

Make asset
financing
fast and
simple



Contents

6 - 69

STRATEGIC REPORT

WHO WE ARE	6
At a Glance	6
KEY HIGHLIGHTS	7
CEO STATEMENT	8
OPERATING ENVIROMENT	11
Georgia's Economic Overview	12
2022 Economic Update	13
Industry and Market Overview	15
BUSINESS MODEL	22
SEGMENT OVERVIEW	26
Business Segment	26
Automotive Segment	36
Retail Segment	39
OUR STRATEGY	42
The four pillars of our long-term development strategy	42
DOING BUSINESS RESPONSIBLY	48
Our Colleagues	48
Our Community	51
Our Clients	52
OUR INVESTORS	54
Financial Performance Review	54
RISK MANAGEMENT	60
Principal Risks And Uncertainties	60
Credit Risk Management	63
Financial Risk Management	65
Non-Financial Risk Management	67

72 - 81

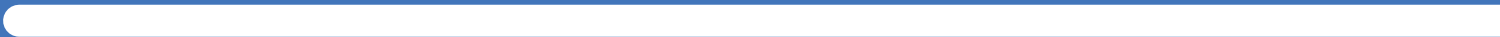
GOVERNANCE

CORPORATE GOVERNANCE	72
SUPERVISORY BOARD BIOGRAPHIES AND MAIN RESPONSIBILITIES	74
Division Of Responsibilities	77
COMPANY MANAGEMENT BIOGRAPHIES AND MAIN RESPONSIBILITIES	78
RESPONSIBILITY STATEMENT	80

84-146

FINANCIAL STATEMENTS

Independent auditors' report	84
Statement of financial position	90
Statement of profit or loss and other comprehensive income	91
Statement of changes in equity	92
Statement of cash flows	93
Notes to the financial statements	94



**Who We
Are?**

At a glance

CONTRIBUTING TO GEORGIA'S ECONOMIC GROWTH BY OFFERING INNOVATIVE, FLEXIBLE AND CUSTOMISED ASSET FINANCING SOLUTIONS

With 19 years of operational history, we are leading the underpenetrated leasing industry in Georgia with 82% market share, serving up to 2,100 customers and managing a Total Leasing Portfolio of GEL 338 million.

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

Our operating segments are;

- Business segment, with a total portfolio of 269 million GEL as of December 2022. Business segment includes all leases to legal entities or group of entities (MSME and corporate clients) where financed assets can be anything other than vehicles;
- Automotive segment, with a total portfolio of 41 million GEL as of December 2022. Automotive segment includes all leases to legal entities or group of entities where financed assets are vehicles; and
- Retail segment, with a total portfolio of 28 million GEL as of December 2022. Retail segment includes all leases to all nonbusiness individual customers.

Our customers can increase their production capacity with 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 to make asset financing fast and simple through offering comprehensive financial instruments tailored to our client's needs, thereby supporting the continuing development of the Georgian leasing market and thus contributing to the country's economic growth.

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



THE MARKET LEADER IN GEORGIA ACROSS ALL OPERATING SEGMENTS

- The largest Business lease provider on the market with 81% market share;
- The largest Automotive lease provider on the market with 81% market share;
- The largest Retail lease provider on the market with 63% 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 company;
- Leading leasing company in attracting international capital with continuing support from the largest International Financial Institutions and Development Financial Institutions.



LONG-TERM HIGH GROWTH OPPORTUNITIES

- Favourable business/tax environment and an unregulated market;
- Georgia's private sector credit-to-GDP ratio stands at 80%. The volume of the SME loan portfolio has increased almost six fold since 2011, with 26% of bank loans being provided to SMEs, which reflects favourable economic activity in the country. Leasing industry in Georgia currently represents around 1% of the country's GDP, while the share of leasing is around 5% of GDP in peer countries, which indicates that capacity-wise, the Georgian leasing market has substantial room for growth;
- According to the EIB Bank Lending Survey, a significant level of loan rejections persists in the Georgian market. A lack of eligible collateral and the riskiness of the clients reflects the inability of firms to comply with banks' requirements, making leasing a more attractive way of financing.

Key Highlights

In 2022, the Company achieved strong financial results, through diversified earning streams, improved employee and customer experience and increased market share.

GEL 14.1 mln

+16.2% y-o-y

NET INCOME

25.8%

-3.7 ppts y-o-y

RETURN ON
AVERAGE EQUITY

3.9%

+0.7 ppts y-o-y

RETURN ON
AVERAGE ASSET

47.9%

-4.0 ppts y-o-y

COST TO INCOME

2.0%

0 ppts y-o-y

COST OF RISK

15.2%

+1.3 ppts y-o-y

NET INTEREST
MARGIN

GEL 338 mln

+22.0% y-o-y

TOTAL LEASING
PORTFOLIO

REVISED FITCH RATING

IN 2022 FITCH RATINGS AFFIRMED JSC TBC LEASING'S (TBCL) LONG-TERM ISSUER DEFAULT RATING (IDR) AT 'BB-', WITH A STABLE OUTLOOK. THE KEY RATING DRIVERS ARE LISTED BELOW.

TBCL's IDRs are driven by expectations of support from TBC Bank. The Stable Outlook mirrors that of the parent company. Fitch's view of a high probability of support is based on the high reputational risk for TBC Bank that would arise 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 company 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.

CEO Statement



Dear Stakeholders,

2022 was another highly successful year for TBC Leasing, as the Company showed strong financial results: y-o-y Total Leasing Portfolio growth was 22%, Net Income reached GEL 14.1 million, while ROE stood at 25.8%. I also want to highlight the fact that, despite new players on the leasing market, our market share exceeded 80%.

We are proud of what we have achieved in 2022 and at the same time, we are excited for a new and challenging year in 2023. However, the current war in Ukraine and its implications for the global economy make it even harder to achieve desired goals and financial targets. We are monitoring and analysing the effect on our economy and leasing business on a regular basis.

2022 AT A GLANCE

In 2022, TBC Leasing's main strategic focus was to increase our share of the MSME clients in Business segment and improve employee satisfaction. Every strategic decision was focused on enabling these strategic priorities. In order to better understand the needs of our clients, we analysed the market and, through day-to-day coordination with our customers, succeeded in obtaining a better understanding of their financial needs and abilities. As a result, we were able to offer wide range of tailored products to our customers and managed to increase our MSME portfolio by 26% in 2022. We remain dedicated to our mission to support small and medium business and make asset financing easier and simpler for them.

Our achievements would not have been possible without the efforts of our outstanding team. We attract motivated professionals, provide them with the opportunity to grow and develop through our career planning, competitive compensation and flexible working environment. We offer educational opportunities through our parent company's TBC's Academy, as well as provide financial support to attend various external courses and gain international certifications. These actions translated into a high employee net promoter score (ENPS) of 62% in 2022.

Looking at recent market trends, leasing is becoming an increasingly interesting financing tool for the Georgian market. As a result, several new players entered the market, which will have a positive effect on the development of leasing market in Georgia. Nevertheless, our market share exceeded 80%, which highlights the fact that our customer-centric service quality and unique products makes us the primary

choice for leasing financing. We are constantly working on the development and introduction of new products, improving customer satisfaction in order to make our clients' life easier.

In 2022, FITCH updated TBC Leasing's outlook and affirmed the Company's Long-Term Issuer Default Rating (IDR) at 'BB-', with a Stable Outlook, making TBC Leasing's FITCH rating the highest among NBFIs.

Another memorable achievement of 2022 was winning the Best Annual Report and Transparency Award, BARTA 2022. Winning this award two years in a row emphasises our continuous dedication to high level compliance with reporting standards, the quality of reporting and transparency, which has a positive impact on the Company's reputation and will enable us to attract additional new funding from international financial institutions in the future.

OUTSTANDING FINANCIAL RESULTS AND STRONG CAPITAL POSITION

The Company posted a record high net profit in the last two years, with a net income of GEL 14.1 million in 2022, indicating 16.2% y-o-y growth. The main profitability growth drivers were: significantly improved yields on the portfolio, with total yield standing at 23.1% in 2022, 1.3pp y-o-y growth; effective management of administrative and other operating expenses, which resulted in improved cost to income ratio of 47.9% (51.9% 2021); and improved asset quality management, which normalized our cost of risk at the level of 2.0%.

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 17.4%, and 26.4%, respectively, and remained comfortably above the minimum capital requirements from our lenders.

LOOKING FORWARD

2022's results once again proved that the actions that we implemented and the steps we carried out were effective in reaching our strategic goals - increasing portfolio and market share, while improving our

profitability and efficiency. We have set even more challenging medium-term targets for next three years: ROE of more than 25%, cost to income ratio less than 50%, and annual portfolio growth of 25%.

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

15 May 2023



**Operating
Environment**

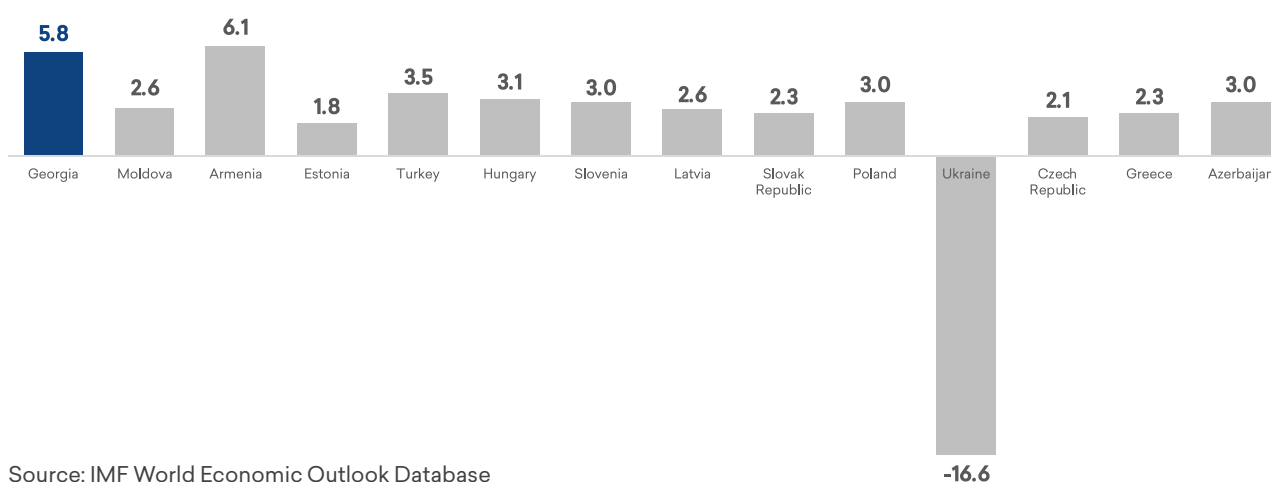
GEORGIA'S ECONOMIC OVERVIEW

Georgia has one of the fastest developing economies in the region. Georgia's economy expanded rapidly during the pre-pandemic period, nominal GDP 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 the IMF's projections, real GDP growth is expected to be on average 5%¹ in the period 2023–2027.

ONE OF THE FASTEST DEVELOPING ECONOMIES IN THE REGION

Real GDP Growth by countries | 2022-2027



Source: IMF World Economic Outlook Database

BROAD-BASED AND DIVERSIFIED NOMINAL GDP STRUCTURE

Nominal GDP Structure

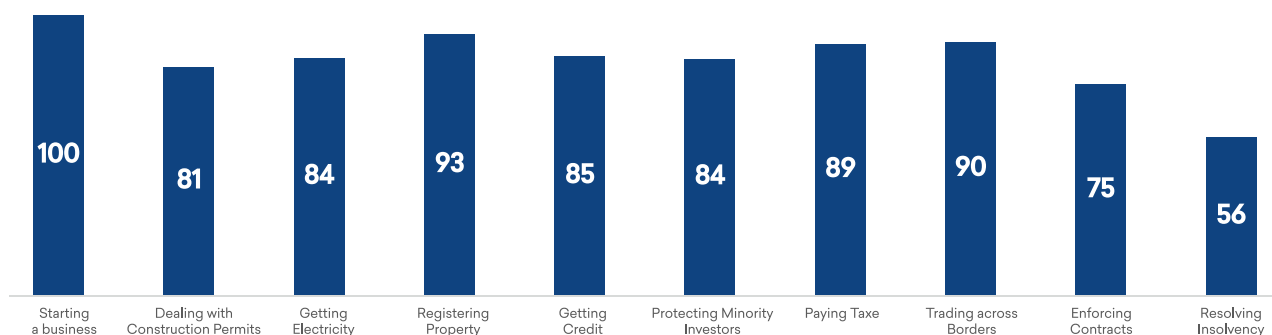


Source: Geostat, 2022

¹Source: IMF World Economic Outlook 2023

Georgia was ranked as one of the best performers in the World Bank's Doing Business 2020 report and was ranked 7th with a score of 83.7, above the regional average on almost every indicator. Furthermore, Georgia's Economic Freedom score as 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



Source: Ease of Doing Business 2020

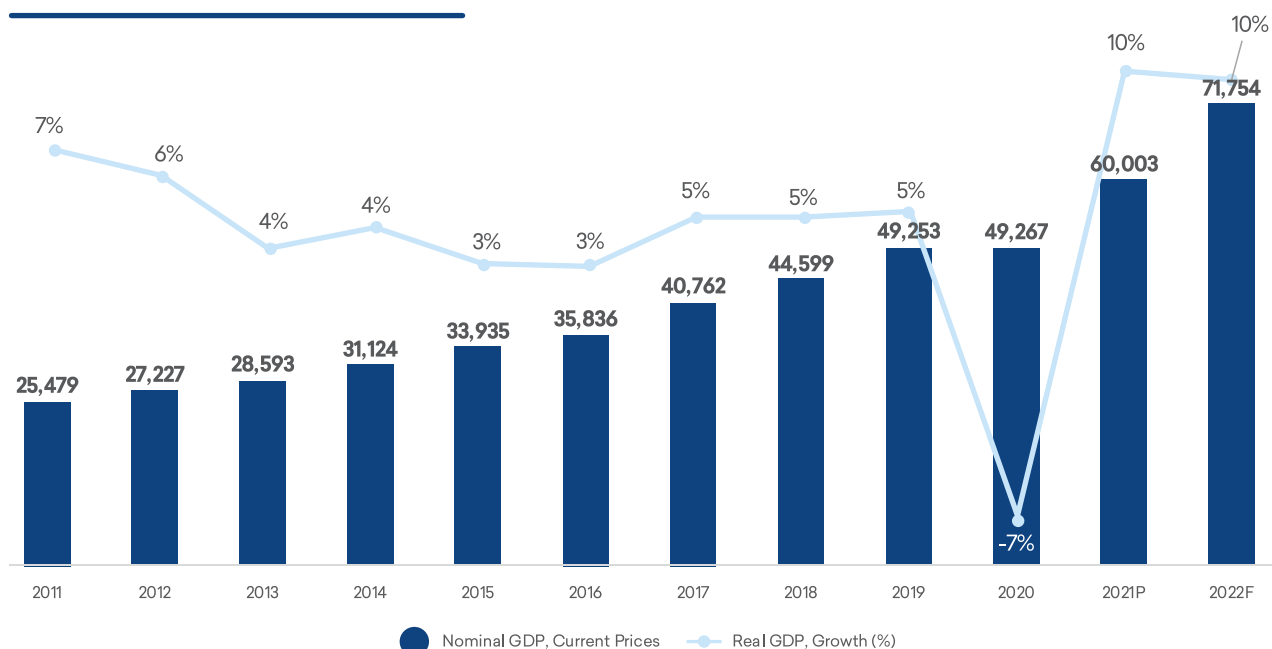
Georgia has 14 preferential trade agreements in force. The Association Agreement with the European Union (EU) signed in 2016, which includes a Deep and Comprehensive Free Trade Area preferential trade regime, and free trade agreements with other major trading partners such as the EU and China, position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

2022 ECONOMIC UPDATE

ECONOMIC GROWTH

After rebounding from the pandemic in 2021, the Georgian economy maintained its strong growth momentum in 2022, with real GDP growing by 10.1% y-o-y.

Nominal GDP and Real GDP Growth Rate



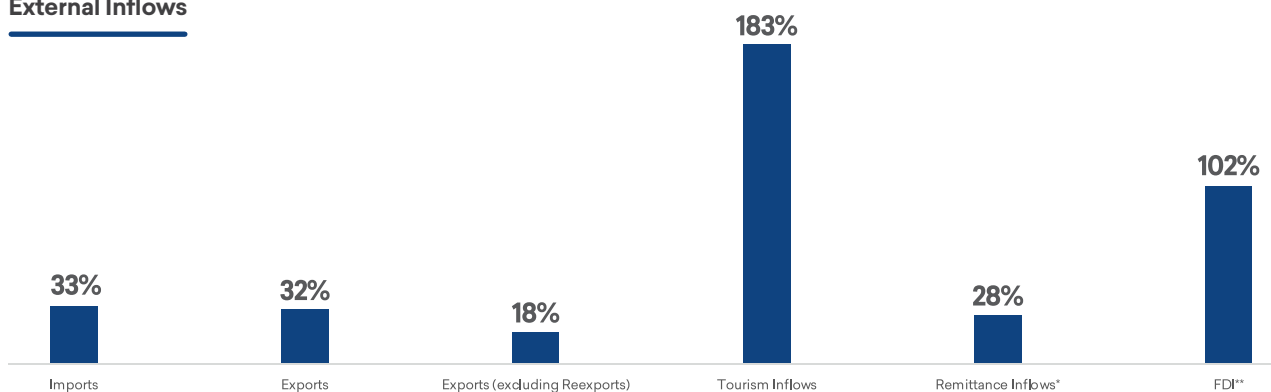
Source: Geostat 2022

EXTERNAL SECTOR

Georgia's external sector performed significantly better throughout the year. Specifically, exports and imports of goods grew by 31.8% and 33.2% y-o-y, respectively. Even though surging international prices were the major driver of the increase in trade, some growth in real terms was also recorded. Notably, investment goods constituted a high proportion of imports, indicating positive sentiments, while the terms of trade remained broadly stable, supporting economic growth and the GEL.

As the initial adverse spill-over effects of the Russian invasion of Ukraine were eventually compensated for by the impact of migration, the recovery of tourism and remittance inflows reached record highs. Including the migration effect, tourism inflows for the full year 2022 surpassed the 2019 level by 7.6%. Remittance inflows grew further as well, increasing by 28.1%¹ y-o-y. In 2022, total FDIs increased by 61.1% y-o-y, largely on the back of equity investments.

External Inflows



*Remittances from Russia are adjusted for double counting with tourism inflows and other similar effects, based on TBC Capital estimates.

**sum of the first three quarters of the year

FISCAL STIMULUS

The fiscal stimulus, although still sizable, negatively affected growth in 2021 as the deficit amounted to around 6.1% of GDP, after an expansionary 9.3% of GDP in 2020. In 2022, the deficit is expected to be even lower, at 3.1%.

According to the Ministry of Finance, fiscal consolidation is expected to take place in the coming years with deficit-to-GDP ratios of 2.8% and 2.3% in 2023 and 2024, respectively.

CREDIT GROWTH ON A CONSTANT CURRENCY BASIS

As of December 2022, bank credit increased by 12.1% y-o-y, compared to 18.2% by the end of 2021, at constant exchange rates. All segments experienced a moderation in growth. Corporate lending activity decreased to 6% by the end of December, largely on the back of sizable prepayments in the second half of the year, compared to 17.7% in 2021. Y-o-y growth in MSME and retail lending also cooled, although it maintained a relatively strong momentum, with growth going down from 19.3% at the end of 2021 to 16.5% at the end of 2022, and from 18.0% to 14.7%, respectively.

INFLATION, MONETARY POLICY, AND THE EXCHANGE RATE

The initial economic effects of Russian aggression against Ukraine, which led to a further depreciation of the GEL and surging commodity prices and was later exacerbated by migration-driven rent increases, resulted in additional upward pressure on inflation, which was already elevated.

As time passed, the GEL started to regain its value against the US\$, supported by strong inflows and tight monetary policy, appreciating to 2.69 at the end of December from 3.10 at the end of 2021. Over the same period, GEL appreciated to 2.84 and 3.27 from 3.50 and 4.12 against EUR and GBP, respectively.

Initially, after cooling off before the invasion, inflation started to rise again. Thereafter, CPI inflation moderated to 9.8% by the end of 2022 from double-digit levels throughout the year because of a stronger GEL and disinflationary pass-through from international markets. Notably, monthly inflation rates have retreated to a large extent, with a 0.3% deflation in December. Nevertheless, awaiting more pronounced evidence of the easing of high inflationary pressures, after tightening in April the NBG kept its monetary policy rate at 11% until the end of the year.

¹Remittances from Russia are adjusted for double counting with tourism inflows and other issues

GOING FORWARD

After double-digit growth for two years in a row, the consensus projection appears to be that growth will normalize in 2023 with the IMF, the World Bank and the NBS projecting 4% and the Georgian government, 5%. According to TBC Capital's projections, the economy is expected to grow by around 5.6% in 2023. More information on the latest analyses and projections can be found at www.tbccapital.ge.

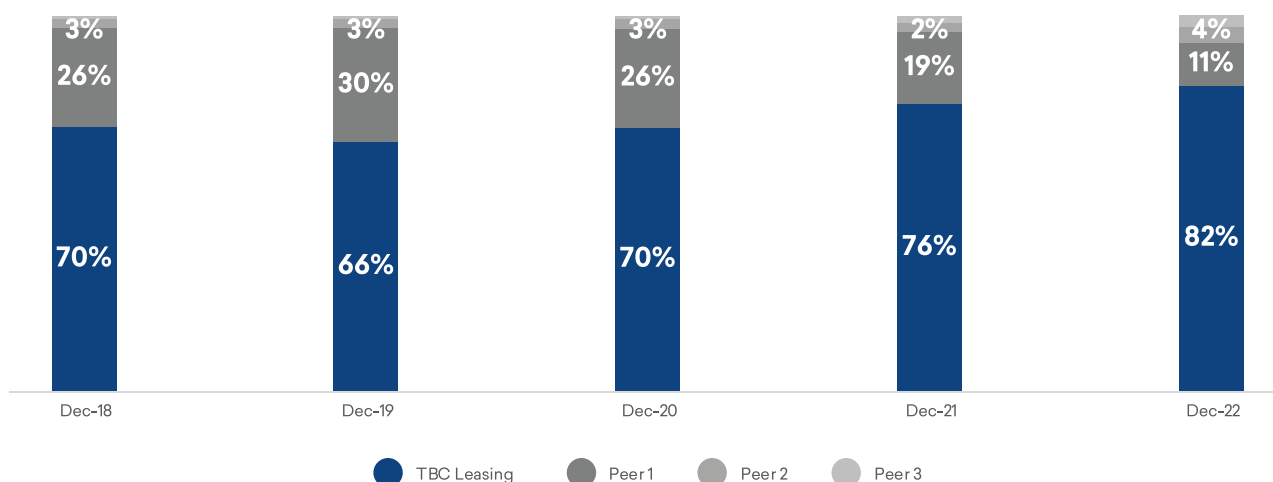
INDUSTRY AND MARKET OVERVIEW

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

Over the last three years, three companies have entered the Georgian leasing market, while an international leasing company which only serves retail customers is planning to enter the market in the near future. In terms of market share, we maintain our position as a market leader and hold 82% of the market as of December 2022.

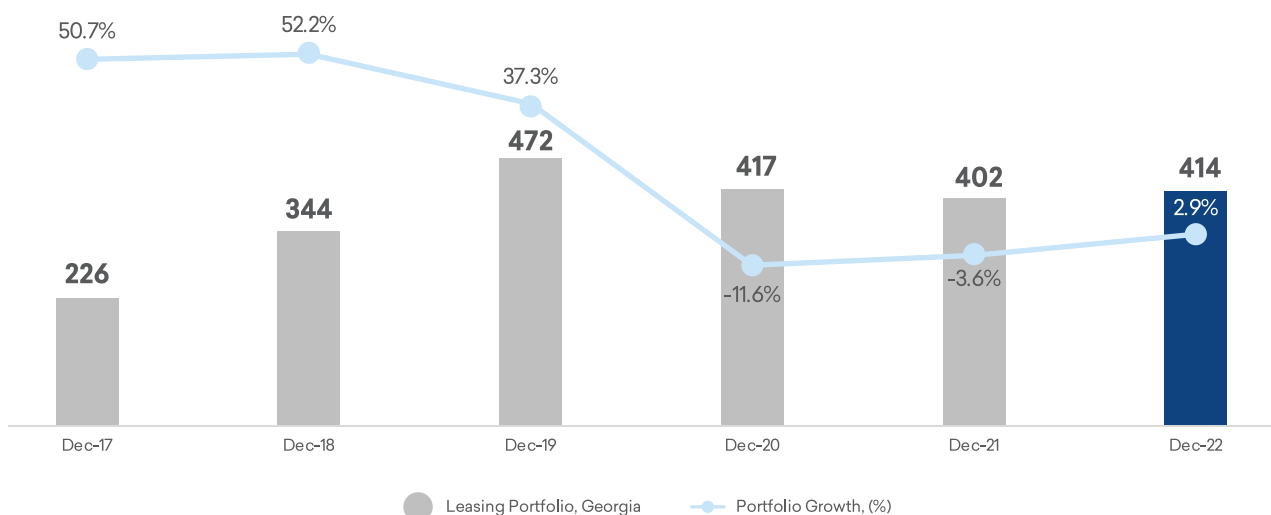
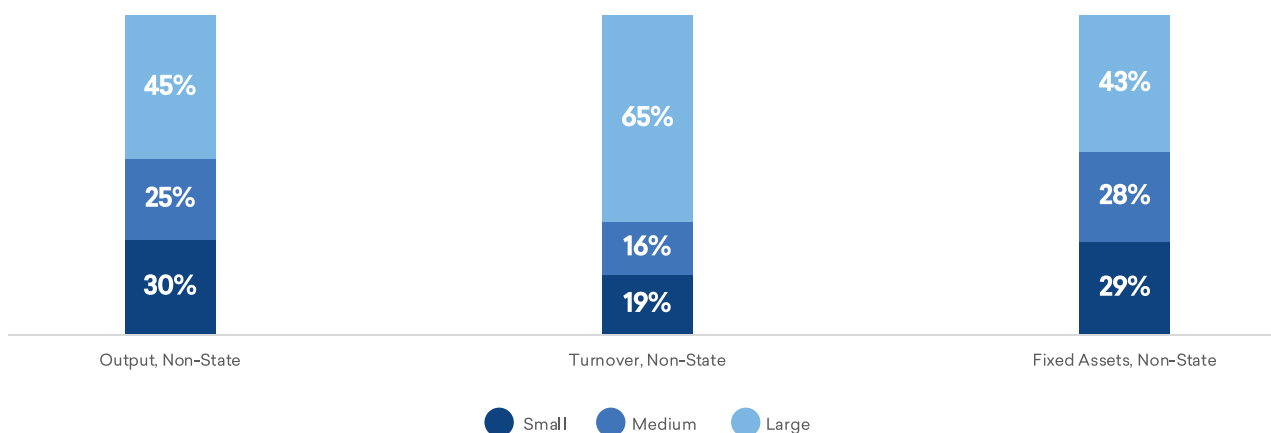
LEADER IN GEORGIA WITH ESTABLISHED #1 MARKET POSITION

Market Share Dynamics



The Georgian leasing industry is at an early stage of its development and is likely to follow broader developments in the economy. The leasing industry in Georgia currently represents around 1% of the country's GDP, with a leasing portfolio of GEL c.500 million. Considering that the share of leasing is around 5% of GDP in peer countries, the Georgian leasing sector has substantial room for growth; in the case of Georgia this would mean 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.

Over the last five years, the Georgian leasing market posted c. 12% CAGR. The foremost reason behind the double-digit growth of the sector is that awareness of leasing products as an alternative way of financing has substantially increased among SMEs, which is the main target client group for leasing products.

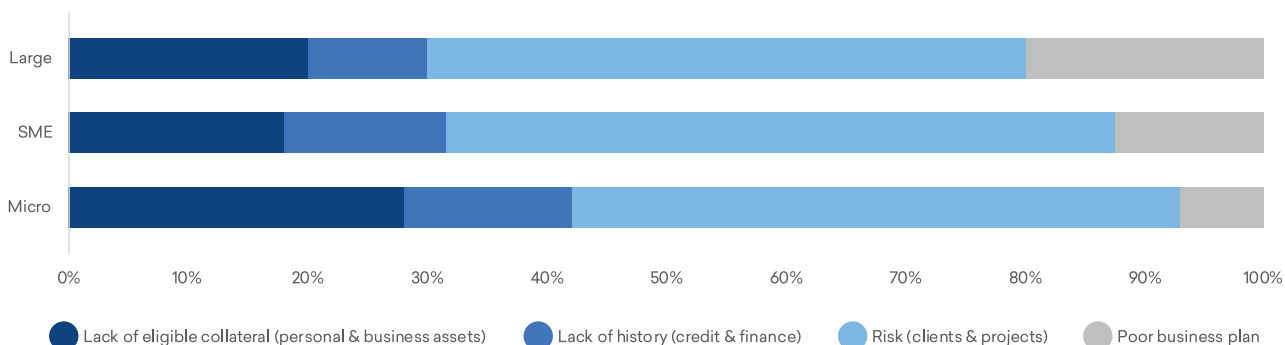
GROWTH IN LEASING MARKET EXPECTED TO CONTINUE**Leasing Market Dynamics****SMES DOMINATE THE ENTERPRISE LANDSCAPE OF GEORGIA AND ACCOUNT FOR 55% OF TOTAL PRODUCTION VALUE AND 35% OF TURNOVER IN THE PRIVATE SECTOR.****Output, Turnover, Fixed Assets distribution among SMEs and Large Enterprises**

According to a research report from the European Investment Bank, access to funds 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 riskiness and poor business plans.

Notably, the riskiness of projects is the main reason banks reject loan applications in the 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), yet businesses do not have unlimited sources of additional collateral to serve their funding needs.

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

Reasons for Loan Application Rejections



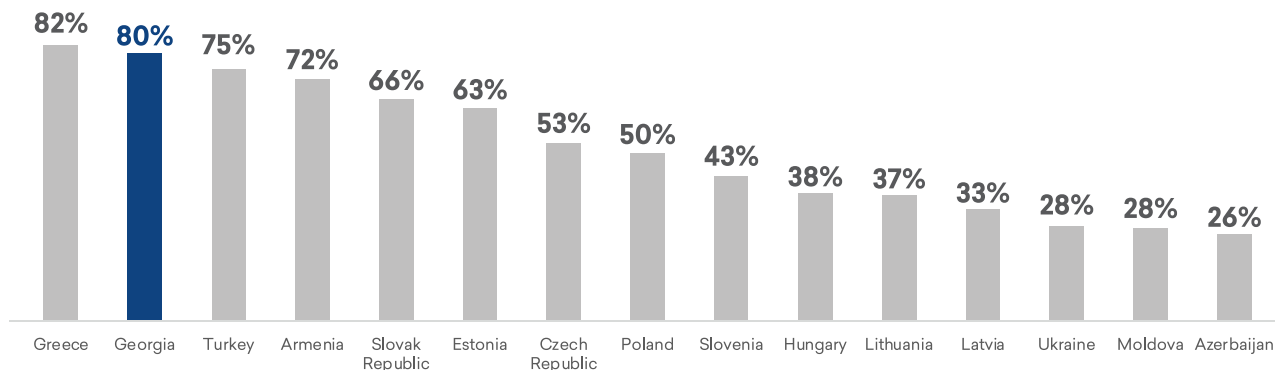
The most widely available source of financing for businesses is bank loans. Over the last five years, leasing has progressively gained importance. The demand for leasing as an alternative way of financing is expected to grow further due to its relative flexibility and high-risk bearing nature compared to banks. Lease customers are not subject to maximum loan-to-value and payment-to-income ratios or tighter underwriting requirements. Leasing customers can increase production capacity and concentrate on their core competencies with minimum participation and without additional collateral, which 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, while the remaining 1% of our portfolio is operating leasing/full service leasing. Given the generally positive development trends in the industry and increased opportunities in the machinery leasing market, it is likely that the operating leasing market will slowly strengthen and provide more incentives for bank-owned leasing companies to develop in this direction.

In 2022, bank credit growth increased by 12.1% y-o-y, compared to 18.2%¹ y-o-y growth in 2021.

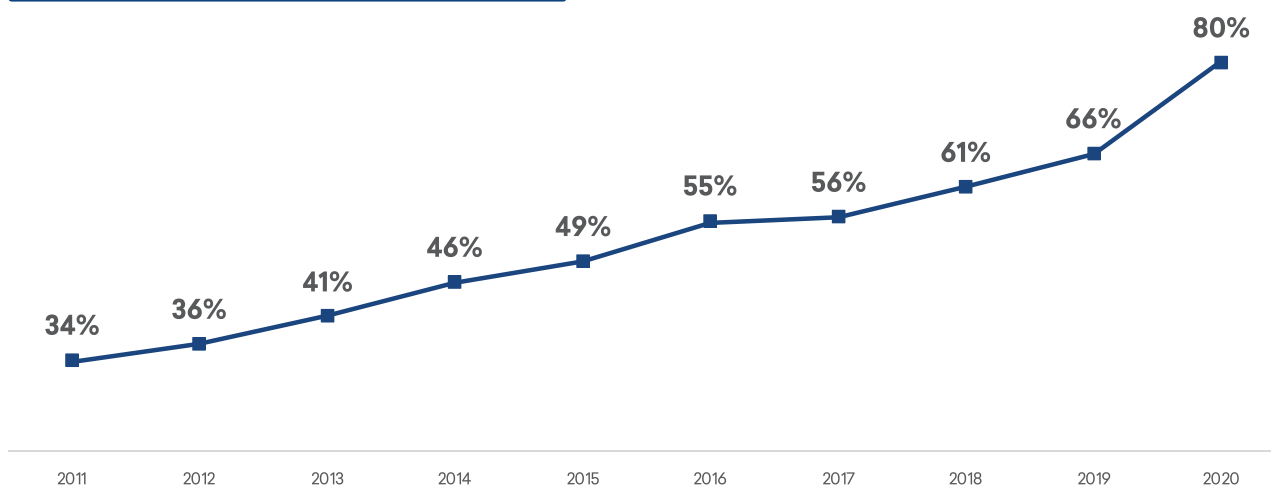
All segments experienced a moderation in growth. Corporate lending activity decreased to 5.3% by the end of December, largely on the back of sizable prepayments in the second half of the year, compared to 17.7% in 2021. Y-o-y growth in MSME and retail lending also cooled, although it maintained a relatively strong momentum, with growth going down from 19.3% at the end of 2021 to 16.5% at the end of 2022, and from 18.0% to 14.7%, respectively. With the banking sector growing, access to financing has improved. The expansion in financial activity reflects the 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)



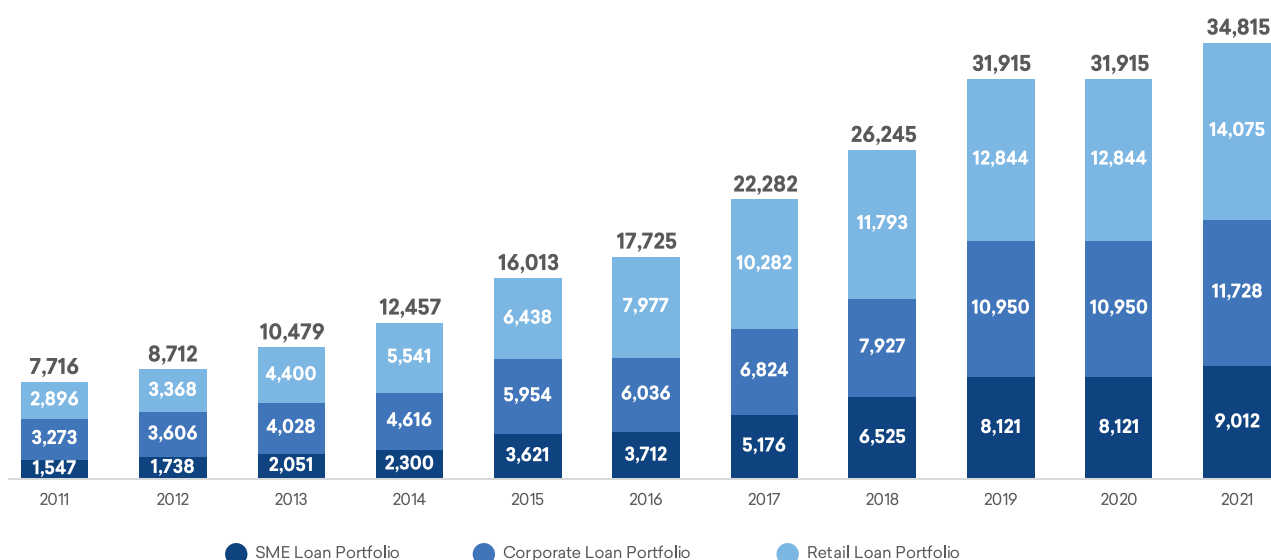
Source: World Bank

¹Source: NBG

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

Source: World Bank

The volume of the SME portfolio has increased almost six fold since 2011, with 26%¹ of all loans being provided to the SME segment. In terms of capacity, the Georgian leasing sector has substantial room for growth. It should be noted that since micro, small and medium enterprises make up 99.7% of the business in Georgia, 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.

