

Make asset
financing
fast and
simple



Contents

AT A GLANCE	5
Who We Are	6
Key Highlights	7
CEO Statement	8
INDUSTRY AND MARKET OVERVIEW	11
Country's Economic Overview	12
Industry And Market Overview	15
BUSINESS MODELL	21
SEGMENT OVERVIEW	25
Business Segment	26
Automotive Segment	34
Retail Segment	37
OUR STRATEGY AND PERFORMANCE AGAINST THE STRATEGY	39
Four Pillars Of Our Long-Term Development Strategy	40
KEY PERFORMANCE INDICATORS	47
Financial KPIs	48
DOING BUSINESS RESPONSIBLY	51
Our Colloques	52
Our Community	54
Our Clients	56
Our Environmental Management System (Ems)	57
GOVERNANCE	59
Corporate Governance	60
Supervisory Board Biographies And Main Responsibilities	62
Company Management Biographies And Main Responsibilities	65
Responsibility Statement	67
RISK MANAGEMENT	69
Principal Risks And Uncertainties	70
Credit Risk Management	73
Financial Risk Management	76
Non-Financial Risk Management	78
FINANCIAL PERFORMANCE REVIEW	83
FINANCIAL STATEMENTS	91
Independent auditors' report	92
Statement of financial position	98
Statement of profit or loss and other comprehensive income	99
Statement of changes in equity	100
Statement of cash flows	101
Notes to the financial statements	102

**AT A
GLANCE**

WHO WE ARE?

CONTRIBUTING TOWARDS ECONOMIC GROWTH OF GEORGIA BY OFFERING INNOVATIVE, FLEXIBLE AND CUSTOMIZED ASSET FINANCING SOLUTIONS

With 18 years of operations history, we are leading the underpenetrated leasing industry in Georgia with 76.5% market share, serve up to 2,200 customers and manage the leasing portfolio of GEL 254 million.

We lead the market by offering a wide range of leasing solutions and other complementary advisory services including financial leasing, operating leasing, and sale and leasebacks to corporates, SMEs, start-ups and individuals. Our combination from asset finance solutions to technical know-how and the specialist knowledge enables us to offer an all-round service to our clients.

Our customers can increase production capacity with a minimum participation without additional collateral, allowing them to concentrate and direct their resources on their core competencies. Our solutions mainly comprise financial and operating leases for various types of assets.

We strive to deliver on our mission in order to make asset financing fast and simple through offering comprehensive financial instruments tailored to our client's needs thereby supporting continuing development of the Georgian leasing market and thus contributing to a country's economic growth.

TBCL's market-leading position, its unique business model with significant sales channels synergy advantage, and its experienced team, make it a compelling investment story.



MARKET LEADER ON EACH SEGMENT IN GEORGIA

- The largest Business lease provider on the market with 80% market share
- The largest Automotive lease provider on the market with 69% market share
- The largest Retail lease provider on the market with 68% market share



UNIQUE BUSINESS MODEL WITH VENDOR AND SALES CHANNEL SYNERGIES

- Cooperation with top international equipment vendors and car dealers facilitating efficient and early access to customers, thus ensuring broad sales coverage
- Presence of customer pathway and referral synergies from the parent
- Leading leasing company in attracting international capital with continuing support from largest International Financial Institutions and Development Financial Institutions



LONG-TERM HIGH GROWTH OPPORTUNITIES

- Favourable business/tax environment, non-regulated market
- Georgia private sector credit-to GDP stands at 80%¹, volume of the SME loan portfolio has increased almost six fold since 2011 and 26%² of bank loans are provided to SMEs reflecting a favourable economic activity in the country;
- According to the EIB Bank Lending Survey, a significant level of loan rejections persists in the Georgian market. Lack of eligible collateral and riskiness of the clients reflects the inability of firms to comply with banks' requirements – making leasing more attractive way of financing.
- Capacity-wise Georgian leasing market has substantial room for growth

¹World Bank

² National Bank of Georgia ("NBG")

KEY HIGHLIGHTS

In 2021, company achieved strong financial results, through diversified earning streams, improved employee and customer experience and increased market share.

GEL 12.1 mln

NMF

NET INCOME

29.5%

NMF

RETURN ON AVERAGE
EQUITY

3.2%

+4.0 PP Y-O-Y

RETURN ON AVERAGE
ASSETS

51.9%

-19.1 PP Y-O-Y

COST TO INCOME

2.1%

-1.9 PP Y-O-Y

COST OF RISK

13.4%

+5.1 PP Y-O-Y

NET INTEREST MARGIN



MANAGING POST-COVID ENVIRONMENT FOR STABILIZING PORTFOLIO QUALITY AND NPLs, HANDLING HIGH STAFF TURNOVER AND RECOVERY OF WORK-LIFE BALANCE FOR OUR EMPLOYEES, MAINTAINING LEADING LEASING MARKET POSITION AND FITCH'S CREDIT RATING, COST OPTIMIZATION AND RECOVERY OF COMPANY'S STRONG PROFITABILITY PERFORMANCE FOR 2021 FINANCIAL YEAR.

ABOVE MENTIONED ACHIEVEMENTS TRANSFORMED TO ROBUST FINANCIAL RESULTS:

29.5%

RETURN ON AVERAGE EQUITY

GEL 12.1 MLN

NET INCOME

Russian-Ukrainian war and the adverse implications of the military actions for the Ukrainian people, has direct effect not only on our economy, but on our people as well. We hope that this war will come to an end and the parties will arrive at a peaceful solution in the nearest future. We are closely monitoring the developments in Ukraine and are assessing its possible impacts on the Georgian economy and our operations under different scenarios. The resilience of the Georgian economy and our diversified business model gives us the assurance that we will be able to steer the company successfully through these challenging times.

SUMMARY OF THE YEAR

2021 financial year was a year of post-pandemic implications and challenges. While in 2020, main target of the company was to support customers and help them survive through pandemic crisis, in 2021 we aimed at maintaining market share, diversification of portfolio through new products and segments and stabilization of portfolio quality and staff turnover.

Beside above-mentioned targets, main challenge that was addressed during the year was overdue leases, arising from pandemic grace period payments. Through detailed analysis of customers financial needs and abilities and day to day coordination with them, company managed to maintain all quality indicators close to normal level of the business, non performing lease ratio stood at 4.9%.

Due to instability on the market employee turnover was a challenge for the company In 2021 financial year. Company was able to maintain key staff and specifically middle management and through their effort and experience company was able to reach its strategic goals. Company management is constantly monitoring and prioritizing reducing of staff turnover in the company.

We continue to be a market leader, with market share of more than 75%. In 2021, new products for the Georgian leasing market were introduced, such as: commercial real estate leasing, operating leasing for heavy equipment, scooter financing. Product diversification and development ensured the further growth of our market share.

In 2021, FITCH revises TBC Leasing's outlook and affirmed company's Long-Term Issuer Default Rating (IDR) at 'BB-', with a Stable Outlook, thus TBC Leasing has highest FITCH rating among NBFI's. Another memorable achievement of 2021 was the winning of the Best Annual Report and Transparency Award, BARTA 2021.

Furthermore, to ensure the maximum safety of our customers and employees, we ran a wide-scale campaign to encourage our staff to get vaccinated. As a result, around 95% of all our employees were vaccinated.

MACROECONOMIC ENVIRONMENT AND EXPECTATIONS

The Georgian economy demonstrated a firm recovery in 2021. For the full year, real GDP growth reached 10.4% according to the National Statistics Office of Georgia, which was an exceptional performance. Importantly, this growth was broad-based and was reflected in almost all sources of inflows as well as in domestic demand, only FDI lagged behind, as investment demand takes longer to recover. Domestic demand was fuelled by the normalization of saving levels after pandemic related highs and by low US\$ deposit rates, while the appreciation of the GEL in the second half of the year led to improved consumer and business sentiment. Furthermore, the 18% expansion in lending also provided much needed support to the economic recovery. While the Georgia economy entered 2022 with strong momentum, the current events in Ukraine and their impact on the global economy are likely to make 2022 a challenging year.

STRONG FINANCIAL RESULTS

In 2021, our net lease income amounted to GEL 25.7 million, up by 70% year-on-year, driven by an increase in interest income and decrease in interest expense. The increase in the interest income was related to a higher yield of 22.8%, compared to 16.7% in 2020, while decrease in interest expense was based on improved cash and liquidity management. Despite hikes in NPLs, our robust income streams were further supported by strong performance on the asset side across all segments, with the cost of risk standing at minus 2.1% in 2021, compared to 4.0% in 2020. Cost to income ratio stood at 51.9% in 2021, significantly improved from 2020 results of 70.9%, which was driven by improved NIM of 13.4% in 2021 and efficient management of FX operations. As a result, we recorded a return on equity of 29.5% and return on assets of 3.2% for the full year 2021.

Strong income generation, coupled with prudent management of our capital, allowed us to maintain strong capital positions. Our Tier 1 and Total Capital ratios stood at 14.7%, and 25.1%, respectively, and remained comfortably above the minimum requirements from our lenders.

PERSPECTIVES

Outstanding results for 2021 is a sign that our team is on the right track and strategy is working. While business leases will remain core to our strategy, we are targeting on increasing our presence in retail segment. We are planning on achieving: ROE of above 20%, a cost to income ratio below 55% and annual loan growth of around 15-20%. Nevertheless, we realize that the current events in Ukraine will have a negative impact on Georgian economy and impose challenges on our operations, respectively stabilization of portfolio quality and staff turnover will be top strategic goals of the company.

I would like to close my letter by thanking our colleagues for their hard work and dedication and recognizing their individual contributions to our success. We have an exciting journey ahead of us and I am eagerly looking forward to it.



Gaioz Gogua

CEO

31 May, 2022

INDUSTRY AND MARKET OVERVIEW

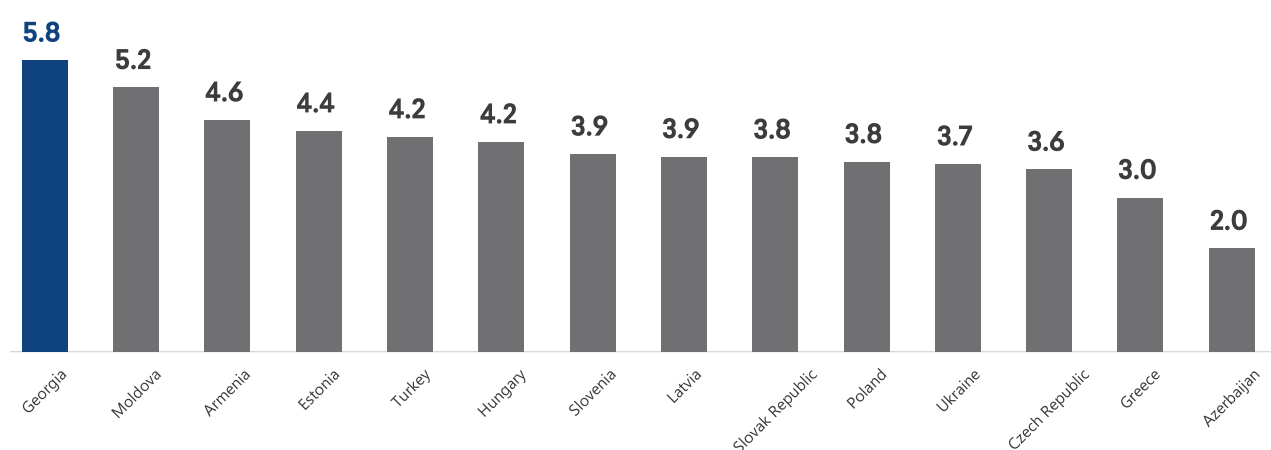
COUNTRY'S ECONOMIC OVERVIEW

Georgia has one of the fastest developing economies in the region. Georgia's economy expanded rapidly during the pre-pandemic period, growing at a robust compounded annual growth rate of 8% over last five years. Responsible macro policies, intensifying global integration, sound public investments, an attractive business environment, improving governance, and rising public spending underpinned the progress.

According to IMF projections real GDP growth is expected to be on average 5.8%³ during 2021–2026 year period.

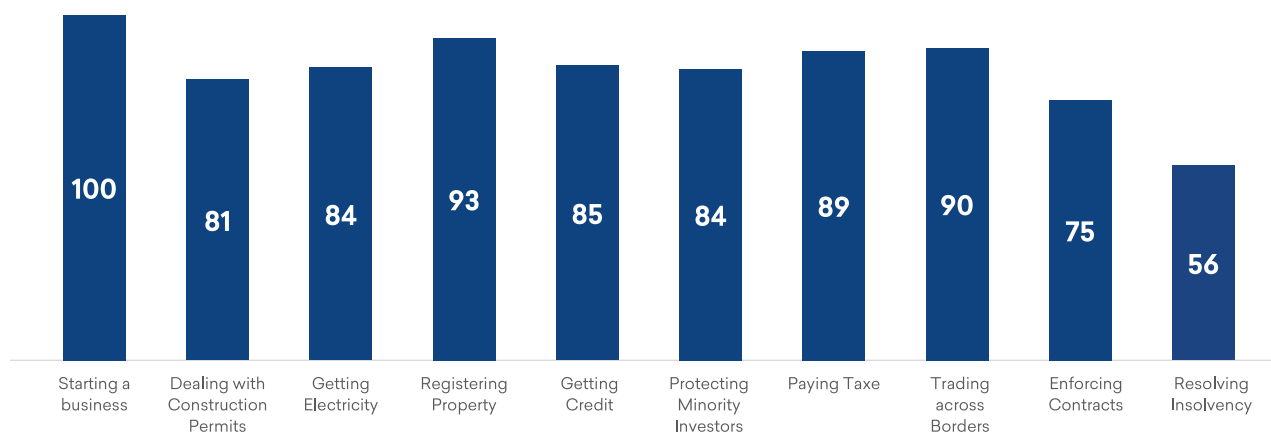
ONE OF THE FASTEST DEVELOPING ECONOMIES IN THE REGION

Real GDP Growth by countries | 2021-2026



Georgia is ranked as one of the best performers in Doing Business 2020 indicators and is ranked 7th with a score of 83.7 - which is above the regional averages in almost all rankings on Doing Business topics. Furthermore, Georgia's Economic Freedom score measured by the Heritage Foundation is 71.8 - making its economy the 26th freest in the 2022 Index out of 177 countries. Georgia is ranked 18th among 45 countries in the Europe region, and its overall score is above the regional (69.5) and world averages (60.0).

Rankings on Doing Business



³Source: IMF World Economic Outlook 2022

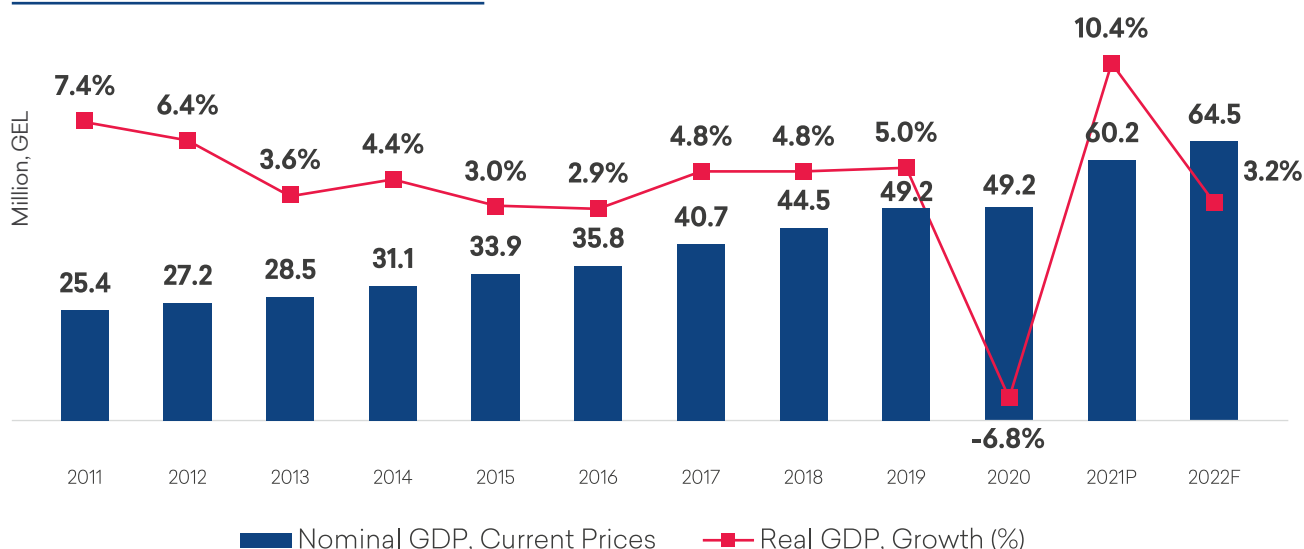
Georgia has 14 preferential trade agreements in force. The Association Agreement with the European Union (EU) signed in 2016, including a Deep and Comprehensive Free Trade Area preferential trade regime, free trade agreements with major trade partners, such as the EU and China, position Georgia well to attract foreign direct investments. FTA with China, effective from January 2018, and FTA with Hong Kong, effective from February 2019, increase opportunities to further accelerate exporting markets and to attract investors by offering a business-friendly environment, high governance and access to a market of three billion customers without customs duties. Visa-free travel to the EU, granted to Georgian passport-holders in March 2017, is another major success of the Georgian foreign policy.

2021 ECONOMIC UPDATE

Starting in the second quarter of 2021, pandemic-related restrictions were gradually eased. After the pandemic-induced recession the Georgian economy has been rebounding at a remarkable speed.

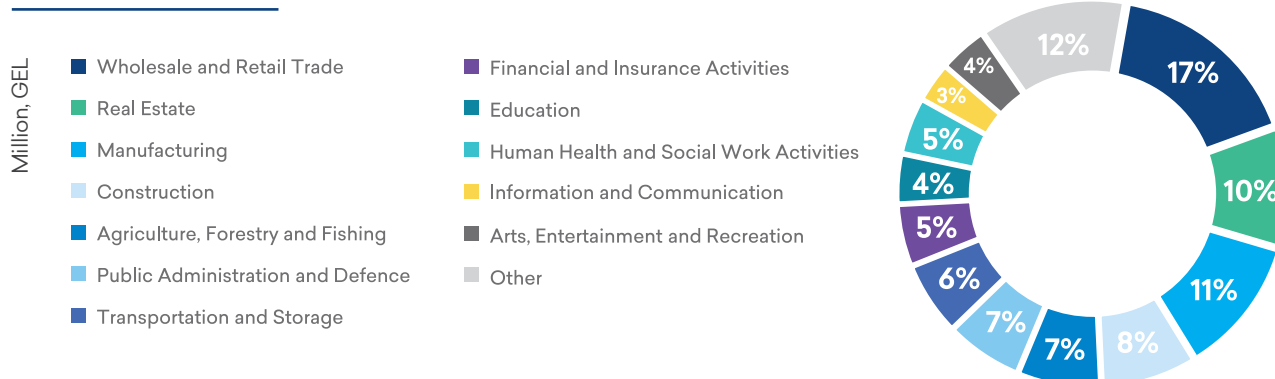
For the full year 2021, the Georgian economy expanded with the real GDP growth rate of 10.4%⁴, surpassing the 2019 nominal GDP level by 2.9%⁴. In 2021, nominal GDP in the second, third and fourth quarters exceeded the levels of the same periods in 2019 by 10.2%⁴, 1.6%⁴ and 0.8%⁴ respectively. This upsurge is significantly due to the baseline effect and the realization of the delayed demand as well as an increase of the economic activity in the region.

Nominal GDP and Real GDP Growth Rate



BROAD-BASED AND DIVERSIFIED NOMINAL GDP STRUCTURE

Nominal GDP Structure



⁴Source: Geostat

INDUSTRY AND MARKET OVERVIEW CONTINUED

Since Georgia has a high dependence on imported food, raw materials and fuel, increased commodity prices on international markets, higher utility tariffs along with GEL depreciation have pushed inflation above the target of 3% and spiked up to 12.3% - the highest over the decade. In response, the central bank has gradually been increasing its policy rate from 8% in the beginning of the year to 10.5% at the end of 2021.

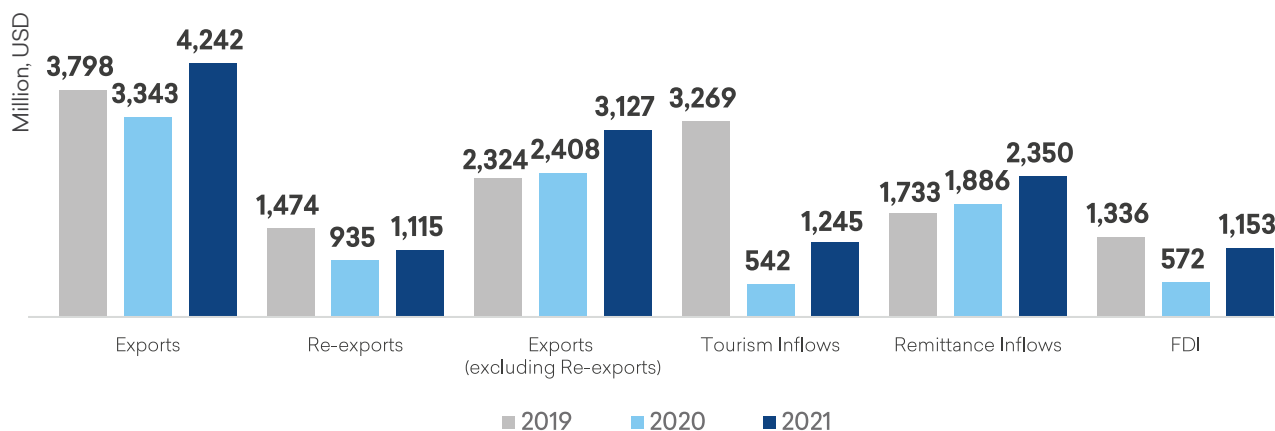
In 2021, external inflows recorded a robust performance. During the year, exports of goods increased by 26.9%⁴ and 11.7%⁴ compared to 2020 and 2019 respectively. Imports of goods also went up by 25.5%⁴ y-o-y in 2021 and by 6.1%⁴ compared to 2019. Importantly, the rebound of the trade in goods was broad based, reflecting overall increased external and domestic demand.

Remittance inflows performed steadily during 2021, increasing by 24.0%⁵ y-o-y and by 35.9%⁶ compared to 2019.

During 2020, when the economy was operating under severe constraints, the tourism sector received a particularly big shock. From 2021, the tourism sector has started gradual recovery. Revenues from tourism started to post y-o-y growth from the second quarter of 2021 and trend was maintained in rest of the periods. Revenue from tourism in 2021 totalled USD 1,245⁶ million (up by 130% y-o-y) which was 38.1% of 2019 level.

FDI inflows are taking longer to recover. While they increased 3.2% year-on-year for the full year 2021, this was on the back of higher reinvested earnings as equity and FDI-related debt financing declined sharply in the same period.

External Inflows



⁴Source: Geostat

⁵Source: NBG

⁶Source: Financing in Georgia: Small and medium enterprises and the private sector 2019

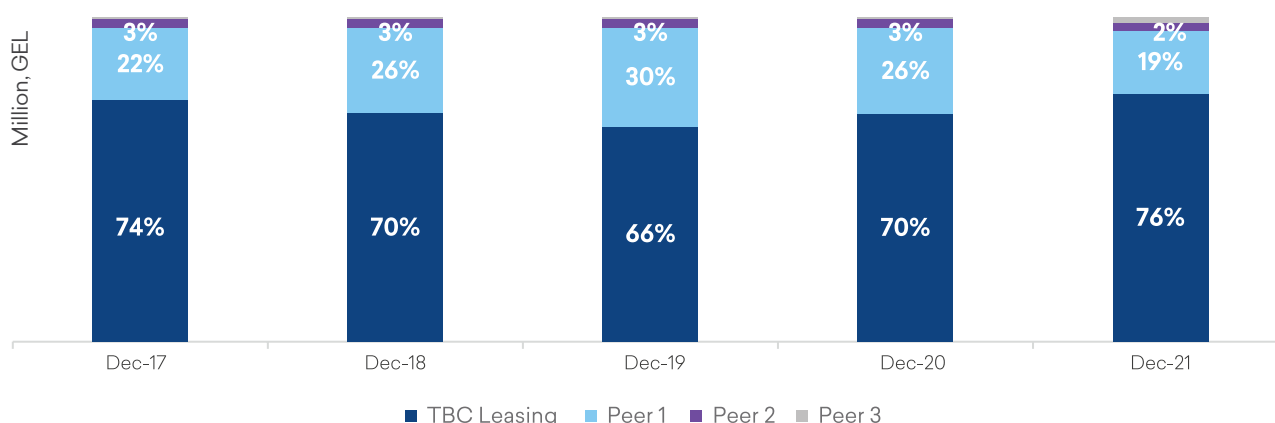
INDUSTRY AND MARKET OVERVIEW

Georgian leasing industry is dominated by three main companies with the focus on large and SME Institutions while retail leasing market is largely unexploited.

During the last three years, three companies have entered Georgian leasing market and international leasing company which serves only retail customers is planning to enter the market in near future. In terms of market share we maintain our position as a market leader and hold 76.5% of the market as of December 2021.

LEADER IN GEORGIA WITH ESTABLISHED #1 MARKET POSITION

Market Share Dynamics

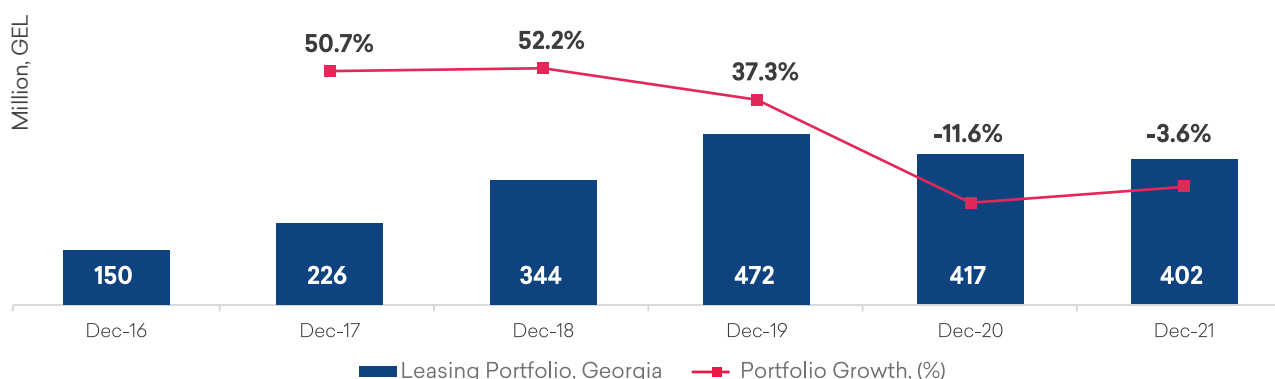


Georgian leasing industry is at its early stage of development and the development trend generally follows the local economic development tendency. The Leasing industry in Georgia currently represents c.1% of the country's GDP, with a leasing portfolio of GEL c.500 million. Considering that the share of leasing in GDP in peer countries is around 5%, the Georgian leasing sector has substantial room for growth, which in the case of Georgia means a portfolio of 3.4 billion GEL by 2024, or market potential of GEL 2.5 billion. The leasing industry in Georgia is developing rapidly and becoming increasingly competitive.

During last five years' Georgian leasing market posted c.22% CAGR. The foremost reason behind the double-digit growth of the sector is that the awareness of leasing products as an alternative way of financing has substantially increased among SME's, which in fact is a main target client group for leasing products.

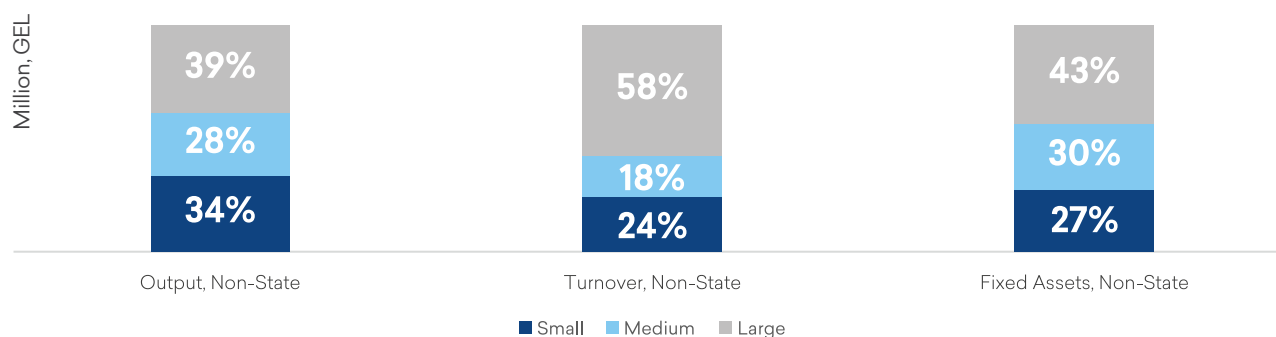
GROWTH IN LEASING MARKET EXPECTED TO CONTINUE

Leasing Market Dynamics



SMES DOMINATE THE ENTERPRISE LANDSCAPE OF GEORGIA AND ACCOUNT FOR 62% OF TOTAL PRODUCTION VALUE AND 42% OF TURNOVER IN PRIVATE SECTOR.

Output, Turnover, Fixed Assets distribution among SMEs and Large Enterprises

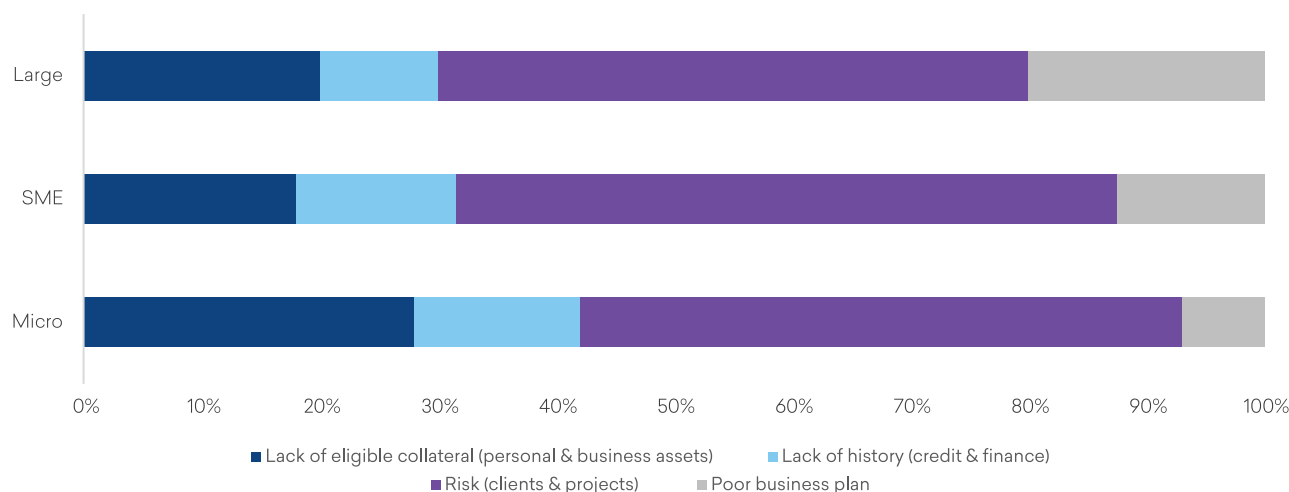


According to European Investment Bank research report, access to funds among SMEs still remains one of the main limitations for SME development in Georgia. The main reasons for rejecting applications are lack of eligible collateral, lack of credit history, riskiness of project and poor business plans.

Notably, the riskiness of projects is the main reason for rejecting loan applications by banks in SME segment. The lack of eligible collateral also reflects the inability of SME's to comply with banks' collateral requirements. Due to the highly leveraged nature of Georgian businesses, banks usually request additional collateral (property/real estate), businesses do not have unlimited source of additional collateral to serve their funding needs.

Therefore, leasing becomes a reasonable alternative way of financing for MSME as well as corporate clients, since in the majority of cases no additional collateral is required as the leased asset itself serves as the main form collateral, because the legal title is on leasing company.

Reasons for Loan Application Rejections

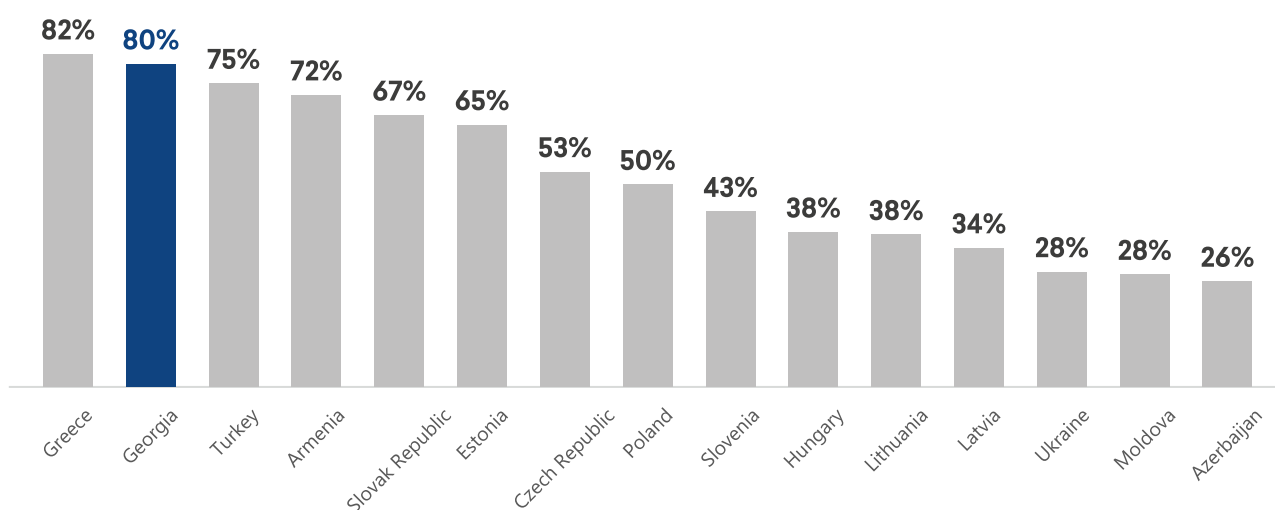


The most widely available source of financing for businesses is bank loans. During last five years leasing have progressively gained importance. The demand for leasing as an alternative way of financing is expected to further grow due to its relative flexibility and high-risk bearing nature compared to banks. Lease customers are not subject to maximum loan-to-value and payment-to-income ratios and tighter underwriting requirements. Leasing customers can increase production capacity and concentrate on their core competencies with minimum participation and as mentioned above without additional collateral, which in fact is directly related to the country's economic growth and development.

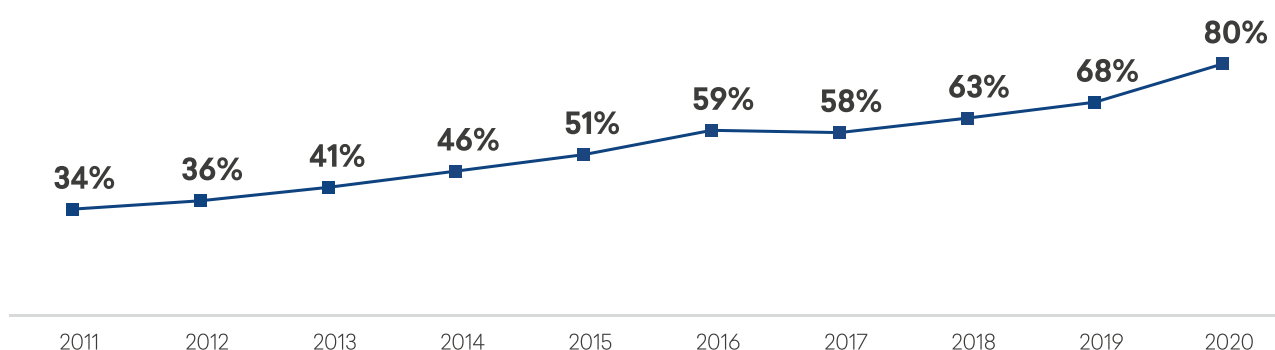
So far, leasing as a product is at an early stage of development and has not reached its full potential. The main leasing market portfolio consists of standard financial leasing. About 99% of our portfolio is asset-based leasing and remaining 1% of our portfolio is operating leasing/full service leasing. Given the generally positive development trends in the industry and the increased opportunities in the machinery leasing market, it is likely that the operating leasing market will slowly strengthen and provide more incentive for bank-owned leasing companies to develop in this direction.

In 2021, bank credit growth increased by 18.3% y-o-y, compared to 9.1%⁷ y-o-y growth in 2020. In terms of segments, corporate and MSME lending growth increased markedly by 8.4 pp and 12.0 pp from 2020 to 2021 and amounted to [15.6%] and [22.4%] y-o-y, respectively. With the banking sector growing, access to financing has improved. Expansion in financial activity reflects a favourable economic environment in Georgia. Georgia stands alongside other peer countries in terms of Private sector credit-to-GDP.

Private Sector Credit-to-GDP (Georgia VS Other Countries)



Private Sector Credit-to-GDP (Georgia 2011-2020)



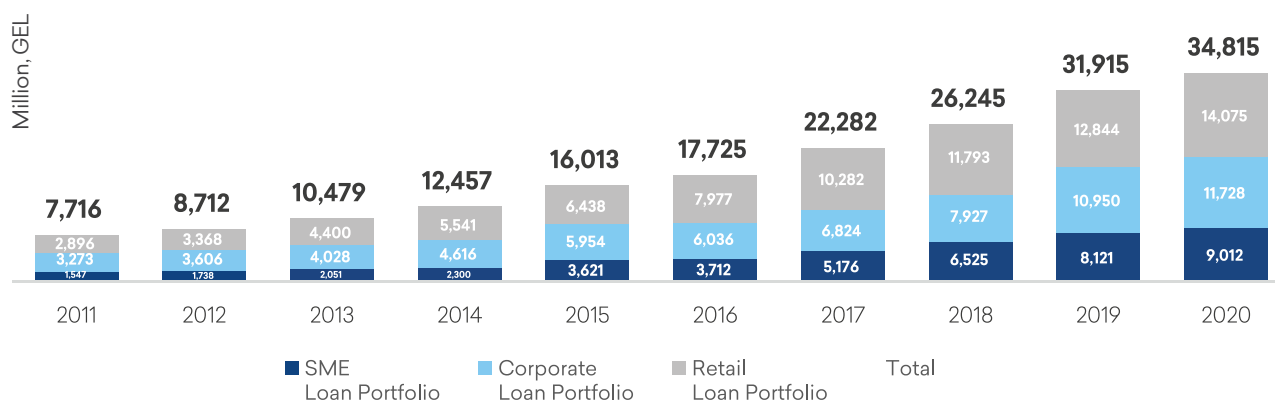
⁷ NBG

⁸ Source: Financing in Georgia: Small and medium enterprises and the private sector 2019

INDUSTRY AND MARKET OVERVIEW CONTINUED

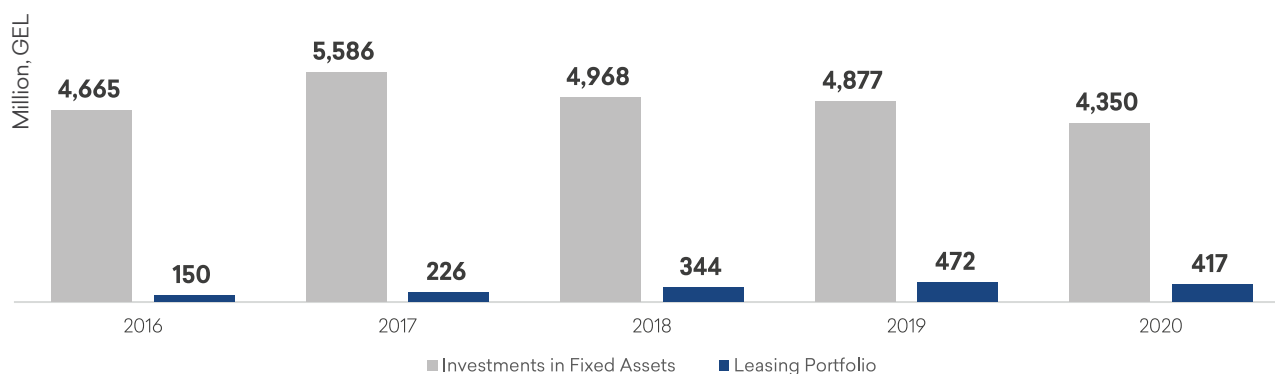
Volume of the SME portfolio has increased almost six fold since 2011 – 26%⁸ of all loans are provided to the SME segment. Capacity wise Georgian leasing sector has substantial room for growth. It should be noted that micro, small and medium enterprises make up 99.7% of the business in Georgia, therefore, their activities and investments are crucial for the economic development of the country. Leasing, in turn, is the best financial instrument for financing fixed assets in micro, small and medium businesses.

Composition of the Loan Portfolio by Segment (Excluding Interbank Loans)



(Adjusted for exchange rate effect, the exchange rate as of the end of 2019)

Investments in Fixed Assets VS leasing Portfolio Dynamics



REGULATORY ENVIRONMENT

Leasing industry in Georgia is not heavily regulated compared to other financial institutions such as banks and micro-finance organizations. General framework governing leasing industry does not exist separately - leasing sector is regulated by general legislation as any other entrepreneurial entity and there is no licensing, permitting, accreditation, authorization, minimum capital requirements or any other requirements for leasing companies. As with any unregulated activity, leasing is similarly subject to the general rule laid down in business, tax and civil law.

The only regulation that spreads on leasing companies is that all leasing operations worth up to GEL [200,000] must be carried out in the national currency and under the same law a maximum annual effective interest rate is set for the lessor, which should not exceed 50%.

In the absence of the regulation, existence of strong industry association is crucial, which plays a key role in the self-regulation of the leasing industry. A strong industry association will ensure that the leasing industry speaks with one voice to the government and other stakeholders, introducing certain knowledge and modern standards to the industry.

Over the past few years, government financial support programs have created significant demand for the leasing industry for manufacturing equipment. Ministry of Economy and Sustainable Development and the Office of the Prime Minister in promoting the development of the leasing industry in Georgia.

With the support of the UK Good Governance Fund, facilitated by the Investors' Council, we implemented a project to ensure the development of the Georgian leasing market. Within the project legal, tax, regulatory and business environment of leasing market was assessed and based on an international best practices number of recommendations were developed. The document is now passed to the government for the review.

BUSINESS MODEL

CREATING MARKET-LEADING LEASING PRODUCTS AND SERVICES THROUGH INNOVATION AND EXPERTISE, DELIVERING FLEXIBLE FUNDING SOLUTIONS FOR GEORGIAN BUSINESSES THEREBY CREATING VALUE ACROSS THE ECONOMY

We create value through providing long-term, finance and operating leasing solutions for assets that is used for a wide variety of applications – and the provision of services to a diverse customer base across Georgia.

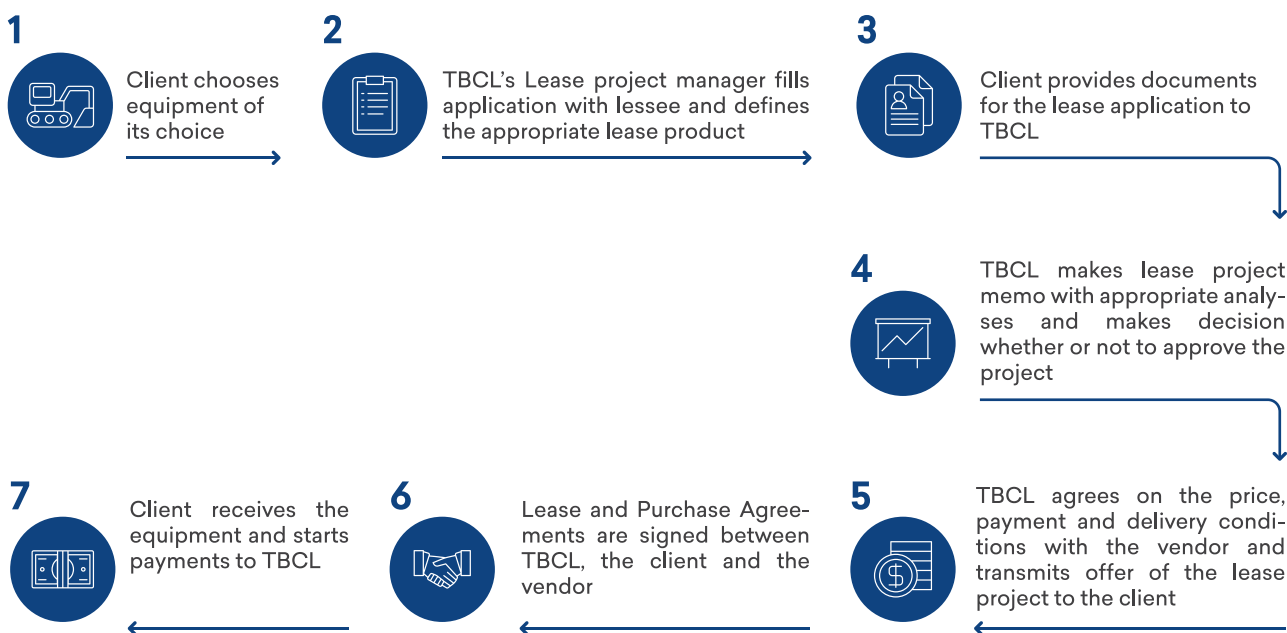
At its most basic, our model is simple – we purchase an asset, we lease it to our customers and generate a revenue stream each year we own it (on average, three to five years) and then we sell it in the second-hand market and receive a proportion of the original purchase price in disposal proceeds or release it. We incur costs in providing this service, principally employee, maintenance, property, transportation costs and depreciation.

Our extensive network of both international and local asset providers enables us to lease various types of assets, from small hand-held equipment to the largest industrial equipment. We purchase equipment from renowned manufacturers with strong reputations for product quality and reliability and preserve close relationships with them to ensure certainty of supply and good after-purchase service and support. We continuously work with our vendors to provide early visibility of our needs to ensure we receive them when we need it.

Our solutions mainly comprise leasing and asset financing for machinery and equipment, vehicles, construction equipment, agricultural equipment, IT and communication equipment, medical technology, real estate, large-scale movable assets (aircrafts, yachts and etc.).

Through leveraging on our business know-how, experience and knowledge accumulated throughout years around various assets, we provide our asset expertise and leasing solutions tailored to our clients' business activities. This is facilitated by our asset management department, which brings together a team of employees whose competencies include detailed knowledge of the characteristics of different types of assets.

Leasing Process



We have extensive geographical coverage throughout Georgia and provide our products and services through various type of sales channels including official representative dealerships, vendors, direct sales channels and parent bank. Our broad sales coverage is supported with the tight cooperation of top international equipment vendors and car dealers. Also, the presence of customer pathway and referral synergies from our parent is further contributing to our sales generation.

We are represented in largest cities of Georgia through three branches, although the service center is located at the Company's headquarters in Tbilisi.

Our customers range in size and scale from small, medium and corporate business to retail individuals, helping them in financing and expanding their business activities. Our customer base is also diversified across industries with no industry representing more than 20%. Our diversified customer base includes all sectors of economy including Construction, Development, Services, Road Construction, Medicine, Agriculture, Trade, HoReCa, Light Industry, Renewable Energy, Automotive, Technology, Media and Telecommunications and Printing.

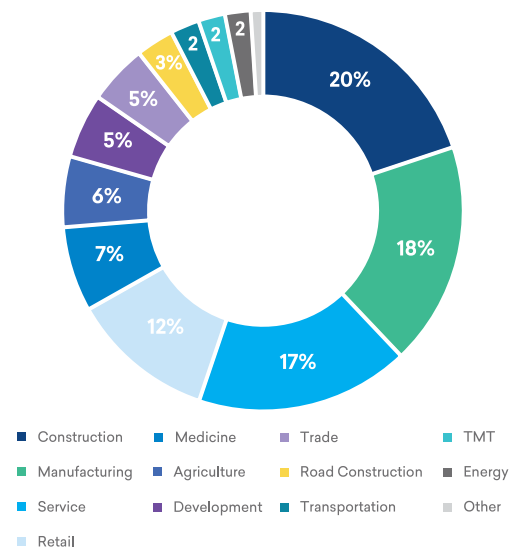
Our Credit Department is divided into three sectors. The Medical Sector oversees medical, service and technology, media, telecommunications and printing sectors. The Agro and Industrial Sector is responsible for projects related to agriculture, production and distribution machines, and the Construction Department serves the companies involved in Development and Road construction.

Our Operating Segments are components that engage in business activities that may earn revenues or incur expenses.

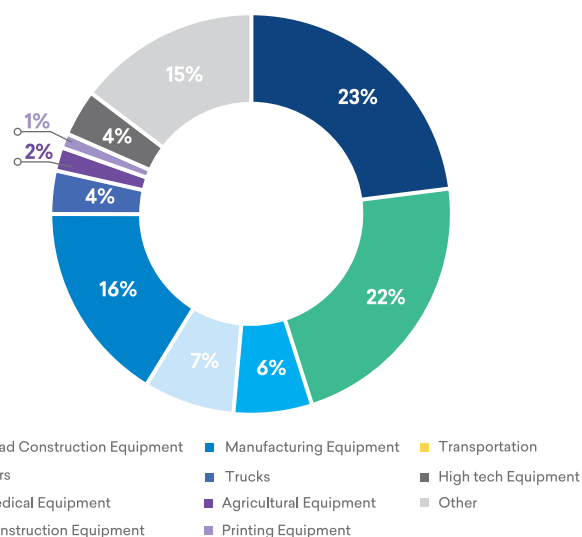
Our operating segments are:

- Business, which includes all leases to legal entities or group of entities where asset financed is everything but vehicles;
- Automotive, which includes all leases to legal entities or group of entities where asset financed is vehicle; and
- Retail, which includes all leases to all non-business individual customers.
- The management assesses the performance of the operating segments based on a measure of Total Comprehensive Income/(Loss) for the year. The reportable segments are the same as the operating segments. Segment overview is discussed in the following section.

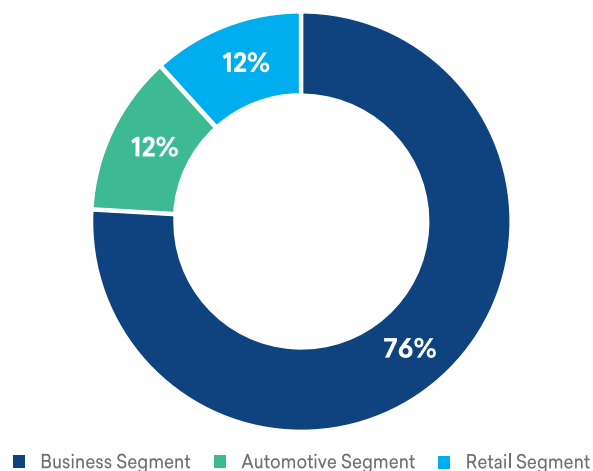
Lease Portfolio breakdown by Industries



Lease Portfolio breakdown by Asset Type



Lease Portfolio breakdown by Segments



SEGMENT OVERVIEW

BUSINESS SEGMENT

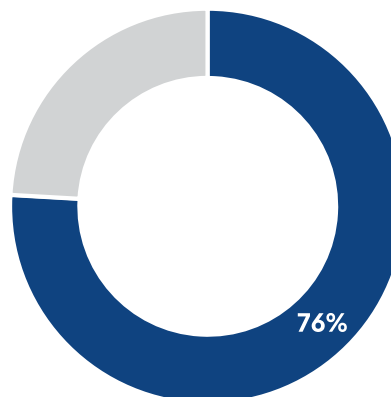
We are a leading lease service provider for Business segment in Georgia holding 79.4% market share with 518 Business segment clients and 193 million GEL portfolio as of 2021.

Business segment comprises 76% of total portfolio and is well-diversified across different industries.

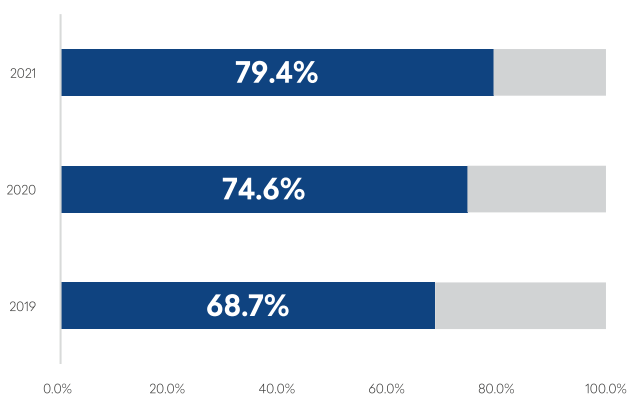
We support Business segment via well-structured, efficient and beneficial leasing solutions. With special deals and a remarkable cooperation with top vendors, we manage to finance a wide range of industrial assets for large enterprises and help them expand their activities. We pride ourselves on having an extensive network of asset providers in order to support our clients in their operations. Throughout the years, we have built successful partnerships with numerous corporate clients and have been a part of their success.

During 2021, in the context of the global pandemic, we were able to maintain the volume of Business portfolio, which has grown average 3% per annum for the last three years and amounted to GEL 193 million as of the end of 2021. The Company served a total of 518 Business clients. Despite of the current challenges, the Company has implemented many interesting innovations.

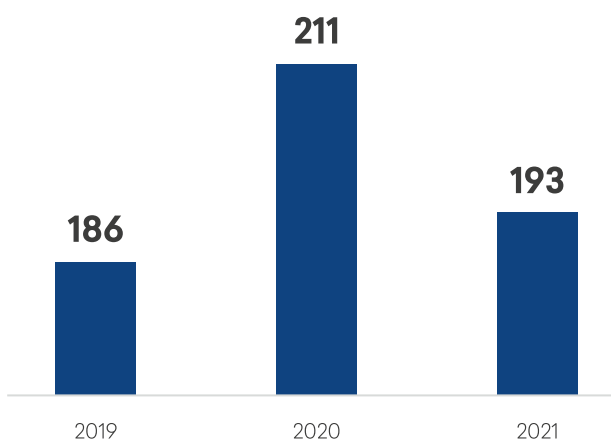
Business Segment Portfolio Share in Total Portfolio



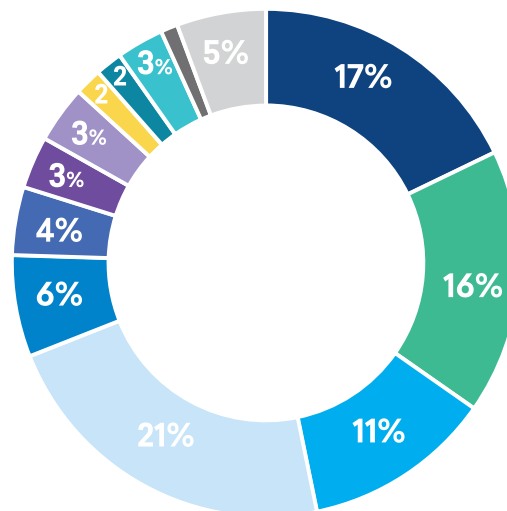
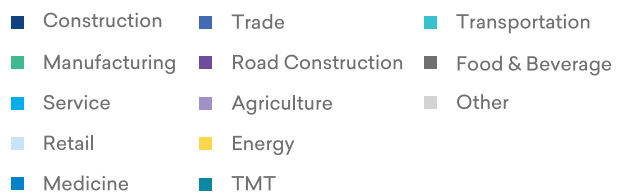
Business Segment Portfolio Market Share Dynamics



Business Segment Portfolio



Business Segment Portfolio breakdown by industries



SOLUTIONS OFFERED

FINANCIAL LEASING

Financial Leasing is an effective investment method for our clients providing the right of usage of any new or second-hand assets such as machinery or equipment chosen by our client for predetermined lease monthly instalments, with ownership of the asset remaining with us, the leasing company.

Financial lease is the most popular product with the largest 98% share in the Company's portfolio.

COOPERATION WITH ENTERPRISE GEORGIA

The program aims to support development of businesses in prioritized fields of economy by Georgian government and diversification of domestic production, through creation of new enterprises, and expansion and re-equipment of existing enterprises. Within the framework of this project, leases in the range of GEL 50,000-10,000,000 are subsidized for the lease interest rate by the national refinancing rate minus 3% for the full term of the lease.

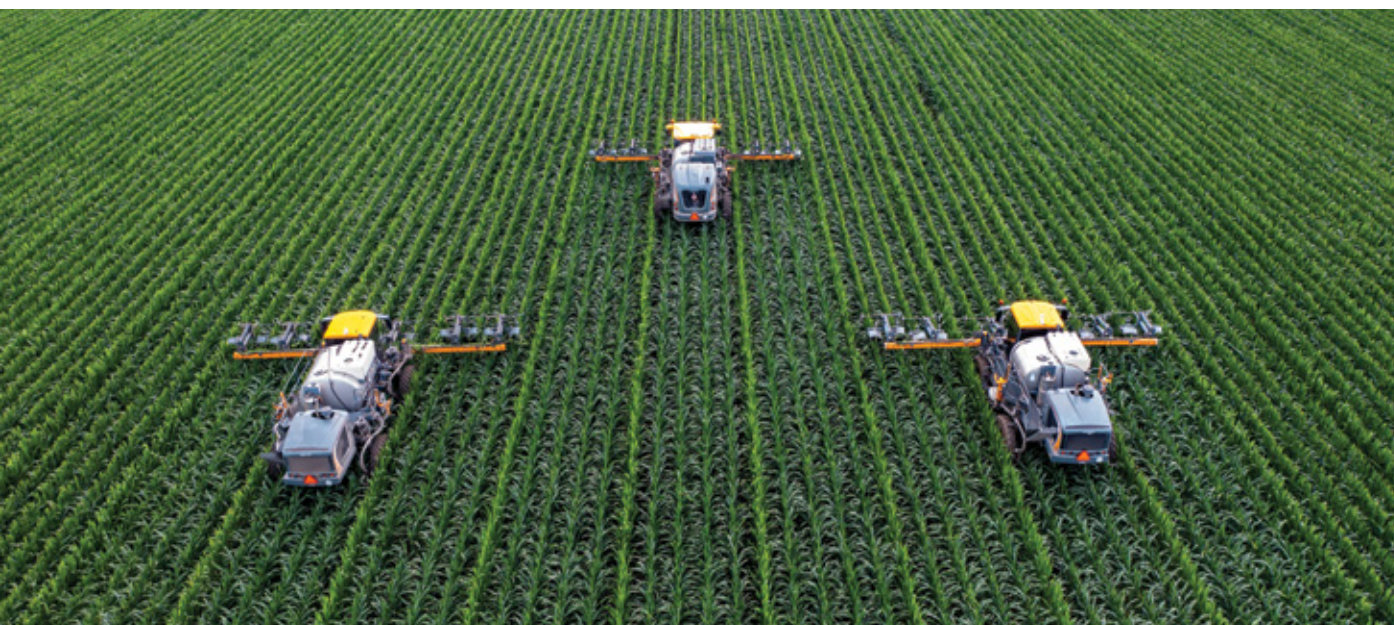
During 2021, we financed 43 projects under the subsidy program totalling GEL 17,546,385.

COOPERATION WITH RURAL DEVELOPMENT AGENCY ("RDA")

The program's purpose is to improve the processes of primary agricultural production, processing, storage and sale by providing the legal and natural entities with cheap, affordable long-term and preferential funds and serves the development of the agricultural products' added value generating infrastructure.

Within the frame of the project, the enterprises involved in creation of the agricultural products (modern farms, greenhouse, etc.) or engaged in any form of processing of agricultural products (storage, packaging, recycling), or producing packaging materials for the agricultural products are eligible for co-financing.

Within the framework of this project leases within the range of GEL 20,000-1,500,000 are co-financed for the lease interest portion by 12% for the full term of the lease.



During 2021, we financed 30 projects under the subsidy program totalling GEL 4,711,295.

QUICK LEASING FOR CONSTRUCTION, MEDICAL AND AGRICULTURAL EQUIPMENT

Flexible approach for financial leasing solution compared to standard financial leasing with an easy application and approval process. Approval process usually takes one-three days.

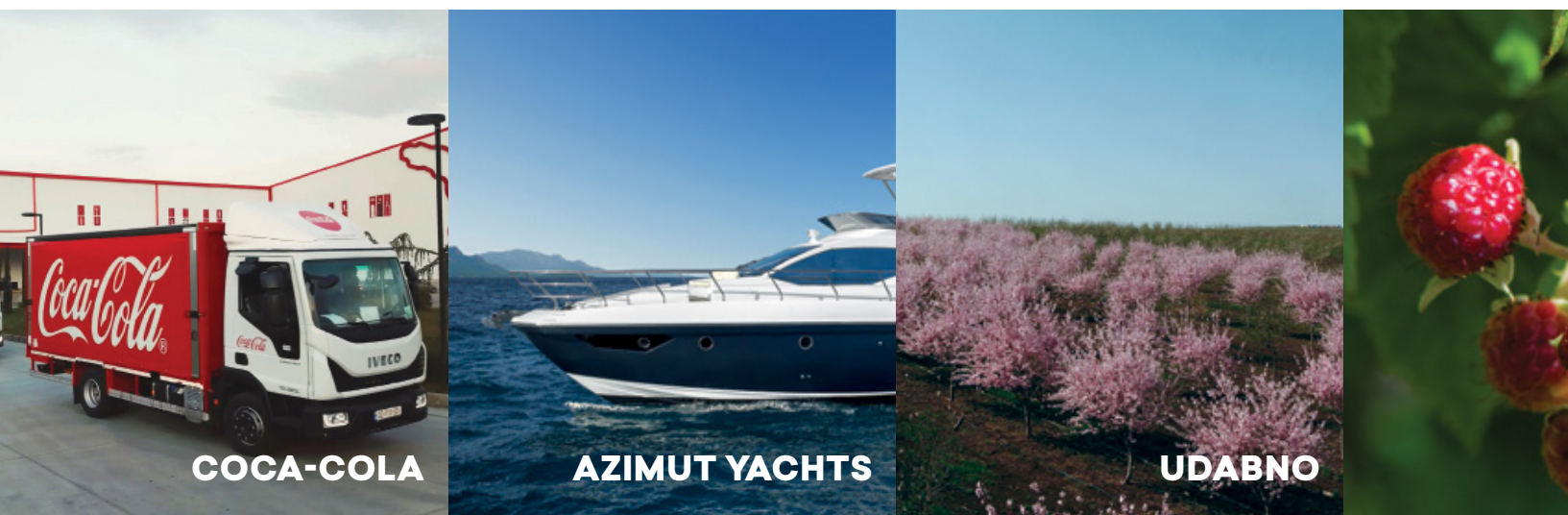
COMMERCIAL REAL ESTATE LEASING

We were pioneers in introducing commercial real estate leasing in Georgian market in 2021. Commercial Real Estate leasing allows our clients to rent commercial property for a monthly lease instalment over the lease period while guarantying the ownership of the property at the end of the lease period.



18 YEARS HISTORY OF SUPPORTING GEORGIAN BUSSINESS ENVIROMENT SINCE INCEPTION TBCL HAS BEEN PROVIDING FUNDS THAT HELP BUSINESSES GROW

Supporting Georgian businesses has become especially important in a pandemic and post pandemic reality. In this regard, during the year we have formed and deepened our collaboration with various businesses. This period once again revealed the importance of economic independence and supporting manufacturing and production sector.



COCA-COLA

Many companies in Georgia use operating leasing. Coca-Cola is one of them, the history of which begins in Georgia in 1993 and has been enjoyed unconditionally by the consumer for almost 30 years. TBC Leasing is a reliable partner of Coca-Cola. With distribution machines purchased under operating leases, Coca-Cola is always where its customers are.

AZIMUT YACHTS

In 2021 we have laid the ground for another fruitful relationship with the largest producer of mega yachts and the world's leading group in the luxury boat sector. Azimut offers the most extensive range of motor boats and is a leader in production having the most extensive sales network in the boating industry worldwide, with 138 sites in 68 countries.

With the help of leasing, it is now available to simply choose the yacht of your choice and go boating in sunny Batumi. The latest asset funded by our partnership is the Azimut 50 Flybridge - the perfect combination of speed, impressive design and comfort.

UDABNO

Udabno manages one of the biggest agricultural developments in Georgia's eastern region of Kakheti. The almond orchard, berry farms, vineyard with endemic grape varieties, as well as the dairy farm. By developing up to 8,000 hectares of land in Kakheti, Udabno is playing a pivotal role in fighting desertification, while bringing biodiversity in the region. Udabno has been establishing modern, efficient and sustainable agricultural practices in Georgia.

With the support of TBCL the company was able to receive heavy agricultural equipment which further contributed to seamless and effective production processes.

Udabno is a member of the International Nut and Dried Fruit Council (INC), Georgia's Almond & Walnut Producer Association, and Georgian Farmers' Association. The company also consults with the Spanish firm Nogaltec that has vast knowledge and experience in almond cultivation and exploitation.

FIJIS

The company is specialized in the production and sale of raspberries and owns plantations for production of raspberry. With the support of TBCL the company was able to access up-to-date production equipment, further contributing to the development of berry culture in Georgia.



FIJIS



GREENGOLD



GEPHERRINI



NIKOLI

GREENGOLD

In the region of Guria, west Georgia the tea harvest tradition has been since many centuries and the company continued this heritage through rehabilitating up to 25 hectares of abandoned tea plants.

The company produces a high quality, GMO free diversified tastes of Georgian tea and sells them both locally and internationally. We have contributed to the modernization of the long run history of tea harvesting in West Georgia through financing a highly tech equipped tea factory for the company.

GEPHERRINI

The company produces bags, shoes, wallets, and accessories and is represented in eleven countries with 42 selling points. The company started out as a small enterprise and over time, it has become one of the fastest-growing, leather accessories brands in Eastern Europe. With TBCL's support the company was able to expand its production through financing sewing machines.

NIKOLI

The company produces clothes for children which are available both online and on physical point of sales. We supported Nicole in acquiring sewing and other production machines.

AS COMPANY'S LONG TERM DEVELOPMENT STRATEGY, WE ARE COMMITTED IN FINANCING A WIDE RANGE OF ENVIRONMENTALLY CONSCIOUS AND SUSTAINABLE PROJECTS

We actively started developing new products that will help increase the financing volume of energy efficient assets as well as finance the production of renewable energy such as wind power and solar panels. With this in mind we actively cooperate with the local solar panel manufacturer AE SOLAR.

AE Solar is a German TIER1 solar panels manufacturer, the member of the UN Global Compact, and today AE operates in more than 95 countries worldwide.. The company's sales area includes the continents of Africa, Asia, Europe, South and North America, the Asia-Pacific and the Middle East. AE Solar has two manufacturing facilities worldwide. In particular, solar panel factories are located in Georgia and China, with 1 GW per year. Large-scale manufacturing of solar panels in Georgia started in September 2019. Before launching the production, AE Solar has been cooperating with TBC Leasing since 2018. With the resources of our Company, AE Solar has increased production capacity.

We have been exploring ways to support the development of the solar energy ecosystem, specifically to fill the missing gaps that are currently withholding potential demand. One of the challenges hindering the initial uptake of solar energy systems in Georgia is the lack of demonstration projects in the market to increase confidence and stimulate demand. However, interest in solar energy panels has increased due to recent hikes in electricity tariffs for households and commercial users in Georgia.

To facilitate renewable energy consumption and shift our clients' interest to sustainable energy usage we have cooperated with Rural Development Agency and Enterprise Georgia and offered subsidy programs which in turn significantly reduced our clients' monthly lease instalments, not to mention the energy cost optimization.

DEEP GREENING – SCALING INITIATIVE: PROMOTING SOLAR PV SYSTEMS IN GEORGIA

In light of the recent developments in Georgia, the Green for Growth Fund ("GGF"), represented by Finance in Motion supported us in the origination of solar photovoltaic (PV) projects with our commercial and industrial clients.

With the GGF facility we were able to support key green services associated with the initial solar PV projects, namely design and installation costs of our clients. The sponsorship total budget is 150,000 EUR and is available to commercial and industrial clients, covering maximum of 10,000 EUR per client.

During 2021, three solar panel projects have already been financed with total financing volume of c.1.2 million GEL, out of which c.58,000 GEL was subsidized with the funding by the European Union under the EU4Energy Initiative

SOLAR MARKETPLACE ("DSM")

In parallel, we have also started to develop a digital platform where interested customers will be able to provide the main characteristics of their prospective solar photovoltaic project and obtain quotes from us. DSM will be integrated to our website and will have leasing and an impact calculator for solar PV systems - enabling our potential clients to calculate leasing rates from different technology suppliers including the main impact metrics such as energy and Carbone-dioxide (CO₂) emission reduction, savings in monetary terms and estimated payback period.

GGF Project has received funding from the European Union under the EU4Energy Initiative. The EU4Energy Initiative covers all EU support to improve energy supply, security and connectivity, as well as to promote energy efficiency and the use of renewables in the Eastern Partner countries Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Moldova and Ukraine. It does this by financing projects and programs that help to reform energy markets and to reduce national

energy dependence and consumption. Over the longer term, this makes energy supply more reliable, transparent and affordable, thus reducing energy poverty and energy bills for both citizens and the private sector. More information on: www.EU4Energy.eu

GEORGIAN ALTERNATIVE ENERGY

The company produces green electricity through the environmentally harmful substance recycling and is contributing to the country's energy efficiency.

With the support of TBCL the company was able to increase its production capacity through leasing the equipment needed to operate the generators.



AUTOMOTIVE SEGMENT

We are a leading lease service provider for vehicle financing among legal clients in Georgia holding 68.1% market share. We manage 826 vehicles under Automotive segment with total portfolio of 31 million GEL. Automotive segment comprises 12% of total portfolio.

Under Automotive segment we finance new, second-hand imported and second-hand local cars for individuals.

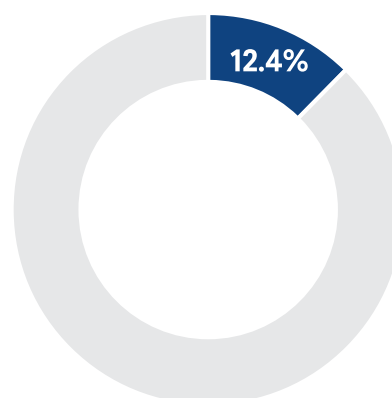
OPERATIONAL LEASING

We are leading provider of automotive leasing solutions, including vehicle fleet leasing managing the entire vehicle lifecycle for our clients, taking care of everything from purchasing and maintenance to car remarketing. Operating leasing for vehicles is a form of finance that allows our customers to get hands on a brand-new vehicle, regularly, without the hassle with cost standardization and optimization through the standardized fixed monthly instalment with all maintenance costs included.

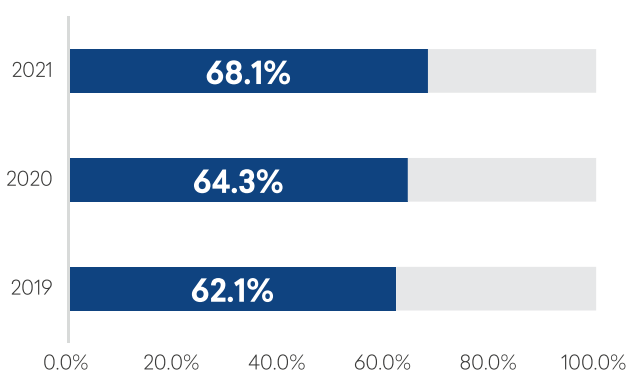
We provide a full end-to-end service taking care of insurance, maintenance and repairs with an option to upgrade a vehicle at the end of the term of lease. Our expertise in vehicle fleet management has been developed over a decade, enabling us to provide technical support and ongoing management services for the entire commercial vehicle life cycle.

We have both direct sales and indirect sales through dealers, banks, brokers that generate referrals to TBCL. In 2021 we also introduced operating leasing for heavy construction equipment and distribution vehicles which shares the same service benefits as vehicle operating leasing.

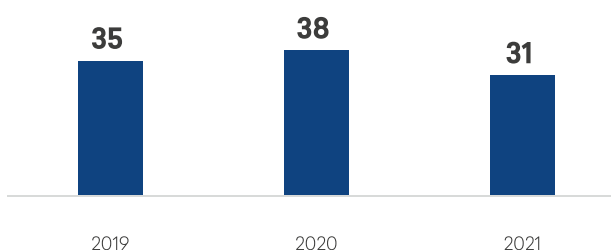
Automotive Segment Portfolio Share in Total Portfolio



Automotive Segment Portfolio Market Share Dynamics



Automotive Segment Portfolio







RETAIL SEGMENT

We are a leading lease service provider for vehicle financing among non-business, individual customers holding 66.7% market share with 30 million GEL portfolio as of 2021.

Retail segment comprises 12% of total portfolio and is one of the most active and fast-growing directions in the Company.

Under Retail segment we finance new, second-hand imported and second-hand local cars for individuals.

We cooperate with all official auto centres and auto dealers in Georgia. However, our customers also have the opportunity to use the services of official importing companies and subscribe to a used car of their choice from the US, Europe or Japan or otherwise find a similar model locally.

TOYOTA EASY

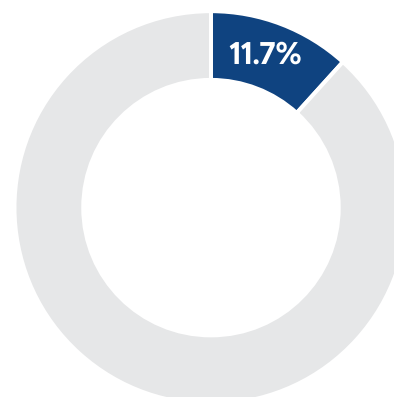
In collaboration with TOYOTA official representative, we initiated new offer TOYOTA EASY in 2021, under which our clients gain an access to exclusive offers from official dealer with fast and easy application approval procedure, with no advance payment requirement. The attractiveness of the offer lies in the clients' option to maintain the vehicle for a predetermined residual value or return it to service centre for an upgrade for a new one.

As the offer was well absorbed by the market, we plan to refine and broaden the offer with other official car dealers and introduce a new product EASY leasing which will further contribute to the development of new car sales.

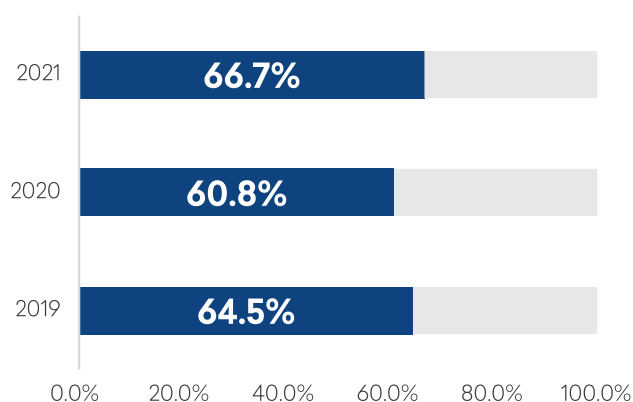
SCOOTER LEASING

In 2021 we introduced new offer financing motorcycles and scooters enabling our customers to use eco-friendly, efficient mobility solution.

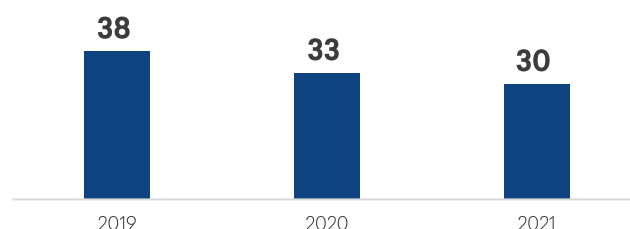
Retail Portfolio



Retail Portfolio Market Share Dynamics



Retail Portfolio Share in Total Portfolio



OUR STRATEGY AND

PERFOMANCE AGAINST THE STRATEGY

OUR STRATEGY AND PERFORMANCE AGAINST THE STRATEGY

In light of the pandemic reality, given the amplified pressure on Georgian economy and businesses we have revised our strategic priorities with the main focus on supporting our customers to overcome post-pandemic challenges by leveraging on our operational flexibility.

During 2021, we concentrated on the digitalization of our business operations, cost optimization and increasing access to financial resources.

We have rolled out our new financial scheme which was led by the need to adapt to our new business model and tailor our leasing products to latest market sentiments.

In terms of financial measures, we have prioritized prudent management of our liquidity positions, proactive management of our asset quality, as well as cost optimization. Despite the economic slowdown, we have also concentrated our efforts on giving careful consideration to our customers' needs and offering them the most relevant products and services at suitable prices.

In parallel, we have been protecting our staff by providing them with a safe working environment enabling them to work on shifts and remotely where possible.

FOUR PILLARS OF OUR LONG-TERM DEVELOPMENT STRATEGY

RAISING AWARENESS ABOUT LEASING AND INCREASING THE CUSTOMER BASE

Increasing customer base and rising awareness of leasing as an alternative way of financing remains the main strategic priority. As we examined earlier, the essence of the leasing was incomprehensible or vague to the majority of the population. Majority of our target audience associated leasing with auto loans and didn't perceived leasing as a financial instrument for financing a broader range of assets.

SME clients often struggle to access the financing they need to acquire new equipment or vehicles to grow their operations. It is essential to provide more growth opportunities to SMEs so that they may act as our country's engine of growth. With this in mind, in collaboration with UK Good Governance fund we developed a strategy roadmap for enhancing Georgian leasing market which is now passed to the Georgian government.

The pandemic reality once again demonstrated that often the core value lies not in a possession but rather in a usage – which provides more flexibility to adapting innovations and enables effective short or long-term decision making.

We build both leasing and our brand awareness through traditional and digital channels and try to increase our brand equity. During 2021, we performed quantitative and qualitative research analyzes.

The research was conducted by third party organization to measure top of mind awareness of leasing. Customers were told to list series of companies offering leasing solutions and asked two simple questions such as:

1. Name the companies, offering leasing services in Georgia
2. Now, I will name Georgian leasing companies, please tell me whether you have heard about them or not

This was to find out what is the first brand that comes to their minds and check the awareness among the customers. The experiment was repeated every six months for the sample of 600 to 800 customers and the percentage of people telling the different leasing companies were noted down. From these percentages the awareness level of the Company was calculated. It was also a good measure for the effectiveness of our marketing campaigns.

In 2021, an increase in TOM (TOP OF MIND) data is observed for the SME segment, due to the pandemics data for the 2020 year is missing.

Spontaneous and Reminder Sums and Spontaneous Awareness

	January - February	June - July	July - August	September	November - December
Spontaneous and Reminder Sums	73%	63%	76%	68%	75%
Spontaneous Awareness	24%	23%	29%	26%	26%

During 2021, to facilitate knowledge sharing among young generation we performed number of workshops among top Georgian universities, under which our management team periodically held meetings with students from different faculties sharing their knowledge and experience in leasing sector. This further contributed to raising awareness of leasing as an alternative financial instrument to the upcoming generation of professionals.

We continued our informational campaigns during the year. Video guides and interviews on national business TV shows describing core advantages of leasing solutions and the simplicity and flexibility of our products to reach broader target audience.

Commercial content posts, in particular, action-oriented posts with the focus on utilization of leasing solutions in various areas of personal and business activities such as educational institutions, sewing, dental office, dairy production, etc. Furthermore, small interviews with our credible, highly recognized customers who enjoyed our services, emphasizing the value creation through leasing solutions.

As a result of these enhanced informational campaigns, we managed to further increase our outreach and in near-term we plan to further escalate engagement to raise leasing awareness. With this in mind, we initiated a new campaign under which trendsetters, and opinion leaders will use their voice to raise awareness of leasing and mainly share the solutions we offer. With eye-catching brief video footage our opinion leaders will convey all-encompassing information about leasing and solutions we offer. The campaign is intended to cover all of our digital channels, as well as online media and TV shows.

Digital Marketing content metrics

Reach	Frequency	Total Interactions	Post Shares	Post Engagement
2,593,226	17	128,670	3,451	3,916,953

IMPROVING THE CUSTOMER SATISFACTION

We are committed to providing great customer experiences. From the first interaction with our employee to all the way at each touchpoint, we want to make sure that customer experience with us is as positive and seamless as possible. This requires active engagement with our clients via various channels in order to receive their feedback about our service quality and value proposition, as well as to understand their preferences.

During 2021, we focused on and further developed our Customer Relationship Management (CRM) system which was implemented in 2020. Now CRM is integrated with our call centre. CRM enables us to effectively manage whole customer journey strengthening collaboration between sales, marketing and customer service departments.

In particular, our CRM system enables us to keep track and compile leads and customer data across different channels or contact points and redirect them to responsible managers which further enables sales teams to input, track and analyse data for leads in one place.

Sales and marketing teams procure leads from call centre and social media and update the system with information throughout the customer lifecycle, system aids to manage performance and productivity through reports and dashboards.

CRM also enables registration of day-to-day customer issues through cases and recording all interactions related to each case and then the data is gathered and customer history records are revised through service calls and technical support interactions.

We have also implemented streamlined system for handling, managing, responding to, and reporting customer grievances which allows us constant monitoring and ensures faster resolutions. When a customer submits a complaint, it is routed to the right department or person and the progress for each claim is monitored and reported in detail. CRM not only increased our customer satisfaction, but also resulted in improved efficiency.

We have mandatory procedures for each customer feedback, as well as customer communication guidelines and Q/A documents in place. Besides, to simplify the life of internal and external users, we have in place an automatic message generation system. Automatic leasing monthly reminder messages, refinancing rate changes, transactions, etc. are sent to the customer in automatic mode.

We have a centralized call centre redirecting both existing and new customer issues to the appropriate destinations. The 2021 results of the Call Centre showed an average of 71% of answered inbound calls per day. In addition, waiting time for inbound calls has been reduced.

Call Centre KPIs

2021	2020
64% Answered	71% Answered
40 sec Average Call Waiting Time	37 sec Average Call Waiting Time



SURVEYS

In 2021, we scored 63% in NPS survey which measures how willing customers are to recommend our products and services to others. The survey was conducted among corporate and SME clients.

In near term we plan to conduct a wider customer experience research analyses under which NPS score will be calculated among different segments. In addition, the survey will be conducted immediately after the customer receives the service, enabling us to better analyse the quality of our service. The second phase of CRM implementation will help us in this project.

DIGITAL TECHNOLOGIES DEVELOPMENT

Simplifying our customer experience extends to the digitalization of both our external and internal processes, which would not only make life easier for customers, but also allow employees to work more efficiently and get more closer look on internal processes.

As already stated, in 2021 we rolled out CRM, the effect of which lies in the systematization of the sales stages. CRM helps us to improve sales efficiency, as technologies allow us to manage each project before selling, manage the sales pipeline dynamically, track the pre-sale process, calculate and analyse the reasons for the loss and manage the portfolio in terms of sales stages, while analysing the pipeline in monetary and quantitative concentrations. We have a system of daily dynamic analysis in place for the commercial direction, which helps to get a live analysis and serves as a monitoring tool.

We have created electronic record system in our Leasing Management System (LMS), under which all documents are archived in the system – reducing the risk of human error.

In 2021, we integrated our system with CREDITINFO Georgia which specializes in credit information and the provision of information essential to the decision-making processes of all financial institutions.

To further simplify procedures for our customers, we started working on the integration of TBC Bank online and mobile banks. When choosing a leasing service in the Internet Banking payment system, the customer will be able to verify the information and, accordingly, transfer the amount according to two criteria:

- Payment by personal number / identification code;
- Payment under a specific leasing agreement number;

Since the debt will be verified by two different criteria, the information provided / specified by us in the notification and amount fields will be different and detailed for each case. So, the customer will no longer need to search for a cash register or a bank branch for the payment.

For its part, TBC Leasing aimed to make leasing a digital product, which, in direct proportion, would further increase customer satisfaction. Such an alteration could not be done in the short run, however, in 2020 we started planning to implement these processes and in 2021 specific targets were met, such as development of customer portal and managing lead generation through CRM tool. A customer portal is still undergoing development and by the end of 2022 it will be launched at full scale. This will improve communication with customers on operational issues and also we will offer them additional services. Furthermore, we will save the resource of leasing managers in terms of communication and operations, and it will be possible to target promotions and offers in our ecosystem.

The business development section includes a new sales model. It will be an online application receiving platform, which will allow you to automatically review incoming applications and approve leasing under pre-designed terms.

BUILDING THE WIDEST NETWORK OF LOCAL AND INTERNATIONAL LEASING ASSETS PROVIDERS

The Company's key strategic direction remains active cooperation with leasing asset providers, both locally and internationally and further expanding the widest network of providers across the country, which ultimately serves to make leasing an even more attractive product.

The quality, reliability, diversity, quick availability and price of a leasing asset are important for the development of leasing as a product. We, as a major player in the country's leasing market, create value by having many years of experience in dealing with both local and foreign providers, allowing us to have prior knowledge of different types of assets before a client arrives. Long-term and stable cooperation with our providers allows us to offer leasing assets at a competitive price.

The key issues listed above allow us to serve a customer on "a single-window concept" principle, offer the required different types of asset or assets in one space and time, both on domestic and international level and enable them to purchase assets from different providers and most importantly provide complete information and expertise on different types of leasing assets.

In 2021, to facilitate and encourage our vendors to cooperate and leverage their sales through leasing solutions we initiated new campaign under the name of Gold Vendor. The new initiative will on one hand, give our suppliers a competitive advantage over others and at the same time encourage them to offer our services to their clients - on the other hand, it will contribute to further streamlining our cooperation with vendors.

We have written out a procedure under which the Gold Vendor badge will be assigned to a credible, conscientious, long-term partner suppliers. The precise parameters have been defined in the relevant document implying both the need for positive financial performance and a satisfactory description by our department heads and managers.

The Gold Vendor Badge may be awarded to a company representing any sector that has worked closely with us over the past two years and signed at least three contracts or supplied assets with a total value of one million GEL. The suppliers holding Gold Vendor badge receive special leasing offers (no advance payment requirements, lower interest rates, faster approval and personal customer service) and likewise enjoy benefits of customer referral as well as active PR and sales campaigns from us.

In 2021 we had also initiated a campaign in the cooperation with Rural Development Agency co-financing program. Customers were offered leasing solutions without initial participation requirements. RDA subsidized 30-35% of the amount required for the asset and the remaining 65-70% was financed by us. Due to the high public interest, we actively promoted and disseminated information about the participant vendors, making it easier for our customers to select the desired asset.

KEY PERFORMANCE INDICATORS

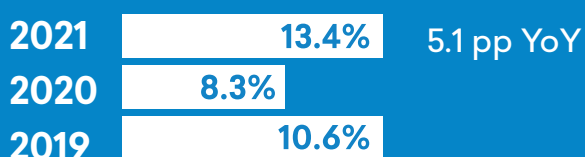
FINANCIAL KPIS

In 2021 the company achieved extraordinary financial results, Net Profit and Return on Average Equity reached its historical maximum levels, which was mainly driven by several reasons: significantly improved net interest margin, which has improved by 5.1 pp from previous year; efficient management of administrative and operating costs resulting in decreased cost to income ratio of 51.9% and finally improved portfolio quality indicators resulting in 2.1% of cost of risk, which is 1.9 pp smaller than previous year's level.

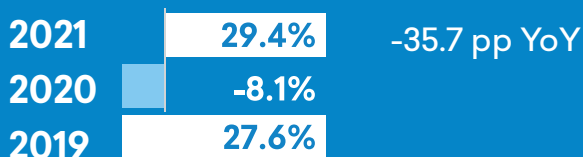
NET LOSS / PROFIT



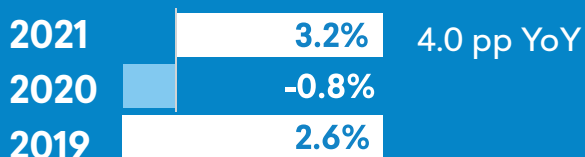
NET INTEREST MARGIN



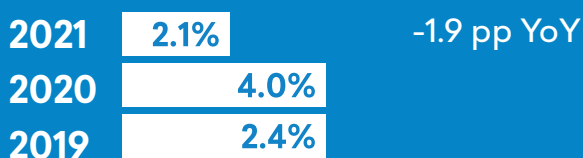
RETURN ON AVERAGE EQUITY



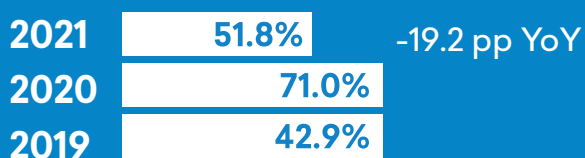
RETURN OF AVERAGE ASSET



COST OF RISK



NON-PERFORMING LEASE



REVISED FITCH RATING

In 2021 Fitch Ratings has affirmed JSC TBC Leasing's (TBCL) Long-Term Issuer Default Rating (IDR) at 'BB-', with a Stable Outlook. A full list of rating actions is below.

TBCL's IDRs are driven by expectations of support from TBC Bank. The Stable Outlook mirrors that on the parent. Fitch's view of a high probability of support is based on the high reputational risk from a subsidiary default for TBC Bank, as this would significantly damage its reputation with its key wholesale lenders.

Fitch's view is also underpinned by full ownership, close integration with and a record of capital and funding support from TBC Bank. To support TBCL's growth, the parent has injected new equity on several occasions (most recently in December 2019). TBC Bank provides TBCL with subordinated and senior loans as well as letters of support to enable third-party borrowing. It also facilitates TBCL's bond placements.

DOING BUSINESS
RESPONSIBLY

OUR COLLOGUES

EMPLOYEE ENGAGEMENT AND MOTIVATION

We aim to attract and develop best talents within our Company and keep our personnel engaged and motivated in order to support our corporate values and achieve our strategic goals.

With the support of our extensive selection process, tailored to the specific needs of each position and role we manage to acquire both - employees with an extensive working experience and young talents with innovative and fresh ideas.

We offer competitive remuneration packages to our employees, comprised of a fixed salary, performance based bonuses and a benefits package, covering medical insurance, paid annual and sick leave, as well as six months of fully paid maternity and paternity leave. Additional benefits include monetary gifts in case of childbirth, as well as extra day-offs for employees with three and more children.

In addition, we finance to our employees to attend various external courses and gain international certifications such as CFA, FRM, ACCA and others. Furthermore, we run mandatory in-house training for our employees based on their needs.

During 2021, to facilitate knowledge sharing culture across the Company we have conducted trainings in finance, sales, portfolio management methodology and anti-money laundering fields. During post-pandemic period, virtual meetings and trainings were still relevant. In this regard we have conducted five mandatory trainings for all of our employees under which 100% of our employees were trained.

In terms of employee engagement and motivation our management regularly conducts online meetings with employees to keep them up-to-date on the Company's performance against its strategy and recent achievements. The meetings are held in an interactive manner where stuff is given a chance to enter into dialogue and share their feedback. We also have internal Facebook group, in which we regularly share our achievements, as well as success stories of individual employees.

In 2021, to facilitate young talent acquisition we have launched an internship program. Within the scope of this program, we have prioritized internship divisional directions recruited a total of 13 interns.

EQUALITY AND DIVERSITY

All of our employees are treated equally and fairly, being respected and valued equally regardless of gender, age, ethnicity, race, religious and political beliefs, sexual orientation or disability.

We created a gender-balanced workforce through a workplace environment where 58% of employees are women, while the share of women in senior positions is 29%. We also have a diversified mix of people comprised of employees with extensive working experience and young and bright talents with innovative and fresh ideas whose collaboration gives us the best results.

Employee Gender Distribution

Gender	Female	Male	Total Number of Employees
% Share	58%	42%	135

Middle Management Gender Distribution

Gender	Female	Male	Total Middle Management
% Share	29%	71%	17

Employee Age Distribution

AGE	Under 29	30-39	40-49	Over 50
% Share	65	61	8	1

ETHICAL STANDARDS AND RESPONSIBLE CONDUCT

We are committed to high ethical standards, values and respect human rights, encourage our employees to act with integrity and responsibility towards each other and other stakeholders.

We not only have a full compliance with regulatory requirements and international policy, but also continue to strengthen our corporate governance in accordance with international best practices of business ethics. We have in place a set of internal policies and procedures and we closely monitor their execution. These policies and procedures consist of the following:

- Code of Ethics;
- Code of Conduct;
- Diversity, Equality and Inclusion Policy
- Incident Response Policy;
- Anti-Money Laundering Policy

In 2021 we introduced and implemented Incident Response Policy which aims to ensure effective corporate governance, maintain an ethical environment, timely detection and prevention of suspicious breaches, effective risk management throughout the company, as well as welfare and better working conditions for our employees. In addition, the policy establishes special procedures to assist employees in disclosing information about any suspicious violations and problems.

These policies lead to greater awareness of unacceptable behaviour and promote a 'speak up' culture in which all employees feel listened to and protected when reporting any suspected misconduct.

CREATING STABILITY IN THE ORGANIZATION

We have aligned to the post-pandemic environment and switched our working conditions to remote and hybrid style. As of now, the vast majority of our back-office employees work remotely. Notably, this initiative not only resulted in improved employee satisfaction levels, but also increased efficiency across the Company. In order to maintain close contact with our employees in the new reality, our senior management regularly held online meetings with employees to update them on Company's achievements and future plans, and address any concerns that they might be facing.

In terms of safety and health measures against the COVID-19 pandemic, in 2021 we developed a vaccination policy

within the Company. The policy insured rapid and fast management of vaccination process across the company and resulted in significant surge in employee vaccination levels which reached 95% in 2021.

For the purposes of measuring our employee happiness and satisfaction and to observe the dynamics within the Company we are conducting ENPS and Happiness Surveys on annual basis. The findings obtained through these surveys are good indicators for the emotional background of our employees and assists us in planning the relevant activities.

ENPS

	2019	2020	2021
Score	29%	53%	51%

Crisis management also remained a significant challenge for our Human Resources Department. Remote control, security, education, staff transportation and weekly work plan - these are the issues that were still relevant during 2021.

OUR COMMUNITY

SOCIALLY VULNERABLE FAMILIES FINANCE

This year we again turned down traditional Christmas gifts and decided to direct resources to families with severe social backgrounds.

Almost all cases were found on social platforms.. These were families living in Tbilisi, villages, mountainous regions, socially vulnerable and large families, students whose status was suspended due to lack of funds, and people struggling with a serious illness.

A total of GEL 300,000 was allocated to assist more than 300 families across the group;

- 13 cases were financed on behalf of the leasing group;
- Each family received 1000 GEL assistance;
- The exception was a student's case whose study was funded to the full extent;

SUPPORTING UKRAINIAN PEOPLE

To demonstrate our support to the Ukrainian people over the recent events, we have initiated a humanitarian support program, at the same time supporting Georgian small businesses.

Under this initiative, we have acquired a total of GEL 10,000 worth of humanitarian goods from our small sized clients and made our small contribution towards supporting Ukrainian people.



PAPER RECYCLING TRADITION

We continuously strive to minimize our environmental footprint. To minimize the damage caused by paper industry we are promoting going paperless across the company. We have special waste disposal green boxes placed in our offices and collect waste paper for recycling. From the collected paper, new books are printed, which are periodically used to update the existing libraries in the highland regions. During 2021, 300 kg of paper was collected and recycled.

OUR CLIENTS

BUSINESS SUPPORT

We are continuing our tradition of supporting Georgian businesses through our promotional activities across our communication channels.

Promotional activities included blogs about companies as well as topics that our audience was particularly interested in.

During 2021, we have produced more than 15 posts, shot 10+ videos supporting businesses, introducing them to an audience of over 3 million.

INVOLVEMENT IN SUBSIDY PROGRAMS

Against the background of the acute challenges of 2020, it became even clearer that the creation and existence of local businesses is a top priority for the welfare of the country. In this regard, organizations that implement projects and programs to support the business sector have become even more active.

In terms of business promotion we are involved in all the subsidy projects implemented by Enterprise Georgia and the Rural Development Agency. Within the scope of these projects we funded 73 projects that were subsidized by these organizations (see more about this programs in Business Segment overview on page 26).

73

PROJECTS

43

ENTERPRISE GEORGIA

30

RURAL
DEVELOPMENT
AGENCY

SUPPORTING SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

In October 2021, we have signed 6 million USD equivalent synthetic local currency loan agreement with the European Fund for Southeast Europe (“EFSE”). The international investors in the Fund comprise the European Union, the governments of Germany, Switzerland and Austria, as well as international financial institutions. The purpose of the raised funds was to foster economic development and prosperity through the sustainable provision of additional development finance, notably to micro and small enterprises.

Through the allocation of financial resources in local currency, we are actively promoting and raising awareness about the benefits of receiving financing in national currency among SME clients. We aim to reduce the risks associated with the exchange rate for our clients, while at the same time helping them to cope with the pandemic-induced economic challenges.

During 2021, within the scope of this collaboration we have placed leaflets in our offices providing detailed information on the terms and benefits of leasing in national currency, as well as the positive impact of national currency loans on the activities of small and medium-sized businesses.

SUPPORTING ENERGY AFFICIENT PROJECTS

Under the EU4BUSINESS SME Competitiveness Programme established by the European Bank for Reconstruction and Development (“EBRD”) in cooperation with the EU we raised 3 million EUR.

The program aims to help finance investments in MSMEs to support sustainable investments in technologies, meeting best standards in the field of product quality, occupational health and safety, environmental protection, and promoting the use of green technologies, thereby enhancing MSMEs’ competitiveness locally and regionally. By participating in the programme, we commit to enhance the business of leasing to MSMEs meeting the eligibility criteria set out by EBRD.

Within the scope of this arrangement our clients are entitled to apply for an investment incentive payment and are eligible to receive up to 15% of investment cost.

The Programme includes technical cooperation which will be supported by the local and international expert consultants (appointed and managed by the EBRD). Consultants will facilitate the successful operation of the programme by assisting with the implementation and monitoring and providing technical assistance to our clients in terms of meeting technical eligibility criteria.

Also, our long term partner Green for Growth Fund (“GGF”) allocated 150,000 EUR sponsorship under the Deep Greening Scaling Initiative with the aim to provide development finance for energy efficiency and renewable energy investments and promoting solar PV systems in Georgia. The sponsorship entails compensation for design and installation costs of solar panels. During 2021, three solar panel projects have already been financed with total financing volume of c.1.2 million GEL, out of which c.58,000 GEL was subsidized with the funding by the European Union under the EU4Energy Initiative.

OUR ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM (EMS)

Environmental policy is developed within the TBC Group. Our Environmental Management System (EMS) is derived from this document and ensures that we comply with applicable environmental, health, safety and occupational regulations and apply appropriate best practices, as well as take appropriate measures to ensure that our customers comply with environmental and social responsibilities. Environmental policy is fully in line with Georgian environmental legislation Law of Georgia on Environmental Protection and international best practices (full policy is available at: www.tbcleasing.ge).

As a relatively small-scale company, the role of environmental and social risk management is combined between the organizational risk department and the employees of the credit risk department. Both units are under the risk director of the company. During 2020, TBC Leasing Risk and Commercial Officers underwent extensive training conducted by the TBC Bank ESRM team. The training covered the importance of environmental and social risks, ways of management and practical experience accumulated in the process.

1.5%

**GREEN PORTFOLIO
SHARE IN TOTAL
PORTFOLIO**

4.7 mln GEL

**GREEN PORTFOLIO
VOLUME**

GOVERNANCE

CORPORATE GOVERNANCE

Joint Stock Company TBC Leasing (the “Company”) is the largest subsidiary of the largest commercial bank in Georgia - JSC TBC Bank, and in its turn TBC Bank is a subsidiary of TBC Bank Group PLC, a company listed on the premium segment of the London Stock Exchange. The company’s Corporate Governance is in compliance with all applicable laws and regulations. In addition, the Company has in place an effective internal control system in order to ensure accurate and reliable financial reporting. The Company has a well-defined framework of accountability and delegation of authority, as well as policies and procedures that include financial planning and reporting; preparation of monthly management accounts; project governance; information security; and review of the disclosures within the annual report and accounts from the respective leads, to appropriately disclose all relevant developments in the year and to meet the requirements of a true and fair presentation.

The Company’s executive bodies are the Shareholders’ General Meeting, the Supervisory Board, Board of Directors (the Directorate).

The Shareholders’ General Meeting is the Company’s top governing body. The sole shareholder of the company is TBC Bank, a joint stock company registered in Georgia, which owns 100% of the company’s shares. TBC Bank is the largest commercial bank in Georgia. The rights of the shareholders are set out in the Charter of the Company and governed by Law of Georgia on Entrepreneurs. The Shareholders’ General Meeting is valid with regard to the decisions only if over 50% of the voting share capital attend in person or are represented by proxy. The Shareholders’ General Meeting is chaired by the Chairman of the Supervisory Board and in his absence - by the Deputy Chairman; in the absence of the Deputy Chairman the Director chairs the Shareholders’ General Meeting. If the latter are absent, the Shareholders’ General Meeting elect the Chairman by a simple majority of votes. It is not necessary to convene the Shareholders’ General Meeting if the shareholders with over 75% of voting shares take a relevant decision. Such a decision shall be equivalent to the minutes of the Shareholders’ General Meeting and is deemed to be the decision thereof.

The Supervisory Board consisting of at least 3 and no more than 21 members defines the Company’s policy and supervises the Company’s activity based on the Charter and the decisions of the Shareholders’ General Meeting. The members of the Supervisory Board are elected by the Shareholders’ General Meeting for a term of four years. Their authority lasts till the election of a new composition of the Supervisory Board. The Shareholders’ General Meeting is authorized to early re-elect the members of the Supervisory Board. The member of the Supervisory Board cannot simultaneously be a member of the Company’s Directorate. The Supervisory Board elects a Chairman and a Deputy Chairman from among its members by a simple majority of votes. The Chairman of the Supervisory Board (his Deputy in his absence) is authorized to convene and chair the Supervisory Board sessions. The Supervisory Board session shall be valid if more than 50% of its members attend the session in person or are represented by proxy.

The Supervisory Board ensures that the company’s management structure allows for adequate oversight and accountability, as well as a clear distribution of responsibilities. Involving all levels of government in risk management, clear segregation of authority and effective communication between different areas, contributes to transparency and achievement of set strategies and tasks related to the developed risk appetite, risk budget and risk management. The company’s centralized risk management (ERM) department ensures the effective development, dissemination and implementation of risk strategies and risk appetite across the company.

The Board of Directors (the “Directorate”) is the main decision-making body of the company and is jointly responsible for promoting the company’s goals, culture, values and long-term success strategy and setting sustainable values for the shareholder by defining and overseeing the company. The Board of directors shall be represented by at least one member. The Supervisory Board appoints the Director, who is a legal and fully-fledged representative of the Company in relation with the third parties. The Company has Deputy Directors, who are members of the Board of Directors.

In addition, the company’s activities are overseen by a supervisory board, which has full responsibility for creating an appropriate environment at the top of the company’s management and overseeing compliance with the objectives, while the board of directors is responsible for managing and overseeing the company’s day-to-day operations.

At the date of this report, in line with the “independence” definition criteria set by the Law of Georgia on Entrepreneurs, the Supervisory Board is comprised of one independent member: George Tkheldze (Chairman); Nino Masurashvili (Deputy Chairman); Tornike Gogichaishvili and Meri Chachanidze; Zurab Pichkhaia (Independent member/Audit Committee Chairman);

The Supervisory Board has established its respective sub Committee Audit Committee. The sub Committee is comprised by the members of Supervisory Board; the independent member is Audit Committee Chairman. The Chairman of the Audit Committee will submit a report on the activities of the Committee to the meeting of the Supervisory Board, including the issues recommended by the Supervisory Board.

The members charged with governance don't own shares of the Company.

The company recognizes the importance of ensuring diversity and considers it a significant benefit for its business to have a supervisory board and management team consisting of individuals with diverse backgrounds as it brings the necessary experience and competence, cultural diversity and diverse perspectives to meeting sessions and facilitates quality decision making.

There are two female members on the Supervisory Board. In addition, there are a number of talented women in key positions, who report directly to the General Director of the Company and other members of the Management Board within the Company. As at 31 December 2021, there were two female members on the Supervisory board, besides 29% of Company's middle management roles were performed by females and 58% of employees across the Company's entire workforce were female.

SUPERVISORY BOARD BIOGRAPHIES AND MAIN RESPONSIBILITIES



GEORGE TKHELIDZE

Chair of the supervisory board

George was appointed to his current role at the Bank in November 2016, leading the Corporate and Investment Banking businesses. George is also responsible for the Bank's Wealth Management and leasing businesses since January 2021. George first joined TBC in 2014 as Deputy CEO and the Chief Risk Officer.

George has more than 20 years of experience in global financial services. Prior to joining TBC, he worked for Barclays Investment Bank, where he held the position of Vice President in the Financial Institutions Group (FIG), EMEA. Before that, he was an Associate Director in the Barclays Bank Debt Finance and Restructuring teams. During his career at Barclays in London, George worked on and executed multiple M&A, debt and capital markets transactions with European financial institutions. In his earlier career in Georgia, George served as the Chief Executive Officer at Aldagi, the leading insurance company in Georgia and held progressively senior positions at the same company prior to that.

George is Stanford Executive Program (SEP) graduate, holds an MBA from the London Business School and a Master of Laws degree (LLM) in International Commercial Law from the University of Nottingham.



NINO MASURASHVILI

Deputy chair of the supervisory board

Nino was appointed to her current role as Chief Risk Office of JSC TBC Bank in 2020. Prior to that, Nino held progressively senior positions at TBC after she first joined the Bank in 2000. Nino was appointed as Deputy CEO of the Bank in 2006, leading TBC's retail and MSME businesses at various times. Nino also serves on the supervisory boards of TBC's key subsidiaries, including TBC Uzbekistan, TBC Leasing, and Space International, TBC's digital banking platform.

Nino has more than 25 years' financial services and banking experience in Georgia. In her earlier career, Nino held various leadership and managerial positions at JSC TbilCom Bank and the Barents Group. Nino holds an MBA from the European School of Management in Tbilisi.



Tornike has more than 20 years' financial services and operations management experience in Georgia and Central and Eastern Europe. Prior to joining TBC, he has served as a Deputy CEO and Chief Operating Officer at the Bank of Georgia Group and served at various other key positions at the same institution before that. During 2008-2010, Tornike held the position of CFO at BG Bank Ukraine (a subsidiary of Bank of Georgia). Earlier in his career, Tornike held the position of the CEO of Aldagi, an insurance company in Georgia, served as the chief financial officer of UEDC PA consulting and held various managerial positions at BCI Insurance.

Tornike holds an MBA from the Caucasus School of Business and an executive diploma from Said Business School in Oxford.

TORNIKE GOGICHAISHVILI

Member of the supervisory board



Meri Chachanidze has more than 18 years of experience in banking and investments. She joined TBC Bank in 2017 as the Deputy Director of Corporate and Investment Banking. She managed the bank's large corporate clients. In 2020 Ms. Chachanidze became Managing Director of TBC Capital (investment banking subsidiary of TBC Bank) and since 2021 is head of Investment Banking and WM at TBC Bank.

Prior to joining TBC, Meri held different positions from Investment Analyst to Chief Investment Officer at SEAF (a global investment firm headquartered in Washington, DC), which oversaw investment transactions in local and international markets.

Meri is Harvard Business School's executive program (AMP) graduate, is CFA Charter-holder and holds an MBA and BBA from European School of Management.

MERI CHACHANIDZE

Member of the supervisory board



ZURAB PICHKHAIA

Independent member of the supervisory board / Chair of the audit committee

Zurab is an Independent Supervisory Board Member at TBC Leasing in Georgia. Zurab acted as Deputy Chief Risk Officer at TBC Bank and was in charge of enterprise risk management and strategic projects. Mr. Pichkhaia also served as the Deputy Chief Financial Officer at TBC Bank overseeing the bank's financial risk management, profitability analysis and reporting functions. Earlier in his career, he held various positions in credit, underwriting and internal audit at VTB Bank Georgia, Bank Republic Société Générale Group and PrivatBank Georgia.

Mr. Pichkhaia holds a Bachelor's degree in Economics and a Master's degree in Business Administration (MBA) from the Georgian Technical University. In addition, he holds an MBA degree with a major in Finance from the University of Pennsylvania's Wharton Business School.

DIVISION OF RESPONSIBILITIES

As Chairman, George Tkheldze is responsible for ensuring the Board as a whole performs a full and constructive role in the development and determination of the Company's strategy and overall commercial objectives. He also oversees the Board's decision-making processes. As the Chairman defines strategic goals and objectives, other board member's role is to provide leadership through the effective oversight and review of operations. They set the Company's risk appetite, monitor operational and financial performance and reporting, ensures the Company is adequately resourced with effective controls and remuneration policies, and check that there are appropriate succession planning arrangements in place.

Independent board member and head of audit committee Zurab Pichkhaia acts independently of management to fulfil its fiduciary duty to shareholders and ensure their interests are properly protected by effective internal controls, financial reporting, and an appropriate relationship with external auditors. His main responsibilities are presented below:

- To review the Company's internal financial controls and other internal controls to ensure the effectiveness of the internal control structure and to review any recommendations on changes to them;
- To monitor the integrity of the Company's financial statements to ensure they meet all statutory requirements and appropriate International Financial Reporting Standards;
- To provide oversight to the Company's compliance and anti-money laundering functions; and
- To consider the effectiveness and independence of internal audit activities and its relationship with the external auditors.

COMPANY MANAGEMENT BIOGRAPHIES AND MAIN RESPONSIBILITIES



GAIOZ GOGUA

Chief executive officer

Gaioz (Gaga) Gogua has been the CEO of TBC Leasing since 2017. He gained 18 years of experience working in the banking sector while working in various positions at TBC Bank. Gaga began his career on the TBC team in 2001, working as a Credit Officer. In 2003-2004 he held the position of the Head of the Credit Department, and in the following years he worked as the Director of various branches of TBC Bank in Tbilisi and the regions. In 2005-2008, Gaga was appointed a member of the TBC Marketing Committee. From 2008 to 2016, he served as Regional Director of various branches, and then, in 2017, was appointed as the Head of Regional Management. Gaga graduated from Georgian Technical University. Holds a bachelor's and master's degree in physics, as well as a bachelor's degree in management from TACIS Tbilisi and a master's degree in business administration from the Free University.

The CEO, Gaga Gogua, is responsible for the Company's day-to-day management and is in charge for proposing, developing and implementing the strategy and overall commercial objectives in close consultation with the Chairman and the Board.



NUGZAR LOLADZE

Chief financial officer

Nugzar Loladze joined TBC Leasing team as a CFO in 2014. At the same time, in 2017-2018, he was also the head of risk management at the company. Prior to joining TBC Leasing, in 2008 he started working in auditing company EY, in the direction of auditing, and before being promoted to the position of Senior Auditor, he held various positions in this area. In 2012, he moved to the same company as the head of the consulting department for transactions in the CIS countries. While working in these positions, he led and participated in the projects of the following large companies: BTA Georgia, VTB Georgia, SOCAR Energy Georgia, TAV Urban Georgia, National Bank of Georgia, Bank of Georgia, GRDC, Heidelberg Cement, KazTransGas, V-Tell and others. Nugzar holds a bachelor's degree in finance from Caucasus Business School.

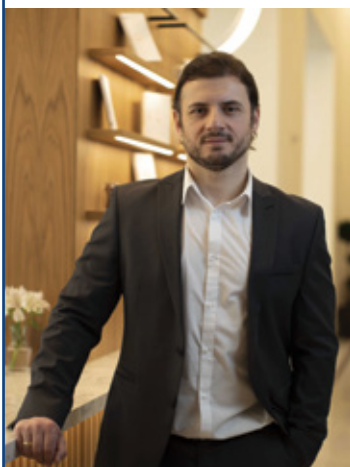
Nugzar serves as chief financial officer and is in charge of financial and operational departments of the company. He oversees daily operations of treasury, funding, budgeting, reporting, IT, PMO and procurement teams. CFO is responsible and directly engaged in implementing and introducing internal control systems, ensuring transparent disclosure of processes and transactions, reaching strategic and financial goals of the company.

