

References:

1. <https://www.marketer.ge/startup-georgia-winners-2016/>
2. <http://startup.gov.ge/geo/details/5>
3. <https://bpn.ge/teqnologiebi/25797-qarthveli-akhalgazrdebis-startapi-momkhmarebels-paralelur-samyaroshi-mokhvedris-sashualebas-adzlevs.html?lang=ka-GE>
4. <http://netgazeti.ge/news/256643>
5. <https://naec.ge/uploads/postData/Jurnal/N13/11.pdf>
6. <https://www.gfsis.org/ge/blog/view/949>
7. <https://gita.gov.ge/geo/static/9>
8. <https://openscience.ge/bitstream/1/196/1/Samagistro%20-%20Gabadava%2C%20Tabatadze.pdf>
9. <https://www.interpressnews.ge/ka/article/549041-sakartveloshi-globaluri-startap-pondi-daarsda-romelic-shercheuli-startapebis-ganvitarebas-sheucqobs-xels/>
10. <https://kar.ge/>
11. <https://www.bia.ge/Company/36630>
12. <http://www.capitalexpress.ge/ka/startup-loan>
13. <http://startup.gov.ge/geo/faq>
14. <https://www.startuperi.ge/ka/about-project>

სალიზინგო კომპანიების მართვის ორგანოები და სალიზინგო პროცესის ფუნქციონალური მართვა **Management Authorities of Leasing Companies and Functional Management of the Leasing Process**

ზურაბ ტალახაძე – სტუ-ის დოქტორანტი, zuratalakhadze@gmail.com
Zurab Talakhadze - Doctoral student GTU, zuratalakhadze@gmail.com

აბსტრაქტი. სალიზინგო პროცესი მოცულობითი ცნებაა, მის გასაზრებლად კარგად უნდა ვიცნობდეთ ლიზინგის მართვის ორგანიზაციულ ფორმებს და თვით სალიზინგო კომპანიის შექმნა-ჩამოყალიბებისას. მსოფლიო მაშტაბით დარეგისტრირებულია სხვადასხვა ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის სალიზინგო კომპანიები. ნებისმიერი ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის სალიზინგო კომპანიის ძირითადი მიზანია მომგებიანი პირობებით ქონების შეძენა და მისი გაცემა ლიზინგით. სალიზინგო კომპანიის დამფუძნებლები შეიძლება იყვნენ მოქალაქეები ან იურიდიული პირები. ორგანიზაციულ-სამართლებრივ ფორმაზე დამოკიდებულებით განსხვავებულია დამფუძნებლის პასუხისმგებლობაც. განასხვავებენ ორ ნაირსახეობას: სრული (მთელი ქონების) და შეზღუდული (მხოლოდ საკმეში ჩადებული ქონების ნაწილის). აქედან გამომდინარე, ერთ შემთხვევაში არჩევენ პასუხისმგებლობის სოლიდარულ ფორმას, ხოლო მეორე შემთხვევაში, წილობრივს. სალიზინგო კომპანიის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის შერჩევის და პრაქტიკულად მისი შექმნის შესახებ გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ ტარდება მთელი რიგი მოსამზადებელი და ორგანიზაციული ღონისძიებები, ითვალისწინებენ მისი ფუნქციონირების

თავისებურებებს. იმისათვის, რომ გარკვეული წარმოდგენა შეგვექმნას ასეთი კომპანიის ორგანიზაციულ სტრუქტურაზე.

საკვანძო სიტყვები: ღირებულება, სამოქალაქო კოდექსი, ბიზნესი, კრედიტი, დაფინანსება, საფინანსო ორგანიზაცია, მსოფლიო ბანკი, სალიზინგო ოპერაციები, ღირებულების ხელშეკრულება.