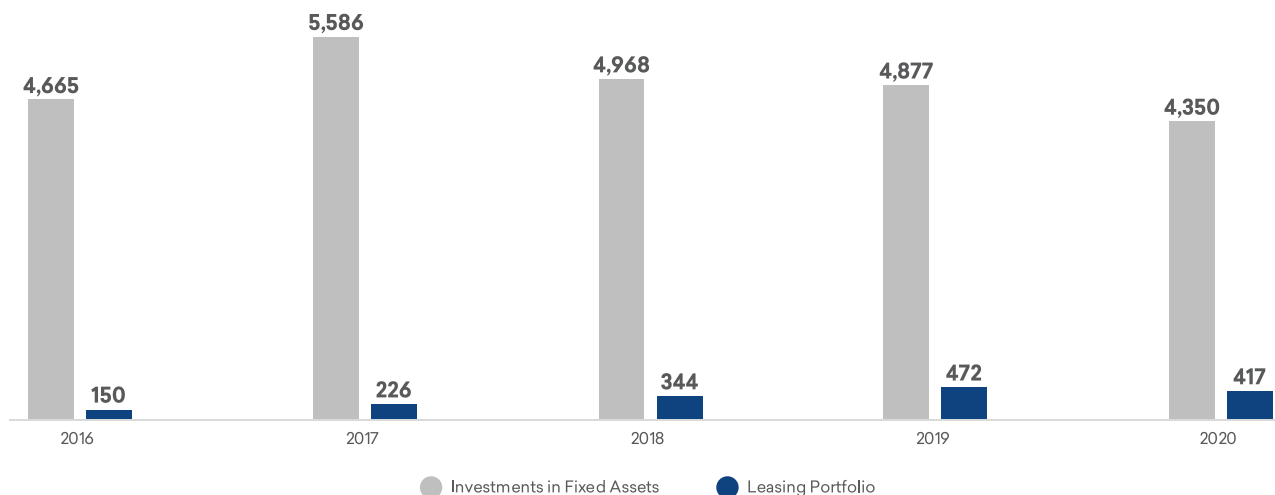
Composition of the Loan Portfolio by Segment (Excluding Interbank loans)

Source: NBG

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

¹Source: Financing in Georgia: Small and medium enterprises and the private sector 2019

Investments in Fixed Assets VS leasing Portfolio Dynamics



Source: NBG

REGULATORY ENVIRONMENT

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

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

In the absence of regulations, the existence of a strong industry association is crucial, as it 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, the government's financial support programs have created significant demand for leasing manufacturing equipment. The Ministry of Economy and Sustainable Development and the Office of the Prime Minister have promoted 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 the legal, tax, regulatory and business environment of leasing market was assessed and a number of recommendations were developed based on international best practices. The document has been passed to the government for 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 are used in a wide variety of applications, and by providing 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; we 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 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 large 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 work continuously with our vendors to provide early visibility of our needs to ensure we receive them when we need it.

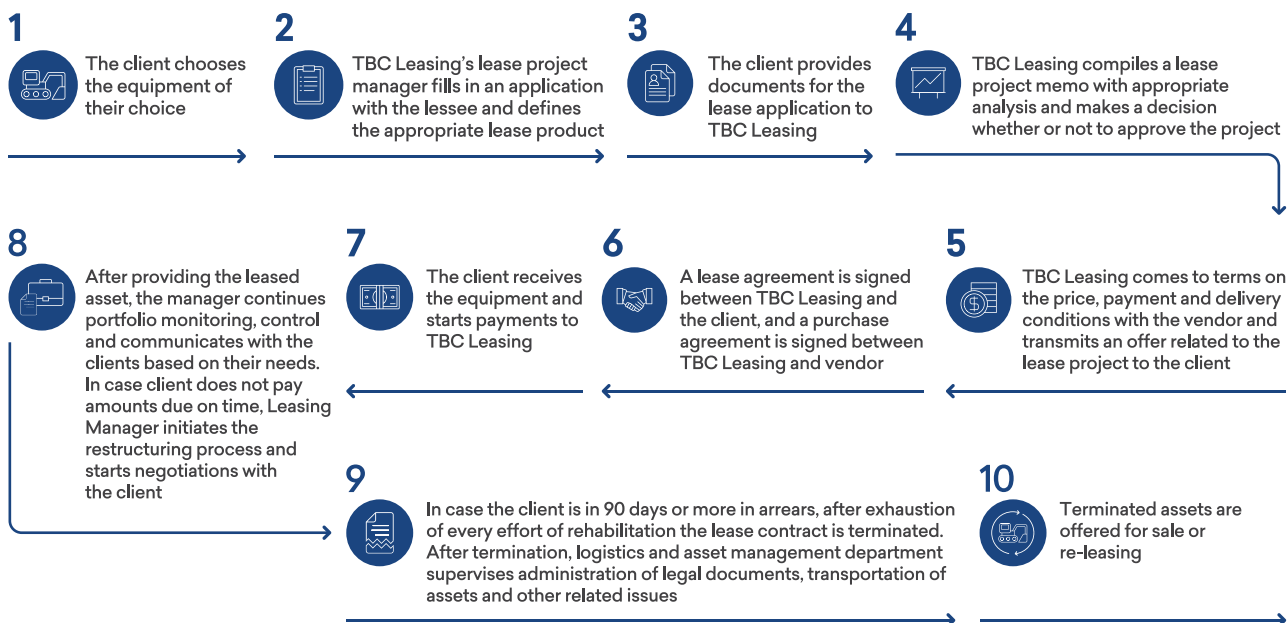
Our solutions mainly comprise leasing and asset financing for machinery and equipment, vehicles, construction equipment, agricultural equipment, IT and communication equipment, medical technology, real estate, and large-scale movable assets (aircrafts, yachts, etc.).

Our Credit Department serves as a key driving source of lease sales generation. It is divided by function into Analytical, Sales and Product Development teams. The Sales department follows a sectorial approach with two sector heads: Construction & Healthcare and Manufacturing & Service. Apart from the Credit Department, we also have a standalone department for the Automotive segment.

The sales direction directly communicates with clients, informs them about our general conditions, and collects documents. The document packages are then given to the analysts to process the project and present it to the committee. Analysts are only involved in scheduled financial monitoring and restructuring processes.

Through leveraging our business know-how, experience and knowledge, 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



GEOGRAPHICAL COVERAGE

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 our parent bank. Our broad sales coverage is supported by tight cooperation with top international equipment vendors and car dealers. Moreover, the presence of customer pathway and referral synergies from our parent company contributes further to our sales generation.

We have three branches in the largest cities of Georgia, although our service centre is located at our headquarters in Tbilisi.

CUSTOMER BASE

Our customers range in size and scale from small, medium and corporate businesses to retail individuals, helping them to finance and expand 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 the economy, including Construction, Development, Services, Road Construction, Medicine, Agriculture, Trade, HoReCa, Light Industry, Renewable Energy, Automotive, Technology, Media and Telecommunications and Printing.

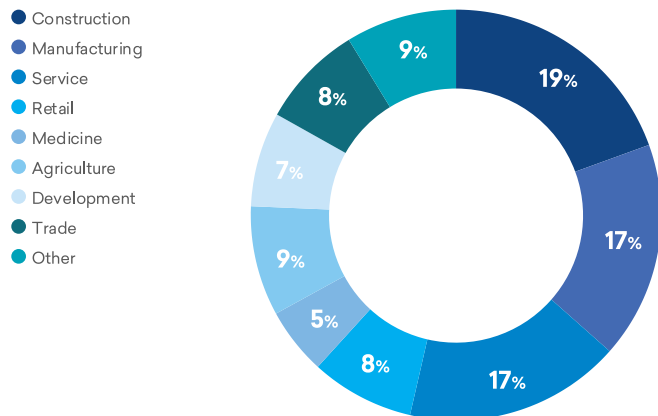
OPERATING SEGMENTS

Our operating segments are:

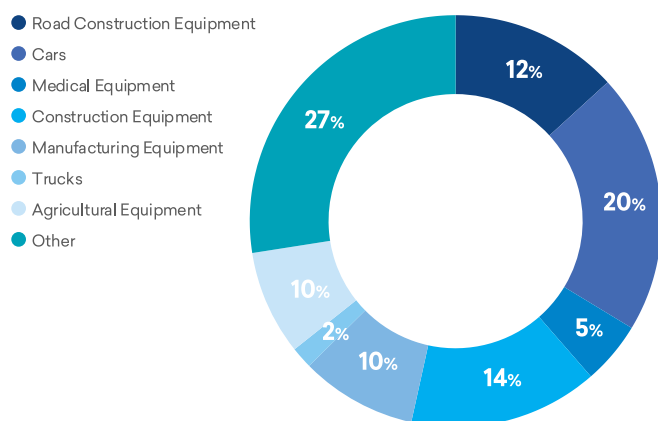
- Business, which includes all leases to legal entities or group of entities where financed assets can be anything other than vehicles;
- Automotive, which includes all leases to legal entities or group of entities where financed assets are vehicles; and
- Retail, which includes all leases to all non-business individual customers.

The management assesses the performance of the operating segments based on the Total Comprehensive Income/(Loss) for the year. The reportable segments are the same as the operating segments. The segment overview is discussed below.

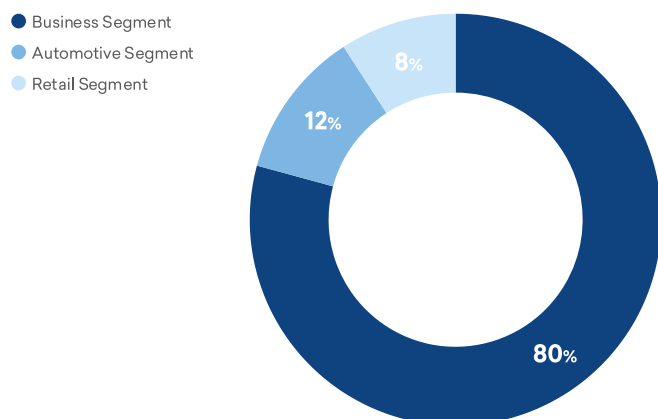
Total Leasing Portfolio breakdown by Industries



Total Leasing Portfolio breakdown by Asset Type



Total Leasing Portfolio breakdown by Operating Segment





Segment Overview

Business Segment

We are the leading lease service provider for the Business segment in Georgia, holding 81% market share with 572 Business segment clients and a 269 million GEL Total Leasing Portfolio as of 2022.

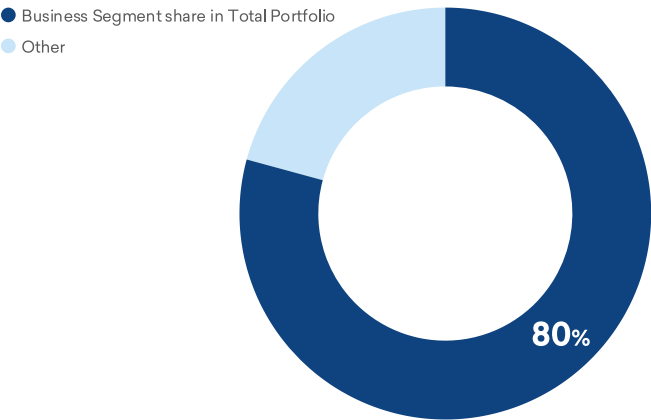
The Business segment comprises 80% of Total Leasing Portfolio and is well-diversified across different industries.

We support the 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 to support our clients in their operations. Over the years, we have built successful partnerships with numerous corporate clients and have been part of their success.

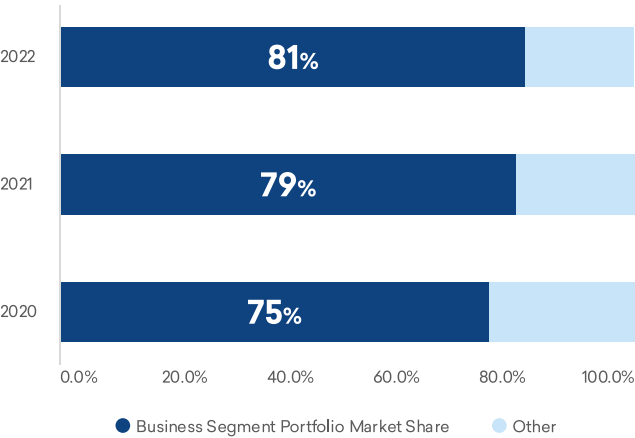
In 2022, we were able to maintain the volume of our Business Total Leasing Portfolio, which has grown average 8% per annum over the last three years and amounted to GEL 269 million as of the end of 2022. The Company served a total of 572 Business clients.



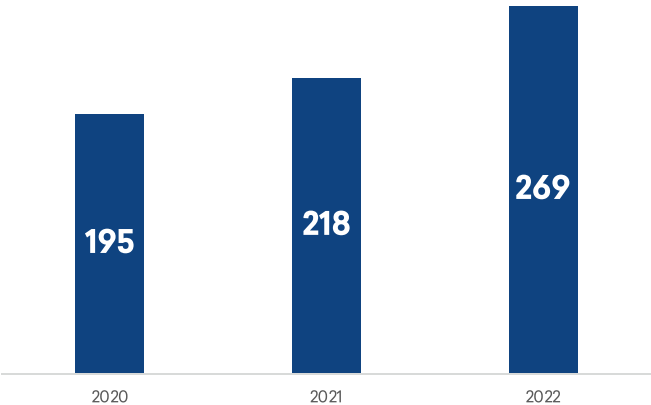
Business Segment Share in the Total Leasing Portfolio



Business Segment Market Share Dynamics



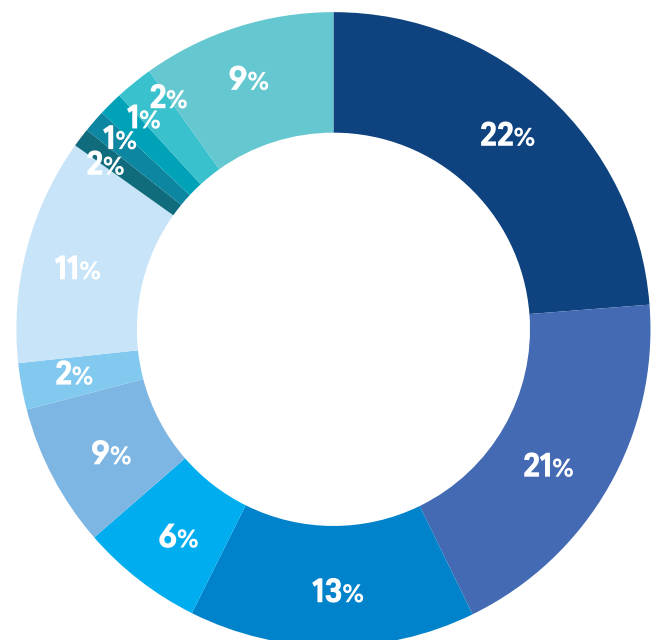
Business Segment Total Leasing Portfolio





Business Segment Total Leasing Portfolio breakdown by industries

- Construction
- Manufacturing
- Service
- Medicine
- Trade
- Road Construction
- Agriculture
- Energy
- TMT
- Transportation
- Food & Beverage
- Other



SOLUTIONS OFFERED

FINANCIAL LEASING

Financial Leasing is an effective investment method for our clients, providing the right of usage of any new or secondary assets such as machinery or equipment chosen by the client for predetermined lease monthly instalments, with ownership of the asset remaining with the leasing company. Apart from lease financing, we also offer complementary value added services, such as equipment advisory services and after-sale asset maintenance services.

Financial leases are our most popular product, with 99% share of the Company's portfolio.



Cooperation with Enterprise Georgia

The program aims to support the development of businesses in fields of economy prioritized by Georgian government and the diversification of domestic production, through the creation of new enterprises, and the 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. In 2022, we financed 28 projects under the subsidy program, with a total of GEL 8,440,842.

In 2022, in order to promote the growth of export-oriented small and medium-sized businesses, Enterprise Georgia launched an Export Assistance Program. The program provides technical assistance to exporting companies through the elimination of export barriers in beneficiary companies and the introduction of export incentive mechanisms to facilitate the diversification of export markets, products and services, identifying sectors and products with high export potential, and stimulate international sales.

The programme includes three technical assistance components: product licensing/certification, which includes the introduction of an international standard for enterprise auditing, obtaining an international quality certificate and licensing a product produced by an entrepreneur (the amount of funding was set at GEL 20,000); branding, which includes developing a brand formation and development strategy, rebranding and product packaging according to the brand book (the amount of funding was set at GEL 20,000); and stimulating international sales, which includes promoting entry into the international trade network, including the so-called "entry fee" or similar fees within established limits in the following target markets: Gulf countries, EU countries, UK, USA, Canada, Japan and (the volume of funding is 10,000 Euros equivalent in national currency). The program covers the following sectors: clothing, leather and leather goods, footwear, toys, compound feed for pets and poultry, veterinary products, furniture manufacturing, jewellery and related goods manufacturing, packaging materials, food and beverage products (except wine).

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 legal and natural entities with cheap, affordable long-term and preferential funds and serves the development of infrastructure to generate agricultural products’ added value.

Within the framework of the project, enterprises involved in creating agricultural products (such as 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.

This project provides co-financing equal to 12% of the lease interest for the full term of leases within the range of GEL 20,000-1,500,000.

In 2022, we financed 22 projects under the subsidy program, totalling GEL 6,950,866.

In the cooperation with the Rural Development Agency’s co-financing program, our customers were offered leasing solutions without initial participation requirements. The 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 participant vendors, making it easier for our customers to select the desired asset.

QUICK LEASING FOR CONSTRUCTION, MEDICAL AND AGRICULTURAL EQUIPMENT

The Company takes a flexible approach for financial leasing solutions compared to standard financial leasing, with an easy application and approval process. The approval process usually takes between one and three days.

COMMERCIAL REAL ESTATE LEASING

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



TBC Leasing has been supporting the Georgian business environment for 19 years. Since its inception, TBC Leasing has been providing funds that help businesses grow.

Supporting Georgian businesses became especially important in during and after the pandemic. In this regard, in 2022 we formed and deepened our collaboration with various businesses. This period once again revealed the importance of economic independence and supporting the manufacturing and production sector.

New businesses, especially those with no credit history, have a hard time securing bank loans. Fortunately, we support start-ups to invest in crucial equipment and assets for the future and give access to technical support while optimising their cash flow and working capital. In 2022 we actively supported Georgian start-ups, some of which started to export to the foreign markets.

THE FIRST MOBILE WINE FACTORY IN GEORGIA

Timing, experience, state of the art equipment and expert knowledge are critical to wine's integrity, taste and shelf life. However, many Georgian wineries don't have the budget for all the intricate machinery needed to bottle wine properly, or the expertise and availability of dedicated technicians to keep bottling equipment running at peak performance.

Only Good Wines – a technology start-up operating in the wine industry – offers the same quality and convenience of having a permanently installed bottling system, but in a customized trailer that comes to wineries whenever they need it. The wineries only need to provide power, employees to help, and bottles, labels and corks.

This mobile bottling plant was exclusively built in Italy with a total investment of 700,000 euros and is equipped with autonomous power and steam generators, air and nitrogen compressors, a water softening system and two pre-bottling sterile filtration units. The plant is able to provide bottling, labelling and corking services and can produce up to 3,000 bottles per hour.

By giving access to high tech equipment corresponding to current best practices and standards, the Company is contributing to the quality of small winery production, therefore supporting the development of the small winery sector.

"On the back of the development of the industry, the demand for quality wine is rapidly growing. Small and medium-sized wineries need extensive resources to maintain high quality. Therefore, small wineries often rent the resources of large wine factories, which significantly increases the cost of the product or in some cases, they bottle the wine on their own, in which case the shelf life and quality does not correspond to market standards. Only Good Wines fully responds to these issues and offers an alternative service in Georgia to those who want to bottle their own wine with high technology," says Vasil Managadze, founder of Only Good Wines.





MOUTH MELTERS GROUP

Mouth Melters Group produces chocolates in the form of a “Kvevri”, a traditional Georgian wine pitcher. The business launched operations through outsourcing the production. However, as daily production of 150-200 pieces of chocolate pitchers could no longer meet the market demand, the company took the decision to produce in-house and purchase production equipment. The financing tool that we offered the company frees up its financial resources for the development of its activities.

NUTS INCORPORATED - A GEORGIAN PERSPECTIVE FOR DEVELOPING NUT CROPS

Nut crops belong to that rare species whose prices in the world market are characterized by a stable growth trend. In particular, since the demand for and the price of, the product in the European Union countries are increasing, the interest of Georgian entrepreneurs is also increasing.

Nuts Incorporated is the second largest almond and hazelnut company in Georgia. At this stage, the organization manages 2,600 hectares, with 800 hectares of almond plantations in Mtskheta-Mtianeti and Kvemo Kartli, and 1,800 hectares of hazelnut plantations in Samegrelo. Nuts Incorporated acquired the plantations of a subsidiary of the Italian corporation “Ferrero”, thereby becoming a major supplier of nuts for the production of chocolate.

Since we are supporting businesses that significantly contribute to the prosperity and growth of the Georgian economy, we financed Nuts Incorporated with heavy equipment in the form of tractors and harvesters.



MAISI NATURAL JUICES

With the support of TBC Leasing, Maisi Natural Juices acquired production machinery for 100% natural, sugar-free juices with eco-friendly packaging. The company's goal is to increase the availability of healthy products in Georgia and is also planning to export their products. The company currently employs around 20 people, with higher numbers planned as the company expands.

PELAMUSHYTO

With the support of TBC Leasing, Pelamushyto has expanded its production and sales. The company offers modernized variants of the traditional "Pelamushy" dessert. Pelamushyto is the result of the Georgian culinary experimentation, representing a savoury combination of Georgian and modern tastes. The company offers both warm and cold Pelamushy desserts in up to 10 different flavours.

TBC Leasing has been financing various assets for the company since the idea was born. The company uses only high-quality, natural ingredients. Pelamushyto quickly became popular and grew significantly, both in terms of sales and the number of sales locations.





BASKIN ROBBINS - BRINGING BACK THE TASTE OF CHILDHOOD

The American brand “Baskin Robbins” was founded in 1945 in California by Burt Baskin and Irv Robbins. In the ice cream industry, it is the largest chain in the world and currently includes 8,000 cafes worldwide spanning 50 countries, including Georgia. The company produces 1,300 different types of premium quality ice cream which are gluten-free.

TBC Leasing's investment played an important role in the return of Baskin Robbins in Georgia. We have also allocated additional investment to meet the company's expansion plans and financed production equipment for new branches.

CAFE DAPHNA - A FAVORITE SPOT FOR TOURISTS

Daphna is a unique, high-quality restaurant in old Tbilisi. In 2022, it secured its place in Forbes' list of the 12 Best Georgian Restaurants in Tbilisi by offering unique, traditional dishes to its visitors. It has also received the highest rating from OTA travel guides, which speaks for itself.

TBC Leasing supported the business through financing essential industrial kitchen equipment to run the restaurant.



As part of the Company's long term development strategy, we are committed to financing a wide range of environmentally conscious and sustainable projects.

Leasing itself is green in the way that it enables businesses to invest in newer, more efficient, less resource-intensive equipment. Rather than commit capital to purchase machinery outright – especially if there is older, less-efficient equipment currently doing a job – it makes sense to approach a leasing company and ask them to finance the deal. One of the most promising avenues for leasing in Georgia is still under-exploited: the rapid growth of investments in sustainable equipment (i.e. energy efficiency, renewable energy, and cleaner production).

As part of that sustainability drive, we support our clients to shift towards a greener future by financing sustainable assets. Many of our projects focus on the environment and clean energy – such as solar panels, wind power and small-scale hydro power plants. We have facilitated energy-saving agricultural and manufacturing assets of c.25.2 million GEL, out of which 5.8 million GEL was for solar installations. Furthermore, we financed more than 10.4 million GEL in hybrid vehicles.

As part of our long-term development strategy, we are committed to financing a wide range of environmentally sustainable projects. With the active cooperation with International Financial Institutions (such as EBRD, PROPARCO, FMO, GGF, EFSE etc.), we have actively started to develop new products that will help to increase the financing volume of energy efficient assets as well as finance the production of renewable energy, such as solar panels and small-scale hydro power plants.

Thanks to the active support of our long-term partners, we are able to further strengthen and support local small and medium-sized businesses, and given our focus on green and responsible financing, help our clients in expanding their sustainable activities. Our role, as a leading leasing company in Georgia, is to facilitate this process and create a more diverse range of products that will allow local SMEs to benefit from the availability of alternative financing means to expand their business activities.

We have been exploring ways to support the development of the solar energy ecosystem, specifically to fill the gaps in the market. One of the challenges hindering the initial uptake of solar energy systems in Georgia is the lack of demonstration projects that could 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 the Rural Development Agency and Enterprise Georgia and to offer subsidy programs that significantly reduced our clients' monthly lease instalments and optimized energy costs.

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

In light of 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 initial solar PV projects, namely the design and installation costs of our clients. The total grant budget is 150,000 EUR and is available to commercial and industrial clients, covering design and installation costs of up to 10,000 EUR per client.

So far, five solar panel projects have been financed with a total financing volume of 6 million GEL. The GGF grant is subsidised with the funding from the European Union under the EU4Energy Initiative.

DIGITAL SOLAR MARKETPLACE (“DSM”)

Implementing solar photovoltaic (PV) financing for commercial businesses and private individuals is a sustainable strategy to support the fight against climate change and reduce greenhouse gas emissions.

Given that Georgia's level of solar radiation is higher than the European average and the country has an abundance of sunny days, we developed Digital Solar Marketplace for the first time in Georgia with cooperation from the Green for Growth Fund. The goal of the project is to support our clients (commercial businesses and private individuals) and relevant partner technology vendors, as well as to catalyse the wider uptake of solar PV technology in the Georgian market.

The digital marketplace will enable interested clients to provide the main characteristics of their prospective solar photovoltaic (PV) project and obtain quotes from partner solar PV suppliers. The platform will have a leasing

and impact calculator for solar PV systems, based on the quotations obtained from our vendors. The calculator will enable potential clients to calculate leasing rates from different technology suppliers, including the main impact metrics such as energy & Carbone-dioxide (CO2) emission reduction, savings in monetary terms and the estimated payback period.

The PV online marketplace will raise awareness about the technology, attract potential clients, foster close communication by bringing all involved parties together, stimulate better offers from vendors (by increasing competitiveness), and strengthen relationships with the vendors. The platform is currently at the development stage and will go live in the next two to three months.

The 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 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 can be found at: www.EU4Energy.eu

SUPPORTING ENERGY EFFICIENT PROJECTS

As part of our support for local businesses, especially small and medium-sized enterprises, we also received three million euros from the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) as part of the European Union's EU4Business initiative. 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 that meet the eligibility criteria set out by EBRD. The EU4Business-EBRD credit line is one of the most successful financing tools in Eastern Partnership countries, including Georgia, among micro, small and medium enterprises.

Funds we received were directed at financing investments in green technologies, which, gave us the opportunity to support local enterprises in expanding their green activities and increasing their competitiveness.

As part of the EU4Business initiative, businesses also receive an incentive grant and free technical assistance from high-level international expert consultants appointed and managed by the EBRD. Consultants facilitate the successful operation of the program by assisting with implementation and monitoring and providing technical assistance to our clients in terms of meeting the technical eligibility criteria. Within the scope of this arrangement our clients are entitled to apply for an investment incentive payment and are eligible to receive up to 10% of the investment cost.

In 2022, GEL c. 9 was invested in green technologies under the programme and around 11 clients will benefit with 10% cash back on their green investments.

Moreover, our long-term partner Green for Growth Fund ("GGF") allocated [150,000] EUR sponsorship under the Deep Greening Scaling Initiative with the aim of providing development finance for energy efficiency and renewable energy investments and promoting solar PV systems in Georgia. The sponsorship entails compensation for the design and installation costs of solar panels. So far, [five] solar panel projects have already been financed with a total financing volume of 6 million GEL. Under the program, after successful verification, customers will be reimbursed for design and installation costs of up to 10,000 EUR, which will be subsidized with funding from the European Union under the EU4Energy Initiative.

7.5%

GREEN PORTFOLIO SHARE IN
TOTAL LEASING PORTFOLIO

25,231,574

GREEN PORTFOLIO VOLUME

Automotive Segment

We are a leading lease service provider for vehicle financing among legal clients in Georgia holding 81% market share and managing 875 vehicles under Automotive segment with a Total Leasing Portfolio of 41 million GEL as of December 2022. The Automotive segment comprises 12% of the Total Leasing Portfolio.

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

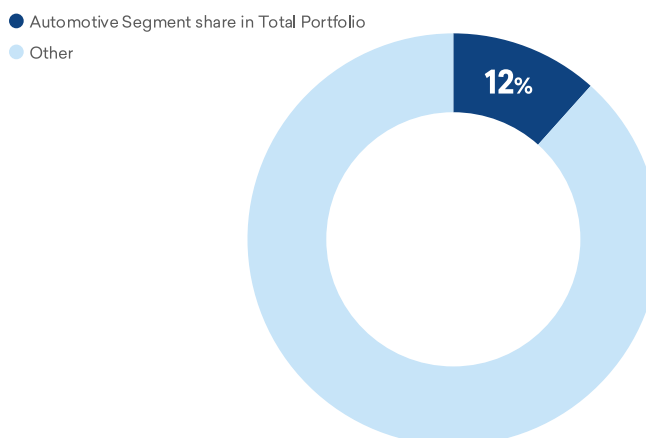
OPERATIONAL LEASING

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

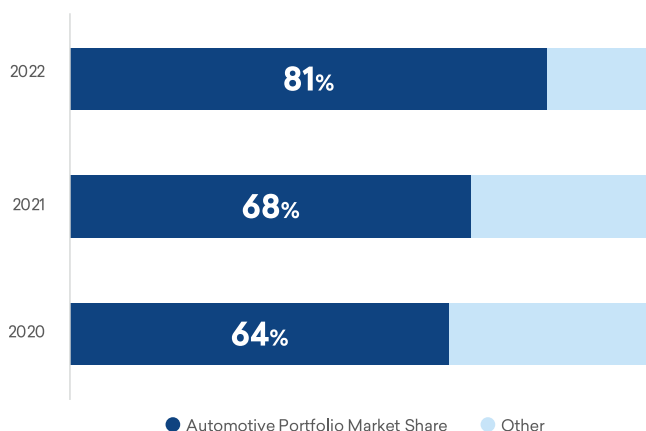
We provide a full end-to-end service taking care of insurance, maintenance and repairs with an option to upgrade a vehicle at the end of the term of the lease. Our expertise in vehicle fleet management has been developed over a decade, enabling us to provide technical support and ongoing management services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

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

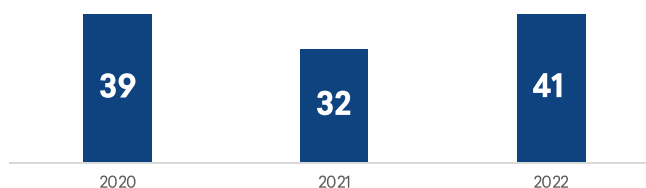
Automotive Segment Share in the Total Leasing Portfolio



Automotive Portfolio Market Share Dynamics



Automotive Segment Total Leasing Portfolio







Retail Segment

We are a leading lease service provider for vehicle financing among non-business, individual customers holding 63% market share with 28 million GEL Total Leasing Portfolio as of 2022.

The Retail segment comprises 8% of the Total Leasing Portfolio and is one of the most active and fast-growing directions in the Company.

Under the 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 the official TOYOTA representative in Georgia, we initiated a new TOYOTA EASY offer in 2021, under which our clients gain access to exclusive offers from the official dealer with fast and easy application approval procedures, with no advance payment requirement. The attractiveness of the offer lies in clients' option to retain the vehicle for a predetermined residual value or return it to service centre for an upgrade to a new one. As the offer was well received by the market, we plan to refine and broaden the offer with other official car dealers and introduce a new EASY leasing product, which will further contribute to the development of new car sales.

ENTERING MAJOR LOCAL AUTOMARKETS

In 2022, we entered two major auto markets in Georgia and distributed information brochures, banners and light boxes where customers are now able to receive general information on leasing financing and leasing price indicators.

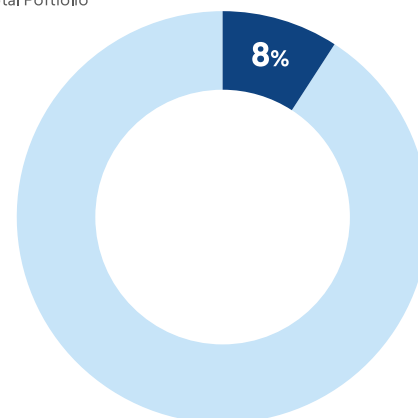
One of the strategic priorities in the Automotive segment is to capitalise on the opportunities offered by the growing trend in auto imports in Georgia. With this in mind, we partnered with Caucasus Auto Import, the largest and experienced auto importer in the Country, to introduce a new, flexible product under which we finance 80% of imported automobiles to make our customers' lives easier.

SCOOTER LEASING

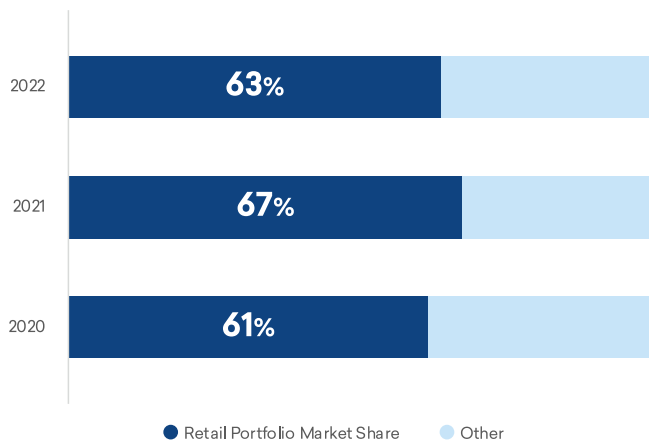
In 2021, we introduced a new offer financing motorcycles and scooters, enabling our customers to use eco-friendly, efficient forms of transport.

Retail Segment Share in the Total Leasing Portfolio

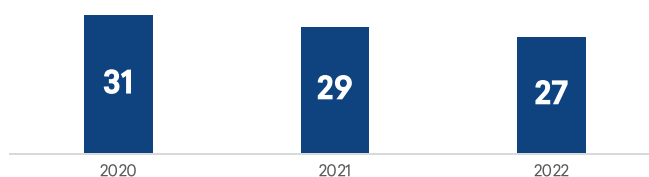
● Retail Segment share in Total Portfolio
● Other



Retail Segment Portfolio Market Share Dynamics



Retail Segment Total Leasing Portfolio





———— **Our Strategy** —

The Four Pillars of Our Long-term Development Strategy

RAISING AWARENESS ABOUT LEASING AND INCREASING THE CUSTOMER BASE

Increasing our customer base and raising awareness of leasing as an alternative way of financing remains our main strategic priority. As stated above, the essence of leasing was incomprehensible or vague to the majority of the population, with most of our target audience associating leasing with auto loans rather than as an 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 can act as an engine of growth. In collaboration with UK Good Governance Fund, we developed a strategy roadmap for enhancing Georgian leasing market which has now been passed on to the Georgian government.

The pandemic once again demonstrated that core value often lies not in a possession but rather in usage. This insight provides more flexibility in terms of adapting innovations and enables effective short-term and long-term decision making.

We build both leasing and our brand awareness through traditional and digital channels and try to increase our brand equity. In 2022, we performed quantitative and qualitative research to measure top of mind awareness of leasing, which was conducted by a third party organisation - ACT - Analysis and Consulting Team. In 2022, we observed an increase in TOM (TOP OF MIND) data amongst the SME segment.

Spontaneous and Reminder Sums and Spontaneous Awareness

	2022
Spontaneous and Reminder Sums	79%
Spontaneous Awareness	32%

We continued our information campaigns during the year, including video guides and interviews on national business TV shows that described the core advantages of leasing solutions and the simplicity and flexibility of our products to a broader target audience.

The campaigns also included commercial content posts, including action-oriented posts that focused on utilizing leasing solutions in various areas of personal and business activities such as educational institutions, sewing, dental offices, dairy production, etc. Furthermore, they included interviews with high profile recognized customers who enjoyed our services that emphasized the value creation achieved through leasing solutions.

These information campaigns helped us to increase our outreach, with further campaigns planned for the near future. We have initiated a new campaign in which trendsetters and opinion leaders will use their voice to raise awareness of leasing and share the solutions we offer in eye-catching short videos. The campaign is intended to cover all our digital channels, as well as online media and TV shows.

Digital Marketing content metrics

	2021	2022
Reach	2,593,226	3,056,007
Frequency	17	26
Total Interactions	128,670	94,665
Post Shares	3,451	2,596
Post Engagement	3,916,953	2,893,095

IMPROVING CUSTOMER SATISFACTION

We are committed to providing great customer experience. From the first interaction with our employees, we want to make sure that customer experience is as positive and seamless as possible. This requires active engagement with our clients via various channels to solicit feedback about our service quality and value proposition, as well as to understand their preferences.

In 2022, we further developed the Customer Relationship Management (CRM) system that was introduced in 2020, integrating it with our call centre. CRM enables us to effectively manage the whole customer journey strengthening collaboration between our sales, marketing and customer service departments.

In particular, our CRM system enables us to keep track of 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.

The sales and marketing teams procure leads from the call centre and social media and update the system with information throughout the customer lifecycle. This system helps to manage performance and productivity through reports and dashboards. In 2022, we also introduced an automatic notification procedure, under which all clients receive notifications containing the names and contact details of their Leasing Manager.

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

We have also implemented a streamlined system for handling, managing, responding to, and reporting customer grievances which allows us to ensure constant monitoring and faster resolution of any problems. When a customer submits a complaint, it is routed to the appropriate department or person, with the progress for each claim monitored and reported upon in detail. CRM has not only increased customer satisfaction, but also resulted in improved efficiency.

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

We have a centralized call centre redirecting both existing and new customer issues to the appropriate destinations.

In 2022, to make our customers' life easier, we added a simplified hotline number, enabling clients to dial *2277 and obtain the information they need. We also trained our call centre operators to be more efficient in handling first point consultations in terms of evaluating problems and complaints and providing appropriate solutions.

In addition, we have enabled access to our Leasing Management System, through which they can easily provide customers with information about outstanding debts, fines, payment dates and amounts.