**ZURAB GUGUSHVILI**

Chief commercial officer

Zurab Gugushvili was appointed Commercial director of JSC TBC Leasing in March 2021. Prior to joining TBC Leasing, in 2018, Zurab held the position of Commercial Director of the insurance company, Unison. Prior to joining the insurance industry, Zurab was a member of the TBC Group team for 12 years and has held various positions since 2006. Since 2008, Zurab's activities have been replaced by attractions and services for legal entities instead of expert supervision. During the last 9 years of his stay at TBC, Zurab Gugushvili managed the major directions of the corporate sector. Its main focus was on retail and the auto industry, although it periodically oversaw education, hospitality, commercial real estate and other sectors. With the growth of the group since 2016, Zurab was appointed head of the sector and about 20% of the corporate business fall under his direction.

Zurab Gugushvili is a Chief Commercial Officer and is managing income generating units. Attracting new customers and maintaining existing ones is the main target of CCO. Through introduction of new products and development on existing ones, Zura's main objective is to create healthy long-term lease portfolio.

**GIORGI MAISURADZE**

Chief risk officer

Giorgi Maisuradze joined TBC Leasing team in 2018 as a Chief Risk Officer. Giorgi Maisuradze's total career history in the financial sector accounts 19 years, out of which almost half the period he has been working the field of risk management. He began his career at Baker Tilly, holding the position of Audit Manager. He then gained experience in various banks operating in Georgia: TBC Bank, Bank of Georgia, Bank Republic, ProCredit Bank, Privat Bank and Basis Bank. In 2010-2014, Giorgi worked as a Leading Specialist in the Credit Risk Management and Banking Supervision Divisions at the National Bank and later as a Chief Specialist in Credit Risk Management; In 2015-2018, he held leading management positions at Basis Bank. Giorgi was the Credit Risk Manager, Acting Head of Risk and Portfolio Analysis, and then Head of the same department. He gained his education at the Faculty of Economics of Tbilisi State University - holds a bachelor's and master's degree in macroeconomics.

As a CRO, Giorgi oversees processes in ERM and Problem Assets Management departments. He implements different control systems to ensure healthy lease portfolio, through effective underwriting processes and further healthy collection actions.

RESPONSIBILITY STATEMENT

The Management report and Financial Statement have been prepared in accordance with applicable laws and regulations.

We confirm that:

- The Financial statements prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) fully, accurately, and fairly reflect the assets, liabilities, income and expenses, the financial position, and profit or loss and cash flows of the Company.
- Management Report includes a fair review of the development and performance and conditions of the business and of the position of the Company, with a description of the principal risks and uncertainties, they face.
- The Management Report and Financial Statements, as a whole are fair, balanced, and understandable, and provide the information for the shareholders to assess Company's position, performance, and business strategy.

The responsibility statement was approved by the Supervisory board and Management Board of the Company.



Chair of the Supervisory Board
George Tkhelidze

31 May 2022



Chief Executive Officer
Gaioz Gogua

31 May 2022

RISK

MANAGEMENT

PRINCIPAL RISKS AND UNCERTAINTIES

CREDIT RISK

Credit risk is the greatest material risk faced by the leasing company, given that the leasing company is engaged principally in traditional lending activities. The company's customers include legal entities as well as individual borrowers.

Credit risk relates to non-performance of a contractual obligation by a customer or a third party, which involves the payment of an unpaid amount within the agreed timeframe. An important component of credit risk is currency risk associated with the issuance of foreign currency denominated leases to non-hedged customers. Credit risk also includes concentration risk, which is the risk associated with the deterioration of the quality of a loan portfolio, which may arise from the creation of a large volume of portfolio on a single entity or related entities, or the concentration of a portfolio in certain industries. Losses may be further aggravated by unfavourable macroeconomic conditions as well.

During the global crisis caused by Covid-19 increased uncertainty and led to a significant economic downturn in many sectors, particularly in service industries such as fitness centres, hotels and leisure, real estate management and development. Such an economic downturn involves the risk of deteriorating financial condition of consumers and increasing credit risk.

A comprehensive credit risk assessment framework is in place with a clear segregation of duties among the parties involved in the credit analysis and approval process. The credit assessment process is distinct across segments, and is further differentiated across various product types to reflect the differing natures of these asset classes. Lending rules are developed by risk divisions that are independent of leasing and business development units. In the case of corporate and medium-sized business users, the leasing financing review process is conducted within specific sectoral cells, which accumulate deep knowledge of the corresponding sectoral developments.

The company uses a portfolio monitoring system to react promptly in the event of a portfolio deterioration. The monitoring system allows the identification of weaknesses in the loan portfolio, after which informed decisions are made in terms of risk management. Monitoring processes are tailored to the specifics of individual directions, as well as encompassing individual credit exposures, overall portfolio performance and external trends that may impact on the portfolio's risk profile. Additionally, the company uses a comprehensive portfolio supervision system to identify weakened credit exposures and take prompt, early remedial actions, when necessary.

The company's leasing portfolio is structurally highly diversified across customer types, product types and industry segments, which minimises the credit risk level. As of December 31, 2021, the business direction represented 88.3% of the total portfolio, while the retail customers accounted for 11.7%, which includes fully auto leases. At the end of 2021, the top three sectors in the business portfolio are the construction, manufacturing and service sectors, where the concentrations are distributed as follows: 20%, 18% and 17%.

The most significant credit risk mitigation tool of a leasing liability is the co-payment, which must be provided by the lessee at the time of concluding the contract. At the same time, one of the key components of credit risk management is the effective management of a financed leasing asset, which avoids the expected risk of material and technical depreciation. Additional collateral for leasing contracts may include: real estate, mortgages on assets and shares on the balance sheet, third party guarantees, and the option of repurchase provided by the supplier.

The entire TBC Leasing Portfolio is secured in all industry segments where the subject of collateral is financed leasing assets itself. As of December 31, 2021, the Company's portfolio collateral ratio was set at 107%. Correct determination of the amount of participation in funded assets ensures a high repayment ratio.

Since the beginning of the Covid-19 pandemic, TBC Leasing has carried out deferral of principal and interest payments to individuals, MSMEs and corporate clients that have been adversely affected by universal lockdowns. According to the strategy, some clients were given the right to defer payment, both in terms of principal and interest. Undertaken

strategy proved itself during the 2021, after the completion of the payment holiday period, since only insignificant percentage of portfolio deteriorated out of those leases that were granted the deferral of principal and interest.

In addition, TBC Leasing actively conducts stress tests and scenario analysis to test clients' resilience to various stressful conditions. Stress tests include assumptions about local currency revaluations, GDP growth, sectoral growth, inflation, interest rate changes, real estate and commodity prices. TBC Leasing conducts intensive financial monitoring to identify clients with weakened financial and business prospects in order to offer them a restructuring plan tailored to their individual needs.

TBC Leasing revised the underwriting standards in all industry segments to address the Covid-19 pandemic and tightened them appropriately. The revision and tightening of standards, among other measures, included the following: changes in delegation of decision-making and approval rights to vulnerable sector borrowers, the risk factor used on the individual clients' incomes of affected sectors, and the integration of macroeconomic sector expectations into the evaluation process for business clients.

CREDIT RISK CAUSED BY EXCHANGE RATE CHANGES

TBC Leasing faces the credit risk posed by exchange rate fluctuations because a large portion of the funds financed in the Company's portfolio are denominated in foreign currency and the potential significant depreciation of the lari is one of the significant risks that could adversely affect portfolio quality due to the high foreign currency concentration in the portfolio. Non-hedged borrowers may incur a greater debt burden as their foreign currency denominated liabilities increase.

A significant portion of TBC Leasing's portfolio is denominated in foreign currencies, mostly in USD and EUR, which stood at 56% as at 31 December 2021. Income of most of the customers who have lease agreements in foreign currency about 75% is represented in the national currency, due to which they are not protected from fluctuations in the GEL exchange rate. However, during 2021, the GEL exchange rate strengthened by almost 6% against the dollar, which had a positive impact on clients solvency.

The company pays special attention to currency induced credit risk given that a large part of its exposure is denominated in foreign currency. Currency depreciation is often monitored to ensure that the action plan is implemented quickly if necessary. Resistance to certain exchange rate depreciation is also included in the lending standards, which implies a buffer on the risk of currency depreciation for non-hedged customers.

TBC Leasing uses conservative lending standards for non-hedged clients whose funds are denominated in foreign currency to ensure that they can withstand a certain level of exchange rate, in addition to measures in place during the financing process.

Leasing companies, including TBC Leasing, were affected by a new regulation imposed by the NBS in January 2019, when the efforts oriented to reduce the economy's dependence on foreign currency financing increased the cap to GEL 200,000, under which loans must be disbursed in local currency only.

CONCENTRATION RISK

TBC Leasing is exposed to a concentration risk, defined as the potential deterioration in portfolio quality due to the large exposures or individual industries.

As a rule, leasing companies operating in the emerging market face concentration risks, both for individual customers and for sectors. TBC Leasing is funded by legal entities and individuals whose exposure at default implies increased credit losses and high cost of impairment reserves. TBC Leasing Portfolio is well diversified by sectors, leading to a moderate risk of sectoral concentration risk. However, if the total debt on the main risk carriers increases, the risks will increase accordingly.

RISK MANAGEMENT CONTINUED

The company has the means to effectively manage concentration risk, in particular the portfolio of individual entities and sectoral concentrations. TBC Leasing is subject to concentration limits for individual entities and sectors, and is focused on optimizing the structure and quality of this portfolio. In addition, we have risk appetite limits for the top 20 borrowers, which are monitored on a monthly basis. TBC Leasing continuously monitors concentration risk for individual borrowers as well as sectors and key risk carriers and sets limits to mitigate risk. Within the framework of risk appetite, the company sets limits for both individual and sectoral concentrations. Risk appetite criteria are reviewed once a year to reduce the risk of concentration arising. Effective monitoring tools are used to ensure compliance with the limits. Due to the uncertainties caused by the Covid-19 pandemic, strict monitoring was carried out to evaluate the performance of the top 10 corporate borrowers based on macro expectations.

TBC Leasing loan portfolio is diversified and the maximum portfolio volume in one of the largest sectors (construction) is 20% of the leasing portfolio as of December 31, 2021. The given figure is reasonable and shows adequate diversification of the leasing portfolio. By the end of 2021 the leasing portfolio of the 10 and 20 largest borrowers accounts for 18.7% and 28.5% of the total portfolio respectively, which is comparably high for our risk appetite and management closely monitors process and plans to take further corrective actions in 2022 for deconcentration purposes of the portfolio.

WAR IN UKRAINE INDUCED RISK

While inflows to the Georgian economy are quite diversified, the country is still vulnerable to geopolitical and economic developments in its neighbourhood. In particular, the Russian invasion of Ukraine and the consequent sanctions imposed on Russia have an adverse impact on the Georgian economy.

As of 2021, Ukraine and Russia's share of Georgia's exports, remittances, tourism, and FDI inflows amounted to around 21%. Specifically, Ukraine and Russia accounted for 7% and 14% of exports, 4% and 18% of remittance inflows, and 15% and 12% of total tourism inflows, respectively. Ukraine and Russia's share of FDI exposure was lower at 1% and 6%, respectively, mainly comprised of reinvested earnings from previous waves of FDI. Importantly, over half of Georgia's exports to Russia and Ukraine are re-exports, while around 50% of tourism and remittance inflows are spent on imports. These factors decrease the overall net negative impact from lost inflows. At the same time, the adverse spill over effect from Georgia's other economic partners should also be taken into account.

Before the Russian invasion of Ukraine, TBC Capital estimated that the Georgian economy would grow by around 6.0% in 2022, 5.5% in 2023 and 5.0% in 2024 – close to its trend rate of around 5.2%. According to the World Bank's projections¹ as of January 2022, the Georgian economy was forecast to grow by 5.5% and 5.0% in 2022 and 2023, respectively. In fact, the January growth data released by Geostat shows a very strong growth momentum. Although the 18.0% real year-on-year expansion was mainly on the back of a low base effect, growth was also strong at 4.4% when compared to January 2020, before the pandemic started, and much higher than in prior months when looking at the same, consistent measurement. However, taking into account Georgia's vulnerability to developments in Ukraine and Russia, there will be adverse implications for the growth outlook, as well as for the other macro variables, which may also negatively affect the TBC Leasing's capital adequacy, liquidity and credit risk.

FRAUD RISKS

External and internal fraud risks are part of the inherent operational risk inherent in TBC Leasing's business. Considering the increased complexity and diversification of operations, together with the digitalisation of the banking sector, fraud risks are evolving. Unless proactively managed, fraud events may materially impact the company's profitability and reputation.

External fraud events may arise from the actions of third parties against the company, most frequently involving events related to banking cards and cash. Internal frauds arise from actions committed by the company's employees, and such events happen less frequently. None of the cases had a material impact on the company's profit or loss account.

The company actively monitors, detects and prevents fraud risks. The main direction is to minimize the risk by introducing double control and other preventive mechanisms in the procedures. Continuous monitoring processes are designed to detect unusual actions in a timely manner. The risk and control self-assessment process focuses on

the residual risks of the underlying processes that can be remedied. As a result of our constant efforts to monitor and mitigate fraud risks, despite the great complexity of internal processes, the company ensures timely detection and control of fraudulent activities.

ENTERPRISE RISK MANAGEMENT

A centralised Enterprise Risk Management (ERM) function is in place to ensure the effective development, communication and implementation of risk strategy and risk appetite of the company. The ERM function facilitates cross-risk activities such as aggregation, analytics and reporting and addresses issues that are not specific to a single type of risk. ERM ensures harmonization of procedures to implement optimal prevention mechanisms, facilitates the logical and efficient movement of management issues between directions, facilitates the resolution of issues that require the involvement of different departments.

Stress-testing exercises are one of the crucial tools for effective risk identification, measurement and mitigation. TBC Leasing relies on the scenarios predicted by macroeconomists at the group level and analyzes them to consider possible outcomes and keep the company with adequate capital.

Consistency of risk management practices is also an important task of the ERM. A risk management function dedicated to promoting consistency ensures that risks are identified, measured and governed in an optimal manner.

Generating an adequate return on risk, plays a crucial role in the sustainability of the business model. Risk inputs for pricing are designed in a way to serve as a backdrop against excessive risk taking and guarantee that the company takes adequately priced risks.

CREDIT RISK MANAGEMENT

The major objectives of credit risk management are to have smooth processes in the company that ensure that decisions made at the level of individual transactions are consistent with the level of acceptable risk and to put in place a sound credit approval process for informed risk-taking and procedures for effective risk identification, monitoring and measurement.

LEASING APPROVAL

TBC Leasing strives to ensure a sound credit-granting process by establishing well-defined lending criteria and building up an efficient process for the assessment of a customer's risk profile. TBC Leasing has a comprehensive credit risk assessment framework with a clear segregation of duties among parties involved in the credit analysis and approval process. The funding assessment process is distinct across segments, and is further differentiated across various product types to reflect the differing natures of these asset classes. Corporate, SME and larger retail and micro loans are assessed on an individual basis. After a thorough assessment of lessees' requirements, the credit department prepares a presentation containing certain key information in relation to the potential borrower and submits it for review to the credit risk management department. The risk manager ensures that the project analysis is complete, all risks and mitigating factors are identified and adequately addressed.

A multi-tiered system of loan approval committees is in place with different approval levels to consider the lessee's overall indebtedness. These committees are responsible for reviewing credit applications and approving exposures, with different committees based on the size and risk of the loan. At the highest level, the Chief Executive Officer, Commercial Director and Chief Risk Officer are involved. In addition, if the amount of the borrower's loan application exceeds 15% of TBC Leasing Capital, it would require review and approval by the Supervisory Board Risk Committee. The decision to finance micro, small, medium and retail leasing is made by the Credit Risk Management Department, where the application is reviewed by the committee within pre-defined limits. Internal scorecard models and ratings submitted by the credit bureau are used for decision making. Different scorecard models are developed based on

the type of product and the borrowers' credit profile, taking into consideration various internal and external data. The performance of scorecard models is closely monitored to ensure that decisions are in line with predefined risk limits.

LEASING MONITORING

TBC Leasing's risk management policies and processes are designed to identify and analyse risk in a timely manner and to monitor adherence to predefined limits by means of reliable and timely data. TBC Leasing dedicates considerable resources to gain a clear and accurate understanding of the credit risk faced across various industry segments. The Company uses a robust monitoring system to react promptly to macro and micro developments, identify weaknesses in the credit portfolio and outline solutions to make informed risk management decisions. Monitoring processes are tailored to the specifics of industry segments, as well as encompassing individual funding monitoring, overall portfolio performance and external trends that may impact on the portfolio's risk profile.

RESTRUCTURING AND COLLECTIONS

TBC Leasing uses a comprehensive portfolio supervision system to identify weakened credit exposures and take prompt, early remedial actions when necessary. Detailed review of processes in an internal committee review format takes place as soon as 30 calendar days are overdue: when the borrower does not meet the agreed payments or the borrower's financial standing is weakened, potentially jeopardizing the repayment of the credit. Dedicated restructuring and recovery units manage weakened borrowers, with collection and recovery strategies tailored for business directions and individual exposure categories. The restructuring unit's primary goal is to rehabilitate the borrower and transfer the exposure back to the performing category. The sophistication and complexity of the rehabilitation process differs based on the type and size of the exposure. Corporate and SME borrowers are transferred to the troubled assets department when there is a strong probability of a sharp deterioration in the company's revenue, insolvency, bankruptcy, a sharp decline in the value of assets, etc. Loan recovery plans may include all available sources of loan recovery, such as selling the borrower's assets, realizing collateral or payments under guarantees.

In the process of leasing debt collection, the purpose of the troubled assets department is to develop a payment strategy and agree with the borrower to withdraw as much money as possible or negotiate the payment of the leasing liability by selling or owning the collateral.

The Rehabilitation and Troubled Assets Management Department monitors financial overdue borrowers, prepares relevant projects, transfers them to the committee, and takes appropriate action after approval or requesting additional terms. Their efforts, both with the resources of the department itself and with the involvement of the executive, are aimed at maximizing the removal of leasing obligations.

Leasing repayment strategies are determined by the amount of leasing, the specifics of the business and the financial condition of the company. Individual strategies are tailored to different subgroups of users and reflect appropriate risk levels so that greater effort is dedicated to customers with a higher risk profile.

Leasing companies will be transferred to the Troubled Assets Management Department based on a substantive review at a 60-90 days past due.

After a transfer to the Troubled Assets Management Department, when the company is unable to negotiate with the borrower on terms acceptable to the parties, the leasing company may initiate collateral repossession, which is usually a standard process with limited legal complications, and may include court, arbitration or notary procedures. Qualified incumbent experts and lawyers work in the rehabilitation and troubled assets management units for efficient accomplishment of litigation and repossession processes.

MEASUREMENT OF EXPECTED CREDIT LOSSES

Estimating the expected loss, monitoring and analysis in different business directions or products are the key components of the strategy.

From January 2018, the company moved to a new provisioning methodology in line with IFRS 9 requirements. The updated methodology makes it possible to estimate expected credit losses with the incorporation of forward-looking information.

The project was undertaken at the group level with the assistance of the Big Four member company, Deloitte. Risk management, finance and IT departments were responsible for the implementation of new methodology and respective departments from TBCL side were actively involved during the implementation process at the company level. The new models are more complex and make it possible to incorporate expectations of macro developments based on predefined scenarios. The expected credit loss (ECL) measurement is based on four components used by the company: (i) probability of default ("PD"); (ii) exposure at default ("EAD"); (iii) loss given default ("LGD"); and (iv) discount rate. The company uses a three-stage model for the ECL measurement and classifies its borrowers across three stages:

- Stage I – the company classifies its exposures as Stage I if no significant deterioration in credit quality has occurred since the initial recognition and the instrument was not credit-impaired when initially recognised;
- Stage II – the exposure is classified as Stage II if any significant deterioration in credit quality has been identified since the initial recognition but the financial instrument is not considered credit-impaired;
- Stage III – the exposures for which the credit-impaired indicators have been identified are classified as Stage III instruments.

The ECL amount differs depending on exposure allocation to one of the three stages:

- Stage I instruments – the ECL represents that portion of the lifetime ECL that can be attributed to default events occurring within the subsequent 12 months from the reporting date.
- Stage II instruments – the ECL represents the lifetime ECL, i.e. credit losses that can be attributed to possible default events during the whole lifetime of a financial instrument. Generally, lifetime is set equal to the remaining contractual maturity of the financial instrument. Factors such as the existence of contractual repayment schedules, options for the extension of repayment maturity and monitoring processes held by the company affect the lifetime determination.
- Stage III instruments – a default event has already incurred and the lifetime ECL is estimated based on the expected recoveries.

The Company actively reviews and monitors the results produced from IFRS 9 models to ensure that respective results adequately capture the expected losses.

RESPONSE TO THE POST-COVID REALITY

To respond to the post-Covid reality, the company examined the performance of those clients that have benefited from the deferred payment scheme during the outbreak of Covid-19 pandemics. It should be noted that only very insignificant portion of the COVID portfolio required additional refinancing or restructuring. As soon as the pandemic spread, the company provided universal deferral of payments, and later grace periods were applied to individuals and legal entities that were negatively affected by the government's so-called "lockdowns". The government has developed a special support program for the affected sectors such as restaurants, hotels, etc. The strategy has proved itself since many MSME clients received substantial relief to strengthen their liquidity profile.

The company monitored and analysed Covid affected portfolio on a monthly period and supported clients actively through the whole process, but weakening of Covid and stabilization taking place made us confident that previously Covid affected portfolio fully recovered from its negative affect.

FINANCIAL RISK MANAGEMENT

The main goal of financial institutions is to increase profitability, which the company can achieve with increased risk. Therefore, effective management of these risks is key to TBC Leasing. Like other financial institutions, TBC Leasing faces financial risks, experiencing a serious impact that is significantly related to the characteristics of leasing as a service and the economic model.

The company faces risks due to internal and external factors, and as a result of identifying these risks, any financial instrument that is used on a daily basis in TBC Leasing serves to prevent or reduce material losses.

TBC Leasing operates within the pre-designed principles to achieve its objectives, which are discussed in detail below.

LIQUIDITY RISK

Liquidity risk for TBC Leasing is primarily insolvency or solvency only at high cost. Since the main activity of the company is leasing financing, Company's goal is to ensure the satisfaction of the parties in accordance with the expected demand and to provide support for the core business. By measuring and identifying the extent of the risk, the company is able to take the necessary action immediately by developing a financing plan in the event of destruction and unforeseen additional circumstances, based on the experience and support of successful partnerships with local banks and foreign financial institutions.

TBC Leasing uses several methods to measure the level of liquidity risk, including liquid assets and cash flow. Individual and combined assessments bring cash flow into line with the outflow in the short, medium and long term, taking into account the resources derived from financial activities - from the coverage of the lease agreement and the financing available to the company. In the case of liquid assets, the company considers easily available balance sheet assets that are not pledged and can be freely disposed of, for example, such assets are term deposits, deposit agreements and other instruments placed in different banks for the company.

Based on the pre-determination of internal institutional and environmental factors, the company conducts liquidity stress testing by analysing the driving forces of the traffic flow and the business landscape and, as a result of forecasting, establishes strategic alternatives based on light, systemic and strong impacts. In addition, TBC Leasing tests liquidity against the volatility of service or funding, similar to scenarios based on Covid influence.

Along with the difference analysis, the Company assesses and ensures risk compliance control over a period of 3 months to 1 year through financial indicators - current ratio, liability ratio, net stable financing ratio.

The average maturity of TBC Leasing Portfolio is 36 months, which maintains its positive liquidity portfolio in the short and medium term. The company intends to introduce new products with a maturity of 72-120 months, as a result of which the liquidity difference will be balanced for long-term items.

Liquidity ratios for existing and probable forecasts are reported to the company's management, supervisory board, founding company and creditors.

TBC Leasing usually limits the level of cash to obtain maximum profitability and ensure effective returns on existing assets. To avoid a liquidity crisis during the pandemic, management decided that the company would maintain a high level of liquidity (more than 10% of total assets) and as indicators confirm this decision had only a minimal negative impact on the company's financial soundness and profitability.

A thorough risk assessment, detailed cash flow forecasting and a diversified investment strategy enable the company to achieve long-term organizational and financial goals.

CAPITAL RISK

The company faces capital risk, which means that the company's failure to meet the minimum capital adequacy requirements, which could put the company in an "event of default" and lenders might demand the acceleration of the existing loans.

Leasing is not a regulated business in Georgia and therefore leasing companies are not subject to the minimum regulatory capital requirements set by the National Bank. However, in general the leasing business is characterized by high leverage and low capitalization. Nevertheless, the company has minimum capital adequacy requirements from international and local lenders, the highest of which is 9% for Tier-1 capital and 18% for Tier1 + Tier2 capital. Given that 51% of the company's assets are denominated in foreign currency, there is a risk that in the event of an instantaneous depreciation of the lari, the established limits may be violated. It should be noted that in case of GEL 10% depreciation, the reduction of the capital adequacy limit is expected to be 0.45pp.

The company is constantly conducting stress and sensitivity analyses to proactively identify and create the required capital buffers. At the same time, the company has immediately available pre-approved additional issue capital in the amount of GEL 2.5 million, which will be used if necessary.

Capital adequacy is monitored on a daily basis. The Company's management aims to maintain an adequate level of capital, both to ensure the smooth running of the Company's business and to comply with the requirements set by the lenders.

INTEREST RATE RISK

Interest rate risk arises from potential changes in market interest rates that can adversely affect the value of the company's financial assets and liabilities. This risk can arise from maturity mismatches of assets and liabilities, as well as from the repricing characteristics of such assets and liabilities.

During 2021, TBC Leasing offered variable as well as fixed interest rate leasing in local currency to its customers. Agreements in floating interest rate are indexed to the market interest rate of the so-called monetary policy of the National Bank of Georgia. The floating interest rate leases and shares issued by the company are consistent with the variable rate loan liabilities acquired by the company, with the variable rate investment attracted by the company being financed by leasing agreements with indexed interest rates. As a result, a fair ratio was achieved - income from financial activities varies according to financing costs, while leasing fees are reduced according to the reduction of market rate to consumers, thanks to this approach the company has been able to improve key valuation indicators.

The analysis of the difference between interest rates is based on an estimate of the maturity of receivables and payables. The company aims to maintain a normal type of profitability curve, which is achieved by hedging long-term and short-term component matching components.

In addition to the hedging approach, along with credit risk management, the company maintains a diversification strategy and ensures portfolio diversification by industry.

CURRENCY RISK

TBC Leasing holds assets and liabilities denominated in foreign currencies, thus operating a floating exchange rate market. A change in exchange rate may affect the value of a company's assets and liabilities denominated in foreign currencies. Currency risks arise from the improper position of foreign assets and liabilities, as a result of which sudden fluctuations and volatility can pose a risk and cause a significant loss of profitability. To prevent this, risk management is carried out on a daily basis by adhering to the permissible risk limits.

Because TBC Leasing is exposed to foreign exchange risks, it has corporate policies and procedures in place to address the impact. An important step in properly defining a policy and taking adequate action is to identify risks at the right

time, as financial risks cannot be managed without proper risk measurement methodology and practices based on all existing facts and expected assumptions in the company.

According to the methodology, the open currency positions of the main operating currency - Euro and Dollar - are monitored individually and collectively. Adequate restrictions apply to positions and their proper performance is presented at the company management and team level.

The degree of currency risk impact on the Company is assessed by the controlling parties in terms of individual currency risk ratios, total currency risk ratios and open currency position ratios. The company limits the foreign exchange exposure according to its capital, its maximum allowance is set at 10%.

Fluctuations in daily activities and currency can cause losses which is eliminated by managing currency exposure, assessing expectations and hedging. The company aims to maintain a closed position, for which it uses the financial instruments produced. Hedging operations are performed in accordance with the Company's hedging and risk management strategy and assume the use of forward transactions, swap contracts, spot conversions and other financial products available in the Georgian foreign exchange market. Financial activity, changes in leasing portfolio, and attracted foreign investment may be subject to hedging from the moment of entering into the relevant relationship.

As a result, a closed currency position protects the company from unwanted fluctuations and helps to avoid potential losses when the GEL strengthens or depreciates.

In recent years, TBC Leasing has maintained a hedged position to hedge against currency risks, with the aggregate open currency position fluctuating within the average of 4% of total assets.

NON-FINANCIAL RISK MANAGEMENT

OPERATIONAL RISK MANAGEMENT

One of the main risks that the Company faces is operational risk, which is the risk of internal and external fraudulent events, inadequate processes or products, business destabilization and system malfunctions, human error or damage to assets. Operational risk also includes damage caused by legal, reputational, compliance or cybersecurity risks.

The company is exposed to many types of operational risks, including: fraudulent and other internal or external criminal activities; breakdowns in processes, controls or procedures; system failures or cyberattacks from an external party with the intention of making services or supporting infrastructure unavailable to its intended users, which in turn may jeopardize sensitive information and the financial transactions.

Moreover, the Company is subject to risks that cause disruption to systems performing critical functions or business disruption arising from events wholly or partially beyond its control, such as natural disasters, transport or utility failures etc., which may result in losses or reductions in service to customers and/or economic losses.

The operational risks discussed above are also applicable where the Company relies on outside suppliers of services. Considering the fast-changing environment and sophistication of both banking services and possible fraudsters, the importance of constantly improving processes, controls, procedures and systems is heightened to ensure risk prevention and reduce the risk of loss to the Company. An important mechanism is the Risk and Control Self-Assessment (RCSA), which aims to identify potential deficiencies in operations and processes to suggest appropriate remedial measures, including improving processes and procedures, as well as working with insurance companies to transfer risks.

Operational risk case identification is reported to the parent company level, their systematic analysis is performed and future prevention and current remedial ways are sought.

ANTI-MONEY LAUNDERING (AML)

The company has a high standard against Money Laundering and Terrorist Financing (AML / CTF) and requires all employees and management to adhere to these standards to prevent the use of TBC Leasing products and services for money laundering / terrorist financing. The company's AML / CTF program is based on applicable legal and regulatory requirements that comply with FATF recommendations, EU regulations and best practices.

The company's AML / CTF compliance program, which has been implemented, includes written policies, procedures, internal controls and systems, including but not only: policies and procedures to ensure compliance with AML laws and regulations; KYC Preventive Measures (Customer Due Diligence Procedure); Rules for user identification and verification; User risk classification and risk categories; Checking the user according to the list of terrorists, special categories and banned persons; List of financial and other sanctions, monitoring of deals / transactions; And procedures for monitoring and reporting the suspicious activities of the Company's customers; Regular staff training and awareness raising;

Within the second line of defence, the Legal Department, which performs the AML and compliance functions, ensures risk management in accordance with the risk appetite defined by the company and promotes a strong risk culture across the organization.

The company has developed and approved the AML / CFT Framework Policy, which is in full compliance with both Georgian and international legal requirements and regulations. The new regulation expands the definition of a politically active person (PEP), imposes additional requirements on the Know Your Client (KYC) prevention measures.

LEGAL

The Company's legal department manages all legal and related matters concerning the activities of the Company. In accomplishing its mission to ensure that such activities fully conform with all applicable laws and regulations, the legal team delivers a wide array of professional legal services: it (i) interacts with internal and external clients, outside counsel, government and regulatory entities; (ii) issues memos and opinions; (iii) drafts standardized and individual contracts; (iv) prepares corporate resolutions; (v) provides regulatory updates; and (vi) represents the Company in courts (other than problem lease cases), other dispute resolution venues and before other third parties. The legal team, which comprises lawyers with diverse backgrounds and experience, consists of the following key divisions: Legal Support and Administration; Credit Administration; Investor relation/cross border transactions; Corporate governance; AML/ Compliance; Each division functions within its clear and distinct job descriptions corresponding to relevant knowledge, skill and capabilities of its members. The department ensures effective execution of its duties through different processes and procedures.

Chief Lawyer of the company - (Head of Legal Department) manages the Legal Department. It sets out key business objectives and functions for all legal groups, implements policies and ensures effective performance of duties. It is accountable to the Director of Risk Management for the development of legal risks, their mitigation strategies and effective management.

BEHAVIOR RISK

Behavioural risk is defined as the risk of delivering objective results to consumers and other stakeholders.

The TBC Leasing Code of Conduct sets high ethical standards for all employees, which must be observed by each employee.

Employees carefully fulfil the responsibilities imposed on them. In order to maintain the trust and persuasiveness of the company's operations, such as: trust, loyalty, prudence and caution, employees are crucial.

The company's management realizes that they are accountable to both local and international investors and needs to develop rules and mechanisms to protect consumers to maintain investor and financial market confidence. The

RISK MANAGEMENT CONTINUED

directors of the company try to introduce the principles of good behaviour and have active communication with employees in this regard.

The TBC Leasing Risk Department, Operations Department and HR Division work together to create a unified framework for behavioural risk and assist business and other departments:

- Implement and manage policies and procedures to ensure that the relevant departments and individual staff comply with the regulatory provisions and the Code of Conduct, Code of Ethics and Company Rules;
- For the customer, the information provided by the employee about the product to be accurate and complete, this information is provided (both in written and oral form) easily and clearly, according to the category of the customer.
- It is important to have such conversations and emails with clients; maintain track records that contain sales-related information, including customer attraction information and complex products on offer for existing and potential customers.
- Provide timely introductory training on appropriate behaviour for new employees. It is important that staff are periodically trained to learn about relevant standards that are being developed and updated;
- Establishing a healthy corporate culture, promotes employee openness, to speak openly. Specifically, this means introducing processes to prevent and detect conflicts of interest, creating ethical incentives and bonuses, and adapting motivation and disciplinary practices.
- The above approach ensures that behavioural risk management is not limited to risk management units, but also fully covers sales departments and fully integrates appropriate behaviour into the skills needed to work.

STAFF TURNOVER

Staff turnover results in businesses having a limited number of employees for specific period who can effectively manage processes and reach targets set by the management. So the company's management and HR division actively monitors reasons of turnover and analyzes different metrics on a monthly basis, in order to minimize such cases. Despite the fact that in 2021 financial year employee turnover was a challenge for the company, key staff and specifically middle management was maintained and through their effort and experience company was able to reach its strategic goals. In 2022 management and chief human resource manager set as their prime target to minimize employee turnover and as much as possible concentrate on employee happiness.

FINANCIAL

PERFORMANCE REVIEW

KEY FINANCIAL HIGHLIGHTS

INCOME STATEMENTS HIGHLIGHTS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020	Change, y-o-y
Income on investment in leases	57,095	45,578	25.3%
Income From Operating Leasing	2,444	3,218	-24.1%
Interest expense	(24,786)	(25,466)	-2.7%
Direct leasing costs	(9,044)	(8,220)	10.0%
Net lease income	25,709	15,110	70.1%
Credit loss allowance for net investment in finance lease	3,084	(8,117)	-138.0%
Credit loss allowance for other financial assets	(8,514)	(2,768)	207.6%
Administrative and other operating expenses	(10,174)	(9,277)	9.7%
Interest income on bank deposits	2,774	2,438	13.8%
PROFIT / (LOSS) FOR THE YEAR	12,140	(3,158)	-484.4%

BALANCE SHEET HIGHLIGHTS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31.12.2021	31.12.2020	Change, y-o-y
Investment in finance lease	253,752	281,321	-9.8%
Credit loss allowance	(7,309)	(10,487)	-30.3%
Net investment in finance lease	246,443	270,834	-9.0%
Advances towards leasing contracts	28,922	10,281	181.3%
Assets repossessed from terminated leases	9,924	7,583	30.9%
Property and Equipment	4,194	6,670	-37.1%
Investment Property	2,385	2,359	1.1%
Other financial assets	21,089	7,166	194.3%
Total assets	370,984	406,471	-8.7%
Loans from banks and financial institutions	207,635	264,246	-21.4%
Debt Securities in issue	58,342	58,114	0.4%
Subordinated loans	33,691	35,412	-4.9%
Advances received from customers	16,918	8,623	96.2%
Total liabilities	323,087	370,978	-12.9%
Total equity	47,897	35,493	34.9%

INCOME FROM LEASES

The net leasing income generated by the company during 2021 increased significantly by 70.1% compared to the previous year and amounted to GEL 25.7 million. As we can see from income statement highlights section, main driver was income generated from financial leased, while income from operating leases has declined because of the decreasing portfolio in operating lease assets.

INTEREST EXPENSE

Economic stability and clear future vision enabled company to improve cash management and properly plan its funding, which resulted in decreased interest expense compared to previous year by 2.7%. To further analyse funds management and show improved efficiency, table below is presented where cost of fund ratio is shown and compared:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020	Change, y-o-y
Interest Expense	24,786	25,466	-2.7%
Average Funds Balance	322,506	304,406	5.9%
COF	7.7%	8.4%	-0.7 pp

COF is improved significantly and main reason for it is that company transferred local high interest bearing funds received in 2020 during liquidity problems into moderately low interest bearing foreign funds, which resulted in decreased COF ratio during 2021 FY by 0.7 pp.

NET LEASE INCOME

Above-mentioned efficiencies in interest income and interest expense resulted in significantly improved net lease income and net interest margin ratio:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020	Change, y-o-y
Income on investment in leases	57,095	45,578	25.3%
Interest income on bank deposits	2,774	2,438	13.8%
Interest expense	(24,786)	(25,466)	-2.7%
Net lease income	35,083	22,550	55.6%
NIM	13.4%	8.3%	5.1 pp

As we can see from the table NIM has increased up to 13.4% and exceeded 2020 results by 5.1 pp. Drastic changes and improvements are attributable to increased rates on restructured leases and previously posted modification losses reversals.

CREDIT LOSS ALLOWANCE

The total reserve expenditure for 2021 was GEL 5.4 million, 50.1% less than previous year. The company managed to improve portfolio quality significantly and stabilize quality indicators, which resulted in improved cost of risk ratio of 2.1%:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020	Change, y-o-y
Credit loss allowance for net investment in finance lease	(3,084)	8,117	-138.0%
Credit loss allowance for other financial asset	8,514	2,768	207.6%
Total Provision Charge	5,430	10,885	-50.1%
COR	2.1%	4.0%	-1.9 pp

ADMINISTRATIVE AND OTHER OPERATING EXPENSES

Post pandemic period was used to optimize and improve efficiency of administrative and operating expenses, while expenses increased up to 10%, corresponding income exceeded it and resulted in decreased cost to income ratio of 51.9%. While staff costs and direct costs increased in the range of 10%, other operating expensed exceeded last year results by 23.8%, which is attributable to tax asset provision charges.

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020	Change, y-o-y
Net leasing and operating income	37,035	24,661	50.2%
Staff Expenses	5,491	4,998	9.9%
Depreciation and Amortization charge	1,539	1,740	-11.6%
Other Administrative and Operating Expenses	3,144	2,539	23.8%
Total Administrative and Operating Expenses	10,174	9,277	9.7%
Direct leasing costs	9,044	8,220	10.0%
Cost to Income	51.9%	71.0%	-19.1 pp

NET PROFIT

As mentioned in previous sections company achieved historically the highest net income for the period, which resulted in the highest return on average equity level and significantly improved pre provision return on average equity and assets

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020	Change, y-o-y
Net Income	12,140	(3,158)	-484.4%
Average Equity	41,118	38,857	5.8%
ROAE	29.5%	-8.1%	37.6 pp
ROAE before expected credit loss allowances	42.7%	19.9%	22.8 pp

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020	Change, y-o-y
Net Income	12,140	(3,158)	-484.4%
Average Assets	374,229	378,757	-1.2%
ROAA	3.2%	-0.8%	4.0 pp YoY

Company monitors its capital adequacy ratios on a daily basis, as of year-end capital and total capital ratios were as follows:

Capital Adequacy	2021	2020	Change
Tier 1	14.7%	11.3%	30.10%
Tier2	25.1%	22.5%	11.60%

BOND COVENANTS

Compliance with the terms of the agreement between TBC Leasing and the bondholder is given in the table below:

Type of Covenant	Limit	Actual 2021	Actual 2020
Open currency position	<20%	3.5%	3.3%
Debt Service Ratio	>100%	209.1%	435.3%
Capital Adequacy 1	>9%	13.5%	10.5%
Capital Adequacy 2	>12%	19.2%	17%
Financial leverage ratio	<91%	80.8%	88%
Related parties exposure	<20%	3.6%	5.2%

DEFINITION OF RATIOS

- **NIM** - Net interest margin is equal to net leasing income, excluding direct leasing costs divided by the average monthly gross investment in finance lease of the same period.
- **Net leasing income** - For the purposes of calculating financial ratios net leasing income also includes income from interest accrued on deposits.
- **ROE** - Return on average equity equals the company's net loss /income divided by the monthly average of total shareholders' equity, of the same period.
- **ROE before expected credit loss allowances** - ROE before expected credit loss allowances equals the company's net loss / income excluding all credit loss allowance, divided by the monthly average of total shareholder's equity, of the same period.
- **ROA** - Return on average assets is equal to the company's net loss/ income divided by the monthly average of total assets for the same period
- **COR** - Cost of risk is equals credit loss allowance for the net investment in finance lease plus credit loss allowance for other financial asset, divided by the average monthly gross investment in finance lease of the same period.
- **CIR** - Cost-to-income ratio is the administrative expenses plus direct leasing costs divided by the net lease income and other operating income for the same period
- **NPL** - Leases with overdue payments over 90 days plus unhealthy restructured leases overdue for less than 90 days divided by the investment in finance lease.
- **Tier 1** - Capital Adequacy Ratio 1 is the ratio of shareholders' equity to total assets, except for cash and cash equivalents and due from banks
- **Tier 2** - Capital Adequacy Ratio 2 is the ratio of total shareholders' equity and subordinated loans to total assets, except for cash and cash equivalents and due from banks.

DEFINITION OF BOND COVENANT

- **Open currency position** - OCP ratio to shareholder's equity and subordinated loans
- **DSCR** - Debt service coverage ratio is equal cash and cash equivalents, due from banks , 10% of net investment in finance lease with a maturity of up to 6 months and the ratio of approved financial resources divided by the company's loan liabilities with a maturity of up to 6 months
- **Capital adequacy 1** - Ratio of shareholders' equity to the total assets of the Company excluding cash and cash equivalents.
- **Capital adequacy 2** - Ratio of share capital and company subordinated debt, 50% of foreign currency net investment in finance lease plus total assets excluding cash and cash equivalents.
- **Financial leverage ratio** - Ratio of loans from banks as well as debt securities and subordinated loans to total assets.
- **Related party exposure** - Exposure of related party divided by shareholders' equity and subordinated debt.

JOINT STOCK COMPANY

TBC LEASING

Financial Statements and
Independent Auditor's Report

31 December 2021



Independent Auditor's Report

To the Shareholder and Management of JSC TBC Leasing

Our opinion

In our opinion, the financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of JSC TBC Leasing (the "Company") as at 31 December 2021, and the Company's financial performance and cash flows for the year then ended in accordance with International Financial Reporting Standards and with the requirements of the Law of Georgia on Accounting, Reporting and Auditing.

What we have audited

The Company's financial statements comprise:

- the statement of financial position as at 31 December 2021;
 - the statement of profit or loss and other comprehensive income for the year then ended;
 - the statement of changes in equity for the year then ended;
 - the statement of cash flows for the year then ended; and
 - the notes to the financial statements, which include significant accounting policies and other explanatory information.
-

Basis for opinion

We conducted our audit in accordance with International Standards on Auditing (ISAs). Our responsibilities under those standards are further described in the Auditor's responsibilities for the audit of the financial statements section of our report.

We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion.

Independence

We are independent of the Company in accordance with the International Code of Ethics for Professional Accountants (including International Independence Standards) issued by the International Ethics Standards Board for Accountants (IESBA Code). We have fulfilled our other ethical responsibilities in accordance with the IESBA Code.

Our audit approach

Overview

Materiality

- Overall Company materiality: approximately GEL 1.5 million, which represents 2.5% of revenue (Income on investment in leases and income from operating leasing)

Key audit matters

- Expected credit loss allowance of net investment in finance lease



As part of designing our audit, we determined materiality and assessed the risks of material misstatement in the financial statements. In particular, we considered where management made subjective judgements; for example, in respect of significant accounting estimates that involved making assumptions and considering future events that are inherently uncertain. As in all of our audits, we also addressed the risk of management override of internal controls, including among other matters, consideration of whether there was evidence of bias that represented a risk of material misstatement due to fraud.

We tailored the scope of our audit in order to perform sufficient work to enable us to provide an opinion on the financial statements as a whole, taking into account the structure of the Company, the accounting processes and controls, and the industry in which the Company operates.

Materiality

The scope of our audit was influenced by our application of materiality. An audit is designed to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free from material misstatement. Misstatements may arise due to fraud or error. They are considered material if individually or in aggregate, they could reasonably be expected to influence the economic decisions of users taken on the basis of the financial statements.

Based on our professional judgement, we determined certain quantitative thresholds for materiality, including the overall Company materiality for the financial statements as a whole as set out in the table below. These, together with qualitative considerations, helped us to determine the scope of our audit and the nature, timing and extent of our audit procedures and to evaluate the effect of misstatements, if any, both individually and in aggregate on the financial statements as a whole.

Overall Company materiality	Approximately GEL 1.5 million
How we determined it	2.5% of revenue (Income on investment in leases and income from operating leasing)
Rationale for the materiality benchmark applied	We chose Revenue as the benchmark because, in our view, it is the benchmark against which the performance of the Company is most commonly measured by users, and is a generally accepted benchmark. We chose 2.5% which is consistent with quantitative materiality thresholds used for companies in this sector.

Key audit matters

Key audit matters are those matters that, in our professional judgement, were of most significance in our audit of the financial statements of the current period. These matters were addressed in the context of our audit of the financial statements as a whole, and in forming our opinion thereon, and we do not provide a separate opinion on these matters.

Key audit matter	How our audit addressed the key audit matter
Expected credit loss allowance on Net investment in finance lease ('NIFL')	We assessed whether the IFRS 9 ECL model methodologies developed by management are appropriate, by engaging our credit risk modelling specialists and by applying our knowledge of the industry



We focused on this area as the management estimates regarding the expected credit loss ('ECL') allowance are complex and require a significant degree of judgement.

Under IFRS 9 management is required to determine the credit loss allowance expected to occur over either a 12 month period or the remaining life of an asset, depending on the categorisation of the individual asset. This categorisation is determined by assessing whether there has been a significant increase in credit risk ('SICR') or default of the borrower since lease contract origination.

It is also necessary to consider the impact of different future macroeconomic conditions in the determination of ECLs. There is an increased level of uncertainty in the macroeconomic forecasts due to the ongoing impact of COVID-19 on the economy.

Management has designed and implemented an expected credit loss provisioning model to achieve compliance with the requirements of IFRS 9. Among others, management has applied judgement to the model in situations where past experience was not considered to be reflective of future outcomes due to limited or insufficient data.

We consider the appropriateness of the model methodologies and the following judgements used in the determination of the modelled ECL allowance to be significant:

- Critical assumptions applied in the determination of loss given default ('LGD') and probability of default ('PD');
- Assessment of the key assumptions related to forward-looking information ('FLI') including the appropriateness of scenario weightings and macro economic variables.

Refer to pages 102 to 113 (Significant Accounting Policies), page 114 (Critical Accounting Estimates and Judgement In Applying Accounting Policies), and pages 121 to 125 (note 11: Net investment in finance lease).

and the specifics of the business. This included an evaluation of the criteria set by management for determining whether there had been a SICR or default, and the models and approach applied in determination of ECL parameters.

We critically assessed appropriateness of areas of major judgement and key assumptions involved in estimation of LGDs, PDs, FLI and ECL.

We independently verified the accuracy of the calculation of ECL and assessed whether the ECL calculations were consistent with the approved model methodologies with the use of our credit risk modelling specialists.

We critically evaluated key aspects of model monitoring and validation performed by management relating to model performance and stability and critically assessed the monitoring results. The test results of statistical models were interpreted in the context of relevant circumstances and explanations were obtained for deviations from the expectation.

We challenged management in respect of the appropriateness of the macroeconomic models as well as weightings applied to each macroeconomic scenario.

We also considered whether PMAs were required to address relevant risks that were not captured in the modelled provision.



Other information

Management is responsible for the other information. The other information comprises the Management Report (but does not include the financial statements and our auditor's report thereon).

Our opinion on the financial statements does not cover the Management Report.

In connection with our audit of the financial statements, our responsibility is to read the Management Report and, in doing so, consider whether the Management Report is materially inconsistent with the financial statements or our knowledge obtained in the audit, or otherwise appears to be materially misstated. If, based on the work we have performed, we conclude that there is a material misstatement in the Management Report, we are required to report that fact. We have nothing to report in this regard.

In addition, we are required by the Law of Georgia on Accounting, Reporting and Auditing to express an opinion whether certain parts of the Management Report comply with respective regulatory normative acts and to consider whether the Management Report includes the information required by the Law of Georgia on Accounting, Reporting and Auditing.

Based on the work undertaken in the course of our audit, in our opinion:

- the information given in the Management Report for the financial year for which the financial statements are prepared is consistent with the financial statements;
- the information given in the Management Report complies with the requirements of paragraph 6 and paragraph 7 (c), (g) of article 7 of the Law of Georgia on Accounting, Reporting and Auditing.
- the information given in the Management Report includes the information required by paragraph 7 (a), (b), (d) – (f) of article 7 of the Law of Georgia on Accounting, Reporting and Auditing.

Responsibilities of management and those charged with governance for the financial statements

Management is responsible for the preparation and fair presentation of the financial statements in accordance with International Financial Reporting Standards and with the requirements of the Law of Georgia on Accounting, Reporting and Auditing, and for such internal control as management determines is necessary to enable the preparation of the financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error.

In preparing the financial statements, management is responsible for assessing the Company's ability to continue as a going concern, disclosing, as applicable, matters related to going concern and using the going concern basis of accounting unless management either intends to liquidate the Company or to cease operations, or has no realistic alternative but to do so.

Those charged with governance are responsible for overseeing the Company's financial reporting process.

Auditor's responsibilities for the audit of the financial statements

Our objectives are to obtain reasonable assurance about whether the financial statements as a whole are free from material misstatement, whether due to fraud or error, and to issue an auditor's report that includes our opinion. Reasonable assurance is a high level of assurance, but is not a guarantee that an audit conducted in accordance with ISAs will always detect a material misstatement when it exists. Misstatements can arise from fraud or error and are considered material if, individually or in the aggregate, they could reasonably be expected to influence the economic decisions of users taken on the basis of these financial statements.



As part of an audit in accordance with ISAs, we exercise professional judgement and maintain professional scepticism throughout the audit. We also:

- Identify and assess the risks of material misstatement of the financial statements, whether due to fraud or error, design and perform audit procedures responsive to those risks, and obtain audit evidence that is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion. The risk of not detecting a material misstatement resulting from fraud is higher than for one resulting from error, as fraud may involve collusion, forgery, intentional omissions, misrepresentations, or the override of internal control.
- Obtain an understanding of internal control relevant to the audit in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the Company's internal control.
- Evaluate the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates and related disclosures made by management.
- Conclude on the appropriateness of management's use of the going concern basis of accounting and, based on the audit evidence obtained, whether a material uncertainty exists related to events or conditions that may cast significant doubt on the Company's ability to continue as a going concern. If we conclude that a material uncertainty exists, we are required to draw attention in our auditor's report to the related disclosures in the financial statements or, if such disclosures are inadequate, to modify our opinion. Our conclusions are based on the audit evidence obtained up to the date of our auditor's report. However, future events or conditions may cause the Company to cease to continue as a going concern.
- Evaluate the overall presentation, structure and content of the financial statements, including the disclosures, and whether the financial statements represent the underlying transactions and events in a manner that achieves fair presentation.

We communicate with those charged with governance regarding, among other matters, the planned scope and timing of the audit and significant audit findings, including any significant deficiencies in internal control that we identify during our audit.

We also provide those charged with governance with a statement that we have complied with relevant ethical requirements regarding independence, and to communicate with them all relationships and other matters that may reasonably be thought to bear on our independence, and where applicable, actions taken to eliminate threats or safeguards applied.

From the matters communicated with those charged with governance, we determine those matters that were of most significance in the audit of the financial statements of the current period and are therefore the key audit matters. We describe these matters in our auditor's report unless law or regulation precludes public disclosure about the matter or when, in extremely rare circumstances, we determine that a matter should not be communicated in our report because the adverse consequences of doing so would reasonably be expected to outweigh the public interest benefits of such communication.

The engagement partner on the audit resulting in this independent auditor's report is Levan Kankava.

PricewaterhouseCoopers Georgia LLC
PricewaterhouseCoopers Georgia LLC (Reg.# SARAS-F-775813)

L. Kankava
Levan Kankava (Reg.# SARAS-A-592839)

31 May 2022

Tbilisi, Georgia

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Note	31 December 2021	31 December 2020
ASSETS			
Cash and cash equivalents	7	16,765	69,974
Due from banks	8	29,016	21,383
Prepayments	9	2,732	3,089
Tax assets, net		6,825	2,795
Advances towards leasing contracts	10	28,922	10,281
Net investment in finance lease	11	246,443	270,834
Property and equipment	12	4,194	6,670
Intangible assets	13	2,510	2,381
Investment property	14	2,385	2,359
Assets repossessed from terminated leases	15	9,924	7,583
Derivative financial Instruments	31	56	1,791
Other financial assets	16	21,089	7,166
Other assets		123	165
TOTAL ASSETS		370,984	406,471
LIABILITIES			
Loans from banks and financial institutions	17	207,635	264,246
Advances received from customers	18	16,918	8,623
Debt securities in issue	19	58,342	58,114
Subordinated loans	20	33,691	35,412
Other liabilities	21	6,501	4,583
TOTAL LIABILITIES		323,087	370,978
EQUITY			
Share capital	22	3,659	3,659
Additional paid-in capital	22	7,550	7,550
Retained earnings		36,656	24,516
Cash flow hedge reserve	28	32	(232)
TOTAL EQUITY		47,897	35,493
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY		370,984	406,471



Chair of the Supervisory Board
George Tkheidze



Chief Executive Officer
Gaioz Gogua



Chief Financial Officer
Nugzar Loladze

31 May 2022

The notes set out on pages 102 to 157 form an integral part of these financial statements

STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Note	2021	2020
Income on investment in leases		57,095	45,578
Income from operating leasing		2,444	3,218
Interest expense		(24,786)	(25,466)
Direct leasing costs	25	(9,044)	(8,220)
Net lease income		25,709	15,110
Credit loss allowance for net investment in finance lease	11	3,084	(8,117)
Net lease income after expected credit loss		28,793	6,993
Credit loss allowance for other financial assets	16	(8,514)	(2,768)
Gain from revaluation of investment property	14	26	149
(Loss) / Gain from sale/release of repossessed assets	15	(82)	702
Gain on initial recognition of repossessed assets		99	48
Write-down of repossessed assets to net realizable value	15	(264)	(187)
(Losses net of gain) / Gains net of losses from derivative financial instruments	31	(2,769)	6,077
Foreign exchange translation gains less losses / (losses less gains)		1,915	(8,205)
Administrative and other operating expenses	26	(10,174)	(9,277)
Other income	23	3,110	3,310
PROFIT (LOSS) FOR THE YEAR		12,140	(3,158)
Other comprehensive income / (loss):			
Items that may be reclassified subsequently to profit or loss:			
Gains / (Loss) on cash flow hedges	28	264	(394)
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME/ (LOSS) FOR THE YEAR		12,404	(3,552)

The notes set out on pages 102 to 157 form an integral part of these financial statements

STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Share capital	Additional Paid in Capital	Cash flow hedge reserve	Retained earnings	Total equity
Balance at 1 January 2020	3,659	7,550	162	27,674	39,045
Loss for the year	-	-	-	(3,158)	(3,158)
Other comprehensive loss	-	-	(394)	-	(394)
Balance at 31 December 2020	3,659	7,550	(232)	24,516	35,493
Gain for the year	-	-	-	12,140	12,140
Other comprehensive loss	-	-	264	-	264
Balance at 31 December 2021	3,659	7,550	32	36,656	47,897

The notes set out on pages 102 to 157 form an integral part of these financial statements

STATEMENT OF CASH FLOWS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Note	2021	2020
Cash flows from operating activities			
Cash receipts from lessees		187,563	176,007
cash receipts from lessees before commencement		11,979	10,086
Cash receipts from sale of repossessed assets		7,818	5,708
Cash receipts from terminated lease contracts		1,621	2,732
Interest received from current account		1,983	2,087
Interest received from deposit		652	344
Cash inflow from derivative financial instruments		-	3,574
Cash paid for purchase of assets for financial leasing purposes		(156,963)	(132,511)
Cash paid for direct leasing costs		(8,076)	(8,946)
Cash paid to employees		(4,040)	(3,769)
Cash paid for administrative and other operating expenses		(2,827)	(2,344)
Cash outflow from derivative financial instruments		(1,162)	-
Cash paid for purchase of assets for operating leasing purposes		-	(119)
Cash from operations		38,548	52,849
Interest paid on loans from banks and financial institutions	27	(14,203)	(15,657)
Interest paid on debt securities issued	27	(7,032)	(5,261)
Interest paid on subordinated loans	27	(3,189)	(3,042)
Taxes paid		(14,517)	(6,827)
Net cash (used in) / from operating activities		(393)	22,062
Cash flows from investing activities			
Purchase of property and equipment	12	(164)	(200)
Purchase of intangible assets	13	(462)	(674)
Net cash used in investing activities		(626)	(874)
Cash flows from financing activities			
Loans from banks and financial institutions received	27	63,120	192,057
Debt securities issued	27	-	57,796
Cash received from deposits (Due From Banks)		40,538	10,000
Loans from banks and financial institutions repaid	27	(102,103)	(203,291)
Cash paid for deposits (Due From Banks)		(51,341)	(31,439)
Repayment of lease liabilities		(467)	(563)
Net cash from financing activities		(50,253)	24,560
Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents		(1,937)	4,869
Net (decrease) / increase in cash and cash equivalents		(53,209)	50,617
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	7	69,974	19,357
Cash and cash equivalents at the end of the year	7	16,765	69,974

The notes set out on pages 102 to 157 form an integral part of these financial statements

1. INTRODUCTION

JSC TBC Leasing (the “Company”) was incorporated in 2003 and is domiciled in Georgia. The Company is a closed joint stock company limited by shares and was set up in accordance with Georgian regulations and is registered by Vake-Saburtalo law court with identification number: 205016560.

Principal activity. The Company’s principal business activity is providing finance and operating leases to companies and individuals within Georgia. The company is the largest provider of a wide spectre of leasing products to more than 2,200 large, corporate, MSME and individual clients all across Georgia. The company’s products include financial and operating leases in agro, medical, construction, service, manufacturing and retail business sectors. The Company offers its products through various type of sales channels including parent bank, official representative dealerships, vendors and direct sales channels. The Company leases various types of assets, from industrial equipment and equipment used in information technology to vehicles, which are purchased from suppliers in Georgia and abroad. The company is a partner of governmental agencies like Enterprise Georgia and Agricultural Projects’ Management Agency (APMA), which provide subsidies to companies to assist the growth of their businesses. The company employs over 130 people on permanent bases and operates head office and three retail branches.

The shareholder of the Company was JSC TBC Bank (the “Parent”) with ownership interest 100 % as at 31 December 2021 and 2020. As of 31 December 2021, 2020 TBC Leasing had no ultimate controlling party.

Registered address and place of business. The Company’s registered office is located at 76m Chavchavadze Avenue, Tbilisi 0160, Georgia.

Presentation currency. These financial statements are presented in thousands of Georgian Lari (“GEL”), unless otherwise indicated.

2. OPERATING ENVIRONMENT OF THE COMPANY

The company’s business is based in Georgia. Its economy is particularly sensitive mostly to tourism. The legal, tax, and regulatory frameworks continue to develop and are subject to frequent changes and varying interpretations.

The Georgian economy continues to be negatively impacted by ongoing political tension in the region. Since February 2022 ongoing political tension in the region escalated as a result of Russian invasion in Ukraine. This have negatively impacted and increased volatility.

Uncertainty is still high, the restrictions imposed on Russia and the possible consequences of the war are still unknown, but according to the based scenario, the Georgian economy will grow by 5.5%¹ in 2022.

The information of even after reporting period is disclosed in Note 36.

For the purpose of measurement of expected credit loss (“ECL”), the Company uses supportable forward-looking information, including forecasts of macroeconomic variables. Note 29 provides more information on how the Company incorporated forward-looking information in the ECL models.

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

Basis of preparation. These financial statements have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (“IFRS”) under the historical cost convention, as modified by the initial recognition of financial instruments and assets received through terminated lease contracts based on fair value and in accordance with Law of Georgia on Accounting, Reporting and Auditing. The principal accounting policies applied in the preparation of these financial statements are set out below.

¹ TBC Capital Macro Insight

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

Financial instruments – key measurement terms. Fair value is the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date. The best evidence of fair value is price in an active market. An active market is one in which transactions for the asset or liability take place with sufficient frequency and volume to provide pricing information on an ongoing basis. Fair value of financial instruments traded in an active market is measured as the product of the quoted price for the individual asset or liability and the quantity held by the entity. This is the case even if a market's normal daily trading volume is not sufficient to absorb the quantity held and placing orders to sell the position in a single transaction might affect the quoted price.

Valuation techniques such as discounted cash flow models or models based on recent arm's length transactions or consideration of financial data of the investees, are used to measure fair value of certain financial instruments for which external market pricing information is not available. Fair value measurements are analysed by level in the fair value hierarchy as follows: (i) level one are measurements at quoted prices (unadjusted) in active markets for identical assets or liabilities, (ii) level two measurements are valuations techniques with all material inputs observable for the asset or liability, either directly (that is, as prices) or indirectly (that is, derived from prices), and (iii) level three measurements are valuations not based on solely observable market data (that is, the measurement requires significant unobservable inputs). Transfers between levels of the fair value hierarchy are deemed to have occurred at the end of the reporting period. Refer to Note 32.

Transaction costs are incremental costs that are directly attributable to the acquisition, issue or disposal of a financial instrument. An incremental cost is one that would not have been incurred if the transaction had not taken place. Transaction costs include fees and commissions paid to agents (including employees acting as selling agents), advisors, brokers and dealers, levies by regulatory agencies and securities exchanges, and transfer taxes and duties. Transaction costs do not include debt premiums or discounts, financing costs or internal administrative or holding costs.

Amortised cost ("AC") is the amount at which the financial instrument was recognised at initial recognition less any principal repayments, plus accrued interest, and for financial assets less any allowance for expected credit losses. Accrued interest includes amortisation of transaction costs deferred at initial recognition and of any premium or discount to maturity amount using the effective interest method. Accrued interest income and accrued interest expense, including both accrued coupon and amortised discount or premium (including fees deferred at origination, if any), are not presented separately and are included in the carrying values of related items in the statement of financial position.

The effective interest method is a method of allocating interest income or interest expense over the relevant period, so as to achieve a constant periodic rate of interest (effective interest rate) on the carrying amount. The effective interest rate is the rate that exactly discounts estimated future cash payments or receipts (excluding future credit losses) through the expected life of the financial instrument or a shorter period, if appropriate, to the gross carrying amount of the financial instrument.

The effective interest rate discounts cash flows of variable interest instruments to the next interest repricing date, except for the premium or discount, which reflects the credit spread over the floating rate specified in the instrument, or other variables that are not reset to market rates. Such premiums or discounts are amortised over the whole expected life of the instrument. The present value calculation includes all fees paid or received between parties to the contract that are an integral part of the effective interest rate. For assets that are purchased or originated credit impaired ("POCI") at initial recognition, the effective interest rate is adjusted for credit risk, i.e. it is calculated based on the expected cash flows on initial recognition instead of contractual payments.

Financial instruments – initial recognition. Financial instruments at FVTPL are initially recorded at fair value. All other financial instruments are initially recorded at fair value adjusted for transaction costs. Fair value at initial recognition is best evidenced by the transaction price. A gain or loss on initial recognition is only recorded if there is a difference between fair value and transaction price which can be evidenced by other observable current market transactions in the same instrument or by a valuation technique whose inputs include only data from observable markets. After the initial

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

recognition, an ECL allowance is recognised for financial assets measured at AC (Amortised Cost) and investments in debt instruments measured at FVOCI, resulting in an immediate accounting loss.

All purchases and sales of financial assets that require delivery within the time frame established by regulation or market convention ("regular way" purchases and sales) are recorded at trade date, which is the date on which the Company commits to deliver a financial asset. All other purchases are recognised when the entity becomes a party to the contractual provisions of the instrument.

Financial assets – classification and subsequent measurement – measurement categories. The Company classifies financial assets in the following measurement categories: FVTPL, FVOCI and AC. The classification and subsequent measurement of debt financial assets depends on: (i) the Company's business model for managing the related assets portfolio and (ii) the cash flow characteristics of the asset.

Financial assets – classification and subsequent measurement – business model. The business model reflects how the Company manages the assets in order to generate cash flows – whether the Company's objective is: (i) solely to collect the contractual cash flows from the assets ("hold to collect contractual cash flows"), or (ii) to collect both the contractual cash flows and the cash flows arising from the sale of assets ("hold to collect contractual cash flows and sell") or, if neither of (i) and (ii) is applicable, the financial assets are classified as part of "other" business model and measured at FVTPL.

Business model is determined for a group of assets (on a portfolio level) based on all relevant evidence about the activities that the Company undertakes to achieve the objective set out for the portfolio available at the date of the assessment. Factors considered by the Company in determining the business model include the purpose and composition of a portfolio, past experience on how the cash flows for the respective assets were collected, how risks are assessed and managed, how the assets' performance is assessed and how managers are compensated. Refer to Note 4 for critical judgements applied by the Company in determining the business models for its financial assets.

Financial assets – classification and subsequent measurement – cash flow characteristics. Where the business model is to hold assets to collect contractual cash flows or to hold contractual cash flows and sell, the Company assesses whether the cash flows represent solely payments of principal and interest ("SPPI"). Financial assets with embedded derivatives are considered in their entirety when determining whether their cash flows are consistent with the SPPI feature. In making this assessment, the Company considers whether the contractual cash flows are consistent with a basic lending arrangement, i.e. interest includes only consideration for credit risk, time value of money, other basic lending risks and profit margin.

Where the contractual terms introduce exposure to risk or volatility that is inconsistent with a basic lending arrangement, the financial asset is classified and measured at FVTPL. The SPPI assessment is performed on initial recognition of an asset and it is not subsequently reassessed. Refer to Note 4 for critical judgements applied by the Company in performing the SPPI test for its financial assets.

Financial assets – reclassification. Financial instruments are reclassified only when the business model for managing the portfolio as a whole change. The reclassification has a prospective effect and takes place from the beginning of the first reporting period that follows after the change in the business model. The entity did not change its business model during the current and comparative period and did not make any reclassifications.

Financial assets impairment – credit loss allowance for ECL. The Company assesses, on a forward-looking basis, the ECL for debt instruments measured at AC and FVOCI and for the exposures arising from lease commitments and financial guarantee contracts. The Company measures ECL and recognises credit loss allowance at each reporting date. The measurement of ECL reflects: (i) an unbiased and probability weighted amount that is determined by evaluating a range of possible outcomes, (ii) time value of money and (iii) all reasonable and supportable information that is available without undue cost and effort at the end of each reporting period about past events, current conditions and forecasts

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

of future conditions.

Debt instruments measured at AC are presented in the statement of financial position net of the allowance for ECL. For lease commitments and financial guarantees, a separate provision for ECL is recognised as a liability in the statement of financial position. For debt instruments at FVOCI, changes in amortised cost, net of allowance for ECL, are recognised in profit or loss and other changes in carrying value are recognised in OCI as gains less losses on debt instruments at FVOCI.

The Company applies a three-stage model for impairment, based on changes in credit quality since initial recognition.

- Stage 1: A financial instrument that is not credit-impaired on initial recognition is classified in Stage 1. Financial assets in Stage 1 have their ECL measured at an amount equal to the portion of lifetime ECL that results from default events possible within the next 12 months or until contractual maturity, if shorter ("12 Months ECL").
- Stage 2: If the Company identifies a significant increase in credit risk ("SICR") since initial recognition, the asset is transferred to Stage 2 and its ECL is measured based on ECL on a lifetime basis, that is, up until contractual maturity but considering expected prepayments, if any ("Lifetime ECL"). Refer to Note 29 for a description of how the Company determines when a SICR has occurred;
- Stage 3: If the Company determines that a financial asset is credit-impaired, the asset is transferred to Stage 3 and its ECL is measured as a Lifetime ECL. The Company's definition of credit impaired assets and definition of default is explained in Note 29.

For financial assets that are purchased or originated credit-impaired ("POCI Assets"), the ECL is always measured as a Lifetime ECL. Note 29 provides information about inputs, assumptions and estimation techniques used in measuring ECL, including an explanation of how the Company incorporates forward-looking information in the ECL models.

Financial assets – write-off. Financial assets are written-off, in whole or in part, when the Company exhausted all practical recovery efforts and has concluded that there is no reasonable expectation of recovery. The write-off represents a derecognition event. The Company may write-off financial assets that are still subject to enforcement activity when the Company seeks to recover amounts that are contractually due, however, there is no reasonable expectation of recovery.

Financial assets – derecognition. The Company derecognises financial assets when (a) the assets are redeemed or the rights to cash flows from the assets otherwise expired or (b) the Company has transferred the rights to the cash flows from the financial assets or entered into a qualifying pass-through arrangement while (i) also transferring substantially all risks and rewards of ownership of the assets or (ii) neither transferring nor retaining substantially all risks and rewards of ownership, but not retaining control. Control is retained if the counterparty does not have the practical ability to sell the asset in its entirety to an unrelated third party without needing to impose restrictions on the sale.

Financial assets – modification. The Company sometimes renegotiates or otherwise modifies the contractual terms of the financial assets. The Company assesses whether the modification of contractual cash flows is substantial considering, among other, the following factors: any new contractual terms that substantially affect the risk profile of the asset (eg profit share or equity-based return), significant change in interest rate, change in the currency denomination, new collateral or credit enhancement that significantly affects the credit risk associated with the asset or a significant extension of a lease when the borrower is not in financial difficulties.

If the modified terms are substantially different, the rights to cash flows from the original asset expire and the Company derecognises the original financial asset and recognises a new asset at its fair value. The date of renegotiation is considered to be the date of initial recognition for subsequent impairment calculation purposes, including determining whether a SICR has occurred. The Company also assesses whether the new lease or debt instrument meets the SPPI criterion. Any difference between the carrying amount of the original asset derecognised and fair value of the new substantially modified asset is recognised in profit or loss, unless the substance of the difference is attributed to a capital transaction with owners.

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

In a situation where the renegotiation was driven by financial difficulties of the counterparty and inability to make the originally agreed payments, the Company compares the original and revised expected cash flows to assets whether the risks and rewards of the asset are substantially different as a result of the contractual modification. If the risks and rewards do not change, the modified asset is not substantially different from the original asset and the modification does not result in derecognition. The Company recalculates the gross carrying amount by discounting the modified contractual cash flows by the original effective interest rate (or credit-adjusted effective interest rate for POCI financial assets) and recognises a modification gain or loss in profit or loss.

Financial liabilities – measurement categories. Financial liabilities are classified as subsequently measured at AC, except for (i) financial liabilities at FVTPL: this classification is applied to derivatives, financial liabilities held for trading (e.g. short positions in securities), contingent consideration recognised by an acquirer in a business combination and other financial liabilities designated as such at initial recognition and (ii) financial guarantee contracts and lease commitments.

Financial liabilities – derecognition. Financial liabilities are derecognised when they are extinguished (i.e. when the obligation specified in the contract is discharged, cancelled or expires).

An exchange between the Company and its original lenders of debt instruments with substantially different terms, as well as substantial modifications of the terms and conditions of existing financial liabilities, are accounted for as an extinguishment of the original financial liability and the recognition of a new financial liability. The terms are substantially different if the discounted present value of the cash flows under the new terms, including any fees paid net of any fees received and discounted using the original effective interest rate, is at least 10% different from the discounted present value of the remaining cash flows of the original financial liability. If an exchange of debt instruments or modification of terms is accounted for as an extinguishment, any costs or fees incurred are recognised as part of the gain or loss on the extinguishment. If the exchange or modification is not accounted for as an extinguishment, any costs or fees incurred adjust the carrying amount of the liability and are amortised over the remaining term of the modified liability.

Modifications of liabilities that do not result in extinguishment are accounted for as a change in estimate using a cumulative catch up method, with any gain or loss recognised in profit or loss, unless the economic substance of the difference in carrying values is attributed to a capital transaction with owners.

Hedge Accounting. The objective of hedge accounting is to represent, the effect of risk management activities that use financial instruments to manage exposures arising from particular risks that could affect profit or loss (P&L) or other comprehensive income (OCI).

The Company uses cash flow hedges. The risk being hedged in a cash flow hedge is the exposure to variability in cash flows that is attributable to a particular risk associated with a recognised asset or liability, an off-balance-sheet unrecognised firm commitment or a highly probable forecast transaction and could affect profit or loss.

The requirements for hedge accounting are applied only if all of the following criteria are met:

- the hedging relationship consists only of eligible hedging instruments and eligible hedged item;
- at the inception of the hedging relationship there is formal designation and documentation of the hedging relationship and the Company's risk management objective and strategy for undertaking the hedge. That documentation includes identification of the hedging instrument, the hedged item, the nature of the risk being hedged and how the Company will assess whether the hedging relationship meets the hedge effectiveness requirements.

The hedging relationship meets all hedge effectiveness requirements if:

- there is an economic relationship between the hedged item and the hedging instrument;
- the effect of credit risk does not dominate the value changes that result from that economic relationship, and

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

- the hedge ratio of the hedging relationship is the same as that resulting from the amount of the hedged item that the Company actually hedges and the amount of the hedging instrument that the Company actually uses to hedge that amount of hedged item.

The Company designated a hedging relationship between a hedging instrument and a hedged item as follows: The FX derivative contracts measured at fair value through profit or loss may be designated as a hedging instrument. A non-derivative financial asset or a non-derivative financial liability such as senior loans and investment in finance lease may be designated as a hedging instrument.

A hedged item can be a recognised asset or liability, an unrecognised firm commitment, a forecast transaction or a net investment in a foreign operation.

The Company separating the forward element and the spot element of a forward contract and designating as the hedging instrument only the change in the value of the spot element of a forward contract and not the forward element.

Also A proportion of the entire hedging instrument, such as 50 per cent of the nominal amount, may be designated as the hedging instrument in a hedging relationship. However, a hedging instrument may not be designated for a part of its change in fair value that results from only a portion of the time period during which the hedging instrument remains outstanding.

Effectiveness is the degree to which the changes in value of the hedged item and the hedging instrument offset each other. If the hedge is effective, changes in the fair value of the hedging instrument are initially recognised in other comprehensive income and in the cash flow hedge reserve within equity. The ineffective portion of the change in the fair value of the hedging instrument (if any) is recognised directly in the statement of profit or loss.

The amount recognised in OCI should be the lower of:

- The cumulative gain or loss on the hedging instrument from the inception of the hedge, and
- The cumulative change in the fair value of the hedged item from the inception of the hedge.

The portion of the gain or loss on the hedging instrument that is determined to be an effective hedge shall be recognised in other comprehensive income. Any remaining gain or loss on the hedging is hedge ineffectiveness that shall be recognised in profit or loss. The change in fair values of hedging instruments designated in hedge relationships are disclosed in Note 29 .

If a hedged transaction subsequently results in the recognition of a non-financial asset or non-financial liability, the Company shall remove that amount from the cash flow hedge reserve and include it directly in the initial cost or other carrying amount of the asset or the liability. This is not a reclassification adjustment and hence it does not affect other comprehensive income.

The amount recognized in cumulative other comprehensive income is reclassified to the income statement in the same period or periods in which hedged item affect the statement of profit or loss. However, if that amount is a loss and the Company expects that all or a portion of that loss will not be recovered in one or more future periods, it shall immediately reclassify the amount that is not expected to be recovered into profit or loss as a reclassification adjustment.

When an entity discontinues hedge accounting for a cash flow hedge that amount recognised in other comprehensive income shall be immediately reclassified from the cash flow hedge reserve to profit or loss as a reclassification adjustment.

Cash and cash equivalents. Cash and cash equivalents are items which are readily convertible to known amounts of cash and which are subject to an insignificant risk of changes in value. Cash and cash equivalents include cash on hand

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

and balance with banks with original maturities of less than three months. Funds restricted for a period of more than three months on origination are excluded from cash and cash equivalents, both in the statement of financial position and for the purposes of the statement of cash flows. Cash and cash equivalents are carried at AC because: (i) they are held for collection of contractual cash flows and those cash flows represent SPPI, and (ii) they are not designated at FVTPL.

Due from Bank. Due from other banks include any placements with banks with original maturities of more than three months and restricted cash that are not available for use due to the restrictions placed on these balances.

Interest income on bank deposits. Interest income on bank deposits is recorded on an accrual basis using a contractual interest rate and includes income from bank deposits and current account placed in banks. Interest income on bank deposit is recognised as other income in the statement of profit and loss.

Inception of the lease. The inception of the lease is considered to be the date of the lease agreement, or the date of commitment, if earlier. For purposes of this definition, a commitment shall be in writing, signed by the parties involved in the transaction, and shall specifically set forth the principal terms of the transaction.

Commencement of the lease term. The commencement of the lease term is the date from which the lessee is entitled to exercise its right to use the leased asset. It is the date of initial recognition of the lease.

Net investment in finance lease/ Finance income recognition. Where the Company is a lessor in a lease which transfers substantially all the risks and rewards incidental to ownership to the lessee, the assets leased out are presented as net investments in finance lease. Net investment in the lease is calculated as the aggregate of the minimum lease payments, representing the amounts guaranteed by the lessee and any unguaranteed residual value (together gross investment in the lease), discounted at the interest rate implicit in the lease. The interest rate implicit in the lease is the discount rate that, at the inception of the lease, causes the present value of the gross investment in the lease to be equal to the fair value of the leased asset.

The difference between the gross investment in the lease and the net investment in the lease represents unearned finance income. The unearned finance income is amortised over the lease term using the discount rate implicit in the lease.

Advances made to the supplier prior to the commencement of the leases, are recorded either as advances towards the lease contracts or prepayments as described below. Down-payment received by the Company from the lessee before the commencement of the lease term is recorded as advances received from customers and adjusted against net investments in finance lease at the commencement of the lease term.

Operating leases. Where the Company is a lessor in a lease which does not transfer substantially all the risks and rewards incidental to ownership from the Company to the lessee, the lease payments receivables are recognised as rental income on a straight-line basis over the lease term. The lease term is the non-cancellable period for which the lessee has contracted to lease the asset together with any further terms for which the lessee has the option to continue to lease the asset, with or without further payment, when at the inception of the lease it is reasonably certain that the lessee will exercise the option. Accounting policy for the assets under operating lease is defined in property and equipment below.

Accounting for leases by the Company as a lessee. The Company's leases are recognised as a right-of-use asset and a corresponding liability at the date at which the leased asset is available for use by the Company. Each lease payment is allocated between the liability and finance cost. The finance cost is charged to profit or loss over the lease period so as to produce a constant periodic rate of interest on the remaining balance of the liability for each period. The right-of-use asset is recognised at cost and depreciated over the shorter of the asset's useful life and the lease term on a straight-line basis.

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

Liabilities arising from a lease are initially measured on a present value basis. Lease liabilities include the net present value of the following lease payments:

- fixed payments (including in-substance fixed payments), less any lease incentives receivable;
- variable lease payment that are based on an index or a rate;
- amounts expected to be payable by the lessee under residual value guarantees;
- the exercise price of a purchase option if the lessee is reasonably certain to exercise that option, and
- payments of penalties for terminating the lease, if the lease term reflects the lessee exercising that option.

The lease payments are discounted using the interest rate implicit in the lease. If that rate cannot be determined, the lessee's incremental borrowing rate is used, being the rate that the lessee would have to pay to borrow the funds necessary to obtain an asset of similar value in a similar economic environment with similar terms and conditions.

Right-of-use assets are measured at cost comprising the following:

- the amount of the initial measurement of lease liability;
- any lease payments made at or before the commencement date less any lease incentives received;
- any initial direct costs, and
- restoration costs.

As an exception to the above, the Company accounts for short-term leases and leases of low value assets by recognising the lease payments as an operating expense on a straight-line basis.

In determining the lease term, management of the Company considers all facts and circumstances that create an economic incentive to exercise an extension option, or not exercise a termination option.

Advances towards leasing contracts. Advances towards leasing contracts are advance payments for purchase of leasing assets, which are transferred into net investment in finance lease at the commencement date of the leasing contract.

Receivables from terminated leases. The Company recognises outstanding exposure as receivables from terminated contracts at the moment of lease contract termination. Receivables are accounted for at amortised cost less ECL.

Loans issued to lessees. Receivables from terminated leases are reclassified to loans issued to lessees in certain cases when the receivable becomes overdue and there is an agreement between the former lessee and the Company on payment of principal amount together with interest charged. Loans are recognised initially at cost of receivable less ECL and subsequently at amortised cost less ECL.

Prepayments. Prepayments primarily comprise advances paid for insurance of leased assets, assets to be leased under operating lease and other prepayments. Prepayments are accounted for at cost less provision for impairment. If the recoverable amount of prepayment is less than its carrying amount, the carrying amount of prepayment is reduced to its recoverable value. The difference being an impairment loss is recognized as an expense in the profit or loss for the year in which it arises. Impairment of prepayments is assessed on an individual basis.

Other receivables. Other receivables are recognised initially at fair value and subsequently measured at amortised cost using the effective interest method, less provision for ECL. An expected credit loss of receivables is established when there is objective evidence that the Company will not be able to collect all amounts due according to the original terms of receivables. Significant financial difficulties of the debtor, probability that the debtor will enter bankruptcy or financial reorganisation, and default or delinquency in payments are considered indicators that the trade receivable is impaired.

The amount of the provision is the difference between the asset's carrying amount and the present value of estimated

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

future cash flows, discounted at the original effective interest rate. The carrying amount of the asset is reduced through the use of an allowance account, and the amount of the loss is recognised in profit and loss. When other receivable is uncollectible, it is written off against the allowance account for other receivables. Subsequent recoveries of amounts previously written off are credited in profit and loss.

Assets Repossessed from Terminated Leases. Assets returned as a result of termination of finance and operating lease contracts are considered as assets, which can be sold or leased again. When assets are leased out under an operating lease, the lease payments receivable are recognised as rental income on a straight-line basis over the lease term. The Company determines the fair value of these assets at the date of termination of the respective lease contract based on a valuation performed by an internal appraiser. The Company determines net realisable value at reporting date as the estimated selling price less all estimated costs necessary to make the sale. The fair value and selling price is determined by the internal and external appraisers using market comparison, cost or revenue approaches.

Property and equipment. Property and equipment are stated at cost less accumulated depreciation and impairment losses, if any.

At each reporting date management assesses whether there is any indication of impairment of property and equipment. If any such indication exists, management estimates the recoverable amount, which is determined as the higher of an asset's fair value less costs to sell and its value in use. The carrying amount is reduced to the recoverable amount and the impairment loss is recognised in the statement of profit or loss and other comprehensive income. An impairment loss recognised for an asset in prior years is reversed if there has been a change in the estimates used to determine the asset's value in use or fair value less costs to sell.

Accounting for vehicles leased out under operating lease at the time of termination is described in Note 3. Gains and losses on disposals determined by comparing proceeds with carrying amount are recognised in profit or loss.

Depreciation. Land is not depreciated. Depreciation on other items of property and equipment is calculated, using declining balance method to allocate their cost to their residual values over their estimated useful life,

except for vehicles leased out under operating leases, which uses straight-line method. Estimated useful lives are presented in table below:

	Years
Computers and office equipment	5
Vehicles and vehicles leased out under operating lease	5
Furniture and fixtures	5
Leasehold improvements	6.5
Right of use assets	3

The residual value of an asset is the estimated amount that the Company would currently obtain from disposal of the asset less the estimated costs of disposal, if the asset were already of the age and in the condition expected at the end of its useful life. The residual value of an asset is nil if the Company expects to use the asset until the end of its physical life. The assets' residual values and useful lives are reviewed and adjusted, if appropriate, at each reporting date.

Intangible Assets. Company's intangible assets have definite useful lives and primarily include capitalised computer software and licences.

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

Acquired computer software and licences are capitalised on the basis of the costs incurred to acquire and bring them to use.

Development costs that are directly associated with identifiable and unique software controlled by the entity are recorded as intangible assets if an inflow of incremental economic benefits exceeding costs is probable. Capitalised costs include staff costs of the software development team and an appropriate portion of relevant overheads. All other costs associated with computer software, e.g. its maintenance, are expensed when incurred.

Intangible assets are amortised using the straight-line method over their useful lives:

	Years
Leasing ERP software	10
Other intangible assets	5-7

If impaired, the carrying amount of intangible assets is written down to the higher of value in use and fair value less costs to sell.

Investment property. Investment property is property held by the Company to earn rental income or for capital appreciation and which is not occupied by the Company. Investment property is initially recognised at cost, including transaction costs, and subsequently re-measured at fair value updated to reflect market conditions at the end of the reporting period.

Fair value of investment property is the price at which the property could be exchanged between knowledgeable, willing parties in an arm's length transaction.

In the absence of current prices in an active market, the Company considers information from a variety of sources, including:

- a. current prices in an active market for properties of a different nature, condition or location, adjusted to reflect those differences;
- b. recent prices of similar properties on less active markets, with adjustments to reflect any changes in economic conditions since the date of the transactions that occurred at those prices; and
- c. discounted cash flow projections based on reliable estimates of future cash flows, supported by the terms of any existing lease and other contracts and (when possible) by external evidence such as current market rents for similar properties in the same location and condition, and using discount rates that reflect current market assessments of the uncertainty in the amount and timing of the cash flows.

Market value of the Company's investment property is determined based on reports of independent appraisers, who hold a recognised and relevant professional qualification and who have recent experience in valuation of property of similar location and category.

Gains and losses resulting from changes in the fair value of investment property are recorded in profit or loss for the year and presented separately.

Advances received from customers. Advances from lessees represent payments received prior to the commencement of the lease term and are accounted for at amortised cost. Such advances are netted off with net investments in finance lease at the due date of the first lease payment by the customer.

Other liabilities. Trade and other payables are accrued when the counterparty performed its obligations under the contract and are carried at amortised cost.

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

Loans from banks and financial institutions. Loans from banks are initially recognized at fair value. Subsequently amounts due are stated at amortized cost using the effective interest rate method.

Subordinated loans. Subordinated loans include long-term loans from banks and are carried at amortized cost using the effective interest rate method. The repayment of subordinated loans ranks after all other creditors in case of liquidation.

Debt securities in issue. Debt securities in issue include bonds issued by the Company. Debt securities are stated at amortized cost. If the Company purchases its own debt securities in issue, they are removed from the statement of financial position and the difference between the carrying amount of the liability and the consideration paid is included in gains arising from retirement of debt.

Provisions. Provisions are recognized when the Company has a present legal or constructive obligation as a result of past events, and it is probable that an outflow of resources embodying economic benefits will be required to settle the obligation and a reliable estimate of the obligation can be made.

Share capital. Ordinary shares and non-redeemable preference shares with discretionary dividends are both classified as equity. Incremental costs directly attributable to the issue of new shares or options are shown in equity as a deduction, net of tax, from the proceeds. Any excess of the fair value of consideration received over the par value of shares issued is recorded as an Additional paid-in capital.

Contingencies. Contingent liabilities are not recognized in the financial statements unless it is probable that an outflow of resources will be required to settle the obligation and a reliable estimate can be made. A contingent asset is not recognized in the financial statements but disclosed when an inflow of economic benefits is probable.

Derivative financial instruments. Derivative financial instruments are carried at their fair value. The Company also enters into offsetting deposits with its counterparty banks to exchange currencies. Such deposits, while legally separate, are aggregated and accounted for as a single derivative financial instrument (currency swap) on a net basis where (i) the deposits are entered into at the same time and in contemplation of one another, (ii) they have the same counterparty, (iii) they relate to the same risk, and (iv) there is no apparent business purpose for structuring the transactions separately that could not also have been accomplished in a single transaction. All derivative instruments are carried as assets when fair value is positive and as liabilities when fair value is negative. Changes in the fair value of derivative instruments are included in profit or loss.

Income taxes. Income taxes have been provided for in the financial statements in accordance with legislation enacted or substantively enacted by the end of the reporting period.

On 13 May 2016 the Government of Georgia enacted the changes in the Tax Code of Georgia whereby companies (other than banks, credit unions, insurance companies, microfinance organizations and pawn shops) do not have to pay income tax on their profit earned since 1 January 2017, until that profit is distributed or deemed distributed in a form of dividend.

The income tax at 15% is payable on gross up value (i.e. net dividends shall be grossed up by withholding tax 5%, if applicable, and divided by 0.85) at the moment of the dividend payment to individuals or to non-resident legal entities. Dividends paid to resident legal entities from the profits earned since 1 January 2017 are tax exempted.

Dividends on earnings accumulated during the period from 1 January 2008 to 1 January 2017 is subject to income tax on grossed up value, reduced by respective tax credit calculated as a share of corporate income tax declared and paid on taxable profits vs total net profits for the same period multiplied to the dividend to be distributed. However, tax credit amount should not exceed the actual income tax imposed on dividend distribution.

Income tax arising from distribution of dividends is accounted for as an income tax expense in the period in which

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

dividends are declared, regardless of the actual payment date or the period for which the dividends are paid.

In addition to the distribution of dividends, the tax is still payable on expenses or other payments incurred not related to economic activities, free delivery of assets or services and representation costs that exceed the maximum amount determined by the Tax Code of Georgia. All advances paid to entities registered in jurisdictions having preferential tax regime and other certain transactions with such entities as well as loans granted to individuals or non-residents are immediately taxable. Such taxes along with other taxes, net of tax credits claimed on assets or services received in exchange for the advances paid to entities registered in jurisdictions having preferential tax regime or recovery of loans granted to individuals or non-residents, are recorded under Taxes other than on income within operating expenses.

Uncertain tax positions. The Company's uncertain tax positions are reassessed by management at the end of each reporting period. Liabilities are recorded for income tax positions that are determined by management as more likely than not to result in additional taxes being levied if the positions were to be challenged by the tax authorities. The assessment is based on the interpretation of tax laws that have been enacted or substantively enacted by the end of the reporting period, and any known court or other rulings on such issues. Liabilities for penalties, interest and taxes other than on income are recognised based on management's best estimate of the expenditure required to settle the obligations at the end of the reporting period. Adjustments for uncertain income tax positions are recorded within the income tax charge.

Value added taxes ("VAT"). Output value added tax related to sales is payable to tax authorities on the earlier of (a) collection of receivables from customers or (b) delivery of goods or services to customers. Input VAT is generally recoverable against output VAT upon receipt of the VAT invoice. The tax authorities permit the settlement of VAT on a net basis. Input VAT related to acquisition of Property, Plant and Equipment items are deferred for 5 to 10 years for entities having more than 20% VAT exempted turnover

Value-added taxes related to down payments of leases are accounted as the advances received from customers, respective VAT amounts are transferred to VAT payable at the leasing commencement date.

Recognition of income and expenses. Income and expenses are recognized on an accrual basis calculated using the effective yield method. Loan origination fees paid on borrowings, if significant, are deferred (together with related direct costs) and recognized as an adjustment to the loan's effective yield. Commission income/expenses are recognized on an accrual basis.

Foreign currency translation. The Company's functional and presentation currency is the national currency of Georgia, Georgian Lari ("GEL"). Monetary assets and liabilities denominated in foreign currencies are translated into Georgian Lari at the appropriate spot rates of exchange ruling at the reporting date. Foreign currency transactions are accounted for at the exchange rates prevailing at the date of transaction. Profits and losses arising from these translations are included in net gain on foreign exchange operations.

At 31 December 2021 the closing rate of exchange used for translating foreign currency balances was USD 1 = GEL 3.0976 (2020: USD 1 = GEL 3.2766); EUR 1 = GEL 3.504 (2020: EUR 1 = GEL 4.0233).

Staff costs and related contributions. Wages, salaries, paid annual leave and sick leave, bonuses, and non-monetary benefits as well as the cash settled part of the share-based payment schemes are accrued in the year, in which the associated services are rendered by the employees of the Company.

4. CRITICAL ACCOUNTING ESTIMATES AND JUDGMENTS IN APPLYING ACCOUNTING POLICIES

Management of the Company makes estimates and assumptions that affect the reported amounts of the assets and liabilities of the Company within the next financial year. Estimates and judgements are continually evaluated and are based on management's experience and other factors, including expectations of future events that are believed to be reasonable under the circumstances. Management also makes certain judgements, apart from those involving estimations, in the process of applying the accounting policies. Judgements that have the most significant effect on the amounts recognised in the financial statements and estimates that can cause a significant adjustment to the carrying amount of assets and liabilities within the next financial year include:

ECL measurement. Measurement of ECLs is a significant estimate that involves forecasting future economic conditions, longer the term of forecasts more management judgment is applied and those judgements may be the source of uncertainty. Details of ECL measurement methodology are disclosed in Note 29. The following components have a major impact on credit loss allowance: definition of default, definition of significant increase in credit risk (SICR), probability of default ("PD"), exposure at default ("EAD"), and loss given default ("LGD"), as well as macro-economic scenarios. The Company regularly reviews and validates these scenarios to reduce any differences between Probability of default (PD) and Loss given default (LGD) parameters, which are one of the key drivers of expected credit losses. The effects of respective sensitivity are described below:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020
10% increase (decrease) in PD estimates	Increase (decrease) credit loss allowance on leases by GEL 335 thousand (GEL 345 thousand)	Increase (decrease) credit loss allowance on leases by GEL 469 thousand (GEL 469 thousand)
10% increase (decrease) in LGD estimates	Increase (decrease) credit loss allowance on leases by GEL 661 thousand (GEL 651 thousand)	Increase (decrease) credit loss allowance on leases by GEL 937 thousand (GEL 903 thousand)
10% deterioration (improvement) in FLI estimates	Increase (decrease) credit loss allowance on leases by GEL 318 thousand (GEL 326 thousand)	Increase (decrease) credit loss allowance on leases by GEL 423 thousand (GEL 428 thousand)

The Company incorporates forward-looking information with three macro-economic scenarios to calculate unbiased and probability weighted ECL. They represent the Baseline scenario (most likely outcome) and two less likely scenarios, referred as the Upside (better than Baseline) and Downside (worse than Baseline).

To derive the baseline macro-economic scenario, Company takes into account forecasts from various external sources – the National Bank of Georgia, Ministry of Finance, International Monetary Fund ("IMF") as well as other International Financial Institutions ("IFI"s) – in order to ensure the to the consensus market expectations. Upside and downside scenarios are defined based on the framework developed by the Group's macroeconomic unit. The Company uses statistical models and historical relationship between the various macroeconomic factors and default observations to derive forward-looking adjustments. In case these models do not provide reasonable results either from statistical or business perspective, the Group may apply expert judgment or use alternative approach.

As at 31 December 2021, The Company uses same approaches as in 31 December 2020. The forward looking information is incorporated in both individual and collective assessment of expected credit losses.

The scenario probabilities were adjusted at YE 2020 due to the prolongation and severity of the COVID-19 pandemic impact, and stood at 60%, 10% and 30% for baseline, upside and downside respectively. As at 31 December 2021 though, they are back at 50%, 25% and 25% as they were in all previous years since IFRS 9 came into force.

5.ADOPTION OF NEW OR REVISED STANDARDS AND INTERPRETATIONS

The following amendments became effective from 1 January 2021:

COVID-19-Related Rent Concessions Amendment to IFRS 16 (issued on 28 May 2020 and effective for annual periods beginning on or after 1 June 2020). The amendment provides lessees with relief in the form of an optional exemption from assessing whether a rent concession related to COVID-19 is a lease modification. Lessees can elect to account for rent concessions in the same way as if they were not lease modifications. The practical expedient only applies to rent concessions occurring as a direct consequence of the COVID-19 pandemic and resulting in a reduction in lease payments due on or before 30 June 2021. On 31 March 2021, in light of the on-going pandemic, the IASB published additional amendment to extend the date for the concessions from 30 June 2021 to 30 June. The Company did not have lease modification.

Interest rate benchmark (IBOR) reform – phase 2 amendments to IFRS 9, IAS 39, IFRS 7, IFRS 4 and IFRS 16 (issued on 27 August 2020 and effective for annual periods beginning on or after 1 January 2021). The Phase 2 amendments address issues that arise from the implementation of the reforms, including the replacement of one benchmark with an alternative one. The amendments cover the following areas:

- Accounting for changes in the basis for determining contractual cash flows as a result of IBOR reform: For instruments to which the amortised cost measurement applies, the amendments require entities, as a practical expedient, to account for a change in the basis for determining the contractual cash flows as a result of IBOR reform by updating the effective interest rate using the guidance in paragraph B5.4.5 of IFRS 9. As a result, no immediate gain or loss is recognised. This practical expedient applies only to such a change and only to the extent it is necessary as a direct consequence of IBOR reform, and the new basis is economically equivalent to the previous basis. Insurers applying the temporary exemption from IFRS 9 are also required to apply the same practical expedient. IFRS 16 was also amended to require lessees to use a similar practical expedient when accounting for lease modifications that change the basis for determining future lease payments as a result of IBOR reform.
- End date for Phase 1 relief for non-contractually specified risk components in hedging relationships: The Phase 2 amendments require an entity to prospectively cease to apply the Phase 1 reliefs to a non-contractually specified risk component at the earlier of when changes are made to the non-contractually specified risk component, or when the hedging relationship is discontinued. No end date was provided in the Phase 1 amendments for risk components.
- Additional temporary exceptions from applying specific hedge accounting requirements: The Phase 2 amendments provide some additional temporary reliefs from applying specific IAS 39 and IFRS 9 hedge accounting requirements to hedging relationships directly affected by IBOR reform.
- Additional IFRS 7 disclosures related to IBOR reform: The amendments require disclosure of: (i) how the entity is managing the transition to alternative benchmark rates, its progress and the risks arising from the transition; (ii) quantitative information about derivatives and non-derivatives that have yet to transition, disaggregated by significant interest rate benchmark; and (iii) a description of any changes to the risk management strategy as a result of IBOR reform.

Effect of IBOR reform. Reform and replacement of various inter-bank offered rates ('IBORs') has become a priority for regulators. Many IBOR rates stopped being published on 31 December 2021, while certain USD LIBOR rates would stop being published by 30 June 2023.

As of 31 December 2021, the Company has GEL 692 thousand (with maturity date 01 February 2022) loans from banks and financial institutions where Libor is used as a floating rate. The company continues to engage with market participants and will intend to replace USD Libor by SOFR for new transactions.

6. NEW ACCOUNTING PRONOUNCEMENTS

Certain new standards and interpretations have been issued that are mandatory for the annual periods beginning on or after 1 January 2022 or later, and which the Group has not early adopted.

IFRS 17 “Insurance Contracts” (issued on 18 May 2017 and effective for annual periods beginning on or after 1 January 2023). IFRS 17 replaces IFRS 4, which has given companies dispensation to carry on accounting for insurance contracts using existing practices. As a consequence, it was difficult for investors to compare and contrast the financial performance of otherwise similar insurance companies. IFRS 17 is a single principle-based standard to account for all types of insurance contracts, including reinsurance contracts that an insurer holds. The standard requires recognition and measurement of groups of insurance contracts at: (i) a risk-adjusted present value of the future cash flows (the fulfilment cash flows) that incorporates all of the available information about the fulfilment cash flows in a way that is consistent with observable market information; plus (if this value is a liability) or minus (if this value is an asset) (ii) an amount representing the unearned profit in the group of contracts (the contractual service margin). Insurers will be recognising the profit from a group of insurance contracts over the period they provide insurance coverage, and as they are released from risk. If a group of contracts is or becomes loss-making, an entity will be recognising the loss immediately. The Company does not expect to apply the standard.

Amendments to IFRS 17 and an amendment to IFRS 4 (issued on 25 June 2020 and effective for annual periods beginning on or after 1 January 2023). The amendments include a number of clarifications intended to ease implementation of IFRS 17, simplify some requirements of the standard and transition. The amendments relate to eight areas of IFRS 17, and they are not intended to change the fundamental principles of the standard. The following amendments to IFRS 17 were made:

- **Effective date:** The effective date of IFRS 17 (incorporating the amendments) has been deferred by two years to annual reporting periods beginning on or after 1 January 2023; and the fixed expiry date of the temporary exemption from applying IFRS 9 in IFRS 4 has also been deferred to annual reporting periods beginning on or after 1 January 2023.
- **Expected recovery of insurance acquisition cash flows:** An entity is required to allocate part of the acquisition costs to related expected contract renewals, and to recognise those costs as an asset until the entity recognises the contract renewals. Entities are required to assess the recoverability of the asset at each reporting date, and to provide specific information about the asset in the notes to the financial statements.
- **Contractual service margin attributable to investment services:** Coverage units should be identified, considering the quantity of benefits and expected period of both insurance coverage and investment services, for contracts under the variable fee approach and for other contracts with an ‘investment-return service’ under the general model. Costs related to investment activities should be included as cash flows within the boundary of an insurance contract, to the extent that the entity performs such activities to enhance benefits from insurance coverage for the policyholder.
- **Reinsurance contracts held – recovery of losses:** When an entity recognises a loss on initial recognition of an onerous group of underlying insurance contracts, or on addition of onerous underlying contracts to a group, an entity should adjust the contractual service margin of a related group of reinsurance contracts held and recognise a gain on the reinsurance contracts held. The amount of the loss recovered from a reinsurance contract held is determined by multiplying the loss recognised on underlying insurance contracts and the percentage of claims on underlying insurance contracts that the entity expects to recover from the reinsurance contract held. This requirement would apply only when the reinsurance contract held is recognised before or at the same time as the loss is recognised on the underlying insurance contracts.
- **Other amendments:** Other amendments include scope exclusions for some credit card (or similar) contracts, and some loan contracts; presentation of insurance contract assets and liabilities in the statement of financial position in portfolios instead of groups; applicability of the risk mitigation option when mitigating financial risks using reinsurance contracts held and non-derivative financial instruments at fair value through profit or loss; an accounting policy choice to change the estimates made in previous interim financial statements when applying IFRS 17; inclusion of income tax payments and receipts that are specifically chargeable to the policyholder under the terms of an insurance contract in the fulfilment cash flows; and selected transition reliefs and other minor amendments.

6. NEW ACCOUNTING PRONOUNCEMENTS CONTINUED

Sale or Contribution of Assets between an Investor and its Associate or Joint Venture – Amendments to IFRS 10 and IAS 28 (issued on 11 September 2014 and effective for annual periods beginning on or after a date to be determined by the IASB). These amendments address an inconsistency between the requirements in IFRS 10 and those in IAS 28 in dealing with the sale or contribution of assets between an investor and its associate or joint venture. The main consequence of the amendments is that a full gain or loss is recognised when a transaction involves a business. A partial gain or loss is recognised when a transaction involves assets that do not constitute a business, even if these assets are held by a subsidiary. The Company is currently assessing the impact of the amendments on its financial statements.

Classification of liabilities as current or non-current – Amendments to IAS 1 (issued on 23 January 2020 and effective for annual periods beginning on or after 1 January 2022). These narrow scope amendments clarify that liabilities are classified as either current or non-current, depending on the rights that exist at the end of the reporting period. Liabilities are non-current if the entity has a substantive right, at the end of the reporting period, to defer settlement for at least twelve months. The guidance no longer requires such a right to be unconditional. Management's expectations whether they will subsequently exercise the right to defer settlement do not affect classification of liabilities. The right to defer only exists if the entity complies with any relevant conditions as of the end of the reporting period. A liability is classified as current if a condition is breached at or before the reporting date even if a waiver of that condition is obtained from the lender after the end of the reporting period. Conversely, a loan is classified as non-current if a loan covenant is breached only after the reporting date. In addition, the amendments include clarifying the classification requirements for debt a company might settle by converting it into equity. 'Settlement' is defined as the extinguishment of a liability with cash, other resources embodying economic benefits or an entity's own equity instruments. There is an exception for convertible instruments that might be converted into equity, but only for those instruments where the conversion option is classified as an equity instrument as a separate component of a compound financial instrument. The Company is currently assessing the impact of the amendments on its financial statements.

Classification of liabilities as current or non-current, deferral of effective date – Amendments to IAS 1 (issued on 15 July 2020 and effective for annual periods beginning on or after 1 January 2023). The amendment to IAS 1 on classification of liabilities as current or non-current was issued in January 2020 with an original effective date 1 January 2022. However, in response to the Covid-19 pandemic, the effective date was deferred by one year to provide companies with more time to implement classification changes resulting from the amended guidance. The Company is currently assessing the impact of the amendments on its financial statements.

Proceeds before intended use, Onerous contracts – cost of fulfilling a contract, Reference to the Conceptual Framework – narrow scope amendments to IAS 16, IAS 37 and IFRS 3, and Annual Improvements to IFRSs 2018-2020 – amendments to IFRS 1, IFRS 9, IFRS 16 and IAS 41 (issued on 14 May 2020 and effective for annual periods beginning on or after 1 January 2022). The amendment to IAS 16 prohibits an entity from deducting from the cost of an item of PPE any proceeds received from selling items produced while the entity is preparing the asset for its intended use. The proceeds from selling such items, together with the costs of producing them, are now recognised in profit or loss. An entity will use IAS 2 to measure the cost of those items. Cost will not include depreciation of the asset being tested because it is not ready for its intended use. The amendment to IAS 16 also clarifies that an entity is 'testing whether the asset is functioning properly' when it assesses the technical and physical performance of the asset. The financial performance of the asset is not relevant to this assessment. An asset might therefore be capable of operating as intended by management and subject to depreciation before it has achieved the level of operating performance expected by management.

The amendment to IAS 37 clarifies the meaning of 'costs to fulfil a contract'. The amendment explains that the direct cost of fulfilling a contract comprises the incremental costs of fulfilling that contract; and an allocation of other costs that relate directly to fulfilling. The amendment also clarifies that, before a separate provision for an onerous contract is established, an entity recognises any impairment loss that has occurred on assets used in fulfilling the contract, rather than on assets dedicated to that contract.

IFRS 3 was amended to refer to the 2018 Conceptual Framework for Financial Reporting, in order to determine what constitutes an asset or a liability in a business combination. Prior to the amendment, IFRS 3 referred to the 2001

6. NEW ACCOUNTING PRONOUNCEMENTS CONTINUED

Conceptual Framework for Financial Reporting. In addition, a new exception in IFRS 3 was added for liabilities and contingent liabilities. The exception specifies that, for some types of liabilities and contingent liabilities, an entity applying IFRS 3 should instead refer to IAS 37 or IFRIC 21, rather than the 2018 Conceptual Framework. Without this new exception, an entity would have recognised some liabilities in a business combination that it would not recognise under IAS 37. Therefore, immediately after the acquisition, the entity would have had to derecognise such liabilities and recognise a gain that did not depict an economic gain. It was also clarified that the acquirer should not recognise contingent assets, as defined in IAS 37, at the acquisition date.

The amendment to IFRS 9 addresses which fees should be included in the 10% test for derecognition of financial liabilities. Costs or fees could be paid to either third parties or the lender. Under the amendment, costs or fees paid to third parties will not be included in the 10% test.

Illustrative Example 13 that accompanies IFRS 16 was amended to remove the illustration of payments from the lessor relating to leasehold improvements. The reason for the amendment is to remove any potential confusion about the treatment of lease incentives.

IFRS 1 allows an exemption if a subsidiary adopts IFRS at a later date than its parent. The subsidiary can measure its assets and liabilities at the carrying amounts that would be included in its parent's consolidated financial statements, based on the parent's date of transition to IFRS, if no adjustments were made for consolidation procedures and for the effects of the business combination in which the parent acquired the subsidiary. IFRS 1 was amended to allow entities that have taken this IFRS 1 exemption to also measure cumulative translation differences using the amounts reported by the parent, based on the parent's date of transition to IFRS. The amendment to IFRS 1 extends the above exemption to cumulative translation differences, in order to reduce costs for first-time adopters. This amendment will also apply to associates and joint ventures that have taken the same IFRS 1 exemption.

The requirement for entities to exclude cash flows for taxation when measuring fair value under IAS 41 was removed. This amendment is intended to align with the requirement in the standard to discount cash flows on a post-tax basis. The Company is currently assessing the impact of the amendments on its financial statements.

Amendments to IAS 8: Definition of Accounting Estimates (issued on 12 February 2021 and effective for annual periods beginning on or after 1 January 2023). The amendment to IAS 8 clarified how companies should distinguish changes in accounting policies from changes in accounting estimates. The Company is currently assessing the impact of the amendments on its financial statements.

Deferred tax related to assets and liabilities arising from a single transaction – Amendments to IAS 12 (issued on 7 May 2021 and effective for annual periods beginning on or after 1 January 2023). The amendments to IAS 12 specify how to account for deferred tax on transactions such as leases and decommissioning obligations. In specified circumstances, entities are exempt from recognising deferred tax when they recognise assets or liabilities for the first time. Previously, there had been some uncertainty about whether the exemption applied to transactions such as leases and decommissioning obligations – transactions for which both an asset and a liability are recognised. The amendments clarify that the exemption does not apply and that entities are required to recognise deferred tax on such transactions. The amendments require companies to recognise deferred tax on transactions that, on initial recognition, give rise to equal amounts of taxable and deductible temporary differences. The Company is currently assessing the impact of the amendments on its financial statements.

Amendments to IAS 1 and IFRS Practice Statement 2: Disclosure of Accounting policies (issued on 12 February 2021 and effective for annual periods beginning on or after 1 January 2023). IAS 1 was amended to require companies to disclose their material accounting policy information rather than their significant accounting policies. The amendment provided the definition of material accounting policy information. The amendment also clarified that accounting policy information is expected to be material if, without it, the users of the financial statements would be unable to understand other material information in the financial statements. The amendment provided illustrative examples of accounting policy information that is likely to be considered material to the entity's financial statements. Further, the amendment

6. NEW ACCOUNTING PRONOUNCEMENTS CONTINUED

to IAS 1 clarified that immaterial accounting policy information need not be disclosed. However, if it is disclosed, it should not obscure material accounting policy information. To support this amendment, IFRS Practice Statement 2, 'Making Materiality Judgements' was also amended to provide guidance on how to apply the concept of materiality to accounting policy disclosures. The Company is currently assessing the impact of the amendments on its financial statements.

Transition option to insurers applying IFRS 17 – Amendments to IFRS 17 (issued on 9 December 2021 and effective for annual periods beginning on or after 1 January 2023). The amendment to the transition requirements in IFRS 17 provides insurers with an option aimed at improving the usefulness of information to investors on initial application of IFRS 17. The amendment relates to insurers' transition to IFRS 17 only and does not affect any other requirements in IFRS 17. The transition requirements in IFRS 17 and IFRS 9 apply at different dates and will result in the following one-time classification differences in the comparative information presented on initial application of IFRS 17: accounting mismatches between insurance contract liabilities measured at current value and any related financial assets measured at amortised cost; and if an entity chooses to restate comparative information for IFRS 9, classification differences between financial assets derecognised in the comparative period (to which IFRS 9 will not apply) and other financial assets (to which IFRS 9 will apply). The amendment will help insurers to avoid these temporary accounting mismatches and, therefore, will improve the usefulness of comparative information for investors. It does this by providing insurers with an option for the presentation of comparative information about financial assets. When initially applying IFRS 17, entities would, for the purpose of presenting comparative information, be permitted to apply a classification overlay to a financial asset for which the entity does not restate IFRS 9 comparative information. The transition option would be available, on an instrument-by-instrument basis; allow an entity to present comparative information as if the classification and measurement requirements of IFRS 9 had been applied to that financial asset, but not require an entity to apply the impairment requirements of IFRS 9; and require an entity that applies the classification overlay to a financial asset to use reasonable and supportable information available at the transition date to determine how the entity expects that financial asset to be classified applying IFRS 9.

