

ლიზინგის არსი და როლი ბიზნესის განვითარებაში



უშანგი სამალაშვილი, ეკ. მეცნ. დოქტორი, პროფესორი

დღევანდელ საქართველოში, როდესაც მრავალი მცირე და საშუალო ფირმისთვის სიძვირისა და მრავალი ფორმალობების გამო ხელმიუწვდომელია საბანკო კრედიტი, მათ მატერიალურ-ტექნიკურ უზრუნველყოფაში დიდი როლის შესრულება ლიზინგს შეუძლია. სწორედ ამიტომ, როგორც დამწყები, ისე უკვე მოქმედი მენარმენი ჯარგად უნდა ერკვეოდნენ აღნიშნული ჯატეგორიის არსში და ღირსება-ნაჯლოვანებებში.

დავიწყოთ სიგყვის ეგიმოლოგიით. „ლიზინგი“ ინგლისური წარმომავლობის სიგყვაა (lease) და ნიშნავს ქონების გრძელვადიან გაქირავებას. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ლიზინგის ცნების ქვეშ მოიაზრება ძირითადი კაპიტალის (მოწყობილობის, საგრანსპორტო საშუალებებისა და სხვა) საიჯარო ან საიჯარო გამოსყიდვის წესით გაცემა.

ლიზინგი არსებითად სამი ერთდროულად განხორციელებული ოპერაციის (იჯარის, დაკრედიტებისა და მაგერიალურ-ტექნიკური მომარაგების) ერთიანი კომპლექსია, ეკონომიკური გაგებით, ლიზინგი საკმაოდ რთული სავაჭრო-საფინანსო სისტემაა, რომლის დროსაც, სალიზინგო ფირმა (მეიჯარე), მოიჯარის (ფუნქციონერის) სურვილებისა და სპეციალიზაციის გათვალისწინებით მწარმოებელი ფირმისგან ყიდულობს განსაზღვრულ ქონებას და გადასცემს მოიჯარეს გარკვეული ვადით და ქირის გადახდევინებით. სალიზინგო კომპანიები შესაბამისი ოპერაციებისთვის საკუთარ და ნასესხებ სახსრებს იყენებენ.

ლიზინგი გარკვეულწილად კრედიტს წააგავს, რომელიც მოწყობილობის შესაძენად გაცემა. ამიტომ, მას შეიძლება ქონებრივი კრედიტიც ვუწოდოთ. სალიზინგო ოპერაციაში მონაწილეობს: 1) ბანკი (ლიზინგის მიმცემი); 2) ფუნქციონერი საწარმო

(მოიჯარე), ლიზინგის მიმღები; 3) მომწოდებელი საწარმო (ძირითადი კაპიტალის მწარმოებელი). ლიზინგში მთავარი მოქმედი პირია სპეციალიზებული სალიზინგო ფირმა. ასეთი ფირმები, როგორც წესი, სავაჭრო ოპერაციებს არ ანიჭებენ უპირატესობას. გამოინაკლისია მხოლოდ ის შემთხვევა, როცა საიჯარო ვადის გასვლის შემდეგ დაბრუნებული მოწყობილობა იყიდება.

ლიზინგის ფორმებია: შიდა და საერთაშორისო; ლიზინგის ტიპები: მოკლევადიანი, საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი. სალიზინგო გადასახადის ანგარიშსწორების მეთოდებია: ფიქსირებული თანხით, ავანსით, მინიმალური გადასახადის მეთოდით.

დღესდღეისობით საზოგადოების ფართო ფენებისთვის ლიზინგზე მეტად საბანკო კრედიტის შესახებაა ცნობილი. არადა, მეწარმისთვის ლიზინგი ბევრად მოსახერხებელია, ვიდრე, საბანკო კრედიტი. მაინც რა უპირატესობებით სარგებლობს ლიზინგი? ლიზინგის უპირატესობებია: 1) ლიზინგის დროს თვითონ ლიზინგის ობიექტი ასრულებს გირაოს ფუნქციას. ანუ, თუკი საწარმოს არა აქვს საკმარისი საგირავნო ქონება ბანკის კრედიტის გამოსაგანად, მას შეუძლია ისარგებლოს ლიზინგით და გირაოს ფუნქციას თვითონ ეს საგანი შეასრულებს; 2) თავად მეწარმეს არანაირი დრო არ ეხარჯება

გრანსპორტირებაზე, განბაჟებაზე, მოძიებასა და ა.შ. რაც მეწარმისათვის მნიშვნელოვნად ამცირებს დროისა და ფულად დანახარჯებს; 3) ლიზინგის ამღებს არ სჭირდება გრძელვადიანი ისტორია, რასაც აუცილებლად ითხოვენ ბანკები.