In 2022, we updated our interactive voice response on the leasing hotline. To improve user experience and minimize the percentage of calls blocked, we introduced a call back service. Additionally, to reduce waiting times during working and non-working hours, we activated a "leave number" button on our hotline, giving the user two options: either to wait for the operator until they are free to answer the call, or press a specific button to leave us their number for a call back. In order to reduce waiting times, we also set the call centre operators to auto answer, which means that when previously they had to click to answer incoming calls, the program now automatically answers the call in a few seconds. Finally, we added an after-service assessment tool that enables customers to share their feedback both on call centre service as well as access to the service of their leasing manager.



In 2022, we scored 73% in our 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 the near future, we plan to conduct wider customer experience research that will calculate our NPS scores across our different segments. The survey will be conducted immediately after the customer receives the service, enabling us to better analyse service quality. The second phase of CRM implementation will help us in this project.

DIGITAL TECHNOLOGY 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 a closer look at our internal processes.

As stated above, in 2020 we rolled out CRM, the effect of which lies in the systematization of the sales stages. CRM helps us to improve sales efficiency, as the technology allows 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 an 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. In 2022, we integrated an updated version of the system which is more technically and operationally sophisticated in terms of speed and readability.

In 2022, to further simplify procedures for our customers, we integrated leasing payments in TBC Bank online and mobile banks. When choosing a leasing service in the Internet Banking payment system, customers are now able to verify the information and transfer the amount in one of two ways: payment by personal number / identification code or payment under a specific leasing agreement number. Clients are now also able to set an automatic leasing payment order in their online/mobile bank accounts and pay their monthly leasing payments without any further action.

TBC Leasing aimed to make leasing a digital product, which would further increase customer satisfaction. We started planning this long-term project in 2020 and met specific targets in 2021, such as the development of the customer portal and managing lead generation through the CRM tool. The customer portal is still undergoing development and will be launched at full scale by the end of 2023. This will improve communication with customers on operational issues, while enabling us to target promotions and offers and provide additional services. Furthermore, we will save leasing managers' time in terms of communication and operations.

The business development section includes a new sales model that receives online applications allowing us 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 our wide 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, stable cooperation with our providers allows us to offer leasing assets at a competitive price.

These advantages allow us to serve our customers on "a single-window concept" principle, offering different types of asset or assets in one space and time, as required, both on a domestic and international level, enabling them to purchase assets from different providers and most importantly providing 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 a new campaign under the name of Gold Vendor. This new initiative will give our suppliers a competitive advantage over others, encourage them to offer our services to their clients, and 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 credible, conscientious, long-term partner suppliers. The precise parameters have been defined in the relevant document, requiring 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. Gold Vendor badge holders will receive special leasing offers (no advance payment requirements, lower interest rates, faster approval and personal customer service) and enjoy the benefits of customer referrals as well as active PR and sales campaigns from us.



**Doing Business
Responsibly**

Our Colleagues



EMPLOYEE ENGAGEMENT AND MOTIVATION

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

Through our extensive selection process, which is 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 days-off for employees with three and more children.

In addition, we finance 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.

In 2022, as part of internal knowledge sharing, we ran a range of internal business trainings during which different departments shared their experience with each other. Apart from knowledge sharing, this contributed to the simplification of communication and processes across departments. Middle managers also took an intensive time management course. Furthermore, in cooperation to TBC Academy our employees had an opportunity to attend training courses in the area of their choice, such as brand experience, marketing, business, law, IT, risks, digital product testing etc.

In 2022, all employees received five mandatory trainings on: environmental protection, IT security, AML Compliance and Operational risks.

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

To facilitate young talent acquisition and provide an opportunity to the younger generation, we have launched an internship program. Under this program, we have prioritized internship divisional directions and recruited a total of 15 interns, out of whom 9 interns were offered jobs within the Company.



EQUALITY AND DIVERSITY

All 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 have created a gender-balanced workforce in our workplace environment, where 57% of employees are women, while the share of women in senior positions is 35%. 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	% Share
Female	59%
Male	41%
Total Number of Employees	126

Middle Management Gender Distribution

Gender	% Share
Female	35%
Male	65%
Total Middle Management	17

Employee Age Distribution

Gender	% Share
Under 29	45%
30-39	49%
40-49	5%
Over 50	1%

ETHICAL STANDARDS AND RESPONSIBLE CONDUCT

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

We are not only fully compliant with regulatory requirements and international policy, but we also continue to strengthen our corporate governance in accordance with international best practices and 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 an Incident Response Policy that aims to ensure effective corporate governance, maintain an ethical environment, ensure the 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.

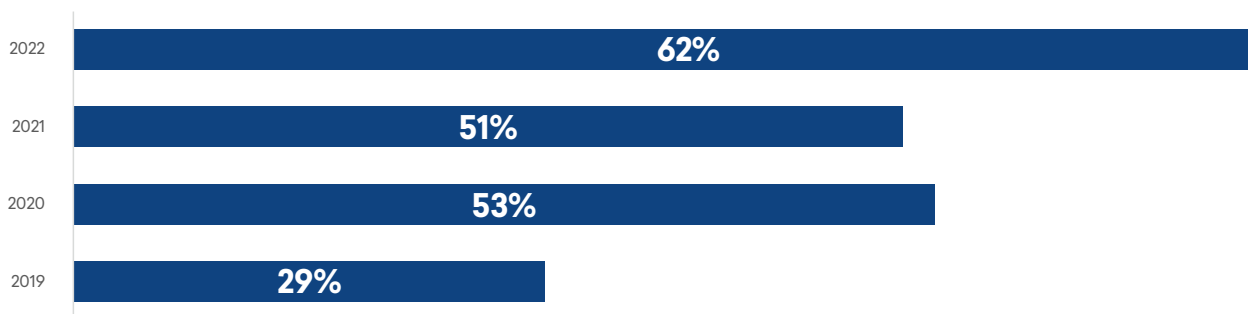
These policies lead to greater awareness of unacceptable behaviour and promote a 'speak up' culture in which all employees feel listened to and protected when reporting any suspected misconduct.

CREATING STABILITY IN THE ORGANIZATION

We have adapted to the post-pandemic environment and switched our working conditions to a remote and hybrid style. As of now, the vast majority of our back-office employees work remotely. This initiative has 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 this new reality, our senior management regularly holds online meetings with employees to update them on the Company's achievements and future plans, and address any concerns that they might have.

To measure our employee happiness and satisfaction and to observe the dynamics within the Company, we are conducting ENPS and Happiness Surveys on an annual basis. The findings obtained through these surveys are good indicators of the emotional state of our employees and assist us in planning relevant activities.

ENPS



Our Community



PAPER RECYCLING TRADITION

We continuously strive to minimize our environmental footprint. To minimize the damage caused by the paper industry, we are promoting going paperless across the Company. We have special waste disposal green boxes placed in our offices and collect wastepaper for recycling. From the collected paper, new books are printed, which are periodically used to update libraries in the highland regions of Georgia. In 2022, c. 300 kg of paper was collected and recycled.

SUPPORTING UKRAINIAN PEOPLE

To demonstrate our support to the Ukrainian people since the war began, we have initiated a humanitarian support program that also supports small Georgian businesses. Under this initiative, we have acquired humanitarian goods (food and clothes) from our small-sized clients and donated them to supporting Ukrainian people.

Our Clients

BUSINESS SUPPORT

We are continuing our tradition of supporting Georgian businesses through promotional activities across our communication channels. These promotional activities include blogs about individual companies as well as topics of particular interest to our audience.

At TBC Leasing, we deeply believe that in addition to supporting our clients through financing the equipment of their choice, it is also important to provide support in communication and other strategic services. That is why, as soon as a lease is issued, we start distributing information in the form of press releases to up to 40 rated business media partners. In 2022, we supported up to 15 clients through social media coverage, reaching more than one million customers through different channels.

We are also supporting our clients in terms of PR and marketing services and activities, helping them position themselves on the market. We support small businesses and start-ups to engage in a range of events and platforms, and to raise awareness through financing space allocation fees and other related costs.

In 2022, in order to encourage the development of industry, promote local entrepreneurs, and support the establishment of technological innovations in the Georgian market, an International Exhibition of Agriculture, Food Industry, Food Processing, and Packaging Technology took place, the largest event in the agricultural field. The event gave local and foreign participants a unique opportunity to introduce their products and services to the target audience, increase awareness and retail sales, and meet investors and potential partners. As part of the exhibition, thematic conferences and workshops were organized with the participation of donors, government ministries and the private sector. With the support of TBS Leasing, six of our customers presented their products to up to 7,000 visitors over a three day period.



INVOLVEMENT IN SUBSIDY PROGRAMS

The acute challenges experienced in 2020 highlighted the importance of creating and sustaining local businesses 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 of the subsidy programs implemented by Enterprise Georgia and the Rural Development Agency. Within the scope of these programs, we funded 50 projects that were subsidized by these organizations (for more information, see the Business Segment overview on page 26).

50

PROJECTS

28

ENTERPRISE GEORGIA

22

RURAL
DEVELOPMENT
AGENCY



Our Investors

FINANCIAL PERFORMANCE REVIEW

INCOME STATEMENTS HIGHLIGHTS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022	2021	Change, y-o-y
Finance income from lease receivables	57,795	57,095	1.2%
Revenue From Operating Leasing	1,489	2,444	-39.1%
Interest expense	(23,288)	(24,786)	-6.0%
Direct leasing costs	(9,336)	(9,044)	3.2%
Net lease income	26,660	25,709	3.7%
Credit loss (allowance)/recovery for Finance lease receivables	(576)	3,084	-118.7%
Credit loss allowance for other financial assets	(4,590)	(8,514)	-46.1%
Administrative and other operating expenses	(9,426)	(10,174)	-7.4%
Interest income on bank deposits	2,160	2,774	-62.4%
Profit for the year	14,109	12,140	16.2%

BALANCE SHEET HIGHLIGHTS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31.12.2022	31.12.2021	Change, y-o-y
Finance lease receivables, Gross	290,145	253,752	14.3%
Credit loss allowance	(7,681)	(7,309)	5.1%
Finance lease receivables	282,464	246,443	14.6%
Advances towards leasing contracts	29,530	28,922	2.1%
Assets repossessed from terminated leases	17,766	9,924	79.0%
Property and Equipment	3,403	4,194	-18.9%
Investment Property	2,837	2,385	19.0%
Other financial assets	10,276	21,089	-51.3%
Total assets	407,271	370,983	9.8%
Loans from banks and financial institutions	211,481	207,635	1.9%
Debt Securities in issue	58,580	58,342	0.4%
Subordinated loans	32,357	33,691	-4.0%
Advances received from customers	17,933	16,918	6.0%
Total liabilities	344,204	323,087	6.5%
Total equity	63,067	47,897	31.7%

NET LEASE INCOME

In 2022, the Company significantly improved the yield on its lease portfolio, which grew from 21.8% in 2021 to 23.1% in 2022, which resulted in finance income from finance lease receivables of GEL 57.8 million, up by 1.2% on a y-o-y basis. The moderately small increase in income is explained by the drastic FX rate fall in 2022, when the USD/GEL rate fell from 3.0976 to 2.7020, while the EUR/GEL rate deteriorated from 3.5040 to 2.8844.

In 2022, the Company significantly decreased its cash and cash equivalents, with the average balance falling from GEL 69million to GEL 37million, 45.8% down y-o-y, thus resulting in a 22.1% decrease in interest income on bank deposits. On the other hand, these decreased cash balances had a positive effect on interest expense, which had fallen by 6.0% y-o-y, despite the increase in the monetary policy rate (MPR) in 2022 compared to the previous year, and amounted GEL 23.3 million. The MPR performance directly affected the COF ratio: if in 2021 MPR was in the range of 8- 10.5%, in 2022 it stood at 11% for almost the whole year, resulting in COF of 8.3%, 0.6 pp more than in 2021.

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022	2021	Change, y-o-y
Finance income from lease receivables	57,795	57,095	1.2%
Interest income on bank deposits	2,160	2,774	-22.1%
Interest expense	(23,288)	(24,786)	-6.0%
Net lease income	36,667	35,083	4.5%
Average Gross Finance lease receivables	249,731	262,357	-4.8%
Average Finance Lease Receivables	241,268	252,368	-4.4%
Average Funds Balance	281,407	319,974	-12.1%
Yield	23.1%	21.8%	1.3 pp
COF	8.3%	7.7%	0.6 pp
NIM	15.2%	13.9%	1.3 pp

As the table shows, NIM increased to [15.2]% exceeding the 2021 results by [1.3] pp. These drastic changes and improvements are attributable to increased rates on new leases disbursed in 2022 and effective liquidity management.

TOTAL LEASING PORTFOLIO

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022	2021	Change, y-o-y
Total Leasing Portfolio	338,021	307,514	9.9 pp
Total Leasing Portfolio FX Adjusted	374,932	307,514	21.9 pp

Our Total Leasing Portfolio grew by 22% during the year on a constant currency rate. To adjust the portfolio to account for FX changes, the official exchange rates as of 31.12.2021 are used.

LEASE PORTFOLIO QUALITY

In 2022, portfolio quality indicators showed improvement: the NPL ratio stood at 3.5%, 1.4 pp less than previous year, while COR stood at 2.0%.

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022	2021	Change, y-o-y
Non-Performing Leases	11,880	15,209	-21.9%
NPL	3.5%	4.9%	-1.4 pp
Credit loss (allowance)/recovery for Finance lease receivables	576	(3,084)	-118.7%
Credit loss allowance for other financial asset	4,590	8,514	-46.1%
Total Provision Charge	5,166	5,430	-4.9%
COR	2.0%	2.0%	0.0 pp

ADMINISTRATIVE AND OTHER OPERATING EXPENSES

Despite Total Leasing Portfolio growth of more than 20%, the Company managed to reduce its administrative and other operating expenses by 7.4% on a y-o-y basis and only increased its direct leasing costs by 3.2%, thus improving the cost to income ratio from 51.9% to 47.9%.

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022	2021	Change, y-o-y
Net leasing and operating income	39,143	37,035	5.7%
Staff Expenses	5,502	5,491	0.2%
Depreciation and Amortization charge	1,338	1,539	-13.1%
Other Administrative and Operating Expenses	2,587	3,144	-17.7%
Total Administrative and Operating Expenses	9,426	10,174	-7.4%
Direct leasing costs	9,336	9,044	3.2%
Cost to Income	47.9%	51.9%	-4.0 pp

NET PROFIT

The Company posted the highest net income for the second consecutive year:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022	2021	Change, y-o-y
Net Income	14,109	12,140	16.2%
Average Equity	54,726	41,118	33.1%
ROAE	25.8%	29.5%	-3.7 pp
ROAE before expected credit loss allowances	35.2%	42.7%	-7.5 pp

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022	2021	Change, y-o-y
Net Income	14,109	12,140	16.2%
Average Assets	357,469	374,229	-4.5%
ROAA	3.9%	3.2%	0.7 pp YoY

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

Capital Adequacy	2022	2021	Change, y-o-y
Tier 1	17.4%	14.7%	18.4%
Tier 2	26.4%	25.1%	5.2%

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	Change, y-o-y
Open currency position	<20%	7.2%	3.3%
Debt Service Ratio	>100%	113.2%	435.3%
Capital Adequacy 1	>9%	17.4%	10.5%
Capital Adequacy 2	>12%	21.2%	17%
Financial leverage ratio	<91%	74.3%	88%
Related party exposure	<20%	2.3%	5.2%

DEFINITION OF RATIOS

- **Finance lease receivables, Gross** – Is the aggregate of the minimum lease payments, representing the amounts guaranteed by the lessee and any unguaranteed residual value, discounted at the interest rate implicit in the lease.
- **Total Leasing Portfolio** – Includes Gross Finance lease receivables and leases where inception of the lease has been exercised.
- **COF** – Cost of Fund is equal to total interest expense for the period, divided by average monthly funds balance of the same period.
- **NIM** – Net interest margin is equal to net leasing income, excluding direct leasing costs, divided by the average monthly finance lease receivables 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 over 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 allowances, divided by the monthly average of total shareholder's equity over 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 over the same period.
- **COR** – Cost of risk is equal to Credit loss (allowance)/recovery for Finance lease receivables plus credit loss allowance for other financial assets, divided by the average monthly gross finance lease receivables plus average net other financial assets over 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 over the same period.
- **NPL** – Leases with overdue payments over 90 days plus unhealthy restructured leases overdue for less than 90 days divided by the Total Leasing Portfolio.
- **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 to cash and cash equivalents, due from banks, 10% of gross finance lease receivables 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 subordinated debt of the Company, 50% of foreign currency gross finance lease receivables 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.



Risk Management

Principal Risks and Uncertainties

CREDIT RISK

Credit risk is the greatest material risk faced by the Company, given that it is principally engaged 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 an 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 lease portfolio, which may arise from the creation of an exposure on a single entity or a group of related entities, or the concentration of a portfolio in certain industries. Losses may be further aggravated by unfavourable macroeconomic conditions.

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 customers' financial condition deteriorating 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 the risk division, which is independent from the leasing and business development units. In case of corporate and medium-sized business users, the lease financing review process is conducted within specific sectoral cells, which accumulate deep knowledge of 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 lease 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, 2022, the business segment represented 80% of the total portfolio, while retail customers accounted for 8%, which includes fully auto leases. At the end of 2022, the top three sectors in the business portfolio are construction, service and agriculture sectors, where the concentrations are distributed as follows: 19%, 17% and 17%.

The most significant credit risk mitigation tool of leasing liability is 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, 2022, the Company's portfolio coverage ratio by leased assets was 158%. Correct determination of the amount of participation in funded assets ensures a high repayment ratio.

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.

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, any potentially significant depreciation of the Georgian Lari is a significant risk that could adversely affect portfolio quality. 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, comprising 61% of the total as at 31 December 2022. Since the income of most of the customers who have lease agreements in a foreign currency is in Georgian Lari, they are not protected from fluctuations in the GEL exchange rate. However, in 2022, the GEL exchange rate strengthened by almost 13% 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 monitored regularly to ensure that action can be taken quickly if necessary. Resistance to certain exchange rate depreciation is also included in our lending standards, implying 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, which increased the cap to GEL 200,000, under which loans can only be disbursed in local currency in order to reduce the economy's dependence on foreign currency financing.

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 an emerging market face concentration risks, both for individual customers and for sectors. TBC Leasing finances legal entities and individuals whose exposure at default implies increased credit losses and the high cost of impairment reserves. TBC Leasing's 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.

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 its risk appetite, the Company sets limits for both individual and sectoral concentrations. The 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.

TBC Leasing's loan portfolio is reasonably and adequately diversified, with a maximum portfolio volume in one of the largest sectors (construction) of 19% of the leasing portfolio as of December 31, 2022. By the end of 2022, the leasing portfolio of the 10 and 20 largest borrowers accounted for 13.8% and 22.8% of the total portfolio respectively, both in the green zone as forecasted at prior year end, when a de-concentration plan was devised for these ratios to move them down from the amber zone (The Company uses a three-layered traffic light approach in setting the risk limits: Green zone, a desired zone of the Company's risk appetite; Amber zone, a desired zone has been breached, however risk level is still acceptable for the Company; and Red Zone, a risk has exceeded the allowable limit and is going outside the risk appetite).

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 the region. In particular, the Russian invasion of Ukraine, the consequent sanctions imposed on Russia and the resulting elevated uncertainties have had an adverse impact on the Georgian economy. At the same time, just as the migration effect made an important contribution to economic growth in 2022, any sizeable outflow could lead to a deterioration in the business environment. The reverse would probably be the case in any rapid conflict resolution scenario, which would create positive spill overs, such as the likely faster recovery of growth in Russia and Ukraine, which should also be taken into account.

FRAUD RISKS

External and internal fraud risks are part of the 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 into 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 the 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 the harmonization of procedures to implement optimal prevention mechanisms, and 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 analyses them to consider the 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.

LEASE 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 and that 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's 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. A detailed review of processes in an internal committee review format takes place after overdue of 30 calendar days: a borrower does not meet the agreed payments or their 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 to 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 Problem Assets Management 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 Problem Assets Management 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 Problem 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.

Client companies will be transferred to the Problem Assets Management Department based on a substantive review. The review starts as early as at 45 days past the due date to ensure timely measures are taken and potential loss is minimized.

After a transfer to the Problem Assets Management Department, when the Company is unable to negotiate with the borrower on terms acceptable to the parties, it 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 problem assets management units to accomplish litigation and repossession processes efficiently.

MEASUREMENT OF EXPECTED CREDIT LOSSES

Estimating expected losses, as well as monitoring and analysis of different business directions and products are the key components of the strategy.

TBC Leasing uses a portfolio provisioning methodology in line with IFRS 9 requirements, which incorporates the calculation of expected credit losses using macro-economic scenarios and forward-looking information.

Measurement of the expected credit loss (ECL) is based on four components used by the Company: (i) the probability of default ("PD"); (ii) exposure at default ("EAD"); (iii) loss given default ("LGD"); and (iv) the discount rate. The Company uses a three-stage model for 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, the 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 expected recoveries.

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

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 by TBC Leasing on a daily basis serves the mission 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, our 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 can be freely disposed of; for example, such assets include 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 as well as fluctuations in seasonal demand for certain leasing products.

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

The average maturity of TBC Leasing Portfolio is 50 months, which maintains its positive liquidity portfolio in the short and medium term. The Company has already started to introduce new products with a maturity of 72-120 months, as a result of which the liquidity difference significantly improved for long-term items.

Liquidity ratios for existing and probable forecasts are reported to the Company's management, supervisory board, parent 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, the management decided that the Company would maintain a high level of liquidity (around 10% of total assets). A key indicators confirm, this decision only had a minimal negative impact on the Company's financial soundness and profitability. In the post-pandemic environment, the Company has already started to decrease the cash levels down to historically normal levels of around 3%.

A thorough risk assessment, detailed cash flow forecasting and a diversified investment strategy enable the Company to achieve its 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 could put the Company in an "event of default", potentially causing lenders to demand the acceleration of existing loans.

Since leasing is not a regulated business in Georgia, 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 60% 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 a

RISK MANAGEMENT CONTINUED

10% GEL depreciation, the reduction of the capital adequacy limit is expected to be 0.87 pp.

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.

In 2022, TBC Leasing offered variable as well as fixed interest rate leasing in local currency to its customers. Agreements with floating interest rates are indexed to the market interest rate of the so-called monetary policy of the National Bank of Georgia. In the case of the hard currency denominated leases, USD and EUR contracts, six month SOFR and EURIBOR rates are used, respectively. The floating interest rate leases 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 components.

In addition to the hedging approach, along with credit risk management, the Company has 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 rates may affect the value of the 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 their 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 a proper risk measurement methodology and practices, based on all existing facts and expected assumptions in the Company.

According to our methodology, the open currency positions of the main operating currencies – the Euro and the US Dollar – are monitored individually and collectively. Adequate restrictions apply to positions and their proper performance is presented at the Company's management and team levels.

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 its foreign exchange exposure in terms of its total capital, with its maximum allowance set at 25% for aggregate open currency exposure.

Fluctuations in daily activities and currencies can cause losses, although they can be eliminated by managing currency exposure, assessing expectations and hedging. The Company aims to maintain a closed position, for which it uses specific financial instruments. Hedging operations are performed in accordance with the Company's hedging and risk management strategy, which includes 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 its aggregate open currency position fluctuating within an average of 4% of total equity.

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, 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 the following: fraudulent and other internal or external criminal activities; breakdowns in processes, controls or procedures; and 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 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 the 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, systematic analysis is performed and remedial and preventive steps are taken.

OUR ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM (EMS)

Our environmental policy is developed within the TBC Group. Our Environmental Management System (EMS) is derived from this document and ensures that we comply with all 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 their environmental and social responsibilities. Our environmental policy is fully in line with Georgian environmental legislation, including the Law of Georgia on Environmental Protection and international best practices. The full policy is available at: www.tbcleasing.ge

Since TBC Leasing is a relatively small-scale company, our environmental and social risk management functions are spread between the Organizational Risk Department and employees of the Credit Risk Department. Both units are under the risk director of the Company. In 2020, TBC Leasing Risk and Commercial Officers underwent extensive training conducted by TBC Bank's ESRM team. The training covered the importance of environmental and social risks, ways of management and practical experience accumulated in the process.

ANTI-MONEY LAUNDERING (AML)

The Company has high standards 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 has implemented internal policies, procedures and detailed instructions designed to prevent itself from being used or involved in money laundering, financing of terrorism or other unlawful activities such as bribery, corruption or tax evasion.

The Company's AML / CTF compliance programme, which has been implemented, includes written policies, procedures, internal controls and systems, including but not limited to: policies and procedures to ensure compliance with AML laws and regulations; KYC preventive measures (Customer Due Diligence Procedure);

RISK MANAGEMENT CONTINUED

rules for user identification and verification; user risk classification and risk categories; checking users against official lists of terrorists, special categories and banned persons as well as lists of financial and other sanctions; procedures for monitoring and reporting deal / transactions and the suspicious activities of the Company's customers; and 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 its 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) and 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 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 relations/cross border transactions; Corporate governance; and AML/Compliance. Each division functions within its clear and distinct job descriptions corresponding to relevant knowledge, skills and capabilities of its members. The department ensures the effective execution of its duties through different processes and procedures.

The Company's General Counsel (Head of Legal Department) manages the Legal Department. S/he determines the key business objectives for all legal teams, introduces the policies and vision, and ensures the effective performance of their duties. The General Counsel reports to the Chief Risk Officer on existing legal risks, mitigation strategies and the vision for their effective management in the future.

EMPLOYEE RISK

BEHAVIOR RISK

Behavioural risk is defined as the risk of delivering objective results to consumers and other stakeholders. TBC Leasing's Code of Conduct sets high ethical standards that apply to all employees.

Our employees must fulfil the responsibilities placed upon them carefully. In order to maintain the Company's reputation and ensure the smooth running of its operations employees must behave in ways that are trustworthy, loyal, prudent and cautious.

The Company's management realise that they are accountable to both local and international investors and therefore need to develop rules and mechanisms to protect consumers and maintain the confidence of investors and financial markets. The directors of the Company introduce the principles of good behaviour and have active communication with employees in this regard.

TBC Leasing's Risk Department, Operations Department and HR Division work together to create a unified framework for behavioural risk and assist business and other departments in the following ways:

- 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 must be accurate and complete; this information is provided (both in written and oral form) easily and clearly, according to the type of customer.
- It is important to have such conversations and emails with clients and to maintain track records that contain sales-related information, including customer attraction information and the 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;
- Establish a healthy corporate culture that promotes employee openness, enabling them 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. As part of behaviour risk, we also monitor employee gambling activities: once a quarter, with the approval of employees, we check the bank accounts of employees to monitor any gambling. In the case of detection, we apply preventive measures to avoid repetition. We have implemented an incident management policy where employees can anonymously report workplace incidents (harassment, fraud, misconduct etc.). The purpose of this policy is to create a healthy work environment and encourage ethical behaviour.

EMPLOYEE TURNOVER

The post-pandemic period clearly showed us how current crises and external factors affect people's behaviour. The attitude of employees and job seekers towards employers has completely transformed. Accordingly, we have had to adapt our approach and conduct analysis to find out the emotional state and attitude of our employees.

Compared to the previous year, the turnover rate has significantly decreased while the satisfaction and happiness index has increased. In 2022, the potential workforce competency index has also improved which indicates that the initiatives carried out were effective.



———— **Governance** ————

Corporate Governance

Joint Stock Company TBC Leasing (the “Company”) is the largest subsidiary of JSC TBC Bank, the largest commercial bank in Georgia, and in 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, as well as the requirements of the National Bank of Georgia’s Code on Corporate Governance for the issuers of publicly offered securities, dated 07 December 2021 (the “Code”).

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 cover the following: financial planning and reporting; the 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, and the 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 the Law of Georgia on Entrepreneurs. The Shareholders’ General Meeting’s decisions are only valid 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 or, in his absence, by the Deputy Chairman. In the absence of the Deputy Chairman the Director chairs the Shareholders’ General Meeting. If the latter is absent, the Shareholders’ General Meeting elects a Chairman by a simple majority of votes. It is not necessary to convene the Shareholders’ General Meeting if 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, which consists of five 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 re-elect the members of the Supervisory Board early. A 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, or in his absence his deputy, 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, the clear segregation of authority and effective communication between different areas, contributes to transparency and the 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 to 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” criteria set by the Code, the Supervisory Board includes 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 the Audit Committee as a sub-committee. The Audit Committee is comprised by the members of Supervisory Board. In line with the requirements of the Law of Georgia on the Securities Market, the independent member is the Chairman of the Audit Committee. 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 do not 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, 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 2022, there were two female members on the Supervisory board, while 35% of Company's middle management roles were performed by females and 57% of employees across the Company's entire workforce were female.

Supervisory Board Biographies and Main Responsibilities



George Tkheidze

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 has also been responsible for the Bank's Wealth Management and Leasing businesses since January 2021. George first joined TBC in 2014 as Deputy CEO and 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 a 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 Officer 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 of experience in financial services and banking 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 Gogichaishvili

Member Of The Supervisory Board

Tornike has more than 20 years of experience in financial services and operations management in Georgia and Central and Eastern Europe. Prior to joining TBC, he served as a Deputy CEO and Chief Operating Officer at the Bank of Georgia Group, occupying several other key positions at the same institution before that. In 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 CEO of Aldagi, an insurance company in Georgia, Chief Financial Officer of UEDC PA consulting, and 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.



Meri Chachanidze

Member Of The Supervisory Board

Meri Chachanidze joined TBC Bank in 2017 as the Deputy Director of Corporate and Investment Banking. She managed the Bank's large corporate clients, and before being appointed Managing Director of TBC Capital in February 2020.

Prior to joining TBC, Meri spent 10 years as an investment director at SEAF, a global investment firm headquartered in Washington, DC, which oversaw more than 20 investment transactions in local and international markets. She holds BBA and MBA degrees from the European School of Management. She is the CFA Charter-holder.



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 Chief Financial Officer at Anaklia Development Consortium and Lisi Development. He also 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 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, the role of other board members role is to provide leadership through effective oversight and review of operations. They set the Company's risk appetite, monitor its operational and financial performance and reporting, ensure that the Company is adequately resourced with effective controls and remuneration policies, and check that there are appropriate succession planning arrangements in place.

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

- 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 of 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 has 18 years of experience working in the banking sector at TBC Bank. Gaga began his career at TBC in 2001, working as a Credit Officer. In 2003-2004 he held the position of the Head of the Credit Department, following which 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 TBC's 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. He holds a bachelor's and master's degree in physics from Georgian Technical University, 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 the auditing company EY, eventually becoming Senior Auditor. In 2012, he was appointed 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 (CFO) and is in charge of the Financial and Operational Departments of the Company. He oversees the daily operations of the treasury, funding, budgeting, reporting, IT, PMO and procurement teams. The CFO is responsible for, and directly engaged in, implementing and introducing internal control systems, ensuring the transparent disclosure of processes and transactions, and reaching the strategic and financial goals of the Company.



Zurab Gugushvili

Chief Commercial Officer

Zurab Gugushvili was appointed as Chief Commercial Officer 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, holding various positions from 2006. From 2008, he focused on providing attractions and services to legal entities instead of expert supervision. During the last nine years of his stay at TBC, he managed the major directions of the corporate sector, focusing principally on retail and the auto industry, although periodically overseeing education, hospitality, commercial real estate and other sectors. With the growth of the group since 2016, Zurab was appointed head of the sector, responsible for about 20% of the corporate business.

As Chief Commercial Officer, he manages the Company's income generation, attracting new customers and maintaining existing ones. Through the introduction and development of new and existing products his main objective is to create a healthy, long-term lease portfolio.



Giorgi Maisuradze

Chief Risk Officer

Giorgi Maisuradze joined TBC Leasing team in 2018 as Chief Risk Officer. Giorgi has 23 years of experience in the financial sector, almost half of which has been in the field of risk management. He began his career at Baker Tilly as an 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 managerial positions at Basis Bank. He gained his education at the Faculty of Economics of Tbilisi State University, holding a bachelor's and master's degree in macroeconomics.

As CRO, Giorgi oversees the Credit Risk, Enterprise Risk Management, Problem Assets Management, and Legal Departments. He implements different control systems to ensure a healthy lease portfolio, ensuring effective underwriting processes and further healthy collection actions.

Responsibility Statement

The Management Report and Financial Statements have been prepared in accordance with applicable laws and regulations.

We confirm that:

- The Financial Statements have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and fully, accurately, and fairly reflect the assets, liabilities, income and expenses, financial position, profit or loss and cash flows of the Company.
- The Management Report includes a fair review of the development, 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 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

15 May 2023



Chief Executive Officer
Gaioz Gogua

15 May 2023





Joint Stock Company Tbc Leasing



Financial Statements and Independent Auditor's Report
31 December 2022

Independent Auditor's Report

To the Shareholder and Management of Joint Stock Company TBC Leasing

Our opinion

In our opinion, the financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of Joint Stock Company TBC Leasing (the "Company") as at 31 December 2022, 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 2022;
- 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 1,482 thousand, which represents 2.5% of revenue (finance income from lease receivables and revenue from operating leasing).
Key audit matters	• Expected credit loss allowance on Finance lease receivables

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 1,482 thousand (2021: GEL 1,500 thousand).
How we determined it	2.5% of revenue (finance income from lease receivables and revenue from operating leasing).
Rationale for the materiality benchmark applied	We chose Revenue as the benchmark because, in our view, it is one of the benchmarks against which the performance of the Company is commonly measured by users and in our view the most stable measure of performance of the business (as other measures like Profit Before Tax are volatile given the development stage of the Company).. 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 Finance lease receivables We focused on this area as the management's estimates regarding the expected credit loss ('ECL') allowance for Finance lease receivables are complex, require a significant degree of judgement and are subject to high degree of estimation uncertainty. Under IFRS 9, Financial Instruments ('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 stage allocation of the individual asset. This staging is determined by assessing whether or not there has been a significant increase in credit risk ('SICR') or default of the lessee since lease contract origination. It is also necessary to consider the impact of future macroeconomic conditions in the determination of ECL. The economic outlook is stable despite the inflationary pressures. Management has designed and implemented an expected credit loss provisioning model to achieve compliance with the requirements of IFRS 9. Among others, management applies judgement to the model in situations where past experience is 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 macroeconomic variables.	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 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 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 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 Post Model Adjustments ('PMAs') were required to address relevant risks that were not captured in the modelled provision. We verified adequacy and completeness of disclosures on ECL.

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; and
- 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)

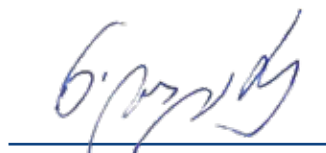
15 May 2023
Tbilisi, Georgia

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Note	31 December 2022	31 December 2021
ASSETS			
Cash and cash equivalents	7	45,846	16,765
Due from banks	8	-	29,016
Prepayments	9	4,750	2,732
Tax assets, net	10	6,468	6,825
Advances towards leasing contracts	11	29,530	28,922
Finance lease receivables	12	282,464	246,443
Property and equipment	13	3,403	4,194
Intangible assets	14	2,829	2,510
Investment property	15	2,837	2,385
Assets purchased for leasing purpose		1,010	-
Assets repossessed from terminated leases	16	17,766	9,924
Derivative financial Instruments	32	81	56
Other financial assets	17	10,276	21,089
Other assets		10	123
TOTAL ASSETS		407,270	370,984
LIABILITIES			
Loans from banks and financial institutions	18	211,481	207,635
Advances received from customers	19	17,933	16,918
Debt securities in issue	20	58,580	58,342
Subordinated loans	21	32,357	33,691
Other liabilities	22	23,854	6,501
TOTAL LIABILITIES		344,205	323,087
EQUITY			
Share capital	23	3,659	3,659
Additional paid-in capital	23	7,550	7,550
Retained earnings		50,765	36,656
Cash flow hedge reserve	29	1,091	32
TOTAL EQUITY		63,065	47,897
TOTAL LIABILITIES AND EQUITY		407,270	370,984



Chief Executive Officer
Gaioz Gogua



Chief Financial Officer
Nugzar Loladze

15 May 2023

The notes set out on pages 94 to 147 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	2022	2021
Finance income from lease receivables		57,795	57,095
Revenue from operating leasing		1,489	2,444
Interest expense		(23,288)	(24,786)
Direct leasing costs	26	(9,336)	(9,044)
Net lease income		26,660	25,709
Credit loss (allowance)/recovery for finance lease receivables	12	(576)	3,084
Net lease income after expected credit loss		26,084	28,793
Credit loss allowance for other financial assets	17	(4,590)	(8,514)
Gain from revaluation of investment property	15	452	26
Revenue from sales of repossessed assets	16	10,753	5,652
Cost of sales of repossessed assets	16	(10,829)	(5,697)
Loss from release of repossessed assets	16	(133)	(37)
Gain on initial recognition of repossessed assets		607	99
Write-down of repossessed assets to net realizable value	16	(1,504)	(264)
Losses net of gain from derivative financial instruments	32	(1,398)	(2,769)
Foreign exchange translation gains less losses / (losses less gains)		(599)	1,915
Administrative and other operating expenses	27	(9,426)	(10,174)
Other income	24	4,692	3,110
PROFIT FOR THE YEAR		14,109	12,140
Other comprehensive income / (loss):			
Items that may be reclassified subsequently to profit or loss:			
Gains / (Loss) on cash flow hedges	29	1,059	264
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME/ (LOSS) FOR THE YEAR		15,168	12,404

The notes set out on pages 94 to 147 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 2021	3,659	7,550	(232)	24,516	35,493
Profit for the year	-	-	-	12,140	12,140
Other comprehensive income	-	-	264	-	264
Total Comprehensive Income	-	-	264	12,140	12,405
Balance at 31 December 2021	3,659	7,550	32	36,656	47,897
Profit for the year	-	-	-	14,109	14,109
Other comprehensive income	-	-	1,059	-	1,059
Total Comprehensive Income	-	-	1,059	14,109	15,168
Balance at 31 December 2022	3,659	7,550	1,091	50,765	63,065

The notes set out on pages 94 to 147 form an integral part of these financial statements

STATEMENT OF CASH FLOWS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Note	2022	2021 (As Restated)
Cash flows from operating activities			
Cash receipts from lessees		175,108	187,563
Cash received from deposits (Due From Banks)	3	58,190	40,538
Cash receipts from lessees before commencement		15,137	11,979
Cash receipts from sale of repossessed assets		12,789	7,818
Cash receipts from terminated lease contracts		6,089	1,621
Interest received from current account		1,468	1,983
Interest received from deposit		80	652
Cash paid for purchase of assets for financial leasing purposes		(173,796)	(156,963)
Cash paid for deposits (Due From Banks)	3	(32,812)	(51,341)
Cash paid for direct leasing costs		(11,257)	(8,076)
Cash paid to employees		(4,898)	(4,040)
Cash paid for administrative and other operating expenses		(4,599)	(2,827)
Cash outflow from derivative financial instruments		(397)	(1,162)
Cash from operations		41,102	27,745
Interest paid on loans from banks and financial institutions	28	(10,969)	(14,203)
Interest paid on debt securities issued	28	(8,172)	(7,032)
Interest paid on subordinated loans	28	(2,821)	(3,189)
Taxes paid other than income tax		(18,666)	(14,517)
Net cash (used in) / from operating activities		474	(11,196)
Cash flows from investing activities			
Purchase of property and equipment		1,334	-
Cash received from sale of investment securities		(1,390)	-
Cash paid for investment securities	13	(29)	(164)
Purchase of property and equipment	14	(333)	(462)
Net cash (used in) / from Investing activities		(418)	(626)
Cash flows from financing activities			
Loans from banks and financial institutions received	28	121,149	63,120
Subordinated loans received	28	16,186	-
Loans from banks and financial institutions repaid	28	(92,433)	(102,103)
Subordinated loans repaid		(13,577)	-
Repayment of lease liabilities		(370)	(467)
Net cash from financing activities		30,955	(39,450)
Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents		(1,930)	(1,937)
Net (decrease) / increase in cash and cash equivalents		29,081	(53,209)
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	7	16,765	69,974
Cash and cash equivalents at the end of the year	7	45,846	16,765

The notes set out on pages 94 to 147 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 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 2,000 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 2022 and 2021. In turn TBC Bank Group PLC is a public limited by shares company, incorporated in the United Kingdom. TBC Bank Group PLC held 99.88% of the share capital of JSC TBC Bank (hereafter the “Bank”) as at 31 December 2022 (2021: 99.88%), thus representing the TBC Leasing’s ultimate parent company. TBC Bank Group PLC and its subsidiaries is referred as “TBCG” or “Group”.