Abstract. The leasing process is a comprehensive concept, in order to understand it, we need to be familiar with the organizational forms of leasing management and the setting up and formation of the leasing company itself. Worldwide there are registered various organizational and legal forms of leasing companies. The main goal of any organizational-legal form for leasing company is to purchase property under favorable conditions and to issue it by leasing. The leasing company founders may be citizens or legal entities. The responsibility of the founder is different, it is depended on the organizational-legal form. Distinguishing two types: full (whole property) and limited (only part of the property invested in the case). Accordingly, in one case, they're choosing a solid form of responsibility, and in another case - a shareholder. After selecting the organizational-legal form of the leasing company and practically deciding on its creation, they take whole preparatory and organizational measurements, taking into account the particularities of its functioning. In order to create image of the organizational structure of such company.

Keywords: Leasing, Civil Code, Business, Credit, Financing, Financial Organization, World Bank, Leasing Operations, Leasing Agreement

ძირითადი ტექსტი. მსოფლიო გამოცდილებით მიღებულია სალიზინგო კომპანიის მართვის ორგანოების მაქსიმალურად დასაშვები ნაკრები:

- აქციონერთა საერთო კრება;
- დირექტორთა საბჭო (სამეთვალყურეო საბჭო);
- ერთპიროვნული შემსრულებელი (გენერალური ან აღმასრულებელი დირექტორი);
- კოლეგიალური შემსრულებელი ორგანო;
- სალიკვიდაციო და სარევიზიო კომისიები
- დამფუძნებელი კომისია – საერთო კრების მუდმივმოქმედი ორგანო.

სალიზინგო კომპანიის ძირითადი თამფუძნებელი, უმეტეს შემთხვევაში არის კომერციული ბანკი და მისი მუშაობაც იგეგმება ბანკის პოლიტიკიდან გამომდინარე, ამიტომ სალიზინგო პროექტების ინვესტირების შესახებ გადაწყვეტილებებს მიიღებს ბანკის ხელმძღვანელობა და საკრედიტო კომიტეტი. ასეთი ტიპის სალიზინგო კომპანიის ანგარიშსწორების ანგარიში დამფუძნებელ ბანკშია. როგორც წესი, ღირებულებები დამფუძნებელი ბანკის მუდმივი კლიენტია ან გახსნილი აქვს ანგარიში სალიზინგო პროექტის რეალიზაციამდე და სავალუტო ოპერაციებსაც ანხორციელებს სალიზინგო კომპანიის დამფუძნებელი ბანკის მეშვეობით. სალიზინგო კომპანიის შექმნისას კომერციული ბანკი მფლობელია აქციების გარკვეული ნაწილისა, აქციების დანარჩენი ნაწილი გადანაწილებულია იურიდიულ ან

ფიზიკურ პირებზე, რომლებიც მონაწილეობენ სალიზინგო კომპანიის საქმიანობაში და, უეჭველია, დაინტერესებულნი არიან მისი წარმატებებით. სალიზინგო კომპანიების ფუნქციონირების სქემა შემდეგნაირია:

- ტარდება საინვესტიციო პროექტის რისკის ანალიზი, სალიზინგოდ გადაცემული ქონების ლიკვიდურობის განსაზღვრის, კლიენტის გადახდისუნარიანობის და ფინასური მდგომარეობის შესწავლა;
- ხდება სალიზინგო ქონების მიწოდებაზე კონტრაქტ-განცხადების პირობების განხილვა, მისი ეკონომიკურ-სამართლებლივი და ტექნიკური ექსპერტიზა, აუცილებელი კორექტირება;
- ხდება ინვესტირების სქემის შემუშავება, სალიზინგო გარიგების მონაწილეებისათვის გარანტიების წარდგენის უზრუნველყოფა, სალიზინგო გარიგების საბუღალტრო სქემის ოპტიმიზაცია;
- სალიზინგო ქონების მომწოდებელთან (გამყიდველთან) ქონების შეძენის შედარებით მისაღებ პირობებზე მოლაპარაკება;
- მზღვევლებისაგან გარკვეული გარანტიების მიღება;
- ლიზინგის მიმღებს და ლიზინგის გამცემს შორის ისეთი ხელშეკრულების შემუშავება, რომელშიც გათვალისწინებული იქნება ლიზინგის მიმღების ქონების გირავნობის პირობები, ლიზინგის მიმღების ფასიანი ქაღალდების მომგებიანი ვარიანტით შეძენა და ა.შ. ყველა დოკუმენტის სამართლებრივი ექსპერტიზა;
- ბანკის ხელმძღვანელობისათვის და სანაბკო დეპარტამენტისათვის პროექტის განსახილველად წარდგენა;
- ბანკისათვის მაღალლიკვიდური ქონების გირავნობის პირობებით წარდგენა და ქონების შესაძენად საკრედიტო რესურსების მიღება;
- ქონების მწარმოებელთან (გამყიდველთან) ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების გაფორმება და სავანსო გადასახადები;
- ლიზინგმიმღებთან სალიზინგო ხელშეკრულების გაფორმება;
- ლიზინგით გადაცემული ქონების ექსპლუატაციის კონტროლი;
- მიმდინარე შემოსავლების გადანაწილება;
- სალიზინგო პერიოდის დასრულების შემდეგ ლიზინგმიმღების მიერ ქონების ნარჩენი ღირებულებით გაყიდვა.

სალიზინგო გარიგების სქემამ შეიძლება ასევე გაითვალისწინოს შვილობილი ფორმების მიერ განხორციელებული მრავალრიცხოვანი ინვესტირება, დასავლეთის განვითარებული ქვეყნების სალიზინგო

კომპანიების და მზღვევლების მოზიდვა და სხვა. აქედან გამომდინარე, წინასწარ თანხმდება სალიზინგო კომპანიის მუშაობის ფინანსური პირობები, პირველ რიგში განისაზღვრება ლიზინგის ვადა, ხშირ შემთხვევაში 3 წელი, ხოლო შემდეგ დგინდება გადახდების პერიოდულობა. სალიზინგო კომპანია ლიზინგმიმღებს მთელი სალიზინგო პერიოდის განმავლობაში დაუდგენს ფიქსირებული სალიზინგო გადასახადების ნორმას, რომელშიც შედის ამორტიზაცია და სალიზინგო პროცენტი. ეს უკანასკნელი დაერიცხება ქონების მთელ ღირებულებას, იმ ნარჩენი ღირებულების გარდა, რომლითაც სალიზინგო პერიოდის ბოლოს ქონება გამოისყიდება. სალიზინგო პროცენტი თავის თავში მოიცავს:

- ბანკების მიერ წარმოდგენილი საკრედიტო რესურსების სასყიდელს, რომელიც ითვალისწინებს როგორც ძირითადი ვალის დაფარვას, ასევე პროცენტს კრედიტით სარგებლობისათვის;
- სალიზინგო მარჟას.

მსოფლიო გამოცდილებით ხშირია სალიზინგო კომპანიების ფაქტები დარგობრივი, რეგიონალური ან სხვა ნიშნით. ამისათვის, პირველ რიგში, განისაზღვრება გაერთიანების მიზანი და ფორმა, მისი წევრების შესაძლო შემადგენლობა, იქმნება მუშა ჯგუფი, ხდება მუშაობის ვადებზე, გეგმებზე შეთანხმება, განისაზღვრება კონკრეტული შემსრულებლები.