ან, კიდევ: როდესაც კომპანიას უკვე აქვს სესხი აღებული და სურს, რომ კიდევ უფრო გააფართოოს თავისი საქმიანობა, მაგრამ მისი ლიკვიდობის კოეფიციენტი ბანკისათვის არ არის დამაკმაყოფილებელი, მაშინ, მას დამატებითი ძირითადი საშუალებების გამოგანა შეუძლია ლიზინგით. ეს ძალიან მნიშვნელოვანია სწრაფად განვითარებადი ბიზნესისთვის, როდესაც სახსრები არასაკმარისია, არადა, მოთხოვნა არსებობს და შესაბამისად, საწარმო გაფართოებას საჭიროებს.

რაც შეეხება საბანკო სესხის პროცენტს ლიზინგის პროცენტთან შედარებით, შეიძლება დაბალი იყოს. გააჩნია რისკებს, რაც მას თან ახლავს. ლიზინგში რისკი უფრო ნაკლებია, ვიდრე საბანკო სესხში, მისი ბუნებიდან გამომდინარე – ვინაიდან, თვითონ ლიზინგის ობიექტი არის გირაოში. ამასთან, სალიზინგო კომპანიების უმეტესობა გამოირჩევა მოქნილობით, ისინი ადვილად ახდენენ ადაპტირებას კლიენტურის მოთხოვნებზე. მას ახასიათებს, ასევე, მოქნილი დაფარვის გრაფიკი. გადასახადების ყოველთვიური

სტრუქტურება შესაძლებელია განხორციელდეს საქმიანობის ბუნებიდან გამომდინარე (მაგ. სემინურობის გათვალისწინებით).

ალსანიშნავია ისიც, რომ სალიბინგო კომპანია უშუალოდაა დაკავშირებული მომწოდებლებთან, კლიენტებთან, ანუ, ბაზარზე ის უფრო ფეხმოკიდებულია, ვიდრე ბანკი. იმიტომ, რომ ეს ბანკის ძირითადი საქმიანობა არ არის. მოკლედ რომ ვთქვათ „მოკლედართვით მოაზროვნე“ მეწარმენი ძალიან მარტივად უდგებიან ამ საკითხს, — „თუკი საბანკო კრედიტის პროცენტი იგივეა, რაც ლიბინგის პროცენტი, მაშინ, რაში მაწყობს მე?“ სინამდვილეში ასე არ არის. იმ უპირატესობების გამო, რაც ზემოთ ჩამოვთვალეთ, სწორედამ რომ აწყობთ. თუნდაც იმიტომ, რომ რეალურად არანაირ დროით და ფულად დანაკარგებთან არ არის დაკავშირებული. ლიბინგის გამოგანა გაცილებით მარტივია პროცედურულად, ვიდრე საბანკო სესხის აღება. ასე რომ, „პროცენტი არის ერთი და იგივე“ საკმარის არგუმენტად ვერ გამოდგება.

თანამედროვე მსოფლიოში ლიბინგი მრავალმილიონიანი ინდუსტრიაა. განვითარებულ ქვეყნებში კომპანიების 80% იყენებს ამ ფინანსურ ინსტრუმენტს. ფიქსირებულ აქტივებში მთლიანი ინვესტიციების 1/3 ლიბინგის საშუალებით ხორციელდება. დღეს საქართველოში მოქმედი სალიბინგო კომპანიები („საქართველოს სალიბინგო კომპანია“, „სტანდარტლიბინგი“, „თი-ბი-სი ლიბინგი“)

აფინანსებენ ისეთ დარგებს, როგორცაა: **მშენებლობა, ჯანდაცვა, გრანსპორტისა და კომუნიკაციების, ვაჭრობისა და გადაამამუშავებელი მრეწველობის, სოფლის მეურნეობის, ბეჭდვისა და პოლიგრაფიის სფეროები.**