Covid-19-Related Rent Concessions – Amendments to IFRS 16 (issued on 31 March 2021 and effective for annual periods beginning on or after 1 April 2021). In May 2020 an amendment to IFRS 16 was issued that provided an optional practical expedient for lessees from assessing whether a rent concession related to COVID-19, resulting in a reduction in lease payments due on or before 30 June 2021, was a lease modification. An amendment issued on 31 March 2021 extended the date of the practical expedient from 30 June 2021 to 30 June 2022. The Company is currently assessing the impact of the amendments on its financial statements.

Unless otherwise described above, the new standards and interpretations are not expected to affect significantly the Company's financial statements.

7. CASH AND CASH EQUIVALENTS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021	31 December 2020
Current accounts with banks	16,765	69,974
Cash and cash equivalents	16,765	69,974

At 31 December 2021, cash and cash equivalents of GEL 9,736 thousand (2020: GEL 23,700 thousand) are held on the Company's current accounts with JSC TBC Bank.

The credit quality of cash and cash equivalents balances may be summarized as follows at 31 December:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021	31 December 2020
Current accounts with banks with "BB-" to "BB+" rating	10,301	24,099
Current accounts with banks with "B-" to "B+" rating	6,401	45,581
Current accounts with banks unrated	63	294
Cash and cash equivalents	16,765	69,974

7. CASH AND CASH EQUIVALENTS CONTINUED

As of 31 December 2021, GEL 2,500 thousand cash balances (2020: GEL 50,385 thousand) were pledged as collateral for loans obtained from banks and financial institutions.

The information on related party balances and transactions is disclosed in Note 35.

Investing and financing transactions that did not require the use of cash and cash equivalents, and were excluded from the statement of cash flows are as follows:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021	31 December 2020
Recognition of right of use assets against lease liabilities	587	259
Non-cash investing activities	587	259

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021	31 December 2020
Initial recognition of lease liabilities	587	259
Non-cash financing activities	587	259

8. DUE FROM BANKS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021	31 December 2020
Initial recognition of lease liabilities	29,016	21,383
Non-cash financing activities	29,016	21,383

At 31 December 2021, due from bank included the placement of GEL 5,000 thousand (2020: GEL 16,383) in the accounts of JSC TBC Bank.

As of 31 December 2021, GEL 19,996 thousand Due from Banks were pledged as collateral for loans obtained from banks and financial institutions. As of 31 December 2020 balances of due from banks were not pledged as collateral.

Refer to Note 17 for the loans from bank and financial institutions. The information on related party balances and transactions is disclosed in Note 35.

9. PREPAYMENTS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021	31 December 2020
Prepaid insurance for leasing assets	2,604	3,000
Other prepayments	128	89
Total prepayments	2,732	3,089

10. ADVANCES TOWARDS LEASING CONTRACTS

Advances towards leasing contracts comprised GEL 28,922 thousand as at 31 December 2021 (2020: GEL 10,281 thousand). The advances towards leasing contracts are all current, give rise net investment in finance lease usually within one to three months period after the reporting date.

11. NET INVESTMENTS IN FINANCE LEASE

Net and gross investments in finance lease are as follows:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021	31 December 2020
Gross investment in finance lease	322,311	353,425
Unearned finance income	(68,559)	(72,104)
Investment in finance lease	253,752	281,321
Credit loss allowance	(7,309)	(10,487)
Total net investments in finance lease	246,443	270,834

The table below present the gross investments in finance lease according to maturity:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Due in 1 year	Due between 1 and 2 year	Due between 2 and 3 year	Due between 3 and 4 year	Due between 4 and 5 year	Due in 5 year or more	Total
Gross investment in finance lease as at 2021	126,513	95,191	53,843	28,048	11,847	6,869	322,311
Unearned finance income	(32,106)	(19,805)	(9,778)	(4,332)	(1,460)	(1,078)	(68,559)
Credit loss allowance	(2,719)	(2,172)	(1,269)	(683)	(299)	(167)	(7,309)
Net investment in finance lease as at December 2021	91,688	73,214	42,796	23,033	10,088	5,624	246,443
Gross investment in finance lease as at 2020	133,093	102,671	64,964	31,307	13,922	7,468	353,425
Unearned finance income	(33,072)	(20,783)	(10,894)	(4,656)	(1,712)	(987)	(72,104)
Credit loss allowance	(3,729)	(3,053)	(2,016)	(994)	(455)	(240)	(10,487)
Net investment in finance lease as at December 2020	96,292	78,835	52,054	25,657	11,755	6,241	270,834

As pandemic evolved, the vulnerable client was granted to loan repayment grace periods back in 2020. Clients were given payment holidays on interest and principal amounts. During the year 2020 net modification loss of net investment in finance lease amounts to GEL 2,709 thousand, which is amortised in 2021, and net modification gain for the year 2021 amounts to GEL 1,518 thousand.

11. NET INVESTMENTS IN FINANCE LEASE CONTINUED

The Company has no contractual amount outstanding on net investment in finance lease, which was written off during the 2021 and 2020 reporting period and is still subject to enforcement activity.

The following table discloses the changes in the credit loss allowance and gross carrying amount for Investments in finance lease between the beginning and the end of the reporting period:

	Credit loss allowance				Gross carrying amount			
	Stage 1 (12 - months ECL)	Stage 2 (lifetime ECL for SICR)	Stage 3 (lifetime ECL for credit impaired)	Total	Stage 1 (12 - months ECL)	Stage 2 (lifetime ECL for SICR)	Stage 3 (lifetime ECL for credit im- paired)	Total
<i>In thousands of Georgian Lari</i>								
At 31 December 2020	2,647	1,867	5,973	10,487	172,098	60,318	48,905	281,321
Transfers:								
- to 12-months ECL (from Stage 2 and Stage 3 to Stage 1)	1,652	(1,048)	(604)	-	47,208	(38,43)	(8,771)	-
- to lifetime (from Stage 1 and Stage 3 to Stage 2)	(168)	442	(274)	-	(27,926)	30,087	(2,161)	-
- to credit-impaired (from Stage 1 and Stage 2 to Stage 3)	(103)	(100)	203	-	(10,016)	(1,965)	11,981	-
New originated or purchased	1,363	295	385	2,043	106,237	4,213	1,670	112,120
Derecognised during the period	(1,005)	(449)	(4,011)	(5,465)	(58,685)	(11,08)	(21,236)	(91,008)
Partial repayment	-	-	-	-	(36,431)	(4,011)	(4,906)	(45,348)
Foreign currency effect	-	-	-	-	(3,955)	(1,777)	(1,398)	(7,130)
Changes to ECL measurement model assumptions	(1,978)	290	2,026	338	-	-	-	-
Write-off	-	-	(94)	(94)	-	-	-	-
Other movements	-	-	-	-	(1,085)	1,372	3,510	3,797
At 31 December 2021	2,408	1,297	3,604	7,309	187,445	38,713	27,594	253,752

11. NET INVESTMENTS IN FINANCE LEASE CONTINUED

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Credit loss allowance				Gross carrying amount			
	Stage 1 (12 - months ECL)	Stage 2 (lifetime ECL for SICR)	Stage 3 (lifetime ECL for credit impaired)	Total	Stage 1 (12 - months ECL)	Stage 2 (lifetime ECL for SICR)	Stage 3 (lifetime ECL for credit im- paired)	Total
At 31 December 2019	1,529	99	1,103	2,731	206,072	23,766	29,924	259,762
Transfers:								
- to 12-months ECL (from Stage 2 and Stage 3 to Stage 1)	14	(14)	-	-	5,564	(4,940)	(624)	-
- to lifetime (from Stage 1 and Stage 3 to Stage 2)	(117)	119	(2)	-	(42,092)	44,375	(2,283)	-
- to credit-impaired (from Stage 1 and Stage 2 to Stage 3)	(467)	(23)	490	-	(26,114)	(1,636)	27,750	-
New originated or purchased	1,212	528	807	2,547	86,812	18,419	10,031	115,262
Derecognised during the period	(329)	(49)	(485)	(863)	(41,883)	(13,544)	(11,139)	(66,566)
Partial repayment	-	-	-	-	(24,902)	(10,936)	(9,592)	(45,430)
Foreign currency effect	-	-	-	-	6,503	3,424	3,539	13,466
Changes to ECL measurement model assumptions	805	1,207	4,060	6,072	-	-	-	-
Other movements	-	-	-	-	2,138	1,390	1,299	4,827
At 31 December 2020	2,647	1,867	5,973	10,487	172,098	60,318	48,905	281,321

The Company normally structures its finance lease contracts so that the lessee makes a minimum prepayment of 20% of the equipment purchase price at the inception of the lease term. The Company holds title to the leased assets during the lease term. The title to the asset under finance lease contract is transferred to the lessees at the end of the contractual term subject to full payment of lease obligations. Generally, the lease terms are up to five years.

The amount and type of collateral required depends on an assessment of the credit risk of the counterparty. The main types of collateral obtained are:

- Leased assets (inventory and equipment)
- Down payment
- Real estate properties

The financial effect of collateral is presented by disclosing the collateral values separately for (i) those assets where collateral and other credit enhancements are equal to or exceed the assets' carrying value ("over-collateralized assets") and (ii) those assets where collateral and other credit enhancements are less than the assets' carrying value ("under-collateralized assets").

11. NET INVESTMENTS IN FINANCE LEASE CONTINUED

The effect of collateral at 31 December 2021:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Over-Collateralised assets		Under-Collateralised assets	
	Carrying value of the assets	Fair value of collateral	Carrying value of the assets	Fair value of collateral
Investment in finance lease - gross	213,305	354,600	40,447	31,842

The effect of collateral at 31 December 2020:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Over-Collateralised assets		Under-Collateralised assets	
	Carrying value of the assets	Fair value of collateral	Carrying value of the assets	Fair value of collateral
Investment in finance lease - gross	217,955	357,794	63,366	51,182

As at 31 December 2021, credit quality of net investment in finance lease is analysed below:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Stage 1 (12-months ECL)	Stage 2 (lifetime ECL for SICR)	Stage 3 (lifetime ECL for credit impaired)	Total
Investments in finance lease risk category				
- Very Low	157,823			157,823
- Low	29,622	8,435		38,057
- Moderate		15,738		15,738
- High		14,540		14,540
- Default			27,594	27,594
Gross carrying amount	187,445	38,713	27,594	253,752
Credit loss allowance	(2,408)	(1,297)	(3,604)	(7,309)
Carrying amount	185,037	37,416	23,990	246,443

11. NET INVESTMENTS IN FINANCE LEASE CONTINUED

As at 31 December 2020, credit quality of net investment in finance lease is analysed below:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Stage 1 (12-months ECL)	Stage 2 (lifetime ECL for SICR)	Stage 3 (lifetime ECL for credit impaired)	Total
Investments in finance lease risk category				
- Very Low	153,590			153,590
- Low	18,508	55,264		73,772
- Moderate		4,733		4,733
- High		321		321
- Default			48,905	48,905
Gross carrying amount	172,098	60,318	48,905	281,321
Credit loss allowance	(2,647)	(1,867)	(5,973)	(10,487)
Carrying amount	169,451	58,451	42,932	270,834

12. PROPERTY AND EQUIPMENT

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Land	Premises	Computer and office equipment	Furniture and Fixtures	Vehicles	Vehicles for Fleet*	Leasehold improvement	Right of use Assets	Total
Cost at 1 January 2020	23	7	402	403	408	8,360	173	1,138	10,914
Accumulated depreciation	-	(1)	(151)	(165)	(123)	(1,762)	(55)	(404)	(2,661)
Carrying amount at 1 January 2020	23	6	251	238	285	6,598	118	734	8,253
Additions	-	-	19	56	-	119	95	259	548
Disposals	-	-	(5)	(2)	(41)	(83)	(56)	(407)	(594)
Transfer to financial lease and repossessed assets	-	-	-	-	-	(349)	-	-	(349)
Depreciation charge	-	(1)	(55)	(54)	(57)	(1,071)	(24)	(465)	(1,727)
Elimination of accumulated depreciation on disposals and transfers	-	-	1	1	28	156	35	318	539
Carrying amount at 31 December 2020	23	5	211	239	215	5,370	168	439	6,670
Cost at 31 December 2020	23	7	416	457	367	8,047	212	990	10,519
Accumulated depreciation	-	(2)	(205)	(218)	(152)	(2,677)	(44)	(551)	(3,849)
Carrying amount at 31 December 2020	23	5	211	239	215	5,370	168	439	6,670
Additions	-	-	76	20	43	-	7	587	733
Disposals	-	-	(10)	-	(34)	-	(48)	(80)	(172)
Transfer to financial lease and repossessed assets	-	-	-	-	-	(3,229)	-	-	(3,229)
Depreciation charge	-	(1)	(55)	(47)	(45)	(829)	(29)	(261)	(1,267)
Elimination of accumulated depreciation on disposals and transfers	-	-	23	-	15	1,393	28	-	1,459
Carrying amount at 31 December 2021	23	4	245	212	194	2,705	126	685	4,194
Cost at 31 December 2021	23	7	482	477	376	4,818	171	1,497	7,851
Accumulated depreciation	-	(3)	(237)	(265)	(182)	(2,113)	(45)	(812)	(3,657)
Carrying amount at 31 December 2021	23	4	245	212	194	2,705	126	685	4,194

* Vehicles for operating leasing

12. PROPERTY AND EQUIPMENT CONTINUED

The right of use assets includes offices of the Company.

Where the Company is the lessor, the future minimum lease payments receivable under operating leases of equipment are as follows:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020
Due in 1 year	1,549	2,669
Due between 1 and 2 year	587	1,939
Due between 2 and 3 year	19	7,13
Due between 3 and 4 year	4	20
Due between 4 and 5 year	-	4
Due in 5 year or more	-	-
Total undiscounted future operating lease payments receivable	2,159	5,345

13. INTANGIBLE ASSET

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Leasing ERP Software	Other intangible assets	Total
Carrying amount at 1 January 2020	1,701	24	1,725
Additions	675	26	701
Disposals	-	(32)	(32)
Amortization charge	(8)	(5)	(13)
Elimination of accumulated amortisation on disposals	(29)	29	-
Carrying amount at 31 December 2020	2,339	42	2,381
Cost at 31 December 2020	2,396	51	2,447
Accumulated amortisation	(57)	(9)	(66)
Carrying amount at 31 December 2020	2,339	42	2,381
Additions	452	11	463
Disposals	(100)	(41)	(141)
Amortization charge	(247)	(25)	(272)
Elimination of accumulated amortisation on disposals	58	21	79
Carrying amount at 31 December 2021	2,502	8	2,510
Cost at 31 December 2021	2,748	21	2,769
Accumulated amortisation	(246)	(13)	(259)
Carrying amount at 31 December 2021	2,502	8	2,510

In January 2021, Company completed the initialization process for several modules, accordingly amortization charge includes GEL 243 thousand amortization charge related to ERP software. (As at 31 December 2020 leasing ERP software was in testing phase and respectively no amortization expense was charged).

14. INVESTMENT PROPERTY

As of 31 December 2018, investment property comprised of a land plot (10,839 sq. m) with buildings (3,047 sq. m) acquired on public auction by the Company at 25 December 2012. The cost of acquisition was GEL 890,513. Initially the property was recognised as other asset with the purpose to use in settlement of outstanding balance of net investment in finance lease from the lessee (JSC Gldanula). However, the lessee refused to cover existing liability and applied to court in order to cancel the auction results. In 2016 court decided in favour of the Company, therefore the Company's Management reassessed the purpose of holding the property and concluded to keep it in ownership for capital appreciation purposes, therefore the property was reclassified to investment property. During the year 2019 water drain works has been performed and the associated costs GEL 19 thousand has been capitalized. As of 31 December 2020 and 2021, the Company had not started any other development or construction work over this property and neither determined its future use. As such the acquired property is regarded as held for capital appreciation.

As at 31 December 2021 the fair value of investment property was estimated at GEL 2,385 thousand (2020: GEL 2,359 thousand) as determined based on the valuation performed by Baker Tilly Georgia LLC, an accredited independent appraiser in Georgia, in accordance with International Valuation Standards and the Code of Conduct issued by International Valuation Standards Committee. The appraiser used market approach based on the highest and best use analysis of the property. The gain from revaluation of investment property measured at fair value GEL 26 thousand (2020: GEL 149 thousand) for year 2021 was recognised in profit and loss.

Investment property as at 31 December 2021:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Transferred from re-possessed assets at cost	Fair value as of 31 December 2021	Valuation technique	Other key information	Un-observable inputs	Range of unobservable inputs (weighted average)	Sensitivity of the input to fair value
Investment property	891	2,385	Sales comparison approach	Land and building	Price per square meter	160 - 180	Increase (decrease) in the price per square metre would result in increase (decrease) in fair value

Sensitivity analysis. 10% increase or decrease in the price per square metre would result in increase or decrease of GEL 239 thousand in fair value of the investment property.

Investment property as at 31 December 2020:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Transferred from re-possessed assets at cost	Fair value as of 31 December 2021	Valuation technique	Other key information	Un-observable inputs	Range of unobservable inputs (weighted average)	Sensitivity of the input to fair value
Investment property	891	2,359	Sales comparison approach	Land and building	Price per square meter	160 - 180	Increase (decrease) in the price per square metre would result in increase (decrease) in fair value

15. ASSETS REPOSSESSED FROM TERMINATED LEASES

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021	31 December 2020
Carrying value at the beginning of the year	7,583	6,129
Assets repossessed from terminated leases during the year at fair value	15,121	10,442
Disposal through sales	(5,697)	(3,129)
Disposal through transfer to new leases	(6,515)	(5,192)
Write down to net realizable value	(264)	(187)
Other movement	(304)	(480)
Carrying amount at the end of the year	9,924	7,583

(Loss)/Gain from sale or release of repossessed assets comprised GEL (82) thousand and GEL 702 thousand for 2021 and 2020 years respectively.

16. OTHER FINANCIAL ASSETS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021	31 December 2020
Gross receivables from terminated lease	42,723	19,121
Less: Credit loss allowance for receivables from terminated leases	(24,380)	(14,616)
Total carrying amount of receivable from terminated leases at AC	18,343	4,505
Gross other receivables	3,075	3,576
Less: Credit loss allowance for other receivables	(1,889)	(2,346)
Total carrying amount of other receivables at AC	1,186	1,230
Gross loans issued to lessees	3,548	4,412
Less: Credit loss allowance for loans issued to lessees	(1,988)	(2,981)
Total carrying amount of loans issued to lessees at AC	1,560	1,431
Total other financial assets	21,089	7,166

Presentation of other financial assets gross carrying amount and credit loss allowance by IFRS 9 stages are as follows:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Credit loss allowance				Gross carrying amount			
	Stage 1 (12 - months ECL)	Stage 2 (lifetime ECL for SICR)	Stage 3 (lifetime ECL for credit impaired)	Total	Stage 1 (12 - months ECL)	Stage 2 (lifetime ECL for SICR)	Stage 3 (lifetime ECL for credit im- paired)	Total
At 31 December 2020	-	-	19,943	19,943	-	-	27,109	27,109
Transferred from net investment in leases	-	-	9,492	9,492	-	-	21,360	21,360
Derecognised during the period	-	-	(2,095)	(2,095)	-	-	(1,227)	(1,227)
Changes due to change in credit quality	-	-	1,117	1,117	-	-	2,104	2,104
Other movements	-	-	(200)	(200)	-	-	-	-
At 31 December 2021	-	-	28,257	28,257	-	-	49,346	49,346

16. OTHER FINANCIAL ASSETS CONTINUED

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Credit loss allowance				Gross carrying amount			
	Stage 1 (12 - months ECL)	Stage 2 (lifetime ECL for SICR)	Stage 3 (lifetime ECL for credit impaired)	Total	Stage 1 (12 - months ECL)	Stage 2 (lifetime ECL for SICR)	Stage 3 (lifetime ECL for credit im- paired)	Total
At 31 December 2019	-	-	17,175	17,175	-	-	27,286	27,286
Transferred from net investment in leases	-	-	2,492	2,492	-	-	6,692	6,692
Derecognised during the period	-	-	(4,332)	(4,332)	-	-	(6,139)	(6,139)
Changes due to change in credit quality	-	-	4,608	4,608	-	-	-	-
Other movements	-	-	-	-	-	-	(730)	(730)
At 31 December 2020	-	-	19,943	19,943	-	-	27,109	27,109

17. LOANS FROM BANKS AND FINANCIAL INSTITUTIONS

The table below represents loans from banks and financial institutions:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021	31 December 2020
Loans from foreign banks and financial institutions	195,664	217,163
Georgian Lari	53,391	57,059
US Dollars	66,851	56,354
Euros	75,422	103,750
Loans from local banks and financial institutions	11,971	47,083
Georgian Lari	11,279	44,897
US Dollars	692	2,185
Euros	-	1
Total loans from banks and financial institutions	207,635	264,246

Loans from banks and financial institutions are secured by certain cash and cash equivalents, certain leases receivable and advances towards leasing contracts as detailed in Note 7, 11 and 10. The amount of gross investment in leases pledged as collateral comprised 152,920 thousand GEL (2020: GEL 191,893 thousand), the amount of advances towards leasing contracts pledged as collateral comprised 32,250 thousand GEL (2020: GEL 10,930 thousand), as well as the amount of cash and cash equivalents and due from banks pledged as collateral comprised GEL 2,500 thousand and GEL 19,996 thousand respectively (2020: GEL 50,385 thousand and GEL 0 thousand).

The Company is obliged to comply with certain financial covenants stipulated by the loan agreements. All covenants were in compliance as of December 2021 and 2020. As at 31 December 2021 accrued interest payable included in loans from banks and financial institutions amounted to GEL 1,863 thousand (2020: GEL 2,861 thousand).

17. LOANS FROM BANKS AND FINANCIAL INSTITUTIONS CONTINUED

Refer to Note 32 for the estimated fair value of loans from banks and financial institutions. The information on related party balances and transactions is disclosed in Note 35.

18. ADVANCES RECEIVED FROM CUSTOMERS

Advances from customers that were outstanding at the year-end comprised GEL 16,918 thousand as at 31 December 2021 (2020: GEL 8,623 thousand). By defaults the Company requires customers to pay in advance at least 20% of total cost of the leased asset. These amounts are collected from the Company's customers in advance upon signing of the lease agreements and are used for financing part of lease asset value during its acquisition and maintained as buffer until the leased assets are transferred to the customer. Subsequent to physical transfer of the leased assets, the amounts received from customers as advances are credited against net investment in lease receivable from the same customer. GEL 13,953 thousand as at 31 December 2021 (2020: GEL 4,153 thousand) represents security deposit received from customers in advance, while the remaining part of balance is lease payments received in advance and advances received for sale of repossessed assets.

19. DEBT SECURITIES IN ISSUE

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Currency	Maturity date	31 December 2021	31 December 2020
Bonds issued on domestic market	GEL	20.03.2023	58,342	58,114
Total debt securities in issue			58,342	58,114

In March 2020, the company issued bonds with a face value of GEL 58,400 thousand.

31 December 2021, the debt securities in issue have a coupon rate of 13.39% (2020: 11.35%) and an effective interest rate of 12.50% based on their issue price, net of transaction costs.

As at 31 December 2021 accrued interest payable included in debt security in issue amounted to GEL 217 thousand. (2020: GEL 184 thousand)

Debt security in Issue are secured by certain leases receivable and advances towards leasing contracts as detailed in Note 11 and 10. The amount of gross investment in leases pledged as collateral comprised 62,488 thousand GEL (2020: GEL 64,105 thousand), the amount of advances towards leasing contracts pledged as collateral comprised 2,462 thousand GEL (2020: GEL 1,670 thousand).

Refer to Note 32 for the estimated fair value of debt security in issue. The information on related party balances and transactions is disclosed in Note 35.

20. SUBORDINATED LOANS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Interest rates	Maturity	31 December 2021	31 December 2020
Subordinated loans from TBC	18%	31.07.2023	2,449	2,448
Subordinated bonds	8.5%	25.01.2023	31,242	32,964
Total Subordinated Loans			33,691	35,412

As at 31 December 2021, accrued interest payable included in subordinated loans amounted to GEL 360 thousand (2020: GEL 390 thousand).

Refer to Note 32 for the estimated fair value of subordinated loans. The information on related party balances and transactions is disclosed in Note 35.

21. OTHER LIABILITIES

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021	31 December 2020
Liabilities to asset providers	2,068	1,609
Liabilities to service providers	1,025	419
Lease liabilities	913	569
Accrued expenses	434	455
Other liabilities	194	
Total other financial liabilities	4,634	3,052
 Bonuses payable	 1,867	 1,531
Total other non-financial liabilities	1,867	1,531
Total other liabilities	6,501	4,583

Liabilities to assets providers represent accounts payable balance for assets received for leasing purposes.

Bonuses payable are short-term by their nature. The current and non-current portion of other financial liability is presented in Note 29 .

21. OTHER LIABILITIES CONTINUED

The table below represents the maturity of lease liabilities as of December 2021 and 2020 respectively:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020
Up to 1 month	36	36
1 month to 3 months	53	76
3 months to 1 year	236	338
1 year to 5 years	588	119
Total Lease Liabilities	913	569

22. SHARE CAPITAL

The share capital of the Company as at 31 December 2021 was GEL 3,659 thousand (2020: GEL3,659 thousand). In December 2019 company issued GEL 600 thousand ordinary shares with the face value of 1,000 GEL each and issue price of 10,000 GEL per share. As at 31 December 2021 the total number of authorised, issued and paid shares comprised 3,659 common shares with par value of GEL 1,000 each. Each share carries one vote. There was no movement on share capital during 2020 and 2021 years. Additional paid-in capital amounted to GEL 7,550 thousand as at 31 December 2021 and 2020 and is an excess of the fair value of the consideration received over the par value of shares issued.

23. OTHER INCOME

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020
Interest income on bank deposits	2,774	2,438
Sundry income	336	872
Other income	3,110	3,310

24. SEGMENT REPORTING

Operating segments are components that engage in business activities that may earn revenues or incur expenses. The operating segments are determined as follows:

- Business – All Leases to legal entities or group of entities where asset financed is everything but vehicles
- Automotive – All Leases to legal entities or group of entities where asset financed is vehicle
- Retail – non-business individual customers;
- Corporate centre and other operations - comprises of the treasury and financial risk management unit

The Company's management assesses the performance of the operating segments based on a measure of Total Comprehensive Income/ (Loss) for the year.

The reportable segments are the same as the operating segments.

The Company's revenues are attributable to Georgia. A geographic analysis of origination of the assets and liabilities is given in Financial Risk Management Note.

Allocation of indirect expenses is performed based on drivers identified for each type of cost if possible. If there is no identifiable driver for any type of expense/overhead cost, those expenses are allocated between segments based on the same logic as applied for the expenses with similar nature.

24. SEGMENT REPORTING CONTINUED

Until 2021, the financial results of the Company was analysed for full business, with no discrete financial information prepared and processed per different directions. Thus from segment reporting perspective management assumed the business represented one operating segment. Disclosure in the financial statements was limited to per product breakdown only. From 2021 with growing of the business management has started to record, track and analyse operations for different directions segregating operational segments and reporting respective financial information to the board. Segment disclosures in these statements have been enhanced accordingly.

A summary of the reportable segments for the years ended 31 December 2021 and 2020 (per new segmentation) provided below:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Business	Automotive	Retail	Corporate center and other operations	Total
Income on investment in leases	40,309	7,623	9,163	-	57,095
Income from operating leasing	-	2,444	-	-	2,444
Interest expense	(18,007)	(3,254)	(3,525)	-	(24,786)
Direct leasing costs	(4,968)	(2,310)	(1,766)	-	(9,044)
Net lease income	17,334	4,503	3,872	-	25,709
Credit loss allowance for net investment in finance lease	1,767	1,110	207	-	3,084
Net lease income after expected credit loss	19,101	5,613	4,079	-	28,793
Credit loss allowance for other financial assets	(6,139)	(1,421)	(954)	-	(8,514)
Gain from revaluation of investment property	26	-	-	-	26
Losses from sale/release of repossessed assets	(75)	(15)	8	-	(82)
Gain on initial recognition of repossessed assets	99	-	-	-	99
Write-down of repossessed assets to net realizable value	(264)	-	-	-	(264)
Losses net of gain from derivative financial instruments	-	-	-	(2,769)	(2,769)
Foreign exchange translation gains less losses	-	-	-	1,915	1,915
Administrative and other operating expenses	(6,388)	(2,196)	(1,132)	(458)	(10,174)
Other income	-	155	-	2,955	3,110
PROFIT FOR THE YEAR	6,360	2,136	2,001	1,643	12,140
Other comprehensive income:					
Items that may be reclassified subsequently to profit or loss:					
Gains on cash flow hedges	-	-	-	264	264
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR	6,360	2,136	2,001	1,907	12,404
Cash and cash equivalents	-	-	-	16,765	16,765
Due from banks	-	-	-	29,016	29,016
Advances towards leasing contracts	26,489	59	2,374	-	28,922
Gross investment in finance lease	192,623	31,417	29,712	-	253,752

24. SEGMENT REPORTING CONTINUED

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Business	Automotive	Retail	Corporate center and other operations	Total
Income on investment in leases	30,810	5,518	9,250	-	45,578
Income from operating leasing	-	3,218	-	-	3,218
Interest expense	(18,252)	(3,435)	(3,779)	-	(25,466)
Direct leasing costs	(6,087)	(1,240)	(893)	-	(8,220)
Net lease income	6,471	4,061	4,578	-	15,110
Credit loss allowance for net investment in finance lease	(6,904)	(1,254)	41	-	(8,117)
Net lease income after expected credit loss	(433)	2,807	4,619	-	6,993
Credit loss allowance for other financial assets	(958)	(265)	(1,545)	-	(2,768)
Gain from revaluation of investment property	149	-	-	-	149
Gain from sale/release of repossessed assets	589	111	2	-	702
Gain on initial recognition of repossessed assets	48	-	-	-	48
Write-down of repossessed assets to net realizable value	(187)	-	-	-	(187)
Gains net of losses from derivative financial instruments	-	-	-	6,077	6,077
Foreign exchange translation losses less gains	-	-	-	(8,205)	(8,205)
Administrative and other operating expenses	(5,485)	(2,167)	(1,185)	(440)	(9,277)
Other income	235	28	6	3,041	3,310
LOSS FOR THE YEAR	(6,042)	514	1,897	473	(3,158)
Other comprehensive loss:					
Items that may be reclassified subsequently to profit or loss:					
Loss on cash flow hedges	-	-	-	(394)	(394)
TOTAL COMPREHENSIVE LOSS FOR THE YEAR	(6,042)	514	1,897	79	(3,552)
Cash and cash equivalents	-	-	-	69,974	69,974
Due from banks	-	-	-	21,383	21,383
Advances towards leasing contracts	10,263	9	9	-	10,281
Gross investment in finance lease	210,900	37,892	32,529	-	281,321

24. SEGMENT REPORTING CONTINUED

Reportable segments' assets were reconciled to total assets as follows:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021	31 December 2020 (per new segmentation)
ASSETS		
Total Segment Assets (Gross)	328,455	382,959
Credit loss allowance	(7,309)	(10,487)
Prepayments	2,732	3,089
Tax assets, net	6,825	2,795
Property and equipment	4,194	6,670
Intangible assets	2,510	2,381
Investment property	2,385	2,359
Assets repossessed from terminated leases	9,924	7,583
Derivative financial Instruments	56	1,791
Other financial assets	21,089	7,166
Other assets	123	165
TOTAL ASSETS PER STATEMENT OF FINANCIAL POSITION	370,984	406,471
LIABILITIES		
Total Segment Liabilities	16,918	8,623
Loans from banks and financial institutions	207,635	264,246
Debt securities in issue	58,342	58,114
Subordinated loans	33,691	35,412
Other liabilities	6,501	4,583
TOTAL LIABILITIES PER STATEMENT OF FINANCIAL POSITION	323,087	370,978

The table below represents the income on investment in leases by product, as disclosed for 2020 financial statements:

Product Types	2020 (Per old segmentation)
Corporate Lease Portfolio	30,799
New Cars	7,834
Project Financing New and Used Cars	1,617
Used Local Cars	2,772
Used Imported Cars	2,556
Total Income on investment in leases	45,578

25. DIRECT LEASING COSTS

The table below represents direct leasing costs for the 2021 and 2020 years respectively.

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020
Insurance expenses	5,302	5,427
Property tax on leasing assets	3,625	2,590
Other leasing costs	117	203
Total direct leasing costs	9,044	8,220

26. ADMINISTRATIVE AND OTHER OPERATING EXPENSES

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020
Staff costs	5,491	4,998
Depreciation and amortization charge	1,539	1,740
Taxes other than income tax	930	293
Professional services	484	475
License and subscription cost	335	247
Expenses on assets maintenance	244	313
Other property insurance expenses	208	149
Bank charges	174	252
Advertising costs	170	133
Occupancy and rent	110	164
Land and buildings maintenance	15	27
Other expenses	474	486
Total administrative and other operating expenses	10,174	9,277

Occupancy and rent include the leases of low-value assets amount of GEL 90 thousand.

As of 31 December 2021, professional services included GEL 183 thousand related to financial audit (2020: GEL193 thousand) and GEL 15 thousand related to TAX Audit (2020: GEL15 thousand). Presented expenses are exclusive of taxes.

27. RECONCILIATION OF LIABILITIES ARISING FROM FINANCING ACTIVITIES

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Liabilities from financing activities				
	Loans from banks and financial institutions	Debt Securities in Issue	Subordinated Loans	Lease Liability	Total
Net debt at 31 December 2019	242,196	-	31,227	734	274,157
Cash flows	(26,891)	52,534	(3,042)	(563)	22,038
Foreign exchange adjustments	32,915	-	4,097	379	37,391
Interest accrual	16,719	5,580	3,130	37	25,466
Other non-cash movements	(693)	-	-	(148)	(841)
Net debt at 31 December 2020	264,246	58,114	35,412	439	358,211
Cash flows	(53,186)	(7,032)	(3,189)	(467)	(63,874)
Foreign exchange adjustments	(17,493)	-	(1,804)	64	(19,233)
Interest accrual	14,112	7,260	3,272	142	24,786
Other non-cash movements	(44)	-	-	507	463
Net debt at 31 December 2021	207,635	58,342	33,691	685	300,353

The table above sets out an analysis of our debt and the movements in our debt for each of the periods presented. The debt items are those that are reported as financing in the statement of cash flows.

The information on related party balances and transactions is disclosed in Note 35.

28. HEDGING

The objective of hedge accounting is to manage or mitigate risks associated with open currency position, which arises through day to day business operations of the Company. Financial instruments are being used to manage exposures arising from particular risks that could affect profit or loss.

The risk management strategy and how it is applied to manage risk

Company gets involved in hedging relationship mainly at two points throughout the leasing lifecycle, to manage following risk exposures:

1. At the leasing contract inception date, before cash is transferred to the supplier, for purchase of leasing assets, Company's foreign currency risk exposure arises, where the leasing currency differs from the purchase agreement currency. The firm commitment to lease asset purchase is designated as a hedged item and investment in finance lease, as a hedging instrument. If the leasing currency is denominated in a foreign currency, the firm commitment to net investment in the finance lease (NIFL) is designated as a hedged item and a senior loan as a hedging instrument (liability) and senior loans as a hedging instrument.
2. After the leasing contract transaction date, i.e. when the funds are transferred to the supplier for purchase of a leasing asset, the Company recognises an advance toward leasing contract, as a non-financial asset. Based on the non-cancellable leasing contract, at the transaction date a non-cancellable firm commitment for net investment in finance lease exists and in cases leasing is denominated in different foreign currency than the advance payment, new open currency position is established and the Company uses hedge instruments to manage this risk. Therefore, from transaction to commencement date the Company designates firm commitment to NIFL as a hedged item and a senior loan as a hedging instrument.

28. HEDGING CONTINUED**Hedging instruments and Hedged items**

For the hedge accounting purposes, a firm commitment to lease asset purchase and firm commitment to NIFL are hedged items. Swap contracts, forward contracts, Back-To-Back loan, Senior loans and Net investment in finance lease are used by the Company to hedge an open currency risk and are designated as a hedging instrument. As Company uses hedging instruments to hedge forecast transactions, it is engaged in the cash flow hedge relationship.

The table below represents the hedging positions as of 31 December 2021:

Amounts expressed in thousands of nominal currency

	Type	Currency	Amount in nominal	Rate	Line item reporting in the Statement of Financial Position
Hedged item	Firm commitment to lease asset purchase	USD	275		Off-balance sheet exposure
Hedging Instrument	Net investment in finance lease	USD	275	15.0%	Net investment in finance lease
Hedged item	Firm commitment to lease asset purchase	EUR	415		Off-balance sheet exposure
Hedging Instrument	Net investment in finance lease	EUR	415	7%-11%	Net investment in finance lease
Hedged item	Firm commitment to NIFL	USD	398		Off-balance sheet exposure
Hedging Instrument	Senior Loan	USD	398	5.80%	Loans from banks and financial institutions

Amounts expressed in thousands of nominal currency

	Type	Currency	Amount in nominal	Rate	Line item reporting in the Statement of Financial Position
Hedged item	Firm commitment to NIFL	USD	3,247		Advances towards leasing contracts
Hedging Instrument	Senior Loan	USD	3,247	4.5%-5.7%	Loans from banks and financial institutions
Hedged item	Firm commitment to NIFL	EUR	1,555		Advances towards leasing contracts
Hedging Instrument	Senior Loan	EUR	1,555	3.11%	Loans from banks and financial institutions

28. HEDGING CONTINUED

The table below represents the hedging positions as of 31 December 2020:

Amounts expressed in thousands of nominal currency

	Type	Currency	Amount in nominal	Rate	Line item reporting in the Statement of Financial Position
Hedged item	Firm commitment to lease asset purchase	USD	492		Off-balance sheet exposure
Hedging Instrument	FX Derivative contract	USD	492	2.9%-3.3%	Derivative financial instruments
Hedged item	Firm commitment to lease asset purchase	USD	905		Off-balance sheet exposure
Hedging Instrument	Net investment in finance lease	USD	905	12%-13.6%	Net investment in finance lease
Hedged item	Firm commitment to lease asset purchase	EUR	116		Off-balance sheet exposure
Hedging Instrument	Net investment in finance lease	EUR	116	9.7%-11.5%	Net investment in finance lease

Amounts expressed in thousands of nominal currency

	Type	Currency	Amount in nominal	Rate	Line item reporting in the Statement of Financial Position
Hedged item	Firm commitment to NIFL	EUR	148		Off-balance sheet exposure
Hedging Instrument	Senior Loan	EUR	148	2.9%- 3.70%	Loans from banks and financial institutions
Hedged item	Firm commitment to NIFL	USD	468		Advances towards leasing contracts
Hedging Instrument	Senior Loan	USD	468	4%-5.75%	Loans from banks and financial institutions
Hedged item	Firm commitment to NIFL	EUR	971		Advances towards leasing contracts
Hedging Instrument	Senior Loan	EUR	971	2.9%- 3.70%	Loans from banks and financial institutions

In order to define economic relationship between hedged items and hedging instruments the Company primarily analyses the nominal amount, currency and maturity of the hedging instrument and the hedged item and if they match or are closely aligned. On the basis of a qualitative assessment of those critical terms the Company concludes that because of same risks characteristics, the value of hedging instrument and the hedged item move in opposite directions and hence an economic relationship exists between the hedged item and the hedging instrument.

The hedge ratio reflects the relationship between the amount of the hedged item and the amount of the hedging instrument that the Company actually uses. As it is shown in tables above, ratio between hedging instruments and hedged items is 1:1, but it should be noted that only respective portion of the financial instruments are designated as hedging instruments and assigned to hedged items. The remaining portion of the hedging instruments are not subject to hedge accounting and are used in other day to day operations of the company. Also, any remaining gain or loss on the hedging instrument, related to hedge ineffectiveness is recognised in profit or loss.

28. HEDGING CONTINUED

The amounts that have affected statement of comprehensive income related to the hedge accounting, is disclosed below:

Hedge Item Type <i>In thousands of Georgian Lari</i>	The amount recognised in Other Comprehensive Income(2021)	The amount recognised in Other Comprehensive In- come(2020)
Firm commitment to lease asset purchase	(336)	(46)
Firm commitment to NIFL	600	(348)
Gains / (Loss) on cash flow hedges	264	(394)

How hedging activities might affect the amount, timing and uncertainty of future cash flows

Hedge accounting reduces the risk associated with open currency position, that may have a significant impact on the Company's financial statements. Hedging instruments allow the Company to be more secured from currency risks associated with probable forecast cash flow transaction with uncertain future FX rates.

At the inception of the lease agreement, Company enters into three party relationship. According to non-cancellable lease contract and non-cancellable purchase agreement, Company has to transfer funds for respective assets. At the very inception of the agreement Company agrees on commitment of transferring funds, execution of which are highly probable, because without it leasing relationship cannot be fulfilled.

29. FINANCIAL RISK MANAGEMENT

The risk management function within the Company is carried out in respect of financial risks (credit, liquidity and market risks (including currency and interest rate risks)), geographical, operational risks and legal risks. The primary objectives of the financial risk management function are to establish risk limits, and then ensure that exposure to risks stays within these limits. The operational and legal risk management functions are intended to ensure proper functioning of internal policies and procedures to minimise operational and legal risks.

Credit risk. The Company takes on exposure to credit risk, which is the risk that one party to a financial instrument will cause a financial loss for the other party by failing to discharge an obligation. Exposure to credit risk arises as a result of the Company's entering into finance lease contracts and other transactions with counterparties giving rise to financial assets. Maximum exposure to credit risk equals the carrying amounts of the financial assets recognised in Statement of Financial Position.

Risk management and monitoring is performed within set limits of authority, by the Credit Committee of the Parent and the Company's Management Board. The Parent's Credit Committee is involved in decisions of issue leases with value more than USD 1,500,000. Before any application is made to the Credit Committee or the Company's Management Board, all recommendations on lease processes (lessee's limits approved, or amendments made to lease agreements, etc.) are reviewed and approved by the risk-manager or the Credit Department.

The Company normally structures its finance lease contracts so that the lessee makes a prepayment of 20% of the equipment purchase price at the inception of the lease term. The Company holds title to the leased assets during the lease term. The title to assets under finance lease contracts passes to the lessees at the end of those contracts' terms.

Risks related to the leased assets such as damage caused by various reasons, theft and other are generally insured. Management periodically assesses the financial performance of the lessees by monitoring debts outstanding and analysing their financial reports. The primary factors that the Company considers whether a lease is impaired is its overdue status, lessee financial performance and liquidity and value of leased asset. Management believes that the provision created for net investment in finance leases is adequate to absorb potential losses existing in the lease portfolio at the reporting date.

The management also assesses collectability of other financial assets on quarterly basis, based on the financial performance of debtors and other factors, such as results of legal cases at court. Management believes that provision created for other financial assets is adequate at the reporting date.

Credit Quality: Financial assets are classified in credit quality grades by taking into account the internal and external credit quality information (e.g. delinquency). The Company defines following credit risk grade:

- Very low risk – exposures demonstrate strong ability to meet financial obligations;
- Low risk – exposures demonstrate adequate ability to meet financial obligations;
- Moderate risk – exposures demonstrate satisfactory ability to meet financial obligations;
- High risk – exposures that require closer monitoring, and
- Default – exposures in default, with observed credit impairment.

Expected credit loss (ECL) measurement: ECL is a probability-weighted estimate of the present value of future cash shortfalls. An ECL measurement is unbiased and is determined by evaluating a range of possible outcomes. ECL measurement is based on four components used by the Company: Probability of Default ("PD"), Exposure at Default ("EAD"), Loss Given Default ("LGD") and Discount Rate. The estimates consider forward looking information, that is, ECLs reflect probability weighted development of key macroeconomic variables that have an impact on credit risk.

The Company uses is a three-stage model for ECL measurement and classifies its borrowers across three stages: The Company classifies its exposures as Stage 1 if no significant deterioration in credit quality occurred since initial recognition and the instrument was not credit-impaired when initially recognized. The exposure is classified to Stage 2

29. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

if the significant deterioration in credit quality was identified since initial recognition, but the financial instrument is not considered credit-impaired. The exposures for which the credit-impairment indicators have been identified are classified as Stage 3 instruments. The Expected Credit Loss (ECL) amount differs depending on exposure allocation to one of the Stages. In the case of Stage 1 instruments, the ECL represents that portion of the lifetime ECL that can be attributed to default events occurring within the next 12 months from the reporting date. In case of Stage 2 instruments, the ECL represents the lifetime ECL, i.e. credit losses that can be attributed to possible default events during the whole lifetime of a financial instrument. Generally, lifetime is set equal to the remaining contractual maturity of the financial instrument. In case of Stage 3 instruments, default event has already incurred and the lifetime ECL is estimated based on the expected recoveries.

The Company utilizes two approaches for ECL measurement – individual assessment and collective assessment. Individual assessment is used for individually significant leases with lease liability of at least GEL 2.5 million. Additionally, the Company may arbitrarily designate selected exposures to individual measurement of ECL based on the Company's credit risk management or underwriting departments' decision.

The Company uses the discounted cash flow (DCF) method for the determination of recovery amount under individual assessment. In order to ensure the accurate estimation of recoverable amount the Company utilizes scenario analysis approach. Scenarios are defined considering the specifics and future outlook of individual borrower, sector the borrower operates in or changes in values of collateral. The Company forecasts recoverable amount for each scenario and estimates respective losses. Ultimate ECL is calculated as the weighted average of losses expected in each scenario, weighted by the probability of scenario occurring.

Significant increase in credit risk ("SICR"): For each financial instrument and on each reporting date, the Leasing Company evaluates whether there has been a significant increase of credit risk since initial recognition (SICR feature). To identify the SICR feature at individual financial instrument level, the Leasing Company is performing the holistic analysis of range of factors, including those which are specific to a particular financial instrument and to a lessee.

The table below summarizes the details of the approach followed by the Company.

SICR indicator	Entrance conditions	Exit conditions
1. DPD 30 threshold	The number of days past due exceeded the limit of 30 days (irrespective of the overdue amount). In case of Corporate/SME borrowers, if the entrance condition is met at least one contract, all of the borrower's contracts are classified to Stage 2.	The number of days past due (on any contract of the client) does not exceed 30 anymore (irrespective of the overdue amount).
2. Restructuring	The contract was restructured but the restructuring is not distressed, i.e. the exposure is not defaulted ("GOOD" restructuring)	6 consecutive months of no more than 30 days past due since restructuring date
3. Default Exit period (passed probation for default)	6 consecutive months have passed of no more than 30 days overdue after the date of DPD 90 or date of "BAD" restructuring	6 consecutive months of no more than 60 days past due since Default Exit entrance date

In addition to the standard SICR criteria described in the table above, due to global pandemic situation, the following was applied to the year ended 31 December 2020 lease portfolio: all clients from Covid-affected sectors (which are in turn determined by our credit risk department, using sector forecasts, where these sectors show significant declines), were moved to stage 2 (unless obviously they fell in stage 3). In addition to that, restructurings that were categorized as "GOOD" before grace, were not removed from stage 2 pool because of application of grace period. Although from December 2021, none of these additional criteria are valid for provisioning purposes, as the negative effect of COVID pandemic is already captured via standard criteria from IFRS provisioning methodology, namely days past due and restructurings.

29. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

Default criteria: As a result of COVID-19, the company applied additional criteria to compromised contracts as at year ended 31 December 2020, facilitating early identification of defaults, not detected otherwise mainly due to payment holidays. Namely, clients with Zero or negligible payments throughout 2020 were considered as stage 3. Also, restructurings that were categorized as BAD before grace period, are not removed from default pool because of application of grace –bad restructurings went through 6 payments before being removed from default status, irrespective of grace.

As at year ending 31 December 2021, no temporary criteria described in the above paragraph are applied, as the negative effect of COVID pandemic is already captured via our standard criteria – DPDs and restructurings.

The table below summarizes the details of the approach followed by the Company.

SICR indicator	Entrance conditions	Exit conditions
1. 90 DPD	Exposure past due by more than 90 days	6 consecutive months of not more than 30 days past due after last reporting date of 90 DPD
2. Distressed restructuring	Exposure classified as distressed or "BAD" restructuring	6 consecutive months of no more than 30 days past due since restructuring date
3. UTP	Individually significant exposure, is considered to be default if financial healthiness of the company deteriorated identified by analysis of company data and/or financials used for ECL calculations	6 consecutive months of no more than 30 days past due since considered as default due to UTP

Exposure at default (EAD). The EAD represents estimation of exposure to credit risk at the time of default occurring during the life of financial instrument. The EAD parameter used for the purpose of the ECL calculation is time-dependent, i.e. the Company allows for various values of the parameter to be applied to subsequent time periods during the lifetime of an exposure. Such structure of the EAD is applied to all Stage 1 and Stage 2 financial instruments. In case of Stage 3 financial instruments, the EAD vector is one-element with current EAD as the only value.

Probability of default (PD). Probability of default parameter describes the likelihood of a default of a facility over a particular time horizon. It provides an estimate of the likelihood that a borrower will be unable to meet its contractual debt obligations. The PD parameter is time-dependent (i.e. has a specific term structure) and is applied to all non-defaulted contracts.

The model is based on the estimation of short-term and long-term PD estimates. The former is estimated on the yearly default rate observed for a period that is considered representative of short-term default propensity. The lessee's risk group differentiates the parameter. The latter is representative of the long-term default propensity of leasing company clients regardless of their risk group assignment.

Leasing company defines the risk groups based on selected criteria (e.g. current days past due status of the lessee) so that the separate risk groups perform significantly different in terms of the default propensity. The model assumes that the PD for the next yearly period after the reporting date is equal to the short-term PD estimate and depends on the risk group assignment. Long-term PD estimate is used for yearly periods starting from the 4th year after the reporting date, while linear interpolation of PDs is assumed in-between.

For Long-term PD estimation purposes, the Leasing Company applies default rates. Default rates are calculated as volume of defaulted exposures within the period divided by the total performing exposures at the beginning of the period.

29. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

Loss given default (LGD). The LGD parameter represents the share of exposure that would be irretrievably lost if a borrower defaults. For Stage 1 and Stage 2 financial instruments, the LGD is estimated for each period in the instrument's lifetime and reflects the share of the expected EAD for that period that will not be recovered over the remaining lifetime of the instrument after the default date. For Stage 3 financial instruments, the LGD represents the share of the EAD as of reporting date that will not be recovered over the remaining life of that instrument. Assessment of LGD varies by main business directions of the company. For each LGD portfolio the Group defines the recovery horizon, since the default date after which no material recoveries are assumed. Recovery horizon is defined by data analytics and expert judgment.

Forward-looking information. The measurement of unbiased, probability weighted ECL requires inclusion of forward looking information obtainable without undue cost or effort. For forward looking information purposes the Company defines three macro scenarios. The scenarios are defined as baseline (most likely), upside (better than most likely), and downside (worse than most likely) 50%, 25%, and 25% respectively as at year ended 31 December 2021 and 60%, 10% and 30% as at year ended 31 December 2020. In the year 2020, the scenario probabilities were adjusted due to the prolongation and severity of the COVID-19 pandemic impact. As at 31 December 2021 though, they are back at 50%, 25%, and 25% as they were in all previous years since IFRS 9 came into force). To derive the baseline macro-economic scenario, the Company takes into account forecasts from various external sources – the National Bank of Georgia, Ministry of Finance, International Monetary Fund (“IMF”), TBC Capital, as well as other International Financial Institutions (“IFI”s) – in order to ensure the consensus market expectations. Upside and downside scenarios are defined based on the framework developed by the Bank's macroeconomic unit.

Risk associated with underlying assets. To manage the risk associated with lease assets, the company uses buy-back option with certain vendors. If a lease with such feature defaults, the vendor makes payment of a predetermined amount depending on time since lease commencement. Another tool used by the company is linked to periodic monitoring of lease assets by our asset monitoring division. If asset is damaged more than it should have been under normal working conditions, the issue is reported to lease managers and the credit risk department. The case-by-case decision is made and lessee may be required to make early repayment to compensate for a larger than normal decrease in asset value.

Market risk. The Company takes on exposure to market risks. Market risks arise from open positions in currency and interest rate, all of which are exposed to general and specific market movements. Management sets limits on the value of risk that may be accepted, which is monitored on a monthly basis. However, the use of this approach does not prevent losses outside of these limits in the event of more significant market movements.

Currency risk. Currency risk is defined as the risk that the value of a financial instrument will fluctuate due to changes in foreign exchange rates. The Company is exposed to the effects of fluctuations in the prevailing foreign currency exchange rates on its financial position and cash flows.

The Management Board controls currency risk by management of the open currency position on the estimated basis of Georgian Lari devaluation and other macroeconomic indicators, which gives the Company an opportunity to minimize losses from significant currency rates fluctuations toward the national currency.

Climate risk. The Company's management has taken note of global awareness and concerns about the potential impact of climate change. Currently, this matter has had no significant impact on the consolidated financial statements, but Management continues to monitor developments in this area.

29. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

The Company's exposure to foreign currency exchange rate risk as at 31 December 2021 is presented in the table below:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	GEL	USD	EUR	Other	TOTAL
Cash and cash equivalents	9,749	965	6,045	6	16,765
Due From Banks	15,000	-	14,016	-	29,016
Net investment in finance lease	105,152	80,958	60,333	-	246,443
Derivative financial Instruments	11,926	9,293	-	-	21,219
Other financial assets	8,850	8,759	3,480	-	21,089
Total financial assets	150,677	99,975	83,874	6	334,532
Loans from banks and financial institutions	64,670	67,543	75,422	-	207,635
Debt Securities in issue	58,342	-	-	-	58,342
Advances received from customers	6,823	5,693	4,402	-	16,918
Subordinated loans	2,449	31,242	-	-	33,691
Derivative financial Instruments	9,295	8,364	3,504	-	21,163
Other financial liabilities	1,542	2,802	290	-	4,634
Total financial liabilities	143,121	115,644	83,618	-	342,383
Net balance sheet position before the effect of economic hedges	7,556	(15,669)	256	6	(7,851)
Effect of economic hedges*	10,620	14,879	3,391	-	28,890
Net balance sheet position	18,176	(790)	3,647	6	21,039

* Non-monetary advances that will be converted to lease portfolio upon commencement date. Given short timing and remote likelihood of advances not turning into foreign currency leases, management considered them for analysis of net open currency position

29. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

The Company's exposure to foreign currency exchange rate risk as at 31 December 2020 as reclassified is presented in the table below:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	GEL	USD	EUR	Other	TOTAL
Cash and cash equivalents	48,094	466	21,373	41	69,974
Due From Banks	5,000	16,383	-	-	21,383
Net investment in finance lease	111,647	101,071	58,116	-	270,834
Derivative financial Instruments	17,189	1,638	22,867	-	41,694
Other financial assets	1,929	5,112	125	-	7,166
Total financial assets	183,859	124,670	102,481	41	411,051
Loans from banks and financial institutions	101,956	58,539	103,751	-	264,246
Debt Securities in issue	58,114	-	-	-	58,114
Advances received from customers	6,864	355	1,404	-	8,623
Subordinated loans	2,448	32,964	-	-	35,412
Derivative financial Instruments	13,022	26,881	-	-	39,903
Other financial liabilities	895	1,605	552	-	3,052
Total financial liabilities	183,299	120,344	105,707	-	409,350
Net balance sheet position before the effect of economic hedges	560	4,326	(3,226)	41	1,701
Effect of economic hedges*	9,280	(2,817)	4,050	-	10,513
Net balance sheet position	9,840	1,509	824	41	12,214

* Non-monetary advances that will be converted to lease portfolio upon commencement date. Given short timing and remote likelihood of advances not turning into foreign currency leases, management considered them for analysis of net open currency position

To manage currency risk management sets limits and on monthly basis reviews short and long currency position within those limits.

Currency sensitivity analysis. The following table details the Company's sensitivity to a 10% (2020: 10%) increase and decrease in the USD against the GEL. 10% is the sensitivity rate used when reporting foreign currency risk internally to key management personnel and represents management's assessment of the possible change in foreign currency exchange rates. The sensitivity analysis includes only outstanding foreign currency denominated monetary items and adjusts their translation at the end of the period for a 10% change in foreign currency rates.

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021		31 December 2020	
	Impact on profit or loss before tax	Impact on equity	Impact on profit or loss before tax	Impact on equity
US Dollar/ Euros strengthening by 10% (2020: 10%)	286	286	233	233
US Dollar/ Euros weakening by 10% (2020: 10%)	(286)	(286)	(233)	(233)

Interest rate risk. The Company takes on exposure to the effects of fluctuations in the prevailing levels of market interest rates on its financial position and cash flows. Margins between finance income earned and interest expenses paid may increase as a result of such changes but may reduce or create losses in the event that unexpected movements arise.

29. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

The table below presents the aggregated amounts of the Company's financial assets and liabilities at carrying amounts as at 31 December 2021, categorised by the earlier of contractual interest re-pricing or maturity dates.

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Up to 1 month	1 month to 3 months	3 months to 1 year	1 year to 5 years	TOTAL
Financial Assets					
Cash and cash equivalents	16,765	-	-	-	16,765
Due From Banks	-	-	29,016	-	29,016
Net investment in finance lease	13,963	15,012	62,713	154,755	246,443
Derivative financial Instruments	21,219	-	-	-	21,219
Other financial assets	19,630	170	386	903	21,089
Total financial assets	71,577	15,182	92,115	155,658	334,532
Financial Liabilities					
Loans from banks and financial institutions	13,065	14,636	46,165	133,769	207,635
Debt securities in issue	199	-	-	58,143	58,342
Advances received from customers	6,925	3,731	6,262	-	16,918
Subordinated loans	312	-	15,488	17,891	33,691
Derivative financial Instruments	21,163	-	-	-	21,163
Other financial liabilities	3,755	53	236	590	4,634
Total financial liabilities	45,419	18,420	68,151	210,393	342,383
Net interest rate sensitivity gap before effect of economic hedges	26,158	(3,238)	23,964	(54,735)	(7,851)
Effect of economic hedges	15,657	5,375	7,858	-	28,890
Net interest rate sensitivity gap	41,815	2,137	31,822	(54,735)	21,039

29. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

The table below presents the aggregated amounts of the Company's financial assets and liabilities at carrying amounts as at 31 December 2020, categorised by the earlier of contractual interest re-pricing or maturity dates.

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Up to 1 month	1 month to 3 months	3 months to 1 year	1 year to 5 years	TOTAL
Financial Assets					
Cash and cash equivalents	69,974	-	-	-	69,974
Due From Banks	-	-	21,383	-	21,383
Net investment in finance lease	10,034	13,109	73,150	174,541	270,834
Derivative financial Instruments	29,089	-	12,605	-	41,694
Other financial assets	4,969	263	670	1,264	7,166
Total financial assets	114,066	13,372	107,808	175,805	411,051
Financial Liabilities					
Loans from banks and financial institutions	2,804	11,509	66,047	183,886	264,246
Debt securities in issue	167	-	-	57,947	58,114
Advances received from customers	5,715	2,506	402	-	8,623
Subordinated loans	295	-	-	35,117	35,412
Derivative financial Instruments	28,529	-	11,374	-	39,903
Other financial liabilities	2,520	75	338	119	3,052
Total financial liabilities	40,030	14,090	78,161	277,069	409,350
Net interest rate sensitivity gap before effect of economic hedges	74,036	(718)	29,647	(101,264)	1,701
Effect of economic hedges	6,682	2,801	1,030	-	10,513
Net interest rate sensitivity gap	80,718	2,083	30,677	(101,264)	12,214

Liquidity risk. Liquidity risk refers to the availability of sufficient funds to meet financial commitments associated with financial instruments as they actually fall due. The Management Board (Internal body, which is composed of the Company CEO, CRO, CFO, CCO) controls these types of risks by means of maturity analysis, determining the Company's strategy for the next financial period. In order to manage liquidity risk, the Company performs monitoring of future expected cash flows on clients' and the Company's operations.

The maturity analysis of financial liabilities based on remaining undiscounted contractual obligations at 31 December 2021 is as follows:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Up to 1 month	1 month to 3 months	3 months to 1 year	1 year to 5 years	TOTAL
Financial Assets					
Loans from banks and financial institutions	13,529	16,825	54,197	146,941	231,492
Debt securities in issue	199	1,955	5,866	60,056	68,076
Advances received from customers	6,925	3,731	6,262	-	16,918
Subordinated loans	681	396	17,805	18,465	37,347
Derivative financial Instruments	21,163	-	-	-	21,163
Other financial liabilities	3,755	53	236	590	4,634
Total potential future payments for financial liabilities	46,252	22,960	84,366	226,052	379,630

29. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

The maturity analysis of financial liabilities based on remaining undiscounted contractual obligations at 31 December 2020 is as follows:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Up to 1 month	1 month to 3 months	3 months to 1 year	1 year to 5 years	TOTAL
Financial Assets					
Loans from banks and financial institutions	3,979	14,878	77,248	202,629	298,734
Debt securities in issue	167	1,622	4,814	66,424	73,027
Advances received from customers	5,715	2,506	402	-	8,623
Subordinated loans	766	392	2,325	38,869	42,352
Derivative financial Instruments	28,529	-	11,374	-	39,903
Other financial liabilities	2,520	75	338	119	3,052
Total potential future payments for financial liabilities	41,676	19,473	96,501	308,041	465,691

The Company does not use the above undiscounted maturity analysis to manage liquidity. Instead, the Company monitors liquidity gap analysis based on the expected maturities of discounted financial assets and liabilities. The expected liquidity gap as at 31 December 2021 is presented in the following table:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Up to 1 month	1 month to 3 months	3 months to 1 year	1 year to 5 years	TOTAL
Financial Assets					
Cash and cash equivalents	16,765	-	-	-	16,765
Due From Banks	-	-	29,016	-	29,016
Net investment in finance lease	13,963	15,012	62,713	154,755	246,443
Derivative financial Instruments	21,219	-	-	-	21,219
Other financial assets	19,630	170	386	903	21,089
Total financial assets	71,577	15,182	92,115	155,658	334,532
Financial Liabilities					
Loans from banks and financial institutions	13,065	14,636	46,165	133,769	207,635
Debt securities in issue	199	-	-	58,143	58,342
Advances received from customers	6,925	3,731	6,262	-	16,918
Subordinated loans	312	-	15,488	17,891	33,691
Derivative financial Instruments	21,163	-	-	-	21,163
Other financial liabilities	3,755	53	236	590	4,634
Total financial liabilities	45,419	18,420	68,151	210,393	342,383
Effect of economic hedges	15,657	5,375	7,858	-	28,890
Liquidity gap	41,815	2,137	31,822	(54,735)	21,039
Cumulative liquidity gap	41,815	43,952	75,774	21,039	

29. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

The expected liquidity gap as at 31 December 2020 as reclassified, is presented in the following table:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Up to 1 month	1 month to 3 months	3 months to 1 year	1 year to 5 years	TOTAL
Financial Assets					
Cash and cash equivalents	69,974	-	-	-	69,974
Due From Banks	-	-	21,383	-	21,383
Net investment in finance lease	10,034	13,109	73,150	174,541	270,834
Derivative financial Instruments	29,089	-	12,605	-	41,694
Other financial assets	4,969	263	670	1,264	7,166
Total financial assets	114,066	13,372	107,808	175,805	411,051
Financial Liabilities					
Loans from banks and financial institutions	2,804	11,509	66,047	183,886	264,246
Debt securities in issue	167	-	-	57,947	58,114
Advances received from customers	5,715	2,506	402	-	8,623
Subordinated loans	295	-	-	35,117	35,412
Derivative financial Instruments	28,529	-	11,374	-	39,903
Other financial liabilities	2,520	75	338	119	3,052
Total financial liabilities	40,030	14,090	78,161	277,069	409,350
Effect of economic hedges	6,682	2,801	1,030	-	10,513
Liquidity gap	80,718	2,083	30,677	(101,264)	12,214
Cumulative liquidity gap	80,718	82,801	113,478	12,214	

Geographical concentration. The geographic concentration of assets and liabilities are generally stable, as the Company does not operate outside Georgia. The Company has no assets outside Georgia.

Exposure to related party funding. The Company is exposed to the risk of significant concentration of funding from the related parties. The Company is a member of a large banking Group. The risk of going concern is mitigated by the commitment of the owners of the Company to maintain stable funding support to the Company.

30. MANAGEMENT OF CAPITAL

The Company's objectives when managing capital are to safeguard the Company's ability to continue as a going concern in order to provide returns for shareholders and benefits for other stakeholders and to maintain an optimal capital structure to reduce the cost of capital. In order to maintain or adjust the capital structure, the Company may adjust the amount of dividends paid to shareholders, return capital to shareholders, issue new shares or sell assets to reduce debt. The Company considers its capital to be equity and subordinated loans. The amount of capital that the Company managed as of 31 December 2021 was GEL 81,588 thousand (2020: GEL70,905 thousand).

31. DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS

In the normal course of business, the Company enters into derivative financial instruments, to manage currency and liquidity risks.

Foreign Exchange Forwards and gross settled currency swaps. Foreign exchange derivative financial instruments the Company entered are generally traded in an over-the-counter market with professional counterparties on standardised contractual terms and conditions. Derivatives have potentially favourable (assets) or unfavourable (liabilities) conditions as a result of fluctuations in market interest rates, foreign exchange rates or other variables relative to their terms. The table below sets out fair values, at the reporting date, of currencies receivable or payable under foreign exchange forwards contracts, gross settled currency swaps and back-to-back loans the Company entered. The table reflects gross positions before the netting of any counterparty positions (and payments) and covers the contracts with settlement dates after the respective reporting date. The contracts are short term by their nature.

Foreign exchange forwards and swaps: fair values, at the end of the reporting period, of	2021		2020	
	Contracts with positive fair value	Contracts with negative fair value	Contracts with positive fair value	Contracts with negative fair value
- USD payable on settlement (-)	(8,364)	-	(26,880)	-
- USD receivable on settlement (+)	-	9,293	-	1,638
- GEL payable on settlement (-)	-	(9,295)	(11,374)	(1,648)
- GEL receivable on settlement (+)	11,926	-	17,189	-
- EUR payable on settlement (-)	(3,504)	-	-	-
- EUR receivable on settlement (+)	-	-	22,866	-
Fair value of foreign exchange forwards and swaps	58	(2)	1,801	(10)
Net fair value of foreign exchange forwards and swaps	56		1,791	

The (losses net of gain)/ gains net of losses from derivative financial instruments for year 2021 amounted to GEL (2,769) thousand. (2020 GEL 6,077 thousand).

32. FAIR VALUE DISCLOSURES

Fair value measurements are analysed by level in the fair value hierarchy as follows: (i) level one are measurements at quoted prices (unadjusted) in active markets for identical assets or liabilities, (ii) level two measurements are valuations techniques with all material inputs observable for the asset or liability, either directly (that is, as prices) or indirectly (that is, derived from prices), and (iii) level three measurements are valuations not based on observable market data (that is, unobservable inputs). Management applies judgement in categorising financial instruments using the fair value hierarchy.

(a) Recurring fair value measurements

Recurring fair value measurements are those that the accounting standards require or permit in the statement of financial position at the end of each reporting period. The level in the fair value hierarchy into which the recurring fair value measurements are categorised are as follows:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021				31 December 2020			
	Level 1	Level 2	Level 3	Total	Level 1	Level 2	Level 3	Total
Assets at Fair Value								
Financial Assets								
Derivative financial instruments	-	56	-	56	-	1,791	-	1,791
Non-Financial Assets								
Investment property	-	2,385	-	2,385	-	2,359	-	2,359
Total Liabilities Recurring Fair Value Measurements	-	2,441	-	2,441	-	4,150	-	4,150

The description of the valuation technique and the description of inputs used in the fair value measurement for level 2 measurements:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021	2020	Valuation technique	Inputs used
Assets at Fair Value				
Financial Assets				
Derivative financial instruments	56	1,791	Forward pricing using present value calculations	Market interest rates, official exchange rate
Non-Financial Assets				
Investment property	2,385	2,359	Market approach based on the highest and best use analysis of the property	Price per square meter
Total Assets Recurring Fair Value Measurements	2,441	4,150		

There were no changes in valuation technique for level 2 recurring fair value measurements during the year ended 31 December 2021 (2020: none).

Fair value measurement analysis by level in the fair value hierarchy is disclosed in Note 3.

32. FAIR VALUE DISCLOSURES CONTINUED**(b) Assets and liabilities not measured at fair value but for which fair value is disclosed**

Fair values analysed by level in the fair value hierarchy and carrying value of assets not measured at fair value are as follows:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021				31 December 2020			
	Level 1	Level 2	Level 3	Carrying value	Level 1	Level 2	Level 3	Carrying value
Financial assets								
Cash and cash equivalents	16,765	-	-	16,765	69,974	-	-	69,974
Due from banks	-	29,016	-	29,016	-	21,383	-	21,383
Net investment in finance lease	-	-	245,843	246,443	-	-	274,964	270,834
Other financial assets	-	-	20,747	21,089	-	-	6,766	7,166
Total assets	16,765	29,016	266,590	313,313	69,974	21,383	281,730	369,357
Financial liabilities								
Loans from banks and financial institutions	-	208,940	-	207,635	-	262,841	-	264,246
Debt securities in issue	-	58,400	-	58,342	-	58,400	-	58,114
Advances received from customers	-	13,953	-	13,953	-	4,153	-	4,153
Subordinated loans	-	33,423	-	33,691	-	35,213	-	35,412
Other financial liabilities	-	4,634	-	4,634	-	3,052	-	3,052
Total liabilities	-	319,350	-	318,255	-	363,659	-	364,977

Cash and cash equivalents are carried at amortised cost, which equals current fair value. Net investment in finance lease and other financial assets are stated net of credit loss allowance. Loans from banks and subordinated loans are measured at amortised cost. The estimated fair value of these financial assets represents the discounted amount of estimated future cash flows expected to be received. Expected cash flows are discounted at current market rates to determine fair value.

The fair values in level 2 and level 3 of the fair value hierarchy were estimated using the discounted cash flows valuation technique. The fair value of floating rate instruments that are not quoted in an active market was estimated to be equal to their carrying amount. The fair value of unquoted fixed interest rate instruments was estimated based on estimated future cash flows expected to be received discounted at current interest rates for new instruments with similar credit risks and remaining maturities. The fair value of liabilities repayable on demand or after a notice period ("demandable liabilities") is estimated as the amount payable on demand, discounted from the first date that the amount could be required to be paid. The discount rates used were consistent with the Company's credit risk and also depend on currency and maturity of the instrument.

33. PRESENTATION OF FINANCIAL INSTRUMENTS BY MEASUREMENT CATEGORY

The following table provides a reconciliation of financial assets with these measurement categories as of 31 December 2021:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Amortised cost	Fair value through profit or loss	Total
Assets			
Cash and cash equivalents	16,765	-	16,765
Due from banks	29,016	-	29,016
Net investment in finance lease	246,443	-	246,443
Derivative Financial Instruments	-	56	56
Other financial assets	21,089	-	21,089
TOTAL FINANCIAL ASSETS	313,313	56	313,369

The following table provides a reconciliation of financial assets with measurement categories at 31 December 2020:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Amortised cost	Fair value through profit or loss	Total
Assets			
Cash and cash equivalents	69,974	-	69,974
Due from banks	21,383	-	21,383
Net investment in finance lease	270,834	-	270,834
Derivative Financial Instruments	-	1,791	1,791
Other financial assets	7,166	-	7,166
TOTAL FINANCIAL ASSETS	369,357	1,791	371,148

34. CONTINGENCIES AND COMMITMENTS

Legal proceedings. From time to time and in the normal course of business, claims against the Company may be received. Based on its own estimates and both internal and external professional advice Management is of the opinion that no losses will be incurred in respect of claims and accordingly no provision has been made in these financial statements.

Tax legislation. Georgian tax legislation is subject to varying interpretations, and changes, which can occur frequently. Management's interpretation of such legislation as applied to the transactions and activity of the Company may be challenged by the relevant authorities. Management believes that its interpretation of the relevant legislation is appropriate and the Company's tax positions will be sustained. Accordingly, at 31 December 2021 and 2020 no provision for potential tax liabilities has been recorded.

The TP legislations appear to be technically elaborate and aligned with the international transfer pricing principles developed by the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) and it provides the possibility for tax authorities to make transfer pricing adjustments and impose additional tax liabilities in respect of controlled transactions (transactions with some related parties and unrelated parties), if the transaction price is not arm's length.

Management believes that it has implemented internal controls to be in compliance with the TP legislation. Given that the practice of implementation of the Georgian transfer pricing rules has not yet developed, the impact of any

34. CONTINGENCIES AND COMMITMENTS CONTINUED

challenge of the Company's transfer prices cannot be reliably estimated; however, it may be significant to the financial condition and/or the overall operations of the Company.

Compliance with covenants. The Company is subject to certain covenants related primarily to its borrowings from banks and international financial institutions. Non-compliance with such covenants may result in negative consequences for the Company, including growth in the cost of borrowings and the timing of repayment.

During 2020, in agreement with international financial institutions, the restructurings related to the COVID -19 for 2020 were not included in the calculation of financial covenants, but rather reported separately for monitoring purposes.

The Company was in compliance with the covenants as of 31 December 2021 and as of 31 December 2020.

Compliance with lease liabilities. In case of early termination of the lease agreement, the company will be obliged to pay USD 371 thousand, however, termination of lease agreement is not considered by the Company.

35. RELATED PARTY TRANSACTIONS

Parties are generally considered to be related if the parties are under common control or one party has the ability to control the other party or can exercise significant influence over the other party in making financial or operational decisions. In considering each possible related party relationship, attention is directed to the substance of the relationship, not merely the legal form.

Included in the following information, "Other related entities" refers to other companies under common control and significant shareholders of the Parent company. Key management personnel consist of members of the Company's Management Board.

At 31 December the outstanding balances with related parties were as follows:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021			2020		
	Parent company	Entities under common control	Other related entities	Parent company	Entities under common control	Other related entities
Cash and cash equivalents	9,736	-	-	23,700	-	-
Due from banks	5,000	-	-	16,383	-	-
Net investment in finance leases (effective interest rate: 15.0%-40.0%)	-	-	789	-	-	164
Loans from banks and financial institutions (contractual interest rate: 4.6%-14.5%)	11,250	-	-	14,899	-	-
Subordinated loans	2,449	71	-	2,448	135	-
Debt securities in issue	20,074	276	-	20,063	455	-
Derivative financial Instruments	6	0	-	1,760	-	-
Other financial assets	111	352	-	-	368	-
Prepayments	-	2,504	-	-	2,629	-
Other liabilities	-	59	-	54	-	-

34. CONTINGENCIES AND COMMITMENTS CONTINUED

The income and expense items with related parties for the year ended 31 December 2021 and 2020 were as follows:

<i>In Georgian Lari</i>	2021			2020		
	Parent company	Entities under common control	Other related entities	Parent company	Entities under common control	Other related entities
Interest income	-	-	-	-	-	-
Income from operating leasing	1,480	-	-	1,519	-	-
Finance income	-	-	121	-	-	48
Other income	1,260	40	-	1,921	54	-
Interest expense	3,762	259	-	5,409	191	-
Bank and other service charge	-	-	-	-	-	-
Gain from derivative financial instruments	(348)	-	-	2,009	-	-
Other expenses	86	109	-	66	111	-

Key management compensation is presented below:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2021		2020	
	Expenses	Accrued Liability	Expenses	Accrued Liability
Short-term benefits	898	383	798	257

During the year ended 31 December 2021 and 2020 the remuneration of members of the key management, being the members of the Management Board, comprised salaries, bonuses and compensation of insurance and business trip expenses.

36. EVENTS AFTER REPORTING PERIOD

On 24 February 2022 Russia invaded Ukraine, and since then political tension in the region escalated, resulting in deterioration of overall economic environment not only in engaged countries, but in the region as well. A number of severe sanctions have been announced against Russia, resulting in many international companies to leave Russian market.

General uncertainty about the future course of events is still high. If the ongoing hostilities between Russia and Ukraine do not end in time, will have a negative impact on Georgia's main economic performance indicators, liquidity and credit risk management.

At this stage, it is not possible for the Management to predict the impact of all this uncertainty on the future operations. However, Management believes, the war in Ukraine is non-adjusting event and closely monitors the current economic environment to adjust the entity's performance accordingly where needed.

2021



მენეჯერული რეპორტი და
ფინანსური ანგარიშგება

2021

გავხადოთ
აქტივის
დაფინანსება
**სწრაფი და
მარტივი**



თიბისი ლიზინგი

ლევან ყიფიშვილი



შინაარსი

ზოგადი ინფორმაცია	5
ვინ ვართ ჩვენ	6
მთავარი ფინანსური მაჩვენებლები	7
გენერალური დირექტორის განცხადება	8
ინდუსტრიისა და ბაზრის მიმოხილვა	11
ქვეყნის ეკონომიკის მიმოხილვა	12
ინდუსტრიისა და ბაზრის მიმოხილვა	15
ბიზნესმოდელი	21
საგზაო მიმოხილვა	25
ბიზნესის სეგმენტი	26
საავტომობილო სეგმენტი	34
საცალო სეგმენტი	37
ჩვენი სტრატეგია და სტრატეგიის მიხედვით მიღწეული შედეგები	39
ჩვენი განვითარების გრძელვადიანი სტრატეგიის ოთხი მთავარი მიმართულება	40
ეფექტიანობის ძირითადი მაჩვენებლები	47
ფინანსური ეფექტიანობის ძირითადი მაჩვენებლები	48
ბიზნესის კასუხისმგებლობის კეთება	51
ჩვენი კოლეგები	52
ჩვენი საზოგადოება	54
ჩვენი კლიენტები	56
ჩვენი გარემოს მართვის სისტემა	57
მართვა	59
კორპორატიული მართვა	60
სამეთვალყურეო საბჭოს წევრების ბიოგრაფიები და ძირითადი მოვალეობები	62
კომპანიის ხელმძღვანელ პირთა ბიოგრაფიები და მთავარი მოვალეობები	65
პასუხისმგებელი პირების განცხადება	67
რისკების მართვა	69
ძირითადი რისკები და განუსაზღვრელობები	70
საკრედიტო რისკის მართვა	74
ფინანსური რისკის მართვა	76
არაფინანსური რისკის მართვა	79
ფინანსური მიმოხილვა	83
ფინანსური ანგარიშგება	91
დამოუკიდებელი აუდიტორის ანგარიში	92
ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგება	98
მოგება-ზარალის და სხვა სრული შემოსავლის ანგარიშგება	99
კაპიტალში ცვლილებების ანგარიშგება	100
ფულადი ნაკადების ანგარიშგება	101
ფინანსური ანგარიშგების განმარტებითი შენიშვნები	102

ლევან ყიფიშვილი

ზოგადი

ინფორმაცია

ბიუჯეტის განხილვა

ვინ ვართ ჩვენ?

საქართველოს ეკონომიკური ზრდის ხელშეწყობა აქტივების დაფინანსების ინოვაციური, მოქნილი და მორგებადი გადაწყვეტიების შეთავაზებით

თიბისი ლიზინგი (შემდგომში „კომპანია“), თიბისი ბანკის 100%-იან საკუთრებაში მყოფი შვილობილი საწარმო, არის აქტივების დაფინანსების გადაწყვეტებზე ორიენტირებული, უმსხვილესი, წამყვანი სალიზინგო კომპანია საქართველოს სწრაფად მზარდ არასაბანკო ფინანსურ ეკოსისტემაში, რომლის აგრეგირებული პორტფელის ღირებულება დაახლოებით 500 მილიონია.

ჩვენ გვაქვს საქმიანობის 18-წლიანი ისტორია და ვუძღვებით საქართველოში არასათანადოდ ათვისებულ ლიზინგის ინდუსტრიას ბაზრის 76.5%-იანი წილით, ვემსახურებით 2,200-მდე კლიენტს და ვმართავთ 254 მილიონი ლარის სალიზინგო პორტფელს.

კორპორატიულ კლიენტებს, მცირე და საშუალო საწარმოებს, სტარტაპებსა და ფიზიკურ პირებს ვთავაზობთ სალიზინგო პროდუქტების და სხვა დამატებითი საკონსულტაციო მომსახურების ფართო არჩევანს, მათ შორის ფინანსურ ლიზინგს, საოპერაციო ლიზინგს, გაყიდვას და უკულიზინგს. აქტივის დაფინანსების გადაწყვეტების, ტექნიკური ნოუჰაუს და სპეციალისტთა კომპეტენციის ერთობლიობა საშუალებას გვაძლევს კლიენტებს მომსახურების სრული პაკეტი შევთავაზოთ.

ჩვენს მომხმარებლებს შეუძლიათ გაზარდონ საწარმოო სიმძლავრე მინიმალური მონაწილეობით, დამატებითი უზრუნველყოფის საგნის გარეშე, რაც მათ საშუალებას მისცემს მთელი ძალისხმევა და რესურსები თავიანთი ძირითადი კომპეტენციებისკენ მიმართონ. ჩვენი შეთავაზებები, ძირითადად, მოიცავს ფინანსურ და საოპერაციო ლიზინგს სხვადასხვა ტიპის აქტივებისთვის.

ჩვენ ერთგულად ვასრულებთ ჩვენს მისიას, რომ აქტივის დაფინანსება გავხადოთ სწრაფი და მარტივი, ჩვენი კლიენტების მოთხოვნებთან მისადაგებული კომპლექსური ფინანსური ინსტრუმენტების შეთავაზებით და ამით ხელი შევუწყოთ საქართველოს სალიზინგო ბაზრის უწყვეტ განვითარებას და ქვეყნის ეკონომიკის ზრდაში წვლილის შეტანას.

თიბისი ლიზინგის წამყვანი პოზიცია ბაზარზე, გაყიდვების არხების სინერგიის მნიშვნელოვანი უპირატესობის მქონე უნიკალური ბიზნესმოდელი და გამოცდილი გუნდი მას ინვესტიციის ძალზე საინტერესო მაგალითად აქცევს.



ბაზრის თითოეული სეგმენტის ლიდერი საქართველოში

- ბიზნესისთვის ლიზინგის უმსხვილესი მიმწოდებელი ბაზარზე დაახლოებით 80%-იანი წილით.
- ავტო ლიზინგის უმსხვილესი მიმწოდებელი ბაზარზე დაახლოებით 69%-იანი წილით.
- საცალო მომხმარებლებისთვის ლიზინგის უმსხვილესი მიმწოდებელი ბაზარზე დაახლოებით 68%-იანი წილით.



უნიკალური ბიზნესმოდელი სალიზინგო საგნის მომწოდებლობისა და გაყიდვების არხის სინერგიებით

- თანამშრომლობა საერთაშორისო აღჭურვილობის წამყვან მიმწოდებლებთან და ავტოდილერებთან, რაც ხელს უწყობს ეფექტურ და დროულ წვდომას მომხმარებლებზე და ამრიგად უზრუნველყოფს ფართომასშტაბიან გაყიდვებს
- „მომხმარებლის გზის“ არსებობა და მშობელი კომპანიისგან კლიენტების რეფერალური სინერგიები
- წამყვანი სალიზინგო კომპანია საერთაშორისო კაპიტალის მოზიდვის თვალსაზრისით, რომელსაც აქვს მუდმივი მხარდაჭერა უმსხვილესი საერთაშორისო ფინანსური დაწესებულებებისგან და განვითარების ფინანსური დაწესებულებებისგან



ბრძოლა დიდი, სწრაფი ტემპით ზრდის შესაძლებლობების

- ხელსაყრელი ბიზნეს/საგადასახადო გარემო, დაურეგულირებელი ბაზარი
- საქართველოს კერძო სექტორის დაკრედიტების მშპ-სთან თანაფარდობის კოეფიციენტი 80%-ია, მცირე და საშუალო საწარმოების სასესხო პორტფელის მოცულობა 2011 წლის შემდეგ თითქმის ექვსჯერ არის გაზრდილი და საბანკო სესხების 26%² მცირე და საშუალო საწარმოებზე გაიცემა, რაც ქვეყანაში სახარბიელო ეკონომიკურ აქტივობაზე მეტყველებს;
- ევროპის სანქცესტიციო ბანკის „საბანკო დაკრედიტების კვლევის“ თანახმად, საქართველოს ბაზარზე სესხებზე უარის მაჩვენებელი კვლავაც მაღალია. უზრუნველყოფის სათანადო საგნის არარსებობა და კლიენტების რისკიანობა იმას ნიშნავს, რომ კომპანიებს არ შეუძლიათ საბანკო მოთხოვნების დაკმაყოფილება – რაც ლიზინგს დაფინანსების უფრო მიმზიდველ საშუალებად აქცევს.
- მოცულობის თვალსაზრისით საქართველოს სალიზინგო ბაზარს ზრდის საკმაოდ დიდი პოტენციალი აქვს

¹ მსოფლიო ბანკი

² საქართველოს ეროვნული ბანკი („სებ“)

ხელმოწერა

მთავარი ფინანსური მაჩვენებლები

2021 წელს კომპანიამ შთამბეჭდავი ფინანსური შედეგები
აჩვენა შემოსავლის დივერსიფიცირებული წყაროებით,
თანამშრომლების და მომხმარებლების გამოცდილების
გაუმჯობესებით და ბაზრის წილის გაზრდით.

12.1 მლნ ლარი

NMF

წმინდა მოგება

29.5%

NMF

უკუგება საშუალო
კაპიტალზე

3.2%

+4.0 PPTS Y-O-Y

უკუგება საშუალო
აქტივებზე

51.9%

-19.1 PPTS Y-O-Y

ხარჯების
შემოსავლებთან
თანაფარდობის
კოეფიციენტი

2.1%

-1.9 PPTS Y-O-Y

რისკის ხარჯი

13.4%

+5.1 PPTS Y-O-Y

წმინდა საპროცენტო
მარჟა

ლევან ყიფიშვილი



კოსტოპოვიდური გარემოს მართვა კორტფელის ხარისხის და უმოქმედო ლიზინგების მარკეტინგის სტაბილიზაციისათვის, კაღრების მაღალი დანადგობის მართვა და ჩვენი თანამშრომლების პირადი დროისა და სამსახურის ბალანსის შენარჩუნება, სალიზინგო ბაზარზე ლიდერის პოზიციის და ფიჩის რეიტინგის შენარჩუნება, ხარჯების ოპტიმიზაცია და კომპანიის ძლიერი მომგებიანობის აღდგენა 2021 ფინანსური წლისთვის.

გამოაღნიშნულმა მიღწევებმა გამოხატვა კოვა მძლავრ ფინანსურ მარკეტებში:

29.5%

უკუგება საშუალო კაპიტალზე

12.1 მილიონი ლარი

წმინდა მოგება

რუსეთ-უკრაინის ომი და სამხედრო მოქმედებების უარყოფითი შედეგები უკრაინელი ხალხისთვის პირდაპირ აისახა არა მხოლოდ ჩვენს ეკონომიკაზე, არამედ ჩვენს მოსახლეობაზეც. იმედი გვაქვს, ეს ომი დასრულდება და უახლოეს მომავალში მხარეები მშვიდობიან გადაწყვეტაზე მორიგდებიან. ჩვენ ყურადღებით ვაკვირდებით უკრაინაში მიმდინარე მოვლენებს და ვაფასებთ მათ შესაძლო გავლენას საქართველოს ეკონომიკასა და ჩვენს ოპერაციებზე სხვადასხვა სცენარის მიხედვით. საქართველოს ეკონომიკის მედგობა და ჩვენი დივერსიფიცირებული მოდელი გვაიმედებს, რომ შევძლებთ კომპანიის წარმატებით გაძლოას ამ გამოწვევებით აღსავსე დროში.

წლის შეჯამება

2021 ფინანსური წელი პანდემიის შემდგომი გართულებების და გამოწვევების წელი იყო. მაშინ, როცა 2020 წელს კომპანიის მთავარი მიზანი იყო მომხმარებლების მხარდაჭერა და მათი დახმარება პანდემიის კრიზისის დაძლევაში, 2021 წელს ჩვენ მიზნად ვისახავთ, შევინარჩუნოთ საბაზრო წილი და პორტფელის დივერსიფიკაცია ახალი პროდუქტებით და სეგმენტებით და პორტფელის ხარისხის და თანამშრომელთა დენადობის სტაბილიზაცია.

ზემოაღნიშნული მიზნების გარდა, მთავარი გამოწვევა, რომელსაც წლის განმავლობაში ვუმკლავდებოდით იყო ვადაგადაცილებული ლიზინგი, რაც გამოწვეული იყო პანდემიის დროს გადახდებისთვის გათვალისწინებული საშუალო პერიოდით. მომხმარებლების ფინანსური საჭიროებების და შესაძლებლობების დეტალური ანალიზით და მათთან ყოველდღიური კოორდინირებით, კომპანიამ შეძლო ბიზნესის ყველა ხარისხის მაჩვენებლის ნორმალურ დონესთან შენარჩუნება და უმოქმედო ლიზინგის კოეფიციენტმა 4.9% შეადგინა.

ბაზრის არასტაბილურობის გამო თანამშრომლების დენადობა კომპანიისთვის გამოწვევა იყო 2021 ფინანსურ წელს. კომპანიამ შეძლო შეენარჩუნებინა ძირითადი პერსონალი და კონკრეტულად საშუალო მენეჯმენტი და მათი ძალისხმევითა და გამოცდილებით კომპანიამ შეძლო მიეღწია თავის სტრატეგიულ მიზნებს. კომპანიის მენეჯმენტი მუდმივად აკონტროლებს და აპრიორიტეტებს კომპანიაში პერსონალის დენადობის შემცირებას.

ჩვენ ვაგრძელებთ ბაზრის ლიდერობას. ჩვენი საბაზრო წილი 75%-ზე მეტია. 2021 წელს საქართველოს სალიზინგო ბაზარზე ახალი პროდუქტები გამოჩნდა, როგორცაა: კომერციული უძრავი ქონების ლიზინგი, საოპერაციო ლიზინგი მძიმე აღჭურვილობისთვის, სკუტერის დაფინანსება. პროდუქტის დივერსიფიკაციამ და განვითარებამ უზრუნველყო ჩვენი ბაზრის წილის კიდევ უფრო გაზრდა.

2021 წელს FITCH-მა გადასინჯა თიბისის ლიზინგის პერ-

ჩვენ ყოველთვის

საექსპერტო და დადასტურებული კომპანიის გრძელვადიანი ემიტენტის დეფოლტის „BB-“ რეიტინგი, სტაბილური პერსპექტივით, ამრიგად თიბისი ლიზინგს არასაბანკო ფინანსურ დაწესებულებებს შორის FITCH-ის მიერ მინიჭებული ყველაზე მაღალი რეიტინგი აქვს. 2021 წლის კიდევ ერთი აღსანიშნავი მიღწევა იყო 2021 წლის საუკეთესო წლიური ანგარიშის და გამჭვირვალობის ჭილღოს მიღება.

გარდა ამისა, ჩვენი მომხმარებლების და თანამშრომლების მაქსიმალური უსაფრთხოებისთვის, ფართომასშტაბიანი კამპანია ჩავატარეთ ჩვენი პერსონალის ვაქცინაციის წასახალისებლად. კამპანიის შედეგად ჩვენი ყველა თანამშრომლის 95% აიცრა.

მაკროეკონომიკური გარემო და მოლოდინები

საქართველოს ეკონომიკამ 2021 წელს მდგრადი აღმავლობა აჩვენა. მთელი წლის განმავლობაში მშპ-ის ზრდამ 10.4%-ს მიაღწია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მიხედვით, რაც შესანიშნავი შედეგია. მნიშვნელოვანია, რომ ეს ზრდა ფართომასშტაბიანია და აისახა შემოსავლის თითქმის ყველა წყაროზე და ასევე ადგილობრივ მოთხოვნაზე. მხოლოდ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ჩამორჩა, ვინაიდან ინვესტიციაზე მოთხოვნის აღდგენა უფრო მეტ დროს საჭიროებს. შიდა მოთხოვნის ზრდაზე იმოქმედა დანაზოგის დონეების ნორმალიზებამ პანდემიით გამოწვეული მაღალი დონის შემდეგ და აშშ დოლარში ანაბრების დაბალმა განაკვეთებმა, ხოლო ლარის გამყარებამ წლის მეორე ნახევარში განაპირობა მომხმარებლების და ბიზნესის დამოკიდებულების გაუმჯობესება. გარდა ამისა, ეკონომიკის გამოცოცხლებას დიდად შეუწყო ხელი დაკრედიტების 18%-ით ზრდამ. მართალია, საქართველოს ეკონომიკამ 2022 წელი სახარბიელო დინამიკით დაიწყო, უკრაინაში მიმდინარე მოვლენებისა და გლობალურ ეკონომიკაზე მათი გავლენის გამო, სავარაუდოდ 2022 წელს გამოწვევებს უნდა ველოდოთ.

მაღალკარი ფინანსური შედეგები

2021 წელს ჩვენმა წმინდა სალიზინგო შემოსავალმა შეადგინა 25.7 მილიონი ლარი, რაც 70%-იანი წლიური ზრდაა. ეს განაპირობა საპროცენტო შემოსავლის მატებამ და საპროცენტო ხარჯის კლებამ. საპროცენტო შემოსავლის ზრდა უკავშირდებოდა 22.8%-იან უფრო მაღალ სარგებელს 2020 წლის 16.7%-იან მაჩვენებელთან შედარებით, ხოლო საპროცენტო ხარჯის შემცირების მიზეზი იყო ფულადი სახსრების და ლიკვიდურობის უკეთ მართვა. მიუხედავად უმოქმედო ლიზინგების კოეფიციენტის ავარდნისა, ჩვენი სტაბილური შემოსავლის ნაკადები გამყარებული იყო აქტივების კარგი მაჩვენებლით ყველა სეგმენტში, ხოლო რისკის ხარჯი 2021 წელს 2020 წლის 4.0%-იან მაჩვენებელთან შედარებით, მინუს 2.1%-ს გაუტოლდა. ხარჯების შემოსავლებთან თანაფარდობის კოეფიციენტი 2021 წელს 51.9% იყო, რაც 2020 წლის 70.9%-იანი შედეგის მნიშვნელოვანი გაუმჯობესებაა. ამას ხელი შეუწყო 2021

წელს 13.4%-მაწმინდასაპროცენტო მარჟამ დასავალუტო ოპერაციების ეფექტურმა მართვამ. ყოველივე ამის შედეგად, მთელი 2021 წლის განმავლობაში კაპიტალზე 29.5%-იანი უკუგება და აქტივებზე 3.2%-იანი უკუგება ვაჩვენეთ.

მაღალი შემოსავლის გენერირებამ, ჩვენი კაპიტალის კეთილგონივრულ მართვასთან ერთად, კაპიტალის მძლავრი პოზიციების შენარჩუნების საშუალება მოგვცა. ჩვენი პირველადი კაპიტალის და მთლიანი კაპიტალის კოეფიციენტები, შესაბამისად, 14.7%-ს და 25.1%-ს შეადგენდა, რაც საკმაოდ მაღალია ჩვენი კრედიტორების მინიმალურ მოთხოვნებთან შედარებით.

პერსპექტივა

2021 წლის თვალსაჩინო შედეგები იმის ნიშანია, რომ ჩვენი გუნდი სწორ გზას ადგას და ჩვენი სტრატეგია ქმედითია. მიუხედავად იმისა, რომ ბიზნეს ლიზინგი რჩება ჩვენს უმთავრეს სტრატეგიად, საცალო სეგმენტის კიდევ უფრო ათვისებასაც ვაპირებთ. ჩვენ ვაპირებთ შემდეგი მიზნების მიღწევას: 20%-ზე მაღალი უკუგება კაპიტალზე, ხარჯების შემოსავლებთან თანაფარდობის 55%-ზე დაბალი კოეფიციენტი და საკრედიტო პორტფელის 15-20%-იანი წლიური ზრდა. მიუხედავად ამისა, ჩვენ ვაცნობიერებთ, რომ უკრაინაში მიმდინარე მოვლენებს უარყოფითი გავლენა ექნება საქართველოს ეკონომიკაზე და ეს ჩვენი საქმიანობისთვის ბევრ გამოწვევას შექმნის.

მინდა ჩემი მომართვის დასასრულს ჩვენს კოლეგებს მადლობა გადავუხადო თავდაუზოგავი შრომისა და თავდადებისთვის და საგანგებოდ აღვნიშნო თითოეული მათგანის წვლილი ჩვენს წარმატებაში. წინ საინტერესო გზა გველის და ამ გზის გავლას მოუთმენლად ველი თქვენთან ერთად.

გაიოზ მოგუა

გენერალური დირექტორი
2022 წლის 31 მაისი

გაიოზ მოგუა

ინდუსტრიისა და

ბაზრის მემონილვა

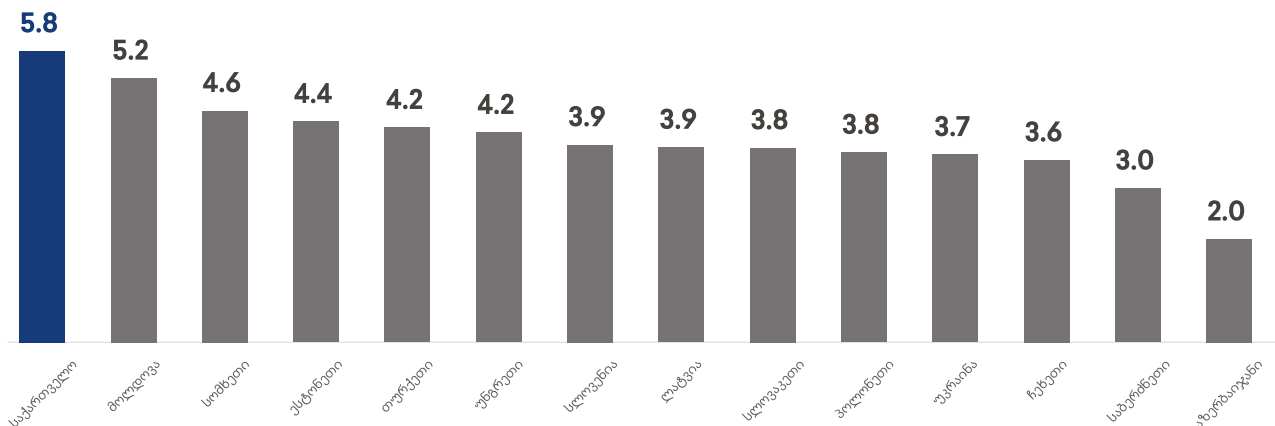
ქვეყნის ეკონომიკის მიმოხილვა

საქართველოს ეკონომიკა რეგიონში ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად განვითარებადი. საქართველოს ეკონომიკა პანდემიის წინა პერიოდში სწრაფად გაიზარდა და საშუალოწლიური ზრდის ტემპი (CAGR) ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში 8%-ს გაუტოლდა. ამ პროგრესს საფუძველი დაუდო პასუხისმგებლობიანმა მაკრო პოლიტიკამ, ინტენსიურმა გლობალურმა ინტეგრაციამ, ჯანსაღმა სახელმწიფო ინვესტიციებმა, მიმზიდველმა ბიზნესგარემომ, გაუმჯობესებულმა მმართველობამ და მზარდმა სახელმწიფო დანახარჯებმა.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის პროგნოზით, 2021-2026 წლებში რეალური მშპ-ის საშუალოდ 5.8%-იანი ზრდა არის მოსალოდნელი.

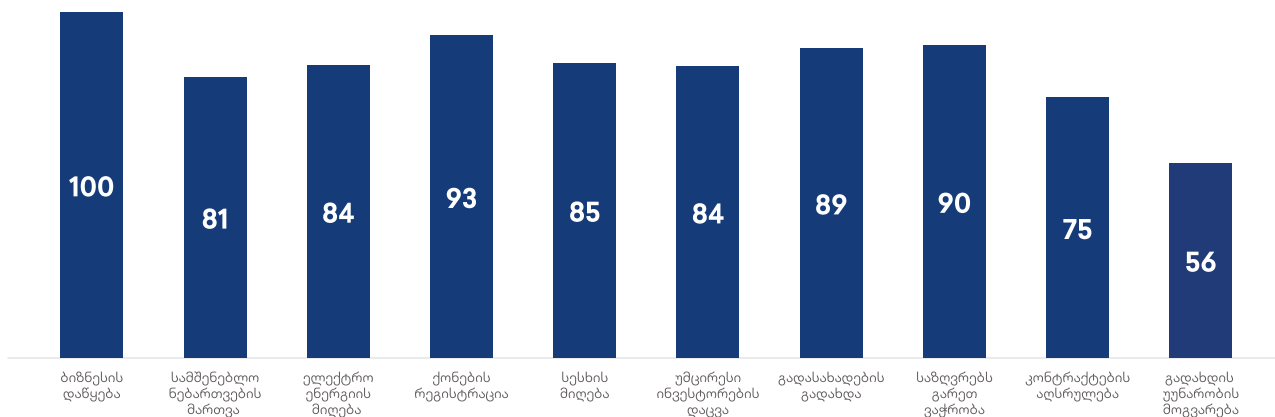
ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად განვითარებადი ეკონომიკა რეგიონში

რეალური მშპ-ის ზრდა ქვეყნების მიხედვით | 2021-2026 წ.წ.



„Doing Business 2020“-ის მაჩვენებლების მიხედვით, საქართველოს ერთ-ერთი საუკეთესო შედეგი აქვს და რეიტინგში მე-7 ადგილი უკავია 83.7 ქულით, რაც რეგიონის საშუალო მაჩვენებელზე მაღალია. „ბიზნესის კეთების“ ყველა საკითხის რეიტინგში. გარდა ამისა, საქართველოს ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი, Heritage Foundation-ის შეფასების მიხედვით, 71.8 არის, რის მიხედვითაც, საქართველოს ეკონომიკა 2022 წლის თავისუფლების ინდიკატორის მხრივ 177 ქვეყანას შორის 26-ე ადგილს იკავებს. საქართველოს ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი ევროპის რეგიონის 45 ქვეყანას შორის მე-18 ადგილზეა და მისი საერთო ქულა აღემატება როგორც რეგიონის (69.5), ისე მსოფლიოს საშუალო ქულას (60.0).

ბიზნესის კეთების რეიტინგი



³ წყარო: საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მსოფლიო ეკონომიკის პერსპექტივა 2020 წლისთვის

ჩუკი-ნუკი

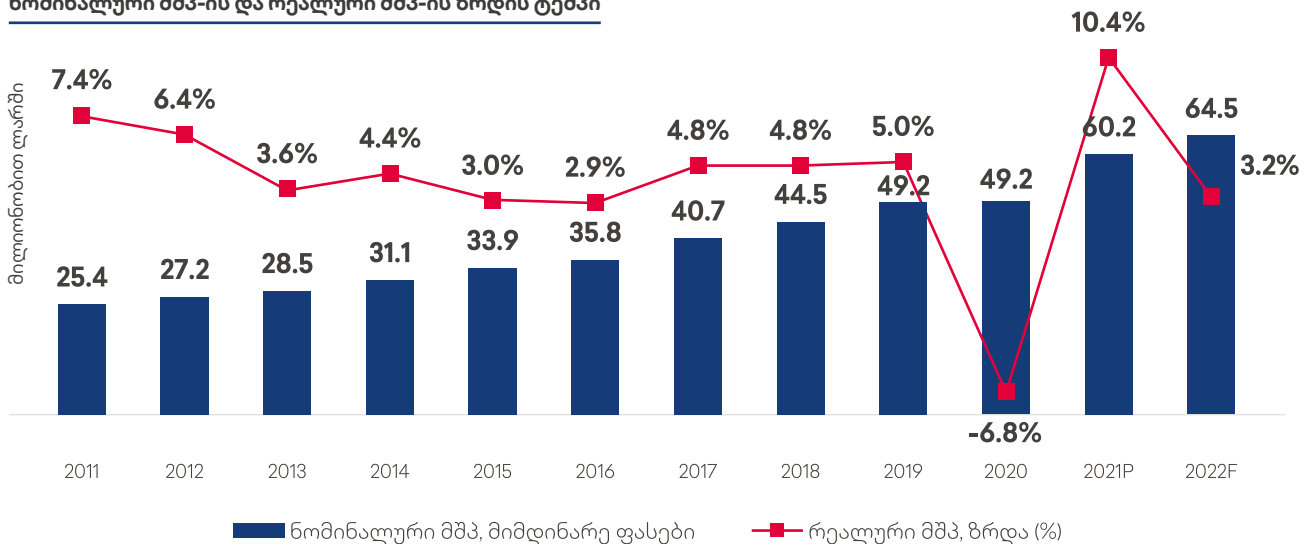
საქართველოს 14 უპირატესი სავაჭრო ხელშეკრულება აქვს გაფორმებული. ევროკავშირთან ასოცირების შესახებ 2016 წელს გაფორმებული შეთანხმება, რომელიც მოიცავს ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის სივრცის პრეფერენციულ სავაჭრო რეჟიმს, თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმებები ისეთ მსხვილ სავაჭრო პარტნიორებთან, როგორიცაა ევროკავშირი და ჩინეთი, საქართველოს დაეხმარება პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვაში. შეთანხმება თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ჩინეთთან, რომელიც ძალაში შევიდა 2018 წლის იანვარში, შეთანხმება თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ჰონგ-კონგთან, რომელიც ძალაში შევიდა 2019 წლის თებერვალში, ზრდის საექსპორტო ბაზრებზე გასვლის კიდევ უფრო დაჩქარებისა და ინვესტიციების მოზიდვის შესაძლებლობას მათთვის ბიზნესისთვის ხელსაყრელი გარემოს, მაღალი დონის მმართველობის და საბაჟო მოსაკრებლის გარეშე სამ მილიარდ მომხმარებელზე წვდომის შეთავაზებით. ევროკავშირთან უვიზო რეჟიმი, რომელიც საქართველოს პასპორტის მფლობელებს 2017 წლის მარტში მიენიჭათ, საქართველოს საგარეო პოლიტიკის კიდევ ერთი დიდი წარმატებაა.

2021 წლის ეკონომიკური სიახლეები

2021 წლის მეორე კვარტლიდან პანდემიასთან დაკავშირებული შეზღუდვები თანდათანობით მოიხსნა. პანდემიით გამოწვეული რეცესიის შემდეგ საქართველოს ეკონომიკა შესამჩნევი ტემპით გამოცოცხლდა.

2021 წლის განმავლობაში, საქართველოს ეკონომიკა გაიზარდა რეალური მშპ-ის 10.4%-იანი ზრდის მაჩვენებლით, და 2019 წლის ნომინალური მშპ-ის დონეს 2.9%-ით⁴ გადააჭარბა. 2021 წელს ნომინალურმა მშპ-მ მეორე, მესამე და მეოთხე კვარტლებში 2019 წლის ამავე პერიოდების დონეებს, შესაბამისად, 10.2%-ით⁴, 1.6%-ით⁴ და 0.8%-ით⁴ გადააჭარბა. ეს უეცარი ზრდა მნიშვნელოვანწილად განპირობებულია საბაზო ეფექტით და გადავადებული მოთხოვნის რეალიზებით, ასევე რეგიონში ეკონომიკური საქმიანობის გააქტიურებით.

ნომინალური მშპ-ის და რეალური მშპ-ის ზრდის ტემპი



ნომინალური მშპ-ის ფართო და დივერსიფიცირებული სტრუქტურა

ნომინალური მშპ-ის სტრუქტურა



⁴ წყარო: საქსტატი

ხაიკო ყიფიძე

ვინაიდან საქართველო დიდად არის დამოკიდებული საკვების, ნედლეულის და საწვავის იმპორტზე, საერთაშორისო ბაზრებზე სასაქონლო ფასების ზრდის, კომუნალურ მომსახურებაზე უფრო მაღალი ტარიფების და ლარის გაუფასურების გამო ინფლაციის დონემ გადააჭარბა მიზნობრივ 3%-ს და გაუტოლდა 12.3%-ს, რაც ბოლო ათწლეულის რეკორდული მაჩვენებელია. ამის საპასუხოდ, ცენტრალურმა ბანკმა თანდათანობით გაზარდა თავისი მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი, რომელიც წლის დასაწყისში 8%-ს შეადგენდა, ხოლო წლის ბოლოსთვის 10.5%-ს გაუტოლდა.

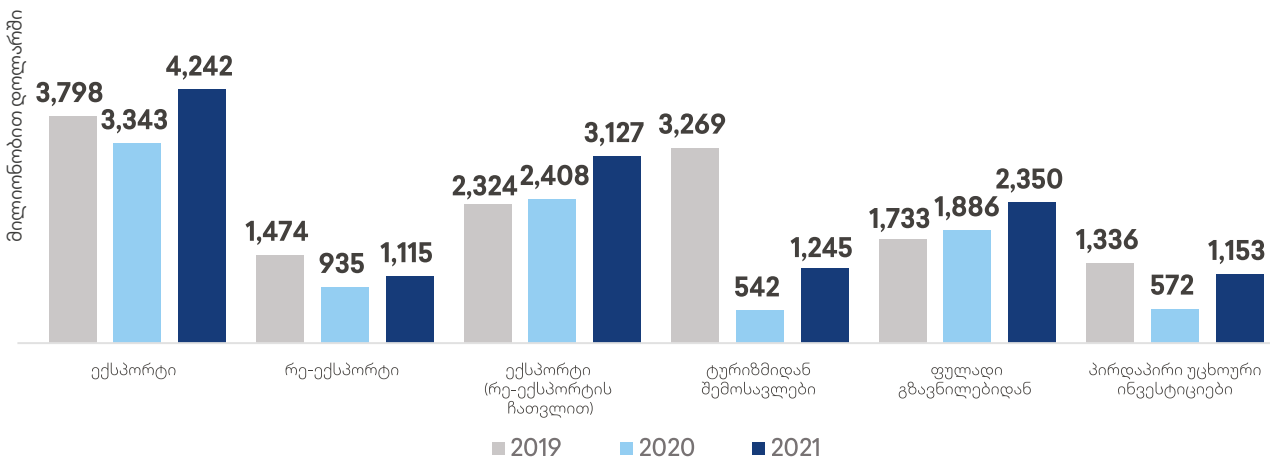
2021 წელს უცხოეთიდან ფულის შემოდინებების მაღალი დონე დაფიქსირდა. წლის განმავლობაში საქონლის ექსპორტი 2020 წელთან შედარებით 26.9%⁴-ით, ხოლო 2019 წელთან შედარებით 11.7%⁴-ით გაიზარდა. 2021 წელს საქონლის იმპორტმა, წინა წელთან შედარებით, 25.5%⁴-იანი ზრდა აჩვენა, ხოლო, 2019 წელთან შედარებით, 6.14%-ით გაიზარდა. მნიშვნელოვანია, რომ საქონლით ვაჭრობის გამოცოცხლებამ ბევრი სფერო მოიცვა, რაც მეტყველებს გარე და შიდა მოთხოვნის საერთო ზრდაზე.

ქვეყანაში შემოსული ფულადი გზავნილების მოცულობა 2021 წლის განმავლობაში 24.0%⁵-იანი წლიური ტემპით გაიზარდა, რაც 2019 წელთან შედარებით, 35.9%⁶-ით მეტია.

