიდველის და ქონების ლიზინგგამცემის ურთიერთობა) და ქონების დროებით სარგებლობასთან დაკავშირებულ ურთიერთობისგან (ქონების ლიზინგგამცემის და ლიზინგმიმღების ურთიერთობა).

რთული სალიზინგო გარიგების დროს ამას ემატება სასესხო ურთიერთობა (ქონების ლიზინგგამცემის და საკრედიტო ინსტიტუტების ურთიერთობა) და სადაზღვევო ურთიერთობა (ლიზინგგამცემის და სადაზღვევო კომპანიის ურთიერთობა). თუ სალიზინგო ხელშეკრულებაში გათვალისწინებულია სალიზინგო ვადის დამთავრების შემდეგ სალიზინგო ქონების საბოლოო მიყიდვა ლიზინგმიმღებზე, მაშინ მათ შორის არსებული ქონების დროებით სარგებლობის ურთიერთობა გარდაიქმნება ყიდვა-გაყიდვის ურთიერთობად.

სუბლიზინგისთვის კი დამახასიათებელია სალიზინგო ქონების გადაცემა ლიზინგმიმღებზე არა პირდაპირ ლიზინგგამცემის მიერ, არამედ შუამავლის მეშვეობით. პრაქტიკულად ისიც ლიზინგგამცემია, მაგრამ არა ძირითადი ლიზინგგამცემი. ეს უკანასკნელი ძირითადი ლიზინგგამცემისაგან იღებს სალიზინგო ქონებას და გადასცემს მას ლიზინგმიმღებს. სალიზინგო გადასახდელსაც ძირითადი ლიზინგგამცემი მისი მეშვეობით იღებს. ძირითად ლიზინგგამცემსა და ლიზინგმიმღებს შორის პირდაპირი ანგარიშწორება მხოლოდ მაშინ ხდება აუცილებელი, როცა აღნიშნული შუამავალი კოტრდება. სუბლიზინგის მექანიზმი მეტად მოსახერხებელია გამოსაყენებლად მაშინ, როდესაც ძირითადი ლიზინგგამცემი და ლიზინგმიმღები ტერიტორიულად ერთმანეთთან მეტად დაშორებულები არიან. ასეთ დროს ძირითადი ლიზინგგამცემისათვის უფრო მოსახერხებელია თავისი

ფუნქცია, კერძოდ სალიზინგო ქონების გადაცემა ლიზინგმიმღებზე და მისგან სალიზინგო გადასახდელის აკრეფა დაავალოს ლიზინგმიმღების გეოგრაფიულ რაიონში მდებარე ადგილობრივ სალიზინგო კომპანიას. აღნიშნულიდან გამომდინარე ცხადია, რომ სუბლიზინგი უპირატესად გამოიყენება საერთაშორისო სალიზინგო ოპერაციებში.

უნდა აღნიშნოთ, რომ სალიზინგო პროცესის ყველა ელემენტი მჭიდროთაა დაკავშირებული ერთმანეთთან. თუ ლიზინგის განხორციელების პროცესს ძირითადად ორ ეტაპად დავყოფთ, რომელთაგან პირველ ეტაპზე ხორციელდება სალიზინგო ქონების შესყიდვა, ხოლო მეორე ეტაპზე ამ ქონების დროებით სარგებლობაში ლიზინგმიმღებზე გადაცემა, დავინახავთ, რომ პროცედურულად თითქოს პირველი ეტაპის ოპერაციებში (სალიზინგო ქონების ყიდვა) მხოლოდ ქონების გამყიდველი ანუ მომწოდებელი და ლიზინგამცემი უნდა იყვნენ ჩართული. ფაქტიურად კი ამ ოპერაციებში ლიზინგმიმღებიცაა ჩართული, რადგან იგი ირჩევს კონკრეტულ მომწოდებელს, მისთვის მოსაწოდებელ კონკრეტულ ქონებას, მის კომპლექტურობას, მოწოდების ვადებს და ა.შ. ასევეა მეორე ეტაპის ოპერაციებიც. ამ ეტაპზე ლიზინგამცემი მის მიერ შესყიდულ ქონებას გადასცემს ლიზინგმიმღებს. ერთი შეხედვით ეს ოპერაციები თითქოს მხოლოდ მათი შესასრულებელია. ფაქტობრივად, კი ამ ოპერაციებში მათ გარდა მონაწილეობს სალიზინგო ქონების მომწოდებელიც. იგი ამ გარიგების რეალური მონაწილეცაა, რადგან სწორედ იგი აგებს პასუხს ლიზინგმიმღების წინაშე მიწოდებული ქონების რაოდენობაზეც და ხარისხზეც.

როდესაც ვიხილავთ სალიზინგო ურთიერთობის ეკონომიკურ მხარეს, აღსანიშნავია, რომ: ნაყიდი ქონება ლიზინგამცემის საკუთრებას წარმოადგენს, იგი ამ სტატუსს იღებს ამ ქონების ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების გზით, რომლის დადების შემდეგ მან ქონების გამყიდველს მისი მთლიანი ღირებულება გადაუხადა. რაც შეეხება ლიზინგმიმღებს, მართალია სალიზინგო ქონება მის მფლობელობაში გადადის, მაგრამ იგი ამ ქონების მესაკუთრე კი არა ხდება, არამედ დროებით მოსარგებლე. (ლიზინგმიმღები მისი მესაკუთრე შეიძლება გახდეს იმ შემთხვევაში, თუ ლიზინგის ვადის

გასვლის შემდეგ ანდა მისი მიმდინარეობისას ქონების მესაკუთრე ამ ქონებას მიყიდის ლიზინგმიმღებს). ამ უფლებისათვის ლიზინგმიმღები ლიზინგგამცემს უხდის სალიზინგო გადასახდელს, რომელიც მათ შორის დადებული სალიზინგო ხელშეკრულებითაა გათვალისწინებული. სალიზინგო გადასახდელი თავის მხრივ შეიცავს ლიზინგით აღებული ქონების ღირებულების სრულ ან ნაწილობრივ კომპენსაციას, თვით სალიზინგო მომსახურების და ლიზინგგამცემის მიერ გაწეულ სხვა დამატებითი მომსახურების ანაზღაურებას.

ქონების ლიზინგგამცემის და ლიზინგმიმღების დანახარჯები სხვადასხვა სიდიდისაა. ლიზინგგამცემის დანახარჯები უფრო დიდია და იგი შეიძლება შედგებოდეს:

1. სალიზინგო ქონების შესყიდვის დანახარჯებისაგან;
2. ბანკიდან აღებულ სესხზე სარგებლის (პროცენტის) სიდიდისაგან;
3. ლიზინგმიმღებისათვის დამატებითი მომსახურების გაწევისაგან;
4. სადაზღვევო ანარიცხებისაგან (როდესაც ლიზინგგამცემი თავად აზღვევს ქონებას);
5. სავალუტო კურსის ცვლილების ზარალისაგან;
6. საგადასახადო (მოგების გადასახადი, სოციალური გადასახადი, ქონების გადასახადი და სხვა) ხარჯებისაგან;
7. საერთო-სამეურნეო ხარჯებისაგან, რომელიც პირდაპირ უკავშირდება რომელიმე კონკრეტულ სალიზინგო გარიგებას, მაგრამ ლიზინგგამცემი სწევს მათ (მაგ., ოფისის შენახვის ხარჯები, პერსონალის შრომის ანაზღაურება და ა.შ.);

ქონების ლიზინგმიმღების ხარჯები შეიძლება შედგებოდეს:

1. ლიზინგით აღებული ქონების მოვლა-შენახვის და ამორტიზაციის ხარჯებისაგან;
2. სალიზინგო გადასახდელებისაგან (ლიზინგგამცემის საკომისიო გასამრჯელო).

როგორც ჩამონათვალიდან ჩანს, სალიზინგო კომპანიას, ანუ ლიზინგგამცემს რაოდენობრივად უფრო მეტი ხარჯები აქვს, ვიდრე ქონების ლიზინგმიმღებს. ამიტომ სავსებით შესაძლებელია, რომ ლიზინგმიმღებიდან შემოსულმა სალიზინგო გადასახდელებმა მას მთლიანად ვერ დაუფაროს ამ ქონების შესყიდვაზე (წარმოებაზე) და

მის მომსახურებაზე გაწეული ხარჯები. კომპენსაციის დონე დამოკიდებულია იმაზე, თუ როგორია სალიზინგო ხელშეკრულების მოქმედების პერიოდის თანაშეფარდება ამ სალიზინგო ქონების ამორტიზაციის პერიოდთან. თუ ამორტიზაციის პერიოდი აჭარბებს სახელშეკრულებო პერიოდს, მაშინ როგორც წესი ქონება საკუთრებაში რჩება ლიზინგამცემს, მაგრამ ბუნებრივია აღირიცხება არა თავდაპირველი ღირებულებით, არამედ ნარჩენი ღირებულებით (ანუ ცვეთის გათვალისწინებით). ქონების ლიზინგმიმღების მიერ ლიზინგამცემისათვის გადასახდელი საკომისიო გასამრჯელო ანუ იგივე სალიზინგო გადასახდელი, წარმოადგენს ამ უკანასკნელის ხარჯების დაფარვის და მოგების მიღების წყაროს, ამიტომ მან დეტალურად უნდა იანგარიშოს, რას მიიღებს სალიზინგო ოპერაციებიდან და საერთოდ ეს საქმიანობა მისცემს მას მოგებას თუ არა. რაც შეეხება ქონების ლიზინგმიმღებს, მან ერთმანეთს უნდა შეუდაროს ის ხარჯი და ის მოგება, რომელსაც იწვევს ქონების ლიზინგით აღება და მხოლოდ მაშინ უნდა დათანხმდეს ამ ოპერაციაზე, როცა მოგება აჭარბებს ხარჯებს.

მსოფლიო სამეურნეო პრაქტიკაში უკანასკნელ პერიოდში ლიზინგის გამოყენება სულ უფრო ფართო მასშტაბებს აღწევს, რაც გამოწვეულია იმ უპირატესობებით, რომელიც ლიზინგს გააჩნია. იგი განსაკუთრებით გამოყენებადია იმ დარგებში, რომელთა პროდუქციის (მომსახურების) მოთხოვნაში სეზონური რყევები შეინიშნება (სოფლის მეურნეობა, ტრანსპორტი) და რომელთა სამუშაოების გეოგრაფია ცვალებადია. ამ უკანასკნელთა რიცხვს მიეკუთვნება კაპიტალური მშენებლობაც ანუ დარგი, რომელიც წარმოდგენილი სადისერტაციო ნაშრომის გამოკვლევის ობიექტია. ლიზინგის გამოყენებით სამშენებლო ფირმებს შეუძლიათ კონკრეტულ გეოგრაფიულ რაიონში და კონკრეტულ დროში გაზარდონ თავისი საწარმოო პოტენციალი, აირჩიონ სალიზინგო გადასახდელების გადახდის მათთვის სასურველი გრაფიკი, მუდმივად გააუმჯობესონ თავისი საწარმოო აპარატი და ა.შ.

§ 1.2. ლიზინგის წარმოშობის ისტორია და მისი განვითარების მსოფლიო გამოცდილება

მიუხედავად იმისა, რომ ლიზინგი შედარებით ახალი ეკონომიკური კატეგორიაა, ჯერ კიდევ უხსოვარი დროიდან იცნობდნენ მას ადამიანები იჯარის, არენდის სახელწოდებით*. ამას მოწმობს შუმერების ქალაქ ურში (დღევანდელი ერაყის სამხრეთ ნაწილი) აღმოჩენილი თიხის ფირფიტებზე არსებული წარწერები, რომლებიც გვაწვდიან ცნობებს იმის შესახებ, რომ ჯერ კიდევ 2000 წელს ჩვენს წელთაღრიცხვამდე „შუმერები იჯარით გასცემდნენ მიწას, სასოფლო-სამეურნეო იარაღებს, გამწვევ პირუტყვს, წყაროს წყლებს და ა.შ. ამ დროს იჯარით გამცემის როლში გამოდიოდნენ ეკლესიის მსახურნი, ხოლო შრომის საშუალებების იჯარით ამღების როლში კი ადგილობრივი ფერმერები“¹.

მსგავსი ცნობები აღმოჩენილია ხამურაბის კანონებში, რომელიც მიღებული იყო 1775-1750 წლებში ჩვენს წელთაღრიცხვამდე. ხამურაბის სამართალში ყველაზე დიდი ადგილი სწორედ საკუთრების საკითხებს ეკავა. რადგან ქონების იჯარა საკუთრებით ურთიერთობებში შედიოდა, შესაბამისად მისი ყველა შემთხვევა, საიჯარო გადასახდელი თუ ქონების იჯარის სხვა ნიუანსები, დეტალურად იყო განხილული მასში. სხვა უძველესი ცივილიზაციებიც აქტიურად იყენებდნენ ქონების იჯარას. ძველი ფინიკელების პრაქტიკაში ფართოდ იყო გავრცელებული სავაჭრო გემების გაქირავება. ქირავდებოდა გემების ეკიპაჟიც კი. დამქირავებლები ძირითადად ფინიკიელი ვაჭრები იყვნენ. იდებოდა როგორც მოკლევადიანი, ისე გრძელვადიანი ხელშეკრულებები. საკუთრების უფლების გარეშე ქონების გამოყენებით წარმოშობილ ქონებრივ ურთიერთობებს კარგად იცნობდა რომის სამართალიც. ეს ურთიერთობები აისახებოდა, ხელშეკრულებით და

**შენიშნავთ, რომ 383-322 წლებში ჩვენს წელთაღრიცხვამდე არისტოტელეს ეკუთვნის გამონათქვამი: „სიმდიდრე ქონების გამოყენებაშია და არა საკუთრებაში“. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ჯერ კიდევ იმ ეპოქაში იცოდნენ, რომ*

¹ Балтус П., Майджер Б. Школа европейского бизнеса, „Лизинг-Ревю“, 2001, №1, с. 23.

შემოსავლის მისაღებად არ არის აუცილებელი საკუთარი ქონების ქონა, საკმარისია გვექონდეს სხვისი ქონების სარგებლობის უფლება. სწორედ ეს პრინციპი უდევს საფუძვლად დღევანდელ ლიზინგს.

საგნობრივ სამართალში. რომის იმპერატორ იუსტინიან I-ის მიერ შედგენილ ცნობილ ინსტიტუციებში, რომლებშიც კოდირებულია რომის სამართალი, განსაკუთრებით გამოკვეთილია ის ლიზინგური ურთიერთობები, რომლებიც დაკავშირებული იყო სხვისი ნივთის და მისი შემოსავლის მთელი სიცოცხლის მანძილზე სარგებლობასთან, მისი სამეურნეო გამოსადეგარობის და მთლიანობის შენარჩუნების პირობით.

ვენახის გაქირავების ელემენტები აღწერილია ასევე ბიბლიაშიც. 1284 წელს შექმნილი უელსის წესდებაც გვამცნობს, რომ დიდ ბრიტანეთში მიმდინარეობდა ლიზინგის მსგავსი ოპერაციები, კერძოდ ლენდლორდები მეტად მძიმე პირობებით აქირავებდნენ მიწებს ლიზინგოლდერებზე.

ძველად ლიზინგი არ შემოიფარგლებოდა საკუთრების მხოლოდ კონკრეტული სახით. ისტორიიდან ცნობილია, რომ იჯარით გაიცემოდა საომარი ტექნიკაც კი. მე-11 საუკუნეში ნორმანდიელი და ნორვეგიელი გემთფლობელები აქირავებდნენ გემებს საომარი მიზნებისათვის (მაგალითად, 1066 წელს ვილჰელმ დამპყრობელმა ბრიტანეთის კუნძულების დასაპყრობად გემები იქირავა ნორმანდიელი გემთფლობელებისაგან). ქირავდებოდა ასევე გემების ღუზები, მეომრის საბრძოლო შეიარაღება (მე-7 ჯვაროსნული ლაშქრობის დროს 1248 წელს) და ა.შ.

მე-19 საუკუნის შუახანებიდან, ე.ი. იმ დროიდან, როდესაც სამრეწველო წარმოება და რკინიგზის ტრანსპორტი განსაკუთრებით განვითარდა, მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში დაიწყო ნამდვილი სალიზინგო ოპერაციების შესრულება. დაფუძნდნენ სალიზინგო კომპანიებიც. მსოფლიოში პირველი სალიზინგო კომპანია „ბირმინგემ ვაგონ კომპანი“ დაფუძნდა 1855 წლის 20 მარტს ლონდონში. თავდაპირველად იგი დასპეციალიზებული იყო ქვანახშირის გადასახიდი რკინიგზის ვაგონების ლიზინგით გაცემაზე, შემდეგ კი მანქანა-მოწყობილობების ლიზინგით გაცემაზე.

ტრადიციულად თანამედროვე ლიზინგის სამშობლოდ ამერიკის შეერთებული შტატები ითვლება. სწორედ აშშ-დან შემოვიდა იგი ევროპაში. თუმცა, მეცნიერთა ერთი ნაწილი თვლის, რომ იგი ინგლისში ჩაისახა და იქიდან ჩრდილო ამერიკაში გავრცელდა, საიდანაც კვლავ ევროპაში შემოვიდა.

აშშ-ში პირველი საიჯარო ხელშეკრულება დარეგისტრირდა XVIII საუკუნის დასაწყისში, როცა გილდიის წევრებმა იჯარით აიღეს ფურგუნები და ცხენები. 1877 წელს ამერიკულმა სატელეფონო კომპანია „ბელლ“-მა გადაწყვიტა კი არ გაეყიდა ტელეფონის აპარატები, არამედ გაეცა ისინი დროებით სარგებლობაში გარკვეული საზღაურის ფასად. ამან მას არა მარტო გაუზარდა პროდუქციის გასაღების მოცულობა, არამედ საშუალება მისცა უკეთ დაეცვა ინტელექტუალურ საკუთრებაზე თავისი უფლებები. შემდეგში, აშშ-ში, ისე როგორც ინგლისში, გაცხოველებულ ლიზინგურ აქტივობას საფუძვლად დაედო რკინიგზის ტრანსპორტის და მრეწველობის განვითარება. 1892 წელს აშშ-ს სამხედრო მინისტრმა კანონით მიიღო უფლება სხვა ქვეყნებისთვის მიექირავებინათ არმიის კუთვნილი ქონება არა უმეტეს 5-წლის ვადით. მეორე მსოფლიო ომის დროს ამერიკის შეერთებული შტატების მთავრობა აქტიურად იყენებდა ე.წ. ფიქსირებული რენტაბელობის მქონე კონტრაქტებს (cost-plus contracts), რომლის საფუძველს წარმოედგინა 1941 წლის 11 მარტს მიღებული „Leind lease“ (ლიზინგის) კანონი.

რუსეთში ქონების, განსაკუთრებით კი მიწების იჯარა მე-15 საუკუნიდან დაიწყო და თავისი განვითარების პიკს 1861 წლის რეფორმის შემდეგ მიაღწია. პროგრესულად მოაზროვნე მიწათმფლობელები (მონათმფლობელები) დარწმუნდნენ რა მონის არაეფექტურ შრომაში, თავისი ნებით ათავისუფლებდნენ მათ და აძლევდნენ მიწას იჯარით. ხშირად იჯარით აღებული მიწა მემკვიდრეობითაც კი გადადიოდა, მაგრამ არენდატორის ვალდებულებები მიწის მეპატრონისადმი იყო მეტად მკაცრი და უმრავლეს შემთხვევაში არასამართლიანი. 1917 წლის ოქტომბრის რევოლუციის შემდეგ საბჭოთა ხელისუფლებამ დეკრეტით „მიწის შესახებ“ (1947 წლის 26 ოქტომბერი) აკრძალა მიწის ყიდვა-გაყიდვა და იჯარით გაცემა. თუმცა 1921 წელს ახალი ეკონომიკური პოლიტიკის

ამოქმედებით, რომლის მიზანი იყო ახალი სახელმწიფოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დაჩქარება, იგი კვლავ დაშვებული იქნა. იჯარის გადასახდელი იყო პროდუქციის (ღირებულების) მოცულობის 10-15%, ხოლო საიჯარო ვადა თავდაპირველად 6, ხოლო შემდეგ 12 წელი. მიწის იჯარა რუსეთში (უფრო სწორად მთელ საბჭოთა კავშირში) გაუქმდა 1930 წელს. რუსეთმა და მათ შორის საქართველომაც ნამდვილი ლიზინგი 1941-1945 წლებში გაიცნო, როდესაც „Lend lease“-ს ეგიდით საბჭოთა კავშირში შემოდიოდა ამერიკული სამხედრო ტექნიკა.

მსოფლიოში ლიზინგის ფართოდ გავრცელება მე-20 საუკუნის 70-იანი წლების ბოლოდან დაიწყო. თუმცა ლიზინგის ცალკეულ შემთხვევებს, მანამდეც ჰქონდა ადგილი. მაგალითად, მე-20 საუკუნის 40-იან წლებში ჩიკაგოს მცხოვრებმა ზ.ფრენკმა საზოგადოებას შესთავაზა ავტომობილების გრძელვადიანი იჯარა. ამ მომენტიდან 50 წლის შემდეგ კი, ავტოტრანსპორტის ლიზინგის შემოსავლებმა აშშ-ში წლიურად 50 მილიარდი დოლარი შეადგინა. ეს იყო ნამდვილი რევოლუცია ლიზინგის გავრცელებაში. ავტოსატრანსპორტო საშუალებათა ლიზინგის პარალელურად, ფართოდ დაიწყო ტექნოლოგიური მოწყობილობების, გემების, მანქანა-მექანიზმების, თვითმფრინავების და სხვა საშუალებათა ლიზინგი. მაშინ აშშ-ს მთავრობამ სათანადოდ შეაფასა ლიზინგის მოვლენა ეკონომიკაში და ოპერატიულად შეიმუშავა და განახორციელა კიდევ მისი სტიმულირების სახელმწიფო პროგრამა.

აშშ-ში მოქმედი პირველი აქციონერული საზოგადოება – (United States Leasing Corporation) – რომლის ძირითადი საქმიანობა იყო ლიზინგური ოპერაციები, დაფუძნდა და მოქმედება დაიწყო სან-ფრანცისკოში 1952 წელს. ამ კორპორაციის სალიზინგო ოპერაციებმა მეტად სწრაფად გადალახეს აშშ-ს საზღვარი. სულ რამდენიმე წელიწადში, კერძოდ, 1959 წელს მან ფილიალი გახსნა კანადაში, შემდეგ კი სხვა ქვეყნებში.

დღეისათვის აშშ-ში ფუნქციონირებს 15 ასოციაცია რომლებიც ერთიანებს სალიზინგო ბაზრის მრავალრიცხოვან მონაწილეებს. მათ შორის:

1. მოწყობილობის ლიზინგგამცემთა ასოციაცია (შტაბ-ბინა ქ. არლიგტონი);
2. მოწყობილობის დასავლეთის ლიზინგგამცემთა ასოციაცია (შტაბ-ბინა ქ. ოკლენდი);
3. მოწყობილობის აღმოსავლეთის ლიზინგგამცემთა ასოციაცია (შტაბ-ბინა ქ. ჰარისტონი);
4. სატრანსპორტო საშუალებათა ლიზინგგამცემთა ეროვნული ასოციაცია (შტაბ-ბინა ქ. სან-ფრანცისკო);
5. სატვირთო მანქანების ლიზინგგამცემთა სოციაცია (შტაბ-ბინა ქ. ალექსანდრია);
6. ავტომობილების ლიზინგგამცემთა ამერიკული ასოციაცია (შტაბ-ბინა ქ. ვაშინგტონი);
7. კომპიუტერების ლიზინგგამცემთა ასოციაცია (შტაბ-ბინა ქ. ვაშინგტონი).

აშშ-ში და მრავალ ევროპულ ქვეყანაშიც, მოწყობილობის, უპირველესად კი ავტოტრანსპორტის ლიზინგი, ძირითადად არის ფინანსური (და არა ოპერატიული). მაგალითად, ავტომობილების ლიზინგის ლიზინგგამცემთა ასოციაციებიდან 13 კომპანია ავტომობილების ფინანსური ლიზინგითაა დაკავებული და მხოლოდ 7 კომპანია ოპერატიული ლიზინგით. პირველი ჯგუფის სალიზინგო გარიგებების წლიური მოცულობა 1.5 მლრდ. დოლარამდეა (1 სალიზინგო კომპანიაზე გაანგარიშებით 110 მლნ. დოლარი), მეორე ჯგუფისა კი 264.6 მლნ. დოლარამდე (1 სალიზინგო კომპანიაზე გაანგარიშებით 37.8 მლნ. დოლარი). ლიზინგის მსოფლიო ბაზარზე დღეისათვის აშშ-ს სალიზინგო კომპანიები ყველაზე მსხვილია. უკვე 80-იან წლებში აშშ-ს 12 სალიზინგო კომპანია შედიოდა მსოფლიოს უმსხვილეს კომპანიათა პირველ ხუთ ათეულში. (იხ. ცხრილი 1).

აშშ-ში უფრო მეტად საერთაშორისო ლიზინგია გავრცელებული. 1999 წლის მონაცემებით აშშ-ი 33 საერთაშორისო სალიზინგო კომპანია ფუნქციონირებდა, რომელთა მიერ ლიზინგით გაცემული მოწყობილობის საშუალო ღირებულება წელიწადში ერთ კომპანიაზე გაანგარიშებით 196,94 მლნ. დოლარს შეადგენდა.

აშშ-ს უმსხვილეს სალიზინგო კომპანიათა მაჩვენებლები 80-იან
წლებში.¹

პოზიცია მსოფლიო კომპანიათა რეიტინგში	კომპანიის დასახელება	სალიზინგო კონტრაქტების პორტფელის საერთო მოცულობა (მლნ. დოლარი)	წლის განმავლობაში დადებული სალიზინგო კონტრაქტების ღირებულება (მლნ. დოლარი)
1	GE Capital	41300	16800
7	Geral Motors Auto Corp (GMAC)	13631 -	10363 -
	AT &T Capital corz	-	-
10	IBM Credit Corp	7661	4250
	USL Capital	-	-
14	Mercedes Benz	5300	2800
15	Credit Corp	5300	2145
16	Caterpillaz Finansial Servicec	5300	1876
19	Comdisko Inc	4511	2183
	CTT group	-	-
28	Bank Xerox	3840	1582
29	Leasing Group	3694	1040
34	Hewlett Packard Citicorp	3100	1200

სამხრეთ ამერიკაში სალიზინგო ბიზნესის ლიდერი არის ბრაზილია. 1990 წელს ბრაზილიის ლიზინგის ბაზარზე ოპერაციების მოცულობამ 2 მლრდ, ხოლო 1999 წელს 10,4 მლრდ. დოლარი შეადგინა. მასში 75% მოწოდების ლიზინგს ეკავა. სამრეწველო მოწოდებლობაზე და კომპიუტერებზე მოდიოდა 14%, ხოლო უძრავ ქონებაზე 3,3%. ლიზინგის სამხრეთ ამერიკის ბაზარზე მეორე-მესამე

¹ Медведков С. Ю. Лизинг в Экономике США, ж. „США: политика, экономика, идеология," №5, 1980, с. 18.

ადგილებს ინაწილებდნენ კოლუმბია და ჩილე. კოლუმბიაში ლიზინგური მომსახურების მოცულობა წელიწადში 2,8-3 მლრდ. დოლარია, ხოლო ინვესტიციების საერთო მოცულობაში ლიზინგს 32% უკავია. ჩილეში იგი ცოტა ნაკლებს შეადგენს. ჩილესათვის, რომელიც წყნარი ოკეანის სანაპიროზე რამოდენიმე ათას კილომეტრზეა გადაჭიმული, სპეციფიკურია თევზმჭკერი გემების ლიზინგით გაქირავება.

აზიაში ლიზინგის ბაზრის ლიდერები არიან იაპონია, სამხრეთ კორეა, ჰონკონგი და ინდონეზია. ამჟამად იაპონია სალიზინგო ოპერაციების მოცულობით მსოფლიოში მეორე ადგილზეა (აშშ-ს შემდეგ). 2000 წელს ლიზინგის მოცულობამ ამ ქვეყანაში 71,4 მლრდ დოლარი შეადგინა, ანუ წინა წელთან შედარებით 6-7%-ით გაიზარდა.

იაპონიის ინვესტიციებში ლიზინგს 1982-1984 წ.წ.-ში ეკავა 4,8-6,2%, 1999-2000 წლებში კი 9,4-9,5% (აშშ-ში იგი 30 პროცენტია). იაპონიის რიგი სალიზინგო კომპანიები მსოფლიოში უმსხვილეს კომპანიებად ითვლებიან. მაგალითად, იაპონიის სალიზინგო კომპანია „Orix Corporation“, რომლის სალიზინგო კონტრაქტების პორტფელის საერთო ღირებულება 25 მლრდ. დოლარზე მეტს შეადგენს, კონცენტრაციის დონით მსოფლიოში მეორე ადგილზეა (პირველი ადგილი ამერიკულ კომპანია „Ge capital“-ს უკავია, 41,3 მლრდ. დოლარის ღირებულების პორტფელით). მსოფლიოს უმსხვილეს სალიზინგო კომპანიების ათეულში შედიან შემდეგი იაპონური სალიზინგო კომპანიები: „Japan Laeasing Corporation“, „Tokio Leasing Corporation“, „Centure Leasing System“, „Sanwa Business Credit“. თითოეული მათგანის სალიზინგო კონტრაქტების პორტფელის მოცულობა 2-10 მლრდ. დოლარის ფარგლებში, ხოლო წლიური სალიზინგო ბრუნვა 1-5 მლრდ. დოლარის ფარგლებში მერყეობს.

იაპონიის სალიზინგო კომპანიებს არა აქვთ დიდი მოცულობის წმინდა შემოსავალი. სპეციალისტების გამოკვლევით იგი დაახლოებით 0,001%-ს შეადგენს. გამოდის რომ წმინდა მოგება არ წარმოადგენს იაპონიაში ლიზინგის განვითარების მთავარ წამახალისებელ მოტივს. აქ არის სხვა მომენტებიც, რომელსაც იაპონიაში მეტ ანგარიშს უწევენ. კერძოდ ის, რომ სალიზინგო კომპანიების დამფუძნებლები ძირითადად არიან ბანკები, სადაზღვევო კომპანიები, სავაჭრო კომპანიები და

მანქანა-მოწყობილობების მწარმოებელი საწარმოები. ლიზინგი იწვევს ამ კომპანიების ძირითადი (საოპერაციო) საქმიანობის გააქტიურებას (ბანკებს ეზრდებათ ბრუნვა, სადაზღვევო კომპანიებს-დაზღვევის მოცულობა და ა.შ.), რაც მნიშვნელოვნად ზრდის მათი ძირითადი საქმიანობიდან შემოსავლებს.

ევროპაში თანამედროვე ლიზინგის განვითარება ფაქტიურად მე-20 საუკუნის 60-იანი წლებიდან იწყება. პირველი სალიზინგო კომპანია „დოიჩე ლიზინგ გმბჰ“ შეიქმნა 1962 წელს ქ. დიუსელდორფში (გერმანია), რომელიც შემდეგ შეუერთდა სხვა ფირმებს და ამჟამად მდებარეობს მაინის ფრანკფურტში და ატარებს შემდეგ სახელწოდებას „დოიჩე ლიზინგ აგ“. საკმაოდ მსხვილი სალიზინგო კომპანიებია აგრეთვე „დოიჩე ანლაგენ ლიზინგ გმბჰ“ და „მიტფინანც გმბჰ“.

საფრანგეთში პირველი სალიზინგო კომპანია შეიქმნა 1957 წელს, შემდეგი სახელწოდებით „სეპა-ფიტ“-ი. 1982 წელს მას საფირმო სახელწოდება შეეცვალა და „ლოკაფრანს“-ი დაერქვა. პირველი სალიზინგო ხელშეკრულება მოცემულმა კომპანიამ 1961 წელს გააფორმა, ე.ი. საფრანგეთში ლიზინგის შესახებ კანონის მიღებამდე 5 წლით ადრე. ამჟამად საფრანგეთში 56-ზე მეტი სალიზინგო კომპანიაა, კონტრაქტების წლიური მოცულობა 57 მლრდ. ფრანკს შეადგენს.

შვედეთში სალიზინგო გარიგებები 60-იან წლებში დაიწყო; იტალიაში პირველი სალიზინგო კომპანია 1962 წელს შეიქმნა, თუმცა სალიზინგო ოპერაციების მოცულობა სწრაფად გაიზარდა 70-80-იან წლებში. იტალიის სპეციფიურობა სალიზინგო კომპანიების სიმრავლეშია. მათი უმრავლესობა მცირე და საშუალო სიდიდისაა, თუმცა იტალიაში არის 50 მსხვილი სალიზინგო კომპანია („ლაკაფიტი“, „იტალიზი“, „ბენტროლიზინგი“, „სავალიზინგი“ და სხვები), რომელთა წილად მოდის იტალიის სალიზინგო გარიგებების 80%.

70-იან წლებში ევროპაში სალიზინგო კომპანიების რიცხვი ისე სწრაფად გაიზარდა, რომ მათი ინტერესების დასაცავად საჭირო გახდა ასოციაციების შექმნა, 1972 წელს კი შეიქმნა „ევროლიზი“, ანუ სალიზინგო კომპანიების ასოციაციების ევროპის ფედერაციის საბჭო. ის არის მსოფლიოში ერთ-ერთი მსხვილი სალიზინგო ასოციაცია. 1998

წლის დასაწყისში იგი აერთიანებდა 1212 სალიზინგო კომპანიას, რომელთაც ევროპის სალიზინგო ბაზრის 90% ეკავათ.

ევროპაში 1990-2001 წლებში ლიზინგური ოპერაციების მოცულობა 36,1 მლრდ. ეკიუდან 117,1 მლრდ. ეკიუდგე, ანუ 3-ჯერ არის გაზრდილი. ლიზინგის ყველაზე დიდი ხვედრითი წილი მოდის გემებზე, თვითმფრინავებზე და რკინიგზის ტრანსპორტზე (თუმცა ეს საერთო მდგომარეობა არ ეხება ევროპის ყველა ქვეყანას). ამ სახის ლიზინგში ლიდერობენ გერმანია და დიდი ბრიტანეთი. ევროპაში საკმაოდ სტაბილურად ვითარდება სამრეწველო (განსაკუთრებით მანქანათმშენებელი) მოწყობილობების ლიზინგი. ბოლო 5 წლის განმავლობაში ამ ბიზნესში ლიდერობენ დიდი ბრიტანეთი, იტალია, საფრანგეთი, გერმანია და ესპანეთი. რაც შეეხება მსუბუქი ავტოსატრანსპორტო საშუალებათა ლიზინგს, აქ ლიდერობენ გერმანია, დიდი ბრიტანეთი, იტალია, შვეიცარია, საფრანგეთი, ავსტრია, შვედეთი და, რაოდენ პარადოქსულიც არ უნდა იყოს, ისეთი პოსტსოციალისტური ქვეყანა, როგორცაა ჩეხეთი. 2001 წლის მონაცემებით ჩეხეთს ევროპის ავტოსატრანსპორტის ლიზინგის ბაზარზე მერვე ადგილი ეკავა. სატვირთო ავტომანქანების ლიზინგში ლიდერობენ დიდი ბრიტანეთი, საფრანგეთი, გერმანია, ესპანეთი და იტალია. ასევე დიდი პოპულარობით სარგებლობს სატვირთო ავტომანქანების ლიზინგი პოლანდიაში, ავსტრიაში, ნორვეგიაში, ირლანდიაში, შვედეთში, შვეიცარიაში და პოლონეთში. პოლონეთმა 1998-2001 წლებში 20-ჯერ გაზარდა სატვირთო ავტომანქანების სალიზინგო გარიგებათა მოცულობა. ამ ქვეყანაში მსუბუქი ავტომობილების ლიზინგამცემ კომპანიებს შორის ყველაზე მსხვილი კომპანია „Carcade“-ა. მისი წლიური ბრუნვა 40-42 მლნ. დოლარს შეადგენს. სალიზინგო ხელშეკრულებების ვადა პოლონეთში 3 წელია.

სალიზინგო ურთიერთობათა განვითარების დონეს მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს ლიზინგის ვადები. ყველაზე უფრო გაგრძელებულია სალიზინგო ქონების გადაცემა დროებით სარგებლობაში 2-დან 5 წლამდე ვადით. ევროპაში ასეთ ვადიან კონტრაქტებს სალიზინგო გარიგებათა 3/4 უკავიათ. აქედან 2 წლამდე

ვადით 11,5%, 5 წლამდე ვადით 72,6%, 10 წლამდე ვადით 9,2% და 10 წელზე მეტი ვადით 6,7%.

აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ საზღვარგარეთის ქვეყნებში სულ უფრო და უფრო მატულობს 5 წელზე მეტ ვადიანი სალიზინგო კონტრაქტების რიცხვი და მოცულობა. ეს ალბათ იმითაა განპირობებული, რომ ასეთ ვადაში ლიზინგმიმღები უფრო სერიოზულ ინვესტიციურ პროექტებზე იწყებს მუშაობას და მას არ ეშინია „ცაიტნოტის“. აღნიშნულ მოსაზრებას ადასტურებს, ის ფაქტი, რომ: გერმანიაში 5 წელზე მეტი ვადიანი ლიზინგური გარიგებები 2001 წელს 1999 წელთან შედარებით 35,2%-ით გაიზარდა, დიდი ბრიტანეთში კი იგი ამავე პერიოდში გაორმაგდა. კიდევ უფრო საინტერესოა უძრავი ქონების ლიზინგის ვადების დინამიკაში მომხდარი ცვლილებები. თუ 1997 წელს უძრავი ქონების ლიზინგის ოპერაციებში 8 წლამდე ვადის კონტრაქტებს ეკავათ 16,2%, 16 წლამდე – 59%, 20 წლამდე – 17,7% და 20 წლის ზევით 7,7%, 2001 წელს მათ შესაბამისად დაიკავეს: 25,4; 39,4; 18,1 და 17,1 პროცენტი. ე.ი. თითქმის 20 პროცენტული პუნქტით არის შემცირებული 16 წლამდე ვადიანი კონტრაქტები და 10 პროცენტული პუნქტით გაზრდილი 20 წლზე მეტი ვადის მქონე კონტრაქტები. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ამ ქვეყნების ლიზინგმიმღებთ უძრავი ქონების დაქირავეების შემდეგ სერიოზული განზრახვები აქვთ, რასაც დიდი დრო სჭირდება, ხოლო თვით ეს ქონება მათთვის არის ძალიან ხელსაყრელი და გამოსადეგი.

რაც შეეხება სხვა კონტინენტებს და მათზე მდებარე მსოფლიოს სხვა ქვეყნებს, აქ უნდა ავღნიშნოთ შემდეგი: აფრიკის ლიზინგური ბაზარი კონცენტრირებულია სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკის ხელში. (მსოფლიოს მასშტაბით მას 14-ე ადგილი უკავია). საკმაოდ კარგად არის განვითარებული ლიზინგი მაროკოსა და ნიგერიაში. ხოლო, ავსტრალიაში ახალ მოწყობილობებში ინვესტიციების 1/5 სწორედ ლიზინგის წესით ხორციელდება.

§ 1.3. სალიზინგო ურთიერთობების საკანონმდებლო რეგულირება საქართველოში

პირობები, რომლებიც განსაზღვრავენ ამა თუ იმ ქვეყანაში ლიზინგის განვითარების თავისებურებებს შეიძლება 4-ჯგუფად დავეყოთ:

1. ლიზინგის საკანონმდებლო საფუძვლები;
2. საფინანსო ბაზრის მდგომარეობა;
3. სალიზინგო ოპერაციების ბუღალტრული აღრიცხვის სისტემა;
4. ლიზინგის სახელმწიფო რეგულირება.

ლიზინგის რეგულირების საკანონმდებლო ბაზის არსებობის თვალსაზრისით მსოფლიოს ქვეყნები შეიძლება ორ ჯგუფად დავეყოთ: ქვეყნები, რომლებიც ემხრობიან ლიზინგმიმღებისათვის იურიდიული მესაკუთრის სტატუსის მინიჭებას ანუ რომანული სამართლის ქვეყნები (საფრანგეთი, გერმანია, ბელგია, შვეიცარია, რუსეთი და ა.შ.) და ქვეყნები, რომლებიც ემხრობიან ლიზინგმიმღებისათვის ეკონომიკური მესაკუთრის სტატუსის მინიჭებას ანუ ანგლოსაქსური სამართლის ქვეყნები (აშშ, ინგლისი, იაპონია, ირლანდია და ა.შ.).