ისმება კითხვა: მაინც რა შემთხვევაში იბადება ლიბინგის აუცილებლობა? წარმოიდგინეთ ასეთი სიტუაცია. თქვენმა მანაქანათმშენებელმა საწარმომ აითვისა ახალი დაზგა, რომელიც თავისი პარამეტრებით უტოლდება უცხოურს. თუმცადა, ეს მისი საერთაშორისო ბაზარზე რეალიზაციისთვის საკმარისი არ არის. საქმე იმაშია, რომ, როგორც წესი, მსხვილი მომხმარებელი ფირმები უპირატესობას ანიჭებენ უკვე აღიარებულ მწარმოებლებს, მაშინაც კი, როცა მათი პროდუქციის ფასი მაღალია. შესაძლებელია თქვენმა პროდუქციამ საშუალო და მცირე ფირმები მიიზიდოს, მაგრამ, იმის გამო, რომ შესაძლებლობების შემზღველობის პირობებში ვერ ახერხებენ გაერკვნენ თქვენი დაზგის ღირებულებაში, ისინიც უპირატესობას ანიჭებენ უფრო ცნობილი მწარმოებლების პროდუქციას. აი, ასეთ, ერთი შეხედვით, გამოუვალ სიტუაციაში მიმართავენ ლიბინგს. რამეთუ, მოწყობილობის სალიბინგო წესით გამოყენება უფრო მიმზიდველია, ვიდრე, მისი შექმნა. ამგვარად, ლიბინგი ნაკლებ ცნობილი საქონლის ბაზარზე გასვლის საუკეთესო საშუალებაა. ამის კარგი მაგალითია ლათინური ამერიკის,

აფრიკის, აზიის ბევრი განვითარებული ქვეყანა. აქ საგვირთო მანქანაზე არ იყო ღირსი მოთხოვნა, სახალხო მეურნეობის საქონლის საავტომობილო გადაზიდვებით დაუკმაყოფილებლობის პირობებში. ეს იმით აიხსნება, რომ მრავალრიცხოვან მძღოლებს, რომელთაც ჰქონდათ სურვილი შეეძინათ საგვირთო მანქანები და დაეწყათ საქმე, არ გააჩნდათ საკმარისი სახსრები ყიდვისათვის და ყოველთვის ვერც ბანკის კრედიტის აღებას ახერხებდნენ. საქმე მკვლარი წერტილიდან მაშინ დაიძრა, როცა ბაზარზე საგვირთო მანქანების გაშეირავებელი სალიბინგო ფირმა გამოჩნდა.

კონკრეტულად მაინც რა სარგებლობის მოგანა შეუძლია ლიბინგს? პირველი, ფირმა მომხმარებელი (მოიჯარე-ფუნქციონერი) თავისი უფლება ყიდვის გამო ერთჯერადი ღირსი თანხის გადახდისაგან; მეორე, იგი ჩვეულებრივი საგარანტიო ვადის მაგიერ ღირსეულობის მოწყობილობის მუშაობის საიმედოობის გარანტიას მთელი საიჯარო ვადის განმავლობაში; მესამე, აფართოებს საგარეო ეკონომიკურ კონტაქტებს. რამეთუ, რიგი ქვეყნების ბუღალტრული აღრიცხვის წესებში უპირატესობა ენიჭება ლიბინგს და არა ყიდვას იმის გამო, რომ ფული, გადახდილი იჯარის სახით, აღირიცხება როგორც მიმდინარე საქსპლოაგაციო ხარჯები და ბალანსში არ ფიგურირებს მინუსის ნიშნით (შედის თვითღირებულებაში, რაც ამცირებს მოგებიდან გადასახადს). ეს მაშინ, როდესაც გასავალი, კრედიტი მოწყობილობის შექმნისთვის ითვლება დავალიანებად; საბუღალტრო ანგარიშების თვალსაზრისით ლიბინგის ხელშეკრულება წარმოადგენს დაუსრულებელ გარიგებას და ობიექტები არ ირიცხება არცერთი პარგნიორის ბალანსზე. ლიბინგის მიმდინარეობისთვის ლიბინგის ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ხარჯები წარმოადგენენ მიმდინარე საიჯარო ხარჯებს და არ იყოფა პროცენტებად და საამორტიზაციო ანარიცხებად. მეოთხე, მომხმარებელმა ფირმამ სალიბინგო ხელშეკრულების ვადის გასვლის შემდეგ შეიძლება შეიძინონ



მოწყობილობა და შემდგომში იგი თქვენს მუდმივ კლიენტად გადაიქცეს. ამგვარად, სთავაზობთ რა საკუთარ პროდუქციას სალიზინგო წესით და არა გაყიდვით, თქვენ იძენთ დამატებით მანქანის მომხმარებლის მიზიდვისათვის.

