



ლიზინგი – მზარდი ბიზნესი მსოფლიოში

ლიზინგი (იგივე ფინანსური იჯარა), მსოფლიოში სანარმოო საშუალებების დაახლოებით 1/3-ის შეძენის საშუალებაა. მასზე დიდი მოთხოვნაა ახალგაზრდა საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში.

ასე მაგალითად, რუსეთში 2002 წელს სალიზინგო კონტრაქტების საერთო ღირებულება 4-ჯერ გაიზარდა 2000 წელთან შედარებით და წლიურმა ბრუნვამ 2 მილიარდ დოლარს გადააჭარბა.



სანდრო ამაშუკალი

ექსპერტი

ბიზნეს-სტრატეგია

№5/2008

ლიზინგის განვითარებას აქტიურად უწყობენ ხელს საერთაშორისო ორგანიზაციები; მაგალითად, საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია მოწოდებულია დააფინანსოს სალიზინგო საკრედიტო ხაზები განვითარებად ქვეყნებში. თავის დროზე მან მნიშვნელოვანი მხარდაჭერა აღმოუჩინა საქართველოს სალიზინგო ასოციაციას, რომლის წევრებიც თი-ბი-სი ლიზინგი და იმ დროს, საქართველოს სალიზინგო კომპანიად წოდებული ფირმა იყო.

სწორედ, საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციამ და ამერიკის საერთაშორისო განვითარების სააგენტომ შეუწყვეს ხელი ლიზინგის საკანონმდებლო ბაზის შექმნას, რომლის მონაწილაც ამ სტატიის ავტორიც გახლდათ. ამჟამად, საქართველოში მოქმედებს კანონი „სალიზინგო საქმიანობის ხელშეწყობის შესახებ“, საგადასახადო რეჟიმი, რომელიც კონკრეტულად ლიზინგს ეხება, ლიზინგის მიმღებიდან საგნის დაჩქარებული წესით ამოღების მექანიზმი, რომელიც სამოქალაქო საპროცესო კანონმდებლობაშია მოცემული და სამოქალაქო კოდექსის თავი ლიზინგის შესახებ. ამდენად, იურიდიული და საგადასახადო ბაზა საკმაოდ

გაჯერებულია და მზადაა დაარეგულიროს სალიზინგო კომპანიის საქმიანობა.

მიუხედავად ამისა, საქართველოში, განსხვავებით დანარჩენი მსოფლიოსგან, იგი არც ისე პოპულარულია. საქართველოში ფუნქციონირებს 3 თუ 4 სალიზინგო კომპანია, რომლებიც სერიოზულ ბიზნესად ჯერჯერობით ვერ ჩამოყალიბდა. ამჯერად, ვიმსჯელებთ ლიზინგთან დაკავშირებულ საკონტრაქტო ურთიერთობებზე და იმაზეც, თუ რატომ არ არის ლიზინგი განვითარებული საქართველოში.

აღამიანში უცნობი ყოველთვის საშიშროებასთან ასოცირდება. არავის არ სურს აიტკივოს აუტკივარი თავი და მიმართოს სალიზინგო კომპანიას. მას ურჩევნია ნაცნობ და ამდენად, მარტივ საშუალებას – ვთქვათ, განვადებს მიმართოს. არადა, სალიზინგო კომპანიას შეუძლია უფრო მარტივი და უფრო მომგებიანი პირობებიც შესთავაზოს. მაინც რას უნდა ელოდეს მომხმარებელი კომპანიისგან?

უპირველესად, სალიზინგო კომპანია ინტერესდება რა ქონება სურს კლიენტს და რა თანხის ფარგლებში. როგორც წესი, სალიზინგო კომპანიები მუშაობენ როგორც სოლიდურ კრედიტებზე,