ევროპის ზოგიერთ ქვეყნებს ლიზინგის რეგულირებისათვის სპეციალური კანონები არ შეუქმნავებიათ. ეს ქვეყნებია დიდი ბრიტანეთი, გერმანია და დანია. საფრანგეთში, შვედეთსა და პორტუგალიაში კი არსებობს სპეციალური ლიზინგის რეგულირების საკანონმდებლო ბაზა. ამ კანონებში ძირითადად ასახულია ლიზინგამცემის და ლიზინგმიმღების უფლებები და აგრეთვე მათი ურთიერთობა ლიზინგის ობიექტის (მანქანები, მოწყობილობები და ა.შ.) მწარმოებლებსა და გამყიდველებთან. იმ ქვეყნებში რომლებსაც, სპეციალური სალიზინგო კანონმდებლობა არ აქვთ შექმნავენ უდი, სალიზინგო ურთიერთობები რეგულირდება სამოქალაქო და სავაჭრო სამართალით.

რომანული სამართლის მიმდევარ ქვეყნებში სალიზინგო ხელშეკრულების აუცილებელ ელემენტს წარმოადგენს იმის მითითება, რომ სალიზინგო ხელშეკრულების გასვლის შემდეგ ლიზინგის ობიექტი შეიძლება გაიყიდოს წინასწარ შეთანხმებულ ფასად (ოპციონი). ე.ი. ამ ქვეყნების კანონმდებლობით ოპციონი ლიზინგის აუცილებელი პირობაა.

ანგლოსაქსური სამართლის მიმდევარ ქვეყნებში კი – ოპციონი არ წარმოადგენს ლიზინგის აუცილებელ პირობას. ისინი თვლიან, რომ ასეთ შემთხვევაში (ე.ი. ოპციონის დაშვების შემთხვევაში) ლიზინგის შინაარსი იქნება მხოლოდ სალიზინგო ობიექტის იჯარა-გაყიდვა. მაგალითად, შვეიცარიის და გერმანიის კანონმდებლობით ოპციონი ლიზინგს აქცევს ნივთის განვადებით გაყიდვის გარკვეულ ტიპად, რომლის თავისებურება იმაშია, რომ თუ ლიზინგის დროს ლიზინგის ობიექტის მესაკუთრედ რჩება ლიზინგგამცემი, განვადებით ყიდვა-გაყიდვის დროს ხელშეკრულების დადებისთანავე ნივთის მესაკუთრე ხდება მყიდველი. ამრიგად, ცხადია, რომ ანგლოსაქსური სამართლის ქვეყნების სალიზინგო კანონმდებლობა ძირითადად ეფუძნება ლიზინგით გადაცემული ქონების ეკონომიკური ფლობის პრინციპს. ამ პრინციპზეა აგებული 1996 წელს მიღებული „ლიზინგის აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტებიც“.

მიუხედავად იმისა, რომ აშშ ლიზინგის განვითარებით ერთ-ერთი ლიდერია მსოფლიოში, მის კანონმდებლობაში ტერმინი „საფინანსო ლიზინგი“ პირველად 1986 წელს გამოჩნდა. ეს იყო აშშ-ის საგადასახადო კოდექსი. ამ კანონის მიხედვით აშშ-ში ფინანსურ ლიზინგად მიიჩნევა ისეთი გარიგება, რომლის დროსაც: 1) ლიზინგმიმღებს სარგებლობაში გადაეცემა ქონება მისი სასიცოცხლო ციკლის მთლიანი (ან თითქმის მთლიანი) ვადით; 2) სალიზინგო გადასახდელები მთლიანად გადაეცემა ლიზინგგამცემს (და არა მწარმოებელს); 3) ლიზინგმიმღებს ევალება სალიზინგო ქონების ტექნიკური მომსახურება, დაზღვევა და გადასახადების გადახდა; 4) ერთობლივი სალიზინგო გადასახდელები მთლიანად ფარავენ ლიზინგით გადაცემული ქონების თავდაპირველ ღირებულებას და შემოსავალსაც იძლევიან ინვესტირებულ კაპიტალზე. ამჟამად აშშ-ში მოქმედი კანონმდებლობით ფინანსურ ლიზინგად ითვლება ის გარიგება, რომელიც ხასიათდება შემდეგი ნიშნებით¹:

1. სალიზინგო ხელშეკრულების პერიოდი არ აღემატება სალიზინგო ობიექტის (ქონების) სასიცოცხლო ციკლის 80%-ს;

¹ Лапыгин Ю.Н, Сокольных Е.В. Лизинг, учебное пособие, М., Академпроект, 2005, с. 37.

2. ლიზინგმიმღებს არა აქვს უფლება სალიზინგო ობიექტი გამოისყიდოს მის საბაზრო ღირებულებაზე ნაკლებ ფასში;
3. ლიზინგით გაცემულ ქონებაში ლიზინგმიმღებმა უნდა ჩადოს მისი ღირებულების არა ნაკლებ 20% ინვესტიცია;
4. ლიზინგის ვადის გასვლის შემდეგ ობიექტის ნარჩენი ღირებულება უნდა შეადგენდეს მისი საწყისი ღირებულების არანაკლებ 20%;
5. ლიზინგმიმღები ლიზინგის მთელი პერიოდის მანძილზე სისტემატიურად უნდა იღებდეს ფულის დადებით ნაკადებს და მოგებას (იმის მიუხედავად, თუ როგორ შეიცვლება დაბეგვრის სისტემა).

იაპონიაში ლიზინგის კანონმდებლობა ლიზინგს იხილავს, როგორც გარიგებას, რომელიც აკმაყოფილებს შემდეგ ორ მოთხოვნას:¹

1) ლიზინგის ვადა მკაცრად უნდა იყოს განსაზღვრული და სალიზინგო გადასახდელის საერთო თანხა დაახლოებით ტოლი უნდა იყოს ლიზინგამცემის მიერ სალიზინგო ობიექტის შეძენაზე დახარჯული ერთობლივი დანახარჯებისა; 2) სალიზინგო ხელშეკრულების მოქმედების მთელი პერიოდის მანძილზე ხელშეკრულების ანუღირება (გაუქმება) არ უნდა მოხდეს.

ანგლოსაქსური სამართლის ქვეყნებისაგან განსხვავებულია დანარჩენი კონტინენტური ევროპის ქვეყნების, ევროკავშირის კომისიის და ორგანიზაცია „Leaseurope“-ს მიდგომა ლიზინგისადმი. მათი კანონმდებლობა აღიარებს და მხარს უჭერს ლიზინგით გადაცემული ქონების იურიდიულ ფლობას. ე.ი. სალიზინგო კანონმდებლობაში გატარებული პრინციპების მიხედვით მსოფლიოს ქვეყნები 2 ჯგუფად იყოფიან. პირველ ჯგუფში მხარს უჭერს ლიზინგმიმღებისათვის ლიზინგის ობიექტის ეკონომიკური მესაკუთრის სტატუსის მინიჭებას, ხოლო მეორე კი – იურიდიული მესაკუთრის სტატუსის მინიჭებას.

შემოადინიშნულიდან გამომდინარე, ნათელია, რომ სხვადასხვა ქვეყანაში ლიზინგად სხვადასხვა ეკონომიკური ურთიერთობები მიიჩნევა. მაგალითად, ის ხელშეკრულებები, რომლებიც დიდ ბრიტანეთისა და საფრანგეთის კანონმდებლობით ლიზინგია, გერმანიის

¹ Лапигин Ю.Н. Лизинг, учебное пособие, М., Академпроект, 2005, с. 41.

კანონმდებლობით შეიძლება მოხდნენ განვადებით ვაჭრობის ნუსხაში. თვით საფრანგეთში, ის სალიზინგო ხელშეკრულებები, რომლებიც ლიზინგმიმღებს აძლევს უფლებას სალიზინგო ვადის გასვლის შემდეგ გამოისყიდოს ლიზინგის ობიექტი კრედიტ-არენდის (credit bail) სახელწოდებით ცალკე ჯგუფად გამოიყოფა. მაშასადამე, საფრანგეთის სალიზინგო კანონმდებლობა ლიზინგის ხელშეკრულებებს ორ ჯგუფად ყოფს: პირველია ჩვეულებრივი ლიზინგის ხელშეკრულებები და მეორე, ისინი რომლებიც ლიზინგმიმღებს სალიზინგო ობიექტის საბოლოო გამოსყიდვის უფლებას აძლევენ. განსხვავებულია მათი სახელმწიფოებრივი რეგულირების წესებიც. საფრანგეთის კანონმდებლობის თავისებურება კიდევ იმაში მდგომარეობს, რომ მწარმოებლებს (მაგალითად, მოწყობილობების მწარმოებლებს) აკრძალული აქვთ სალიზინგო ოპერაციების განხორციელება.

ვინაიდან, აშშ და დიდი ბრიტანეთი ითვლებიან მსოფლიოში ლიზინგის განვითარების ლიდერებად და რომელთა კანონმდებლობაც ლიზინგმიმღებისადმი ეკონომიკური მესაკუთრის მინიჭების პრინციპს აღიარებს, ამიტომ მათ გამოცდილებაზე დაყრდნობით საბუღალტრო აღრიცხვის სტანდარტიზაციის საერთაშორისო კომიტეტმაც მხარი სწორედ ამ უკანასკნელს დაუჭირა. აშშ-ს და დიდი ბრიტანეთის კანონმდებლობით სალიზინგო კონტრაქტი იდება ხანგრძლივი ვადით, რაც ლიზინგგამცემს საშუალებას აძლევს ლიზინგის გადასახდელებით ამოიღოს ლიზინგით გაცემული ქონების სრული ღირებულება. გარიგების ასეთი ხასიათი იმას ნიშნავს, რომ ლიზინგით გადაცემული ქონების გამოყენებასთან დაკავშირებული რისკები და შემოსავალი ლიზინგგამცემიდან მთლიანად გადადის ლიზინგმიმღებზე. ასეთ პირობებში ლიზინგის აღრიცხვის ეკონომიკური პრინციპი (კონცეფცია) უფრო მეტ საშუალებას იძლევა (საფინანსო-ეკონომიკური თვალსაზრისით) საფინანსო ანგარიშებში სწორად ავსახოს სალიზინგო გარიგების ორივე მხარის აქტივები და ვალდებულებები და შესაბამისად სწორად დავრიცხოთ გადასახადებიც.

სალიზინგო საქმიანობის რეგულირება სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვანაირია. იმ ქვეყნებში, რომლებშიც თავდაპირველად ლიზინგი წარმოადგენდა ბანკის ფუნქციას (მაგალითად, საფრანგეთსა და

იტალიაში), მასზე სახელმწიფო კონტროლს ახორციელებდა ცენტრალური ბანკი. გერმანიაში და დიდ ბრიტანეთში ცენტრალური ბანკი აკონტროლებს და არეგულირებს მხოლოდ იმ სალიზინგო კომპანიების საქმიანობას, რომლებიც წარმოადგენენ ბანკების ფილიალებს. დამოუკიდებელი სალიზინგო კომპანიების რეგულირება მის კომპეტენციაში არ შედის. აშშ-ში, სააფრანგეთსა და იტალიაში მოქმედი კანონმდებლობა ითვალისწინებს ლიზინგის სპეციალურ იურიდიულ პროცედურას, კერძოდ, ამ ქვეყნებში სალიზინგო კონტრაქტები ექვემდებარება სასამართლო ორგანოებში სავალდებულო რეგისტრაციას.

რუსეთში სალიზინგო საქმიანობის განხორციელება დაიწყო 90-იანი წლებიდან. ამ დროისათვის ქვეყანაში ჯერ კიდევ არ არსებობდა სპეციალური კანონმდებლობა, რაც ამ საქმეში ჩართულ სამეურნეო სუბიექტებს მეტად დიდი რისკის წინაშე აყენებდა. 1994 წლის 17 სექტემბერს მიღებული იქნა პრეზიდენტის ბრძანებულება „საინვესტიციო საქმიანობაში ფინანსური ლიზინგის განვითარების შესახებ“, 1995 წელს შემუშავდა და გამოიცა სალიზინგო კომპანიის ტიპური წესდება და მოძრავი ქონების სალიზინგო ხელშეკრულების სანიმუშო ფორმა, 1996 წლის 26 თებერვალს გამოქვეყნდა დებულება „სალიზინგო საქმიანობის შესახებ“, 1996 წლის 27 ივნისს მთავრობის დადგენილება „რუსეთის ფედერაციაში სალიზინგო საქმიანობის სახელმწიფო მხარდაჭერის შესახებ“, 1998 წლის 29 ოქტომბერს მიღებული იქნა კანონი „ლიზინგის შესახებ“, 1998 წლის 8 იანვარს მიღებული იქნა კანონი „კერძო სამართლის უნიფიკაციის საერთაშორისო ინსტიტუტის (UNIDROIT) კონვენციასთან რუსეთის მიერთების შესახებ“, 2000 წლის 1 იანვარს მიღებული იქნა მთავრობის დადგენილება „რუსეთის ფედერაციაში საფინანსო ლიზინგის ლიცენზირების შესახებ“, 2002 წლის 29 იანვარს კანონში „ლიზინგის შესახებ“ შეტანილი იქნა გარკვეული ცვლილებები და დამატებები და ა.შ. ამ ჩამონათვალიდან ჩანს, რომ გარდაქმნის დღიდან დაწყებული რუსეთში სალიზინგო საქმიანობის საკანონმდებლო ბაზის შესაქმნელად მეტად აქტიური მუშაობა მიმდინარეობს (შემდეგში ჩვენ ვნახავთ თუ როგორ მწირია ჩვენი ქვეყნის კანონშემოქმედებითი

ორგანოების მუშაობა ამ სფეროში), რაც იმას ნიშნავს, რომ რუსეთში ლიზინგი პრიორიტეტულ საკითხად მიაჩნიათ და სახელმწიფო ზრუნავს მის შემდგომ განვითარებაზე.

ამრიგად, როგორც განხილული მასალიდან ვნახეთ, მსოფლიოში სალიზინგო საქმიანობის რეგულირების უნივერსალური წესი არ არსებობს და თითოეული ქვეყანა მას ეროვნული ინტერესებიდან გამომდინარე არეგულირებს. ამავე დროს ლიზინგი, განსაკუთრებით კი ტექნიკა-ტექნოლოგიების ლიზინგი, სცილდება ერთი ქვეყნის ფარგლებს (ამ ბოლო დროს მეტად მასიური ხასიათი მიიღო განვითარებული ქვეყნებიდან განვითარებად ქვეყნებში მანქანა-მოწყობილობების ლიზინგმა). აღნიშნული ოპერაციები საერთაშორისო ლიზინგად იწოდება. ამ ოპერაციებში ჩართულ თითოეულ ქვეყანას, განურჩევლად იმისა, ლიზინგგამცემია იგი თუ ლიზინგმიმღები, შეიძლება აქვს (ან საერთოდ არ აქვს) სალიზინგო საქმიანობის მარეგულირებელი ისეთი ეროვნული კანონმდებლობა, რომელიც თავის მხრივ შესაბამისობაში არ იყოს მეორე, კონტრაქტორი ქვეყნის შესაბამის კანონმდებლობასთან. ამიტომ კერძო სამართლის უნიფიკაციის საერთაშორისო ინსტიტუტმა (UNIDROIT) დაიწყო ლიზინგის ინტერნაციონალიზაციაზე მუშაობა და შეიმუშავა ლიზინგურ შეთანხმებათა პირობების და იურიდიული ცნებების საერთაშორისო კონცეფცია. ამ ინსტიტუტის თაოსნობით 1974 წელს შეიქმნა სპეციალისტების ჯგუფი საერთაშორისო ფინანსური ლიზინგის უნიფიცირებული წესების შესაქმნელად. ეს სამუშაოები დამთავრდა 1988 წელს. მასში მონაწილეობა მიიღო 55-მა ქვეყანამ (მათ შორის რუსეთმაც) და შეიქმნა დოკუმენტი სახელწოდებით „უნიდრუას“ კონვენცია „საერთაშორისო ფინანსური ლიზინგის შესახებ“, კონვენცია ამოქმედდა 1995 წლის 1 მაისიდან. ამ კონვენციას შეუერთდნენ აშშ, ბრიტანეთი, საფრანგეთი, იტალია, უნგრეთი, ნიგერია, რუსეთი და პანამა. კონვენციას ხელი მოაწერეს და მის ძირითად მოთხოვნებს დაეთანხმნენ: ბელგია, ჩეხეთი, ვანა, მაროკო, გვინეა, პანამა, ტანზანია და ფილიპინები, თუმცა მისი რატიფიცირება დღემდე არ მოუხდენიათ. როგორც ვხედავთ საქართველო არც პირველ ჩამონათვალშია და არც მეორეში. ამასთან აღსანიშნავია, რომ საქართველო ტექნიკური განვითარების დონით 20-30 წლით მაინც ჩამორჩება განვითარებული

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებს და თანაც, მას თავისი მწირი ფინანსური რესურსებიდან გამომდინარე, არ შეუძლია ნაღდ ანგარიშზე ან თუნდაც საბანკო კრედიტით საზღვარგარეთ მასიურად შეისყიდოს უახლესი ტექნიკა-ტექნოლოგიები. ამ სიტუაციაში საქართველოსათვის მისაღებია ახალი ტექნიკა-ტექნოლოგიების ლიზინგით შემოტანა, მით უფრო, რომ ეს საქმიანობა ლიზინგმიმღებთ (მოცემულ შემთხვევაში საქართველოს) გარკვეულ საბაჟო და საგასახადო შეღავათებსაც მისცემს. მიზანშეწონილად მიგვაჩნია, რომ დროა საქართველომ, როგორც დამოუკიდებელმა სახელმწიფომ მოახდინოს ამ კონვენციის რატიფიცირება, ვინაიდან ამ კონვენციის¹ თანახმად ქვეყანას რომელსაც არ აქვს აღნიშნული კონვენცია რატიფიცირებული შეიძლება გარკვეული პრობლემები შექმნას საერთაშორისო სალიზინგო ოპერაციების განხორციელებისას. საქართველოში მართალია 2002 წელს იქნა მიღებული კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“, მაგრამ ფაქტია, რომ მხოლოდ კანონის მიღება (ისიც მნიშვნელოვანი ხარვეზების მქონე) არ არის საკმარისი ქვეყანაში ლიზინგის განვითარებისათვის. ამის დასასაბუთებლად განვიხილოთ საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“.

საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ მიღებული იქნა 2002 წლის 7 მაისს. კანონი შედგება 7 თავისაგან: ზოგადი დებულებები (I თავი), ლიზინგის ხელშეკრულება (II თავი), ლიზინგის ხელშეკრულების მხარეთა უფლება-მოვალეობები III თავი), კონტროლი (IV თავი), ანგარიშსწორების წესი (V თავი), გაკოტრება (VI თავი), და დასკვნითი დებულება (VII თავი).

კანონის პირველ თავში მოცემულია ორი მუხლი – ტერმინთა განმარტება და ლიზინგის სახეები. ტერმინთა განმარტებაში სალიზინგო ურთიერთობების სუბიექტებად დასახელებული არიან ლიზინგის საგნის გამცემი, ლიზინგის საგნის მიმღები და ლიზინგის საგნის გამყიდველი. ჩვენი აზრით, უპრიანი იქნება პირველს ვუწოდოთ ლიზინგგამცემი, მეორეს ლიზინგმიმღები, ხოლო მესამე დარჩეს უცვლელად. ვფიქრობთ, რომ ჩვენს მიერ შემოთავაზებული ტერმინები

¹ Кабатова Е. В. Лизинг: правовое регулирование, практика, М., ИНФРА, 1997, с. 57.

უფრო მოკლეა, ლაკონური და ამასთან სრულად ამოწურავს დასახელებული ტერმინების შინაარსს. კანონის ამ თავში ახსნილია, რომ საქართველოში დაშვებულია ლიზინგის შეღავათიანი პერიოდი, რომლის განმავლობაშიც ლიზინგმიმღები არ იხდის სალიზინგო გადასახდელს. ამ პერიოდად კი მიხნეულია ლიზინგის მხოლოდ საწყისი პერიოდი რაც არასწორად მიგვაჩნია. გასაგებია, რომ ლიზინგის საწყისი პერიოდი ისეთი პერიოდია, რომელიც ლიზინგმიმღებს სჭირდება საორგანიზაციო საკითხების მოსაგვარებლად (ლიზინგით აღებული ქონების ბოლომდე გასაცნობად, ასათვისებლად და ა.შ.), რომლის დროსაც მან ფაქტიურად შეიძლება ვერც კი აამუშაოს მოცემული მანქანა-მოწყობილობა და ვერც სარგებელი მიიღოს, ამასთან თუ ამ მანქანა-მოწყობილობას სალიზინგო პერიოდის განმავლობაში მოუწია მორალური ცვეთა, რომლის წინასწარმეტყველება არც ლიზინგგამცემს და არც ლიზინგმიმღებს არ შეუძლია, ასეთ დროს ლიზინგმიმღები, ცხადია რომ ზარალს განიცდის. ჩვენი აზრით, კანონში უნდა გაკეთდეს ჩასწორება და შეღავათიან პერიოდად მიხნეული უნდა იქნეს არა მხოლოდ ლიზინგის საწყისი პერიოდი, არამედ სხვა პერიოდიც, რომელზეც შეთანხმდებიან ლიზინგგამცემი და ლიზინგმიმღები. ეს შეიძლება იყოს როგორც საწყისი პერიოდი, ასევე შუალედური და საბოლოო პერიოდიც კი. გარდა ამისა ტერმინების განმარტებაში უნდა შევიდეს სალიზინგო ქონების ეკონომიკური ვადის განმარტებაც.

კანონის მეორე თავში „ლიზინგის ხელშეკრულება“ მოცემულია სამი მუხლი (მე-3, მე-4, მე-5), კერძოდ, ლიზინგის ხელშეკრულება, ქველიზინგის ხელშეკრულება და ლიზინგის ხელშეკრულების რეგისტრაცია. ამ თავის მე-3 მუხლის თანახმად ხელშეკრულება ლიზინგის ხელშეკრულებად ჩაითვლება რამოდენიმე ზემოთ ჩამოთვლილი პირობიდან ერთ-ერთის დაცვის შემთხვევაში. ამ პირობებში შედის¹: 1. ლიზინგის ხელშეკრულების ვადის გასვლისას ლიზინგმიმღები ხდება ლიზინგის საგნის მესაკუთრე ისე, რომ არ იხდის დამატებით თანხას ან ეს თანხა უმნიშვნელოა; 2. ლიზინგის

¹ საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“, თბ., 2002., მუხლი 3.

ხელშეკრულების ვადა არსებითად უთანაბრდება ან მეტია ლიზინგის საგნის ეკონომიკური მომსახურების ვადაზე და მიმღები ხდება ლიზინგის საგნის მესაკუთრე უმნიშვნელო თანხის გადახდით; 3. ლიზინგის ხელშეკრულების ვადა არსებითად უთანაბრდება ან მეტია ლიზინგის საგნის ეკონომიკური მომსახურების ვადაზე და მიმღებს არ აქვს უფლება შეწყვიტოს ლიზინგის ხელშეკრულება სულ ცოტა ლიზინგის საზღაურის გადახდის გარეშე და ა.შ. ამ კანონის მიხედვით ამ პირობათაგან ერთ-ერთის აღნიშვნის გარდა ხელშეკრულებაში აღნიშნული უნდა იყოს აგრეთვე, რა შემთხვევაში ითვლება ლიზინგის საგანი მიღებულად და ლიზინგის საგნის მიღების ვადა. ჩვენი აზრით, გარდა ამისა, ლიზინგის ხელშეკრულებაში ცალკე უნდა იყოს აღნიშნული ხელშეკრულების საგნის (ობიექტი) მიწოდების და მიღების პირობები, სალიზინგო ქონების დეფექტებზე პასუხისმგებლობა, სალიზინგო ქონების გამოყენების წესი და პირობები, დაზღვევა, სალიზინგო გადასახდელები, ფორსმაჟორი, მხარეთა უფლება-მოვალეობანი (სალიზინგო გარიგების მსვლელობისას და მის შემდეგ) ანგარიშსწორების წესი და კონტროლი.

კანონის მეოთხე მუხლია – „ქველიზინგის ხელშეკრულება“, ხოლო მეხუთე – „ლიზინგის ხელშეკრულების რეგისტრაცია“. ეს უკანასკნელი გვამცნობს, რომ „გამცემს შეუძლია ლიზინგის ხელშეკრულების საჯარო რეესტრში რეგისტრაცია, მაგრამ თუ ხელშეკრულება საჯარო რეესტრში არ არის რეგისტრირებული, ეს გარემოება არ წარმოადგენს მისი ბათილად ცნობის საფუძველს¹“. ბუნებრივია ისმის კითხვა: რატომ აძლევს კანონი ლიზინგგამცემს ამის უფლებას? რა უპირატესობას ანიჭებს იგი მას და თუ არ ანიჭებს, მაშინ რა საჭიროა ასეთი ჩანაწერი კანონში? მაგ: რუსეთის კანონი „ლიზინგის შესახებ“ ასეთ ჩანაწერს არ შეიცავს. რუსეთში ლიზინგის ხელშეკრულება ითვლება სამართლებრივად, თუ მასში ქვეყნის კანონმდებლობის იმპერატიული ნორმები დაცულია და მხარეებს შორის შეთანხმება მიღწეულია².

¹ საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“, თბ., 2002., მუხლი 5.

² Горемыкин В. А. Лизинг, М., „Дашков и К., 2003 с. 144.

საქართველოს კანონის „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ მე-3 თავი არის „ლიზინგის ხელშეკრულების მხარეთა უფლება-მოვალეობები“. ამ თავის მე-6 მუხლში ლიზინგამცემის საკუთრების უფლების დაცვაზეა საუბარი, მე-7 მუხლში ლიზინგის გამცემის უფლება-მოვალეობებზე, მე-8 მუხლში – ლიზინგის მიმღების უფლება-მოვალეობებზე, ხოლო მე-9 მუხლში ლიზინგის მიმღების უფლებებზე ლიზინგის საგნის გამყიდველის მიმართ. ამ თავში ჩვენი ყურადღება ყველაზე მეტად მიიპყრო ლიზინგამცემის და ლიზინგმიმღების უფლება-მოვალეობებმა (მე-7 და მე-8 მუხლები). თავიდანვე ავნიშნავთ, რომ ლიზინგის ხელშეკრულების მსოფლიოში მოქმედი ტიპური ფორმით ფინანსური ლიზინგის ხელშეკრულების მხარეებად გამოდიან ლიზინგამცემი და ლიზინგმიმღები¹, ასეთ დროს კანონის ამ თავში განხილულია არა მხოლოდ ლიზინგამცემის და ლიზინგმიმღების მოვალეობები და პასუხისმგებლობები ერთმანეთის მიმართ, არამედ ლიზინგმიმღების უფლებებიც ლიზინგის ობიექტის გამყიდველის მიმართაც, რომელიც არ წარმოადგენს ლიზინგის ხელშეკრულების მხარეს. (ლიზინგის ობიექტის გამყიდველთან ცალკე ხელშეკრულება იდება და იგი იწოდება არა ლიზინგის, არამედ ნასყიდობის ხელშეკრულებად). თუ კანონში ამის დატოვება სამართლიანია, მაშინ აქვე უნდა დაფიქსირდეს ლიზინგამცემის უფლებებიც სალიზინგო ობიექტის გამყიდველის მიმართ და თვით გამყიდველის მოვალეობებიც, როგორც ლიზინგამცემის ასევე ლიზინგმიმღების მიმართაც. შესაბამისად კანონის ამ თავს უნდა ეწოდოს არა „ლიზინგის ხელშეკრულების მხარეთა უფლება-მოვალეობები“, არამედ „სალიზინგო ურთიერთობის მხარეთა უფლება-მოვალეობები“. მათ შორის განსხვავება იმაშია, რომ სალიზინგო ხელშეკრულებაში გამყიდველი ცალკე მხარედ არ არის ჩართული, სალიზინგო ურთიერთობებში კი იგიც ჩართულია. საერთოდ მიგვაჩნია, რომ ლიზინგის ხელშეკრულება უნდა იდებოდეს 3 მხარის – ლიზინგის ობიექტის გამყიდველის, ლიზინგამცემის და ლიზინგმიმღების მონაწილეობით და ყველა ის უფლება-მოვალეობები, რაც ფიქსირდება ცალ-ცალკე ლიზინგის ობიექტის ნასყიდობის და ლიზინგის

¹ Лизинг, под ред. Н. М. Коршуновой, М., ЮНИТИ, 2001, с. 142.

ხელშეკრულებაში უნდა დაფიქსირდეს ერთ ხელშეკრულებაში. ჩვენი აზრით, საჭიროა საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ ჩასწორდეს ისე, რომ მან კანონიერად ცნოს სალიზინგო ხელშეკრულებაში სამი მხარის მონაწილეობა.

კანონის მეოთხე თავი არის „კონტროლი“, ხოლო მეხუთე „ანგარიშსწორების წესი“. ორივე ეფუძნება მხარეებს შორის შეთანხმებას, რაც ჩვენც სამართლიანად მიგვაჩნია, თუმცა რომელიმე ერთი მხარის შეცდომაში შესვლის თავიდან ასაცილებლად საჭიროა სალიზინგო ობიექტის ღირებულება განსაზღვროს დამოუკიდებელმა აუდიტორულმა ფირმამ.

მიგვაჩნია, რომ კანონში აღნიშნული წინადადების გათვალისწინება არ იქნებოდა ურიგო, შემდგომში გართულებების თავიდან აცილების მიზნით.

კანონის მეექვსე თავია „გაკოტრება“, ხოლო მეშვიდე „დასკვნითი დებულება“. ამ ნაწილში ვეთანხმებით იმ დებულებას, რომ ლიზინგმიძღვების გაკოტრების შემთხვევაში ლიზინგის საგანი არ წარმოადგენს გაკოტრების მასის ნაწილს, მაგრამ მითითებული უნდა იყოს, რომ ლიზინგის საგანი არ ხვდება გაკოტრების მასაში მხოლოდ სალიზინგო ხელშეკრულების პერიოდში, მისი გასვლის შემდეგ კი თუ ლიზინგმიძღვმა იგი შეისყიდა, მაშინ ლიზინგის ობიექტი ხდება მისი საკუთრება, ანუ მისი ქონების ნაწილი და შესაბამისად ხვდება კიდევ გაკოტრების მასაში. კანონის მეშვიდე თავი კი არის „დასკვნითი დებულებები“, რომელშიც მითითებულია, რომ კანონი ამოქმედდეს გამოქვეყნებისთანავე.

ფაქტია, რომ საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ საჭიროებს მნიშვნელოვან ცვლილებებს, რაც უნდა გახდეს მსჯელობის საგანი, როგორც პრაქტიკოსი სპეციალისტებისა, ასევე მეცნიერების ფართო წრეებისათვის. ამით შესაძლებელი იქნება თავიდან ავიცილოთ მოსალოდნელი საკანონმდებლო ხარვეზები რითაც ხელს შევუწყობთ ლიზინგის განვითარებას საქართველოში. აღნიშნული კანონის მიღებიდან გავიდა სამი წელი და საქართველოში შეიძლება ითქვას, რომ მეტნაკლები წარმატებით მხოლოდ ოთხი სალიზინგო კომპანია ფუნქციონირებს და

მათაც მსხვილი საფინანსო ინსტიტუტები (ბანკები) უმაგრებენ ზურგს. დავადგინეთ, რომ პრაქტიკულად სამშენებლო ფირმები უმეტესწილად ოპერატიულ ლიზინგს (მოკლევადიანი იჯარა) იყენებენ და ისიც არა ოფიციალურად გაფორმებულს (რადგან გაფორმება დამატებით ხარჯებთან არის დაკავშირებული), არამედ არაოფიციალურს, ნდობაზე დამყარებულს. მაგალითად, მცირე და საშუალო სიდიდის სამშენებლო ფირმები ერთმანეთისაგან ქირაობენ ტექნიკას, ცხადია ქირის გადახდით. ხშირად კი, უცვლიან ერთმანეთს ტექნიკას და ქირის ურთიერთჩათვლას ახდენენ. ეს ხდება ნაცნობობისა და სიტყვიერი შეთანხმების საფუძველზე. ასეთი შეთანხმების დიდი რისკის მიუხედავად ფირმები მაინც არჩევენ ასე მოიქცნენ, ვიდრე ოფიციალურად, სამართლებრივად მოაწესრიგონ ეს ურთიერთობები. ჩვენი აზრით, კანონში რომ ლიზინგმიმღებებისა და ლიზინგამცემების მასტიმულირებელი მექანიზმები იყოს ჩადებული, მაშინ აღნიშნული ურთიერთობები სამართლებრივ ჩარჩოებში მოექცეოდა, რითაც როგორც ამ ურთიერთობების მონაწილეები, ასევე სახელმწიფოც მოგებული დარჩებოდა.

საქართველოს კანონს „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ საფუძველად უდევს საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მეოთხე თავი („ლიზინგი“), რომელშიც ოთხი მუხლი (№576, 577, 578 და 579) დათმობილი აქვს ლიზინგის შინაარსს, სალიზინგო ხელშეკრულების ფორმას, ლიზინგამცემის და ლიზინგმიმღების პასუხისმგებლობებს და ლიზინგის მიმართ გამოყენებულ სხვა წესებს. უნდა ავღნიშნოთ, რომ კოდექსის ოთხივე მუხლი ბუნდოვანია. მაგალითად 576-ე მუხლი – „ცნება, შინაარსი“. როგორც სახელწოდებიდან ჩანს, ამ მუხლში ჯერ ლიზინგის ცნება უნდა იყოს განმარტებული და შემდეგ მისი შინაარსი. ამის მიუხედავად 576-ე მუხლის სამივე ქვეპუნქტში მხოლოდ ლიზინგამცემისა და ლიზინგმიმღების ვალდებულებებია აღწერილი. ამავე დროს მათ ვალდებულებებს 578-ე და 579-ე მუხლებიც აქვს დათმობილი. ასევე 577-ე მუხლი – „ლიზინგის ხელშეკრულების ფორმა“. ამ მუხლის მიხედვით ლიზინგის ხელშეკრულება უნდა შეიცავდეს მხოლოდ: მთლიან ფასს („ა“ - პუნქტი), სალიზინგო საზღაურის თანხას

(„ბ“ - პუნქტი) და საბოლოო გადახდის თანხას („გ“ - პუნქტი). მიგვაჩნია, რომ ასეთი შედგენილობით ლიზინგის ხელშეკრულების შინაარსის განსაზღვრა არ არის სწორი, რადგანაც ხელშეკრულება უნდა ითვალისწინებდეს მხარეთა პასუხისმგებლობებს, მათ შორის წარმოშობილ დავის გადაწყვეტის მექანიზმებს, ლიზინგის ხანგრძლიობას, დაზღვევას, ხელშეკრულების შეწყვეტის წესს და ა.შ.

საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის 578-ე მუხლი განსაზღვრავს, რომ „ლიზინგის გამცემი ქირავნობის ხელშეკრულების წესების მიხედვით პასუხს აგებს ლიზინგის მიმღების წინაშე ნაკლის მქონე ქონების მიწოდებისათვის¹“. მართალია, ლიზინგგამცემი სალიზინგო ხელშეკრულების ერთ-ერთი მხარეა, მაგრამ საერთაშორისო სტანდარტების მიხედვით ნაკლის მქონე ქონების მიწოდებისათვის ლიზინგმიმღების წინაშე პასუხს აგებს არა ლიზინგგამცემი, არამედ ქონების გამყიდველი. ამ უკანასკნელს კი პრეტენზიას წარუდგენს ლიზინგმიმღები იმ მინდობილობის საფუძველზე, რომელსაც მასზე ლიზინგგამცემი გასცემს. ჩვენი აზრით, უმჯობესი იქნება საქართველოს სამოქალაქო კოდექსშიც ეს საკითხიც ამ შინაარსით იყოს განმარტებული. ასევე ბუნდოვანია სამოქალაქო კოდექსის 579-ე მუხლის მე-2 პუნქტის შინაარსიც: „მხარეები შეიძლება შეთანხმდნენ, რომ ლიზინგის მიმღებმა ლიზინგის გამცემისათვის პრეტენზიის წაყენებამდე უნდა მოითხოვოს დაკმაყოფილება ქონების მიმწოდებლისაგან²“. ცხადია, რომ საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი ამ მიმართულებით ნამდვილად არის ჩასასწორებელი, რაც ხელს შეუწყობს საქართველოში ლიზინგის გაცილებით სრულყოფილი საკანონმდებლო ბაზის ჩამოყალიბებას, ვიდრე დღეს გაგვაჩნია.

სალიზინგო ურთიერთობების გარკვეული ასპექტები მოქცეულია ასევე საქართველოს სხვა კანონებშიც. მაგალითად, საქართველოს საგადასახადო კოდექსში ლიზინგი რამოდენიმეჯერ არის ნახსენები. საგადასახადო კოდექსის 21-ე მუხლი – „ლიზინგი (ფინანსური იჯარა)“ ლიზინგს, როგორც სახელწოდებიდან ჩანს აიგივებს ფინანსურ იჯარასთან, რაც ჩვენი აზრით არ არის სწორი (ეს საკითხი

¹ საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი, თბ., 2002, მუხლი 578.

² იქვე, მუხლი 579.

განხილულია ნაშრომის პირველ თავში). აღნიშნული მუხლი მოიცავს ექვს პუნქტს, რომელთაგან ერთ-ერთი გვამცნობს, რომ „ლიზინგის ხელშეკრულების საფუძველზე გადაცემული ქონება ამ ხელშეკრულების მოქმედების პერიოდში უნდა აისახოს იჯარის მიმღების ბალანსზე“¹. ამრიგად საქართველოს კანონმდებლობის თანახმად ლიზინგის ობიექტი ლიზინგმიმღებზე გადაცემისთანავე აღირიცხება მის ბალანსზე, მიუხედავად იმისა, რომ ის ჯერ კიდევ არ არის მისი საკუთრება (და შეიძლება არც გახდეს). შევნიშნავთ, რომ ეს ყველა ქვეყანაში ასე არ არის. ზოგიერთ ქვეყანაში ლიზინგის ობიექტი აღირიცხება ლიზინგგამცემის ბალანსზე, სანამ ლიზინგმიმღები მას არ გამოისყიდის. ჩვენი აზრით, ლიზინგმიმღებსა და ლიზინგგამცემს უნდა მიეცეთ არჩევანის თავისუფლება, თუ ვის ბალანსზე აღირიცხოს ლიზინგის საგანი. აღნიშნული ცვლილება განსაკუთრებით ხელს შეუწყობს მცირე და საშუალო სიდიდის საწარმოების განვითარებას, ვინაიდან საგადასახადო კოდექსის 183-ე მუხლში - „სამორტიზაციო ანარიცხები და გამოქვითვები ძირითად საშუალებათა მიხედვით“ ნათქვამია, რომ „ლიზინგით მიღებული ძირითადი საშუალებები ექვემდებარება ამორტიზაციას, ამორტიზაციის თანხა კი ერთობლივი შემოსავლიდან გამოქვითვას. ლიზინგმიმღების ერთობლივი შემოსავლიდან გამოიქვითება აგრეთვე მის მიერ გადახდილი სალიზინგო გადასახდელები“². შესაბამისად ლიზინგის საგნის ასახვა სალიზინგო კომპანიის ბალანსზე, შესაძლებლობას მისცემს სალიზინგო კომპანიას ისარგებლოს ამორტიზაციის დარიცხვით და შეამციროს ლიზინგის ობიექტის (საგნის) ღირებულება, რაც კიდევ უფრო ხელმისაწვდომს გახდის ლიზინგს საწარმოების ფართო მასისათვის. ბუნდოვანია, ასევე საგადასახადო კოდექსით როდის უნდა მოხდეს სალიზინგო გარიგების დამატებული ღირებულების გადასახადით (დღგ) დაბეგვრა. კერძოდ, ამავე კოდექსის 21-ე, მუხლის პუნქტი 1-ის თანახმად „ამორტიზაციას დაქვემდებარებული ძირითადი საშუალებების ლიზინგით გაცემის ოპერაცია ითვლება საქონლის

¹ საქართველოს საგადასახადო კოდექსი, ჟურნ. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“, 2005, სპეციალური გამოშვება, გვ. 20.

² იქვე, გვ. 136.