As at 31 December 2022 and 31 December 2021 the TBC Bank Group PLC’s shares were listed on London Stock Exchange and has no ultimate beneficial owner

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

Georgia, where the company’s activities are located, displays certain characteristics of an emerging market. In 2021 the Georgian economy rebounded at 10.5%, mainly on the back of the recovery of inflows, as well as stronger domestic demand. As for 2022, despite the adverse impact of Russia’s invasion of Ukraine, the expansion continued at a speed that exceeded initial expectations, with real GDP increasing by 10.1% in 2022. The main reasons behind the strong growth momentum are the resilience of Georgia’s terms of trade at the time of rising commodity prices as well as Georgia’s broadly balanced net exposure to oil prices. Moreover, while Russia’s invasion of Ukraine tourism recovery has slowed compared to the pre-war dynamics, when adding the migration effect from citizens of Russia, Belarus and also to some extent Ukraine, the tourism recovery has even strengthened. Additionally, higher remittance inflows and recovering foreign direct investments (FDIs) were growth supportive throughout the year.

However, the baseline strongly depends on the global developments. While the Georgian economy is so far resilient against recently elevated global slowdown risks and adverse economic impacts of Russia’s invasion of Ukraine, there is a probability of more severe spill-over effects, as well as COVID resurgence risks. The materialization of these risks could severely restrict economic activity in Georgia, and negatively impact the business environment and clients of the Group.

For the purpose of measurement of expected credit losses (“ECL”), the Company uses supportable forward-looking information, including forecasts of macroeconomic variables. As with any economic forecast, however, the projections and likelihoods of their occurrence are subject to a high degree of inherent uncertainty and therefore the actual outcomes may be significantly different from those projected.

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 fair valuation of certain instruments as set out in policies below 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.

Restatement of Cash Received from Deposits and Paid for Deposits from financing activities to operating activities in Cash Flow Statement. In previous years the Company was showing cash transactions associated with receiving and paying cash for deposits (Due From Banks) in financing activities of cash flow statement. The management of the company believes that cash flows related to deposits (Due from Banks) were incorrectly classified as financing activity in previous periods and this error was corrected by restating the statement of cash flows.

As a result Cash received from deposits (Due From Banks) and Cash paid for deposits (Due From Banks) were transferred to operating activities section of the cash flow statement.

Shareholders	31 December 2021 (As originally presented)	Restatement	31 December 2021 (as restated)
Operating Activities			
Cash received from deposits (Due From Banks)	-	40,538	40,538
Cash paid for deposits (Due From Banks)	-	(51,341)	(51,341)
Financing Activities			
Cash received from deposits (Due From Banks)	40,538	(40,538)	-
Cash paid for deposits (Due From Banks)	(51,341)	51,341	-

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 33.

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.

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

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 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.

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.

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.

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

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 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 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.

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 30 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 30.

ECL model is applied not only to investment in leases, but for other financial assets as well. Note 30 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.

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.

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

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
- 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 is a recognised asset, advances toward lease contracts, after transaction up to commencement date the risk is arising from firm commitment to asset delivery.

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

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

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 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 recognise 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.

Finance lease receivables. 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 a finance lease receivable and carried at the present value of the future lease payments. Finance lease receivables are initially recognised at commencement (when the lease term begins) using a discount rate determined at inception (the earlier of the date of the lease agreement and the date of commitment by the parties to the principal provisions of the lease).

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

The difference between the gross receivable and the present value represents unearned finance income. This income is recognised over the term of the lease by applying the rate implicit in the lease. Incremental costs directly attributable to negotiating and arranging the lease are included in the initial measurement of the finance lease receivable and reduce the amount of income recognised over the lease term. Finance income from leases is recorded profit or loss.

Credit loss allowance is recognised in accordance with the general ECL model. The ECL is determined in the same way as for loans and advances measured at AC and recognised through an allowance account to write down the receivables' net carrying amount to the present value of expected cash flows discounted at the interest rates implicit in the finance leases. The estimated future cash flows reflect the cash flows that may result from obtaining and selling the assets subject to the lease

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.

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 finance lease receivable 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.

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

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 are subsequently carried at AC using the effective interest method less the loss allowance determined applying the expected credit losses model

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. For finance lease contracts 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, Assets repossessed from terminated lease paragraph. The gain or loss arising from the derecognition of an item of property, plant and equipment are included in profit or loss.

Depreciation. Land is not depreciated. Depreciation 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.

Fair value of investment property is the price that would be received to sell an asset in an orderly transaction between market participants at the measurement date.

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 finance lease receivable 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.

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

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

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 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.

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES CONTINUED

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 and loans received, 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 2022 the closing rate of exchange used for translating foreign currency balances was USD 1 = GEL 2.7020 (2021: USD 1 = GEL 3.0976); EUR 1 = GEL 2.8844 (2021: EUR 1 = GEL 3.504).

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

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

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 30. 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.

Judgements used to define criteria used in definition of default. The Company defines default using both quantitative and qualitative criteria. Client is classified as defaulted if: any amount of contractual repayments is past due more than 90 days, if exposure had been classified as distressed restructuring, or in case of individually assessed clients, there are other factors indicating unlikelihood-to-pay. For more details on the methodology please see Note 30.

Judgements used to define SICR. Criteria for assessing if there has been a significant increase in credit risk (SICR) represent: exposure past due of more than 30 days, restructured exposures other than distressed, and probation period of previously defaulted exposures. For more details on the methodology please see Note 30.

4. CRITICAL ACCOUNTING ESTIMATES AND JUDGMENTS IN APPLYING ACCOUNTING POLICIES

The effects of respective sensitivity analysis of finance lease receivable ECL are described below:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022	2021
10% increase (decrease) in PD estimates	Increase (decrease) credit loss allowance on leases by GEL 510 thousand (GEL 515 thousand)	Increase (decrease) credit loss allowance on leases by GEL 335 thousand (GEL 345 thousand)
10% increase (decrease) in LGD estimates	Increase (decrease) credit loss allowance on leases by GEL 728 thousand (GEL 728 thousand)	Increase (decrease) credit loss allowance on leases by GEL 661 thousand (GEL 651 thousand)
10% deterioration (improvement) in FLI estimates	Increase (decrease) credit loss allowance on leases by GEL 482 thousand (GEL 486 thousand)	Increase (decrease) credit loss allowance on leases by GEL 318 thousand (GEL 326 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 2022, The Company uses same approaches as in 31 December 2021. The forward looking information is incorporated in both individual and collective assessment of expected credit losses.

The following table describes the key macroeconomic variables under each scenario for future 3-year period as at 31 December 2022:

	Baseline			Upside			Downside		
	2023	2024	2025	2023	2024	2025	2023	2024	2025
Growth rates YoY, %									
GDP	3.5%	5.4%	5.2%	5.2%	7.9%	8.4%	1.7%	2.7%	1.9%
USD/GEL rate (EOP)	2.8	2.65	2.6	2.47	2.31	2.24	3.06	2.92	2.9
RE Price (in USD)	19.8%	-2.0%	-1.3%	24.2%	4.1%	4.8%	11.6%	-13.1%	-12.5%
Employment (EOP)	1.9%	-0.8%	-0.2%	2.5%	-0.1%	0.6%	1.5%	-1.3%	-0.9%
Monetary policy rate (EOP, Level)	9.0%	7.8%	7.8%	8.4%	7.0%	6.8%	10.1%	9.3%	9.6%

The following table describes the key macroeconomic variables under each scenario for future 3-year period as at 31 December 2021:

	Baseline			Upside			Downside		
	2022	2023	2024	2022	2023	2024	2022	2023	2024
Growth rates YoY, %									
GDP	6.0%	5.5%	5.0%	7.8%	8.2%	8.3%	4.1%	2.8%	1.7%
USD/GEL rate (EOP)	3.3	3.25	3.2	2.95	2.87	2.8	3.55	3.55	3.52
RE Price (in USD)	1.6%	2.1%	2.6%	4.6%	6.3%	7.7%	-1.6%	-2.5%	-3.5%
Employment (EOP)	1.0%	1.0%	0.5%	1.5%	1.7%	1.3%	0.6%	0.4%	-0.2%
Monetary policy rate (EOP, Level)	8.5%	7.5%	7.0%	8.0%	6.8%	6.1%	9.4%	8.7%	8.4%

5. ADOPTION OF NEW OR REVISED STANDARDS AND INTERPRETATIONS

The following amendments became effective from 1 January 2022, but did not give any material impact on the company:

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 property, plant or equipment 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 has to use IAS 2 to measure the cost of those items. Cost does not include depreciation of the asset being tested because it is not yet 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 fulfill 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 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.
- ***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.

6. NEW ACCOUNTING PRONOUNCEMENTS

The Company has not early adopted any of the amendments effective after 31 December 2022 and it expects they will have an insignificant effect, when adopted, except IAS 1 amendment which will be accounted accordingly from 1 January 2023:

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

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.

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

6. NEW ACCOUNTING PRONOUNCEMENTS CONTINUED

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.

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.

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

Classification of liabilities as current or non-current – Amendments to IAS 1 (originally issued on 23 January 2020 and subsequently amended on 15 July 2020 and 31 October 2022, ultimately effective for annual periods beginning on or after 1 January 2024). These 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. The October 2022 amendment established that loan covenants to be complied with after the reporting date do not affect the classification of debt as current or non-current at the reporting date. Management's expectations whether they will subsequently exercise the right to defer settlement do not affect classification of liabilities. 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.

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

6. NEW ACCOUNTING PRONOUNCEMENTS CONTINUED

provide companies with more time to implement classification changes resulting from the amended guidance.

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.

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 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.

Amendments to IFRS 16 Leases: Lease Liability in a Sale and Leaseback (issued on 22 September 2022 and effective for annual periods beginning on or after 1 January 2024). The amendments relate to the sale and leaseback transactions that satisfy the requirements in IFRS 15 to be accounted for as a sale. The amendments require the seller-lessee to subsequently measure liabilities arising from the transaction and in a way that it does not recognise any gain or loss related to the right of use that it retained. This means deferral of such a gain even if the obligation is to make variable payments that do not depend on an index or a rate.

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 2022	31 December 2021
Current accounts with banks	45,846	16,765
Cash and cash equivalents	45,846	16,765

At 31 December 2022, cash and cash equivalents of GEL 36,705 thousand (2021: GEL 9,736 thousand) are held on the Company's current accounts with JSC TBC Bank, included in cash balance above is GEL 13,510 thousand (2021: Nil), which is blocked for short-term loan.

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 2022	31 December 2021
Current accounts with banks with "BB-" to "BB+" rating	37,111	10,301
Current accounts with banks with "B-" to "B+" rating	3,318	6,401
Current accounts with banks unrated	5,417	63
Cash and cash equivalents	45,846	16,765

As of 31 December 2022, GEL 22,234 thousand cash balances (2021: GEL 2,500 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 36.

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 2022	31 December 2021
Recognition of right of use assets against lease liabilities	440	587
Non-cash investing activities	440	587

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2022	31 December 2021
Initial recognition of lease liabilities	440	587
Non-cash financing activities	440	587

8. DUE FROM BANKS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2022	31 December 2021
Placements with banks with original maturities of more than three months	-	29,016
Due from banks	-	29,016

At 31 December 2022 balance of due from banks was GEL 0 thousand (2021: GEL 5,000) in the accounts of JSC TBC Bank.

As of 31 December 2022, GEL 0 thousand (2021: GEL 19,996) Due from Banks were pledged as collateral for loans obtained from banks and financial institutions.

Refer to Note 18 for the loans from bank and financial institutions. The information on related party balances and transactions is disclosed in Note 36.

9. PREPAYMENTS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2022	31 December 2021
Prepaid insurance for leasing assets	2,964	2,604
Prepayments for assets to be leased under finance lease	1,706	-
Other prepayments	80	128
Total prepayments	4,750	2,732

10. TAX ASSETS

As of December 2022 tax assets amounted GEL 6,468 thousands (2021: GEL 6,825), mainly comprised from VAT assets. In general company accounts for VAT, property and Personal income tax, last two are mainly accrued and repaid in such way that no significant balance is accumulated. In general VAT are payable to tax authorities on the earlier of (a) collection of receivables or advances from customers or (b) delivery of goods and services, and as a rule December is the relatively active month in terms of new lease generation, so company has to pay VAT on advances received from leases, which creates material balance of VAT assets at year end. It should be mentioned that material balance of VAT assets mainly arise at the end of high lease disbursement periods and are on the balance sheet only up to commencement of the respective lease.

11. ADVANCES TOWARDS LEASING CONTRACTS

Advances towards leasing contracts comprised GEL 29,530 thousand as at 31 December 2022 (2021: GEL 28,922 thousand). The advances towards leasing contracts are all current, give rise finance lease receivable usually within one to three months period after the reporting date.

12. FINANCE LEASE RECEIVABLES

Gross investment in finance lease and finance lease receivable are as follows:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2022	31 December 2021
Gross investment in finance lease	389,649	322,311
Unearned finance income	(99,504)	(68,559)
Finance lease receivables, Gross	290,145	253,752
Credit loss allowance	(7,681)	(7,309)
Finance lease receivables	282,464	246,443

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 2022	143,901	89,358	59,846	33,393	20,458	42,693	389,649
Unearned finance income	(36,810)	(23,301)	(13,857)	(7,707)	(4,356)	(13,475)	(99,504)
Credit loss allowance	(2,835)	(1,749)	(1,217)	(680)	(426)	(773)	(7,681)
Finance lease receivables as at December 2022	91,688	73,214	42,796	23,033	10,088	5,624	246,443
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)
Finance lease receivables as at December 2021	91,688	73,214	42,796	23,033	10,088	5,624	246,443

The Company has no contractual amount outstanding on finance lease receivable, which was written off during the 2022 and 2021 reporting period and is still subject to enforcement activity.

12. FINANCE LEASE RECEIVABLES CONTINUED

The following tables disclose the changes in the credit loss allowance and gross carrying amount carried at amortised cost between the beginning and the end of the reporting period. Below main movements in the table are described:

- Transfers occur between Stage 1, 2 and 3, due to significant increases (or decreases) of credit risk or exposures becoming defaulted in the period, and the consequent “step up” (or “step down”) between 12-month and Lifetime ECL
- New originated or purchased gives us information regarding gross leases issued and corresponding credit loss allowance created during the period (however, exposures which were issued and repaid during the period and issued to refinance existing ones are excluded);
- Derecognised during the period refers to the balance of leases and credit loss allowance at the beginning of the period, which were fully repaid during the period.
- Partial repayments refers to the net changes in gross carrying amounts, which is lease disbursements less repayments, excluding loans that were fully repaid;
- Changes to ECL measurement model assumptions due to stage transfers and risk parameters changes refers to the movements in ECL as a result of transfer of exposure between stages or changes in risk parameters and forward looking expectations;
- Foreign exchange movements refers to the translation of assets denominated in foreign currencies;
- Write-offs refer to write off of leases during the period;
- Other movements include accrued interest, penalties and modifications

	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 impaired)	Total
<i>In thousands of Georgian Lari</i>								
At 31 December 2021	2,408	1,297	3,604	7,309	187,445	38,713	27,594	253,752
Movements with impact on credit loss allowance charge for the period:								
Transfers:								
– to 12-months ECL (from Stage 2 and Stage 3 to Stage 1)	204	(193)	(11)	-	7,767	(7,654)	(113)	-
– to lifetime (from Stage 1 and Stage 3 to Stage 2)	(983)	1,397	(414)	-	(21,329)	28,081	(6,752)	-
– to credit-impaired (from Stage 1 and Stage 2 to Stage 3)	(752)	(134)	886	-	(14,401)	(4,662)	19,063	-
New originated or purchased	3,610	-	-	3,610	173,350	-	-	173,350
Derecognised during the period	(712)	(623)	(2,632)	(3,967)	(50,262)	(13,689)	(17,428)	(81,379)
Partial repayment	-	-	-	-	(36,184)	(5,121)	(3,863)	(45,168)
Changes to ECL measurement model assumptions	(38)	(258)	1,471	1,175	-	-	-	-
Movements without impact on credit loss allowance charge for the period:								
Foreign currency effect	(82)	(24)	(136)	(242)	(8,228)	(955)	(1,217)	(10,400)
Write-off	-	-	(204)	(204)	-	-	(204)	(204)
Other movements	-	-	-	-	(877)	(24)	891	(10)
At 31 December 2022	3,655	1,462	2,564	7,681	237,281	34,689	18,175	290,145

12. FINANCE LEASE RECEIVABLES CONTINUED

	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 impaired)	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	(38,437)	(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)	(11,087)	(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

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").

12. FINANCE LEASE RECEIVABLES CONTINUED

The effect of collateral at 31 December 2022:

<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
Finance lease receivables	244,814	425,458	45,331	33,421

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
Finance lease receivables	213,305	354,600	40,447	31,842

As at 31 December 2022, credit quality of finance lease receivable 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
Finance lease receivables risk category				
– Very Low	211,433			211,433
– Low	25,848	6,982		32,830
– Moderate		7,781		7,781
– High		19,926		19,926
– Default			18,175	18,175
Gross carrying amount	237,281	34,689	18,175	290,145
Credit loss allowance	(3,655)	(1,462)	(2,564)	(7,681)
Carrying amount	233,626	33,227	15,611	282,464

12. FINANCE LEASE RECEIVABLES CONTINUED

As at 31 December 2021, credit quality of finance lease receivable 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
Finance lease receivables 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

13. 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 2021	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 1 January 2021	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
Additions	-	-	50	67	-	-	30	440	587
Disposals	-	-	(33)	(38)	(20)	-	-	(179)	(270)
Transfer to financial lease and repossessed assets	-	-	-	-	-	(627)	-	-	(627)
Depreciation charge	-	(1)	(50)	(43)	(34)	(578)	(20)	(315)	(1,041)
Elimination of accumulated depreciation on disposals and transfers	-	-	25	29	11	316	-	179	560
Carrying amount at 31 December 2022	23	3	237	227	151	1,816	136	810	3,403
Cost at 31 December 2022	23	7	499	506	356	4,191	201	1,758	7,541
Accumulated depreciation	-	(4)	(262)	(279)	(205)	(2,375)	(65)	(948)	(4,138)
Carrying amount at 31 December 2022	23	3	237	227	151	1,816	136	810	3,403

* Vehicles for operating leasing

13. PROPERTY AND EQUIPMENT CONTINUED

The right of use assets includes offices of the Company.

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

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022	2021
Due in 1 year	2,254	1,549
Due between 1 and 2 year	119	587
Due between 2 and 3 year	22	19
Due between 3 and 4 year	-	4
Total undiscontinued future operating lease payments receivable	2,395	2,159

14. INTANGIBLE ASSET

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Leasing ERP Software	Other intangible assets	Total
Carrying amount at 1 January 2021	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
Additions	607	9	594
Disposals	-	-	-
Amortization charge	(286)	(11)	(297)
Carrying amount at 31 December 2022	2,823	6	2,807
Cost at 31 December 2022	3,355	30	3,385
Accumulated amortisation	(532)	(24)	(556)
Carrying amount at 31 December 2022	2,823	6	2,829

15. 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 finance lease receivable 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 2022 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 2022 the fair value of investment property was estimated at GEL 2,837 thousand (2021: GEL 2,385 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 452 thousand (2021: GEL 26 thousand) for year 2022 was recognised in profit and loss.

<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	2,837	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 284 thousand in fair value of the investment property.

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

16. ASSETS REPOSSESSED FROM TERMINATED LEASES

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2022	31 December 2021
Carrying value at the beginning of the year	9,924	7,583
Assets repossessed from terminated leases	28,715	15,121
Disposal through sales from Financial leases	(10,614)	(5,572)
Disposal through sales from Operating leases	(215)	(125)
Disposal through transfer to new Financial leases	(8,437)	(6,515)
Write down to net realizable value	(1,504)	(264)
Other movement	(104)	(304)
Carrying amount at the end of the year	17,766	9,924

Loss from sale or release of repossessed assets comprised GEL (209) thousand and GEL (82) thousand for 2022 and 2021 years respectively.

17. OTHER FINANCIAL ASSETS

Private and legal entities, which incurred financial or operational difficulties are subject to termination and their balances are transferred from finance lease receivable to other financial assets. Only those who fulfil their obligations are derecognized from other financial assets balance.

In 2022, based on Business model and accumulated data the Company made a slight change to the financial asset provisioning methodology, from using individual LGDs calculated per contract according to specific asset valuation amounts, it was decided to use portfolio based statistical LGDs. In case of termination, LGD increases to 100% after recovery horizon is past and asset is not repossessed in both approaches: .

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2022	31 December 2021
Gross receivables from terminated lease	30,198	42,723
Less: Credit loss allowance for receivables from terminated leases	(24,137)	(24,380)
Total carrying amount of receivable from terminated leases at AC	6,061	18,343
Gross other receivables	4,745	3,075
Less: Credit loss allowance for other receivables	(2,106)	(1,889)
Total carrying amount of other receivables at AC	2,639	1,186
Gross loans issued to lessees	3,348	3,548
Less: Credit loss allowance for loans issued to lessees	(1,772)	(1,988)
Total carrying amount of loans issued to lessees at AC	1,576	1,560
Total other financial assets	10,276	21,089

17. OTHER FINANCIAL ASSETS CONTINUED

Presentation of other financial assets gross carrying amount and credit loss allowance by IFRS 9 stages are as follows, where other movements include repossession of terminated assets, as well as origination of other financial assets except transfers from finance lease receivables:

	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 impaired)	Total
<i>In thousands of Georgian Lari</i>								
At 31 December 2021	-	-	28,257	28,257	-	-	49,346	49,346
Movements with impact on credit loss allowance charge for the period:								
Transferred from finance lease receivables		-	11,244	11,244	-	-	12,842	12,842
Derecognised during the period	-	-	(7,218)	(7,218)	-	-	(15,297)	(15,297)
Changes due to change in credit quality	-	-	564	564	-	-	-	-
Other movements	-	-	(4,832)	(4,832)	-	-	(8,599)	(8,599)
At 31 December 2022	-	-	28,015	28,015	-	-	38,291	38,291

Presentation of other financial assets gross carrying amount and credit loss allowance by IFRS 9 stages are as follows, where other movements include repossession of terminated assets, as well as origination of other financial assets except transfers from finance lease receivables:

	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 impaired)	Total
<i>In thousands of Georgian Lari</i>								
At 31 December 2020	-	-	19,943	19,943	-	-	27,109	27,109
Transferred from finance lease receivables	-	-	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

18. 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 2022	31 December 2021
Loans from foreign banks and financial institutions	179,588	195,664
Georgian Lari	37,330	53,391
US Dollars	91,009	66,851
Euros	51,245	75,422
Loans from local banks and financial institutions	31,896	11,971
Georgian Lari	22,444	11,279
US Dollars	9,453	692
Euros	-	-
Total loans from banks and financial institutions	211,481	207,635

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, 12 and 10. The amount of net investment in leases pledged as collateral comprised 212,440 thousand GEL (2021: GEL 152,920 thousand), the amount of advances towards leasing contracts pledged as collateral comprised 38,074 thousand GEL (2021: GEL 32,250 thousand), as well as the amount of cash and cash equivalents and due from banks pledged as collateral comprised GEL 22,234 thousand and GEL 0 thousand respectively (2021: GEL 2,500 thousand and GEL 19,996 thousand).

The Company is obliged to comply with certain financial covenants stipulated by the loan agreements. All covenants were in compliance as of December 2022 and 2021.

Refer to Note 33 for the estimated fair value of loans from banks and financial institutions. The information on related party balances and transactions is disclosed in Note 36.

19. ADVANCES RECEIVED FROM CUSTOMERS

Advances from customers that were outstanding at the year-end comprised GEL 17,933 thousand as at 31 December 2022 (2021: GEL 16,918 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 15,902 thousand as at 31 December 2022 (2021: GEL 13,953 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.

20. DEBT SECURITIES IN ISSUE

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Currency	Maturity date	31 December 2022	31 December 2021
Bonds issued on domestic market	GEL	20.03.2023	58,580	58,342
Total debt securities in issue			58,580	58,342

As of 31 December 2022, the debt securities in issue have a coupon rate of 14.40% (2021: 13.39%) and an effective interest rate of 13.22% based on their issue price, net of transaction costs.

As at 31 December 2022 accrued interest payable included in debt security in issue amounted to GEL 234 thousand. (2021: GEL 217 thousand)

Debt security in Issue are secured by certain leases receivable and advances towards leasing contracts as detailed in Note 12 and 102. The amount of gross investment in leases pledged as collateral comprised 64,614 thousand GEL (2021: GEL 62,488 thousand), the amount of advances towards leasing contracts pledged as collateral comprised 628 thousand GEL (2021: GEL 2,462 thousand).

Refer to Note 33 for the estimated fair value of debt security in issue. The information on related party balances and transactions is disclosed in Note 36. Additionally information on events after reporting period is disclosed in Note 37.

21. SUBORDINATED LOANS

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Currency	Interest rates	Maturities	31 December 2022	31 December 2021
Subordinated loans from TBC	GEL	18%	31.07.2023	2,486	2,449
Subordinated bonds	USD	8.5%	25.01.2023	29,871	31,242
Total Subordinated Loans				32,357	33,691

As at 31 December 2022, accrued interest payable included in subordinated loans amounted to GEL 358 thousand (2021: GEL 360 thousand).

Refer to Note 33 for the estimated fair value of subordinated loans. The information on related party balances and transactions is disclosed in Note 36. Additionally information on events after reporting period is disclosed in Note 37.

22. OTHER LIABILITIES

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2021	31 December 2020
Liabilities to asset providers	20,904	2,068
Lease liabilities	892	913
Liabilities to service providers	581	1,025
Accrued expenses	316	434
Other liabilities	120	194
Total other financial liabilities	22,813	4,634
Bonuses payable	1,041	1,867
Total other non-financial liabilities	1,041	1,867
Total other liabilities	23,854	6,501

22. OTHER LIABILITIES CONTINUED

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 30.

The table below represents the maturity of lease liabilities as of 31 December 2022 and 2021 respectively:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022	2021
Up to 1 month	31	36
1 month to 3 months	62	53
3 months to 1 year	278	236
1 year to 5 years	586	656
Total Lease Liabilities	957	981

23. SHARE CAPITAL

The share capital of the Company as at 31 December 2022 was GEL 3,659 thousand (2021: GEL3,659 thousand). In December 2019 the 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 2022 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 2022 and 2021 years. Additional paid-in capital amounted to GEL 7,550 thousand as at 31 December 2022 and 2021 and is an excess of the fair value of the consideration received over the par value of shares issued.

24. OTHER INCOME

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022	2021
Interest income on bank deposits	2,160	2,774
Sundry income	1,522	289
Reimbursement from insurer	1,010	47
Other income	4,692	3,110

Interest income on bank deposits are calculated using effective interest method.

25. SEGMENT ANALYSIS

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

25. SEGMENT ANALYSIS CONTINUED

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.

A summary of the reportable segments for the years ended 31 December 2022 and 2021 provided below:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Business	Auto- motive	Retail	Corporate center and other operations	Total
Finance income from lease receivables	41,758	7,104	8,933	-	57,795
Revenue from operating leasing	-	1,489	-	-	1,489
Interest expense	(17,292)	(2,815)	(3,181)	-	(23,288)
Direct leasing costs	(5,743)	(2,078)	(1,515)	-	(9,336)
Net lease income	18,723	3,700	4,237	-	26,660
Credit loss (allowance)/recovery for finance lease receivable	(660)	(40)	124	-	(576)
Net lease income after expected credit loss	18,063	3,660	4,361	-	26,084
Credit loss allowance for other financial assets	(4,367)	(136)	(87)	-	(4,590)
Gain from revaluation of investment property	452	-	-	-	452
Revenue from sales of repossessed assets	7,020	2,335	1,398	-	10,753
Cost of sales of repossessed assets	(7,104)	(2,335)	(1,390)	-	(10,829)
Loss from release of repossessed assets	(133)	-	-	-	(133)
Gain on initial recognition of repossessed assets	607	-	-	-	607
Write-down of repossessed assets to net realizable value	(1,504)	-	-	-	(1,504)
Losses net of gain from derivative financial instruments	-	-	-	(1,398)	(1,398)
Foreign exchange translation gains less losses / (losses less gains)	-	-	-	(599)	(599)
Administrative and other operating expenses	(6,174)	(1,814)	(722)	(716)	(9,426)
Other income	(7)	-	-	4,699	4,692
PROFIT FOR THE YEAR	6,853	1,710	3,560	1,986	14,109
Other comprehensive income:					
Items that may be reclassified subsequently to profit or loss:					
Gains on cash flow hedges	-	-	-	1,059	1,059
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR	6,853	1,710	3,560	3,045	15,168
Cash and cash equivalents	-	-	-	45,846	45,846
Due from banks	-	-	-	-	-
Advances towards leasing contracts	27,679	804	1,047	-	29,530
Finance lease receivable, Gross	229,709	33,543	26,893	-	290,145
Credit loss allowance	6,877	257	547	-	7,681
Advances received from customers	16,589	780	564	-	17,933

25. SEGMENT ANALYSIS CONTINUED

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Business	Auto- motive	Retail	Corporate center and other operations	Total
Finance income from lease receivables	40,309	7,623	9,163	-	57,095
Revenue 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)/recovery for finance lease receivable	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
Revenue from sales of repossessed assets	2,383	1,734	1,535	-	5,652
Cost of sales of repossessed assets	(2,421)	(1,734)	(1,542)	-	(5,697)
Loss from release of repossessed assets	(37)	-	-	-	(37)
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 / (losses less gains)	-	-	-	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	2,151	1,986	1,643	12,140
Other comprehensive income:					
Items that may be reclassified subsequently to profit or loss:					
Gains on cash flow hedges	-	-	-	263	263
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR	6,360	2,151	1,986	1,906	12,403
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
Finance lease receivable, Gross	192,623	31,417	29,712	-	253,752
Credit loss allowance	6,418	209	682	-	7,309
Advances received from customers	15,121	158	1,639	-	16,918

25. SEGMENT ANALYSIS CONTINUED

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

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	31 December 2022	31 December 2021
ASSETS		
Total Segment Assets (Gross)	365,521	328,455
Credit loss allowance allocated to segments	(7,681)	(7,309)
Prepayments	4,750	2,732
Tax assets, net	6,468	6,825
Property and equipment	3,403	4,194
Intangible assets	2,829	2,510
Assets purchased for leasing purpose	1,010	-
Investment property	2,837	2,385
Assets repossessed from terminated leases	17,766	9,924
Derivative financial Instruments	81	56
Other financial assets	10,276	21,089
Other assets	10	123
TOTAL ASSETS PER STATEMENT OF FINANCIAL POSITION	407,270	370,984
LIABILITIES		
Total Segment Liabilities	17,933	16,918
Loans from banks and financial institutions	211,481	207,635
Debt securities in issue	58,580	58,342
Subordinated loans	32,357	33,691
Other liabilities	23,854	6,501
TOTAL LIABILITIES PER STATEMENT OF FINANCIAL POSITION	344,205	323,087

26. DIRECT LEASING COSTS

Legal ownership of the leased assets requires the Company to pay property tax on leasing assets and be the policyholder for insurance of assets. The Company acts as a principal and pays these taxes on a monthly basis during the period when it legally owns the asset under lease. These costs are considered as directly attributable to lease income and they are presented directly below lease income in profit or loss. Property tax rate and calculation method is regulated by Georgian Tax code.

The table below represents direct leasing costs for the 2022 and 2021 years respectively.

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022	2021
Insurance expenses	4,859	5,302
Property tax on leasing assets	4,393	3,625
Other leasing costs	84	117
Total direct leasing costs	9,336	9,044

27. ADMINISTRATIVE AND OTHER OPERATING EXPENSES

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022	2021
Staff costs	5,502	5,491
Depreciation and amortization charge	1,338	1,539
Professional services	625	484
Taxes other than income tax	450	930
Advertising costs	234	170
Bank charges	221	174
License and subscription cost	175	335
Other property insurance expenses	136	208
Expenses on Assets maintenance	115	244
Land and Buildings maintenance	126	15
Occupancy and rent	83	111
Other expenses	421	473
Total administrative and other operating expenses	9,426	10,174

Occupancy and rent include the leases of low-value assets amount of GEL 76 thousand (2021: 90 GEL thousand).

As of 31 December 2022, professional services included GEL 139 thousand related to financial audit (2021: GEL 183 thousand) and GEL 20 thousand related to TAX Audit (2021: GEL 15 thousand). Presented expenses are exclusive of taxes.

28. RECONCILIATION OF LIABILITIES ARISING FROM FINANCING ACTIVITIES

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Liabilities from financing activities				Total
	Loans from banks and financial institutions	Debt Securities in Issue	Subordinated Loans	Lease Liability	
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
Cash flows	17,749	(8,172)	(310)	261	9,528
Foreign exchange adjustments	(26,038)	-	(3,896)	-	(29,934)
Interest accrual	11,827	8,410	2,872	179	23,288
Other non-cash movements	308	-	-	(315)	(7)
Net debt at 31 December 2022	211,481	58,580	32,357	810	303,228

28. RECONCILIATION OF LIABILITIES ARISING FROM FINANCING ACTIVITIES CONTINUED

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 366.

29. 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 has committed or highly probable purchases of fixed assets to be leased under finance leases. Where the currency of the fixed asset purchase is different from the currency of the future lease contract (a commitment to enter into a finance lease), an open currency position arises and exposes the Company to foreign currency risk. While the commitment to purchase the asset and the commitment to enter into a finance lease involving this asset are not recognised until the asset is delivered and the lease commences, the Company is exposed to foreign currency risk from the date of the lease inception. The Company designates hedging relationships under the cash flow hedge accounting model to manage this risk exposure.

Hedging instruments and Hedged items

For the cash flow hedge accounting purposes, the Company may designate as a hedged item either the commitment to pay an advance for a fixed asset (a future cash outflow or liability under the asset purchase agreement), the advance made to the supplier of the fixed asset, or a commitment to enter into a finance lease (a future cash inflow under a lease agreement). The Company uses forward contracts, borrowings in foreign currencies or cash inflows received from finance leases as hedging instruments.

The table below represents the hedging positions as of 31 December 2022:

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 purchase asset for lease	USD	4,929		Advances towards leasing contracts
Hedging Instrument	Senior Loan	USD	4,929	4.5%-7.5%	Loans from banks and financial institutions
Hedged item	Firm commitment to purchase asset for lease	EUR	2,341		Advances towards leasing contracts
Hedging Instrument	Senior Loan	EUR	2,341	3%- 3.15%	Loans from banks and financial institutions

29. HEDGING CONTINUED

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 purchase asset for lease	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 purchase asset for lease	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

To ensure the economic relationship between hedged items and hedging instruments the Company takes into consideration their nominal amounts, currency and maturity. On the basis of a qualitative assessment of those critical terms the Company concludes that, the value of hedging instrument and the hedged item move in the 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, the ratio between hedging instruments and hedged items is 1:1. Hedge ineffectiveness is recognised in profit or loss.

The amounts that have affected statement of comprehensive income related to the hedge accounting, are disclosed below (these are fair value changes in hedging instruments by type of hedging relationship):

Hedge Item Type <i>In thousands of Georgian Lari</i>	The amount recognised in Other Comprehensive Income(2021)	The amount recognised in Other Comprehensive Income(2020)
Hedge of Firm commitment to purchase asset for lease	182	(336)
Hedge of Firm commitment to enter into finance lease	877	600
Gains on cash flow hedges	1,059	264

30. 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 Supervisory board members get 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 asset purchase price at the inception of the lease contract. 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 when liability is fully repaid.