ლიზინგისადმი ბანკების ინტერესი გამოწვეულია იმითაც, რომ ისინი თავიანთ ფულად საშუალებებს რისკის უფრო დაბალი ხარისხის პირობებში გამოჰყოფენ, ვიდრე, ფულადი სახსრების სესხად გაცემისას, რადგანაც სალიზინგო ობიექტი უზრუნველყოფის საშუალებად გვევლინება. **მწარმოებლები კი** სალიზინგო ფირმების განვითარებას ხელს უწყობენ თავიანთი საქონლის ბაზარზე გასვლის, კაპიტალის ბრუნვის დაჩქარების მიზნით. **თუ ფუნქციონერი დაარღვევს ხელშეკრულებას, მას ჩამოერთმევა სალიზინგო ობიექტი და ეკონომიკური სანქციებიც დაეკისრება.** **ლიზინგი ამცირებს კრედიტზე მოთხოვნას, ე.ი. ხელს უწყობს კრედიტის გაიაფებას.** არც თუ იშვიათად, სალიზინგო ფირმები აღმოცენდებიან როგორც ბანკის ფილიალები, მაგალითად, ავსტრიის მსხვილ სალიზინგო ფირმას „Inzint“-ს აკონგროლებს ევროპაში ერთ-ერთი მსხვილი **ლენგერ-ბანკი.** სხვა დანარჩენ შემთხვევაში სალიზინგო ფირმა არსებობს, როგორც დამოუკიდებელი კომპანია, რომელიც მიმაგრებულია ერთ რომელიმე მწარმოებელთან და სარგებლობს მისგან გარკვეული შეღავათებით. ეს განსაკუთრებით

ხშირად გვხვდება საგრანსპორტო საშუალებებისა და გამოთვლითი ტექნიკის ლიზინგში

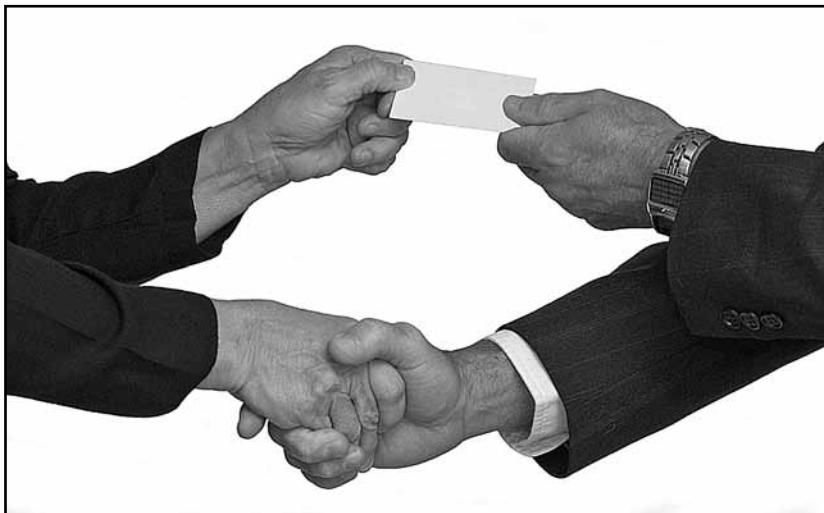
სალიზინგო ფირმების საქმიანობა და ოპერაციები საკმაოდ მრავალფეროვანია. ეს ყველაფერი დამოკიდებულია საიჯარო ვადაზე, ურთიერთობის ხასიათზე, მოწყობილობის სახეზე, ფირმის ორგანიზაციულ სტრუქტურაზე და სხვაზე. მაგალითად, დასავლეთში არის რიგი სალიზინგო ფირმები, რომლებიც დასპეციალებული არიან **მოკლევადიან ლიზინგზე (რენტინგზე).** ისინი იჯარით გასცემენ მოწყობილობას, ქონებას, სპეციალისტებს ერთი საათიდან ერთი თვის ვადამდე. ასეთი ფირმები უპირატესად საყოფაცხოვრებო დანიშნულების ქონების გაქირავების, ან, ბიზნეს-სერვისის სფეროში მოქმედებენ. რენტინგის ძირითადი ობიექტებია: **საგრანსპორტო საშუალებები, შენობები, მღვივნები, თარჯიმნები, სპეციალისტები** და ა.შ. ერთი თვიდან ერთ წლამდე ვადით იჯარით გაიცემა ქონება სალიზინგო ფირმის მიერ, რომელიც **საშუალოვადიან ლიზინგად (ჰაირინგად) იწოდება.** საკუთრივ ლიზინგით დაკავებული არიან ფირმები, რომლებიც მოიჯარეს მოწყობილობას გადასცემენ ერთი წლის ვადის ბევრ ქვეყანაში იჯარის ვადა ლიზინგისთვის კანონმდებლობით განისაზღვრება. მაგალითად, აშშ-ში არიზონის შტატში ლიზინგად ითვლება იჯარით გაცემული მოწყობილობა არა ნაკლებ სამი წლის ვადით.