მიწოდებად¹, ხოლო საგადასახადო კოდექსის 238-ე მუხლის პუნქტი-1 გვამცნობს, რომ დღგ-ით დაბეგვრის მიზნებისათვის ოპერაციის განხორციელების დროდ ითვლება საქონლის (მომსახურების) მიწოდების მომენტი. ბუნებრივია ისმის კითხვა, ღიზინგის შემთხვევაში რა უნდა ჩაითვალოს საქონლის (ღიზინგის საგნის) მიწოდების მომენტად? ღიზინგის კონტრაქტის ხელმოწერის მომენტი, ღიზინგის საგნის გადაცემის მომენტი, ყოველთვიური საღიზინგო საზღაურის გადახდის თუ ღიზინგის საგნის საკუთრებაში გადაცემის მომენტი? საგადასახადო კოდექსის 20-ე მუხლის, 1-ი პუნქტის თანახმად საქონლის მიწოდებად ითვლება საკუთრების უფლების გადასვლა ერთი სუბიექტიდან მეორეზე, რაც ღიზინგის შემთხვევაში ხდება ღიზინგის ხელშეკრულების ვადის ბოლოს ანუ როდესაც მთლიანად მოხდება ღიზინგმიმღების მიერ საღიზინგო ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ხარჯების ანაზღაურება. თუმცა რეალურად, ღიზინგმიმღები თუ კი მას სურს, ღიზინგის საგანზე საკუთრების უფლებას იძენს ყოველთვიური (ან სხვა პერიოდულობით) საღიზინგო გადასახდელების გადახდით. ვფიქრობთ, რომ ღიზინგის დღგ-ით დაბეგვრა უნდა მოხდეს საღიზინგო გადასახდელების გადახდის პროპორციულად. ზემოთ აღნიშნულიდან გამომდინარე, ცხადია რომ საქართველოს საგადასახადო კოდექსი ამ მიმართულებით საჭიროებს მნიშვნელოვან კორექტივებს.

¹საქართველოს საგადასახადო კოდექსი, ჟურნ. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“, 2005, სპეციალური გამოშვება, გვ. 15.

თავი II. ლიზინგის განვითარების მდგომარეობა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში

§ 2.1. საქართველოს სამშენებლო ორგანიზაციების ტექნიკური აღჭურვის თანამედროვე მდგომარეობის შეფასება

კაპიტალური მშენებლობა ეროვნული მეურნეობის ერთ-ერთი საყრდენი დარგია, რომლის ფუნქცია არის ქვეყანაში უძრავი ძირითადი ფონდების შექმნა, კერძოდ, შენობებისა და ნაგებობების აშენება, რეკონსტრუქცია, გაფართოება, ტექნიკური გადაიარაღება და კაპიტალური რემონტი. ასეთ მომსახურებას ეკონომიკის ყველა სფერო – მრეწველობა, სოფლის მეურნეობა, ტრანსპორტი, ჯანმრთელობის დაცვა, განათლება და ა.შ. საჭიროებს, რაც მიუთითებს კაპიტალური მშენებლობის მნიშვნელოვან როლზე ქვეყნის ეკონომიკაში.

კაპიტალური მშენებლობა ის საქმიანობაა, რომელიც ახდენს ქვეყნის ძირითად კაპიტალში ინვესტიციების რეალიზაციას, განურჩევლად მათი წარმომავლობისა (სამამულო, უცხოური, კერძო, სახელმწიფო) და ძირითადი კაპიტალის მეპატრონისა. ამ ინვესტიციებს ფიზიკური ინვესტიციები ეწოდებათ. შესაბამისად თუ გვინდა, რომ ქვეყნის ეკონომიკა განვითარდეს საჭიროა მასში ჩაიდოს ინვესტიციები, რომლის დიდი წილი სწორედ ფიზიკურ ინვესტიციებზე მოდის. მართლაც, რომ განვახორციელოთ როგორც სამეწარმლო, ისე არასამეწარმლო დანიშნულების საქმიანობა (ანუ ეკონომიკური და არაეკონომიკური საქმიანობა) უპირველეს ყოვლისა საჭიროა, შევქმნათ მისი მატერიალურ-ტექნიკური ბაზა. მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის შექმნას კი სამშენებლო ორგანიზაციები ანხორციელებენ.

ამრიგად, ქვეყანაში კაპიტალური მშენებლობის განვითარების მდგომარეობაზე ბევრადაა დამოკიდებული ინვესტიციური პროექტების განხორციელების ბედი. კაპიტალური მშენებლობის განვითარებას კი მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს მისი ტექნიკური აღჭურვის დონე, ანუ გამოყენებული მანქანა-მექანიზმების რაოდენობა და ხარისხი.

ცნობილია, რომ მანქანა-მექანიზმები ძირითადი კაპიტალის შემადგენელი ნაწილია. ამიტომ ვიდრე უშუალოდ გავაანალიზებდეთ და

შევაფასებდეთ საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ტექნიკური აღჭურვის მაჩვენებლებს, უპირანი იქნება შევაფასოთ მისი კაპიტალაღჭურვის მაჩვენებლები (სამშენებლო საწარმოს ჯგუფების მიხედვით) ძირითადი კაპიტალის მოცულობის, დასაქმებულთა რიცხვის და შესრულებულ სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოთა მოცულობის საფუძველზე. (იხ. ცხრილი 2).

ცხრილი 2

საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ძირითადი კაპიტალის მოცულობა და დინამიკა საწარმოთა ჯგუფების მიხედვით¹
(მლნ. ლარი)

წლები	ძირითადი კაპიტალის მოცულობა (მლნ. ლარი)	მათ შორის		
		მსხვილი საწარმოები	საშუალო საწარმოები	მცირე საწარმოები
1999	114,1	69,2	29,1	15,8
2000	84,8	53,9	18,0	12,9
2001	71,3	40	13,1	18,2
2002	82,9	56,1	14,9	11,8
2003	85,9	57,3	16,1	12,5
დინამიკა: 2003 წელი %-ად 1999 წელთან	75,3	82,8	55,3	79,1

მე-2 ცხრილის მონაცემებიდან ჩანს, რომ გამოსაკვლევად აღებული 1999-2003 წლებში ძირითადი კაპიტალის მოცულობა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში 114,1 მლნ. ლარიდან 85,9 მლნ. ლარამდე, ანუ 24,7%-ით არის შემცირებული. ეს ეხება ყველა ტიპის სამშენებლო საწარმოებს, თუმცა, არაერთგვაროვნად. მაგალითად, მსხვილ საწარმოებში იგი შემცირებულია 17,2%-ით, საშუალო სიდიდის საწარმოებში 44,7%-ით, ხოლო მცირე საწარმოებში

¹ გაანგარიშებულია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემების საფუძველზე.

20,9%-ით. საყურადღებოა, რომ ძირითადი კაპიტალი შემცირდა მხოლოდ სახელმწიფო საკუთრებაში არსებულ საწარმოებში, არასახელმწიფო სექტორში კი პირიქით, იგი 29,7%-ით გაიზარდა (იხ. ცხრილი 3). ეს გარემოება გვაფიქრებინებს, რომ კერძო სამშენებლო ორგანიზაციებს ძირითადი საშუალებების შექმნის ფინანსური შესაძლებლობაც და შექმნის მოტივიც უფრო ძლიერი აქვთ.

ცხრილი 3

საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ძირითადი კაპიტალის მოცულობა საკუთრების ფორმების მიხედვით¹ (მლნ. ლარი)

წლები	ძირითადი კაპიტალის მოცულობა (მლნ. ლარი)	მათ შორის			
		სახელმწიფო საწარმოებში		არასახელმწიფო საწარმოებში	
		მოცულობა	ხვ. წონა (%)	მოცულობა	ხვ. წონა (%)
1999	114,1	66,9	58,6	47,2	41,4
2000	84,8	21,6	63,1	63,1	74,5
2001	71,3	16,9	54,3	54,3	76,3
2002	82,9	24,2	58,7	58,7	70,8
2003	85,9	24,6	61,2	61,2	71,4
დინამიკა: 2003 წ. %- ად 1999 წელთან	75,3	36,8	-	129,7	-

ძირითადი კაპიტალის საერთო მოცულობის შემცირებამ, ცხადია, იმოქმედა სამშენებლო საწარმოების კაპიტალაღჭურვის მაჩვენებლებზეც. მე-4 ცხრილი გვიჩვენებს, რომ თუ 1999 წელს ერთი სამშენებლო საწარმო საშუალოდ ფლობდა 178 281 ლარის ძირითად ფონდებს, 2003 წელს მას ეს ფონდები შეუმცირდა 132 562 ლარამდე.

¹ გაანგარიშებულია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემების საფუძველზე.

სამშენებლო ორგანიზაციების კაპიტალაღჭურვის მაჩვენებლები¹
(ერთი ლარი)

წლები	ძირითადი კაპიტალის მოცულობა (საშუალოდ ერთ ორგანიზაციაზე)	მათ შორის		
		მსხვილი საწარმოები	საშუალო საწარმოები	მცირე საწარმოები
1999	178281	697317	200689	40000
2000	141806	657317	116883	35635
2001	113535	645161	75287	46428
2002	130551	950847	78421	30569
2003	132562	1101923	79703	31726
დინამიკა: 2003 წელი %- ად 1999 წელთან	74,3	159,2	9,7	79,3

სამშენებლო საწარმოთა ჯგუფების შემთხვევაშიც პროცესი არაერთგვაროვნად განვითარდა: მსხვილ საწარმოთა ჯგუფში ერთ საწარმოზე მოსული ძირითადი კაპიტალი 697317 ლარიდან 1101923 ლარამდე, ანუ 59%-ით გაიზარდა, საშუალო და მცირე საწარმოებში კი შემცირდა, პირველში – 60,3%-ით, მეორეში კი 20,7%-ით.

მშენებლობაში კაპიტალაღჭურვის მაჩვენებელი იანგარიშება, როგორც ერთ მუშაკზე, ასევე შესრულებულ სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოს ერთ ერთეულზე გაანგარიშებით. ერთ მუშაკზე მოსული ძირითადი კაპიტალი ანუ შრომის კაპიტალაღჭურვა 4653 ლარიდან 4551 ლარამდე შემცირებული, ხოლო 1 ლარის ღირებულების სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოს კაპიტალაღჭურვა 0,64 ლარიდან 0,20 ლარამდე შემცირებული (იხ. ცხრილი 5).

¹ გაანგარიშებულია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემების საფუძველზე.

მშენებლობის და შრომის კაპიტალაღჭურვის მაჩვენებლები საქართველოს
კაპიტალურ მშენებლობაში 1999-2003 წლებში¹

წლები	ძირითადი კაპიტალის მოცულობა (მლნ. ლარი)	შესრულებულ სამშენებლო- სამონტაჟო სამუშაოთა მოცულობა (მლნ. ლარი)	მუშა- მოსამსახურეთა რიცხვი (კაცი)	კაპიტალაღჭურვა (ერთი ლარი)	
				მშენებლობის (2/3)	შრომის (2/4)
1	2	3	4	5	6
1999	114,1	177,8	24520	0,64	4653
2000	84,8	174,2	18545	0,48	4556
2001	71,3	237,1	19752	0,3	3609
2002	82,9	322,2	19963	0,25	4132
2003	85,9	419,4	18874	0,20	4551

ასეთ ვითარებაში, რაოდენ პარადოქსულიც არ უნდა იყოს, შესრულებულ საიჯარო სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოთა მოცულობა გაზრდილია 177,8 მლნ ლარიდან 419,4 მლნ ლარამდე. ვითარება კი ასეთია: შემცირებულია დასაქმებულთა რიცხვიც და ძირითადი კაპიტალის მოცულობაც. როცა დასაქმებულთა რიცხვიც მცირდება და ძირითადი კაპიტალიც, ანუ წარმოების ორი ძირითადი ფაქტორი და ასეთ დროს სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოთა მოცულობა კი არ მცირდება, არამედ იზრდება, უნდა ვიფიქროთ, რომ საქმე გვაქვს მუშაკთა შრომის მწარმოებლურობის და მანქანა-მექანიზმების წარმადობის ზრდასთან. ვფიქრობთ, რომ ამ საკითხების გამოკვლევა გამოიწვევს ჩვენი ძირითადი საკვლევი საკითხიდან მნიშვნელოვან გადახვევას, ამიტომ ჩვენ ასეთი გამოკვლევის ჩატარებისაგან თავს ვიკავებთ.

მშენებლობის ტექნიკური აღჭურვის მდგომარეობას კი შრომის მექანოაღჭურვის დონე ახასიათებს, რაც საანალიზიდ აღებულ 1999-2003 წლებში კლების ტენდენციით ხასიათდებოდა. განსაკუთრებით

¹ გაანგარიშებულია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემების საფუძველზე.

შემცირდა იგი 2001 წელს (35,6%-ით), შემდეგ კი კვლავ გაიზარდა და 2003 წელს თითქმის 81,8%-ს მიაღწია (იხ. ცხრილი 6).

თუ ეს ტემპი შენარჩუნდება, შრომის მექანოაღჭურვის ყველაზე მაღალი დონე (1999 წელი, 4086,4 ლარი) 2006 წელს იქნება მიღწეული. ამასთან აღსანიშნავია, რომ ეს მაჩვენებელი ევროკავშირის ქვეყნების ანალოგიური მაჩვენებლის მხოლოდ 41%-ია. ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში შრომის მექანოაღჭურვის მაჩვენებელი 80-90%-ს აღწევს.¹ გამომდინარე აქედან, ცხადია, თუ როგორ ჩამორჩებიან ტექნიკური განვითარების დონით საქართველოს სამშენებლო ფირმები ევროკავშირში შემავალი ქვეყნების სამშენებლო ფირმებს.

ცხრილი 6

შრომის მექანოაღჭურვის მაჩვენებლები საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში²

წლები	ძირითადი კაპიტალის მოცულობა (მლნ.ლარი)	მანქანა-მექანიზმების მოცულობა (მლნ. ლარი)	დასაქმებულთა რიცხვი, (კაცი)	შრომის მექანოაღჭურვა (ერთი ლარი) (3/4)	შრომის მექანო-აღჭურვის დინამიკა (%-ლად 1999 წელთან)
1	2	3	4	5	6
1999	114,1	110,2	24520	4086,4	-
2000	84,8	65,1	18545	3511	85,9
2001	71,3	52,0	1752	2633	64,4
2002	82,9	61,6	19963	3086	75,5
2003	85,9	63,1	18874	3343	81,8

აღნიშნული პრობლემა გადასაჭრელია მთელი ქვეყნის მასშტაბით, მათ შორის ცალკეული რეგიონების, ქალაქებისა და რაიონების ჩათვლით, თუმცა ქვეყნის ზოგიერთი ადმინისტრაციული ერთეული მშენებლობის მექანიზაციის დონით ევროკავშირის ქვეყნების

¹ Киевский В.Г. Экономическая эффективность новой техники, М., строиздат, 1991, с.57.

² გაანგარიშებულია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემების საფუძველზე.

ანალოგიურ მაჩვენებლებს უახლოვდება. მაგალითად, მშენებლობის მექანიზაციის ყველაზე მაღალი დონე 2003 წელს დაფიქსირდა ქ. ფოთში და ისიც მხოლოდ 75,2%-ს შეადგენდა, რაც 5-10%-ით ჩამორჩება ევროკავშირის წევრი ქვეყნების ანალოგიურ მაჩვენებლებს. ქალაქ თბილისში კი მშენებლობის მექანიზაციის დონე 2003 წელს 70,4%-ს შეადგენდა, ხოლო მთლიანად საქართველოში იგი 70,3%-ის ტოლი იყო (იხ. დანართი, ცხრილი 1).

მშენებლობის მექანიზაციის დონე განსაკუთრებით დაბალია რაჭა-ლეჩხუმის და ქვემო სვანეთის რეგიონში (57,3% საშუალო), ქვემო ქართლში (63%) და სამცხე-ჯავახეთში (63,6%). ეს რეგიონები თავიანთი ეკონომიკური განვითარების დონითაც დეპრესირებულ რეგიონებად ითვლებიან და მეცნიერები ხშირად თავაზობენ საქართველოს მთავრობას სხვადასხვა წინადადებებს მათი განვითარების დონის გაძლიერების მიზნით.

აღსანიშნავია, რომ საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის მანქანა-მექანიზმებით აღჭურვის მაჩვენებლები (მშენებლობის და შრომის მექანოაღჭურვა, მშენებლობის მექანიზაციის დონე და ა.შ.), მნიშვნელოვნად ჩამორჩება ევროპის განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნების ანალოგიურ მაჩვენებლებს. როგორც ნაშრომის შესავალ ნაწილში ავღნიშნეთ, დღეისათვის საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ძირითადი ფონდების დაახლოებით 80%-ს მანქანა-მექანიზმები წარმოადგენს, რომელთა 65-75%-ი ამორტიზებულია. აღნიშნულის დასასაბუთებლად გამოვიკვლიეთ ორი სამშენებლო ფირმის ს/ს „მშვილდოსანი“-ს (იხ. ცხრილი 7) და შპს „სამშენებლო ტრესტი №2“-ის (იხ. ცხრილი 8) ტექნიკური პარკის მდგომარეობა.

სამშენებლო ფირმა ს/ს „მშვილდოსანი“-ს ტექნიკური ბაზის
მდგომარეობა

№	მანქანა-მექანიზმების დასახელება	გამოშვების წელი	რაოდენობა	ცვეთის დონე (%)
1	კამაზ-5511 – მეტონამრევი	1993	1	60
2	მაზ-503 – თვითმცლელი	1989	1	60
3	მაზ-5549 – თვითმცლელი	1992	1	40
4	ზილ-133 KC3575	1993	1	40
5	კრაზ-258 – თვითმცლელი	1995	1	35
6	დტ-75 – ბუდლოზერი	1989	1	60
7	დტ-75 M – ბუდლოზერი	1990	1	40
8	ტ-130 – ბუდლოზერი	1991	1	35
9	ЭО-4321 – ექსკავატორი	1990	1	40
10	ЭО-4322 – ექსკავატორი	1993	1	35
11	IOM3-6A-4321 (ბელორუსი- ექსკავატორი)	1994	1	35
12	ДУ-45 – მტკეპნავი	1996	1	25
13	მტკეპნავი 7 ტონიანი	1992	1	35
14	კომპრესორი	1990	2	40
15	CAK – შესადუღებელი აპარატი	1993	1	40
16	ცვეთის საშუალო დონე			46

მე-7 ცხრილის მონაცემებიდან ცხადია, რომ კერძო საკუთრების სამშენებლო ფირმა „მშვილდოსანიში“ შედარებით ახალი ტექნიკაა შესყიდული (90-იან წლებში გამოშვებული), რის გამოც მათი ცვეთის საშუალო დონე 46%-ია, ხოლო მე-8 ცხრილის მონაცემების თანახმად სახელმწიფო საკუთრების „სამშენებლო ტერესტი №2“-ში ტექნიკის ცვეთის საშუალო დონე 66%-ია. აღნიშნული მაჩვენებლები მიგვითითებს იმაზე, რომ სახელმწიფო სამშენებლო ორგანიზაციები მეტად საჭიროებენ ტექნიკის განახლებას, ვიდრე კერძო სამშენებლო ორგანიზაციები. თუმცა არც კერძო სამშენებლო ორგანიზაციების დიდი

ნაწილის ტექნიკური პარკი არ არის დაკომპლექტებული თანამედროვე სამშენებლო მანქანა-მექანიზმებით და შესაბამისად ისინიც არ იტყვიან უარს ტექნიკური პარკის განახლებაზე, თუ კი ასეთი შესაძლებლობა მიეცემათ.

ცხრილი 8

სამშენებლო ფირმა შპს „სამშენებლო ტერსტი №2“-ს ტექნიკური ბაზის მდგომარეობა

№	მანქანა-მექანიზმების დასახელება	გამოშვების წელი	რაოდენობა	ცვეთის დონე (%)
1	ეო-26-2 – ექსკავატორი	1988	2	70
2	ე-4321-ბ – ექსკავატორი	1989	1	70
3	„ტატრა“ -ექსკავატორი	1988	1	60
4	უდს-88 – ექსკავატორი	1988	1	70
5	დე-42გ – ბუღდოზერი	1988	2	70
6	დტ-75 – ბუღდოზერი	1989	2	60
7	დტ – 130 ბუღდოზერი	1987	1	60
8	ს-100 ბუღდოზერი	1989	1	75
9	2571 – ავტომწე	1991	1	60
10	მაზ-5334 – ავტომწე	1994	1	60
11	ზილ-კს-3565 ავტომწე	1988	3	75
12	ზილ-130 – ავტოთვითმცლელი	1988	8	50
13	კამაზ-55111 – ავტოთვითმცლელი	1994	2	60
14	კრაზ-2565 – ავტოთვითმცლელი	1988	2	75
15	დზ-140 – ავტოგრიდერი	1990	1	60
16	კამაზ-55111 – ავტობეტონამრევი	1990	5	60
17	კამაზ-5410 – ტრაილერი	1989	3	70
18	პაზ-632 – ავტობუსი	1987	1	80
19	კავზ-6742 – ავტობუსი	1988	1	75
20	გაზ-53 სატვირთო ავტომანქანა	1989	2	70
21	გაზ-53 ავტოტექდახმარება	1989	1	70
22	პსკ-10 – კომპრესორი	1994	3	50
23	კო-62 – კომპრესორი	1994	2	50
24	საკ. ადდ-300 ელ. შეღუღების	1989	3	65

	აპარატი			
25	„დუ, პნევმო შინებიანი სატკეპნი	1991	1	80
26	ელექტროგენერატორი – 75კვტ.	1989	3	65
27	ელექტროგენერატორი – 125 კვტ.	1988	1	75
28	ბსუ-135 – ბეტონ-ამრევი კვანძი	1989	1	75
29	დ-158 – გადასაადგილებელი ასფ/ბეტონის ქარხანა	1984	1	80
30	ს-1502 – ავტოსაფალტდამგები	1985	2	50
31	პდსუ-75 – გადაადგილებელი ქვის სამსხვრევ-დამხარისხებელი დანადგარი	1994	1	80
32	ვირტგენ-1000 – ასფალტოფრეზი	1980	1	80
ცვეთის საშუალო დონე				66%

§2.2. საქართველოს სალიზინგო კომპანიების საქმიანობის დახასიათება და სამშენებლო ფირმებთან მათი ურთიერთობის ანალიზი

საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის ინფორმაციით საქართველოში 2005 წლის 1-იანვრის მდგომარეობით რეგისტრირებულია 138 სალიზინგო ფირმა. მათ შორის 116 ფირმა რეგისტრირებულია 2000 წლამდე, ხუთი დარეგისტრირდა 2000 წელს, ოთხი 2001 წელს, ერთი – 2002 წელს, სამი – 2003 წელს, ცხრა – 2004 წელს. აქ შედის როგორც ოპერატიული ლიზინგის (ფაქტიურად საიჯარო) ფირმები, ისე საფინანსო ლიზინგის ფირმები.

„საქართველოში ლიზინგით სარგებლობა პირველად საბჭოთა კავშირის პერიოდში გახდა შესაძლებელი საოპერაციო ლიზინგის ფორმით. ამ მექანიზმს ქვეყანაში „იჯარის“ სახელით იცნობდნენ და იგი ნაკლებად წააგავდა ფინანსურ ლიზინგს. დამოუკიდებლობის მიღების შემდეგ საქართველოს მთავრობა შეეცადა ფინანსური ლიზინგის დანერგვას იაპონიისა (1997-1999წ.წ) და ჩინეთის (2000-2003წ.წ) მთავრობების მიერ გამოყოფილი გრანტების საშუალებით. საქართველოს ეკონომიკის სამინისტრომ დააფინანსა ლიზინგის პროექტები, მაგრამ უმეტესობა წარუმატებელი იყო, რადგან კომპანიების შერჩევა უფრო სუბიექტურად მოხდა, ვიდრე მათი ფინანსური შესაძლებლობების გათვალისწინებით. რამდენიმე საქმე დღესაც სასამართლოშია, იმ მიზეზით, რომ კომპანიებმა ვეღარ შესძლეს სალიზინგო საზღაურის გადახდა“¹. ამავე დოკუმენტში ვკითხულობთ, რომ „საქართველოში დღეს-დღეობით მხოლოდ ორი ქართული სალიზინგო კომპანიაა ჩამოყალიბებული ადგილობრივი კომერციული ბანკების მიერ“. როგორც ჩანს, ავტორს მხედველობაში აქვს „თიბისი ლიზინგი“ დაარსებული „თიბისი ბანკის“ მიერ 2003 წელს და „საქართველოს სალიზინგო კომპანია“ დაარსებული „თბილუნნივერსალბანკის“ მიერ 2001 წელს, ამჟამად საქართველოს ბანკის კუთვნილება. შევნიშნავთ, რომ ეს დოკუმენტი შეიცავს

¹ IFC – ლიზინგის პოტენციური ბაზარი საქართველოში, კვლევის შედეგები, საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია, მარტი, 2004, გვ. 21.

მონაცემებს 2004 წლის მარტის მდგომარეობით. ამავე დროს, საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის ცნობით, ამ დროისათვის საქართველოში შექმნილი იყო არა მხოლოდ ორი, არამედ 129 სალიზინგო ფირმა. ჩვენი აზრით, ასეთი მკვეთრი განსხვავება იმითაა გამოწვეული, რომ საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია (IFC) გულისხმობს მხოლოდ ფინანსურ ლიზინგს, ხოლო სტატისტიკის სახელმწიფრო დეპარტამენტის ინფორმაცია – ორივეს, როგორც ფინანსურ ლიზინგს, ისე ოპერატიულ ლიზინგს.

ვინაიდან, ჩვენი სადისერტაციო ნაშრომი ეხება საერთოდ ლიზინგის განვითარებას და არა ლიზინგის რომელიმე ერთი სახის განვითარებას, ამიტომ საჭიროდ მიგვაჩნია, ნაშრომში განვიხილოთ ყველა სახის სალიზინგო ფირმები (საფინანსო და ოპერატიულიც).

ამრიგად, 2005 წლის 1 იანვრის მდგომარეობით საქართველოში რეგისტრირებულია 138 სალიზინგო ფირმა. მათი დასახელება, სპეციალიზაცია, გეოგრაფიული მდებარეობა და ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმა წარმოდგენილია ცხრილის სახით (იხ. დანართი, ცხრილი 2).

დანართის მე-2 ცხრილიდან ჩანს, 138 სალიზინგო ფირმიდან საქმიანობის საგნად ფინანსური ლიზინგი აირჩია 10-მა ფირმამ. ისინი დასპეციალიზებული არ არიან რომელიმე კონკრეტული სახეობის მოწყობილობის ლიზინგზე, არამედ ფინანსური ლიზინგით გასცემენ ყველა სახის მოწყობილობას; ავტომობილების ლიზინგი აირჩია 46-მა ფირმამ; საყოფაცხოვრებო მოწყობილობის და ტექნიკის ლიზინგი 50-მა ფირმამ; სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების ტექნიკის ლიზინგი 6-მა ფირმამ; საოფისე ტექნიკის ლიზინგი 5-მა ფირმამ; საწყლოსნო და სახმელეთო ტრანსპორტის (გარდა ავტომობილებისა) ლიზინგი 11-მა ფირმამ; სამშენებლო მანქანა-მოწყობილობების ლიზინგი 6-მა ფირმამ და ა.შ.

საქართველოს სალიზინგო ფირმების განაწილება ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის მიხედვით 2000-2004 წლებში წარმოდგენილია ცხრილის სახით (იხ. ცხრილი 9). როგორც, 9-ე ცხრილის მონაცემები გვიჩვენებს 2000-2004 წლებში სალიზინგო

ფირმების რაოდენობა საქართველოში 17 ერთეულით გაიზარდა (121-დან 138 ერთეულამდე). თუ ამ ცვლილებას ფირმების ორგანიზაციულ-სამართლებრივ ჭრილში განვიხილავთ დავინახავთ, რომ საანალიზოდ აღებულ ყველა წელს მათში დომინირებული ხვედრითი წილი შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებებს უკავიათ (37-39%). ეს გასაგებიცაა, რადგან შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებების დამფუძნებლებს ფირმის გაკოტრების შემთხვევაში პასუხისმგებლობაც შეზღუდულად ეკისრებათ, კერძოდ იმ წილით, რაც მათ შეიტანეს სადამფუძნებლო კაპიტალში. ეს სტიმულს აძლევს მეწარმეებს უპირატესად გახსნან შეზღუდული პასუხისმგებლობის სტატუსის მქონე ფირმები. მეორე ადგილი უკავიათ ინდივიდუალურ საწარმოებს (35-36%), მესამე სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოებებს (7-8%) და მეხუთე – კოოპერატივებს (0,7-0,8%), რაც შეეხება კომანდიტურ სალიზინგო ფირმებს, ასეთი სტატუსის ერთი ფირმა გაიხსნა მხოლოდ 2004 წელს.

ცხრილი 9

საქართველოს სალიზინგო ფირმების განაწილება ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის მიხედვით 2000-2004 წ.წ.-ში¹

წლები	სალიზინგო ფირმების საერთო		მათ შორის											
			შეზღუდული პასუხისმგებ. საზოგადოება		სააქციო საზოგადოება		ინდივიდ. საწარმო		კოოპერატივი		სოლიდარული პასუხისმგებ.		კომანდიტ. საზოგადოება	
	რაოდენობა (ერთ)	ხვედ. წონა (%)	რაოდენობა (ერთ)	ხვედ. წონა (%)	რაოდენობა (ერთ)	ხვედ. წონა (%)	რაოდენობა (ერთ)	ხვედ. წონა (%)	რაოდენობა (ერთ)	ხვედ. წონა (%)	რაოდენობა (ერთ)	ხვედ. წონა (%)	რაოდენობა (ერთ)	ხვედ. წონა (%)
2000	121	100	47	39	9	7,5	43	35,5	1	0,8	21	17,2	-	-
2001	125	100	48	38	10	8	44	35,0	1	0,8	22	18,2	-	-
2002	126	100	49	39	10	8,0	46	36,5	1	0,8	20	15,7	-	-

¹ გაანგარიშებულია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემების საფუძველზე.

2003	129	100	51	39,5	10	7,7	47	36,5	1	0,7	20	15,6	-	-
2004	138	100	52	37,7	10	8,0	51	37	1	0,7	23	15,9	1	0,7

სალიზინგო ფირმების ქონებრივ-საკუთრებითი სტრუქტურა წარმოდგენილია ცხრილის სახით (იხ.ცხრილი 10).

ცხრილი 10

საქართველოს სალიზინგო ფირმების საკუთრებითი სტრუქტურა 2000-2004

წ.წ.-ში¹

წლები	სალიზინგო ფირმების საერთო რაოდენობა		მათ შორის					
			კერძო		სახელმწიფო		შერეული	
	რაოდ. (ერთ)	ხვედ. წონა (%)	რაოდ. (ერთ)	ხვედ. წონა (%)	რაოდ. (ერთ)	ხვედ. წონა (%)	რაოდ. (ერთ)	ხვედ. წონა (%)
2000	121	100	98	81,6	5	4	18	14,3
2001	125	100	102	81,6	5	4	18	14,4
2002	126	100	103	81,7	5	3,9	18	14,4
2003	129	100	106	82,2	5	3,8	18	14
2004	138	100	112	81,1	5	3,6	21	15,3

მე-10 ცხრილის მონაცემებიდან ჩანს, რომ 138 სალიზინგო ფირმიდან მხოლოდ 5-ია სახელმწიფო საკუთრების, 21 შერეული საკუთრების და 112 კი კერძო საკუთრების. საბაზრო ურთიერთობების პირობებში მათი ასეთი განაწილება ნორმალურად მიგვაჩნია. კერძო ლიზინგური ფირმების რაოდენობრივი სიჭარბე კერძო ინტერესებით არის გამომწვეული, რაც ამ სფეროშიც, ისე როგორც სხვა სფეროებში უზრუნველყოფილია შესაბამისი მატერიალური სიკეთით.

სალიზინგო ფირმების გეოგრაფიული სტრუქტურა (იხ. ცხრილი 11) გვიჩვენებს, რომ მათი უმრავლესობა გახსნილია ქ. თბილისში (64 ფირმა), კახეთი (26 ფირმა), იმერეთი (14 ფირმა). მათი ხვედრითი წონა

¹ განაგარიშებულია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემების საფუძველზე.

შესაბამისად შეადგენს: 46, 19 და 10 პროცენტს. დანარჩენ რეგიონებში საშუალოდ 3-4 სალიზინგო ფირმაა გასხნილი. რაჭა-ლეჩხუმში კი, დღეის მდგომარეობით ასეთი სპეციალიზაციის ფირმა საერთოდ არ არის რეგისტრირებული.

აღსანიშნავია, რომ საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის ინფორმაციით დღეისათვის რეგისტრირებული სალიზინგო ფირმების მხოლოდ 20-25 პროცენტი მუშაობს, რაც იმას მიგვანიშნებს, რომ საქართველოში სალიზინგო ფირმებს არ აქვთ ხელსაყრელი ბიზნეს-გარემო, სათანადო სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერა.

ცხრილი 11

საქართველოს სალიზინგო ფირმების გეოგრაფიული სტრუქტურა 2005 წლის 1 – იანვრის მდგომარეობით.¹

რეგიონის დასახელება	სალიზინგო ფირმების რაოდენობა რეგიონში (ერთ)	რეგიონის ხვედრითი წონა სალიზინგო ფირმების საერთო რაოდენობაში (%)
1. თბილისი	64	46
2. აჭარის ავტ. რესპუბლიკა	5	3,6
3. იმერეთი	14	10
4. გურია	1	0,7
5. სამეგრელო-ზემო სვანეთი	6	4,8
6. რაჭა-ლეჩხუმი	-	-
7. კახეთი	26	19
8. შიდა ქართლი	8	5,8
9. ქვემო ქართლი	9	6,5
10. სამცხე-ჯავახეთი	1	0,7
11. მცხეთა-მთიანეთი	4	2,9
სულ საქართველოში	138	100,0

¹ შედგენილია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემების საფუძველზე.

ამის ნათელი დადასტურებაა ის ფაქტიც, რომ 2000 წელს საქართველოში რეგისტრირებული 121 სალიზინგო ფირმიდან მუშაობდა მხოლოდ 24; 2001 წელს რეგისტრირებული 125 სალიზინგო ფირმიდან მუშაობდა მხოლოდ 37; 2003 წელს რეგისტრირებული 129 სალიზინგო ფირმიდან მხოლოდ 40; ხოლო 2004 წელს რეგისტრირებული 138 ფირმიდან მხოლოდ 36. (იხ. ცხრილი 12).

როდესაც ფირმების 5-10% არ მუშაობს შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ მათ რაღაც სუბიექტური მიზეზები უშლიდათ ხელს, მაგრამ როცა ფირმების 70-75% არ ფუნქციონირებს აშკარაა, რომ პრობლემა გლობალურ ხასიათს ატარებს და საჭიროა მისი დროული გადაწყვეტა. ჩვენი აზრით, აღნიშნული პრობლემის გამომწვევი მიზეზები შემდეგში მდგომარეობს: ლიზინგის ობიექტებზე დაკვეთების სიმცირე, სახელმწიფო მხარდაჭერის არქონა და ბიზმესმენებს შორის „ლიზინგური განათლების“ დაბალი დონე. მართლაც, ლიზინგურ მომსახურებაზე მოთხოვნა ძირითადად მცირე და საშუალო ბიზნესმა უნდა წამოაყენოს – ჩვენთან კი ერთიც და მეორეც საკმაოდ მძიმე მდგომარეობაშია, სახელმწიფომ ლიზინგგამცემებს მხარი უნდა დაუჭიროს რეალური შეღავათების დაწესებით, (მაგალითად, მისცეს დაბალპროცენტიანი კრედიტი ლიზინგმომღებების მიერ დაკვეთილი მანქანა-მოწყობილობების და სხვა ძირითადი საშუალებების დასამზადებლად (შესაძენად), დაბეგროს შეღავათიანი რეჟიმით და ა.შ.) რაც ფაქტიურად არ ხდება.

ცხრილი 12

საქართველოში მოქმედი სალიზინგო ფირმების მუშაობის მაჩვენებლები 2000-2004 წლებში¹

წლები	ფირმების რაოდენობა	დასაქმებულთა რაოდენობა (კაცი)		საქონელ ბრუნვა (ათას. ლარი)		ძირითადი კაპიტალი (ათას. ლარი)	
		სულ	ერთ ფირმაზე ანგარიშით	სულ	ერთ ფირმაზე ანგარიშით	სულ	ერთ ფირმაზე ანგარიშით

¹ გაანგარიშებულია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემების საფუძველზე.

2000	სულ 24	486	20	3567,1	148,6	31258,7	1302,4
	სახელ. 6	134	22	82,5	13,7	491,2	81,8
	არასახ. 18	352	20	3484,6	193,6	30767,5	1709,3
2001	სულ 36	506	14	4225,2	117,3	30843,4	857
	სახელ. 7	137	20	350,1	50,0	1996,6	285,2
	არასახ. 29	369	13	3875,1	133,6	28846,6	995
2002	სულ 37	385	10	4949,8	134,0	26520,2	716,7
	სახელ. 9	153	17	448,9	49,9	2191,5	243,5
	არასახ. 28	232	8	4500,9	160,7	24328,7	868,8
2003	სულ 40	266	7	7079,2	177	27164,6	679,1
	სახელ. 7	37	5	83,4	11,9	859,8	122,7
	არასახ. 33	229	7	6995,8	212	26304,8	797,1
2004	სულ 36	237	7	9390,6	261	22351,9	620,9
	სახელ. 4	25	6	39,8	99	663,6	166
	არასახ. 32	212	7	9350,8	292,2	21688,3	678

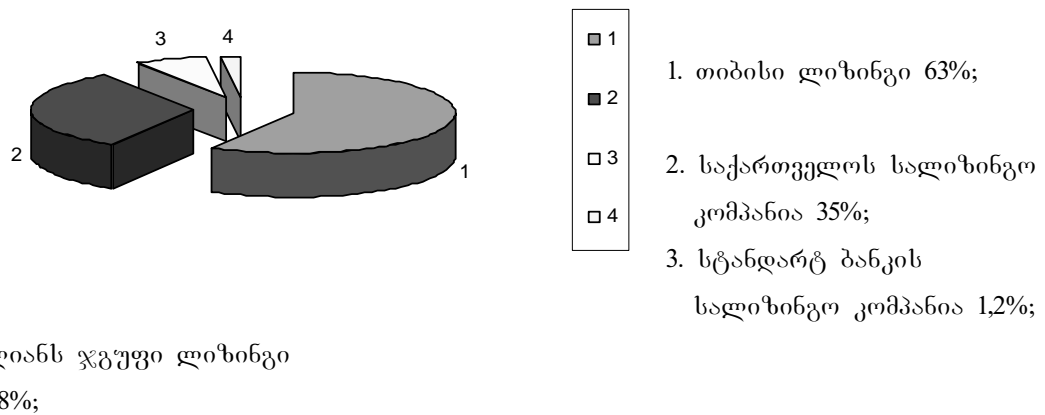
მნიშვნელოვანია ასევე ბიზნესმენებს შორის ე.წ. „ლიზინგი“ განათლების“ დონის ამაღლება. მხედველობაში გვაქვს პიარ-კამპანიის ჩატარება, როგორც მოსახლეობაში ასევე ბიზნეს წრეებში. ეს შეიძლება განხორციელდეს, როგორც მასმედიის საშუალებით ასევე ტრენინგების ჩატარებით, სარეკლამო ფურცლების დარიგებით და ა.შ. სამწუხაროდ ეს დონისძიებები დღეისათვის საქართველოში არ ტარდება, შესაბამისად ბიზნესმენთა მნიშვნელოვანი ნაწილისათვის ლიზინგის მიმართ ნდობის ფაქტორი დაბალია და მის გამოყენებაზეც ლაპარაკი ზედმეტია. ჩვენი დასკვნების დასასაბუთებლად წარმოგიდგინებ ჩვენს მიერ 2004 წლის ნოემბერში საქართველოს მშენებელთა ფედერაციის ფარგლებში ჩატარებული სოციოლოგიური კვლევის შედეგებს. ანკეტური წესით გამოიკითხა საქართველოს მშენებელთა ფედერაციაში შემაჯავლი 25 სამშენებლო კომპანიის წარმომადგენელი. ანკეტის კითხვაზე „რა არის ლიზინგი და იყენებთ თუ არა მას თქვენ საქმიანობაში“ 5-მა სამშენებლო ფირმამ დადებითი პასუხი გასცა, 9-მა აღნიშნა, რომ იშვიათად მაგრამ მაინც იყენებს მას ტექნიკის დაქირავებაში, ხოლო 11-მა აღნიშნა, რომ არ აქვთ სრულყოფილი ინფორმაცია ლიზინგის შესახებ და შესაბამისად არც

მისი გამოყენება უცდიათ. გამომდინარე აქედან, შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ლიზინგის შესახებ ინფორმაციის სიმწირეს არა მარტო სამშენებლო ფირმები, არამედ სხვა ბიზნესის წარმომადგენლებიც განიცდიან, რაც ხელს უშლის რეგისტრირებული სალიზინგო ფირმების ფუნქციონირებას, მცირეა მათი ბრუნვაც (ანუ შესრულებული მომსახურების მოცულობაც) და ცხადია, დასაქმებულთა რაოდენობაც. საქართველოს სალიზინგო ფირმებში 2005 წლის 1-იანვრის მდგომარეობით მხოლოდ 237 კაცია დასაქმებული, ფირმების ძირითადი კაპიტალი 21,7 მლნ ლარია, ხოლო ბრუნვა 9,3 მლნ ლარი.