ზე, ასევე მიკროსესხებზე. სოლიდურ თანხაში იგულისხმება რამდენიმე მილიონი დოლარის სესხი; ასეთი მოწყობილობებია საბურღი მანქანა-დანადგარები, თვითმფრინავები, გემები და ა.შ. სწორედ, იმიტომ, რომ ისინი ასე ძვირი ღირს, კლიენტი ირჩევს ისინი ლიზინგით აილოს, ამუშაოს და თან ქირა გადაიხადოს. რაც შეეხება მიკროსესხებს, სალიზინგო კომპანია იმიტომ მუშაობს, რომ დაამწყებ ბიზნესს არ გააჩნია საკმარისი თანხები სამუშაო მოწყობილობის საყიდლად. იმიტომ, დაამწყები ბიზნესისთვის ხელსაყრელია სამუშაო მოწყობილობების ქირით აღება. ყველაზე დიდი ბაზარი ლიზინგისთვის სწორედ დამწყები და მცირე ბიზნესია. რა თქმა უნდა, სალიზინგო კომპანიები მუშაობენ ამ შუალედში მოქცეულ სხვა თანხებთანაც. ძირითადი საკითხები, რომელიც სალიზინგო კომპანიასთან განიხილება ესაა – ქონება, რომლის შეძენაც ან ქირაობა სურს კლიენტს და ამ ქონების დაახლოებითი ღირებულება. სალიზინგო კომპანიები და კლიენტი განიხილავენ სხვა საკითხებსაც. კერძოდ, ქონება, რომელიც უნდა იქნეს შეძენილი აუცილებლად უნდა დაიზღვეს. სალიზინგო კომპანია პასუხს აგებს ქონება-





ზე მას შემდეგ, რაც მომწოდებელი მას ამ ქონებას ჩააბარებს, მანამდე სანამ ქონებას კლიენტი მიიღებს. ხშირად ისეც ხდება, რომ ქონება პირდაპირ კლიენტს ეგზავნება. ამ შემთხვევაში ქონების დაზიანებისა და დაკარგვის რისკი მასზე გადადის ქონების მისთვის გადაცემის მომენტიდან. სალიზინგო კომპანია არ არის დაინტერესებული, რომ ქონებას რაიმე დამართოს, ვინაიდან თუ კლიენტი ვერ გადაიხდის ქირას, სალიზინგო კომპანიის უზრუნველყოფა სწორედ ეს ქონებაა. ამიტომ იგი აუცილებლად მოითხოვს ქონება დაზღვეულ იქნას კლიენტისთვის მისი გადაცემის მომენტიდან.

ლიზინგის მთელი არსი ის არის, რომ დამქირავებელს შემოსავალი აქვს ქონებიდან. ამდენად, აუცილებელია, რომ ქონება მუშა მდგომარეობაში იყოს ლიზინგის მთელი პერიოდის განმავლობაში. ამისათვის, კი აუცილებელია ქონებას დროდადრო მომსახურება ჩაუტარდეს და დაცულ იქნას გარანტიის პირობები. ლიზინგის სპეციფიკა ის არის, რომ მომწოდებელი უშუალოდ დამქირავებელს უსრულებს ამ მომსახურებას და საგარანტიო პირობებს. ამის შესახებ ჩაინერება დამქირავებელსა და მომწოდებელს შორის გაფორმებულ ხელშეკრულებაში. ეს საკმაოდ მნიშვნელოვანი მომენტი, ამიტომ უპრიანია დეტალურად შევჩერდეთ ამ საკითხზე.

როდესაც დამქირავებელი დამქირავებელთან მივა ქონების მისთვის შეძენის მოთხოვნით, დამქირავებელი დაუკავშირდება შესაბამის ფირმას, ვთქვათ, ჰევლეთ პაკარდის დისტრიბუტორს საქართველოში და მოსთხოვს მას აღნიშნულ ქონებას, ვთქვათ, 10 ცალ ნოუთბუქს თავისი პროგრამული უზრუნველყოფით. მომწოდებელი და დამქირავებელი შეთანხმდებიან შეხვედრაზე და დათქმულ დროს განიხილავენ კონტრაქტის პირობებს. სალიზინგო კომპანიასა და დისტრიბუტორს შორის ნასყიდობის ხელშეკრულებაში ჩაინერება, რომ დამქირავებელი ქონებას იძენს ლიზინგის ხელშეკრულების პირობების შესასრულებლად, ანუ კომპიუტერულ ფირმასა და სალიზინგო კომპანიას შორის არსებობს სრული ურთიერთგაგება, რომ ქონება უნდა გადაეცეს დამქირავებელს, ვთქვათ, ინტერნეტ-კაფეს, 2 წლის ვადით. გამომდინარე აქედან, ჰევლეთ პაკარდის დისტრიბუტორმა ფირმამ უკვე იცის, რომ უახლოესი ორი წლის მანძილზე მას 10 ნოუთბუქთან დაკავშირებით ინტერნეტ-კაფე დაუკავშირდება და არა სალიზინგო კომპანია; სალიზინგო კომპანიასთან მას კავშირი არ ექნება. ნოუთბუქების დისტრიბუტორი ვერ ეტყვის უარს ინტერნეტ-კაფეს პრეტენზიის დაკმაყოფილებაზე იმ მიზეზით, რომ მას, ინტერნეტ-კაფეს არ შეუძენია ეს ქონება. სალიზინგო კომპანია