2020 წლის განმავლობაში, როდესაც ეკონომიკას უმკაცრესი შეზღუდვები შეეხო, ტურიზმის სექტორმა განსაკუთრებით დიდი დარტყმა განიცადა. 2021 წლიდან ტურიზმის სექტორი თანდათანობით გამოცოცხლდა. ტურიზმიდან შემოსავალმა 2021 წლის მეორე კვარტლიდან დაიწყო წლიური ზრდის ჩვენება და ეს ტენდენცია დანარჩენ პერიოდებშიც შენარჩუნდა. 2021 წელს ტურიზმიდან შემოსავალი 1,2456 მილიონ აშშ დოლარს გაუტოლდა (130%-იანი წლიური ზრდა), რაც 2019 წლის შემოსავლის 38.1% იყო.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემოდინების აღდგენა უფრო ნელი ტემპით ხდება. მართალია, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მთლიანი 2021 წლის მოცულობა, წინა წელთან შედარებით, 3.2%-ით გაიზარდა, ეს მოხდა მოგების როგორც საკუთარი კაპიტალის რეინვესტირების მაღალი დონის საფუძველზე, ხოლო პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებთან დაკავშირებით მოზიდული სასესხო კაპიტალით დაფინანსება ამავე პერიოდში მკვეთრად შემცირდა.

ფულის შემოდინებები უცხოეთიდან



⁴ წყარო: საქსტატი

⁵ წყარო: სებ

⁶ წყარო: დაფინანსება საქართველოში: მცირე და საშუალო საწარმოები და კერძო სექტორი 2019 წელს

ლევან ყიფიშვილი

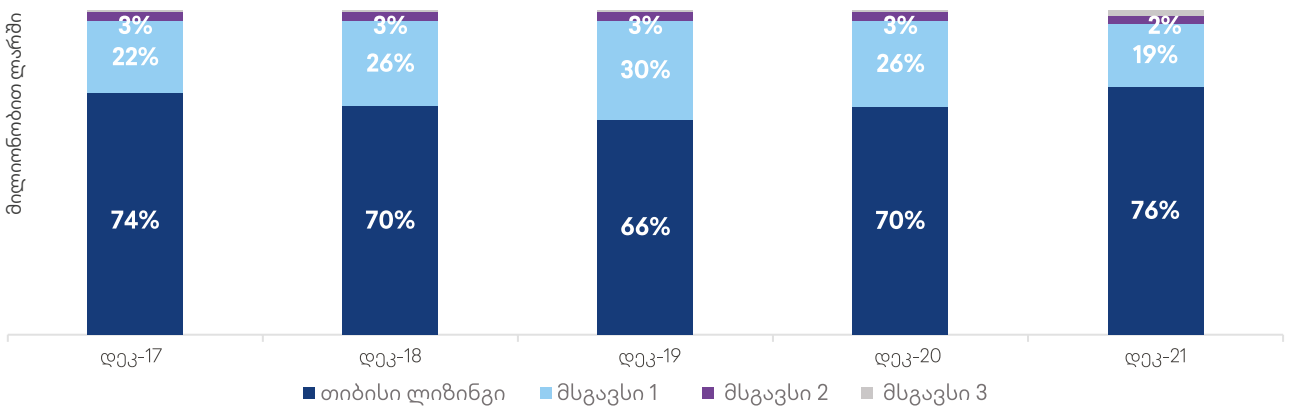
ინფუსტრირისა და ბაზრის მიმოხილვა

საქართველოს ლიზინგის სექტორზე დომინირებს სამი მთავარი კომპანია, რომლებიც მუშაობენ მსხვილ და მცირე და საშუალო ზომის დაწესებულებებზე, ხოლო საცალო ლიზინგის ბაზარი მეტწილად აუთვისებულია.

ბოლო სამი წლის განმავლობაში საქართველოს სალიზინგო ბაზარზე სამი კომპანია შევიდა და ახლო მომავალში ბაზარზე შემოსვლას გეგმავს საერთაშორისო სალიზინგო კომპანია, რომელიც მხოლოდ საცალო მომხმარებლებს ემსახურება. საბაზრო წილის მხრივ ჩვენ ვინარჩუნებთ წამყვან პოზიციას და 2021 წლის დეკემბრის მდგომარეობით გვაქვს ბაზრის 76.5%-იანი წილი.

ლიდერი საქართველოში დამკვიდრებული #1 საბაზრო პოზიციით

ბაზრის წილის დინამიკა

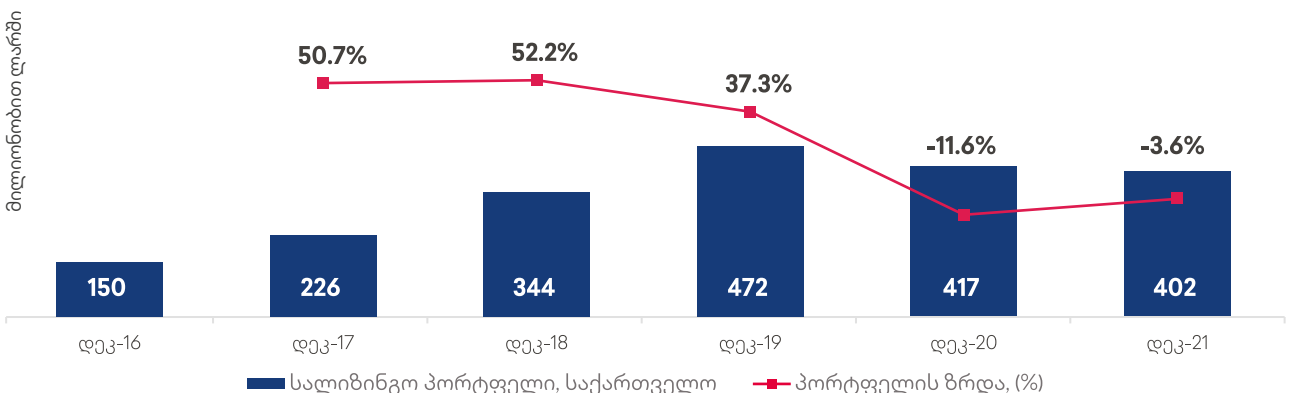


საქართველოში ლიზინგის სფერო განვითარების ადრეულ ეტაპზეა და მისი განვითარების ტემპი, როგორც წესი, მიჰყვება ადგილობრივი ეკონომიკის განვითარების ტენდენციას. საქართველოს ლიზინგის სფერო ამჟამად წარმოადგენს ქვეყნის მშპ-ის დაახლოებით 1%-ს, დაახლოებით 500 მილიონი ლარის სალიზინგო პორტფელით. იმის გათვალისწინებით, რომ ლიზინგის წილი მსგავსი ქვეყნების მშპ-ში დაახლოებით 5%-ია, საქართველოს ლიზინგის სექტორს ზრდის დიდი პერსპექტივა აქვს, რაც, საქართველოს შემთხვევაში, ნიშნავს 3.4 მილიარდი ლარის პორტფელს 2024 წლისთვის ან 2.5 მილიარდი ლარის საბაზრო პოტენციალს. ლიზინგის სფერო საქართველოში სწრაფად ვითარდება და უფრო კონკურენტული ხდება.

ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში საქართველოს სალიზინგო ბაზარმა დაახლოებით 22%-იანი საშუალოწლიური ზრდის ტემპი აჩვენა (CAGR). სექტორის ორნიშნა ზრდის მაჩვენებლის უმთავრესი მიზეზი ისაა, რომ სალიზინგო პროდუქტების, როგორც დაფინანსების ალტერნატიული გზების, შესახებ ცნობადობა მნიშვნელოვნად გაიზარდა მცირე და საშუალო საწარმოებს შორის, რომლებიც სალიზინგო პროდუქტების მთავარი მიზნობრივი სეგმენტია.

სალიზინგო ბაზრის ზრდა, სავარაუდოდ, გაგრძელდება

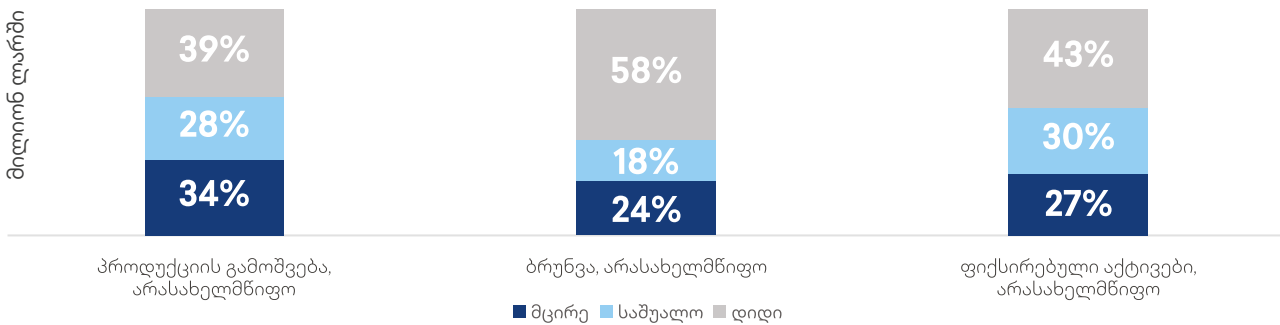
სალიზინგო ბაზრის დინამიკა



ჩვენ ყოველთვის

საქართველოს სამეწარმეო ლანდშაფტზე დომინირებენ მცირე და საშუალო საწარმოები და მათზე მთლიანი პროდუქციის გაშვების ღირებულების 62% და პერძო საქთორის ბრუნვის 42% მოდის.

პროდუქციის გამოშვების, ბრუნვის, ძირითადი საშუალებების გადანაწილება მცირე და საშუალო საწარმოებსა და მსხვილ საწარმოებზე

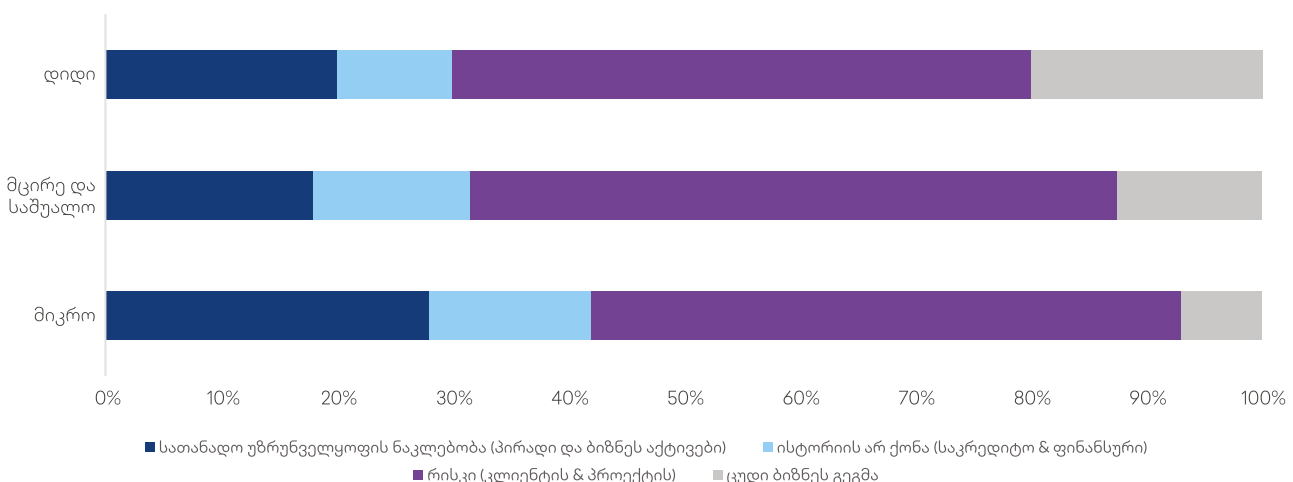


ევროპის საინვესტიციო ბანკის კვლევის თანახმად, ფულად სახსრებზე შეზღუდული წვდომა მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის რჩება საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების ერთ-ერთ მთავარ შემაფერხებელ ფაქტორად. განაცხადების უარყოფის მთავარი მიზეზებია სათანადო უზრუნველყოფის საგნის და საკრედიტო ისტორიის არარსებობა, პროექტის რისკიანობა და სუსტი ბიზნესგეგმა.

აღსანიშნავია, რომ პროექტების რისკიანობა მცირე და საშუალო საწარმოების სეგმენტში ბანკების მიერ სესხებზე განაცხადების უარის მთავარი მიზეზია. სათანადო უზრუნველყოფის საგნის არარსებობა ასევე შეტყვევებს მცირე და საშუალო საწარმოების უზნარობაზე, დააკმაყოფილონ ბანკის მოთხოვნები უზრუნველყოფასთან დაკავშირებით. ქართული ბიზნესის მაღალი ვალიანობის მაჩვენებლიდან გამომდინარე, ბანკები ჩვეულებრივ, დამატებით უზრუნველყოფას (უძრავ-მოძრავი ქონება) მოითხოვენ, ხოლო კომპანიებს არ აქვთ დამატებითი უზრუნველყოფის ულევ მარაგი, რომ დაფინანსების მოთხოვნები დააკმაყოფილონ.

აქედან გამომდინარე, ლიზინგი ხდება მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის და კორპორატიული კლიენტებისთვის დაფინანსების გონივრული ალტერნატიული გზა, ვინაიდან უმეტეს შემთხვევაში დამატებითი უზრუნველყოფის საგნის მოთხოვნა არ ხდება. ლიზინგით გადაცემული აქტივი თავად ასრულებს მთავარი უზრუნველყოფის ფუნქციას, რადგან იგი სალიზინგო კომპანიის სახელზეა.

სასესხო განაცხადის უარყოფის მიზეზები



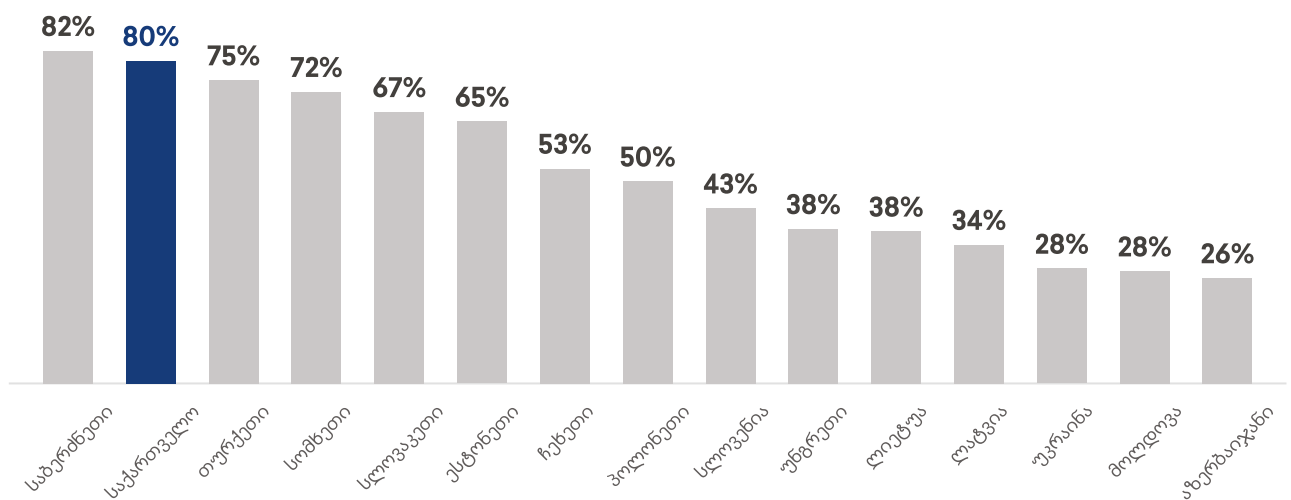
ლევან ყიფიშვილი

ბიზნესებისთვის დაფინანსების ყველაზე ფართოდ ხელმისაწვდომი წყარო არის საბანკო სესხები. ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში ლიზინგმა სულ უფრო დიდი მნიშვნელობა შეიძინა. როგორც მოსალოდნელია, ლიზინგზე, როგორც დაფინანსების ალტერნატიულ გზაზე, მოთხოვნა კიდევ უფრო გაიზრდება, ბანკებთან შედარებით მეტი მოქნილობის და მაღალი რისკის ამტანობის გამო. ლიზინგის მომხმარებლებს არ უხდებათ სესხის უზრუნველყოფის და სესხის მომსახურების მაქსიმალური კოეფიციენტებისა და გამკაცრებული ანდერაიტინგის მოთხოვნების დაკმაყოფილება. ლიზინგის მომხმარებლებს შეუძლიათ გაზარდონ საწარმოო სიმძლავრე და კონცენტრირდნენ თავიანთ მთავარ კომპეტენციებზე მინიმალური მონაწილეობით და, როგორც ზემოთ აღინიშნა, დამატებითი უზრუნველყოფის გარეშე, რაც ფაქტობრივად პირდაპირ უკავშირდება ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდას და განვითარებას.

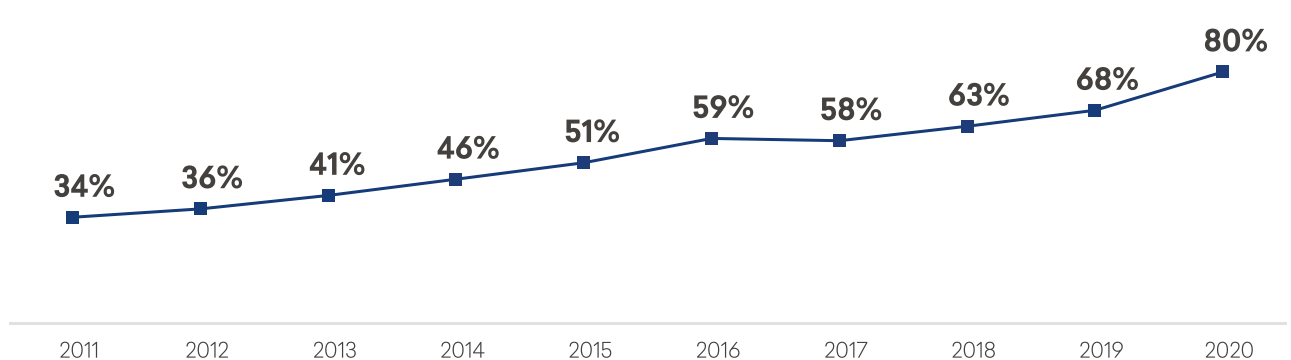
ჯერჯერობით ლიზინგი, როგორც პროდუქტი, განვითარების ადრეულ ეტაპზეა და თავისი სრული პოტენციალისთვის არ მიუღწევია. სალიზინგო ბაზრის მთავარი პორტფელი შედგება სტანდარტული ფინანსური ლიზინგისგან. ჩვენი პორტფელის დაახლოებით 99% აქტივზე დაფუძნებული დაფინანსებაა, ხოლო დარჩენილი 1% – საოპერაციო ლიზინგი/სრულ სერვისიანი ლიზინგი. ინდუსტრიაში მეტწილად დადებითი განვითარების ტენდენციების და მანქანა-დანადგარების ლიზინგის ბაზარზე შესაძლებლობების ზრდის გამო, საოპერაციო ლიზინგის ბაზარი, სავარაუდოდ, თანდათან გაძლიერდება და მეტ სტიმულს მისცემს ბანკების საკუთრებაში არსებულ სალიზინგო კომპანიებს, რომ ამ მიმართულებით განვითარდნენ.

2021 წელს ბანკის საკრედიტო პორტფელის წლიური ზრდის ტემპი, 2020 წლის 9.1%-იან ზრდასთან შედარებით, 18.3%-მდე გაიზარდა. სეგმენტებს რაც შეეხება, კორპორატიული და მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოების დაკრედიტების ზრდამ 2020 წლიდან 2021 წლამდე შესაბამისად, 8.4 პროცენტული პუნქტით და 12.0 პროცენტული პუნქტით იმატა და წლიური 15.6% და 22.4% შეადგინა. საბანკო სექტორის ზრდასთან ერთად, გაუმჯობესდა წვდომა დაფინანსებაზე. ფინანსური საქმიანობის გაფართოება საქართველოში ხელსაყრელ ეკონომიკურ გარემოზე მეტყველებს. კერძო სექტორის დაკრედიტების მშპ-სთან თანაფარდობის მაჩვენებლის მიხედვით, საქართველო თავის მსგავს ქვეყნებს უტოლდება.

კერძო სექტორის დაკრედიტების მშპ-სთან თანაფარდობის კოეფიციენტი (საქართველოს და სხვა ქვეყნების შედარება)



კერძო სექტორის დაკრედიტების მშპ-სთან თანაფარდობის კოეფიციენტი (საქართველო 2011-2020 წ.წ.)

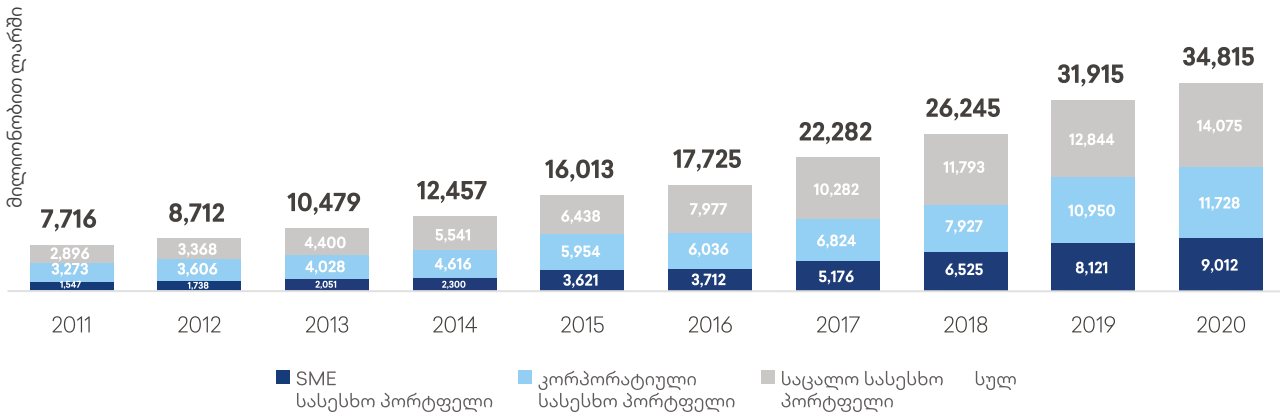


⁷ სტბ

ხაიკი ყიფიშვილი

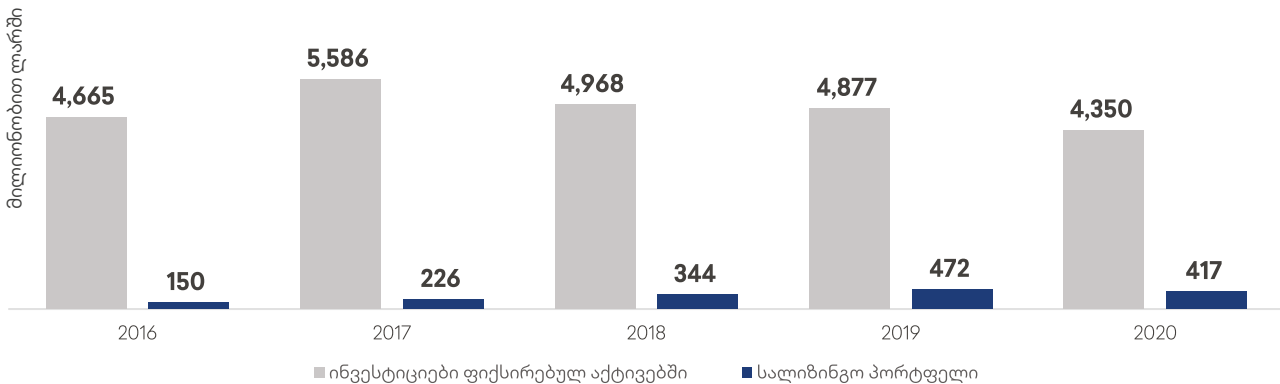
მცირე და საშუალო საწარმოების პორტფელის მოცულობა 2011 წლიდან თითქმის ექვსჯერ გაიზარდა – გაცემული სესხების 26%⁹ მცირე და საშუალო საწარმოების სეგმენტზე გაიჭა. მოცულობის თვალსაზრისით, საქართველოს სალიზინგო სექტორს ზრდის საკმაოდ დიდი პოტენციალი აქვს. უნდა აღინიშნოს, რომ მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოები საქართველოში ბიზნესის 99.7%-ს შეადგენს, შესაბამისად, მათი საქმიანობა და ინვესტიციები გადამწყვეტი მნიშვნელობისაა ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებისთვის. ლიზინგი, თავის მხრივ, საუკეთესო ფინანსური ინსტრუმენტია მიკრო, მცირე და საშუალო ბიზნესების ძირითადი საშუალებების დასაფინანსებლად.

სასესხო პორტფელის შემადგენლობა სეგმენტების მიხედვით (ბანკთაშორისი სესხების გამოკლებით)



(დაკორექტირებულია სავალუტო კურსის ეფექტის მიხედვით, სავალუტო კურსი 2019 წლის ბოლოსთვის)

ძირითად საშუალებებში ინვესტიციების შედარება სალიზინგო პორტფელის დინამიკასთან



ლევან ყიფიშვილი

მარეგულირებელი გარემო

საქართველოში ლიზინგის სფერო, სხვა ფინანსურ დაწესებულებებთან შედარებით, როგორცაა ბანკები და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები, არ არის მკაცრად დარეგულირებული. ლიზინგის სფეროს განმკარგველი ერთიანი სისტემა ცალკე არ არსებობს – ლიზინგის სექტორი რეგულირდება ზოგადი კანონმდებლობით, ნებისმიერი სხვა სამეწარმეო ერთეულის მსგავსად, და სალიზინგო კომპანიებისთვის არ არსებობს ლიცენზიის, ნებართვის, აკრედიტაციის, ავტორიზაციის, კაპიტალის მინიმალური მოთხოვნები ან რამე სხვა მოთხოვნები. ნებისმიერი არარეგულირებული საქმიანობის მსგავსად, ლიზინგი ანალოგიურად ექვემდებარება ბიზნესის, საგადასახადო და სამოქალაქო კანონმდებლობით გათვალისწინებულ ზოგად ნორმებს.

ერთადერთი რეგულაცია, რომელიც სალიზინგო კომპანიებზე ვრცელდება, ისაა, რომ 200,000 ლარამდე ღირებულების ყველა სალიზინგო ოპერაცია უნდა განხორციელდეს ეროვნულ ვალუტაში და ამავე კანონით ლიზინგის გამცემისთვის დაწესებულია მაქსიმალური წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი, რაც არ უნდა აღემატებოდეს 50%-ს.

რეგულაციის არარსებობის პირობებში, გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს ინდუსტრიის ძლიერი ასოციაციის არსებობას, რომელიც წამყვან როლს ითამაშებს ლიზინგის სფეროს თვითრეგულირებაში. ინდუსტრიის ძლიერი ასოციაცია იზრუნებს იმაზე, რომ ლიზინგის სფერო ურთიერთშეთანხმებულად ურთიერთობდეს მთავრობასთან და სხვა დაინტერესებულ მხარეებთან. გარდა ამისა, ლიზინგის სფერო მან გარკვეული ცოდნით და თანამედროვე სტანდარტებით უნდა უზრუნველყოს.

ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში სახელმწიფოს ფინანსური მხარდაჭერის პროგრამებმა მნიშვნელოვანი მოთხოვნა შექმნა საწარმოო აღჭურვილობის ლიზინგზე. საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო და პრემიერ-მინისტრის კაბინეტი ხელს უწყობს საქართველოში ლიზინგის სფეროს განვითარებას.

გაერთიანებული სამეფოს „კარგი მმართველობის ფონდის“ მხარდაჭერით და ინვესტორთა საბჭოს ხელშეწყობით, ჩვენ განვახორციელეთ პროექტი საქართველოში სალიზინგო ბაზრის განვითარების უზრუნველსაყოფად. პროექტის ფარგლებში შეფასდა სალიზინგო ბაზრის იურიდიული, საგადასახადო, მარეგულირებელი და ბიზნესის გარემო და საერთაშორისო საუკეთესო პრაქტიკაზე დაყრდნობით შემუშავდა მთელი რიგი რეკომენდაციები. დოკუმენტი მთავრობას გადაეცა გადასახედად.

ლევან ყიფიშვილი

ბიზნეს მოდელი

ბიზნესი

ინოვაციის და კომპეტენციის გამოყენებით, გაზარდა წამყვანი სალიზინგო პროდუქტების და მომსახურების შექმნა. ქართული ბიზნესისთვის დაფინანსების მოქნილი გადაწყვეტილების შეთავაზება და ამით მთელ ეკონომიკაში ღირებულების შექმნა

ჩვენ ვქმნით ღირებულებას საქართველოს მასშტაბით, მრავალფეროვან მომხმარებელთათვის სხვადასხვა დანიშნულების აქტივების გრძელვადიანი, ფინანსური და საოპერაციო ლიზინგის გადაწყვეტილებების მიწოდებითა და მომსახურების გაწევით.

ჩვენი მოდელი მარტივია – ჩვენ ვყიდულობთ აქტივს, ლიზინგით გადავცემთ ჩვენს მომხმარებლებს და ვიღებთ შემოსავალს ყოველ წელს, სანამ აქტივი ჩვენს საკუთრებაშია (საშუალოდ, სამიდან ხუთ წლამდე), ხოლო შემდეგ ვყიდით მეორად ბაზარზე და ვიღებთ თავდაპირველი შესყიდვის ფასის პროპორციულ ნაწილს გასხვისებიდან მიღებული შემოსავლიდან ან ვარელიზინგებით. ამ მომსახურების გაწევისას ჩვენ ვკისრულობთ დანახარჯებს, ძირითადად, თანამშრომლის ანაზღაურების, ტექნიკური მომსახურების, უძრავი ქონების, ტრანსპორტირების და ცვლის ხარჯების სახით.

ჩვენი როგორც საერთაშორისო, ისე ადგილობრივი აქტივების მომწოდებლების ფართო ქსელი საშუალებას გვაძლევს, მოვახდინოთ სხვადასხვა ტიპის აქტივების ლიზინგი, დაწყებული მომცრო, ხელის ელექტრომომწყობილობებით, დამთავრებული საწარმოო დანადგარებით. აღჭურვილობას ვიძენთ ხარისხიანი და სანდო პროდუქტების კარგი რეპუტაციის მქონე ცნობილი მწარმოებლებისგან და მათთან ახლო ურთიერთობას ვინარჩუნებთ, რათა უზრუნველვყოთ საიმედო მიწოდება და შესყიდვის შემდგომი კარგი მომსახურება და მხარდაჭერა. სალიზინგო საგნის მომწოდებლებთან მუდმივ კავშირს ვინარჩუნებთ, რომ ადრევე გავუზიაროთ მათ ჩვენი საჭიროებები, რათა სალიზინგო საგანი დროულად მივიღოთ.

ჩვენი შეთავაზებები ძირითადად მოიცავს ლიზინგსა და აქტივების დაფინანსებას ტექნიკისა და აღჭურვილობისთვის, ავტომობილებისთვის, სამშენებლო, სასოფლო-სამეურნეო, საინფორმაციო ტექნოლოგიების და კავშირგაბმულობის აღჭურვილობისთვის, სამედიცინო ტექნოლოგიისთვის, უძრავი ქონებისთვის, დიდმასშტაბიანი მოძრავი აქტივებისთვის (თვითმფრინავები, იახტები და სხვა).

წლების განმავლობაში სხვადასხვა აქტივთან დაკავშირებით დაგროვილ ნოუჰაუზე, გამოცდილებასა და ცოდნაზე დაყრდნობით, აქტივებთან დაკავშირებულ კომპეტენციას და ლიზინგის შეთავაზებებს ვუსადაგებთ ჩვენი კლიენტების ბიზნესსაქმიანობას. ამას ხელს უწყობს ჩვენი აქტივების მართვის განყოფილება. განყოფილება დაკომპლექტებულია თანამშრომლების გუნდით, რომელთა კომპეტენციები მოიცავს სხვადასხვა ტიპის აქტივების მახასიათებლების საფუძვლიან ცოდნას.

ლიზინგის პროცესი



ლეონიდა ჯიბუაძე

ჩვენ მთლიანად ვფარავთ საქართველოს ტერიტორიას და მომხმარებლებს პროდუქტებსა და მომსახურებას ვაწვდით გაყიდვების სხვადასხვა ტიპის არხების მეშვეობით, რომელთა შორისაა ოფიციალური დილერები, ვენდორები, გაყიდვების პირდაპირი არხები და მშობელი ბანკი. ჩვენს გაყიდვების ფართო არეალს უზრუნველყოფს ჩვენი მჭიდრო თანამშრომლობა სალიზინგო აღჭურვილობის წამყვან საერთაშორისო მომწოდებლებთან და ავტოდილერებთან. გარდა ამისა, გაყიდვებიდან შემოსავლის მიღებას კიდევ უფრო უწყობს ხელს „მომხმარებლის გზის“ არსებობა და ჩვენი მშობელი კომპანიისგან კლიენტების მოზიდვის სინერგია.

საქართველოს უდიდეს ქალაქებში წარმოდგენილები ვართ სამი ფილიალით, თუმცა სერვისცენტრი თბილისში, კომპანიის სათავო ოფისში მდებარეობს.

ჩვენ გვყავს სხვადასხვა ზომის და მასშტაბის კლიენტები, დაწყებული მცირე, საშუალო და კორპორატიული ბიზნესით, დამთავრებული საცალო პირებით, რომელთაც ვვხვდებით თავიანთი ბიზნესსაქმიანობის დაფინანსებასა და გაფართოებაში. ჩვენი მომხმარებელთა ბაზა ასევე დივერსიფიცირებულია ინდუსტრიების მხრივ, რომელთაგან არცერთი არ წარმოადგენს 20%-ზე მეტს. ჩვენს მომხმარებელთა დივერსიფიცირებული ბაზა მოიცავს ეკონომიკის ყველა სექტორს, მათ შორის მშენებლობას, დეველოპმენტს, მომსახურებას, საგზაო მშენებლობას, მედიცინას, სოფლის მეურნეობას, ვაჭრობას, ჰორეკას, მსუბუქ მრეწველობას, განახლებად ენერგიას, საავტომობილოს, ტექნოლოგიას, მედია და ტელეკომუნიკაციას და პოლიგრაფიას.

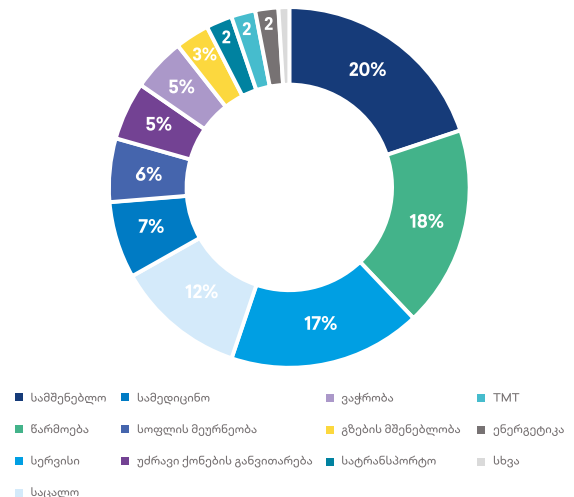
ჩვენი საკრედიტო განყოფილება სამ სექტორად იყოფა. სამედიცინო სექტორი ზედამხედველობს სამედიცინო, მომსახურების და ტექნოლოგიის, მედიის, ტელეკომუნიკაციების და პოლიგრაფიულ სექტორებს. აგრო და სამრეწველო სექტორი პასუხისმგებელია სოფლის მეურნეობასთან, წარმოებასთან და სადისტრიბუციო მანქანებთან დაკავშირებულ პროექტებზე, ხოლო სამშენებლო განყოფილება ემსახურება დეველოპერულ და საგზაო მშენებლობაში ჩართულ კომპანიებს.

ჩვენი საოპერაციო სეგმენტები არის ბიზნესსაქმიანობაში ჩართული კომპონენტები, რომლებმაც შეიძლება წარმოქმნას შემოსავლები ან განიოს ხარჯები. ჩვენი საოპერაციო სეგმენტებია:

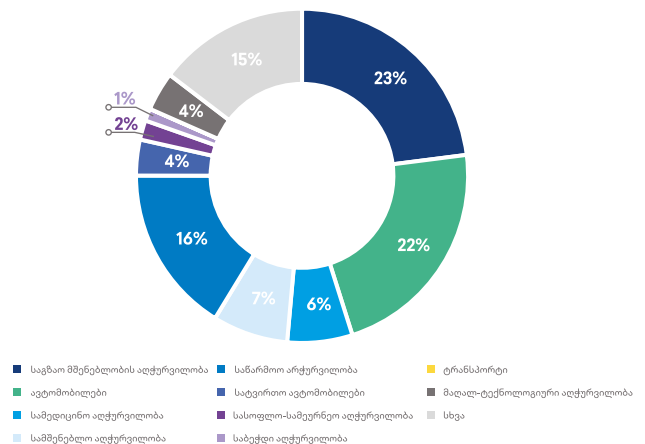
- ბიზნესი, რომელიც მოიცავს იურიდიულ პირებზე ან საწარმოების ჯგუფზე გაცემულ ყველა ლიზინგს, სადაც დაფინანსებული აქტივი არ წარმოადგენს ავტომობილს;
- საავტომობილო, რომელიც მოიცავს იურიდიულ პირებზე ან საწარმოების ჯგუფზე გაცემულ ყველა ლიზინგს, სადაც დაფინანსებული აქტივი არის ავტომობილი; და
- საცალო, რომელიც მოიცავს ფიზიკურ პირებს, რომლებიც არ წარმოადგენენ ბიზნესს.

- ხელმძღვანელობა საოპერაციო სეგმენტების შედეგებს აფასებს წლის მთლიანი სრული შემოსავლის/(ზარალის) მიხედვით. საანგარიშგებო სეგმენტები იგივე საოპერაციო სეგმენტებია. სეგმენტის მიმოხილვა განხილულია შემდეგ თავში.

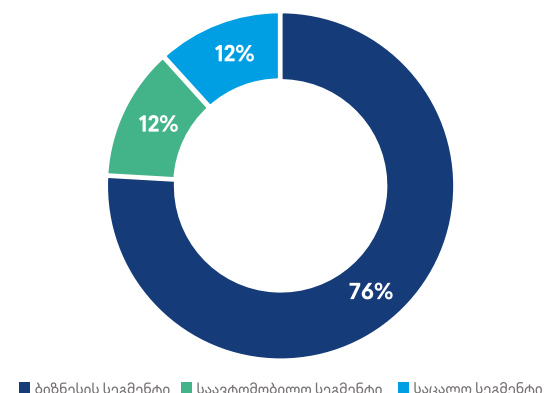
ლიზინგის პორტფელის ჩაშლა ინდუსტრიების მიხედვით



ლიზინგის პორტფელის ჩაშლა აქტივების ტიპების მიხედვით



ლიზინგის პორტფელის ჩაშლა კლიენტების მიხედვით



ჩვენს ყოველდღიურ

საგანმანათლებლო ბიზნოსილვა

ბიზნესის საგმენდი

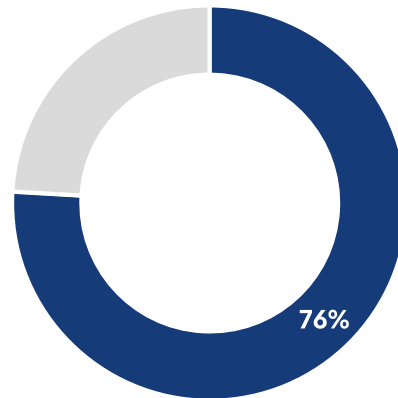
ჩვენ ვართ საქართველოში ბიზნეს სეგმენტისთვის ლიზინგის მომსახურების წამყვანი მიმწოდებელი და 2021 წლის მდგომარეობით გვიკავია ბაზრის 79.4%-იანი წილი, ბიზნესის სეგმენტის 518 კლიენტით და 193 მილიონი ლარის პორტფელით.

ბიზნესის სეგმენტი შეადგენს მთლიანი პორტფელის 76%-ს და არის კარგად დივერსიფიცირებული, რადგან მოიცავს ბევრ სხვადასხვა ინდუსტრიას.

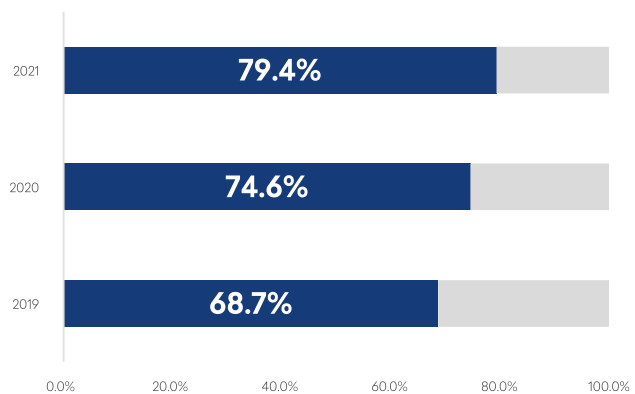
ბიზნესის სეგმენტს მხარს ვუჭერთ მოწესრიგებული, ეფექტიანი და სასარგებლო სალიზინგო გადაწყვეტებით. სალიზინგო საგნის წამყვან მიმწოდებლებთან შესანიშნავი თანამშრომლობით და სპეციალური გარიგებებით, ჩვენ ვახერხებთ ფართო სპექტრის საწარმოო აქტივების დაფინანსებას მსხვილი საწარმოებისთვის და ვეხმარებით მათ საქმიანობის გაფართოებაში. გვეამაყება, რომ გვაქვს აქტივების მომწოდებლების ფართო ქსელი, რაც საშუალებას გვაძლევს მხარი დავუჭიროთ ჩვენს კლიენტებს თავიანთ საქმიანობაში. წლების განმავლობაში წარმატებული პარტნიორობა დავამყარეთ უამრავ კორპორატიულ კლიენტთან და მათი წარმატების ნაწილი გავხილეთ.

2021 წლის განმავლობაში, გლობალური პანდემიის პირობებში შევძელით ბიზნესპორტფელის მოცულობის შენარჩუნება, რომელიც ბოლო სამი წლის განმავლობაში საშუალოდ 3%-იანი წლიური ტემპით იზრდებოდა და 2021 წლის ბოლოსთვის 193 მილიონი ლარი შეადგინა. კომპანია ჯამში 518 ბიზნესკლიენტს მოემსახურა. არსებული გამოწვევების მიუხედავად, კომპანიამ ბევრი საინტერესო სიახლე განახორციელა.

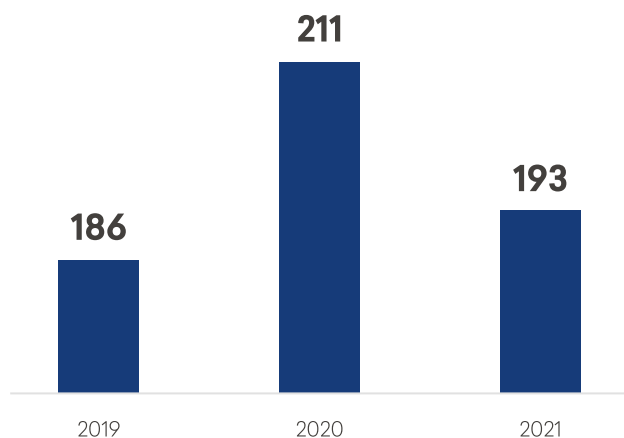
ბიზნესის სეგმენტის პორტფელის წილი მთლიან პორტფელში



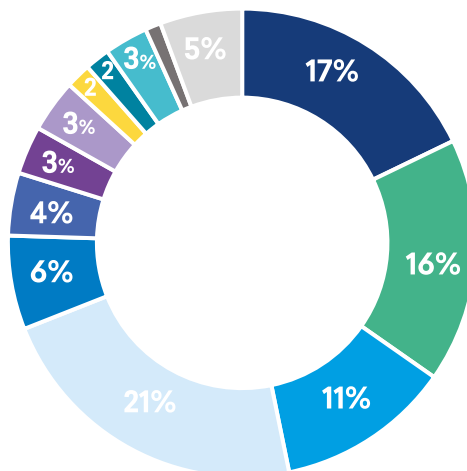
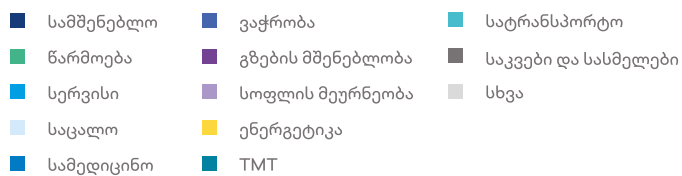
ბიზნესის სეგმენტის პორტფელის საბაზრო წილის დინამიკა



ბიზნესის სეგმენტის პორტფელი



ბიზნესის სეგმენტის პორტფელის ჩაშლა
ინდუსტრიების მიხედვით



ლევან ყიფიშვილი

მეთავაზებული გადაწყვეტები

ფინანსური ლიზინგი

ფინანსური ლიზინგი ჩვენი კლიენტებისთვის ინვესტიციის ეფექტური მეთოდია, რომელიც იძლევა ნებისმიერი ახალი ან მეორადი აქტივის (როგორცაა ჩვენი კლიენტის მიერ შერჩეული დანადგარი ან აღჭურვილობა) გამოყენების უფლებას წინასწარ განსაზღვრული ყოველთვიური სალიზინგო გადასახადის სანაცვლოდ, რა დროსაც აქტივზე საკუთრების უფლება ჩვენ, სალიზინგო კომპანიას, გვრჩება.

ფინანსური ლიზინგი ყველაზე პოპულარული პროდუქტია, რომელზეც კომპანიის პორტფელის ყველაზე დიდი წილი – 98% მოდის.

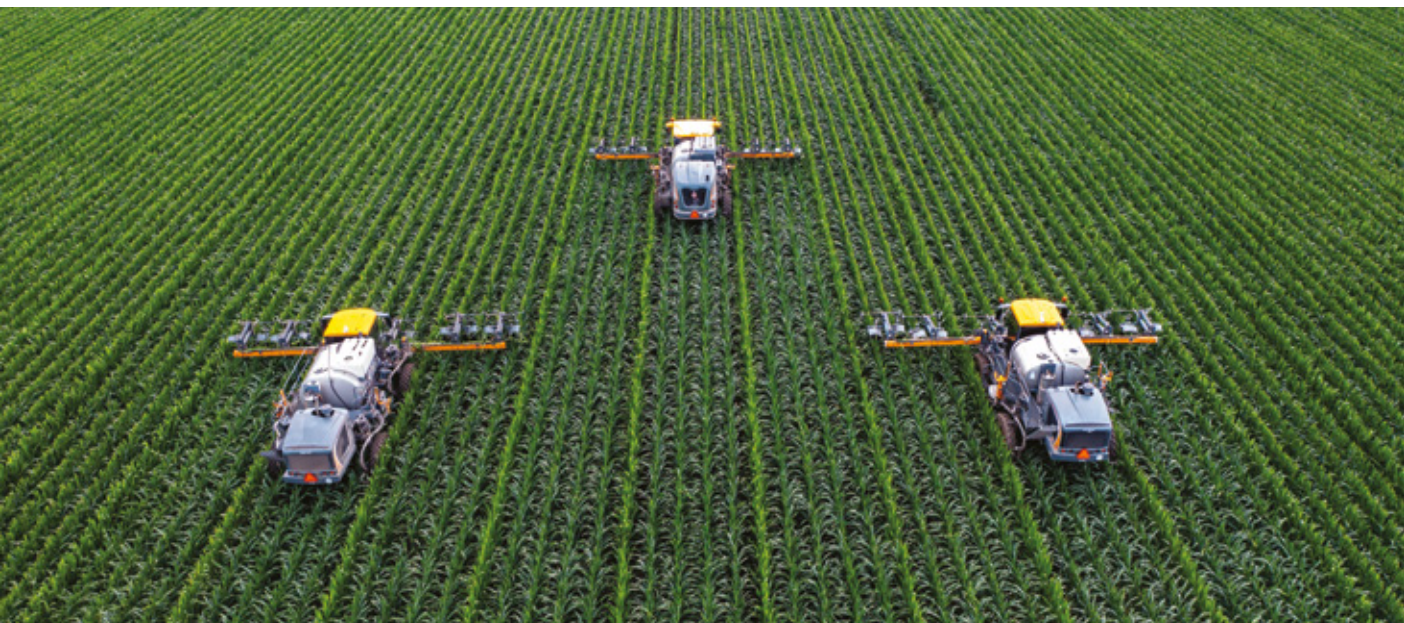
თანამშრომლობა „აწარმოე საქართველო“-სთან

პროგრამის მიზანია, საქართველოს მთავრობის მიერ განსაზღვრულ პრიორიტეტულ სფეროებში ბიზნესების განვითარების მხარდაჭერა დაშიდა წარმოების დივერსიფიკაცია ახალი საწარმოების შექმნით, გაფართოებით და არსებული საწარმოების ხელახლა აღჭურვით. ამ პროექტის ფარგლებში 50,000-10,000,000 ლარის მოცულობის ლიზინგის პროექტებზე ხდება საპროცენტო განაკვეთის სუბსიდირება რეფინანსირების განაკვეთის გამოკლებული 3%-ით.

2021 წლის განმავლობაში სუბსიდირების პროგრამით ჩვენ დავაფინანსეთ 43 პროექტი, ჯამში 17,546,385 ლარის ოდენობით.

თანამშრომლობა სოფლის განვითარების სააგენტოსთან

პროგრამის მიზანია სოფლის მეურნეობის პირველადი წარმოების, გადამამუშავებელი და შენახვა-რეალიზაციის საწარმო პროცესების ხელშეწყობა ფიზიკური და იურიდიული პირების იაფი, ხელმისაწვდომი ხანგრძლივი ვადით ხელმისაწვდომი ფულადი სახსრებით უზრუნველყოფის გზით. პროგრამა ემსახურება სოფლის მეურნეობის პროდუქციის დამატებითი ღირებულების შემქმნელი ინფრასტრუქტურის განვითარებას. პროექტის ფარგლებში თანადაფინანსებით ისარგებლებენ საწარმოები, რომლებიც ქმნიან სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციას (თანამედროვე ფერმები, სასათბურე მეურნეობები და სხვა), ან ეწევიან სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ნებისმიერი სახით გადამამუშავებას (შენახვა, დაფასოება, გადამამუშავება) ან აწარმოებენ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის შესაფუთ მასალებს.



ამ პროექტის ფარგლებში 20,000-1,500,000 ლარის მოცულობის ლიზინგის პროექტებზე ლიზინგის მთლიან ვადაზე სუბსიდიის ოდენობა 12%-ია.

2021 წლის განმავლობაში სუბსიდირების პროგრამით 30 პროექტი დავაფინანსეთ, ჯამში 4,711,295 ლარის ოდენობით.

სამშენებლო, სამედიცინო და სასოფლო-სამეურნეო აღჭურვილობის სწრაფი ლიზინგი

მოქნილი მიდგომა ფინანსური ლიზინგის გადაწყვეტებისადმი სტანდარტულ ფინანსურ ლიზინგთან შედარებით, განაცხადის და დამტკიცების გამარტივებული პროცესით. დამტკიცების პროცესს, როგორც წესი, 1-3 დღე სჭირდება.

კომერციული უძრავი ქონების ლიზინგი

2021 წელს საქართველოს ბაზარზე ჩვენ პირველებმა დავწერეთ კომერციული უძრავი ქონების ლიზინგი. კომერციული უძრავი ქონების ლიზინგი ჩვენს კლიენტებს საშუალებას აძლევს, იქირაონ კომერციული ქონება ლიზინგის ვადის განმავლობაში ყოველთვიური სალიზინგო გადასახადის სანაცვლოდ და ლიზინგის ვადის ბოლოს გარანტირებულად მიიღონ ქონებაზე საკუთრების უფლება.



ქართული ლიზინგი

ქართული ბიზნესგარემოს მხარდაჭერის 18-წლიანი ისტორია თიბისი ლიზინგი დაარსების დღიდან უზრუნველყოფს ფინანსური სახსრების გამოყოფას რომელიც ხელს უწყობს ბიზნესის ზრდას

ქართული ბიზნესის მხარდაჭერა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი გახდა პანდემიურ და პოსტპანდემიურ რეალობაში. ამასთან დაკავშირებით, წლის განმავლობაში ჩვენ ჩამოვყალიბეთ და გავაღრმავეთ ჩვენი თანამშრომლობა სხვადასხვა ბიზნესთან. ამ პერიოდმა კიდევ ერთხელ გამოავლინა ეკონომიკური დამოუკიდებლობის და წარმოების სექტორის მხარდაჭერის მნიშვნელობა.



COCA-COLA



AZIMUT YACHTS



უდაბნო



კოკა-კოლა

საქართველოში ბევრი კომპანია იყენებს საოპერაციო ლიზინგს. ერთ-ერთი მათგანია კოკა-კოლა, რომლის ისტორია საქართველოში იწყება 1993 წლიდან და უკვე 30 წელია მომხმარებლების უპირობო სიყვარულით სარგებლობს. თიბისი ლიზინგი კოკა-კოლას საიმედო პარტნიორია. საოპერაციო ლიზინგით შეძენილი სადისტრიბუციო მანქანების მეშვეობით, კოკა-კოლა ყოველთვის იქ არის, სადაც მისი მომხმარებლები არიან.

AZIMUT-ის იახტები

2021 წელს ჩვენ საფუძველი ჩავუყარეთ კიდევ ერთ ნაყოფიერ ურთიერთობას მეგა იახტების უმსხვილეს მწარმოებელთან და მდიდრული ნაგებობების სექტორში მსოფლიოს წამყვან ჯგუფთან. Azimut კლიენტებს სთავაზობს ძრავიანი ნაგებობების ყველაზე ფართო არჩევანს და არის მთელი მსოფლიოს მასშტაბით წარმოების ლიდერი ყველაზე ფართო გაყიდვების ქსელით ნაოსნობის სფეროში. იგი 68 ქვეყანაში 138 ობიექტით არის წარმოდგენილი.

ლიზინგის დახმარებით ახლა უკვე შესაძლებელია სასურველი იახტის არჩევა და მზიან ბათუმში ნაოსნობა. ჩვენი პარტნიორობით დაფინანსებული ბოლო აქტივი არის Azimut 50 Flybridge – სიჩქარის, შთამბეჭდავი დიზაინის და კომფორტის იდეალური კომბინაცია.

„უდაბნო“

„უდაბნო“ მართავს ერთ-ერთ უმსხვილეს სასოფლო-სამეურნეო პროექტს საქართველოს აღმოსავლეთ რეგიონში, კახეთში. ნუშის ბაღი, კენკრის ფერმები, ენდემური ჯიშების ყურძნის ვენახები, ასევე სარძეო მეურნეობა. კახეთში 8,000 ჰექტარი მიწის დამუშავებით, „უდაბნო“ წამყვან როლს თამაშობს გაუდაბნობასთან ბრძოლაში და ზრუნავს რეგიონში ბიომრავალფეროვნებაზე. „უდაბნო“ საქართველოში დაამკვიდრა თანამედროვე, ეფექტური და მდგრადი სასოფლო-სამეურნეო პრაქტიკა.

თიბისი ლიზინგის დახმარებით კომპანიამ შეძლო მძიმე სასოფლო-სამეურნეო აღჭურვილობის მიღება, რამაც კიდევ უფრო შეუწყო ხელი წარმოების უწყვეტ და ეფექტურ პროცესებს.

უდაბნო არის თხილეულისა და მშრალი ხილის საერთაშორისო საბჭოს (INC), საქართველოს ნუშის და კაკლის მწარმოებელთა ასოციაციისა და საქართველოს ფერმერთა ასოციაციის წევრი. კომპანია ასევე კონსულტაციებს გადის ესპანურ ფირმა Nogaltec-თან, რომელსაც ნუშის კულტივირებასა და გამოყენების უდიდესი ცოდნა და გამოცდილება აქვს.

„ფიჭის“

კომპანია სპეციალიზებულია შოლოს წარმოებასა და გაყიდვაში და ფლობს პლანტაციებს შოლოს წარმოებისთვის. თიბისი ლიზინგის დახმარებით კომპანიამ წვდომა მიიღო უახლეს საწარმოო აღჭურვილობაზე, რამაც კიდევ უფრო შეუწყო ხელი საქართველოში კენკროვანი კულტურების განვითარებას.



ფიჭის



გრინგოლდი



გეფარინი



ნიკოლი

„გრინგოლდი“

დასავლეთ საქართველოში, გურიის რეგიონში, ჩაის მოყვანის ტრადიცია მრავალ საუკუნეს ითვლის და კომპანიამ ეს მემკვიდრეობა გააგრძელა მიტოვებული 25ჰა ჩაის პლანტაციების განახლებით.

კომპანია აწარმოებს მაღალი ხარისხის, არაგენმოდიფიცირებულ, მრავალფეროვანი გემოს მქონე ქართულ ჩაის და მას როგორც ადგილობრივ, ისე საერთაშორისო ბაზარზე ყიდის. ჩვენ ჩვენი წვლილი შევიტანეთ დასავლეთ საქართველოში ჩაის მოყვანის ხანგრძლივი გამოცდილების მოდერნიზებაში კომპანიის ჩაის ქარხნის მაღალი ტექნოლოგიებით აღჭურვის დაფინანსებით.

„გეფარინი“

კომპანია აწარმოებს ჩანთებს, ფეხსაცმელს, საფულეებს და აქსესუარებს და წარმოდგენილია 11 ქვეყანაში 42 გაყიდვის ობიექტით. კომპანიამ საქმიანობა დაიწყო, როგორც მცირე საწარმო და დროთა განმავლობაში გახდა ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად მზარდი ტყავის აქსესუარების ბრენდი აღმოსავლეთ ევროპაში. თიბისი ლიზინგის მხარდაჭერით კომპანიამ შეძლო თავისი წარმოების გაფართოება საკერავი მანქანების დაფინანსებით.

„ნიკოლი“

კომპანია აწარმოებს საბავშვო ტანსაცმელს, რომელიც ხელმისაწვდომია როგორც ონლაინ, ისე ფიზიკური მაღაზიებით. ჩვენ ნიკოლს დავეხმარეთ საკერავი და სხვა საწარმოო მანქანების შეძენაში.

ჩაიონი ყოფილა

კომპანიის გრძელვადიანი სტრატეგიის თანახმად, ჩვენ ენთუზიაზმით ვაფინანსებთ ფართო სკეპტრის აკომეგობრულ და მდგრად პროექტებს

ჩვენ აქტიურად დავინყეოთ ახალი პროდუქტების შექმნა, რაც დაგვხმარება ენერგოეფექტური აქტივების დაფინანსების მოცულობის გაზრდაში და ასევე განახლებადი ენერგიის წარმოების დაფინანსებაში, როგორცაა ქარის ენერგია და მზის პანელები. ამ მიზნით აქტიურად ვთანამშრომლობთ მზის პანელების ადგილობრივ მწარმოებელ AE SOLAR-თან.

AE Solar არის TIER 1 მზის პანელების მწარმოებელი გერმანული კომპანია, გაეროს გლობალური შეთანხმების წევრი, და დღესდღეობით AE საქმიანობს მსოფლიოს 95-ზე მეტ ქვეყანაში. კომპანიის გაყიდვების არეალი მოიცავს აფრიკის, აზიის, ევროპის, სამხრეთ და ჩრდილოეთ ამერიკის, აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონს და ახლო აღმოსავლეთს. AE Solar-ს ორი საწარმოო ობიექტი აქვს მსოფლიოს მასშტაბით. კერძოდ, მზის პანელების ქარხნები მდებარეობს საქართველოსა და ჩინეთში და მათი სიმძლავრე წელიწადში 1 გვტ-ია. საქართველოში მზის პანელების ფართომასშტაბიანი წარმოება 2019 წლის სექტემბერში დაიწყო. AE Solar თიბისი ლიზინგთან წარმოების დაწყებამდე, 2018 წლიდან თანამშრომლობდა. ჩვენი კომპანიის რესურსების დახმარებით, AE Solar-მა გაზარდა საწარმოო სიმძლავრე.

ჩვენ აქტიურად ვეძიებთ მზის ენერგიის ეკოსისტემის მხარდაჭერის გზებს იმ დეფიციტის შესავსებად, რომელიც ამ ეტაპზე ხელს უშლის მოთხოვნის შექმნას. ერთ-ერთი გამოწვევა, რომელიც აბრკოლებს მზის ენერგიის სისტემების დამკვიდრებას საქართველოში, არის სადემონსტრაციო პროექტების არარსებობა, რაც გაზრდიდა ნდობას და მოახდენდა მოთხოვნის სტიმულირებას. თუმცა ბოლო დროს საქართველოში საყოფაცხოვრებო და კომერციული მომხმარებლებისთვის ელექტროენერგიის ტარიფების მკვეთრი ზრდის გამო მზის ენერგიის მიმართ ინტერესი მატულობს.

განახლებადი ენერგიის მოხმარების წახალისებისთვისა და ჩვენი კლიენტების ინტერესის მდგრადი ენერგიის მოხმარებისკენ მიმართვისთვის ვთანამშრომლეთ სოფლის განვითარების სააგენტოსთან და „წარმოე საქართველოში“-სთან და მათ შევთავაზეთ სუბსიდირების პროგრამები, რამაც თავის მხრივ, მნიშვნელოვნად შეამცირა ჩვენი კლიენტების ყოველთვიური ლიზინგის შენატანები, რომ აღარაფერი ვთქვათ ელექტროენერგიის ხარჯების ოპტიმიზაციაზე.

მვანა ინიციატივა: საქართველოში მზის ფოტოვოლტური სისტემების დამკვიდრების ხელშეწყობა

საქართველოში განვითარებული ბოლოდროინდელი მოვლენების გათვალისწინებით, Green for Growth Fund (GGF), რომელსაც წარმოადგენს Finance in Motion, დაგვხმარა ჩვენს კომერციულ და მეწარმე კლიენტებთან მზის ფოტოვოლტური პროექტების წამოწყებაში.

GGF-ის მხარდაჭერამ საშუალება მოგვცა დაგვეფინანსებინა მზის თავდაპირველ ფოტოვოლტურ პროექტებთან დაკავშირებული ძირითადი მწვანე მომსახურებები, კერძოდ, ჩვენი კლიენტებისთვის პროექტირებასთან და ინსტალაციასთან დაკავშირებული ხარჯები. სპონსორობის მთლიანი ბიუჯეტი 150,000 ევროა და ხელმისაწვდომია კომერციული და მეწარმე კლიენტებისთვის, თითო კლიენტისთვის მაქსიმუმ 10,000 ევროს ოდენობით.

2021 წლის განმავლობაში უკვე მზის პანელის სამი პროექტი დაფინანსდა. დაფინანსების მთლიანმა მოცულობამ დაახლოებით 1.2 მილიონი ლარი შეადგინა, საიდანაც დაახლოებით 58,000 ლარის სუბსიდირება მოხდა ევროკავშირის დაფინანსებით EU4Energy-ის ინიციატივის ფარგლებში.

მზის ენერგიის ციფრული სავაჭრო პლატფორმა („DSM“)

პარალელურად, ჩვენ ასევე დავინყეოთ ციფრული პლატფორმის შექმნა, სადაც დაინტერესებული მომხმარებლები შეძლებენ თავიანთი პერსპექტიული მზის ფოტოვოლტური პროექტის მთავარი მახასიათებლების წარმოდგენას და ჩვენგან კოტირებების მიღებას. DSM ინტეგრირებული იქნება ჩვენს ვებგვერდთან და ექნება მზის ფოტოვოლტური სისტემებისთვის ლიზინგის და გავლენის კალკულატორი, რაც ჩვენს პოტენციურ კლიენტებს საშუალებას მისცემს, გამოითვალონ ლიზინგის განაკვეთები ტექნოლოგიის სხვადასხვა მომწოდებლისგან, მათ შორის გავლენის მთავარი

ჩვენ ყოველთვის

მაჩვენებლები, როგორცაა ენერგია და ნახშირორჟანგის (CO₂) ემისიის შემცირება, დანაზოგი ფულადი ფორმით და სავარაუდო უკუგების პერიოდი.

GGF პროექტი დაფინანსებულია ევროკავშირის მიერ EU4Energy ინიციატივის ფარგლებში. EU4Energy ინიციატივა მოიცავს ევროკავშირის ყოველგვარ მხარდაჭერას, რაც მიზნად ისახავს ენერგიის მიწოდების, უსაფრთხოების და კავშირის გაუმჯობესებას, ასევე ენერგოეფექტურობის წახალისებას და განახლებადი ენერგიის გამოყენებას აღმოსავლეთ პარტნიორობის ქვეყნებში: სომხეთში, აზერბაიჯანში, ბელარუსში, საქართველოში, მოლდოვასა და უკრაინაში. ეს მიიღწევა ისეთი პროექტებისა და პროგრამების დაფინანსებით, რომლებიც ემსახურება ენერგეტიკული ბაზრების გარდაქმნას და ელექტროენერგიაზე ქვეყნის დამოკიდებულებისა და მოხმარების შემცირებას. გრძელვადიან პერსპექტივაში, ელექტროენერგიის მიწოდება კიდევ უფრო საიმედო, გამჭვირვალე და ხელმისაწვდომი გახდება, რის შედეგადაც ენერგეტიკული სიღარიბე და ელექტროენერგიის გადასახადი შემცირდება როგორც მოქალაქეებისთვის, ისე კერძო სექტორისთვის. დამატებითი ინფორმაციისთვის ეწვიეთ ვებგვერდს:

www.EU4Energy.eu

საქართველოს ალტერნატიული ენერგია

კომპანია აწარმოებს „მწვანე“ ელექტროენერგიას გარემოსთვის მავნე ნივთიერებების გადამუშავებით და ამით წვლილი შეაქვს ქვეყნის ენერგოეფექტურობაში.

თიბისი ლიზინგის მხარდაჭერით, კერძოდ, გენერატორების ფუნქციონირებისთვის საჭირო აღჭურვილობის ლიზინგით, კომპანიამ შეძლო საწარმოო სიმძლავრის გაზრდა.



საავტომობილო საგმენტი

ჩვენ ვართ ლიზინგის მომსახურების წამყვანი მიმწოდებელი საქართველოში იურიდიული პირებისთვის ავტომანქანების დასაფინანსებლად და 2021 წლის მდგომარეობით ბაზრის 68.1%-იანი წილი გვკავია. საავტომობილო სეგმენტში ვმართავთ 826 ავტომობილს და მთლიანი პორტფელი 31 მილიონ ლარს შეადგენს. საავტომობილო სეგმენტს მთლიანი პორტფელის 12% უკავია.

საავტომობილო სეგმენტის ფარგლებში ჩვენ ვაფინანსებთ ახალ და მეორად იმპორტირებულ და მეორად ადგილობრივ მანქანებს ფიზიკური პირებისთვის.

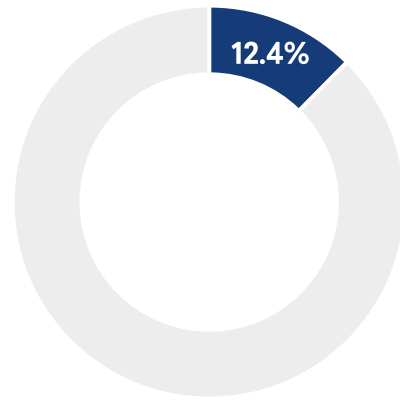
საოპერაციო ლიზინგი

ჩვენ ავტომობილის ლიზინგის მომსახურების წამყვანი მიმწოდებელი ვართ ბაზარზე, ავტომობილების პარკის ლიზინგის ჩათვლით, რაც მოიცავს ავტომობილის მთლიანი სასიცოხლო ციკლისმართვას ჩვენი კლიენტებისთვის, დაწყებული ყიდვით და ტექნიკური მომსახურებით, დამთავრებული ავტომობილის რემარკეტინგით. ავტომობილების საოპერაციო ლიზინგი არის დაფინანსების ფორმა, რომელიც მომხმარებლებს საშუალებას აძლევს რეგულარულად, დაუბრკოლებლად ისარგებლონ ახალთაგან ავტომობილით, ხარჯების სტანდარტიზაციით და ოპტიმიზაციით, რაც მიიღწევა ლიზინგის ყოველთვიურ ფიქსირებულ გადასახადში ავტომობილის ტექნიკური მომსახურების ყველა ხარჯის გათვალისწინებით.

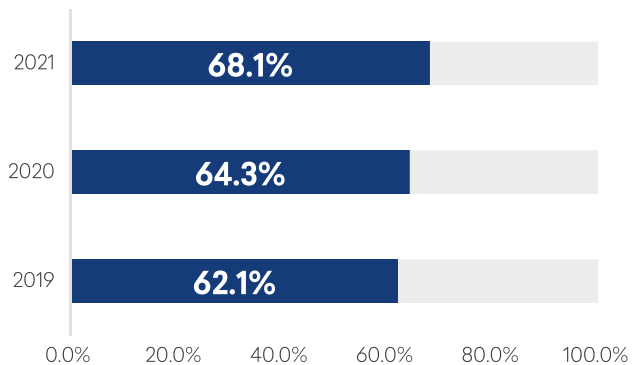
ჩვენ ვწევთ სრულ მომსახურებას, რაც მოიცავს დაზღვევას, ტექნიკურ მომსახურებას და სარემონტო სამუშაოებს, ხოლო ლიზინგის ვადის ბოლოს შესაძლებელია ავტომობილის განახლება. ავტომობილების პარკის მართვის ათწლიანი გამოცდილება საშუალებას გვაძლევს კომერციული ავტომობილის მომსახურების განმავლობაში აღმოვეჩინოთ მომხმარებლებს ტექნიკური მხარდაჭერა და მართვის უწყვეტი მომსახურება.

ჩვენ გვაქვს როგორც პირდაპირი, ისე არაპირდაპირი გაყიდვები დილერების, ბანკების და ბროკერების მეშვეობით, რომლებიც კლიენტებს მოიზიდავენ თიბისი ლიზინგისთვის. 2021 წელს ჩვენ ასევე დავწერეთ საოპერაციო ლიზინგი მძიმე მრეწველობის აღჭურვილობისა და სადისტრიბუციო ავტომობილებისთვის, რაც იმავე მომსახურებას გულისხმობს, როგორც ავტომობილის საოპერაციო ლიზინგი.

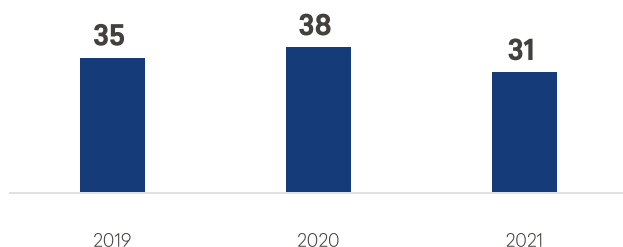
საავტომობილო სეგმენტის პორტფელის წილი მთლიან პორტფელში



საავტომობილო სეგმენტის პორტფელის საბაზრო წილის დინამიკა



საავტომობილო სეგმენტის პორტფელი





frank y. ch. d. 2023



საცალო სეგმენტი

ჩვენ ვართ ლიზინგის მომსახურების წამყვანი მიმწოდებელი ფიზიკური პირებისთვის ავტომანქანების დასაფინანსებლად და 2021 წლის მდგომარეობით გვიკავია ბაზრის 66.7%-იანი წილი, 30 მილიონი ლარის პორტფელით.

საცალო სეგმენტი შეადგენს მთლიანი პორტფელის 12%-ს და არის კომპანიის ერთ-ერთი ყველაზე აქტიური და სწრაფად მზარდი მიმართულება.

საცალო სეგმენტის ფარგლებში ჩვენ ვაფინანსებთ ახალ, მეორად იმპორტირებულ და მეორად ადგილობრივ მანქანებს ფიზიკური პირებისთვის.

ჩვენ ვთანამშრომლობთ ყველა ოფიციალურ ავტოცენტრთან და ავტოდილერთან საქართველოში. თუმცა, ჩვენს კლიენტებს ასევე შესაძლებლობა აქვთ ისარგებლონ ოფიციალური იმპორტიორი კომპანიების მომსახურებით და გამოიწერონ მათ მიერ შერჩეული მეორადი ავტომობილი აშშ-დან, ევროპიდან ან იაპონიიდან ან მსგავსი მოდელი ადგილობრივ ბაზარზე იპოვონ.

TOYOTA EASY

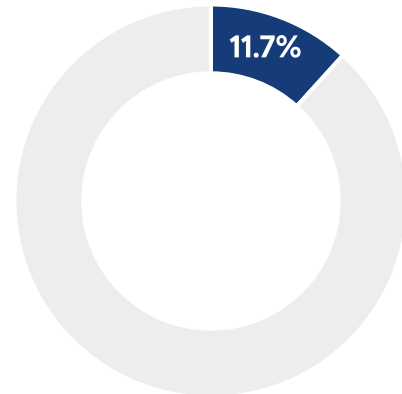
ტოიოტას ოფიციალურ წარმომადგენლობასთან თანამშრომლობით, 2021 წელს ჩვენ შევქმენით ახალი პროდუქტი, TOYOTA EASY, რომლის ფარგლებშიც კლიენტები იღებენ ექსკლუზიურ შეთავაზებებს ოფიციალური დილერებისგან, ხოლო განაცხადის დამტკიცების პროცედურა სწრაფი და მარტივია, ყოველგვარი წინასწარი შენატანის გარეშე. შეთავაზების მიმზიდველობა მდგომარეობს იმაში, რომ კლიენტებს შეუძლიათ ავტომობილის შენარჩუნება წინასწარ განსაზღვრული ნარჩენი ღირებულების გადახდით ან ავტომობილის განახლება, რისთვისაც ძველი უნდა დააბრუნონ სერვისცენტრში.

ვინაიდან ეს პროდუქტი ბაზარმა კარგად მიიღო, ჩვენ ვაპირებთ მის დახვეწას და გაფართოებას სხვა ოფიციალური ავტოდილერების ჩართვით და ახალი პროდუქტის EASY Leasing-ის დანერგვით, რომელიც კიდევ უფრო შეუწყობს ხელს ახალი მანქანების გაყიდვას.

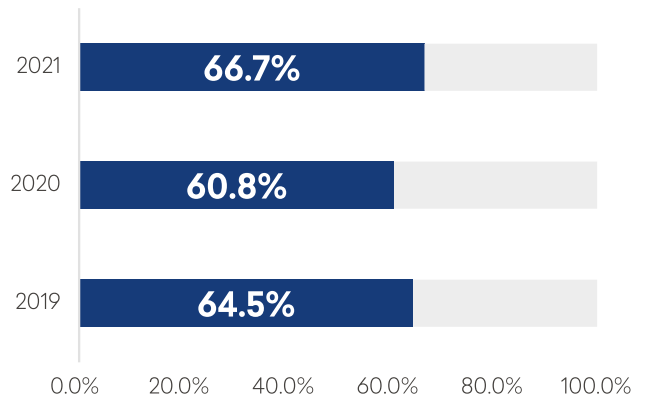
სკუტერის ლიზინგი

2021 წელს ჩვენ დავნერგეთ მოტოციკლების და სკუტერების დაფინანსების ახალი პროდუქტი, რითაც ჩვენს მომხმარებლებს საშუალება მივეცით, ესარგებლათ გადაადგილების ეკოლოგიური, ეფექტური საშუალებებით.

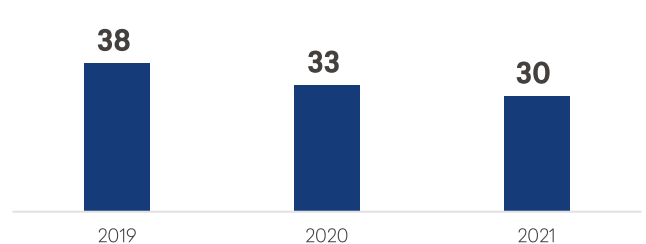
საცალო სეგმენტის პორტფელის წილი მთლიან პორტფელში



საცალო სეგმენტის პორტფელის საბაზრო წილის დინამიკა



საცალო სეგმენტის პორტფელი



ჩვენ ყოველთვის

**ჩვენი სტრატეგია და სტრატეგიის
მიხედვით მიღებული შედეგები**

ბიზნის გეგმა

ჩვენი სტრატეგია და სტრატეგიის მიხედვით მიღწეული შედეგები

პანდემიური რეალობის გათვალისწინებით, საქართველოს ეკონომიკასა და ბიზნესებზე გავრდილი ზეწოლის გამო, ჩვენს სტრატეგიულ პრიორიტეტებს გადავხედეთ და ყურადღება მივმართეთ იქითკენ, რომ ჩვენი საოპერაციო მოქნილობის მეშვეობით მომხმარებლებს დავხმარებოდით პოსტპანდემიური გამოწვევების დაძლევაში.

2021 წლის განმავლობაში კონცენტრირებულები ვიყავით ჩვენი ბიზნესოპერაციების გაციფრულებაზე, ხარჯების ოპტიმიზაციასა და ფინანსურ რესურსებზე წვდომის გაზრდაზე.

დავწერეთ ახალი ფინანსური სქემა, რაც განაპირობა ახალ ბიზნესმოდელთან მორგებისა და ბოლოდროინდელ საბაზრო განწყობებთან ჩვენი სალიზინგო პროდუქტების მისადაგების აუცილებლობამ.

რაც შეეხება ფინანსურ ზომებს, პრიორიტეტი მივანიჭეთ ჩვენი ლიკვიდურობის პოზიციების გონივრულ მართვას, ჩვენი აქტივების ხარისხის პროაქტიულ მართვას, ასევე ხარჯების ოპტიმიზაციას. ეკონომიკური დაღმასვლის მიუხედავად, მთელი ძალისხმევა იქით მივმართეთ, რომ ჩვენი მომხმარებლების საჭიროებები გულდასმით გაგვეთვალისწინებინა და მათთვის შესაფერისი პროდუქტები დამოსახურება ხელსაყრელ ფასად შეგვეთავაზებინა.

პარალელურად, ჩვენ ვიცავთ ჩვენს თანამშრომლებს მათთვის უსაფრთხო სამუშაო გარემოს შექმნით, რაც მათ ცვლებში და დისტანციურად მუშაობის საშუალებას აძლევს, რამდენადაც ეს შესაძლებელია.

ჩვენი განვითარების გრძელვადიანი სტრატეგიის ოთხი მთავარი მიმართულება

ლიზინგის შესახებ ცნობადობის ამაღლება და მომხმარებელთა ბაზის გაზრდა

მომხმარებელთა ბაზის გაზრდა და ლიზინგის, როგორც დაფინანსების ალტერნატიული გზის შესახებ ცნობადობის ამაღლება მთავარ სტრატეგიულ პრიორიტეტად რჩება. როგორც აღმოვაჩინეთ ლიზინგის არსი გაუგებარი ან ბუნდოვანი იყო მოსახლეობის უმრავლესობისთვის. ჩვენი სამიზნე აუდიტორიის დიდი ნაწილი ლიზინგებს აიგივებდა ავტოსესხებთან და ლიზინგს არ მიიჩნევდა ფართო დიაპაზონის აქტივების დაფინანსების ინსტრუმენტად.

მცირე და საშუალო საწარმოებს ხშირად არ მიუწვდებოდა ხელი დაფინანსებაზე, რომელიც სჭირდებოდათ ახალი აღჭურვილობის ან ავტომობილების შესაძენად, რათა გააფართოონ თავიანთი ოპერაციები. უმნიშვნელოვანესია ზრდის შესაძლებლობების მიცემა მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის რათა მათ შეასრულონ ჩვენი ქვეყნის ზრდის მამოძრავებელი ძალის როლი. ყოველივე ამის გათვალისწინებით, გაერთიანებული სამეფოს „კარგი მმართველობის ფონდთან“ თანამშრომლობით შევიმუშავეთ საქართველოს სალიზინგო ბაზრის გაძლიერების სტრატეგიული გეგმა, რომელიც საქართველოს მთავრობას გადაეცა.

პანდემიურმა რეალობამ კიდევ ერთხელ აჩვენა, რომ მთავარი ღირებულება ხშირად მდგომარეობს არა ფლობაში, არამედ გამოყენებაში, რაც სიახლეებთან ადაპტირებისთვის მეტი მოქნილობის საშუალებას იძლევა და შესაძლებელს ხდის მოკლევადიანი და გრძელვადიანი ეფექტური გადაწყვეტილებების მიღებას.

ჩვენ როგორც ლიზინგის, ისე ჩვენი ბრენდის შესახებ ცნობადობას ვამაღლებთ ტრადიციული და ციფრული არხებით და ვცდილობთ ჩვენი ბრენდის კაპიტალის გაზრდას. 2021 წლის განმავლობაში ჩავატარეთ რაოდენობრივი და ხარისხობრივი კვლევის ანალიზი.

კვლევა ჩაატარა მესამე მხარემ, რათა შეეფასებინა ლიზინგის ცნობადობა. მომხმარებლებს სთხოვეს ჩამოეთვალათ კომპანიები, რომლებსაც სალიზინგო პროდუქტები აქვთ და დაუსვეს ორი მარტივი კითხვა:

1. დაასახელეთ კომპანიები, რომლებიც სალიზინგო მომსახურებას სთავაზობენ საქართველოში
2. ახლა მე დავასახელებ ქართულ სალიზინგო კომპანიებს და მითხარით, გსმენიათ თუ არა მათ შესახებ კვლევის მიზანი იყო იმის გარკვევა, პირველ რიგში რომელი ბრენდის სახელწოდება ახსენდებოდათ

მომხმარებლებს და მათი ცნობადობის შემოწმება. ექსპერიმენტი მეორედობდა ყოველ ექვს თვეში ერთხელ 600-800 მომხმარებლის შემთხვევითობის პრინციპით შერჩეული ჯგუფისთვის და ჩაინიშნა იმ ადამიანების პროცენტული რაოდენობა, რომლებიც სხვა სალიზინგო კომპანიებს ასახელებდნენ. ამ პროცენტული წილიდან მოხდა კომპანიის შესახებ ცნობადობის დონის გამოთვლა. ეს ასევე ჩვენი მარკეტინგული კამპანიების ეფექტურობის კარგი საზომი აღმოჩნდა.

2021 წელს მომხმარებლების მიერ პირველ რიგში გახსენებული მონაცემების ზრდა შეინიშნება მცირე და საშუალო საწარმოების სეგმენტში, ხოლო პანდემიის გამო 2020 წლის მონაცემები არ გვაქვს.

სპონტანური და შეხსენებითი გამოკითხვების ჯამური მაჩვენებელი

	იანვარი-თებერვალი	ივნისი-ივლისი	ივლისი-აგვისტო	სექტემბერი	ნოემბერი-დეკემბერი
სპონტანური და შეხსენებითი გამოკითხვების ჯამური მაჩვენებელი	73%	63%	76%	68%	75%
სპონტანური ცნობადობა	24%	23%	29%	26%	26%

2021 წლის განმავლობაში, ახალგაზრდა თაობაში ცოდნის გავრცელების ხელშეწყობის მიზნით წამყვან ქართულ უნივერსიტეტებთან რამდენიმე სამუშაო შეხვედრა ჩავატარეთ. ამ შეხვედრების ფარგლებში ჩვენმა მმართველობითმა გუნდმა სხვადასხვა ფაკულტეტის სტუდენტებთან პერიოდული შეხვედრები მოაწყო და გაუზიარა სალიზინგო სექტორში. არსებული ცოდნა და გამოცდილება ამან კიდევ უფრო გაზარდა მომავალი თაობის პროფესიონალების ცნობადობა ლიზინგის, როგორც დაფინანსების ალტერნატიული ინსტრუმენტის შესახებ.

ჩვენი საინფორმაციო კამპანია მთელი წლის განმავლობაში გრძელდებოდა. ვიდეოინსტრუქციები და ინტერვიუები ქვეყნის საქმიან ტელეგადაცემებში, რომლებიც აღწერდა სალიზინგო გადაწყვეტების მთავარ უპირატესობებს და ჩვენი პროდუქტების სიმარტივეს და მოქნილობას, რათა გავსულიყავით უფრო ვრცელ სამიზნე აუდიტორიაზე.

კომერციული შინაარსის პოსტები, კერძოდ, ქმედებისკენ მოწოდების პოსტები, რომლებიც ეძღვნებოდა სალიზინგო გადაწყვეტების გამოყენებას პროფესიული თუ კომერციული საქმიანობის სხვადასხვა სფეროში, როგორიცაა საგანმანათლებლო დაწესებულებები, სამკერვალო, სტომატოლოგიური კლინიკა, რძის პროდუქტების წარმოება და სხვა. ამასთან, მოკლე ინტერვიუები ჩვენი მომსახურებით კმაყოფილ, საზოგადოებისთვის სანდო, ცნობად მომხმარებლებთან, რომლებმაც ისაუბრეს სალიზინგო გადაწყვეტების მეშვეობით დამატებითი ღირებულების შექმნაზე.

ამ ინტენსიური საინფორმაციო კამპანიების შედეგად, მოვახერხეთ ჩვენი მოქმედების არეალის კიდევ უფრო გაფართოება და უახლოეს მომავალში ვაპირებთ კიდევ უფრო გავზარდოთ ჩართულობა ლიზინგის შესახებ ცნობადობის ამაღლებაში. ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, წამოვიწყეთ ახალი კამპანია, რომლის ფარგლებშიც ახალი ტენდენციების დამამკვიდრებელი და საზოგადოებისთვის ავტორიტეტული პირები ლიზინგის შესახებ ცნობადობის ამაღლებას შეეცდებიან და ძირითადად გააუქმებენ იმ შეთავაზებებს, რომლებსაც ჩვენ საზოგადოებას ვთავაზობთ. საზოგადოებისთვის ავტორიტეტული პირები მოკლე, თვალსაჩინო ვიდეომასალის მეშვეობით ამომწურავ ინფორმაციას მიაწვდიან მოსახლეობას ლიზინგისა და ჩვენ მიერ შეთავაზებული გადაწყვეტების შესახებ. კამპანიის მიზანია მოიცავს ყველა ჩვენი ციფრული არხი, ასევე ონლაინ მედია და სატელევიზიო გადაცემები.

კომერციული კონტენტის ეფექტიანობის ძირითადი მაჩვენებლები

მოცვა	სიხშირე	ინტერაქცია	პოსტის გაზიარება	შემდგომი ჩართულობა
2,593,226	17	128,670	3,451	3,916,953

ჩვენ ყოველთვის

მომხმარებელთა კმაყოფილების გაუმჯობესება

ჩვენი მიზანია მომხმარებლებისთვის საუკეთესო გამოცდილების შეთავაზება. გვინდა, რომ ჩვენს თანამშრომელთან პირველივე კონტაქტის შემდეგ, ჩვენთან ურთიერთობის ყოველ ჯერზე, მომხმარებლის გამოცდილება შეძლებისდაგვარად დადებითი და უმტკივნეულო იყოს. ეს მოითხოვს ჩვენს კლიენტებთან აქტიურ ჩართულობას სხვადასხვა არხის მეშვეობით, რათა მივიღოთ მათი უკუკავშირი ჩვენი მომსახურების ხარისხზე და დმატებითი ღირებულების შეთავაზებაზე და ასევე შევითვოთ, თუ რას ანიჭებენ ისინი უპირატესობას.

2021 წლის განმავლობაში დიდი ყურადღება დავუთმეთ და კიდევ უფრო დავხვეწეთ ჩვენი კლიენტებთან ურთიერთობის მართვის (CRM) სისტემა, რომელიც 2020 წელს დაინერგა. დღეისათვის CRM ინტეგრირებულია ჩვენს ქოლცენტრთან. CRM საშუალებას გვაძლევს, ეფექტურად ვმართოთ მომხმარებლის მიერ განვლილი მთლიანი გზა და განვამტკიცოთ თანამშრომლობა გაყიდვების, მარკეტინგის და კლიენტების მომსახურების განყოფილებებს შორის.

კერძოდ, ჩვენი CRM-ის სისტემა საშუალებას გვაძლევს თვალი მივადევნოთ და თავი მოვუყაროთ პოტენციური და არსებული კლიენტების მონაცემებს სხვადასხვა არხის ან საკონტაქტო პირების მეშვეობით და გადავამისამართოთ ისინი პასუხისმგებელი მენეჯერებისკენ. ყოველივე ეს გაყიდვების გუნდს საშუალებას აძლევს ერთ ადგილზე მოახდინოს პოტენციური კლიენტების მონაცემების შეყვანა, თვალის მიდევნება და გაანალიზება.

გაყიდვების და მარკეტინგის გუნდები პოტენციურ კლიენტებს იძენენ ქოლცენტრიდან ან სოციალური მედიიდან და მომხმარებელთან მთელი თანამშრომლობის განმავლობაში. სისტემას აახლებენ ინფორმაციით. სისტემა მათ ანგარიშების გენერირებითა და ინდიკატორების პანელებით ეხმარება შედეგების და პროდუქტიულობის მართვაში.

ამასთანავე, CRM საშუალებას იძლევა, მომხმარებელთა ყოველდღიური პრობლემების რეგისტრაცია მოხდეს ქეისების სახით და თითოეულ ქეისთან დაკავშირებული ყოველგვარი ურთიერთობა აღირიცხოს. ამის შემდეგ, სერვისთან დაკავშირებული ზარებისა და ტექნიკური დახმარების შემდგომ ხდება ინფორმაციის შეგროვება და მომხმარებლის ისტორიული ჩანაწერების გადახედვა.

ჩვენ ასევე დავნერგეთ მომხმარებელთა მიერ გამოთქმული უკმაყოფილების შემთხვევების დასარეგულირებელი და სამართავი გამართული სისტემა, რაც მუდმივი მონიტორინგის და, შესაბამისად, უფრო სწრაფად გადაჭრის უზრუნველყოფის საშუალებას გვაძლევს. როდესაც მომხმარებელი საჩივარს წარადგენს, იგი გადაეცემა შესაბამის განყოფილებას ან პირს და სისტემაში თითოეული საჩივრის მიერ განვლილი გზის მონიტორინგი და დეტალური ასახვა ხდება. CRM-მა არა მხოლოდ გაზარდა ჩვენი მომხმარებლების კმაყოფილება, არამედ ასევე განაპირობა ეფექტიანობის გაუმჯობესება.

ჩვენ დანერგილი გვაქვს სავალდებულო პროცედურები თითოეული მომხმარებლის უკუკავშირისთვის, ასევე მომხმარებლებთან ურთიერთობის სახელმძღვანელო მითითებები და კითხვა-პასუხის დოკუმენტები. გარდა ამისა, შიდადაგარემომომხმარებლებისთვის საქმის გასამართივებლად, დავნერგეთ ავტომატური მესიჯების მაგენერირებელი სისტემა. ლიზიგის ყოველთვიური შენატანების ავტომატური შეხსენების მესიჯები, რეფინანსირების განაკვეთის ცვლილებები, ტრანზაქციები და სხვა ავტომატურ რეჟიმში ეგზავნება მომხმარებელს.

ჩვენ გვაქვს ცენტრალიზებული ქოლცენტრი, რომელიც არსებულ და ახალ მომხმარებელთა საკითხებს ამისამართებს შესაბამისი მიმართულებით. ქოლცენტრის 2021 წლის შედეგებმა აჩვენა რომ დღიურად შემომავალი ზარებიდან საშუალოდ 71% შემომავალ ზარზე მოვახდინეთ რეაგირება. გარდა ამისა, შემცირდა შემომავალი ზარების ლოდინის დრო.

ქოლცენტრის ეფექტიანობის ძირითადი მაჩვენებლები

2021	2020
64% ნაპასუხები	71% ნაპასუხები
40 წამი საშუალო ლოდინის დრო	37 წამი საშუალო ლოდინის დრო



გამოკითხვა

2021 წელს გამოკითხვის შედეგად ჩვენმა NPS-მა (მომხმარებლის ლოიალურობის ინდექსი) შეადგინა 63%. ეს ინდექსი აფასებს, რამდენად სურთ მომხმარებლებს ჩვენი პროდუქტებისთვის და მომსახურებისთვის რეკომენდაციის გაწევა სხვებთან. გამოკითხვა ჩატარდა კორპორატიულ კლიენტებთან და მცირე და საშუალო საწარმოებთან.

უახლოეს მომავალში ვგეგმავთ მომხმარებელთა გამოცდილების უფრო ფართო კვლევის ანალიზების ჩატარებას, რომელთა მიხედვით NPS მაჩვენებლები გამოითვლება სხვადასხვა სეგმენტისთვის. გარდა ამისა, გამოკითხვა ჩატარდება დაუყოვნებლივ, მომხმარებლის მიერ მომსახურების მიღებისთანავე, რაც საშუალებას მოგვცემს უკეთ გავანალიზოთ ჩვენი მომსახურების ხარისხი. ამ პროექტში დაგვეხმარება CRM-ის დანერგვის მეორე ფაზა.

ლევან ყიფიშვილი

ციფრული ტექნოლოგიების განვითარება

ჩვენი კლიენტების გამოცდილების გაუმჯობესება ასევე გულისხმობს ჩვენი როგორც შიდა, ისე გარე პროცესების გაციფრულებას, რაც არა მარტო გაუმარტივებს საქმეს ჩვენს მომხმარებლებს, მაგრამ ამასთანავე თანამშრომლებს საშუალებას მისცემს უფრო ეფექტურად იმუშაონ და უფრო საფუძვლიანად გაეცნონ შიდა პროცესებს.

როგორც უკვე აღინიშნა, 2021 წელს ჩვენ დავნერგეთ CRM, რამაც გაყიდვების ეტაპები სისტემაში მოიყვანა. CRM გვეხმარება გაყიდვების ეფექტურობის გაუმჯობესებაში, ვინაიდან ტექნოლოგიები საშუალებას გვაძლევს თითოეული პროექტი ვმართოთ გაყიდვამდე, დინამიკურად წარვმართოთ გაყიდვების პროცესი, თვალი მივადევნოთ გაყიდვამდე პროცესს, გამოვითვალოთ და გავაანალიზოთ ზარალის მიზეზები და ვმართოთ პორტფელი გაყიდვების ეტაპების მხრივ, ამავდროულად გავაანალიზოთ ფულადი და რაოდენობრივი კონცენტრაციები. ჩვენ დანერგული გვაქვს ყოველდღიური დინამიკური ანალიზის სისტემა კომერციული მიმართულებისთვის, რაც გვეხმარება ლაივ რეჟიმში ანალიზში და ასრულებს მონიტორინგის ინსტრუმენტის ფუნქციას.

ჩვენს ლიზინგის მართვის სისტემაში (LMS) შევქმენით ელექტრონული აღრიცხვის სისტემა, რომლის მეშვეობითაც სისტემაში ყველა დოკუმენტის არქივირება ხდება, რაც ამცირებს ადამიანური შეცდომის დაშვების რისკს.

2021 წელს მოვახდინეთ ჩვენი სისტემის ინტეგრირება „კრედიტინფო საქართველოსთან“, რომელიც სპეციალიზდება საკრედიტო ინფორმაციაში და ამ ინფორმაციის მიწოდებაში, რაც უმნიშვნელოვანესია ყველა ფინანსური დაწესებულების გადაწყვეტილების მიღების პროცესებისთვის.

ჩვენი მომხმარებლებისთვის პროცედურების კიდევ უფრო გასამარტივებლად, დავიწყეთ მუშაობა თიბისი ბანკის ონლაინ და მობილური ბანკების ინტეგრირებაზე. ინტერნეტ ბანკინგის გადახდის სისტემაში ლიზინგის მომსახურების არჩევისას მომხმარებელი შეძლებს ინფორმაციის გადამოწმებას და, შესაბამისად, თანხის გადარიცხვას ორი კრიტერიუმის მიხედვით:

- გადახდა პირადი ნომრით / საიდენტიფიკაციო კოდით;
- გადახდა ლიზინგის ხელშეკრულების სპეციალური ნომრით;

ვინაიდან დავალიანების გადამოწმება მოხდება ორი სხვადასხვა კრიტერიუმით, ჩვენ მიერ შეტყობინებაში და თანხის ველებში წარმოდგენილი/დაზუსტებული ინფორმაცია თითოეულ შემთხვევაში განსხვავებული და დეტალურად ასახული იქნება. ამრიგად, მომხმარებელს გადახდისთვის აღარ დასჭირდება სალარო აპარატის ან ბანკის ფილიალის ძებნა.

თავის მხრივ, თიბისი ლიზინგი მიზნად ისახავდა ლიზინგის ციფრულ პროდუქტად ქცევას, რაც პირდაპირ-პროპორციულად გაზრდიდა მომხმარებელთა კმაყოფილებას. ასეთი ცვლილების მოკლე დროში განხორციელება შეუძლებელია, თუმცა 2020 წელს ჩვენ დავიწყეთ ამ პროცესების დანერგვის დაგეგმვა და 2021 წელს მივაღწიეთ გარკვეულ დასახულ მიზნებს, როგორიცაა მომხმარებელთა პორტალის შექმნა და პოტენციური კლიენტების მოზიდვის მართვა CRM-ის ინსტრუმენტის მეშვეობით. მომხმარებლის პორტალი ჯერ კიდევ შექმნის პროცესშია და 2022 წლის ბოლოსთვის სრულად ამუშავდება. ეს გააუმჯობესებს კომუნიკაციას მომხმარებლებთან საოპერაციო საკითხების თაობაზე და ასევე შესთავაზებს მათ დამატებით მომსახურებას. გარდა ამისა, ჩვენ დავზოგავთ ლიზინგის მენეჯერების რესურსს კომუნიკაციისა და ოპერაციების თვალსაზრისით და შესაძლებელი გახდება მიზნობრივი რეკლამებისა და შეთავაზებების გაკეთება ჩვენს ეკოსისტემაში.

ბიზნესის განვითარების ნაწილი მოიცავს გაყიდვების ახალ მოდელს. ეს იქნება ონლაინ განაცხადების მიმღები პლატფორმა, რომელიც საშუალებას მოგვცემთ ავტომატურად განიხილოთ შემოსული განაცხადები და ლიზინგი დაამტკიცოთ წინასწარ დადგენილი პირობებით.

ლეონიდი ყიფიშვილი

სალიზინგო აქტივების ადგილობრივი და საერთაშორისო მომწოდებლების ყველაზე ფართო ქსელის შექმნა

კომპანიის მთავარ სტრატეგიულ მიმართულებად რჩება აქტიური თანამშრომლობა სალიზინგო აქტივების ადგილობრივ და საერთაშორისო მომწოდებლებთან და ქვეყანაში მომწოდებლების ფართო ქსელის უფრო მეტად გაფართოება, რაც საბოლოო ჯამში ლიზინგს კიდევ უფრო მიმზიდველ პროდუქტად აქცევს.

ლიზინგის, როგორც პროდუქტის განვითარებისთვის მნიშვნელოვანია სალიზინგო აქტივის ხარისხი, საიმედოობა, მრავალფეროვნება, მყისიერი ხელმისაწვდომობა და ფასი. როგორც ქვეყნის სალიზინგო ბაზრის მთავარი მოთამაშე, ჩვენ ღირებულებას ვქმნით ადგილობრივ და უცხოურ მომწოდებლებთან ურთიერთობის მრავალწლიანი გამოცდილებით, რის გამოც კლიენტის მოსვლამდე, სხვადასხვა ტიპის აქტივის შესახებ უკვე გვაქვს წინასწარი ცოდნა. ჩვენს მომწოდებლებთან გრძელვადიანი და სტაბილური თანამშრომლობა სალიზინგო აქტივის კონკურენტუნარიან ფასად შეთავაზების საშუალებას გვაძლევს.

ზემოთ ჩამოთვლილი მთავარი ასპექტები საშუალებას გვაძლევს მომხმარებელს მოვემსახუროთ „ერთი ფანჯრის კონცეფციის“ პრინციპით, შევთავაზოთ მისთვის სასურველი სხვადასხვა ტიპის აქტივი ან აქტივები ერთ სივრცესა და დროში, როგორც ადგილობრივ, ისე საერთაშორისო დონეზე, დავეხმაროთ მას სხვადასხვა მომწოდებლისგან აქტივის შესყიდვაში და, რაც მთავარია, სხვადასხვა ტიპის სალიზინგო აქტივებზე მივაწოდოთ სრული ინფორმაცია და გავუზიაროთ ცოდნა.

2021 წელს, ჩვენს სალიზინგო საგნის მომწოდებლებთან თანამშრომლობა რომ წაგვეხალისებინა და დავხმარებოდით მათ სალიზინგო პროდუქტების მეშვეობით გაყიდვების ზრდაში, წამოვიწყეთ ახალი კამპანია სახელწოდებით „ოქროს ვენდორი“. ახალი ინიციატივა ერთი მხრივ ჩვენს მომწოდებლებს კონკურენტულ უპირატესობას მიანიჭებს სხვებთან შედარებით და ამავდროულად წაახალისებს მათ, რომ ჩვენი მომსახურება შესთავაზონ თავიანთ კლიენტებს, ხოლო მეორე მხრივ, ეს ხელს შეუწყობს სალიზინგო საგნის მომწოდებლებთან ჩვენი თანამშრომლობის კიდევ უფრო დახვეწას.

ჩვენ განერილი გვაქვს პროცედურა, რომლის მიხედვითაც „ოქროს ვენდორის“ წოდება მიენიჭება საიმედო, კეთილსინდისიერი, გრძელვადიან პარტნიორ მომწოდებლებს. შესაბამისი დოკუმენტით განისაზღვრა ზუსტი პარამეტრები, რაც მოიცავს როგორც დადებითი ფინანსური შედეგის, ისე ჩვენი განყოფილების უფროსების და მენეჯერების მხრიდან დამაკმაყოფილებელი შეფასების აუცილებლობას.

„ოქროს ვენდორის“ წოდება შეიძლება მიენიჭოს კომპანიას ნებისმიერი სექტორიდან, რომელმაც ჩვენთან მჭიდროდ ითანამშრომლა ბოლო ორი წლის განმავლობაში და გააფორმა მინიმუმ სამი ხელშეკრულება ან მოგვანოდა ერთი მილიონი ლარის მთლიანი ღირებულების აქტივები. „ოქროს ვენდორის“ წოდების მფლობელი მომწოდებლები ჩვენგან იღებენ სპეციალურ სალიზინგო შეთავაზებებს (არავითარი წინასწარი გადახდის მოთხოვნა, დაბალი საპროცენტო განაკვეთები, სწრაფი დამტკიცება და ინდივიდუალური მომსახურება) და სარგებლობენ მომხმარებლების რეკომენდაციებით, ასევე პიარის და გაყიდვების აქტიური კამპანიებით.

2021 წელს ჩვენ ასევე წამოვიწყეთ კამპანია სოფლის განვითარების სააგენტოს თანადაფინანსების პროგრამასთან თანამშრომლობით. მომხმარებლებს შევთავაზეთ სალიზინგო შეთავაზებები პირველადი თანამონაწილეობის მოთხოვნების გარეშე. სოფლის განვითარების სააგენტომ მოახდინა აქტივისთვის მოთხოვნილი თანხის 30-35%-ის სუბსიდირება, ხოლო დანარჩენი 65-70% ჩვენ დავაფინანსეთ. საზოგადოების მხრიდან მაღალი დაინტერესების გამო, ჩვენ აქტიურად გავავრცელეთ ინფორმაცია მონაწილე სალიზინგო საგნის მომწოდებლების შესახებ, რითაც გავუმარტივეთ მომხმარებლებს სასურველი აქტივის არჩევა.

ლევან ყიფიშვილი

ეფექტიანობის

ძირითადი მაჩვენებლები

ჯორჯ კოსტაშვილი

ფინანსური ეფექტიანობის ძირითადი მაჩვენებლები

2021 წელს კომპანიამ არაჩვეულებრივი ფინანსური შედეგები აჩვენა. წმინდა მოგება და უკუგება საშუალო კაპიტალზე ისტორიულ მაქსიმუმ დონეებს მიაღწია, რაც ძირითადად რამდენიმე მიზეზით იყო გამოწვეული: მნიშვნელოვნად გაუმჯობესებული წმინდა საპროცენტო მარჟა, რომელიც 5.1 პროცენტული პუნქტით გაიზარდა წინა წლის შემდეგ; ადმინისტრაციული და საოპერაციო დანახარჯების ეფექტური მართვა, რის შედეგადაც 51.9%-მდე შემცირდა ხარჯების შემოსავლებთან თანაფარდობის კოეფიციენტი და, საბოლოოდ, პორტფელის გაუმჯობესებული ხარისხის მაჩვენებლები, რამაც განაპირობა რისკის 2.1%-იანი ხარჯი. ეს კი წინა წლის დონესთან შედარებით 1.9 პროცენტული პუნქტით ნაკლებია.

წმინდა მოგება/გარალი

2021	12.1 mln	482.9% YoY
2020	-3.2 mln	
2019	8.2 mln	

წმინდა საპროცენტო მარჟა

2021	13.4%	5.1 pp YoY
2020	8.3%	
2019	10.6%	

უკუგება საშუალო კაპიტალზე

2021	29.4%	-35.7 pp YoY
2020	-8.1%	
2019	27.6%	

უკუგება საშუალო აქტივებზე

2021	3.2%	4.0 pp YoY
2020	-0.8%	
2019	2.6%	

რისკის ხარჯი

2021	2.1%	-1.9 pp YoY
2020	4.0%	
2019	2.4%	

ხარჯების შემოსავლებთან თანაფარდობის კოეფიციენტი

2021	51.8%	-19.2 pp YoY
2020	71.0%	
2019	42.9%	

ბაიპიკი კომპანია

FITCH-ის რეიტინგის გადახედვა

2021 წელს სარეიტინგო სააგენტო Fitch-მა დაადასტურა სს „თიბისი ლიზინგის“ გრძელვადიანი ემიტენტის დეფოლტის „BB-“ რეიტინგი, სტაბილური პერსპექტივით. ქვემოთ მოცემულია რეიტინგში შესული ცვლილებების სრული სია.

თიბისი ლიზინგის გრძელვადიანი ემიტენტის დეფოლტის რეიტინგს საფუძვლად უდევს თიბისი ბანკისგან მხარდაჭერის მოლოდინი. სტაბილური პროგნოზი მშობელი კომპანიის პროგნოზის ანალოგიურია. Fitch-ის შეხედულება მხარდაჭერის მაღალი ალბათობის შესახებ ეყრდნობა შვილობილი კომპანიის დეფოლტით გამოწვეულ რეპუტაციის მაღალ რისკს თიბისი ბანკისთვის, ვინაიდან ეს მნიშვნელოვნად დააზიანებდა მის რეპუტაციას ძირითადი საბითუმო კრედიტორების წინაშე.

Fitch-ის შეხედულებას ასევე საფუძვლად უდევს სრული საკუთრება, მჭიდრო ინტეგრაცია და კაპიტალის და დაფინანსების მხარდაჭერის ისტორია თიბისი ბანკისგან. თიბისი ლიზინგის ბრდის მხარდასაჭერად მშობელმა კომპანიამ კაპიტალი რამდენჯერმე გაზარდა (ყველაზე ბოლოს, 2019 წლის დეკემბერში). თიბისი ბანკი თიბისი ლიზინგს უზრუნველყოფს სუბორდინირებული და პირველი რიგის სესხებით, ასევე მხარდაჭერის წერილებით მესამე მხარისგან სესხების მისაღებად. იგი ასევე ხელს უწყობს თიბისი ლიზინგის ობლიგაციების განთავსებას.

ბიზნესის

პასუხისმგებლობით კეთება

ჩვენ ყოველთვის

ჩვენი პოლემები

თანამშრომელთა ჩართულობა და მოტივაცია

ჩვენი მიზანია კომპანიაში მოვიზიდოთ და გამოვზარდოთ ყველაზე ნიჭიერი ადამიანები, ვიზრუნოთ ჩვენი თანამშრომლების ჩართულობასა და მოტივირებაზე, რათა დავწერგოთ ჩვენი კორპორატიული ღირებულებები და მივაღწიოთ ჩვენს სტრატეგიულ მიზნებს.

ახალი თანამშრომლების შერჩევის ინტენსიური პროცესის მეშვეობით, რომელიც მორგებულია თითოეული თანამდებობის და როლის კონკრეტულ საჭიროებებზე, ჩვენ ვახერხებთ როგორც დიდი სამუშაო გამოცდილების მქონე თანამშრომლების, ისე ინოვაციური და ახალი იდეებით აღჭურვილი ნიჭიერი ახალგაზრდების მოზიდვას.

ჩვენს თანამშრომლებს ვთავაზობთ კონკურენტუნარიანი ანაზღაურების პაკეტებს, რაც შედგება ფიქსირებული ხელფასისგან, საქმიანობის შედეგებზე მიბმული პრემიებისგან და სოციალური პაკეტისგან, კერძოდ სამედიცინო დაზღვევისგან, ანაზღაურებული წლიური შვებულებისგან და ბიულეტენისგან, ასევე დედისა და მამისთვის ექვსთვიანი სრულად ანაზღაურებული დეკრეტული შვებულებისგან. დამატებითი სარგებელი მოიცავს ფულად საჩუქრებს ბავშვის შეძენის შემთხვევაში, დამატებით დასვენების დღეებს სამ ან მეტშვილიანი თანამშრომლებისთვის.

გარდა ამისა, თანამშრომლებს ვუფინანსებთ სხვადასხვა გარე კურსებზე დასწრებას და საერთაშორისო სერტიფიკატების მიღებას, როგორიცაა CFA, FRM, ACCA და სხვა. ამასთან, ჩვენს თანამშრომლებს ვუტარებთ სავალდებულო შიდა ტრენინგებს მათი საჭიროებების მიხედვით.

2021 წლის განმავლობაში კომპანიაში ცოდნის გაზიარების კულტურის წასახალისებლად ჩავატარეთ ტრენინგები, რომლებიც ეხებოდა ფინანსების, გაყიდვების, პორტფელის მართვის მეთოდოლოგიის და ფულის გათვრებასთან ბრძოლის საკითხებს. პოსტანდემიურ პერიოდში ჯერ კიდევ აქტუალურია ვირტუალური შეხვედრები და ტრენინგები. ამასთან დაკავშირებით ჩავატარეთ ხუთი სავალდებულო ტრენინგი ყველა ჩვენი თანამშრომლისთვის, რომელთა შედეგად ჩვენი თანამშრომლების 100% დატრენინგდა.

თანამშრომელთა ჩართულობის და მოტივაციის მიზნით, ჩვენი ხელმძღვანელობა რეგულარულად ატარებს მათთან ონლაინ შეხვედრებს, რათა გაუზიაროს უახლესი ინფორმაცია კომპანიის მიერ სტრატეგიის შესრულების და ბოლოდროინდელი მიღწევების შესახებ. შეხვედრები ინტერაქციული ხასიათისაა. თანამშრომლებს შესაძლებლობა ეძლევათ მონაწილეობა მიიღონ დიალოგში და გამოთქვან აზრი. ჩვენ ასევე გვაქვს ფეისბუქის შიდა ჯგუფი, რომელშიც რეგულარულად ვაზიარებთ ჩვენს მიღწევებს, ასევე თითოეული თანამშრომლის წარმატების ისტორიებს.

2021 წელს ახალგაზრდა ნიჭიერი ადამიანების მოზიდვის მიზნით სტაჟირების პროგრამა დავინწყეთ. ამ პროგრამის ფარგლებში, სხვადასხვა განყოფილებაში კომპანიის მასშტაბით ჯამში 13 სტაჟიორი ავიყვანეთ.

თანასწორობა და მრავალფეროვნება

ჩვენს ყველა თანამშრომელს ვეპყრობით თანასწორად და სამართლიანად, პატივს ვცემთ მათ და ერთნაირად ვაფასებთ, განურჩევლად სქესისა, ასაკისა, ეთნიკური კუთვნილებისა, რასისა, რელიგიური და პოლიტიკური მრწამსისა, სექსუალური ორიენტაციის ან შეზღუდული შესაძლებლობისა.

ჩვენ შევქმენით გენდერულად დაბალანსებული სამუშაო ძალა. ჩვენი თანამშრომლების 58% ქალია, ხოლო ქალების წილი წამყვან თანამდებობებზე 29%-ს შეადგენს. ამასთან, ჩვენი სამუშაო ძალა მრავალფეროვანია. იგი შედგება როგორც დიდი სამუშაო გამოცდილების მქონე თანამშრომლებისგან, ისე ინოვაციური და ახალი იდეებით აღჭურვილი ნიჭიერი ახალგაზრდებისგან, რომელთა თანამშრომლობა საუკეთესო შედეგს გვაძლევს.