საქართველოს სალიზინგო ფირმები მცირე სიდიდის ფირმებია. მათში დასაქმებულთა რიცხვი არცერთ საანალიზოდ აღებულ წელს არ აღემატებოდა 20 კაცს, ხოლო მომსახურების მოცულობა, ანუ საქონელ ბრუნვა 261 ათას ლარს. საერთოდ სახელმწიფო სალიზინგო ფირმები უფრო წვრილი ფირმებია, ვიდრე არასახელმწიფო ფირმები. მაგალითად, არასახელმწიფო სალიზინგო ფირმებში მომსახურების მოცულობა ხშირად 10–20-ჯერ მეტია, ვიდრე სახელმწიფო სალიზინგო ფირმებში (მაგ. 2003-2004 წლებში). ამასთან დასაქმებულთა რიცხვში დიდი განსხვავება არ არის (6-7 კაცი საშუალოდ). არასახელმწიფო სალიზინგო ფირმები ძირითადი კაპიტალითაც 3-4-ჯერ უკეთ არიან აღჭურვილი, ვიდრე სახელმწიფო ფირმები, ალბათ ესეც არის ერთერთი განმსაზღვრელი ფაქტორი იმისა, რომ მათი ბრუნვა უფრო მაღალია, ვიდრე სახელმწიფო სალიზინგო ფირმებისა. საერთოდ, კი კერძო საკუთრებაზე დამყარებული საქმე ყოველთვის მეტად წარმატებულია, ვიდრე სახელმწიფო საკუთრებაზე დამყარებული საქმე. როგორც, ჩანს ამ საკითხში არც ლიზინგია გამონაკლისი.

დღეისათვის საქართველოს სალიზინგო ბაზარზე ოთხი სალიზინგო ფირმა დომინირებს, ესენია: „თიბისი ლიზინგი“, „საქართველოს სალიზინგო კომპანია“, „ალიანს ჯგუფი ლიზინგი“ და „სატანდარტ ბანკის სალიზინგო კომპანია“. აღნიშნული კომპანიები ინაწილებენ საქართველოს სალიზინგო ბაზარს. აქედან „თიბისი ლიზინგი“ ბაზრის დაახლოებით 63%-ს ფლობს, „საქართველოს

სალიზინგო კომპანია“ 35%-ს, „ალიანს ჯგუფი ლიზინგი“ 0,8%-ს, ხოლო „სტანდარტ ბანკის სალიზინგო კომპანია“ 1,2%-ს. (იხ. ნახ. 7)¹



ნახ. 7. საქართველოს სალიზინგო ბაზრის სტრუქტურა

2007 წლისათვის სალიზინგო კომპანია „თიბისი ლიზინგი“-ს სალიზინგო პორტფელი 18 მლნ. დოლარს შეადგენდა, ხოლო „საქართველოს სალიზინგო კომპანიის“ სალიზინგო პორტფელი 12 მლნ. დოლარს. მათი სალიზინგო პორტფელი არ განისაზღვრება რომელიმე ერთი დარგის სახის მანქანა-მოწყობილობების გაყიდვით. ისინი ლიზინგით იძლევიან მანქანა-მოწყობილობების ფართო ასორტიმენტს, კერძოდ: სამშენებლო მანქანებს, საბუკდ დანადგარებს, ავტომანქანებს, ავტოგასამართი სადგურების აღჭურვილობას, საბურღ დაზგებს, ნავთობჭაბურღილების მოწყობილობას და ა.შ. აღსანიშნავია, ისიც რომ ამ კომპანიებში 10 000 დოლარზე ნაკლები ღირებულების დანადგარების ლიზინგით შექენა გამონაკლისს წარმოადგენს,² რაც გვაძლევს იმ დასკვნის გაკეთების საშუალებას, რომ მათი მომსახურებით მცირე და საშუალო ფირმები ვერ ისარგებლებენ, რადგან ისინი ასეთი ძვირადღირებული ტექნიკის სალიზინგო გადასახდელს ვერ გადაიხდიან. ამიტომ სასურველია, რომ სალიზინგო ფირმებმა დაიწყონ მიკროლიზინგის, ანუ ნაკლებადღირებული (ჩვენი აზრით 2000-3000 დოლარის ფარგლებში) ლიზინგური გარიგებების

¹ შედგენილია სალიზინგო კომპანიების მასალების საფუძველზე.
² ლ. ჯიომილი, მიკროლიზინგის პერსპექტივა საქართველოში, ჟურნ. „ლიზინგი“, ივლისი-დეკემბერი., 2004., გვ. 8.

დადება. მიკროლიზინგს საქართველოში მეტი მომხმარებელი ეყოლება მცირე და საშუალო სიდიდის ფირმების სახით, რაც გაზრდის სალიზინგო ფირმების დაკვეთების პორტფელს. ეს ღონისძიება სასარგებლო იქნება, როგორც ერთი მხარისათვის, ისე მეორე მხარისათვის.

აღსანიშნავია, რომ დღეისათვის საქართველოს სალიზინგო ბაზარზე მოქმედი ერთერთი ახალი სალიზინგო კომპანია „ალიანს ჯგუფი ლიზინგი“ მომხმარებელს უკვე თავაზობს მიკროლიზინგს, სადაც ლიზინგის საგნის ღირებულება 300 ლარიდან იწყება. მისასაღმებელია, რომ აღნიშნული სალიზინგო კომპანია მის მთავარ მიზნად საქართველოში მიკრო, მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსებასა და ხელშეწყობას აცხადებს. თუ გადავხედავთ საქართველოს სალიზინგო ბაზარზე მომუშავე სალიზინგო კომპანიების მიერ ლიზინგმიმღებებისადმი წაყენებულ მოთხოვნებს შეიძლება გამოიყოს რამდენიმე ძირითადი მოთხოვნა, რომელსაც თითქმის ოთხივე სალიზინგო კომპანია თანაბრად უყენებს ლიზინგმიმღებებს, ესენია:

- **ლიზინგის საგნის ლიკვიდურობა** – ლიზინგის ობიექტი ლიკვიდური უნდა იყოს საქართველოში, ანუ უნდა შეიძლებოდეს მისი გაყიდვა პირველად ან მეორად ბაზარზე;
- **თანამონაწილეობა** – ლიზინგმიმღებმა უნდა მიიღოს თანამონაწილეობა ლიზინგის საგნის ღირებულების თავდაპირველ დაფარვაში საშუალოდ 20-25%-ით;
- **მომგებიანობა** - ლიზინგმიმღები კომპანია უნდა იყოს აუცილებლად მომგებიანი;

საქართველოს წამყვანი სალიზინგო კომპანიები მომხმარებელს ძირითადად თავაზობენ ფინანსური და დაბრუნებითი ლიზინგის სერვისებს. თუმცა სალიზინგო კომპანიების უმრავლესობა უპირატესობას ფინანსურ ლიზინგს ანიჭებს, რადგანაც ფინანსური ლიზინგი თავიდან აცილებთ მათ ისეთ დანხარჯებს როგორცაა: დაბრუნებული ტექნიკის დასაწყობება, მათი შენახვის ხარჯები და ა. შ.

სალიზინგო კომპანიასთან ურთიერთობა იწყება განაცხადის შევსებით. განაცხადი ზოგადად შედგება ოთხი კომპონენტისაგან: 1. ზოგადი ინფორმაცია პოტენციური ლიზინგმიმღების შესახებ; 2.

პროექტის აღწერა; 3. შემკვეთი ფირმის საკრედიტო ისტორია; 4. ფინანსური ინფორმაცია. ამ მონაცემების საფუძველზე სალიზინგო კომპანიის საკრედიტო ექსპერტი ადგენს შემკვეთის მომგებიანობას და ლიზინგის საგნის ლიკვიდურობას. დადებითი პასუხის შემთხვევაში სალიზინგო კომპანია იძლევა ნებართვას მისთვის ლიზინგის საგნის მიწოდებაზე და ფორმდება ხელშეკრულება ლიზინგმიმღებთან, სალიზინგო პროექტში მისი 20-25%-ის ფარგლებში მონაწილეობის პირობით.

საქართველოს სალიზინგო სექტორში პირველი ინვესტიცია განახორციელა საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციამ (IFC), რომელმაც 3 მლნ აშშ დოლარის ოდენობის საკრედიტო ხაზი გაუხსნა „თიბისი ლიზინგს“. უნდა ვიფიქროთ, რომ IFC-ის ეს სესხი „თიბისი ლიზინგს“ დაეხმარება მცირე და საშუალო ზომის კომპანიების განვითარების ხელშეწყობაში სალიზინგო მომსახურების გზით.

საქართველოში რეგისტრირებული სალიზინგო ფირმებიდან ექვსი სამშენებლო პროფილისაა (იხ. ცხრილი 13)¹. მათგან ოთხი ფირმა დარეგისტრირებულია ქ. თბილისში, ერთი – გურჯაანში და ერთიც – ყაზბეგში. ყველა ისინი დაფუძნებულები არიან 1995-2000 წლებში. მათი ურთიერთობები სამშენებლო ორგანიზაციებთან შეკვეთებზეა დამოკიდებული. შეკვეთის მიღების შემდეგ ფორმდება ხელშეკრულება სამშენებლო ორგანიზაციებსა და ჩამოთვლილ სალიზინგო ფირმებს შორის. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ ეს ფირმები შეკვეთების არ ქონის გამო ჩამოყალიბების დღიდან პასიურ რეჟიმში მუშაობენ, რასაც ემატება ბოლო პერიოდში ამ სფეროში საკმაოდ გაზრდილი კონკურენცია. სამშენებლო პროფილის სალიზინგო ფირმებს ბაზარზე დიდი კონკურენცია გაუწია სალიზინგო კომპანია „თიბისი ლიზინგმა“ და „საქართველოს სალიზინგო კომპანიამ“ რომლებიც ფაქტიურად უნივერსალური პროფილისაა, ასევე სერიოზულ კონკურენტებს წარმოადგენენ „სტანდარტ ბანკის სალიზინგო კომპანია“ და „ალიანს ჯგუფი ლიზინგი“.

¹ შედგენილია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემების საფუძველზე.

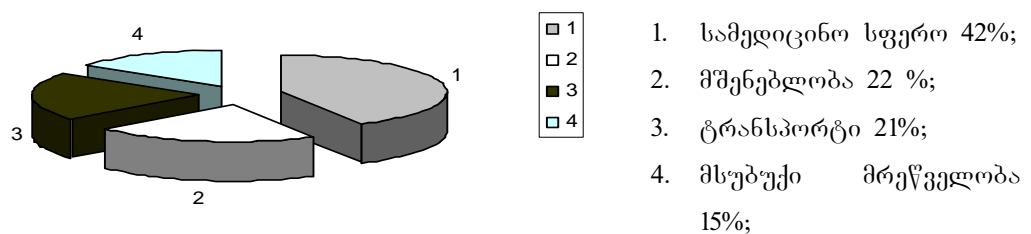
საქართველოს სამშენებლო პროფილის სალიზინგო ფირმების
მახასიათებლები

სამშენებლო პროფილის ლიზინგური ფირმების დასახელება	რეგისტრ. თარიღი	გეოგრაფ. მდებარეობა	სპეციალიზაცია
1. შპს „მობილი“	10.10.1996	თბილისი	მოწვობილობის ლიზინგი სამშენებლო და ნგრევეითი სამუშაოებისათვის
2. შპს „ენგური-89“	28.12.1995	თბილისი	„-----“
3. შპს „ლიფტების მეურნეობა“	02.02.1999	თბილისი	მანქანა-მოწვობილობის ლიზინგი მშენებლობის მ.შ. სამოქალაქო მშენებლობისათვის
4. ს.ს. „მშენტრასის“ გურჯაანის ფილიალი	20.12.1996	გურჯაანი	„-----“
5. კოოპერატივი „სოფმშენკომპლექსი“	22.11.2000	ყაზბეგი	მოწვობილობის ლიზინგი სამშენებლო და ნგრევეითი სამუშაოებისათვის
6. შპს „მექანიზმი“	26.08.1996	თბილისი	მანქანა-მოწვობილობის ლიზინგი მშენებლობის მ.შ. სამოქალაქო მშენებლობისათვის

§2.3. სალიზინგო მომსახურების მოცულობა და სტრუქტურა

საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში

საქართველოში კაპიტალური მშენებლობა ლიზინგური მომსახურების მოცულობით განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნების ანალოგიურ მაჩვენებელთან შედარებით ერთერთ ბოლო ადგილზე დგას. ხოლო, საქართველოს სალიზინგო ბაზარზე მშენებლობის დარგი ლიზინგზე მოთხოვნის სიდიდით მეორე ადგილს იკავებს (იხ. ნახ. 8)¹.



ნახ. 8. მოთხოვნის ტრუქტურა საქართველოს სალიზინგო ბაზარზე

როგორც მე-8 ნახაზზე წარმოდგენილი დიაგრამიდან ჩანს ლიზინგზე მოთხოვნის სიდიდით სამედიცინო სფერო 42%-ით დომინირებს, მეორე ადგილს მშენებლობის დარგი იკავებს 22%-ით, ხოლო მესამე და მეოთხე ადგილებს ტრანსპორტის სფერო 21%-ით და მსუბუქი მრეწველობა 15%-ით ინაწილებენ.

ჩვენი აზრით, საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში ლიზინგური მომსახურების მოცულობის სიმცირე განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნების ანალოგიურ მაჩვენებელთან შედარებით, ასევე საქართველოს სალიზინგო ბაზარზე მოთხოვნის სიდიდის მიხედვით მშენებლობის დარგის მეორე ადგილი, განპირობებულია იმ მიზეზებით, რომ საქართველოში მოქმედი 648 სამშენებლო საწარმოდან მხოლოდ 52-ია მსხვილი, დანარჩენი 596 საწარმო კი არის საშუალო (202) და მცირე (394) სიდიდის. მსხვილი საწარმოები ფინანსურადაც ძლიერი არიან და ბუნებრივია ლიზინგი

¹ შედგენილია „თიბისი ლიზინგი“-ს მასალების საფუძველზე.

მათ ნაკლებად სჭირდებათ, ამასთან არც ბანკებიდან უჭირთ სესხის აღება. ამ მხრივ მძიმე მდგომარეობაშია საშუალო და მცირე სიდიდის საწარმოები. უსახსრობის გამო ისინი თავს იკავებენ ტექნიკური პარკის განახლებისაგან, რაც კიდევ უფრო ამცირებს მათ კონკურენტუნარიანობას ბაზარზე და მაღლა სწევს მათი გაკოტრების შანსს. ბანკებიც თავს არიდებენ ამ რანგის კლიენტურის დაფინანსებას, რადგან მათი ბიზნესი რენტაბელობის თვალსაზრისით არ არის მყარი. ერთი შეხედვით, ასეთ დროს ყველაზე უფრო უპრიანია ტექნიკური ბაზის განახლებისათვის მათ გამოიყენონ ფინანსური ლიზინგი, მაგრამ ისინი ამისგანაც თავს იკავებენ, რადგანაც სამშენებლო ტექნიკა (მით უფრო ახალი თაობის ტექნიკა) ძვირადღირებულია, ხოლო ლიზინგის დროს მარტო საავანსო გადასახდელი 20-30%-ს შეადგენს. ამრიგად, ნათელია რომ შექმნილია ერთგვარი ჩაკეტილი წრე, რომელიც წლების მანძილზე გრძელდება საქართველოში და გამოსავალი ჯერ-ჯერობით არ ჩანს. სწორედ ამ მდგომარეობამ განაპირობა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში ლიზინგური გარიგებების სიმცირე და ფაქტიურად მოქმედი, სპეციალიზებული სამშენებლო პროფილის ლიზინგური ფირმების არარსებობა. ნაშრომის მესამე თავში ჩვენ შევეცდებით მაღალგანვითარებული ქვეყნების და აგრეთვე რუსეთის მაგალითების მოშველიებით, შევიმუშაოთ ლიზინგის აღრიცხვის, დაბეგვრის და რეგულირების ისეთი მოდელი, რომელიც მოხსნის ამ წინააღმდეგობებს და აამაღლებს ლიზინგმიმღები სამშენებლო ორგანიზაციების მუშაობის ეფექტურობას.

როგორც უკვე ავღნიშნეთ, დღეის მდგომარეობით საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის მიერ ლიზინგით მიღებული ძირითადი საშუალებების ხვედრითი წონა მეტად მცირეა (იხ. ცხრილი 14). მე-14 ცხრილის მონაცემებიდან ჩანს, რომ 1998-2004 წლებში საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობის ძირითად კაპიტალში განხორციელებული ლიზინგური ინვესტიციების ხვედრითი წონა ამ სფეროში განხორციელებულ მთელ ინვესტიციებში საშუალოდ 0,5-საც კი არ აღწევს. გამონაკლისია 2004 წელი, როცა აქტიური ლიზინგური ოპერაციები დაიწყო სალიზინგო კომპანია „თიბისი ლიზინგმა“, რომელმაც „TBC ბანკის“ საკრედიტო რესურსების გამოყენებით

სწრაფად შესძლო დაეკავებინა თავისი დომინირებული მდგომარეობა საქართველოს სალიზინგო ბაზარზე და შეეძინა თავისი კლიენტურა. მათ რიცხვში აღმოჩნდნენ სამშენებლო ორგანიზაციებიც.

ცხრილი 14

**ლიზინგის ხვედრითი წონა საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ფიზიკურ ინვესტიციებში¹
(ინვესტიციები ძირითად კაპიტალში)**

წლები	ინვესტიციები კაპიტალური მშენებლობის ძირითად კაპიტალში (ათას. ლარი)	მ.შ. ლიზინგური ინვესტიციები (ათას. ლარი)	ლიზინგის ხვედრითი წონა ძირითად კაპიტალში განხორციელებულ ინვესტიციებში (%)
1998	21700,0	89,55	0,4
1999	80400,0	56,13	0,07
2000	92200,0	66,0	0,07
2001	77600,0	-	-
2002	106500,0	-	-
2003	139400,0	-	-
2004	140300,0	840	0,6

მე-14 ცხრილი გვიჩვენებს, რომ 2004 წელს კაპიტალურ მშენებლობაში განხორციელებულმა სალიზინგო ოპერაციებმა 840 ათასი ლარი შეადგინა. ეს ოპერაცია მთლიანად „თიბისი ლიზინგმა“ შეასრულა. „თიბისი ლიზინგის“ სალიზინგო კონტრაქტების პორტფელი 2004 წელს მოიცავდა 133 კონტრაქტს 2200000 აშშ დოლარის ღირებულებით, აქედან 7-კონტრაქტი, რომელთა ღირებულება შეადგენდა 840 000 ლარს (ანუ 47 000 აშშ დოლარს) იყო სამშენებლო პროფილის. მათი წილი – კონტრაქტების რიცხვში შეადგენდა 5,3%-ს, ხოლო პორტფელის ღირებულებითი მოცულობის 6%-ს. დღეისათვის კი თუ გაავითვალისწინებთ საქართველოს სალიზინგო ბაზარზე არსებული მოთხოვნის სტრუქტურას და თვით „თიბისი ლიზინგი“-ს სალიზინგო

¹ განგარიშებულია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მასალების საფუძველზე.

პოტრფელის მოცულობას (18000000 აშშ. დოლარი), აღმოჩნდება, რომ „თიბისი ლიზინგი“-ს მიერ შესრულებულ სალიზინგო ოპერაციებში დაახლოებით 22% ეკავა სამშენებლო პროფილის სალიზინგო ოპერაციებს, რომელთა ღირებულებამ 3960000 აშშ. დოლარი შეადგინა ($18000000 \times 0.22 = 3960000$ აშშ. დოლარი). ჩვენი აზრით მშენებლობის სფეროში ლიზინგზე მოთხოვნის ზრდა პირდაპირ კავშირშია უკანასკნელ პერიოდში ქვეყანაში არსებულ „მშენებლობის ბუმიან“, რაც აიძულებს სამშენებლო კომპანიებს უპასუხონ კიდევ უფრო ფართომასშტაბიან გამოწვევებს.

ამასთან მიგვაჩნია, რომ სალიზინგო კომპანიებმა რომელსაც ლიზინგის ვადად საშუალოდ დადგენილი აქვთ 12-60 თვე ანუ 1-5 წელი, უნდა გაითვალისწინონ, რომ სამშენებლო კომპანიების დიდი ნაწილი (მით უფრო საშუალო და მცირე სიდიდის) ვერ შეძლებს ამ ვადაში ძვირადღირებული ტექნიკის გამოსყიდვას და ეს ვადა აუცილებლად უნდა გაზარდონ. ჩვენი ეს დასკვნა ეყრდნობა ქ. თბილისის მასშტაბით სამშენებლო ორგანიზაციებზე ჩატარებულ პილოტაჟურ დაკვირვებას, საიდანაც გაირკვა, რომ მცირე და საშუალო სიდიდის სამშენებლო ორგანიზაციებისათვის სააგანსო ლიზინგური გადასახდელიც მეტად დიდია და ლიზინგური მარუაც. მიგვაჩნია, რომ ასეთ ორგანიზაციებს სააგანსო გადასახდელის გადახდისათვის უნდა დაუწესდეს შეღავათიანი პერიოდი. უნდა გაიზარდოს ასევე ლიზინგის ხელშეკრულების ვადაც. საქართველოს კანონში „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ ვკითხულობთ, რომ „ხელშეკრულების ლიზინგის ხელშეკრულებად ცნობის ერთერთი პირობა არის მისი ვადის გათანაბრება ან გადამეტება ლიზინგის საგნის ეკონომიკური სამსახურის ვადაზე“. ასეთ დროს ქართულ სალიზინგო კომპანიებს ლიზინგის მაქსიმალურ ვადად 5-წელი აქვს დაწესებული. ბუნებრივია ისმის კითხვა: სამშენებლო ინდუსტრიაში განა არსებობს ისეთი მანქანა-მოწყობილობა, რომლის ეკონომიკური სამსახურის ვადა 5 წელი ან 5 წელთან მიახლოებულია? რა თქმა უნდა არა, ვინაიდან სამშენებლო ტექნიკა (ზოგიერთი გამონაკლისის გარდა) მთლიანობაში ხანგამძლეა (ფიზიკურადაც და მორალურადაც) და ეკონომიკური სამსახურის ვადაც დიდი გააჩნია. ასე, რომ სამშენებლო

ლიზინგური ბიზნესის გასაფართოებლად სალიზინგო კომპანიებმა უპირიანი იქნება გადახედოს სალიზინგო ხელშეკრულების ზოგიერთ პარამეტრს, კერძოდ: საავანსო ლიზინგურ გადასახდელსა და ლიზინგის ვადას.

თუ სალიზინგო კომპანიების სამშენებლო პორტფელის მოცულობას დინამიკაში განვიხილავთ, დავინახავთ მის მეტად არათანაბარ ცვლილებას (იხ. ცხრილი 15).

ცხრილი 15

ლიზინგური ოპერაციების მოცულობის დინამიკა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში 1996-2004 წ.წ.¹

წლები	ლიზინგის მოცულობა კაპიტალურ მშენებლობაში (ლარი)	დინამიკა	
		%-ად 1996 წელთან	%-ად წინა წელთან
1996	350 000	100	100
1997	750 660	21,6	21,6
1998	89 550	25,6	118,3
1999	56 130	16,0	62,7
2000	66 000	18,8	117,6
2001	-	-	-
2002	-	-	-
2003	-	-	-
2004	840 000	240,0	-

როგორც მე-16 ცხრილის მონაცემებიდან ჩანს 1996 წელთან შედარებით 2004 წელს ლიზინგური ოპერაციების მოცულობა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში გაზრდილია თითქმის 2,5-ჯერ, ხოლო წინა წელთან შედარებით მატება აღინიშნა მხოლოდ 1998 და 2000 წლებში შესაბამისად 18,3 და 17,6%-ით.

ამრიგად, საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში ლიზინგის ინდუსტრიის განვითარების თვალსაზრისით არასახარბიელო მდგომარეობაა. მის განვითარებას კიდევ უფრო ართულებს ის

¹ გაანგარიშებულია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მასალების საფუძველზე

გარემოება, რომ საქართველოში ჯერ-ჯერობით არ არის შექმნილი მისი იურიდიული უზრუნველყოფის სრულყოფილი საკანონმდებლო პაკეტი. ბევრი საკითხი სუბიექტურად წყდება, ბევრი კონიუნქტურის ცვლილებას განიცდის და სარისკოა, საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს არა აქვს შემუშავებული სალიზინგო მარჯის გამომანგარიშების მეთოდოლოგია (განსხვავებით რუსეთისაგან, ყაზახეთისაგან) და ა.შ. მიგვაჩნია, რომ უპირველეს ყოვლისა ქვეყანაში ლიზინგი (და არა მარტო ლიზინგი) უნდა იყოს უზრუნველყოფილი სრულყოფილი საკანონმდებლო-ნორმატიული დოკუმენტების პაკეტით, რომელიც ხელმისაწვდომი იქნება დაინტერესებულ პირთათვის. ამ თვალსაზრისით საქართველოს სალიზინგო ბიზნესი შუალედურ მდგომარეობაში იმყოფება, ვინაიდან უკვე არსებობს რამოდენიმე ნორმატიული საკანონმდებლო აქტი, რომელიც არეგულირებს სალიზინგო ურთიერთობებს, მაგრამ ჯერ კიდევ მისაღებია მთელი რიგი საკანონმდებლო დოკუმენტებისა, ხოლო უკვე არსებული საკანონმდებლო დოკუმენტები საჭიროებენ სერიოზული ცვლილებების განხორციელებას. ნაშრომის შემდეგ თავში ჩვენ წარმოვადგენთ ჩვენს შეხედულებებს ამ საკითხების ირგვლივ და დავასაბუთებთ სალიზინგო ბიზნესის განვითარების საჭიროებას, ეფექტიანობასა და მიზანშეწონილობას საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში.

**თავი III. ლიზინგის გამოყენებით საქართველოს კაპიტალური
მშენებლობის ეფექტიანობის ამაღლების ძირითადი
მიმართულებები**

§ 3.1. სალიზინგო საქმიანობის ეკონომიკური მექანიზმის სრულყოფა

ლიზინგის განვითარებას საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მრავალი მიზეზი უშლის ხელს. მათ შორისაა: ლიზინგის საკანონმდებლო ბაზის არასრულყოფილება, ლიზინგის აღრიცხვისა და დაბეგვრის არაეფექტური მექანიზმი და ა.შ.

სალიზინგო საქმიანობის ეკონომიკური მექანიზმის სრულყოფა, ჩვენი აზრით, მიკრო და მაკრო დონეზე უნდა მოხდეს. მიკროდონეზე მისი სრულყოფა უნდა გამოიხატოს ლიზინგმიმღებ და ლიზინგგამცემ ფირმებს შორის ეკონომიკური ურთიერთობის ყველაზე მისაღები ფორმის შერჩევაში, ხოლო მაკროდონეზე – ლიზინგის საკანონმდებლო ბაზის სრულყოფაში, აღრიცხვისა და დაბეგვრის მექანიზმის მოწესრიგებაში და ა.შ.

საბუღალტრო აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების (ბასს 17) თანახმად ლიზინგის ხელშეკრულების გაფორმების მომენტიდან, ლიზინგის ობიექტი აღირიცხება ლიზინგმიმღების ბალანსზე. ამ მომენტში ლიზინგის ობიექტი ჯერ არ არის ლიზინგმიმღების საკუთრება, მაგრამ რადგანაც იგი ამ ობიექტიდან ეკონომიკურ სარგებელის მიღებას იწყებს, ითვლება, რომ იგი მის ბალანსზე უნდა აღირიცხებოდეს. საქართველომ აღიარა რა საბუღალტრო აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტები (ბასს), ლიზინგის აღრიცხვა ჩვენთანაც მისი მოთხოვნების შესაბამისად ხდება, თუმცა, ეს ჩვენ სადავოდ მიგვაჩნია, იმ მარტივი მიზეზით, რომ იურიდიულად ვისი საკუთრებაც არის ლიზინგის ობიექტი მისი აქტივები ხელოვნურად მცირდება. მეორე, რადგან ლიზინგის ობიექტი აღირიცხება ლიზინგმიმღების ბალანსზე, იგი მასზე იხდის ქონების გადასახადსაც. ე.ი. ლიზინგის ობიექტი იურიდიულად ჯერ არ არის ლიზინგმიმღების საკუთრება, მაგრამ იგი მასზე მაინც იხდის ქონების გადასახადს. ესეც სადავოდ მიგვაჩნია. მესამე, სახელმწიფო დონეზე არ არის დამუშავებული

სალიზინგო გადასახდელების გაანგარიშების ტიპური მეთოდიკა (ინსტრუქცია), რის გამოც ყველა სალიზინგო კომპანია მას ინდივიდუალურად ანგარიშობს, რაც ასევე უშლის ხელს ლიზინგზე მოთხოვნილების გაფართოებას.

ამის დასადასტურებლად მოგვყავს საქართველოში მოქმედი 4 სალიზინგო ფირმის კლიენტებთან ურთიერთობის პირობები (იხ. ცხრილი 16).

ცხრილი 16

საქართველოში მოქმედი სალიზინგო ფირმების კლიენტებთან ურთიერთობის პირობები (4 – ფირმის მაგალითზე)

ფირმების დასახელება	სალიზინგო მარკა (წლიური)	ბანკიდან აღებული სესხის წლიური	აგნსური გადასახდ. (%)	ლიზინგური გადასახდელის გაანგარიშების მეთოდი
1. „თიბისი ლიზინგი“	7-12	-	20-30	ლიზ. საგნის საწყისი ღირებულ-დან
2. „საქართველოს სალიზინგო კომპანია“	12	-	25	„-----“
3. შპს „ლიფტების მეურნეობა“	15	24	40	კრედიტით აღებული თანხიდან
5. კოოპერატივი „სოფმშენკომპლექსი“	18	30	45	„-----“

როგორც მე-16 ცხრილის მონაცემებიდან ჩანს მოცემულ სალიზინგო ფირმებს მართლაც სრულიად ურთიერთგანსხვავებული პირობები აქვთ, მაშინაც კი როცა ერთნაირი ვიწრო სპეციალიზაცია გააჩნიათ (მაგ., შპს „ლიფტების მეურნეობა“ და კოოპერატივი „სოფმშენკომპლექსი“ ორივე ეწევა სამშენებლო მანქანების ლიზინგს).

სალიზინგო მომსახურების პირობებზე საქართველოს სამშენებლო ორგანიზაციების შეხედულებათა გამოსაკვლევად საქართველოს მშენებელთა ფედერაციის ფარგლებში გამოკითხული იქნა 10 სამშენებლო ორგანიზაციის წარმომადგენელი. გამოკითხვის შედეგად დავადგინეთ, რომ ლიზინგით სამშენებლო ტექნიკის შეძენაში მათი პასუხობის მიზეზი არის ლიზინგგამცემთა არახელსაყრელი პირობები, კერძოდ გამოკითხულთა 40 პროცენტის აზრით (4 - სამშენებლო ორგანიზაცია) ლიზინგური გადასახდელია მაღალი, 20 პროცენტის აზრით (2 - სამშენებლო ორგანიზაცია) ლიზინგური გადასახდელის გაანგარიშების მეთოდика არ არის მათთვის მისაღები, 20 პროცენტის აზრით ავანსად გადასახდელი თანხა არის დიდი, ხოლო გამოკითხულთა 20 პროცენტს არ მოსწონს საკომისიო გასამრჯელოს სიდიდე (ლიზინგური მარჟა). გამოკითხული იყო 5 მცირე და 5 საშუალო სიდიდის სამშენებლო ორგანიზაცია. ვფიქრობთ, რომ გამოკითხულ სამშენებლო ორგანიზაციათა რაოდენობის სიმცირის მიუხედავად მიღებული შედეგები შეიძლება გავავრცელოდ საქართველოში მოქმედ ყველა საშუალო და მცირე სიდიდის სამშენებლო საწარმოებზე, ვინაიდან დარგში არსებული პრობლემები თითქმის ერთნაირად ეხება ყველა ორგანიზაციას. მსხვილ სამშენებლო ფირმებში ასეთი სოციოლოგიური გამოკითხვა არ ჩავვიტარებია, რადგანაც მსხვილი ფირმები თავიანთი ფინანსური შესაძლებლობებიდან გამომდინარე ნაკლებად სარგებლობენ ლიზინგური მომსახურებით. ლიზინგგამცემთა ძირითადი კლიენტურა მცირე და საშუალო სიდიდის ფირმები არიან. მათი რიცხვი საქართველოში 2005 წლის 1-იანვრის მდგომარეობით 613 ერთეულია (228 საშუალო, 385 მცირე), რაც იმას ნიშნავს, რომ თუ ამ სფეროში ჩამოყალიბდა მცირე და საშუალო ფირმებისათვის მანქანა-მოწყობილობის ლიზინგით შეძენის მათთვის ხელსაყრელი პირობები, მაშინ ლიზინგური დაფინანსება პირველ ადგილს დაიკავებს მათთან მანქანა-მოწყობილობების დანახარჯების დაფინანსებაში.

ამავე დროს ბუნებრივია ისმის კითხვა: კლიენტურის მოზიდვის და სალიზინგო კონტრაქტების პორტფელის მოცულობის გაზრდის მიზნით სალიზინგო კომპანიებმა რა უნდა შეამცირონ? სალიზინგო

მარჯა, სალიზინგო გადასახდელი მთლიანად თუ სალიზინგო ავანსი? ან იქნებ მხოლოდ ლიზინგის გადასახდელის გაანგარიშის მეთოდის შეცვლაა საჭირო?

როგორც უკვე ავღნიშნეთ, საქართველოში ჯერ-ჯერობით არ არსებობს ლიზინგის გადასახდელის გამოთვლის ერთიანი მეთოდიკა. აღნიშნული მეთოდიკა უნდა შეადგინოს საქართველოს ფინანსთა სამინისტრომ და რომლის არ არსებობაც ხელს უშლის ლიზინგმიმღებთა და ლიზინგგამცემთა ურთიერთობების მოქცევას ერთიანი ნორმატიული დოკუმენტით მუშაობის რეჟიმში. ამ მიზეზით ლიზინგგამცემი ორგანიზაციები თავიანთი თვალთახედვით აწესებენ ლიზინგით ქონების გაცემის პირობებს რაც ერთერთი მიზეზია იმისა, რომ ჩვენს მიერ ჩატარებული გამოკითხვის შედეგების მიხედვით სამშენებლო ფირმების უმეტესობას ლიზინგის მაღალი გადასახდელი ადელვებთ. ჩვენს მიერ გამოკვლეულ ლიზინგურ ფირმებში იგი 40 – პროცენტის ფარგლებში მერყეობს, ამასთან ზოგიერთი ფირმა მას ანგარიშობს ძირითად საშუალებათა ნარჩენი ღირებულებიდან, ზოგი საწყისი ღირებულებიდან და ზოგიც კრედიტის დაუფარავი ნაწილიდან. ცხადია, რომ გაანგარიშების მეთოდი გავლენას ახდენს ლიზინგური გადასახდელის აბსოლუტურ სიდიდეზე (მაგ. საწყისი ღირებულებიდან დარიცხული პროცენტი უფრო მეტი იქნება, ვიდრე ნარჩენი ღირებულებიდან და ა.შ.), მაგრამ ლიზინგური დაფინანსების ამორჩევა მხოლოდ სალიზინგო გადასახდელის სიდიდის მიხედვით, ჩვენი აზრით, არასწორია, ვინაიდან მისი სიმცირე მხოლოდ მოჩვენებით მომხიბვლელობას ქმნის. რეალურად ლიზინგური გადასახდელის მცირე განაკვეთი სრულებითაც არ ნიშნავს სალიზინგო გარიგების სიიაფეს. საჭიროა გაანგარიშებაში ჩაირთოს სალიზინგო ოპერაციების ღირებულების ალტერნატიული ვარიანტები და გამოითვალოს ხელიდან გაშვებული სარგებლის სიდიდე და მხოლოდ ამის შემდეგ გაკეთდეს არჩევანი.

სალიზინგო ურთიერთობების ეკონომიკურ მექანიზმში ჩვენს მიერ ზემოთ დასახელებულ ნაკლოვანებათა აღმოსაფხვრელად ნაშრომის მოცემულ ნაწილში ვიხილავთ სალიზინგო გადასახდელის გაანგარიშების მსოფლიოში მეტ-ნაკლებად მიღებულ ტიპურ წესს და

ჩვენეული დამატებებით და ჩასწორებებით ვაძლევთ მას რეკომენდაციას საქართველოს მშენებლობაში გამოსაყენებლად.

სალიზინგო გადასახდელის გამონგარიშების მრავალი მეთოდი არსებობს. იგი დამოკიდებულია გამოყენებული ლიზინგის სახეზე, ლიზინგის ვადაზე, ეკონომიკის ფუნქციონირების პირობებზე და ა.შ. ამის მიუხედავად არსებობს სალიზინგო გადასახდელის (J_n) გამონგარიშების მეტ-ნაკლებად ტიპური წესი, რომელიც გამოსადეგია სტაბილური ეკონომიკის მქონე ყველა ქვეყნისათვის. ამ მეთოდის მიხედვით სალიზინგო გადასახდელში უნდა შევიდეს:

$$J_n = A + \Pi_k + \Pi_{\text{ком}} + \Pi_y + \text{HDC} + T_n \quad , \quad (1)^1$$

სადაც, A ამორტიზაციის ნარიცხებია; Π_k კრედიტის პროცენტი; $\Pi_{\text{ком}}$ ლიზინგგამცემის საკომისიო გასამრჯელო; Π_y დამატებითი მომსახურების ანაზღაურება; HDC დამატებული ღირებულების გადასახადი (დღგ), ხოლო T_n საბაჟო გადასახდელი.

გადასახდელის თითოეული კომპონენტი იანგარიშება შემდეგნაირად²:

$$\text{ამორტიზაციის ანარიცხები} \quad A = C * H_a \frac{T_n}{100} \quad , \quad (2)$$

სადაც, C – არის ლიზინგის საგნის ღირებულება;

H_a – არის ამორტიზაციის ნორმა პროცენტულად (სრული აღდგენისათვის);

T_n – არის სალიზინგო ხელშეკრულების პერიოდი;

$$\text{კრედიტის პროცენტის თანხა} \quad \Pi_k = B_k * \frac{\Pi_k}{100} \quad , \quad (3)$$

სადაც, B_k – არის ლიზინგგამცემის მიერ ბანკიდან აღებული კრედიტის მოცულობა;

¹ Горемикин В. А. Лизинг, М., „Дашков и К., 2003 с. 250.

² იქვე გვ., 252.

Π_k – არის კრედიტის პროცენტი.

$$\text{ლიზინგგამცემის საკომისიო გასამრჯელო} \quad \Pi_{KOM} = B_k * \frac{\Pi_B}{100}, \quad (4)$$

სადაც, B_k – არის ლიზინგგამცემის მიერ ბანკიდან აღებული კრედიტის მოცულობა;

Π_B – არის ლიზინგგამცემის საკომისიო გასამრჯელოს განაკვეთი (%-ში).

$$\text{დამატებითი მომსახურების გადასახდელი} \quad \Pi_y = P_k + P_y + P_p + P_d, \quad (5)$$

სადაც, P_k – არის ლიზინგგამცემის სამივლინებო ხარჯები;

P_y – არის ლიზინგგამცემის მიერ ლიზინგმიმღებისათვის გაწეული

დამატებითი მომსახურების (მაგ: საკონსულტაციო, ინფორმაციული და ა.შ.) ხარჯები;

P_p – არის ლიზინგგამცემის რეკლამის ხარჯები;

P_d – არის ლიზინგგამცემის სხვა ხარჯები.

$$\text{დამატებული ღირებულების გადასახადი} \quad \text{HDC} = \frac{B * 18\%}{100}, \quad (6)$$

სადაც, B – არის სალიზინგო გარიგების ბრუნვა, რომელიც თავის მხრივ იანგარიშება, როგორც ჯამი ლიზინგგამცემის საკომისიო გადასახდელის სიდიდისა (Π_{KOM}) და ლიზინგმიმღებისათვის გაწეული დამატებითი მომსახურების ანაზღაურებისა (Π_y) ე.ი. $B = \Pi_{KOM} + \Pi_y$, (7)

18% – არის საქართველოში მოქმედი დამატებული ღირებულების გადასახადის განაკვეთი.

$$C * 12\%$$

$$\text{საბაჟო გადასახდელი } T_{II} = \frac{C * 12\%}{100}, \quad (8)$$

100

სადაც, C – არის საზღვარგარეთიდან შემოტანილი ლიზინგის
ობიექტის საბაჟო ღირებულება;

12% - არის საქართველოში მოქმედი საბაჟო გადასახდელი, იგი
გამოიანგარიშება იმპორტირებული საქონლის საბაჟო
ღირებულებიდან.