ლიზინგი საერთაშორისოა,

როცა, კომპანიები სხვადასხვა ქვეყნებში იმყოფებიან. ყველაზე მეტად ლიზინგი განვითარებულია ნაოსნობისა და ავიაციის სფეროში. **საბანკო ლიზინგი** არის ხელშეკრულება, რომელშიც სალიზინგო კომპანიის როლში გამოდის ბანკი. იგი ლიზინგის მიმღების შეკვეთით ყიდულობს დანადგარებს და აძლევს ამ უკანასკნელს იჯარით. **საექსპორტო ლიზინგი.** მას ახორციელებს სალიზინგო ფირმა, რომელიც მწარმოებლის ქვეყანაში იმყოფება, ხოლო, ლიზინგის ამღები – სხვა ქვეყანაში. **საიმპორტო ლიზინგი.** აქ იგულისხმება, რომ სალიზინგო ფირმა და ლიზინგის ამღები იმყოფება ერთი და იგივე ქვეყანაში, ხოლო, ფირმა-მწარმოებელი – სხვა ქვეყანაში. სალიზინგო კომპანია ყიდულობს დანადგარებს უცხოური კომპანიისგან და შემდეგ იჯარით აძლევს ეროვნულ საწარმოს. **საგრანზინგო ლიზინგი.** სალიზინგო ოპერაციის ყველა მონაწილე (მწარმოებელი, სალიზინგო ფირმა, ლიზინგის ამღები) იმყოფება სხვადასხვა ქვეყანაში.

უკუ (დაბრუნებადი) ლიზინგი – პირდაპირი ლიზინგის ნაირსახეობაა. ადგილი აქვს იმ შემთხვევაში, როცა საწარმოს უკვე გააჩნია დანადგარები – მოწყობილობები, მაგრამ სახსრები არ ჰყოფნის მის ასამუშაველად. მაშინ იგი პოულობს სალიზინგო კომპანიას იმ მიზნით, რომ მიჰყიდოს მას თავისი ქონება. ეს უკანასკნელი კი, თავის მხრივ, ლიზინგით აძლევს დანადგარებს ამავე საწარმოს. ამის შემდეგ საწარმოს უჩნდება დამატებით ფულადი რესურსები. ამასთან, კონტრაქტით ლიზინგის ვადის გასვლის შემდეგ საწარმოს აქვს უფლება გამოისყიდოს დანადგარები და აღიდგინოს მათზე თავისი საკუთრების უფლება. მაშასადამე, **დაბრუნებადი ლიზინგის დროს** სალიზინგო ფირმა იძენს მოწყობილობას მესაკუთრისგან და მასვე გადასცემს იჯარით.

სუფთა ლიზინგი – რომლის დროსაც ქონების მომსახურება აკისრია ლიზინგის მიმღებს. ამ დროს მოწყობილობის მომსახურებაზე გაწეული ხარჯები არ შედის სალიზინგო გადასახდელში. ასეთი ფორმა დამახასიათებელია



ფინანსური ლიბინგისთვის და არის კლასიკური.

„სველი“ ლიბინგი – ლიბინგი, რომელიც გულისხმობს აუცილებელ გექნიკურ მომსახურებას, მის რემონტს, დაზღვევას და სხვა ოპერაციებს, რაც აკისრია ლიბინგის მიმცემს. ამ მომსახურების გარდა ლიბინგის მიმღების სურვილით ლიბინგის მიმცემა თავის თავზე იღებს კვალიფიციური პერსონალის მომზადების, მზა პროდუქციის მარკეტინგისა და რეკლამის ვალდებულებას. **აღსანიშნავია, რომ ოპერატიული ლიბინგი უპირატესად „სველ“ ხასიათს ატარებს.**

კომპენსაციური ლიბინგი – ლიბინგი, რომლის პირობებით საიჯარო გადასახადის სახით მოიჯარე სალიბინგო ფირმას აძლევს იჯარით აღებულ მოწყობილობაზე დამზადებულ პროდუქციას.

მომწოდებლის ლიბინგი. სალიბინგო ფირმა მწარმოებლისგან იძენს პროდუქციას, შემდეგ მასვე (მწარმოებელს) გადასცემს იჯარით. ეს უკანასკნელი კი, თავის მხრივ, სუბიჯარით გადასცემს პროდუქციას ლიბინგის აძლევს.