თანამშრომელთა გენდერული გადანაწილება

სქესი	მდებრობითი	მამრობითი	თანამშრომლების რაოდენობა
% წილი	58%	42%	135

ჩვენ ყოველთვის

საშუალო რგოლის ხელმძღვანელობის გენდერული გადანაწილება

სქესი	მდედრობითი	მამრობითი	საშუალო რგოლის მენეჯერების რაოდენობა
% წილი	29%	71%	17

თანამშრომელთა ასაკობრივი გადანაწილება

ასაკი	ნაკლები 29-ზე	30-39	40-49	მეტი 50
% წილი	65	61	8	1

ეთიკური სტანდარტები და პასუხისმგებლობიანი ქცევა

ჩვენ ვიცავთ მაღალი დონის ეთიკურ სტანდარტებს, ღირებულებებს და პატივს ვცემთ ადამიანურ უფლებებს. თანამშრომლებს მოვუწოდებთ, რომ ერთმანეთსა და სხვა დაინტერესებული მხარეებს მოეპყრონ ღირსეულად და პასუხისმგებლობის გრძნობით.

ჩვენ არა მხოლოდ სრულ შესაბამისობაში ვართ ნორმატიულ მოთხოვნებთან და საერთაშორისო პოლიტიკასთან, არამედ ასევე ვაგრძელებთ ჩვენი კორპორატიული მართვის განმტკიცებას ბიზნესეთიკის საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკის მიხედვით. ჩვენ დანერგული გვაქვს მთელი რიგი შიდა პოლიტიკა და პროცედურები და მათ განხორციელებას ყურადღებით ვაკონტროლებთ. ეს პოლიტიკა და პროცედურები მოიცავს შემდეგს:

- ეთიკის კოდექსი;
- ქცევის კოდექსი;
- მრავალფეროვნების, თანასწორობის და ინკლუზიურობის პოლიტიკა
- ინციდენტებზე რეაგირების პოლიტიკა;
- ფულის გათეთრებასთან ბრძოლის პოლიტიკა

2021 წელს შემოვიღეთ და დავნერგეთ ინციდენტებზე რეაგირების პოლიტიკა, რომლის მიზანი არის ეფექტური კორპორატიული მართვის უზრუნველყოფა, ეთიკური გარემოს შენარჩუნება, საეჭვო დარღვევების დროული გამოვლენა და პრევენცია, რისკის ეფექტური მართვა კომპანიის ფარგლებში, ასევე ჩვენი თანამშრომლების კეთილდღეობა და მათთვის უკეთესი სამუშაო პირობების შექმნა. გარდა ამისა, პოლიტიკა განსაზღვრავს სპეციალურ პროცედურებს, რათა დაეხმაროს თანამშრომლებს ნებისმიერი საეჭვო დარღვევისა და პრობლემების შესახებ ინფორმაციის გამჟღავნებაში.

ეს პოლიტიკა განაპირობებს მიუღებელი ქცევის შესახებ ცნობადობის ამაღლებას და „აზრის ღიად გამოთქმის“ კულტურის დამკვიდრებას, რომელშიც თანამშრომლები გრძნობენ, რომ მათი აზრი მნიშვნელოვანია და დაცულია არიან საეჭვო გადაცდომების შეტყობინების შემთხვევაში.

სტაბილურობის შექმნა ორგანიზაციაში

ჩვენ მოვერგეთ პოსტპანდემიურ გარემოს და ჩვენი სამუშაო პირობები გადავიყვანეთ დისტანციურ და ჰიბრიდულ სტილზე. დღეისათვის ბელგისის თანამშრომლების უმრავლესობა დისტანციურად მუშაობს. აღსანიშნავია, რომ ამ ინიციატივამ შედეგად გამოიღო არა მხოლოდ თანამშრომელთა კმაყოფილების დონის ზრდა, არამედ ასევე ეფექტურობის გაუმჯობესება მთელ კომპანიაში. ახალ რეალობაში ჩვენს თანამშრომლებთან ახლო კონტაქტის შესანარჩუნებლად ჩვენი ზედა რგოლის ხელმძღვანელები რეგულარულად ატარებენ ონლაინ შეხვედრებს მათთან, რათა აცნობონ კომპანიის მიღწევები და სამომავლო გეგმები და რეაგირება მოახდინონ მათ წინაშე არსებულ პრობლემებზე.

კოვიდ-19-ის პანდემიის წინააღმდეგ უსაფრთხოების და ჯანდაცვის ზომებს რაც შეეხება, 2021 წელს კომპანიაში შევიმუშავეთ ვაქცინაციის პოლიტიკა. პოლიტიკამ უზრუნველყო ვაქცინაციის პროცესის დაჩქარება მთელ

ჩვენ ყოველთვის

კომპანიაში და მისი დამსახურებით თანამშრომლების ვაქცინაციის მაჩვენებელმა 2021 წელს საკმაოდ მაღალ დონეს – 95%-ს მიაღწია.

ჩვენი თანამშრომლების ბედნიერების და კმაყოფილების შეფასებისა და კომპანიაში მის დინამიკაზე დაკვირვების მიზნით, ჩვენ ყოველწლიურად ვატარებთ ENPS და ბედნიერების გამოკითხვას. ამ გამოკითხვების შედეგები ჩვენი თანამშრომლების ემოციური მდგომარეობის კარგი მაჩვენებელია და გვებმარება შესაბამისი აქტივობების დაგეგმვაში.

ENPS

	2019	2020	2021
შედეგი	29%	53%	51%

ჩვენი ადამიანური რესურსების განყოფილებისთვის კრიზისის მართვაც მნიშვნელოვან გამოწვევად დარჩა. დისტანციური კონტროლი, უსაფრთხოება, განათლება, თანამშრომლების ტრანსპორტირება და ყოველკვირეული სამუშაო გეგმა – ეს საკითხები 2021 წელსაც აქტუალურია.

ჩვენი საზოგადოება

სოციალურად დაუცველი ოჯახების დაფინანსება

წელს ჩვენ ისევ ვთქვით უარი საშობაო საჩუქრებზე და გადავწყვიტეთ ეს რესურსები მიგვემართა მძიმე სოციალურ პირობებში მყოფი ოჯახებისკენ.

თითქმის ყველა მათგანის შესახებ ონლაინ პლატფორმებიდან შევითყვეთ. ესენი არიან ოჯახები, რომლებიც ცხოვრობენ თბილისში, სოფლებში, მთიან რეგიონებში, სოციალურად დაუცველი ან დიდი ოჯახები, სტუდენტები, რომელთაც სტატუსი შეუჩერდათ უსახსრობის გამო და მძიმე დაავადების მქონე პირები.

ჯგუფის მასშტაბით ჯამში 300,000 ლარი გამოიყო 300-ზე მეტი ოჯახის დასახმარებლად.

- 13 შემთხვევა დაფინანსდა ლიზინგის ჯგუფის სახელით;
- თითოეულმა ოჯახმა მიიღო 1,000 ლარის შემწეობა;
- გამონაკლისი იყო ერთი სტუდენტი, რომლის სწავლა სრულად დაფინანსდა.

უკრაინელი ხალხის მხარდაჭერა

ბოლოდროინდელ მოვლენებთან დაკავშირებით უკრაინელი ხალხისადმი ჩვენი მხარდაჭერის სადემონსტრაციოდ, წამოვიწყეთ ჰუმანიტარული დახმარების პროგრამა, რითაც ამავედროულად ქართულ მცირე ბიზნესებს შევუწყეთ ხელი.

ამ ინიციატივის ფარგლებში შევისყიდეთ ჯამში 10,000 ლარის ღირებულების ჰუმანიტარული საქონელი მცირე ზომის კლიენტებისგან და ჩვენი მოკრძალებული წვლილი შევიტანეთ უკრაინელი ხალხის მხარდაჭერის საქმეში.



ქალაქის გადაშენების ტრადიცია

ჩვენ მუდმივად ვცდილობთ გარემოზე ჩვენი ზემოქმედების მინიმუმამდე დაყვანას. ქალაქის წარმოებით გამოწვეული ზიანის შესამცირებლად ჩვენ ვახალისებთ ქალაქის მოხმარების აღმოფხვრას კომპანიაში. ქალაქის ნარჩენების გადასაყრელად ოფისში განთავსებული გვაქვს სპეციალური მწვანე ყუთები, რომლებშიც მაკულატურას ვაგროვებთ გადამუშავებისთვის. შეგროვილი ქალაქით იბეჭდება ახალი წიგნები, რომლებიც პერიოდულად გამოიყენება მაღალმთიან რეგიონებში არსებული ბიბლიოთეკების გასაახლებლად. 2021 წლის განმავლობაში 300 კგ. ქალაქი შეგროვდა და გადამუშავდა.

ჩვენ ყოველთვის

ჩვენი კლიენტები

ბიზნესის მხარდაჭერა

ჩვენ ვაგრძელებთ ქართული ბიზნესების მხარდაჭერის ტრადიციას ჩვენი მასტიმულირებელი აქტივობებით კომუნიკაციის ყველა არხის მეშვეობით.

მასტიმულირებელი აქტივობები მოიცავს ბლოგებს კომპანიების შესახებ ასევე თემებს, რომლებიც ჩვენს აუდიტორიას განსაკუთრებით აინტერესებს.

2021 წლის განმავლობაში გამოვაქვეყნეთ 15 პოსტზე მეტი, გადავიღეთ 10-ზე მეტი ვიდეო ბიზნესების მხარდასაჭერად და გავაცანით ისინი სულ მცირე 3 მილიონიან აუდიტორიას

სუბსიდირების პროგრამებში მონაწილეობა

2020 წლის მწვავე გამოწვევების პირობებში, კიდევ უფრო ნათელი გახდა, რომ ადგილობრივი ბიზნესების შექმნა და არსებობა ქვეყნის კეთილდღეობისთვის უმთავრესი პრიორიტეტია. ამასთან დაკავშირებით, ორგანიზაციები, რომლებიც ახორციელებენ ბიზნესსექტორის მხარდამჭერ პროექტებსა და პროგრამებს, კიდევ უფრო გააქტიურდნენ.

ბიზნესის სტიმულირების მიზნით, ჩვენ ჩართულები ვართ სუბსიდირების ყველა პროექტში, რომელსაც ახორციელებენ „აწარმოე საქართველოში“ და სოფლის განვითარების სააგენტო. ამ პროექტების ფარგლებში დავაფინანსეთ 73 პროექტი, რომელთა სუბსიდირება მოხდა ამ ორგანიზაციების მიერ (ამ პროგრამების შესახებ დანვრეილებითი ინფორმაციისთვის ნახეთ „ბიზნესის სეგმენტის“ მიმოხილვის თავი, 26 გვერდზე).

73

პროექტები

43

აწარმოე
საქართველოში

30

სოფლის
განვითარების
სააგენტო

მცირე და საშუალო ზომის ბიზნესის მხარდაჭერა

2021 წლის ოქტომბერში, European Fund for Southeast Europe -თან („EFSE“). ხელი მოვწერეთ ადგილობრივ ვალუტაში 6 მილიონი აშშ დოლარის ეკვივალენტური სინთეტიკური სესხის ხელშეკრულებას. ფონდის საერთაშორისო ინვესტირების შორის არიან ევროკავშირი, გერმანიის, შვეიცარიის და ავსტრიის მთავრობები და ასევე საერთაშორისო ფინანსური დაწესებულებები. მოზიდული სახსრების მიზანია ეკონომიკური განვითარების და კეთილდღეობის ხელშეწყობა განვითარების დამატებითი დაფინანსების მდგრადი უზრუნველყოფით, განსაკუთრებით, მცირე და მცირე საწარმოებისთვის.

ადგილობრივ ვალუტაში ფინანსური რესურსების გამოყოფით, ჩვენ მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებს შორის აქტიურად ვაგრძელებთ ინფორმაციას და ვამაღლებთ მათ ცნობადობას ეროვნულ ვალუტაში დაფინანსების მიღების სასარგებლო მხარეებზე. ჩვენი მიზანია შევამციროთ სავალუტო კურსთან დაკავშირებული რისკები ჩვენი კლიენტებისთვის და ამავდროულად დავეხმაროთ მათ პანდემიით გამოწვეული ეკონომიკური სირთულეების დაძლევაში.

2021 წლის განმავლობაში ამ თანამშრომლობის ფარგლებში ჩვენს ოფისებში განვათავსეთ ბროშურები, რომლებიც შეიცავდა ამომწურავ ინფორმაციას ეროვნულ ვალუტაში ლიზინგის პირობებსა და სარგებელზე, ასევე მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების საქმიანობაზე ეროვნულ ვალუტაში გამოხატული სესხების დადებით გავლენაზე.

ენერგოეფექტური პროექტების მხარდაჭერა

ევროპის განვითარებისა და რეკონსტრუქციის ბანკის ("EBRD") მიერ შექმნილი EU4BUSINESS-ის მცირე და საშუალო ბიზნესის კონკურენტუნარიანობის პროგრამის ფარგლებში, ევროკავშირთან თანამშრომლობით, 3 მილიონი ევროს რესურსი მოვიზიდეთ.

პროგრამის მიზანია მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოებში ინვესტიციების დაფინანსება, რათა მხარი დაუჭიროს ტექნოლოგიებში მდგრადი ინვესტიციების დაბანდებას, პროდუქციის ხარისხის, შრომის ჰიგიენის და უსაფრთხოების, გარემოს დაცვის საუკეთესო სტანდარტების დაცვაში დახმარებას, ხელი შეუწყოს მწვანე ტექნოლოგიების გამოყენებას და ამით გაზარდოს მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოების კონკურენტუნარიანობა როგორც ადგილობრივ, ისე რეგიონულ დონეზე. ამ პროგრამაში მონაწილეობით ჩვენ ვიღებთ პასუხისმგებლობას ლიზინგის ბიზნესის გაფართოებაზე მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის, რომლებიც აკმაყოფილებენ ევროპის რეკონსტრუქციის და განვითარების ბანკის მისაღებობის კრიტერიუმებს.

ამ შეთანხმების ფარგლებში, კლიენტებს შესაძლებლობა ეძლევათ მოგვმართონ ინვესტიციის წამახალისებელი ანაზღაურების მიღების მოთხოვნით და უფლებამოსილი იქნებიან უკან დაიბრუნონ საინვესტიციო ღირებულების 15%-მდე თანხა.

პროგრამა მოიცავს ტექნიკურ თანამშრომლობას, რასაც ხელს შეუწყობენ ადგილობრივი და საერთაშორისო გამოცდილი კონსულტანტები (რომლებიც ინიშნებიან და იმართებიან ევროპის რეკონსტრუქციის და განვითარების ბანკის მიერ). პროგრამის წარმატებით ფუნქციონირებისთვის კონსულტანტები მონაწილეობას მიიღებენ მის დანერგვასა და მონიტორინგში და ჩვენს კლიენტებს აღმოუჩენენ ტექნიკურ დახმარებას, რათა მათ შეძლონ ტექნიკური მისაღებობის კრიტერიუმების აკმაყოფილება.

გარდა ამისა, ჩვენმა გრძელვადიანმა პარტნიორმა Green for Growth Fund-მა („GGF“) „მწვანე ინიციატივის“ ფარგლებში, 150,000 ევრო გამოყო სპონსორობისთვის რომლის მიზანაც არის ენერგოეფექტური და განახლებადი ენერგიის ინვესტიციების დაფინანსება და მზის ფოტოვოლტური სისტემების პოპულარიზაცია საქართველოში. სპონსორობა მოიცავს მზის პანელების პროექტირებისა და ინსტალაციის ხარჯების ანაზღაურებას. 2021 წლის განმავლობაში უკვე მზის პანელების სამი პროექტი დაფინანსდა. დაფინანსების მთლიანმა მოცულობამ დაახლოებით 1.2 მილიონი ლარი შეადგინა, საიდანაც დაახლოებით 58,000 ლარის სუბსიდირება მოხდა ევროკავშირის დაფინანსებით EU4Energy-ის ინიციატივის ფარგლებში.

ჩვენი გარემოს მართვის სისტემა

თიბისი ჯგუფში შემუშავებულია გარემოსდაცვითი პოლიტიკა. ჩვენი გარემოს დაცვის სისტემა ამ პოლიტიკას ეფუძნება. იგი უზრუნველყოფს ჩვენს შესაბამისობას გარემოსდაცვით, ჯანდაცვის, უსაფრთხოების და შრომის მოქმედ რეგულაციებთან და საუკეთესო პრაქტიკის განხორციელებას, ასევე სათანადო ზომების მიღებას იმისათვის, რომ ჩვენი მომხმარებლები ასრულებდნენ გარემოსდაცვით და სოციალურ პასუხისმგებლობებს. გარემოსდაცვითი პოლიტიკა სრულ შესაბამისობაშია საქართველოს გარემოსდაცვით კანონმდებლობასთან, კერძოდ, „გარემოს დაცვის შესახებ“ საქართველოს კანონთან და საერთაშორისო საუკეთესო პრაქტიკასთან (სრული პოლიტიკა ხელმისაწვდომია ვებგვერდზე: www.tbclearing.ge).

ვინაიდან კომპანია შედარებით მცირე მასშტაბისაა, გარემოსდაცვითი და სოციალური რისკის მართვის როლი ერთდროულად აკისრიათ ორგანიზაციული რისკის განყოფილებისა და საკრედიტო რისკის განყოფილების თანამშრომლებს. ორივე სტრუქტურული ერთეული ანგარიშვალდებულია კომპანიის რისკის დირექტორის წინაშე. 2020 წლის განმავლობაში თიბისი ლიზინგის რისკის და კომერციულმა ოფიცრებმა თიბისი ბანკის გარემოსდაცვითი და სოციალური რისკების მართვის გუნდის მიერ ჩატარებული ინტენსიური ტრენინგი გაიარეს. ტრენინგმა მოიცვა გარემოსდაცვითი და სოციალური რისკები, მათი მართვის გზები და ამ პროცესში დაგროვილი პრაქტიკული გამოცდილება.

1.5%

მწვანე კორთფალის წილი
მთლიან კორთფალში

4.7 ალნ ლარი

მწვანე კორთფალის
მოცულობა

ჩვენ ყოველთვის

მარტვა

ბიკნაბ ყიბაშვილი

კორპორატიული მართვა

სააქციო საზოგადოება „თიბისი ლიზინგი“ („კომპანია“) არის საქართველოში უმსხვილესი კომერციული ბანკის, სს „თიბისი ბანკის“ უდიდესი შვილობილი კომპანია, ხოლო თიბისი ბანკი, თავის მხრივ, არის ლონდონის საფონდო ბირჟის პრემიუმ სეგმენტში მყოფი კომპანიის, საჯარო სააქციო საზოგადოება „თიბისი ბანკის ჯგუფის“, შვილობილი კომპანია. კომპანიის კორპორატიული მართვა შესაბამისობაშია ყველა მოქმედ კანონთან და რეგულაციასთან. გარდა ამისა, კომპანიას დანერგილი აქვს შიდა კონტროლის ეფექტური სისტემა, რათა უზრუნველყოს ზუსტი და სარწმუნო ფინანსური ანგარიშგება. კომპანიას აქვს ანგარიშვალდებულების და უფლებამოსილების დელეგირების კარგად ჩამოყალიბებული სისტემა, ასევე პოლიტიკა და პროცედურები, რაც მოიცავს ფინანსურ დაგეგმვას და ანგარიშგებას, ყოველთვიური მმართველობითი აღრიცხვის მომზადებას, პროექტის მართვას, ინფორმაციის უსაფრთხოებას და წლიურ ანგარიშში გამჟღავნებული ინფორმაციისა და შესაბამისი პოტენციური კლიენტების ანგარიშების გადახედვას, წლის განმავლობაში ყველა აქტუალური მოვლენის სათანადოდ გამჟღავნებას და უტყუარი და სამართლიანი წარდგენის მოთხოვნების დაკმაყოფილებას.

კომპანიის აღმასრულებელი ორგანოებია აქციონერთა საერთო კრება, სამეთვალყურეო საბჭო, დირექტორთა საბჭო (დირექტორატი).

აქციონერთა საერთო კრება არის კომპანიის უმაღლესი მმართველი ორგანო. კომპანიის ერთპიროვნული აქციონერი არის თიბისი ბანკი, საქართველოში რეგისტრირებული სააქციო საზოგადოება, რომელიც კომპანიის აქციების 100%-ს ფლობს. თიბისი უმსხვილესი კომერციული ბანკია საქართველოში. აქციონერთა უფლებები წარმოდგენილია კომპანიის წესდებაში და რეგულირდება „მენარმეთა შესახებ საქართველოს კანონით“. საერთო კრება გადაწყვეტილებათუნიანია, თუ მას პირადად ან წარმომადგენლის მეშვეობით ესწრებიან ხმის უფლების მქონე სანესდებო კაპიტალის 50%-ზე მეტის მფლობელები. აქციონერთა საერთო კრებას უძღვება სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე, ხოლო მისი არყოფნის შემთხვევაში, თავმჯდომარის მოადგილე. თავმჯდომარის მოადგილის არყოფნისას აქციონერთა საერთო კრებას თავმჯდომარეობს დირექტორი. ამ უკანასკნელის არყოფნის შემთხვევაში, აქციონერთა საერთო კრება თავმჯდომარეს ირჩევს ხმათა უბრალო უმრავლესობით. აქციონერთა საერთო კრების მოწვევა არ არის საჭირო, თუ ხმის უფლების მქონე აქციების 75%-ზე მეტის მფლობელები მიიღებენ შესაბამის გადაწყვეტილებას. ასეთი გადაწყვეტილება ეკვივალენტური უნდა იყოს აქციონერთა საერთო კრების ოქმებისა და ჩაითვლება კრების მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებად.

სამეთვალყურეო საბჭო, რომელიც შედგება მინიმუმ 3 და მაქსიმუმ 21 წევრისგან, განსაზღვრავს კომპანიის პოლიტიკას და მეთვალყურეობს კომპანიის საქმიანობას წესდებისა და აქციონერთა საერთო კრების გადაწყვეტილებების საფუძველზე. სამეთვალყურეო საბჭოს წევრებს ირჩევს აქციონერთა საერთო კრება ოთხი წლის ვადით. მათი უფლებამოსილება გრძელდება სამეთვალყურეო საბჭოს ახალი შემადგენლობის არჩევამდე. აქციონერთა საერთო კრება უფლებამოსილია ვადაზე ადრე ხელახლა აირჩიოს სამეთვალყურეო საბჭოს წევრები. სამეთვალყურეო საბჭოს წევრები ერთდროულად არ შეიძლება იყვნენ კომპანიის დირექტორატის წევრები. სამეთვალყურეო საბჭო ირჩევს თავმჯდომარეს და თავმჯდომარის მოადგილეს თავისი წევრებიდან ხმათა უბრალოდ უმრავლესობით. სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე (და მისი არყოფნის შემთხვევაში, მისი მოადგილე) უფლებამოსილია მოიწვიოს სამეთვალყურეო საბჭოს სხდომა და გაუძღვეს მას. სამეთვალყურეო საბჭოს სხდომა ქმდითი იქნება თუ მისი წევრების 50%-ზე მეტი სხდომას პირადად ან წარმომადგენლის მეშვეობით დაესწრება.

სამეთვალყურეო საბჭო უზრუნველყოფს იმას, რომ კომპანიის მმართველობითი სტრუქტურა იძლეოდეს ადეკვატური ზედამხედველობის და ანგარიშვალდებულების, ასევე მოვალეობების მკაფიო განაწილების საშუალებას. მმართველობის ყველა დონის ჩართვა რისკის მართვაში, უფლებამოსილების მკაფიო გამიჯვნა და სხვადასხვა მიმართულებებს შორის ეფექტური კომუნიკაცია ხელს უწყობს დასახული სტრატეგიების გამჭვირვალობას და მათ მიღწევას, და ასევე რისკის დასაშვებ დონესთან, რისკის ბიუჯეტთან და რისკის მართვასთან დაკავშირებული ამოცანების შესრულებას. კომპანიის ცენტრალიზებული რისკის მართვის (საწარმოს რისკის მართვა) განყოფილება უზრუნველყოფს მთელ კომპანიაში რისკის სტრატეგიების და რისკის დასაშვები დონის ეფექტურ შემუშავებას, გავრცელებას და განხორციელებას.

დირექტორთა საბჭო („დირექტორატი“) კომპანიის გადაწყვეტილების მიმღები მთავარი ორგანოა და ერთობლივად ავებს პასუხს კომპანიის მიზნების, კულტურის, ღირებულებების გავრცელებაზე, წარმატების გრძელვადიან სტრატეგიაზე და აქციონერისთვის მდგრადი ღირებულებების შექმნაზე კომპანიის კურსის განსაზღვრით და მისი მეთვალყურეობით. დირექტორთა საბჭო წარმოდგენილი უნდა იყოს მინიმუმ ერთი წევრით. სამეთვალყურეო საბჭო ნიშნავს დირექტორს, რომელიც არის კომპანიის იურიდიული და სრულუფლებიანი წარმომადგენელი მესამე მხარეებთან. კომპანიას ჰყავს დირექტორის მოადგილეები, რომლებიც დირექტორთა საბჭოს წევრები არიან.

ლევან ყიფიშვილი

გარდა ამისა, კომპანიის საქმიანობას ზედამხედველობს სამეთვალყურეო საბჭო, რომელიც სრულად არის პასუხისმგებელი კომპანიის სტრატეგიული მართვისთვის სათანადო გარემოს შექმნაზე და მიზნებთან შესაბამისობის მეთვალყურეობაზე, ხოლო დირექტორთა საბჭოს პასუხისმგებლობაა კომპანიის ყოველდღიური ოპერაციების მართვა და ზედამხედველობა.

ამ ანგარიშის გამოშვების თარიღისთვის, „მენარმეთა შესახებ“ საქართველოს კანონის მიერ დადგენილი „დამოუკიდებლობის“ განმარტების კრიტერიუმების მიხედვით, სამეთვალყურეო საბჭო ერთი დამოუკიდებელი წევრისგან შედგება: გიორგი თხელიძე (თავმჯდომარე); ნინო მასურაშვილი (თავმჯდომარის მოადგილე); თორნიკე გოგიჩაიშვილი და მერი ჩაჩანიძე; ზურაბ ფიჩხაია (დამოუკიდებელი წევრი/აუდიტის კომიტეტის თავმჯდომარე);

სამეთვალყურეო საბჭოს შემნილი აქვს თავისი შესაბამისი ქვეკომიტეტი – აუდიტის კომიტეტი. აუდიტის კომიტეტი შედგება სამეთვალყურეო საბჭოს წევრებისგან; დამოუკიდებელი წევრი არის აუდიტის კომიტეტის თავმჯდომარე. აუდიტის კომიტეტის თავმჯდომარე კომიტეტის საქმიანობის შესახებ ანგარიშს წარადგენს სამეთვალყურეო საბჭოს კრებაზე, მათ შორის სამეთვალყურეო საბჭოს მიერ რეკომენდებულ საკითხებს.

კომპანია აღიარებს მრავალფეროვნების მნიშვნელობას და თავისი ბიზნესისთვის სერიოზულ უპირატესობად მიიჩნევს ისეთი სამეთვალყურეო საბჭოს და მმართველობითი გუნდის ყოლას, რომელიც ერთმანეთისგან განსხვავებული პირებისგან არის დაკომპლექტებული, ვინაიდან მათი ფასდაუდებელი გამოცდილება და კომპეტენცია, კულტურული მრავალფეროვნება და განსხვავებული თვალთახედვა შეხვედრებზე ხელს უწყობს გადაწყვეტილებების მიღების ეფექტურობას.

მმართველობაზე პასუხისმგებელი წევრები არ ფლობენ კომპანიის აქციებს.

სამეთვალყურეო საბჭოს ორი წევრი ქალია. გარდა ამისა, წამყვანი თანამდებობები ბევრ ნიჭიერ ქალს უკავია, რომლებიც პირდაპირ კომპანიის გენერალური დირექტორისა და კომპანიაში დირექტორთა საბჭოს სხვა წევრების წინაშე არიან ანგარიშვალდებულნი. 2021 წლის 31 დეკემბრისთვის სამეთვალყურეო საბჭოში ორი ქალი შედიოდა. გარდა ამისა, კომპანიის საშუალო რგოლის მენეჯერების 29%-ს და კომპანიაში დასაქმებულთა მთლიანი რაოდენობის 58%-ს ქალები შეადგენდნენ.

ლევან ყიფიშვილი

სამეთვალყურეო საბჭოს წევრების ბიოგრაფიები და ძირითადი მოვალეობები



გიორგი თხალია

სამეთვალყურეო საბჭოს
თავმჯდომარე

გიორგი 2016 წლის ნოემბერში დაინიშნა მიმდინარე პოზიციაზე ბანკში და ხელმძღვანელობს კორპორატიულ და საინვესტიციო საბანკო საქმეებს. 2021 წლის იანვრიდან იგი ასევე პასუხისმგებელია ბანკის დაგროვილი ქონების მართვისა და ლიზინგის მიმართულებებზე. თიბისის შემოუერთდა 2014 წელს, როგორც აღმასრულებელი დირექტორის მოადგილე და რისკების მართვის დირექტორი.

გიორგის 20 წელზე მეტი ხნის გამოცდილება აქვს გლობალურ ფინანსურ სერვისებში. თიბისიში მოსვლამდე მუშაობდა ბარკლის საინვესტიციო ბანკიდან, სადაც იყო ევროპის, შუა აზიის და აფრიკის რეგიონის (EMEA) ფინანსური ინსტიტუტების ჯგუფის ვიცეპრეზიდენტი. მანამდე კი იყო ბარკლის სასესხო დაფინანსების და რესტრუქტურეზაციის ჯგუფების ასოცირებული დირექტორი. თავისი კარიერის მანძილზე ბარკლიში, ლონდონში, მუშაობდა და წარმატებით განახორციელა არაერთი შერწყმისა და შთანთქმის გარიგება, სასესხო და კაპიტალის ბაზრის ტრანზაქციები ევროპის ფინანსურ დაწესებულებებთან. კარიერის დასაწყისში საქართველოს წამყვანი სადაზღვევო კომპანია აღდაგის გენერალური დირექტორის იყო; ხოლო მანამდე ეკავა მზარდი თანამდებობები ამავე კომპანიაში.

გიორგი არის სტენფორდის აღმასრულებელი პროგრამის (SEP) კურსდამთავრებული, ფლობს ლონდონის ბიზნეს სკოლის ბიზნესის ადმინისტრირების ხარისხს და ნოტინგემის უნივერსიტეტის სამართლის მაგისტრის ხარისხს (LLM) საერთაშორისო კომერციულ სამართალში.



ნინო მასურაშვილი

სამეთვალყურეო საბჭოს
თავმჯდომარის მოადგილე

ნინო სს „თიბისი ბანკის“ რისკების მართვის დირექტორად 2020 წელს დაინიშნა. ბანკს შემოუერთდა 2000 წელს და ეკავა ეტაპობრივად მზარდი თანამდებობები. 2006 წელს დაინიშნა ბანკის გენერალური დირექტორის მოადგილედ და უძღვებოდა თიბისის საცალო და მცირე და საშუალო საწარმოების საბანკო მომსახურებას. პარალელურად, წარმოდგენილია თიბისის ძირითადი შვილობილი კომპანიების სამეთვალყურეო საბჭოებში, მათ შორისაა: თიბისი უზბეკეთი, თიბისი ლიზინგი და Space International – თიბისის ციფრული საბანკო პლატფორმა.

აქვს 25 წელზე მეტი ხნის გამოცდილება საქართველოში ფინანსური მომსახურებისა და საბანკო საქმიანობის სფეროში. კარიერის დასაწყისში იკავებდა სხვადასხვა ხელმძღვანელ და მენეჯერულ პოზიციებს სს „თიბილკომ ბანკსა“ და ბარენც ჯგუფში. ნინო ფლობს ევროპის მენეჯმენტის სკოლის (ESM) ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრის ხარისხს.



თორნიკეს აქვს ფინანსური მომსახურებისა და ოპერაციების მართვის 20 წელზე მეტი ხნის გამოცდილება საქართველოსა და ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში. თიბისიში მოსვლამდე მუშაობდა საქართველოს ბანკის ჯგუფში გენერალური დირექტორის მოადგილედ და ოპერაციების მართვის დირექტორად. მანამდე ამავე ჯგუფში სხვადასხვა მნიშვნელოვან თანამდებობაზე საქმიანობდა. 2008-2010 წლებში ეკავა ფინანსური დირექტორის თანამდებობა BG Bank Ukraine-ში (საქართველოს ბანკის შვილობილი კომპანია). კარიერის დასაწყისში, იყო საქართველოს სადაზღვევო კომპანია „ალდაგის“ გენერალური დირექტორი, მუშაობდა UEDC PA საკონსულტაციო კომპანიაში ფინანსური დირექტორის თანამდებობაზე და ეკავა სხვადასხვა ხელმძღვანელი თანამდებობა BCI Insurance-ში.

თორნიკე ფლობს კავკასიის ბიზნესის სკოლის ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრის ხარისხს და ოქსფორდის უნივერსიტეტის საიდის ბიზნესის სკოლის აღმასრულებელ დიპლომს.

თორნიკე გოგიანიშვილი

სამეთვალყურეო საბჭოს წევრი



მერი ჩაჩანიძეს აქვს 18 წელზე მეტი გამოცდილება საბანკო სისტემასა და ინვესტიციებში. ის თიბისი ბანკის გუნდს 2017 წელს შემოუერთდა კორპორატიული და საინვესტიციო ბიზნესის დირექტორის მოადგილის პოზიციაზე. ის ბანკის მსხვილ, კორპორატიულ კლიენტებს მართავდა. 2020 წელს ის თიბისი კაპიტალის მმართველ დირექტორად დაინიშნა და 2021 წლიდან არის საინვესტიციო საბანკო და სიმდიდრის მართვის მიმართულების ხელმძღვანელი თიბისი ბანკში.

თიბისიში მოსვლამდე მერის ეკავა სხვადასხვა პოზიციები დაწყებული საინვესტიციო ანალიტიკოსიდან მთავარ საინვესტიციო ოფიცრამდე SEAF-ში (გლობალური საინვესტიციო კომპანია, რომლის სათავე ოფისიც ვაშინგტონში მდებარეობს), სადაც კურირებდა საინვესტიციო ტრანზაქციებს ადგილობრივ და საერთაშორისო ბაზრებზე.

მერი გახლავთ ჰარვარდის ბიზნეს სკოლის აღმასრულებელი პროგრამის (AMP) კურსდამთავრებული, არის CFA სტატუსის მფლობელი და ევროპის მენეჯმენტის სკოლის ბაკალავრის და მაგისტრის ხარისხებს ფლობს.

მერი ჩაჩანიძე

სამეთვალყურეო საბჭოს წევრი

ქაიხაძე



ზურაბ ჟიგალა

სამეთვალყურეო საბჭოს დამოუკიდებელი წევრი / აუდიტის კომიტეტის თავმჯდომარე

ზურაბი არის საქართველოში თიბისი ლიზინგის სამეთვალყურეო საბჭოს დამოუკიდებელი წევრი. იგი თიბისი ბანკში რისკების მართვის დირექტორის მოადგილის თანამდებობას იკავებდა და საწარმოო რისკების მართვასა და სტრატეგიული პროექტების განხორციელებას ხელმძღვანელობდა. ასევე მუშაობდა თიბისი ბანკის ფინანსური დირექტორის მოადგილედ, სადაც მის მოვალეობებში შედიოდა ბანკის ფინანსური რისკის მართვის ზედამხედველობა, მომგებიანობის ანალიზი და ანგარიშების ფუნქციები. კარიერის საწყის ეტაპზე, ფიჩხაია იკავებდა სხვადასხვა თანამდებობას საკრედიტო, სადაზღვევო და შიდა აუდიტის სფეროებში ვითიბი ბანკი ჯორჯიაში, ბანკი რესპუბლიკა სოსიეტე ჟენერალის ჯგუფში და პრივატბანკ საქართველოში.

ფლობს საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის ბაკალავრის ხარისხს ეკონომიკის განხრით და მაგისტრის ხარისხს ბიზნესის ადმინისტრირებაში. გარდა ამისა, ფლობს პენსილვანიის უნივერსიტეტის უორტონის ბიზნესის სკოლის ხარისხს ბიზნესის ადმინისტრირებაში, ფინანსების მიმართულებით.

მოვალეობების განაწილება

როგორც თავმჯდომარე, გიორგი თხელიძე პასუხისმგებელია იმაზე, რომ მთლიანი სამეთვალყურეო საბჭო სრულად და კონსტრუქციულად ასრულებდეს თავის როლს კომპანიის სტრატეგიის და საერთო კომერციული მიზნების შემუშავებასა და განსაზღვრაში. იგი ასევე ზედამხედველობს საბჭოს გადაწყვეტილების მიღების პროცესს. მაშინ, როცა თავმჯდომარე განსაზღვრავს სტრატეგიულ მიზნებსა და ამოცანებს, საბჭოს სხვა წევრების მოვალეობაა ლიდერის ფუნქციის შესრულება ოპერაციების ეფექტური ზედამხედველობით და გადამოწმებით. ისინი ადგენენ კომპანიის რისკის დასაშვებ დონეს, მონიტორინგს უწევენ საოპერაციო და ფინანსურ შედეგებს და ანგარიშგებას, უზრუნველყოფენ, რომ კომპანია ადეკვატურად იყოს აღჭურვილი ეფექტური კონტროლებით და ანაზღაურების პოლიტიკით, და ამოწმებენ, რომ სახელმძღვანელო პოზიციებისთვის რეზერვი სათანადოდ იყოს დაგეგმილი.

საბჭოს დამოუკიდებელი წევრი და აუდიტის კომიტეტის უფროსი ზურაბ ჟიგალა ხელმძღვანელობისგან დამოუკიდებლად მოქმედებს აქციონერების წინაშე თავისი ნდობითი ვალდებულების შესასრულებლად და იმის უზრუნველსაყოფად, რომ მათი ინტერესები სათანადოდ იყოს დაცული ეფექტური შიდა კონტროლებით, ფინანსური ანგარიშგებით და გარე აუდიტორებთან სათანადო ურთიერთობით. ქვემოთ წარმოდგენილია მისი მთავარი მოვალეობები:

- კომპანიის შიდა ფინანსური კონტროლების და სხვა შიდა კონტროლების გადამოწმება, რათა უზრუნველყოს შიდა კონტროლების სტრუქტურის ეფექტურობა და განიხილოს მათში ცვლილებების შეტანის შესახებ რეკომენდაციები;
- კომპანიის ფინანსური ანგარიშგებების მთლიანობის მონიტორინგი, რათა უზრუნველყოს, რომ ისინი აკმაყოფილებს კანონმდებლობით გათვალისწინებულ ყველა მოთხოვნას და ფინანსური ანგარიშგების შესაბამის საერთაშორისო სტანდარტებს;
- კომპანიის შესაბამისობისა და ფულის გათეთრებასთან ბრძოლის ფუნქციების მეთვალყურეობა; და
- შიდა აუდიტის საქმიანობის ეფექტურობისა და დამოუკიდებლობის და გარე აუდიტორებთან მისი ურთიერთობის განხილვა.

ზურაბ ჟიგალა

კომპანიის ხელმძღვანელ პირთა ბიოგრაფიები და მთავარი მოვალეობები



გიორგი გოგუა

გენერალური დირექტორი

გიორგი (გაგა) გოგუა 2017 წლიდან თიბისი ლიზინგის გენერალური დირექტორია. საბანკო სექტორში მუშაობის 18 წლიანი გამოცდილება მან თიბისი ბანკში სხვადასხვა თანამდებობაზე მუშაობისას დააგროვა გაგამ კარიერა თიბისი გუნდში 2001 წელს, კრედიტ ოფიცრის თანამდებობაზე მუშაობით დაიწყო. 2003-2004 წელს ის საკრედიტო დეპარტამენტის უფროსის პოსტს იკავებდა, ხოლო შემდეგ წლებში თბილისსა და რეგიონებში თიბისი ბანკის სხვადასხვა ფილიალის დირექტორად მუშაობდა. 2005-2008 წლებში გაგა თიბისის მარკეტინგის კომიტეტის წევრად დაინიშნა. 2008 წლიდან 2016-მდე, ის სხვადასხვა ფილიალის რეგიონულ დირექტორად მუშაობდა, შემდეგ კი, 2017 წელს, რეგიონული მართვის უფროსად დაინიშნა. გაგას დამთავრებული აქვს საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი. ფლობს ბაკალავრისა და მაგისტრის ხარისხს ფიზიკის მიმართულებით, ასევე TACIS Tbilisi-ს ბაკალავრის ხარისხს მენეჯმენტის მიმართულებით და თავისუფალი უნივერსიტეტის ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრატურის ხარისხს.

როგორც გენერალური დირექტორი, გაგა გოგუა პასუხს აგებს კომპანიის ყოველდღიურ მართვაზე და, თავმჯდომარესთან და სამეთვალყურეო საბჭოსთან კონსულტაციებით, ხელმძღვანელობს სტრატეგიისა და საერთო კომერციული მიზნების შეთავაზებას, შემუშავებას და დანერგვას.



ნუგზარ ლოლაძე

ფინანსური დირექტორი

ნუგზარ ლოლაძე თიბისი ლიზინგის გუნდს ფინანსური დირექტორის პოზიციაზე 2014 წელს შემოუერთდა. პარალელურად, 2017-2018 წლებში ის კომპანიის რისკების მართვის ხელმძღვანელიც იყო. თიბისი ლიზინგში გადმოსვლამდე, 2008 წელს მან აუდიტორულ კომპანია EY-ში, აუდიტის მიმართულებით დაიწყო მუშაობა და უფროსი აუდიტორის პოზიციაზე დაწინაურებამდე იკავებდა სხვადასხვა პოზიციას აღნიშნული მიმართულებით. 2012 წლიდან ამავე კომპანიაში გადაინაცვლა დსთ-ის ქვეყნების ტრანზაქციების საკონსულტაციო მიმართულების ხელმძღვანელად. აღნიშნულ პოზიციაზე მუშაობისას ის ხელმძღვანელობდა და მონაწილეობას იღებდა შემდეგი მსხვილი კომპანიების პროექტებში: „ბი თი ეი ჯორჯია“, „ვითიბი ჯორჯია“, „სოკარ ენერჯი ჯორჯია“, „ტავ ურბან საქართველო“, „საქართველოს ეროვნული ბანკი“, „საქართველოს ბანკი“, „ჰაიდელბერგცემენტი“, „ყაზტრანსგაზი“, „V-Tell“ და სხვა. ნუგზარი ფლობს კავკასიის ბიზნესის სკოლის ბაკალავრის ხარისხს ფინანსური მიმართულებით.

ნუგზარს უკავია ფინანსური დირექტორის თანამდებობა და უძღვება კომპანიის ფინანსურ და საოპერაციო განყოფილებებს. იგი ზედამხედველობს ხაზინის, დაფინანსების, ბიუჯეტირების, ანგარიშგების, საინფორმაციო ტექნოლოგიების, პროექტების მართვის და შესყიდვების გუნდების ყოველდღიურ ოპერაციებს. ფინანსური დირექტორი პასუხს აგებს და უშუალოდ არის ჩართული შიდა კონტროლის სისტემების დანერგვასა და შემოღებაში, პროცესების და ტრანზაქციების გამჭვირვალობის უზრუნველყოფაში, კომპანიის სტრატეგიული და ფინანსური მიზნების მიღწევაში.

ნუგზარ ლოლაძე



ზურაბ გუგუშვილი
კომერციული დირექტორი

ზურაბ გუგუშვილი სს „თიბისი ლიზინგის“ კომერციულ დირექტორად 2021 წლის მარტში დაინიშნა. თიბისი ლიზინგში გადმოსვლამდე, 2018 წლიდან, ზურაბი სადაზღვევო კომპანია „უნისონის“ კომერციული დირექტორის პოზიციას იკავებდა. სადაზღვევო სფეროში მოღვაწეობამდე, ზურაბი 12 წლის განმავლობაში თიბისი ჯგუფის წევრი იყო და 2006 წლიდან სხვადასხვა თანამდებობაზე მუშაობდა. 2008 წლიდან ზურაბის საქმიანობა, ექსპერტების ზედამხედველობის მაგივრად, მოზიდვებმა და იურიდიულ პირთა მომსახურებამ შეცვალა. თიბისიში ყოფნის ბოლო 9 წლის განმავლობაში ზურაბ გუგუშვილი კორპორატიული სექტორის მსხვილ მიმართულებებს განაგებდა. მისი ძირითადი მიმართულება საცალო ვაჭრობასა და ავტოინდუსტრიის ეხებოდა, თუმცა პერიოდულად ებარა განათლების, მასპინძლობის, კომერციული უძრავი ქონებისა და სხვა სექტორების ზედამხედველობა. 2016 წლიდან, ჯგუფის გაზრდასთან ერთად, ზურაბი დაინიშნა სექტორის უფროსად და კორპორატიული ბიზნესის დაახლოებით 20% მისი დირექტორიის ქვეშ მოექცა.

ზურაბ გუგუშვილი კომერციული დირექტორია და მართავს შემოსავლის წარმომქმნელ ერთეულებს. ახალი მომხმარებლების მოზიდვა და არსებულების შენარჩუნება კომერციული დირექტორის მთავარი ამოცანაა. ახალი პროდუქტების შექმნით და არსებული პროდუქტების დახვეწით, ზურაბი მთავარი მიზანი ჯანსაღი გრძელვადიანი სალიზინგო პორტფელის შექმნაა.



გიორგი მაისურაძე
რისკების მართვის
დირექტორი

გიორგი მაისურაძე თიბისი ლიზინგის გუნდს 2018 წელს შემოუერთდა – რისკების მართვის დირექტორის თანამდებობაზე. გიორგი მაისურაძის გამოცდილება ფინანსური სექტორში ჯამში 19 წელს ითვლის, აქედან მეცხრე წელია, რაც ის რისკების მიმართულებით მუშაობს. მისი კარიერა Baker Tilly-ს კომპანიაში დაიწყო აუდიტის მენეჯერის პოზიციაზე. შემდეგ მან გამოცდილება დააგროვა საქართველოში მოქმედ სხვადასხვა ბანკში: თიბისი ბანკი, საქართველოს ბანკი, ბანკი რესპუბლიკა, პროკრედიტ ბანკი, პრივატ ბანკი და ბაზის ბანკი. 2010-2014 წლებში გიორგი მუშაობდა ეროვნულ ბანკში საკრედიტო რისკების მართვისა და საბანკო ზედამხედველობის განყოფილებების წამყვანი სპეციალისტად და შემდგომ საკრედიტო რისკების მართვის მთავარ სპეციალისტად; 2015-2018 წლებში ის წამყვან ხელმძღვანელ თანამდებობებს იკავებდა ბაზის ბანკში. გიორგი იყო საკრედიტო რისკების მენეჯერი, რისკებისა და პორტფელის ანალიზის განყოფილების უფროსის მოვალეობის შემსრულებელი და შემდეგ უკვე ამავე განყოფილების ხელმძღვანელი. მას განათლება თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის ფაკულტეტზე აქვს მიღებული – ფლობს ბაკალავრისა და მაგისტრის ხარისხს მაკროეკონომიკის მიმართულებით.

როგორც რისკების დირექტორი, გიორგი ზედამხედველობს საწარმოს რისკის მართვისა და პრობლემური აქტივების მართვის განყოფილებებს. იგი ახორციელებს სხვადასხვა კონტროლის სისტემას, რათა უზრუნველყოს ჯანსაღი სალიზინგო პორტფელი ანდერაიტინგის ეფექტური პროცესებით და დავალიანების ამოღების ჯანსაღი ღონისძიებებით.

პასუხისმგებელი პირების განცხადება

მენეჯერული რეპორტი და ფინანსური ანგარიშგება მომზადდა მოქმედი კანონებისა და რეგულაციების შესაბამისად.

ჩვენ ვადასტურებთ, რომ:

- ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების (IFRS) შესაბამისად მომზადებული ფინანსური ანგარიშგება სრულად, ზუსტად და სამართლიანად ასახავს კომპანიის აქტივებს, ვალდებულებებს, შემოსავალსა და ხარჯებს, ფინანსურ მდგომარეობას, მოგებასა და ზარალს და ფულად ნაკადებს.
- მენეჯერული რეპორტი მოიცავს ბიზნესისა და კომპანიის პოზიციის განვითარებისა და საქმიანობის სამართლიან მიმოხილვას, მათ წინაშე არსებული ძირითადი რისკებისა და გაურკვევლობების აღწერას.
- მენეჯერული რეპორტი და ფინანსური ანგარიშგება მთლიანობაში არის სამართლიანი, დაბალანსებული და გასაგები და უზრუნველყოფს აქციონერებისთვის კომპანიის პოზიციის, საქმიანობისა და ბიზნეს სტრატეგიის შესაფასებლად საჭირო ინფორმაციის მიწოდებას.

პასუხისმგებლობის განცხადება დაამტკიცა კომპანიის სამეთვალყურეო და მმართველმა საბჭომ.

სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე
გიორგი თხელიძე

31 მაისი 2022

გენერალური დირექტორი
გაიოზ გოგუა

31 მაისი 2022

გაიოზ გოგუა

რისკების მართვა

ბიზნის გეგმის
გადამოწმების
მეთოდები

ძირითადი რისკები და განუსაზღვრელობები

საკრედიტო რისკი

საკრედიტო რისკი წარმოადგენს სალიზინგო კომპანიის წინაშე მდგარ ყველაზე არსებით რისკს, ვინაიდან სალიზინგო კომპანია მეტწილად ტრადიციულ საკრედიტო საქმიანობაშია ჩართული. კომპანიის მომხმარებლები არიან იურიდიული და ფიზიკური პირები.

საკრედიტო რისკი უკავშირდება უიმედო სახელშეკრულებო ვალდებულებას მომხმარებლის ან მესამე პირის მხრიდან, რაც მოიცავს გადაუხდელი თანხების დაფარვას შეთანხმებულ ვადებში. საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი კომპონენტია სავალუტო რისკი, რომელიც არაპეჭირებულ მომხმარებლებზე გაცემულ უცხოურ ვალუტაში გამოხატულ ლიზინგს უკავშირდება. საკრედიტო რისკი ასევე მოიცავს კონცენტრაციის რისკს. ეს არის საკრედიტო პორტფელის ხარისხის გაუარესებასთან დაკავშირებული რისკი. ის შესაძლოა წარმოიშვას დიდი ზომის პორტფელის შექმნიდან ერთ საწარმოსთან ან დაკავშირებულ საწარმოებთან, ან პორტფელის კონცენტრაციიდან კონკრეტულ ინდუსტრიებში. ბარალი შესაძლოა ასევე კიდევ უფრო გაიზარდოს არახელსაყრელი მაკროეკონომიკური პირობების გამო.

კოვიდ-19-ით წარმოქმნილი განუსაზღვრელობების გაზრდილი რაოდენობით გამოწვეულმა გლობალურმა კრიზისმა მნიშვნელოვანი ეკონომიკური დაღმასვლა გამოიწვია მრავალ სექტორში, კონკრეტულად მომსახურების ისეთ ინდუსტრიებში, როგორიც არის ფიტნეს-ცენტრები, სასტუმროების და დასვენების, უძრავი ქონების მართვის და განვითარების ინდუსტრიები. ამგვარი ეკონომიკური დაღმასვლა მოიცავს მომხმარებლების ფინანსური პირობების გაუარესების რისკს და საკრედიტო რისკის ზრდას.

ორგანიზაციაში საკრედიტო რისკის შეფასების სრულყოფილი სტრუქტურა არსებობს, საკრედიტო ანალიზისა და დამტკიცების პროცესში ჩართულ მხარეებს შორის მოვალეობების მკაფიო დანაწილებით. კრედიტის შეფასების პროცესი განსხვავდება სეგმენტებისა და ინდივიდუალური პროდუქტების მიხედვით, რათა სათანადოდ მოხდეს აქტივების სხვადასხვა ჯგუფების შესაბამისი თავისებურებების გათვალისწინება. რისკების განყოფილებამ შეიმუშავა დაკრედიტების წესები, რომლებიც დამოუკიდებელია ლიზინგისა და ბიზნესის განვითარების ერთეულებისგან. კორპორაციული და საშუალო ზომის ბიზნეს-მომხმარებლების შემთხვევაში, ლიზინგის დაფინანსების განხილვის პროცესი ხორციელდება კონკრეტული სექტორული ერთეულების მიერ, რომლებშიც აკუმულირდება შესაბამისი სექტორული განვითარების შესახებ საფუძვლიანი ცოდნა.

კომპანია იყენებს პორტფელის მონიტორინგის სისტემას, პორტფელის გაუარესების შემთხვევაში სწრაფი რეაგირების მიზნით. ეს მონიტორინგის სისტემა საკრედიტო პორტფელში არსებული სისუსტეების გამოვლენის შესაძლებლობას იძლევა, რის შემდეგაც მიიღება გადაწყვეტილებები რისკის მართვის მიმართულებით. მონიტორინგის პროცესი მორგებულია ცალკეულ მიმართულებებზე და მოიცავს ინდივიდუალური სესხების მონიტორინგს, პორტფელის საერთო მონიტორინგსა და გარე ტენდენციების ანალიზს, რამაც შეიძლება გავლენა იქონიოს საპორტფელო რისკ-პროფილზე. ამასთან, კომპანია იყენებს პორტფელის მონიტორინგის კომპლექსურ სისტემას შესუსტებული მახასიათებლების მქონე კრედიტების გამოსავლენად და საჭიროების შემთხვევაში შესაბამისი ზომების მისაღებად.

კომპანიის სალიზინგო პორტფელი სტრუქტურულად დივერსიფიცირებულია მომხმარებელთა ტიპების, პროდუქტის ტიპებისა და ინდუსტრიული სეგმენტების მიხედვით, რასაც მინიმუმამდე დაჰყავს საკრედიტო რისკი. 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ეს ბიზნეს მიმართულება მოიცავდა მთლიანი პორტფელის 88.3%-ს, ხოლო საცალო მომხმარებლებმა 11.7% აღრიცხეს, რაც მთლიანად ავტომობილის ლიზინგზე მოდიოდა. 2021 წლის ბოლოს, ბიზნეს-პორტფელში სამი ტოპ-სექტორია - მშენებლობის, წარმოებისა და მომსახურების სექტორები, რომლებშიც კონცენტრაცია შესაბამისად ასე ნაწილდება: 20%, 18% და 17%.

სალიზინგო ვალდებულების საკრედიტო რისკის მიტიგაციის ყველაზე მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია თანაგადახდა, რომელიც უნდა განახორციელოს ლიზინგის მიმღებმა ხელშეკრულების გაფორმებისას. ამავდროულად საკრედიტო რისკის მართვის ერთერთი მნიშვნელოვანი კომპონენტია დაფინანსებული სალიზინგო აქტივის ეფექტური მართვა, რაც არსებითი და ტექნიკური გაუფასურების მოსალოდნელი რისკის აცილებას უწყობს ხელს. ამასთან, სალიზინგო ხელშეკრულებების უზრუნველყოფა შესაძლოა იყოს: უძრავი ქონება, აქტივების და საბალანსო უწყისის წილების იპოთეკა, მესამე პირის თავდებობა და გამოსყიდვის ოფცია, რომელსაც მიმწოდებელი გასცემს.

„თიბისი ლიზინგის“ მთლიანი პორტფელი უზრუნველყოფილია მრეწველობის ყველა სეგმენტში, რომელშიც უზრუნველყოფის საგანი თავად სალიზინგო აქტივებით ფინანსდება. 2021 წლის

31 დეკემბრის მდგომარეობით კომპანიის საპორტფელი უზრუნველყოფის კოეფიციენტი 107%-ით განისაზღვრა. დაფინანსებულ აქტივებში მონაწილეობის თანხის მიმდინარე განსაზღვრება უზრუნველყოფს დაფარვის მაღალ მაჩვენებელს.

კოვიდ-19-ის პანდემიის დაწყების შემდეგ, „თიბისი ლიზინგი“ განახორციელა ძირითადი და საპროცენტო გადახდების გადავადება ფიზიკურ პირებთან, მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოებთან და კორპორაციულ კლიენტებთან მიმართებით, რომლებზეც საყოველთაო ლოქდაუნებმა უარყოფითად იმოქმედა. სტრატეგიის თანახმად, ზოგიერთ კლიენტს ძირითადი და პროცენტის გადახდის გადავადების შესაძლებლობა მიეცა. 2021 წელს განხორციელებულმა სტრატეგიამ შედეგი გამოიღო საშეღავათო პერიოდის დასრულების შემდეგ, რადგან მხოლოდ იმ ლიზინგების პორტფელის უმნიშვნელო ნაწილის ხარისხი გაუარესდა, რომლებსაც ძირითადი და პროცენტის გადავადების უფლება მიენიჭა.

ამასთან, „თიბისი ლიზინგი“ აქტიურად ატარებს სტრესულ ტესტირებებს და სცენარულ ანალიზს სხვადასხვა სტრესული ვითარებების მიმართ კლიენტების მდგრადობის შესაფასებლად. სტრესული ტესტირება მოიცავს დაშვებებს ადგილობრივი ვალუტის გაუფასურების, მშპ-ის ზრდის, სექტორული ზრდის, ინფლაციის, საპროცენტო განაკვეთის ცვლილების, უძრავი ქონებისა და საქონლის ფასების შესახებ. „თიბისი ლიზინგი“ ინტენსიურ ფინანსურ მონიტორინგს ახორციელებს კლიენტების შესუსტებული ფინანსური და ბიზნეს-პერსპექტივების დასადგენად, მათ ინდივიდუალურ საჭიროებებზე მორგებული რესტრუქტურზაციის გეგმის შეთავაზების მიზნით.

„თიბისი ლიზინგი“ გადახედა ანდერაითინგის სტანდარტებს მრეწველობის ყველა სეგმენტში, კოვიდ-19-ის პანდემიაზე რეაგირების მიზნით და შესაბამისად გაამკაცრა ისინი. სტანდარტების გადახედვა და გამკაცრება, სხვა ღონისძიებებთან ერთად მოიცავდა შემდეგს: ცვლილებები გადაწყვეტილების მიღების და დამტკიცების უფლების დელეგირებაში მოწყვლადი სექტორის მსესხებლებისთვის, გამოყენებული რისკის ფაქტორი დაზარალებული სექტორების ინდივიდუალური კლიენტების შემოსავლებზე და მაკროეკონომიკური სექტორული მოლოდინების ინტეგრაცია შეფასების პროცესში ბიზნეს კლიენტებისთვის.

სავალუტო კურსის ცვლილებით გამოწვეული საკრედიტო რისკი

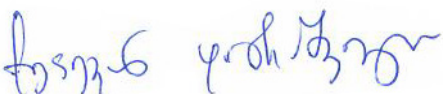
„თიბისი ლიზინგი“ დგას სავალუტო კურსის ცვლილებით გამოწვეული საკრედიტო რისკის წინაშე, რადგან კომპანიის პორტფელში დაფინანსებული თანხების დიდი ნაწილი დენომინირებულია უცხოურ ვალუტაში და ლარის პოტენციური არსებითი გაუფასურება ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი რისკია, რამაც შეიძლება უარყოფითი გავლენა იქონიოს პორტფელის ხარისხზე. პორტფელში არსებული უცხოური ვალუტის მაღალი წილის გამო. არაპეჯირებულ მსესხებლებს შეიძლება ვალის ტვირთი უფრო მეტად დააწვეთ, როდესაც გაიზრდება უცხოურ ვალუტაში დენომინირებული მათი ვალდებულებები.

„თიბისი ლიზინგის“ პორტფელის მნიშვნელოვანი ნაწილი უცხოურ ვალუტაში - მეტწილად აშშ დოლარსა და ევროშია გამოხატული, რაც 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით 56%-ს შეადგენდა. იმ მომხმარებელთა უმეტესობის შემოსავალი, რომლებსაც სალიზინგო ხელშეკრულებები უცხოურ ვალუტაში აქვთ გაფორმებული, დაახლოებით 75%-ის ოდენობით წარმოდგენილია ეროვნულ ვალუტაში, რის გამოც ისინი არ არიან დაცული ლარის გაცვლითი კურსის რყევებისგან. თუმცა, 2021 წლის განმავლობაში ლარის გაცვლითი კურსი თითქმის 6% -ით გამყარდა აშშ დოლართან მიმართებაში, რასაც დადებითი გავლენა ჰქონდა კლიენტების გადახდისუნარიანობაზე.

კომპანია განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევს სავალუტო კურსის ცვლილებით გამოწვეულ საკრედიტო რისკს, რადგან მისი სესხების დიდი ნაწილი უცხოურ ვალუტაშია გამოხატული. ვალუტის გაუფასურება ხშირად არის მონიტორინგის საგანი იმის უზრუნველსაყოფად, რომ სამოქმედო გეგმა საჭიროების შემთხვევაში ოპერატიულად შესრულდეს. კონკრეტული გაცვლითი კურსის გაუფასურების მიმართ მდგრადობაც გათვალისწინებულია საკრედიტო სტანდარტებში, რომლებშიც განსაზღვრულია ვალუტის გაუფასურების რისკის ბუფერი არაპეჯირებული მომხმარებლებისთვის.

„თიბისი ლიზინგი“ იყენებს კონსერვატორულ დაკრედიტების სტანდარტებს არაპეჯირებული კლიენტების მიმართ, რომელთა დაფინანსებული თანხები უცხოურ ვალუტაშია გამოხატული იმის უზრუნველსაყოფად, რომ მათ შეძლონ გაცვლითი კურსის კონკრეტულ ღონესთან და დაფინანსების პროცესში გატარებულ ღონისძიებებთან გამკლავება.

სალიზინგო კომპანიებზე, მათ შორის „თიბისი ლიზინგზე“ მნიშვნელოვანი გავლენა ჰქონდა 2019 წლის იანვარში სებ-ის მიერ შემოღებულ ახალ რეგულაციებს, რომლითაც უცხოური ვალუტით დაფინანსებაზე ეკონომიკის დამოკიდებულების შესამცირებლად დასაფინანსებელი სუბიექტის ზედა ლიმიტი 200,000 ლარამდე გაიზარდა, რის ფარგლებშიც დასაფინანსებელი თანხის გაცემა უნდა მოხდეს მხოლოდ ეროვნულ ვალუტაში.



კონცენტრაციის რისკი

„თიბისი ლიზინგი“ გასწევს კონცენტრაციის რისკს, რომელიც განისაზღვრება, როგორც პორტფელის ხარისხის პოტენციური გაუარესება სუბიექტებზე ან სექტორებზე დიდი ოდენობით დაფინანსების გაცემის გამო

როგორც წესი, განვითარებად ბაზარზე მოქმედი სალიზინგო კომპანიების წინაშე თავს იჩენს კონცენტრაციის რისკები, როგორც ცალკეულ მომხმარებლებზე, ისე – სექტორებზე. „თიბისი ლიზინგი“ დაფინანსებას იურიდიული და ფიზიკური პირებისგან იღებს, რომელთა პოტენციური დეფოლტი გულისხმობს გაზრდილ საკრედიტო დანაკარგებსა და გაუფასურების რეზერვის მაღალ ხარჯს. „თიბისი ლიზინგის“ პორტფელი კარგად დივერსიფიცირებულია სექტორების მიხედვით, რაც განაპირობებს სექტორული კონცენტრაციის რისკის ზომიერ ნიშნულს; თუმცა, მთავარი რისკების მატარებლების მთლიანი სესხის ზრდის შემთხვევაში, რისკებიც შესაბამისად გაიზრდება.

კომპანია ფლობს საშუალებებს კონცენტრაციის რისკის, კერძოდ კი, პორტფელში ცალკეული პირებისა და სექტორების კონცენტრაციის ეფექტური მართვისათვის. „თიბისი ლიზინგს“ აქვს კონცენტრაციის ლიმიტები ცალკეული სუბიექტებისა და სექტორების, ასევე კონცენტრირებულია ამ პორტფელის სტრუქტურისა და ხარისხის ოპტიმიზაციაზე. ამასთან, ჩვენ გვაქვს რისკების დასაშვები დონე ტოპ-20 მსესხებლისთვის, რომლებიც ყოველთვიური მონიტორინგის საგანს წარმოადგენენ. „თიბისი ლიზინგი“ მუდმივად აკონტროლებს რისკის კონცენტრაციას ინდივიდუალური მსესხებლების, სექტორებისა და მნიშვნელოვანი რისკის მატარებლებისთვის და განსაზღვრავს ლიმიტებს რისკის შესამცირებლად. რისკის დასაშვები დონის ჩარჩოს ფარგლებში, კომპანია განსაზღვრავს ლიმიტებს როგორც ინდივიდუალური, ისე – სექტორული კონცენტრაციებისთვის. რისკის დასაშვები დონის კრიტერიუმი წელიწადში ერთხელ გადაიხედება წარმოშობილი რისკის კონცენტრაციის შესამცირებლად. ლიმიტებთან შესაბამისობის უზრუნველსაყოფად გამოიყენება ეფექტური მონიტორინგის საშუალებები. კოვიდ-19 პანდემიით გამოწვეული გაზრდილი განუსაზღვრელობების გამო, განხორციელდა მკაცრი მონიტორინგი, მაკრო მოლოდინების საფუძველზე ტოპ-10 კორპორაციული მსესხებლის საქმიანობის შეფასების მიზნით.

„თიბისი ლიზინგის“ საკრედიტო პორტფელი დივერსიფიცირებულია და მაქსიმალური პორტფელის მოცულობა ერთ უმსხვილეს დარგზე (მშენებლობა) 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით სალიზინგო პორტფელის 20%-ს შეადგენს. მოცემული მაჩვენებელი გონივრულია და წარმოაჩენს სალიზინგო პორტფელის ადეკვატურ დივერსიფიკაციას. 2021 წლის ბოლოსთვის 10 და 20 უმსხვილესი მსესხებლის სალიზინგო პორტფელი მთლიანი პორტფელის 18.7%-ს და 28.5%-ს შეადგენდა, რაც შედარებით მაღალია ჩვენი რისკ აპეტიტისთვის და მენეჯმენტი ყურადღებით აკვირდება პროცესს და გეგმავს შემდგომი მაკორექტირებელი ქმედებების განხორციელებას 2022 წელს პორტფელის დეკონცენტრაციის მიზნით.

უკრაინის ომით გამოწვეული რისკი

იქედან გამომდინარე, რომ საქართველოს ეკონომიკაში ფულადი ნაკადები საკმაოდ დივერსიფიცირებულია, ქვეყანა კვლავ მოწყვლადია მის მეზობელ ქვეყნებში გეოგრაფიული და ეკონომიკური მოვლენების განვითარებების მიმართ. კერძოდ, უკრაინაში რუსეთის შეჭრას და შედეგად რუსეთისთვის დაწესებულ სანქციებს უარყოფითი გავლენა აქვს საქართველოს ეკონომიკაზე.

2021 წლის მდგომარეობით უკრაინისა და რუსეთის წილი ქართულ ექსპორტში, ფულად გზავნილებში, ტურისტულ სექტორში, პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებში დაახლოებით 21%-ს შეადგენდა. კონკრეტულად, უკრაინა და რუსეთზე შესაბამისად მოდიოდა ექსპორტის 7% და 14%, ფულადი გზავნილების – 1% და 18%, ტურისტების მთლიანი ნაკადის – 15% და 12%. უკრაინისა და რუსეთის წილმა პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებში 1% და 6%-ით იკლო შესაბამისად, რაზეც მეტწილად მოქმედებდა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების წინა ნაკადებიდან რეინვესტირებული ამონაგები. რაც მეტად მნიშვნელოვანია, რუსეთსა და უკრაინაში ქართული ექსპორტის ნახევარზე მეტი რეექსპორტს წარმოადგენს, ხოლო ტურისტების ნაკადის და ფულადი გზავნილების დაახლოებით 50% იმპორტზე იხარჯება. ეს ფაქტორები ამცირებენ გამოუმუშავებელი შემოსავლიდან მთლიან წმინდა უარყოფით გავლენას. ამავდროულად უნდა გავითვალისწინოთ არასასურველი ე.წ. „სპილოვერ“ ეფექტი საქართველოს სხვა ეკონომიკური პარტნიორებისგან.

უკრაინაში რუსეთის შეჭრამდე, „თიბისი კაპიტალმა“ ივარაუდა, რომ 2022 წელს საქართველოს ეკონომიკა დაახლოებით 6.0%-ით, 2023 წელს – 5.5% და 2024 წელს – 5.0%-ით გაიზრდება, რაც უახლოვდება მის სატენდენციო მაჩვენებელს – 5.2%. 2022 წლის იანვრის მდგომარეობით მსოფლიო ბანკის პროგნოზების თანახმად, საქართველოს ეკონომიკა უნდა გაზრდილიყო 5.5% და 5.0%-ით 2022 და 2023 წლებში, შესაბამისად. ფაქტიურად, იანვრის თვეში საქსტატის მიერ გაცემული ზრდის შესახებ ინფორმაცია უჩვენებს ძალიან ძლიერი ზრდის იმპულსს. მიუხედავად იმისა, რომ წინა წელთან შედარებით 18.0%-იანი რეალური ზრდა მეტწილად დაბალი საბაზისო ეფექტით იყო გამოწვეული, ზრდა ასევე ძლიერი იყო (4.4%) 2020 წლის იანვართან შედარებით, პანდემიის დაწყებამდე და ბევრად უფრო მაღალი იყო წინა თვეებთან შედარებით, იმავე თანმიმდევრული შეფასების საფუძველზე. თუმცა, უკრაინისა და რუსეთში

ჩუკოტა ყიფიშვილი

მიმდინარე მოვლენების მიმართ საქართველოს მოწყვლადობის გათვალისწინებით, ზრდის პერსპექტივების მხრივ უარყოფითი მოლოდინები არსებობს, ისევე, როგორც სხვა მაკრო ცვლადებთან მიმართებით, რომლებსაც ასევე შესაძლოა ჰქონდეთ ნეგატიური გავლენა „თიბისი ლიზინგის“ კაპიტალის ადეკვატურობის, ლიკვიდურობის და საკრედიტო რისკებზე.

თაღლითობის რისკი

გარე და შიდა თაღლითობის რისკები „თიბისი ლიზინგის“ საქმიანობის თანდაყოლილი საოპერაციო რისკის განუყოფელი ნაწილია. ოპერაციების მზარდი სირთულის და მრავალფეროვნების გათვალისწინებით, საბანკო სექტორის დიგიტალიზაციასთან ერთად იზრდება თაღლითობის რისკებიც. პროაქტიული მართვის გარეშე თაღლითობის შემთხვევებმა შეიძლება არსებითი ზეგავლენა მოახდინონ კომპანიის მომგებიანობასა და რეპუტაციაზე.

კომპანიის საწინააღმდეგოდ განხორციელებული გარე თაღლითობა შეიძლება მომდინარეობდეს მესამე მხარის ქმედებებიდან. ყველაზე ხშირად აღნიშნული შემთხვევები დაკავშირებულია საბანკო ბარათებთან და ნაღდ ფულთან. შიდა თაღლითობა მომდინარეობს კომპანიის თანამშრომლების მიერ განხორციელებული ქმედებებიდან და მსგავსი შემთხვევები შედარებით ნაკლებად, მაგრამ მაინც ხდება. არცერთ ამგვარ შემთხვევას არსებითი გავლენა არ მოუხდენია კომპანიის მოგება-ზარალის ანგარიშზე.

კომპანია აქტიურად აკონტროლებს, მართავს და აღკვეთს თაღლითობასთან დაკავშირებულ რისკებს. ძირითადი მიმართულება რისკის მინიმიზებაა პროცედურებში ორმაგი კონტროლის და სხვა პრევენციული მექანიზმების დანერგვის გზით. იქმნება მუდმივი მონიტორინგის პროცესები უჩვეულო მოქმედებების დროულად დაფიქსირების მიზნით. რისკის და კონტროლის თვით-შეფასების პროცესი მიმართულია იმ საბაზისო პროცესების ნარჩენ რისკებზე, რომელთა გამოსწორებაც შესაძლებელია. თაღლითობის რისკების მონიტორინგსა და შერბილებაზე ჩვენი მუდმივი ძალისხმევის შედეგად, შიდა პროცესების სირთულის მიუხედავად, კომპანია უზრუნველყოფს თაღლითური ქმედებების დროულად აღმოჩენას და კონტროლს.

ორგანიზაციის რისკის მართვა

ორგანიზაციის რისკის მართვის (ERM) ცენტრალიზებული დეპარტამენტი უზრუნველყოფს რისკის სტრატეგიისა და რისკის დასაშვები დონის ეფექტურად შემუშავებას, კომუნიკაციას და დანერგვას კომპანიის მასშტაბით. ორგანიზაციის რისკის მართვის დეპარტამენტი ხელს უწყობს რისკის ჯვარედინ ღონისძიებებს, როგორებიც არის აგრეგირება, ანალიზი და რეპორტირება და ეხება ისეთ პრობლემებს, რომლებიც არ ახასიათებს რომელიმე ერთი ტიპის რისკს. ორგანიზაციის რისკის მართვა უზრუნველყოფს პროცესების ჰარმონიზაციას ოპტიმალური დაცვის მექანიზმების დანერგვის, ამარტივებს მიმართულებებს შორის მმართველობითი საკითხების ლოგიკურ და ეფექტურ მოძრაობას, ამარტივებს ისეთი საკითხების მოგვარებას, რომლებიც სხვადასხვა დეპარტამენტების ჩართულობას საჭიროებს.

სტრესული ტესტირება რისკის იდენტიფიცირების, შეფასებისა და შემსუბუქების ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია. „თიბისი ლიზინგი“ ჯგუფის დონეზე მაკროეკონომისტების მიერ შემუშავებულ საპროგნოზო სცენარებს ეყრდნობა და აფასებს მათ შესაძლო შედეგების გათვალისწინების და კომპანიაში ადეკვატური კაპიტალის უზრუნველყოფის მიზნით.

რისკების მართვის პრაქტიკების თანამიმდევრულობა ორგანიზაციის რისკის მართვის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი პრაქტიკაა. თანამიმდევრულობის უზრუნველყოფისკენ მიმართული რისკების მართვის ფუნქცია, რისკების ოპტიმალური გზით იდენტიფიცირებას, შეფასებას და მართვას ახორციელებს.

რისკზე ადეკვატური უკუგების გამომუშავებას კრიტიკული მნიშვნელობა აქვს ბიზნეს-მოდელის მდგრადობისთვის. რისკების გათვალისწინება ფასწარმოქმნის პროცესში ისე ხორციელდება, რომ თავიდან იქნეს აცილებული ჭარბი ოდენობით რისკის აღება და იმის გარანტირება, რომ კომპანია იღებს ადეკვატურად შეფასებულ რისკს.

ლევან ყიფიშვილი

საკრედიტო რისკის მართვა

საკრედიტო რისკის მართვის მთავარი მიზანია კომპანიაში არსებობდეს გამართული პროცესები, რომლებიც უზრუნველყოფს ინდივიდუალური ტრანზაქციების დონეზე მიღებული გადაწყვეტილებების მისაღები რისკის დონესთან შესაბამისობას, სესხის დამტკიცების გამართული პროცესი ინფორმირებული რისკის მიღებისთვის და პროცედურები რისკის ეფექტური იდენტიფიცირების, მონიტორინგისა და შეფასებისთვის.

ლიზინგის დამტკიცება

„თიბისი ლიზინგის“ მიზანია უზრუნველყოს სალიზინგო დაფინანსების ჯანსაღი პროცესის არსებობა, ლიზინგის გაცემის კრიტერიუმების მკაფიოდ ჩამოყალიბებისა და მომხმარებლის რისკის პროფილის შეფასების ეფექტური პროცესის დანერგვის მეშვეობით. „თიბისი ლიზინგში“ საკრედიტო რისკის შეფასების სრულყოფილი სტრუქტურა არსებობს დაფინანსების ანალიზისა და დამტკიცების პროცესში ჩართულ მხარეებს შორის მოვალეობების მკაფიო დანაწილებით. დაფინანსების შეფასების პროცესი განსხვავდება სეგმენტებისა და ინდივიდუალური პროდუქტების მიხედვით, იმისათვის რომ სათანადოდ მოხდეს აქტივების სხვადასხვა ჯგუფების შესაბამისი თავისებურებების გათვალისწინება. კოორპორაციული, მცირე და საშუალო საწარმოების და მსხვილი საცალო და მიკრო ლიზინგების შეფასება ინდივიდუალურ დონეზე ხორციელდება. ლიზინგის მიმღებების მოთხოვნების საფუძვლიანად შეფასების შემდეგ საკრედიტო დეპარტამენტი ამზადებს პროექტს, რომელშიც ასახულია პოტენციურ მსესხებელთან დაკავშირებული კონკრეტული მნიშვნელოვანი ინფორმაცია და განსახილველად წარუდგენს მას საკრედიტო რისკების მართვის განყოფილებას. რისკების მენეჯერი ატარებს პროექტის ანალიზს და უზრუნველყოფს, რომ ყველა რისკი და შესაბამისი მიტიგაციის ფაქტორი იყოს იდენტიფიცირებული და ადეკვატურად გათვალისწინებული.

საკრედიტო კომიტეტის სტრუქტურა მრავალდონიანია და დამტკიცების უფლებამოსილებები განსხვავებულია ლიზინგის მიმღების ჯამური დავალიანების შესაბამისად. აღნიშნული კომიტეტები პასუხს აგებენ საკრედიტო განცხადებების განხილვასა და დამტკიცებაზე სხვადასხვა კომიტეტებთან ერთად, ლიზინგის მოცულობის და რისკის საფუძველზე. ყველაზე მაღალი დონის კომიტეტში მონაწილეობენ: გენერალური დირექტორი, კომერციული დირექტორი და რისკების დირექტორი. ამასთან, თუ ლიზინგის მიმღების საკრედიტო განაცხადის თანხა აღემატება „თიბისი ბანკის“ კაპიტალის 15%-ს, მოითხოვება სამეთვალყურეო საბჭოს კომიტეტის მიერ განხილვა და დამტკიცება. მიკრო, მცირე, საშუალო და საცალო ლიზინგის დაფინანსების შესახებ გადაწყვეტილებას იღებს საკრედიტო რისკების მართვის განყოფილება, სადაც განაცხადს კომიტეტი წინასწარ განსაზღვრული ლიმიტების ფარგლებში განიხილავს. გადაწყვეტილების მიღებისთვის გამოიყენება შიდა სქორინგის მოდელები და საკრედიტო ბიუროს მიერ წინასწარ წარმოდგენილი რეიტინგები. სქორინგის მოდელები განსხვავებულია პროდუქტის ტიპებისა და ლიზინგის მიმღებების საკრედიტო პროფილის მიხედვით, და ითვალისწინებს სხვადასხვა ტიპის შიდა და გარე მონაცემებს. სქორინგის მოდელების მონიტორინგი ყურადღებით ხორციელდება, რათა უზრუნველყოფილ იქნეს მიღებული გადაწყვეტილებების წინასწარ განსაზღვრული რისკის ლიმიტებთან შესაბამისობა.

ლიზინგის მონიტორინგი

„თიბისი ლიზინგის“ რისკის მართვის პოლიტიკა და პროცესები ისეა შემუშავებული, რომ დროულად გამოვლინდეს და გაანალიზდეს სხვადასხვა ტიპის რისკები და საიმედო და დროულ მონაცემებზე დაყრდნობით განხორციელდეს წინასწარ დადგენილ ლიმიტებთან შესაბამისობის მონიტორინგი. „თიბისი ლიზინგი“ მნიშვნელოვან რესურსებს გამოიყენებს სხვადასხვა ინდუსტრიულ სეგმენტებში არსებული საკრედიტო რისკების ზუსტად შესაფასებლად. კომპანია იყენებს მონიტორინგის გამართულ სისტემას, რათა სწრაფად მოახდინოს რეაგირება მაკრო და მიკრო მოვლენებზე, საკრედიტო პორტფელში სისუსტეების იდენტიფიკაცია და ინფორმირებული გადაწყვეტილებების მიღება რისკის მართვის კუთხით. მონიტორინგის პროცესი მორგებულია ინდუსტრიულ სეგმენტებზე და მოიცავს ინდივიდუალური დაფინანსების მონიტორინგს, პორტფელურ მონიტორინგსა და გარე ტენდენციების ანალიზს, რამაც შეიძლება გავლენა იქონიოს პორტფელის ხარისხზე.

რესტრუქტურისა და თანხების ამოღება

„თიბისი ლიზინგი“ იყენებს პორტფელის მონიტორინგის კომპლექსურ სისტემას შესუსტებული მახასიათებლების მქონე ლიზინგების გამოსავლენად და, საჭიროების შემთხვევაში, შესაბამისი ზომების მისაღებად. შიდა კომიტეტის განხილვის ფორმატში პროცესების დეტალური განხილვა 30 კალენდარული დღით ვადაგადაცილების შემთხვევაში ხდება: როდესაც ლიზინგის მიმღები არ აკმაყოფილებს გადახდის შეთანხმებულ პირობებს ან ლიზინგის მიმღების ფინანსური მდგომარეობა შესუსტდება, რაც პოტენციურად საფრთხეს უქმნის სალიზინგო საზღაურის დაფარვას. შესაბამისი რესტრუქტურისა და თანხების ამოღების განყოფილებები ახორციელებენ ლიზინგის გადახდისუნარო მიმღებების მართვას, ბიზნეს-სეგმენტებზე და ინდივიდუალური დავალიანების კატეგორიებზე

საქონლის მართვა

მორგებული ამოღებისა და აღდგენის სტრატეგიებით. რესტრუქტურისაციის ქვედანაყოფის ძირითადი მიზანია ლიზინგის მიმღების რეაბილიტაცია და ლიზინგის ისევ სტანდარტულ კატეგორიაში გადაყვანა. რეაბილიტაციის პროცესის სირთულე და კომპლექსურობა ლიზინგის ტიპზე და სიდიდეზეა დამოკიდებული. კორპორაციული და მცირე და საშუალო ბიზნეს-მსესხებლები პრობლემური აქტივების მართვის განყოფილებას გადაეცემა, როდესაც არსებობს კომპანიის შემოსავლების გაუარესების, გადახდისუნარობის, გაკოტრების, აქტივების მნიშვნელოვანი გაუფასურების ან მსგავსი ცვლილების ძლიერი ალბათობა. სალიზინგო ვალდებულების დაფარვის გეგმები შეიძლება მოიცავდეს სალიზინგო დავალიანების ამოღების ყველა ხელმისაწვდომ რესურსს, მაგალითად ლიზინგის მიმღების აქტივების გაყიდვა, უზრუნველყოფის რეალიზება ან გარანტიების/თავდებობების გამოყენება.

სალიზინგო დავალიანების ამოღების პროცესში, პრობლემური აქტივების მართვის დეპარტამენტის მიზანია გადახდის სტრატეგიის შემუშავება და ლიზინგის მიმღებთან შეთანხმება შეძლებისდაგვარად მაქსიმალური ოდენობით თანხის გადახდაზე ან სალიზინგო ვალდებულების გადახდის შეთანხმება უზრუნველყოფის გაყიდვის ან დასაკუთრების გზით.

რეაბილიტაციისა და პრობლემური აქტივების მართვის დეპარტამენტი ახორციელებს ვადაგადაცილებული მსესხებლების ფინანსურ მონიტორინგს, ამზადებს შესაბამის პროექტებს, წარუდგენს მათ კომიტეტებს და დგამს საჭირო ნაბიჯებს დამატებითი ვადების დამტკიცების ან მოთხოვნის შემდეგ. მათი ძალისხმევა, როგორც თავად დეპარტამენტის რესურსებით, ისე აღმასრულებლის ჩართულობით, მიმართულია სალიზინგო ვალდებულების მაქსიმალურად გაუქმებისკენ.

სალიზინგო ვალდებულების დაფარვის სტრატეგიები განისაზღვრება ლიზინგის თანხის, ბიზნესის სპეციფიკის და კომპანიის ფინანსური მდგომარეობის გათვალისწინებით. ინდივიდუალური სტრატეგიები მორგებულია მომხმარებლების სხვადასხვა ქვეჯგუფზე და ასახავს შესაბამისი რისკის დონეებს ისე, რომ მეტი ძალისხმევა ხმარდება უფრო მაღალი რისკის პროფილის მქონე მომხმარებლებს.

სალიზინგო კომპანიები პრობლემური აქტივების მართვის დეპარტამენტს მიმართავენ 60-90-დღიანი ვადაგადაცილების საფუძვლიანი განხილვის საფუძველზე.

პრობლემური აქტივების მართვის განყოფილებაზე გადაცემის შემდეგ, როდესაც კომპანიას არ შეუძლია მისაღები პირობებით ლიზინგის მიმღებთან მოლაპარაკების წარმოება, სალიზინგო კომპანიას შეუძლია დაიწყოს უზრუნველყოფის დასაკუთრების პროცესი, რაც ჩვეულებრივ სტანდარტული პროცესია მცირე იურიდიული გართულებებით, რამაც შეიძლება მოიცვას სასამართლო, საარბიტრაჟო ან სანოტარო პროცედურებიც. რეაბილიტაციისა და პრობლემური აქტივების მართვის განყოფილებაში მუშაობენ კვალიფიციური მოქმედი ექსპერტები და იურისტები სასამართლო და ქონების დასაკუთრების პროცესების ეფექტურად განხორციელების მიზნით.

მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასება

მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასება, მონიტორინგი და ანალიტიკა სხვადასხვა ბიზნეს მიმართულებასა თუ პროდუქტებში, ასევე სტრატეგიის მთავარი კომპონენტებია.

2018 წლის იანვრიდან კომპანია დარეზერვების ახალ მეთოდოლოგიაზე გადავიდა ფასის (IFRS) 9-ის მოთხოვნების შესაბამისად. განახლებული მეთოდოლოგიით შესაძლებელია მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასება საპროგნოზო ინფორმაციის გამოყენებით.

პროექტი ჯგუფის დონეზე განხორციელდა „დიდ ოთხეულში“ შემავალი კომპანია „დელოიტის“ დახმარებით. რისკის მართვის, ფინანსური და საინფორმაციო ტექნოლოგიების დეპარტამენტები პასუხს აგებდნენ ახალი მეთოდოლოგიის დანერგვაზე. ამასთან შესაბამისი დეპარტამენტები „TBCL“-ის მხრიდან აქტიურად იყვნენ ჩართული პროცესის განხორციელებაში კომპანიის დონეზე. ახალი მოდელები უფრო კომპლექსურია და იძლევა მასში მოსალოდნელი მაკრო მოვლენების ჩართვის შესაძლებლობას წინასწარ განსაზღვრული სცენარების გათვალისწინებით. მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის (ECL) შეფასებისთვის კომპანია ოთხ კომპონენტს იყენებს: (i) დეფოლტის ალბათობა (PD), (ii) დეფოლტის მომენტისთვის დაუფარავი დავალიანება (EAD), (iii) დანაკარგები დეფოლტის შემთხვევაში (LGD) და (iv) დისკონტირების განაკვეთი (DF). მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასების დროს კომპანია იყენებს სამ-საფეხურიან მოდელს და მის მსესხებლებს შემდეგი კატეგორიების მიხედვით აფასებს:

- კატეგორია 1 - კომპანია ახდენს პორტფელის კლასიფიკაციას I კატეგორიაში, თუ აქტივის თავდაპირველი აღიარების შემდგომ საკრედიტო რისკი მნიშვნელოვნად არ გაზრდილა და თუ ფინანსური ინსტრუმენტი არ იყო გაუფასურებული თავდაპირველი აღიარებისას;

ჩაიკიან ყიფიშვილი

- კატეგორია 2 - აქტივი კლასიფიცირდება II კატეგორიაში, თუ საკრედიტო რისკი მნიშვნელოვნად გაიზარდა თავდაპირველი აღიარების შემდეგ, მაგრამ ფინანსური ინსტრუმენტი არ ითვლება გაუფასურებულად;
- კატეგორია 3-ფინანსური ინსტრუმენტები, რომლებზეც დადგა გაუფასურების მაჩვენებლები, კლასიფიცირებულია, როგორც III კატეგორიის ინსტრუმენტები.

მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის ოდენობა განსხვავდება ფინანსური ინსტრუმენტების ქვემოთ მოცემული სამი კატეგორიის მიხედვით:

- 1-ლი კატეგორიის ფინანსური ინსტრუმენტები - მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი წარმოადგენს საკრედიტო ზარალს, რომლის მიღებაც მოსალოდნელია საანგარიშო თარიღიდან შემდეგი 12 თვის განმავლობაში მოსალოდნელი დეფოლტის შემთხვევით
- მე-2 კატეგორიის ფინანსური ინსტრუმენტები - მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი წარმოადგენს არსებობის მანძილზე მოსალოდნელ საკრედიტო ზარალს, ე.ი. მოსალოდნელ საკრედიტო ზარალს, რომელიც შეიძლება გამოწვეული იყოს მოსალოდნელი დეფოლტის შემთხვევით ფინანსური ინსტრუმენტის არსებობის მთლიანი პერიოდის განმავლობაში. არსებობის მთლიანი პერიოდი არის ფინანსური ინსტრუმენტის დარჩენილი სახელშეკრულებო გადახდის ვადა
- მე-3 კატეგორიის ფინანსური ინსტრუმენტები - დეფოლტის შემთხვევა უკვე დადგა და მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის სასიცოცხლო ციკლი შეფასდა მოსალოდნელი ამოღებების საფუძველზე.

კომპანია აქტიურად განიხილავს და აკონტროლებს ფასს (IFRS) 9 მოდელეებიდან წარმოებულ შედეგებს, იმის უზრუნველსაყოფად, რომ შესაბამისი შედეგები ადეკვატურად მოიცავდნენ მოსალოდნელ ზარალს.

რეგულირება კოვიდის შედეგით შექმნილ ვითარებაზე

კოვიდის შემდგომ შექმნილ ვითარებაზე რეაგირების მიზნით, კომპანიამ შეამოწმა იმ კლიენტების შესრულების მაჩვენებლები, რომლებმაც კოვიდ-19-ის პანდემიის აფეთქებისას გადახდის გადავადებული გრაფიკით ისარგებლეს. უნდა აღინიშნოს, რომ კოვიდ-პორტფელის უმნიშვნელო ნაწილმა მოითხოვა დამატებითი დაფინანსება ან რესტრუქტურირაცია. პანდემიის გავრცელებისთანავე კომპანიამ გადახდის უნივერსალური გადავადების შესაძლებლობა შექმნა და მოგვიანებით იმ ფიზიკურ და იურიდიულ პირებს, რომლებზეც მთავრობის მიერ დაწესებულმა მკაცრმა იზოლაციამ (ე.წ. „ლოქდაუნი“) უარყოფითად იმოქმედა, საშელავათო პერიოდი შესთავაზეს. მთავრობამ შეიმუშავა სპეციალური მხარდაჭერის პროგრამა გავლენის ქვეშ მყოფი ისეთი სექტორებისთვის, როგორიც არის სარესტორნო, სასტუმრო და სხვ. სექტორები. სტრატეგიამ გაამართლა, რადგან მრავალმა მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმო-კლიენტმა მიიღო არსებითი შეღავათი მათი ლიკვიდურობის პორტფელის გაძლიერებისთვის.

კომპანია მთელი პროცესის განმავლობაში თვეში ერთხელ აკონტროლებდა და აქტიურად აფასებდა კოვიდის გავლენის ქვეშ მყოფ პორტფელს და შესაბამის კლიენტებს, თუმცა კოვიდის შესუსტებამ და ამ მხრივ ვითარების დასტაბილურებამ დაგვარწმუნა იმაში, რომ ადრე კოვიდის გავლენის ქვეშ მყოფი პორტფელი სრულად აღდგა მისი ნეგატიური ეფექტისგან.

ფინანსური რისკების მართვა

ფინანსური ინსტიტუტების მთავარი მიზანია მომგებიანობის ზრდა, რისი მიღწევაც კომპანიას გაზრდილი რისკის პირობებში შეუძლია. შესაბამისად, „თიბისი ლიზინგისთვის“ განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს ამ რისკების ეფექტურ მართვას. სხვა ფინანსური ინსტიტუტების მსგავსად, „თიბისი ლიზინგი“ ფინანსურ რისკებს გასწევს, განიცდის სერიოზულ გავლენას, რაც მნიშვნელოვანწილად უკავშირდება ლიზინგის, როგორც მომსახურების და ეკონომიკური მოდელის მახასიათებლებს.

კომპანია გასწევს რისკს შიდა და გარე ფაქტორების გამო. სწორედ ამ რისკების დადგენის შედეგად მატერიალური ზარალის თავიდან აცილებას ან შემცირებას ემსახურება ნებისმიერი ფინანსური ინსტრუმენტი, რომელიც „თიბისი ლიზინგში“ ყოველდღიურად გამოიყენება.

„თიბისი ლიზინგი“ დასახული მიზნების მისაღწევად მოქმედებს წინასწარ შემუშავებული პრინციპების ფარგლებში, რომლებიც მეთად დეტალურად ქვემოთ არის განხილული.

საქონლის მართვა

ლიკვიდურობის რისკი

„თიბისი ლიზინგისთვის“ ლიკვიდურობის რისკი პირველხარისხოდ წარმოადგენს გადახდისუნარობას ან გადახდისუნარიანობას, მხოლოდ მაღალი ღირებულების დანახარჯებით. მისი მიზანია მხარეთა დაკმაყოფილების უზრუნველყოფა მოსალოდნელი მოთხოვნის შესაბამისად და ძირითადი საქმიანობის მხარდაჭერა. რისკის მასშტაბის განსაზღვრის და იდენტიფიცირების გზით, კომპანიას საჭირო ღონისძიებების სასწრაფო წესით გატარების შესაძლებლობა ეძლევა, დაფინანსების გეგმის შემუშავებით დესტრუქციულ და გაუთვალისწინებელ დამატებით ვითარებებში, ადგილობრივ ბანკებთან და უცხო ქვეყნის ფინანსურ ინსტიტუტებთან წარმატებული პარტნიორობის გამოცდილების და მხარდაჭერის საფუძველზე.

„თიბისი ლიზინგი“ ლიკვიდურობის რისკის, მათ შორის ლიკვიდური აქტივების და ფულადი ნაკადების შეფასების რამდენიმე მეთოდს იყენებს. ინდივიდუალური და კომბინირებული შეფასების შედეგად ხდება ფულადი სახსრების მოძრაობის მოკლევადიან, საშუალო და გრძელვადიან პერსპექტივაში გადინების შემოდინებასთან შესაბამისობაში მოყვანა, სადაც გაითვალისწინება ფინანსური საქმიანობიდან მიღებული რესურსი - ლიზინგის ხელშეკრულების დაფარვებიდან და კომპანიისათვის ხელმისაწვდომი დაფინანსება. ლიკვიდური აქტივების შემთხვევაში, კომპანია მარტივად ხელმისაწვდომ საბალანსო აქტივებს ითვალისწინებს, რომლებიც არ არის დაგირავებული და თავისუფლად განკარგავდი. მაგალითად, ამგვარი აქტივები კომპანიისათვის არის სხვადასხვა ბანკში განთავსებული ვადიანი ანაბრები, სადეპოზიტო ხელშეკრულებები და სხვა ინსტრუმენტები.

წინასწარ განსაზღვრული შიდა ინსტიტუციონალური და გარემოსდაცვითი პირობების საფუძველზე, კომპანია ატარებს ლიკვიდურობის სტრუქტურულ ტესტირებას ნაკადების მოძრაობის მამოძრავებელი ძალების და ბიზნეს-ლანდშაფტის ანალიზის გზით და პროგნოზირების შედეგად განსაზღვრავს სტრატეგიულ ალტერნატივებს მსუბუქი, სისტემატიური და ძლიერი იმპულსების საფუძველზე. ამასთან „თიბისი ლიზინგი“ ატარებს ლიკვიდურობის ტესტირებას მომსახურების ან დაფინანსების არასტაბილურობაზე, რაც კოვიდის გავლენაზე დაფუძნებული სცენარების მსგავსია.

სხვაობების ანალიზთან ერთად, კომპანია აფასებს და უზრუნველყოფს რისკის შესაბამისობის კონტროლს 3 თვიდან 1 წლამდე პერიოდში ისეთი ფინანსური ინდიკატორებით, როგორიც არის - მიმდინარე ლიკვიდურობის კოეფიციენტი, ვალდებულების კოეფიციენტი, წმინდა სტაბილური დაფინანსების კოეფიციენტი.

„თიბისი ლიზინგის“ პორტფელის საშუალო დაფარვის ვადაა 36 თვე, რითაც მისი დადებითი ლიკვიდურობის პორტფელის მოკლე და საშუალო ვადებში შენარჩუნება ხდება. კომპანია გეგმავს ახალი პროდუქტების დანერგვას 72-120-თვიანი დაფარვის ვადით, რის შედეგადაც ლიკვიდურობის სხვაობა დაბალანსდება გრძელვადიანი ერთეულებისთვის.

არსებული და შესაძლო პროგნოზებისთვის ლიკვიდურობის კოეფიციენტები ანგარიშის სახით წარედგინება კომპანიის ხელმძღვანელობას, სამეთვალყურეო საბჭოს, დამფუძნებელ კომპანიას და კრედიტორებს.

„თიბისი ლიზინგი“ ჩვეულებრივ ზღუდავს ფულადი სახსრების დონეს მაქსიმალური მომგებიანობის მიღების და არსებულ აქტივებზე ეფექტური უკუგების უზრუნველყოფის მიზნით. პანდემიის დროს ლიკვიდურობასთან დაკავშირებული კრიზისის თავიდან აცილების მიზნით, ხელმძღვანელობამ მიიღო გადაწყვეტილება, რომ კომპანიას შეენარჩუნებინა ლიკვიდურობის მაღალი დონე (მთლიანი აქტივების 10%-ზე მეტი). მაჩვენებლები ადასტურებენ, რომ ამ გადაწყვეტილებას მინიმალური უარყოფითი გავლენა ჰქონდა კომპანიის ფინანსურ სიმტკიცესა და მომგებიანობაზე.

რისკის გულდასმით შეფასება, ფულადი ნაკადების დეტალური პროგნოზირება და დივერსიფიცირებული საინვესტიციო სტრატეგია კომპანიას გრძელვადიანი ორგანიზაციული და ფინანსური მიზნების მიღწევაში ეხმარება.

კაპიტალის რისკი

კომპანია კაპიტალის რისკს გასწევს, რაც გულისხმობს იმას, რომ ის ვერ დააკმაყოფილებს კაპიტალის ადეკვატურობის მინიმალურ მოთხოვნებს, რამაც შესაძლოა კომპანია „დეფოლტირებული“ გახადოს, ხოლო კრედიტორებმა შესაძლებელია მოითხოვონ არსებული სესხების ვადაზე ადრე დაფარვა.

ლიზინგი საქართველოში არ არის რეგულირებული საქმიანობა და შესაბამისად სალიზინგო კომპანიები არ ექვემდებარებიან ეროვნული ბანკის მიერ განსაზღვრული მინიმალური საზედამხებველო კაპიტალის მოთხოვნებს. თუმცა, ზოგადად სალიზინგო ბიზნესს ახასიათებს დავალიანების მაღალი და კაპიტალიზაციის დაბალი დონე.

ლევან ყიფიშვილი

მიუხედავად ამისა, კომპანიას აქვს კაპიტალის ადეკვატურობის მინიმალური მოთხოვნები საერთაშორისო და ადგილობრივი კრედიტორებისგან, რომელთაგან ყველაზე მაღალია 9% პირველადი კაპიტალისთვის და 18%-პირველადი და მეორადი კაპიტალისთვის. იქედან გამომდინარე, რომ კომპანიის აქტივების 51% უცხოურ ვალუტაშია გამოხატული, არსებობს რისკი იმისა, რომ ლარის მოულოდნელი გაუფასურების შემთხვევაში, შესაძლოა დაირღვეს დადგენილი ლიმიტები. უნდა აღინიშნოს, რომ ლარის 10%-იანი გაუფასურებისას მოსალოდნელია კაპიტალის ადეკვატურობის ლიმიტის 0.45 pp-ით შემცირება.

კომპანია მუდმივად ატარებს სტრესულ და მგრძნობელობის ანალიზებს მოთხოვნილი კაპიტალის ბუფერების პროაქტიურად იდენტიფიცირებისა და შექმნისათვის. ამავდროულად, კომპანია ფლობს ხელმისაწვდომ წინასწარ დამტკიცებულ დამატებით აქციონერულ კაპიტალს 2.5 მილიონი ლარის ოდენობით, რომელიც საჭიროების შემთხვევაში იქნება გამოყენებული.

კაპიტალის ადეკვატურობა ყოველდღიურად მონმდება. კომპანიის ხელმძღვანელობის მიზანია კაპიტალის ადეკვატური დონის შენარჩუნება კომპანიის ბიზნესის უხარვეზოდ განხორციელების უზრუნველყოფის და კრედიტორების მიერ დაწესებული მოთხოვნების დაკმაყოფილების მიზნით.

საპროცენტო განაკვეთის რისკი

საპროცენტო განაკვეთის რისკი წარმოიქმნება საბაზრო საპროცენტო განაკვეთის პოტენციური ცვლილებებისგან, რამაც შეიძლება უარყოფითი გავლენა იქონიოს კომპანიის ფინანსური აქტივებისა და ვალდებულებების ღირებულებაზე. ეს რისკი შეიძლება წარმოიქმნას აქტივებისა და ვალდებულებების ვადიანობას შორის განსხვავებით, ასევე მათი გადაფასების შედეგად.

2021 წლის განმავლობაში „თიბისი ლიზინგი“ თავის მომხმარებლებს შესთავაზა ადგილობრივ ვალუტაში ცვალეზად და ფიქსირებულ-განაკვეთიანი ლიზინგი. ხელშეკრულებები ცვალეზადი საპროცენტო განაკვეთით ინდექსირდება საქართველოს ეროვნული ბანკის ე.წ. მონეტარული პოლიტიკის საბაზრო საპროცენტო განაკვეთთან. ლიზინგები და კომპანიის მიერ გაცემული აქციები ცვალეზადი საპროცენტო განაკვეთით კომპანიის მიერ შეძენილი ცვალეზადგანაკვეთიან სასესხო ვალდებულებებს შეესაბამება, მის მიერ მოზიდული ცვალეზადგანაკვეთიანი ინვესტიციებით, რომლებიც ფინანსდება სალიზინგო ხელშეკრულებებით ინდექსირებული საპროცენტო განაკვეთებით. შედეგად მიღწეულ იქნა სამართლიანი თანაფარდობა - ფინანსური საქმიანობიდან მიღებული შემოსავალი იცვლება დაფინანსების ხარჯების შესაბამისად, ხოლო სალიზინგო გადასახადები საბაზრო განაკვეთის შემცირების შესაბამისად უმცირდებათ მომხმარებლებს, ამ მიდგომის წყალობით კომპანიას მიეცა საშუალება გაეუმჯობესებინა მნიშვნელოვანი შეფასების საკვანძო ინდიკატორები.

საპროცენტო განაკვეთებს შორის სხვაობის ანალიზი დებიტორული და კრედიტორული დავალიანებების დაფარვის ვადების შეფასებას ეფუძნება. კომპანიის მიზანია შეინარჩუნოს მომგებიანობის ნორმალური მრუდი, რაც გრძელვადიანი და მოკლევადიანი შემადგენელი შესატყვისი კომპონენტების ჰეჯირებით მიიღწევა.

გარდა ჰეჯირების მიდგომისა, საკრედიტო რისკების მართვასთან ერთად კომპანია ინარჩუნებს დივერსიფიკაციის სტრატეგიას და უზრუნველყოფს ინდუსტრიის მიხედვით პორტფელის გამრავალფეროვნებას.

სავალუტო რისკი

„თიბისი ლიზინგი“ ფლობს აქტივებს და ვალდებულებებს, რომლებიც უცხოურ ვალუტაშია გამოხატული, ამრიგად, მცურავი გაცვლითი კურსის ბაზარზე ოპერირებას კურსის ცვლილებამ შეიძლება გავლენა მოახდინოს კომპანიის უცხოურ ვალუტაში გაცხადებულ აქტივებისა და ვალდებულებების ღირებულებაზე. სავალუტო რისკები წარმოიშვება უცხოური აქტივების და ვალდებულებების შეუსაბამო პოზიციიდან, რის შედეგადაც უცაბედმა მერყეობამ და არასტაბილურობამ შესაძლოა წარმოშვას რისკი და გამოიწვიოს მომგებიანობის მნიშვნელოვანი ზარალი. ამის აღსაკვეთად რისკის დასაშვები დონის დაცვით რისკის მართვა ყოველდღიურად ხორციელდება.

იმის გამო, რომ „თიბისი ლიზინგი“ სავალუტო რისკებს გასწევს, მას გავლენაზე რეაგირებისთვის კორპორაციული პოლიტიკები და პროცედურები აქვს. პოლიტიკის სწორად განსასაზღვრად და ადეკვატური ზომების მისაღებად მნიშვნელოვანი ეტაპია რისკების გამოვლენა და იდენტიფიცირება სწორ დროს, რადგან ფინანსური რისკების მართვა შეუძლებელია ამ რისკების გაზომვის შესაბამისი მეთოდოლოგიისა და პრაქტიკის გარეშე, რომელსაც კომპანიაში საფუძვლად ედება ყველა არსებული ფაქტი და მოსალოდნელი დაშვება.

ამ მეთოდოლოგიის თანახმად, მთავარი საოპერაციო ვალუტების - ევროსა და აშშ დოლარის ღია სავალუტო

პოზიციების მონიტორინგი ინდივიდუალურად და კოლექტიურად ხორციელდება. პოზიციებთან დაკავშირებით გამოიყენება ადეკვატური შეზღუდვები და მათი შესრულების მაჩვენებლები კომპანიის ხელმძღვანელობის და გუნდის დონეზე აღირიცხება.

კომპანიაზე სავალუტო რისკის გავლენის ხარისხს მაკონტროლებელი მხარეები აფასებენ ინდივიდუალური სავალუტო რისკის კოეფიციენტების, მთლიანი სავალუტო რისკის კოეფიციენტების და ღია სავალუტო პოზიციის კოეფიციენტების გათვალისწინებით. კომპანია სავალუტო რისკს ზღუდავს მისი კაპიტალის საფუძველზე, მისი მაქსიმალური რეზერვის 10%-ის ოდენობით განსაზღვრის გზით.

არასტაბილურობამ ყოველდღიურ საქმიანობებსა და ვალუტაში შესაძლოა გამოიწვიოს დანაკარგი, რომელიც სავალუტო რისკის მართვის და მოლოდინების და ჰეჯირების შეფასების გზით აღმოიფხვრება. კომპანიის მიზანია დახურული პოზიციის შენარჩუნება, რისთვისაც ის წარმოებულ ფინანსურ ინსტრუმენტებს იყენებს. ჰეჯირების ოპერაციები კომპანიის ჰეჯირებისა და რისკის მართვის სტრატეგიის მიხედვით ხორციელდება და ის გულისხმობს ფორვარდული ოპერაციების, სვოპ-ხელშეკრულებების, სპოტ-კონვერტაციებისა და საქართველოს სავალუტო ბაზარზე ხელმისაწვდომი სხვა ფინანსური პროდუქტების გამოყენებას. ფინანსური საქმიანობა, სალიზინგო პორტფელის ცვლილება და მოზიდული უცხოური ინვესტიცია შესაძლოა ჰეჯირების საგანი იყოს შესაბამის ურთიერთობაში შესვლის მომენტიდან.

შედეგად, დახურული სავალუტო პოზიცია კომპანიას არასასურველი მერყეობებისგან იცავს და ეხმარება მას პოტენციური დანაკარგების თავიდან აცილებაში ლარის გაუფასურების ან გამყარების დროს.

ბოლო წლებში „თიბისი ლიზინგმა“ შეინარჩუნა ჰეჯირების პოზიცია სავალუტო რისკების ჰეჯირებისთვის, მთლიანი აქტივების საშუალოდ 4%-ის ფარგლებში მერყევი აგრეგირებული ღია სავალუტო პოზიციით.

არაფინანსური რისკის მართვა

საოპერაციო რისკის მართვა

კომპანიის წინაშე არსებული რისკებიდან ერთ-ერთი მთავარია საოპერაციო რისკი, რომელიც არის შიდა და გარე თაღლითობის შემთხვევების, არაადეკვატური პროცესების ან პროდუქტების, ბიზნესის დესტაბილიზაციის და სისტემის გაუმართაობის, ადამიანური შეცდომების ან აქტივების დაზიანების რისკი. საოპერაციო რისკი ასევე მოიცავს იურიდიული, რეპუტაციული, შესაბამისობის ან კიბერუსაფრთხოების რისკებით გამოწვეულ ზიანს.

კომპანია გასწევს მრავალი სახის საოპერაციო რისკს, მათ შორის: თაღლითობა და სხვა შიდა თუ გარე კრიმინალური ქმედებები; პროცესების, კონტროლის ან პროცედურების დარღვევა; სისტემების შეფერხებები ან გარე მხარისაგან კიბე შეტევები კლიენტებისათვის მომსახურების ან დამხმარე ინფრასტრუქტურის ხელმიუწვდომლობის მიზნით, რაც, თავის მხრივ, საფრთხის ქვეშ აყენებს დაცულ ინფორმაციასა და ფინანსურ ოპერაციებს.

გარდა ამისა, კომპანია გასწევს ისეთ რისკებს, რომლებიც იწვევენ კრიტიკული ფუნქციების მქონე სისტემების ან ბიზნესის შეფერხებას ისეთი მოვლენების შედეგად, რომლებიც მის კონტროლს საერთოდ ან ნაწილობრივ არ ექვემდებარება. ამგვარი მოვლენებია: ბუნებრივი კატასტროფები, სატრანსპორტო ან კომუნალური მომსახურების შეფერხება და სხვა, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს ზარალი ან მომხმარებელთა მომსახურების შენელება ან წყვეტა და/ან ეკონომიკური ზარალი.

ზემოთ განხილული საოპერაციო რისკები ვრცელდება ისეთ სიტუაციებზეც, როდესაც კომპანია მომსახურებას გარე მომწოდებლებისგან იღებს. სწრაფად ცვალებადი გარემოს, ასევე საბანკო მომსახურების და პოტენციურ თაღლითობათა სირთულის გათვალისწინებით, იზრდება პროცესების, კონტროლის, პროცედურებისა და სისტემების მუდმივად გაუმჯობესების მნიშვნელობა, რათა თავიდან იქნეს აცილებული რისკი ან შემცირდეს კომპანიის მიერ ზარალის მიღების რისკი. რისკებისა და კონტროლის თვითშეფასების მნიშვნელოვანი მექანიზმი (RCSA), რომელიც მიმართულია ოპერაციებსა და პროცესებში პოტენციური გადახრების იდენტიფიცირებაზე შესაბამისი დაცვის საშუალებების შესათავაზებლად, რაც მოიცავს, როგორც პროცესების და პროცედურების სრულყოფას, ისე სადაზღვევო კომპანიებთან თანამშრომლობას რისკების ტრანსფერისთვის.

საოპერაციო რისკის შემთხვევის იდენტიფიცირების ანგარიშგება ხდება მშობელი კომპანიის დონეზე, ტარდება

თიბისი ლიზინგის მენეჯერული რეპორტი და ფინანსური ანგარიშგება 2021

მათი სისტემური ანალიზი და განისაზღვრება მომავალი პრევენციული და მიმდინარე დაცვის საშუალებები.