სალიზინგო გადასახდელის ანგარიშის თითოეულ ამ
კომპონენტზე და მთლიანად ანგარიშის საერთო ფორმულაზე
(ფორმულა 1) ჩვენი შეხედულებები ასეთია:

როგორც სალიზინგო გადასახდელის ანგარიშის ფორმულა 1
გვიჩვენებს, მისი პირველი კომპონენტი არის ლიზინგის საგანზე (ჩვენს
შემთხვევაში სამშენებლო მანქანა-მოწყობილობაზე) დასარიცხი
საამორტიზაციო ანარიცხები. საქართველოს საგადასახადო კოდექსით
კი, ლიზინგის ხელშეკრულების პერიოდში ლიზინგის საგანი
აღირიცხება ლიზინგმიმღების ბალანსზე და იგი ანხორციელებს მის
ამორტიზაციის დარიცხვას,¹ ამიტომ სალიზინგო გადასახდელში იგი არ
უნდა შევიტანოთ. აქვე უნდა აღვნიშნოთ, რომ ეს ყველა ქვეყანაში ასე
არ არის. მთელ რიგ ქვეყნებში, მათ შორის რუსეთშიც, ლიზინგის
საგანი ლიზინგმიმღების ბალანსზე მხოლოდ მას შემდეგ აღირიცხება,
როცა იგი საბოლოოდ შეისყიდის მას. ე.ი. ლიზინგის ვადის გასვლის
შემდეგ.

ლიზინგით მიღებული ქონების ლიზინგმიმღების ბალანსზე
აღირიცხვას მოითხოვს საბუღალტრო აღრიცხვის საერთაშორისო
სტანდარტებიც, (შევნიშნავთ, რომ საბუღალტრო აღრიცხვის
საერთაშორისო სტანდარტების ქართულ თარგმანში ლიზინგამცემი
მეიჯარეთ არის მოხსენებული, ლიზინგმიმღები კი – მოიჯარეთ)
კერძოდ, მე-17 სტანდარტის თანახმად, ფინანსური იჯარის არსებობის
დამადასტურებელი ნიშანი ის არის, რომ მოიჯარეს გადაეცემა იჯარის

¹ საქართველოს საგადასახადო კოდექსი, შურ. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ 2005, სპეციალური გამოშვება, გვ. 20.

საგნის სასარგებლო მომსახურების ვადის ძირითადი ნაწილის განმავლობაში აქტივის გამოყენებით მიღებული ეკონომიკური სარგებელი, რათა მან დაფაროს საიჯარო ვალდებულებები და სხვა ფინანსური ხარჯები. ამავე სტანდარტის თანხმად თუ ასეთი ტიპის იჯარა არ არის ასახული მოიჯარის ბალანსში ეს ნიშნავს, იმას რომ საწარმოს ეკონომიკური რესურსების და ვალდებულებების სიდიდე შემცირებულია და არ შეესაბამება სინამდვილეს. ამიტომ ეს სტანდარტი აუცილებელად მიიჩნევა, ფინანსური იჯარის დროს საიჯარო აქტივი ასახული იქნას მოიჯარის (იჯარის მიმღების) ბალანსში. საქართველოს სინამდვილეში ეს სტანდარტი რეალიზებულია მშენებლობაშიც და სხვა დარგებშიც, მაგრამ აღნიშნული საკითხი მეცნიერული თვალსაზრისით სადაოდ მიგვაჩნია, ვინაიდან: თუ ლიზინგით გადაცემული ქონება აისახება ლიზინგმიმღების ბალანსზე და ამის გამო მისი ბალანსი არარეალური იქნება, მაშინ რამდენად რეალური იქნება ამ შემთხვევაში ლიზინგგამცემის ბალანსი, რომლის საკუთრებასაც წარმოადგენს ლიზინგით გადაცემული ქონება და რომელიც ფაქტიურად მის ბალანსში არ აისახება? თუ ვიმსჯელებთ იმ პრინციპით, რომ საკუთრება უნდა აისახოს მესაკუთრის ბალანსზე, მაშინ ლიზინგით გადაცემული ქონება (სანამ ლიზინგის ვადა არ გაუვა და იგი ლიზინგმიმღების საკუთრებაში არ გადავა) უნდა აისახოს ლიზინგგამცემის ბალანსზე. ბუნებრივია, ისმის კითხვა: რა მნიშვნელობა აქვს, თუ ვის ბალანსზე აღირიცხება ლიზინგის საგანი? ცნობილია, რომ ის, ვინც თავის ბალანსზე აღრიცხავს სალიზინგო ქონებას ის სარგებლობს ერთობლივი შემოსავლიდან ამორტიზაციის ანარიცხის გამოქვითვის უფლებით. ამით კი მცირდება მისი დასაბეგრი მოგების სიდიდე და აქედან გამომდინარე მოგების გადასახადის აბსოლუტური სიდიდეც. რა თქმა უნდა ეს შედაგათი დიდი სტიმულია ორივე მხარისათვის – როგორც ლიზინგგამცემებისათვის, ისე ლიზინგმიმღებებისათვის. რადგანაც ეს უფლება საქართველოში მიცემული აქვთ ლიზინგმიმღებებს, ჩვენს შემთხვევაში სამშენებლო ფირმებს უნდა ვივარაუდოთ, რომ ეს დიდი სტიმულია მათ მიერ ლიზინგური მომსახურების ფართოდ გამოყენებისა. ხოლო, მეორე მხრივ, თუ კი სალიზინგო კომპანია ისარგებლებს

ამორტიზაციის დარიცხვით, ამით იგი შეამცირებს სალიზინგო გადასახდელის სიდიდეს და კიდევ უფრო ხელმისაწვდომს გახდის ლიზინგს საწარმოების მეტი რაოდენობისათვის. ვფიქრობთ, ლიზინგამცემებსა და ლიზინგმიმღებებს უნდა მიეცეთ თავისუფალი არჩევანის საშუალება ვის ბალანსზე აისახოს ლიზინგის ობიექტი.

საქართველოს სამშენებლო ფირმების ლიზინგით დაინტერესების მიზნით, საჭიროა, მათ მიეცეთ ლიზინგით მიღებული ძირითადი საშუალებების, კერძოდ სამშენებლო მანქანა-მოწყობილობების დაჩქარებული ამორტიზაციის უფლება.

ცნობილია, რომ ამორტიზაციას დაქვემდებარებული ძირითადი ფონდები ჯგუფდება ამორტიზაციის შემდეგი ნორმების მიხედვით¹:

პირველი ჯგუფი: მსუბუქი ავტომობილები; ავტოსატრაქტორო ტექნიკა გზებზე გამოსაყენებლად; ავეჯი ოფისისათვის; საავტომობილო ტრანსპორტის მოძრავი შემადგენლობა; სატვირთო ავტომობილები, ავტობუსები, სპეციალური ავტომობილები და ავტომისაბმელები; მანქანები და მოწყობილობა მრეწველობის დარგისათვის, სამსხმელო წარმოებისათვის; სამჭედლო-საწნეხი მოწყობილობა; სამშენებლო მოწყობილობა; სასოფლო-სამეურნეო მანქანები და მოწყობილობა – 20%;

მეორე ჯგუფი: სპეციალური ინსტრუმენტები, ინვენტარი და მოწყობილობა; კომპიუტერები, მონაცემთა დამუშავების პერიფერიული მოწყობილობები და აღჭურვილობა; ელექტრონული მოწყობილობა – 20%;

მესამე ჯგუფი: სარკინიგზო, საზღვაო და სამდინარო სატრანსპორტო საშუალებები; ძალოვანი მანქანები და მოწყობილობა; თბოტექნიკური მოწყობილობა, ტურბინული მოწყობილობა, ელექტროძრავები და დიზელგენერატორები, ელექტროგადაცემისა და

¹ საქართველოს საგასახადო კოდექსი, შურ. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ 2005, სპეციალური გამოშვება, გვ. 135.

კავშირგაბმულობის მოწყობილობები; მილსადენი – 8%;

მეოთხე ჯგუფი: შენობები, ნაგებობები – 5%;

მეხუთე ჯგუფი: ამორტიზირებადი აქტივები, რომლებიც შეტანილი არ არის სხვა ჯგუფებში – 15%;

სამშენებლო მოწყობილობა შეტანილია ამორტიზაციის პირველ ჯგუფში (20%-იანი ამორტიზაციის ნორმა). საქართველოს საგადასახადო კოდექსი კი დაჩქარებული ამორტიზაციის (არაუმეტეს გაორმაგებული ნორმისა) უფლებას აძლევს მხოლოდ იმ გადასახადის გადამხდელებს, რომლებიც ფლობენ მხოლოდ მეორე და მესამე ჯგუფში მოხვედრილ ამორტიზაციადაქვემდებარებულ ძირითად საშუალებებს. ცნობილია ასევე, რომ დაჩქარებულ ამორტიზაციას ექვემდებარება ის ძირითადი საშუალებები, რომლებიც სწრაფად განიცდის მორალურ ცვეთას. სამშენებლო მოწყობილობა ამ ჯგუფში არ ხვდება, მაგრამ სამშენებლო ორგანიზაციებსაც აქვთ ისეთი ძირითადი საშუალებები რომლებიც სწრაფ მორალურ ცვეთას განიცდის. ამ ტიპის ძირითადი საშუალებების ღირებულებას ღირებულებები სამშენებლო ორგანიზაციას აუცილებლად უნდა მიეცეს უფლება გამოიყენოს დაჩქარებული ამორტიზაციის ნორმა და ამორტიზაციის ანარიცხები ანგარიშის ზემოთ მოტანილი ტიპური ფორმულის (ფორმულა 2) ჩვენს, მიერ მოდიფიცირებული ვარიანტით:

$$A=C*(H_a * 2) * T_a/100 \quad , \quad (9)$$

სადაც, 2 ნიშნავს საამორტიზაციო ანარიცხების ნორმების გაორმაგებას. ე.ი. თუ სამშენებლო ორგანიზაცია ჩვეულებრივ მუშა მანქანებს ყიდულობს, მან ამორტიზაციის ანარიცხების ანგარიშის ტიპური წესი უნდა გამოიყენოს, რომლის დროსაც საქართველოს მაგალითზე $H_a=20\%$ -ს, ხოლო თუ ძალოვან მანქანა-მოწყობილობებს მაშინ ჩვენს მიერ შემოთავაზებული წესი, რომლის დროსაც $H_a=8\%*2$ -ს (რომლის გაორმაგების აუცილებლობასაც ვაყენებთ).

სალიზინგო გადასახდელის მეორე შემადგენელი ნაწილია ლიზინგური გარიგების შესასრულებლად ლიზინგამცემის მიერ ბანკიდან აღებული კრედიტის სარგებელი. ცხადია, ეს ხარჯი ლიზინგამცემს მხოლოდ იმ შემთხვევაში აქვს, როცა იგი კრედიტს იღებს. ერთი შეხედვით თუ ლიზინგამცემი ლიზინგურ გარიგებას ასრულებს არა ბანკის კრედიტით, არამედ საკუთარი სახსრებით, მაშინ ეს კომპონენტი სალიზინგო გადასახდელის გაანგარიშების ფორმულიდან უნდა ამოვარდეს. ჩვენი აზრით უფრო სწორი იქნება თუ ფორმულაში შევიტანთ იმ ალტერნატიულ შემოსავალს, რომელსაც მისცემდა ლიზინგამცემს საკუთარი სახსრების სხვა საქმიანობაში დაბანდება (ხელიდან გაშვებული სარგებელი). ასეთ შემთხვევაში საკუთარი სახსრების ბანკში დეპოზიტად შეტანის და იქიდან სარგებლის (დეპოზიტის პროცენტი) მიღების ალტერნატივა უფრო მისაღებია. მისი გამოანგარიშება შეიძლება ასეთი მარტივი ფორმულით:

$$D = O * K/100 \quad , \quad (10)$$

სადაც, D – არის დეპონირებულ სახსრებზე ბანკიდან მიღებული წლიური სარგებელი;

O – არის დეპონირებული საკუთარი სახსრების მოცულობა;

K – არის დეპოზიტური ანაბრების პროცენტი (საქართველოს ბანკების მაგალითზე დეპოზიტის პროცენტი 12-15%-ია წელიწადში).

სალიზინგო გადასახდელის მესამე კომპონენტია ლიზინგამცემისათვის საკომისიო გადასახდელის (მარჟა) მოცულობა. სალიზინგო გადასახდელის გაანგარიშების ტიპური წესით, მას ანგარიშობენ ლიზინგამცემის საკომისიო გასამრჯელოს განაკვეთის $\Pi_{\text{გ}}$ -ს დახმარებით (იხ. ფორმულა 4). აღნიშნული საკომისიო განაკვეთი სხვადასხვა სალიზინგო კომპანიაში არაერთგვაროვანია. ეს, ფაქტობრივად მოგების შიგა ნორმაა და ამდენად დასაშვებია მათი ურთიერთგანსხვავებულობა, მაგრამ მის ქვედა ზღვრად დეპოზიტურ ანაბარზე ბანკის სარგებელი უნდა იქნეს მიჩნეული, ხოლო ზედა ზღვრად – დარგში ეკონომიკურად მიზანშეწონილი და ამასთან, მიღწეული რენტაბელობის ნორმა. ამჟამად საქართველოს სალიზინგო კომპანიების საკომისიო გასამრჯელოს განაკვეთი წელიწადში 12-15%-ის

დიაპაზონში მერყეობს. ეს ფაქტობრივად ემთხვევა საქართველოს კომერციულ ბანკებში ანაბრების სარგებელს (1-1,5% თვეში). რადგან საქართველოში სალიზინგო ბიზნესი განვითარების სტადიაშია, ლიზინგამცემთა გასამრჯელოს ასეთი განაკვეთი ნორმალურად მიგვაჩნია, თუმცა, რამდენიმე წლის შემდეგ იგი აუცილებლად უნდა გაიზარდოს, სხვაგვარად ეს ბიზნესი, რენტაბელობის თვალსაზრისით, აზრს დაკარგავს.

სალიზინგო გადასახდელის მეოთხე კომპონენტია დამატებითი მომსახურების გადასახდელი. ამ მომსახურებას ლიზინგამცემი უწევს ლიზინგმიმღებს. ტიპური მეთოდიკით ამ გადასახდელში შეიტანება 4-სახის ხარჯი: ლიზინგამცემის სამივლინებო ხარჯები (P_K); ლიზინგამცემის მიერ გაწეული რეკლამის ხარჯები (P_P); ლიზინგამცემის მიერ ლიზინგმიმღებისათვის გაწეული კონსულტაციის ხარჯები (P_Y) და ლიზინგამცემის მიერ გაწეული სხვა ხარჯები (P_A). ხარჯთა ამ პოზიციებიდან ყველა რეალურია გარდა რეკლამის ხარჯისა (P_P). არ მიგვაჩნია სწორად ის ფაქტი, რომ ლიზინგამცემს რეკლამაზე გაწეული ხარჯები შეაქვს დამატებითი მომსახურების ხარჯებში და ამას ლიზინგმიმღებს ანაზღაურებინებს. რეკლამა არ არის ლიზინგმიმღებისათვის დამატებით გაწეული მომსახურება.

სალიზინგო გადასახდელის მეხუთე კომპონენტია – დამატებული ღირებულების გადასახადი, რომელზეც ამ კუთხით შენიშვნა არ გვაქვს. სალიზინგო გადასახდელის მეექვსე კომპონენტია საბაჟო გადასახდელი. მიგვაჩნია, რომ საქართველოში მოქმედი საბაჟო გადასახადის მაღალი განაკვეთი (12%), საბაჟო მოსაკრებელი და აგრეთვე სხვადასხვა ოფიციალური თუ არაოფიციალური გადასახდელი ხელს უშლის ლიზინგის განვითარებას. საქართველო სწრაფად რომ იქცეს მაღალი ტექნოლოგიების ქვეყანად, რამდენიმე წლის განმავლობაში უახლესი ტექნოლოგიების როგორც პირდაპირი ყიდვა, ასევე ლიზინგი, საბაჟო გადასახადით არ უნდა დაიბეგროს ან უკიდურეს შემთხვევაში უნდა დაიბეგროს შეღავათიანი რეჟიმით. ასეთი „საბაჟო არდადეგები“ აპრობირებულია ბევრ ქვეყანაში და იგი ჩვენც უნდა გამოვიყენოთ.

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, სალიზინგო გადასახდელის გაანგარიშების ტიპური წესი გამოსადეგია სტაბილური ეკონომიკის

მქონე ქვეყნებისათვის, საქართველო კი – მაღალი რისკების ქვეყანაა, რაც არ გამოორიცხავს ლიზინგის საგნის განადგურებას, გაფუჭებას, გადასახდელის შეჩერებას, შეფერხებას ან საერთოდ არ გადახდას ა.შ. რა თქმა უნდა, სალიზინგო ხელშეკრულებაში ასეთი შემთხვევებისათვის სანქციებია გათვალისწინებული, მაგრამ, ჩვენი აზრით, ეს საკმარისი არ არის. მოსალოდნელი დანაკარგების ასანაზღაურებლად საჭიროა სალიზინგო გადასახდელის საანგარიშო ფორმულაში ჩაირთოს რისკის პრემია (M), რომელსაც ლიზინგგამცემი გადაახდევინებს ლიზინგმიმღებს. მაშინ სალიზინგო გადასახდელის ზემოთ მოყვანილი 1 ფორმულა ასეთ სახეს მიიღებს:

$$J_{\Pi} = \Pi_{\kappa} + \Pi_{\text{კომ}} + \Pi_{\gamma} + H\Delta C + T_{\Pi} + M \quad , \quad (11)$$

თავის მხრივ, რისკის პრემიის სიდიდის დადგენა, ძალზე რთულია და შესაბამისად ცალკეული სალიზინგო კომპანიები მის გამოთვლას ვერ შეძლებენ. ის უნდა დაადგინონ ექსპერტებმა, რომლებიც ყველაზე უკეთ იცნობენ ბიზნეს-გარემოში მოქმედ როგორც კონტროლირებად, ასევე არაკონტროლირებად ფაქტორებს. ექსპერტთა შეფასებებიდან გამოანგარიშებული საშუალო მაჩვენებელი მიხნეულ უნდა იქნეს რეალურ რისკად და მის მიხედვით უნდა გადაწყდეს ლიზინგური გარიგების ბედიც.

§ 3.2. საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მანქანა-მექანიზმების ლიზინგის კონცეპტუალური (ავტორისეული) მოდელის შემუშავება

საქართველოს ეკონომიკის სტაბილიზაცია მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული კაპიტალური მშენებლობის მასშტაბებზე, რადგანაც ეკონომიკის ყველა დარგის აღორძინება მისთვის მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის ანუ ძირითადი ფონდების შექმნით იწყება, რომლის რეალიზაციას სამშენებლო ორგანიზაციები ახდენენ.

აღნიშნული პროცესი სხვადასხვა გზით ხორციელდება – ხელით, ერთეული მანქანა-მექანიზმებით, კომპლექსური მანქანა-მექანიზმებით და ავტომატიზებული მოწყობილობით, რის გამოც მიღებული შედეგიც სხვადასხვანაირია. ცხადია, რომ ავტომატიზებული სამშენებლო პროცესები უფრო ეფექტურია, ვიდრე კომპლექსურად მექანიზებული პროცესები, კომპლექსურად მექანიზებული პროცესები თავის მხრივ სჯობს ნაწილობრივ მექანიზაციას, ეს უკანასკნელი კი ხელით შრომას. რუსი მეცნიერების გამოთვლით¹ მშენებლობაში ერთი ერთეული პროდუქციის წარმოებას საშუალოდ სჭირდება დაყვანილი ხარჯების შემდეგი მოცულობა: ხელით შრომისას – 65 მანეთი, ნაწილობრივი მექანიზაციისას – 25 მანეთი, კომპლექსური და სრული ავტომატიზაციისას – 5 მანეთი. შევნიშნავთ, რომ ეს ანგარიში საკმაოდ ხანდაზმულია, თანაც საზღვარგარეთის ქვეყნები დაყვანილი დანახარჯების მაჩვენებელს აღარ იყენებენ (რუსეთში ამ მაჩვენებელს ამჟამადაც იყენებენ). ამდენად, იგი საბოლოო დასკვნების გასაკეთებლად არ გამოდგება, მაგრამ სამშენებლო სამუშაოთა სხვადასხვა მეთოდით შესრულების ხარჯთევალობის წარმოსადგენად ჩვენი აზრით სრულიად მისაღებია. შესაბამისად ეს ანგარიშიც კი გვიჩვენებს, რომ სამშენებლო ორგანიზაციებმა უნდა იზრუნონ სამშენებლო პროცესების მექანიზაციის, კომპლექსური მექანიზაციის და ავტომატიზაციის დონის ამაღლებაზე. ამით მათ დანახარჯებაც შეუმცირდებათ, პროდუქციის ხარისხიც გაუუმჯობესდებათ და მშენებლობის ვადებსაც მნიშვნელოვნად შეამცირებენ.

¹ Кудрявцев Е.М. Комплексная механизация, автоматизация и механовооруженность строительства, М., Стройиздат, 1989, с.15.

ბუნებრივია, რომ ამ დროს პირველი რიგის ამოცანაა მანქანებით და მანქანათა კომპლექტებით სამშენებლო ობიექტის (ობიექტების) ოპტიმალური გაჯერება. მაგრამ აღსანიშნავია, რომ მშენებლობაში არც ყველა სამუშაოს შესრულება შეიძლება მანქანებით და მანქანათა კომპლექტებით და არც ავტომატიზებული მოწყობილობებით. თვით ერთი და იგივე დასახელების სამშენებლო მანქანებიც კი თავისი ტიპოზომებიდან გამომდინარე, სხვადასხვა მოცულობის სამუშაოს ასრულებენ. ამიტომ სამშენებლო ობიექტების მანქანა-მექანიზმებით ოპტიმალური გაჯერება, მათი (ე.ი. ამ მანქანების) ოპტიმალური პარამეტრების დადგენით უნდა დაიწყოს. რა თქმა უნდა, ეს მეტად რთული სამუშაოა და მისი სრულყოფილი შესრულება მხოლოდ მათემატიკური მოდელირებით ხდება. ცხადია, რომ ცალკეულ სამშენებლო ორგანიზაციებს ასეთი სამუშაოების ჩატარების საშუალება არა აქვთ. მათთვის უფრო ხელმისაწვდომია ცალკეული მანქანების და მანქანათა კომპლექტების ოპტიმალურობის დადგენა შემდეგი კრიტერიუმების გამოყენებით¹:

1. მინიმალური დანახარჯების ანუ ე.წ. ვალდას კრიტერიუმი;
2. მინიმალური რისკის ანუ ე.წ. სევიჯის კრიტერიუმი;
3. განზოგადოებული მინიმალის, ანუ გურევიცის კრიტერიუმი;
4. არასაკმარისი დასაბუთებულობის, ანუ ბაიესა-ლაპლასის კრიტერიუმი;

განვიხილოთ თითოეული მათგანი ცალ-ცალკე:

ვალდას კრიტერიუმის თანახმად ოპტიმალურად მიიჩნევა მანქანათა სისტემის ის პარამეტრები, რომელთა ყველაზე მაღალი დანახარჯები უფრო მცირეა სხვა ვარიანტის ყველაზე მაღალ დანახარჯზე:

$$\min Y_i^{\max} = \min \max Y_{ij} \quad , \quad (12)$$

i j

სადაც, Y_{ij} – არის j – ამოსავალი ინფორმაციისა და i – პარამეტრების ერთობლიობის გამოყენების დანახარჯები;

¹ Кудрявцев Е.М. Комплексная механизация, автоматизация и механовооруженность строительства, М., Стройиздат, 1989, с.30.

სევიჯის კრიტერიუმის მიხედვით მანქანათა სისტემის ის პარამეტრები მიიჩნევა ოპტიმალურად, რომლის უმაღლესი რისკი უფრო მცირეა სხვა ვარიანტების უმაღლეს რისკებთან შედარებით:

$$\min R_i^{\max} = \min \max R_{ij} \quad , \quad (13)$$

სადაც, R_{ij} – არის j – ამოსავალი ინფორმაციისა და i – პარამეტრების ერთობლიობის გამოყენების რისკის სიდიდე;

გურევიცის კრიტერიუმის მიხედვით მოიძებნება ოპტიმიზმის (პესიმიზმის) Y_a – კოეფიციენტი, რომლის მეშვეობით შესდგება შემთხვევით სიდიდეთა შეთანაწყოების ყველაზე სასურველი და არასასურველი შეწონილი კომბინაცია, რომლის დროსაც გურევიცის კრიტერიუმი მინიმალური სიდიდის იქნება:

$$\min \Gamma_i = \min [a Y_i^{\max} + (1-a) Y_i^{\min}] \quad , \quad (14)$$

სადაც, a – არის ოპტიმიზმის კოეფიციენტი; Y_i^{\max} - არის მაქსიმალურად შესაძლებელი ხარჯები; Y_i^{\min} – არის მინიმალურად შესაძლებელი ხარჯები.

ბაიესა-ლაპლასის კრიტერიუმის მიხედვით მანქანათა კომპლექტის პარამეტრების ის ვარიანტი აირჩევა, რომლის დროსაც დანახარჯების საშუალო არითმეტიკული სიდიდე მინიმალური სიდიდისაა.

მეცნიერები თვლიან, რომ მანქანათა პარამეტრების ოპტიმალური შერჩევის არცერთი ზემოთმოყვანილი მეთოდი უნივერსალური არ არის. მათ აქვს დადებითი და უარყოფითი მხარეებიც. ამ კრიტერიუმების გამოყენებისას სამშენებლო ორგანიზაცია უნდა დაეყრდნოს თავის გამოცდილებას, მენეჯერთა ინტუიციას და სხვა დამატებით ფაქტორებს, რომლებსაც თვითონ ჩათვლიან საჭიროდ.

რამოდენიმე სამშენებლო ორგანიზაციაზე ჩვენმა დაკვირვებამ ცხადყო, რომ მათში მანქანა-მექანიზმებზე მოთხოვნა ისაზღვრება სამუშაოთა მოცულობის, სტრუქტურის, სამუშაოს ცვლიანობის, შესრულების გრაფიკის და კიდევ დაგროვილ გამოცდილებაზე დაყრდნობით. ისინი არ იყენებენ მანქანათა სისტემების პარამეტრების შერჩევისას ჩვენს მიერ ზემოთმოყვანილი არცერთ კრიტერიუმს. ამას

მიყვაროთ იქამდის, რომ სამშენებლო ორგანიზაცია ხშირ შემთხვევაში ოპტიმალურად ვერ აკომპლექტებს მანქანათა ისეთ პარკს, რომელიც შეესაბამება მის სამუშაოთა მოცულობას, სახეებს, ხარისხს, შესრულების გრაფიკს და ა.შ.

ზემოთაღნიშნულიდან გამომდინარე, ჩვენი პირველი წინადადება მდგომარეობს შემდეგში: სამშენებლო პროფილის სალიზინგო კომპანიებში შეიქმნას სპეციალიზებული ჯგუფები (ან მოხდეს უკვე არსებული სპეციალისტების ამ მიმართულებით გადამზადება), რომლებიც სამშენებლო კომპანიებს არა მარტო ლიზინგით შესთავაზებენ მანქანა-მოწყობილობას, არამედ უპირველესად მოახდინონ სამშენებლო ორგანიზაციის მანქანებით ოპტიმალური დაკომპლექტების თეორიულ გაანგარიშებას მათემატიკური მოდელებით და მხოლოდ ამის შემდეგ შესთავაზებენ ამ მანქანებს და მანქანათა კომპლექტებს მათ ლიზინგით. ამ ჯგუფებს ასევე უნდა შეეძლოთ დაინტერესებულ სამშენებლო ორგანიზაციებს დაუსაბუთონ ძირითად კაპიტალში ლიზინგური ინვესტიციების გამოყენების ეფექტიანობა კრედიტით ინვესტირებასთან შედარებით. ჩვენი ვარაუდით, თუ სალიზინგო კომპანიებს ეყოლებათ ასეთი მომზადებული ჯგუფები და თუ ისინი ამ საქმეს სათანადო რეკლამასაც გაუწევენ სამშენებლო ლიზინგის ბაზარი ქვეყანაში უსათუოდ განვითარდება, მით უფრო, რომ ქვეყნის სამშენებლო ორგანიზაციათა 92% არის მცირე და საშუალო სიდიდის, ანუ ისეთი, რომელთაც ეს მომსახურება აუცილებლად ესაჭიროებათ. ბუნებრივია რომ არცერთი სამშენებლო კომპანია არ იტყვის უარს მისთვის სასარგებლო წინადადებაზე.

აღსანიშნავია ისიც, რომ სამშენებლო წარმოებას თავის სპეციფიკა აქვს. კერძოდ, მშენებლობა განიცდის ბუნებრივ-კლიმატური პირობების ზეგავლენას, რის გამოც ყველა სახის სამუშაო ყოველთვის ვერ სრულდება. განსაკუთრებით ეს ეხება ზამთრის პირობებს. ბუნებრივია ასეთ დროს შესაბამისი სამშენებლო ტექნიკაც ცდება. იგივე ხდება, როცა მცირე სიმძლავრის სამშენებლო ორგანიზაცია შეკვეთების სიმცირის გამო ვერ ახერხებს თავის საკუთრებაში მყოფ სამშენებლო ტექნიკის სრულ დატვირთვას. ასეთ მდგომარეობაშია ქვეყნის მცირე და საშუალო სიდიდის უმეტესი სამშენებლო ფირმების

საკუთრებაში არსებული მთელი ტექნიკა. საშუალოდ თითოეული დასახელების ტექნიკა წელიწადში არა 12 თვეს, არამედ მხოლოდ 3-4 თვეს არის დაკავებული. ცხადია, ამ მიზეზით მანქანების მწარმოებლურობის ფაქტიური დონე დაბალია. ამასთან ეს მანქანები მუშაობენ, თუ არ მუშაობენ, მორალურად მაინც ცველებიან. ასე რომ, მცირე და საშუალო სიდიდის სამშენებლო ფირმები ზემოთდასახელებული მიზეზის გამო ვერ ახერხებენ ნაყიდი ტექნიკის არა თუ სრულ, არამედ სანახევროდ გამოყენებასაც კი. ეს დიდი ზარალია მათთვის. ამის თავიდან ასაცილებლად საქართველოში (განსაკუთრებით კონცენტრირებული მშენებლობის ქალაქებში – თბილისში, ქუთაისში, ბათუმში, რუსთავში) მეტად გავრცელდა სამშენებლო ტექნიკის ურთიერთხოვების, ურთიერთმიქირავების პრაქტიკა. ურთიერთხოვების დროს სამშენებლო ფირმები ერთმანეთს უცვლიან იმ ტექნიკას, რომელიც მათ იმ დროისათვის არ სჭირდებათ. ურთიერთობის ეს ფორმა უსასყიდლოა და ცხადია გამოიყენება იმ ფირმებს შორის, რომლებიც ერთმანეთს ენდობიან. რაც შეეხება ურთიერთმიქირავების პრაქტიკას, მასაც საფუძვლად ნდობა უდევს, რადგან იგიც არ რეგულირდება ხელშეკრულებით, თუმცა ამ დროს მხარეები თანხმდებიან ტექნიკის ხმარების სანაცვლოდ გარკვეული ქირის გადახდაზე.

როგორც, ჩანს ქაოტურად წარმოშობილი ტექნიკის თხოვებისა და გაქირავების ფორმები მცირე და საშუალო სიდიდის სამშენებლო ფირმებისათვის მისაღებია, მით უფრო ისეთ პირობებში, როცა ქვეყანაში ფაქტიურად მოქმედი სალიზინგო ფირმები აქცენტს ფინანსურ ლიზინგზე აკეთებენ, რისი შესაძლებლობაც და ზოგიერთ შემთხვევაში საჭიროებაც ამ ტიპის სამშენებლო ფირმებს არ გაჩნიათ. ამიტომ მცირე სამშენებლო ფირმების უმრავლესობას ურჩევნია სამშენებლო ტექნიკის ერთმანეთისაგან არაოფიციალურად მიღება, ვიდრე ლიზინგის გამოყენება. გარდა ზემოთ აღნიშნული პრობლემისა ლიზინგის გამოყენებას კიდევ უფრო ართულებს ლიზინგის მიღებასთან დაკავშირებული საკმაოდ რთული პროცედურები. საილუსტრაციოდ მოგვყავს იმ მოთხოვნების ჩამონათვალი, რომელსაც სალიზინგო

კომპანია „თიბისი ლიზინგი“ წარუდგენს ტექნიკის ლიზინგით შექმნის მსურველებს¹:

1. კლიენტს უნდა გააჩნდეს მოქმედი, რენტაბელური ბიზნესი;
2. ლიზინგით შესაძენი საგანი უნდა იყოს ლიკვიდური, უნდა არსებობდეს მეორადი ბაზარი, ან მისი რეალიზაცია შესაძლებელი უნდა იყოს წინასწარ განსაზღვრულ სხვა მომხმარებელზე ან მისივე მომწოდებელზე;
3. კლიენტის საავანსო გადასახადი (მონაწილეობა პროექტში) უნდა შეადგენდეს ლიზინგის საგნის ღირებულების 20-30%-ს;
4. ლიზინგის საგნის ადგილობრივი შესყიდვისას დასაფინანსებელი საგნის მინიმალური ღირებულებაა 15000 აშშ დოლარი, ხოლო იმპორტისას 25000 აშშ დოლარი;
5. ლიზინგის ვადა არის 12-60 თვე;
6. ლიზინგის საზღაურის დაფარვის გრაფიკი არის ყოველთვიური თანაბარი წილებით;
7. პროექტის ღირებულება იზრდება წელიწადში 7-12%-ით;
8. ლიზინგის საგნის დაზღვევა სავალდებულოა;

გარდა ამისა, „თიბისი ლიზინგი“ კლიენტთან აწყოებს:

- პირველად გასაუბრებას;
- განაცხადის შევსებას;
- მოითხოვს კლიენტის ფინანსური მდგომარეობის ამსახველი დოკუმენტების წარმოდგენას;
- ათანხმებს კლიენტის მოთხოვნას მომწოდებელ და სატრანსპორტო ორგანიზაციებთან;
- ამტკიცებს კლიენტის განაცხადს;
- აფორმებს სალიზინგო კონტრაქტს ჯერ კლიენტთან და შემდეგ მომწოდებელთან და სატრანსპორტო ორგანიზაციასთან;
- იძენს ლიზინგის საგანს;
- გადასცემს ლიზინგის საგანს კლიენტს.

ამასთან სალიზინგო კომპანია „თიბისი ლიზინგი“ უფლებას იტოვებს უარი განაცხადოს პროექტის დაფინანსებაზე კლიენტის განაცხადების დამუშავების ნებისმიერ ზემოთჩამოთვლილ ეტაპზე, უარის

¹ აღებულია სალიზინგო კომპანია „თიბისი ლიზინგის“ მასალებიდან.

თქმის მიზეზების აუხსნელად, რაც ყველაზე მეტად აწინებთ სამშენებლო ფირმებს. გამოდის რომ კლიენტმა შეიძლება გაიაროს ყველა ეტაპი, დახარჯოს შრომა, დრო და ა.შ. მაგრამ რომელიმე ბოლო ეტაპზე სალიზინგო კომპანიამ უარი განუცხადოს ლიზინგის საგნის გადაცემაზე. დაგვეთანხმებით, რომ ასეთი რთული პირობების შესრულება მხოლოდ მსხვილ სამშენებლო ორგანიზაციებს თუ შეუძლიათ. მაგრამ მსხვილი სამშენებლო ორგანიზაციები ფინანსურად იმდენად ძლიერები არიან, რომ მათ არც ბანკიდან უჭირთ სესხის აღება.

მნიშვნელოვანია ასევე ლიზინგის ხაგრძლივობა და ლიზინგით გასაცემი მანქანა-მოწყობილობების ღირებულების ქვედა ზღვარი. საქართველოში ლიზინგის ხაგრძლივობა საშუალოდ 12-60 თვეა, ხოლო ლიზინგით გასაცემი მანქანა-მოწყობილობების ღირებულების ქვედა ზღვარი საშუალოდ 15000 აშშ. დოლარია (ადგილობრივი წარმოების) და 25000 აშშ. დოლარი (იმპორტული წარმოების). ამასთან ლიზინგის მასიურ მომხმარებლებს, რომლებსაც მცირე და საშუალო სამშენებლო ფირმები წარმოადგენენ, ხშირად არა თვეობით (მით უფრო წლობით), არამედ სულ რამოდენიმე დღე სჭირდებათ ტექნიკა. თანაც, მათთვის არა აქვს მნიშვნელობა იგი ადგილობრივია თუ იმპორტული, მთავარია, რომ ტექნიკა გამართულად მუშაობდეს. ცხადია, რამოდენიმე დღის და თუნდაც თვის საჭიროებისათვის სამშენებლო ორგანიზაციები არც პირდაპირი შესყიდვით და არც ლიზინგით მანქანა-მოწყობილობას არ შეიძენენ. შესაბამისად მათთვის ფინანსური ლიზინგი, რომელიც გულისხმობს კლიენტებისათვის ლიზინგით გადაცემული ქონების საბოლოო გამოსყიდვის უფლების მიცემას, მათთვის ნაკლებად გამოსადეგარია. მცირე და საშუალო სიდიდის სამშენებლო ორგანიზაციებს უფრო სჭირდებათ მანქანა-მოწყობილობის ოპერატიული ლიზინგი, ე.ი. მათი მოკლე ხნით დაქირავება გარკვეულ საზღაურად და შემდეგ უკან დაბრუნება. ეს კი სალიზინგო კომპანიებს არ აწყობთ, რადგან მეორადი ბაზრის არ არსებობის გამო ისინი შიშობენ რომ ვეღარ შესძლებენ ამ უკვე ნახმარი ტექნიკის გაყიდვას ან გაქირავებას.

მცირე და საშუალო ფირმების რაოდენობა საქართველოში 2004 წლის დასაწყისში 596 ერთეულს შეადგენდა (აქედან 202 საშუალო სიდიდის, 394 კი მცირე)¹. მათ შორის 577 ერთეული იყო იურიდიული პირი, 19 კი – ფიზიკური პირი (ინდივიდუალური მეწარმე). ამ პერიოდისათვის მშენებლობაში მხოლოდ 52 მსხვილი საწარმო ფუნქციონირებდა. ასე, რომ საწარმოთა საერთო რიცხვში მაშინაც და ახლაც დომინირებული მდგომარეობა მცირე და საშუალო საწარმოებს უკავიათ. ამიტომ სამშენებლო პროფილის სალიზინგო კომპანიებმა თავიანთი საქმიანობა უმჯობესია მათ მოთხოვნებს მიუსადაგონ. ამრიგად საჭიროა მათ ისევე როგორც ნებისმიერი საქონლის გამყიდველმა დაიცვან მარკეტინგის შემდეგი პრინციპი: „აწარმოონ არა ის რაც შეუძლიათ, არამედ ის რაც იყიდება“.

ჩვენ ვთვლით, რომ საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში ლიზინგური მომსახურების მიმღები სამშენებლო ფირმები ორ ჯგუფად უნდა დაიყოს:

1. ფინანსური ლიზინგის მომხმარებლები;
2. ოპერატიული ლიზინგის მომხმარებლები;

ფინანსური ლიზინგის მომხმარებლებში ძირითადად გართიანდებიან მსხვილი სამშენებლო ფირმები, რომელთაც ძლიერი ეკონომიკური პირობების მიუხედავად, პერიოდულად მაინც დასჭირდებათ ფინანსური ლიზინგით ამ თუ იმ მანქანა-მოწყობილობის შეძენა. ოპერატიული ლიზინგის მომხმარებლებში ძირითადად გაერთიანდებიან მცირე და საშუალო სიდიდის სამშენებლო ფირმები, რომლებიც უპირატესობას ანიჭებენ მანქანა-მოწყობილობის დაქირავებას ხანმოკლე ვადით და ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ მის უკან დაბრუნებას. თუმცა, იქნება ისეთი გამონაკლისებიც, როცა მცირე ან საშუალო სიდიდის სამშენებლო ფირმა მოინდომებს მანქანა-მოწყობილობის ფინანსური ლიზინგით შეძენას, ან პირიქით მსხვილი სამშენებლო ფირმა – ოპერატიული ლიზინგით მანქანა-მოწყობილობის მიღებას.