ნასყიდობის ხელშეკრულებაში დაავალებს მომწოდებელს, რომ მან ისევე შეასრულოს გარანტიისა და სერვისის პირობები ინტერნეტ-კაფეს მიმართ, როგორც ამას შეასრულებდა სალიზინგო კომპანიის მიმართ ქონების გადაცემას რომ ჰქონოდა ადგილი.

მკითხველს შეიძლება გაუჩნდეს კითხვა: სალიზინგო კომპანიამ, ხომ შეიძლება არ ჩაწეროს ეს მოთხოვნა ნასყიდობის ხელშეკრულებაში? ერთი შეხედვით, ეს ლეგიტიმური კითხვაა, მაგრამ აქ გასათვალისწინებელია ორი მომენტი; პირველი სალიზინგო კომპანია დაინტერესებულია, რომ ქონება მუშა მდგომარეობაში იყოს, რათა დამქირავებელმა საფასურის გადახდა შეძლოს და მეორე; სალიზინგო კომპანიასა და დამქირავებელს შორის დადებულ სალიზინგო ხელშეკრულებაში წერია, რომ დამქირავებელი ჯერ ინტერნეტ-კაფეს აჩვენებს ნასყიდობის ხელშეკრულებას და მხოლოდ შემდეგ მოაწერს ხელს მას; ანუ ნასყიდობის ხელშეკრულების საბოლოო ვერსიას დამქირავებელი ამტკიცებს. თუ არა, მაშინ სალიზინგო კომპანია ლიზინგის ხელშეკრულებას დაარღვევს და ქონების გადაცემამდე საქმე საერთოდ არ მივა, სალიზინგო კომპანია პროცესს წააგებს.

მას შემდეგ რაც ქონება დამქირავებელთან განთავსდება და ინტერნეტ-კაფე დაიწყებს მუშაობას, მან უნდა დაიწყოს პერიოდული ქირის გადახდა. მაგრამ ლიზინგი ამ შემთხვევაშიც საუკეთესო პირობებს გთავაზობთ. ჯერ ერთი, შეიძლება დაწესდეს სანყისი შეღავათიანი პერიოდი, როდესაც დამქირავებელი არ იხდის ქირას, ანუ ქირის გადახდა გვიან, ვთქვათ, 2-3 თვის შემდეგ იწყება. ეს იმისთვისაა საჭირო, რომ ახალმა ბიზნესმა შემოსავლის მოტანა დაიწყოს და ინტერნეტ-კაფემ თანხები ბიზნესის ამუშავებისკენ მიმართოს ქირის გადახდის ნაცვლად. ახალი საქმისთვის საჭიროა რეკლამა, მომხმარებლის მოზიდვა, ინფრასტრუქტურის მოწყობა. ყველაფერი





ეს, გარკვეულ დროს მოითხოვს და რაც არ უნდა მიმზიდველი იყოს ბიზნესი, მომხმარებელს მაინც გარკვეული დრო ესაჭიროება, სანამ ამ სერვისით სარგებლობას შეეჩვევა. ამიტომ, ქირის პირველი თვიდან გადახდის დაწყება ხშირად გაუმართლებელია. გარდა ამისა, ახალ საქმეს ბევრი სხვა ხარჯიც ახლავს თან და მისი დამძიმება ქირით ასევე მიზანშეუწონელია. ვინაიდან, ლიზინგი ქონებრივი კავშირია, სალიზინგო კომპანია და დამქირავებელი ხშირად პარტნიორობის მსგავს მდგომარეობაში უფრო არიან, ვიდრე მოვალესა და კრედიტორს შორის. რუსეთში, სადაც საფუძვლიანი დაკვირვება ვანარმოე სალიზინგო ბიზნესზე გაკვირვებული დავრჩი იმდენად მჭიდრო და ურთირთვამგებია ურთიერთობაა მონაწილეებს შორის.