Risks related to the leased assets such as damage caused by various reasons, theft and other are always insured. Management periodically assesses financial performance of lessees by monitoring 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 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 grades:

- 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.

30. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

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 a three-stage model for ECL measurement: The Company classifies lease 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 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 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 occurred 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 to determine 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). The Company monitors three factors when assessing increase in credit risk: days past due, restructuring and probation period for defaulted lessees.

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

30. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED**Default criteria**

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

Default criteria	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 days past due status of the lessee.) The model assumes that the PD for the next 12 month 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.

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. LGD is calculated based on historical losses incurred on defaulted leases 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. 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

30. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

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. The Company calculates expected impairment losses for each scenario. In order to come up with the final expected credit loss figure, probability weighted average approach is applied, where probabilities of each scenario are used as weights. FLI adjustment is applied to PD for the three-year period, given the uncertainty involved in the macroeconomic forecasts for the longer time horizon.

Provisioning of other financial assets. The most material balance of financial assets subject to provisioning the company has, after lease portfolio, is outstanding terminated leases. Before year ended 31 December 2022, expected losses on these exposures were calculated using individual LGDs – based on latest appraisal value of corresponding lease assets. Although, after the expected recovery horizon, LGD would increase to 100%. Starting from YE 2022, we made some changes to this approach and hence methodology, namely: we started to treat terminated leases the same way as stage 3 exposures in active portfolio and now use statistical LGD (calculated specifically on terminated leases) to determine ECL. When lease asset is repossessed, ECL is recalculated using asset appraisal. If lease asset is not repossessed, LGD gradually increases to reach 100% after the expected recovery horizon is past since termination date.

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.

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 financial statements, but Management continues to monitor developments in this area.

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.

30. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

The Company's exposure to foreign currency exchange rate risk as at 31 December 2022 is presented in the table below:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	GEL	USD	EUR	Other	TOTAL
Cash and cash equivalents	21,533	21,365	2,943	5	45,846
Due From Banks	-	-	-	-	-
Finance lease receivables	103,330	100,190	78,944	-	282,464
Derivative financial Instruments	13,630	21,641	(35,190)	-	81
Other financial assets	(3,154)	11,395	2,035	-	10,276
Total financial assets	135,339	154,591	48,732	5	338,667
Loans from banks and financial institutions	59,773	100,464	51,244	-	211,481
Debt Securities in issue	58,580	-	-	-	58,580
Advances received from customers	4,848	9,088	3,997	-	17,933
Subordinated loans	2,486	29,871	-	-	32,357
Other financial liabilities	947	14,547	7,319	-	22,813
Total financial liabilities	126,634	153,970	62,560	-	343,164
Net open currency position before the effect of non-monetary advances	8,705	621	(13,828)	5	(4,497)
Effect of economic hedges*	9,563	6,457	13,621	-	29,641
Net balance sheet position	18,268	7,078	(207)	5	25,144

* 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

30. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

The Company's exposure to foreign currency exchange rate risk as at 31 December 2021 as reclassified 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
Finance lease receivables	105,152	80,958	60,333	-	246,443
Derivative financial Instruments	2,631	929	(3,504)	-	56
Other financial assets	8,850	8,759	3,480	-	21,089
Total financial assets	141,382	91,611	80,370	6	313,369
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
Other financial liabilities	1,542	2,802	290	-	4,634
Total financial liabilities	133,826	107,280	80,114	-	321,220
Net open currency position before the effect of non-monetary advances	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

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% (2021: 10%) increase and decrease in the USD/EUR 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 2022		31 December 2021	
	Impact on profit or loss before tax	Impact on equity	Impact on profit or loss before tax	Impact on equity
US Dollar strengthening by 10% (2021: 10%)	708	708	(79)	(79)
EUR Dollar strengthening by 10% (2021: 10%)	(21)	(21)	365	365
US Dollar weakening by 10% (2021: 10%)	(708)	(708)	79	79
Euros weakening by 10% (2021: 10%)	21	21	(365)	(365)

30. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

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.

The table below presents the aggregated amounts of the Company's financial assets and liabilities at carrying amounts as at 31 December 2022, 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	More than 1 year	TOTAL
Financial Assets					
Cash and cash equivalents	45,846	-	-	-	45,846
Due From Banks	-	-	-	-	-
Finance lease receivables	16,735	14,560	72,962	178,207	282,464
Derivative financial Instruments	81	-	-	-	81
Other financial assets	9,095	189	397	595	10,276
Total financial assets	71,757	14,749	73,359	178,802	338,667
Financial Liabilities					
Loans from banks and financial institutions	7,247	23,155	81,767	99,312	211,481
Debt securities in issue	213	58,367	-	-	58,580
Advances received from customers	12,832	3,616	1,485	-	17,933
Subordinated loans	13,7276	(5)	2,424	16,2112	32,357
Other financial liabilities	21,952	62	213	586	22,813
Total financial liabilities	55,971	85,195	85,889	116,109	343,164
Net interest rate sensitivity gap before the effect of non-monetary advances	15,786	(70,446)	(12,530)	62,693	(4,497)
Effect of economic hedges	21,718	5,187	2,735	-	29,640
Net interest rate sensitivity gap	37,504	(65,259)	(9,795)	62,693	25,143

30. 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	More than 1 year	TOTAL
Financial Assets					
Cash and cash equivalents	16,765	-	-	-	16,765
Due From Banks	-	-	29,016	-	29,016
Finance lease receivables	13,963	15,012	62,713	154,755	246,443
Derivative financial Instruments	56	-	-	-	56
Other financial assets	19,630	170	386	903	21,089
Total financial assets	50,414	15,182	92,115	155,658	313,369
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
Other financial liabilities	3,755	53	236	590	4,634
Total financial liabilities	24,256	18,420	68,151	210,393	321,220
Net interest rate sensitivity gap before the effect of non-monetary advances	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

Liquidity risk. The liquidity risk is the risk that the Company either does not have sufficient financial resources available to meet all of its obligations and commitments as they fall due or can access those resources only at a high cost. The risk is managed by the Financial Risk Management and Treasury Departments and is monitored by the Management board, which comprises of CEO, CRO, CFO, CCO.

The principal objectives of the Company's liquidity risk management policy are to: (i) ensure the availability of funds in order to meet claims arising from total liabilities at an economic price; (ii) recognise any structural mismatch existing within statement of financial position and set monitoring ratios to manage funding in line with well-balanced growth; and (iii) monitor liquidity and funding on an on-going basis to ensure that approved business targets are met without compromising the risk profile of the Company.

30. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

The maturity analysis of financial liabilities based on remaining undiscounted contractual obligations at 31 December 2022 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	Over 5 years	TOTAL
Financial Liabilities						
Loans from banks and financial institutions	7,911	25,883	91,302	112,619	-	237,715
Debt securities in issue	213	60,469	-	-	-	60,682
Advances received from customers	12,832	3,616	1,485	-	-	17,933
Subordinated loans	14,056	453	3,753	6,167	16,852	41,281
Other financial liabilities	21,952	62	213	586	-	22,813
Total potential future payments for financial liabilities	56,964	90,483	96,753	119,372	16,852	380,424

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	Over 5 years	TOTAL
Financial Liabilities						
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
Other financial liabilities	3,755	53	236	590	-	4,634
Total potential future payments for financial liabilities	25,089	22,960	84,366	226,052	-	358,467

30. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

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 2022 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	Over 5 years	TOTAL
Financial Assets						
Cash and cash equivalents	45,846	-	-	-	-	45,846
Due From Banks	-	-	-	-	-	-
Finance lease receivables	16,735	14,560	72,962	178,207	-	282,464
Derivative financial Instruments	81	-	-	-	-	81
Other financial assets	9,095	189	397	595	-	10,276
Total financial assets	71,757	14,749	73,359	178,802	-	338,667
Financial Liabilities						
Loans from banks and financial institutions	7,247	23,155	81,767	99,312	-	211,481
Debt securities in issue	213	58,367	-	-	-	58,580
Advances received from customers	12,832	3,616	1,485	-	-	17,933
Subordinated loans	13,727	(5)	2,424	(136)	16,347	32,357
Other financial liabilities	21,952	62	278	586	-	22,878
Total financial liabilities	55,971	85,195	85,954	99,762	16,347	343,229
Effect of economic hedges	21,718	5,187	2,735	-	-	29,640
Liquidity gap	37,504	(65,259)	(9,860)	79,040	(16,347)	25,078
Cumulative liquidity gap	37,504	(27,755)	(37,615)	41,425	25,078	

30. FINANCIAL RISK MANAGEMENT CONTINUED

The expected liquidity gap as at 31 December 2021 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	Over 5 years	TOTAL
Financial Assets						
Cash and cash equivalents	16,765	-	-	-	-	16,765
Due From Banks	-	-	29,016	-	-	29,016
Finance lease receivables	13,963	15,012	62,713	154,755	-	246,443
Derivative financial Instruments	56	-	-	-	-	56
Other financial assets	19,630	170	386	903	-	21,089
Total financial assets	50,414	15,182	92,115	155,658	-	313,369
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
Other financial liabilities	3,755	53	236	656	-	4,700
Total financial liabilities	24,256	18,420	68,151	210,459	-	321,286
Effect of economic hedges	15,657	5,375	7,858	-	-	28,890
Liquidity gap	41,815	2,137	31,822	(54,801)	-	20,973
Cumulative liquidity gap	41,815	43,952	75,774	20,973	20,973	

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 owner of the Company to maintain stable funding support to the Company.

31. 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 2022 was GEL 95,422 thousand (2021: GEL 81,588 thousand).

32. 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	2022		2021	
	Contracts with positive fair value	Contracts with negative fair value	Contracts with positive fair value	Contracts with negative fair value
- USD payable on settlement (-)	-	(6,205)	(8,364)	-
- USD receivable on settlement (+)	16,131	9,694	-	9,293
- GEL payable on settlement (-)	(6,533)	-	-	(9,295)
- GEL receivable on settlement (+)	4,048	16,115	11,926	-
- EUR payable on settlement (-)	(13,265)	(23,942)	(3,504)	-
- EUR receivable on settlement (+)	-	4,038	-	-
Fair value of foreign exchange forwards and swaps	381	(300)	58	(2)
Net fair value of foreign exchange forwards and swaps	81		56	

The (losses net of gain)/ gains net of losses from derivative financial instruments for year 2022 amounted to GEL (1,398) thousand. (2021 GEL (2,769) thousand).

33. 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:

	31 December 2022				31 December 2021			
<i>In thousands of Georgian Lari</i>	Level 1	Level 2	Level 3	Total	Level 1	Level 2	Level 3	Total
Assets at Fair Value								
Financial Assets								
Derivative financial instruments	-	81	-	81	-	56	-	56
Non-Financial Assets								
Investment property	-	-	2,837	2,837	-	-	2,385	2,385
Total Assets Recurring Fair Value Measurements	-	81	2,837	2,918		56	2,385	2,441

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>	2022	2021	Valuation technique	Inputs used
Assets at Fair Value				
Financial Assets				
Derivative financial instruments	81	56	Forward pricing using present value calculations	Market interest rates, official exchange rate
Non-Financial Assets				
Investment property	2,837	2,385	Market approach based on the highest and best use analysis of the property	Price per square meter
Total Assets Recurring Fair Value Measurements	2,918	2,441		

There were no changes in valuation technique for level 2 recurring fair value measurements during the year ended 31 December 2022 (2021: none).

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

33. 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 2022				31 December 2021			
	Level 1	Level 2	Level 3	Carrying value	Level 1	Level 2	Level 3	Carrying value
Financial assets								
Cash and cash equivalents	-	45,846	-	45,846	-	16,765	-	16,765
Due from banks	-	-	-	-	-	29,016	-	29,016
Finance lease receivables	-	-	280,348	282,464	-	-	245,843	246,443
Other financial assets	-	-	10,125	10,276	-	-	20,747	21,089
Total assets	-	45,846	290,473	338,586	-	45,781	266,590	313,313
Financial liabilities								
Loans from banks and financial institutions	-	212,490	-	211,481	-	208,940	-	207,635
Debt securities in issue	-	-	58,400	58,580	-	-	58,400	58,342
Advances received from customers	-	15,902	-	15,902	-	13,953	-	13,953
Subordinated loans	-	-	32,169	32,357	-	-	33,423	33,691
Other financial liabilities	-	22,813	-	22,813	-	4,634	-	4,633
Total liabilities	-	251,205	90,569	341,133	-	227,527	91,823	318,254

Cash and cash equivalents are carried at amortised cost, which equals current fair value. Finance lease receivable 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.

34. PRESENTATION OF FINANCIAL INSTRUMENTS BY MEASUREMENT CATEGORY

The following table provides a reconciliation of financial assets with these measurement categories as of 31 December 2022:

<i>In Georgian Lari</i>	Amortized cost	Fair value through profit or loss	Finance Lease Receivables	Total
Assets				
Cash and cash equivalents	45,846	-	-	45,846
Due from banks	-	-	-	-
Finance lease receivables	-	-	282,464	282,464
Derivative Financial Instruments	-	81	-	81
Other financial assets	10,276	-	-	10,276
TOTAL FINANCIAL ASSETS SUBJECT TO IFRS 9 MEASUREMENT CATEGORIES	56,122	81	282,464	338,667

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

<i>In Georgian Lari</i>	Amortized cost	Fair value through profit or loss	Finance Lease Receivables	Total
Assets				
Cash and cash equivalents	16,765	-	-	16,765
Due from banks	29,016	-	-	29,016
Finance lease receivables	-	-	246,443	246,443
Derivative Financial Instruments	-	56	-	56
Other financial assets	21,089	-	-	21,089
TOTAL FINANCIAL ASSETS SUBJECT TO IFRS 9 MEASUREMENT CATEGORIES	66,870	56	246,443	313,369

35. 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 2022 and 2021 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 challenge of the Company's transfer prices cannot be reliably estimated; however, it may be significant to the

35. CONTINGENCIES AND COMMITMENTS CONTINUED

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. The Company was in compliance with the covenants as of 31 December 2022 and as of 31 December 2021.

Compliance with lease liabilities. In case of early termination of the lease agreement, the company will be obliged to pay USD 540 thousand (2021: USD 371 thousand), however, termination of lease agreement is not considered by the Company.

36. 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:

	2022			2021		
	Parent company	Entities under common control	Other related entities	Parent company	Entities under common control	Other related entities
<i>In thousands of Georgian Lari</i>						
Cash and cash equivalents	36,705	-	-	9,736	-	-
Due from banks	-	-	-	5,000	-	-
Finance lease receivables (effective interest rate: 15.0%-40.0%)	-	-	1,126	-	-	789
Loans from banks and financial institutions (contractual interest rate: 4.6%-14.5%)	17,006	-	-	11,250	-	-
Subordinated loans	2,486	4	-	2,449	71	-
Debt securities in issue	20,080	-	-	20,074	276	-
Other financial assets	-	727	-	111	352	-
Prepayments	-	2,519	-	-	2,504	-
Derivative financial Instruments	(16)	-	-	6	-	-
Other liabilities	1	1	-	-	59	-

36. RELATED PARTY TRANSACTIONS CONTINUED

The income and expense items with related parties for the year ended 31 December 2022 and 2021 were as follows:

<i>In Georgian Lari</i>	2022			2021		
	Parent company	Entities under common control	Other related entities	Parent company	Entities under common control	Other related entities
Interest income	-	-	-	-	-	-
Income from operating leasing	1,256	-	-	1,480	-	-
Finance income	-	-	121	-	-	121
Other income	1,600	935	-	1,260	40	-
Interest expense	3,355	67	-	3,762	259	-
Bank and other service charge	-	-	-	-	-	-
Loss from derivative financial instruments	(540)	-	-	(348)	-	-
Other expenses	104	93	-	86	109	-

Key management compensation is presented below:

<i>In thousands of Georgian Lari</i>	2022		2021	
	Expenses	Accrued Liability	Expenses	Accrued Liability
Salaries and short-term bonuses	1,223	626	898	383

During the year ended 31 December 2022 and 2021 the remuneration of members of the key management, being the members of the Management Board (2022: 4 persons, 2021: 4 persons), comprised salaries, bonuses and compensation of insurance and business trip expenses.

37. EVENTS AFTER REPORTING PERIOD

In the beginning of 2023 subordinated debt in the amount of GEL 6,387 thousand was issued, through private bonds. Another subordinated debt transaction took place in March 2023, USD 3,000 thousand of debt was utilized.

In March 2023 the Company fully repaid existing public bonds and on the same day issued GEL 100 million 3-year public bonds, out of which GEL 86,760 thousand was placed.

მენეჯერული რეპორტი და
ფინანსური ანგარიშგება

2022

გავხადოთ აქტივის დაფინანსება სწრაფი და მარტივი



თიბისი ლიზინგი

გიორგი ყაჩაღი



შინაარსი

6 - 73

სტრატეგიული ანგარიში

ვინ ვართ ჩვენ	6
ზოგადი ინფორმაცია	6
მთავარი ფინანსური მაჩვენებლები	7
გენერალური დირექტორის განცხადება	8
საოპერაციო გარემო	12
ქვეყნის ეკონომიკის მიმოხილვა	12
2022 წლის ეკონომიკური სიახლეები	13
დარგის და ბაზრის მიმოხილვა	15
ბიზნესმოდელი	22
სეგმენტის მიმოხილვა	26
ბიზნესის სეგმენტი	26
საავტომობილო სეგმენტი	36
საცალო სეგმენტი	38
ჩვენი სტრატეგია	42
განვითარების გრძელვადიანი სტრატეგიის ოთხი პრინციპი	42
ბიზნესის პასუხისმგებლობით კეთება	48
ჩვენი კოლეგები	48
ჩვენი საზოგადოება	51
ჩვენი კლიენტები	52
ჩვენი ინვესტორები	54
ფინანსური შედეგების მიმოხილვა	54
რისკის მართვა	62
ძირითადი რისკები და გაურკვევლობა	62
საკრედიტო რისკის მართვა	65
ფინანსური რისკის მართვა	67
არასაფინანსო რისკის მართვა	70

76 - 85

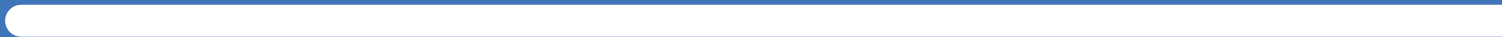
მართვა

კორპორაციული მართვა	76
სამეთვალყურეო საბჭოს წევრების ბიოგრაფიები და ძირითადი მოვალეობები	78
მოვალეობების განაწილება	81
კომპანიის ხელმძღვანელ პირთა ბიოგრაფიები და ძირითადი მოვალეობები	82
პასუხისმგებელი პირების განცხადება	84

88-150

ფინანსური ანგარიშგება

დამოუკიდებელი აუდიტორის ანგარიში	88
ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგება	97
მოგება-ზარალის და სხვა სრული შემოსავლის ანგარიშგება	98
კაპიტალში ცვლილებების ანგარიშგება	99
ფულადი ნაკადების ანგარიშგება	100
ფინანსური ანგარიშგების განმარტებითი შენიშვნები	101



ვინ ვართ ჩვენ

გთხოვთ

ზოგადი ინფორმაცია

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

ჩვენ გვაქვს საქმიანობის 19-წლიანი ისტორია და ვუძღვებით საქართველოში არასათანადოდ ათვისებულ ლიზინგის დარგს ბაზრის 82%-იანი წილით, ვემსახურებით 2,100-მდე კლიენტს და ვმართავთ 338 მილიონი ლარის მთლიან სალიზინგო პორტფელს.

კორპორაციულ 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 გადაწყვეტიების, ტექნიკური ნოუჰაუს და სპეციალისტთა კომპეტენციის ერთობლიობა საშუალებას გვაძლევს კლიენტებს მომსახურების სრული პაკეტი შევთავაზოთ.

ჩვენი საოპერაციო სეგმენტებია:

- ბიზნეს სეგმენტი, რომლის მთლიანი პორტფელი 269 მილიონ ლარს შეადგენდა 2022 წლის დეკემბრის მდგომარეობით. ბიზნეს სეგმენტი მოიცავს იურიდიულ პირებზე ან საწარმოების ჯგუფზე (მიკრო, მცირე და საშუალო და კორპორატიული კლიენტები) გაცემულ ლიზინგებს, სადაც დაფინანსებული აქტივი არ წარმოადგენს ავტომობილს;
- საავტომობილო სეგმენტი, რომლის მთლიანი პორტფელი 41 მილიონ ლარს შეადგენდა 2022 წლის დეკემბრის მდგომარეობით. საავტომობილო სეგმენტი მოიცავს იურიდიულ პირებზე ან საწარმოების ჯგუფზე გაცემულ ლიზინგებს, სადაც დაფინანსებული აქტივი არის ავტომობილი; და
- საცალო სეგმენტი, რომლის მთლიანი პორტფელი 28 მილიონ ლარს შეადგენდა 2022 წლის დეკემბრის მდგომარეობით. საცალო სეგმენტი მოიცავს არაკომერციულ ფიზიკურ პირებზე გაცემულ ლიზინგებს.

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 გადაწყვეტები, ძირითადად, მოიცავს ფინანსურ და საოპერაციო ლიზინგს სხვადასხვა ტიპის აქტივებისთვის.

ჩვენ ერთგულად ვასრულებთ ჩვენს მისიას, რაც გულისხმობს აქტივის დაფინანსების დაჩქარებას და გამარტივებას ჩვენი კლიენტების მოთხოვნებთან მისადაგებული, კომპლექსური ფინანსური ინსტრუმენტების შეთავაზებით დაამთავროს საქართველოს სალიზინგო ბაზრის უწყვეტი განვითარებისთვის ხელის შეწყობას 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 ლიდერი საქართველოში ბიზნესის თითოეულ სეგმენტში

- ბიზნესისთვის ლიზინგის უმსხვილესი მიმწოდებელი ბაზარზე დაახლოებით 81%-იანი წილით;
- ავტო ლიზინგის უმსხვილესი მიმწოდებელი ბაზარზე დაახლოებით 81%-იანი წილით;
- საცალო მომხმარებლებისთვის ლიზინგის უმსხვილესი მიმწოდებელი ბაზარზე დაახლოებით 63%-იანი წილით;



უნიკალური ბიზნესმოდელი სალიზინგო საგნის მომწოდებლობისა და გაყიდვების არხის სინერგიებით

- თანამშრომლობა საერთაშორისო აღჭურვილობის წამყვან მომწოდებლებთან და ავტოდილერებთან, რაც ხელს უწყობს ეფექტურ და დროულ წვდომას მომხმარებლებზე და ამრიგად უზრუნველყოფს ფართომასშტაბიან გაყიდვებს;
- „მომხმარებლის გზის“ არსებობა და მშობელი კომპანიისგან კლიენტების რეკომენდაციების სინერგიები;
- წამყვანი სალიზინგო კომპანია საერთაშორისო კაპიტალის მოზიდვის თვალსაზრისით, რომელსაც აქვს მუდმივი მხარდაჭერა უმსხვილესი საერთაშორისო ფინანსური დაწესებულებებისგან და განვითარების ფინანსური დაწესებულებებისგან.



გრძელვადიანი, სწრაფი ტემპით ზრდის პესაქალაქობა

- 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% მცირე და საშუალო საწარმოებზე გაიყვანა, რაც ქვეყანაში სახარბიელო ეკონომიკურ აქტივობაზე მეტყველებს. საქართველოს ლიზინგის სფერო ამჟამად წარმოადგენს ქვეყნის მშპ-ის დაახლოებით 1%-ს, მაშინ როდესაც, ლიზინგის წილი მსგავსი ქვეყნების მშპ-ში დაახლოებით 5%-ია, რაც მიანიშნებს რომ მოცულობის თვალსაზრისით საქართველოს სალიზინგო ბაზარს ზრდის საკმაოდ დიდი პოტენციალი აქვს;
- ევროპის საინვესტიციო 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.

მთავარი ფინანსური მაჩვენებლები

2022 წელს კომპანიამ შთამბეჭდავი ფინანსური შედეგები აჩვენა შემოსავლის დივერსიფიცირებული წყაროებით, თანამშრომლების და მომხმარებლების გამოცდილების გაუმჯობესებით და ბაზრის წილის გაზრდით.

**14.1 მლნ
ლარი**

წლიური +16.2%

გმინდა მოგება

25.8%

წლიური -3.7
პროცენტული
პუნქტი

უკუგება საშუალო
კაპიტალზე

3.9%

+0.7 პროცენტული
პუნქტი წლიურად

უკუგება საშუალო
აქტივებზე

47.9%

-4.0 პროცენტული
პუნქტი წლიურად

ხარჯების
შემოსავლებთან
თანაფარდობის
კოეფიციენტი

2.0%

0 პროცენტული
პუნქტი წლიურად

რისკის ხარჯი

15.2%

+1.3 პროცენტული
პუნქტი წლიურად

გმინდა
საკრედიტო მარჟა

**338 მლნ
ლარი**

წლიური +22.0%

მთლიანი
სალიზინგო
კორფელი

განახლებული FITCH-ის რეიტინგი

2022 წელს სარეიტინგო სააგენტო FITCH-მა დაადასტურა სს „თიბისი ლიზინგის“ გრძელვადიანი ვიითანდის დეფოლტის „BB-“ რეიტინგი, სტაბილური პარსკაქტივით. ძველთ მოცემულია რეიტინგის მინიჭების მთავარი მიზეზების 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 ზრდის 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.

თიბისი ლიზინგი

გენერალური დირექტორის განცხადება



Photo Forbes Georgia

პატივცემულო დაინტერესებულო მხარეებო,

2022 წელი მორიგი წარმატებული წელი იყო „თიბისი ლიზინგისთვის“. კომპანია სახარბიელო ფინანსური შედეგები აჩვენა: მთლიანი სალიზინგო პორტფელის წლიური ზრდა 22% იყო, წმინდა შემოსავალმა 14.1 მილიონ ლარს მიაღწია, ხოლო კაპიტალზე უკუგება 25.8% შეადგინა. მინდა ასევე ხაზი გავუსვა იმ ფაქტს, რომ მიუხედავად ლიზინგის ბაზარზე გამოჩენილი ახალი მოთამაშეებისა, ჩვენმა საბაზრო წილმა 80%-ს გადააჭარბა.

ჩვენ ვამაყობთ ჩვენი 2022 წლის მიღწევებით და ამავდროულად მოუთმენლად ველით ახალ და გამოწვევებით აღსავსე 2023 წელს. მეორე მხრივ, უკრაინაში ომი და მისი გავლენა გლობალურ ეკონომიკაზე კიდევ უფრო ართულებს სასურველი მიზნების და დასახული ფინანსური მაჩვენებლების მიღწევას. ჩვენ თვალს ვადევნებთ და რეგულარულად ვანალიზებთ მის ეფექტს ჩვენს ეკონომიკაზე და ლიზინგის ბიზნესზე.

2022 წლის შეჯამება

2022 წლის განმავლობაში „თიბისი ლიზინგის“ მთავარი სტრატეგიული მიზანი, ფინანსური მიზნების გარდა, იყო ბიზნეს სეგმენტში მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოების კლიენტების წილის გაზრდა და თანამშრომელთა კმაყოფილების გაუმჯობესება. თითოეული სტრატეგიული გადამწყვეტილება ამ სტრატეგიული პრიორიტეტების მიღწევას ემსახურებოდა. მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოების საჭიროებებში უკეთ გასარკვევად, ჩვენ გავაანალიზეთ ბაზარი და მომხმარებლებთან ყოველდღიური კომუნიკაციით მოვახერხეთ მათი ფინანსური საჭიროებებისა და შესაძლებლობების შესწავლა. ამის შედეგად შევძელით ჩვენი მომხმარებლებისთვის მათზე მორგებული პროდუქტების ფართო სპექტრის შეთავაზება და მოვახერხეთ მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოების პორტფელის 26%-ით გაზრდა 2020 წლის განმავლობაში. ჩვენ ვრჩებით ერთგულნი ჩვენი მისიისა, მხარი დავუჭიროთ მცირე და საშუალო ბიზნესს და აქტივების დაფინანსება მათთვის უფრო მარტივი გავხადოთ.

ჩვენი მიღწევები შეუძლებელი იქნებოდა ჩვენი შესანიშნავი გუნდის ძალისხმევის გარეშე. ჩვენ ვიზიდავთ მოტივირებულ პროფესიონალებს, ვაძლევთ მათ ზრდის შესაძლებლობას და ვბრუნავთ მათ განვითარებაზე კარიერის დაგეგმვის, კონკურენტუნარიანი ანაზღაურების და მოქნილი სამუშაო გარემოს შეთავაზებით. ჩვენ ასევე ვიძლევიან განათლების მიღების საშუალებას ჩვენი მშობელი კომპანიის „თიბისი აკადემიის“ მეშვეობით და ასევე ფინანსურ მხარდაჭერას ვთავაზობთ იმ თანამშრომლებს, რომლებსაც სურთ სხვადასხვა გარე კურსის გავლა ან საერთაშორისო სერტიფიკატის მოპოვება. ზემოაღნიშნულმა ღონისძიებებმა შედეგად გამოიღო მაღალი თანამშრომელთა ლოიალურობის ინდექსი (ENPS), რომელმაც 2022 წელს 62% შეადგინა.

ბოლოდროინდელ საბაზრო ტენდენციებს თუ შევხედავთ, ლიზინგი სულ უფრო და უფრო საინტერესო დაფინანსების ინსტრუმენტი ხდება საქართველოს ბაზარზე. ამის შედეგად ბაზარზე რამდენიმე ახალი მოთამაშე გამოჩნდა, რასაც საქართველოს ლიზინგის ბაზრის განვითარებისთვის დადებითი გავლენა ექნება. ამის მიუხედავად, ჩვენი საბაზრო წილი 80%-ს აღემატებოდა, რაც ხაზს უსვამს იმ ფაქტს, რომ ჩვენი მომხმარებლებზე ორიენტირებული მომსახურების ხარისხისა

და უნიკალური პროდუქტების გამო ლიზინგის დაფინანსებისას მომხმარებლები ძირითადად ჩვენ გვანიჭებენ უპირატესობას. ჩვენ მუდმივად ვმუშაობთ ახალი პროდუქტების შექმნასა და დანერგვაზე, მომხმარებლების კმაყოფილების გაზრდაზე, რათა ჩვენს კლიენტებს ცხოვრება გაუადვილოთ.

2022 წელს FITCH-მა განაახლა „თიბისი ლიზინგის“ პერსპექტივა და დაადასტურა კომპანიის გრძელვადიანი ემიტენტის დეფოლტის „BB-“ რეიტინგი, სტაბილური პერსპექტივით, ამრიგად „თიბისი ლიზინგს“ არასაბანკო ფინანსურ დაწესებულებებს შორის FITCH-ის მიერ მინიჭებული ყველაზე მაღალი რეიტინგი აქვს.

2022 წლის კიდევ ერთი აღსანიშნი მიღწევა იყო 2022 წლის საუკეთესო წლიური ანგარიშის და გამჭვირვალობის ჟილდო. ჟილდოს ზედიზედ ორი წლის განმავლობაში მიღება იმაზე მეტყველებს, რომ ჩვენ მუდმივად ვცდილობთ ანგარიშგების სტანდარტებთან მაღალი დონის შესაბამისობაზე, ანგარიშგების ხარისხსა და გამჭვირვალობაზე, რაც დადებითად აისახება კომპანიის რეპუტაციაზე და მომავალში საშუალებას მოგვცემს დამატებითი ახალი დაფინანსება მოვიპოვოთ საერთაშორისო ფინანსური დაწესებულებებისგან.

გამორჩეული ფინანსური შედეგები და მძლავრი კაპიტალის პოზიცია

კომპანიამ ზედიზედ მეორე წელს რეკორდულად მაღალი წმინდა მოგება აჩვენა – 2022 წელს წმინდა მოგებამ 14.1 მილიონი ლარი შეადგინა, რაც 16.2%-იანი წლიური ზრდაა. მოგების ზრდის მთავარი განმაპირობებელი ფაქტორები იყო: მნიშვნელოვნად გაუმჯობესებული სარგებელი პორტფელზე – 2022 წელს მთლიანი სარგებელი 23.1%-ს გაუტოლდა, რაც 1.3 პროცენტული პუნქტით ზრდაა; ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯების ეფექტური მართვა, რის შედეგადაც ხარჯების შემოსავლებთან თანაფარდობის კოეფიციენტი გაუმჯობესდა და 47.9% შეადგინა (2021 წელს 51.9%); და აქტივების ხარისხის მართვის გაუმჯობესება, რამაც მოახდინა ჩვენი რისკის ხარჯის ნორმალიზება 2.0%-ის დონეზე.

მაღალი შემოსავლის გენერირებამ, ჩვენი კაპიტალის კეთილგონივრულ მართვასთან ერთად, კაპიტალის მძლავრი პოზიციების შენარჩუნების საშუალება მოგვცა. ჩვენი პირველადი კაპიტალის და მთლიანი კაპიტალის კოეფიციენტები, შესაბამისად, 17.4%-ს და 26.4%-ს შეადგენდა, რაც საკმაოდ მაღალია ჩვენი კრედიტორების კაპიტალის მინიმალურ მოთხოვნებთან შედარებით.

სამომავლო გეგმები

2022 წლის შედეგებმა კიდევ ერთხელ დაამტკიცა, რომ ჩვენ მიერ განხორციელებული ღონისძიებები და გადადგმული ნაბიჯები წარმატებული და ეფექტური აღმოჩნდა ჩვენი სტრატეგიული მიზნების მისაღწევად

– გაიზარდა პორტფელი და საბაზრო წილი, გაუმჯობესდა მომგებიანობა და ეფექტიანობა. მომდევნო სამი წლისთვის კიდევ უფრო ამბიციური საშუალოვადიანი მიზნები დავისახეთ: 25%-ზე მაღალი კაპიტალზე უკუგების კოეფიციენტი, 50%-ზე ნაკლები ხარჯების შემოსავლებთან თანაფარდობის კოეფიციენტი და პორტფელის 25%-იანი წლიური ზრდა.

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 გოგუა
გენერალური დირექტორი
15 მაისი, 2023 წ.

გაიოზ გოგუა



საოპერაციო გარემო

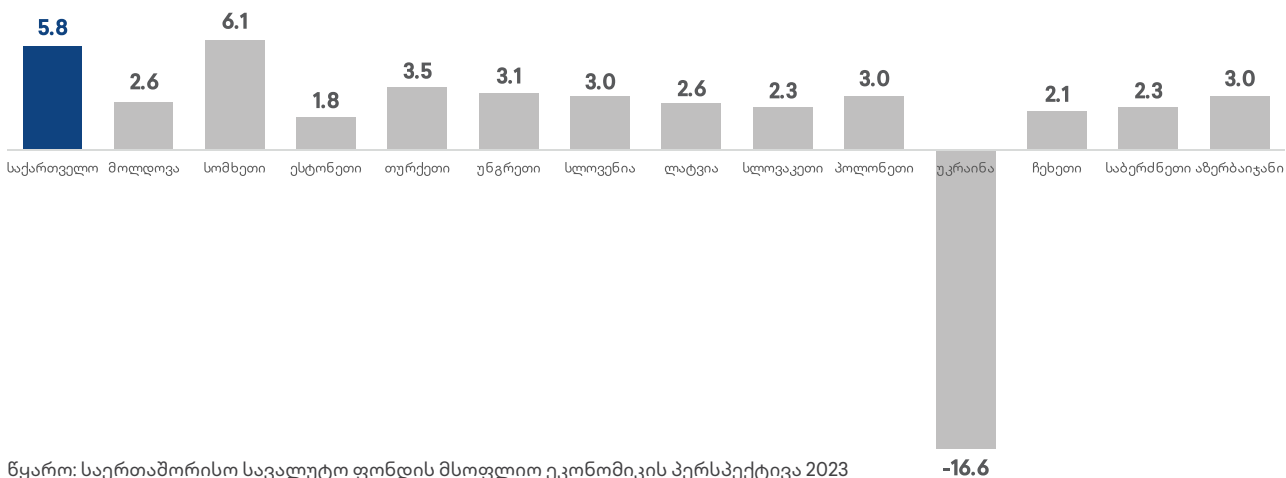
ქვეყნის ეკონომიკის მიმოხილვა

საქართველოს ეკონომიკა რეგიონში ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად განვითარებადია. საქართველოს ეკონომიკა პანდემიის წინა პერიოდში სწრაფად გაიზარდა და ნომინალური მშპ-ს წლიური ზრდის ტემპი 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, 2023-2027 წლებში რეალური მშპ-ის საშუალოდ 5%¹-იანი ზრდა არის მოსალოდნელი.

ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად განვითარებადი ეკონომიკა რეგიონში

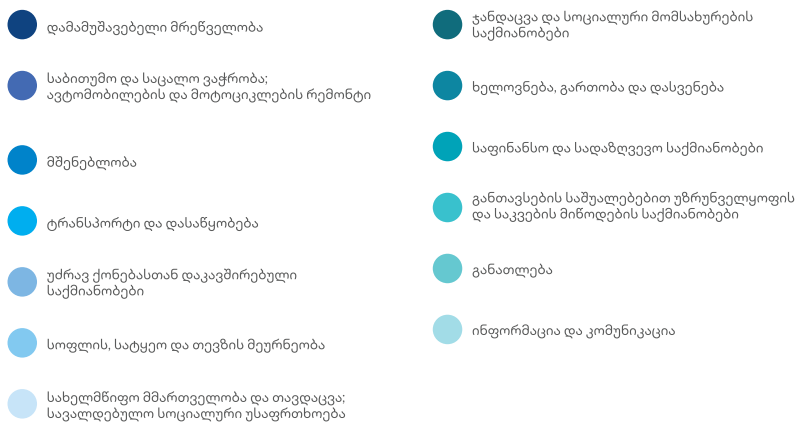
რეალური მშპ-ის ზრდა ქვეყნების მიხედვით | 2022-2027 წ.წ.