¹ საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტი, „მეწარმეობა საქართველოში“, თბ., 2004, გვ.20.

რადგანაც ლიზინგის მასიური მომხმარებლები მცირე და საშუალო სიდიდის სამშენებლო ფირმები არიან, ამდენად უმჯობესი იქნება სალიზინგო ფირმების (როგორც არსებული ისე პოტენციური) მხრიდან პირველ რიგში მათი მოთხოვნა დაკმაყოფილდეს. როგორც უკვე ავღნიშნეთ საქართველოში ჯერ-ჯერობით ყველა სალიზინგო ფირმა იკავებს თავს, სამშენებლო მანქანების ოპერატიული ლიზინგისაგან. სწორედ ამიტომაც, რომ სამშენებლო ორგანიზაციები ტექნიკის ურთიერთშორის თხოვების და ქირაობის პრაქტიკას იყენებენ. ეს პროცესი კი არაორგანიზებულია, ემყარება მხოლოდ ნდობას (რაც ყოველთვის არ ამართლებს), არ არის დარეგულირებული საკანონმდებლო აქტებით და ა.შ., რის გამოც მისი არსებობა არასწორად მიგვაჩნია.

საჭიროა აღნიშნული პრაქტიკა შეიცვალოს სალიზინგო ფირმების მომსახურებით, რომლებიც ზუსტად შეასრულებენ ამ ფუნქციებს ანუ უპასუხებენ მომხმარებლის (მოცემულ შემთხვევაში სამშენებლო ორგანიზაციების) მოთხოვნებს, კერძოდ, უსწრაფეს ვადებში (მაგ. ავსტრიაში მიღებულია განაცხადის შემოსვლიდან 3-დღე)¹ გარკვეული საზღაურის ფასად მათ მიაწოდონ ნებისმიერი სახის და ღირებულების ტექნიკა ნებისმიერი ვადით. ამასთან ფირმები დასპეციალიზებული უნდა იყვნენ არა მხოლოდ დარგობრივი პროფილით, არამედ ოპერატიული და ფინანსური პროფილითაც. ისინი უნდა იყონ ტერიტორიული ტიპის, ანუ ემსახურებოდნენ გარკვეულ გეოგრაფიულ ტერიტორიას. ეს იმიტომ არის საჭირო, რომ მათ არ გაუჭირდეთ კლიენტების მომსახურება, რადგანაც მოგესხენებათ, რომ სამშენებლო მანქანა-მექანიზმების უდიდესი ნაწილი არ არის თვითმავალი, მათ ტრანსპორტით გადაზიდვა და შესაბამისად ტრანსპორტირების ხარჯები სჭირდებათ. შესაბამისად როცა მომსახურების ზონა არ არის განსაზღვრული და კლიენტს შორი მანძილიდან უწევს მანქანა-მექანიზმების დაქირავება, მას ამისათვის დიდი ხარჯების გაწევა დასჭირდება.

თავდაპირველად საჭიროდ მიგვაჩნია, რომ საქართველოს რეგიონულ ცენტრებში გაიხსნას თითო (ქ. თბილისში, ბათუმში და

¹ Чорне К.Т. Лизинг машин и оборудования, М. ИНФРА – М, 2001, с.71.

ქუთაისში ორ-ორი) სამშენებლო პროფილის ლიზინგური ფირმა ოპერატიული ლიზინგის ოპერაციებით (ამ ეტაპზე სამშენებლო მანქანა-მექანიზმების ფინანსური ლიზინგის პროფილის ფირმის გახსნას არ მივიჩნევთ სააჭიროდ, რადგან მის მომსახურებას მასიური მომხმარებელი არ ეყოლება). ეს ფირმები უნდა იყოს ყოფილი მექანიზაციის პარკების მსგავსი. მათ თავის დაქვემდებარებაში და თავის ბალანსზე უნდა ქონდეთ ყველა ძირითადი სამშენებლო ტექნიკა (მომსახურე პერსონალთან ერთად), რომლის ოპერატიული ლიზინგის წესით გაქირავებასაც მოახდენენ სამშენებლო ფირმებზე. ამასთან, როგორც ადრე ავღნიშნეთ, ამ ფირმებს სასურველია ყავდეთ სათანადო დონის სპეციალისტები, რომლებიც თანამედროვე მათემატიკური აპარატის გამოყენებით (ვალდას, სევიჯის, გურევიცის და სხვა კრიტერიუმებით) მოახდენენ კლიენტის (ე.ი. სამშენებლო ფირმის) სამშენებლო ობიექტის მანქანა-მექანიზმებით ოპტიმალურ გაჯერებას. ამრიგად, სამშენებლო მანქანა-მოწყობილობების ოპერატიული ლიზინგის ფირმები შეასრულებენ არა მხოლოდ საკუთრივ ლიზინგის ოპერაციებს, არამედ აგრეთვე სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოთა მოცულობიდან და ტიპებიდან გამომდინარე თავის კლიენტებს უნაგარიშებენ საჭირო მანქანების რაოდენობას, შეურჩევენ მანქანების სახეებს, დაუდგენენ მანქანების ოპტიმალურ პარამეტრებს, შეუდგენენ მანქანების განაწილების სქემებს ობიექტზე და სამუშაოთა უბნებზე და ა.შ. მთელი ეს სამუშაო ჩატარდება მათემატიკური მოდელირებით, რის გამოც ამ ჯგუფში გარდა ინჟინრებისა და ტექნოლოგებისა უნდა ჩაერთონ მათემატიკოსებიც (პროგრამისტები). საბჭოთა პერიოდში ამ სამუშაოებს თვით სამშენებლო ტრესტები ან მექანიზაციის ტრესტები ასრულებდნენ. ამჟამად თანამედროვე სამშენებლო ფირმებში ეს სამუშაოები ფაქტიურად აღარ სრულდება და სამშენებლო ობიექტებისათვის საჭირო მანქანების რაოდენობის, ტიპების, პარამეტრების და ა.შ. განსაზღვრა ცალკეული ადამიანების ცოდნასა და გამოცდილებაზეა დამყარებული, რაც ხშირად შორსაა ოპტიმალურისაგან.

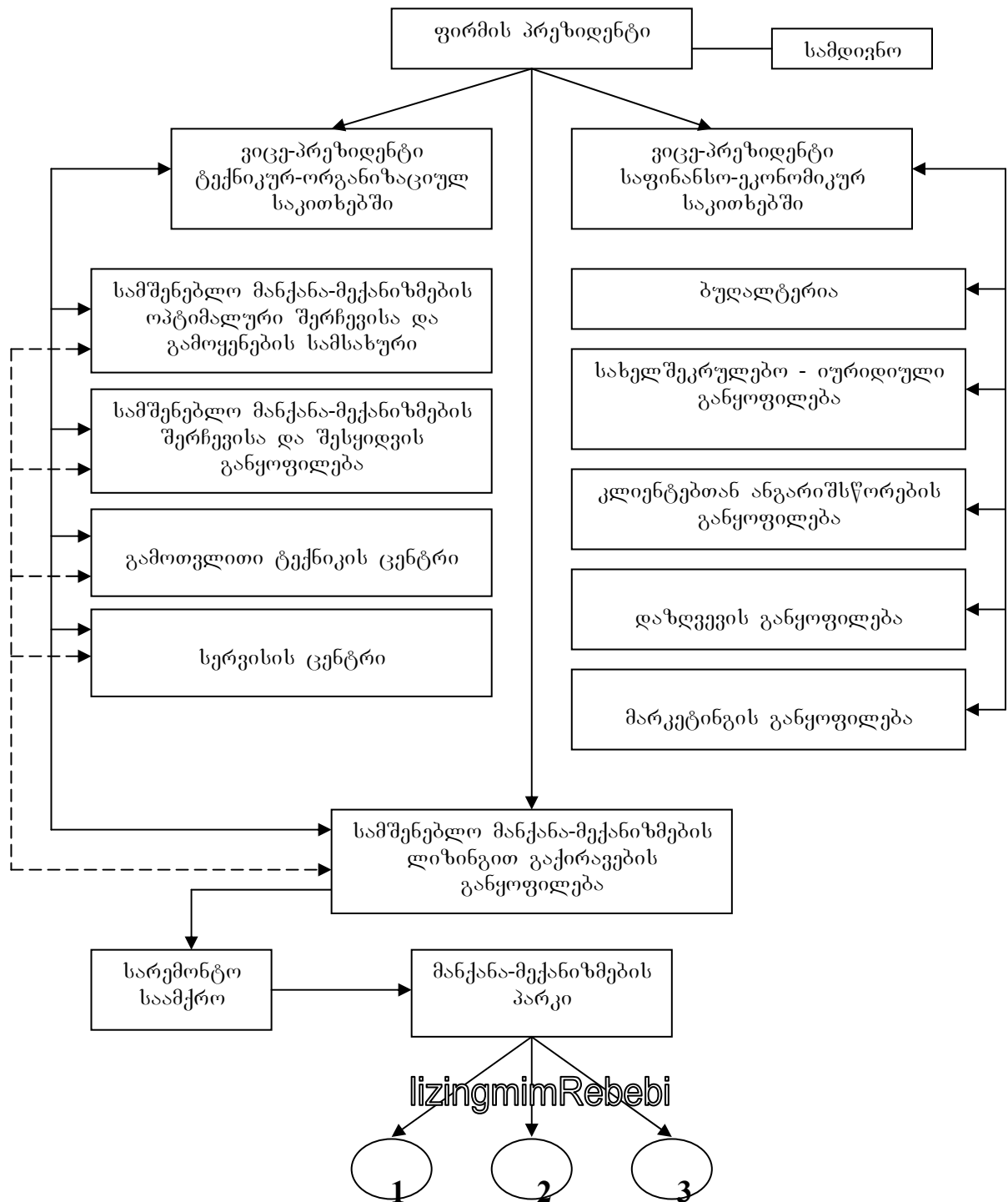
ყოველივე ზემოთაღნიშნულიდან გამომდინარე საჭიროდ მიგვაჩნია შეიქმნას ამ სამუშაოების შემსრულებელი თანამედროვე სტრუქტურა

რომელიც უნდა შევუთავსოთ სალიზინგო ფირმას, როგორც მისი ერთ-ერთი განყოფილება და ვუწოდოთ მას „მანქანა-მექანიზმების ოპტიმალური შერჩევისა და გამოყენების სამსახური“. ეს სამუშაოები უნდა შესრულდეს სამშენებლო ორგანიზაციის შეკვეთით. ამ სამუშაოების მიღების შემდეგ სამშენებლო ორგანიზაციამ უკვე ზუსტად იცის, სამშენებლო ობიექტისათვის თუ რა ტექნიკა სჭირდება და რა ვადით. ამის შემდეგ უკვე მისი გადასწყვეტია, დაიქირავეს ამ ტექნიკას ამავე სალიზინგო ფირმიდან თუ სხვა ფირმას მიმართავს.

ამრიგად, საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში ლიზინგის გამოყენების ყველაზე პერსპექტიულ ფორმად ამ ეტაპზე მივიჩნევთ ოპერატიულ ლიზინგს და მიგვაჩნია, რომ საჭიროა გაიხსნას სამშენებლო მანქანა-მოწყობილობის ოპერატიული ლიზინგის ფირმები საქართველოს ყველა რეგიონულ ცენტრში. მათი ორგანიზაციულ-მმართველობითი სტრუქტურა შემდეგნაირად წარმოგვიდგენია (იხ. ნახ. 9).

როგორც მე-9 ნახაზზე წარმოდგენილი სქემიდან ჩანს, ფირმის მართვის ადმინისტრაციულ აპარატში რიგით პირველი განყოფილება იქნება სამშენებლო მანქანა-მექანიზმების ოპტიმალური შერჩევისა და გამოყენების სამსახური, რომლის ფუნქციებზეც ჩვენ უკვე ვისაუბრეთ. ფირმას ექნება გამოთვლითი ცენტრი, რომელიც პირველ რიგში მოემსახურება მოცემულ განყოფილებას. მანქანა-მექანიზმების შესყიდვების განყოფილება იმუშავებს ფირმის სამანქანო პარკის დაკომპლექტებაზე, მას მუდმივი კავშირი ექნება მანქანა-მექანიზმების მომწოდებლებთან, შუამავლებთან ანდა უშუალოდ მწარმოებლებთან. შესყიდვაზე საბოლოო გადაწყვეტილება მიიღება ფირმის პრეზიდენტის მიერ. მანქანა-მექანიზმების ლიზინგით გაქირავების განყოფილება მიიღებს და განიხილავს კლიენტების განაცხადებს და ორმხრივი თანხმობის შემთხვევაში მათ შორის ხელშეკრულებას გააფორმებს სახელშეკრულებო იურიდიული განყოფილება. იგივე განყოფილება მოემსახურება მანქანა-მექანიზმების მომწოდებლებთან ხელშეკრულებების გაფორმებასაც. მარკეტინგის განყოფილება განახორციელებს სალიზინგო ბაზრის გამოკვლევასა და პროგნოზირებას, ხოლო დაზღვევის განყოფილება დააზღვევს

გაქირავებულ ქონებას, რადგან პრაქტიკულად მათი გაფუჭების, დამტვრევის და საერთოდ განადგურების საფრთხე ყოველთვის არსებობს. შესაბამისი ფუნქციები ექნებათ ბუღალტერიისა და კლიენტებთან ანგარიშსწორების განყოფილებასაც.



ნახ. 9. სამშენებლო პროფილის სალიზინგო ფირმის ორგანიზაციულ-მმართველობითი სტრუქტურა.

ამ მოდელის ამუშავებისათვის ყველაზე მთავარი არის ფინანსური რესურსების გამონახვა ლიზინგური ფორმების გასახსნელად. ცხადია, რომ მანქანა-მექანიზმების პარკის შექმნას, რომელიც დასჭირდება ლიზინგურ ფირმას გასაქირავებლად, სოლიდური სახსრები ჭირდება. ამის საშუალება კი უმრავლეს შემთხვევაში მხოლოდ კომერციულ ბანკებს და სადაზღვევო კომპანიებს გააჩნიათ. მათი დაინტერესება ლიზინგით მხოლოდ იმ შემთხვევაში შეიძლება, თუ ამ საქმიანობას მისი განვითარების პირველ 5-10 წელიწადში მაინც გარკვეულ საგადასახადო შეღავათებს დაგუწესებთ. ამის გარეშე კომერციული ბანკები არ დაინტერესდებიან სალიზინგო საქმიანობაში ფულის ჩადებით, რადგანაც მოკლევადიანი კრედიტების გაცემა მათ მეტ სარგებელს აძლევს.

ლიზინგის განვითარება შეუძლიათ ადგილობრივი მართვის მუნიციპალურ ორგანოებსაც (ქალაქის მერიები). რადგან სახელმწიფოს ასეთივე მეწარმეობის უფლება აქვს, როგორც კერძო საწარმოებს და საწარმოთა ჯგუფებს, ამიტომ სავსებით შესაძლებელია საქართველოს ქალაქის მუნიციპალურმა ორგანოებმა თვითონ ითავონ ამ საქმის განვითარება თავიანთ ქალაქებში.

თუ სალიზინგო საქმიანობას შეღავათიანად დავბეგრავთ და მას სათანადო რეკლამასაც გავუკეთებთ, არ არის გამორიცხული ამით დაინტერესდნენ უცხოური კომპანიებიც, მათ შორის არა მხოლოდ სალიზინგო, არამედ ნებისმიერი პროფილის. ამრიგად, მთავარია სახელმწიფო დონეზე გადაწყდეს სალიზინგო საქმიანობისადმი შეღავათების დაწესების საკითხი და მაშინვე, მომენტალურად ამ დარგის განვითარების სახსრებიც გამოჩნდება, ვინაიდან კაპიტალი როგორც მსოფლიო გამოცდილება გვიჩვენებს სწორედ იქეთ მისწრაფის სადაც მას მეტი მოგება მოაქვს.

§ 3.3. მშენებლობაში ლიზინგის გამოყენებისა და ავტორისეულ წინადადებათა ეკონომიკური ეფექტიანობა

ცნობილია, რომ ლიზინგით ამორტიზაციას დაქვემდებარებული ძირითადი საშუალებები გაიცემა. ძირითადი საშუალებების შექმნა–შექმნა კი, განურჩევლად მისი დაფინანსების ფორმებისა, ინვესტიციურ საქმიანობას მიეკუთვნება. შესაბამისად, ლიზინგით ძირითადი საშუალებების – მანქანა-მექანიზმების, სატრანსპორტო საშუალებების, საწარმოო შენობებ-ნაგებობების და ა.შ. შექმნა, ინვესტიციურ პროექტს წარმოადგენს. ამიტომ მისი ეკონომიკური ეფექტიანობის შეფასება უნდა მოვახდინოთ იმავე აპარატით, რომლითაც ხდება ინვესტიციების ეფექტიანობის შეფასება საბაზრო ურთიერთობების პირობებში.

ინვესტიციური პროექტების ეკონომიკურ ეფექტიანობას საბაზრო ურთიერთობების პირობებში ოთხი მაჩვენებლით აფასებენ, ესენია:

1. ინვესტიციური პროექტის გამოსყიდვის პერიოდი (Paublik Period – PP);
2. შემოსავლის წმინდა დისკონტირებული ღირებულება (Net Present Value – NPV);
3. მომგებიანობის (შემოსავლიანობის, რენტაბელობის) ინდექსი (Profitability Index – PI);
4. რენტაბელობის შიგა ნორმა (Internal Rate of return – IRR).

ინვესტიციური პროექტის გამოსყიდვის პერიოდი იანგარიშება შემდეგი ფორმულით:

$$PP = \frac{II\text{-ინვესტიციების მოცულობა}}{ACI\text{-ყოველწლიური შემოსავალი}}, \quad (15)$$

ვინაიდან, ამ ფორმულაში არ არის გათვალისწინებული დროში ფულის ფასის ცვლილების ფაქტორი, ამიტომ უფრო სწორი იქნება თუ ფორმულაში შევიტანთ დისკონტირებულ მომავალ შემოსავლებს. მაშინ 15-ე ფორმულა ასეთ სახეს მიიღებს:

II

$$PP = \frac{\sum_{I=1}^n ACI * 1/(1+r)^n}{}, \quad (16)$$

16-ე ფორმულაში ჩართულია დისკონტ-ფაქტორი, რომელსაც დისკონტირების კოეფიციენტი ეწოდება და მისი მნიშვნელობები რთული პროცენტების ცხრილებშია მოცემული. ფორმულაში n – არის სასესხო კაპიტალის პროცენტი.

შემოსავლების წმინდა დისკონტირებული ღირებულების სიდიდე არის ინვესტიციური პროექტიდან მომავალში მისაღები შემოსავლების ნაკადის მიმდინარე ღირებულება საწყისი ინვესტიციების გამოკლებით. იგი იანგარიშება ფორმულით:

$$NPV = -II + \sum_{I=1}^n ACI * 1/(1+r)^n \quad , \quad (17)$$

ინვესტიციური პროექტის ბედი დადებითად მაშინ უნდა გადაწყდეს, როცა NPV-ის მნიშვნელობა დადებითია, ე.ი. როცა დისკონტირებული შემოსავლების ჯამი აღემატება ინვესტიციების სიდიდეს (II). აღსანიშნავია, რომ შემოსავლების წმინდა დისკონტირებული ღირებულების სიდიდე (NPV) დადებითი უნდა იყოს არა მხოლოდ (მაგალითად, მანქანა-მოწყობილობის) ლიზინგით ამღებისათვის (ჩვენს შემთხვევაში სამშენებლო ორგანიზაციისათვის), არამედ ლიზინგის გამცემისათვისაც. მაგრამ ეს ყოველთვის ასე არ ხდება, ვინაიდან ერთი და იგივე სალიზინგო გარიგებიდან მათ შემოსავლის სხვადასხვა სიდიდის ფულის ნაკადები აქვთ.

მომგებიანობის ინდექსი (PI) იანგარიშება დისკონტირებული შემოსავლების შეფარდებით ინვესტიციურ ხარჯებთან:

$$PI = \frac{\sum_{I=1}^n ACI * 1/(1+r)^I}{II} , \quad (18)$$

თუ $PI = 1$ -ს, ეს იმას ნიშნავს, რომ ინვესტიციური პროექტიდან მისაღები შემოსავლები უტოლდება ინვესტიციებს და ამ პროექტის განხორციელების შედეგად ფირმა მოგებას არ იღებს. თუ $PI > 1$ -ზე, მაშინ ინვესტიციური პროექტი მომგებიანია, ხოლო თუ $PI < 1$ -ზე, მაშინ პროექტი არ უნდა განხორციელდეს, რადგან იგი წამგებიანია.

რენტაბელობის შიგა ნორმა (IRR), რომელსაც ინვესტიციების რენტაბელობის კოეფიციენტსაც უწოდებენ, ფაქტიურად არის დისკონტის ისეთი განაკვეთი (r), რომლის დროსაც პროექტიდან მისაღები მომავალი შემოსავლების წმინდა მიმდინარე ღირებულება ნულის ტოლია ($NPV=0$). ეს ხდება, მაშინ, როცა მომავალი შემოსავლების დისკონტირებული სიდიდე ინვესტიციების ტოლია ანუ

$$\sum_{I=1}^n ACI * 1/(1+r)^I - II = 0 , \quad (19)$$

ამ განტოლებაში იგულისხმება, რომ ცნობილია ინვესტიციური პროექტიდან მისაღები მომავალი დისკონტირებული შემოსავლები (ACI) და ინვესტიციური დანახარჯები (II). საძიებელი სიდიდეა r , რომელიც რენტაბელობის შიგა ნორმის (IRR) რანგში გამოდის. მისი ზუსტი ანგარიში ხდება კომპიუტერული პროგრამით (საავტორო პროგრამა „ინვესტ-კრედიტი“). რენტაბელობის შიგა ნორმა – IRR იქნება ის სიდიდე, რომელიც პროექტზე გაწეულ ხარჯებს გაუტოლებს მისგან მისაღებ დისკონტირებულ შემოსავლებს, რის შედეგადაც მომავალი შემოსავლების წმინდა დისკონტირებული ღირებულება იქნება 0-ის ტოლი ($NPV = 0$). თუ რენტაბელობის შიგა ნორმა აღემატება ან ტოლია ინვესტორის მიერ მოთხოვნილ შემოსავლების შიგა ნორმისა, მაშინ ინვესტიციური პროექტი მიზანშეწონილია განხორციელდეს.

ინვესტიციების ეფექტიანობის შეფასების ჩვენს მიერ ზემოთ მოყვანილი ყველა მაჩვენებელი, იანგარიშება ცალკეულ ინვესტიციურ

პროექტებზე და ამ მაჩვენებლებით ალტერნატიული ინვესტიციური პროექტები უდარდება ერთმანეთს. სადისტერტაციო ნაშრომში ინვესტიციურ პროექტად წარმოგვიდგება საქართველოს კაპიტალური მშენებლობის ძირითადი ფონდების გასახლეხლებლად ლიზინგური ინვესტიციების განხორციელება. მისი ალტერნატიული ვარიანტი კი იქნება იგივე ფონდების გასახლეხლებლად საკრედიტო ინვესტიციების განხორციელება.

ამრიგად, ინვესტიციური პროექტის ორი ვარიანტიდან – ლიზინგი და დაკრედიტება ეკონომიკური ეფექტიანობის თავალსაზრისით ასარჩევია უფრო ოპტიმალური ვარიანტი. ასეთი არჩევანის გაკეთება ჩვენს მიერ ზემოთ განხილული კოეფიციენტების გამოყენებით არ არის რთული, როდესაც ცნობილია პროექტის საწყისი მაჩვენებლები ანუ შესაძენი ძირითადი ფონდების (მაგალითად, მაქანა-მოწყობილობის) ჩამონათვალნი, საწყისი ღირებულება, ამორტიზაციის ნორმა, შემოსავლიანობის ნორმა, კრედიტის მოცულობა, კრედიტის სარგებელი, დაფარვის ვადები, პერიოდულობა, ლიზინგის საკომისიო გასამრჯელო (მარჟა), ლიზინგის ვადები და ა.შ. ცხადია, რომ ასეთი ინფორმაციის არსებობის შემთხვევაში ერთი სამშენებლო ორგანიზაციის ძირითადი ფონდების ლიზინგით აღების ეფექტიანი ვარიანტის არჩევა არ იქნება პრობლემა, მაგრამ როდესაც საანგარიშოა ქვეყნის მთელი კაპიტალური მშენებლობის ძირითადი ფონდების ლიზინგის მეშვეობით განახლების ეფექტიანობა და თანაც, ზემოთჩამოთვლილი პირობები არ არის ცნობილი, ამის გაკეთება პრაქტიკულად შეუძლებელია.

ეფექტიანობის ზემოაღნიშნული აპარატის გამოყენება საქართველოში და მთელ პოსტსაბჭოურ სივრცეში რადიკალური გარდაქმნების შემდეგ დაიწყო. ეკონომისტებისათვის ეს აპარატი უკვე საკმაოდ ცნობილია, მაგრამ საქართველოში არ არსებობს ინფორმაცია მის გამოსაყენებლად. მაგალითად, შემოსავლების წმინდა დისკონტირებული სიდიდის (NPV) საანგარიშოდ, უნდა გაკეთდეს ყოველწლიური ფულადი შემოსავლების ნაკადების (ACI) პროგნოზი და მისი ფაქტიური ანგარიშიც, რაც არ კეთდება ან იშვიათად კეთდება. (ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტები – ბასს-ი, რომელზეც გადასვლა დაიწვეს საქართველოს მსხვილმა საწარმოებმა,

ითვალისწინებს ფული ნაკადების მოძრაობის ანგარიშის შედგენას, მაგრამ ფაქტიურად ეს მოთხოვნა უმრავლეს შემთხვევაში არ სრულდება). ამ მდგომარეობაშია ინვესტიციების ეფექტიანობის გაანგარიშებისათვის საჭირო ბევრი სხვა მაჩვენებელიც, რის შედეგადაც საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტს არ გააჩნია საჭირო ინფორმაცია მშენებლობის (და რა მარტო მშენებლობის) ძირითად ფონდებში ლიზინგით და საკრედიტო რესურსებით ინვესტიციების ეფექტიანობის დასადგენად.

ეფექტიანობის კვლევის ზემოთაღნიშნული მეთოდი ფართოდ გამოიყენება ასევე რუსეთშიც.¹ ეს მეთოდი არის ლიზინგის და საბანკო კრედიტის ვარიანტების ურთიერთშედარება, არა გამოსყიდვის ვადით (PP), შემოსავლების წმინდა დისკონტირებული ღირებულებით (NPV), მომგებიანობის ინდექსით (PI) და რენტაბელობის შიგა ნორმით (IRR), არამედ იმ ხარჯებით, რომელსაც გასწევს კაპიტალური მშენებლობა (ან ცალკეული სამშენებლო ორგანიზაცია) ძირითადი ფონდების განახლებისათვის ლიზინგის და ბანკის კრედიტის გამოყენებით და აგრეთვე იმ ეკონომიით, რომელსაც მიიღებს იგი ლიზინგის გამოყენებისას გადასახადებში ეკონომიით (ე.წ. „საგადასახადო ფარი“).

პირდაპირ დაკრედიტებასთან შედარებით ლიზინგის ეფექტიანობაზე მრავალი მოსაზრება არსებობს. მათ შორის არიან ისეთებიც, რომლებსაც ეჭვი შეაქვთ ლიზინგის ეფექტიანობაში. მათი აზრით:²

1. ლიზინგური ოპერაციის დროს ლიზინგის სუბიექტების (ლიზინგამცემი და ლიზინგმიმღები) ეკონომიკური სარგებელი მხოლოდ სახელმწიფოს ხარჯზე მიიღწევა;
2. ლიზინგის სუბიექტებისათვის ნებისმიერი საგადასახადო შედავათის მიცემა იწვევს ბიუჯეტში შემოსავლების შემცირებას;

¹ Об условиях сравнения лизинга с кредитом и количественной оценке преимуществ лизинга, ж. Лизинг-Ревю, 1998, №5-6, с.29-30.

Киркоров А. Методы определения эффективности финансового лизинга по сравнению с кредитом, ж. Лизинг-Ревю, 2000, №5-6, с.30-38.

² Горемыкин В. А. Лизинг, М., „Дашков и К., 2003 с. 300.

3. საგადასახადო შეღავათების გარეშე ლიზინგის ეფექტიანობა ნულის ტოლია;
4. ლიზინგის გადასახდელი თავისი ბუნებით არის რენტა და მთელ მის მოცულობაზე უნდა გავრცელდეს დამატებული ღირებულების გადასახადი და ა.შ.

ამ მოსაზრებებს ეწინააღმდეგება მრავალი ცნობილი მეცნიერი (მაგალითად, პ. ანდრეევი, ვ. გაზმანი და სხვები). ჩვენი მოსაზრება კი ამ საკითხთან დაკავშირებით ასეთია: პირველი, მეორე და მესამე პუნქტები სხვადასხვა ფორმის მიუხედავად ერთნაირი შინაარსის მატარებელია, რაც იმაში ვლინდება, რომ თითქოს ლიზინგის ეფექტიანობა გამოიხატება ლიზინგის სუბიექტების მხრიდან მხოლოდ გადასახადების ეკონომიაში, რითაც სახელმწიფო ზარალდება. ჩვენი აზრით, გადასახადებში ეკონომია, მართლაც არის ლიზინგის ერთერთი დიდი უპირატესობა, მაგრამ ამით სახელმწიფო არ ზარალდება. ლიზინგის გამოყენების მსოფლიო პრაქტიკამ დიდი ხანია დაამტკიცა, რომ ლიზინგი დიდ იმპულსს აძლევს მეწარმეობის განვითარებას, რაც ბუნებრივია ზრდის ქვეყნის საგადასახადო ბაზას და შესაბამისად იზრდება სახელმწიფო ბიუჯეტის საგადასახადო შემოსავლებიც. ამრიგად, ნათელია, რომ ლიზინგს არ უნდა მივუდგეთ ვიწრო გაგებით, ვინაიდან ლიზინგი არ არის მხოლოდ სამი მონაწილის (ლიზინგმიმღები, ლიზინგმაცემი და ლიზინგის საგნის მწარმოებელი) ურთიერთობა, არამედ იგი ოპერაციათა მთელი ჯაჭვია, რომელიც ეკონომიკის აქტივიზაციას იწვევს და იძლევა მულტიპლიკატორულ ეფექტს. არ ვეთანხმებით ასევე იმ მოსაზრებასაც, რომ დამატებული ღირებულების გადასახადი მთელ სალიზინგო გადასახდელზე უნდა დაირიცხოს, ვინაიდან: სალიზინგო გადასახდელში შედის ბანკის სესხზე პროცენტი (თუმცა სხვა საკითხია თუ რამდენად სწორია, რომ ლიზინგმაცემი სესხის ნებისმიერ პროცენტს, რომელიც მან აიღო ლიზინგის საგნის შესაძენად ლიზინგმიმღებს ახდევინებს), რომელზეც დამატებული ღირებულების გადასახადი არ დაირიცხება. ეტყობა ავტორს სალიზინგო გადასახდელის ეს კომპონენტი აქვს მხედველობაში. კრედიტის პროცენტი მართალია შედის სალიზინგო გადასახდელში, მაგრამ იგი არ არის რენტა. აქ ბუნებრივია, ისმის

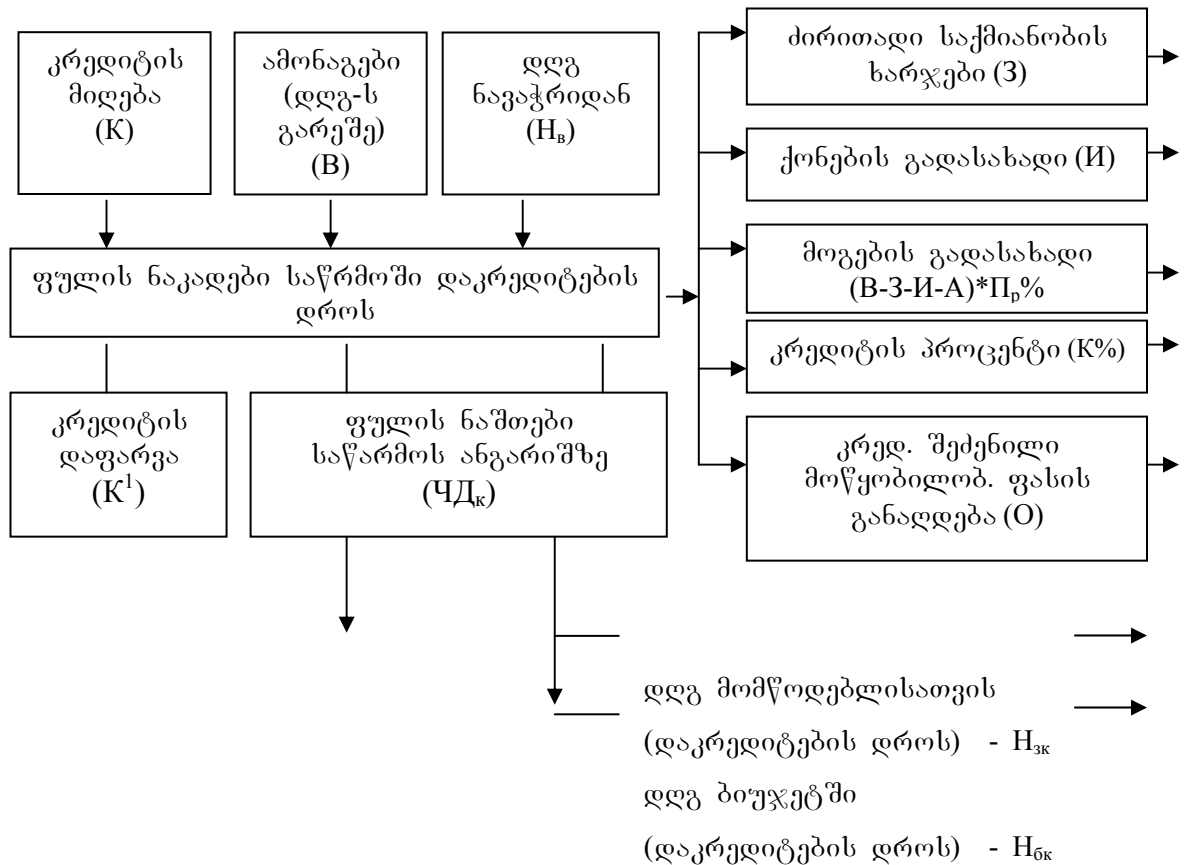
კითხვა: ჩვეულებრივი საბანკო კრედიტს ხომ არ წარმოადგენს დამატებული ღირებულების გადასახდის დაბეგვრის ბაზას, მაშინ რატომ უნდა დაიბეგროს იგი, როცა თავად შედის სალიზინგო გადასახდელის შემადგენლობაში?

აქვე უნდა ავნიშნოთ, რომ ჩვენ რა თქმა უნდა ვერ მოვახერხებთ ლიზინგის ეფექტიანობაზე არსებული ყველა უარყოფითი მოსაზრების გაბათილებას, რადგან ლიზინგი ახალი ფინანსური ინსტრუმენტია (განსაკუთრებით საქართველოში), მისი მექანიზმი არც კარგადაა შესწავლილი და არც სრულად გამოყენებული, მისი რეგულირებაც სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვანაირად ხდება, ლიზინგის ობიექტს არ არის ერთნაირი და .აშ. რის შედეგადაც ლიზინგისაგან მიღებული ეფექტი სხვადასხვანაირია.

განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნების ეკონომიკური სუბიექტების კი, რომელთაც არ უჭირთ არც საკუთარი სახსრებით და არც ბანკის კრედიტებით საწარმოთა ტექნიკური გადაიარაღება, ხშირ შემთხვევაში, სწორედ ლიზინგურ დაფინანსებას იყენებენ. წარმოუდგენელია, რომ იმ ქვეყნებში სადაც საბაზრო ეკონომიკა უკვე 200 წელია არსებობს, ლიზინგური საქმიანობა მისი შედეგების ანუ სარგებლის წინასწარი გამოთვლა-გამოანგარიშების გარეშე ხდებოდეს. მაგრამ, ჩვენგან განსხვავებით იქ საწარმოთა (შემდეგ დარგების და მთელი ეკონომიკის) აღრიცხვა-ანგარიშება მოწესრიგებულია და ინვესტიციების ეფექტიანობის ანგარიშის იქ გავრცელებულ მეთოდოკასთან არის მორგებული.

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში ლიზინგმიმღებისათვის ლიზინგის ეკონომიკურ უპირატესობას, ყველაზე მარტივად ბანკის კრედიტთან შედარებით ფულის ნაკადების და წმინდა შემოსავლის ნაკადების მოდელირებით ახდენენ (იხ. ნახ. 10)¹.

¹ Горемикин В. А. Лизинг, М., „Дашков и К., 2003 с. 309.



ნახ. 10. ფულის ნაკადები და წმინდა შემოსავალი (ЧД_к) საწარმოს დაკრედიტების დროს

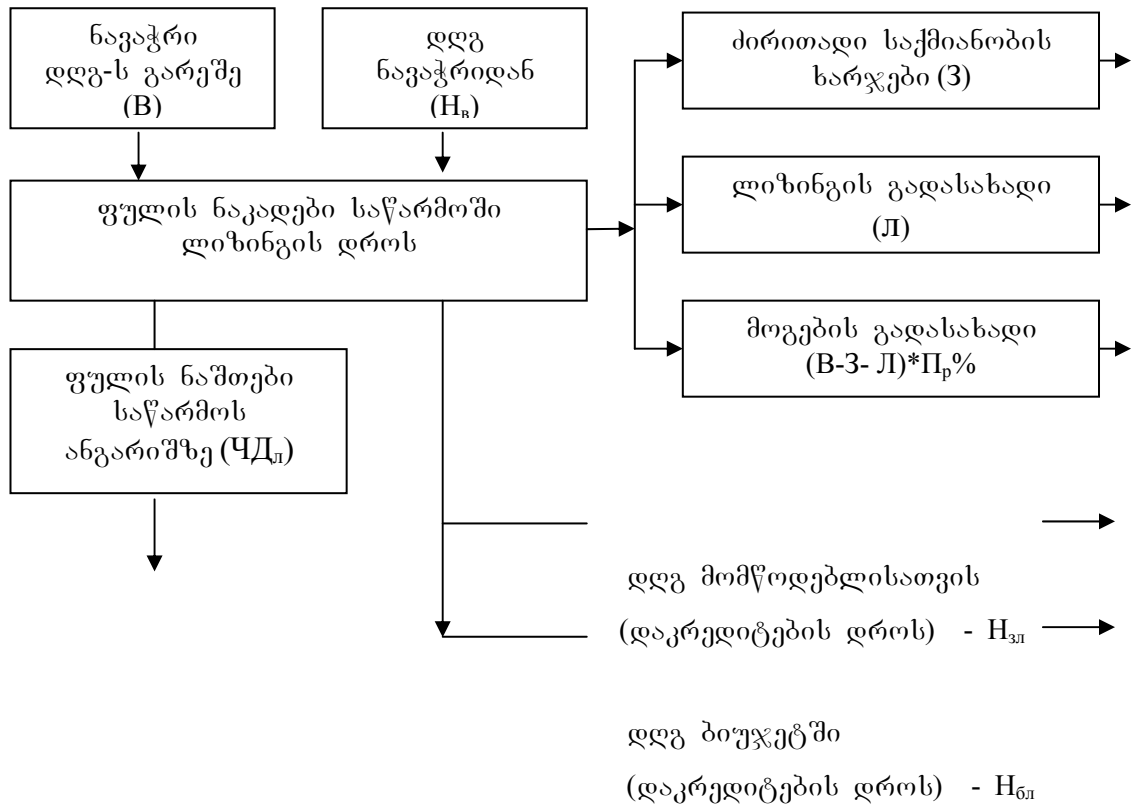
მე-10 ნახაზზე გამოსახული სქემის დროს ე.ი. საწარმოს ძირითადი ფონდების შესაძენად კრედიტის მიღებისას საწარმოში, მოცემულ შემთხვევაში სამშენებლო ორგანიზაციაში, წმინდა შემოსავალი ანუ ფულის წმინდა ნაკადი შემდეგნაირად გაიანგარიშება:¹

$$\text{ЧД}_k = B - 3 - И - [(B - 3 - И - A) * \Pi_p\%] - K\% - O + (K - K^1) + (H_B - H_{3к} - H_{6к}), \quad (20)$$

მე-20 ფორმულაში მოცემული ყველა მაჩვენებელი 8-ე სქემაზეა მოცემული, გარდა ამორტიზაციის ანარიცხებისა (A). ამორტიზაციის ანარიცხი ძირითადი საქმიანობის ხარჯებში არ შედის, მაგრამ მოგების გადასახადის გამოანგარიშებისას დასაბეგრ მოგებას ამორტიზაციის ანარიცხებიც აკლდება; $\Pi_p\%$ - არის მოგების გადასახადის განაკვეთი და იგი საქართველოში 20%-ია.