ყველაზე მნიშვნელოვანი დამქირავებლისთვის ლიზინგის ფასია. ამაში იგულისხმება ის ფასნამატი, რომელსაც დამქირავებელი აირიდებდა ქონება პირდაპირ რომ შეესყიდა. იმისათვის, რომ ლიზინგის ფასის შესახებ შეგვექმნას წარმოდგენა, საჭიროა ვიცოდეთ თუ როგორ აწესებს ფასს სალიზინგო კომპანია. ეს არ არის ძნელი. თუ ადამიანს წარმოდგენა აქვს, როგორ ფორმირდება საბანკო ფასი, ლიზინგის ფასსაც ადვილად გაიგებს. მაშასადამე, სალიზინგო ფასი, ისევე როგორც ბანკის ფასი, შედგება საკრედიტო რის-

კისგან, ადმინისტრაციული ხარჯებისგან, ინფლაციის დონისგან და სხვ. საერთო ჯამში, ჩვენ ამას საბანკო პროცენტის ვეძახით. ამჟამად, საქართველოში საბანკო პროცენტი წლიური 17-18 პროცენტია. მარტივად რომ ვთქვათ, სალიზინგო პროცენტი შეიძლება იყოს ამ პროცენტზე 1-2 პროცენტით მეტი. რატომ? შეიძლება ითქვას, რომ სალიზინგო კომპანიას საკუთარი სახსრები არ გააჩნია. მისი ბიზნესი იმაში მდგომარეობს, რომ იგი ბანკიდან თვითონ სესხულობს ფულს და შემდეგ ამ თანხას იყენებს ლიზინგის გასაცემად. ამიტომაც, რომ კომპანია, როგორც შუალედური რგოლი, თავისი სარგებლისთვის ამატებს ამ ერთ-ორ პროცენტს. ეს საკმაოდ სქემატური აღწერაა, თორემ სინამდვილეში სალიზინგო პროცენტი ბანკის პროცენტზე ნაკლებიც კი შეიძლება იყოს. თუმცა, ბუნებრივია, იბადება კითხვა, რა საჭიროა ეს შუალედური რგოლი, რატომ არ შეიძლება პირდაპირ ბანკიდან ლიზინგის აღება. საქმე ისაა, რომ მრავალ ქვეყანაში, მათ შორის საქართველოშიც, ბანკს ეკრძალება ლიზინგით ქონების გაცემა. ეს საკმაო რისკთანაა დაკავშირებული, ვინაიდან ქონება შეიძლება არალიკვიდური აღმოჩნდეს, რაც ბანკს შეუქმნის პრობლემებს, ბანკის პრობლემები კი მეანაბრეთა პრობლემებია და ამიტომ, სახელმწიფო კრძალავს საბანკო ლიზინგს. სალიზინგო კომპანია ამ მხრივ თავისუფალია, იგი არ

იღებს ანაბრებს, ამიტომ უფრო რისკიანი მოქმედების უფლებას აძლევს თავს. სწორედ ამ რისკის საფასურია ის ერთი-ორი პროცენტი, რომელიც საბანკო პროცენტს ემატება. ამდენად, მომხმარებლის არჩევანი შეზღუდულია და მას უწევს მეტი გადაიხადოს ლიზინგით ქონების ასაღებად.

სამაგიეროდ, ლიზინგს განვადებასთან შედარებით აქვს სხვა უპირატესობები; ვერ გადახდის შემთხვევაში, მომხმარებელი არ კარგავს ფულს, რომელიც მან უკვე გადაიხადა, როგორც ეს განვადების დროსაა. ანუ განვადების დროს მომხმარებელს ეკისრება ნივთის მთლიანი ფასის გადახდის ვალდებულება თავისი პროცენტებით და პლიუს კარგავს ნივთს, თუ ბოლომდე ვერ გადაიხადა; ხოლო ლიზინგის დროს ეს ვალი იმით მაინც მცირდება, რა ფასშიც კომპანია მეორეჯერ მოახდენს დაბრუნებული ქონების რეალიზაციას. როგორც ხედავთ, ლიზინგი განვადებაზე გაცილებით მომგებიანია და ეს იმიტომ, რომ იგი უფრო დახვეწილი მექანიზმია, განვადება კი ნაკლებ მოქნილი ბიზნესია.