რთული ლიბინგი. ამ ოპერაციაში მონაწილეობს ორი, ან რამდენიმე სალიბინგო ფირმა, რომლებიც სხვადასხვა ქვეყანაში არიან განლაგებულნი.

და ბოლოს: **ფინანსური ლიბინგი** ხასიათდება იმით, რომ ქონების ლიბინგში გადაცემის ვადა უახლოვდება თავისი ხანგრძლივობით მისი ექსპლოატაციისა და მთლიანი ღირებულების ამორტიზაციის ვადას. რადგანაც ლიბინგის მიმცემს საქმე აქვს მხოლოდ ერთი ლიბინგის მიმღებთან, ხარჯები ლიბინგის ორგანიზაციაზე, აგრეთვე იმის რისკი, რომ ლიბინგის პერიოდში მოთხოვნილება მოცემულ საწარმოზე დაეცემა, მინიმალურია. ეს რისკი მთლიანად გადადის ლიბინგის მიმღების მხრებზე. **სალიბინგო გადასახადები ფინანსური ლიბინგის დროს ნაკლებია, ვიდრე, ოპერატიული ლიბინგის დროს.** ფინანსურ ლიბინგს დღესდღეობით სალიბინგო კომპანიების პორტფელების მნიშვნელოვანი ნაწილი უკავია. განსაკუთრებით აქტუალურია აღნიშნული სახის ლიბინგი იმ ქვეყნებში,

სადაც ლიბინგის ინდუსტრია განვითარების საწყის ეტაპზეა. ასეთ ქვეყნებში, მათ შორის საქართველოშიც, მაღალი რისკების გამო სალიბინგო კომპანიები კლიენტურას სთავაზობენ ძირითად საშუალებათა ლიბინგს, პრაქტიკულად სრულად გამოსყიდვის ვალდებულებით. ეს კი სწორედ ფინანსური ლიბინგის პარამეტრებში ჯდება.

ოპერატიული ლიბინგი–ლიბინგის ფორმა, რომლის ვადა უფრო მცირეა, ვიდრე იჯარით აღებული ქონების საამორტიზაციო ვადა. ლიბინგის დასრულებისას ობიექტი უბრუნდება მფლობელს. ლიბინგის მიმცემა იძულებულია რამდენიმეჯერ გასცეს იჯარით აღნიშნული ქონება და ამიგომ აწევს იმის გარკვეული რისკი, რომ ვერ დაფარავს ლიბინგის ობიექტის ღირებულებას, ანუ, ვერ ამოიღებს მასში ჩადებულ თანხას იმ შემთხვევაში, თუ მოწყობილობაზე მოთხოვნილება დაეცემა. **ამის გამო სალიბინგო გადასახადები ოპერატიული ლიბინგის დროს საგრძნობლად მეტია, ვიდრე ფინანსური ლიბინგის დროს.**

სალიბინგო ოპერაციების თანმიმდევრობა ასეთია: **1) სავაჭრო ხელშეკრულების დადება; 2) სალიბინგო ხელშეკრულების დადება; 3) მოწყობილობის შექმნა ლიბინგის გამცემის მიერ; 4) სალიბინგო ობიექტის მიწოდება; 5) ლიბინგის საფასურის გადახდა.**

როგორც ჩამონათვალიდან ჩანს, მოქმედების იმპულსი ფუნქციონირიდან, ლიბინგის მიმღებიდან მოდის. იგი არჩევს მომწოდებელს, დებს სავაჭრო ხელშეკრულებას, არკვევს ობიექტის გექნიკურ პირობებს, ფასს, მიწოდების ვალებს. შემდეგ ბანკი და ლიბინგის მიმღები განიხილავენ რა გარიგების წინასწარ პირობებს, დებენ სალიბინგო ხელშეკრულებას. მასში გათვალისწინებულია: **ლიბინგის ობიექტი; საიჯარო ვადა, რომლის განმავლობაში ხელშეკრულების გაუქმება მიუღებელია; საიჯარო ქირა და მისი გადახდის პერიოდულობა; საიჯარო ვადის გასვლის შემდეგ ქონების ფლობის შესაძლებელი ვარიანტები; ქონების დაზღვევის პირობები; მხარეთა უფლებები და მოვალეობები.**