¹ Горемикин В. А. Лизинг, М., „Дашков и К., 2003 с. 309.

ფულის ნაკადები და წმინდა შემოსავალი ($\Psi_{\text{Д}}$) საწარმოში ძირითადი ფონდების ლიზინგით მიღების დროს კი შემდეგნაირად გამოისახება (იხ. ნახ 11)¹



ნახ. 11. ფულის ნაკადები და წმინდა შემოსავალი ($\Psi_{\text{Д}}$) საწარმოში ძირითადი ფონდების ლიზინგით მიღების დროს

მე-11 ნახაზზე გამოსახული სქემის შემთხვევაში ე.ი. ძირითადი ფონდების ლიზინგით მიღების დროს, სამშენებლო ორგანიზაციის ფულის წმინდა შემოსავალი (ნაკადი) ასე გამოიანგარიშება:²

$$\Psi_{\text{Д}} = B - 3 - L - [(B - 3 - L) * \Pi_p \%) + (H_b - H_{3n} - H_{6n}) \quad , \quad (21)$$

21-ე ფორმულის ყველა მაჩვენებელიც 11-ე ნახაზზეა მოცემული. $\Pi_p\%$ - არის მოგების გადასახდის განაკვეთი და იგი ამ შემთხვევაშიც 20%-ია.

21-ე ფორმულის მეშვეობით ფულის წმინდა შემოსავლები უნდა შეუდარდეს ერთმანეთს და თუ $\Psi_{\text{Д}} > \Psi_{\text{Дк}}$, მაშინ ლიზინგის ეფექტიანობა

¹ იქვე გვ. 310

²Горемкин В. А. Лизинг, М., „Дашков и К., 2003 с. 309.

ბანკიდან კრედიტის მიღებასთან შედარებით უკეთეს ვარიანტად მიიხსნევა. (შევნიშნავთ, რომ ეს ფორმულა ეხება მხოლოდ ფინანსურ ლიზინგს).

ფინანსური ლიზინგის ეფექტიანობის გამოსაანგარიშებელი ზემოთაღნიშნული 20-ე და 21-ე ფორმულები იმ ქვეყნებისათვის არის გამოსადეგი, რომელი ქვეყნის კანონმდებლობითაც ლიზინგის საგანი მისი ლიზინგმიმღებზე გაცემის შემთხვევაშიც კი რჩება ლიზინგგამცემის ბალანსზე (იქამდე, ვიდრე ლიზინგმიმღები მას საბოლოოდ არ გამოისყიდის) და იგი იხდის ქონების გადასახადსაც და არიცხავს ამორტიზაციასაც. საქართველოს კანონმდებლობით (იხ. საქართველოს საგადასახადო კოდექსი, მუხლი 21, პუნქტი 6) ლიზინგით გადაცემული ქონება აისახება მისი მიმღების ბალანსზე, ამიტომ 21-ე ფორმულას ჩვენს პირობებში გამოსაყენებლად დასჭირდება მოდიფიცირება. კერძოდ, მასში აუცილებლად უნდა აისახოს (მოგების გადასახადის აბსოლუტური სიდიდის ანგარიშის დროს) ლიზინგმიმღების მიერ გადახდილი ქონების გადასახადი იმ ძირითად საშუალებებზე, რომელიც მან ლიზინგით აიღო (H) და მასზე დარიცხული ამორტიზაცია (A), მაშინ 21-ე ფორმულა ასეთ სახეს მიიღებს:

$$\Psi_{\text{L}} = \mathbf{B-3-J} - [(\mathbf{B-3-J-A-H}) * \Pi_p \%] + (\mathbf{H_B} - \mathbf{H_{3H}} - \mathbf{H_{6H}}) , \quad (22)$$

ამასთან, აღსანიშნავია, რომ საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში ძირითადი ფონდების განახლებისათვის ლიზინგის გამოყენების (ნაცვლად გრძელვადიანი კრედიტის) ეფექტიანობის დასასაბუთებლად, ამ მარტივი ფორმულის გამოყენებაც კი დიდძალ ინფორმაციას მოითხოვს, რისი გაცემისაგან სამშენებლო ფირმები თავს იკავებენ, ვინაიდან ჯერ ერთი, რომ ამ ინფორმაციის დიდი ნაწილი მათთვის კომერციულ საიდულოებას წარმოადგენს და მეორეც, დღეისათვის ასეთი ინფორმაციის აღრიცხვა საქართველოში ფაქტიურად არ ხდება. მაგალითად, საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის ინფორმაციით, საქართველოს კაპიტალურმა მშენებლობამ 1996-2004 წლებში ლიზინგით მიიღო შემდეგი ღირებულების მანქანა-მოწყობილობა: 1996 წელს – 350 000 ლარის, 1997 წელს – 75 660

ლარის, 1998 წელს – 89 550 ლარის, 1999 წელს – 56 130 ლარის, 2000 წელს – 66 000 და 2004 წელს – 840 000 ლარის. აქედან არ ჩანს, თუ რა მოწყობილობა იყო იგი და როგორი ამორტიზაციის ნორმა ეკუთვნოდა (A), რა სიდიდის საერთო შემოსავალი მიიღო სამშენებლო ფირმამ მისი გამოყენებით (B), როგორი იყო მისი გამოყენების ხარჯები (3), როგორი იყო სალიზინგო გადასახდელის სიდიდე (J) და ა.შ. რა თქმა უნდა, ამ მაჩვენებლების გარეშე შეუძლებელია, გამოვიანგარიშოთ საქართველოს კაპიტალური მშენებლობამ თუ რა წმინდა შემოსავლები მიიღო ლიზინგით აღებული ქონების გამოყენებით და დავადგინოთ გრძელვადიან კრედიტთან შედარებით ლიზინგის ეფექტურობა.

მშენებლობაში ლიზინგის ეფექტიანობის დასადგენად განვიხილოთ კონკრეტული საინვესტიციო პროექტის მაგალითი და შევადაროთ ერთმანეთს ლიზინგისა და საბანკო კრედიტის გამოყენებით ამ პროექტის დაფინანსების ხარჯები.

სამშენებლო ფირმამ საქართველოში მოქმედი ერთერთი სალიზინგო კომპანიისაგან ფინანსური ლიზინგით შეიძინა ბეტონმზიდი ავტომობილი, რომლის საბაზრო ღირებულება 75000 ლარს შეადგენდა. სალიზინგო კომპანიის მოთხოვნით სამშენებლო ფირმამ 25%-ის ფარგლებში წინასწარ გადაიხადა პროექტში თანამონაწილეობის საფასური ანუ 18750 ლარი. სალიზინგო მარჟის წლიური სიდიდე სალიზინგო კომპანიის მიერ განისაზღვრა 11%-ით ანუ 8250 ლარით ($75000 \cdot 0,11 = 8250$). ლიზინგის პერიოდად აღებული იქნა 5 წელი. ვინაიდან სალიზინგო მარჟის მოცულობამ 5 წლის მანძილზე შეადგინა 41250 ლარი ($8250 \cdot 5 = 41250$), ამიტომ სალიზინგო კონტრაქტი გაფორმდა 116250 ლარზე ($75000 + 41250 = 116250$). აქედან სამშენებლო ფირმას წინასწარ უკვე გადახდილი ქონდა 18750 ლარი პროექტის თანადაფინანსების სახით, ხოლო 5 წლის მანძილზე უნდა გადაიხადოს დარჩენილი 97500 ლარი ($116250 - 18750 = 97500$). შესაბამისად 5 წლის გასვლის შემდეგ ლიზინგის ობიექტი დარჩება სამშენებლო ფირმის საკუთრებაში.

შედარებისათვის განვიხილოთ იგივე პროექტი საბანკო კრედიტის დაფინანსებით. თუ კი სამშენებლო ფირმა მიმართავს ნებისმიერ ბანკს იგი სესხით სახით აიღებდა მხოლოდ 56250 ლარს საშუალოდ 17%-იანი წლიური განაკვეთით. დანარჩენ 18750 ლარის გადახდა სამშენებლო

კომპანიას ლიზინგის დროსაც უწევდა ამიტომ ჩავთვალოთ რომ ეს ფული მის განკარგულებაშია და შეუძლია მისი გამოყენება. სამშენებლო ფირმას წლიურად ბანკის პროცენტის სახით მოუწევს 9562,2 ლარის გადახდა ($56250 * 0,17 = 9562,5$). თუ საბანკო კრედიტის ვადა აქაც 5 წლით განისაზღვრება მაშინ სამშენებლო ფირმა ამ ხნის მანძილზე ბანკს მხოლოდ პროცენტის სახით გადაუხდის 47812,5 ლარს ანუ საბოლოოდ ბეტონმზიდი მანქანის შეძენა საბანკო კრედიტით დაუჯდება 122812,5 ლარი ($75000 + 47812,5 = 122812,5$). ე.ი. გამოდის, რომ თუ კი სამშენებლო ფირმა ისარგებლებს ლიზინგით მაშინ იგი გააკეთებს 6562,5 ლარის ეკონომიას ($122812,5 - 116250 = 6562,5$). გარდა ამისა, ეკონომია გაკეთდა გადასახადების დროსაც, რადგან მოგების გადასახადის ანგარიშის დროს, დასაბეგრ მოგებას აკლდება სალიზინგო გადასახდელი (II), ძირითადი საშუალებების ამორტიზაცია (A) და ქონების გადასახადი (H).

ამ კონკრეტული პროექტის განზოგადოებით, ჩვენ შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ლიზინგი ძირითად კაპიტალში ინვესტიციების ეფექტური მეთოდია და იგი ფართოდ უნდა გავრცელდეს.

დასკვნები

წარმოდგენილ სადისერტაციო ნაშრომში შესრულებული კვლევის საფუძველზე, შემოთავაზებულია შემდეგი დასკვნები და წინადადებები:

1. ლიზინგის, როგორც ეკონომიკური ტერმინის არსის შესახებ მსოფლიოს ეკონომისტებს შორის ერთიანი აზრი არ არსებობს. ერთნი ლიზინგს განიხილავენ, როგორც სამეწარმეო საქმიანობის და სასაქონლო ფორმით დაკრედიტების მეთოდს, მეორენი მას აიგივებენ გრძელვადიან იჯარასთან, მესამენი ლიზინგს მიიჩნევენ არენდის ნაირსახეობად, მეოთხეთა აზრით ლიზინგი საქონლის (წარმოების საშუალებების) განვადებით ვაჭრობის იდენტურია და ა.შ. ასეთი ურთიერთგანსხვავებული მოსაზრებები იწვევენ ლიზინგის ურთიერთგანსხვავებულ განმარტებებსაც. ამნაკლოვანებებს ვერ ასცდა ვერც საქართველოს ნორმატიული აქტები (სამოქალაქო კოდექსი, საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“, საქართველოს „საგადასახადო კოდექსი“), რომლებშიც ლიზინგის კატეგორიის განმარტების სხვადასხვა ინტერპრეტაციებია მოცემული;

2. ლიზინგის მრავალი სახეობა არსებობს (ფინანსური, ოპერატიული, დაბრუნებადი, ირიბი, „სველი“ და ა.შ). მიუხედავად, ლიზინგის სახეობების ასეთი სიმრავლისა, მათი საფუძველი არის ტრადიციული ლიზინგი და სუბლიზინგი. კლასიკური სალიზინგო ოპერაციის განხორციელებაში სამი მხარე მონაწილეობს: სალიზინგო ქონების გამყიდველი ანუ მომწოდებელი, ქონების ლიზინგგამცემი და ქონების ლიზინგმიმღები. პოტენციურ ლიზინგის ობიექტზე დაკვეთა ლიზინგმიმღებიდან გადაეცემა ლიზინგგამცემს, რომელიც თავის მხრივ მოძებნის კონკრეტული საგნის მეპატრონეს (ან დამამზადებელს), შეისყიდის მას და მიაწოდებს ლიზინგმიმღებს გარკვეული პირობებით. ეს არის სალიზინგო გარიგებათა მარტივი სქემა. რთული სქემის დროს გარიგებაში ერთგვებიან ბანკები, სადაზღვევო კომპანიები და ა.შ. ეს ხდება მაშინ, როდესაც ლიზინგგამცემი კონკრეტული საგნის შესასყიდად სესხს იღებს ბანკიდან. ამჟამად, ეს უკანასკნელი ფორმა ფართოდაა გავრცელებული;

3. მიუხედავად იმისა, რომ ლიზინგი ახალი ეკონომიკური კატეგორიაა, მას დიდი ხნის ისტორია აქვს. მას ჯერ კიდევ ჩვენს წელთაღრიცხვამდე იყენებდნენ შუმერები. მართალია ის ნამდვილი ლიზინგი არ იყო, მაგრამ მაშინაც, ისევე როგორც ეხლა, ქონების საკუთრება (ანუ უფლება საკუთრებაზე) ემიჯნებოდა მის გამოყენებას (ანუ უფლებას გამოყენებაზე). ნამდვილი სალიზინგო ოპერაციების შესრულება და სალიზინგო კომპანიების დაფუძნება მსოფლიოში დაიწყო მე-19 საუკუნის შუახანებიდან. პირველი სალიზინგო კომპანია „ბირმინგემ ვაგონ კომპანი“ დაფუძნდა 1855 წლის 20 მარტს ლონდონში. რუსეთმა და მათ შორის საქართველომაც ნამდვილი ლიზინგი 1941-1945 წლებში, ე.ი. მეორე მსოფლიო ომის დროს გაიცნო, როდესაც „Leind lease“-ს ეგიდით საბჭოთა კავშირში შემოდოდა ამერიკული სამხედრო ტექნიკა;

4. მსოფლიოში სალიზინგო ურთიერთობების რეგულირების უნივერსალური წესი არ არსებობს, თითოეული ქვეყანა მას ეროვნული ინტერესებიდან გამომდინარე არეგულირებს. რომანული სამართლის ქვეყნები – საფრანგეთი, შვედეთი, გერმანია, ბელგია, იტალია და სხვები – ემხრობიან ლიზინგმიმღებისათვის იურიდიული მესაკუთრის სტატუსის მინიჭებას, ხოლო ანგლოსაქსური სამართლის ქვეყნები (ზოგიერთი გამონაკლისის გარდა) – აშშ, დიდი ბრიტანეთი, ჰოლანდია, ირლანდია და სხვები – ლიზინგმიმღებისათვის ეკონომიკური მესაკუთრის სტატუსის მინიჭებას. ამავე აზრს ატარებს იაპონიის სამართალიც. ამრიგად, ანგლოსაქსური სამართლის ქვეყნების სალიზინგო კანონმდებლობა ძირითადად ეფუძნება ლიზინგით გადაცემული ქონების ეკონომიკური ფლობის პრინციპს, ხოლო რომანული სამართლის ქვეყნების კანონმდებლობა კი ეფუძნება ლიზინგით გადაცემული ქონების იურიდიული ფლობის პრინციპს, ამასთან რომანული სამართლის ქვეყნებისათვის სალიზინგო ხელშეკრულების აუცილებელი პირობაა იმის მინიშნება, რომ სალიზინგო ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ ლიზინგმიმღებმა ლიზინგის ობიექტი (საგანი) შეიძლება იყიდოს წინასწარ შეთანხმებულ ფასად (ოპციონი). თუმცა აღსანიშნავია, რომ ლიზინგის რეგულირებისადმი მიდგომების ასეთი გამიჯვნა მაინც პირობითია,

ვინაიდან რომანული სამართლისა და ანგლოსაქსური სამართლის ქვეყნების საკანონმდებლო აქტებით განსაზღვრული ლიზინგის პირობები ურთიერთგასხვავებულია და ის, რაც ერთ ქვეყანაში ითვლება ლიზინგად (მაგალითად, დიდ ბრიტანეთში), მეორე ქვეყანაში შეიძლება არ მიეკუთვნებოდეს ლიზინგს (მაგალითად, გერმანიაში);

5. საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ მიღებული იქნა 2002 წელს. იგი არეგულირებს სალიზინგო კომპანიების საქმიანობას. ეს კანონი ჯერჯერობით არ არის მიერთებული „უნიდრუას“ კონვენციასთან „საერთაშორისო საფინანსო ლიზინგის შესახებ“. გარდა ამისა, საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ მრავალი ნაკლოვანებებით ხასიათდება. მაგალითად, მასში არასრულადაა მოცემული ლიზინგის სახეების ჩამონათვალი, შეღავათიანი პერიოდის მიცემის დრო და ა.შ. გარდა ამისა, ბევრი კომპონენტი აკლია კანონის მეორე თავს „ლიზინგის ხელშეკრულება“. მასში არ არის დასახელებული ლიზინგის ხელშეკრულების საგანი, ლიზინგის საგნის მიწოდების ადგილი და მიღების პირობები, ლიზინგის საგნის დეფექტებზე პასუხისმგებლობა და ა.შ. დარღვეულია ლიზინგის ხელშეკრულების ფორმაც. მასში ჩართულია ლიზინგის საგნის დამამზადებელ-გამყიდველიც. აღნიშნული ფორმა მისაღებია იმ შემთხვევაში, თუ ამ ნაწილს ვუწოდებთ არა „ლიზინგის ხელშეკრულების მხარეთა უფლება-მოვალეობებს“ (როგორც კანონშია), არამედ „სალიზინგო ურთიერთობის მხარეთა უფლება-მოვალეობებს“ და ა.შ.;

6. საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის ინფორმაციით 2004 წელს საქართველოში 138 სალიზინგო ფირმაა რეგისტრირებული. აქედან 36 იყო მოქმედი ფირმა. დღეისათვის საქართველოს სალიზინგო ბაზარზე აქტიურობით გამოირჩევა ოთხი სალიზინგო კომპანია („თიბისი ლიზინგი“, „საქართველოს სალიზინგო კომპანია“, „ალიანს ჯგუფი ლიზინგი“ და „სტანდარტ ბანკის სალიზინგო კომპანია“). სალიზინგო კომპანიებში 2004 წლის მონაცემებით დასაქმებული იყო 212 ადამიანი, სალიზინგო გარიგებათა მოცულობა (საქონელ-ბრუნვა) კი შეადგებდა 9350,8 ათას ლარს. სალიზინგო კომპანიების 64% თბილისშია განლაგებული, 28%

კახეთში, 14% იმერეთში. რეგისტრირებული სალიზინგო კომპანიების 81,1% ანუ 112 ერთეული არის კერძო. საქართველოს სალიზინგო ფირმებიდან ექვსი არის სამშენებლო პროფილის. მათგან 4 რეგისტრირებულია თბილისში, ერთი გურჯაანში და ერთი ყაზბეგში. სამშენებლო მანქანა-მექანიზმების ლიზინგზე მეტნაკლებად მუშაობს ზემოთ მოყვანილი ოთხივე სალიზინგო კომპანია. სალიზინგო გარიგებების (საქონელ-ბრუნვის) მოცულობა საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში მეტად მიზერულია. 2004 წელს მან 840 000 ლარი ანუ ამავე წელს ძირითად კაპიტალში განხორციელებული ინვესტიციების 0,6% შეადგინა. კიდევ უფრო მცირე იყო იგი წინა წლებში;

7. საქართველოში არ არსებობს ლიზინგის გადასახდელის გამოთვლის ერთიანი მეთოდიკა, რის გამოც სალიზინგო კომპანიები თავიანთი თვალთახედვით აწესებენ ლიზინგით ქონების გადაცემის პირობებს. სოციოლოგიური გამოკვლევით დავადგინეთ, რომ მრავალი სამშენებლო ორგანიზაციისათვის ლიზინგის გადასახდელი არის მაღალი, ასევე მაღალია საავანსო გადასახდელი და ა.შ. ნათელია, რომ საქართველოში ლიზინგის განვითარებას არ აქვს სათანადო ხელშეწყობა, კერძოდ, მისი საკანონმდებლო რეგულირება არ არის ეფექტური.

საქართველოს კაპიტალურ მშენებლობაში ლიზინგის შემდგომი განვითარებისა და მისი ეფექტიანობის ამაღლების მიზნით ვიძლევი შემდეგ რეკომენდაციებს:

1. უპირველეს ყოვლისა საჭიროა მოწესრიგდეს ლიზინგის საკანონმდებლო ბაზა. საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“ და საქართველოს სამოქალაქო კოდექსის მე-4 თავი „ლიზინგი“, მოითხოვს სერიოზულ კორექტივებს. ცალკე უნდა შეიქმნას კანონი ფინანსური ლიზინგის შესახებ (როგორც სხვა ქვეყნებშია). შესაქმნელია სალიზინგო გადასახდელის გამონგარიშების ტიპური მეთოდიკა (ეს სამუშაო საქართველოს ფინანსთა სამინისტრომ უნდა შეასრულოს);

2. სალიზინგო გადასახდელის გამონგარიშების მეთოდიკის შედგენის დროს საქართველოს ფინანსთა სამინისტრომ უპირიანი იქნება გაითვალისწინოს შემდეგი:

- ა) სამშენებლო ორგანიზაციებს, რომლებიც იყენებენ სამშენებლო მოწყობილობებს მისცეს ლიზინგით მიღებული ტექნიკის დაჩქარებული (გაორმაგებული) ამორტიზაციის უფლება და ამორტიზაციის ანარიცხები იანგარიშოს ტიპური ფორმულის ჩვენს მიერ მოდიფიცირებული ვარიანტით: $A=C*(H_a * 2) * T_a / 100$;
- ბ) ბანკიდან აღებული კრედიტის პროცენტი სალიზინგო გადასახდელში გათვალისწინებული უნდა იყოს სარგებლის საშუალო განაკვეთის ფარგლებში. თუ ლიზინგგამცემი ლიზინგის ობიექტს თავის სახსრებით ყიდულობს, მაშინ სალიზინგო გადასახდელში უნდა შევიდეს „ხელიდან გაშვებული სარგებელი“;
- გ) ლიზინგის ობიექტის (საგნის) საზღვარგარეთიდან შემოტანაზე საბაჟო გადასახდელი უნდა გაუქმდეს. ტექნიკის შემოტანაზე საბაჟო გადასახდელის გაუქმება არის ერთერთი რეალური გზა, დასავლეთის ქვეყნებთან ჩვენი ქვეყნის ტექნიკური ჩამორჩენის დაძლევისათვის;
- დ) საქართველო მაღალი რისკების ქვეყანაა. ლიზინგით შემოტანილი ტექნიკის განადგურების საფრთხე მაღალია. ამიტომ, საჭიროდ მივიჩნევთ სალიზინგო გადასახდელის ანგარიშში შევიდეს რისკის პრემია;
3. საქართველოში სალიზინგო ფორმების გახსნა ქაოსურად ხდება. საჭიროა აღნიშნული პროცესი მიზანმიმართულად წარიმართოს. პირველ რიგში უნდა გაირკვეს მშენებლობის მოთხოვნა ლიზინგზე, შერჩეული იქნეს ლიზინგის სახეები, ვადები და ა.შ. სამშენებლო წამოების სეზონურობა, სამშენებლო ფორმების არათანაბარი სიმძლავრე იწვევს მათ არათანაბარ დატვირთვას. ეს განსაკუთრებით ეხება მცირე და საშუალო სიდიდის საწარმოებს. გამომდინარე აქედან, სალიზინგო კომპანიებს ვთავაზობთ მშენებლობაში განავითარონ ოპერატიული ლიზინგი ანუ ლიზინგი რომლის დროსაც, ლიზინგის საგანი გაიცემა მცირე ვადით (1-2 დღითაც კი) უკან დაბრუნების პირობით. სადისერტაციო ნაშრომში წარმოდგენილი გვაქვს ასეთი სალიზინგო ფორმის ორგანიზაციული-მმართველობითი სტრუქტურა. მიგვაჩნია, რომ ასეთი სალიზინგო მომსახურება მნიშვნელოვნად აამაღლებს მშენებლობის ძირითადი ფონდების ეფექტიანობას, ვინაიდან

ოპერატიული ლიზინგის კლიენტურა საქართველოს მშენებლობაში გაცილებით მეტია, ვიდრე ფინანსური ლიზინგისა;

4. მიგვაჩია, რომ საჭიროა სამშენებლო პროფილის სალიზინგო ფირმაში შეიქმნას სპეციალური სამსახური, რომელიც სამშენებლო ორგანიზაციებს შეურჩევს და შესთავაზებს (მათი სამუშაოთა მოცულობიდან და სტრუქტურიდან გამომდინარე) საჭირო მანქანებს და მანქანათა კომპლექტებს. ე.ი. გადაწყვეტს მათი მანქანა-მექანიზმებით ოპტიმალური გაჯერების ამოცანას. აღნიშნულ სტრუქტურას შეიძლება დავარქვათ, სამშენებლო მანქანა-მექანიზმების ოპტიმალური შერჩევისა და გამოყენების სამსახური;

5. რადგანაც ლიზინგი არის ძირითადი ფონდების შექმნა-შესყიდვაზე გაწეული დანახარჯების დაფინანსების ერთ-ერთი წყარო ანუ ინვესტირების ერთ-ერთი სახე, მისი ეფექტიანობა უნდა შეფასდეს ინვესტიციების ეფექტიანობის შეფასების ცნობილი კოეფიციენტებით: გამოსყიდვის ვადა (PP), შემოსავლების წმინდა დისკონტირებული ღირებულება (NPV), მომგებიანობის ინდექსი (PI) და რენტაბელობის შიგა ნორმა (IRR). თუმცა, ამ კოეფიციენტების გამოანგარიშებისათვის საჭირო ინფორმაციის (მაგალითად, მოგება, ხარჯები და ა.შ.) მიღება სალიზინგო კომპანიებიდან პრაქტიკულად შეუძლებელია, ვინაიდან ისინი ამ ინფორმაციის ნაწილს კომერციულ საიდუმლოებად მიიჩნევენ, ხოლო ნაწილს კი საერთოდ არ აღრიცხავენ (მაგალითად, ფულის ნაკადების პროგნოზი). გამომდინარე აქედან, ჩვენ საქართველოს სამშენებლო ორგანიზაციის მაგალითზე ვიანგარიშეთ ლიზინგის ეფექტიანობა იმ მეთოდით, რომელიც ფართოდ გამოიყენება რუსეთში. ეს მეთოდი არის ლიზინგის შედარება გრძელვადიან კრედიტთან;

6. საქართველოს სინამდვილესთან ამ მეთოდის მოსარგებლად, საჭიროა მოვახდინოთ ფულის წმინდა შემოსავლების ნაკადების (ЧД_л), საანგარიშო ფორმულის მოდიფიცირება. მასში უნდა ავსახოთ, ლიზინგმიმღების მიერ მის ბალანსზე დარიცხული ლიზინგის საგნის ქონების გადასახადი და ამორტიზაციის ანარიცხები (რუსეთში ისინი აისახება ლიზინგგამცემის ბალანსზე);

7. ლიზინგის ეფექტიანობის დასასაბუთებლად ფულის წმინდა შემოსავლების ნაკადების (ЧД_л) გამოყენებით, ჩავატარეთ კერძო

ლიზინგური პროექტის ეფექტიანობის გამოკვლევა (სამშენებლო ფირმის მაგალითზე, რომელმაც ერთერთი ქართული სალიზინგო კომპანიიდან ფინანსური ლიზინგით შეისყიდა ბეტონომზიდი ავტომობილი. ლიზინგის ვადა შეადგენდა 5 წელს, ლიზინგის მარჟა 11%, სამშენებლო ფირმის თანამონაწილეობა 25%) და დაგადგინეთ, რომ საუკეთესო, საბანკო პირობებში კრედიტის აღებასთან შედარებით, ლიზინგის გამოყენებამ ფირმას მისცა 6562,5 ლარის ეკონომია.

ამრიგად, სადისერტაციო ნაშრომში წარმოდგენილი თეორიული მასალებისა და პრაქტიკული გამოცდილების შესწავლით, მივედით იმ დასკვნამდე, რომ ძირითადი ფონდების ლიზინგი ეფექტური ინსტრუმენტია და საჭიროა მისი განვითარება.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. ადგიშვილი გ., ასათიანი რ. ეკონომიკური თეორია, საგამომცემლო ფორმა „სიახლე“, თბილისი, 1998, 576 გვ.
2. ამაშუკელი ს. სალიზინგო დავების საგულისხმო გაკვეთილები, ჟურნ. „ლიზინგი“, №2, 2004.
3. ბაკაშვილი ნ. ინვესტიციური პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებები საქართველოს სახალხო მეურნეობაში და კაპიტალური მშენებლობის როლი მის რეალიზაციაში, გამომცემლობა „ლევა“, თბილისი 1995, 111 გვ.
4. ბაკაშვილი ნ. საბაზრო სტრუქტურების ფორმირების თავისებურებანი მშენებლობაში, გამომცემლობა „ნიკე“, თბილისი 1996.
5. ბაკაშვილი ნ., ლუდუშაური ზ. მცირე ბიზნესის განვითარებისათვის კაპიტალურ მშენებლობაში, ჟურნ. „ეკონომიკა“ №5-7, 1997.
6. ბაკაშვილი ნ. საბაზრო ინფრასტრუქტურა, თსუ გამომცემლობა, თბილისი, 2004, 408 გვ.
7. ბაკაშვილი ნ., მესხიშვილი დ. რა უშლის ხელს ლიზინგის განვითარებას საქართველოში, ანუ რა უნდა გაკეთდეს იმისათვის, რომ საქართველოში გვქონდეს სრულყოფილი ლიზინგური მომსახურების ბაზარი, ჟურნ. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ №20, თბილისი, 2005.
8. ბარათაშვილი ე., ჯავახაძე გ. კაპიტალური მშენებლობა და საბაზრო ეკონომიკა, გამომცემლობა „ზედაშე“, თბილისი, 1992.
9. ბარათაშვილი ე. ფასწარმოქმნის სრულყოფა მშენებლობაში; ჟურნ. „ეკონომიკა“ №10-11, 1993, გვ. 51-55.
10. ბარათაშვილი ე. მარკეტინგი მშენებლობაში, ჟურნ. „ეკონომიკა“, №1, 1993, გვ. 41-45.
11. ბარათაშვილი ე., ვეშაპიძე შ. რეგიონული ეკონომიკური პოლიტიკა. თბილისი, გამომცემლობა „ვერჟე“, 2002.
12. ბარათაშვილი ე., მესტვირიშვილი, ჯავახაძე გ. მენეჯმენტის საფუძვლები, თბილისი, 1993, 288 გვ.
13. ბარათაშვილი ე., თაკალანძე ლ., აბრალავა ა. მენეჯმენტი და ადმინისტრირება., თბილისი 2007, 715 გვ.

14. ბარათაშვილი ე., ნაკაიძე გ., ბარათაშვილი თ., ბაგრატიონი თ., ჯოლია ქ. პროექტის მენეჯმენტი., თბილისი, „ინოვაცია“, 2007, 88 გვ.
15. ბარათაშვილი ე., ზარანდია ჯ. საქართველოს რეგიონული განვითარების ეკონომიკა., თბილისი, სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, 2007, 633 გვ.
16. ბარბაქაძე რ. ლიზინგის მნიშვნელობა საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებისათვის, ჟურნ. „ლიზინგი“, №2, 2004.
17. ბიჭიაშვილი ნ. საიჯარო პროცენტის განსაზღვრისათვის, ჟურნ. „მეცნიერება და ტექნიკა“ №3, 1991, გვ. 6-10.
18. ბიჭიაშვილი ნ., ბიჭიაშვილი ლ., ბაკაშვილი ნ. სამშენებლო ინდუსტრიის საწარმოები საბაზრო ეკონომიკის პირობებში, თბილისი, გამომცემლობა „ლევა“, 1996, 141 გვ.
19. ბიჭიაშვილი ნ., ბიჭიაშვილი ლ. ბიზნესის ორგანიზაცია და მართვა. თსუ გამომცემლობა, თბილისი, თსუ-ს გამომცემლობა, 1997, 319 გვ.
20. ბიჭიაშვილი ნ., გილაშვილი ბ. მოქნილი წარმოების ორგანიზაცია და ეფექტიანობა, თბილისი, გამომცემლობა „ქრონოგრაფი“, 2001, 225 გვ.
21. ბიჭიაშვილი ნ. წარმოების ფაქტორების გავლენის განსაზღვრის ხერხები, თბილისი, გამომცემლობა „უნივერსალი“, 2004.
22. ბიჭიაშვილი ნ., ქადაგიშვილი ლ., ბიჭიაშვილი ლ. ბიზნესის ადმინისტრირება. თბილისი, თსუ-ს გამომცემლობა, 2005, 333 გვ.
23. ბიჭიაშვილი ჯ. მშენებლობის თანამედროვე ორგანიზაცია და კოლექტიური იჯარა, თბილისი, სტუ-ს გამომცემლობა, 1995.
24. ბიჭიაშვილი ჯ. მენეჯმენტის საფუძვლები მშენებლობაში; თბილისი, სტუ-ს გამომცემლობა, 2000.
25. გილიერთი ს. იჯარის პოტენციალის განვითარება საქართველოს ეკონომიკის ზრდის მიზნით, „იუსაიდის“ რეკომენდაციები, თბილისი 2004 წლის 7 ოქტომბერი, 80 გვ.
26. დუნდუა ლ., ისაკაძე თ. ახალი ტექნიკა მშენებლებს, თბილისი, ჟურნ. „მეცნიერება და ტექნიკა“ №9-10, 1992, გვ. 53-54.
27. დუნდუა ლ. მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი ეკონომიკის სამსახურში, თბილისი, ჟურნ. „მეცნიერება და ტექნოლოგიები“ №7-9, 2004, გვ. 15-17.

28. დუნდუა ლ. თანამედროვე პირობებში ლიზინგის განვითარებისათვის, საქართველოს მშენებელთა ფედერაცია, გაზეთი „მშენებელი“ №31, თბილისი, 2007.
29. დუნდუა ლ. მშენებლობაში მექანიზაციის გზით, თბილისი, საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის ჟურნ. „მოამბე“ №3, 2002. გვ. 27-32.
30. დუნდუა ლ. კიკუტაძე ვ. წარმოების ორგანიზაციული დონის ამაღლება ტექნიკური მომზადების აუცილებელი პირობა, თბილისი, ჟურნ. „მეცნიერება და ტექნოლოგიები“ №1-3, 2005, გვ. 10-12.
31. ერქომაიშვილი გ. ბიზნესი ფირმის ფუნქციონირების ძირითადი ასპექტები, თბილისი 2007, 362 გვ.
32. ზურაბიშვილი ვ. მშენებლობის ეკონომიკური ანალიზი. თბილისი, გამომცემლობა „ფსპ“, 1999, 243, გვ.
33. თოფაძე გ., ბიჭიაშვილი ჯ., დანელია დ. საბაზრო სისტემის საფუძვლები (პრინციპები, პრობლემები და პოლიტიკა, სამ წიგნად), წიგნი პირველი, მენეჯმენტი, თბილისი, გამომცემლობა „მერანი-3“, 2001, 784 გვ.
34. იაშვილი თ. ლიზინგის ბუღალტრული აღრიცხვა, ჟურნ. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ №8, 2005, გვ. 22-26.
35. კიკუტაძე ვ. ლიზინგის როლი და მნიშვნელობა საბაზრო ეკონომიკის პირობებში, ჟურნ. „საქართველოს ეკონომიკა“, №6, 2005, გვ. 66-68.
36. კიკუტაძე ვ. ლიზინგის განვითარება საქართველოში მსოფლიო გამოცდილების ფონზე, ჟურნ. „საქართველოს ეკონომიკა“ №10, 2005, გვ. 32-38.
37. კიკუტაძე ვ. ლიზინგის გამოყენებით კაპიტალური მშენებლობის ეფექტიანობის ამაღლების ძირითადი მიმართულებები“, ჟურნ. „სოციალური ეკონომიკა, №2, 2006, გვ. 147-155.
38. კიკუტაძე ვ. სამშენებლო ბიზნესის სტიმულირების საკანონმდებლო მექანიზმები, საქართველოს მშენებელთა ფედერაციის გაზეთი „მშენებელი“ №27, დეკემბერი 2005.
39. კიკუტაძე ვ. ლიზინგის რეგულირების საკითხები საქართველოში, ჟურნ. „ახალი ეკონომისტი“ №7, 2007, გვ. 20-26.

40. ლიპატრელიანი ნ. ლიზინგი თბილისი, 2006, 83 გვ.
41. მარინაშვილი ი. ლიზინგი საერთაშორისო სამართალში, ჟურნ. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ (საგადასახადო კონსულტანტი), სპეციალური დამატება, №3(12), 2005, გვ. 14-18.
42. მაღლაშვილი ე. ლიზინგის არსი და კლასიფიკაცია, ჟურნ. „გადასახდები“, №11, 2004.
43. მაღლაკელიძე თ., ჯგერენაია ე. ლიზინგის საერთაშორისო გამოცდილება და მისი მნიშვნელობა საქართველოსათვის, ჟურნ. „ეკონომიკა“, №4-6, №7-8, 1996.
44. პაიჭაძე ნ., ხომერიკი თ., ხვინთელიანი ბ., შიხაშვილი გ. მენეჯმენტის საფუძვლები, თბილისი 2005, 205 გვ.
45. პაპავა გ. საბაზრო ეკონომიკაზე საქართველოს გადასვლის საფუძვლები, გამომცემლობა „ენა“, თბილისი 1991.
46. პაპავა გ. მეწარმეობის საფუძვლები. გამომცემლობა „სიახლე“, თბილისი, 2004, 69 გვ.
47. საინფორმაციო ბიულეტენი ფინანსური ლიზინგის შესახებ, „თიბისი ლიზინგი“, თბილისი, 2005.
48. საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია, ლიზინგის პოტენციური ბაზარი საქართველოში, კვლევის შედეგები, მარტი, თბილისი, 2004, 21 გვ.
49. საქართველოს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“, კანონთა კრებული „სამეწარმეო სამართალი“, თბილისი, 2002.
50. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი, თბილისი, 2002.
51. საქართველოს საგადასახადო კოდექსი, თბილისი, 2005.
52. საქართველოს საბაჟო კოდექსი, თბილისი, 2004.
53. საქართველოს კანონი „საბაჟო მოსაკრებლების შესახებ“, თბილისი, 1998.
54. საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის სტატისტიკური კრებული „საინვესტიციო და სამშენებლო საქმიანობა საქართველოში“, თბილისი, 2004.
55. ღუდუშაური ზ. ძირითადი ფონდების განახლების მექანიზმი მშენებლობაში, ჟურნ. „მეცნიერება და ტექნიკა“ №6, 1990.

56. ღუდუშაური ზ. კაპიტალური მშენებლობის სპეციფიკურ ტერმინოლოგიათა და კატეგორიათა განმარტებითი ლექსიკონი, თბილისი, გამომცემლობა „სატე“, 1999, 79 გვ.
57. ღუდუშაური ზ. ფინანსური მენეჯმენტი თეორია და პრაქტიკა., თბილისი, 2007, 334 გვ.
58. ღუდუშაური ზ. რატომ ხდება სახელმწიფო შეცდომა ინვესტორის დანაშაული, ჟურნ. „ბიზნესი და კანონმდებლობა“ №11-12, 2004.
59. შენგელია ი. ეკონომიკური ტრანსირება და ქსელოვანი დაგეგმვა მშენებლობაში, თბილისი, თსუ-ს გამომცემლობა, 1997, 43 გვ.
60. შენგელია ი. სამშენებლო წარმოების ტექნოლოგია., თბილისი, თსუ-ს გამომცემლობა, 2002, 328 გვ.
61. შენგელია თ. თანამედროვე ბიზნესის საფუძვლები, თბილისი, გამომცემლობა „ლოი“, 2007, 460 გვ.
62. შენგელია თ. საერთაშორისო მარკეტინგი, თბილისი, თსუ-ს გამომცემლობა, 1997, 178 გვ.
63. ჩაგელიშვილი პ. სამრეწველო საწარმოს (ფირმის) ეკონომიკა და მეწარმეობა, თბილისი, გამომცემლობა „ზეკარი“, 2004, 607 გვ.
64. ჩაგელიშვილი პ. სამეურნეო ანგარიში, არენდა, ლიზინგი, წარმოების რესტრუქტურისა, გამომცემლობა „მერანი-1“, თბილისი, 1999.
65. ჩაგელიშვილი ლ. იჯარა, იჯარის აღრიცხვა და გადასახდელები, ჟურნ. „საქართველოს ეკონომიკა“, №6, 2005.
66. ჩაგელიშვილი კ. არენდის ახლებური გაგება, ჟურნ. „ეკონომიკა“ №2, თბილისი 1993;
67. გ. ცაავა, ბ. ბიწაძე, ზ. ლიპარტია, ფინანსური მენეჯმენტი, თბილისი, აფხაზეთის მეცნიერებათა აკადემია, 2006, 985 გვ.
68. ძნელაძე დ., ძნელაძე ლ. ბიზნესი ორგანიზაცია და მართვა, ტომი I, II, თბილისი, თსუ-ს გამომცემლობა, 1999, 291, 338 გვ.
69. ჯიოშვილი ლ. მიკროლიზინგის პერსპექტივა საქართველოში, ჟურნ. „ლიზინგი“, ივლისი-დეკემბერი, 2004.
70. ჯიოშვილი ლ. ახალმა საგადასახადო კოდექსმა ხელი უნდა შეუწყოს ლიზინგის განვითარებას, ჟურნ. „ლიზინგი“, №2, 2004.