ეხლა იმაზე ვისაუბროთ, სად მოუწევს მომხმარებელს მისვლა ლიზინგის გაფორმების სურვილით. ეს იქნება სალიზინგო კომპანია. იგი წარმოადგენს ბანკის ტიპის მსგავს ოფისს, სადაც საკრედიტო ოფიცრები მუშაობენ. ისინი ძირითადად, კლიენტის სანდოობას და საკრედიტო რისკს სწავლობენ. ბანკისგან განსხვავებით, ცოტა მეტი ყურადღება ექცევა თუ რა ქონება სურს მომხმარებელს. ეს იმითაა გამოწვეული, რომ დეფოლტის შემთხვევაში კომპანიას საშუალება უნდა ჰქონდეს ადვილად გაყიდოს დაბრუნებული ქონება, ანუ უნდა არსებობდეს მეორადი ბაზარი. ასეთი ქონებაა ავტომობილები, კომპიუტერები, მობილურები და სხვ. მაგრამ ძირითადი ყურადღება მაინც საკრედიტო და არა ქონებრივ რისკს ექცევა. შემდეგ კლერკი გკითხავთ, თუ ვისგან გსურთ აღნიშნული ქონების შეძენა და



რა მოთხოვნებს უნდა აკმაყოფილებდეს იგი. ვთქვათ, კომპიუტერის შემთხვევაში ეტყვი, რომ თქვენთვის არა აქვს მნიშვნელობა მარკას, მთავარია ჰქონდეს მეხსიერება საკმარისი, ძლიერი ვიდეო კარტა და მოცულობითი ოპერატიული მეხსიერება. ამის შემდეგ, კლერკი თვითონ შეიძენს თქვენთვის ქონებას და შემოგთავაზებთ დაათვალიეროთ, აკმაყოფილებს თუ არა თქვენს მოთხოვნებს. თუ ყველაფერი წესრიგშია, დააზღვევს მას და გადმოგცემთ ვის უნდა მიმართოთ გარანტიის შესრულების მოთხოვნით. ამის შემდეგ ქონება თქვენს მიერ მითითებულ ადგილას განთავსდება, თქვენ დაიწყებთ ამ ქონებით შემოსავლის მიღებას და გარკვეული პერიოდის შემდეგ, ქირის გადახდას.

რა საკითხები შეიძლება წარმოიშვას ლიზინგის მიმდინარეობის დროს? პირველი, ეს არის ქონების შეუსაბამობა მოთხოვნილთან. მას შემდეგ, რაც დამქირავებელი განათავსებს მოწყობილობას, ვთქვათ, კომპიუტერებს, მათთვის განკუთვნილ ადგილას და ჩართავს მათ, შეიძლება აღმოჩნდეს, რომ ისინი არ მუშაობენ გამართულად. ამ შემთხვევაში, იგი პირდაპირ ქონების დამამზადებელს მიმართავს და მოსთხოვს მას შეასრულოს გარანტიით გაცემული პირობები. სალიზინგო კომპანია ამ საკითხში არ ერევა, თუ სპეციალურად არ მოვთხოვთ.

მას შემდეგ, რაც ქონება გამართულად დაიწყებს მუშაობას, დამქირავებლის ერთადერთი ვალდებულებაა ქირა დათქმულ დროზე იხადოს. მაგრამ, თუ ბიზნესს არ მოაქვს იმდენი შემოსავალი, რამდენიც მოსალოდნელი იყო და ქირის გადახდა ქირს, შეიძლება მოხდეს ვალის რესტრუქტურისა. ამის რამდენიმე საშუალება არსებობს. ვთქვათ, სალიზინგო კომპანია დაანესებს გარკვეულ შეღავათიან პერიოდს, რომლის განმავლობაშიც დამქირავებელი შეძლებს გამოასწოროს ფინანსური მდგომარეობა. ან შე-

იძლება დროებით შემცირდეს ქირის ოდენობა ძირითადი ნაწილის ხარჯზე. ამგვარი თამაში ლიზინგში ფართოდ გავრცელებული პრაქტიკაა. იშვიათია შემთხვევა, რომ ქონება ჩამოერთვას და გაიყიდოს. ეს არცერთი მხარისთვის მომგებიანი არ არის. ეს არის უკიდურესი საშუალება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ დამქირავებელი არ აღმოჩნდა პატიოსანი პარტნიორი.