ლიბინგის კონტრაქტის ვადის

ამოწურვის შემდეგ შესაძლებელია შემდეგი ვარიანტები: მოიჯარის მიერ ქონების გამოსყიდვა ნარჩენი ფასით, რაც იძლევა ძვირადღირებული თანამედროვე დანადგარების მიღებას ღირებულ ერთჯერადი დანახარჯის გარეშე (შესაძლებელია, რომ ლიბინგის პერიოდში დაემთხვეს დანადგარების ფიზიკური, ან მორალური ცვეთის პერიოდს); ლიბინგის ვადის გაგრძელება; ქონება უბრუნდება სალიბინგო კომპანიას (ბანკს). როგორც ხედავთ, ლიბინგი იჯარისგან განსხვავებით ასახავს არა ორ, არამედ, სამ სუბიექტს შორის ეკონომიკურ ურთიერთობებს

ამგვარად, ლიბინგი საბანკო კრედიტის ალტერნატივაა. იმ შემთხვევაში, როდესაც საწარმოს, ან ორგანიზაციას რაიმე სახის ქონების შექმნა სურს (ძირითადად, მანქანების, საოფისე მოწყობილობების, საგრანსპორტო საშუალებების, ან შენობების) და ამისათვის საკმარისი თანხა არ გააჩნია, ბანკიდან გრძელვადიან სესხს იღებს. სესხი კი გარკვეული სარგებლის სახანცელოდ, განსაზღვრული ვადით და აუცილებლად გირაოს, ან სხვა გარანტიის წარდგენით გაიცემა. ეს მაშინ, როდესაც ბანკის სესხისგან განსხვავებით, შემდგომი გადახდის პირობით ქონების შექმნის უფრო მოქნილი საშუალება ლიბინგია. ლიბინგი ეს გრძელვადიანი იჯარაა, რომელიც მოიჯარის მიერ მათი შემდგომი გამოსყიდვის შესაძლებლობას ითვალისწინებს. **ლიბინგის ვადის განმავლობაში, მისი გამცემა ამ ქონებაზე საკუთრების უფლებას ინარჩუნებს, ლიბინგის მიმღები კი ვალდებულია, სალიბინგო გადასახდელი ისალოს.** ფაქტობრივად, ლიბინგი სასაქონლო კრედიტია. საქართველოში ლიბინგი სათანალოდ ჯერ კიდევ არ არის განვითარებული, თუმცა, ჩვეულებრივ სესხთან შედარებით, მას ბევრი უპირატესობა გააჩნია. ლიბინგით ქონების აღებას არ სჭირდება გირაო, ლიბინგის საგანი უბრუნველყოფის საშუალებას თავად წარმოადგენს. სალიბინგო ქონების უკან დაბრუნების, ან საბოლოო შესყიდვის ვადები ლიბინგის მიმღებთან არის შეთანხმებული, დაფინანსება 100%-იანი

საჭიროების მიხედვით ხდება და სალიზინგო გადასახდელიც ბანკის სარგებელზე ნაკლებია. სალიზინგო კომპანიების დამფუძნებლები ძირითადად ბანკები და სხვა საფინანსო ინსტიტუტები არიან, რადგანაც კლიენტს ურჩევნია, მიიღოს კრედიტი არა ფულადი სახით, არამედ, ის ქონება, რომლის ყიდვასაც იგი ამ ფულით აპირებს. თუმცა, ბანკებს უშუალოდ ლიზინგური ოპერაციების განხორციელების უფლება არა აქვთ. სალიზინგო ხელშეკრულების გაფორმება მარტივია და ფინანსურ დანახარჯებთან არ არის დაკავშირებული. საქართველოში სალიზინგო კომპანიები კლიენტებს ფინანსურ და დაბრუნებით ლიზინგს სთავაზობენ. ფინანსური ლიზინგის ვადები 5-დან 15 წლამდეა. სალიზინგო კომპანია შეისყიდის კლიენტის მიერ შერჩეულ კონკრეტულ ნივთს და ყოველთვიური საზღაურის გადახდის სანაცვლოდ, გადასცემს მას სარგებლობაში. სალიზინგო საზღაურის სრულად გადახდის შემდეგ, კლიენტი ლიზინგის საგნის მესაკუთრე ხდება. რაც შეეხება დაბრუნებით ლიზინგს, ამ შემთხვევაში, სალიზინგო კომპანია კლიენტის ფიქსირებულ აქტივებს ყიდულობს და მას ფინანსური ლიზინგით გადასცემს. კლიენტი აქტივებით სარგებლობას ჩვეულებრივ აგრძელებს და ლიზინგის საზღაურის გადახდის შემდეგ, საკუთრების უფლებას იბრუნებს. ჩვენთან გავ-