71. Аграфонова М. Н. Аренда, лизинг, безвозмездное пользование: Правовые основы, бухгалтерский учет, налогообложение: Практические рекомендации, М., 2005, 153 с.
72. Банковское дело, под ред. О. И. Лаврушина, М., 1992, 240 с.
73. Балтус П., Майджер Б. Школа европейского бизнеса, ж. „Лизинг-Ревю“, 2001, №1, с. 23.
74. Беренс В. Р., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиции, М., 1995, 528 с.
75. Васильев К.Н. Экономическая эффективность лизинга в строительной отрасли, ж. «Экономика строительства», 2005, N 1(552), с.17-23.
76. Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства, М, Издательство «ДеКа», 1999, 280 с.
77. Вахрин П.И. Инвестиции, учебник, М, Издательство «Дашков и К», 2003, 383 с.
78. Газман В.Д. Лизинг строительного оборудования, ж. «Лизинг ревю», 2004, N 1, с.2-5.
79. Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарий, М, Фонд «Правовая культура», 1997, 416 с.
80. Газман В.Д. Рынок лизинговых услуг, М, Фонд «Правовая культура», 1999, 376 с.
81. Головнина Л.А., Эстрада Т.Б. Лизинг как метод инвестирования, М, МГИУ, 2001, 82 с.
82. Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник, М, Издательство «Дашков и К», 2003, 944 с.
83. Горемыкин В.А. Управление лизинговым процессом, ж. «Достижения науки и техники АПК», 1999, N 6, с.43-45.
84. Горемыкин В.А. Организационно-методические основы лизинга, Учеб. пособие, М, МГИУ, 2003. 260 с.
85. Горемыкин В.А. Основы технологии лизинговых операций, Учеб. пособие, Ин-т междунар. экон. связей, М, 2000, 512 с.
86. Горемыкин В.А., Бочков В.Е., Демин Ю.Н. Экономика инвестиционных лизинговых процессов, Учеб. пособие, 2-е изд., М, МГИУ, 2005, 227 с.
87. Захаров А. Лизинг или кредит: сравнительный анализ ж. «Оборудование. Регион.», 2005, N 4(12), с.21-23.

88. Зубарева Л.В. Методика оценки инвестиций в лизинг, ж. «Экономика. Менеджмент. Инноватика», 2003, с.32-41.
89. Кабатова Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация, Ин-т государства и права, М, изд. «Наука», 1991, 130 с.
90. Кабатова Е. В. Лизинг: правовое регулирование, практика, М., ИНФРА , 1997, с. 140.
91. Киевский В.Г. Экономическая эффективность новой техники, М., строиздат, 1991.
92. Киркоров А. Методы определения эффективности финансового лизинга по сравнению с кредитом, ж. «Лизинг- Ревю», 2000, №5-6, с.30-38.
93. Комаров В.В. Инвестиции и лизинг в СНГ, М, Издательство «Финансы и статистика», 2001, 424 с.
94. Конвенция УНИДРУА „О международном финансовом лизинге,, М., 1998.
95. Ковалева А.М., Финансовый менеджмент, М, Издательство «Финансы и статистика», 2007, 419 с.
96. Кудрявцев Е. М. Комплексная механизация автоматизация и механовооруженность строительства, М., Строиздат, 1989, 246 с.
97. Кудрявцев Е.М. Повышение эффективности использования строительных машин: Учеб. пособие, М, МГСУ, 1994, 85 с.
98. Лапыгин Ю.Н., Сокольских Е.В. Лизинг: Учеб. пособие для вузов, М, Издательство «Акад. Проект», 2005, 427 с.
99. Левкович А.О. Определение рациональной структуры лизинговых платежей ж. «Лизинг-ревю», 2002, N 6, с.9-13.
100. Лещенко М.И. Основы лизинга, М., Издательство «Финансы и статистика», 2004, 328 с.
101. Лещенко М.И. Основы лизинга, М., Издательство «Финансы и статистика», 2000, 334 с.
102. Лещенко М.И., Бочков В.Е., Демин Ю.Н. и др. Лизинг в машиностроении, Издательство «МГИУ», 2005, 226 с.
103. Лещенко М.И., Бочков В.Е., Демин Ю.Н. , Лизинг в строительном комплексе, Издательство «МГИУ», 2003, 368 с.
104. Лизинг: Экономические правовые основы, под ред. Н.М. Коршунова, М,2001,191 с.

105. Лизинг: экономические, правовые и организационные основы: Учеб. пособие для вузов, Под ред. А.М.Тавасиева, Н.М.Коршунова, 3-е изд., М, Издательство «ЮНИТИ-ДАНА», 2004, 320 с.
106. Максютлов А.А. Экономика предприятия, М, Издат. «Альфа Пресс», 2005, 528 с.
107. Менеджмент строительства: Под. ред. В.В. Костюченко., Феникс, 2002, 448 с.
108. Медведков С. Ю. Лизинг в Экономике США, ж. „США: политика, экономика, идеология," №5, 1980, 101 с.
109. Об условиях сравнения лизинга с кредитом и количественной оценке преимущества лизинга, ж. «Лизинг-Ревю», 1998, №5-6, с.29-30.
110. Прилуцкий Л.Н. Лизинг. Правовые основы лизинговой деятельности, М., Издательство «Ось-89», 1996, 128 с.
111. Прилуцкий Л. Мировые тенденции развития лизинга ж. «Закон», 1999, N8, с.90-95.
112. Рейх А.А. Преимущества и недостатки лизинга, ж «Совр. аспекты экономики», 2004, N 9(60), с.42-43.
113. Самохвалова Ю.Н., Лизинг в России: правовые основы, бухгалтерский учет, налогообложение, М., Издательство «Современная экономика и право», 1999, 112 с.
114. Самохвалова Ю.Н. Бухгалтерский учет лизинговых операций, ж. «Бухгалтерия в вопросах и ответах», 2002, N 6, с.25-40.
115. Серегин В.П., Халевинская Е.Д. «Организация, учет и налогообложение лизинговых операций, М, Издательство «Юрист», 2004, 176 с.
116. Сергеев И.В. Экономика предприятия, М, Издательство «Финансы и статистика», 2005, 304 с.
117. Сидельникова Л.Б., Назарян Е.Н. Бухгалтерский учет лизинговых операций, Издательство «Дашков и К», 2003, 168 с.
118. Смирнов А. П. Лизинговые операции, М, Издательство „Консталт-банкир», 1995, 135 с.
119. Строительные Машины, под ред. Волкова Д.П., М. Высшая школа, 1988, 236 с.
120. Технология, механизация и автоматизация строительства, Под. ред. С.С. Атаева, с.Я. Луцкого., М, Высшая школа, 1990, 592 с.

121. Философова Т.Г. Лизинг, Издательство «ЮНИТИ», М., 2006, 191 с.
122. Францева Е.Ф. Лизинг, Срповочное пособие, М, Издательство «Приор», 1998, 208 с.
123. Харитоновна Ю. С. Договор лизинга, Издательство «Юрайт», 2002, 224 с.
124. Харитоновна Ю.С. Финансовая аренда (лизинг) ж. «Законодательство», 1998, N 1, с 23-30.
125. Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес, М., „Экономика„, 1994, 125 с.
126. Чекмарева Е. Анализ практики развития лизингового бизнеса; ж. „Хозяйство и право“ N 7, 1994, с.18-42.
127. Чистов Л.М. Экономика строительства, 2-е изд., 2003, 637 с.
128. Чорне К.Т. Лизинг машин и оборудования, М., ИНФРА-М., 2001.
129. Boobyer C. Leasing Finance 3 rd ed. Euromoney Publications, London., 1997, 470 p.
130. Steingold F., Portman J, Leasing Space for Your Small Business, Nolo.com Pub. N.Y. 2000, 198 p.
131. World Leasing Yearbook 2003., 19th edition., Ed. by Christopher Holloway, London, Euromoney Publication, 2003., 341p.
132. **www.tbcbank.ge**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.
133. **www.tbcleasing.ge**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.
134. **www.sb24.ge**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.
135. **www.agl.ge**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.
136. **www.standardbank.ge**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.
137. **www.ergoline.ge**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.
138. **www.parliament.ge**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.
139. **www.statistics.ge**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.
140. **www.unlease.ru**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.
141. **www.leaseassistant.org**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.
142. **www.leaseurope.org**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.
143. **bdl-leasing.org.de**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.
144. **www.finansy.ru**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.

145. **www. leseguide.com**, უკანასკნელად იქნა გადამოწმებული 10.02.2008.

დ ა ნ ა რ თ ე ბ ი

ცხრილი 1

საქართველოში შესრულებულ საიჯარო სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოთა მექანიზაციის დონე 2003 წელს.¹

რეგიონების, ქალაქებისა და რაიონების დასახელება	შესრულებულ სამშენ. სამონტ. სამუშაოთა მოცულობა, ათასი ლარი	მათ შორის: მექანიზაციის წესით შესრულებული სამუშაოები, ათასი ლარი	მექანიზაციის დონე (%)
საქართველო – სულ	419408	295169,1	70,3
მ.შ. ქობილისი	312665	220116,2	70,4
აჭარის ა.რ.	18600	12778,2	68,7
სამეგრელო-ზემო სვანეთი	8672	6267,2	72,2
აქედან: აბაშის რაიონი	36	21,7	60,4
ზუგდიდის „ — „	229	146,1	63,8
მარტვილის „ — „	120	72,9	60,8
მესტიის „ — „	-	-	-
სენაკის „ — „	803	509,1	63,4
ჩხოროწყუს „ — „	101	72,0	71,3
წალენჯიხის „ — „	1039	697,2	67,1
ხობის „ — „	465	327,3	70,4
ქ. ფოთი	5879	4421,0	75,2
გურია	1416	971	68,4
აქედან: ლანჩხუთის რაიონი	597	420	70,4
ოზურგეთის „ — „	304	219	72,0
ჩოხატაურის „ — „	511	332	65,0
იმერეთი	32844	23706	
აქედან: ქ. ქუთაისი	8546	6426,6	75,2
ქ. ტყიბული	198	136	68,7

¹ გაანგარიშებულია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემების საფუძველზე.

ქ. წყალტუბო	13545	9901	73,1
ქ. ჭიათურა	474	332,7	70,2
ბაღდათის რაიონი	240	151,7	63,2
ვანის „ – „	71	47	67,1
ზესტაფონის „ – „	4930	3495,3	70,9
თერჯოლის „ – „	668	437	65,4
სამტრედიის „ – „	2535	1754,2	69,2
საჩხერის „ – „	297	188	63,3
ხარაგაულის „ – „	433	290,5	67,1
ხონის „ – „	907	546	60,2
რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი	1363	782,7	57,3
აქედან: ამბროლაურის რაიონი	175	96,6	55,2
ლენტეხის „ – „	430	242,1	56,3
ონის „ – „	383	219	57,2
ცაგერის „ – „	375	225	60,1
შიდა ქართლი	14428	10363,1	
აქედან: გორის რაიონი	2349	1651	70,3
კასპის „ – „	88	60	68,2
ქარელის „ – „	225	157,1	70,0
ხაშურის „ – „	11766	8495	72,2
მცხეთა-მთიანეთი	8778	6208,5	70,7
აქედან: დუშეთის რაიონი	6823	4898,9	71,8
თიანეთის „—„	131	79	60,3
მცხეთის „—„	1704	1162,1	68,2
ახალგორის რაიონი	77	44,8	58,2
ყაზბეგის რაიონი	43	23,7	55,1
კახეთი – სულ	4631	3192,5	68,9
ახმეტის რაიონი	65	39,4	60,7
გურჯანის „—„	295	207,6	70,4
დედოფლისწყაროს „—„	746	522,2	70,0
თელავის „—„	1537	1094,3	71,2
ლაგოდეხის „—„	10	6,9	68,7

საგარეჯოს „—„	1880	1260	67,0
სიღნაღის „—„	-	-	69,2
ყვარელის „—„	98	62,1	63,4
ქვემო ქართლი – სულ	15277	9626,4	63
აქედან: ქ. რუსთავი	1744	1257,4	72,1
ბოლნისის რაიონი	5411	3262,8	60,3
გარდაბნის „—„	4426	2655,6	60,0
დმანისის „—„	145	85,8	59,2
თეთრი წყაროს „—„	112	71,2	63,6
მარნეულის „—„	3284	2200	67,0
წალკის „—„	155	93,6	60,4
სამცხე-ჯავახეთი – სულ	1818	1157,4	63,6
აქედან: ადიგენის რაიონი	35	20	57,0
ასპინძის „—„	49	27	55,0
ახალქალაქის „—„	-	-	63,4
ახალციხის „—„	346	208,2	60,2
ბორჯომის „—„	1388	902,2	65,0
ნინოწმინდის „—„	-	-	62,4

საქართველოში მოქმედი სალიზინგო კომპანიების რაოდენობა და
სპეციალიზაცია¹

№	სალიზინგო კომპანიის დასახელება	მისამართი	საქმიანობა
1.	2.	3.	4.
1	ინდივიდუალური საწარმო „ივანე ვარდანაშვილი“	ქ. თბილისი, გლდანის რაიონი, ლიბანის ქ. №31	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
2	ინდივიდუალური საწარმო „დემურ გერგაია“	ქ. თბილისი, გლდანის რაიონი, 3 მ/რ, კორპუსი №14	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
3	ინდივიდუალური საწარმო „ვალოდია სულხანიშვილი“	ქ. თბილისი, გლდანის რაიონი, 2 მ/რ, კორპუსი №45	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
4	ინდივიდუალური საწარმო „ლეილა საყვარელიძე“ - „ოცნება“	ქ. თბილისი, გლდანის რაიონი, V მ/რ, კორპუსი №17, ბინა №56	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
5	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „სალომე -1“	ქ. თბილისი, დიდუბის რაიონი, აღმაშენებლის გამზირი №109	სხვა მანქანების და მოწყობილობების იჯარა რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
6	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება	ქ. თბილისი, დიდუბის რაიონი, სამტრედიის ქ.	საკანცელარიო მანქანების და მოწყობილობების იჯარა კომპიუტერების

¹ შედგენილია საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემების საფუძველზე.

	„გაბა - 94“	კორპუსი №3, ბინა №49	ჩათვლით
7	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „მექანიზმი“	ქ. თბილისი, დიდუბის რაიონი, დ/მასივი 4 კვ., ბელიაშვილის ქ. №5	მანქანებისა და მოწყობილობების იჯარა მშენებლობის და სამოქალაქო მშენებლობისათვის
8	სააქციო საზოგადოება „საქართველოს სალიზინგო კომპანია“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, კოსტავას ქ. №65	ფინანსური ლიზინგი
9	ინდივიდუალური მეწარმე „ნონა ახსაბაძე – სტუდია GNM“	ქ. თბილისი, დიდუბის რაიონი, დ/მასივი 2 კვ., მიქელაძის ქ. №7	საკანცელარიო მანქანების და მოწყობილობების იჯარა კომპიუტერების ჩათვლით
10	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „თერგი“	ქ. თბილისი, ვაკის რაიონი, ვ. ფშაველას გამზ. №100	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
11	ინდივიდუალური საწარმო „დურმიშხან კუხიანიძე“	ქ. თბილისი, ვაკის რაიონი, ვ. ფშაველას 2 კვ. კორპ. №31, ბინა №28	სხვა მოწყობილობების იჯარა სახმელეთო ტრანსპორტისათვის
12	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „კოლგეიუმი“	ქ. თბილისი, ვაკის რაიონი, ნუცუბიძის ქ. 4 მ/რ, კორპუსი №17	სხვა მოწყობილობების იჯარა სახმელეთო ტრანსპორტისათვის
13	„დოლსტარ ექვითი ლიმიტედი“-ს წარმომადგენლობა საქართველოში	ქ. თბილისი, ვაკის რაიონი, ილია ჭავჭავაძის გამზ. №10, ბინა №24	ფინანსური ლიზინგი
14	შეზღუდული პასუხისმგებლობის	ქ. თბილისი, ვაკის რაიონი, ზ.	ავტომობილების იჯარა

	საზოგადოება „გლობალ სერვისი“	ფალიაშვილის ქ. №104	
15	საჯარო სამართლის იურიდიული პირი „საქართველოს ფასიანი ქაღალდების ეროვნული კომისია“	ქ. თბილისი, ვაკის რაიონი, ი. აბაშიძის ქ. №70	ფინანსური ლიზინგი
16	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ბეკლათი 95“	ქ. თბილისი. ისნის რაიონი, ბოგდან ხმელნიცკის ქ. №46	ავტომობილების იჯარა
17	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ტოლიატი“	ქ. თბილისი. ისნის რაიონი, შანდორ პეტეფის ქ. №1	ავტომობილების იჯარა
18	სააქციო საზოგადოება „თიბისი ლიზინგი“	ქ. თბილისი, ვაკის რაიონი, ი. წავჭავაძის გამზ.	ფინანსური ლიზინგი
19	სააქციო საზოგადოება „მეგაპოლისინვესტი“	ქ. თბილისი, მთაწმინდის რაიონი, თავისუფლები მოედანი №7	ფინანსური ლიზინგი
20	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ლიზინგი“	ქ. თბილისი, მთაწმინდის რაიონი, გ. ლეონიძის ქ. №2	ფინანსური ლიზინგი
21	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „თბილინვესტი“	ქ. თბილისი, მთაწმინდის რაიონი, კოსტავას ქ. №44	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
22	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „რიყე“	ქ. თბილისი, მთაწმინდის რაიონი, ასათიანის ქ. №42	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ

			შედიან სხვა კატეგორიებში
23	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ტრანსგაზ-შეკეთება“	ქ. თბილისი, ნაძალადევის რაიონი, ღრმადელის ქ. №25	სხვა მოწყობილობების იჯარა სახმელეთო ტრანსპორტისათვის
24	ინდივიდუალური საწარმო „რუსუდან ახალკაცი“	ქ. თბილისი, ნაძალადევის რაიონი, ც. დადიანის ქ. №57	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
25	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ნიმეს პროექტი“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, ა. ყაზბეგის გამზ. №18, ბინა №34	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
26	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „აგრორემმანქანსერვისი“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, დ. აღმაშენებლის ხეივანი 12 კმ.	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
27	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „დიკე“	ქ. თბილისი, ვაკის რაიონი, ვ. ფშაველას №13, ბინა №28	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
28	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „პლაგი“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, ამბროლაურის ქ. №166, კორპუსი №6, ბინა №23	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
29	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი,	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების

	„თანამგზავრი“	ლევანდოვსკის ქ. №11	გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
30	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ინუსერვისი“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, გამსახურდიას გამზ. №8	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
31	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „მენეჯმენტისა და აგრობიზნესის საერთაშორისო სასწავლო ცენტრი“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, მარშალ გელოვანის გამზ. №4 ^ა	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
32	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „სინთეზ ბიზნესი“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, ბუდაპეშტის ქ. №8	სხვა მოწყობილობების იჯარა სახმელეთო ტრანსპორტისათვის
33	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ზორო და კომპანია“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, დ. აღმაშენებლის ხეივანი 4 კმ.	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
34	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ყველაფერი სახლისათვის“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, დოლიძის ქ. კობრუსი №6, სართ.1	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
35	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „კოკო“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, კუტუხოვის ქ. №20, ბინა №10	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში

36	სახაზინო საწარმო „აილამა“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, იოსელიანის ქ. №37	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მონხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
37	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ვანათი“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, ბუდაპეშტის ქ. I-ლი შესახვევი, №8	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მონხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
38	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „მშენებელი - 1991“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, საბურთალოს ქ. №38 ^ა	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მონხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
39	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „თოლია“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, გამსახურდიას გამზ. №35	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მონხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
40	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „იმედი-2000“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, კოსტავას ქ. №63	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მონხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
41	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „პატარა გუბი“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, საბურთალოს ქ. №36	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მონხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
42	სახელმწიფო საწარმო „ლიფტების მეურნეობა“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, დ. აღმაშენებლის ხეივანი №6	მოწყობილობის ღიზინგი სამშენებლო სამუშაოებისათვის
43	შეზღუდული პასუხისმგებლობის	ქ. თბილისი, საბურთალოს	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი

	საზოგადოება „ზოოპლაზმა“	რაიონი, მ. კოსტავას ქ. №67	მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
44	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „მოთიკო“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, კ. ამსახურდიას გამზ. №31	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
45	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „მენაშენე“	ქ. თბილისი, საბურთალოს რაიონი, ბახტრიონის ქ. №21	ავტომობილების იჯარა
46	სააქციო საზოგადოება „მექანიზატორი“	ქ. თბილისი, სამგორის რაიონი, ქინძმარაულის ქ. №37	ავტომობილების იჯარა
47	სახაზინო საწარმო სახელმწიფო კომპანია „საქენერგოგენერაცი ის“ ფილიალი „საწ. მატერიალურ- ტექნიკური ბაზა“	ქ. თბილისი, სამგორის რაიონი, ქინძმარაულის ქ. №29	ავტომობილების იჯარა
48	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „მერქანი - 96“	ქ. თბილისი, სამგორის რაიონი, თვალჭრელიძის ქ. №4, ჩიხი №6	ავტომობილების იჯარა
49	სააქციო საზოგადოება „ინტერ-მშენკამარა“- ს ფილიალი საწარმო კომერც. ფირმა „ინტერ- კამარა“	ქ. თბილისი, სამგორის რაიონი, ახვლედიანის ქ. №26	ავტომობილების იჯარა
50	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ენგური 89“	ქ. თბილისი, სამგორის რაიონი, კახეთის გზატკეცილი №63	მოწყობილობის ღიზინგი სამშენებლო სამუშაოებისათვის

51	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ტ.დ.ტ. ინტერნეშნლ“	ქ. თბილისი, სამგორის რაიონი, ჯავახეთის ქ. კორპუსი №3ა, ბინა №6	ავტომობილების იჯარა
52	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ჯუმბერი“	ქ. თბილისი, სამგორის რაიონი, გახოკიძის ქ. №8	ავტომობილების იჯარა
53	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „თეთრი ხევი“	ქ. თბილისი, სამგორის რაიონი, ორხევი, თეთრი ხევი	ავტომობილების იჯარა
54	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ტივი“	ქ. თბილისი, სამგორის რაიონი, თვალჭრელიძის ქ. №4, შესახვევი №10	ავტომობილების იჯარა
55	სააქციო საზოგადოება „ავტოსერვისი 94“	ქ. თბილისი, სამგორის რაიონი, კახეთის გზატკეცილი №106	ავტომობილების იჯარა
56	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „მშენებქანიზაცია - 2000“	ქ. თბილისი, სამგორის რაიონი, ქინძმარაულის შესახვევი, კორპუსი №17, ბინა №10	ავტომობილების იჯარა
57	სააქციო საზოგადოება „საქოპტრანსის“ თბილისის ავტოსატრანსპორტო საწარმო (№1 ფილიალი)	ქ. თბილისი, სამგორის რაიონი, იუმაშევის ქ. №11	ავტომობილების იჯარა
58	კოოპერატივი „სოფმშენკომპლექსი “	ყაზბეგი	მოწყობილობის ღირებულება სამშენებლო სამუშაოებისათვის

59	ინდივიდუალური საწარმო „ალექსანდრე ჯაჯვანი“	ქ. თბილისი, სამგორის რაიონი, აეროდრომის დასახლება №1	საკანცელარიო მანქანების და მოწყობილობების იჯარა კომპიუტერების ჩათვლით
60	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება სალიზინგო ფირმა „ლენდლიზი“	ქ. თბილისი, ჩუღურეთის რაიონი, მ.წინამძღვრიშვილის ქ. №58/10	ფინანსური ღიზინგი
61	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ტექნოლიზინგი“	ქ. თბილისი, ჩუღურეთის რაიონი, მ.წინამძღვრიშვილის ქ. №95	საკანცელარიო მანქანების და მოწყობილობების იჯარა კომპიუტერების ჩათვლით
62	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ლიზ-ინვესტი“	ქ. თბილისი, ჩუღურეთის რაიონი, მ.წინამძღვრიშვილის ქ. №95 (ალექსიძის 1)	საკანცელარიო მანქანების და მოწყობილობების იჯარა კომპიუტერების ჩათვლით
63	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „გიორგი“	ქ. თბილისი, ჩუღურეთის რაიონი, ფიროსმანის ქ. №14	სხვა მოწყობილობების იჯარა სახმელეთო ტრანსპორტისათვის
64	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „გალაქტიკა“	ქ. თბილისი, ჩუღურეთის რაიონი, ნინოშვილის ქ. №53	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
65	ინდივიდუალური საწარმო „ჯემალ თავაძე“	აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკა, ქ. ბათუმი, შაფათავას ქ. №5	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
66	ინდივიდუალური	აჭარის ავტონომიური	საყოფაცხოვრებო

	საწარმო „გიორგი თაფლაძე“	რესპუბლიკა, ქ. ბათუმი, ჯავახიშვილის ქ. №47, ბინა №34	საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
67	ინდივიდუალური საწარმო „სამსონ კაკოიანი“	აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკა, ქ. ბათუმი, თაყაიშვილის ქ. №44/50	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
68	ქედის რაიონის მ.ს.მ. სამმართველო	აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკა, ქედის რაიონი, დაბა ქედა	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
69	„შუახევის მანქანა ტრაქტორთა პარკის რემონტისა და ექსპლოატაციის საწარმო“(შპს „ავტოსერვისი“)	აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკა, შუახევის რაიონი, დაბა შუახევი	სასოფლო-სამეურნეო მანქანების და მოწყობილობების იჯარა
70	კოოპერატივი „გზის მშენებელი“	გურიის მხარე, ლანჩხუთის რაიონი, სოფელი სუფსა	ფინანსური ლიზინგი
71	სააქციო საზოგადოება „ფოთთიევი“	სამეგრელო-ზემო სვანეთის მხარე, ქ. ფოთი, დ. აღმაშენებლის ქ. №57	მოწყობილობების იჯარა საწყლოსნო ტრანსპორტისათვის
72	სააქციო საზოგადოება „ინტერავტოტრანსი“	სამეგრელო-ზემო სვანეთის მხარე, ქ. ფოთი, ძერჟინსკის ქ. №68	ავტომობილების იჯარა
73	შპს „უეიქფილდ ინსფექშნ სერვისიზ“ (ბაჰამები)	სამეგრელო-ზემო სვანეთის მხარე, ქ. ფოთი, კოკიას	ფინანსური ლიზინგი

	წარმომადგენლობა	ხეივანი №1	
74	ინდივიდუალური საწარმო „ეთერ პაპაშვილი“	სამეგრელო-ზემო სვანეთის მხარე, ზუგდიდის რაიონი, რუსთაველის ქ. №89	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მონძარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
75	სენაკის მანქანა- ტრაქტორთა პარკის რემონტისა და ექსპლუატაციის საიჯარო საწარმო	სამეგრელო-ზემო სვანეთის მხარე, სენაკის რაიონი, რუსთაველის ქ. №70	სასოფლო-სამეურნეო მანქანების და მოწყობილობების იჯარა
76	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება ფორმა „მობილი“	სამეგრელო-ზემო სვანეთის მხარე, სენაკის რაიონი, წმინდა ნინოს ქ. №21	მანქანებისა და მოწყობილობების იჯარა მშენებლობის და სამოქალაქო მშენებლობისათვის
77	ინდივიდუალური საწარმო „მიხეილ გოგლიჩიძე“	იმერეთის მხარე, ქ. ქუთაისი, გელათის ქ. №102	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მონძარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
78	ინდივიდუალური საწარმო „ჯემალ ბახლადიძე“	იმერეთის მხარე, ქ. ქუთაისი, ჭავჭავაძის გამზ. №55	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მონძარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
79	ს/ს „მშენტრანსის გურჯანის ფილიალი“	კახეთის მხარე, ქ. გურჯანი	მოწყობილობის ლიზინგი სამშენებლო სამუშაოებისათვის
80	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ყინული“	იმერეთის მხარე, ქ. ტყიბული, გამსახურდიას ქ. №40	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მონძარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
81	ინდივიდუალური	იმერეთის მხარე, ქ.	ავტომობილების იჯარა

	საწარმო „ვაკა შუბითიძე“	ჭიათურა, სოფ. ხრეთი	
82	ინდივიდუალური საწარმო „ზვიადი ასანიძე“	იმერეთის მხარე, ქ. ჭიათურა, სოფ. მერევი	იმერეთის მხარე, ქ. ჭიათურა, სოფ. მერევი
83	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „კომერციული ბანკი მერკური“-ს ბაღდათის ფილიალი	იმერეთის მხარე, ბაღდათის რაიონი, ვ. ფშაველას ქ. №4	ფინანსური ღიზინგი
84	ინდივიდუალური საწარმო „თამაზი გაბუნია“	იმერეთის მხარე, ბაღდათის რაიონი, სოფ. როხი	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
85	ინდივიდუალური საწარმო „ა. მჭედლიძე“	იმერეთის მხარე, ბაღდათის რაიონი, სოფ. ობჩა	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
86	ინდივიდუალური საწარმო „ზაური შალამბერიძე“	იმერეთის მხარე, ვანის რაიონი, სოფ. დისაშხო	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
87	ინდივიდუალური საწარმო „იუზა შალამბერიძე“	იმერეთის მხარე, ვანის რაიონი, სოფ. დისაშხო	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
88	ინდივიდუალური საწარმო „კოტიკო“	იმერეთის მხარე, სამტრედიის რაიონი, სოფ. ეწერი	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში

89	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „მექანიზატორი“	იმერეთის მხარე, სამტრედიის რაიონი, სოფ. გომი	სასოფლო-სამეურნეო მანქანების და მოწყობილობების იჯარა
90	ინდივიდუალური საწარმო „დიდიქე გრიგოლი“	იმერეთის მხარე, სამტრედიის რაიონი, სოფ. დიდი ჯიხაიში	სასოფლო-სამეურნეო მანქანების და მოწყობილობების იჯარა
91	ინდივიდუალური საწარმო „აბრამი დოლენჯაშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯაანის რაიონი, სოფ. კარდენახი	ავტომობილების იჯარა
92	ინდივიდუალური საწარმო „ნოდარი ჯიქურაშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯაანის რაიონი, სოფ. ჩუმლაყი	ავტომობილების იჯარა
93	ინდივიდუალური საწარმო „მიხეილ ცერცვაძე“	კახეთის მხარე, გურჯაანის რაიონი, სოფ. ვახისუბანი	ავტომობილების იჯარა
94	ინდივიდუალური საწარმო „გიორგი სირბილაშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯაანის რაიონი, სოფ. ზეგაანი	ავტომობილების იჯარა
95	ინდივიდუალური საწარმო „ნოდარი კირვალიძე“	კახეთის მხარე, გურჯაანის რაიონი, სოფ. მიკუზანი	ავტომობილების იჯარა
96	ინდივიდუალური საწარმო „ზაური ზირაქიშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯაანის რაიონი, სოფ. ნანიანი	ავტომობილების იჯარა
97	ინდივიდუალური საწარმო „შალვა ლაფაჩიშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯაანის რაიონი, ფარნაეაზის ქ. №10	ავტომობილების იჯარა
98	ინდივიდუალური საწარმო „ოსებ კოკოლაძე“	კახეთის მხარე, გურჯაანის რაიონი, სოფ. ველისციხე	ავტომობილების იჯარა
99	ინდივიდუალური საწარმო „ალექსანდრე ვარდიაშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯაანის რაიონი, სოფ. ბაკურციხე	ავტომობილების იჯარა
100	ინდივიდუალური საწარმო „გაიოზ“	კახეთის მხარე, გურჯაანის რაიონი,	ავტომობილების იჯარა

	ჯანჯიბუხაშვილი“	სოფ. ველისციხე	
101	სააქციო საზოგადოება „მშენებრანის“ გურჯანის მე-6 ფილიალი	კახეთის მხარე, გურჯანის რაიონი, სარაჯიშვილი ქ. №45	ავტომობილების იჯარა
102	ინდივიდუალური საწარმო „ზურაბი ბოდლოციშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯანის რაიონი, მაიაკოვსკის ქ. №14	ავტომობილების იჯარა
103	ინდივიდუალური საწარმო „გონა ჯაჭვაძე“	კახეთის მხარე, გურჯანის რაიონი, სოფ. შაშხიანი	ავტომობილების იჯარა
104	ინდივიდუალური საწარმო „ნიკოლოზ ნიბლაძე“	კახეთის მხარე, გურჯანის რაიონი, ჭავჭავაძის ქ. №51	ავტომობილების იჯარა
105	ინდივიდუალური საწარმო „ქიტესა სესიაშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯანის რაიონი, სოფ. კარდენახი	ავტომობილების იჯარა
106	ინდივიდუალური საწარმო „სოსო ბეროშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯანის რაიონი, სოფ. კაჭრეთი	ავტომობილების იჯარა
107	ინდივიდუალური საწარმო „ჯემალ პოტიურიშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯანის რაიონი, სოფ. ქოდალო	ავტომობილების იჯარა
108	ინდივიდუალური საწარმო „ოთარი ოთარაშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯანის რაიონი, სოფ. ჩუმლაყი	ავტომობილების იჯარა
109	ინდივიდუალური საწარმო „გივი უსინაშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯანის რაიონი, სოფ. ველისციხე	ავტომობილების იჯარა
110	ინდივიდუალური საწარმო „ალექსანდრე ბეზარაშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯანის რაიონი, სოფ. არაშენი	ავტომობილების იჯარა

111	ინდივიდუალური საწარმო „ტარიელ მღებრიშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯაანის რაიონი, ნონეშვილის ქ. №12	ავტომობილების იჯარა
112	ინდივიდუალური საწარმო „ნუგზარი ბეროშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯაანის რაიონი, სოფ. კარდენახი	ავტომობილების იჯარა
113	ინდივიდუალური საწარმო „ზაზა იმერლიშვილი“	კახეთის მხარე, გურჯაანის რაიონი, სოფ. გურჯაანი	ავტომობილების იჯარა
114	ინდივიდუალური საწარმო „მაყვალა სეხნიაშვილი“	კახეთის მხარე, დედოფლისწყაროს რაიონი, სოფ. არბოშიკი	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მონხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
115	ინდივიდუალური საწარმო „მიხეილ მგელიაშვილი“	კახეთის მხარე, დედოფლისწყაროს რაიონი, კ. მარჯანიშვილის ქ. №19	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მონხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
116	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ექსერგია“	კახეთის მხარე, საგარეჯოს რაიონი, სოფ. ნინოწმინდა	ავტომობილების იჯარა
117	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „ბრაჭული“	მცხეთა-მთიანეთის მხარე, დუშეთის რაიონი	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მონხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
118	რესპუბ. გაერთიანება საქ. სოფ. ტექ. სერვისის თიანეთის მ.ტ.პ. რემონტისა და ექსპლუატაციის საწარმო	მცხეთა-მთიანეთის მხარე, დუშეთის რაიონი, სოფ. ხეცსოფელი	სასოფლო-სამეურნეო მანქანების და მოწყობილობების იჯარა

119	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება ფირმა „კალო-97“	მცხეთა-მთიანეთის მხარე, დუშეთის რაიონი	სასოფლო-სამეურნეო მანქანების და მოწყობილობების იჯარა
120	ინდივიდუალური საწარმო „ზაქარია თათარაშვილი“	მცხეთა-მთიანეთის მხარე, დუშეთის რაიონი, სოფ. წეროვანი	ავტომობილების იჯარა
121	ინდივიდუალური საწარმო „არჩილ კოზანაშვილი“	სამცხე-ჯავახეთის მხარე, ბორჯომის რაიონი, დაბა ბაკურიანი, 9 აპრილის ქ. №69	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
122	სააქციო საზოგადოება „საქმთავარმონტაჟსპეცმშენის ავტოტრანსპორტის სამმართველო“	ქვემო ქართლის მხარე, ქ. რუსთავი, მშენებელთა ქ. №69	სხვა მოწყობილობების იჯარა სახმელეთო ტრანსპორტისათვის
123	ინდივიდუალური საწარმო „კახაბერ მოდებაძე“	ქვემო ქართლის მხარე, ქ. რუსთავი, კოსტავას გამზ. №20	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
124	სააქციო საზოგადოება „ბემი“	ქვემო ქართლის მხარე, გარდაბნის რაიონი, სოფელი გამარჯვება 2	სხვა მოწყობილობების იჯარა სახმელეთო ტრანსპორტისათვის
125	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „გარდაბნის ავტოსატრანსპორტო საწარმო“	ქვემო ქართლის მხარე, გარდაბნის რაიონი, სოფელი ბოტანიკის დასახლება	ავტომობილების იჯარა
126	სააქციო საზოგადოება „ამწე“	ქვემო ქართლის მხარე, გარდაბნის რაიონი, სოფელი	სხვა მოწყობილობების იჯარა სახმელეთო ტრანსპორტისათვის

		გამარჯვება 2	
127	სააკციო საზოგადოება „საქავტოტრანსი“	ქვემო ქართლის მხარე, გარდაბნის რაიონი, რუსთავის გზატკეცილი მე-15 კმ.	სხვა მოწყობილობების იჯარა სახმელეთო ტრანსპორტისათვის
128	ინდივიდუალური საწარმო „ალბერტ ჯელია“	ქვემო ქართლის მხარე, თეთრიწყაროს რაიონი, სოფ. ბორბალო	ავტომობილების იჯარა
129	ინდივიდუალური საწარმო „აბრაამ ნათობაძე“	ქვემო ქართლის მხარე, თეთრიწყაროს რაიონი, სოფ. ქსოვრეთი	სასოფლო-სამეურნეო მანქანების და მოწყობილობების იჯარა
130	ფილიალი „ცეკავშირის ასს მე- 3 ფილიალი“	ქვემო ქართლის მხარე, მარნეულის რაიონი, იაღლუჯის ქ. №6	ავტომობილების იჯარა
131	განათლების სამინისტროს დაწვებითი პროფეს. განათ. სამეც.-ტექ. კვლევის ცენტრი	შიდა ქართლის მხარე, გორის რაიონი, სოფ. ხიდისთავი	ავტომობილების იჯარა
132	მუნიციპალური დაწესებულება „ქ. გორის №2 საბინაო სამმართველო“	შიდა ქართლის მხარე, გორის რაიონი, ტანისხიდის ქ. №16	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
133	მუნიციპალური დაწესებულება „ქ. გორის №1 საბინაო სამმართველო“	შიდა ქართლის მხარე, გორის რაიონი, ლომოურის ქ. №1	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
134	„გორის რაიონის გამგეობის კომუნალური	შიდა ქართლის მხარე, გორის რაიონი, სტალინის ქ.	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების

	განყოფილება“	№16	გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
135	შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება „საბინაო ტრესტი“	შიდა ქართლის მხარე, გორის რაიონი, მშვიდობის გამზ. №13	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში
136	„მატერიალური რესურსების მომარაგების სამმართველო“ (შპს „რესურსი“)	შიდა ქართლის მხარე, გორის რაიონი	ავტომობილების იჯარა
137	სააქციო საზოგადოება „იაკობი“	შიდა ქართლის მხარე, გორის რაიონი, სოფ. ვარიანი	სასოფლო-სამეურნეო მანქანების და მოწყობილობების იჯარა
138	ინდივიდუალური საწარმო „ნოდარ მილაძე“	შიდა ქართლის მხარე, კასპის რაიონი, მარაბდელის ქ. №2	საყოფაცხოვრებო საქონლის და პირადი მოხმარების საგნების გაქირავება, რომლებიც არ შედიან სხვა კატეგორიებში