წყარო: საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მსოფლიო ეკონომიკის პერსპექტივა 2023

ნომინალური მშპ-ის ფართო და დივერსიფიცირებული სტრუქტურა

ნომინალური მშპ-ის სტრუქტურა

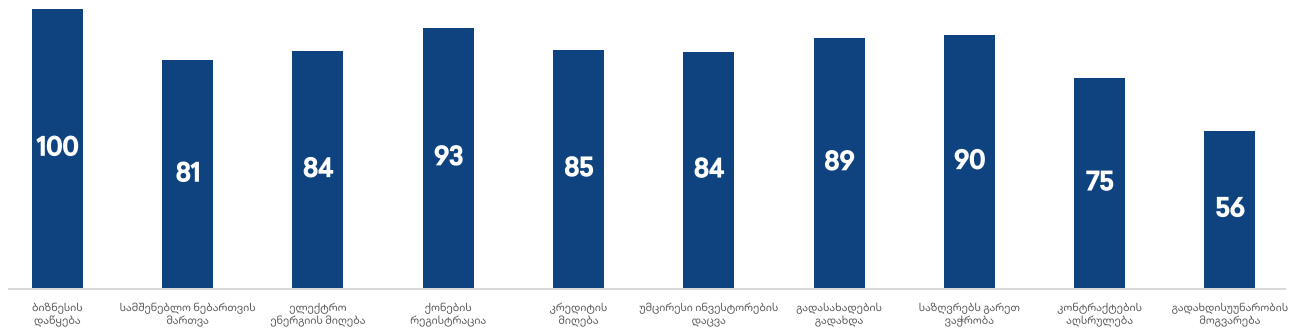


წყარო: საქსტატი, 2022

¹წყარო: საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მსოფლიო ეკონომიკის პერსპექტივა 2023

საქართველოს „Doing Business, 2020“-ის მაჩვენებლების მიხედვით ერთ-ერთი საუკეთესო შედეგი აქვს და რეიტინგში მე-7 ადგილი უკავია 83.7 ქულით, რაც რეგიონის საშუალო მაჩვენებელზე მაღალია „ბიზნესის კეთების“ ყველა რეიტინგში. გარდა ამისა, საქართველოს ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი, Heritage Foundation-ის შეფასების მიხედვით, 71.8 არის, რის მიხედვითაც, მისი ეკონომიკა 177 ქვეყანას შორის 26-ე ადგილს იკავებს 2022 წლის თავისუფლების ინდექსის მხრივ. საქართველო ევროპის რეგიონის 45 ქვეყანას შორის მე-18 ადგილზეა, და მისი საერთო ქულა აღემატება როგორც რეგიონის (69.5), ისე მსოფლიოს საშუალო ქულას (60.0).

„Doing Business“ რეიტინგი



წყარო: Doing Business, 2020

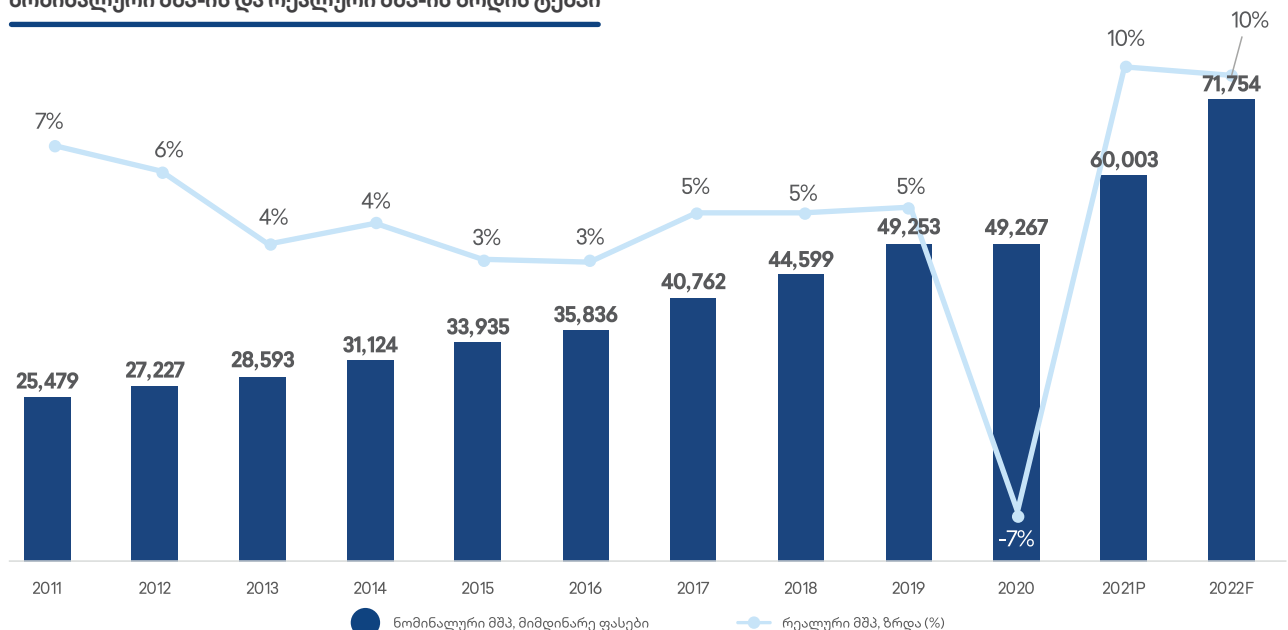
საქართველოს 14 უპირატესი სავაჭრო ხელშეკრულება აქვს გაფორმებული. 2016 წელს გაფორმებული ევროკავშირთან ასოცირების შესახებ შეთანხმება, რაც მოიცავს ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის სივრცის პრეფერენციულ სავაჭრო რეჟიმს, თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმებები მსხვილ სავაჭრო პარტნიორებთან, როგორიცაა ევროკავშირი და ჩინეთი, საქართველოს ხელს შეუწყობს 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 დაჩქარების და ინვესტიორების მოზიდვის შესაძლებლობას მათი ბიზნესისთვის ხელსაყრელი გარემოს, მაღალი დონის მმართველობის და სამ მილიარდ მომხმარებელზე წვდომის შეთავაზებით საბაჟო მოსაკრებლის გარეშე. ევროკავშირთან უფიზო რეჟიმი, რომელიც საქართველოს პასპორტის მფლობელებს 2017 წლის მარტში მიენიჭათ, საქართველოს საგარეო პოლიტიკის კიდევ ერთი დიდი წარმატებაა.

2022 წლის ეკონომიკური სიახლეები

ეკონომიკური ზრდა

2021 წელს პანდემიის შემდგომი აღდგენის მერე, 2022 წელს საქართველოს ეკონომიკამ შეინარჩუნა ზრდის მძლავრი ტემპი და წლიური რეალური მშპ 10.1%-ით გაიზარდა.

ნომინალური მშპ-ის და რეალური მშპ-ის ზრდის ტემპი



წყარო: საქსტატი 2022

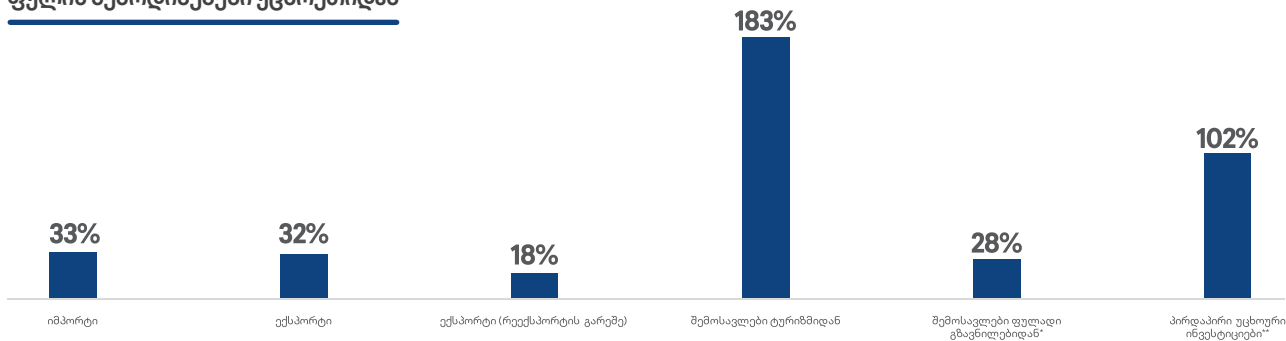
საქართველო

გარე სამართრი

საქართველოს გარე სექტორმა წლის განმავლობაში ბევრად უკეთესი შედეგი აჩვენა. კერძოდ, საქონლის ექსპორტი და იმპორტი, შესაბამისად, წლიური 31.8%-ით და 33.2%-ით გაიზარდა. მიუხედავად იმისა, რომ ვაჭრობის ზრდის მთავარი მამოძრავებელი ძალა იყო საერთაშორისო ფასების მკვეთრი მატება, გარკვეული რეალური ზრდაც დაფიქსირდა. აღსანიშნავია, რომ საინვესტიციო საქონელმა იმპორტის დიდი წილი შეადგინა, რაც დადებითი განწყობაზე მიუთითებს, ხოლო ვაჭრობის პირობები მეტწილად სტაბილური დარჩა, რამაც ხელი შეუწყო ეკონომიკურ ზრდას და გაამყარა ქართული ლარი.

უკრაინაში რუსეთის შეჭრის თავდაპირველი უარყოფითი თანმდევი ეფექტი საბოლოოდ დაკომპენსირდა მიგრაციის გავლენით, ტურიზმის გამოცოცხლებით და რეკორდულად დიდი რაოდენობის ფულადი გზავნილებით. მიგრაციის ეფექტის ჩათვლით, ტურისტების ნაკადმა მთლიანი 2022 წლის განმავლობაში 7.6%-ით გადააჭარბა 2019 წლის დონეს. ფულადი გზავნილების შემოდინებაც კიდევ უფრო გაიზარდა, წლიური 28.1%-იანი ტემპით. 2022 წელს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები წინა წელთან შედარებით 61.1%-ით გაიზარდა, რაც ძირითადად განპირობებული იყო უფრო მძლავრი დამატებითი კაპიტალის ინვესტიციებით.

ფულის შემოდინებები უცხოეთიდან



*რუსეთიდან შემოსული ფულადი გზავნილები კორექტირებულია ტურიზმის შემოდინებითა და სხვა მსგავსი ეფექტებით ორაგი ჩათვლის თავიდან ასაცილებლად, თიბისი კაპიტალის შეფასების საფუძველზე.

**წლის პირველი სამი კვარტლის ჯამი

ფისკალური სტიმული

ფისკალურმა სტიმულმა, მიუხედავად იმისა, რომ მოცულობითი იყო, უარყოფითად იმოქმედა 2021 წლის ზრდაზე, ვინაიდან დეფიციტმა მშპ-ის დაახლოებით 6.1% შეადგინა, მაშინ, როცა 2020 წელს ის მშპ-ის 9.3% იყო. 2022 წელს დეფიციტი, სავარაუდოდ, კიდევ უფრო ნაკლები იქნება და 3.1%-ს გაუტოლდება.

ფინანსთა სამინისტროს ცნობით, მომდევნო წლებში მოსალოდნელია ფისკალური კონსოლიდაცია, რა დროსაც დეფიციტის მშპ-სთან თანაფარდობა 2023 და 2024 წლებში, შესაბამისად, 2.8% და 2.3% იქნება.

საპრადიო ზრდა მუდმივი სავალუტო კურსის საფუძველზე

2022 წლის დეკემბრის მდგომარეობით, საბანკო კრედიტი მუდმივი სავალუტო კურსის საფუძველზე წლიური 12.1%-ით გაიზარდა, 2021 წლის ბოლოს 18.2% ზრდის მაჩვენებელთან შედარებით. ყველა სეგმენტმა ზომიერი ზრდა განიცადა. დეკემბრის ბოლოსთვის კორპორაციული დაკრედიტება, 2021 წლის 17.7%-იან მაჩვენებელთან შედარებით, 6%-მდე შემცირდა მეტწილად წლის მეორე ნახევარში წინსწრებით გადახდების ფონზე. მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოების (MSME) და საცალო დაკრედიტების წლიური ზრდაც შენედა, თუმცა მაინც შეინარჩუნა შედარებით სახარბიელო ტემპი: ზრდა 2021 წლის ბოლოს 19.3%-იანი მაჩვენებლიდან 2022 წლის ბოლოსთვის 16.5%-მდე დაეცა, და 18.0%-დან 14.7%-მდე, შესაბამისად.

ინფლაცია, მონეტარული პოლიტიკა და სავალუტო კურსი

უკრაინის მიმართ რუსეთი აგრესიის თავდაპირველი ეკონომიკური ეფექტები, რამაც კიდევ უფრო გააუფასურა ლარი და გაზარდა ფასები საქონელზე, მოგვიანებით კიდევ უფრო დამძიმდა მიგრაციით გამოწვეული ქირის გაზრდის გამო, რის შედეგადაც მოხდა დამატებითი აღმავალი ზეწოლა ისედაც მაღალ ინფლაციაზე.

მოგვიანებით, ლარმა დაიწყო გამყარება აშშ დოლარის მიმართ, რასაც ხელი შეუწყო მძლავრმა შემოდინებამ და გამკაცრებულმა მონეტარულმა პოლიტიკამ. კერძოდ დეკემბრის ბოლოსთვის 2.69-მდე გამყარდა, 2021 წლის ბოლოს არსებულ 3.10-იან კურსთან შედარებით. ამავე პერიოდში, ლარი ევროსთან მიმართებაში 3.50-დან 2.84-მდე, ხოლო ბრიტანულ ფუნთან 4.12-დან 3.27-მდე გამყარდა.

უკრაინაში შეჭრამდე პერიოდში პირველადი შენელების შემდეგ, ინფლაციამ კვლავ დაიწყო ზრდა. ამის შემდეგ სამომხმარებლო ფასების ინდექსი (სფი) ინფლაცია გაუთანაბრდა 9.8%-ს 2022 წლის ბოლოსთვის მაშინ, როცა წლის განმავლობაში ორნიშნა რიცხვს შეადგენდა ლარის გამყარების და საერთაშორისო ბაზრებიდან დეფლაციური სტიმულების გამო. აღსანიშნავია, რომ თვიური ინფლაციის განაკვეთებიც დიდწილად შემცირდა და დეკემბერში დეფლაცია 0.3%-ს გაუტოლდა. ამის მიუხედავად, ჯერ კიდევ მაღალი ინფლაციური ზეწოლის შემსუბუქებისთვის უფრო მკაფიო მტკიცებულების მოლოდინში, სებ-მა, აპრილის გამკაცრებების შემდეგ, მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი წლის ბოლომდე 11%-ზე შეინარჩუნა.

*რუსეთიდან შემოსული ფულადი გზავნილები კორექტირებულია ტურიზმის შემოდინებითა და სხვა მსგავსი ეფექტებით ორაგი ჩათვლის თავიდან

სამოგავლო პროგნოზი

ორი წლის განმავლობაში მიყოლებით ორნიშნა ზრდის შემდეგ, კონსენსუსი-პროგნოზი ისაა, რომ ზრდა ნორმალიზდება 2023 წელს: საერთაშორისო სავალუტო ფონდი, მსოფლიო ბანკი და სხვ პროგნოზირებენ 4%-ს, ხოლო საქართველოს მთავრობა – 5%-ს. „თიბისი კაპიტალის“ პროგნოზით, 2023 წლისთვის მოსალოდნელია ეკონომიკის დაახლოებით 5.6%-იანი ზრდა. მეტი ინფორმაციისთვის უახლესი ანალიზისა და პროგნოზების შესახებ, ეწვიეთ გვერდს www.tbccapital.ge.

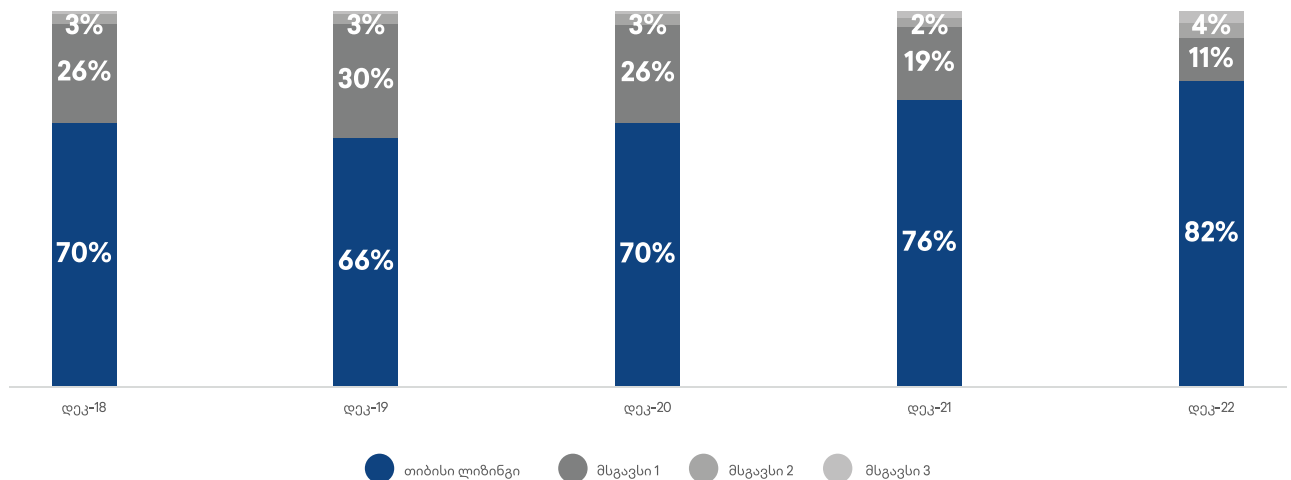
ღარის და ბაზრის მიმოხილვა

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 ჩვენი, როგორც ბაზრის ლიდერის, პოზიციას და 2022 წლის დეკემბრის მდგომარეობით გვაქვს ბაზრის 82%-იანი წილი.

ლიდერი საქართველოში დაგვიდრებული #1 საბაზრო პოზიციით

ბაზრის წილის დინამიკა

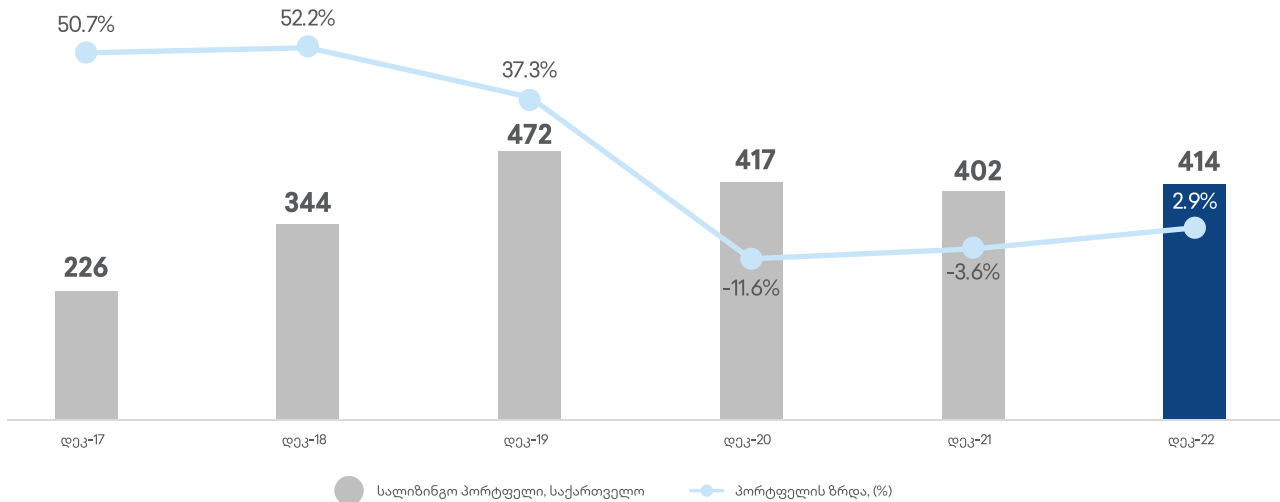


საქართველოში ლიზინგის სფერო განვითარების ადრეულ ეტაპზეა და მისი განვითარების ტენდენცია, როგორც წესი, მიჰყვება ადგილობრივი ეკონომიკის განვითარების ტენდენციას. საქართველოს ლიზინგის სფერო ამჟამად წარმოადგენს ქვეყნის მშპ-ის დაახლოებით 1%-ს, დაახლოებით 500 მილიონი ლარის სალიზინგო პორტფელით. იმის გათვალისწინებით, 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 სულ უფრო მძაფრი კონკურენციით ხასიათდება.

ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში საქართველოს სალიზინგო ბაზარმა დაახლოებით 12%-იანი წლიური ზრდის ტემპი აჩვენა. სექტორის ორნიშნა ზრდის 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.

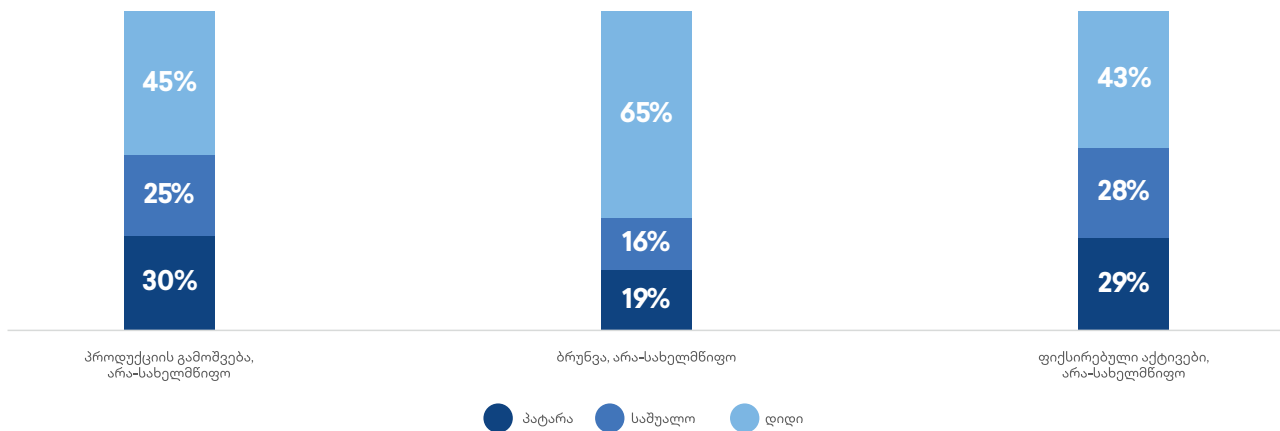
სალიზინგო ბაზრის ზრდა, სავარაუდოდ, გაგრძელდება

სალიზინგო ბაზრის დინამიკა



საქართველოს სავაზარეო ლანდშაფტზე დომინირებენ მცირე და საშუალო საწარმოები და მათზე მთლიანი წარმოების ღირებულების 55% და კერძო სექტორის ბრუნვის 35% მოდის.

წარმოების, ბრუნვის, ძირითადი საშუალებების გადანაწილება მცირე და საშუალო საწარმოებსა და მსხვილ საწარმოებზე



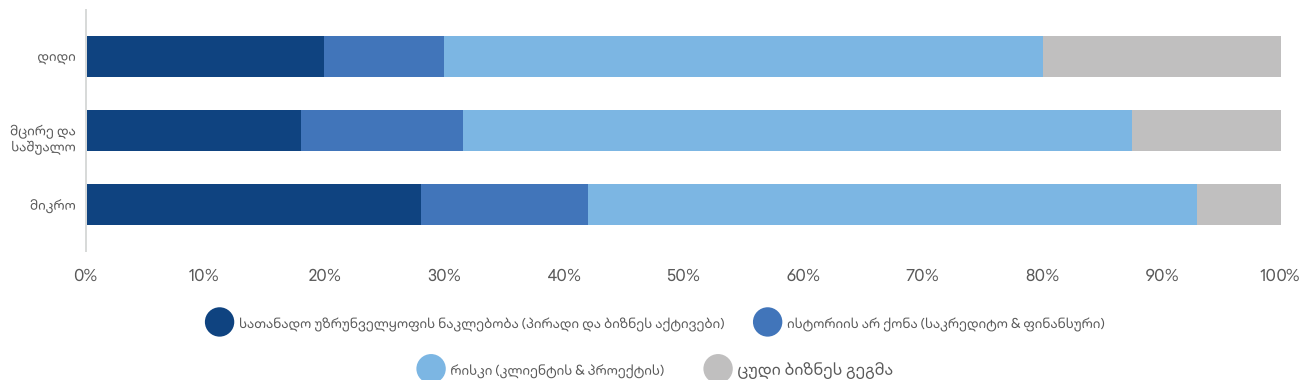
წყარო: საქსტატი - ბიზნეს სექტორი საქართველოში 2021

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 მეტყველებს მცირე და საშუალო საწარმოების უუნარობაზე, დააკმაყოფილონ ბანკის მოთხოვნები უზრუნველყოფასთან დაკავშირებით. ქართული ბიზნესის ჭარბვალიანობიდან 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 კორპორაციული 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



წყარო: დაფინანსება საქართველოში: მცირე და საშუალო საწარმოები და კერძო სექტორი 2019 წელს

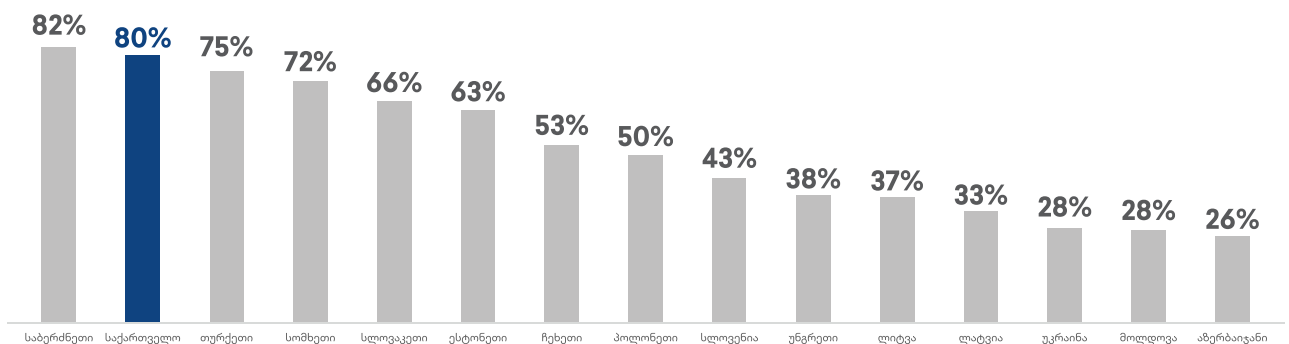
ბიზნესებისთვის დაფინანსების ყველაზე ფართოდ ხელმისაწვდომი წყარო არის საბანკო სესხები. ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში ლიზინგმა სულ უფრო დიდი მნიშვნელობა შეიძინა. როგორც მოსალოდნელია, ლიზინგზე, როგორც დაფინანსების ალტერნატიულ გზაზე, მოთხოვნა კიდევ უფრო გაიზრდება, ბანკებთან შედარებით მეტი მოქნილობის და მაღალი რისკის ამტანობის გამო. ლიზინგის მომხმარებლებს არ უხდებათ სესხის უზრუნველყოფის და სესხის მომსახურების მაქსიმალური კოეფიციენტების 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. დარგის განვითარების ძირითად დადებითი ტენდენციების და მანქანა-დანადგარების ლიზინგის ბაზაზე მეტი შესაძლებლობების გათვალისწინებით, საოპერაციო ლიზინგის ბაზარი, სავარაუდოდ ეტაპობრივად გაძლიერდება და მეტ სტიმულს მისცემს ბანკების საკუთრებაში არსებულ სალიზინგო კომპანიებს, რომ ამ მიმართულებით განვითარდნენ.

2022 წელს ბანკის საკრედიტო პორტფელის წლიური ზრდის ტემპი, 2021 წლის 18.2%-იან ზრდასთან შედარებით, 12.1% -ით გაიზარდა.

ყველა სეგმენტმა ზომიერი ზრდა განიცადა. დეკემბრის ბოლოსთვის კორპორაციული დაკრედიტება, 2021 წლის 17.7%-იან მაჩვენებელთან შედარებით, 5.3%-მდე შემცირდა მეტწილად წლის მეორე ნახევარში წინსწრებით გადახდების ფონზე. მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოების (MSME) და საცალო დაკრედიტების წლიური ზრდაც შენედა, თუმცა მაინც შეინარჩუნა შედარებით სახარბიელო ტემპი: ზრდა 2021 წლის ბოლოს 19.3%-იანი მაჩვენებლიდან 2022 წლის ბოლოსთვის 16.5%-მდე დაეცა, და 18.0%-დან 14.7%-მდე, შესაბამისად. საბანკო სექტორის ზრდასთან ერთად, გაუმჯობესდა წვდომა დაფინანსებაზე. ფინანსური საქმიანობის გაფართოება საქართველოში ხელსაყრელ ეკონომიკურ გარემოზე მეტყველებს. კერძო სექტორის კრედიტის მშპ-სთან თანაფარდობის მაჩვენებლის მიხედვით, საქართველო თავის მსგავს ქვეყნებს უტოლდება.

კერძო სექტორის კრედიტის მშპ-სთან თანაფარდობის კოეფიციენტი (საქართველოს და სხვა ქვეყნების შედარება)

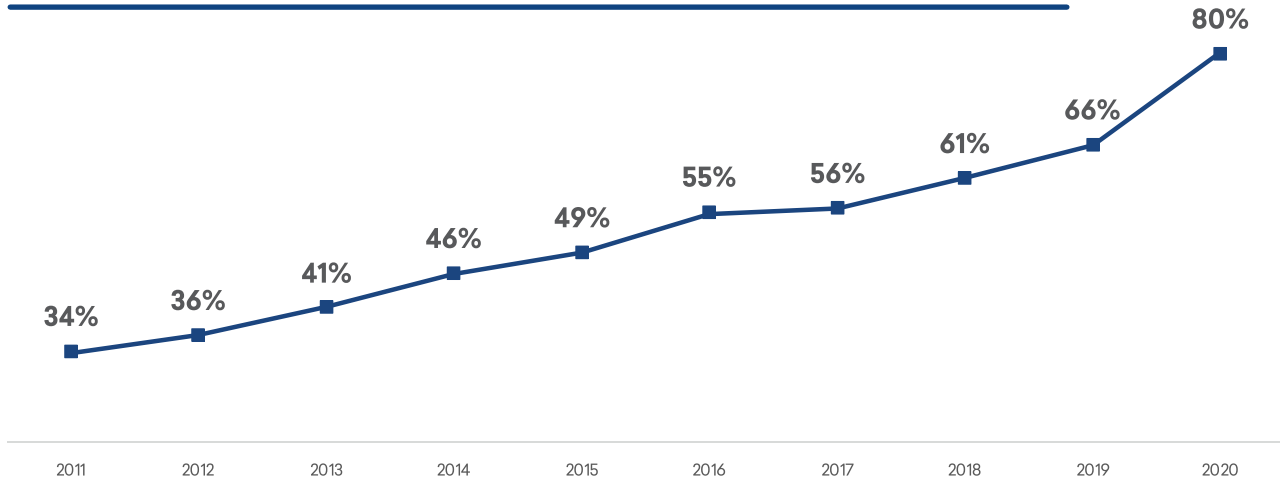


წყარო: მსოფლიო ბანკი

¹წყარო: სეზ

ხაიკან ყაჩიჭიძე

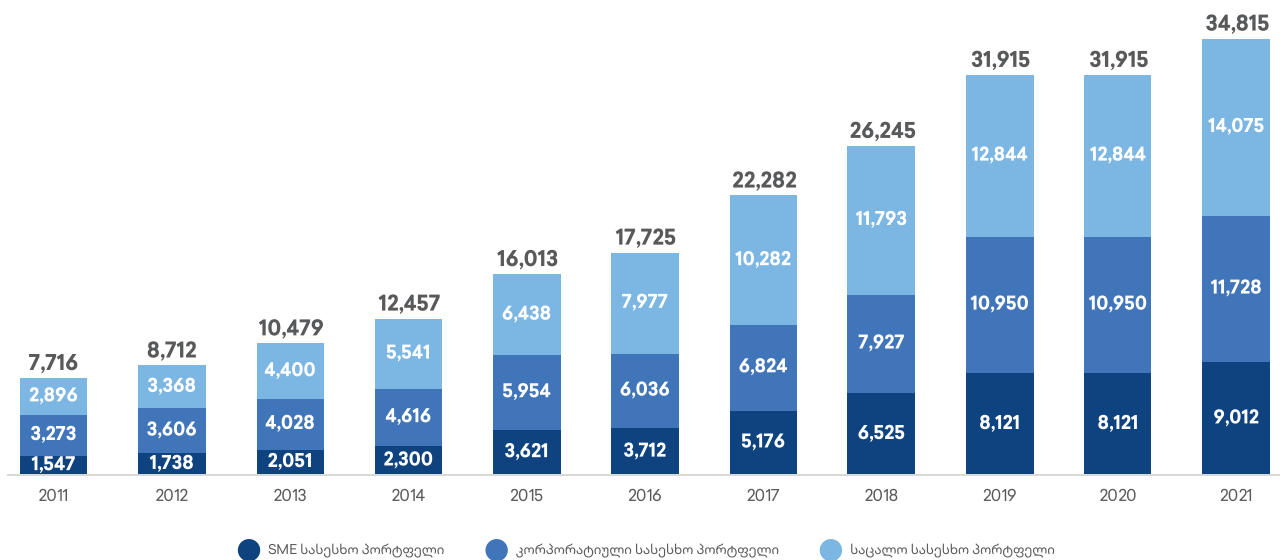
კერძო სექტორის კრედიტის მშპ-სთან თანაფარდობის კოეფიციენტი (საქართველო 2011-2020 წ.წ.)



წყარო: მსოფლიო ბანკი

მცირე და საშუალო საწარმოების პორტფელის მოცულობა თითქმის ექვსჯერ გაიზარდა 2011 წლიდან – გაცემული სესხების 26%¹ მცირე და საშუალო საწარმოების სეგმენტებზე მოდის. მოცულობის თვალსაზრისით საქართველოს სალიზინგო სექტორის 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)

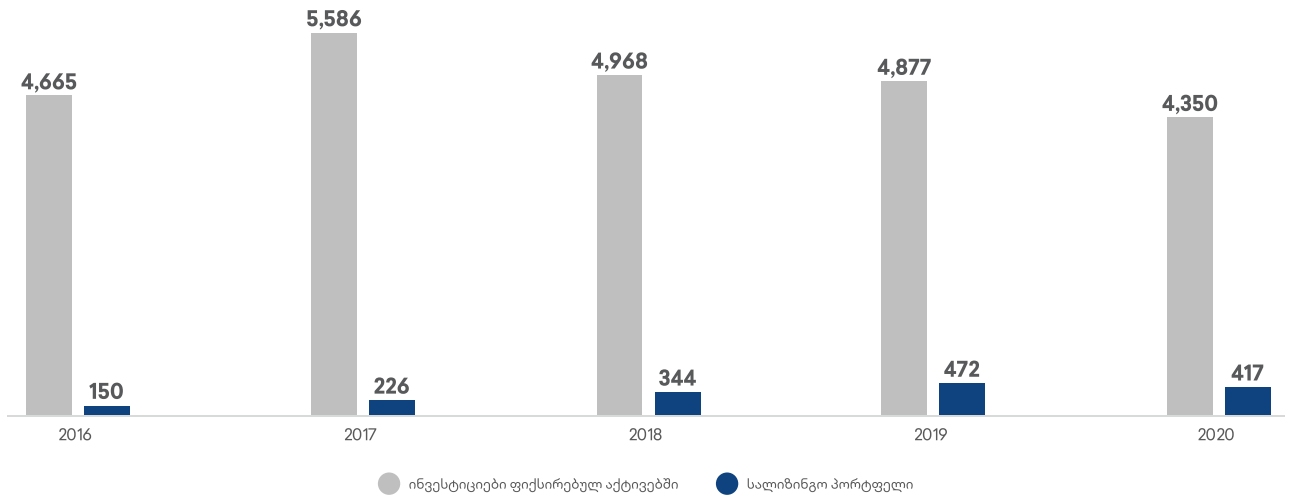


წყარო: სეზ

(დაკორექტირებულია სავალუტო კურსის ეფექტის მიხედვით, სავალუტო კურსი 2019 წლის ბოლოსთვის)

¹წყარო: დაფინანსება საქართველოში: მცირე და საშუალო საწარმოები და კერძო სექტორი 2019 წელს

ძირითად საშუალებებში ინვესტიციების შედარება სალიზინგო პორტფელის დინამიკასთან



წყარო: სება

მარეგულირებადი 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 ვრცელდება სალიზინგო კომპანიებზე ისაა, რომ 200,000 ლარამდე ღირებულების ყველა სალიზინგო ოპერაცია უნდა განხორციელდეს ეროვნულ ვალუტაში და ამავე კანონით მაქსიმალური წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთია დაწესებული ლიზინგის გამცემისთვის, რაც არ უნდა აღემატებოდეს 50%-ს.

რეგულაციის არარსებობის პირობებში, დარგის ძლიერი ასოციაციის არსებობას გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს, რომელიც წამყვან როლს ითამაშებს ლიზინგის სფეროს თვითრეგულირებაში. დარგის 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.