რცელებულია აზრი, რომ ლიზინგი მეწარმისთვის იმიტომაცა ხელსაყრელი, რომ სალიზინგო ვადის გასვლის შემდეგ, ლიზინგით აღებული მანქანა-მოწყობილობები ნარჩენი ღირებულებით მეწარმის საკუთრებაში რჩება. სინამდვილეში კი, სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესის პირობებში, მეწარმისთვის ეს ხელსაყრელი არ არის, რადგან, თავისი სახსრებით ნაყიდი ტექნიკა ფირმას მალე უძველდება და უსარგებლო ხდება, რაც ხარჯებს უკავშირდება. ლიზინგით აღებული ტექნიკის შემთხვევაში კი, როდესაც იჯარის ვადა გადის, ფირმას შეუძლია, ტექნიკა სალიზინგო კომპანიისგან გამოისყიდოს, ან დაუბრუნოს. როდესაც ფირმა ცდილობს, ტექნიკა ნაკლები ღირებით აიღოს და კონგრატში უკან დაბრუნება დააფიქსიროს, ეს მისთვის გაცილებით მომგებიანია. საქართველოში უფრო ავტომობილებისა და საყოფაცხოვრებო საგნების ლიზინგია გავრცელებული, ხოლო, ეროვნული მეურნეობის წამყვან დარგებში, როგორცაა: **მშენებლობა, მრეწველობა, სოფლის მეურნეობა, ლიზინგი ნაკლებად არის განვითარებული.**

ფინანსურ ლიზინგს დღესდღეობით სალიზინგო კომპანიების პორტფელების მნიშვნელოვანი ნაწილი უკავია. განსაკუთრებით აქტუალურია აღნიშნული სახის ლიზინგი იმ ქვეყნებში, სადაც ლიზინგის ინდუსტრია განვითარების საწყის ეტაპზეა. ასეთ ქვეყნებში,

მათ შორის საქართველოშიც, მაღალი რისკის გამო სალიზინგო კომპანიები კლიენტურას სთავაზობენ ძირითად საშუალებათა ლიზინგს, პრაქტიკულად სრულად გამოსყიდვის ვალდებულებით. ეს კი სწორედ ფინანსური ლიზინგის პარამეტრებში ჯდება.

მაღალი რისკი უკავშირდება მანქანა-დანადგარების მეორადი ბაზრის არარსებობას. ასეთ ქვეყნებში სალიზინგო კომპანიები კლიენტურას ვერ სთავაზობენ დანადგარის მობრუნების შესაძლებლობას, რამეთუ დიდ პრობლემებთან არის დაკავშირებული მანქანა-დანადგარების მეორადი რეალიზაცია. ამ ეტაპზე საქართველოში მოქმედი სალიზინგო კომპანიები (იგივე სიგუაცია რუსეთში, უკრაინაში) საკუთარ თავზე იღებენ საკრედიტო და არა ლიზინგის საგანთან დაკავშირებულ რისკებს.

ასე რომ, ლიზინგის განვითარება არა მხოლოდ მეწარმეებისათვისაა მომგებიანი, არამედ, ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებისთვისაც. ჯანსაღი სალიზინგო ბაზარი ხელს უწყობს ქვეყანაში არსებული წარმოების დარგების დაფინანსებას, მაგერიალურ-ტექნიკურ უზრუნველყოფას, მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას, ინოვაციების დანერგვასა და სხვა მრავალს. ბიზნესის განვითარება კი ჩვენი სამოგალოების საყოველთაო და ღირებულებითი კეთილდღეობის წინაპირობაა.

АНОТАЦИЯ

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ЛИЗИНГА В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

Ушанги самадашвили,

Доктор экономических наук, профессор

Лизинг означает форму долгосрочной аренды связанную с передачей в пользование имущества для предпринимательской деятельности. Фактически лизинг это единый комплекс трех одновременно совершаемых операции: аренды, кредитования и материально-технического снабжения предприятия.

Формы лизинга: внутренний и международный. Типы лизинга: краткосрочный, среднесрочный и международный. Виды лизинга: Финансовый и оперативный. Методы расчета лизинговых платежей: с фиксированной суммой, с авансом,

метод минимальных платежей. Размер, форма и периодичность лизинговых платежей определяются договором лизинга.

Преимущество лизинга заключается в следующем. Лизинг позволяет хозяйствующему субъекту получить основные фонды и начать их эксплуатацию, не отвлекая деньги из оборота. Для поставщика кооперация с лизинговыми фирмами позволяет использовать лизинг как средство, расширяющее рынки сбыта своей продукции, что повышает их финансовую устойчивость и кредитоспособность.