ფულის გათეთრების წინააღმდეგ ბრძოლა (AML)

კომპანიას აქვს ფულის გათეთრების და ტერორიზმის დაფინანსების წინააღმდეგ ბრძოლის (ALM/CTF) მაღალი სტანდარტი და ის მისი ყველა თანამშრომლისა და ხელმძღვანელი პირისგან მოითხოვს ამ სტანდარტების დაცვას, „თიბისი ლიზინგის“ პროდუქტების და მომსახურებების ფულის გათეთრების/ტერორიზმის დაფინანსების შემთხვევებისგან დასაცავად. კომპანიის ALM/CTF პროგრამა მოქმედ სამართლებრივ და მარეგულირებელ მოთხოვნებს ეფუძნება, რომლებიც შეესაბამება დანაშაულებრივი გზით მოპოვებულ შემოსავალთან ბრძოლის საერთაშორისო ორგანიზაციის (FATF) რეკომენდაციებს, ევროკავშირის რეგულაციებს და საუკეთესო პრაქტიკებს.

კომპანიის მიერ განხორციელებული AML/CTF შესაბამისობის პროგრამა მოიცავს წერილობით პოლიტიკას, პროცედურებს, შიდა კონტროლის მექანიზმებს და სისტემებს, მათ შორის, შეუზღუდავად: პოლიტიკას და პროცედურებს AML კანონებთან და რეგულაციებთან შესაბამისობის უზრუნველყოფისთვის; „იცნობდე შენს კლიენტს“ (KYC) და მომხმარებლის კომპლექსური შემოწმების პროცედურებს; მომხმარებლების იდენტიფიცირებისა და ვერიფიკაციის წესებს; მომხმარებლების რისკების კლასიფიცირებას და რისკების კატეგორიებს; მომხმარებლის შემოწმებას ტერორისტების და განსაკუთრებული კატეგორიის და აკრძალულ პირთა ჩამონათვალის მიხედვით; ფინანსური და სხვა სანქციების ჩამონათვალს; გარიგებების/ტრანზაქციების მონიტორინგს; კომპანიის მომხმარებლების საექსო საქმიანობების მონიტორინგის და ანგარიშგების პროცედურებს; პერსონალის რეგულარულ ტრენინგს და ცნობადობის ამაღლებას.

დაცვის მეორე ხაზის ფარგლებში, იურიდიული დეპარტამენტი, რომელიც AML და შესაბამისობის უზრუნველყოფის ფუნქციებს ასრულებს, უზრუნველყოფს რისკების მართვას კომპანიის მიერ განსაზღვრული რისკის დასაშვები დონის შესაბამისად და ხელს უწყობს რისკის ძლიერი კულტურის განვითარებას ორგანიზაციის მასშტაბით.

კომპანიას შემუშავებული და დამტკიცებული აქვს AML/CFT ჩარჩო პოლიტიკა, რომელიც სრულად შეესაბამება როგორც ქართულ, ისე - საერთაშორისო სამართლებრივ მოთხოვნებს და რეგულაციებს. ახალი რეგულაცია აფართოებს პოლიტიკურად აქტიური პირის (PEP) მნიშვნელობას, და დამატებით მოთხოვნებს აწესებს „იცნობდე შენს კლიენტს“ (KYC) პრევენციულ ღონისძიებებზე.

იურიდიული რისკი

კომპანიის იურიდიული დეპარტამენტი მართავს კომპანიის საქმიანობიდან გამომდინარე ყველა იურიდიულ და დაკავშირებულ საკითხს. მისი მისიის შესასრულებლად, რაც გულისხმობს იმის უზრუნველყოფას, რომ საქმიანობა სრულად შეესაბამებოდეს ყველა მოქმედ კანონმდებლობას და რეგულაციას, იურიდიული გუნდი პროფესიონალური იურიდიული მომსახურების ფართო სპექტრს ახორციელებს: ის (i) ურთიერთობს შიდა და გარე კლიენტებთან, გარე იურისტებთან, მთავრობებსა და მარეგულირებელ უწყებებთან; (ii) გასცემს შენიშვნებს და მოსაზრებებს; (iii) ქმნის სტანდარტული და ინდივიდუალური ხელშეკრულებების პროექტებს; (iv) ამზადებს კორპორაციულ დადგენილებებს;

(v) გასცემს მარეგულირებელ განახლებებს და (vi) წარმოადგენს კომპანიას სასამართლოებსა (გარდა პრობლემური ლიზინგის შემთხვევებისა) და დავების განხილვის დაწესებულებებში, ასევე სხვა მესამე პირების წინაშე. სხვადასხვა ცოდნის და გამოცდილების მქონე იურისტების განმედიარე იურიდიული გუნდი შემდეგი განყოფილებებისგან შედგება: იურიდიული მხარდაჭერის და ადმინისტრირების; კრედიტის ადმინისტრირების; ინვესტირებასთან ურთიერთობები / ტრანსსასაზღვრო ტრანზაქციების; კორპორატიული მართვის, AML / შესაბამისობის განყოფილებები. თითოეული განყოფილება მოქმედებს მკაფიო და კონკრეტული სამუშაო ინსტრუქციების ფარგლებში, მისი წევრების ცოდნის, უნარების და შესაძლებლობების გათვალისწინებით. დეპარტამენტი უზრუნველყოფს მისი მოვალეობების ეფექტურ განხორციელებას სხვადასხვა პროცესებით და პროცედურებით.

კომპანიის მთავარი იურისტ-კონსულტანტი (იურიდიული დეპარტამენტის უფროსი) მართავს იურიდიულ დეპარტამენტს. ის განსაზღვრავს ყველა იურიდიული გუნდის მნიშვნელოვან საქმიან ვალდებულებებს და ფუნქციებს, ატარებს პოლიტიკებს და უზრუნველყოფს თანამშრომელთა ვალდებულებების სათანადოდ შესრულებას. ის ანგარიშვალდებულია რისკის მართვის დირექტორის წინაშე იურიდიული რისკების განვითარების, მათი შემსუბუქების სტრატეგიების და ეფექტური მართვის მიმართულებით.

ლევან ყიფიშვილი

ქვევის რისკი

ქვევის რისკი განიმარტება, როგორც ობიექტური შედეგების მიწოდების რისკი მომხმარებლებისა და სხვა დაინტერესებული პირებისათვის.

„თიბისი ლიზინგის“ ქვევის კოდექსში განსაზღვრულია მაღალი ეთიკური სტანდარტები ყველა თანამშრომლისთვის. ეს სტანდარტები თითოეულმა თანამშრომელმა უნდა დაიცვას.

თანამშრომლები ზედმიწევნით ასრულებენ მათზე დაკისრებულ პასუხისმგებლობებს. იმისთვის, რომ შენარჩუნებული იყოს კომპანიის ოპერაციებისადმი ნდობა და დამატებლობა, როგორიცაა: ნდობა, ერთგულება, წინდახედულობა და სიფრთხილე თანამშრომლებს გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება.

კომპანიის ხელმძღვანელობა აცნობიერებს, რომ ის ანგარიშვალდებულია ადგილობრივი და საერთაშორისო ინვესტორების წინაშე და საჭიროებს წესების და მექანიზმების შემუშავებას მომხმარებლების დასაცავად, ინვესტორის და ფინანსური ბაზრის ნდობის შესანარჩუნებლად. კომპანიის დირექტორი ცდილობს დანერგოს კარგი ქვევის პრინციპი და ამ მიმართულებით ჰქონდეს აქტიური კომუნიკაცია თანამშრომლებთან.

„თიბისი ლიზინგის“ რისკის დეპარტამენტი, საოპერაციო დეპარტამენტი და HR განყოფილება ერთად მუშაობენ ქვევის რისკის გაერთიანებული ჩარჩოს შესაქმნელად და ბიზნეს-მიმართულებების და სხვა დეპარტამენტების დასახმარებლად:

- პოლიტიკებისა და პროცედურების დანერგვასა და მართვაში, რათა უზრუნველყოფილ იქნეს შესაბამისი დეპარტამენტებისა და ინდივიდუალური თანამშრომლების მიერ მარეგულირებელი დებულებების, ქვევის კოდექსის, ეთიკის კოდექსისა და კომპანიის წესების დაცვა;
- თანამშრომლების მიერ მომხმარებლებისთვის პროდუქტის შესახებ მიწოდებული ინფორმაცია იყოს ზუსტი და სრული, ეს ინფორმაცია მიეწოდოს მარტივ და გასარკვევ ენაზე (როგორც წერილობით, ისე ზეპირი ფორმით), მომხმარებლის კატეგორიის შესაბამისად;
- მნიშვნელოვანია ამგვარი საუბრების და იმეილ-კომუნიკაციის წარმოება კლიენტებთან; გაყიდვებთან დაკავშირებული ინფორმაციის აღრიცხვის წარმოება, მათ შორის ინფორმაციისა მომხმარებლების მოზიდვის და არსებული და პოტენციური კლიენტებისთვის კომპლექსური პროდუქტების შეთავაზების შესახებ;
- ახალი თანამშრომლებისთვის შესაბამისი ქვევის შესახებ შესავალი ტრენინგის დროულად ჩატარება. მნიშვნელოვანია თანამშრომლებს პერიოდულად ჩაუტარდეთ ტრენინგი შესაბამისი შემუშავებული და განახლებული სტანდარტების შესახებ;
- ჭანსადი კორპორაციული კულტურის შექმნა, რომელიც ხელს უწყობს თანამშრომელთა გახსნილობას და ღია საუბარს. კონკრეტულად ეს ნიშნავს პროცესების დანერგვას ინტერესთა კონფლიქტის პრევენციისა და აღმოჩენისათვის, ეთიკური ინიციატივების და ბონუსების ფორმულების შექმნას, და მოტივირებისა და დისციპლინური პრაქტიკების მიღებას.
- ზემოაღნიშნული მიდგომა უზრუნველყოფს, რომ ქვევის რისკის მართვა მხოლოდ რისკის მართვის ქვედანაყოფებით არ შემოიფარგლებოდეს, არამედ სრულად მოიცავდეს გაყიდვების დეპარტამენტებს, ამასთან სრულად ახდენდეს სათანადო ქვევის ინტეგრირებას მუშაობისათვის საჭირო უნარ-ჩვევებში.

თანამშრომელთა დენადობა

პერსონალის დენადობა ბიზნესში იწვევს შეზღუდული რაოდენობის თანამშრომლების არსებობას კონკრეტული პერიოდისთვის, რომლებმაც უნდა მართონ ეფექტურად პროცესები და მიაღწიონ მენეჯმენტის მიერ დასახულ მიზნებს. ასე რომ, კომპანიის მენეჯმენტი და HR განყოფილება აქტიურად აკონტროლებს დენადობის მიზეზებს და ყოველთვის აანალიზებს სხვადასხვა მეტრიკას, რათა მინიმუმამდე დაიყვანოს ასეთი შემთხვევები. მიუხედავად იმისა, რომ 2021 ფინანსურ წელს თანამშრომლების ბრუნვა კომპანიისთვის გამოწვევა იყო, ძირითადი პერსონალი და კონკრეტულად საშუალო რგოლის მენეჯმენტი შენარჩუნდა და მათი ძალისხმევითა და გამოცდილებით კომპანიამ შეძლო სტრატეგიული მიზნების მიღწევა. 2022 წელს მენეჯმენტმა და ადამიანური რესურსების მთავარმა მენეჯერმა დასახეს მათი მთავარი მიზანი, თანამშრომლების დენადობის მინიმუმამდე შემცირება და რაც შეიძლება მეტად დაკონცენტრირდნენ თანამშრომლების ბედნიერებაზე.

თიბისი ლიზინგის მენეჯერული რეპორტი და ფინანსური ანგარიშგება 2021

ფინანსური ბიზნოსილვა

ბიზნოსილვა

ძირითადი ფინანსური მაჩვენებლები

მოგება-ზარალის ანგარიშგების მაჩვენებლები

ათას ლარში	2021	2020	ცვლილება, წელიწადში
შემოსავალი ფინანსური ლიზინგიდან	57,095	45,578	25.3%
შემოსავალი საოპერაციო ლიზინგიდან	2,444	3,218	-24.1%
საპროცენტო ხარჯი	(24,786)	(25,466)	-2.7%
ლიზინგის პირდაპირი ხარჯები	(9,044)	(8,220)	10.0%
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი	25,709	15,110	70.1%
საკრედიტო ზარალის რეზერვი ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციებზე	3,084	(8,117)	-138.0%
საკრედიტო ზარალის რეზერვი სხვა ფინანსურ აქტივებზე	(8,514)	(2,768)	207.6%
ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯები	(10,174)	(9,277)	9.7%
შემოსავალი დეპოზიტებზე დარიცხული პროცენტებიდან	2,774	2,438	13.8%
ნლის (ზარალი) / მოგება	12,140	(3,158)	-484.4%

საბალანსო უწყისის ძირითადი მუხლები

ათას ლარში	31.12.2021	31.12.2020	ცვლილება, წელიწადში
ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	253,752	281,321	-9.8%
საკრედიტო ზარალის რეზერვი	(7,309)	(10,487)	-30.3%
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	246,443	270,834	-9.0%
ლიზინგის ხელშეკრულებებისთვის გადახდილი ავანსები	28,922	10,281	181.3%
ლიზინგის შეწყვეტის შედეგად დასაკუთრებული აქტივები	9,924	7,583	30.9%
ძირითადი საშუალებები	4,194	6,670	-37.1%
საინვესტიციო ქონება	2,385	2,359	1.1%
სხვა ფინანსური აქტივები	21,089	7,166	194.3%
სულ აქტივები	370,984	406,471	-8.7%
სესხები ბანკებიდან და სხვა ფინანსური ინსტიტუტებიდან	207,635	264,246	-21.4%
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	58,342	58,114	0.4%
სუბორდინირებული სესხები	33,691	35,412	-4.9%
კლიენტებისგან მიღებული ავანსები	16,918	8,623	96.2%
სულ ვალდებულებები	323,087	370,978	-12.9%
სულ კაპიტალი	47,897	35,493	34.9%

ლეონიდა ჯიშკაძე

შემოსავალი ლიზინგიდან

კომპანიის მიერ 2021 წლის განმავლობაში გამომუშავებული წმინდა სალიზინგო შემოსავალი მნიშვნელოვნად გაიზარდა (70.1%) წინა წელთან შედარებით და 25.7 მილიონი ლარი შეადგინა. როგორც მოგება-ზარალის ანგარიშგების მაჩვენებლებში ვხედავთ, ამაზე ძირითადად იმოქმედა ფინანსური ლიზინგიდან გამომუშავებულმა შემოსავალმა. ამასთან საოპერაციო ლიზინგიდან მიღებულმა შემოსავალმა იკლო, საოპერაციო სალიზინგო აქტივებში პორტფელის შემცირების გამო.

საპროცენტო ხარჯი

ეკონომიკურმა სტაბილურობამ და მომავლის ნათლად ხედვამ კომპანიას ფულადი სახსრების მართვის გაუმჯობესების და მისი დაფინანსების სათანადოდ დაგეგმვის შესაძლებლობა მისცა, რამაც გამოიწვია საპროცენტო ხარჯის წინა წელთან შედარებით 2,7%-ით კლება. ცხრილში ქვემოთ ნაჩვენებია დაფინანსების ხარჯის კოეფიციენტი თანხების მართვის დამატებითი შეფასებისთვის და ეფექტიანობის გაუმჯობესების წარმოსადგენად:

ათას ლარში	2021	2020	ცვლილება, წელიწადში
საპროცენტო ხარჯი	24,786	25,466	-2.7%
სახსრების საშუალო ნაშთი	322,506	304,406	5.9%
დაფინანსების ხარჯი (COF)	7.7%	8.4%	-0.7 pp

დაფინანსების ხარჯი (COF) მნიშვნელოვნად გაუმჯობესდა და ამის მთავარი მიზეზი ის არის, რომ კომპანიამ 2020 წელს, ლიკვიდურობასთან დაკავშირებული პრობლემების დროს მიღებული ადგილობრივი მაღალპროცენტული თანხები გადაიტანა ზომიერად დაბალპროცენტულ უცხოურ თანხებში, რამაც გამოიწვია ამ კოეფიციენტის 0.7 pp-ით კლება 2021 ფინანსური წლის განმავლობაში.

წმინდა სალიზინგო შემოსავალი

ზემოთ ხსენებულმა ეფექტურმა ნაბიჯებმა საპროცენტო შემოსავლის და საპროცენტო ხარჯის მიმართულებით გამოიწვია წმინდა სალიზინგო შემოსავლის და წმინდა საპროცენტო მარჟის კოეფიციენტის მნიშვნელოვნად გაუმჯობესება.

ათას ლარში	2021	2020	ცვლილება, წელიწადში
შემოსავალი ფინანსური ლიზინგიდან	57,095	45,578	25.3%
შემოსავალი დეპოზიტებზე დარიცხული პროცენტებიდან	2,774	2,438	13.8%
საპროცენტო ხარჯი	(24,786)	(25,466)	-2.7%
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი	35,083	22,550	55.6%
წმინდა საპროცენტო მარჟა	13.4%	8.3%	5.1 pp

როგორც ცხრილიდან ჩანს, წმინდა საპროცენტო მარჟა 13.4%-მდე გაიზარდა და 2020 წლის შედეგებს 5.1 pp-ით გადააჭარბა. რადიკალური ცვლილებები და გაუმჯობესებები, რესტრუქტურული ლიზინგების გაზრდილ განაკვეთებს და ადრე გამოქვეყნებული მოდიფიკაციებით გამოწვეული ზარალის ამობრუნებას უკავშირდება.

საქონლის მფლობელი

საკრედიტო ზარალის რეზერვი

2021 წელს სულ რეზერვის ხარჯმა 5.5 მილიონი ლარი შეადგინა, რაც 50.1%-ით ნაკლებია წინა წელთან შედარებით. კომპანიამ შეძლო პორტფელის ხარისხის მნიშვნელოვნად გაუმჯობესება და ხარისხის მაჩვენებლების დასტაბილურება, რამაც გამოიწვია რისკის ღირებულების კოეფიციენტის 2.1%-მდე გაუმჯობესება:

ათას ლარში	2021	2020	ცვლილება, წელიწადში
საკრედიტო ზარალის რეზერვი ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციებზე	(3,084)	8,117	-138.0%
საკრედიტო ზარალის რეზერვი სხვა ფინანსურ აქტივებზე	8,514	2,768	207.6%
სულ რეზერვის ხარჯი	5,430	10,885	-50.1%
COR - რისკის ღირებულება	2.1%	4.0%	-1.9 pp

ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯები

პანდემიის შემდგომი პერიოდი ადმინისტრაციული და საოპერაციო ხარჯების ეფექტიანობის ოპტიმიზაციისა და გაუმჯობესებისთვის გამოიყენებოდა, როდესაც ხარჯები 10%-ით გაიზარდა, შესაბამისმა შემოსავალმა გადააჭარბა მას და გამოიწვია ხარჯების შემოსავალთან ფარდობის კოეფიციენტის 51.9%-მდე კლება. პერსონალის ხარჯები და პირდაპირი ხარჯები 10%-ის დიაპაზონში გაიზარდა, ხოლო სხვა საოპერაციო ხარჯებმა გასული წლის შედეგებს 23.8%-ით გადააჭარბა, რაც საგადასახადო აქტივის რეზერვის ხარჯს უკავშირდებოდა.

ათას ლარში	2021	2020	ცვლილება
წმინდა სალიზინგო და საოპერაციო შემოსავალი	37,035	24,661	50.2%
პერსონალთან დაკავშირებული ხარჯები	5,491	4,998	9.9%
ცვეთის და ამორტიზაციის ხარჯი	1,539	1,740	-11.6%
სხვა ადმინისტრაციული და საოპერაციო ხარჯები	3,144	2,539	23.8%
სულ ადმინისტრაციული და საოპერაციო ხარჯები	10,174	9,277	9.7%
პირდაპირი სალიზინგო ხარჯი	9,044	8,220	10.0%
CIR-ხარჯების შემოსავალთან ფარდობა	51.9%	71.0%	-19.1 pp

წმინდა მოგება

როგორც წინა თავებში ვახსენეთ, კომპანიამ მიიღო ისტორიულად ყველაზე მაღალი წმინდა შემოსავალი ამ პერიოდში, რამაც გამოიწვია უმაღლესი ამონაგები საშუალო კაპიტალის დონეზე და მნიშვნელოვნად გააუმჯობესა წინასაანარიცხო ამონაგები საშუალო კაპიტალზე და აქტივებზე.

ათას ლარში	2021	2020	ცვლილება, წელიწადში
წმინდა მოგება	12,140	(3,158)	-484.4%
საშუალო კაპიტალი	41,118	38,857	5.8%
ამონაგები საშუალო კაპიტალზე (ROAE)	29.5%	-8.1%	37.6 pp
ამონაგები საშუალო კაპიტალზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვამდე	42.7%	19.9%	22.8 pp

ათას ლარში	2021	2020	ცვლილება, წელიწადში
წმინდა მოგება	12,140	(3,158)	-484.4%
საშუალო აქტივები	374,229	378,757	-1.2%
ამონაგები საშუალო აქტივებზე (ROAA)	3.2%	-0.8%	4.0 pp YoY

კომპანია ყოველდღიურად აკონტროლებს კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტებს. წლის ბოლოსთვის კაპიტალის და მთლიანი კაპიტალის კოეფიციენტები ასეთი იყო:

კაპიტალის ადეკვატურობა	2021	2020	ცვლილება
პირველადი კაპიტალი (Tier 1)	14.7%	11.3%	30.10%
მეორადი კაპიტალი (Tier 2)	25.1%	22.5%	11.60%

საობლიგაციო შეთანხმებები

„თიბისი ლიზინგსა“ და ობლიგაციის მფლობელს შორის არსებულ სახელშეკრულებო პირობებთან შესაბამისობა მოცემულია ქვემოთ ცხრილის სახით:

საობლიგაციო შეთანხმების ტიპი	ლიმიტი	ფაქტობრივი 2021	ფაქტობრივი 2020
ღია სავალუტო პოზიცია	<20%	3.5%	3.3%
სესხის მომსახურების კოეფიციენტი	>100%	209.1%	435.3%
კაპიტალის ადეკვატურობა 1	>9%	13.5%	10.5%
კაპიტალის ადეკვატურობა 2	>12%	19.2%	17%
ფინანსური ლევერეჯის კოეფიციენტი	<91%	80.8%	88%
დაკავშირებულ მხარეთა რისკის ზომა	<20%	3.6%	5.2%

ლევან ყიფიშვილი

კოეფიციენტების განმარტება

- **NIM** - წმინდა საპროცენტო მარჟა უდრის წმინდა საპროცენტო შემოსავალს, შეფარდებულს იმავე პერიოდის ფინანსური ლიზინგის ინვესტიციის ყოველთვიურ საშუალო მაჩვენებელთან.
- წმინდა სალიზინგო შემოსავალი - ფინანსური მაჩვენებლების დათვლის მიზნებისთვის წმინდა სალიზინგო შემოსავალი ასევე მოიცავს შემოსავალს დეპოზიტებზე დარიცხული პროცენტებიდან
- **ROE** - უკუგება საშუალო კაპიტალზე გამოითვლება კომპანიის წმინდა მოგება/ზარალის თანაფარდობით იმავე პერიოდის აქციონერთა კაპიტალის ყოველთვიურ საშუალო მაჩვენებელთან
- **ROE** - უკუგება საშუალო კაპიტალზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვამდე - უდრის წმინდა მოგება/ზარალს ყველა მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვის გამოკლებით გაყოფილი იმავე პერიოდის აქციონერთა კაპიტალის ყოველთვიურ საშუალო მაჩვენებელთან
- **ROA** - უკუგება საშუალო აქტივებზე უდრის კომპანიის წმინდა მოგება/ზარალს, შეფარდებულს იმავე პერიოდის მთლიანი აქტივების ყოველთვიურ საშუალო მაჩვენებელთან
- **COR** - რისკის ღირებულება უდრის მთლიანი საკრედიტო რეზერვის ხარჯს, შეფარდებულს იმავე პერიოდის ფინანსური ლიზინგის ინვესტიციის ყოველთვიურ საშუალო მაჩვენებელთან.
- **CIR** - ხარჯის შემოსავალთან თანაფარდობის კოეფიციენტი უდრის პერიოდის ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯების თანაფარდობას იმავე პერიოდის წმინდა სალიზინგო შემოსავალთან
- **NPL** - უმოქმედო სესხები გამოითვლება, როგორც 90 დღიანი ვადაგადაცილებული სალიზინგო პორტფელისა და 90 დღეზე ნაკლები არაჯანსაღი რესტრუქტურირებული სალიზინგო პორტფელის მოცულობის ჯამის თანაფარდობით ფინანსური ლიზინგის ინვესტიციასთან
- **Tier 1** - პირველადი კაპიტალი - კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტი 1, რომელიც უდრის აქციონერთა მთლიანი კაპიტალის თანაფარდობას მთლიან აქტივებთან, გარდა ფულადი სახსრებისა და ბანკში განთავსებული დეპოზიტებისა
- **Tier 2** - მეორადი კაპიტალი - კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტი 2, რომელიც უდრის აქციონერთა მთლიანი კაპიტალისა და სუბორდინირებული ვალის ჯამის თანაფარდობას მთლიან აქტივებთან, გარდა ფულადი სახსრებისა და ბანკში განთავსებული დეპოზიტებისა

საოპერაციო შეთანხმების განმარტება

- **OCP** - ღია სავალუტო პოზიცია არის თანაფარდობა აქციონერთა კაპიტალისა და სუბორდინირებული სესხების ჯამთან.
- **DSCR** - სესხის მომსახურების კოეფიციენტი - ფულადი სახსრების, მოთხოვნები ბანკების მიმართ, 6 თვემდე ვადიანობის წმინდა სალიზინგო ინვესტიციის 10%-ის და დამტკიცებული ფინანსური რესურსების ჯამის ფარდობა კომპანიის 6 თვემდე ვადიანობის სასესხო ვალდებულებებთან.
- **კაპიტალის ადეკვატურობა 1** - აქციონერთა კაპიტალის ფარდობა კომპანიის ჯამურ აქტივებთან, ფულადი სახსრების გათვალისწინების გარეშე.
- **კაპიტალის ადეკვატურობა 2** - აქციონერთა კაპიტალისა და კომპანიის სუბორდინირებული ვალის ჯამის თანაფარდობა უცხოური ვალუტის წმინდა სალიზინგო ინვესტიციის 50%-თან, პლიუს ჯამური აქტივები ფულადი სახსრების გათვალისწინების გარეშე.
- **ფინანსური ლევერიჯის კოეფიციენტი** - სასესხო ვალდებულებების და ასევე ობლიგაციების და სუბორდინირებული სესხების ჯამის თანაფარდობა მთლიან აქტივებთან.
- **დაკავშირებული მხარეების რისკის ზომა** - დაკავშირებული მხარეების რისკის ზომა შეფარდებული აქციონერთა კაპიტალისა და სუბორდინირებული ვალის ჯამთან.

ლევან ყიფიშვილი

სააქციო საზოგადოება

თიბისი ლიზინგი

ფინანსური ანგარიშგება და
დამოუკიდებელი აუდიტორის დასკვნა

31 დეკემბერი, 2021

ლევან ყიფიანი



დამოუკიდებელი აუდიტორის დასკვნა

სს „თიბისი ლიზინგის“ აქციონერსა და ხელმძღვანელობას

ჩვენი მოსაზრება

ჩვენი აზრით, წარმოდგენილი ფინანსური ანგარიშგებები, ყველა არსებითი ასპექტის გათვალისწინებით, სამართლიანად ასახავს სს „თიბისი ლიზინგის“ (შემდგომში „კომპანია“) ფინანსურ მდგომარეობას 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, აგრეთვე კომპანიის საქმიანობის ფინანსურ შედეგებსა და ფულადი სახსრების მოძრაობას ამავე თარიღით დასრულებული წლისთვის, ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტებისა („ფასს“) და ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ საქართველოს კანონის მოთხოვნების შესაბამისად.

ჩვენი აუდიტის საგანი

კომპანიის ფინანსურ ანგარიშგებებში შედის:

- ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგება 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით;
- მოგება-ზარალის და სხვა სრული შემოსავლის ანგარიშგება ამავე თარიღით დასრულებული წლისთვის;
- საკუთარი კაპიტალის ცვლილებების ანგარიშგება ამავე თარიღით დასრულებული წლისთვის;
- ფულადი ნაკადების ანგარიშგება ამავე თარიღით დასრულებული წლისთვის; და
- ფინანსურ ანგარიშგებებზე დართული შენიშვნები, მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკისა და სხვა განმარტებით ინფორმაციის ჩათვლით.

მოსაზრების საფუძველი

აუდიტი წარმართეთ აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტების („ასს“) შესაბამისად. პასუხისმგებლობა, რომელსაც აღნიშნული სტანდარტები ჩვენთვის ითვალისწინებს, დაწვრილებითაა აღწერილი ჩვენი დასკვნის ნაწილში სახელწოდებით „აუდიტორის პასუხისმგებლობა ფინანსური ანგარიშგების აუდიტზე“.

გვჯერა, რომ ჩვენ მიერ მოპოვებული აუდიტორული მტკიცებულებები საკმარისი და შესაფერისია ჩვენი მოსაზრების გამოსათქმელად საჭირო საფუძვლის შესაქმნელად.

დამოუკიდებლობა

ჩვენ ვართ კომპანიისგან დამოუკიდებელი ბუღალტერთა ეთიკის საერთაშორისო სტანდარტების საბჭოს მიერ გამოშვებული „პროფესიონალი ბუღალტრების ეთიკის კოდექსის“ (დამოუკიდებლობის საერთაშორისო სტანდარტების ჩათვლით) (IESBA კოდექსი) შესაბამისად. ჩვენ შესრულებული გვაქვს IESBA კოდექსით გათვალისწინებული სხვა ეთიკური ვალდებულებებიც.

აუდიტისადმი ჩვენი მიდგომა

მიმოხილვა

არსებითობა

- კომპანიის საერთო არსებითობა: დაახლოებით 1.5 მილიონი ლარი, რაც წარმოადგენს შემოსავლის 2.5%-ს (შემოსავალი ლიზინგში ინვესტიციიდან და შემოსავალი საოპერაციო ლიზინგიდან)

აუდიტთან დაკავშირებული ძირითადი საკითხები

- ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციის მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვი

შპს ფრაისუთერპაუსკუპერს საქართველო, ს/კ 405220611
King David ბიზნეს ცენტრი, მ. ალექსიძის #12, მე-7 სართული, თბილისი 0171, საქართველო
ტელ: +995 (32) 250 80 50, www.pwc.com/ge

ჩვენ ვართ



ჩვენი აუდიტის დაგეგმვისას განვსაზღვრეთ არსებითობა და შევასწავეთ არსებითი უზუსტობების რისკი ფინანსურ ანგარიშგებაში. კერძოდ, ჩვენ გავითვალისწინეთ, სად გამოიყენა ხელმძღვანელობამ სუბიექტური განსჯა, მაგალითად, მნიშვნელოვან სააღრიცხვო შეფასებებთან მიმართებით, რაც გულისხმობდა დაშვებების გაკეთებას და თავისთავად განუსაზღვრელი სამომავლო მოვლენების განხილვას. ჩვენს ყველა აუდიტში ასევე გავითვალისწინეთ ხელმძღვანელობის მხრიდან შიდა კონტროლების უგულებელყოფის რისკი, მათ შორის, არსებობდა თუ არა მიკერძოების მტკიცებულება, რაც წარმოადგენდა თაღლითობით გამოწვეული არსებითი უზუსტობის რისკს.

ჩვენი აუდიტის საგანი შესაბამისობაში მოვიყვანეთ იმგვარად, რომ ჩაგვეტარებინა იმ მოცულობის სამუშაო, რაც საშუალებას მოგვცემდა, მოსაზრება გამოგვეთქვა მთლიან ფინანსურ ანგარიშგებაზე და ამასთანავე გაგვეთვალისწინებინა კომპანიის სტრუქტურა, სააღრიცხვო პროცესები, კონტროლები და დარგი, რომელშიც კომპანია საქმიანობს.

არსებითობა

ჩვენი აუდიტის საგანზე გავლენა მოახდინა ჩვენ მიერ არსებითობის პრინციპის გამოყენებამ. აუდიტის მიზანია დასაბუთებული რწმუნების მოპოვება იმის თაობაზე, შეიცავს თუ არა ფინანსური ანგარიშგება არსებით უზუსტობას.

უზუსტობები შეიძლება გამოწვეული იყოს თაღლითობით ან შეცდომით. ისინი არსებითად მიიჩნევა მაშინ, თუ არსებობს გონივრული მოლოდინი იმისა, რომ ცალ-ცალკე ან ერთობლივად გავლენას იქონიებენ მომხმარებლების მიერ ფინანსურ ანგარიშგებაზე დაყრდნობით მიღებულ ეკონომიკურ გადაწყვეტილებებზე.

ჩვენს პროფესიულ განსჯაზე დაყრდნობით, ჩვენ განვსაზღვრეთ არსებითობის გარკვეული რაოდენობრივი ზღვარი, მათ შორის კომპანიის საერთო არსებითობა ფინანსური ანგარიშგებისთვის მთლიანობაში, რაც ქვემოთ ცხრილშია მოცემული. ეს ყველაფერი, ხარისხობრივ ფაქტორებთან ერთად, დაგვხმარა ჩვენი აუდიტის საგნის და ჩვენი აუდიტის პროცედურების ხასიათის, ვადებისა და მასშტაბის განსაზღვრაში, ასევე უზუსტობების გავლენის შეფასებაში, ასეთის არსებობის შემთხვევაში, როგორც ინდივიდუალურად, ისე აგრეგირებულად ფინანსური ანგარიშგებისთვის მთლიანობაში.

კომპანიის საერთო არსებითობა	დაახლოებით 1.5 მილიონი ლარი
როგორ განვსაზღვრეთ იგი	შემოსავლის 2.5% (შემოსავალი ლიზინგში ინვესტიციიდან და შემოსავალი საოპერაციო ლიზინგიდან)
არსებითობის საორიენტაციო მაჩვენებლის გამოყენების დასაბუთება	შემოსავალი საორიენტაციო მაჩვენებლად ავირჩიეთ, რადგან, ჩვენი აზრით, ეს არის მაჩვენებელი, რომელზე დაყრდნობითაც, როგორც წესი, მომხმარებლები აფასებენ კომპანიის საქმიანობას და არის საყოველთაოდ მიღებული საორიენტაციო მაჩვენებელი. ჩვენ ავირჩიეთ 2.5%, რაც შესაბამისობაშია არსებითობის რაოდენობრივ ზღვრებთან, რომლებსაც ამ სექტორში მოქმედი კომპანიები იყენებენ

აუდიტთან დაკავშირებული ძირითადი საკითხები

აუდიტთან დაკავშირებული ძირითადი საკითხები ის საკითხებია, რომლებიც, ჩვენი პროფესიული განსჯის საფუძველზე, ყველაზე მნიშვნელოვნად მივიჩნიეთ მიმდინარე პერიოდის ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის განმავლობაში. ეს საკითხები მთლიანობაში განვიხილეთ ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის კონტექსტში და აუდიტზე დაყრდნობით ჩვენი მოსაზრების ჩამოყალიბებისას, შესაბამისად ამ საკითხებზე ცალკე მოსაზრებას არ გამოვხატავთ.

აუდიტთან დაკავშირებული ძირითადი საკითხი ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციის მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვი	როგორ მივუდევით აუდიტთან დაკავშირებულ ძირითად საკითხს ჩვენი აუდიტის განმავლობაში ჩვენ შევასწავეთ, ხელმძღვანელობის მიერ ფასს 9-ის მიხედვით შემუშავებული მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის მოდელის მეთოდოლოგიები რამდენად მართებული იყო, რაშიც ჩავრთეთ ჩვენი საკრედიტო რისკის მოდელირების სპეციალისტები და დავყარდენით დარგის შესახებ ჩვენს ცოდნასა და ბიზნესის სპეციფიკას.

ჩვენს აუდიტის საგანზე გავლენა მოახდინა ჩვენ მიერ არსებითობის პრინციპის გამოყენებამ.

ფასს 9-ის მიხედვით, ხელმძღვანელობას მოეთხოვება საკრედიტო ბარალის რეზერვის განსაზღვრა, რომლის დადგომა მოსალოდნელია 12-თვიანი პერიოდის განმავლობაში ან აქტივის დარჩენილი ვადის მანძილზე, ცალკეული აქტივის კატეგორიზაციიდან გამომდინარე. ეს კატეგორიზაცია განისაზღვრება იმის შეფასებით, საკრედიტო რისკი მნიშვნელოვნად გაიზარდა თუ არა (საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდა) ან აღმოჩნდა თუ არა მსესხებელი დეფოლტის სიტუაციაში ლიზინგის ხელშეკრულების გაფორმების შემდეგ.

მოსალოდნელი საკრედიტო ბარალის განსაზღვრისას ასევე საჭიროა სხვადასხვა სამომავლო მაკროეკონომიკური პირობების გავლენის გათვალისწინება. ეკონომიკაზე კოვიდ-19-ის მიმდინარე გავლენის გამო მაკროეკონომიკური პროგნოზების განუსაზღვრელობის დონე კიდევ უფრო მაღალია.

ხელმძღვანელობამ შეიმუშავა და დანერგა მოსალოდნელი საკრედიტო ბარალის დარეზერვების მოდელი, რათა მიაღწიოს ფასს 9-ის მოთხოვნებთან შესაბამისობას. ამასთან, ხელმძღვანელობამ გამოიყენა განსჯა მოდელელებთან მიმართებით ისეთ სიტუაციებში, როდესაც ჩაითვადა, რომ წარსული გამოცდილება არ ასახავდა სამომავლო შედეგებს მზღლდული ან არასაკმარისი მონაცემების გამო.

ჩვენ მიგვაჩნია, რომ მოდელის მეთოდოლოგიები მართებულია და მოდელირებული მოსალოდნელი საკრედიტო ბარალის რეზერვის განსაზღვრისას გამოყენებული შემდეგი განსჯა მნიშვნელოვანია:

- დეფოლტის შემთხვევაში ბარალის და დეფოლტის ალბათობის განსაზღვრისთვის გამოყენებული კრიტიკული დაშვებები;
- საპროგნოზო ინფორმაციასთან დაკავშირებული ძირითადი დაშვებების, მათ შორის სცენარებისთვის მინიჭებული წონების და მაკროეკონომიკური ცვლადების მართებულობის შეფასება.

ნახეთ 103-116 გვერდები (მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა), 117 გვერდი (კრიტიკული ბუღალტრული შეფასებები და განსჯა სააღრიცხვო პოლიტიკის გამოყენებისას) და 125-131 გვერდები (მე-11 შენიშვნა: წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ იჯარაში).

ამასთანავე შევაფასეთ ხელმძღვანელობის მიერ დაწესებული კრიტერიუმები იმის დასადგენად, მოხდა თუ არა საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდა ან დეფოლტი, და მოდელეები და მიდგომები, რომლებიც გამოყენებულია მოსალოდნელი საკრედიტო ბარალის პარამეტრების განსაზღვრისთვის.

ჩვენ კრიტიკულად შევაფასეთ დეფოლტის შემთხვევაში ბარალი, დეფოლტის ალბათობის, საპროგნოზო ინფორმაციისა და მოსალოდნელი საკრედიტო ბარალის განსაზღვრისას გამოყენებული მნიშვნელოვანი განსჯის და ძირითადი დაშვებების მართებულობა.

ჩვენ დამოუკიდებლად შევამოწმეთ მოსალოდნელი საკრედიტო ბარალის გამოთვლის სიზუსტე და ჩვენი საკრედიტო რისკის მოდელირების სპეციალისტების დახმარებით შევაფასეთ, მოსალოდნელი საკრედიტო ბარალის გამოთვლა შესაბამისობაში იყო თუ არა დამტკიცებულ მოდელის მეთოდოლოგიასთან.

ჩვენ კრიტიკულად შევაფასეთ ხელმძღვანელობის მიერ მოდელის ფუნქციონირების და სტაბილურობის შესაფასებლად ჩატარებული მოდელის მონიტორინგის და შემოწმების ძირითადი ასპექტები და კრიტიკულად შევაფასეთ მონიტორინგის შედეგები. სტატისტიკური მოდელეების ტესტირების შედეგების ინტერპრეტაცია მოხდა შესაბამისი გარემოებების კონტექსტში და განმარტებები იქნა მოძიებული მოლოდინისგან გადახრების შემთხვევაში.

საფუძვლიანად შევამოწმეთ ხელმძღვანელობის მიერ გამოყენებული მაკროეკონომიკური მოდელის მართებულობა და ასევე თითოეული მაკროეკონომიკური სცენარისთვის მინიჭებული წონა.

ასევე მხედველობაში მივიღეთ, იყო თუ არა საჭირო მოდელირების შემდგომი კორექტირებები შესაბამისი რისკების სამართავად, რომლებიც მოდელირებულ ანარიცხებში არ იყო ასახული.

სხვა ინფორმაცია

სხვა ინფორმაციაზე პასუხისმგებელია ხელმძღვანელობა. სხვა ინფორმაცია მოიცავს მმართველობით ანგარიშგებას (მაგრამ არ მოიცავს ფინანსურ ანგარიშგებასა და მასზე გაცემულ აუდიტორის დასკვნას).

ჩვენი მოსაზრება ფინანსურ ანგარიშგებაზე არ მოიცავს მმართველობით ანგარიშგებას.

ფინანსური ანგარიშგების აუდიტთან დაკავშირებით ჩვენი პასუხისმგებლობაა გავცნოთ მმართველობით ანგარიშგებას და განვიხილოთ, არის თუ არა მმართველობითი ანგარიშგება არსებითად შეუსაბამო ფინანსურ ანგარიშგებასთან ან აუდიტის განმავლობაში ჩვენ მიერ მიღებულ ინფორმაციასთან, ან თუ შეიცავს სხვა არსებით უზუსტობას. თუ ჩვენ მიერ ჩატარებული სამუშაოების საფუძველზე დავასკვნით, რომ მმართველობითი ანგარიშგება არსებით უზუსტობას შეიცავს, ჩვენ ვალდებული ვართ, გავაცხადოთ ეს ფაქტი. აღნიშნულთან დაკავშირებით გასაცხადებელი არაფერი გვაქვს.

ამასთან, ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ საქართველოს კანონით მოგვეთხოვება, მოსაზრება გამოვთქვათ იმის თაობაზე, მმართველობითი ანგარიშგების გარკვეული ნაწილები შეესაბამება თუ არა სათანადო ნორმატიულ აქტებს და განვიხილოთ, შეიცავს თუ არა მმართველობითი ანგარიშგება ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ საქართველოს კანონით სავალდებულო ინფორმაციას.

ჩვენი აზრით, რომელიც ეყრდნობა აუდიტის ფარგლებში ჩატარებულ სამუშაოებს:

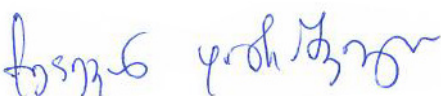
- მმართველობით ანგარიშგებაში ასახული იმავე ფინანსური წლის ინფორმაცია, რომლისთვისაც მომზადდა ფინანსური ანგარიშგება, შესაბამისობაშია ფინანსურ ანგარიშგებასთან;
- მმართველობით ანგარიშგებაში წარმოდგენილი ინფორმაცია აკმაყოფილებს ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის მე-6 პუნქტის და მე-7 პუნქტის (ბ), (ზ) ქვეპუნქტების მოთხოვნებს.
- მმართველობით ანგარიშგებაში წარმოდგენილი ინფორმაცია მოიცავს ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ საქართველოს კანონის მე-7 მუხლის მე-7 პუნქტის (ა), (ბ), (დ)-(ვ) ქვეპუნქტებით მოთხოვნილ ინფორმაციას.

ხელმძღვანელობისა და მართვის უფლებამოსილებით აღჭურვილი პირების პასუხისმგებლობა ფინანსურ ანგარიშგებაზე

ხელმძღვანელობა პასუხისმგებელია ფინანსური ანგარიშგების მომზადებასა და სამართლიან წარდგენაზე ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტებისა და ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ საქართველოს კანონის მოთხოვნების შესაბამისად, ასევე შიდა კონტროლზე, რომელსაც იგი აუცილებლად მიიჩნევს ისეთი ფინანსური ანგარიშგების მოსამზადებლად, რომელიც არ შეიცავს თაღლითობით ან შეცდომით გამოწვეულ არსებით უზუსტობას.

ფინანსური ანგარიშგების მომზადებისას ხელმძღვანელობის პასუხისმგებლობაა შეაფასოს აქვს თუ არა კომპანიას უნარი, რომ საქმიანობა გააგრძელოს, როგორც ფუნქციონირებადმა საწარმომ, კონკრეტული შემთხვევიდან გამომდინარე, განაცხადოს ფუნქციონირებად საწარმოსთან დაკავშირებული საკითხები და აღრიცხვისას გამოიყენოს ფუნქციონირებადი საწარმოს დაშვება იმ შემთხვევის გარდა, როდესაც ხელმძღვანელობას განზრახული აქვს კომპანიის ლიკვიდაცია ან საქმიანობის შეწყვეტა, ან თუ მას არ აქვს სხვა რეალური ალტერნატივა.

მართვის უფლებამოსილებით აღჭურვილი პირები პასუხისმგებელი არიან კომპანიის ფინანსური ანგარიშგების პროცესის მეთვალყურეობაზე.



აუდიტორის პასუხისმგებლობა ფინანსური ანგარიშგების აუდიტზე

ჩვენი მიზანია გონივრული რწმუნების მოპოვება იმაზე, ფინანსური ანგარიშგება მთლიანობაში თავისუფალია თუ არა თაღლითობით ან შეცდომით გამოწვეული არსებითი უზუსტობისგან და აუდიტორის დასკვნის გამოცემა, რომელიც ჩვენს მოსაზრებას შეიცავს. გონივრული რწმუნება არის მაღალი დონის რწმუნება, მაგრამ არა გარანტია იმისა, რომ ასლის შესაბამისად ჩატარებული აუდიტი ყოველთვის გამოავლენს არსებით უზუსტობას, ასეთის არსებობის შემთხვევაში. უზუსტობები შეიძლება გამოწვეული იყოს თაღლითობით ან შეცდომით და არსებითად მიიჩნევა მაშინ, თუ არსებობს გონივრული მოლოდინი იმისა, რომ ცალ-ცალკე ან ერთობლივად გავლენას იქონიებს მომხმარებლების მიერ წინამდებარე ფინანსურ ანგარიშგებაზე დაყრდნობით მიღებულ ეკონომიკურ გადაწყვეტილებებზე.

ასს-ის მიხედვით აუდიტის ჩატარების პროცესში ჩვენ მივმართავთ პროფესიულ განსჯას და ვინარჩუნებთ პროფესიულ სკეპტიციზმს. ასევე:

გამოვავლენთ და ვაფასებთ ფინანსურ ანგარიშგებაში თაღლითობით ან შეცდომით გამოწვეული არსებითი უზუსტობის რისკებს, ვგეგმავთ და ვატარებთ აუდიტორულ პროცედურებს ამ რისკებზე რეაგირების მიზნით და მოვიპოვებთ აუდიტორულ მტკიცებულებას, რომელიც საკმარისი და შესაფერისია აუდიტორული მოსაზრების გამოთქმისთვის საფუძვლის შესაქმნელად. არსებითი უზუსტობის რისკი, რომელიც გამოწვეულია თაღლითობით, უფრო მაღალია, ვიდრე შეცდომით გამოწვეული რისკი, რადგან თაღლითობა შეიძლება მოიცავდეს საიდუმლო მორიგებას, გაყალბებას, ინფორმაციის განზრახ გამოტოვებას, არასწორი ინფორმაციის წარდგენას ან შიდა კონტროლის უგულვებელყოფას.

შევისწავლით აუდიტისთვის მნიშვნელოვან შიდა კონტროლს, რათა დავგეგმოთ მოცემული კონკრეტული გარემოებების შესაფერისი აუდიტორული პროცედურები და არა იმ მიზნით, რომ მოსაზრება გამოვთქვათ კომპანიის შიდა კონტროლის ეფექტიანობაზე.

ვაფასებთ ხელმძღვანელობის მიერ გამოყენებული სააღრიცხვო პოლიტიკის, ასევე მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო შეფასებების და შესაბამისი განმარტებითი შენიშვნების მართებულობას.

ვაფასებთ, რამდენად მართებულია ხელმძღვანელობის მიერ აღრიცხვისთვის ფუნქციონირებადი საწარმოს დაშვების გამოყენება და, მოპოვებულ აუდიტორულ მტკიცებულებებზე დაყრდნობით, ვასკვნით, არსებობს თუ არა ისეთი მოვლენებთან ან პირობებთან დაკავშირებული არსებითი განუსაზღვრელობა, რაც შეიძლება მნიშვნელოვანი ეჭვის საფუძველი გახდეს იმასთან დაკავშირებით, შეძლებს თუ არა კომპანია გააგრძელოს საქმიანობა, როგორც ფუნქციონირებადმა საწარმომ. თუ დავასკვნით, რომ არსებითი განუსაზღვრელობა არსებობს, ვალდებულები ვართ, აუდიტორის დასკვნაში ყურადღება გავამახვილოთ ფინანსური ანგარიშგების შესაბამის განმარტებით შენიშვნებზე, ან, თუ განმარტებითი შენიშვნები არ არის საკმარისი, მოვახდინოთ ჩვენი მოსაზრების მოდიფიცირება. ჩვენი დასკვნები ეყრდნობა აუდიტორის დასკვნის თარიღამდე მოპოვებულ აუდიტორულ მტკიცებულებას. თუმცა სამომავლო მოვლენებმა ან პირობებმა შეიძლება გამოიწვიოს კომპანიის, როგორც ფუნქციონირებადი საწარმოს ფუნქციონირების შეწყვეტა.

მთლიანობაში ვაფასებთ ფინანსური ანგარიშგების წარდგენას, სტრუქტურასა და შინაარსს, განმარტებითი შენიშვნების ჩათვლით, და აგრეთვე იმას, თუ ასახავს ფინანსური ანგარიშგება საბაზისო გარიგებებსა და მოვლენებს ისე, რომ უზრუნველყოფდეს სამართლიან წარდგენას.

ჩვენ მართვის უფლებამოსილებით აღჭურვილ პირებს, სხვ საკითხებთან ერთად, ვატყობინებთ აუდიტის მასშტაბს და ვაძლევს, აგრეთვე აუდიტორული შემოწმების მნიშვნელოვან შედეგებს, მათ შორის შიდა კონტროლის მნიშვნელოვან ნაკლოვანებებს, რომლებსაც აუდიტის პროცესში გამოვავლენთ.

ამასთანავე, მართვის უფლებამოსილებით აღჭურვილ პირებს წარვუდგენთ წერილობით განცხადებას, რომ ვაკმაყოფილებთ სათანადო ეთიკურ მოთხოვნებს დამოუკიდებლობასთან დაკავშირებით და ვატყობინებთ



ყოველგვარი ურთიერთობისა და სხვა საკითხების შესახებ, რომლებიც შეიძლება გონივრულ ეჭვს იწვევდეს ჩვენი დამოუკიდებლობის შესახებ და, თუ შესაძლებელია, წარმოვადგენთ საფრთხეების აღმოსაფხვრელად მიღებულ ზომებს და შესაბამის გარანტიებს.

მართვის უფლებამოსილებით აღჭურვილი პირებისთვის წარდგენილ საკითხებს შორის განვსაზღვრავთ იმ საკითხებს, რომლებიც ყველაზე მნიშვნელოვნად მივიჩნიეთ მიმდინარე პერიოდის ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის განმავლობაში და, შესაბამისად, სწორედ ისინი წარმოადგენს აუდიტთან დაკავშირებულ ძირითად საკითხებს. აღნიშნულ საკითხებს აღვწერთ აუდიტორის დასკვნაში, თუ კანონით ან ნორმატიული აქტით არ არის აკრძალული საკითხის საჯაროობა, ან თუ, უკიდურესად იშვიათ შემთხვევებში, გადავწყვეტთ, რომ საკითხი არ უნდა აისახოს ჩვენს დასკვნაში, რადგან გონივრულობის ფარგლებში მოსალოდნელია, რომ ამით გამოწვეულმა უარყოფითმა შედეგებმა გადაწონოს ამ ინფორმაციის მიმართ საზოგადოებრივი ინტერესის სარგებელი.

წინამდებარე დამოუკიდებელი აუდიტორის დასკვნის შესაბამის აუდიტზე პასუხისმგებელი გარიგების პარტნიორი არის ლევან კანკავა.

შპს ფრაისუოთერჰაუსკუპერს საქართველო (სარეგისტრაციო ნომერი SARAS-F-775813)

ლევან კანკავა (რეგისტრაციის ნომერი: SARAS-A-592839)

31 მაისი, 2022 წ.

თბილისი, საქართველო

ლევან კანკავა

ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგება

ათას ლარში	შენიშვნა	31 დეკემბერი 2021	31 დეკემბერი 2020
აქტივები			
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	7	16,765	69,974
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	8	29,016	21,383
გადახდილი ავანსები	9	2,732	3,089
საგადასახადო აქტივები, წმინდა		6,825	2,795
ლიზინგის ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები	10	28,922	10,281
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	11	246,443	270,834
ძირითადი საშუალებები	12	4,194	6,670
არამატერიალური აქტივები	13	2,510	2,381
საინვესტიციო ქონება	14	2,385	2,359
ლიზინგის შეწყვეტის შედეგად დასაკუთრებული აქტივები	15	9,924	7,583
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	31	56	1,791
სხვა ფინანსური აქტივები	16	21,089	7,166
სხვა აქტივები		123	165
სულ აქტივები		370,984	406,471
ვალდებულებები			
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	17	207,635	264,246
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	18	16,918	8,623
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	19	58,342	58,114
სუბორდინირებული სესხები	20	33,691	35,412
სხვა ვალდებულებები	21	6,501	4,583
სულ ვალდებულებები		323,087	370,978
საკუთარი კაპიტალი			
სააქციო კაპიტალი	22	3,659	3,659
დამატებით შეტანილი კაპიტალი	22	7,550	7,550
გაუნაწილებელი მოგება		36,656	24,516
ფულადი ნაკადის ჰეჯირების რეზერვი	28	32	(232)
სულ საკუთარი კაპიტალი		47,897	35,493
სულ ვალდებულებები და საკუთარი კაპიტალი		370,984	406,471

სამეთვალყურეო საბჭოს
თავმჯდომარე
გიორგი თხელიძე

31 მაისი 2022

გენერალური დირექტორი
გაიოზ გოგუა

ფინანსური დირექტორი
ნუგზარ ლოლაძე

102-169 გვერდებზე მოცემული შენიშვნები წინამდებარე ფინანსური ანგარიშგების განუყოფელი ნაწილია.

ფაქსი ყიფიშვილი

მოგება-ზარალის და სხვა სრული შემოსავლის ანგარიშგება

ათას ლარში	შენიშვნა	2021	2020
შემოსავალი ლიზინგში ინვესტიციიდან		57,095	45,578
შემოსავალი საოპერაციო ლიზინგიდან		2,444	3,218
საპროცენტო ხარჯი		(24,786)	(25,466)
პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯები	25	(9,044)	(8,220)
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი		25,709	15,110
საკრედიტო ზარალის რეზერვი ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციისთვის	11	3,084	(8,117)
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შემდეგ		28,793	6,993
საკრედიტო ზარალის რეზერვი სხვა ფინანსური აქტივებისთვის	16	(8,514)	(2,768)
შემოსულობა საინვესტიციო ქონების გადაფასებიდან	14	26	149
დასაკუთრებული აქტივების გაყიდვიდან/რელიზინგიდან მიღებული (ზარალი)/შემოსულობა	15	(82)	702
შემოსულობა დასაკუთრებული აქტივების თავდაპირველი აღიარებიდან		99	48
დასაკუთრებული აქტივების ჩამოფასება წმინდა სარეალიზაციო ღირებულებამდე	15	(264)	(187)
(ზარალი შემოსულობის გარეშე)/შემოსულობა ზარალის გარეშე წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტებიდან	31	(2,769)	6,077
ვალუტის კონვერტაციიდან მიღებული შემოსულობა ზარალის გამოკლებით/(ზარალი შემოსულობის გამოკლებით)		1,915	(8,205)
ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯები	26	(10,174)	(9,277)
სხვა შემოსავალი	23	3,110	3,310
წლის მოგება/(ზარალი)		12,140	(3,158)
სხვა სრული შემოსავალი/(ზარალი):			
მუხლები, რომლებიც შეიძლება შემდგომში რეკლასიფიცირდეს მოგებაში ან ზარალში:			
შემოსულობა/(ზარალი) ფულადი ნაკადების ჰეჯირებიდან	28	264	(394)
წლის მთლიანი სრული შემოსავალი/(ზარალი)		12,404	(3,552)

102-169 გვერდებზე მოცემული შენიშვნები წინამდებარე ფინანსური ანგარიშგების განუყოფელი ნაწილია.

ქაიკა ყიფიშვილი

საკუთარი კაპიტალის ცვლილებების ანგარიშგება

ათას ლარში	სააქციო კაპიტალი	დამატებით შეტანილი კაპიტალი	ფულადი ნაკადის ჰეჯირების რეზერვი	გაუნაწი- ლებელი მოგება	სულ საკუთარი კაპიტალი
ნაშთი 2020 წლის 1 იანვრის მდგომარეობით	3,659	7,550	162	27,674	39,045
წლის ბარალი	-	-	-	(3,158)	(3,158)
სხვა სრული ბარალი	-	-	(394)	-	(394)
ნაშთი 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	3,659	7,550	(232)	24,516	35,493
წლის შემოსულობა	-	-	-	12,140	12,140
სხვა სრული შემოსულობა	-	-	264	-	264
ნაშთი 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	3,659	7,550	32	36,656	47,897

102-169 გვერდებზე მოცემული შენიშვნები წინამდებარე ფინანსური ანგარიშგების განუყოფელი ნაწილია.

ლევან ყიფიშვილი

ათას ლარში	შენიშვნა	2021	2020
საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებული ფულადი ნაკადები			
ფულადი სახსრები ლიზინგის მიმღებებისგან		187,563	176,007
ფულადი სახსრები ლიზინგის მიმღებებისგან ლიზინგის დაწყებამდე		11,979	10,086
დასაკუთრებული აქტივების გაყიდვიდან მიღებული ფულადი სახსრები		7,818	5,708
შენყვეტილი ლიზინგის ხელშეკრულებებიდან მიღებული ფულადი სახსრები		1,621	2,732
მიმდინარე ანგარიშებიდან მიღებული პროცენტი		1,983	2,087
ანაბრებიდან მიღებული პროცენტი		652	344
ფულადი ნაკადების შემოდინება წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტებიდან		-	3,574
ფინანსური ლიზინგის მიზნებისთვის აქტივების შესასყიდად გადახდილი ფულადი სახსრები		(156,963)	(132,511)
პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯებისთვის გადახდილი ფულადი სახსრები		(8,076)	(8,946)
თანამშრომლებისთვის გადახდილი ფულადი სახსრები		(4,040)	(3,769)
ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯებისთვის გადახდილი ფულადი სახსრები		(2,827)	(2,344)
ფულადი ნაკადების გადინება წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტებიდან		(1,162)	-
საოპერაციო ლიზინგის მიზნებისთვის აქტივების შესასყიდად გადახდილი ფულადი სახსრები		-	(119)
საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებული ფულადი ნაკადები		38,548	52,849
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებულ სესხებზე გადახდილი პროცენტი	27	(14,203)	(15,657)
გამოშვებული სავალო ფასიან ქაღალდებზე გადახდილი პროცენტი	27	(7,032)	(5,261)
სუბორდინირებულ სესხებზე გადახდილი პროცენტი	27	(3,189)	(3,042)
გადახდილი გადასახადები		(14,517)	(6,827)
(საოპერაციო საქმიანობაში გამოყენებული)/საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებული წმინდა ფულადი ნაკადები		(393)	22,062
ფულადი ნაკადები საინვესტიციო საქმიანობიდან			
ძირითადი საშუალებების შესყიდვები	12	(164)	(200)
არამატერიალური აქტივების შეძენა	13	(462)	(674)
(ფინანსურ საქმიანობაში გამოყენებული)/ფინანსური საქმიანობიდან საქმიანობიდან მიღებული წმინდა ფულადი ნაკადები		(626)	(874)
ფინანსური საქმიანობიდან მიღებული ფულადი ნაკადები			
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან სესხების მიღება	27	63,120	192,057
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	27	-	57,796
ანაბრებიდან მიღებული ფულადი სახსრები (მოთხოვნები ბანკების მიმართ)		40,538	10,000
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხების დაფარვა	27	(102,103)	(203,291)
ანაბრებზე გადახდილი ფულადი სახსრები (მოთხოვნები ბანკების მიმართ)		(51,341)	(31,439)
ლიზინგთან დაკავშირებული ვალდებულებების დაფარვა		(467)	(563)
ფინანსური საქმიანობიდან მიღებული წმინდა ფულადი ნაკადები		(50,253)	24,560
სავალუტო კურსის ცვლილების გავლენა ფულად სახსრებსა და მათ ეკვივალენტებზე		(1,937)	4,869
ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების წმინდა (შემცირება)/ზრდა		(53,209)	50,617
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები წლის დასაწყისში	7	69,974	19,357
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები წლის ბოლოს	7	16,765	69,974

102-169 გვერდებზე მოცემული შენიშვნები წინამდებარე ფინანსური ანგარიშგების განუყოფელი ნაწილია.

ფაიზ კიშიშვილი

1. შესავალი

სს „თიბისი ლიზინგი“ (შემდგომში „კომპანია“) დაფუძნდა 2003 წელს და მდებარეობს საქართველოში. კომპანია არის დახურული სააქციო საზოგადოება, რომელიც შეზღუდულია აქციებით, შექმნილია საქართველოს რეგულაციების შესაბამისად და რეგისტრირებულია ვაკე-საბურთალოს რაიონული სასამართლოს მიერ საიდენტიფიკაციო ნომრით: 205016560.

ძირითადი საქმიანობა. კომპანიის ძირითადი საქმიანობაა საქართველოში იურიდიული და ფიზიკური პირებისთვის ფინანსური და საოპერაციო ლიზინგის მომსახურების გაწევა. კომპანია არის სალიზინგო პროდუქტების ფართო სპექტრის უმსხვილესი მომწოდებელი 2,200-ზე მეტი დიდი, კორპორაციული და მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის და ფიზიკური პირებისთვის მთელ საქართველოში. კომპანიის პროდუქტები მოიცავს ფინანსურ და საოპერაციო ლიზინგს აგრო, სამედიცინო, სამშენებლო, მომსახურების, საწარმოო და საცალო ბიზნესის სექტორებში. კომპანია კლიენტებს პროდუქტებს სთავაზობს სხვადასხვა ტიპის გაყიდვების არხების, მათ შორის მშობლიური ბანკის, ოფიციალური დილერების, სალიზინგო საგნის მომწოდებლების და გაყიდვების პირდაპირი არხების მეშვეობით. კომპანია ლიზინგით გასცემს სხვადასხვა ტიპის აქტივებს, დაწყებული წარმოებასა და საინფორმაციო ტექნოლოგიებში გამოყენებული აღჭურვილობით, დამთავრებული სატრანსპორტო საშუალებებით, რომელთა შესყიდვა მომწოდებლებისგან ხდება საქართველოში და საზღვარგარეთ. კომპანია არის ისეთი სახელმწიფო უწყებების პარტნიორია, როგორიცაა „აწარმოე საქართველოში“ და „სოფლის მეურნეობის პროექტების მართვის სააგენტო“, რომლებიც სუბსიდირებას უწევს კომპანიებს, რათა დაეხმარონ მათ თავიანთი ბიზნესის ზრდაში. კომპანიაში დასაქმებულია 130 მუდმივი თანამშრომელი და მოიცავს სათაო ოფისსა და საცალო მომსახურების სამ ფილიალს.

კომპანიის აქციონერი არის სს „თიბისი ბანკი“ (შემდგომში „ბანკი“), რომელსაც, 2021 წლისა და 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ეკუთვნის კაპიტალის 100%-იანი წილი. 2021 წლისა და 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, „თიბისი ლიზინგს“ არ ჰყავდა საბოლოო მაკონტროლებელი მხარე.

იურიდიული მისამართი და საქმიანობის ადგილი. კომპანიის იურიდიული მისამართია: ჭავჭავაძის გამზ. 76მ, თბილისი 0160, საქართველო.

წარსადგენი ვალუტა. წინამდებარე ფინანსური ანგარიშგება წარმოდგენილია ათას ქართულ ლარში („ლარი“) თუკი სხვა რამე არ არის მითითებული.

2. კომპანიის საოპერაციო გარემო

კომპანიის საქმიანობა კონცენტრირებულია საქართველოში. ქვეყნის ეკონომიკა განსაკუთრებით მგრძნობიარეა, ძირითადად, ტურიზმის მიმართ. იურიდიული, საგადასახადო და მარეგულირებელი ბაზა აგრძელებს განვითარებას და ექვემდებარება ხშირ ცვლილებას და სხვადასხვავარ ინტერპრეტაციას.

საქართველოს ეკონომიკაზე კვლავაც უარყოფითად მოქმედებს რეგიონში არსებული პოლიტიკური დაძაბულობა. 2022 წლის თებერვლიდან რეგიონში მიმდინარე პოლიტიკური დაძაბულობა გამწვავდა უკრაინაში რუსეთის შეჭრის შედეგად. ამან ბაზარზე უარყოფითად იმოქმედა და კიდევ უფრო გაზარდა მერყეობა.

განუსაზღვრელობა ჯერაც მაღალია, რუსეთზე დაწესებული შეზღუდვები და ომის შესაძლო შედეგები ჯერ კიდევ უცნობია, მაგრამ საბაზისო სცენარის მიხედვით, 2022 წელს საქართველოს ეკონომიკა 5.5%-ით გაიზრდება.¹

ინფორმაცია ანგარიშგების პერიოდის შემდგომ მოვლენაზე წარმოდგენილია 36-ე შენიშვნაში.

მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასების მიზნით კომპანია იყენებს დასაბუთებულ საპროგნოზო ინფორმაციას, მაკროეკონომიკური ცვლადების პროგნოზირების ჩათვლით. 39-ე შენიშვნაში

¹ თიბისი კაპიტალის მაკრო მიმოხილვა

3. შინაგანგარეობის საპროცესო პოლიტიკა

მომზადების საფუძველი. ეს ფინანსური ანგარიშგება მომზადებულია ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების მიხედვით პირვანდელი ღირებულების მეთოდით, რომელიც მოდიფიცირებულია შეწყვეტილი ლიზინგის ხელშეკრულებების მეშვეობით მიღებული ფინანსური ინსტრუმენტების და აქტივების თავდაპირველი აღიარებით სამართლიანი ღირებულების საფუძველზე, და ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ საქართველოს კანონის შესაბამისად. წინამდებარე ფინანსური ანგარიშგების მომზადებისას გამოყენებული ბუღალტრული აღრიცხვის პოლიტიკა აღწერილია ქვემოთ.

ფინანსური ინსტრუმენტები – შეფასების ძირითადი პირობები. სამართლიანი ღირებულება არის თანხა, რომელიც მიიღება აქტივის გაყიდვის შედეგად, ან გადაიხდება ვალდებულების გადაცემის შედეგად ბაზრის მონაწილეებს შორის ჩვეულებრივი გარიგების პირობებში შეფასების თარიღისთვის. სამართლიანი ღირებულების ყველაზე ზუსტი მაჩვენებელი აქტიურ ბაზარზე მოქმედი ფასია. აქტიური ბაზარი ისეთი ბაზარია, სადაც აქტივისა თუ ვალდებულების გარიგებები ისეთი სიხშირითა და მოცულობით დგება, რომ ფასწარმოქმნის შესახებ ინფორმაცია მუდმივად არსებობდეს. აქტიურ ბაზარზე მიმოქცევაში მყოფი ფინანსური ინსტრუმენტების სამართლიანი ღირებულება ფასდება, როგორც ცალკეული აქტივის ან ვალდებულების კოტირებული ფასის ნამრავლი საწარმოს მიერ ფლობილ რაოდენობაზე. ეს იმ შემთხვევაშიც ასეა, თუ ბაზრის ნორმალური დღიური სავაჭრო მოცულობა არ არის საკმარისი, რომ შთანთქმას ფლობილი რაოდენობა და ერთიანი ოპერაციით პოზიციის გასაყიდად შეკვეთების განთავსებამ შეიძლება გავლენა მოახდინოს კოტირებულ ფასზე.

გარკვეული ფინანსური ინსტრუმენტების სამართლიანი ღირებულების დასადგენად, რომელთა ფასების შესახებ არ მოიპოვება გარე საბაზრო ინფორმაცია, გამოიყენება შეფასების ისეთი მეთოდები, როგორიცაა დისკონტირებული ფულადი ნაკადების მეთოდები ან გაშლილი ხელის პრინციპით შემდგარი ბოლოდროინდელი გარიგებებისა თუ ინვესტიციის ობიექტების ფინანსური მონაცემების გათვალისწინების მეთოდები. სამართლიანი ღირებულების შეფასების ანალიზი ხდება სამართლიანი ღირებულების იერარქიის დონეების მიხედვით: (i) 1-ლი დონე - იდენტური აქტივების ან ვალდებულების კოტირებული (არაკოტირებული) საბაზრო ფასები აქტიურ ბაზრებზე, (ii) მე-2 დონე - ღირებულების შეფასების მეთოდები, რომელთა მიხედვითაც შესაძლებელია სამართლიანი ღირებულების შეფასებისთვის აუცილებელი ყველაზე დაბალი დონის ამოსავალი მონაცემის პირდაპირი ან არაპირდაპირი განსაზღვრა, და (iii) მე-3 დონე - ღირებულებითი შეფასების მეთოდები, რომლებიც არ ეყრდნობა მხოლოდ დაკვირვებად საბაზრო მონაცემებს (ე. ი. შეფასება მოითხოვს მნიშვნელოვან არაემპირიულ ამოსავალ მონაცემებს). სამართლიანი ღირებულების იერარქიაში დონეებს შორის გადატანა ჩათვლება განხორციელებულად საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოს. იხილეთ 32-ე შენიშვნა.

გარიგების დანახარჯები არის ზღვრული ხარჯები, რომლებიც პირდაპირ უკავშირდება ფინანსური ინსტრუმენტის შესყიდვას, გამოშვებას ან გასხვისებას. ზღვრული ხარჯი ისეთი ხარჯია, რომელიც არ გაიწეოდა, გარიგება რომ არ შემდგარიყო. გარიგების დანახარჯებში შედის აგენტებისთვის (მათ შორის თანამშრომლებისთვის, რომლებიც გაყიდვების აგენტების ფუნქციას ასრულებენ), ბროკერებისა და დილერებისთვის გადახდილი საკომისიო, მარეგულირებელი ორგანოებისა და ფასიანი ქაღალდების ბირჟების მოსაკრებლები და აქტივების გადაცემისთვის დაწესებული გადასახადები და მოსაკრებლები. გარიგების დანახარჯები არ მოიცავს სავალდებულო ინსტრუმენტების პრემიებსა თუ დისკონტებს, ფინანსურ დანახარჯებსა თუ შიდა ადმინისტრაციულ ან ფლობის ხარჯებს.

ამორტიზებული ღირებულება არის ღირებულება, რომლითაც შეფასდა ფინანსური ინსტრუმენტი თავდაპირველი აღიარების დროს, გამოკლებული სესხის ძირითადი თანხის დასაფარად გადასახდელი თანხები, დამატებული დარიცხული პროცენტი და, ფინანსური აქტივების შემთხვევაში, გამოკლებული მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის ნებისმიერი რეზერვი. დარიცხული პროცენტი მოიცავს იმ გარიგების დანახარჯების ამორტიზაციას, რომლებიც თავდაპირველი აღიარების დროს მომდევნო პერიოდზე გადატანილი და ვადამოსული თანხის ყოველგვარი პრემიასა თუ დისკონტს, ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის მეთოდის გამოყენებით. დარიცხული საპროცენტო შემოსავალი და დარიცხული საპროცენტო ხარჯი, მათ შორის როგორც დარიცხული კუპონი, ისე ამორტიზებული დისკონტი და პრემია (წარმოქმნისას შემდგომ პერიოდზე გადატანილი საკომისიოს ჩათვლით, ასეთის არსებობის შემთხვევაში), ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში არ არის ინდივიდუალურად წარმოდგენილი და არ აისახება შესაბამისი მუხლების საბალანსო ღირებულებებში.

ჩაიკი ყიფიშვილი

3. შინაგანგეგმვითი საპროცენტო პოლიტიკა გაგრძელება

ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის მეთოდი არის საპროცენტო შემოსავლისა და საპროცენტო ხარჯის შესაბამის პერიოდზე გადანაწილების მეთოდი პერიოდის მუდმივი საპროცენტო განაკვეთის (ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის) მისაღებად საბალანსო ღირებულებებზე. ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი არის განაკვეთი, რომელიც ზუსტად ახორციელებს ფულადი სახსრების მომავალში მოსალოდნელი გადახდების ან შემოსავლების (სამომავლო საკრედიტო ზარალების გამოკლებით) დისკონტირებას ფინანსური ინსტრუმენტების მოსალოდნელ ვადაზე ან, თუ მართებულია, უფრო ხანმოკლე პერიოდზე, ფინანსური ინსტრუმენტის საერთო საბალანსო ღირებულებამდე.

ეფექტური საპროცენტო განაკვეთით ხდება ცვალებადი საპროცენტო განაკვეთის მქონე ინსტრუმენტების ფულადი ნაკადების დისკონტირება პროცენტის მომდევნო გადაფასების თარიღამდე, გარდა პრემიისა თუ დისკონტისა, რომელიც ასახავს საკრედიტო სპრედს ინსტრუმენტის ცვალებად განაკვეთზე ან სხვა ცვლადებზე, რომლებიც საბაზრო განაკვეთების მიხედვით არ კორექტირდება. ასეთი პრემიებისა და დისკონტების ამორტიზაცია ხდება ინსტრუმენტის მთლიან მოსალოდნელ ვადაზე. დისკონტირებული (დღევანდელი) ღირებულების გაანგარიშება მოიცავს ხელშეკრულების მხარეებს შორის გადახდილ თუ მიღებულ ყველა საკომისიოს, რომლებიც წარმოადგენს ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის განუყოფელ ნაწილს. შეძენილი ან შექმნილი გაუფასურებული ფინანსური აქტივების შემთხვევაში, თავდაპირველი აღიარებისას უნდა განისაზღვროს საკრედიტო რისკით კორექტირებული ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი, მაგალითისთვის, სახელშეკრულებო გადახდების ნაცვლად, ის თავდაპირველი აღიარებისას მოსალოდნელი ფულადი სახსრების საფუძველზე გამოითვლება.

ფინანსური ინსტრუმენტები – თავდაპირველი აღიარება. სამართლიანი ინსტრუმენტები, რომლებიც არის სამართლიანი ღირებულებით შეფასებული, მოგებაში ან ზარალში ასახვით, თავდაპირველად აღირიცხება სამართლიანი ღირებულებით. ყველა დანარჩენი ფინანსური ინსტრუმენტი თავდაპირველად აღირიცხება სამართლიანი ღირებულებით, რომელიც კორექტირდება გარიგების დანახარჯების მიხედვით. სამართლიანი ღირებულებას თავდაპირველი აღიარებისას ყველაზე ზუსტად ასახავს გარიგების ფასი. თავდაპირველ აღიარებაზე შემოსულობა ან ზარალი მხოლოდ მაშინ აისახება, როდესაც სამართლიანი ღირებულება და გარიგების ფასი განსხვავებულია, რომლის მტკიცებულებასაც შეიძლება წარმოადგენდეს იმავე ინსტრუმენტის სხვა მიმდინარე დაკვირვებადი საბაზრო ოპერაციები ან შეფასების ხერხი, რომელიც გულისხმობს მხოლოდ ემპირიული ამოსავალი მონაცემების გამოყენებას. თავდაპირველი აღიარების შემდეგ მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვის აღიარება ხდება ამორტიზებული ღირებულებით შეფასებული ფინანსური აქტივებისთვის და სავალ მოსალოდნელ შემოსავლებში ინვესტიციებისთვის, რომლებიც არის სამართლიანი ღირებულებით შეფასებული, სხვა სრულ შემოსავალში ასახვით, რაც იწვევს მყისიერ საბუღალტრო ზარალს.

ფინანსური აქტივების ყველაყიდვა-გაყიდვა, რომელიც მოითხოვს მიწოდებას რეგულაციით ან ბაზარზე დამკვიდრებული პრაქტიკით (ყიდვა-გაყიდვა „სტანდარტული პროცედურით“) გათვალისწინებულ ვადაში, აღირიცხება გარიგების თარიღით, ანუ იმ თარიღით, როდესაც კომპანია იღებს ფინანსური აქტივის მიწოდების ვალდებულებას. ყველა დანარჩენი შესყიდვის აღიარება ხდება მაშინ, როდესაც საწარმო ხდება ინსტრუმენტის სახელშეკრულებო პირობების მხარე.

ფინანსური აქტივები – კლასიფიკაცია და შემდგომი შეფასება – შეფასების კატეგორიები. კომპანია ფინანსური აქტივების კლასიფიკაციას განსაზღვრავს შემდეგი შეფასების კატეგორიების მიხედვით: სამართლიანი ღირებულებით შეფასებული, მოგებაში ან ზარალში ასახვით, სამართლიანი ღირებულებით შეფასებული, სხვა სრულ შემოსავალში ასახვით და ამორტიზებული ღირებულებით შეფასებული. ფინანსური აქტივების კლასიფიკაცია და შემდგომი შეფასება დამოკიდებულია: (i) კომპანიის ბიზნესმოდელზე, რომელიც გამოიყენება შესაბამისი აქტივების პორტფელის მართვისთვის და (ii) აქტივის სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადების მახასიათებლებზე.

ფინანსური აქტივები – კლასიფიკაცია და შემდგომი შეფასება – ბიზნესმოდელი. ბიზნესმოდელი ასახავს, თუ როგორ მართავს კომპანია თავის აქტივებს ფულადი ნაკადების წარმოსაქმნელად - კომპანიის მიზანია (i) ფინანსური აქტივების ფლობა სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადების მიღების მიზნით („სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადების მისაღებად ფლობილი“), თუ (ii) როგორც სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადების მიღება, ისე აქტივების გაყიდვიდან წარმოქმნილი ფულადი ნაკადების მიღება („სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადების მისაღებად და გასაყიდად ფლობილი“) ან, თუ არც (i) და არც (ii) შესაფერისი არ არის, ფინანსური აქტივები კლასიფიცირდება „სხვა“ ბიზნესმოდელში და შეფასდება სამართლიანი ღირებულებით, მოგება-ზარალში ასახვით.

აქტივების ჯგუფისთვის (პორტფელის დონეზე) ბიზნესმოდელი განისაზღვრება კომპანიის მიერ შეფასების თარიღით ხელმისაწვდომი პორტფელისთვის დადგენილი მიზნების მისაღწევად განხორციელებული საქმიანობის შესახებ

3. შინაგანგარეობის საკრედიტო პოლიტიკა გაგრძელება

შესაფერისი მტკიცებულების საფუძველზე, კომპანიის მიერ ბიზნესმოდელის განსაზღვრისთვის გათვალისწინებული ფაქტორები მოიცავს: პორტფელის დანიშნულებას და შემადგენლობას, წარსულ გამოცდილებას იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ მიიღებოდა ფულადი ნაკადები შესაბამისი აქტივებიდან, როგორ ხდება რისკების შეფასება და მართვა, როგორ ფასდება აქტივების შედეგიანობა და როგორ ხდება მენეჯერების კომპენსაცია. თავისი ფინანსური აქტივებისთვის ბიზნესმოდელის განსაზღვრისთვის კომპანიის მიერ გამოყენებული კრიტიკული განსჯა წარმოდგენილია მე-4 შენიშვნაში.

ფინანსური აქტივები - კლასიფიკაცია და შემდგომი შეფასება - ფულადი ნაკადების მახასიათებლები. როდესაც ბიზნესმოდელი გულისხმობს აქტივების ფლობას სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადების მისაღებად ან სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადების მისაღებად და გასაყიდად, მაშინ კომპანია აფასებს ფულადი ნაკადები წარმოადგენენ თუ არა მხოლოდ ძირითადი თანხისა და პროცენტის გადახდას ("SPPI"). ჩართული წარმოებული ინსტრუმენტების მქონე ფინანსური აქტივები მთლიანად განიხილება იმის განსაზღვრისას, შესაბამეა თუ არა მათი ფულადი ნაკადები მხოლოდ ძირითადი თანხისა და პროცენტის გადახდების მახასიათებელს. შეფასებისას კომპანია ითვალისწინებს, სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადები საბაზისო სასესხო ხელშეკრულების შესაბამისია თუ არა, ანუ პროცენტში მხოლოდ საკრედიტო რისკი და ფულის დროითი ღირებულებაა გათვალისწინებული თუ სხვა საბაზისო რისკები და მოგების მართვა.

როდესაც სახელშეკრულებო პირობები მოიცავს რისკს ან ცვალებადობას, რომელიც საბაზისო სასესხო ხელშეკრულებასთან შეესაბამება, მაშინ ფინანსური აქტივი კლასიფიცირდება და შეფასდება, როგორც სამართლიანი ღირებულებით შეფასებული, მოგებაში ან ზარალში ასახვით. SPPI-ს შეფასება ხდება აქტივის თავდაპირველი აღიარებისას და შემდეგ მისი ხელახლა შეფასება არ ხდება. თავისი ფინანსური აქტივებისთვის მხოლოდ ძირითადი თანხისა და პროცენტის გადახდების (SPPI) ტესტის ჩატარებისას კომპანიის მიერ გამოყენებული კრიტიკული განსჯა წარმოდგენილია მე-4 შენიშვნაში.

ფინანსური აქტივები - რეკლასიფიკაცია. ფინანსური აქტივები მხოლოდ მაშინ რეკლასიფიცირდება, როდესაც პორტფელის მართვის ბიზნესმოდელი მთლიანად იცვლება. რეკლასიფიკაციას პერსპექტიული გავლენა აქვს და ტარდება ბიზნესმოდელის შეცვლის შემდეგ პირველი საანგარიშგებო პერიოდის დასაწყისიდან. საწარმოს არ შეუცვლია თავისი ბიზნესმოდელი მიმდინარე და შესაძარის პერიოდში და არ განუხორციელებია რეკლასიფიკაცია.

ფინანსური აქტივების გაუფასურება - საკრედიტო ზარალის რეზერვი მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალისთვის. კომპანია პერსპექტიულ საფუძველზე აფასებს მოსალოდნელ საკრედიტო ზარალს ამორტიზებული ღირებულებით და სამართლიანი ღირებულებით, სხვა სრულ შემოსავალში ასახვით, შეფასებული სავალ ინსტრუმენტებისთვის, ისევე როგორც სალიზინგო ვალდებულებისა და ფინანსური გარანტიის ხელშეკრულებებიდან წარმოქმნილი რისკისთვის. კომპანია ყოველი საანგარიშგებო თარიღისთვის აფასებს მოსალოდნელ საკრედიტო ზარალს და აღიარებს საკრედიტო ზარალის რეზერვს. მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასებაში აისახება: (i) მიუკერძოებელი და ალბათობით შეწონილი თანხა, რომელიც განისაზღვრება შესაძლო შედეგების სპექტრის შეფასებით, (ii) ფულის დროითი ღირებულება და (iii) ყველა მიზანშეწონილი და დასაბუთებადი ინფორმაცია, რომელიც ხელმისაწვდომია მეთისმეტი დანახარჯებისა და ძალისხმევების გაწევის გარეშე თითოეული საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოს წარსული მოვლენების, არსებული მდგომარეობისა და სამომავლო ვითარების პროგნოზის შესახებ.

ამორტიზებული ღირებულებით შეფასებული სავალ ინსტრუმენტები წარმოდგენილია ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში, მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვის გარეშე. სალიზინგო ვალდებულებებისა და ფინანსური გარანტიების შემთხვევაში, ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში ხდება მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის ცალკე ანარიცხების აღიარება ვალდებულების სახით. სავალ ინსტრუმენტების შემთხვევაში, რომლებიც არის სამართლიანი ღირებულებით შეფასებული, სხვა სრულ შემოსავალში ასახვით, ამორტიზებული ღირებულების ცვლილებები, მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვის გამოკლებით, აღიარდება მოგებაში ან ზარალში, ხოლო საბალანსო ღირებულების სხვა ცვლილებები აღიარდება სხვა სრულ შემოსავალში, როგორც სამართლიანი ღირებულებით შეფასებულ, სხვა სრულ შემოსავალში ასახვით, სავალ ინსტრუმენტებზე შემოსულობას გამოკლებული ზარალი.

ქაიკა ყიფიშვილი

3. მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

კომპანია იყენებს გაუფასურების სამი სტადიის მოდელს, რომელიც ეფუძნება თავდაპირველი აღიარების შემდეგ ცვლილებებს საკრედიტო ხარისხში.

- 1-ლი სტადია: ფინანსური ინსტრუმენტი, რომელიც თავდაპირველი აღიარებისას არ არის საკრედიტო რისკით გაუფასურებული, მიეკუთვნება 1-ელ სტადიას. 1-ელ სტადიაზე მყოფი ფინანსური აქტივების მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი ფასდება იმ ოდენობით, რომელიც უდრის არსებობის მანძილზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის იმ ნაწილს, რომელსაც განაპირობებს მომდევნო 12 თვის განმავლობაში ან ხელშეკრულების დაფარვის თარიღამდე (რომელიც უფრო ხანმოკლე ვადაა) შესაძლო დეფოლტის მოვლენა („12-თვიანი საკრედიტო ზარალი“).
- მე-2 სტადია: თუ კომპანია გამოავლენს საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვან ზრდას თავდაპირველი აღიარების შემდეგ, აქტივი გადავა მე-2 სტადიაზე და მისი მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი შეფასდება არსებობის მანძილზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის საფუძველზე, ანუ სახელშეკრულებო ვადის ამოწურვამდე, მაგრამ მოსალოდნელი ავანსების გათვალისწინებით, ასეთის არსებობის შემთხვევაში („არსებობის მანძილზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი“). ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ როგორ განსაზღვრავს კომპანია საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდას, აღწერილია 29-ე შენიშვნაში.
- მე-3 სტადია: თუ კომპანია განსაზღვრავს, რომ ფინანსური აქტივი არის საკრედიტო რისკით გაუფასურებული, აქტივი გადავა მე-3 სტადიაზე და მისი მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი შეფასდება, როგორც არსებობის მანძილზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი. კომპანიის მიერ საკრედიტო რისკით გაუფასურებული აქტივების განმარტება და დეფოლტის განმარტება ახსნილია 29-ე შენიშვნაში.

იმ ფინანსური აქტივების შემთხვევაში, რომლებიც არის შეძენილი ან შექმნილი გაუფასურებული. მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი ყოველთვის ფასდება, როგორც აქტივის არსებობის მანძილზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი. 29-ე შენიშვნაში წარმოდგენილია ინფორმაცია ამოსავალი მონაცემების, დაშვებების და წინასწარი შეფასების ხერხების თაობაზე, რომლებიც გამოიყენება მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შესაფასებლად, მათ შორის ახსნილია, როგორც იყენებს კომპანია საპროგნოზო ინფორმაციას მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის მოდელში.

ფინანსური აქტივები – ჩამოწერა. ფინანსური აქტივები მთლიანად ან ნაწილობრივ ჩამოიწერება, როდესაც კომპანია ამოწერავს თანხის ამოღების ყველა პრაქტიკულ შესაძლებლობას და დასკვნის, რომ აღარ არსებობს თანხის ამოღების გონივრული მოლოდინი. ჩამოწერა წარმოადგენს აღიარების შეწყვეტას. კომპანიამ შეიძლება ჩამოწეროს ფინანსური აქტივები, რომელთა მიმართ აღსრულების ღონისძიებები ჯერ კიდევ ხორციელდება, როდესაც კომპანია ცდილობს იმ თანხების ამოღებას, რომელთა გადახდის სახელშეკრულებო უფლება არსებობს, თუმცა, არ არსებობს ამოღების გონივრული მოლოდინი.

ფინანსური აქტივები – აღიარების შეწყვეტა. კომპანია ფინანსური აქტივების აღიარებას წყვეტს, როდესაც (ა) მოხდა აქტივების გამოსყიდვა ან მათთან დაკავშირებულ ფულად ნაკადებზე უფლებას ვადა სხვაგვარად გაუვიდა, ან (ბ) კომპანიამ სხვას გადასცა ფინანსური აქტივებიდან ფულადი ნაკადების მიღების უფლება ან დადო აქტივის გადაცემის ხელშეკრულება, რომლითაც (ი) აგრეთვე გადასცა აქტივების საკუთრებასთან დაკავშირებული რისკი და სარგებელი ან (ii) საკუთრებასთან დაკავშირებული არსებითად ყველა რისკი და სარგებელი არც გადაცემულია და არც შენარჩუნებულია, მაგრამ კონტროლი არ არის შენარჩუნებული. გადაცემულ აქტივზე კონტროლი ნარჩუნდება, თუ მიმღებ სუბიექტს არ გააჩნია გადაცემული აქტივის გაყიდვის პრაქტიკული შესაძლებლობა არადაკავშირებულ მესამე მხარეზე და აქტივის გადაცემაზე შეზღუდვების დანესების გარეშე.

ფინანსური აქტივები – მოდიფიცირება. კომპანია ზოგჯერ ახდენს ფინანსური აქტივების სახელშეკრულებო პირობების რესტრუქტურირებას ან სხვაგვარ მოდიფიკაციას. კომპანია აფასებს, არის თუ არა სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადების მოდიფიკაცია არსებითი, რა დროსაც, სხვა ფაქტორებთან ერთად, მხედველობაში იღებს შემდეგსაც: ნებისმიერი ახალი სახელშეკრულებო პირობა, რომელიც არსებითად მოქმედებს აქტივის რისკის პროფილზე (მაგ. მოგების წილი ან კაპიტალზე უკუგება), მნიშვნელოვანი ცვლილება საპროცენტო განაკვეთში, ვალუტაში გამოხატვის ცვლილება, ახალი უზრუნველყოფის საგანი ან საკრედიტო ხარისხის გაუმჯობესება, რომელიც საგრძნობლად მოქმედებს აქტივთან დაკავშირებულ საკრედიტო რისკზე ან ლიზინგის მნიშვნელოვნად გახანგრძლივება, როდესაც მსესხებელს არ აქვს ფინანსური სიძნელეები.

თუ მოდიფიცირებული პირობები არსებითად განსხვავებულია, თავდაპირველი აქტივიდან ფულად ნაკადებზე უფლება შეწყდება და კომპანია შეწყვეტს თავდაპირველი ფინანსური აქტივის აღიარებას და ახალ აქტივს აღიარებს სამართლიანი

3. მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

ღირებულებით. რესტრუქტურისაციის თარიღად მიიჩნევა თავდაპირველი აღიარების თარიღი გაუფასურების შემდგომი გამოთვლის მიზნებისათვის, მათ შორის იმის განსაზღვრისთვის, ადგილი ჰქონდა თუ არა საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვან ზრდას. კომპანია შეაფასებს ასევე ახალი ლიზინგი ან სავალო ინსტრუმენტი აკმაყოფილებს თუ არა მხოლოდ ძირითადი თანხის და პროცენტის გადახდის („SPPI“) კრიტერიუმს. შეწყვეტილი თავდაპირველი აქტივის საბალანსო ღირებულებასა და ახალი, მნიშვნელოვნად მოდიფიცირებული აქტივის სამართლიან ღირებულებას შორის ნებისმიერი სხვაობა მოგება-ზარალში აღიარდება, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც ეს განსხვავება მიეკუთვნება მფლობელებთან კაპიტალურ ოპერაციას.

ისეთ ვითარებაში, როდესაც რესტრუქტურისაცია გამოწვეული იყო პარტნიორის ფინანსური სირთულეებით და თავდაპირველად შეთანხმებული გადახდების განხორციელების უუნარობით, კომპანია შეადარებს თავდაპირველ და გადასინჯულ ფულად ნაკადებს, რათა შეაფასოს აქტივის რისკები და სარგებელი არსებითად განსხვავებულია თუ არა ხელშეკრულების მოდიფიცირების შედეგად. თუ რისკები და სარგებელი არ იცვლება, მაშინ მოდიფიცირებული აქტივი მნიშვნელოვნად არ განსხვავდება თავდაპირველი აქტივისგან და მოდიფიცირება აღიარების შეწყვეტას არ გამოიწვევს. კომპანია ხელახლა გამოითვლის საერთო საბალანსო ღირებულებას მოდიფიცირებული სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადების დისკონტირებით თავდაპირველი ეფექტური საპროცენტო განაკვეთით (ან კრედიტით კორექტირებული ეფექტური საპროცენტო განაკვეთით შეძენილი ან შექმნილი გაუფასურებული ფინანსური აქტივებისთვის („POCI“ აქტივები)) და მოდიფიცირების შემოსულობას ან ზარალს მოგება-ზარალში აღიარებს.

ფინანსური ვალდებულებები – შეფასების კატეგორიები. ფინანსური ვალდებულებები კლასიფიცირებულია, როგორც შემდგომ ამორტიზებული ღირებულებით შეფასებული, გარდა (i) სამართლიანი ღირებულებით, მოგებაში ან ზარალში ასახვით, შეფასებული ფინანსური ვალდებულებებისა: ეს კლასიფიკაცია ეხება წარმოებულ ფინანსურ ინსტრუმენტებს, სავაჭროდ განკუთვნილ ფინანსურ ვალდებულებებს (მაგ., ფასიანი ქაღალდების მოკლე პოზიცია), პირობით ანაზღაურებას, რომელიც შემძენის მიერ არის აღიარებული საწარმოთა გაერთიანებისას და სხვა ფინანსურ ვალდებულებებს, რომლებსაც ეს კატეგორია აქვთ მინიჭებული თავდაპირველი აღიარებისას და (ii) ფინანსური გარანტიის ხელშეკრულებებისა და სალიზინგო ვალდებულებებისა.

ფინანსური ვალდებულებები – აღიარების შეწყვეტა. ფინანსური ვალდებულებების აღიარება შეწყდება, როდესაც ისინი დაიფარება (ანუ როდესაც ხელშეკრულებაში მითითებული ვალდებულება შესრულდება, გაუქმდება ან ვადა ამოეწურება).

კომპანიასა და მის თავდაპირველ გამსესხებლებს შორის მნიშვნელოვნად განსხვავებული პირობების მქონე სავალო ინსტრუმენტების გაცვლა, ასევე არსებული ფინანსური ვალდებულებების პირობების მნიშვნელოვანი მოდიფიცირება, აღიარდება, როგორც თავდაპირველი ფინანსური ვალდებულების დაფარვა და ახალი ფინანსური ვალდებულების აღიარება. პირობები მნიშვნელოვნად განსხვავებულია, თუ ახალი პირობებით ფულადი ნაკადების დისკონტირებული ახლანდელი ღირებულება, გადახდილი საკომისიოს ჩათვლით და მიღებული საკომისიოს გამოკლებით, რომელიც დისკონტირებულია თავდაპირველი ეფექტური საპროცენტო განაკვეთით, სულ მცირე 10%-ით განსხვავდება თავდაპირველი ფინანსური ვალდებულების დარჩენილი ფულადი ნაკადების დისკონტირებული დღევანდელი ღირებულებისგან. თუ სავალო ინსტრუმენტების გაცვლა ან პირობების მოდიფიცირება დაფარვის სახით აღიარდება, ნებისმიერი გაწეული დანახარჯი ან საკომისიო აღიარდება დაფარვისას წარმოქმნილ შემოსულობის ან ზარალის ნაწილად. თუ გაცვლა ან მოდიფიცირება დაფარვის სახით არ აღიარდება, ნებისმიერი დანახარჯი ან საკომისიოთი კორექტირდება ვალდებულების საბალანსო ღირებულება და ამორტიზდება მოდიფიცირებული ვალდებულების დარჩენილ ვადაში.

ვალდებულებების მოდიფიცირება, რომელიც არ იწვევს დაფარვას, აღიარდება, როგორც შეფასების ცვლილება, კუმულაციური ამოქაჩვის მეთოდით, შემოსულობის ან ზარალის მოგება-ზარალში ასახვით, გარდა იმ შემთხვევისა, როდესაც საბალანსო ღირებულებებს შორის სხვაობა ეკონომიკური შინაარსით მიეკუთვნება მფლობელებთან კაპიტალურ ოპერაციას.

ჰეჯირების აღრიცხვა. ჰეჯირების აღრიცხვის მიზანია წარმოადგინოს რისკის მართვის საქმიანობის ეფექტი, რომელიც იყენებს ფინანსურ ინსტრუმენტებს კონკრეტული რისკებიდან წარმომდგარი კრედიტის მოცულობების სამართავად, რომლებსაც შეუძლია გავლენა მოახდინოს მოგება-ზარალზე ან სხვა სრულ შემოსავალზე.

ფაიზი ყიფიშვილი

3. შინაგანგეგმვითი სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

კომპანია მიმართავს ფულადი ნაკადების ჰეჯირებას. ფულადი ნაკადების ჰეჯირება არის ფულადი ნაკადების მოსალოდნელი ცვალებადობის ჰეჯირება, რაც გამოწვეულია აღიარებულ აქტივთან ან ვალდებულებასთან, გარებალანსურ აუდიარებელ მყარ ვალდებულებასთან ან მაღალი ალბათობით მოსალოდნელ პროგნოზირებულ გარიგებასთან დაკავშირებული კონკრეტული რისკით, რომელსაც შეუძლია გავლენის მოხდენა მოგებაზე ან ზარალზე.

ჰეჯირების აღრიცხვის მოთხოვნები გამოიყენება მხოლოდ მაშინ, თუ ქვემოთ მოყვანილი ყველა პირობა დაკმაყოფილებული:

- ჰეჯირების ურთიერთობა შედგება მხოლოდ შესაბამისი ჰეჯირების ინსტრუმენტისგან და შესაბამისი ჰეჯირებული მუხლისგან;
- ჰეჯირების ურთიერთობის დაწყებისას ჰეჯირების ურთიერთობას მინიჭებული აქვს ფორმალური კლასიფიკაცია და არსებობს ჰეჯირების ურთიერთობის, კომპანიის რისკის მართვის მიზნისა და ჰეჯირების განხორციელების სტრატეგიის დოკუმენტაცია. ამ დოკუმენტაციაში მითითებულია ჰეჯირების ინსტრუმენტი, ჰეჯირებული მუხლი, ჰეჯირებული რისკის ხასიათი და აღწერილია მეთოდი, რომლის მეშვეობითაც კომპანია შეაფასებს, ჰეჯირების ურთიერთობა აკმაყოფილებს თუ არა ჰეჯირების ეფექტურობის მოთხოვნებს.

ჰეჯირების ურთიერთობა შეესაბამება ჰეჯირების ეფექტურობის ყველა მოთხოვნას, თუ:

- ჰეჯირებულ მუხლსა და ჰეჯირების ინსტრუმენტს შორის არსებობს ეკონომიკური ურთიერთობა;
- აღნიშნული ეკონომიკური ურთიერთობით გამოწვეულ ღირებულების ცვლილებაში არ დომინირებს საკრედიტო რისკის გავლენა, და
- განსახილველი ჰეჯირების ურთიერთობისთვის ჰეჯირების კოეფიციენტი იგივეა, რაც გამომდინარეობს კომპანიის მიერ ფაქტობრივად ჰეჯირებული მუხლების თანხიდან და ამ მუხლების ჰეჯირებისთვის კომპანიის მიერ ფაქტობრივად გამოყენებული ჰეჯირების ინსტრუმენტების ოდენობიდან.

კომპანიამ ჰეჯირების ინსტრუმენტსა და ჰეჯირებულ მუხლს შორის ჰეჯირების ურთიერთობის კლასიფიკაცია შემდეგნაირად მოახდინა: სავალუტო წარმოებული ხელშეკრულებები, რომლებიც შეფასებულია სამართლიანი ღირებულებით, მოგებაში ან ზარალში ასახვით, შეიძლება კლასიფიცირდეს, როგორც ჰეჯირების ინსტრუმენტი. არანაწარმოებული ფინანსური აქტივი ან არანაწარმოებული ფინანსური ვალდებულება, როგორცაა პირველი რიგის სესხები და ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში, შეიძლება კლასიფიცირდეს, როგორც ჰეჯირების ინსტრუმენტი.

ჰეჯირებული მუხლი შეიძლება იყოს აღიარებული აქტივი ან ვალდებულება, აუდიარებელი მყარი ვალდებულება, პროგნოზირებული გარიგება, ან უცხოურ ქვედანაყოფში განხორციელებული ნეტო ინვესტიცია.

კომპანია განაცალკევებს ფორვარდული ხელშეკრულების პროცენტის (ფორვარდულ) ელემენტსა და სპოტ-ფასს (სპოტ ელემენტს) და ჰეჯირების ინსტრუმენტად აღრიცხავს ფორვარდული ხელშეკრულების მხოლოდ სპოტ-ფასის და არა ფორვარდული ელემენტის ცვლილებას.

გარდა ამისა, ჰეჯირების ურთიერთობაში ჰეჯირების ინსტრუმენტის ნაწილი, მაგალითად, ნომინალური ღირებულების 50 პროცენტი, შეიძლება მიჩნეულ იქნეს ჰეჯირების ინსტრუმენტად. თუმცა, ჰეჯირების ურთიერთობის კლასიფიცირება არ შეიძლება მხოლოდ დროის პერიოდის იმ ნაწილისთვის, რომლის განმავლობაშიც ჰეჯირების ინსტრუმენტი მიმოქცევაში რჩება.

ეფექტურობა არის ის ხარისხი, რომლითაც ჰეჯირებული მუხლის და ჰეჯირების ინსტრუმენტის ღირებულების ცვლილება ერთმანეთს გადაფარავს. თუ ჰეჯირება ეფექტურია, ჰეჯირებული ინსტრუმენტის სამართლიანი ღირებულების ცვლილების აღიარება თავდაპირველად ხდება სხვა სრულ შემოსავალში და ფულადი ნაკადების ჰეჯირების რეზერვში, საკუთარი კაპიტალის ნაწილში. ჰეჯირების ინსტრუმენტის სამართლიანი ღირებულების ცვლილების არაეფექტური ნაწილი (ასეთის არსებობის შემთხვევაში) პირდაპირ აღიარდება მოგება-ზარალის ანგარიშგებაში.

3. შინაგანგარეობის საპროცენტო პოლიტიკა გაგრძელება

სხვა სრულ შემოსავალში აღიარებული თანხა უნდა იყოს ქვემოთ ჩამოთვლილთაგან უმცირესი:

- კუმულაციური შემოსულობა ან ბარალი ჰეჯირების ინსტრუმენტზე ჰეჯირების დაწყების თარიღიდან, და
- კუმულაციური ცვლილება ჰეჯირებული მუხლის სამართლიან ღირებულებაში ჰეჯირების დაწყების თარიღიდან.

ჰეჯირების ინსტრუმენტზე შემოსულობის ან ბარალის ნაწილი, რომელიც განისაზღვრა ეფექტურ ჰეჯირებად, უნდა აღიარდეს სხვა სრულ შემოსავალში. ჰეჯირების ყველა დანარჩენი შემოსულობა ან ბარალი არის ჰეჯირების არაეფექტურობა, რომელიც უნდა აღიარდეს მოგებაში ან ზარალში. ჰეჯირების

ურთიერთობაში კლასიფიცირებული ჰეჯირების ინსტრუმენტების სამართლიანი ღირებულებების ცვლილება წარმოდგენილია 29-ე შენიშვნაში.

თუ ჰეჯირების გარიგება შემდგომში განაპირობებს არაფინანსური აქტივის ან არაფინანსური ვალდებულების აღიარებას, კომპანიამ ეს თანხა უნდა ამოიღოს ფულადი ნაკადების ჰეჯირების რეზერვიდან და შეიტანოს პირდაპირ ამ აქტივის ან ვალდებულების თავდაპირველ ღირებულებაში ან სხვა საბალანსო ღირებულებაში. ეს არ არის რეკლასიფიკაციის კორექტირება და, შესაბამისად, არ მოქმედებს სხვა სრულ შემოსავალზე.

კუმულაციურ სხვა სრულ შემოსავალში აღიარებული თანხა მოგება-ზარალის ანგარიშგებაში რეკლასიფიცირდება იმავე პერიოდში ან იმ პერიოდებში, რომლებშიც ჰეჯირებული მუხლი მოქმედებს მოგება-ზარალის ანგარიშგებაზე. თუმცა თუ ეს თანხა წარმოადგენს ზარალს და კომპანია ვარაუდობს, რომ ერთ ან მეტ სამომავლო პერიოდში ამ ზარალს მთლიანად ან ნაწილობრივ ვერ ამოიღებს, ის თანხა, რომლის ამოღება მოსალოდნელი არ არის, მან დაუყოვნებლივ უნდა გადაიტანოს მოგებაში ან ზარალში რეკლასიფიკაციის კორექტირების სახით.

როდესაც საწარმო წყვეტს ჰეჯირების აღრიცხვას ფულადი ნაკადის ჰეჯირებისთვის, სხვა სრულ შემოსავალში აღიარებული თანხა დაუყოვნებლივ უნდა რეკლასიფიცირდეს ფულადი ნაკადის ჰეჯირების რეზერვიდან მოგებაში ან ზარალში, როგორც რეკლასიფიკაციის კორექტირება.

ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები. ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები არის მუხლები, რომლებიც იოლად კონვერტირდება ნაღდი ფულის წინასწარ ცნობილ ოდენობად და რომლებსაც აქვს ღირებულების ცვლილების უმნიშვნელო რისკი. ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები მოიცავს ნაღდი ფულის ნაშთს სალაროში და ნაღდი ფულის ნაშთს ბანკებში, რომელთა თავდაპირველი ვადა სამ თვეზე ნაკლებია. ფულადი სახსრები, რომლებიც შეზღუდულია განთავსებიდან სამ თვეზე მეტი ხნის ვადით, არ შედის ფულად სახსრებსა და მათ ეკვივალენტებში, როგორც ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში, ისე ფულადი ნაკადების ანგარიშგების მიზნებისათვის. ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები აღირიცხება ამორტიზებული ღირებულებით, ვინაიდან: (i) მათი ფლობის მიზანია სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადების მიღება და ეს ფულადი ნაკადები წარმოადგენს მხოლოდ ძირითადი თანხისა და პროცენტის გადახდებს, და (ii) ისინი არ არის კლასიფიცირებული, როგორც სამართლიანი ღირებულებით შეფასებული, მოგებაში ან ზარალში ასახვით.

მოთხოვნები ბანკის მიმართ. მოთხოვნები სხვა ბანკების მიმართ მოიცავს ბანკებში განთავსებულ თანხებს, რომელთა თავდაპირველი ვადა სამ თვეზე მეტია და შეზღუდული წვდომის დეპოზიტებს, რომელთა გამოყენება არ არის შესაძლებელი ამ ნაშთებზე დაწესებული შეზღუდვების გამო.

საპროცენტო შემოსავალი საბანკო ანაბრებზე. საპროცენტო შემოსავალი საბანკო ანაბრებზე აღირიცხება დარიცხვის მეთოდით, სახელშეკრულებო საპროცენტო განაკვეთის გამოყენებით და მოიცავს შემოსავალს საბანკო ანაბრებიდან და ბანკებში განთავსებული მიმდინარე ანგარიშებიდან. საპროცენტო შემოსავალი საბანკო ანაბრიდან აღიარებულია, როგორც სხვა შემოსავალი მოგება-ზარალის ანგარიშგებაში.

ლიზინგის დასაწყისი. ლიზინგის დასაწყისად მიიჩნევა ლიზინგის ხელშეკრულების თარიღსა და ვალდებულებების აღების თარიღს შორის უფრო ადრინდელი. ამ განმარტების მიზნით, ვალდებულება უნდა იყოს წერილობითი, ხელმოწერილი გარიგებაში ჩართული მხარეების მიერ და მკაფიოდ უნდა აყალიბდეს გარიგების ძირითად პირობებს.

ლიზინგის ვადის დასაწყისი. ლიზინგის ვადის დასაწყისი არის თარიღი, როდესაც ლიზინგის მიმღებს ეძლევა ლიზინგით მიღებული აქტივის გამოყენების უფლება. ეს არის ლიზინგის თავდაპირველი აღიარების თარიღი.

ქაიკა ყიფიშვილი

3. შეიშვანლოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში/ფინანსური ლიზინგის აღიარება. თუ კომპანია ლიზინგის გამცემად გამოდის ისეთ ლიზინგში, რომელიც საკუთრებასთან დაკავშირებულ არსებითად ყველა რისკსა და სარგებელს გადასცემს ლიზინგის მიმღებს, ლიზინგით გადაცემული აქტივები წარმოადგენილია, როგორც წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში. წმინდა ინვესტიცია ლიზინგში გამოითვლება,

როგორც მინიმალური სალიზინგო გადახდების აგრეგირებული თანხა, რაც წარმოადგენს ლიზინგის მიმღების მიერ გარანტირებულ თანხებს და ნებისმიერ არაგარანტირებულ ნარჩენ ღირებულებას (ლიზინგში მთლიან ინვესტიციასთან ერთად), რომლებიც დისკონტირებულია ლიზინგის ხელშეკრულებაში ნაგულისხმევი საპროცენტო განაკვეთით. ლიზინგის ხელშეკრულებაში ნაგულისხმევი საპროცენტო განაკვეთი არის დისკონტირების განაკვეთი, რომლითაც ლიზინგის დასაწყისში ლიზინგში მთლიანი ინვესტიციის დღევანდელი ღირებულება უდრის სალიზინგო აქტივის სამართლიან ღირებულებას.

სხვაობა ლიზინგში მთლიან ინვესტიციასა და წმინდა ინვესტიციას შორის წარმოადგენს გამოუმუშავებელ ფინანსურ შემოსავალს. გამოუმუშავებელი ფინანსური შემოსავალი ამორტიზდება ლიზინგის ვადის განმავლობაში ლიზინგში ნაგულისხმევი დისკონტირების განაკვეთით.

მომზადებისთვის ლიზინგის დაწყებამდე გადახდილი ავანსები აღირიცხება ან როგორც ლიზინგის ხელშეკრულებისთვის გადახდილი ავანსები, ან როგორც ქვემოთ აღწერილი წინასწარი გადახდები. კომპანიის მიერ ლიზინგის მიმღებისგან წინასწარ, ლიზინგის ვადის დაწყებამდე, მიღებული გადახდები აღირიცხება, როგორც მომხმარებლისგან მიღებული ავანსები და კორექტირდება ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციების მიხედვით ლიზინგის ვადის დასაწყისში.

საოპერაციო ლიზინგი. თუ კომპანია გამოდის ლიზინგის გამცემად ისეთ სალიზინგო ურთიერთობაში, რომელშიც არ ხდება საკუთრებასთან დაკავშირებული არსებითად ყველა რისკისა და სარგებლის გადაცემა კომპანიისგან ლიზინგის მიმღებზე, მისაღები სალიზინგო გადახდები აღიარდება, როგორც სალიზინგო შემოსავალი ლიზინგის ვადაზე დარიცხვის წრფივი მეთოდით. ლიზინგის ვადა არის უცვლადი დროის პერიოდი, რომლის განმავლობაშიც ლიზინგის მიმღებს ლიზინგით აქვს მიღებული აქტივი, დამატებითი ვადების გათვალისწინებით, რომელთა განმავლობაშიც ლიზინგის მიმღებს შეუძლია განაგრძოს აქტივის ლიზინგი, დამატებითი გადასახადით ან მის გარეშე, როდესაც ლიზინგის დასაწყისში საკმარისად სარწმუნოა, რომ ლიზინგის მიმღები გამოიყენებს აღნიშნულ შესაძლებლობას. საოპერაციო ლიზინგის აქტივების აღრიცხვის პოლიტიკა განსაზღვრულია ქვემოთ, ძირითადი საშუალებების ნაწილში.