საქართველოში სალიზინგო მექანიზმის ინფრასტრუქტურის ფორმირებისას აუცილებელია შევისწავლოთ საზღვარგარეთული გამოცდილება. კერძოდ ის, რომ სალიზინგო ოპერაციების ჩასატარებლად პროცესების მართვა ხორციელდება სპეციალიზებული კომპანიების შექმნით. სალიზინგო კომპანია ან ბანკი ქონების შესაძენად თავის თავზე იღებს ლიზინგის გამცემის ფუნქციებს, რის საფუძველზეც განსაზღვრავს ლიზინგის ძირითად მიმართულებებს და აკონტროლებს სალიზინგო ბაზარზე არსებულ სიტუაციას. ამის გათვალისწინებით სალიზინგო პროცესის ორგანიზაცია ხორციელდება პრიორიტეტული მიმართულებების შესწავლით. უპირატესობა ენიჭება ქონების იმ სახეობას, რომელიც უნზრუნველყოფს მომსახურეობის სფეროს განვითარებასა და მაღალხარისხოვანი პროდუქციის წარმოებას.

პირველ ეტაპზე (1-4) ხორციელდება იურიდიული შეთანხმებების (ხელშეკრულებების) გაფორმებისათვის მოსამზადებელი სამუშაოები. შეისწავლება ყველა პირობა და თითოეული გარიგების თავისებურება, რის

შემდეგაც განიხილება: მომავალი ლიზინგის გამცემისაგან მიღებული განაცხადი, ლიზინგის მიმღების გადახდისუნარიანობის და სალიზინგო პროექტის ეფექტურობის დასკვნა, სალიზინგო გარიგების განსახორციელებლად ბანკისათვის წარდგენილი საკრედიტო ხელშეკრულება.

მეორე ეტაპზე (5-9) ხორციელდება სალიზინგო გარიგების იურიდიულად გაფორმება, საჭიროა შემდეგი დოკუმენტები: სალიზინგო ქონების ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულება, ქონების ექსპლუატაციაში მიღების აქტი, ლიზინგით გადაცემული ქონების მომსახურების ხელშეკრულება, სალიზინგო ქონების დაზღვევის უზრუნველყოფა.

მესამე ეტაპი (10-12) მოიცავს ქონების გამოყენების პერიოდს, ამიტომ ითვალისწინებს საბუღალტრო აღრიცხვას და ყველა სალიზინგო ოპერაციის ანგარიშთანობას, სალიზინგო გადასახადებს. სალიზინგო პერიოდის ამოწურვისას ფორმდება ქონების შემდგომი გამოყენების ხელშეკრულება. სალიზინგო მექანიზმის ამუშავებას წინ უნდა უსწრებდეს დიდი საორგანიზაციო სამუშაოები. უპირველეს ყოვლისა, უნდა მოხდეს აღნიშნული მექანიზმის ფართო რეკლამირება, პოპულარიზაცია, პოტენციური ლიზინგის მიმღებისათვის მისი უპირატესობების თვალნათლივ ჩვენება, ამიტომ კარგად უნდა შევისწავლოთ სალიზინგო ბაზარი, მისი ძირითადი მიმართულებები, ამა თუ იმ პროდუქციაზე მოთხოვნა. უნდა შევისწავლოთ საბაზრო ფასების ცვალებადობა, სალიზინგო ქონების ტექნიკური მომსახურეობა. რემონტის ფასები და ტარიფები და ა.შ. მსოფლიო გამოცდილებით. აზრის შესწავლის შემდეგ, სალიზინგო კომპანიები ქმნიან მონაცემთა ბანკს ქონების იმ სხვადასხვა ტიპისათვის, რომელიც შეიძლება გავცეთ ლიზინგით. ასეთი შესწავლის ძირითად მიზანს ლიზინგის გამცემის მიერ პოტენციური ლიზინგმიმღების ძიება წარმოადგენს. არ უნდა დაგვავიწყდეს ის ფაქტორი, რომ სალიზინგო გარიგების გაფორმების ინიციატივა ლიზინგმიმღების პრეროგატივა, რადგან იგი დამოუკიდებელ მოიძიება მისთვის სასურველი ქონების მოძიოდებელს (გამყიდველს) და მხოლოდ ამის შემდეგ მიმართავს შუამავალს – სალიზინგო კომპანიას ან ბანკს.