ბიზნეს მოდელი —

ბიზნეს უცხოურ

ბაზარზე წამყვანი სალიზინგო პროდუქტების და მომსახურების შექმნა ინოვაციის და კოპაქტაციის გამოყენებით, ქართული ბიზნესისთვის დაფინანსების მოქნილი გადაწყვეტების შეთავაზება და ამით მთელ ეკონომიკაში ღირებულების შექმნა

ჩვენ ვქმნით ღირებულებას საქართველოში მომხმარებელთა მრავალფეროვანი ბაზისთვის, სხვადასხვა დანიშნულების აქტივებისთვის გრძელვადიანი ფინანსური და საოპერაციო ლიზინგის შეთავაზებითა და მომსახურების განვითარებით.

ჩვენი მოდელი მართვია – 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 ან ვარეზინგებთ. ამ მომსახურების განვითარებას 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 სანარმოო დანადგარებით. აღჭურვილობას ვიძენთ ხარისხიანი და სანდო პროდუქტების კარგი რეპუტაციის მქონე ცნობილი მწარმოებლებისგან და მათთან ახლო ურთიერთობას ვინარჩუნებთ, რათა უზრუნველყოთ 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.

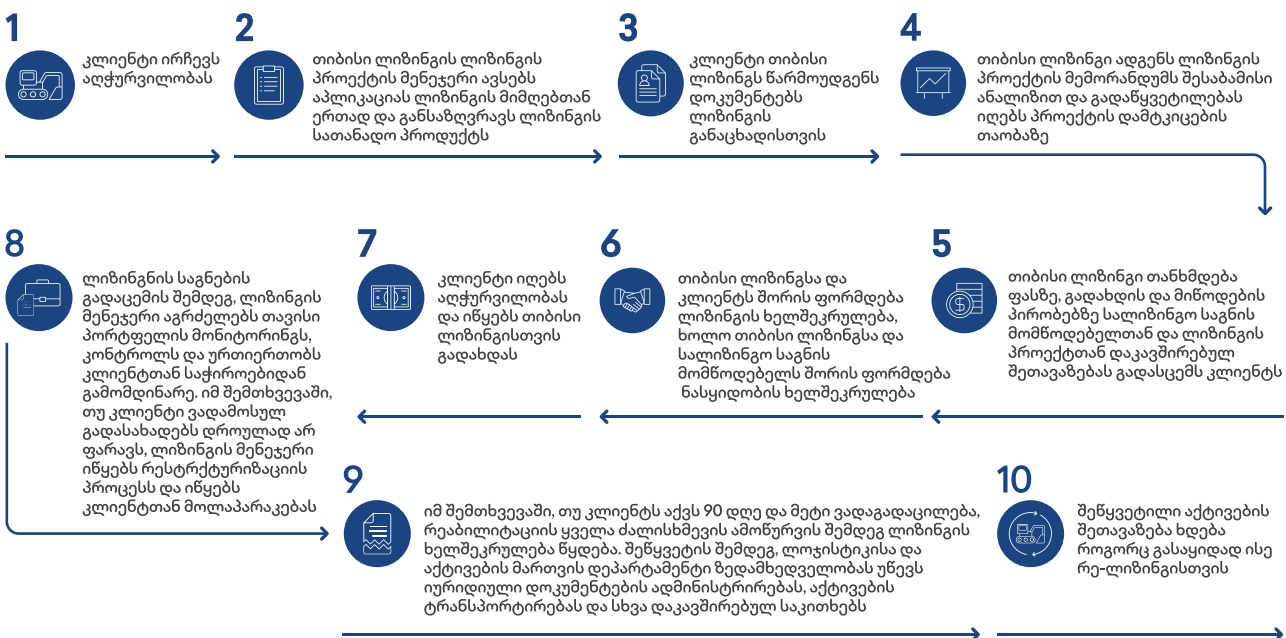
ჩვენი გადაწყვეტები ძირითადად მოიცავს ლიზინგისა და აქტივების დაფინანსებას ტექნიკისა და აღჭურვილობისთვის, ავტომობილებისთვის, სამშენებლო, სასოფლო-სამეურნეო, საინფორმაციო ტექნოლოგიების და კავშირგაბმულობის აღჭურვილობისთვის, სამედიცინო ტექნოლოგიისთვის, უძრავი ქონებისთვის, დიდმასშტაბიანი მოძრავი აქტივებისთვის (თვითმფრინავები, იახტები და სხვა).

ჩვენი საკრედიტო დეპარტამენტი წარმოადგენს ლიზინგის გაყიდვების ძირითად მამოძრავებელ წყაროს. ჩვენი საკრედიტო განყოფილება იყოფა სამ ძირითად მიმართულებად: ანალიტიკური, გაყიდვების და პროდუქტის განვითარების გუნდებად. გაყიდვების მიმართულების ფარგლებში, ჩვენ გვაქვს სექტორული მიდგომა სექტორის ორი ხელმძღვანელით – მშენებლობა და ჯანდაცვა, წარმოება და მომსახურება. საკრედიტო განყოფილების გარდა, ჩვენ გვაქვს ცალკე განყოფილება საავტომობილო სეგმენტისთვის.

გაყიდვების მიმართულება პირდაპირ კომუნიკაციას ახდენს კლიენტებთან, აცნობებს მათ ზოგად პირობებს და აგროვებს დოკუმენტებს. დოკუმენტაციის პაკეტი შემდეგ გადაეცემათ ანალიტიკოსებს, რომ დაამუშაონ პროექტი და წარუდგინონ ის კომიტეტს. ანალიტიკოსები ჩართულები არიან მხოლოდ გეგმურ ფინანსურ მონიტორინგსა და რესტრუქტურისაციის პროცესში.

წლების განმავლობაში სხვადასხვა აქტივთან დაკავშირებით დაგროვილ ნოუჰაუზე, გამოცდილებასა და ცოდნაზე დაყრდნობით, აქტივებთან დაკავშირებულ კომპეტენციას და ლიზინგის გადაწყვეტებს 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



გეოგრაფიული დაფარვა

ჩვენ მთლიანად ფფარავთ საქართველოს ტერიტორიას და პროდუქტებსა და მომსახურებას მომხმარებლებს 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.

მომხმარებელთა ბაზა

ჩვენ გვყავს სხვადასხვა ზომის და მასშტაბის კლიენტები, დაწყებული მცირე, საშუალო და კორპორაციული ბიზნესით, დამთავრებული საცალო პირებით, რომელთაც ვეხმარებით თავიანთი ბიზნესსაქმიანობის დაფინანსებასა და გაფართოებაში. ჩვენი მომხმარებელთა ბაზა ასევე დივერსიფიცირებულია დარგების 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, საავტომობილო, ტექნოლოგიას, მედია და ტელეკომუნიკაციას და პოლიგრაფიას.

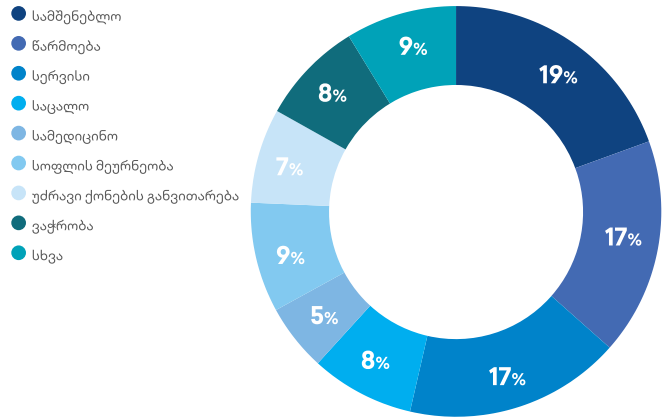
საოპერაციო სეგმენტი

ჩვენი საოპერაციო სეგმენტები არის ბიზნესსაქმიანობაში ჩართული კომპონენტები, რომლებმაც შეიძლება წარმოქმნას შემოსავლები ან განიოს ხარჯები. ჩვენი საოპერაციო სეგმენტებია:

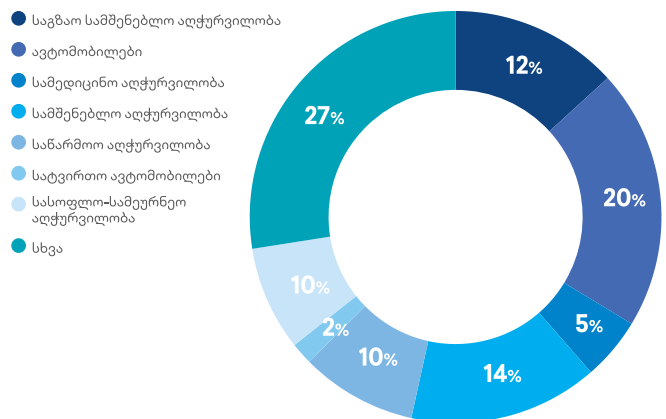
- ბიზნესი, რომელიც მოიცავს იურიდიულ პირებზე ან საწარმოების ჯგუფზე გაცემულ ყველა ლიზინგს, სადაც დაფინანსებული აქტივი არ წარმოადგენს ავტომობილს;
- საავტომობილო, რომელიც მოიცავს იურიდიულ პირებზე ან საწარმოების ჯგუფზე გაცემულ ყველა ლიზინგს, სადაც დაფინანსებული აქტივი არის ავტომობილი; და
- საცალო, რომელიც 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.

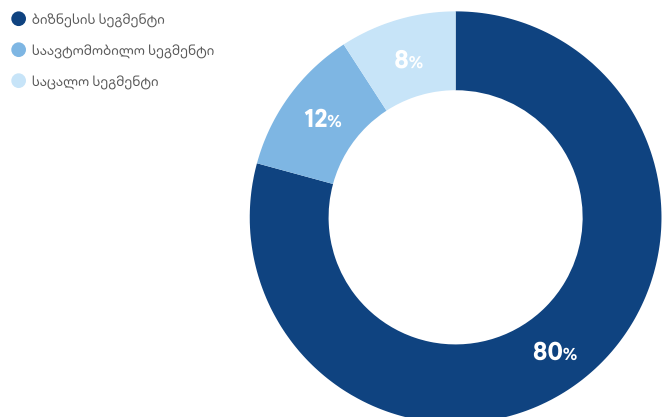
მთლიანი სალიზინგო პორტფელის ჩაშლა დარგების მიხედვით



მთლიანი სალიზინგო პორტფელის ჩაშლა აქტივების ტიპების მიხედვით



მთლიანი სალიზინგო პორტფელის ჩაშლა საოპერაციო სეგმენტების მიხედვით





სეგმენტების მიმოხილვა

ბიზნესის სეგმენტი

ჩვენ ვართ ლიზინგის მომსახურების წამყვანი მიმწოდებელი ბიზნესის სეგმენტისთვის საქართველოში და 2022 წლის მდგომარეობით გვიკავია ბაზრის 81%-იანი წილი. ბიზნესის სეგმენტის 572 კლიენტით და 269 მილიონი ლარის მთლიანი სალიზინგო პორტფელით.

ბიზნესის სეგმენტი შეადგენს მთლიანი სალიზინგო პორტფელის 80%-ს და არის კარგად დივერსიფიცირებული, რადგან მოიცავს ბევრ სხვადასხვა დარგს.

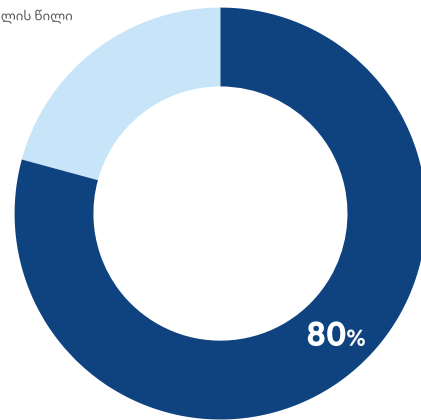
ბიზნესის სეგმენტს მხარს ვუჭერთ მოწესრიგებული, ეფექტიანი და სასარგებლო სალიზინგო შეთავაზებებით. სალიზინგო საგნის წამყვან მომწოდებლებთან სპეციალური გარიგებებით და გამორჩეული თანამშრომლობით, ჩვენ ვახერხებთ ფართო სპექტრის საწარმოო აქტივების დაფინანსებას მსხვილი საწარმოებისთვის და ვხმარებით მათ საქმიანობის გაფართოებაში. გვეამაყება, რომ გვაქვს აქტივების მომწოდებლების ფართო ქსელი, რაც საშუალებას გვაძლევს მხარი დაუჭიროთ ჩვენს კლიენტებს თავიანთ საქმიანობაში. წლების განმავლობაში წარმატებული პარტნიორობა დავამყარეთ უამრავ კორპორაციულ კლიენტთან და მათი წარმატების ნაწილი გავხილეთ.

2022 წლის განმავლობაში შევძელით ბიზნეს სეგმენტის მთლიანი სალიზინგო პორტფელის მოცულობის შენარჩუნება, რომელიც ბოლო სამი წლის განმავლობაში საშუალოდ 8%-იანი წლიური ტემპით იზრდებოდა და 2022 წლის ბოლოსთვის 269 მილიონი ლარი შეადგინა. კომპანია ჯამში 572 ბიზნესკლიენტს მოემსახურა.

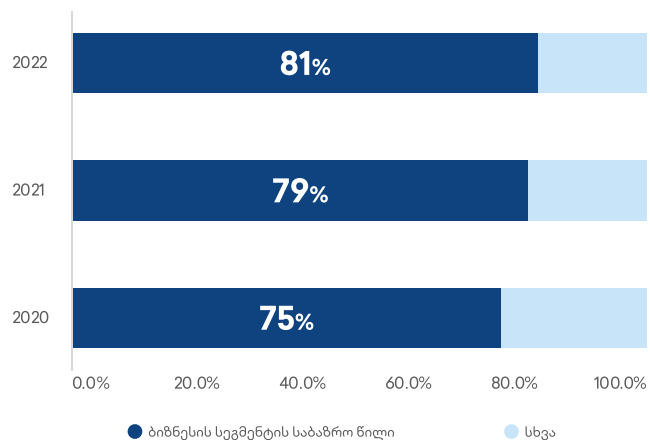


ბიზნესის სეგმენტის წილი მთლიან სალიზინგო პორტფელში

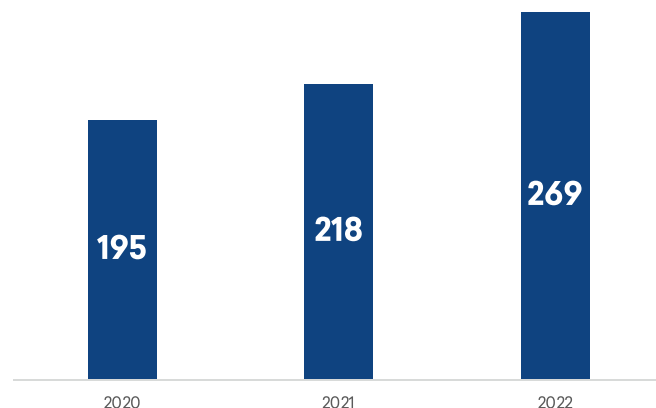
- ბიზნესის სეგმენტის პორტფელის წილი მთლიან პორტფელში
- სხვა



ბიზნესის სეგმენტის საბაზრო წილის დინამიკა



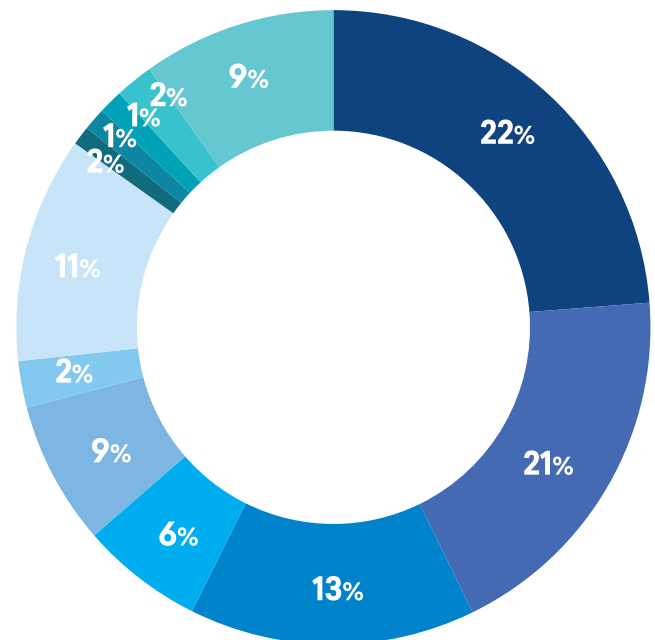
ბიზნესის სეგმენტის მთლიანი სალიზინგო პორტფელი





ბიზნესის სეგმენტის მთლიანი სალიზინგო პორტფელის ჩაშლა დარგების მიხედვით

- სამშენებლო
- წარმოება
- სერვისი
- სამედიცინო
- ვაჭრობა
- გზების მშენებლობა
- სოფლის მეურნეობა
- ენერგეტიკა
- TMT
- სატრანსპორტო
- საკვები და სასმელები
- სხვა



ბიზნესი უმჯობეს

შეთავაზება

ფინანსური ლიზინგი

ფინანსური ლიზინგი ჩვენი კლიენტებისთვის ინვესტიციის ეფექტური მეთოდია, რომელიც იძლევა ნებისმიერი ახალი ან მეორადი აქტივის (როგორიცაა ჩვენი კლიენტის მიერ შერჩეული დანადგარი ან აღჭურვილობა) გამოყენების უფლებას წინასწარ განსაზღვრული ყოველთვიური სალიზინგო გადასახადის სანაცვლოდ, რა დროსაც აქტივზე საკუთრების უფლება სალიზინგო კომპანიას რჩება. ლიზინგის დაფინანსების გარდა, ჩვენ ასევე ვთავაზობთ დამატებითი ღირებულების სერვისებს, როგორიცაა დანადგარებზე საკონსულტაციო მომსახურება და აქტივების გაყიდვის შემდგომი ტექნიკური მომსახურება.

ფინანსური ლიზინგი ყველაზე პოპულარული პროდუქტია, რომელზეც კომპანიის პორტფელის ყველაზე დიდი წილი – 99% მოდის.



თანამშრომლობა „აწარმოე საქართველოში“-სთან

პროგრამის მიზანია ახალი საწარმოების შექმნითა და გაფართოებით, არსებული საწარმოების ხელახლა აღჭურვილ საქართველოს მთავრობის მიერ ეკონომიკის პრიორიტეტულ სფეროებში ბიზნესების განვითარების მხარდაჭერა და შიდა წარმოების დივერსიფიკაცია. ამ პროექტის ფარგლებში 50,000-10,000,000 ლარის მოცულობის ლიზინგებისთვის, ლიზინგის მთლიან ვადაზე საპროცენტო განაკვეთის სუბსიდირება რეფინანსირების განაკვეთის მინუს 3%-ით ხდება. 2022 წლის განმავლობაში სუბსიდირების პროგრამით 28 პროექტი დაფინანსეთ, ჯამში 8,440,842 ლარის ოდენობით.

2022 წლის განმავლობაში ექსპორტზე ორიენტირებული მცირე და საშუალო ბიზნესის საექსპორტო პოტენციალის ზრდის ხელშეწყობის მიზნით, სააგენტო „აწარმოე საქართველოში“-მ ექსპორტის სტიმულირების პროგრამას დაიწყო. პროგრამა ექსპორტიორი კომპანიების ტექნიკურ დახმარებას გულისხმობს. კერძოდ, ბენეფიციარ კომპანიებში ექსპორტის შემადგერხელები ფაქტორების აღმოფხვრას და ექსპორტის მასტიმულირებელი მექანიზმების დანერგვას, რომლებიც ხელს შეუწყობს საექსპორტო ბაზრების, პროდუქტებისა და სერვისების დივერსიფიკაციას, მაღალი საექსპორტო პოტენციალის მქონე სექტორებისა და პროდუქტების იდენტიფიცირებას და საერთაშორისო გაყიდვების წახალისებას.

პროგრამა მოიცავს ტექნიკური დახმარების სამ კომპონენტს. პროდუქტის ლიცენზირება/სერტიფიცირება, რაც მოიცავს საწარმოს აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტის დანერგვას; ხარისხის დამადასტურებელი საერთაშორისო სერტიფიკატის მოპოვებას და მეწარმე სუბიექტის მიერ წარმოებული პროდუქტის ლიცენზირებას (დაფინანსების მოცულობა განისაზღვრა 20,000 ლარით); ბრენდინგი, რომელიც მოიცავს ბრენდის ჩამოყალიბებისა და განვითარების სტრატეგიის შემუშავებას, რებრენდინგსა და პროდუქციის შეფუთვას ბრენდბუქის შესაბამისად (დაფინანსების მოცულობა განისაზღვრა 20,000 ლარით); საერთაშორისო ქსელში შესვლა, რაც გულისხმობს საერთაშორისო სავაჭრო ქსელში შესვლის ხელშეწყობას, რაც მოიცავს ე.წ. Entry fee (შესვლის გადასახადი) ან იგივე შინაარსის მქონე საფასურის დაფინანსებას, დადგენილი ლიმიტების ფარგლებში შემდეგ სამიზნე ბაზრებზე: სპარსეთის ყურის ქვეყნები, ევროკავშირის ქვეყნები, დიდი ბრიტანეთი, აშშ, კანადა, იაპონია (დაფინანსების მოცულობა - 10,000 ევროს ეკვივალენტი ეროვნულ ვალუტაში). პროგრამამ მოიცვა შემდეგი სექტორები: ტანსაცმელი, ტყავი და ტყავის საქონელი, ფეხსაცმელი, შინაური ცხოველების და ფრინველების საკვები, ვეტერინარული პროდუქტები, ავეჯის წარმოება, სამკაულების და მათთან დაკავშირებული საქონლის წარმოება, შესაფუთი მასალები, საკვები და სასმელი პროდუქტები (ღვინის გარდა).

თანამშრომლობა სოფლის განვითარების სააგენტოსთან

პროგრამის მიზანია ძირითადი სასოფლო-სამეურნეო წარმოების, დამუშავების, შენახვის და გაყიდვის გაუმჯობესება იურიდიული და ფიზიკური პირებისთვის იაფი, ხანგრძლივი ვადით ხელმისაწვდომი და შეღავათიანი ფულადი სახსრების მიწოდების საშუალებით, რაც ემსახურება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების დამატებული 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 გადამუშავებას (შენახვა, დაფასოება, ხელმოწერა გამოყენება) ან აწარმოებენ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის შესაფუთ მასალებს.

ამ პროექტის ფარგლებში, 20,000-1,500,000 ლარის მოცულობის ლიზინგის საპროცენტო განაკვეთის სუბსიდიის ოდენობაა ლიზინგის მთლიან ვადაზე 12%-ს შეადგენს.

2022 წლის განმავლობაში სუბსიდირების პროგრამით 22 პროექტი დავაფინანსეთ, ჯამში 6,950,866 ლარის ოდენობით.

სამაგისტრო, სამედიცინო და სასოფლო-სამეურნეო აღჭურვილობის სწრაფი ლიზინგი

სტანდარტულ ფინანსურ ლიზინგთან შედარებით ფინანსური ლიზინგის შეთავაზების მოქნილი მიდგომა, 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 ბიზნესგარემოს მხარდაჭერის 19-წლიანი ისტორია - „თიბისი ლიზინგი“ დაარსების დღიდან უზრუნველყოფს ფინანსურ სახსრებზე წვდომას, რაც ეხმარება ბიზნესებს ზრდასა და განვითარებაში

ქართული ბიზნესის მხარდაჭერა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი გახდა პანდემიურ და პოსტპანდემიურ რეალობაში. ამასთან დაკავშირებით, წლის განმავლობაში ჩვენ ჩამოვყალიბეთ და გავაღრმავეთ ჩვენი თანამშრომლობა სხვადასხვა ბიზნესთან. ამ პერიოდში კიდევ ერთხელ გამოავლინა ეკონომიკური დამოუკიდებლობის და წარმოების სექტორის მხარდაჭერის მნიშვნელობა.

ახალ ბიზნესებს, განსაკუთრებით მათ, რომლებსაც არ აქვთ საკრედიტო ისტორია, უჭირთ საბანკო სესხის მიღება. საბედნიეროდ, ჩვენ მხარს ვუჭერთ სტარტაპებს, რომ დააბანდონ მნიშვნელოვან აღჭურვილობასა და აქტივებში სამომავლოდ და მათთვის ხელმისაწვდომად ვაქცევთ ტექნიკურ მხარდაჭერას, ამაღლოვლად ვახდენთ მათი ფულადი ნაკადებისა და საბრუნავი კაპიტალის ოპტიმიზაციას. წლის განმავლობაში ჩვენ აქტიურ მხარდაჭერას აღმოვუჩენდით ქართულ სტარტაპებს, რომელთაგან ზოგიერთმა უცხოურ ბაზრებზე ექსპორტი დაიწყო.

პირველი მოძრავი ღვინის ქარხანა საქართველოში

დროის სიზუსტის დაცვას, თანამედროვე აღჭურვილობას, გამოცდილებასა და საფუძვლიან ცოდნას გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს ღვინის ხარისხის, გემოს და შენახვის ვადისთვის. ამის მიუხედავად, ქართულ მარნებს არ აქვთ საკმარისი ბიუჯეტი სპეციფიკური მანქანა-დანადგარებისთვის, რომლებიც საჭიროა ღვინის ჯეროვნად ჩამოსასხმელად, ან არ აქვთ ცოდნა და არ ჰყავთ სპეციალისტები, რომ ჩამოსასხმელი აღჭურვილობა უმაღლეს დონეზე გამართონ.

„Only Good Wines“ – ტექნოლოგიური სტარტაპია, რომელიც ფუნქციონირებს ღვინის სექტორში და ისეთივე ხარისხის და კომფორტის მომსახურებას ჰპირდება მომხმარებლებს, როგორიც ახასიათებს უძრავად დამონტაჟებულ ჩამოსასხმელ ღვინის სისტემას, მაგრამ საგანგებოდ მორგებულ ტრეილერში, რომელიც ღვინის მწარმოებლებთან მათი საჭიროებისამებრ თვითონ მივა. ღვინის მწარმოებლებმა მხოლოდ უნდა უზრუნველყონ ელექტროენერგია, თანამშრომლები დასახმარებლად და ისეთი მოხმარების საგნები, როგორიცაა ბოთლები, ეტიკეტები და საცობები.

მობილური ჩამოსასხმელი ქარხანა ექსკლუზიურად აიგო იტალიაში და მასში 700,000 ევროს ჯამური ინვესტიცია განხორციელდა. იგი აღჭურვილია ავტონომიური ღვინის და ორთქლის გენერატორებით, ჰაერის და აზოტის კომპრესორებით, წყლის დამარბილებელი სისტემით და ჩამოსხმის წინა სტერილური ფილტრაციის 2 დანადგარით. მოძრავ ქარხანას საათში 3,000-მდე ბოთლის ჩამოსხმა შეუძლია, ამასთანავე, ღვინოებს ბოთლით, ეტიკეტებითა და საცობით უზრუნველყოფს.

არსებულ ბაზარზე საუკეთესო პრაქტიკებისა და სტანდარტების შესაბამის მაღალ ტექნოლოგიებზე წვდომის მინიჭებით, კომპანიას თავისი წვლილი შეაქვს ღვინის მცირე მასშტაბის წარმოების ხარისხის გაუმჯობესებაში და ამით მხარს უჭერს მცირე მეღვინეების სექტორის განვითარებაში.

„ინდუსტრიის განვითარებასთან ერთად კიდევ უფრო იზრდება მოთხოვნა ხარისხიან ღვინოზე. მცირე და საშუალო მარნებს კი ამ მიმართულებით საკმაოდ დიდი რესურსი ესაჭიროებათ. სწორედ ამიტომ, უმეტესად მსხვილ ქარხნებს აკითხავენ და ზრდიან პროდუქტის თვითღირებულებას ან საკუთარი ძალებით ასხამენ ღვინოს, რომლის შენახვის ვადა და პირობებიც იზღუდება. ჩვენ აღნიშნულ პრობლემებს სრულად ვაგვარებთ და საქართველოში უალტერნატივო მომსახურებას ვთავაზობთ მათ, ვისაც საკუთარი ღვინის მაღალი ტექნოლოგიებით ჩამოსხმა სურს,“ – ვასილ მანაგაძე, კომპანია „მხოლოდ კარგი ღვინოების“ დამფუძნებელი.





მაუს მელტარს გრუპი

კომპანია აწარმოებს ქართული ტრადიციული ჭურჭლის – „ქვევრის“ ფორმის შოკოლადს. ბიზნესმა საქმიანობა დაიწყო წარმოების ავტოსორსინგით. თუმცა შოკოლადის ქვევრების 150-200 ერთეულის დღიური წარმოება ვეღარ აკმაყოფილებდა ბაზრის მოთხოვნებს, ამიტომ კომპანიამ გადაწყვიტა წარმოება საკუთარ თავზე აეღო და ამისათვის საწარმოო აღჭურვილობა შეეძინა. ფინანსური ინსტრუმენტი, რომელიც კომპანიას შევთავაზებთ, გამოათავისუფლებს კომპანიის ფინანსურ რესურსებს იმისათვის, რომ ისინი მიმართოს თავისი საქმიანობის დახვეწისკენ.

NUTS INCORPORATED - კაკლოვანი კულტურების განვითარების ქართული პერსპექტივა

კაკლოვანი კულტურების პროდუქცია მიეკუთვნება იმ იშვიათ სახეობას, რომლის ფასები მსოფლიო ბაზარზე ზრდის სტაბილური ტენდენციით ხასიათდება. კერძოდ, ევროკავშირის ქვეყნებში აღნიშნული მიმართულებით მოთხოვნა და პროდუქტის ფასი სულ უფრო იზრდება, შესაბამისად, ქართველი მეწარმეების დაინტერესებაც მზარდია.

Nuts Incorporated ნუშისა და თხილის ბაღების სიდიდით მეორე კომპანიაა საქართველოში. ამ ეტაპზე ორგანიზაცია 2,600 ჰექტარზე გაშენებულ ბაღებს მართავს, საიდანაც 800 ჰექტარზე ნუშის პლანტაციები მცხეთა-მთიანეთისა და ქვემო ქართლში მდებარეობს, ხოლო 1,800 ჰექტარის თხილის ბაღები სამეგრელოშია. Nuts Incorporated-მა იტალიური კორპორაცია “Ferrero“-ს შვილობილი კომპანიის პლანტაციები შეიძინა, რითიც შოკოლადის წარმოებისთვის საჭირო თხილის მსხვილი მიმწოდებელი გახდა.

ჩვენ მხარს ვუჭერთ იმ ბიზნესებს, რომლებსაც მნიშვნელოვანი წვლილი შეეძთ საქართველოს ეკონომიკის კეთილდღეობასა და ზრდაში. ამიტომ, ეფექტური აგრარული საქმიანობისთვის Nuts Incorporated-ს მიძიმე ტექნიკა - ტრაქტორები და მოსავლის ამღებები დავაფინანსეთ.

ბიზნეს უმჯობეს



ნატურალური წვენი „მაისი“

„თიბისი ლიზინგის“ მხარდაჭერით კომპანიამ შეისყიდა მანქანა-დანადგარები ეკომეგობრული შეფუთვის მქონე, 100%-ით ნატურალური, უშაქრო წვენების საწარმოებლად. კომპანიის მიზანია, რომ მაქსიმალურად ხელმისაწვდომი გახადოს ჯანსაღი პროდუქტები საქართველოში და ამასთანავე, ძალიან მალე „მაისი“ უკვე ექსპორტზე გასვლასაც გეგმავს. კომპანიაში დაახლოებით 20 ადამიანია დასაქმებული და წარმოების გაფართოებასთან ერთად, თანამშრომლების რაოდენობის გაზრდასაც აპირებს.

ფელამუშის

„თიბისი ლიზინგის“ მხარდაჭერით „ფელამუშითომ“ გააფართოვა წარმოება და გაყიდვები. კომპანია მომხმარებლებს სთავაზობს ტრადიციული ნუგარის - ფელამუშის მოდერნიზებულ ვარიაციებს. „ფელამუშითო“ ქართული კულინარიული ექსპერიმენტის შედეგია, ხოლო მისი კონცეფცია ქართულისა და თანამედროვე გემოების პიკანტურ კომბინაციას გულისხმობს. კომპანია 10-მდე სახეობის ცხელი და ცივი ფელამუშის დესერტებს ამზადებს.

„თიბისი ლიზინგი“, რომელიც ქართული სტარტაპების და მწარმოებლების აქტიური მხარდაჭერია, კომპანიასთან ამ იდეის დაბადებიდან თანამშრომლობს და აფინანსებს მის სხვადასხვა აქტივს. კომპანია მხოლოდ მაღალი ხარისხის, ბუნებრივ ინგრედიენტებს იყენებს. „ფელამუშითო“ მალე გახდა პოპულარული და საგრძნობლად გაიზარდა როგორც გაყიდვების, ისე გაყიდვების ადგილების რაოდენობის მხრივ.





ბასკინ რობინსი - ბავშვობის გემოს დაბრუნება

ამერიკული ბრენდი „ბასკინ რობინსი“ 1945 წელს, კალიფორნიაში, ბურტ ბასკინისა და ირვ რობინსის მიერ დაარსდა. ნაყინების ინდუსტრიაში ის მსოფლიოში ყველაზე დიდ ქსელს წარმოადგენს და დღეისათვის, მსოფლიო მასშტაბით, 8,000 კაფეს მოიცავს და 50 ქვეყანაში ოპერირებს - მათ შორის, უკვე საქართველოში. კომპანია 1,300-მდე სხვადასხვა სახეობის, მაღალი ხარისხის ნაყინს აწარმოებს, აღსანიშნავია, რომ „ბასკინ რობინსის“ ნაყინები არ შეიცავს გლუტენს.

ბასკინ რობინსის საქართველოში დაბრუნებაში მნიშვნელოვანი როლი თიბისი ლიზინგის ინვესტიციამ ითამაშა. კომპანიის გაფართოების გეგმების ხელშეწყობის მიზნით, დამატებითი ინვესტიცია გამოყავით და ბასკინ-რობინსის ახალ ლოკაციებზე გაჩენისთვის საწარმოო დანადგარები ლიზინგით დავაფინანსეთ.

კაფე დაფნა - ტურისტების თავშესაფრის საყვარელი ადგილი

დაფნა მართლაც უნიკალური და მაღალი ხარისხის სივრცეა ძველ თბილისში. 2022 წელს, სტუმრებისთვის უნიკალური, ტრადიციული კერძების შეთავაზების შედეგად, რესტორანი Forbes-ის თბილისის 12 საუკეთესო ქართული რესტორნის სიაში მოხვდა. OTA-ს ტურისტული გიდების უმაღლესი რეიტინგი თავისთავად საუბრობს.

თიბისი ლიზინგმა ბიზნესს ხელი შეუწყო აუცილებელი სამრეწველო სამზარეულოს აღჭურვილობის ლიზინგით დაფინანსების გზით.



ბიზნეს უცხოურ

კომპანიის გრძელვადიანი განვითარების სტრატეგიის თანახმად, ჩვენ ენთუზიაზმით ვაფინანსებთ ფართო სპექტრის ეკომეგობრულ და მდგრად პროექტებს

ლიზინგი თავისთავად „მწვანეა“ რადგან იგი საშუალებას აძლევს ბიზნესებს, ინვესტირება უფრო ახალ, უფრო ეფექტიან ალტურვილობაში განახორციელონ, რომელიც ნაკლებ რესურსს მოიხმარს. მანქანა-დანადგარების მყისიერად შესყიდვისთვის კაპიტალის გამოყოფის ნაცვლად, განსაკუთრებით თუ არსებული ალტურვილობა შედარებით მოძველებული, ნაკლებად ეფექტიანია, უმჯობესია მიაკითხოთ სალიზინგო კომპანიას და მას დააფინანსებინოთ გარიგება. საქართველოში ჯერ კიდევ არ არის საკმარისად ათვისებული ლიზინგის ერთ-ერთი ყველაზე პერსპექტიული მიმართულება – სწრაფად მზარდი ინვესტიციები მდგრად ალტურვილობაში (როგორიცაა ენერგოეფექტურობა, განახლებადი ენერგია და ეკოლოგიურად უფრო სუფთა წარმოება).

მდგრადი განვითარებისკენ სწრაფვის ფარგლებში, მდგრადი აქტივების დაფინანსებით ჩვენ ვეხმარებით მომხმარებლებს გახდნენ უფრო „მწვანე“. ბევრი ჩვენი პროექტი მიმართულია გარემოს დაცვისა და სუფთა ენერგიისკენ – როგორიცაა მზის პანელები, ქარის ენერგია და მცირე ზომის ჰიდროელექტროსადგურები. ჩვენ ხელი შევუწყვეთ დაახლოებით 25.2 მილიონი ლარის ენერგოეფექტური სასოფლო-სამეურნეო და საწარმოო აქტივების დაფინანსებას, საიდანაც 5.8 მილიონი ლარი მზის პანელების ინსტალაციაზე მოდიოდა. გარდა ამისა, დავაბანდეთ 10.4 მილიონ ლარზე მეტი ჰიბრიდულ ავტომობილებში.

კომპანიის გრძელვადიანი სტრატეგიის თანახმად, ჩვენ დიდი ენთუზიაზმით ვაფინანსებთ ფართო სპექტრის ეკომეგობრულ და მდგრად პროექტებს. საერთაშორისო ფინანსურ დაწესებულებებთან აქტიური თანამშრომლობით (მაგ. ევროპის რეკონსტრუქციის და განვითარების ბანკი (EBRD), PROPARCO, განვითარების ბანკი (FMO), ფონდი მწვანე ზრდისთვის (GGF), ევროპული ფონდი სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპისთვის (EFSE) და სხვ.) ჩვენ აქტიურად დავიწყეთ ახალი პროდუქტების შექმნა, რაც დაგვხმარება ენერგოეფექტური აქტივების დაფინანსების მოცულობის გაზრდაში და ასევე განახლებადი ენერგიის წარმოების დაფინანსებაში, როგორიცაა მზის პანელები და მცირე ზომის ჰიდროელექტროსადგურები.