ლიზინგის აღრიცხვა კომპანიის, როგორც ლიზინგის მიმღების მიერ. კომპანიის ლიზინგი აღიარდება აქტივის გამოყენების უფლებით და როგორც შესატყვისი ვალდებულება იმ თარიღით, როდესაც ლიზინგით გადაცემული აქტივი კომპანიის მიერ გამოყენებისთვის ხელმისაწვდომია. ყოველი სალიზინგო გადახდა გადანაწილდება ვალდებულებას და საფინანსო ხარჯებს შორის. ფინანსური ხარჯები ლიზინგის მთლიანი ვადის განმავლობაში, თითოეულ საანგარიშგებო პერიოდზე ისე უნდა განაწილდეს, რომ წარმოიქმნას მუდმივი პერიოდული საპროცენტო განაკვეთი, თითოეული საანგარიშგებო პერიოდის ვალდებულებების ნაშთის მიმართ. აქტივის გამოყენების უფლება აღიარდება თვითღირებულებით და ცვეთა ერიცხება წრფივი მეთოდით, აქტივის სასარგებლო მომსახურების ვადასა და ლიზინგის ვადას შორის უფრო ხანმოკლე პერიოდზე.

ლიზინგიდან წარმოქმნილი ვალდებულებების შეფასება თავდაპირველად ხდება მათი დისკონტირებული ღირებულების საფუძველზე. სალიზინგო ვალდებულებები შედგება ქვემოთ მოყვანილი სალიზინგო გადასახდელების წმინდა დისკონტირებული ღირებულებისგან:

- ფიქსირებულ გადახდებს (მათ შორის, არსებითად ფიქსირებულ გადახდებს), მიღებული წამახალისებელი სალიზინგო გადახდების გამოკლებით;
- ცვლად სალიზინგო გადახდებს, რომლებიც ეფუძნება ინდექსს ან განაკვეთს;
- თანხებს, რომლებსაც მოსალოდნელია, რომ ლიზინგის მიმღები გადაიხდის ნარჩენი ღირებულების გარანტიების მიხედვით;
- შესყიდვის არჩევანის უფლების ფასს, თუ საკმარისად სარწმუნოა, რომ ლიზინგის მიმღები გამოიყენებს ამ უფლებას, და

3. შინაგანგარეობის საპროცენტო პოლიტიკა გაგრძელება

- ლიზინგის ვადამდე შეწყვეტისთვის ჯარიმების გადახდას, თუ ლიზინგის ვადა ასახავს ლიზინგის მიმღების მიერ ლიზინგის ვადამდე შეწყვეტის არჩევანის უფლების გამოყენებას.

სალიზინგო გადახდების დისკონტირება ხდება ლიზინგის ხელშეკრულებაში ნაგულისხმევი საპროცენტო განაკვეთით. თუ ამ განაკვეთის განსაზღვრა შეუძლებელია, გამოიყენება ლიზინგის მიმღების ზღვრული სასესხო განაკვეთი, რომელიც წარმოადგენს განაკვეთს, რომელსაც ლიზინგის მიმღები გადაიხდიდა მსგავსი ღირებულების აქტივის მოსაპოვებლად საჭირო სესხით სარგებლობისთვის ანალოგიურ ეკონომიკურ გარემოში ანალოგიური პირობებით.

სალიზინგო აქტივის გამოყენების უფლება ფასდება თვითღირებულებით და მოიცავს შემდეგს:

- სალიზინგო ვალდებულების თავდაპირველი შეფასების თანხა;
- ნებისმიერი სალიზინგო გადახდა, გადახდილი ლიზინგის დანების თარიღით ან მანამდე, შემცირებული მიღებული ნებისმიერი სალიზინგო შეღავათით;
- ყოველგვარი თავდაპირველი პირდაპირი დანახარჯები, და
- აღდგენის დანახარჯები.

ზემოაღნიშნულიდან გამონაკლისის სახით, კომპანია მოკლევადიან ლიზინგებს და დაბალი ღირებულების მქონე აქტივების ლიზინგებს აღრიცხავს სალიზინგო გადახდების აღიარებით საოპერაციო ხარჯად დარიცხვის წრფივი მეთოდით.

ლიზინგის პირობის განსაზღვრისას კომპანიის ხელმძღვანელობა ითვალისწინებს ყველა ფაქტსა და გარემოებას, რომელიც განაპირობებს ვადის გაგრძელების არჩევანის უფლების გამოყენების და არა ლიზინგის შეწყვეტის უფლების გამოყენების ეკონომიკურ სტიმულს.

ლიზინგის ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები. ლიზინგის ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები წარმოადგენს საავანსო გადახდებს სალიზინგო აქტივების შესასყიდად, რომლებიც გადადის ფინანსურ ლიზინგში განხორციელებულ წმინდა ინვესტიციაში ლიზინგის ხელშეკრულების გაფორმების თარიღით.

შენწყვეტილი ლიზინგებიდან მისაღები თანხები. კომპანია იჯარის ხელშეკრულების შეწყვეტის მომენტში აღიარებს დაუფარავ მოთხოვნას, როგორც დებიტორული დავალიანება შეწყვეტილი კონტრაქტებიდან. მოთხოვნები (მისაღები თანხები) აღიარდება ამორტიზებული ღირებულებით, რასაც აკლდება მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი.

ლიზინგის მიმღებებზე გაცემული სესხები. შეწყვეტილი ლიზინგებიდან მისაღები თანხები რეკლასიფიცირდება ლიზინგის მიმღებებისთვის გაცემულ სესხებში გარკვეულ შემთხვევებში, როდესაც მისაღები თანხები ვადაგადაცილებულია და ყოფილ ლიზინგის მიმღებსა და კომპანიას შორის არსებობს შეთანხმება ძირითადი თანხის გადახდაზე დარიცხულ პროცენტთან ერთად. სესხების აღიარება თავდაპირველად ხდება მისაღები დავალიანების თვითღირებულებით, რასაც აკლდება მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი და შემდეგ ამორტიზებული ღირებულებით, რომელსაც აკლდება მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი.

გადახდილი ავანსები. გადახდილი ავანსები ძირითადად შედგება სალიზინგო აქტივების დასაზღვევად, საოპერაციო ლიზინგით გადასაცემი აქტივებისთვის გადახდილი ავანსებისგან და სხვა წინასწარი გადახდებისგან. გადახდილი ავანსები აღიარდება გაუფასურების რეზერვით შემცირებული თვითღირებულებით. თუ წინასწარი გადახდის ანაზღაურებადი ღირებულება ნაკლებია მის საბალანსო ღირებულებაზე, წინასწარი გადახდის საბალანსო ღირებულება მცირდება მის ანაზღაურებად ღირებულებამდე. სხვაობა წარმოადგენს გაუფასურების ზარალს, რომელიც აღიარდება ხარჯის სახით იმ წლის მოგებაში ან ზარალში, რომლის განმავლობაშიც ის წარმოიქმნა. წინასწარი გადახდების გაუფასურება ფასდება ინდივიდუალურად.

სხვა მოთხოვნები. სხვა მოთხოვნების აღიარება თავდაპირველად ხდება სამართლიანი ღირებულებით და შემდეგ ფასდება ამორტიზებული ღირებულებით, ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის მეთოდით, გამოკლებული მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვი. მოთხოვნების მოსალოდნელი

ქაიკა ყიფიშვილი

3. შენიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

საკრედიტო ზარალი განისაზღვრება მაშინ, როდესაც არსებობს ობიექტური მტკიცებულება იმისა, რომ კომპანია ვერ შეძლებს ყველა მისაღები თანხის ამოღებას მოთხოვნების თავდაპირველი პირობების თანახმად. მოვალის მნიშვნელოვანი ფინანსური სიძნელეები, იმის ალბათობა, რომ მოვალე გაკოტრდება ან განიცდის ფინანსურ რეორგანიზაციას, და თანხების გადაუხდელობა ან ვადაგადაცილება მიიჩნევა იმის ნიშნებად, რომ სავაჭრო მოთხოვნები გაუფასურდა.

ანარიცხების ოდენობა განისაზღვრება, როგორც სხვაობა აქტივის საბალანსო ღირებულებასა და სავარაუდო სამომავლო ფულადი ნაკადების დღევანდელ ღირებულებას შორის, რომელიც დისკონტირებულია თავდაპირველი ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის გამოყენებით. აქტივის საბალანსო ღირებულება მცირდება გაუფასურების რეზერვის ანგარიშის მეშვეობით და დანაკარგის თანხის აღიარება ხდება მოგებაში და ზარალში. თუ სხვა მოთხოვნები უიმედოდ ჩაითვლება, ის ჩამოიწერება სხვა მოთხოვნების გაუფასურების რეზერვის ანგარიშიდან. ჩამოწერილი თანხების შემდგომი ამოღება კრედიტდება მოგებაში ან ზარალში.

ლიზინგის შეწყვეტის შედეგად დასაკუთრებული აქტივები. ფინანსური და საოპერაციო ლიზინგის ხელშეკრულებების შეწყვეტის შედეგად დაბრუნებული აქტივები ითვლება ისეთ აქტივებად, რომლებიც შეიძლება გაიყიდოს ან ხელახლა გადაიცეს ლიზინგით. როდესაც აქტივები საოპერაციო ლიზინგით გაიცემა, მისაღები სალიზინგო გადასახადის აღიარება ხდება ლიზინგიდან შემოსავლად წრფივი მეთოდით ლიზინგის მთელ პერიოდზე. კომპანია ამ აქტივების სამართლიან ღირებულებას განსაზღვრავს შესაბამისი ლიზინგის ხელშეკრულების შეწყვეტის თარიღით შიდა შემფასებლის მიერ ჩატარებული შეფასების საფუძველზე. კომპანია წმინდა მიღებადი ღირებულებას განსაზღვრავს საანგარიშგებო თარიღისთვის, როგორც გასაყიდ ფასს, რომელიც შემცირებულია გაყიდვის ოპერაციისთვის საჭირო ყველა სავარაუდო დანახარტით. სამართლიანი ღირებულება და გასაყიდი ფასი განისაზღვრება შიდა და გარე შემფასებლების მიერ საბაზრო შედარების, დანახარტებისა თუ შემოსავლის მიდგომებით.

ძირითადი საშუალებები. ძირითადი საშუალებები აღირიცხება თვითღირებულებით, რასაც აკლდება აკუმულირებული ცვეთა და გაუფასურებით გამოწვეული ზარალი, ასეთის არსებობის შემთხვევაში.

ხელმძღვანელობა თითოეული საანგარიშგებო თარიღისთვის აფასებს, არსებობს თუ არა ძირითადი საშუალებების გაუფასურების რაიმე ნიშანი. ასეთი ნიშნების არსებობის შემთხვევაში, ხელმძღვანელობა განსაზღვრავს აღდგენით ღირებულებას, რომელიც განისაზღვრება, როგორც აქტივის გაყიდვის დანახარტებით შემცირებულ სამართლიან ღირებულებასა და მისი გამოყენების ღირებულებას შორის უდიდესი. საბალანსო ღირებულება მცირდება აღდგენით ღირებულებამდე და გაუფასურების ზარალი აისახება წლის მოგება-ზარალის და სხვა სრული შემოსავლის ანგარიშგებაში. გაუფასურების ზარალი, რომელიც აღიარებულია აქტივისათვის წინა წლებში, შებრუნდება, თუ აღგილი ჰქონდა ცვლილებას გაანგარიშებებში, რომლებიც გამოყენებული იქნა აქტივის გამოყენების ღირებულების ან გაყიდვის დანახარტებით შემცირებული სამართლიანი ღირებულების განსაზღვრის მიზნით.

შენიშვნის დროისთვის საოპერაციო ლიზინგით გადაცემული ავტომობილების აღწერა წარმოდგენილია მე-3 შენიშვნაში.

გაყიდვის შედეგად მიღებული შემოსულობა და ზარალი, რომლებიც განისაზღვრება მიღებული შემოსავლების შედარებით საბალანსო ღირებულებასთან, აღიარდება მოგებაში ან ზარალში.

ცვეთა. მიწას ცვეთა არ ერიცხება. ძირითადი საშუალებების სხვა მუხლების ცვეთა გამოიანგარიშება კლებადი ნაშთის მეთოდით, რათა მოხდეს მათი ხარჯის განაწილება წარჩენ ღირებულებაზე მათი სავარაუდო სასარგებლო მომსახურების ვადის განმავლობაში, გარდა ავტომობილებისა, რომლებიც გადაცემულია საოპერაციო ლიზინგით, რა შემთხვევაშიც გამოიყენება ცვეთის დარიცხვის წრფივი მეთოდი. სავარაუდო სასარგებლო მომსახურების ვადები მოცემულია ცხრილში:

ლევან ყიფიშვილი

3. შინაგანგარეობის სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

	წელი
კომპიუტერული ტექნიკა და საოფისე აღჭურვილობა	5
სატრანსპორტო საშუალებები და საოპერაციო ლიზინგით გადაცემული ავტოტრანსპორტი	5
ავეჯი და მოწყობილობები	5
სალიზინგო ქონების გაუმჯობესება	6.5
აქტივის გამოყენების უფლება	3

აქტივის ნარჩენი ღირებულება არის სავარაუდო თანხა, რომელსაც ბანკი ამჟამად მიიღებდა ამ აქტივის გაყიდვით, რასაც აკლდება გაყიდვის სავარაუდო ხარჯები, იმ შემთხვევაში, თუ აქტივები უკვე იმ სიძველისაა და იმ მდგომარეობაშია, როგორც ეს მოსალოდნელია მისი სასარგებლო გამოყენების ვადის ბოლოს. აქტივის ნარჩენი ღირებულება ნულია თუ კომპანია მოელის აქტივის გამოყენებას მისი ფიზიკური მომსახურების ვადის ბოლომდე. ყოველი საანგარიშგებო თარიღისთვის აქტივების ნარჩენი ღირებულება და სასარგებლო მომსახურების ვადები გადაისინჯება და, საჭიროების შემთხვევაში, დაკორექტირდება.

არამატერიალური აქტივები. კომპანიის არამატერიალურ აქტივებს აქვს სასარგებლო გამოყენების განსაზღვრული ვადა და, ძირითადად, მოიცავს კაპიტალიზებულ კომპიუტერული პროგრამულ უზრუნველყოფას და ლიცენზიებს.

შეძენილი კომპიუტერული პროგრამული უზრუნველყოფის და ლიცენზიების კაპიტალიზება ხდება იმ ხარჯების საფუძველზე, რომლებიც გაწეულია ამ პროგრამული უზრუნველყოფის შესაძენად და სამუშაო პირობებში მოსაყვანად.

საწარმოს კონტროლის ქვეშ მყოფი დენტიფიცირებად და უნიკალურ პროგრამული უზრუნველყოფასთან დაკავშირებული ხარჯები აღირიცხება, როგორც არამატერიალური აქტივები, თუ მოსალოდნელია, რომ შემოდიანებული ზღვრული ეკონომიკური სარგებელი გადააჭარბებს ხარჯებს. კაპიტალიზებული ხარჯები მოიცავს პროგრამული უზრუნველყოფის განვითარების ჯგუფში შემავალი პერსონალის ხარჯებს და შესაბამის ზედნაღებ ხარჯებს. ყველა სხვა ხარჯი, რომელიც კომპიუტერების პროგრამულ უზრუნველყოფას უკავშირდება, მაგ. მატერიალურ-ტექნიკური უზრუნველყოფა, აღირიცხება მათი გაწევის დროს.

არამატერიალური აქტივები ამორტიზდება დარიცხვის წრფივი მეთოდით მათი სასარგებლო გამოყენების ვადის განმავლობაში:

	წელი
საწარმოო რესურსების დაგეგმვის (ERP) პროგრამული უზრუნველყოფის ლიზინგით გადაცემა	10
სხვა არამატერიალური აქტივები	5-7

გაუფასურების შემთხვევაში არამატერიალური აქტივების საბალანსო ღირებულება შემცირდება მათი გამოყენების ღირებულებასა და გაყიდვის დანახარჯებით შემცირებულ სამართლიან ღირებულებას შორის უფრო მაღალ ღირებულებამდე.

საინვესტიციო ქონება. საინვესტიციო ქონება არის კომპანიის მიერ სალიზინგო შემოსავლის მიღების ან კაპიტალის ღირებულების ზრდის მიზნით ფლობილი ქონება, რომელიც კომპანიას არ აქვს დაკავებული. საინვესტიციო ქონების თავდაპირველი აღიარება ხდება თვითღირებულებით, გარიგების დანახარჯების ჩათვლით და შემდეგ ხელშეკრულებით ფასდება განახლებული სამართლიანი ღირებულებით, რომელიც ასახავს საბაზრო პირობებს საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოსთვის.

საინვესტიციო ქონების სამართლიანი ღირებულება არის ფასი, რომლითაც ქონება გაიყვლება სათანადოდ ინფორმირებულ, გარიგების მოსურნე მხარეებს შორის გაშლილი ხელის პრინციპით.

ხაიკი ყიფიშვილი

3. მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

აქტიურ ბაზარზე მიმდინარე ფასების არარსებობის გამო კომპანია ინფორმაციას სხვადასხვა წყაროდან იღებს, მათ შორისაა:

- ა. აქტიურ ბაზარზე განსხვავებული ხასიათის, მდგომარეობის ან ადგილმდებარეობის მქონე ქონების საბაზრო ფასი, რომელიც კორექტირდება, რათა ასახოს ეს განსხვავებები;
- ბ. მსგავსი ქონების ბოლოდროინდელი ფასები ნაკლებად აქტიურ ბაზრებზე, კორექტირებებით, რომლებიც ასახავს ყოველგვარ ცვლილებას ეკონომიკურ პირობებში ამ ფასებით შემდგარი გარიგებების თარიღის შემდეგ; და
- გ. დისკონტირებული პროგნოზირებული ფულადი ნაკადები, სამომავლო ფულადი ნაკადების სარწმუნო შეფასებაზე დაყრდნობით, რაც ითვალისწინებს ნებისმიერი მიმდინარე ლიზინგის ხელშეკრულების და სხვა ხელშეკრულების პირობებს და (როდესაც ეს შესაძლებელია), ისეთ გარე ინფორმაციას, როგორიცაა იმავე ადგილმდებარეობისა და პირობების მქონე მსგავსი ძირითადი საშუალებების ლიზინგის მიმდინარე საბაზრო ფასი. ასეთ დროს გამოიყენება დისკონტირების განაკვეთები, რომლებიც ასახავს ფულადი ნაკადების მოცულობისა და პერიოდულობის განუსაზღვრელობის მიმდინარე საბაზრო შეფასებებს.

კომპანიის საინვესტიციო ქონების საბაზრო ღირებულება განისაზღვრება დამოუკიდებელი შემფასებლების ანგარიშების მიხედვით, რომლებსაც აქვთ აღიარებული და შესაბამისი პროფესიული კვალიფიკაცია და ანალოგიური ადგილმდებარეობისა და კატეგორიის ქონების შეფასების გამოცდილება.

საინვესტიციო ქონების სამართლიანი ღირებულების ცვლილების შედეგად მიღებული შემოსულობა და ზარალი აღირიცხება წლის მოგებაში ან ზარალში და წარმოდგენილია ცალკე.

სმომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები. ლიზინგის მიმღებებისგან ავანსები წარმოადგენს ლიზინგის ვალის დასაწყისამდე მიღებულ გადახდებს და აღირიცხება ამორტიზებული ღირებულებით. ამგვარი ავანსები გაიქვითება ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციებთან მომხმარებლის მიერ პირველი სალიზინგო გადახდის თარიღისთვის

სხვა ვალდებულებები. სავაჭრო და სხვა კრედიტორული დავალიანება დაირიცხება მაშინ, როდესაც კონტრაქტმა შესრულა ხელშეკრულებით გათვალისწინებული მოვალეობები და აღირიცხება ამორტიზებული ღირებულებით.

ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები. ბანკებიდან მიღებული სესხები თავდაპირველად აღიარდება სამართლიანი ღირებულებით. ამის შემდეგ ვალდებულებები ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის მეთოდით აღირიცხება ამორტიზებული ღირებულებით.

სუბორდინირებული სესხები. სუბორდინირებული სესხები მოიცავს ბანკებისგან მიღებულ გრძელვადიან სესხებს და ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის მეთოდის გამოყენებით აღირიცხება ამორტიზებული ღირებულებით. ლიკვიდაციის შემთხვევაში, სუბორდინირებული სესხის დაფარვა ხდება მას შემდეგ, რაც ყველა დანარჩენი კრედიტორის მოთხოვნები დაკმაყოფილდება.

გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები. გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები მოიცავს კომპანიის მიერ გამოშვებულ ობლიგაციებს. სავალო ფასიანი ქაღალდები აღირიცხება ამორტიზებული ღირებულებით. თუ კომპანია შეისყიდის საკუთარ სავალო ფასიან ქაღალდებს, მათ ამოიღებენ ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებიდან, ხოლო სხვაობა ვალდებულების საბალანსო ღირებულებასა და გადახდილ საზღაურს შორის აისახება ვალის დაფარვის შედეგად მიღებულ შემოსულობაში.

ანარიცხები. რეზერვის აღიარება ხდება მაშინ, როდესაც კომპანიას აქვს მიმდინარე იურიდიული ან კონსტრუქციული ვალდებულებები წარსულში მომხდარი მოვლენების გამო, ვალდებულებების შესასრულებლად მოსალოდნელია ეკონომიკური სარგებლის მქონე რესურსების გადინება და ვალდებულებების მისაღები სიზუსტით შეფასება არის შესაძლებელი.

ლევან ყიფიშვილი

3. ფინანსური სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

სააქციო კაპიტალი. ჩვეულებრივი აქციები და გამოსყიდვის უფლების არმქონე პრივილეგირებული აქციები დისკრეციული დივიდენდებით კლასიფიცირდება, როგორც კაპიტალი. ახალი აქციების ან ოფციონების გამოშვებასთან პირდაპირ დაკავშირებული ზღვრული ხარჯები კაპიტალში ნაჩვენებია, როგორც გამოქვითვები კაპიტალის შემოსავლებიდან, გადასახადის გათვალისწინებით. გამოშვებული აქციების ნომინალურ ღირებულებაზე მეტი ნებისმიერი სამართლიანი ღირებულების მქონე მიღებული საზღაური აღირიცხება, როგორც დამატებით შეტანილი კაპიტალი.

პირობითი ვალდებულებები. პირობითი ვალდებულებების აღიარება არ ხდება ფინანსურ ანგარიშგებაში, თუ არ არის მოსალოდნელი, რომ საჭირო გახდება რესურსების გადინება ვალდებულების დასაფარად და თუ არ შეიძლება სარწმუნო პროგნოზის გაკეთება. პირობითი აქტივი არ არის აღიარებული ფინანსურ ანგარიშგებაში, თუმცა მასზე ინფორმაცია წარმოდგენილია მაშინ, როდესაც ეკონომიკური სარგებლის მიღებაა მოსალოდნელი.

წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები. წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები აღირიცხება მათი სამართლიანი ღირებულებით. კომპანია ასევე თავის კონტრაქტულ ბანკებთან მიმართებაში ახდენს ანაბრების გაქვითვას ვალუტის გადაცვლის მიზნით. ასეთი ანაბრები იურიდიულად განცალკევებულია, მაგრამ არის აგრეგირებული და აღირიცხება ერთიანი წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტის სახით (სავალუტო სვოპი) ნეტოს საფუძველზე, როდესაც (i) ანაბრების განთავსება ხდება ერთსა და იმავე დროს და ერთმანეთის გათვალისწინებით, (ii) ჰყავთ ერთი და იგივე კონტრაქტები, (iii) აქვთ ერთი და იგივე რისკი, და (iv) არ არსებობს ოპერაციების განცალკევების მიზანი, რომლის მიღწევაც არ შეიძლება ერთიანი ოპერაციით. ყველა წარმოებული ინსტრუმენტი აღირიცხება აქტივად, როდესაც სამართლიანი ღირებულება დადებითია და ვალდებულებად, როცა სამართლიანი ღირებულება უარყოფითია. წარმოებული ინსტრუმენტების სამართლიანი ღირებულების ცვლილებები აისახება მოგებაში ან ზარალში.

მოგების გადასახადი. მოგების გადასახადები გათვალისწინებულია ფინანსურ ანგარიშგებაში კანონმდებლობის შესაბამისად, რომელიც ამოქმედებული ან არსებითად ამოქმედებულია საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოსთვის.

2016 წლის 13 მაისს საქართველოს მთავრობამ მიიღო ცვლილებები საქართველოს საგადასახადო კოდექსში, რომლის მიხედვითაც კომპანიებს (ბანკების, საკრედიტო დაწესებულებების, სადაზღვევო კომპანიების და ლომბარდების გარდა) 2017 წლის 1 იანვრიდან არ უნევთ მოგების გადასახადის გადახდა მანამ, სანამ არ მოხდება აღნიშნული მოგების განაწილება დივიდენდის სახით ან არ ჩაითვლება განაწილებულად.

ფიზიკურ პირებზე ან არარეზიდენტ იურიდიულ პირებზე დივიდენდის გაცემის მომენტში ხდება 15% მოგების გადასახადის დარიცხვა „აგროსილ“ ღირებულებაზე (მაგ. წმინდა დივიდენდები „აიგროსება“ შემადგენელი 5%-იანი დაკავებული გადასახადით, საჭიროებისამებრ, და გაიყოფა 0.85-ზე). მიღებული მოგებიდან რეზიდენტ იურიდიულ პირებზე დივიდენდის გაცემა 2017 წლის 1 იანვრიდან თავისუფლდება მოგების გადასახადისგან.

2008 წლის 1 იანვრიდან 2017 წლის 1 იანვრამდე დაგროვილი გაუნაწილებელი მოგებიდან გაცემული დივიდენდები იბეგრება მოგების გადასახადით „აგროსილ“ ღირებულებაზე, რომელიც შემცირებულია შესაბამისი საგადასახადო ჩათვლით, რომელიც გამოითვლება, როგორც დასაბეგრ მოგებაზე გამოცხადებული და გადახდილი მოგების გადასახადის წილი იმავე პერიოდის მთლიან წმინდა მოგებაში, გამრავლებული გასანაწილებელ დივიდენდებზე. თუმცა საგადასახადო ჩათვლის ოდენობა არ უნდა აღემატებოდეს დივიდენდების განაწილებიდან წარმოქმნილ რეალურ მოგების გადასახადს.

დივიდენდების განაწილებით წარმოქმნილი მოგების გადასახადი აღირიცხება, როგორც მოგების გადასახადის ხარჯი იმ პერიოდში, რომელშიც დივიდენდები გამოცხადდა, მიუხედავად იმისა, თუ ფაქტობრივად რომელი თარიღით ან რომელ პერიოდში მოხდა დივიდენდების გადახდა.

დივიდენდების განაწილების გარდა გადასახადი გადასახდელია იმ ხარჯებსა და სხვა გადახდებზე, რომლებიც არ არიან დაკავშირებული ეკონომიკურ საქმიანობასთან – აქტივების ან მომსახურების უფასო

ხაიკი ყიფიშვილი

3. გენერალური სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

მიწოდება და წარმომადგენლობითი დანახარჯები, რაც აღემატება საქართველოს საგადასახადო კოდექსით განსაზღვრულ მაქსიმალურ თანხას. ყველა გადახდილი ავანსი საწარმოებზე, რომლებიც რეგისტრირებული არიან შელავათიანი საგადასახადო რეჟიმის მქონე იურისდიქციებში და სხვა გარკვეული ოპერაციები მსგავს საწარმოებთან, ისევე როგორც ფიზიკურ პირებზე ან არარეზიდენტ პირებზე გაცემული სესხები, დაუყოვნებლივ დაბეგვრადია. მსგავსი გადასახადები, სხვა გადასახადებთან ერთად, შელავათიანი საგადასახადო რეჟიმის მქონე იურისდიქციებში დარეგისტრირებული საწარმოებისაგან აღნიშნული გადახდილი ავანსის სანაცვლოდ მიღებულ აქტივებზე ან მომსახურებებზე მოთხოვნილი საგადასახადო კრედიტის გამოკლებით, ან ფიზიკურ პირებზე ან არარეზიდენტებზე გაცემული სესხების ამოღების გამოკლებით, აღირიცხება მუხლში „გადასახადებში, მოგების გადასახადის გარდა“ საოპერაციო ხარჯების ნაწილში.

განუსაზღვრელი საგადასახადო სტატუსი. კომპანიის განუსაზღვრელ საგადასახადო სტატუსს ხელმძღვანელობა ხელახლა აფასებს ყოველი საანგარიშგებო პერიოდის დასასრულს. ვალდებულებები აღირიცხება მოგების გადასახადის იმ პოზიციებისთვის, რომლებზეც ხელმძღვანელობის აზრით, უფრო არის მოსალოდნელი დამატებითი გადასახადების დაკისრება, თუ ამ პოზიციებს საგადასახადო ორგანოები ეჭვქვეშ დააყენებენ. შეფასება ეფუძნება საგადასახადო კანონმდებლობების ინტერპრეტაციებს, რომლებიც ამოქმედდა ან ფაქტობრივად შევიდა ძალაში საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოსთვის, ასევე ამ საკითხებთან დაკავშირებით სასამართლოს ან სხვა უწყების ნებისმიერ გადაწყვეტილებას. ვალდებულებები ჯარიმების, პროცენტის და გადასახადების სახით, რომლებიც არ არის დაკავშირებული მიღებულ შემოსავალთან, აღიარებულია იმ ოდენობით, რა ოდენობითაც ხელმძღვანელობა აფასებს საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოს ამ ვალდებულებების დაფარვისთვის საჭირო დანახარჯებს. განუსაზღვრელი მოგების გადასახადის პოზიციების ცვლილება აღირიცხება მოგების გადასახადის ფარგლებში.

დამატებული ღირებულების გადასახადი („დღგ“). გადასახდელი დამატებული ღირებულების გადასახადის საგადასახადო უწყებებისთვის გადახდა უნდა მოხდეს (ა) კლიენტების მიმართ არსებული დებიტორული დავალიანების მიღებისას ან (ბ) საქონლის ან მომსახურების კლიენტებისთვის მიწოდებისას, რომელსაც უფრო ადრე ექნება ადგილი. დღგ-ის ჩასათვლელი თანხა ზოგადად მიიღება გადასახდელი დღგ-ს საფუძველზე, დღგ-ს ინვოისის მიღებისთანავე. საგადასახადო ორგანოების მიერ ნებადართულია დღგ-ის ჩათვლა წმინდა საფუძველზე. ძირითადი საშუალებების შეძენასთან დაკავშირებით გადასახდელი დღგ 5-10 წლით გადავადდება საწარმოებისათვის, რომელთაც 20%-ზე მეტი დღგ-გან გათავისუფლებული ბრუნვა აქვთ

ლიზინგში თანამონაწილეობასთან დაკავშირებული დამატებული ღირებულების გადასახადები აღირიცხება, როგორც მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები, და შესაბამისი დღგ-ის თანხები ლიზინგის დაწყების თარიღისთვის გადაინაცვლებს დღგ-ის დავალიანებაში.

შემოსავლისა და ხარჯის აღიარება. შემოსავლის და ხარჯების აღიარება ხდება დარიცხვის მეთოდით და გამოითვლება ეფექტური შემოსავლიანობის მეთოდით. ნასესხებ სახსრებზე გადახდილი სესხის გაცემის საკომისიო, თუ მნიშვნელოვანია, გადავადდება (მასთან დაკავშირებულ პირდაპირ დანახარჯებთან ერთად) და აღიარდება, როგორც სესხის ეფექტური შემოსავლიანობის კორექტირება. საკომისიო შემოსავალი/ხარჯი აღიარდება დარიცხვის მეთოდით.

უცხოური ვალუტის კონვერტაცია. კომპანიის სამუშაო და წარსადგენი ვალუტა არის საქართველოს ეროვნული ვალუტა – ქართული ლარი („ლარი“). უცხოურ ვალუტებში გამოხატული ფულადი აქტივებისა და ვალდებულებების კონვერტაცია ქართულ ლარში ხდება საანგარიშგებო თარიღისთვის არსებული შესაბამისი სპოტ გაცვლითი კურსით. უცხოურ ვალუტაში განხორციელებული ოპერაციები აღირიცხება გარიგების თარიღისთვის მოქმედი სავალუტო კურსებით. ამ ოპერაციებიდან წარმომდგარი მოგება და ზარალი აისახება წმინდა შემოსულობაში სავალუტო ოპერაციებიდან.

2021 წლის 31 დეკემბრისთვის უცხოურ ვალუტაში ნაშთების კონვერტაციისთვის გამოყენებული საბალანსო უწყისის თარიღის გაცვლითი კურსი იყო 1 აშშ დოლარი = 3.0976 ლარი (2020 წ.: 1 აშშ დოლარი = 3.2766 ლარი); 1 ევრო = 3.504 ლარი (2020 წ.: 1 ევრო = 4.0233 ლარი).

თანამშრომლებზე გაწეული დანახარჯები და შესაბამისი შენატანები. ხელფასები, შვებულება და ბიულეტენი, პრემიები და არაფულადი სარგებელი, ასევე აქციებზე დაფუძნებული გადახდების ფულადი სახსრებით ანგარიშსწორებული ნაწილი ირიცხება იმ წელს, რომელშიც შესაბამისი მომსახურება გაიცა კომპანიის თანამშრომლების მიერ.

4. კრიტიკული გულბრუნული შეფასებები და განსჯა სააღრიცხვო პოლიტიკის გამოყენებისას

კომპანიის ხელმძღვანელობა მიმართავს გარკვეულ შეფასებებს და დაშვებებს, რაც გავლენას ახდენს კომპანიის აქტივებისა და ვალდებულებების გაცხადებულ ღირებულებებზე მომდევნო ფინანსური წლისთვის. შეფასებები და დაშვებები მუდმივად გადაისინჯება და ეყრდნობა ხელმძღვანელობის გამოცდილებას და სხვა ფაქტორებს, მათ შორის სამომავლო მოვლენებს, რომელთა გონივრული პროგნოზირებაც შესაძლებელია გარემოებების გათვალისწინებით. შეფასებების გარდა, ხელმძღვანელობა ასევე გარკვეულ გადანაცვტილებებს იღებს სააღრიცხვო პოლიტიკის გამოყენების პროცესში. ქვემოთ მოცემულია გადანაცვტილებები, რომლებსაც აქვს ყველაზე მნიშვნელოვანი გავლენა ფინანსურ ანგარიშგებაში ასახულ თანხებზე და შეფასებები, რომლებმაც შეიძლება მნიშვნელოვნად შეცვალოს მომდევნო ფინანსური წლის აქტივებისა და ვალდებულებების საბალანსო ღირებულება:

მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასება. მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასება მნიშვნელოვანი შეფასებაა, რომელიც გულისხმობს მომავალი ეკონომიკური პირობების პროგნოზირებას. რაც უფრო ხანგრძლივია პროგნოზირების ვადა, მით უფრო მეტი ხარისხით მონაწილეობს მასში ხელმძღვანელობის განსჯა და ეს განსჯა შესაძლოა გახდეს განუსაზღვრელობის წყარო. მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასების მეთოდოლოგია დაწვრილებით არის განხილული 29-ე შენიშვნაში. საკრედიტო რისკის რეზერვზე შემდეგ კომპონენტებს აქვს დიდი გავლენა: დეფოლტის განმარტება, საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდის განმარტება, დეფოლტის ალბათობა, დეფოლტის მომენტისთვის დაუფარავი დავალიანება და დანაკარგები დეფოლტის შემთხვევაში, და ასევე მაკროეკონომიკურ სცენარებს. კომპანია რეგულარულად გადახედავს და ამტკიცებს ამ სცენარებს, რათა შემცირდეს ყოველგვარი სხვაობა დეფოლტის ალბათობასა და დეფოლტის შემთხვევაში დანაკარგების პარამეტრებს შორის, რომლებიც მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის გამომწვევი ერთ-ერთი მთავარი მიზეზია. ქვემოთ მოცემულია შესაბამისი მგრძნობელობის ეფექტები:

ათას ლარში	2021	2020
დეფოლტის ალბათობის შეფასების 10%-იანი ზრდა (შემცირება)	ლიზინგებზე საკრედიტო ზარალის რეზერვის ზრდა (შემცირება) 335 ათასი ლარით (345 ათასი ლარით)	ლიზინგებზე საკრედიტო ზარალის რეზერვის ზრდა (შემცირება) 469 ათასი ლარით (469 ათასი ლარით)
დეფოლტის შემთხვევაში ზარალის შეფასების 10%-იანი ზრდა (შემცირება)	ლიზინგებზე საკრედიტო ზარალის რეზერვის ზრდა (შემცირება) 661 ათასი ლარით (651 ათასი ლარით)	ლიზინგებზე საკრედიტო ზარალის რეზერვის ზრდა (შემცირება) 937 ათასი ლარით (903 ათასი ლარით)
საპროგნოზო ინფორმაციის შეფასებების 10%-იანი გაუარესება (გაუმჯობესება)	ლიზინგებზე საკრედიტო ზარალის რეზერვის ზრდა (შემცირება) 318 ათასი ლარით (326 ათასი ლარით)	ლიზინგებზე საკრედიტო ზარალის რეზერვის ზრდა (შემცირება) 423 ათასი ლარით (428 ათასი ლარით)

კომპანია საპროგნოზო ინფორმაციას იყენებს სამ მაკროეკონომიკურ სცენარში, რათა გამოთვალოს ობიექტური და ალბათობითი შეწონილი მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი. ეს სცენარებია საბაზო (ყველაზე უფრო სავარაუდო შედეგი) და ორი ნაკლებად სავარაუდო სცენარი, რომელთაც ეწოდება ოპტიმისტური (საბაზოზე უკეთესი) და პესიმისტური (საბაზოზე უარესი) სცენარები.

საბაზისო მაკროეკონომიკური სცენარის მისაღებად, კომპანია ითვალისწინებს პროგნოზებს სხვადასხვა გარე წყაროდან – საქართველოს ეროვნული ბანკი, ფინანსთა სამინისტრო, საერთაშორისო სავალუტო ფონდი, ასევე სხვა საერთაშორისო ფინანსური დაწესებულებები – რათა უზრუნველყოს საბაზრო მოლოდინების კონსენსუსი. ოპტიმისტური და პესიმისტური სცენარები განისაზღვრება ჯგუფის მაკროეკონომიკური განყოფილების მიერ შემუშავებული სისტემით.

კომპანია იყენებს სტატისტიკურ მოდელებს და სხვადასხვა მაკროეკონომიკურ ფაქტორებს შორის ისტორიულ ურთიერთქმედებას და დეფოლტზე დაკვირვებებს, რათა გააკეთოს საპროგნოზო კორექტირებები. იმ შემთხვევაში, თუ ეს მოდელები არ იძლევა გონივრულ შედეგებს სტატისტიკური ან ბიზნესის თვალსაზრისით, ჯგუფმა შეიძლება გამოიყენოს ექსპერტის განსჯა ან მიმართოს ალტერნატიულ მეთოდს.

2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, კომპანია იყენებს იმავე მიდგომებს, რომლებსაც იყენებდა 2021 წლის 31 დეკემბრისთვის. საპროგნოზო ინფორმაცია ჩართულია მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის როგორც ინდივიდუალურ, ისე კოლექტიურ შეფასებაში.

სცენარის ალბათობები 2020 წლის ბოლოსთვის კოვიდ-19-ის პანდემიის ხანგრძლივი და მძიმე გავლენის გამო დაკორექტირდა და საბაზისო, ოპტიმისტური და პესიმისტური სცენარების შემთხვევაში, შესაბამისად, შეადგინა 60%, 10% და 30%. თუმცა 2021 წლის 31 დეკემბრისთვის ისინი დაუბრუნდა 50%-ს, 25%-სა და 25%-ს, წინა წლების ანალოგიურად, ბოლო ოთხი 9 პერიოდის დასაწყისში.

ფაიფი ყიფიშვილი

5. ახალი ან შესწორებული სტანდარტების და ინტერპრეტაციების მიღება

2021 წლის 1 იანვრიდან შემდეგი ცვლილებები ამოქმედდა:

„კოვიდ-19-თან დაკავშირებული სალიზინგო ქირის დათმობა“ – ცვლილება ფასს 16-ში (გამოშვებული 2020 წლის 28 მაისს და ძალაში შესული 2020 წლის 1 ივნისს ან შემდეგ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). ცვლილება ითვალისწინებს შეღავათს ლიზინგის მიმღებისთვის ნებაყოფლობითი გამონაკლისის სახით, იმის შეფასებისგან, არის თუ არა კოვიდ-19-თან დაკავშირებული სალიზინგო ქირის დათმობა ლიზინგის მოდიფიკაცია. ლიზინგის მიმღებს შეუძლია არჩიოს სალიზინგო ქირის დათმობების აღრიცხვა ისე, თითქმის ისინი არ წარმოადგენს ლიზინგის მოდიფიკაციას. გამარტივებული მიდგომა ვრცელდება მხოლოდ იმ სალიზინგო ქირის დათმობებზე, რომლებიც ხდება უშუალოდ კოვიდ-19-ის პანდემიის შედეგად და განაპირობებს 2021 წლის 31 ივნისს ან ამ თარიღამდე გადასახდელი ლიზინგის შემცირებას. 2021 წლის 31 მარტს, მიმდინარე პანდემიის გათვალისწინებით, ბასსს-მა გამოაქვეყნა დამატებითი შესწორება, რითაც დათმობების თარიღი 2021 წლის 30 ივნისიდან გადაწია 30 ივნისამდე. კომპანიას არ მოუხდენია ლიზინგის მოდიფიკაცია.

საორიენტაციო საპროცენტო განაკვეთის (ბანკთაშორისი შეთავაზების ინდექსი) ცვლილება - მეორე ფაზის ცვლილებები ფასს 9-ში, ბასს 39-ში და ფასს 7-ში, ფასს 4-სა და ფასს 16-ში (გამოშვებული 2020 წლის 27 აგვისტოს და ძალაში შესული 2021 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). მეორე ფაზის ცვლილებები ეხება საკითხებს, რომლებიც წარმოიშობა რეფორმების გატარების შედეგად, მათ შორის ერთი კრიტერიუმის შეცვლას ალტერნატიული კრიტერიუმით. ცვლილებები ეხება შემდეგ სფეროებს:

- ბანკთაშორისი შეთავაზების ინდექსის ცვლილების შედეგად სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადების განსაზღვრის საფუძველში შესული ცვლილებების აღრიცხვა: იმ ინსტრუმენტების შემთხვევაში, რომლებსაც ეხება ამორტიზებადი ღირებულების შეფასება, ეს ცვლილებები საწარმოებისგან მოითხოვს, რომ გამარტივებული მეთოდით აღრიცხონ სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადების განსაზღვრის საფუძვლის შეცვლა ბანკთაშორისი შეთავაზების ინდექსის ცვლილების შედეგად, ფასს 9-ის „ბ“ მუხლის 5.4.5. პუნქტის მიხედვით ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის განახლებით. ამასთან დაკავშირებით შემოსულობა ან ზარალი არ არის აღიარებული. ეს გამარტივებული მიდგომა ეხება მხოლოდ ასეთ ცვლილებას და მხოლოდ იმდენად, რამდენადაც ეს საჭიროა, როგორც ბანკთაშორისი შეთავაზების ინდექსის ცვლილების პირდაპირი შედეგი, და თუ ახალი საფუძველი ეკონომიკური თვალსაზრისით ეკვივალენტურია წინა საფუძვლისა. ამავე გამარტივებული მიდგომის გამოყენება ევალება იმ დამზღვევებსაც, რომლებიც ფასს 9-დან დროებითი გამონაკლისით სარგებლობენ. ფასს 16-ში შესული ცვლილებაც მსგავსი გამარტივებული მიდგომის გამოყენებას მოითხოვს ლიზინგის მიმღებისგან, როდესაც აღრიცხავენ სალიზინგო მოდიფიკაციებს, რომლებითაც იცვლება ბანკთაშორისი შეთავაზების ინდექსის ცვლილების შედეგად სამომავლო სალიზინგო გადასახდების განსაზღვრის საფუძველი.
- ჰეჯირების ურთიერთობებში ხელშეკრულებაში დაუკონკრეტებელი რისკის კომპონენტებისთვის პირველი ფაზით გათვალისწინებული შეღავათის შეწყვეტის თარიღი: მეორე ფაზის ცვლილებების მიხედვით, საწარმო ვალდებულია, პერსპექტიულად შეწყვიტოს პირველი ფაზის შეღავათების გამოყენება ხელშეკრულებაში დაუკონკრეტებელი რისკის კომპონენტისთვის, როდესაც ხელშეკრულებაში დაუკონკრეტებელი რისკის კომპონენტში შედის ცვლილებები ან როდესაც წყდება ჰეჯირების ურთიერთობა, რომლის თარიღიც უფრო ადრე დადგება. რისკის კომპონენტებისთვის პირველი ფაზის ცვლილებებში შეწყვეტის თარიღი არ იყო მოცემული.
- დამატებითი დროებითი გამონაკლისები ჰეჯირების აღრიცხვის კონკრეტული მოთხოვნების გამოყენებიდან: მეორე ფაზის ცვლილებები დამატებით შეღავათებს ითვალისწინებს, კერძოდ, დროებით ათავისუფლებს ჰეჯირების ურთიერთობების მიმართ ჰეჯირების აღრიცხვის ბასს 39-ისა და ფასს 9-ის მოთხოვნების შესრულებისგან, რომლებზეც ბანკთაშორისი შეთავაზების ინდექსების ცვლილებამ პირდაპირი გავლენა იქონია.
- ფასს 7-ის დამატებითი განმარტებები ბანკთაშორისი შეთავაზების ინდექსის რეფორმასთან დაკავშირებით: ცვლილებები მოითხოვს განმარტებებს შემდეგზე: (i) როგორ ახერხებს საწარმო გადასვლას ალტერნატიულ საორიენტაციო განაკვეთებზე, მისი გადასვლის პროგრესი და გადასვლასთან დაკავშირებული რისკები; (ii) რაოდენობრივი ინფორმაცია წარმოებულ და არაწარმოებულ ინსტრუმენტებზე, რომლებიც ჯერ არ გადასულა ამ განაკვეთებზე, ჩაშლილი მნიშვნელოვანი საორიენტაციო საპროცენტო განაკვეთების მიხედვით და (iii) ბანკთაშორისი შეთავაზების ინდექსის ცვლილების გამო რისკის მართვის სტრატეგიაში შესული ნებისმიერი ცვლილების აღწერა.

5. ახალი ან შესწორებული სტანდარტების და ინტერპრეტაციების მიღება გაგრძელება

ბანკთაშორისი შეთავაზების ინდექსის (IBOR) რეფორმის ეფექტი. სხვადასხვა ბანკთაშორისი შეთავაზების ინდექსის რეფორმა და ჩანაცვლება პრიორიტეტად იქცა მარეგულირებელი ორგანოებისთვის. ბევრი ბანკთაშორისი შეთავაზების ინდექსი აღარ გამოქვეყნდა 2021 წლის 31 დეკემბრიდან, ხოლო გარკვეული ლონდონის ბანკთაშორისი შეთავაზების ინდექსები (ლიბორის ინდექსები) აშშ დოლარში აღარ გამოქვეყნდებოდა 2023 წლის 30 ივნისიდან.

2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, კომპანიას აღებული აქვს 692 ათასი ლარის სესხები (რომელთა დაფარვის თარიღია 2022 წლის 01 თებერვალი) ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან, სადაც ცვალებად განაკვეთად გამოყენებულია ლიბორის ინდექსი. კომპანია აგრძელებს თანამშრომლობას ბაზრის მონაწილეებთან და ახალი გარიგებებისთვის აპირებს აშშ დოლარში ლიბორის ჩანაცვლებას უზრუნველყოფილი ერთდღიანი დაფინანსების განაკვეთით (SOFR).

6. სააღრიცხვო პოლიტიკის სამომავლო ცვლილებები

გამოიყენებულია ახალი სტანდარტები და ინტერპრეტაციები, რომლებიც სავალდებულოა 2022 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის და რომლებიც ჯგუფს ვადაზე ადრე არ გამოუყენებია.

ფასს (IFRS) 17 „სადაზღვევო ხელშეკრულებები“ (გამოშვებული 2017 წლის 18 მაისს და ძალაში შესული 2023 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). ფასს 17 ჩანაცვლებს ფასს 4-ს, რომელმაც კომპანიები გაათავისუფლა სადაზღვევო ხელშეკრულებების არსებული პრაქტიკის მიხედვით აღრიცხვის გაგრძელების ვალდებულებისგან. ამის შედეგად ინვესტორებს გაუჭირდათ სხვა მხრივ მსგავსი სადაზღვევო კომპანიების ფინანსური შედეგების ერთმანეთთან შედარება და შეპირისპირება. ფასს 17 ეყრდნობა ყველა ტიპის სადაზღვევო ხელშეკრულების, მათ შორის მზღვეველის მიერ ფლობილი გადაზღვევის ხელშეკრულებების ერთიანი აღრიცხვის პრინციპს. სტანდარტით სავალდებულოა სადაზღვევო ხელშეკრულებების ჯგუფების აღიარება და შეფასება: (i) სამომავლო ფულადი ნაკადების რისკის მიხედვით კორექტირებული დღევანდელი ღირებულებით (ხელშეკრულების შესრულებასთან დაკავშირებული ფულადი ნაკადები), რომელიც სრულად შეიცავს ხელშეკრულების შესრულებასთან დაკავშირებული ფულადი ნაკადების შესახებ ხელმისაწვდომ ინფორმაციას ისე, რომ შესაბამისობაში იყოს საბაზრო ინფორმაციასთან; არის დადებითი (თუ მიღებული რისკები ვალდებულებას წარმოადგენს) ან უარყოფითი (თუ მიღებული რისკები აქტივია) მაჩვენებელი; (ii) თანხით, რომელიც წარმოადგენს ხელშეკრულებების ჯგუფზე მიუღებელ მოგებას (სახელშეკრულებო მომსახურების მარჟა). დამზღვევები სადაზღვევო ხელშეკრულებების ჯგუფიდან მიღებულ მოგებას აღიარებენ იმ პერიოდზე, რომლის განმავლობაშიც მათ გასწიეს სადაზღვევო მომსახურება და როდესაც ისინი თავისუფლდებიან რისკისგან. თუ ხელშეკრულებების ჯგუფი არის ან ხდება ზარალიანი, საწარმო დაუყოვნებლივ აღიარებს ზარალს. კომპანია არ აპირებს ამ სტანდარტის გამოყენებას.

ცვლილებები ფასს 17-ში და ცვლილებები ფასს 4-ში (გამოშვებული 2020 წლის 25 ივნისს და ძალაში შესული 2023 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). ცვლილებები მოიცავს მთელ რიგ განმარტებებს, რომელთა მიზანია ფასს 17-ის უფრო იოლად დანერგვა, სტანდარტის ზოგიერთი მოთხოვნისა და სტანდარტზე გადასვლის გამარტივება. ცვლილება შეეხო ფასს 17-ში ასახულ რვა საკითხს და მათი მიზანი არ არის სტანდარტის ფუნდამენტური პრინციპების შეცვლა. ფასს 17-ში შევიდა შემდეგი ცვლილებები:

- ძალაში შესვლის თარიღი: ფასს 17-ის ძალაში შესვლის თარიღი (ცვლილებების ჩათვლით) ორი წლით გადავადდა 2023 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური საანგარიშგებო პერიოდებისთვის; ხოლო ფასს 9-ისა და ფასს 4-ის გამოყენებიდან დროებითი გამონაკლისების ვადის ამოწურვის ფიქსირებული თარიღი ასევე გადავადდა 2023 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური საანგარიშგებო პერიოდებისთვის.
- აკვიზიციიდან ფულადი ნაკადების მოსალოდნელი ამოღება: საწარმო ვალდებულია აკვიზიციური ხარჯების ნაწილი გაანაწილოს შესაბამისი ხელშეკრულებების მოსალოდნელ განახლებებზე, და აღიაროს ეს დანახარჯები აქტივად, სანამ საწარმო აღიარებს ხელშეკრულებების განახლებას. საწარმოებს მოეთხოვებათ აქტივის ამოღების შესაძლებლობის შეფასება თითოეული საანგარიშგებო თარიღისთვის და აქტივის შესახებ კონკრეტული ინფორმაციის წარმოდგენა ფინანსური ანგარიშგების განმარტებით შენიშვნებში.
- საინვესტიციო მომსახურებებისთვის მიკუთვნებადი სახელშეკრულებო მომსახურების მარჟა: ცვალებადი გასამრჯელოს მეთოდით შედგენილი ხელშეკრულებებისა და ზოგადი მოდელის მიხედვით შედგენილი, „ინვესტიციაზე უკუგების მომსახურების“ შემცველი სხვა ხელშეკრულებებისთვის უნდა განისაზღვროს სადაზღვევო

ქაიკა ყიფიშვილი

6. სააღრიცხვო პოლიტიკის სამოქმედო ცვლილებები გაგრძელება

- დაფარვის ერთეულები, ანაზღაურების რაოდენობისა და როგორც სადაზღვევო დაფარვის, ისე საინვესტიციო მომსახურებების მოსალოდნელი ვადის გათვალისწინებით. საინვესტიციო საქმიანობასთან დაკავშირებული დანახარჯები უნდა აისახოს, როგორც ფულადი ნაკადები სადაზღვევო ხელშეკრულების ფარგლებში, თუ საწარმო ამ საქმიანობას ეწევა დამზღვევისთვის სადაზღვევო დაფარვიდან მიღებული ანაზღაურების გაზრდის მიზნით.
- გაფორმებული გადაზღვევის ხელშეკრულებები - ზარალის ამოღება: როდესაც საწარმო აღიარებს
- ზარალს წამგებიანი სადაზღვევო ხელშეკრულებების ჯგუფის თავდაპირველი აღიარებისას, ან ჯგუფისთვის წამგებიანი ხელშეკრულებების დამატებისას, საწარმო უნდა დააკორექტიროს გაფორმებული გადაზღვევის ხელშეკრულებების შესაბამისი ჯგუფის სახელშეკრულებო მომსახურების მარჟა და აღიაროს შემოსულობა გაფორმებულ გადაზღვევის ხელშეკრულებებზე. გაფორმებული გადაზღვევის ხელშეკრულებიდან ამოღებული ზარალის თანხა განისაზღვრება საბაზისო სადაზღვევო ხელშეკრულებებზე აღიარებული ზარალის გამრავლებით საბაზისო სადაზღვევო ხელშეკრულებებზე სადაზღვევო მოთხოვნების პროცენტულ მაჩვენებელზე, რომლის ამოღებასაც საწარმო მოელის გაფორმებული გადაზღვევის ხელშეკრულებიდან. ეს მოთხოვნა მოქმედებს მხოლოდ მაშინ, როდესაც გაფორმებული გადაზღვევის ხელშეკრულება აღიარებულია საბაზისო სადაზღვევო ხელშეკრულებებზე ზარალის აღიარებამდე ან აღიარების დროს.
- სხვა ცვლილებები: სხვა ცვლილებებში შედის: ზოგიერთი საკრედიტო ბარათის (ან მსგავსი) ხელშეკრულებისა და ზოგი სასესხო ხელშეკრულების საგანთან დაკავშირებული გამონაკლისები; სადაზღვევო ხელშეკრულების აქტივებისა და ვალდებულებების წარდგენა ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში პორტფელად და არა ჯგუფებად; რისკის შემცირების ოფციონის გამოყენების შესაძლებლობა, როდესაც რისკების შემცირება ხდება გაფორმებული გადაზღვევის ხელშეკრულებების და სამართლიანი ღირებულებით შეფასებული, მოგებაში ან ზარალში ასახვით, არაწარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტების გამოყენებით; ფასს 17-ის გამოყენების დროს წინა შუალედურ ფინანსურ ანგარიშგებებში გაკეთებული პროგნოზების შესაცვლელად სააღრიცხვო პოლიტიკის არჩევის საშუალება; დამზღვევისთვის დაკისრებადი გადახდილი და მიღებული მოგების გადასახადის შეტანა სადაზღვევო ხელშეკრულების პირობებში, ხელშეკრულების შესრულებასთან დაკავშირებული ფულადი ნაკადების ნაწილში; და სტანდარტზე გადასვლასთან დაკავშირებული გარკვეული შედარებითი და სხვა წვრილ-წვრილი ცვლილებები.

„აქტივების გაყიდვა ან კაპიტალში შეტანა ინვესტორსა და მის მეკავშირე ან ერთობლივ საწარმოს შორის“ - ცვლილებები ფასს 10-სა და ბასს 28-ში (გამოვიდა 2014 წლის 11 სექტემბერს და ძალაშია წლიური პერიოდებისთვის, რომლებიც იწყება ბასს-ის მიერ დადგენილი თარიღით ან ამავე თარიღის შემდგომ). ეს ცვლილებები აწესრიგებს შეუსაბამობას ფასს 10-ისა და ბასს 28-ის მოთხოვნებს შორის, რომლებიც ეხება აქტივების გაყიდვას ან კაპიტალში შეტანას ინვესტორსა და მის მეკავშირე ან ერთობლივ საწარმოს შორის. ამ ცვლილებების მთავარი ეფექტი ის არის, რომ ხდება სრული შემოსულობის ან ზარალის აღიარება, როცა გარიგება ეხება ბიზნესს. ნაწილობრივი შემოსულობის ან ზარალის აღიარება ხდება მაშინ, როდესაც გარიგება ეხება აქტივებს, რომლებიც არ წარმოადგენს ბიზნესს, თუნდაც ამ აქტივებს ფლობდეს შვილობილი კომპანია. კომპანია ამჟამად აფასებს ამ ცვლილებების შესაძლო გავლენას თავის ფინანსურ ანგარიშგებებზე.

ვალდებულებების კლასიფიკაცია მოკლევადიანად და გრძელვადიანად - ცვლილებები ბასს 1-ში (გამოშვებული 2020 წლის 23 იანვარს და ძალაში შესული 2022 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). პერიოდებისთვის). ეს ვიწრო მოქმედების სფეროს ცვლილებები აზუსტებს, რომ ვალდებულებები კლასიფიცირდება, როგორც მოკლევადიანი ან გრძელვადიანი იმისდა მიხედვით, თუ რა უფლებები არსებობს საანგარიშგებო პერიოდის დასრულებისას. ვალდებულებები გრძელვადიანია, თუ საწარმოს საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოს აქვს არსებითი უფლება, გადაადგოს ვალდებულების დაფარვა სულ მცირე 12 თვის განმავლობაში. სტანდარტით აღარ არის სავალდებულო, რომ ეს უფლება უპირობო იყოს. ხელმძღვანელობის მოლოდინი იმასთან დაკავშირებით, შემდგომში გამოიყენებს თუ არა ვალდებულების დაფარვის უფლებას, არ მოქმედებს ვალდებულებების კლასიფიკაციაზე. გადაადგების უფლება არსებობს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ საწარმო აკმაყოფილებს ყველა შესაბამის პირობას საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოსთვის. ვალდებულება მოკლევადიანად კლასიფიცირდება, თუ დაირღვევა რომელიმე პირობა საანგარიშგებო თარიღამდე ან საანგარიშგებო თარიღით მაშინაც კი, თუ კრედიტორისგან მიღებულია ამ პირობის დაკმაყოფილების მოთხოვნაზე უარი საანგარიშგებო პერიოდის გასვლის შემდეგ. ამავდროულად, სესხის კლასიფიცირება გრძელვადიანად ხდება მაშინ, თუ სესხის პირობა დაირღვევა მხოლოდ საანგარიშგებო თარიღის შემდეგ. ცვლილებები ასევე მოიცავს კლასიფიკაციის მოთხოვნების დაზუსტებას ისეთი დავალიანების შემთხვევაში, რომელიც კომპანიამ შეიძლება დაფაროს მისი კაპიტალად გარდაქმნით. „ვალდებულების დაფარვა“ განიმარტება, როგორც ვალდებულების გასტუმრება ფულადი სახსრებით, სხვა ეკონომიკური სარგებლის მქონე რესურსებით ან საწარმოს საკუთარი

6. სააღრიცხვო პოლიტიკის სამოქმედო ცვლილებები გაგრძელება

წილობრივი ინსტრუმენტებით. კაპიტალად კონვერტირებადი ინსტრუმენტებისთვის დაშვებულია გამონაკლისი, მაგრამ მხოლოდ იმ ინსტრუმენტებისთვის, რომელთა კონვერტაციის ოფციონი კლასიფიცირებულია, როგორც წილობრივი ინსტრუმენტი რთული ფინანსური ინსტრუმენტის ცალკე კომპონენტის სახით. კომპანია ამჟამად აფასებს ამ ცვლილებების შესაძლო გავლენას თავის ფინანსურ ანგარიშგებებზე.

ვალდებულებების კლასიფიკაცია მოკლევადიანად და გრძელვადიანად, ძალაში შესვლის თარიღის გადაწევა - ცვლილებები ბასს 1-ში (გამოშვებული 2020 წლის 15 ივლისის და ძალაში შესული 2023 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). ცვლილებები ბასს 1-ში, რომლებიც მოკლევადიანი და გრძელვადიანი აქტივების კლასიფიკაციას ეხება, გამოიცა 2020 წლის იანვარში და მათი ძალაში შესვლის თავდაპირველი თარიღი იყო 2022 წლის 1 იანვარი. თუმცა, კოვიდ-19-ის პანდემიის გამო ძალაში შესვლის თარიღმა ერთი წლით გადაინია, რათა კომპანიებს კლასიფიკაციაში შესული ცვლილებების დანერგვისთვის მეტი დრო ჰქონოდათ. კომპანია ამჟამად აფასებს ამ ცვლილებების შესაძლო გავლენას თავის ფინანსურ ანგარიშგებებზე.

შემოსავალი მიზნობრივ გამოყენებამდე, წამგებიანი ხელშეკრულებები - ხელშეკრულების პირობების შესრულებისათვის საჭირო დანახარჯები, კონცეპტუალური საფუძვლების მითითება - დამაზუსტებელი ცვლილებები ბასს 16-ში, ბასს 37-ში და ფასს 3-ში, და ფასს-ების ყოველწლიური გაუმჯობესება - 2018-2020 წ.წ. - ცვლილებები ფასს 1-ში, ფასს 9-ში, ფასს 16-ში და ბასს 41-ში (გამოშვებული 2020 წლის 14 მაისის და ძალაში შესული 2022 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). ბასს 16-ში შესული ცვლილება საწარმოს უკრძალავს ძირითადი საშუალებების ობიექტის თვითღირებულებიდან გამოქვითოს ამ აქტივის დანიშნულებისამებრ გამოყენებისთვის მომზადების პროცესში წარმოებული ერთეულების გაყიდვიდან მიღებული ნებისმიერი შემოსავალი. ასეთი ერთეულების გაყიდვიდან მიღებული შემოსავალი, მათი წარმოების დანახარჯებთან ერთად, ახლა უკვე აღიარებულია მოგებაში ან ზარალში. საწარმო ამ ერთეულების თვითღირებულების შესაფასებლად ბასს 2-ით იხელმძღვანელებს. თვითღირებულებაში არ შევა იმ აქტივის ცვეთა, რომელიც იტესტება, რადგან ჯერ არ არის მზად დანიშნულებისამებრ გამოყენებისთვის. ბასს 16-ში შესული ცვლილებები ასევე განმარტავს, რომ საწარმო „ამოწმებს, აქტივი სათანადოდ ფუნქციონირებს თუ არა“, როდესაც აფასებს აქტივის ტექნიკურ და ფიზიკურ მდგომარეობას. აქტივის ფინანსური შედეგიანობა ამ შეფასებისთვის აქტუალური არ არის. ამიტომ აქტივი შეიძლება ასრულებდეს ხელმძღვანელობის მიერ განსაზღვრულ ფუნქციას და ექვემდებარებოდეს ცვეთას, სანამ მიაღწევს ექსპლუატაციის იმ დონეს, რომელსაც ხელმძღვანელობა მისგან მოელის.

ცვლილება ბასს 37-ში განმარტავს „ხელშეკრულების შესრულებისათვის საჭირო დანახარჯების“ მნიშვნელობას. ცვლილება განმარტავს, რომ ხელშეკრულების შესრულების პირდაპირი ხარჯი მოიცავს ამ ხელშეკრულების შესრულების ნაზარდ-დანახარჯებს, დასხვა განაწილებულ ხარჯებს, რომლებიც პირდაპირ უკავშირდება ხელშეკრულების შესრულებას. ცვლილება ასევე განმარტავს, რომ სანამ განისაზღვრება წამგებიანი ხელშეკრულებისთვის ცალკე ანარიცხები, საწარმო აღიარებს ხელშეკრულების შესასრულებლად გამოყენებული აქტივების, და არა ამ ხელშეკრულებისთვის გამოყოფილი აქტივების გაუფასურებით გამოწვეულ ყოველგვარ ზარალს.

ფასს 3-ში შევიდა ცვლილება 2018 წლის ფინანსური ანგარიშგების კონცეპტუალური საფუძვლების შესახებ, რათა განისაზღვროს რა წარმოადგენს აქტივს ან ვალდებულებას საწარმოთა გაერთიანებისას. ამ ცვლილებამდე ფასს 3 ეყრდნობოდა 2001 წლის ფინანსური ანგარიშგების კონცეპტუალურ საფუძვლებს. გარდა ამისა, ფასს 3-ს დაემატა ახალი გამონაკლისი ვალდებულებებისა და პირობითი ვალდებულებებისთვის. გამონაკლისით ზუსტდება, რომ ზოგიერთი ტიპის ვალდებულებისა და პირობითი ვალდებულებების შემთხვევაში, საწარმომ, რომელიც იყენებს ფასს 3-ს, უნდა მიმართოს ბასს 37-ს ან ფასს 21-ს, და არა 2018 წლის კონცეპტუალურ საფუძვლებს. ახალი გამონაკლისის გარეშე საწარმო საწარმოთა გაერთიანებაში აღიარებდა ზოგიერთ ისეთ ვალდებულებას, რომლებსაც არ აღიარებდა ბასს 37-ის მიხედვით. ამიტომ საწარმოს შესყიდვისთანავე მოუხდებოდა ასეთი ვალდებულებების აღიარების შეწყვეტა და შემოსულობის აღიარება, რომელიც არ ასახავდა ეკონომიკურ სარგებელს. ასევე დაზუსტდა, რომ მყიდველმა საწარმომ არ უნდა აღიაროს პირობითი აქტივები, ბასს 27-ის განმარტების შესაბამისად, შეძენის თარიღით.

ქაიკა ყიფიშვილი

6. სააღრიცხვო პოლიტიკის სამოქმედო ცვლილებები გაგრძელება

ცვლილება ფასს 9-ში ეხება იმას, თუ რომელი საკომისიო გადასახდელები უნდა აისახოს ფინანსური ვალდებულებების აღიარების შეწყვეტის 10%-იან ტესტში. მესამე მხარეებს ან კრედიტორს შეიძლება აუნაზღაურდეს დანახარჯები ან გადაეხადოს საკომისიოები. ამ ცვლილების თანახმად, მესამე მხარეებისთვის გადახდილი დანახარჯები თუ საკომისიოები არ აისახება 10%-იან ტესტში.

ფასს 16-ზე დართული საილუსტრაციო მაგალითი #13 შეიცვალა, კერძოდ ამოღებულია ლიზინგის გამცემისთვის სალიზინგო ქონების გაუმჯობესებასთან დაკავშირებული გადახდების ილუსტრაცია. ამ ცვლილების მიზანი არის სალიზინგო შეღავათების ბუღალტრულ აღრიცხვასთან დაკავშირებით ნებისმიერი პოტენციური გაუგებრობის თავიდან არიდება.

ფასს 1 უშვებს გამონაკლისს, თუ შვილობილი კომპანია გამოიყენებს ფასს-ს თავის მშობელ კომპანიაზე უფრო გვიანი თარიღით. შვილობილ კომპანიას შეუძლია თავისი აქტივებისა და ვალდებულებების შეფასება საბალანსო ღირებულებებით, რომლებიც შევიდოდა მშობელი კომპანიის კონსოლიდირებულ ფინანსურ ანგარიშგებაში ფასს-ზე მშობელი კომპანიის გადასვლის თარიღისთვის, თუკი არ ასახულა კორექტირებები კონსოლიდირების პროცედურებისა და საწარმოთა გაერთიანების გამო, რომლის დროსაც მშობელმა კომპანიამ შეისყიდა შვილობილი კომპანია. ფასს 1-ში შევიდა ცვლილება, რომლითაც საწარმოებს, რომლებსაც გამოყენებული აქვთ ფასს 1-დან გამონაკლისი, ასევე უფლება მიეცათ, კუმულაციური საკურსო სხვაობა მშობელი კომპანიის მიერ გაცხადებული თანხებით შეაფასონ ფასს-ზე მშობელი კომპანიის გადასვლის თარიღის მიხედვით. ფასს 1-ში შესული ცვლილების მიხედვით, ზემოაღნიშნული გამონაკლისი კუმულაციურ საკურსო სხვაობასაც ეხება იმ საწარმოებისთვის, რომლებიც პირველად იყენებენ ფასს-ს, ხარჯების შემცირების მიზნით. ეს ცვლილება ასევე ვრცელდება მეკავშირე და ერთობლივ საწარმოებზე, რომლებსაც გამოყენებული აქვთ ფასს 1-დან იგივე გამონაკლისი.

ამოღებულია მოთხოვნა, რომლის მიხედვითაც, ბასს 41-ის შესაბამისად სამართლიანი ღირებულების შეფასებისას, საწარმოებს არ უნდა გაეთვალისწინებინათ ფულადი ნაკადები გადასახადით დაბეგრის მიზნებისთვის. ამ ცვლილების მიზანია სტანდარტის იმ მოთხოვნასთან შესაბამისობა, რომლის მიხედვითაც უკვე დაბეგრილი ფულადი ნაკადების დისკონტირება ხდება. კომპანია ამჟამად აფასებს ამ ცვლილებების შესაძლო გავლენას თავის ფინანსურ ანგარიშგებებზე.

ცვლილებები ბასს (IAS) 8-ში: სააღრიცხვო შეფასებების განმარტება (გამოშვებული 2021 წლის 12 თებერვალს და ძალაში შესული 2023 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). ბასს 8-ში შესული ცვლილება განმარტავს იმას, თუ როგორ უნდა განასხვაონ კომპანიებმა სააღრიცხვო პოლიტიკაში შესული ცვლილებები სააღრიცხვო შეფასებებში შესული ცვლილებებისგან. კომპანია ამჟამად აფასებს ამ ცვლილებების შესაძლო გავლენას თავის ფინანსურ ანგარიშგებებზე.

ერთი გარიგებიდან წარმომდგარ აქტივებთან და ვალდებულებებთან დაკავშირებული გადავადებული გადასახადი – ცვლილებები ბასს 12-ში (გამოშვებული 2021 წლის 7 მაისს და ძალაში შესული 2023 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). ბასს 12-ში შესული ცვლილება აკონკრეტებს, როგორ უნდა მოხდეს გადავადებული გადასახადის აღრიცხვა ისეთ ოპერაციებზე, როგორიცაა ლიზინგი და ექსპლუატაციიდან ამოღების ვალდებულებები. გარკვეულ შემთხვევებში საწარმოები თავისუფლდებიან გადავადებული გადასახადის აღიარებისგან, როდესაც ისინი პირველად აღიარებენ აქტივებს ან ვალდებულებებს. მანამდე გარკვეული გაურკვეველობა არსებობდა იმის შესახებ, ეხებოდა თუ არა გამონაკლისი ისეთ გარიგებებს, როგორიცაა ლიზინგი და ექსპლუატაციიდან ამოღების ვალდებულებები – გარიგებები, რომლებისთვისაც ხდება როგორც აქტივის, ისე ვალდებულების აღიარება. ცვლილება განმარტავს, რომ გამონაკლისი არ ეხება ამ შემთხვევებს და რომ საწარმოებს ევალებათ გადავადებული გადასახადის აღიარება ასეთ გარიგებებზე. ცვლილებები კომპანიებისგან მოითხოვს გადავადებული გადასახადის აღიარებას ისეთ გარიგებებზე, რომლებიც თავდაპირველი აღიარებისას წარმოქმნის ერთნაირი ოდენობის დასაბეგრ და გამოსაქვით დროებით სხვაობებს. კომპანია ამჟამად აფასებს ამ ცვლილებების შესაძლო გავლენას თავის ფინანსურ ანგარიშგებებზე.

ცვლილებები ბასს 1-ში და IFRS-ის პრაქტიკის განცხადება 2: სააღრიცხვო პოლიტიკის გამჟღავნება (გამოცემულია 2021 წლის 12 თებერვალს და ძალაშია 2023 წლის 1 იანვარს ან შემდეგ წლიური პერიოდებისთვის). ბასს 1 შეიცვალა იმისთვის, რომ კომპანიებს მოეთხოვა გაამჟღავნონ არსებითი სააღრიცხვო პოლიტიკის ინფორმაცია და არა მათი მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა. ცვლილება ითვალისწინებს მატერიალური სააღრიცხვო პოლიტიკის ინფორმაციის განმარტებას. ცვლილება ასევე განმარტავს, რომ მოსალოდნელია სააღრიცხვო პოლიტიკის ინფორმაცია იყოს არსებითი, თუ მის გარეშე ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებლები ვერ შეძლებენ გაიგონ ფინანსური ანგარიშგების

ფაიზი ყიფიშვილი

6. სააღრიცხვო პოლიტიკის სამოქმედო ცვლილებები გაგრძელება

სხვა მნიშვნელოვანი ინფორმაცია. ცვლილებამ წარმოადგინა სააღრიცხვო პოლიტიკის ინფორმაციის საილუსტრაციო მაგალითები, რომლებიც, სავარაუდოდ, არსებითად ჩაითვლება კომპანიის ფინანსურ ანგარიშგებაში. გარდა ამისა, ბასს 1-ში შესწორებამ განმარტა, რომ არამატერიალური სააღრიცხვო პოლიტიკის ინფორმაცია არ საჭიროებს გამჟღავნებას. თუმცა, თუ ის გამჟღავნდება, არ უნდა დაფაროს არსებითი სააღრიცხვო პოლიტიკის ინფორმაცია. ამ შესწორების მხარდასაჭერად, IFRS-ის პრაქტიკის განცხადება 2, „მატერიალურობის შეფასების მიღება“ ასევე შესწორდა, რათა უზრუნველყოს ინსტრუქცია, თუ როგორ გამოიყენოს არსებითობის კონცეფცია სააღრიცხვო პოლიტიკის გამჟღავნებაში. კომპანია ამჟამად აფასებს ცვლილებების გავლენას მის ფინანსურ ანგარიშგებაზე

სტანდარტზე გადასვლის უფლება მზღვევლებისთვის, რომლებიც იყენებენ ფასს 17-ს – ცვლილებები ფასს 17-ში (გამოშვებული 2021 წლის 9 დეკემბერს და ძალაში მყოფი 2023 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). ფასს 17-ში გადასვლის მოთხოვნებში შესული ცვლილებები მზღვევლებს აძლევს არჩევანის უფლებას, რომლის მიზანიც არის, ინფორმაცია უფრო სასარგებლო გახდეს ინვესტორებისთვის ფასს 17-ის თავდაპირველად გამოყენებისას. ცვლილება ეხება მხოლოდ მზღვევლების გადასვლას ფასს 17-ზე და არ მოქმედებს ფასს 17-ის სხვა რომელიმე მოთხოვნაზე. გადასვლის მოთხოვნები ფასს 17-სა და ფასს 9-ში ძალაში შედის სხვადასხვა თარიღით და განაპირობებს კლასიფიკაციის მხრივ შემდეგ ერთჯერად სხვაობებს ფასს 17-ის თავდაპირველი გამოყენებისას წარმოდგენილ შესადარის ინფორმაციაში: ბუღალტრული შეუსაბამოები მიმდინარე ღირებულებით შეფასებულ სადაზღვევო ხელშეკრულებებით გათვალისწინებულ ვალდებულებებსა და ამორტიზებული ღირებულებით შეფასებულ ნებისმიერ დაკავშირებულ ფინანსურ აქტივებს შორის; და თუ საწარმო არჩევს შესადარის ინფორმაციის გადაანგარიშებას ფასს 9-ისთვის, კლასიფიკაციის სხვაობები შესადარის პერიოდში აღიარებაშეწყვეტილ ფინანსურ აქტივებსა (რომლებზეც ფასს 9 არ ვრცელდება) და სხვა ფინანსურ აქტივებს (რომლებზეც ფასს 9 ვრცელდება) შორის. ცვლილება მზღვევლებს დაეხმარება იმაში, რომ თავიდან აირიდონ ეს დროებითი სააღრიცხვო შეუსაბამოები, რის შედეგადაც გაუმჯობესდება ინვესტორებისთვის შესადარის ინფორმაციის სარგებლიანობა. ამისთვის ცვლილება მზღვევლებს აძლევს არჩევანს, წარმოადგინონ შესადარის ინფორმაცია ფინანსური აქტივების შესახებ. ფასს 17-ის გამოყენებისას საწარმოებს, შესადარის ინფორმაციის წარდგენის მიზნით, უფლება ეძლეოდათ გამოეყენებინათ კლასიფიკაციის მოდელირებული შედეგის ზრდა იმ ფინანსურ აქტივზე, რომლისთვისაც საწარმო არ ახდენს ფასს 9-ის მიხედვით შესადარის ინფორმაციის გადაანგარიშებას. გადასვლის არჩევანი ხელმისაწვდომი იქნებოდა თითოეული ინსტრუმენტისთვის ცალკე; საშუალებას მისცემდა საწარმოს, რომ წარმოედგინა შესადარის ინფორმაცია ისე, თითქოს ფასს 9-ის კლასიფიკაციის და შეფასების მოთხოვნები ამ ფინანსურ აქტივზე გამოყენებული იყო, მაგრამ საწარმოსგან არ მოითხოვდა, რომ გამოეყენებინა ფასს 9-ის გაუფასურების მოთხოვნები; და საწარმოსგან, რომელიც ფინანსურ აქტივზე კლასიფიკაციის მოდელირებული შედეგის ზრდას მიმართავს, მოითხოვდა, რომ გამოეყენებინა გადასვლის თარიღისთვის ხელმისაწვდომი გონივრული და დასაბუთებადი ინფორმაცია, რათა განესაზღვრა, როგორ მოეღოს საწარმო ფინანსური აქტივის კლასიფიკაციას ფასს 9-ის გამოყენებით.

„კოვიდ-19-თან დაკავშირებული სალიზინგო ქირის დათმობა“ – ცვლილება ფასს 16-ში (გამოშვებული 2021 წლის 31 მარტს და ძალაში შესული 2021 წლის 1 აპრილს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). 2020 წელს გამოვიდა ფასს 16-ში შესწორება, რომელმაც დაუშვა ნებაყოფლობითი გამარტივებული მიდგომა ლიზინგის მიმღებებისთვის, რომ შეეფასებინათ კოვიდ-19-თან დაკავშირებული სალიზინგო ქირის დათმობა, რის შედეგადაც მცირდებოდა 2021 წლის 20 ივნისს ან ამ თარიღამდე გადასახდელი ლიზინგები, იყო თუ არა ლიზინგის მოდიფიკაცია. 2021 წლის 31 მარტს

გამოშვებული შესწორებით გამარტივებული მიდგომის გამოყენების ვადა 2021 წლის 30 ივნისიდან 2022 წლის 30 ივნისამდე გახანგრძლივდა. კომპანია ამჟამად აფასებს ამ ცვლილებების შესაძლო გავლენას თავის ფინანსურ ანგარიშგებებზე.

თუ ზემოთ სხვა რამე არ არის მითითებული, ახალი სტანდარტები და ინტერპრეტაციები, სავარაუდოდ, მნიშვნელოვნად არ იმოქმედებს კომპანიის ფინანსურ ანგარიშგებაზე.

ქაიკა ყიფიშვილი

7. ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021	31 დეკემბერი, 2020
მიმდინარე ანგარიშები ბანკებში	16,765	69,974
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	16,765	69,974

2021 წლის 31 დეკემბრისთვის 9,736 ათასი ლარის (2020 წ.: 23,700 ათასი ლარი) არის განთავსებული კომპანიის მიმდინარე ანგარიშებზე სს „თიბისი ბანკში“.

ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების ნაშთების საკრედიტო ხარისხი შემდეგნაირად შეიძლება შეჯამდეს 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021	31 დეკემბერი, 2020
მიმდინარე ანგარიშები "BB"-დან "BB+"-მდე რეიტინგის მქონე ბანკებში	10,301	24,099
მიმდინარე ანგარიშები "B"-დან "B+"-მდე რეიტინგის მქონე ბანკებში	6,401	45,581
მიმდინარე ანგარიშები რეიტინგის არმქონე ბანკებში	63	294
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	16,765	69,974

2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, 2,500 ათასი ლარის ნაღდი ფულის ნაშთები (2020 წ.: 50,385 ათასი ლარი) დაგირავდა ბანკებისგან და ფინანსური დაწესებულებებისგან მიღებული სესხების უზრუნველსაყოფად.

ინფორმაცია დაკავშირებული მხარის ნაშთებისა და გარიგებების შესახებ წარმოდგენილია 35-ე შენიშვნაში.

ქვემოთ მოცემულია ის საინვესტიციო და ფინანსური გარიგებები, რომლებსაც არ დასჭირდა ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების გამოყენება, ამიტომ არ შევიდა ფულადი ნაკადების ანგარიშგებაში:

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021	31 დეკემბერი, 2020
აქტივის გამოყენების უფლების აღიარება სალიზინგო ვალდებულებებთან მიმართებით	587	259
არაფულადი საინვესტიციო საქმიანობა	587	259

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021	31 დეკემბერი, 2020
სალიზინგო ვალდებულებების თავდაპირველი აღიარება	587	259
არაფულადი ფინანსური საქმიანობა	587	259

8. მოთხოვნები ბანკების მიმართ

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021	31 დეკემბერი, 2020
ბანკებში განთავსებული თანხები, რომელთა თავდაპირველი ვადა სამ თვეზე მეტია	29,016	21,383
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	29,016	21,383

2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ბანკის მიმართ მოთხოვნები მოიცავდა სს „თიბისი ბანკის“ ანგარიშებზე განთავსებულ 5,000 ათას ლარს (2020 წ.: 16,383 ლარი).

2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, 19,996 ათასი ლარის მოთხოვნები ბანკების მიმართ დაგირავდა ბანკებისგან და ფინანსური დაწესებულებებისგან მიღებული სესხების უზრუნველსაყოფად. 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, მოთხოვნები ბანკების მიმართ არ იყო დაგირავებული უზრუნველყოფის სახით.

ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხების შესახებ ინფორმაცია მოცემულია მე-17 შენიშვნაში. ინფორმაცია დაკავშირებული მხარის ნაშთებისა და გარიგებების შესახებ წარმოდგენილია 35-ე შენიშვნაში.

საქმის განმარტებითი შენიშვნები

9. გადახდილი ავანსები

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021	31 დეკემბერი, 2020
წინასწარ გადახდილი დაზღვევა სალიზინგო აქტივებზე სხვა გადახდილი ავანსები	2,604	3,000
სხვა გადახდილი ავანსები	128	89
სულ გადახდილი ავანსები	2,732	3,089

10. ლიზინგის ხელშეკრულებაზე გადახდილი ავანსები

ლიზინგის ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები მოიცავდა 28,922 ათას ლარს 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით (2020 წ.: 10,281 ათასი ლარი). ლიზინგის ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსებიდან ყველა არის მიმდინარე და წარმოშობს ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციას, როგორც წესი, საანგარიშგებო თარიღიდან ერთიდან სამ თვემდე ვადაში.

11. წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში

წმინდა (ნეტო) და მთლიანი (ბრუტო) ინვესტიციები ფინანსურ ლიზინგში ასე გამოიყურება:

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021	31 დეკემბერი, 2020
მთლიანი ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	322,311	353,425
გამოუმუშავებელი ფინანსური შემოსავალი	(68,559)	(72,104)
ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	253,752	281,321
საკრედიტო ბარალის რეზერვი	(7,309)	(10,487)
სულ წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	246,443	270,834

ცხრილში წარმოდგენილია მთლიანი და წმინდა ინვესტიციები ფინანსურ ლიზინგში ვადიანობის მიხედვით:

ათას ლარში	1 წლის განმავლობაში დასაფარი	1-2 წელში დასაფარი	2-3 წელში დასაფარი	3-4 წელში დასაფარი	4-5 წელში დასაფარი	5-ზე მეტ წელში დასაფარი	სულ
მთლიანი ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში 2021 წლის მდგომარეობით	126,513	95,191	53,843	28,048	11,847	6,869	322,311
გამოუმუშავებელი ფინანსური შემოსავალი	(32,106)	(19,805)	(9,778)	(4,332)	(1,460)	(1,078)	(68,559)
საკრედიტო ბარალის რეზერვი	(2,719)	(2,172)	(1,269)	(683)	(299)	(167)	(7,309)
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში 2021 წლის მდგომარეობით	91,688	73,214	42,796	23,033	10,088	5,624	246,443
მთლიანი ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში 2020 წლის მდგომარეობით	133,093	102,671	64,964	31,307	13,922	7,468	353,425
გამოუმუშავებელი ფინანსური შემოსავალი	(33,072)	(20,783)	(10,894)	(4,656)	(1,712)	(987)	(72,104)
საკრედიტო ბარალის რეზერვი	(3,729)	(3,053)	(2,016)	(994)	(455)	(240)	(10,487)
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში 2020 წლის მდგომარეობით	96,292	78,835	52,054	25,657	11,755	6,241	270,834

ჩაიკი ყიფიძე

11. წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში გაგრძელება

პანდემიის განმავლობაში, 2020 წელს, მოწყვლად კლიენტებს სესხის დაფარვისთვის საშუალო პერიოდები მიეცათ. კლიენტებს ასევე დროებით შეუჩერდათ პროცენტის და ძირითადი თანხის გადახდები. 2020 წლის განმავლობაში ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციების მოდიფიკაციის შედეგად განცდილი წმინდა ზარალი 2,709 ათასი ლარია, რომლის ამორტიზაცია მოხდა 2021 წელს, ხოლო 2021 წლისთვის მოდიფიკაციის შედეგად წმინდა შემოსულობა 1,518 ათას ლარს შეადგენს.

კომპანიას არ აქვს სახელშეკრულებო დაუფარავი თანხა ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციაზე, რომელიც ჩამოიწერა 2021 წლის და 2020 წლის საანგარიშგებო პერიოდის განმავლობაში და ჯერ კიდევ ექვემდებარება იძულებითი აღსრულების ღონისძიებას.

ცხრილში წარმოდგენილია ცვლილებები საკრედიტო ზარალის რეზერვში და ფინანსურ ლიზინგში ინვესტიციების მთლიან საბალანსო ღირებულებაში საანგარიშგებო პერიოდის დასაწყისსა და დასასრულს შორის:

11. წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში გაგრძელება

ათას ლარში	საკრედიტო ზარალის რეზერვი				მთლიანი საბალანსო ღირებულება			
	ეტაპი 1 (12- თვიანი ECL*)	ეტაპი 2 (lifetime ECL SI- CR-თვის**)	ეტაპი 3 (life- time ECL გაუფასუ- რებული კრედი- ტისთვის)	სულ	ეტაპი 1 (12- თვიანი ECL)	ეტაპი 2 (lifetime ECL SI- CR-თვის)	ეტაპი 3 (lifetime ECL გაუფასუ- რებული კრედი- ტისთვის)	სულ
2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	2,647	1,867	5,973	10,487	172,098	60,318	48,905	281,321
შიდა გადაცემები:								
12-თვიან საკრედიტო ზარალში (მე-2 და მე-3 სტადიებიდან 1-ელ სტადიაში)	1,652	(1,048)	(604)	-	47,208	(38,43)	(8,771)	-
არსებობის მანძილზე მოსალოდნელ საკრედიტო ზარალში (1- ელი და მე-3 სტადიებიდან მე-2 სტადიაში)	(168)	442	(274)	-	(27,926)	30,087	(2,161)	-
საკრედიტო რისკით გაუფასურებულში (1-ელი და მე-2 სტადიებიდან მე-3 სტადიაში)	(103)	(100)	203	-	(10,016)	(1,965)	11,981	-
ახალი წარმოშობილი ან შეძენილი	1,363	295	385	2,043	106,237	4,213	1,670	112,120
ალიარების შეწყვეტა პერიოდის განმავლობაში	(1,005)	(449)	(4,011)	(5,465)	(58,685)	(11,08)	(21,236)	(91,008)
ნაწილობრივი დაფარვა	-	-	-	-	(36,431)	(4,011)	(4,906)	(45,348)
უცხოური ვალუტის ეფექტი	-	-	-	-	(3,955)	(1,777)	(1,398)	(7,130)
ცვლილებები მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასების მოდელის დაშვებებში	(1,978)	290	2,026	338	-	-	-	-
ჩამოწერები	-	-	(94)	(94)	-	-	-	-
სხვა მოძრაობა	-	-	-	-	(1,085)	1,372	3,510	3,797
2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	2,408	1,297	3,604	7,309	187,445	38,713	27,594	253,752

* მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი

** ფინანსური ინსტრუმენტის სასიცოცხლო ციკლის განმავლობაში მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი, ფინანსური ინსტრუმენტის საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდის პირობებში.

ლევან ყიფიშვილი

11. წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში გაგრძელება

ათას ლარში	საკრედიტო ზარალის რეზერვი				მთლიანი საბალანსო ღირებულება			
	ეტაპი 1 (12-თვიანი ECL*)	ეტაპი 2 (lifetime ECL SI- CR-თვის*)	ეტაპი 3 (life- time ECL გაუფასუ- რებული კრედი- ტისთვის)	სულ	ეტაპი 1 (12-თვიანი ECL)	ეტაპი 2 (lifetime ECL SI- CR-თვის)	ეტაპი 3 (lifetime ECL გაუფასუ- რებული კრედი- ტისთვის)	სულ
2019 წლის 31 დეკემბერს	1,529	99	1,103	2,731	206,072	23,766	29,924	259,762
შიდა გადაცემები:								
12-თვიანი საკრედიტო ზარალში (მე-2 და მე-3 სტადიებიდან 1-ელ სტადიაში)	14	(14)	-	-	5,564	(4,940)	(624)	-
არსებობის მანძილზე მოსალოდნელ საკრედიტო ზარალში (1- ელი და მე-3 სტადიებიდან მე-2 სტადიაში)	(117)	119	(2)	-	(42,092)	44,375	(2,283)	-
საკრედიტო რისკით გაუფასურებულში (1-ელი და მე-2 სტადიებიდან მე-3 სტადიაში)	(467)	(23)	490	-	(26,114)	(1,636)	27,750	-
ახალი წარმოშობილი ან შეძენილი	1,212	528	807	2,547	86,812	18,419	10,031	115,262
აღიარების შეწყვეტა პერიოდის განმავლობაში	(329)	(49)	(485)	(863)	(41,883)	(13,544)	(11,139)	(66,566)
ნაწილობრივი დაფარვა	-	-	-	-	(24,902)	(10,936)	(9,592)	(45,430)
უცხოური ვალუტის ეფექტი	-	-	-	-	6,503	3,424	3,539	13,466
ცვლილებები მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასების მოდელის დაშვებებში	805	1,207	4,060	6,072	-	-	-	-
სხვა მოძრაობა	-	-	-	-	2,138	1,390	1,299	4,827
2020 წლის 31 დეკემბერს	2,647	1,867	5,973	10,487	172,098	60,318	48,905	281,321

* მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი

** ფინანსური ინსტრუმენტის სასიცოცხლო ციკლის განმავლობაში მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი, ფინანსური ინსტრუმენტის საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდის პირობებში.

კომპანია, როგორც წესი, ფინანსური ლიზინგის ხელშეკრულებებს ისე აყალიბებს, რომ ლიზინგის მიმღები იხდის მინიმალურ ავანსს აღჭურვილობის შესყიდვის ფასის 20%-ის ოდენობით ლიზინგის ვადის დასაწყისში. კომპანია საკუთრების უფლებს ფლობს სალიზინგო აქტივებზე ლიზინგის ვადის განმავლობაში. აქტივზე საკუთრების უფლება ფინანსური ლიზინგის ხელშეკრულების ფარგლებში ლიზინგის მიმღებს გადაეცემა სახელშეკრულებო ვადის დასასრულს, სალიზინგო ვალდებულებების სრულად დაფარვის შემდეგ. ლიზინგის ვადა, ზოგადად, ხუთ წლამდეა.

უზრუნველყოფის საგნის საჭირო მოცულობა და ტიპი დამოკიდებულია მსესხებლის საკრედიტო რისკის შეფასებაზე. მიღებული უზრუნველყოფის ძირითადი ტიპებია:

- სალიზინგო აქტივები (მარაგები და აღჭურვილობა)
- წინასწარი შენატანი
- უძრავი ქონება

ფაიუნა ყიფიშვილი

11. წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში გაგრძელება

უზრუნველყოფის საგნის ფინანსური ეფექტი წარმოდგენილია უზრუნველყოფის საგნის ღირებულებების ცალ-ცალკე წარმოდგენით (ii) იმ აქტივებისთვის, სადაც უზრუნველყოფის საგნის და საკრედიტო ხარისხის გაუმჯობესების სხვა საშუალებები უტოლდება ან აღემატება აქტივის საბალანსო ღირებულებას („ზედმეტად უზრუნველყოფილი აქტივები“) და (iii) იმ აქტივებისთვის, სადაც უზრუნველყოფის საგანი და საკრედიტო ხარისხის გაუმჯობესების სხვა საშუალებები ნაკლებია აქტივის საბალანსო ღირებულებაზე („არასრულად უზრუნველყოფილი აქტივები“).

უზრუნველყოფის საგნის ეფექტი 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

	ზედმეტად უზრუნველყოფილი აქტივები		არასრულად უზრუნველყოფილი აქტივები	
	აქტივების საბალანსო ღირებულება	უზრუნველყოფის საგნის სამართლიანი ღირებულება	აქტივების საბალანსო ღირებულება	უზრუნველყოფის საგნის სამართლიანი ღირებულება
ათას ლარში				
მთლიანი ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	213,305	354,600	40,447	31,842

უზრუნველყოფის საგნის ეფექტი 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

	ზედმეტად უზრუნველყოფილი აქტივები		არასრულად უზრუნველყოფილი აქტივები	
	აქტივების საბალანსო ღირებულება	უზრუნველყოფის საგნის სამართლიანი ღირებულება	აქტივების საბალანსო ღირებულება	უზრუნველყოფის საგნის სამართლიანი ღირებულება
ათას ლარში				
მთლიანი ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	217,955	357,794	63,366	51,182

ქაიხაძე

11. წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში გაგრძელება

2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციის საკრედიტო ხარისხის ანალიზი ასეთია:

	1-ლი სტადია	მე-2 სტადია	მე-3 სტადია	
		(არსებობის მანძილზე მოსალოდ- ნელი საკრედიტო ზარალი საკრედიტო რისკის მნიშვნე- ლოვანი ზრდის შედეგად)	(არსებობის მანძილზე მოსალოდ- ნელი საკრედიტო ზარალი საკრედიტო რისკით გაუფასუ- რების შედეგად)	სულ
ათას ლარში				
ფინანსურ ლიზინგში ინვესტიციების რისკის კატეგორია				
- ძალიან დაბალი	157,823			157,823
- დაბალი	29,622	8,435		38,057
- საშუალო		15,738		15,738
- მაღალი		14,540		14,540
- ვალდებულების შეუსრულებლობა			27,594	27,594
მთლიანი საბალანსო ღირებულება	187,445	38,713	27,594	253,752
საკრედიტო ზარალის რეზერვი	(2,408)	(1,297)	(3,604)	(7,309)
საბალანსო ღირებულება	185,037	37,416	23,990	246,443

11. წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში გაგრძელება

2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციის საკრედიტო ხარისხის ანალიზი ასეთია:

	1-ლი სტადია (12-თვიანი საკრედიტო ზარალი)	მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალოდ- ნელი საკრედიტო ზარალი საკრედიტო რისკის მნიშვნე- ლოვანი ზრდის შედეგად)	მე-3 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალოდ- ნელი საკრედიტო ზარალი საკრედიტო რისკით გაუფასუ-რების შედეგად)	სულ
<i>ათას ლარში</i>				
ფინანსურ ლიზინგში ინვესტიციების რისკის კატეგორია				
- ძალიან დაბალი	153,590			153,590
- დაბალი	18,508	55,264		73,772
- საშუალო		4,733		4,733
- მაღალი		321		321
- ვალდებულების შეუსრულებლობა			48,905	48,905
მთლიანი საბალანსო ღირებულება	172,098	60,318	48,905	281,321
საკრედიტო ზარალის რეზერვი	(2,647)	(1,867)	(5,973)	(10,487)
საბალანსო ღირებულება	169,451	58,451	42,932	270,834

ქაიხაძე

12. ძირითადი საშუალებები

ათას ლარში	მინა	შენიშნა- ნაგებო- ბები	კომპიუტერული ტექნიკა და საოფისე აღჭურ- ვილობა	ავტო და მოწყობი- ლობები	სატრანს- პორტო საშუალე- ბები	სატრ. საშუალე- ბები საოპერა- ციო ლიზინგის გაუმჯობესე- ბა	სალიზინგო ქონების გაუმჯობესე- ბა	აქტივე- ბის გამო- ყენების უფლება	სულ
თვითღირებულება 2020 წლის 1 იანვრის მდგომარეობით	23	7	402	403	408	8,360	173	1,138	10,914
დაგროვილი ცვეთა	-	(1)	(151)	(165)	(123)	(1,762)	(55)	(404)	(2,661)
საბალანსო ღირებულება 2020 წლის 1 იანვრის მდგომარეობით	23	6	251	238	285	6,598	118	734	8,253
შემოსვლები	-	-	19	56	-	119	95	259	548
გასვლები	-	-	(5)	(2)	(41)	(83)	(56)	(407)	(594)
გადატანა ფინანსურ ლიზინგში და დასაკუთრებულ აქტივებში	-	-	-	-	-	(349)	-	-	(349)
ცვეთის ხარჯი	-	(1)	(55)	(54)	(57)	(1,071)	(24)	(465)	(1,727)
გასხვისებისას და გადატანისას დაგროვილი ცვეთის ჩამოწერა	-	-	1	1	28	156	35	318	539
საბალანსო ღირებულება 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	23	5	211	239	215	5,370	168	439	6,670
თვითღირებულება 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	23	7	416	457	367	8,047	212	990	10,519
დაგროვილი ცვეთა	-	(2)	(205)	(218)	(152)	(2,677)	(44)	(551)	(3,849)
საბალანსო ღირებულება 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	23	5	211	239	215	5,370	168	439	6,670
შემოსვლები	-	-	76	20	43	-	7	587	733
გასვლები	-	-	(10)	-	(34)	-	(48)	(80)	(172)
გადატანა ფინანსურ ლიზინგში და დასაკუთრებულ აქტივებში	-	-	-	-	-	(3,229)	-	-	(3,229)
ცვეთის დანარიცხი	-	(1)	(55)	(47)	(45)	(829)	(29)	(261)	(1,267)
გასხვისებისას და გადატანისას დაგროვილი ცვეთის ჩამოწერა	-	-	23	-	15	1,393	28	-	1,459
საბალანსო ღირებულება 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	23	4	245	212	194	2,705	126	685	4,194
თვითღირებულება 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	23	7	482	477	376	4,818	171	1,497	7,851
დაგროვილი ცვეთა	-	(3)	(237)	(265)	(182)	(2,113)	(45)	(812)	(3,657)
საბალანსო ღირებულება 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	23	4	245	212	194	2,705	126	685	4,194

* საოპერაციო ლიზინგის მანქანები

ფაიზი ყიფიშვილი

12. ძირითადი საშუალებები გაგრძელება

აქტივის გამოყენების უფლება მოიცავს კომპანიის ოფისებს.

როდესაც კომპანია ლიზინგის გამცემია, საოპერაციო ლიზინგის თანახმად მისაღები სამომავლო მინიმალური სალიზინგო გადასახდელები ასე გამოიყურება:

ათას ლარში	2021	2020
1 წლის განმავლობაში დასაფარი	1,549	2,669
1-2 წელში დასაფარი	587	1,939
2-3 წელში დასაფარი	19	7,13
3-4 წელში დასაფარი	4	20
4-5 წელში დასაფარი	-	4
5-ზე მეტ წელში დასაფარი	-	-
სულ არადისკონტირებული სამომავლო საოპერაციო ლიზინგის გადახდების მოთხოვნები	2,159	5,345

13. არამატერიალური აქტივი

ათას ლარში	საწარმოო რესურსების დაგეგმვის (ERP) პროგრამული უზრუნველყოფა	სხვა არამატერიალური აქტივები	სულ
საბალანსო ღირებულება 2020 წლის 1 იანვრის მდგომარეობით	1,701	24	1,725
შემოსვლები	675	26	701
გასვლები	-	(32)	(32)
ამორტიზაციის დანარიცხი	(8)	(5)	(13)
გასხვებისას დაგროვილი ამორტიზაციის ჩამოწერა	(29)	29	-
საბალანსო ღირებულება 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	2,339	42	2,381
თვითღირებულება 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	2,396	51	2,447
დაგროვილი ამორტიზაცია	(57)	(9)	(66)
საბალანსო ღირებულება 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	2,339	42	2,381
შემოსვლები	452	11	463
გასვლები	(100)	(41)	(141)
ამორტიზაციის დანარიცხი	(247)	(25)	(272)
გასხვებისას დაგროვილი ამორტიზაციის ჩამოწერა	58	21	79
საბალანსო ღირებულება 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	2,502	8	2,510
თვითღირებულება 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	2,748	21	2,769
დაგროვილი ამორტიზაცია	(246)	(13)	(259)
საბალანსო ღირებულება 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	2,502	8	2,510

ქაიხაძე

13. არამატერიალური აქტივი გაგრძელება

2021 წლის იანვარში კომპანიამ დაასრულა რამდენიმე პროგრამული მოდულის გაშვების პროცესი, შესაბამისად, საამორტიზაციო დანარიცხი მოიცავს 243 ათასი ლარის საამორტიზაციო დანარიცხს, რომელიც უკავშირდება საწარმოო რესურსების დაგეგმვის პროგრამულ უზრუნველყოფას. (2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ლიზინგთან დაკავშირებული საწარმოო რესურსების დაგეგმვის პროგრამული უზრუნველყოფა ტესტირების ფაზაში იყო და, შესაბამისად, ამორტიზაციის ხარჯი არ დაირიცხა).

14. საინვესტიციო ქონება

2018 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, საინვესტიციო ქონება შედგებოდა კომპანიის მიერ 2012 წლის 25 დეკემბერს საჯარო აუქციონზე შეძენილი მიწის ნაკვეთისგან (10,839 კვ. მ.) შენობებით (3,047 კვ. მ.). შესყიდვის ღირებულება იყო 890,513 ლარი. თავდაპირველად ქონება აღიარდა, როგორც სხვა აქტივი, რომლის დანიშნულება იყო ლიზინგის მიმღებისგან (სს „გლდანულა“) ფინანსურ ლიზინგში ჩადებული წმინდა ინვესტიციის მიმდინარე ნაშთის დასაფარად გამოყენება. თუმცა ლიზინგის მიმღებმა უარი თქვა არსებული ვალდებულების დაფარვაზე და აუქციონის შედეგების გასაუქმებლად სასამართლოს მიმართა. 2016 წელს სასამართლომ საქმე კომპანიის სასარგებლოდ გადაწყვიტა, შესაბამისად, კომპანიის ხელმძღვანელობამ ხელახლა შეაფასა ქონების ფლობის მიზანი და გადაწყვიტა მისი საკუთრებაში დატოვება კაპიტალის ღირებულების ზრდის მიზნებისთვის. აქედან გამომდინარე, ქონება რეკლასიფიცირდა საინვესტიციო ქონებად. 2019 წლის განმავლობაში შესრულდა სადრენაჟო სამუშაოები და მასთან დაკავშირებული დანახარჯები, 19 ათასი ლარის ოდენობით, კაპიტალიზდა. 2020 წლის და 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, კომპანიას არ ჰქონდა დაწყებული სხვა დევლოპერული ან სამშენებლო სამუშაო თავის უძრავ ქონებაზე და არც განსაზღვრული ჰქონდა მისი სამომავლო გამოყენება. როგორც ასეთი, შეძენილი უძრავი ქონება მიიჩნევა კაპიტალის ღირებულების ზრდისთვის ფლობილად.

2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, საინვესტიციო ქონების სამართლიანი ღირებულება შეფასდა 2,385 ათასი ლარით (2020 წ.: 2,359 ათასი ლარი) საქართველოში აკრედიტებული დამოუკიდებელი შემფასებლის, შპს „ბეიკერ ტილი ჯორჯიას“, მიერ შეფასების საერთაშორისო სტანდარტებისა და შეფასების საერთაშორისო სტანდარტების კომიტეტის მიერ გამოცემული ქცევის კოდექსის შესაბამისად. შემფასებელმა გამოიყენა საბაზრო მიდგომა უძრავი ქონების საუკეთესოდ და ეფექტიანად გამოყენების ანალიზის საფუძველზე. 26 ათასი ლარის ოდენობის (2020 წ.: 149 ათასი ლარი) სამართლიანი ღირებულებით შეფასებული საინვესტიციო ქონების გადაფასებიდან მიღებული შემოსულობა 2021 წლისთვის აღიარებულია მოგებაში ან ზარალში.

საინვესტიციო ქონება 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

ათას ლარში	გადატანილი თვითლი- რებულებით შეფასებული დასაკუთ- რებული აქტივებიდან	სამარ- თლიანი ღირებუ- ლება 2021 წლის 31 დეკემ- ბრისთვის	შეფასების მეთოდი	სხვა მნიშვნე- ლოვანი ინფორ- მაცია	არაემპი- რიული ამოსავალი მონაცე- მები	არაემპი- რიული ამოსავალი მონაცემების დიაპაზონი (საშუალო შეწონილი)	ამოსავალი მონაცე- მების მგრძნო- ბელობა სამარ- თლიანი ღირებუ- ლების მიმართ
საინვეს- ტიციო ქონება	891	2,385	გაყი- დვების შედარე- ბითი მეთოდი	მიწა და შენობა- ნაგებო- ბები	კვ.მ.-ის ფასი	160 - 180	კვ.მ.-ის ფასის გაზრდა (შემცირება) გამოიწვევდა სამართლიანი ღირებულების გაზრდას (შემცირებას)

მგრძნობელობის ანალიზი. 1 კვ.მ.-ის ფასის 10%-იანი ზრდა ან შემცირება გამოიწვევდა საინვესტიციო ქონების სამართლიანი ღირებულების 239 ათასი ლარით ზრდას ან შემცირებას.

14. საინვესტიციო ქონება გაგრძელება

საინვესტიციო ქონება 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

ათას ლარში	გადატანილი თვითღირებულებით შეფასებული დასაკუთრებული აქტივებიდან	სამართლიანი ღირებულება 2021 წლის 31 დეკემბრისთვის	შეფასების მეთოდი	მნიშვნელოვანი ინფორმაცია	არაემპირიული ამოსავალი მონაცემები	არაემპირიული ამოსავალი მონაცემების დიაპაზონი (საშუალო შეწონილი)	ამოსავალი მონაცემების მგრძნობელობა სამართლიანი ღირებულების მიმართ
საინვესტიციო ქონება	891	2,359	გაყიდვების შედარებითი მეთოდი	მინა და შენობა- ნაგებობები	კვ.მ.-ის ფასი	160 - 180	კვ.მ.-ის ფასის გაზრდა (შემცირება) გამოიწვევდა სამართლიანი ღირებულების გაზრდას (შემცირებას)

15. ლიზინგის შეწყვეტის შედეგად დასაკუთრებული აქტივები

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021	31 დეკემბერი, 2020
საბალანსო ღირებულება წლის დასაწყისში	7,583	6,129
წლის განმავლობაში ლიზინგის შეწყვეტის შედეგად დასაკუთრებული, სამართლიანი ღირებულებით შეფასებული აქტივები	15,121	10,442
გასვლა გაყიდვის მეშვეობით	(5,697)	(3,129)
გასვლა ახალ ლიზინგებში გადატანით	(6,515)	(5,192)
ჩამოფასება წმინდა სარეალიზაციო ღირებულებამდე	(264)	(187)
სხვა მოძრაობა	(304)	(480)
საბალანსო ღირებულება წლის ბოლოსთვის	9,924	7,583

დასაკუთრებული აქტივების გაყიდვიდან ან რელიზინგიდან მიღებული (ზარალი)/შემოსულობა მოიცავდა (82) ათას ლარს და 702 ათას ლარს 2021 წლისა და 2020 წლისთვის, შესაბამისად.

ქაიკა ყიფიშვილი

16. სხვა ფინანსური აქტივები

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021	31 დეკემბერი, 2020
მთლიანი მოთხოვნები შეწყვეტილი ლიზინგიდან	42,723	19,121
გამოკლებული: საკრედიტო ზარალის რეზერვი შეწყვეტილი ლიზინგიდან მოთხოვნებისთვის	(24,380)	(14,616)
შეწყვეტილი ლიზინგიდან ამორტიზებული ღირებულებით აღრიცხული მოთხოვნების საბალანსო ღირებულება, სულ	18,343	4,505
სხვა მთლიანი მოთხოვნები	3,075	3,576
გამოკლებული: საკრედიტო ზარალის რეზერვი სხვა მოთხოვნებისთვის	(1,889)	(2,346)
ამორტიზებული ღირებულებით აღრიცხული სხვა მოთხოვნების საბალანსო ღირებულება, სულ	1,186	1,230
ლიზინგის მიმღებებზე გაცემული მთლიანი სესხები	3,548	4,412
გამოკლებული: საკრედიტო ზარალის რეზერვი ლიზინგის მიმღებებზე გაცემული სესხებისთვის	(1,988)	(2,981)
ლიზინგის მიმღებებზე გაცემული, ამორტიზებული ღირებულებით აღრიცხული სესხების საბალანსო ღირებულება, სულ	1,560	1,431
სხვა ფინანსური აქტივები, სულ	21,089	7,166

სხვა ფინანსური აქტივების მთლიანი საბალანსო ღირებულება და საკრედიტო ზარალის რეზერვი ფასს 9-ის სტადიების მიხედვით ასე გამოიყურება:

ათას ლარში	საკრედიტო ზარალის რეზერვი				მთლიანი საბალანსო ღირებულება			
	ეტაპი 1 (12- თვიანი ECL*)	ეტაპი 2 (lifetime ECL SI- CR-თვის*)	ეტაპი 3 (life- time ECL გაუფასუ- რებული კრედი- ტისთვის)	სულ	ეტაპი 1 (12- თვიანი ECL)	ეტაპი 2 (lifetime ECL SI- CR-თვის)	ეტაპი 3 (lifetime ECL გაუფასუ- რებული კრედი- ტისთვის)	სულ
2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	-	-	19,943	19,943	-	-	27,109	27,109
წმინდა სალიზინგო ინვესტიციებიდან გადმოტანილი	-	-	9,492	9,492	-	-	21,360	21,360
ალიარების შეწყვეტა პერიოდის განმავლობაში	-	-	(2,095)	(2,095)	-	-	(1,227)	(1,227)
საკრედიტო ხარისხის შეცვლით გამოწვეული ცვლილებები	-	-	1,117	1,117	-	-	2,104	2,104
სხვა მოძრაობა	-	-	(200)	(200)	-	-	-	-
2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	-	-	28,257	28,257	-	-	49,346	49,346

* მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი

** ფინანსური ინსტრუმენტის სასიცოცხლო ციკლის განმავლობაში მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი, ფინანსური ინსტრუმენტის საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდის პირობებში.