მხარეებს შორის ურთიერთდამოკიდებულება იწყება მომავალი ლიზინგის მიმღების განცხარება-შუამდგომლობით, რომელსაც დაერთვის: კლიენტის ანკეტა, ტექნიკურ-ეკონომიკური დასაბუთებულობა,

აუცილებელი ქონების ჩამონათვალი და სხვა. გარდა ამისა, პოტენციური ლიზინგის მიმღები ლიზინგის გამცემს წარუდგენს წესდების იურიდიულ დამოწმებულ ასლს და მისი ეკონომიკური მდგომარეობის, განვითარების პესპექტივების შესახებ ყველა აუცილებელ ინფორმაციას (ბიზნეს-გეგმის ფორმით). ლიზინგის გამცემი ანალიზებს პოტენციური ლიზინგის მიმღების გადახდისუნარიანობას და აფასებს მის ეკონომიკურ საქმიანობას. გადახდისუნარიანობის შემოწმებას ახდენენ იმ სპეციალური სქემით, რომლებსაც იყენებენ ბანკები კლიენტების კრედიტუნარიანობის ანალიზის დროს. სალიზინგო ოპერაციები ხანგრძლივია, ამიტომ ლიზინგის გამცემს აინტერესებს მომავალი, ლიზინგის მიმღების არა მხოლოდ მიმდინარე ფინანსური მდგომარეობა, არამედ მისი გადახდიუნარიანობა მთელ სალიზინგო პერიოდში. კრედიტუნარიანობის დამატებითი მაჩვენებლების ლიკვიდურობის და დაფარვის კოეფიციენტების ანალიზთან ერთად, განსაკუთრებულ ყურადღებას ამახვილებენ პოტენციური ლიზინგის მიმღების საერთო ეკონომიკურ მდგომარეობაზე.

საბოლოოდ, სალიზინგო კომპანიები ან ბანკები აკეთებენ გარკვეულ დასკვნებს, იქონიონ თუ არა პოტენციურ ლიზინგის მიმღებთან ურთიერთობა. თუ სალიზინგო ხელშეკრულება დაკავშირებულია დიდ ფინანსურ რისკთან, ლიზინგმიმცემი ვალდებულია მოითხოვოს აუცილებელი გარანტიები.

პოტენციური ლიზინგის მიმღების განაცხად-შუამდგომლობის შესწავლის, ბიზნეს-გეგმის განხილვის და დადებითი დასკვნის შემთხვევაში ლიზინგის გამცემი ქონების მიმწოდებელთან (გამყიდველთან) აფორმებს ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებას, იმავდროულად, ერთმანეთთან ათანხმებს მომავალ ლიზინგმიმღებს და ქონების მომწოდებელს (გამყიდველს) კომერციულ და ტექნიკურ პირობებზე. შემდეგ ეტაპზე მომწოდებელს უგზავნის შეკვეთა-განაწესს, სადაც მითითებულია: სრული დასახელება, ადგილმდებარეობა და ანგარიშსწორების ანგარიშის ნომერი, შესასრულებელი სამუშაოს მოცულობა და შესრულების ვადები (აუცილებლობის შემთხვევაში ეტაპობრივად), შესასრულებელი სამუშაოს ღირებულება, ჩაბარება, მიღება, ეტაპობრივად და სრულად. შეკვეთა განაწესის მიღების შემდეგ მომწოდებელი (გამყიდველი) ლიზინგის გამცემს უგზავნის მისი მიღების დასტურს, ხოლო ლიზინგის მიმღებისათვის ქონების ჩამოტვირთვის შემდეგ სალიზინგო კომპანიას ეგზავნება ანგარიში

(ორ ეგზემპლარად), სადაც მითითებულია მისი რეკვიზიტები. როგორც წესი, ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების გაფორმების და შეკვეთა-განაწესის გადაცემის პარალელურად იურიდიულად ფორმდება სალიზინგო გარიგება. მსოფლიო გამოცდილებით, სალიზინგო პროცესების მომზადების ხანგრძლივობა შეგვიძლია შემდეგნაირად გავანაწილოთ:

- სალიზინგო კომპანიაში განაცხადის მიღება კონკრეტულ სალიზინგო გარიგებაზე (10 დღის განმავლობაში), სადაც მითითებულია ლიზინგის სამუშაო პარამეტრების ხასიათი, განსაზღვრება მისი ღირებულება;
- ლიზინგის პირობების ანალიზი (20 დღის განმავლობაში), სადაც აისახება ლიზინგის მიმღებისაგან გარკვეული მონაცემების მიღება, მისი პოტენციური შესაძლებლობები, სალიზინგო პროექტის დამოუკიდებელი ექსპერტიზის შედეგები;
- მესაკუთრის წინასწარი მომზადება (30 დღის განმავლობაში);
- წინასწარი გადაწყვეტილების შემუშავება (60 დღის განმავლობაში), სადაც შეფასდება ლიზინგის ღირებულება, საბაჟო პირობების შესწავლა და სხვა;
- წინადადების მიღება (2 თვის განმავლობაში), მზადება სამუშაოს ორგანიზაციის სქემა, ზუსტდება ან იცვლება პირველადი შეთანხმებები.
- საბოლოოდ, სალიზინგო პროცედურების საერთო ხანგრძლივობა 3-4 თვეა. რამდენადაც ხშირად სალიზინგო გარიგებები გარკვეულ რისკს უკავშირდება, იმდენად სალიზინგო პროცესში აუცილებელია სიზუსტე, ოპერატიულობა და პროფესიონალიზმი.

საქართველოს სინამდვილეში, მცირე და საშუალო ბიზნესის საფინანსო ლიზინგით მომსახურეობისათვის მზადყოფნა ერთადერთმა “თიბისი” ბანკმა გამოაცხადა. ბანკი გვირჩევს, რომ, თუ გვსურს არსებული საწარმოო საშუალებების გადაიარაღება, წარმოების გაფართოება, მსუბუქი და სატვირთო ავტომანქანების, ოფისის ავეჯის და ტექნიკის ან ნებისნირი სხვა ძირითადი საშუალების შეძენა, ფინანსური ლიზინგი ამისათვის საუკეთესო საშუალებაა. სს “თიბისი ლიზინგი” შეისყიდის ლიზინგის მიმღების მიერ შერჩეულ კონკრეტულ ნივთს და გადასცემს სარგებლობაში, ყოველთვიური საზღაურის გადახდის სანაცვლოდ. სალიზინგო საზღაურის სრულად გადახდის შემდეგ ლიზინგის მიმღები ხდება ლიზინგის საგნის მესაკუთრე. სს “თიბისი ლიზინგი” აანალიზებს ფინანსური ლიზინგის უპირატესობას ბანკის სესხთან შედარებით შემდეგი ფორმულირებით:

- დამატებითი უზრუნველყოფა უძრავ-მოძრავი ქონების სახით არ მოითხოვება? ლიზინგის საგანი თავად წარმოადგენს უზრუნველყოფის საშუალებას.
- კონსულტაციები: “თიბისი ლიზინგის” ექსპერტები დაგეხმარებიან შესყიდვების პროცესის ორგანიზებაში: მომწოდებელთან, სატრანსპორტო კომპანიასთან, საბაჟო სტრუქტურებთან ურთიერთობაში.
- მარტივი პროცედურები: ფინანსური ლიზინგის ხელშეკრულების გაფორმების პროცედურა მარტივია და არ არის დაკავშირებული ფინანსურ დანახარჯებთან.
- დღგ-ს გადავადება: ფინანსური ლიზინგით აღებულ ძირითად საშუალებებზე დამატებითი ღირებულების გადახდა წარმოებს ლიზინგის ვადის განმავლობაში, სალიზინგო გადახდების პროპორციულად.