და ბოლოს, რითი სრულდება სალიზინგო ურთიერთობა? ქირის დროს, ქონება შეიძლება დაუბრუნდეს კომპანიას. ასეთი რამ საკმაოდ გავრცელებულია ავტომობილების შემთხვევაში; ტაქსების პარკს არ აწყობს ძველი ავტომობილებით მუშაობა, ამიტომ ყოველ 3 წელიწადში მთლიანად ანახლებს შემადგენლობას. ამ დროს გამოყენებული მანქანები ბრუნდება და ისინი მეორად ბაზარზე რეალიზირდება. რა თქმა უნდა, გავრცელებულია მთლიანი გამოსყიდვის შესაძლებლობაც. თანამედროვე ლიზინგი სხვა ბევრ ვარიანტსაც ითვალისწინებს; მაგალითად, შეიძლება უკვე გამოყენებული ქონება ახალი დეტალებით აღიჭურვოს და ლიზინგი განახლდეს.

რა პრობლემები შეიძლება შეექმნას სალიზინგო კომპანიას? ქონებაზე უფლების დაკარგვა შეიძლება მოსალოდნელი იყოს რამდენიმე გზით; ერთი მათგანი არის ქონების მიერთება სხვა ქონებაზე ისე, რომ ნაქირავები საგანი სხვა საგნის შემადგენელი ნაწილი გახდეს. ვთქვათ, ფირმას უნდა ლიზინგით აიღოს ლიფტები და დაამონტაჟოს იგი დამკვეთის შენობაში. ამ დროს შეიძლება ლიფტი შენობის განუყოფელ ნაწილად ჩაითვალოს და შესაბამისად სალიზინგო კომპანია ვეღარ დაიბრუნებს მას. მაგრამ საქართველოში ეს საფრთხე ნაკლებად არსებობს, ვინაიდან კანონი სალიზინგო საქმიანობის შესახებ პირდაპირ მითითებს, რომ ლიზინგით აღებული ქონება ცალკე უფლების ობიექტია, მიუხედავად იმისა, როგორ არის დაკავშირებული სხვა საგანთან; ანუ იგი ყო-

ველთვის გამქირავებლის საკუთრებაში რჩება.

გარდა ამისა, დამქირავებელმა შეიძლება ფარულად გაყიდოს ნაქირავები ქონება. სალიზინგო კომპანიას ამ შემთხვევაშიც შეუძლია თავის დაზღვევა ქონებაზე სპეციალური აღნიშვნის დამონტაჟებით, სადაც მითითებს, რომ იგი ქონების მესაკუთრეა და არა დამქირავებელი; მაგრამ უფრო სანდო მექანიზმია ქონების საჯარო რეესტრში რეგისტრაცია, სადაც დამქირავებელი ყველას აუწყებს, რომ ქონება მისია და გაყიდვის შემთხვევაშიც კი შეუძლია მისი დაბრუნება, ისევე როგორც ეს გირავნობის შემთხვევაშია.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, მსოფლიოს 1/3 საწარმოო კაპიტალის მფლობელები ირჩევენ საფასურის გადახდით იქირავონ საწარმოო საშუალებები, იმის ნაცვლად რომ შეიძინონ. რატომ? პასუხი მარტივია: უაზრობაა შეიძინო ის, რაც რამდენიმე წელიწადში ახლით უნდა ჩაანაცვლო. თუ დიდი ხანი მუშაობ ერთი და იგივე მოწყობილობით ჩვენს ტექნიკურ საუკუნეში, დროს ჩამორჩები და კონკურენციას ვერ გაუძლებ. სწორედ ამიტომაც ლიზინგი ერთ-ერთი ყველაზე მზარდი ბიზნესი მსოფლიოში. იგი საშუალებას აძლევს საწარმოებს მოიხმარონ ულტრათანამედროვე მოწყობილობა ყველაზე იაფად, ქირის ფასად.

რატომ უნდა იყოს ლიზინგი პოპულარული საქართველოში? საკითხი შეიძლება ასეც დაისვას; იმიტომ რომ, საწარმოებს არა აქვთ საკმარისი თანხა ქონების საყიდლად, ხალხს არა აქვს სანყისი კაპიტალი ბიზნესის დასაწყებად (ლიზინგი საშუალებას აძლევს მათ თან ამუშაონ მოწყობილობა და თან მისი საფასური იხადონ) და იმპორტთან კონკურენციისთვის საჭიროა მოწყობილობის მუდმივად განახლება.

ამ მოსაზრებებიდან გამომდინარე, მიზანშეწონილია ლიზინგმა ფართო განვითარება ჰპოვოს საქართველოში.