ფაქსი ყიზილყიზი

16. სხვა ფინანსური აქტივები გაგრძელება

ათას ლარში	საკრედიტო ზარალის რეზერვი				მთლიანი საბალანსო ღირებულება			
	ეტაპი 1 (12- თვიანი ECL*)	ეტაპი 2 (lifetime ECL SI- CR-თვის**)	ეტაპი 3 (life- time ECL გაუფასუ- რებული კრედი- ტისთვის)	სულ	ეტაპი 1 (12- თვიანი ECL)	ეტაპი 2 (lifetime ECL SI- CR-თვის)	ეტაპი 3 (lifetime ECL გაუფასუ- რებული კრედი- ტისთვის)	სულ
2019 წლის 31 დეკემბერს	-	-	17,175	17,175	-	-	27,286	27,286
წმინდა სალიზინგო ინვესტიციებიდან გადმოტანილი	-	-	2,492	2,492	-	-	6,692	6,692
ალიარების შეწყვეტა პერიოდის განმავლობაში	-	-	(4,332)	(4,332)	-	-	(6,139)	(6,139)
საკრედიტო ხარისხის შეცვლით გამოწვეული ცვლილებები	-	-	4,608	4,608	-	-	-	-
სხვა მოძრაობა	-	-	-	-	-	-	(730)	(730)
2020 წლის 31 დეკემბერს	-	-	19,943	19,943	-	-	27,109	27,109

* მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი

** ფინანსური ინსტრუმენტის სასიცოცხლო ციკლის განმავლობაში მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი, ფინანსური ინსტრუმენტის საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდის პირობებში.

17. ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები

ცხრილში წარმოდგენილია ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები:

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021	31 დეკემბერი, 2020
უცხოური ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	195,664	217,163
ქართული ლარი	53,391	57,059
აშშ დოლარი	66,851	56,354
ევრო	75,422	103,750
ადგილობრივი ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	11,971	47,083
ქართული ლარი	11,279	44,897
აშშ დოლარი	692	2,185
ევრო	-	1
სულ ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	207,635	264,246

ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები უზრუნველყოფილია გარკვეული ფულადი სახსრებით და მათი ეკვივალენტებით, გარკვეული ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებით და ლიზინგის ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსებით, რაც დაწვრილებით არის წარმოდგენილი მე-7, მე-11 და მე-10 შენიშვნებში. ფინანსურ ლიზინგში მთლიანი ინვესტიციის ოდენობა, რომელიც დაგირავებული იყო უზრუნველყოფის სახით, მოიცავდა 152,920 ათას ლარს (2020 წ.: 191,893 ათასი ლარი), ლიზინგის ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები, რომელიც დაგირავებული იყო უზრუნველყოფის სახით, მოიცავდა 32,250 ათას ლარს (2020 წ.: 10,930 ათასი ლარი), ასევე ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების ოდენობა და მოთხოვნები ბანკების მიმართ, რომლებიც დაგირავებული იყო უზრუნველყოფის სახით, მოიცავდა 2,500 ათას ლარს და 19,996 ათას ლარს, შესაბამისი თანმიმდევრობით (2020 წ.: 50,385 ათასი ლარი და 0 ათასი ლარი).

ჩაიკი ყიფიშვილი

17. განკვირვება და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები გაგრძელება

კომპანია ვალდებულია დააკმაყოფილოს სასესხო ხელშეკრულებებით გათვალისწინებული გარკვეული ფინანსური პირობები. 2021 წლისა და 2020 წლის დეკემბრის მდგომარეობით, ყველა პირობა დაკმაყოფილებული იყო. 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, დარიცხული საპროცენტო დავალიანება, რომელიც შედიოდა ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებულ სესხებში, შეადგენდა 1,863 ათას ლარს (2020 წ.: 2,861 ათასი ლარი).

ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხების სავარაუდო სამართლიანი ღირებულება მოცემულია 32-ე შენიშვნაში. ინფორმაცია დაკავშირებული მხარის ნაშთებისა და გარიგებების შესახებ წარმოდგენილია 35-ე შენიშვნაში.

18. მომხმარებლისგან მიღებული ავანსები

2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, მომხმარებლისგან მიღებული ავანსები შეადგენდა 16,918 ათას ლარს (2020 წ.: 8,623 ათასი ლარი). როგორც წესი, კომპანია მომხმარებლისგან მოითხოვს ავანსის გადახდას მინიმუმ სალიზინგო აქტივის მთლიანი ღირებულების 20%-ის ოდენობით. ამ თანხების ამოღება ხდება კომპანიის მომხმარებლისგან წინასწარ, სალიზინგო ხელშეკრულებების გაფორმებისთანავე და გამოიყენება სალიზინგო აქტივის ღირებულების ნაწილის დასაფინანსებლად მისი შეძენისა და ნარჩუნდება ბუფერის სახით მანამ, სანამ სალიზინგო აქტივები გადაეცემა მომხმარებელს. სალიზინგო აქტივების ფიზიკური გადაცემის შემდეგ, მომხმარებლისგან ავანსად მიღებული თანხები კრედიტდება ლიზინგში წმინდა ინვესტიციასთან მიმართებით, რომელიც მისაღებია იმავე მომხმარებლისგან. 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, 13,953 ათასი ლარი (2020 წ.: 4,153 ათასი ლარი) წარმოადგენს მომხმარებლისგან წინასწარ მიღებულ საგარანტიო შენატანს, ხოლო ნაშთის დარჩენილი ნაწილი წარმოადგენს წინასწარ მიღებულ სალიზინგო გადახდებს და დასაკუთრებული აქტივების გაყიდვისთვის მიღებულ ავანსებს.

19. გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები

ათას ლარში	ვალუტა	დაფარვის თარიღი	31 დეკემბერი 2021	31 დეკემბერი 2020
ადგილობრივ ბაზარზე გამოშვებული ობლიგაციები	ლარი	20.03.2023	58,342	58,114
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები, სულ			58,342	58,114

2020 წლის მარტში კომპანიამ გამოუშვა ობლიგაციები 58,400 ათასი ლარის ნომინალური ღირებულებით.

2021 წლის 31 დეკემბრისთვის, გამოშვებულ სავალო ფასიან ქაღალდებს აქვს 13.39%-იანი კუპონის განაკვეთი (2020 წ.: 11.35%) და 12.50%-იანი ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი მათ საემისიო ფასზე დაყრდნობით, გარიგების დანახარჯების გამოკლებით.

2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, დარიცხული საპროცენტო დავალიანება, რომელიც შედიოდა გამოშვებულ სავალო ფასიან ქაღალდებში, შეადგენდა 217 ათას ლარს. (2020 წ.: 184 ათასი ლარი)

გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები უზრუნველყოფილია გარკვეული ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებით და ლიზინგის ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსებით, რაც მოცემულია მე-11 და მე-10 შენიშვნებში. ფინანსურ ლიზინგში მთლიანი ინვესტიციის თანხა, რომელიც უზრუნველყოფის სახით იყო დაგირავებული, შეადგენდა 62,488 ათას ლარს (2020 წ.: 64,105 ათასი ლარი), ლიზინგის ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსების ოდენობა, რომელიც უზრუნველყოფის სახით იყო დაგირავებული, შეადგენდა 2,462 ათას ლარს (2020 წ.: 1,670 ათასი ლარი).

გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდების სავარაუდო სამართლიანი ღირებულება მოცემულია 32-ე შენიშვნაში. ინფორმაცია დაკავშირებული მხარის ნაშთებისა და გარიგებების შესახებ წარმოდგენილია 35-ე შენიშვნაში.

20. სუბორდინირებული სესხები

ათას ლარში	საპროცენტო განაკვეთები	ვადები	31 დეკემბერი 2021	31 დეკემბერი 2020
სუბორდინირებული სესხი თიბისისგან	18%	31.07.2023	2,449	2,448
სუბორდინირებული ობლიგაციები	8.5%	25.01.2023	31,242	32,964
სულ სუბორდინირებული სესხები			33,691	35,412

2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, დარიცხული საპროცენტო დავალიანება, რომელიც შედიოდა სუბორდინირებულ სესხებში, შეადგენდა 360 ათას ლარს (2020 წ.: 390 ათასი ლარი).

სუბორდინირებული სესხების სავარაუდო სამართლიანი ღირებულება ნახეთ 32-ე შენიშვნაში. ინფორმაცია დაკავშირებული მხარის ნაშთებისა და გარიგებების შესახებ წარმოდგენილია 35-ე შენიშვნაში.

21. სხვა ვალდებულებები

ათას ლარში	31 დეკემბერი 2021	31 დეკემბერი 2020
ვალდებულებები აქტივების მომწოდებლების წინაშე	2,068	1,609
ვალდებულებები მომსახურების მომწოდებლების წინაშე	1,025	419
სალიზინგო ვალდებულებები	913	569
დარიცხული ხარჯები	434	455
სხვა ვალდებულებები	194	
სულ სხვა ფინანსური ვალდებულებები	4,634	3,052
გასაცემი პრემიები	1,867	1,531
სხვა არაფინანსური ვალდებულებები, სულ	1,867	1,531
სხვა ვალდებულებები სულ	6,501	4,583

ვალდებულებები აქტივების მომწოდებლების მიმართ წარმოადგენს კრედიტორული დავალიანების ნაშთს სალიზინგო მიზნით მიღებული აქტივებისთვის.

გადასახდელი პრემიები მოკლევადიანი ხასიათისაა. ფინანსური ვალდებულების მოკლევადიანი და გრძელვადიანი ნაწილი წარმოდგენილია 29-ე შენიშვნაში.

ლევან ყიფიშვილი

21. სხვა ვალდებულებები გაგრძელება

ცხრილში მოცემულია სალიზინგო ვალდებულებების ვალიანობა 2021 წლისა და 2020 წლის დეკემბრის მდგომარეობით, შესაბამისად:

ათას ლარში	2021	2020
1 თვემდე	36	36
1 თვიდან 3 თვემდე	53	76
3 თვიდან 1 წლამდე	236	338
1 წლიდან 5 წლამდე	588	119
სულ სალიზინგო ვალდებულებები	913	569

22. სააქციო კაპიტალი

კომპანიის საწესდებო კაპიტალი 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით იყო 3,659 ათასი ლარი (2020 წ.: 3,659 ათასი ლარი). 2019 წლის დეკემბერში კომპანიამ გამოუშვა 600 ათასი ლარის ჩვეულებრივი აქცია, რომელთაგან თითოეულის ნომინალური ღირებულება იყო 1,000 ლარი, ხოლო საემისიო ფასი – 10,000 ლარი. 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ნებადართული, გამოშვებული და გადახდილი აქციების მთლიანი რაოდენობა შედგებოდა 3,659 ჩვეულებრივი აქციისგან, რომელთაგან თითო ნომინალური ღირებულება იყო 1,000 ლარი. თითოეული აქცია სარგებლობს ერთი ხმის უფლებით. 2020 წლისა და 2021 წლის განმავლობაში საწესდებო კაპიტალში მოძრაობა არ დაფიქსირებულა. დამატებით შეტანილი კაპიტალი გაუტოლდა 7,550 ათას ლარს 2021 წლისა და 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით და წარმოადგენს გამოშვებული აქციების ნომინალურ ღირებულებაზე მიღებული საზღაურის სამართლიანი ღირებულების ნამეტს.

23. სხვა შემოსავალი

ათას ლარში	2021	2020
საპროცენტო შემოსავალი საბანკო ანაბრებზე	2,774	2,438
სხვადასხვა შემოსავალი	336	872
სხვა შემოსავალი	3,110	3,310

24. საგვენდის ანალიზი

საოპერაციო სეგმენტები არის ბიზნესსაქმიანობაში ჩართული კომპონენტები, რომლებმაც შეიძლება წარმოქმნას შემოსავლები ან განიოს ხარჯები. საოპერაციო სეგმენტები შემდეგნაირად განისაზღვრა:

- ბიზნესი – იურიდიულ პირებზე ან საწარმოების ჯგუფზე გაცემული ყველა ლიზინგი, სადაც დაფინანსებული აქტივი არ წარმოადგენს ავტომობილს
- საავტომობილო – იურიდიულ პირებზე ან საწარმოების ჯგუფზე გაცემული ყველა ლიზინგი, სადაც დაფინანსებული აქტივი არის ავტომობილი
- საცალო – ფიზიკური პირები, რომლებიც არ წარმოადგენენ ბიზნესს;
- კორპორატიული ცენტრი და სხვა ოპერაციები – მოიცავს ხაზინას და ფინანსური რისკის მართვის ერთეულს

კომპანიის ხელმძღვანელობა აფასებს საოპერაციო სეგმენტების შედეგებს წლის მთლიანი სრული შემოსავლის/ (ზარალის) მიხედვით.

საანგარიშგებო სეგმენტები იგივე საოპერაციო სეგმენტებია.

კომპანიის შემოსავლები საქართველოზე მოდის. აქტივებისა და ვალდებულებების წარმოქმნის გეოგრაფიული ანალიზი მოცემულია ფინანსური რისკის მართვის შესახებ შენიშვნაში.

24. სეგმენტის ანალიზი გაგრძელება

არაპირდაპირი ხარჯების განაწილება, თუ შესაძლებელია, ხდება თითოეული ტიპის დანახარჯისთვის განსაზღვრული გამომწვევი ფაქტორების საფუძველზე. თუ რომელიმე ტიპის ხარჯისთვის/ზედნადები ხარჯისთვის გამომწვევი ფაქტორის განსაზღვრა შეუძლებელია, ეს ხარჯები სეგმენტებს შორის ნაწილდება იმავე ლოგიკის საფუძველზე, რომელიც გამოიყენება ანალოგიური ხასიათის ხარჯებისთვის.

2021 წლამდე კომპანიის ფინანსური შედეგები გაანალიზდა მთლიანი ბიზნესისთვის, რომლის დროსაც არ მომზადებულა და არ დამუშავებულა დისკრეტული ფინანსური ინფორმაცია თითოეული მიმართულებისთვის. ამრიგად, სეგმენტის ანგარიშების პერსპექტივიდან, ხელმძღვანელობამ დაუშვა, რომ ბიზნესი წარმოადგენდა ერთ საოპერაციო სეგმენტს. ფინანსურ ანგარიშებაში წარმოდგენილი ინფორმაცია მხოლოდ პროდუქტების მიხედვით იყო ჩაშლილი. 2021 წლიდან, ბიზნესის ზრდასთან ერთად, ხელმძღვანელობამ დაიწყო სხვადასხვა მიმართულების ოპერაციების აღრიცხვა, თვალის მიდევნება და გაანალიზება, რა დროსაც მოხდა საოპერაციო სეგმენტების სეგრეგაცია და შესაბამისი ფინანსური ინფორმაციის საბჭოსთვის წარდგენა. სეგმენტების შესახებ ინფორმაცია ამ ანგარიშებაში შესაბამისად არის წარმოდგენილი.

ქვემოთ წარმოდგენილია 2021 წლისა და 2020 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლებისთვის საანგარიშგებო სეგმენტების შეჯამება (ახალი სეგმენტაციის მიხედვით):

ლევან ყიფიშვილი

24. სავაჭრო ანგარიშები გაგრძელება

ათას ლარში	ბიზნესი	საავტო- მობილო	საცალო	კორპორა- ტიული ცენტრი და სხვა ოპერა- ციები	სულ
შემოსავალი ლიზინგში ინვესტიციიდან	40,309	7,623	9,163	-	57,095
შემოსავალი საოპერაციო ლიზინგიდან	-	2,444	-	-	2,444
საპროცენტო ხარჯი	(18,007)	(3,254)	(3,525)	-	(24,786)
პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯები	(4,968)	(2,310)	(1,766)	-	(9,044)
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი	17,334	4,503	3,872	-	25,709
საკრედიტო ბარალის რეზერვი ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციისთვის	1,767	1,110	207	-	3,084
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი მოსალოდნელი საკრედიტო ბარალის შემდეგ	19,101	5,613	4,079	-	28,793
საკრედიტო ბარალის რეზერვი სხვა ფინანსური აქტივებისთვის	(6,139)	(1,421)	(954)	-	(8,514)
შემოსულობა საინვესტიციო ქონების გადაფასებიდან	26	-	-	-	26
დასაკუთრებული აქტივების გაყიდვიდან/რელიზინგიდან მიღებული ბარალი	(75)	(15)	8	-	(82)
შემოსულობა დასაკუთრებული აქტივების თავდაპირველი აღიარებიდან	99	-	-	-	99
დასაკუთრებული აქტივების ჩამოფასება წმინდა სარეალიზაციო ღირებულებამდე	(264)	-	-	-	(264)
წმინდა ბარალი შემოსულობის გარეშე წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტებიდან	-	-	-	(2,769)	(2,769)
ვალუტის კონვერტაციიდან მიღებულ შემოსულობას გამოკლებული ბარალი	-	-	-	1,915	1,915
ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯები	(6,388)	(2,196)	(1,132)	(458)	(10,174)
სხვა შემოსავალი	-	155	-	2,955	3,110
წლის წმინდა მოგება	6,360	2,136	2,001	1,643	12,140
სხვა სრული შემოსავალი:					
მუხლები, რომლებიც შეიძლება შემდგომში რეკლასიფიცირდეს მოგებაში ან ზარალში:					
შემოსულობა ფულადი ნაკადების ჰეჯირებიდან	-	-	-	264	264
წლის მთლიანი სრული შემოსავალი	6,360	2,136	2,001	1,907	12,404
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	-	-	-	16,765	16,765
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	-	29,016	29,016
ლიზინგის ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები	26,489	59	2,374	-	28,922
მთლიანი ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	192,623	31,417	29,713	-	253,752
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	15,121	158	1,639	-	16,918

ლეონიდი ყიფიშვილი

24. სავაჭრო ანგარიშები გაგრძელება

ათას ლარში	ბიზნესი	საავტო- მოძილო	საცალო	კორპორა- ტიული ცენტრი და სხვა ოპერა- ციები	სულ
შემოსავალი ლიზინგში ინვესტიციიდან	30,810	5,518	9,250	-	45,578
შემოსავალი საოპერაციო ლიზინგიდან	-	3,218	-	-	3,218
საპროცენტო ხარჯი	(18,252)	(3,435)	(3,779)	-	(25,466)
პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯები	(6,087)	(1,240)	(893)	-	(8,220)
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი	6,471	4,061	4,578	-	15,110
საკრედიტო ბარალის რეზერვი ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციისთვის	(6,904)	(1,254)	41	-	(8,117)
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი მოსალოდნელი საკრედიტო ბარალის შემდეგ	(433)	2,807	4,619	-	6,993
საკრედიტო ბარალის რეზერვი სხვა ფინანსური აქტივებისთვის	(958)	(265)	(1,545)	-	(2,768)
შემოსულობა საინვესტიციო ქონების გადაფასებიდან	149	-	-	-	149
დასაკუთრებული აქტივების გაყიდვიდან/ რელიზინგიდან მიღებული შემოსულობა	589	111	2	-	702
შემოსულობა დასაკუთრებული აქტივების თავდაპირველი აღიარებიდან	48	-	-	-	48
დასაკუთრებული აქტივების ჩამოფასება წმინდა სარეალიზაციო ღირებულებამდე	(187)	-	-	-	(187)
წმინდა შემოსულობა ბარალის გარეშე წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტებიდან	-	-	-	6,077	6,077
ვალუტის კონვერტაციიდან მიღებული ბარალი შემოსულობის გარეშე	-	-	-	(8,205)	(8,205)
ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯები	(5,485)	(2,167)	(1,185)	(440)	(9,277)
სხვა შემოსავალი	235	28	6	3,041	3,310
წლის ბარალი	(6,042)	514	1,897	473	(3,158)
სხვა სრული ბარალი:					
მუხლები, რომლებიც შეიძლება შემდგომში რეკლასიფიცირდეს მოგებაში ან ბარალში:					
ბარალი ფულადი ნაკადების ჰეჯირებიდან	-	-	-	(394)	(394)
წლის მთლიანი სრული ბარალი	(6,042)	514	1,897	79	(3,552)
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	-	-	-	69,974	69,974
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	-	21,383	21,383
ლიზინგის ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები	10,263	9	8	-	10,281
მთლიანი ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	210,900	37,892	32,529	-	281,321
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	7,489	354	781	-	8,623

ქაიკა ყიფიშვილი

24. სავაჭრო ანალიზი გაგრძელება

საანგარიშგებო სემენტების აქტივები მთლიან აქტივებთან შემდგენიარად შეჯერდა:

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021 წ.	31 დეკემბერი, 2020 (ახალი სემენტაციის მიხედვით)
აქტივები		
სულ სემენტის აქტივები (საერთო)	328,455	382,959
საკრედიტო ბარალის რეზერვი	(7,309)	(10,487)
გადახდილი ავანსები	2,732	3,089
საგადასახადო აქტივები, წმინდა	6,825	2,795
ძირითადი საშუალებები	4,194	6,670
არამატერიალური აქტივები	2,510	2,381
საინვესტიციო ქონება	2,385	2,359
ლიზინგის შეწყვეტის შედეგად დასაკუთრებული აქტივები	9,924	7,583
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	56	1,791
სხვა ფინანსური აქტივები	21,089	7,166
სხვა აქტივები	123	165
სულ აქტივები ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგების მიხედვით	370,984	406,471
ვალდებულებები		
სულ ვალდებულებები სემენტების მიხედვით	16,918	8,623
ბანკებიდან და ფინანსური დანესებულებებიდან მიღებული სესხები	207,635	264,246
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	58,342	58,114
სუბორდინირებული სესხები	33,691	35,412
სხვა ვალდებულებები	6,501	4,583
სულ ვალდებულებები ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგების მიხედვით	323,087	370,978

ცხრილში მოცემულია ლიზინგში ინვესტიციაზე შემოსავალი პროდუქტების მიხედვით, როგორც 2020 წლის ფინანსურ ანგარიშგებაშია წარმოდგენილი:

	2020 (ძველი სემენტაციის მიხედვით)
პროდუქტის ტიპები	
კორპორატიული ლიზინგის პორტფელი	30,799
ახალი მანქანები	7,834
ახალი და მეორადი მანქანების დაფინანსების პროექტი	1,617
მეორადი ადგილობრივი მანქანები	2,772
მეორადი იმპორტირებული მანქანები	2,556
სულ შემოსავალი ლიზინგებში ინვესტიციიდან	45,578

ლევან ყიფიშვილი

25. პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯები

ცხრილში ნაჩვენებია პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯები 2021 წლისა და 2020 წლისთვის, შესაბამისად:

ათას ლარში	2021	2020
სადაზღვევო ხარჯები	5,302	5,427
ქონების გადასახადი სალიზინგო აქტივებზე	3,625	2,590
სხვა სალიზინგო დანახარჯები	117	203
სულ პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯები	9,044	8,220

26. ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯები

ათას ლარში	2021	2020
თანამშრომლებზე გაწეული დანახარჯები	5,491	4,998
ცვეთისა და საამორტიზაციო დანარიცხი	1,539	1,740
გადასახადები, მოგების გადასახადის გარდა	930	293
პროფესიული მომსახურება	484	475
ლიცენზიის და გამოწერის ხარჯი	335	247
აქტივების ტექნიკურ-სამეურნეო მომსახურების ხარჯები	244	313
ქონების დაზღვევის სხვა ხარჯები	208	149
საბანკო მომსახურების საზღაური	174	252
სარეკლამო ხარჯები	170	133
ქირა და იჯარის ხარჯი	110	164
მინისა და შენობა-ნაგებობების ტექნიკური მომსახურება	15	27
სხვა ხარჯები	474	486
სულ ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯები	10,174	9,277

ქირა და იჯარის ხარჯი მოიცავს დაბალი ღირებულების მქონე აქტივების იჯარას 90 ათასი ლარის ოდენობით.

2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, პროფესიული მომსახურება მოიცავდა 183 ათას ლარს ფინანსური აუდიტისთვის (2020 წ.: 193 ათასი ლარი) და 15 ათას ლარს საგადასახადო აუდიტისთვის (2020 წ.: 15 ათასი ლარი). ხარჯები გადასახადის გარეშე წარმოდგენილი.

ლევან ყიფიშვილი

27. ფინანსური საქმიანობით გამოწვეული ვალდებულებების შეჯამება

ათას ლარში	ფინანსური საქმიანობიდან მიღებული ვალდებულებები				
	ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებიდან მიღებული სესხები	გამოშვებული სავალდებულო ფასიანი ქაღალდები	სუბორდინირებული სესხები	სალიზინგო ვალდებულება	სულ
წმინდა ვალი 2019 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	242,196	-	31,227	734	274,157
ფულადი ნაკადები	(26,891)	52,534	(3,042)	(563)	22,038
სავალუტო კურსის კორექტირებები	32,915	-	4,097	379	37,391
პროცენტის დარიცხვა	16,719	5,580	3,130	37	25,466
სხვა არაფულადი მუხლების მოძრაობა	(693)	-	-	(148)	(841)
წმინდა ვალი 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	264,246	58,114	35,412	439	358,211
ფულადი ნაკადები	(53,186)	(7,032)	(3,189)	(467)	(63,874)
სავალუტო კურსის კორექტირებები	(17,493)	-	(1,804)	64	(19,233)
პროცენტის დარიცხვა	14,112	7,260	3,272	142	24,786
სხვა არაფულადი მუხლების მოძრაობა	(44)	-	-	507	463
წმინდა ვალი 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	207,635	58,342	33,691	685	300,353

ზედა ცხრილში წარმოდგენილია ჩვენი ვალის ანალიზი და ჩვენი ვალის მოძრაობა თითოეულ პერიოდში. ეს სავალდებულებები ფულადი ნაკადების ანგარიშგებაში ასახულია ფინანსური საქმიანობის ნაწილში.

ინფორმაცია დაკავშირებული მხარის ნაშთებისა და გარიგებების შესახებ წარმოდგენილია 35-ე შენიშვნაში.

28. ჰეჯირება

ჰეჯირების აღრიცხვის მიზანია მართოს ან თავიდან აიცილოს რისკები, რომლებიც დაკავშირებულია კომპანიის ყოველდღიური ბიზნეს ოპერაციების შედეგად წარმოქმნილ ღია სავალუტო პოზიციასთან. ფინანსური ინსტრუმენტები გამოყენებულია ისეთი ზემოქმედების სამართავად, რომელიც გამომდინარეობს გარკვეული რისკებიდან, რომელსაც შესაძლოა გავლენა ჰქონდეს მოგება-ზარალზე.

რისკის მართვის სტრატეგია და მისი გამოყენება რისკის მართვის მიზნით

კომპანია ჰეჯირების ურთიერთობაში ჩართულია ძირითადად ლიზინგის მთლიანი ციკლის განმავლობაში ორ პუნქტში, რათა მართოს შემდეგი რისკებისადმი დაქვემდებარება:

1. ლიზინგის ხელშეკრულების დაწყების თარიღში, სანამ ლიზინგის აქტივების შესაძენად ფულადი სახსრები გადაეცემა მომწოდებელს, კომპანია დგება სავალუტო რისკის წინაშე. მაშინ, როდესაც ლიზინგის ხელშეკრულების ვალუტა განსხვავდება ნასყიდობის ხელშეკრულების ვალუტისგან. სალიზინგო აქტივის შესყიდვის მტკიცე ვალდებულება კლასიფიცირებულია როგორც ჰეჯირებული მუხლი და წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში, როგორც ჰეჯირების ინსტრუმენტი. თუ ლიზინგის ვალუტა დენომინირებულია უცხოურ ვალუტაში, ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციის მტკიცე ვალდებულება (NIFL) კლასიფიცირდება, როგორც ჰეჯირებული მუხლი და სენიორ სესხები, როგორც ჰეჯირების ინსტრუმენტი.
2. ლიზინგის ხელშეკრულების გარიგების თარიღის შემდეგ, ე.ი. მაშინ, როდესაც მოხდება თანხების გადარიცხვა მომწოდებელთან, ლიზინგის აქტივის შესაძენად, კომპანია აღიარებს ლიზინგის ხელშეკრულებისთვის გადახდილ ავანსს, როგორც არა-ფინანსურ აქტივს. შეუქცევადი ლიზინგის ხელშეკრულების საფუძველზე, ავანსის გადარიცხვის თარიღისთვის არსებობს შეუქცევადი მტკიცე ვალდებულება ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციებისთვის და იმ შემთხვევებში, როდესაც ლიზინგი დენომინირებულია გადახდილი ავანსის ვალუტისგან განსხვავებულ უცხოურ ვალუტაში, ჩნდება ღია სავალუტო პოზიცია. ამ რისკის სამართავად კომპანია იყენებს ჰეჯირების ინსტრუმენტებს. ამგვარად, ავანსის გადარიცხვის თარიღიდან ლიზინგის დაწყების თარიღამდე მტკიცე ვალდებულება NIFL-ში კლასიფიცირდება ჰეჯირებულ მუხლად, ხოლო სესხი-ჰეჯირების ინსტრუმენტად.

ჰეჯირების ინსტრუმენტი და ჰეჯირების აითუმი

ჰეჯირების აღრიცხვის მიზნებისთვის აქტივის ლიზინგის შესყიდვის მტკიცე ვალდებულება და NIFL-ის მტკიცე ვალდებულება წარმოადგენს ჰეჯირებულ მუხლებს. სვოპ ხელშეკრულებები, ფორვარდული ხელშეკრულებები, დეპოზიტით უზრუნველყოფილი სესხი, სენიორ სესხები და ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიცია გამოიყენება ღია სავალუტო პოზიციის ჰეჯირებისთვის და კლასიფიცირდება, როგორც ჰეჯირების ინსტრუმენტი. რადგან კომპანია ჰეჯირების ინსტრუმენტებს იყენებს საპროგნოზო გარიგებების ჰეჯირებისთვის, ის ჩართულია ფულადი ნაკადების ჰეჯირების ურთიერთობაში.

ლევან ყიფიშვილი

28. ჰეჯირება გაგრძელება

ქვემოთ მოცემული ცხრილი ასახავს ჰეჯირების პოზიციებს 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით.

თანხები გამოსახულია ათასობით ნომინალურ ვალუტაში.

	ტიპი	ვალუტა	თანხა ნომინალში	განაკვეთი	მუხლი, რომელიც წარდგენილია ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში
ჰეჯირებული მუხლი	ლიზინგის აქტივის შეძენის მტკიცე ვალდებულება	აშშ დოლარი	275		არა საბალანსო უწყისის მუხლი
ჰეჯირების ინსტრუმენტი	წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	აშშ დოლარი	275	15.0%	წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში
ჰეჯირებული მუხლი	ლიზინგის აქტივის შეძენის მტკიცე ვალდებულება	ევრო	415		არა საბალანსო უწყისის მუხლი
ჰეჯირების ინსტრუმენტი	წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	ევრო	415	7%-11%	წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში
ჰეჯირებული მუხლი	NIFL -ის მტკიცე ვალდებულება	აშშ დოლარი	398		არა საბალანსო უწყისის მუხლი
ჰეჯირების ინსტრუმენტი	პირველი რიგის სესხი	აშშ დოლარი	398	5.80%	სესხები ბანკებიდან და ფინანსური ინსტიტუტებიდან

თანხები გამოსახულია ათასობით ნომინალურ ვალუტაში.

	ტიპი	ვალუტა	თანხა ნომინალში	განაკვეთი	მუხლი, რომელიც წარდგენილია ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში
ჰეჯირებული მუხლი	NIFL -ის მტკიცე ვალდებულება	აშშ დოლარი	3,247		ლიზინგის ხელშე- კრულებისთვის გადახდილი ავანსები
ჰეჯირების ინსტრუმენტი	სენიორ სესხი	აშშ დოლარი	3,247	4.5%-5.7%	სესხები ბანკებიდან და ფინანსური ინსტიტუტებიდან
ჰეჯირებული მუხლი	NIFL -ის მტკიცე ვალდებულება	ევრო	1,555		ლიზინგის ხელშე- კრულებისთვის გადახდილი ავანსები
ჰეჯირების ინსტრუმენტი	სენიორ სესხი	ევრო	1,555	3.11%	სესხები ბანკებიდან და ფინანსური ინსტიტუტებიდან

28. ჰეჯირება გაგრძელება

ქვემოთ მოცემული ცხრილი ასახავს ჰეჯირების პოზიციებს 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით.

თანხები გამოსახულია ათასობით ნომინალურ ვალუტაში.

	ტიპი	ვალუტა	თანხა ნომინალში	განაკვეთი	მუხლი, რომელიც წარდგენილია ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში
ჰეჯირებული მუხლი	ლიზინგის აქტივის შეძენის მტკიცე ვალდებულება	აშშ დოლარი	492		არა საბალანსო უწყისის მუხლი
ჰეჯირების ინსტრუმენტი	ფორვადული ხელშეკრულებები	აშშ დოლარი	492	2.9%-3.3%	წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტი
ჰეჯირებული მუხლი	ლიზინგის აქტივის შეძენის მტკიცე ვალდებულება	აშშ დოლარი	905		არა საბალანსო უწყისის მუხლი
ჰეჯირების ინსტრუმენტი	წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	აშშ დოლარი	905	12%-13.6%	წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში
ჰეჯირებული მუხლი	ლიზინგის აქტივის შეძენის მტკიცე ვალდებულება	ევრო	116		არა საბალანსო უწყისის მუხლი
ჰეჯირების ინსტრუმენტი	წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	ევრო	116	9.7%-11.5%	წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში

თანხები გამოსახულია ათასობით ნომინალურ ვალუტაში.

	ტიპი	ვალუტა	თანხა ნომინალში	განაკვეთი	მუხლი, რომელიც წარდგენილია ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში
ჰეჯირებული მუხლი	NIFL -ის მტკიცე ვალდებულება	ევრო	148		არა საბალანსო უწყისის მუხლი
ჰეჯირების ინსტრუმენტი	სენიორ სესხი	ევრო	148	2.9%- 3.70%	სესხები ბანკებიდან და ფინანსური ინსტიტუტებიდან
ჰეჯირებული მუხლი	NIFL -ის მტკიცე ვალდებულება	აშშ დოლარი	468		ლიზინგის ხელშე- კრულებისთვის გადახდილი ავანსები
ჰეჯირების ინსტრუმენტი	სენიორ სესხი	აშშ დოლარი	468	4%-5.75%	სესხები ბანკებიდან და ფინანსური ინსტიტუტებიდან
ჰეჯირებული მუხლი	NIFL -ის მტკიცე ვალდებულება	ევრო	971		ლიზინგის ხელშე- კრულებისთვის გადახდილი ავანსები
ჰეჯირების ინსტრუმენტი	სენიორ სესხი	ევრო	971	2.9%- 3.70%	სესხები ბანკებიდან და ფინანსური ინსტიტუტებიდან

ლევან ყიფიშვილი

28. ჰეჯირება გაგრძელება

იმისათვის რათა განისაზღვროს ჰეჯირებულ მუხლს და ჰეჯირების ინსტრუმენტებს შორის ურთიერთობა, კომპანია უპირველესად ახორციელებს ჰეჯირების ინსტრუმენტისა და ჰეჯირებული მუხლის ნომინალური ანგარიშის, ვალუტის და დაფარვის ვადების ანალიზს, არიან თუ არა ისინი ერთმანეთთან შესაბამისობაში, ან თითქმის გათანაბრებული. აღნიშნული გადამწყვეტი მნიშვნელობის პირობების ხარისხობრივი შეფასების საფუძველზე კომპანიას შეუძლია დასკვნის გამოტანა იმის თაობაზე, რომ ჰეჯირების ინსტრუმენტსა და ჰეჯირებულ მუხლს გააჩნია ღირებულება, რომელიც ერთი და იმავე რისკის გამო საპირისპირო მიმართულებით იცვლება და, შესაბამისად, ჰეჯირების ინსტრუმენტსა და ჰეჯირებულ მუხლს შორის არსებობს ეკონომიკური ურთიერთკავშირი.

ჰეჯირების კოეფიციენტი ასახავს იმ ჰეჯირებული მუხლის თანხასა და ჰეჯირების ინსტრუმენტის თანხას შორის თანაფარდობას, რომელსაც კომპანია ფაქტობრივად იყენებს. როგორც ეს ზემოთ მოცემულ ცხრილებშია ნაჩვენები, ჰეჯირების კოეფიციენტი არის 1:1, მაგრამ აღსანიშნავია, რომ ფინანსური ინსტრუმენტების მხოლოდ შესაბამისი წილია კლასიფიცირებული, როგორც ჰეჯირების ინსტრუმენტი რომელიც შეესაბამება ჰეჯირებულ მუხლს. ჰეჯირების ინსტრუმენტების დარჩენილი წილი არ ექვემდებარება ჰეჯირების აღრიცხვას და გამოიყენება კომპანიის ყოველდღიურ ბიზნეს საქმიანობაში. ასევე, ჰეჯირების ინსტრუმენტთან დაკავშირებული ნებისმიერი შემოსულობა ან ზარალი რომელიც არის ჰეჯირების არაეფექტურობის წყარო, აღიარებულია მოგება ზარალში.

ჰეჯირების აღრიცხვის შედეგი სხვა სრული შემოსავლის ანგარიშგებაზე გამჟღავნებულია ქვემოთ:

ჰეჯირების მუხლის ტიპი	სხვა სრულ შემოსავალში აღიარებული თანხა (2021)	სხვა სრულ შემოსავალში აღიარებული თანხა (2020)
ლიზინგის აქტივის შესყიდვის მტკიცე ვალდებულება	(336)	(46)
NIFL -ის მტკიცე ვალდებულება	600	(348)
მოგება/(ზარალი) ფულადი ნაკადების ჰეჯირებიდან	264	(394)

როგორ შეიძლება ჰეჯირების საქმიანობამ იმოქმედოს სამომავლო ფულადი ნაკადების ოდენობაზე, დროსა და გაურკვევლობებზე.

ჰეჯირების აღრიცხვა ამცირებს ღია სავალუტო პოზიციებთან დაკავშირებულ რისკებს, რომლებსაც შეიძლება მნიშვნელოვანი გავლენა ჰქონდეს კომპანიის ფინანსურ ანგარიშგებაზე. ჰეჯირების ინსტრუმენტები კომპანიას საშუალებას აძლევს იყოს მეტად დაცული იმ სავალუტო რისკებისგან, რომლებიც უკავშირდება ფულადი ნაკადების სავარაუდო გადინების პროგნოზს, გაურკვეველი სამომავლო გაცვლითი კურსით.

ლიზინგის ხელშეკრულების დაწყებისას, კომპანია სამმხრივ ურთიერთობაში შედის. შეუქცევადი სალიზინგო ხელშეკრულების და შეუქცევადი ნასყიდობის ხელშეკრულების საფუძველზე, კომპანია სალიზინგო აქტივებისთვის იღებს თანხების გადახდის ვალდებულებას. შეთანხმების დასაწყისში, კომპანია ეთანხმება ამ ვალდებულებას, დარადგან სალიზინგო ხელშეკრულება ვერ შედგება თანხების გადახდის გარეშე, ამიტომ თანხების გადინების ანუ ვალდებულების შესრულების ალბათობა მაღალია.

29. ფინანსური რისკის მართვა

კომპანიის რისკის მართვის ფუნქცია მუშაობს ფინანსურ რისკებზე (საკრედიტო, ლიკვიდურობის და საბაზრო რისკები (სავალუტო და საპროცენტო რისკების ჩათვლით), გეოგრაფიულ, საოპერაციო რისკებსა და იურიდიულ რისკებზე. ფინანსური რისკის მართვის ფუნქციის ძირითადი ამოცანებია რისკის ლიმიტების დადგენა და შემდგომ უზრუნველყოფა იმისა, რომ დაუფარავი დავალიანება დადგენილ ლიმიტებს არ სცდებოდეს. საოპერაციო და იურიდიული რისკის მართვის ფუნქციების მიზანია შიდა პოლიტიკისა და პროცედურების სწორად ფუნქციონირების უზრუნველყოფა საოპერაციო და იურიდიული რისკების მინიმუმამდე დასაყვანად.

საკრედიტო რისკი. კომპანიას გააჩნია მგრძნობელობა საკრედიტო რისკის მიმართ, რაც არის რისკი იმისა, რომ ფინანსური ინსტრუმენტის მონაწილე ერთი მხარე ვერ შეძლებს მოვალეობის შესრულებას და ამით მეორე მხარეს ფინანსურ ზარალს მიაყენებს. საკრედიტო რისკის კომპანიას ექმნება ფინანსური ლიზინგის ხელშეკრულებების გაფორმებისა და კონტრაქტებთან სხვა ოპერაციების გამო, რაც იწვევს ფინანსური აქტივების წარმოქმნას. კომპანიის საკრედიტო რისკის მაქსიმალური მოცულობა უდრის ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში აღიარებული ფინანსური აქტივების საბალანსო ღირებულებებს.

რისკის მართვა და მონიტორინგი ხდება უფლებამოსილების ფარგლებში მშობელი კომპანიის საკრედიტო კომიტეტისა და კომპანიის დირექტორთა საბჭოს მიერ. მშობელი კომპანიის საკრედიტო კომიტეტი მონაწილეობს 1,500,000 აშშ დოლარზე მეტი ღირებულების ლიზინგთან დაკავშირებულ გადაწყვეტილებებში. საკრედიტო კომიტეტისთვის ან კომპანიის დირექტორთა საბჭოსთვის განაცხადის წარდგენამდე, სალიზინგო პროცესებთან დაკავშირებული ყველა რეკომენდაცია (ლიზინგის მიმღების დამტკიცებული ლიმიტები ან ლიზინგის ხელშეკრულებებში შესული ცვლილებები და სხვა) განიხილება და მტკიცდება რისკის მენეჯერის ან საკრედიტო განყოფილების მიერ.

კომპანია, როგორც წესი, ფინანსური ლიზინგის ხელშეკრულებებს ისე აყალიბებს, რომ ლიზინგის მიმღები იხდის ავანსს აღჭურვილობის შესყიდვის ფასის 20%-ის ოდენობით ლიზინგის ვადის დასაწყისში. კომპანია საკუთრების უფლებს ფლობს სალიზინგო აქტივებზე ლიზინგის ვადის განმავლობაში. ფინანსური ლიზინგის ხელშეკრულებით გადაცემულ აქტივებზე საკუთრების უფლება ამ სახელშეკრულებო ვადების დასრულების შემდეგ ლიზინგის მიმღებებს გადაეცემა.

სალიზინგო აქტივებთან დაკავშირებული რისკები, როგორიცაა სხვადასხვა მიზეზით გამოწვეული დამიანება, ქურდობა და სხვა, როგორც წესი, დაზღვეულია. ხელმძღვანელობა პერიოდულად აფასებს ლიზინგის მიმღების ფინანსურ მდგომარეობას მიმდინარე დავალიანების მონიტორინგით და მათი ფინანსური ანგარიშგების გაანალიზებით. მთავარი ფაქტორები, რომლებსაც კომპანია ითვალისწინებს იმის დასადგენად, ლიზინგი გაუფასურებულია თუ არა, არის მისი ვადაგადაცილებული სტატუსი, ლიზინგის მიმღების ფინანსური შედეგები და ლიკვიდურობა და სალიზინგო აქტივის ღირებულება. ხელმძღვანელობას მიაჩნია, რომ ფინანსურ ლიზინგში წმინდა ინვესტიციისთვის შექმნილი ანარიცხები საკმარისია იმისათვის, რომ შეიწოვოს საანგარიშგებო თარიღისთვის სალიზინგო პორტფელში არსებული პოტენციური ზარალი.

ხელმძღვანელობა ასევე აფასებს სხვა ფინანსური აქტივების ამოღებადობას კვარტალურად, მოვალეობის ფინანსურ მდგომარეობაზე და სხვა ფაქტორებზე დაყრდნობით, როგორიცაა სასამართლო დავების შედეგები. ხელმძღვანელობას მიაჩნია, რომ სხვა ფინანსური აქტივებისთვის შექმნილი ანარიცხები საკმარისია საანგარიშგებო თარიღისთვის.

საკრედიტო ხარისხი: ფინანსური აქტივები კლასიფიცირდება საკრედიტო ხარისხის კატეგორიებად, ერთდროულად შიდა და გარე საკრედიტო ხარისხის ინფორმაციის გათვალისწინებით (მაგ. ვადაგადაცილება). კომპანია განსაზღვრავს საკრედიტო ხარისხის შემდეგ კატეგორიებს:

- ძალიან დაბალი რისკი – რისკები ასახავს ფინანსური ვალდებულებების შესრულების ძლიერ უნარს;
- დაბალი რისკი – რისკები ასახავს ფინანსური ვალდებულებების შესრულების საკმარის უნარს;
- საშუალო რისკი – რისკები ასახავს ფინანსური ვალდებულებების შესრულების დამაკმაყოფილებელ უნარს;
- მაღალი რისკი – რისკები, რომლებიც მოითხოვს სათანადო მონიტორინგს, და
- დეფოლტი – რისკები დეფოლტისას, საკრედიტო რისკით გაუფასურებული.

მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასება: მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი არის სამომავლო ფულადი სახსრების დეფიციტის დღევანდელი ღირებულების ალბათობით შეწონილი შეფასება. მოსალოდნელი საკრედიტო

ქაიკა ყიფიშვილი

29. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

ზარალის შეფასება მიუკერძოებელია და განისაზღვრება შესაძლო შედეგების დიაპაზონის შეფასებით. მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასებისას კომპანია ეყრდნობა იყენებს ოთხ კომპონენტს: დეფოლტის ალბათობა ("PD"), დეფოლტის მომენტისთვის დაუფარავი დავალიანება ("EAD"), ზარალი დეფოლტის შემთხვევაში ("LGD") და დისკონტირების განაკვეთი. ამ შეფასებებში ითვალისწინებენ პერსპექტიულ ინფორმაციას, ანუ მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი ასახავს ძირითადი მაკროეკონომიკური ცვლადების, რომლებიც გავლენას ახდენენ საკრედიტო რისკზე, ალბათობით შეწონილ ცვლილებას.

მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შესაფასებლად კომპანია მიმართავს სამი სტადიის მოდელს და თავის მსესხებულებს მიაკუთვნებს სამ სტადიას: კომპანია თავის კრედიტის ოდენობას პირველ სტადიას მიაკუთვნებს, თუ თავდაპირველი აღიარების შემდეგ საკრედიტო ხარისხი მნიშვნელოვნად არ გაუარესებულა და ინსტრუმენტი არ იყოს საკრედიტო რისკით გაუფასურებული თავდაპირველი აღიარებისას. კრედიტის ოდენობა მეორე სტადიას მიაკუთვნება, თუ თავდაპირველი აღიარების შემდეგ დაფიქსირდა საკრედიტო ხარისხის მნიშვნელოვანი გაუარესება, მაგრამ ფინანსური ინსტრუმენტი არ მიიჩნევა საკრედიტო რისკით გაუფასურებულად. კრედიტის ოდენობა, რომელზეც გამოვლენილია საკრედიტო რისკით გაუფასურების ნიშნები, მიეკუთვნება მესამე სტადიის ინსტრუმენტებს. მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის ოდენობა განსხვავდება კრედიტის ოდენობის ერთ-ერთი სტადიისთვის მიკუთვნების მიხედვით. პირველი სტადიის ინსტრუმენტების შემთხვევაში, მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი წარმოადგენს არსებობის მანძილზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის იმ ნაწილს, რომელიც შეიძლება მიეწეროს საანგარიშგებო თარიღიდან მომდევნო 12 თვის განმავლობაში დამდგარ დეფოლტის მოვლენებს. მეორე სტადიის ინსტრუმენტების შემთხვევაში, მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი წარმოადგენს არსებობის მანძილზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალს, ანუ საკრედიტო ზარალს, რომელიც შეიძლება მიეწეროს შესაძლო დეფოლტის მოვლენებს ფინანსური ინსტრუმენტის მთლიანი არსებობის ვადის განმავლობაში. როგორც წესი, არსებობის ვადა უდრის ფინანსური ინსტრუმენტის დარჩენილ სახელშეკრულებო ვადას. მესამე სტადიის ინსტრუმენტების შემთხვევაში, დეფოლტის მოვლენა უკვე დამდგარია და არსებობის მანძილზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი გამოითვლება თანხების მოსალოდნელი ამოღების საფუძველზე.

კომპანია მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შესაფასებლად ორ მიდგომას მიმართავს - ინდივიდუალურ შეფასებას და კოლექტიურ შეფასებას. ინდივიდუალური შეფასება გამოიყენება ინდივიდუალურად მნიშვნელოვანი ლიზინგებისთვის, რომელთა სალიზინგო ვალდებულება მინიმუმ 2.5 მილიონი ლარია.

გარდა ამისა, კომპანიამ შეიძლება თვითნებურად აირჩიოს გარკვეული კრედიტის მოცულობები მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის ინდივიდუალურად შეფასებისთვის, კომპანიის საკრედიტო რისკის მართვის ან ანდერატიტის განყოფილებების გადანაცვტილებებზე დაყრდნობით.

კომპანია დისკონტირებული ფულადი ნაკადების მეთოდს იყენებს ინდივიდუალური შეფასებით ამოსადები თანხის დასადგენად. ამოღებადი თანხის ზუსტი შეფასების უზრუნველსაყოფად კომპანია მიმართავს სცენარული ანალიზის მიდგომას. სცენარები განისაზღვრება ინდივიდუალური მსესხებლის სპეციფიკური ინფორმაციისა და სამომავლო პროგნოზის, მსესხებლის საქმიანობის სფეროს ან უზრუნველყოფის საგნის ღირებულების ცვლილების მიხედვით. კომპანია ახდენს თითოეული სცენარისთვის ამოღებადი თანხის პროგნოზირებას და აფასებს შესაბამის ზარალებს. საბოლოო მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი გამოითვლება, როგორც თითოეულ სცენარში მოსალოდნელი ზარალების საშუალო შეწონილი, რომელიც შეიწონება სცენარის დადგომის ალბათობით.

საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდა: სალიზინგო კომპანია თითოეული ფინანსური ინსტრუმენტისა და ყოველი საანგარიშგებო თარიღისთვის აფასებს, ხომ არ მომხდარა საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდა თავდაპირველი აღიარების შემდეგ (საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდის ნიშანი). საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდის ნიშნის დასადგენად ინდივიდუალური ფინანსური ინსტრუმენტის დონეზე, სალიზინგო კომპანია ახდენს მთელი რიგი ფაქტორების ერთიან ანალიზს, მათ შორის იმ ფაქტორებისა, რომლებიც სპეციფიკურია გარკვეული ფინანსური ინსტრუმენტისა და ლიზინგის მიმღებისთვის

29. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

ცხრილში შეჯამებულია კომპანიის მიერ გამოყენებული მიდგომის დეტალები:

საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდის მაჩვენებელი	საწყისი მდგომარეობა	საბოლოო მდგომარეობა
1. ვადაგადაცილებული 30 დღის ზღვარი	ვადაგადაცილებული დღეების რაოდენობა აღემატებოდა 30-დღიან ლიმიტს (ვადაგადაცილებული თანხის მიუხედავად). კორპორატიული/საშუალო და მცირე ზომის მსესხებლების შემთხვევაში, თუ საწყისი მდგომარეობის პირობა დაკმაყოფილებულია მინიმუმ ერთ ხელშეკრულებაში, მსესხებლის ყველა ხელშეკრულება მიეკუთვნება მეორე სტადიას.	ვადაგადაცილებული დღეების რაოდენობა (კლიენტის ნებისმიერ ხელშეკრულებაზე) აღარ აღემატება 30 დღეს (ვადაგადაცილებული თანხის მიუხედავად).
2. რესტრუქტურიზაცია	ხელშეკრულება რესტრუქტურიზებულია, მაგრამ რესტრუქტურიზაცია არ არის დარღვეული, ანუ კრედიტის ოდენობა არ არის დეფოლტის სიტუაციაში („კარგი“ რესტრუქტურიზაცია)	6 თანმიმდევრული თვე, არაუმეტეს 30 დღიანი ვადაგადაცილებით, რესტრუქტურიზაციის თარიღიდან
3. დეფოლტის გასვლის ვადა (დეფოლტის საცდელი ვადის გასვლა)	6 თანმიმდევრული თვე გავიდა, არაუმეტეს 30 დღით ვადაგადაცილებით, 90 დღით ვადაგადაცილების თარიღის ან „ცუდი“ რესტრუქტურიზაციის თარიღის შემდეგ	6 თანმიმდევრული თვე, არაუმეტეს 60-დღიანი ვადაგადაცილებით, დეფოლტის გასვლის თარიღიდან

ზედა ცხრილში აღწერილი საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდის სტანდარტული კრიტერიუმების გარდა, გლობალური პანდემიის გამო, 2020 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლის სალიზინგო პორტფელზე შემდეგი კრიტერიუმები გავრცელდა: კოვიდის მიერ დაზარალებულ სექტორში მოქმედი ყველა კლიენტი (რაც, თავის მხრივ, განისაზღვრება ჩვენი საკრედიტო რისკის განყოფილების მიერ, სექტორის პროგნოზების გამოყენებით, სადაც ეს სექტორები აჩვენებს მნიშვნელოვან გაუარესებას) გადავიდა მეორე სტადიაზე (თუ ისინი აშკარად არ მიეკუთვნებოდნენ მესამე სტადიას). გარდა ამისა, რესტრუქტურიზაციები, რომლებიც შედიოდა კატეგორიაში „კარგი“ საშუალო პერიოდამდე, არ მოიხსნა მეორე სტადიიდან საშუალო პერიოდის შემოღების გამო. თუმცა 2021 წლის დეკემბრიდან ამ დამატებითი კრიტერიუმებიდან არცერთი არ მოქმედებს დარეზერვების მიზნებისთვის, ვინაიდან კოვიდის პანდემიის უარყოფით ეფექტი უკვე ასახულია ფასს-ის დარეზერვების მეთოდოლოგიის სტანდარტულ კრიტერიუმებში, კერძოდ, ვადაგადაცილებულ დღეებსა და რესტრუქტურიზაციებში.

დეფოლტის კრიტერიუმები: კოვიდ-19-ის შედეგად, კომპანიამ დამატებითი კრიტერიუმები დააწესა

დარღვეული ხელშეკრულებებისთვის 2020 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლისთვის, რის შედეგადაც გამარტივდა დეფოლტის ადრეულ ეტაპზე გამოვლენა, რომელიც სხვაგვარად ვერ დაფიქსირდებოდა გადახდების გადავადების გამო. კერძოდ, 2020 წლის განმავლობაში ნულოვანი ან უმნიშვნელო გადახდების მქონე კლიენტები მე-3 სტადიას მიეკუთვნა. ამასთან, რესტრუქტურიზაციები, რომლებიც შევიდა კატეგორიაში „ცუდი“ საშუალო პერიოდამდე, არ მოიხსნა დეფოლტის ჯგუფიდან საშუალო პერიოდის შემოღების გამო – ცუდ რესტრუქტურიზაციებს მხოლოდ 6 გადახდის შემდეგ მოეხსნა დეფოლტის სტატუსი, საშუალო პერიოდის მიუხედავად.

2021 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლისთვის ზემოაღნიშნული დროებითი კრიტერიუმები არ გამოყენებულია, ვინაიდან კოვიდის პანდემიის უარყოფითი ეფექტი უკვე ასახულია ჩვენს სტანდარტულ კრიტერიუმებში – ვადაგადაცილებული დღეები და რესტრუქტურიზაცია.

ხაიკო ყიფიშვილი

29. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

ქვემოთ მოყვანილი ცხრილში შეჯამებულია კომპანიის მიერ გატარებული მიდგომის დეტალები.:

დეფოლტის კრიტერიუმები	საწყისი მდგომარეობა	საბოლოო მდგომარეობა
1. 90 ვადაგადაცილებული დღე	90-ზე მეტი ხნით ვადაგადაცილებული კრედიტები	6 თანმიმდევრული თვე, არაუმეტეს 30 დღიანი ვადაგადაცილებით, 90 ვადაგადაცილებული დღის ბოლო საანგარიშგებო თარიღიდან
2. პრობლემური დავალიანების რესტრუქტურისა	პრობლემურ ან „ცუდ“ რესტრუქტურისა კლასიფიცირებული კრედიტები	6 თანმიმდევრული თვე, არაუმეტეს 30 დღიანი ვადაგადაცილებით, რესტრუქტურისა თარიღიდან
3. გადახდის პერსპექტივის გარეშე	ინდივიდუალურად მნიშვნელოვანი მოთხოვნა, ითვლება დეფოლტად, თუ კომპანიის ფინანსური სიტუაცია გაუარესდა, რაც გამოვლინდა კომპანიის მონაცემების ანალიზით და/ან ფინანსური რესურსებით, რომლებიც გამოიყენება ECL გამოთვლებისთვის.	6 თანმიმდევრული თვე, არაუმეტეს 30-დღიანი ვადაგადაცილებით, მას შემდეგ, რაც დეფოლტის სიტუაციაში მყოფად ჩაითვალია გადახდის მოლოდინის არარსებობის გამო

დეფოლტის მომენტისთვის დაუფარავი დავალიანება. დეფოლტის მომენტისთვის დაუფარავი დავალიანება წარმოადგენს საკრედიტო რისკის მოცულობას ფინანსური ინსტრუმენტის არსებობის განმავლობაში დეფოლტის დადგომის მომენტისთვის. დეფოლტის მომენტისთვის დაუფარავი დავალიანების პარამეტრი, რომელიც გამოიყენება მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის გამოთვლის მიზნით, დროზე დამოკიდებული, ანუ კომპანია უშვებს პარამეტრის სხვადასხვა სიდიდის გამოყენებას მომდევნო დროით პერიოდებზე კრედიტის ოდენობის არსებობის მანძილზე. დეფოლტის მომენტისთვის დაუფარავი დავალიანების ასეთი სტრუქტურა გამოიყენება ყველა ფინანსური ინსტრუმენტისთვის, რომელიც მიეკუთვნება პირველ და მეორე სტადიებს. მესამე სტადიის ფინანსური ინსტრუმენტების შემთხვევაში, დეფოლტის მომენტისთვის დაუფარავი დავალიანების ვექტორი შედგება ერთი ელემენტისგან, სადაც მიმდინარე დეფოლტის მომენტისთვის დაუფარავი დავალიანება ერთადერთი სიდიდეა.

დეფოლტის ალბათობა. დეფოლტის ალბათობის პარამეტრი აღწერს ინსტრუმენტის დეფოლტის დადგომის ალბათობას გარკვეული დროის პერიოდში. იგი აფასებს იმის ალბათობას, რომ მსესხებელი ვერ შეძლებს ხელშეკრულებით გათვალისწინებული დავალიანების დაფარვას. დეფოლტის ალბათობის პარამეტრი დროზე დამოკიდებულია (ანუ აქვს კონკრეტული ვადიანობის სტრუქტურა) და ვრცელდება ყველა მოქმედ (არადეფოლტირებულ) ხელშეკრულებაზე.

მოდელი ეყრდნობა მოკლევადიანი და გრძელვადიანი დეფოლტის ალბათობის შეფასებებს. პირველი გამოითვლება წლიური დეფოლტის განაკვეთის საფუძველზე იმ პერიოდისთვის, რომელიც მოკლევადიანი დეფოლტისადმი მიდრეკილების ამსახველად მიიჩნევა. ეს პარამეტრი განსხვავდება ლიზინგის მიმღების რისკის ჯგუფის მიხედვით. მეორე წარმოადგენს სალიზინგო კომპანიის კლიენტების გრძელვადიანი დეფოლტისადმი მიდრეკილებას, განურჩევლად მათთვის მინიჭებული რისკის ჯგუფისა.

სალიზინგო კომპანია რისკის ჯგუფებს განსაზღვრავს შერჩეული კრიტერიუმების საფუძველზე (მაგ. ლიზინგის მიმღების მიმდინარე ვადაგადაცილებული დღეების სტატუსი) იმგვარად, რომ ცალკეული რისკის ჯგუფები ერთმანეთისგან მნიშვნელოვნად განსხვავდება დეფოლტისადმი მიდრეკილების თვალსაზრისით. მოდელი აკეთებს დაშვებას, რომ დეფოლტის ალბათობა მომდევნო წლიური პერიოდისთვის საანგარიშგებო თარიღის შემდეგ უდრის მოკლევადიანი დეფოლტის ალბათობის შეფასებას და დამოკიდებულია რისკის ჯგუფის მინიჭებაზე. გრძელვადიანი დეფოლტის ალბათობის შეფასება გამოიყენება საანგარიშგებო თარიღიდან ათვლილი მეოთხე წლიდან დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის, ხოლო შუალედში დაშვებულია დეფოლტის ალბათობის წრფივი ინტერპოლაცია.

გრძელვადიანი დეფოლტის ალბათობის შეფასების მიზნებისთვის, სალიზინგო კომპანია იყენებს დეფოლტის განაკვეთებს. დეფოლტის განაკვეთები გამოითვლება, როგორც პერიოდის გადაუხდელი (დეფოლტის სიტუაციაში მყოფი) კრედიტის მოცულობა გაყოფილი მთლიან მოქმედ კრედიტზე პერიოდის დასაწყისში.

ფაიუნ ყიფიშვილი

29. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

ზარალი დეფოლტის შემთხვევაში. დეფოლტის შემთხვევაში ზარალის პარამეტრი წარმოადგენს კრედიტის მოცულობის წილს, რომელიც სამუდამოდ (აუნაზღაურებლად) დაიკარგება, თუ მსესხებელი აღმოჩნდება დეფოლტის სიტუაციაში. რაც შეეხება პირველი სტადიისა და მეორე სტადიის ფინანსური ინსტრუმენტებს, ზარალი დეფოლტის შემთხვევაში ფასდება თითოეული პერიოდისთვის ინსტრუმენტის არსებობის მანძილზე და ასახავს მოსალოდნელი დეფოლტის მომენტისთვის დაუფარავი დავალიანების წილს ამ პერიოდისთვის, რომლის ამოღება არ მოხდება ინსტრუმენტის დარჩენილი ვადის განმავლობაში დეფოლტის თარიღის შემდეგ. რაც შეეხება მესამე სტადიის ფინანსურ ინსტრუმენტებს, ზარალი დეფოლტის შემთხვევაში წარმოადგენს დეფოლტის მომენტისთვის დაუფარავი დავალიანების წილს საანგარიშგებო თარიღისთვის, რომლის ამოღება არ მოხდება ამ ინსტრუმენტის დარჩენილი ვადის განმავლობაში. დეფოლტის შემთხვევაში ზარალის შეფასება განსხვავდება კომპანიის საქმიანობის მთავარი მიმართულებების მიხედვით. ჯგუფი დეფოლტის შემთხვევაში ზარალის თითოეული პორტფელისთვის განსაზღვრავს ამოღების დროის მონაცვეთს, დეფოლტის თარიღიდან, რომლის შემდეგაც არსებითი ამოღებები ნავარაუდები არ არის. თანხების ამოღების ვადა განისაზღვრება მონაცემების ანალიზით და ექსპერტის განსჯით.

საპროგნოზო ინფორმაცია. მიუკერძოებელი, ალბათობით შეწონილი მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასება მოითხოვს მასში გონივრული დანახარჯით ან ძალისხმევით მოპოვებული საპროგნოზო ინფორმაციის ჩართვას. საპროგნოზო ინფორმაციის მიზნებისთვის, კომპანია სამ მაკრო სცენარს განსაზღვრავს. სცენარები განისაზღვრება, როგორც საბაზისო (ყველაზე მეტად მოსალოდნელი), ოპტიმისტური (ყველაზე მეტად მოსალოდნელზე უკეთესი) და პესიმისტური (ყველაზე მეტად მოსალოდნელზე უარესი), შესაბამისად, 50%-იანი, 25%-იანი და 25%-იანი ალბათობებით 2021 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლისთვის და 60%-იანი, 10%-იანი და 30%-იანი ალბათობებით 2020 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლისთვის. (2020 წლის ბოლოსთვის სცენარული ალბათობები დაკორექტირდა კოვიდ-19-ის პანდემიის გაგრძელების და გამწვავების გამო, თუმცა, 2021 წლის 31 დეკემბრისთვის დაუბრუნდა 50%-ს, 25%-ს და 25%-ს, წინა წლების ანალოგიურად ფასს 9-ის ძალაში შესვლამდე. საბაზისო მაკროეკონომიკური სცენარის მისაღებად, კომპანია ითვალისწინებს პროგნოზებს სხვადასხვა გარე წყაროდან – საქართველოს ეროვნული ბანკი, ფინანსთა სამინისტრო, საერთაშორისო სავალუტო ფონდი, თიბისი კაპიტალი, ასევე სხვა საერთაშორისო ფინანსური დაწესებულებები – რათა უზრუნველყოს საბაზრო მოლოდინების კონსენსუსი. ოპტიმისტური და პესიმისტური სცენარები განისაზღვრება ბანკის მაკროეკონომიკური განყოფილების მიერ შემუშავებული სისტემით.

სალიზინგო აქტივებთან დაკავშირებული რისკი. სალიზინგო აქტივებთან დაკავშირებული რისკის სამართავად კომპანია გარკვეულ სალიზინგო საგნის მომწოდებლებთან მიმართავს გამოსყიდვის ოფციონს. თუ ასეთი თვისების მქონე ლიზინგი დეფოლტის სიტუაციაში აღმოჩნდება, სალიზინგო საგნის მომწოდებელი გადაიხდის წინასწარ განსაზღვრულ თანხას ლიზინგის გაფორმებიდან გასული დროის მიხედვით. კიდევ ერთი ინსტრუმენტი, რომელსაც კომპანია იყენებს, უკავშირდება სალიზინგო აქტივების პერიოდულ მონიტორინგს ჩვენი აქტივების მონიტორინგის განყოფილების მიერ. თუ აქტივი დაზიანებულია იმაზე მეტად, ვიდრე უნდა ყოფილიყო ნორმალური ექსპლუატაციის პირობებში, ეს საკითხი ეცნობება ლიზინგის მენეჯერებს და საკრედიტო რისკის განყოფილებას. ხდება ინდივიდუალური გადანყვეტილების მიღება და ლიზინგის მიმღებს შეიძლება მოეთხოვოს ნაადრევი გადახდის შესრულება, რათა აანაზღაუროს აქტივის ღირებულების ნორმალურზე მეტად შემცირება.

საბაზრო რისკი. კომპანიას ახასიათებს საბაზრო რისკები. საბაზრო რისკებს განაპირობებს ღია პოზიციები სავალუტო და საპროცენტო განაკვეთების, რომელთაგან ყველაზე მოქმედებს ბაზრის ზოგადი და კონკრეტული ცვლილებები. ხელმძღვანელობა აწესებს ლიმიტებს რისკის დასაშვებ მოცულობაზე, რისი მონიტორინგიც ხდება ყოველთვიურად. თუმცა, ასეთი მიდგომა ვერ უზრუნველყოფს დანაკარგების აღმოფხვრას დაწესებული ლიმიტის ზევით ბაზარზე მომხდარი მნიშვნელოვანი ცვლილებების შემთხვევაში.

სავალუტო რისკი. სავალუტო რისკი განიმარტება, როგორც რისკი იმისა, რომ ფინანსური ინსტრუმენტის ღირებულება მერყევი იქნება სავალუტო კურსის ცვალებადობის გამო. კომპანიის ფინანსურ მდგომარეობასა და ფულად ნაკადებზე გავლენას ახდენს ძირითადი ვალუტების კურსების მერყეობა. ღირებულოთა საბჭო სავალუტო რისკს აკონტროლებს ღია სავალუტო პოზიციის მართვით, ქართული ლარის გაუფასურებისა და სხვა მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების შეფასებაზე დაყრდნობით, რაც კომპანიას საშუალებას აძლევს, მინიმუმამდე დაიყვანოს ეროვნულ ვალუტასთან მიმართებაში მნიშვნელოვანი სავალუტო კურსების მერყეობით გამოწვეული დანაკარგები.

საქართველოს
ფინანსური ანგარიშგების
განმარტებითი შენიშვნები

29. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

კლიმატის რისკი. კომპანიის ხელმძღვანელობა ყურადღებით ეკიდება კლიმატური ცვლილების პოტენციური გავლენის შესახებ გლობალური ცნობადობის ამაღლების საკითხს. ამჟამად ამ საკითხს მნიშვნელოვანი გავლენა არ აქვს კონსოლიდირებულ ფინანსურ ანგარიშგებაზე, მაგრამ ხელმძღვანელობა აგრძელებს ამ სფეროში მიმდინარე მოვლენებზე დაკვირვებას.

კომპანიის სავალუტო რისკის მოცულობა 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით ცხრილშია მოცემული:

ათას ლარში	ლარი	დოლარი	ევრო	სხვა	სულ
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	9,749	965	6,045	6	16,765
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	15,000	-	14,016	-	29,016
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	105,152	80,958	60,333	-	246,443
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	11,926	9,293	-	-	21,219
სხვა ფინანსური აქტივები	8,850	8,759	3,480	-	21,089
ფინანსური აქტივები, სულ	150,677	99,975	83,874	6	334,532
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	64,670	67,543	75,422	-	207,635
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	58,342	-	-	-	58,342
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	6,823	5,693	4,402	-	16,918
სუბორდინირებული სესხები	2,449	31,242	-	-	33,691
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	9,295	8,364	3,504	-	21,163
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	1,542	2,802	290	-	4,634
სულ ფინანსური ვალდებულებები	143,121	115,644	83,618	-	342,383
წმინდა საბალანსო პოზიცია ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტამდე	7,556	(15,669)	256	6	(7,851)
ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტი*	10,620	14,879	3,391	-	28,890
წმინდა საბალანსო პოზიცია	18,176	(790)	3,647	6	21,039

*არაფულადი ავანსები, რომლებიც კონვერტირდება სალიზინგო პორტფელად ლიზინგის დაწყების თარიღისთვის. ხანმოკლე დროისა და იმის ნაკლები ალბათობის გამო, რომ ავანსები არ გარდაიქმნება უცხოურ ვალუტაში ლიზინგებად, ხელმძღვანელობა მათ ითვალისწინებს წმინდა ღია სავალუტო პოზიციის გაანალიზებისას.

ლევან ყიფიშვილი

29. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

კომპანიის სავალუტო რისკის რეკლასიფიცირებული მოცულობა 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით ცხრილშია მოცემული:

ათას ლარში	ლარი	დოლარი	ევრო	სხვა	სულ
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	48,094	466	21,373	41	69,974
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	5,000	16,383	-	-	21,383
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	111,647	101,071	58,116	-	270,834
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	17,189	1,638	22,867	-	41,694
სხვა ფინანსური აქტივები	1,929	5,112	125	-	7,166
ფინანსური აქტივები, სულ	183,859	124,670	102,481	41	411,051
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	101,956	58,539	103,751	-	264,246
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	58,114	-	-	-	58,114
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	6,864	355	1,404	-	8,623
სუბორდინირებული სესხები	2,448	32,964	-	-	35,412
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	13,022	26,881	-	-	39,903
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	895	1,605	552	-	3,052
სულ ფინანსური ვალდებულებები	183,299	120,344	105,707	-	409,350
წმინდა საბალანსო პოზიცია ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტამდე	560	4,326	(3,226)	41	1,701
ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტი*	9,280	(2,817)	4,050	-	10,513
წმინდა საბალანსო პოზიცია	9,840	1,509	824	41	12,214

* არაფულადი ავანსები, რომლებიც კონვერტირდება სალიზინგო პორტფელად ლიზინგის დაწყების თარიღისთვის. ხანმოკლე დროისა და იმის ნაკლები ალბათობის გამო, რომ ავანსები არ გარდაიქმნება უცხოურ ვალუტაში ლიზინგებად, ხელმძღვანელობა ისინი გაითვალისწინა წმინდა ლია სავალუტო პოზიციის გაანალიზებისას.

სავალუტო რისკის მართვის მიზნით ხელმძღვანელობა აწესებს ლიმიტებს და ყოველთვის უზრუნველყოფს გადახედვას მოკლე და გრძელ სავალუტო პოზიციას ამ ლიმიტების ფარგლებში.

ვალუტის მგრძნობელობის ანალიზი. ქვედა ცხრილში წარმოდგენილია კომპანიის მგრძნობელობა ლართან მიმართებით აშშ დოლარის 10%-იანი ზრდის და შემცირების მიმართ (2020 წ.: 10%). 10% არის მგრძნობელობის დონე, რომელიც გამოიყენება სავალუტო რისკის შიდა ანგარიშგებისთვის უმაღლესი რანგის ხელმძღვანელობის წინაშე და წარმოადგენს ხელმძღვანელობის მხრიდან სავალუტო კურსების შესაძლო ცვლილების შეფასებას. მგრძნობელობის ანალიზი მოიცავს მხოლოდ უცხოურ ვალუტაში

გამოხატულ დაუფარავ ფულად მუხლებს და აკორექტირებს მათ გადაყვანას პერიოდის ბოლოს სავალუტო კურსების 10%-იანი ცვლილების მიხედვით.

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021 წ.		31 დეკემბერი, 2020 წ.	
	გავლენა მოგებაზე ან ზარალზე	გავლენა კაპიტალზე	გავლენა მოგებაზე ან ზარალზე	გავლენა კაპიტალზე
აშშ დოლარი/ევროს გამყარება 10%-ით (2020 წ.: 10%)	286	286	233	233
აშშ დოლარი/ევროს გაუფასურება 10%-ით (2020 წ.: 10%)	(286)	(286)	(233)	(233)

ხაიკი ყიფიძე

29. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

საპროცენტო განაკვეთის რისკი. კომპანიის ფინანსურ მდგომარეობასა და ფულად ნაკადებზე მოქმედებს ბაზარზე არსებული საპროცენტო განაკვეთების დონეების მერყეობა. მიღებულ ფინანსურ შემოსავალსა და გადახდილ საპროცენტო ხარჯებს შორის მარჯები შეიძლება ასეთი ცვლილებების გამო გაიზარდოს, მაგრამ შეიძლება შემცირდეს, ან წარმოქმნას ზარალი მოულოდნელი მერყეობის შემთხვევაში.

ცხრილში წარმოდგენილია კომპანიის საბალანსო ღირებულებით აღრიცხული ფინანსური აქტივების და ვალდებულებების აგრეგირებული თანხები 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, რომლებიც კლასიფიცირებულია ხელშეკრულებით გათვალისწინებული საპროცენტო განაკვეთის შეცვლის ან დაფარვის ვადის მოსვლის თარიღებს შორის უადრესის მიხედვით.

ათას ლარში	1 თვემდე	1 თვიდან 3 თვემდე	3 თვიდან 1 წლამდე	1 წლიდან 5 წლამდე	სულ
ფინანსური აქტივები					
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	16,765	-	-	-	16,765
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	29,016	-	29,016
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	13,963	15,012	62,713	154,755	246,443
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	21,219	-	-	-	21,219
სხვა ფინანსური აქტივები	19,630	170	386	903	21,089
ფინანსური აქტივები, სულ	71,577	15,182	92,115	155,658	334,532
ფინანსური ვალდებულებები					
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	13,065	14,636	46,165	133,769	207,635
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	199	-	-	58,143	58,342
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	6,925	3,731	6,262	-	16,918
სუბორდინირებული სესხები	312	-	15,488	17,891	33,691
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	21,163	-	-	-	21,163
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	3,755	53	236	590	4,634
სულ ფინანსური ვალდებულებები	45,419	18,420	68,151	210,393	342,383
წმინდა საპროცენტო განაკვეთის მგრძნობელობის შედარებითი ანალიზი ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტამდე	26,158	(3,238)	23,964	(54,735)	(7,851)
ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტი	15,657	5,375	7,858	-	28,890
წმინდა საპროცენტო განაკვეთის მგრძნობელობის შედარებითი ანალიზი	41,815	2,137	31,822	(54,735)	21,039

ფაიუნა ყიფიშვილი

29. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

ცხრილში წარმოდგენილია კომპანიის საბალანსო ღირებულებით აღრიცხული ფინანსური აქტივების და ვალდებულებების აგრეგირებული თანხები 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, რომლებიც კლასიფიცირებულია ხელშეკრულებით გათვალისწინებული საპროცენტო განაკვეთის შეცვლის ან დაფარვის ვადის მოსვლის თარიღებს შორის უადრესის მიხედვით.

ათას ლარში	1 თვემდე	1 თვიდან 3 თვემდე	3 თვიდან 1 წლამდე	1 წლიდან 5 წლამდე	სულ
ფინანსური აქტივები					
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	69,974	-	-	-	69,974
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	21,383	-	21,383
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	10,034	13,109	73,150	174,541	270,834
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	29,089	-	12,605	-	41,694
სხვა ფინანსური აქტივები	4,969	263	670	1,264	7,166
ფინანსური აქტივები, სულ	114,066	13,372	107,808	175,805	411,051
ფინანსური ვალდებულებები					
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	2,804	11,509	66,047	183,886	264,246
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	167	-	-	57,947	58,114
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	5,715	2,506	402	-	8,623
სუბორდინირებული სესხები	295	-	-	35,117	35,412
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	28,529	-	11,374	-	39,903
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	2,520	75	338	119	3,052
სულ ფინანსური ვალდებულებები	40,030	14,090	78,161	277,069	409,350
წმინდა საპროცენტო განაკვეთის მგრძნობელობის შედარებითი ანალიზი ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტამდე	74,036	(718)	29,647	(101,264)	1,701
ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტი	6,682	2,801	1,030	-	10,513
წმინდა საპროცენტო განაკვეთის მგრძნობელობის შედარებითი ანალიზი	80,718	2,083	30,677	(101,264)	12,214

ლიკვიდურობის რისკი. ლიკვიდურობის რისკი ეხება ფულის იმ საჭირო ოდენობის არსებობას, რომელიც დააკმაყოფილებს ფინანსურ ინსტრუმენტებთან დაკავშირებულ ფინანსურ ვალდებულებებს მათი ვადის მოსვლის შემთხვევაში. ღირეფტორთა საბჭო (შიდა ორგანო, რომელიც შედგება კომპანიის გენერალური დირექტორისგან, რისკების დირექტორისგან, ფინანსური დირექტორისგან და კომერციული დირექტორისგან) აკონტროლებს ამ ტიპის რისკებს ვადიანობის ანალიზით და კომპანიის სტრატეგიის განსაზღვრით მომდევნო ფინანსური პერიოდისთვის. ლიკვიდურობის რისკის სამართავად კომპანია ახდენს კლიენტების და კომპანიის ოპერაციებზე მომავალში მოსალოდნელი ფულადი ნაკადების მონიტორინგს. ფინანსური ვალდებულებების ვადიანობის ანალიზი დარჩენილი არადისკონტირებული სახელშეკრულებო ვალდებულებების საფუძველზე 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

ლევან ყიფიშვილი

29. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

ათას ლარში	1 თვემდე	1 თვიდან 3 თვემდე	3 თვიდან 1 წლამდე	1 წლიდან 5 წლამდე	სულ
ფინანსური ვალდებულებები					
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	13,529	16,825	54,197	146,941	231,492
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	199	1,955	5,866	60,056	68,076
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	6,925	3,731	6,262	-	16,918
სუბორდინირებული სესხები	681	396	17,805	18,465	37,347
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	21,163	-	-	-	21,163
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	3,755	53	236	590	4,634
სულ პოტენციური სამომავლო გადახდები ფინანსური ვალდებულებებისთვის	46,252	22,960	84,366	226,052	379,630

ფინანსური ვალდებულებების ვადიანობის ანალიზი დარჩენილი არადისკონტირებული სახელშეკრულებო ვალდებულებების საფუძველზე 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

ათას ლარში	1 თვემდე	1 თვიდან 3 თვემდე	3 თვიდან 1 წლამდე	1 წლიდან 5 წლამდე	სულ
ფინანსური ვალდებულებები					
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	3,979	14,878	77,248	202,629	298,734
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	167	1,622	4,814	66,424	73,027
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	5,715	2,506	402	-	8,623
სუბორდინირებული სესხები	766	392	2,325	38,869	42,352
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	28,529	-	11,374	-	39,903
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	2,520	75	338	119	3,052
სულ პოტენციური სამომავლო გადახდები ფინანსური ვალდებულებებისთვის	41,676	19,473	96,501	308,041	465,691

29. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

კომპანია არ იყენებს ზემოაღნიშნულ არადისკონტირებულ ვადიანობის ანალიზს ლიკვიდურობის სამართავად. ამის ნაცვლად კომპანია ლიკვიდურობის გეპის ანალიზის მონიტორინგს ახდენს დისკონტირებული ფინანსური აქტივებისა და ვალდებულებების მოსალოდნელი ვადიანობის საფუძველზე. ქვემოთ, ცხრილში, წარმოდგენილია 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით მოსალოდნელი ლიკვიდურობის გეპი:

ათას ლარში	1 თვემდე	1 თვიდან 3 თვემდე	3 თვიდან 1 წლამდე	1 წლიდან 5 წლამდე	სულ
ფინანსური აქტივები					
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	16,765	-	-	-	16,765
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	29,016	-	29,016
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	13,963	15,012	62,713	154,755	246,443
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	21,219	-	-	-	21,219
სხვა ფინანსური აქტივები	19,630	170	386	903	21,089
ფინანსური აქტივები, სულ	71,577	15,182	92,115	155,658	334,532
ფინანსური ვალდებულებები					
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	13,065	14,636	46,165	133,769	207,635
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	199	-	-	58,143	58,342
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	6,925	3,731	6,262	-	16,918
სუბორდინირებული სესხები	312	-	15,488	17,891	33,691
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	21,163	-	-	-	21,163
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	3,755	53	236	590	4,634
სულ ფინანსური ვალდებულებები	45,419	18,420	68,151	210,393	342,383
ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტი	15,657	5,375	7,858	-	28,890
ლიკვიდურობის გეპი	41,815	2,137	31,822	(54,735)	21,039
კუმულაციური ლიკვიდურობის გეპი	41,815	43,952	75,774	21,039	

ლევან ყიფიშვილი

29. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

ქვემოთ, ცხრილში, წარმოდგენილია 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით მოსალოდნელი რეკლასიფიცირებული ლიკვიდურობის გეპი:

ათას ლარში	1 თვემდე	1 თვიდან 3 თვემდე	3 თვიდან 1 წლამდე	1 წლიდან 5 წლამდე	სულ
ფინანსური აქტივები					
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	69,974	-	-	-	69,974
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	21,383	-	21,383
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	10,034	13,109	73,150	174,541	270,834
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	29,089	-	12,605	-	41,694
სხვა ფინანსური აქტივები	4,969	263	670	1,264	7,166
ფინანსური აქტივები, სულ	114,066	13,372	107,808	175,805	411,051
ფინანსური ვალდებულებები					
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	2,804	11,509	66,047	183,886	264,246
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	167	-	-	57,947	58,114
მომხმარებლისგან მიღებული ავანსები	5,715	2,506	402	-	8,623
სუბორდინირებული სესხები	295	-	-	35,117	35,412
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	28,529	-	11,374	-	39,903
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	2,520	75	338	119	3,052
სულ ფინანსური ვალდებულებები	40,030	14,090	78,161	277,069	409,350
ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტი	6,682	2,801	1,030	-	10,513
ლიკვიდურობის გეპი	80,718	2,083	30,677	(101,264)	12,214
კუმულაციური ლიკვიდურობის გეპი	80,718	82,801	113,478	12,214	

გეოგრაფიული კონცენტრაცია. აქტივებისა და ვალდებულებების გეოგრაფიული კონცენტრაცია, როგორც წესი, სტაბილურია, ვინაიდან კომპანია არ საქმიანობს საქართველოს გარეთ. კომპანია საქართველოს ფარგლებს გარეთ არ აქვს აქტივები.

დაკავშირებული მხარის დაფინანსების რისკი. კომპანიას აქვს მესამე მხარეებისგან დაფინანსების მნიშვნელოვანი კონცენტრაციის რისკი. კომპანია არის მსხვილი საბანკო ჯგუფის წევრი. ფუნქციონირებადი საწარმოს რისკი მცირდება კომპანიის მფლობელების მხრიდან დაპირებით, რომ კომპანიას სტაბილურ ფინანსურ მხარდაჭერას აღმოუჩენს.

30. კაპიტალის მართვა

კომპანიის მიზნები კაპიტალის მართვისას არის, უზრუნველყოს კომპანიის უნარი, რომ გააგრძელოს საქმიანობა, როგორც ფუნქციონირებადმა საწარმომ, რათა შექმნას უკუგება მფლობელებისთვის და სარგებელი სხვა დაინტერესებული მხარეებისთვის და შეინარჩუნოს კაპიტალის ოპტიმალური სტრუქტურა, რათა შემცირდეს კაპიტალის ღირებულება. კაპიტალის სტრუქტურის შენარჩუნების ან დაკორექტირების მიზნით, ბანკმა შესაძლებელია შეცვალოს აქციონერებისათვის გადახდილი დივიდენდების ოდენობა, დაუბრუნოს კაპიტალი აქციონერებს, გამოუშვას ახალი აქციები ან გაყიდოს აქტივები ვალის შემცირების მიზნით. კომპანია თავის კაპიტალს განიხილავს, როგორც საკუთარ კაპიტალს და სუბორდინირებულ სესხებს. კაპიტალის ოდენობა, რომელსაც კომპანია 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით მართავდა, იყო 81,588 ათასი ლარი (2020 წ.: 70,905 ათასი).

ლევან ყიფიშვილი

31. წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები

ჩვეულებრივი საქმიანობის პირობებში კომპანია აფორმებს წარმოებულ ფინანსურ ინსტრუმენტებს სავალუტო და ლიკვიდურობის რისკების სამართავად.

სავალუტო ფორვარდები და მთლიანი დაფარული სავალუტო სვოპები. როგორც წესი, კომპანია წარმოებული სავალუტო ინსტრუმენტებით ვაჭრობს ბირჟის გარე ბაზარზე პროფესიონალ კონტრაქტებთან სტანდარტიზებული სახელშეკრულებო პირობებით. წარმოებულ ინსტრუმენტებს აქვს პოტენციურად ხელსაყრელი (აქტივები) ან არახელსაყრელი (ვალდებულებები) პირობები ბაზარზე საპროცენტო განაკვეთების, სავალუტო კურსების ან სხვა ცვლადი მაჩვენებლების მერყეობის გამო, მათი ვადების გათვალისწინებით. ცხრილში წარმოდგენილია საანგარიშგებო თარიღისთვის მისაღები ან გადასახდელი ვალუტების სამართლიანი ღირებულებები სავალუტო ფორვარდული ხელშეკრულებების თანახმად, მთლიანი დაფარული სავალუტო სვოპები და კომპანიის მიერ გაფორმებული საკომპენსაციო სესხები. ცხრილში მოცემულია მთლიანი პოზიციები კონტრაქტების პოზიციების (და გადახდების) გაქვითვამდე და მოიცავს ხელშეკრულებებს შესაბამისი საანგარიშგებო თარიღის შემდგომი ანგარიშსწორების თარიღებით. ხელშეკრულებები მოკლევადიანი ხასიათისაა.

	2021		2020	
სავალუტო ფორვარდები და სვოპები: სამართლიანი ღირებულებები საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოს	ხელშეკ- რულებები დადებითი სამარ- თლიანი ღირებუ- ლებით	ხელშეკ- რულებები უარყოფითი სამარ- თლიანი ღირებუ- ლებით	ხელშეკ- რულებები დადებითი სამარ- თლიანი ღირებუ- ლებით	ხელშეკ- რულებები უარყოფითი სამარ-თლიანი ღირებუ- ლებით
- აშშ დოლარი ანგარიშსწორებისას გადასახდელი (-)	(8,364)	-	(26,880)	-
- აშშ დოლარი ანგარიშსწორებისას მისაღები (+)	-	9,293	-	1,638
- ლარი ანგარიშსწორებისას გადასახდელი (-)	-	(9,295)	(11,374)	(1,648)
- ლარი ანგარიშსწორებისას მისაღები (+)	11,926	-	17,189	-
- ევრო ანგარიშსწორებისას გადასახდელი (-)	(3,504)	-	-	-
- ევრო ანგარიშსწორებისას მისაღები (+)	-	-	22,866	-
სავალუტო ფორვარდების და სვოპების სამართლიანი ღირებულება	58	(2)	1,801	(10)
სავალუტო ფორვარდების და სვოპების წმინდა სამართლიანი ღირებულება	56		1,791	

(ზარალიშემოსულობისგარეშე)/შემოსულობაზარალისგარეშეწარმოებულიფინანსურიინსტრუმენტებიდან 2021 წლისთვის შეადგენდა (2,769) ათას ლარს. (2020 წ.: 6,077 ათასი ლარი)

ქაიხაიძე

32. სამართლიანი ღირებულების განმარტებითი შენიშვნები

სამართლიანი ღირებულების შეფასებების ანალიზი ხდება სამართლიანი ღირებულების იერარქიის დონეების მიხედვით: (i) 1-ლი დონე - იდენტური აქტივების ან ვალდებულების კოტირებული (არაკოტირებული) საბაზრო ფასები აქტიურ ბაზრებზე, (ii) მე-2 დონე - ღირებულების შეფასების მეთოდები, რომელთა მიხედვითაც შესაძლებელია სამართლიანი ღირებულების შეფასებისთვის აუცილებელი ყველაზე დაბალი დონის ამოსავალი მონაცემის პირდაპირი ან არაპირდაპირი განსაზღვრა, და (iii) მე-3 დონე - ღირებულებითი შეფასების მეთოდები, რომლებიც არ ეყრდნობა დაკვირვებად საბაზრო მონაცემებს (ე. ი. არაემპირიული ამოსავალი მონაცემები). ფინანსური ინსტრუმენტების სამართლიანი ღირებულების იერარქიის გამოყენებით შეფასებისას ხელმძღვანელობა იყენებს განსჯას.

(ა) სამართლიანი ღირებულების პერიოდული შეფასება

სამართლიანი ღირებულების პერიოდული შეფასება ისეთი შეფასებაა, რომელსაც მოითხოვს ან უშვებს სააღრიცხვო სტანდარტები ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშებაში ყოველი საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოსთვის. სამართლიანი ღირებულების იერარქიის დონე, რომელსაც მიეკუთვნება სამართლიანი ღირებულების პერიოდული შეფასება, ასეთია:

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021 წ.				31 დეკემბერი, 2020 წ.			
	დონე 1	დონე 2	დონე 3	სულ	დონე 1	დონე 2	დონე 3	სულ
აქტივების სამართლიანი ღირებულება								
ფინანსური აქტივები								
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	-	56	-	56	-	1,791	-	1,791
არაფინანსური აქტივები								
საინვესტიციო ქონება	-	2,385	-	2,385	-	2,359	-	2,359
სულ აქტივების სამართლიანი ღირებულების პერიოდული შეფასება	-	2,441	-	2,441	-	4,150	-	4,150

შეფასების მეთოდის აღწერა და მეორე დონის შეფასებისთვის სამართლიანი ღირებულების შეფასებაში გამოყენებული ამოსავალი მონაცემების აღწერა:

ათას ლარში	2021	2020	შეფასების მეთოდი	გამოყენებული ამოსავალი მონაცემები
აქტივების სამართლიანი ღირებულება				
ფინანსური აქტივები				
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	56	1,791	ფორვარდული ფასწარმოქმნა დღევანდელი ღირებულების გაანგარიშებების გამოყენებით	საბაზრო საპროცენტო განაკვეთები, ოფიციალური გაცვლითი კურსი
არაფინანსური აქტივები				
საინვესტიციო ქონება	2,385	2,359	საბაზრო მიდგომა უძრავი ქონების საუკეთესოდ და ეფექტიანად გამოყენების ანალიზის საფუძველზე	კვ.მ.-ის ფასი
სულ აქტივების სამართლიანი ღირებულების პერიოდული შეფასება	2,441	4,150		

ფაიფან ყიფიშვილი

32. სამართლიანი ღირებულების განმარტებითი შენიშვნები გაგრძელება

ცვლილებები მეორე დონის სამართლიანი ღირებულების შეფასების მეთოდში არ მომხდარა 2021 წლის 31 დეკემბრით დასრულებულ წელს (2020 წ.: არა).

სამართლიანი ღირებულების შეფასების ანალიზი, სამართლიანი ღირებულების იერარქიის დონის მიხედვით, წარმოდგენილია მე-3 შენიშვნაში.

(ბ) აქტივები და ვალდებულებები, რომლებიც არ არის შეფასებული სამართლიანი ღირებულებით, თუმცა მათი სამართლიანი ღირებულება მოცემულია განმარტებით შენიშვნებში

სამართლიანი ღირებულების იერარქიაში შესაბამისი დონის მიხედვით გაანალიზებული სამართლიანი ღირებულებები და იმ აქტივების საბალანსო ღირებულება, რომლებიც არ არის შეფასებული სამართლიანი ღირებულებით:

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2021				31 დეკემბერი, 2020			
	დონე 1	დონე 2	დონე 3	საბალანსო ღირებულება	დონე 1	დონე 2	დონე 3	საბალანსო ღირებულება
ფინანსური აქტივები								
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	16,765	-	-	16,765	69,974	-	-	69,974
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	29,016	-	29,016	-	21,383	-	21,383
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	-	-	245,843	246,443	-	-	274,964	270,834
სხვა ფინანსური აქტივები	-	-	20,747	21,089	-	-	6,766	7,166
სულ აქტივები	16,765	29,016	266,590	313,313	69,974	21,383	281,730	369,357
ფინანსური ვალდებულებები								
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	-	208,940	-	207,635	-	262,841	-	264,246
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	-	58,400	-	58,342	-	58,400	-	58,114
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	-	13,953	-	13,953	-	4,153	-	4,153
სუბორდინირებული სესხები	-	33,423	-	33,691	-	35,213	-	35,412
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	-	4,634	-	4,634	-	3,052	-	3,052
სულ ვალდებულებები	-	319,350	-	318,255	-	363,659	-	364,977

ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები აღირიცხება ამორტიზებული ღირებულებით, რაც უდრის მიმდინარე საბალანსო ღირებულებას. წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში და სხვა ფინანსური აქტივები აღირიცხება საკრედიტო ზარალის რეზერვის გამოკლებით. ბანკებისგან მიღებული სესხები და სუბორდინირებული სესხები ფასდება ამორტიზებული ღირებულებით. ამ ფინანსური აქტივების სავარაუდო სამართლიან ი ღირებულება წარმოადგენს სავარაუდო სამომავლო ფულადი ნაკადების დისკონტირებულ თანხას, რომლის მიღებაც არის მოსალოდნელი. მოსალოდნელი ფულადი ნაკადების დისკონტირება ხდება მიმდინარე საბაზრო განაკვეთებით მათი სამართლიანი ღირებულების დასადგენად.

ქაიკა ყიფიშვილი

32. სამართლიანი ღირებულების განმარტებითი შენიშვნები გაგრძელება

სამართლიანი ღირებულების იერარქიის მეორე და მესამე დონეში სამართლიანი ღირებულებები შეფასდა დისკონტირებული ფულადი ნაკადების შეფასების მეთოდის გამოყენებით. ცვალებადი კურსის ინსტრუმენტების სამართლიანი ღირებულება, რომლებიც არ არის კოტირებული აქტიურ ბაზარზე, შეფასდა, როგორც მათი საბალანსო ღირებულების ტოლი. არაკოტირებული ფიქსირებული საპროცენტო განაკვეთის მქონე ინსტრუმენტების სამართლიანი ღირებულება შეფასდა მომავალში მოსალოდნელი საპროცენტო ფულადი ნაკადების საფუძველზე, რომლებიც დისკონტირებულია მსგავსი საკრედიტორისკებისა და დარჩენილი დაფარვის ვადების მქონე ახალი ინსტრუმენტებისთვის დადგენილი საპროცენტო განაკვეთებით. მოთხოვნამდე ან შეტყობინების პერიოდის („მოთხოვნილი ვალდებულებები“) შემდეგ გადასახდელი ვალდებულებების სამართლიანი ღირებულება ფასდება, როგორც მოთხოვნამდე გადასახდელი თანხა, რომელიც დისკონტირებულია პირველი თარიღიდან, როდესაც თანხის გადახდის მოთხოვნა შეიძლება. გამოყენებული დისკონტირების განაკვეთები შეესაბამებოდა კომპანიის საკრედიტო რისკს და ასევე დამოკიდებულია ინსტრუმენტის ვალუტასა და ვადაზე.

33. ფინანსური ინსტრუმენტების წარდგენა შეფასების კატეგორიის მიხედვით

ცხრილში წარმოდგენილია ფინანსური აქტივების შეჯერება ამ შეფასების კატეგორიებთან 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

ათასობით ლარში	ამორტიზებული ღირებულება	სამართლიანი ღირებულებით, მოგებაში ან ზარალში ასახვით	სულ
აქტივები			
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	16,765	-	16,765
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	29,016	-	29,016
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	246,443	-	246,443
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	-	56	56
სხვა ფინანსური აქტივები	21,089	-	21,089
სულ ფინანსური აქტივები	313,313	56	313,369

ცხრილში წარმოდგენილია ფინანსური აქტივების შეჯერება შეფასების კატეგორიებთან 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

ათას ლარში	ამორტიზებული ღირებულება	სამართლიანი ღირებულებით, მოგებაში ან ზარალში ასახვით	სულ
აქტივები			
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	69,974	-	69,974
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	21,383	-	21,383
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	270,834	-	270,834
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	-	1,791	1,791
სხვა ფინანსური აქტივები	7,166	-	7,166
სულ ფინანსური აქტივები	369,357	1,791	371,148

ფაიფა ყიფიშვილი

34. პირობითი ვალდებულებები

სასამართლოში საქმის წარმოება. დროდადრო, ჩვეულებრივი საქმიანობის პირობებში, კომპანიის წინააღმდეგ შეიძლება სარჩელი აღიძრას. თავისი შეფასებებისა და შიდა თუ გარე პროფესიონალების რჩევის საფუძველზე, ხელმძღვანელობა მიიჩნევს, რომ არ განიცდის ზარალს სარჩელებიდან და, შესაბამისად, რეზერვი არ შეუქმნია ამ ფინანსურ ანგარიშგებებში.

საგადასახადო კანონმდებლობა. საქართველოს საგადასახადო კანონმდებლობა ექვემდებარება სხვადასხვაგვარ ინტერპრეტაციებს, და შესაძლოა ხშირი იყოს ცვლილებები. შესაბამის ორგანოებს შეუძლიათ ეჭვქვეშ დააყენონ ხელმძღვანელობის მხრიდან კანონმდებლობის ამგვარი ინტერპრეტაციები კომპანიის ოპერაციებთან და საქმიანობასთან მიმართებაში. ხელმძღვანელობას მიაჩნია, რომ შესაბამისი კანონმდებლობის მისეული ინტერპრეტაცია მართებულია და რომ კომპანიის საგადასახადო სტატუსი უცვლელი დარჩება. შესაბამისად, 2021 წლისა და 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, არ აღრიცხულა რეზერვი პოტენციური საგადასახადო ვალდებულებებისთვის.

სატრანსფერო ფასწარმოქმნის კანონმდებლობა ტექნიკურად დახვეწილია და შესაბამისობაშია ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (ეთგო) მიერ შემუშავებულ სატრანსფერო ფასწარმოქმნის პრინციპებთან და საგადასახადო ორგანოებს საშუალებას აძლევს, მოახდინონ სატრანსფერო ფასწარმოქმნის კორექტირებები და დააკისრონ დამატებითი საგადასახადო ვალდებულებები კონტროლირებულ ოპერაციებთან დაკავშირებით (ოპერაციები გარკვეულ დაკავშირებულ და დამოუკიდებელ მხარეებთან), თუ ოპერაციის ფასი არ ეყრდნობა გაშლილი ხელის პრინციპს.

ხელმძღვანელობას მიაჩნია, რომ დანერგილი აქვს სატრანსფერო ფასწარმოქმნის კანონმდებლობით მოთხოვნილი შიდა კონტროლები. იმის გათვალისწინებით, რომ საქართველოს სატრანსფერო ფასწარმოქმნის წესების დანერგვის პრაქტიკა ჯერ არ არის განვითარებული, კომპანიის სატრანსფერო ფასწარმოქმნასთან დაკავშირებული გამოწვევების შედეგების სარწმუნოდ განსაზღვრა შეუძლებელია, თუმცა ეს შეიძლება მნიშვნელოვანი იყოს კომპანიის ფინანსური მდგომარეობისთვის და/ან ზოგადი საქმიანობისთვის.

შესაბამისობა შეთანხმებულ პირობებთან. კომპანია ექვემდებარება გარკვეულ პირობებს, რომლებიც ძირითადად უკავშირდება ბანკებისგან და საერთაშორისო ფინანსური დაწესებულებებისგან ნასესხებ სახსრებს. ამ პირობების შეუსრულებლობამ შესაძლოა კომპანიისთვის გამოიწვიოს უარყოფითი შედეგები, მათ შორის ნასესხებ სახსრებთან დაკავშირებული დანახარჯებისა და მათი დაფარვის დროის ზრდა.

2020 წლის განმავლობაში, საერთაშორისო ფინანსურ დაწესებულებებთან შეთანხმებით, კოვიდ-19-თან დაკავშირებული 2020 წლის რესტრუქტურიზაცია არ აისახა ფინანსური ვალდებულებების გამოთვლებში და ცალკე გაცხადდა მონიტორინგის მიზნებისთვის

2021 წლის 31 დეკემბრისა და 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, კომპანია აკმაყოფილებდა აღნიშნულ პირობებს.

შესაბამისობა სალიზინგო ვალდებულებებთან. ლიზინგის ხელშეკრულების ვადაზე ადრე შეწყვეტის შემთხვევაში, კომპანია ვალდებული იქნება გადაიხადოს 371 ათასი აშშ დოლარი, თუმცა ლიზინგის ხელშეკრულების შეწყვეტას კომპანია არ განიხილავს.

ლევან ყიფიშვილი

35. დაკავშირებულ მხარეთა ოპერაციები

როგორც წესი, მხარეები ითვლება დაკავშირებულად, თუ ისინი ექვემდებარებიან საერთო კონტროლს, ან ერთ მხარეს შეუძლია გააკონტროლოს მეორე მხარე ან მნიშვნელოვანი გავლენა შეუძლია მოახდინოს მეორე მხარის ფინანსურ ან საოპერაციო გადაწყვეტილებებზე. დაკავშირებულ მხარეების ყოველი შესაძლო ურთიერთობის განხილვისას, ყურადღება ექცევა ურთიერთობის შინაარსს და არა მხოლოდ სამართლებრივ ფორმას.

„სხვა დაკავშირებული საწარმოები“ გულისხმობს საერთო კონტროლს დაქვემდებარებულ სვა კომპანიებს და მშობელი კომპანიის მნიშვნელოვან აქციონერებს. უმაღლესი რანგის ხელმძღვანელობა შედგება კომპანიის დირექტორთა საბჭოს წევრებისგან.

31 დეკემბრის მდგომარეობით, დაკავშირებულ მხარეებთან დაუფარავი ნაშთები ასე გამოიყურებოდა:

	2021			2020		
ათას ლარში	მშობელი კომპანია	საერთო კონტროლს დაქვემდებარებული საწარმოები	სხვა დაკავშირებული საწარმოები	მშობელი კომპანია	საერთო კონტროლს დაქვემდებარებული საწარმოები	სხვა დაკავშირებული საწარმოები
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	9,736	-	-	23,700	-	-
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	5,000	-	-	16,383	-	-
წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში (ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი: 15.0%-40.0%)	-	-	789	-	-	164
ბანკებისგან და ფინანსური დაწესებულებებისგან აღებული სესხები (სახელშეკრულებო საპროცენტო განაკვეთი: 4.6%-14.5%)	11,250	-	-	14,899	-	-
სუბორდინირებული სესხები	2,449	71	-	2,448	135	-
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	20,074	276	-	20,063	455	-
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	6	-	-	1,760	-	-
სხვა ფინანსური აქტივები	111	352	-	-	368	-
გადახდილი ავანსები	-	2,504	-	-	2,629	-
სხვა ვალდებულებები	-	59	-	54	-	-

35. დაკავშირებულ მხარეთა ოპერაციები გაგრძელება

მოგებისა და ხარჯების მუხლები დაკავშირებულ მხარეებთან 2021 წლისა და 2020 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლისთვის ასე გამოიყურებოდა:

	2021			2020		
ათას ლარში	მშობელი კომპანია	საერთო კონტროლს დაქვემდებარებული საწარმოები	სხვა დაკავშირებული საწარმოები	მშობელი კომპანია	საერთო კონტროლს დაქვემდებარებული საწარმოები	სხვა დაკავშირებული საწარმოები
საპროცენტო შემოსავალი	-	-	-	-	-	-
შემოსავალი საოპერაციო ლიზინგიდან	1,480	-	-	1,519	-	-
ფინანსური შემოსავალი	-	-	121	-	-	48
სხვა შემოსავალი	1,260	40	-	1,921	54	-
საპროცენტო ხარჯი	3,762	259	-	5,409	191	-
საბანკო და სხვა მომსახურების ხარჯი	-	-	-	-	-	-
შემოსულობა წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტებიდან	(348)	-	-	2,009	-	-
სხვა ხარჯები	86	109	-	66	111	-

ქვემოთ წარმოდგენილია ხელმძღვანელი პირების ანაზღაურება:

	2021		2020	
ათას ლარში	ხარჯები	დარიცხული ვალდებულება	ხარჯები	დარიცხული ვალდებულება
მოკლევადიანი სარგებელი	898	383	798	257

2021 წლისა და 2020 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლის განმავლობაში უმაღლესი რანგის ხელმძღვანელობის წევრების ანაზღაურება, რომლებიც დირექტორთა საბჭოს წევრები არიან, შედგებოდა ხელფასებისგან, პრემიებისგან და სადაზღვევო და სამივლინებო ხარჯების ანაზღაურებისგან.

36. ანგარიშგების პერიოდის შედეგოში მოვლენები

2022 წლის 24 თებერვალს რუსეთი უკრაინაში შეიჭრა. მას შემდეგ რეგიონში პოლიტიკური დაძაბულობა გამწვავდა, რამაც გამოიწვია საერთო ეკონომიკური გარემოს გაუარესება არა მხოლოდ ჩართულ ქვეყნებში, არამედ რეგიონშიც. რუსეთის მიმართ უმკაცრესი სანქციები გამოცხადდა. შედეგად, ბევრმა საერთაშორისო კომპანიამ დატოვა რუსული ბაზარი.

ზოგადი განუსაზღვრელობა მომავალში მოვლენების განვითარებასთან დაკავშირებით, ჯერ კიდევ მაღალია. თუ რუსეთსა და უკრაინას შორის მიმდინარე საომარი მოქმედებები დროულად არ დასრულდება, ეს უარყოფითად იმოქმედებს საქართველოს ეკონომიკის ძირითად მაჩვენებლებზე, ლიკვიდურობისა და საკრედიტო რისკის მართვაზე.

ამ ეტაპზე ხელმძღვანელობას არ შეუძლია შეაფასოს მომავალ საქმიანობაზე ყველა ამ განუსაზღვრელობის ზემოქმედება. თუმცა, თვლის, რომ უკრაინის ომი არ არის მაკორექტირებელი მოვლენა და აკვირდება მიმდინარე ეკონომიკურ გარემოებებს, რათა საჭიროების შემთხვევაში მოახდინოს ორგანიზაციის მუშაობა შესაბამისობაში მოყვანა.

ქაიხაძე

2021



სანოტარო მოქმედების
რეგისტრაციის ნომერი

N220648540



სანოტარო მოქმედების
რეგისტრაციის თარიღი

01.06.2022 წ

სანოტარო მოქმედების
დასახელება

დოკუმენტის თარგმანზე დიპლომირებული მთარგმნელის
ხელმოწერის დამოწმება

ნოტარიუსი

თეა კიკუაშვილი

სანოტარო ბიუროს მისამართი

ქალაქი თბილისი, ლესელიძის ქ. #17

სანოტარო ბიუროს ტელეფონი

593235532

სანოტარო მოქმედების
ინდივიდუალური ნომერი

99419064989922



სანოტარო მოქმედებისა და სანოტარო აქტის შესახებ ინფორმაციის (მისი შექმნის, შეცვლის და/ან გაუქმების შესახებ) მიღება-გადამოწმება შეგიძლიათ საქართველოს ნოტარიუსთა პალატის ვებ-გვერდზე: www.notary.ge ასევე შეგიძლიათ დარეკოთ ტელეფონზე: +995(32) 2 66 19 18

ორი ათას ოცდაორი წლის პირველ ივნისს მე, ნოტარიუსი თეა კიკუაშვილი, რომლის სანოტარო ბიუროს მდებარეობს მისამართზე: ქ. თბილისი, ლესელიძის ქ. 17-ში, ვადასტურებ თარჯიმანი ქეთევან ყანჩაშვილის (დაბ. 14.09.1982, რეგისტრირებული: ქ. თბილისი, მუხიანი, მე-4 ა მ/რ, კორპ.1, ბ.43, პირადი # 01003009915, ბაკალავრის დიპლომი AB 0001886 გაც. 2003 წელს თბილისის ილია ჭავჭავაძის სახელობის ენისა და კულტურის სახელმწიფო უნივერსიტეტის მიერ) ხელმოწერის ნამდვილობას. მე, ნოტარიუსმა გავაფრთხილე თარჯიმანი, რომ პასუხს აგებს თარგმანის სიზუსტეზე, რომელმაც დაადასტურა თარჯიმნობის გამომრიცხავი გარემოების არარსებობის შესახებ და რომ ჯეროვნად იცის ინგლისური ენა და უზრუნველყოფს თარგმანის სიზუსტეს.

On the 01.06.2022 I, Tea Kikushvili, the notary whose Notary Bureau is located at Tbilisi, 17, Leselidze Street, certify the authenticity of the signature of translator Ketevan Kanchashvili (born on 14.09.1982, personal number 01003009915, residing at: Mukhiani 4a micro district, Building 1, Apt. 43; Bachelor's diploma AB 0001886 issued in 2003 by Tbilisi Ilia Chavchavadze State University of Language and Culture). I warned the translator that she is responsible for the accuracy of the translation. She confirmed that she properly knows the English language and ensures accuracy of the translation.

გადახდილია 308-00 ლარი, თანახმად საქართველოს მთავრობის დადგენილების (29 დეკემბერი 2011 წ.) 31-ე მუხლისა, ასევე დღგ 55.44 ლარი თანახმად საქართველოს საგადასახადო კოდექსის 156-ე მუხლისა. ასევე სარეგისტრაციო მოსაკრებელი 2-00 ლარი, თანახმად საქართველოს მთავრობის დადგენილების (29 დეკემბერი 2011 წ.) 39-ე მუხლისა. ერთი ევროზონისთვის

Fee paid 308-00 GEL, according to the Article 31st, resolution #507 dated 29.12.2011 adopted by Georgian Government about the fees, the rules of payment and approving the service terms determined for the Notary Chamber of Georgia and for the fulfillment of notary activities, also VAT 55.44 GEL according to Article 166th of Georgian Tax Code, also 2-00 GEL, according to the Article 39th resolution (dated 29.12.2011).

ნოტარიუსი



თეა კიკუაშვილი