სს “თიბისი ლიზინგი”-ს ძირითადი მოთხოვნებია:

- კლიენტს უნდა გააჩნდეს მოქმედი, რენტაბელური ბიზნესი.
- ლიზინგით შესაძენი საგანი უნდა იყოს ლიკვიდური, უნდა არსებობდეს მეორადი ბაზარი ან მისი რეალიზაცია შესაძლებელი უნდა იყოს წინასწარ განსაზღვრულ მომხმარებელზე.
- კლიენტის თანხმობრივი მონაწილეობა პროექტის ფინანსირებაში უნდა შეადგენდეს 20-30%-ის (მონაწილეობის მინიმალური ოდენობა განისაზღვრება კონკრეტული პროექტისათვის ინდივიდუალურად, ლიზინგის საგნის ლიკვიდურობიდან გამომდინარე).
- სს „თიბისი ლიზინგი“ გვთავაზობს ლიზინგის საერთო პირობებს:
- დასაფინანსებული პროექტის მინიმალური მოცულობა:
- ლიზინგის საგნის ადგილობრივი შესყიდვისას - 15 000 აშშ დოლარი.
- ლიზინგის საგნის იმპორტისას - 25 000 აშშ დოლარი.
- ლიზინგის ვადა: 12-60 თვე. ლიზინგის ვადა დამოკიდებულია ლიზინგის საგნის ღირებულების შემცირებაზე წლების მიხედვით.
- ლიზინგის საზღაურის დაფარვის გრაფიკი: თანაბარი წილებით.
- დამატებითი მოთხოვნები: ლიზინგის საგნის დაზღვევა ლიზინგის მოქმედების მთელ პერიოდზე, ასევე კომპანიის დამფუძნებლების თავდებობები.

- ლიზინგის სარგებელი: წელიწადში 7-15% პროექტის საერთო ღირებულებიდან, საუბარია უცხოე ვალუტაზე. ლიზინგის სარგებლის მოცულობა დამოკიდებულია კლიენტის მონაწილეობაზე, პროექტის მოცულობაზე, საშელავათო პერიოდის არსებობაზე, აგრეთვე, პროექტის განხორციელებასთან დაკავშირებულ რისკებზე.

სს „თიბისი ლიზინგი“ სარგებლობისას გავდივართ შემდეგ პროცედურებს:

- პირველადი გასაუბრება, რომლის დროსაც კლიენტი აფიქსირებს თავის მოთხოვნებს და ეცნობა ლიზინგის ზოგად პირობებს;
- პროექტი განხორციელებასთან დაკავშირებული და კომპანიის ფინანსური მდგომარეობის ამსახველი დოკუმენტების სალიზინგო კომპანიაში წარდგენა;
- თიბისი ლიზინგის ექსპერტის ვიზიტი ბიზნესში, კლიენტის სამეურნეო საქმიანობის გაცნობა;
- მომწოდებელთან და სატრანსპორტო კომპანიასთან დაკავშირება, პირობების შეთანხმება;
- განცხადების დამტკიცება;
- სალიზინგო კონტრაქტის გაფორმება;
- მომწოდებელთან და სატრანსპორტო კომპანიასთან კონტრაქტის გაფორმება;
- ლიზინგის საგნის შეძენა;
- ლიზინგის საგნის კლიენტისთვის გადაცემა.

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

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. საქართველოს საგადასახადო კოდექსი;
2. საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი;
3. ბერიშვილი, ხ., საქართველოში ლიზინგის არსებული მდგომარეობა და განვითარების პერსპექტივები : - თბ : უნივერსალი, 2009. - 132გვ.
4. კიკუტაძე, ვ., ლიზინგი თეორია და პრაქტიკა - თბ.: უნივერსალი, 2008. - 152გვ.
5. ლიპარტელიანი, ნ., ლიზინგი: (თეორია და პრაქტიკა) - თბ. : ლამპარი, 2006 - 85გვ.
6. www.mof.ge.
7. www.worldbank.org