ჩვენი გრძელვადიანი პარტნიორების მხარდაჭერის წყალობით, ჩვენ შევძელით ადგილობრივი მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების კიდევ უფრო გაძლიერება და მხარდაჭერა, ამავდროულად ყურადღების გამახვილება მწვანე და პასუხისმგებლობიან დაფინანსებაზე, რათა დავხმარებოდით ჩვენს კლიენტებს თავიანთი „მწვანე“ საქმიანობის გაფართოებაში. ჩვენი, როგორც საქართველოს წამყვანი სალიზინგო კომპანიის, როლია ხელი შევუწყვეთ ამ პროცესს და შევქმნათ პროდუქტების უფრო ფართო არჩევანი, რაც ადგილობრივ მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებს საშუალებას მისცემს ისარგებლონ დაფინანსების ალტერნატიული საშუალებებით, რათა გააფართოონ თავიანთი ბიზნესსაქმიანობა.

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 მზის ენერგიის მიმართ ინტერესი მატულობს ბოლო დროს საქართველოში საყოფაცხოვრებო და კომერციული მომხმარებლებისთვის ელექტროენერგიის ტარიფების მკვეთრი ზრდის გამო.

განახლებადი ენერგიის მოხმარება რომ წაგვეხალისებინა და ჩვენი კლიენტების ინტერესი მდგრადი ენერგიის მოხმარებისკენ რომ მიგვემართა, ვითანამშრომლეთ 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.

მწვანე ინიციატივა: საქართველოში მზის ფოტოვოლტური სისტემების დამკვიდრების ხელშეწყობა

საქართველოში განვითარებული ბოლოდროინდელი მოვლენების გათვალისწინებით, Green For Growth Fund-ი (GGF), რომელსაც წარმოადგენს Finance in Motion, დაგვხმარა ჩვენს კომერციულ და მენარმე კლიენტებთან მზის ფოტოვოლტური პროექტების წამოწყებაში.

GGF-ის მხარდაჭერამ საშუალება მოგვცა დაგვეფინანსებინა მზის თავდაპირველ ფოტოვოლტურ პროექტებთან დაკავშირებული ძირითადი მწვანე მომსახურებები, კერძოდ, ჩვენი კლიენტების პროექტირებასთან და ინსტალაციასთან დაკავშირებული ხარჯები. სპონსორობის მთლიანი ბიუჯეტი 150,000 ევროა და ხელმისაწვდომია კომერციული და მენარმე კლიენტებისთვის, თითო კლიენტისთვის მაქსიმუმ 10,000 ევროს ოდენობით.

ჯერჯერობით უკვე მზის პანელის ხუთი პროექტი დაფინანსდა. დაფინანსების მთლიანმა მოცულობამ შეადგინა დაახლოებით 6 მილიონი ლარი. პროგრამის მიხედვით, წარმატებული ვერიფიკაციის შემდეგ, მომხმარებლებს აუნაზღაურდებათ დიზაინის და ინსტალაციის ხარჯები 10,000 ევრომდე ოდენობით, რომლის სუბსიდირება მოხდება ევროკავშირის დაფინანსებით EU4Energy ინიციატივის ფარგლებში.

მზის ენერგიის ციფრული სავაჭრო პლატფორმა („DSM“)

მზის ფოტოვოლტური სისტემების დაფინანსება კომერციული ბიზნესებისა და კერძო ფიზიკური პირებისთვის წარმოადგენს მდგრად სტრატეგიას, რომლის მიზანია არის კლიმატურ ცვლილებასთან ბრძოლის მხარდაჭერა და სათბურის აირების ემისიის შემცირება.

იმის გათვალისწინებით, რომ საქართველოში მზის რადიაციის დონე ევროპის საშუალო მაჩვენებელზე უფრო მაღალია და ქვეყანას ბევრი მზიანი დღე აქვს, Green For Growth Fund-თან თანამშრომლობით საქართველოში პირველდება შევქმენით „მზის ენერგიის ციფრული სავაჭრო პლატფორმა“. პროექტის მიზანია კლიენტების (კომერციული ბიზნესები და კერძო ფიზიკური პირები) და შესაბამისი პარტნიორების – ტექნოლოგიის მომწოდებლების მხარდაჭერა, ასევე საქართველოს ბაზარზე მზის ფოტოვოლტური ტექნოლოგიის უფრო ფართო

მომხმარებლის სტიმულირება.

პლატფორმა დაინტერესებულ კლიენტებს საშუალებას მისცემს, წარმოადგინონ თავიანთი პერსპექტიული მზის ფოტოვოლტური პროექტის მთავარი მახასიათებლები და მიიღონ კოტირებები მზის ფოტოვოლტური სისტემების პარტნიორი მომწოდებლებისგან. სავაჭრო პლატფორმა ექნება მზის ფოტოვოლტური სისტემებისთვის ლიზინგის და გავლენის კალკულატორი, ჩვენი მომწოდებლებისგან მიღებული კოტირებების საფუძველზე. იგი ინტეგრირებული იქნება ჩვენს ვებგვერდთან და პოტენციურ კლიენტებს საშუალებას მისცემს, გამოითვალონ ლიზინგის განაკვეთები ტექნოლოგიის სხვადასხვა მომწოდებლისგან, მათ შორის გავლენის მთავარი მაჩვენებლები, როგორცაა ენერგია და ნახშირორჟანგის (CO2) ემისიის შემცირება, დანაზოგი ფულადი ფორმით და სავარაუდო უკუგების პერიოდი.

ფოტოვოლტური ონლაინ სავაჭრო პლატფორმა მნიშვნელოვანი უპირატესობა იქნება, რადგან იგი გაზრდის ინფორმირებულობას ტექნოლოგიის შესახებ, მოიზიდავს პოტენციურ კლიენტებს, წახალისებს უფრო მჭიდრო კომუნიკაციას მონაწილე მხარეების ერთ სივრცეში მოქცევით, მომწოდებლებს უბიძგებს უკეთესი შემოთავაზებების გაკეთებისკენ (კონკურენტუნარიანობის გაზრდით) და განამტკიცებს ურთიერთობას მომწოდებლებთან. პლატფორმა ამჟამად შემუშავების ეტაპზეა და გაეშვება უახლოეს მომავალში (2-3 თვეში).

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

ენერგოეფექტური პროექტების მხარდაჭერა

ჩვენ ვაგრძელებთ ადგილობრივი ბიზნესის, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების ჩვენ ვაგრძელებთ ადგილობრივი ბიზნესის, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების მხარდაჭერას. ამ მიზნით ჩვენ მოვიზიდეთ სამი მილიონი ევრო ჩვენი საიმედო პარტნიორისგან – ევროპის განვითარებისა და რეკონსტრუქციის ბანკისგან (EBRD). პროგრამის მიზანია მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოებში ინვესტიციების დაფინანსება, რათა მხარი დაუჭიროს ტექნოლოგიებში მდგრადი ინვესტიციებს, პროდუქციის ხარისხის, შრომის ჰიგიენის და უსაფრთხოების, გარემოს დაცვის საუკეთესო სტანდარტების დაკმაყოფილებას, 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. EU4Business-EBRD-ის საკრედიტო ხაზი დაფინანსების ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული ინსტრუმენტი აღმოსავლეთის პარტნიორობის ქვეყნებში, ასევე საქართველოში, მიკრო, მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებს შორის.

მოზიდული სახსრები მივმართეთ „მწვანე“ ტექნოლოგიებში ინვესტიციების დაფინანსებისკენ. ამან, თავის მხრივ, საშუალება მოგვცა, მხარი დაგვეჭირა ადგილობრივი საწარმოებისთვის თავიანთი „მწვანე“ საქმიანობის გაფართოებაში და კონკურენტუნარიანობის გაზრდაში.

პროგრამიდან მიღებული სარგებელი ისაა, რომ EU4Business ინიციატივის ფარგლებში, დაფინანსების გარდა ბიზნესები მიიღებენ წამახალისებელ გრანტს და უფასო ტექნიკურ დახმარებას მაღალი დონის საერთაშორისო კონსულტანტებისგან, რასაც ევროკავშირი დაფინანსებს. კონსულტანტები მონაწილეობას მიიღებენ მის დანერგვასა და მონიტორინგში და ჩვენს კლიენტებს აღმოუჩენენ ტექნიკურ დახმარებას, რათა მათ შეძლონ ტექნიკური მისაღებობის კრიტერიუმების დაკმაყოფილება. ამ შეთანხმების ფარგლებში, კლიენტებს შესაძლებლობა ეძლევათ მოგვემართონ ინვესტიციის წამახალისებელი ანაზღაურების მიღების მოთხოვნით და უფლებამოსილი იქნებიან უკან დაიბრუნონ საინვესტიციო ღირებულების 10%-მდე თანხა.

2022 წლის განმავლობაში პროგრამის ფარგლებში დაახლოებით 9 მილიონი ლარის ინვესტირება მოხდა მწვანე ტექნოლოგიებში და დაახლოებით 11 კლიენტი ისარგებლებს თავიანთ მწვანე ინვესტიციებზე 10% თანხის დაბრუნებით.

გარდა ამისა, ჩვენმა გრძელვადიანმა პარტნიორმა „ფონდი მწვანე ზრდისთვის“ 150,000 ევრო გამოყო სპონსორობისთვის „მწვანე ინიციატივის“ ფარგლებში, რომლის მიზანაც არის ენერგოეფექტური და განახლებადი ენერგიის ინვესტიციების დაფინანსება და მზის ფოტოვოლტური სისტემების პოპულარიზაცია საქართველოში. სპონსორობა მოიცავს მზის პანელების პროექტირებისა და ინსტალაციის ხარჯების ანაზღაურებას. ჯერჯერობით უკვე მზის პანელის ხუთი პროექტი დაფინანსდა. დაფინანსების მთლიანმა მოცულობამ შეადგინა დაახლოებით 6 მილიონი ლარი. პროგრამის მიხედვით, წარმატებული ვერიფიკაციის შემდეგ, მომხმარებლებს აუნაზღაურდებათ დიზაინის და ინსტალაციის ხარჯები 10,000 ევრომდე ოდენობით, რომლის სუბსიდირება მოხდება ევროკავშირის დაფინანსებით EU4Energy ინიციატივის ფარგლებში.

7.5%

მწვანე კორტფალის წილი მთლიან სალიზინგო კორტფალში

25,231,574

მწვანე კორტფალის მოცულობა

ჩვენს უმჯობეს

საავტომობილო სეგმენტი

ჩვენ ვართ საქართველოში იურიდიული პირებისთვის ლიზინგის მომსახურების წამყვანი მიმწოდებელი ავტომანქანების დასაფინანსებლად. ბაზრის 81%-იანი წილით, საავტომობილო სეგმენტში ვმართავთ 875 ავტომობილს, რომლის მთლიანი სალიზინგო პორტფელი 2022 წლის დეკემბრის მდგომარეობით 41 მილიონი ლარია. საავტომობილო სეგმენტის მთლიანი სალიზინგო პორტფელის 12% უკავია.

საავტომობილო სეგმენტის ფარგლებში ჩვენ ვაფინანსებთ ახალ და მეორად იმპორტირებულ და მეორად ადგილობრივ მანქანებს.

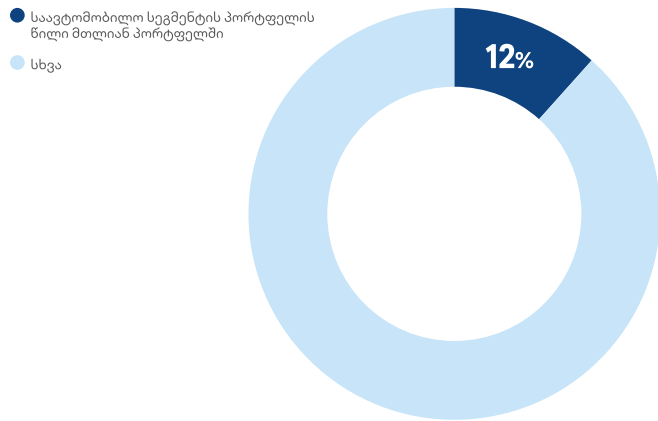
საოპერაციო ლიზინგი

ჩვენ საავტომობილო ლიზინგის მომსახურების წამყვანი მიმწოდებელი ვართ ბაზარზე, ავტომობილების პარკის ლიზინგის ჩათვლით, რაც მოიცავს ავტომობილის მთლიანი სასარგებლო მომსახურების ვადის მართვას 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.

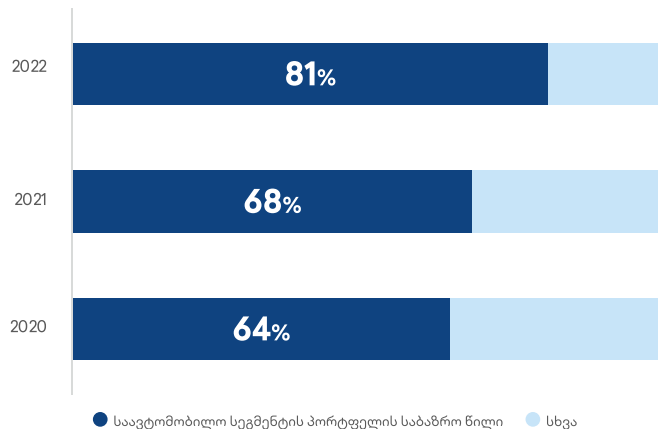
ჩვენ ვწევთ სრულ მომსახურებას, რაც მოიცავს დაზღვევას, ტექნიკურ მომსახურებას და სარემონტო სამუშაოებს, ხოლო ლიზინგის ვადის ბოლოს შესაძლებელია ავტომობილის განახლება. ავტომობილების პარკის მართვის ათწლიანი გამოცდილება საშუალებას გვაძლევს კომერციული ავტომობილის მომსახურების განმავლობაში აღმოვეჩინოთ მომხმარებლებს 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.

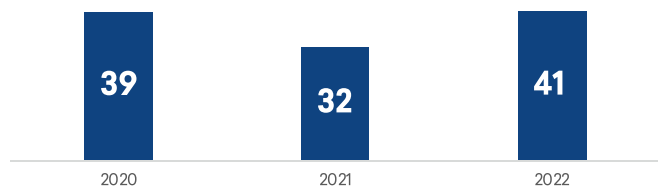
საავტომობილო სეგმენტის წილი მთლიან სალიზინგო პორტფელში



საავტომობილო სეგმენტის პორტფელის საბაზრო წილის დინამიკა



საავტომობილო სეგმენტის მთლიანი სალიზინგო პორტფელი







საცალო სეგმენტი

ჩვენ ვართ ლიზინგის მომსახურების წამყვანი მიმწოდებელი ფიზიკური პირებისთვის ავტომანქანების დასაფინანსებლად და 2022 წლის მდგომარეობით გვიკავია ბაზრის 63%-იანი წილი, 28 მილიონი ლარის მთლიანი სალიზინგო პორტფელით.

საცალო სეგმენტი შეადგენს მთლიანი სალიზინგო პორტფელის 8%-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 შევექმენით 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.

მსხვილ აღვილობრივ ავტობაზარზე შესვლა

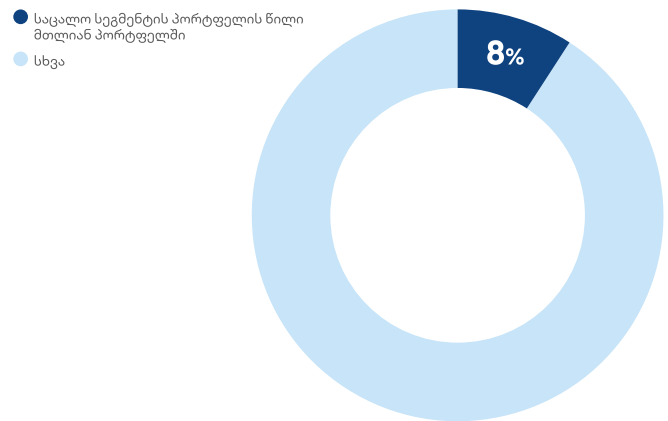
2022 წელს ჩვენ შევედით ორ მსხვილ ავტობაზარზე საქართველოში და გავავრცელეთ საინფორმაციო ბროშურები, ბანერები და ლაითბოქსები, საიდანაც მომხმარებლები შეძლებენ ზოგადი ინფორმაციის მიღებას ლიზინგის დაფინანსებისა და ლიზინგის ფასების შესახებ.

ქვეყანაში ავტოიმპორტის მზარდი ტენდენციის გამო, საავტომობილო სეგმენტის ერთ-ერთი სტრატეგიული პრიორიტეტია ავტოიმპორტის მიმართულებით შესაძლებლობების გამოყენება. ამის გათვალისწინებით, ჩვენ პარტნიორობა დავამყარეთ უმსხვილეს და გამოცდილ ავტოიმპორტიორთან – კავკასიის ავტოიმპორტთან და, ჩვენი მომხმარებლებისთვის საქმე რომ გაგვეადვილებინა, შემოვიღეთ ახალი, მოქნილი პროდუქტი, რომლითაც ვაფინანსებთ შემოტანილი ავტომობილების 80%-ს.

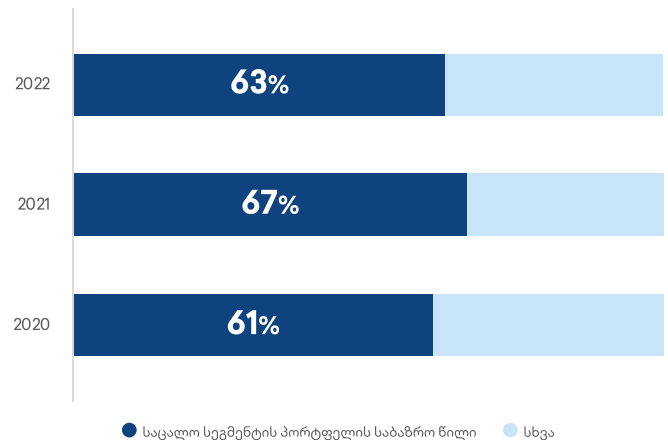
სკუტერის ლიზინგი

2021 წელს ჩვენ დავნერგეთ მოტოციკლების და სკუტერების დაფინანსების ახალი პროდუქტი, რითაც ჩვენს მომხმარებლებს საშუალება მივეცით, ესარგებლათ გადაადგილების ეკოლოგიური, ეფექტური საშუალებებით.

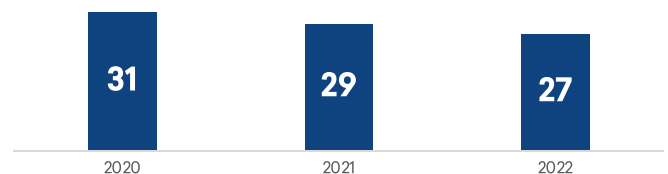
საქალაქო სეგმენტის წილი მთლიან სალიზინგო პორტფელში



საქალაქო სეგმენტის პორტფელის საბაზრო წილის დინამიკა



საქალაქო სეგმენტის მთლიანი სალიზინგო პორტფელი





ჩვენი

სტრატეგია —

განვითარების გრძელვადიანი სტრატეგიის ოთხი მთავარი პრინციპი

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 ზემოთ აღვნიშნეთ, 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 მიუწვდებოდათ ხელი დაფინანსებაზე, რომელიც სჭირდებათ თავიანთი ოპერაციების გაფართოებისთვის საჭირო ახალი აღჭურვილობის ან ავტომობილების შესაძენად. უმნიშვნელოვანესია მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის ზრდის შესაძლებლობების მიცემა რათა მათ შეასრულონ ჩვენი ქვეყნის ზრდის მამოძრავებელი ძალის როლი. ყოველივე ამის გათვალისწინებით, გაერთიანებული სამეფოს „კარგი მმართველობის ფონდთან“ თანამშრომლობით შევიმუშავეთ საქართველოს სალიზინგო ბაზრის განვითარების 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 მოკლევადიანი და გრძელვადიანი ეფექტური გადაწყვეტილებების მიღებას შესაძლებელს ხდის.

ჩვენ როგორც ლიზინგის, ისე ჩვენი ბრენდის შესახებ ცნობადობას ვამაღლებთ ტრადიციული და ციფრული არხებით და ვცდილობთ ჩვენი ბრენდის კაპიტალის გაზრდას. 2022 წლის განმავლობაში ჩავატარეთ რაოდენობრივი და ხარისხობრივი კვლევის ანალიზები.

კვლევა ჩაატარა მესამე მხარემ, კომპანია ACT - Analysis and Consulting Team-იმ, რათა შეეფასებინა ლიზინგის ცნობადობა. 2022 წელს მომხმარებლების მიერ პირველ რიგში გახსენებული მონაცემების ზრდა შეინიშნება მცირე და საშუალო საწარმოების სეგმენტში.

სპონტანური და შესხენებითი გამოკითხვების ჯამური მაჩვენებელი და სპონტანური ცნობადობა

	2022
სპონტანური და შესხენებითი გამოკითხვების ჯამური მაჩვენებელი	79%
სპონტანური ცნობადობა	32%

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 კონტენტის პოსტები, კერძოდ, ქმედებისკენ მოწოდების პოსტები, რომლებიც ეძღვნებოდა სალიზინგო შეთავაზებების გამოყენებას პროფესიული თუ კომერციული საქმიანობის სხვადასხვა სფეროში, როგორცაა საგანმანათლებლო დაწესებულებები, სამკერვალო, სტომატოლოგიური კლინიკა, რძის პროდუქტების წარმოება და სხვა. ამასთან, მოკლე ინტერვიუები ჩვენი მომსახურებით კმაყოფილ, საზოგადოებისთვის სანდო, ცნობად მომხმარებლებთან, რომლებმაც ისაუბრეს სალიზინგო გადაწყვეტების საშუალებით 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 გააუღებენ იმ გადაწყვეტებს, რომლებსაც ჩვენ საზოგადოებას ვთავაზობთ. საზოგადოებისთვის ავტორიტეტული პირები მოკლე, თვალსაჩინო ვიდეომასალის მეშვეობით ამომწურავ ინფორმაციას მიაწვდიან მოსახლეობას ლიზინგისა და ჩვენ მიერ შეთავაზებული გადაწყვეტების შესახებ. კამპანიის მიზანია მოიცვას ყველა ჩვენი ციფრული არხი, ასევე ონლაინ მედია და სატელევიზიო გადაცემები.

ციფრული მარკეტინგის კონტენტის მაჩვენებლები

	2021	2022
მოცვა	2 593 226	3 056 007
სიხშირე	17	26
სულ ინტერაქციების რაოდენობა	128 670	94,665
პოსტის გაზიარება	3 451	2,596
პოსტში ჩართულობა	3 916 953	2 893 095

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 სხვადასხვა არხის მეშვეობით აქტიურ ჩართულობას, რათა მივიღოთ მათი უკუკავშირი ჩვენი მომსახურების ხარისხზე და ფასეულ შეთავაზებაზე და ასევე შევითქოთ, თუ რას ანიჭებენ ისინი უპირატესობას.

2022 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 ურთიერთთანამშრომლობა გაყიდვების, მარკეტინგის და კლიენტების მომსახურების განყოფილებებს შორის.

კერძოდ, ჩვენი CRM-ის სისტემა საშუალებას გვაძლევს თვალი მივადევნოთ და თავი მოვუყაროთ კლიენტების მონაცემებს სხვადასხვა არხის ან საკონტაქტო პირების მეშვეობით და გადავამისამართოთ ისინი პასუხისმგებელი მენეჯერებთან. 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 სისტემას ინფორმაციით აახლებენ მომხმარებელთან მთელი თანამშრომლობის განმავლობაში. სისტემა ანგარიშების გენერირებითა და ინდიკატორების პანელებით მათ ეხმარება შედეგებისა და პროდუქტიულობის მართვაში. წლის განმავლობაში ასევე დავენერგეთ ავტომატური შეტყობინების პროცედურა, რომლის მიხედვითაც ყველა კლიენტი იღებს შეტყობინების სახით ინფორმაციას თავიანთი ლიზინგის მენეჯერის შესახებ (სახელი და საკონტაქტო ინფორმაცია).

ამასთანავე, CRM საშუალებას იძლევა, მომხმარებელთა ყოველდღიური პრობლემების რეგისტრაცია მოხდეს ქეისების სახით და თითოეულ ქეისთან დაკავშირებული ყოველგვარი ურთიერთობა აღირიცხოს. ინფორმაციის შეგროვების შემდგომ, მომსახურების ზარებისა და ტექნიკური მხარდაჭერის სპეციალისტებთან ინტერაქციების საფუძველზე ხდება მომხმარებლის ისტორიული ჩანაწერების განახლება.

ჩვენ ასევე დავენერგეთ გამართული სისტემა მომხმარებელთა მიერ გამოთქმული უკმაყოფილების შემთხვევების სამართავად, მათზე რეაგირების მოსახდენად და მათი ანგარიშებისთვის, რაც მუდმივი მონიტორინგის და, შესაბამისად, უფრო სწრაფად გადაჭრის უზრუნველყოფის საშუალებას გვაძლევს. როდესაც მომხმარებელი საჩივარს წარადგენს, იგი გადაეცემა შესაბამის განყოფილებას ან პირს და 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 მომხმარებელთან ურთიერთობის სახელმძღვანელო მითითებები და კითხვა-პასუხის დოკუმენტები. გარდა ამისა, შიდა და გარე მომხმარებლებისთვის საქმის გასამართივებლად, დავენერგეთ ავტომატური მესიჯების მაგენერირებელი სისტემა. ლიზინგის ყოველთვიური 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.

2022 წელს, მომხმარებლებისთვის საქმის გასამართივებლად, ჩვენ დავამატეთ გამართივებული ცხელი ხაზის ნომერი, რის შედეგადაც კლიენტები იოლად აკრეფენ *2277 -ს და მიიღებენ საჭირო ინფორმაციას.

2022 წლის განმავლობაში, სტაბილური ურთიერთობების დასამყარებლად და მომხმარებლების მეტი ჩართულობისთვის ჩვენ ტრენინგი ჩავუტარეთ ჩვენი ქოლცენტრის ოპერატორებს, რომ უფრო ეფექტურად მართონ პირველი რიგის კონსულტაციები. რაც მოიცავს პრობლემებისა და მომხმარებელთა პრეტენზიების შეფასებასა და სათანადო გადაწყვეტილებების მიწოდებას.

გარდა ამისა, ქოლ-ცენტრის თანამშრომლებს გავუხსენით წვდომა ჩვენს ლიზინგის მართვის სისტემაზე, რომლის მეშვეობითაც ისინი იოლად შეძლებენ ინფორმაციის მოძიებას მომხმარებლის მიმდინარე დავალიანების, ჯარიმების, გადახდის თარიღისა და ოდენობის შესახებ.

წლის განმავლობაში, ლიზინგის ცხელ ხაზზე განვაახლეთ ავტომოპასუხე (IVR). გარდა ამისა, მომხმარებელთა გამოცდილების გასაუმჯობესებლად და უპასუხო ზარების პროცენტის მინიმუმამდე დასაყვანად, ჩვენ შემოვიღეთ გადარეკვის სერვისი. ამასთანავე, ლოდინის დროის შესამცირებლად სამუშაო და არასამუშაო საათებში, გავაქტიურეთ ნომრის დატოვების ღილაკი ჩვენს ცხელ ხაზზე, რითაც მომხმარებელს არჩევანი მიეცა – ან დაელოდონ ოპერატორს, ვიდრე ის არ გათავისუფლდება ზარის საპასუხოდ, ან დააჭირონ კონკრეტულ ღილაკს, დაგვიტოვონ ნომერი და მოგვიანებით გადავურეკოთ. ასევე, ლოდინის დროის შესამცირებლად, ჩვენი ქოლცენტრის ოპერატორები გადავიყვანეთ ავტოპასუხის რეჟიმში, რაც იმას ნიშნავს, რომ თუ დღემდე მათ უნდა დაეჭირათ შემომავალი ზარების საპასუხოდ, ახლა პროგრამა ავტომატურად პასუხობს ზარს რამდენიმე წამში. ჩვენ ასევე დავამატეთ მომსახურების მიღების შემდგომი შეფასების სისტემა, რაც მომხმარებელს საშუალებას აძლევს გავიზიარონ უკუკავშირი როგორც ქოლცენტრის მომსახურების, ასევე თავისი ლიზინგის მენეჯერის მომსახურების შესახებ.



2022 წელს გამოკითხვის შედეგად ჩვენმა NPS-მა (მომხმარებლის ლოიალურობის ინდექსი) შეადგინა 73%. ეს ინდექსი აფასებს, რამდენად სურთ მომხმარებლებს ჩვენი პროდუქტებისთვის და მომსახურებისთვის რეკომენდაციის გაწევა სხვებთან.

გამოკითხვა ჩატარდა კორპორაციულ 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 გავაანალიზოთ ჩვენი მომსახურების ხარისხი. ამ პროექტში დაგეგმარება CRM-ის დანერგვის მეორე ფაზა.

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, 2020 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 დანერგოთ 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 ყველა დოკუმენტის დაარქივება ხდება სისტემაში, რაც ამცირებს ადამიანური შეცდომის დაშვების რისკს.

2021 წელს მოვახდინეთ ჩვენი სისტემის ინტეგრირება „კრედიტინფო საქართველოსთან“, რომელიც სპეციალიზირებულია საკრედიტო ინფორმაციაში და ინფორმაციის მიწოდებაში, რაც უმნიშვნელოვანესია ყველა ფინანსური დაწესებულების გადაწყვეტილების მიღების პროცესებისთვის. 2022 წლის განმავლობაში ჩვენ მოვახდინეთ სისტემის განახლებული ვერსიის ინტეგრირება, რომელიც სისწრაფისა და ინფორმაციის აღქმის

თვალსაზრისით ტექნიკურად და ოპერაციულად უფრო დახვეწილია.

2022 წელს ჩვენი მომხმარებლებისთვის პროცედურების კიდევ უფრო გასამარტივებლად, ჩვენ მოვახდინეთ სალიზინგო გადახდების ინტეგრირება თიბისი ბანკის ონლაინ და მობილური ბანკებში. ინტერნეტ ბანკინგის გადახდის სისტემაში ლიზინგის მომსახურების არჩევისას მომხმარებელს უკვე შეუძლია ინფორმაციის გადამოწმება და, შესაბამისად, თანხის გადარიცხვა ორი კრიტერიუმის მიხედვით: გადახდა პირადი ნომრით / საიდენტიფიკაციო კოდით ან გადახდა ლიზინგის ხელშეკრულების სპეციალური ნომრით. კლიენტებს უკვე შეუძლიათ ლიზინგის ავტომატური გადახდის დაყენება თავიანთი ონლაინ/მობილურ საბანკო ანგარიშებზე და ყოველთვიური სალიზინგო გადასახადების ყოველგვარი ჩარევის გარეშე გადახდა.

თავის მხრივ, თიბისი ლიზინგი მიზნად ისახავდა ლიზინგის ციფრულ პროდუქტად ქცევას, რაც პირდაპირპროპორციულად 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, როგორცაა მომხმარებელთა პორტალის შექმნა და პოტენციური კლიენტების მოზიდვის მართვა CRM-ის ინსტრუმენტის მეშვეობით. მომხმარებლის პორტალი ჯერ კიდევ შექმნის პროცესშია და 2023 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 მოგცემთ ავტომატურად განიხილოთ შემოსული განაცხადები და ლიზინგი დაამტკიცოთ წინასწარ დადგენილი პირობებით.

სალიზინგო აქტივების ადგილობრივი და საერთაშორისო მომწოდებლების ყვალაზა ფართო ქსელის მეშვეობით

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, რაც საშუალებას გვაძლევს ვფლობდეთ სხვადასხვა ტიპის აქტივის შესახებ ცოდნას კლიენტის მომართვამდე. 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, დავუხმაროთ 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 წაგვცხალისებინა 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 თავიანთი კლიენტებს, ხოლო მეორე მხრივ, ეს ხელს შეუწყობს სალიზინგო საგნის მომწოდებლებთან ჩვენი თანამშრომლობის კიდევ უფრო დახვეწას.

ჩვენ განვირგინეთ გვაქვს პროცედურა, რომლის მიხედვითაც „ოქროს ვენდორის“ წოდება მიენიჭება საიმედო, კეთილსინდისიერ, 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 თანამშრომლობა 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.

სოფლის განვითარების სააგენტოს თანადაფინანსების პროგრამასთან თანამშრომლობით, მომხმარებლებს შევთავაზეთ სალიზინგო გადაწყვეტები 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 ვენდორების შესახებ, რითაც გავუმარტივეთ მომხმარებლებს სასურველი აქტივის არჩევა.



ბიზნესის პასუხისმგებლობით კეთება

ჩვენი კოლეგები



თანამშრომელთა ჩართულობა და მოტივაცია

ჩვენი მიზანია კომპანიაში მოვიზიდოთ და გამოვზარდოთ ყველაზე ნიჭიერი ადამიანები, ვიზრუნოთ ჩვენი თანამშრომლების ჩართულობასა და მოტივირებაზე, რათა დავწეროთ ჩვენი კორპორაციული 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, როგორცაა CFA, FRM, ACCA და სხვა. ამასთან, ჩვენს თანამშრომლებს ვუტარებთ სავალდებულო შიდა ტრენინგებს მათი საჭიროებების მიხედვით.

2022 წლის განმავლობაში, კომპანიის შიგნით ცოდნის გაზიარების მიზნით შიდა ბიზნეს ტრენინგები ჩატარდა, რომლის დროსაც სხვადასხვა განყოფილებებმა ერთმანეთს გამოცდილება გაუზიარეს. ყოველივე ამან, ცოდნის გავრცელებასთან ერთად, ხელი შეუწყო კომუნიკაციას და პროცესების გამარტივებას განყოფილებებს შორის. გარდა ამისა, საშუალო რგოლის ხელმძღვანელებმა ინტენსიური დროის მართვის კურსი გაიარეს. პროფესიული ტრენინგების გარდა, „თიბისი აკადემიასთან“ თანამშრომლობის შედეგად, ჩვენს თანამშრომლებს საშუალება მიეცათ დასწრებოდნენ მათთვის საინტერესო სატრენინგო კურსებს, როგორცაა ბრენდინგი, მარკეტინგი, იურისპრუდენცია, საინფორმაციო ტექნოლოგიები, რისკები, ციფრული პროდუქტების ტესტირება და სხვა.

2022 წლის განმავლობაში უკლებლივ ყველა თანამშრომელმა გაიარა ხუთი სავალდებულო ტრენინგი: გარემოს დაცვა, საინფორმაციო ტექნოლოგიური უსაფრთხოება, ფულის გათეთრების წინააღმდეგ ბრძოლა, კანონშესაბამისობა და საოპერაციო რისკები.

თანამშრომელთა ჩართულობის და მოტივაციის მიზნით, ჩვენი ხელმძღვანელობა რეგულარულად ატარებს მათთან 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.

ახალგაზრდა ნიჭიერი ადამიანების მოზიდვისა და ახალგაზრდა თაობისთვის შესაძლებლობის შექმნის მიზნით, სტაჟირების პროგრამა დავინწყეთ. ამ პროგრამის ფარგლებში, სხვადასხვა განყოფილებაში კომპანიის მასშტაბით ჯამში 15 სტაჟიორი ავიყვანეთ, საიდანაც 9 სტაჟიორს კომპანიაში დასაქმება შეუთავაზეთ.

ზორბეგ კახიძე



თანასწორობა და დივერსიფიკაცია

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 ჩამოვაყალიბეთ გენდერულად დაბალანსებული სამუშაო ძალა სამუშაო გარემოთი, სადაც თანამშრომლების 57% ქალია, ხოლო ქალების წილი წამყვან პოზიციებზე 35%-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	წილი (%)
მდედრობითი	59%
მამრობითი	41%
თანამშრომლების რაოდენობა	126

საშუალო რგოლის ხელმძღვანელობის გენდერული გადანაწილება

სქესი	წილი (%)
მდედრობითი	35%
მამრობითი	65%
საშუალო რგოლის ხელმძღვანელობის რაოდენობა	17

თანამშრომელთა ასაკობრივი გადანაწილება

სქესი	წილი (%)
ნაკლები 29-ზე	45%
30-39	49%
40-49	5%
მეტი 50-ზე	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 კორპორაციული მართვის განმტკიცებას ბიზნესეთიკის საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკის მიხედვით. ჩვენ დანერგილი 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 კორპორაციული 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.

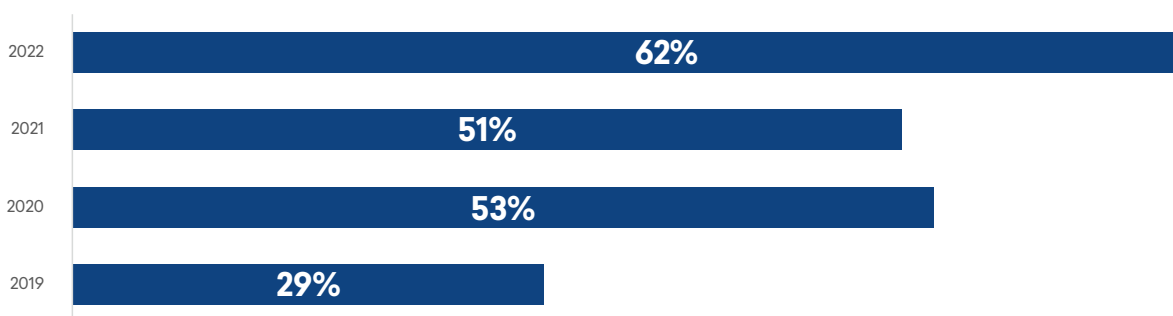
ეს პოლიტიკა განაპირობებს მიუღებელი ქცევის შესახებ ცნობადობის ამაღლებას და „აზრის ღიად გამოთქმის“ კულტურის დამკვიდრებას, რომელშიც თანამშრომლები გრძნობენ, რომ მათი აზრი მნიშვნელოვანია და დაცულები არიან საეჭვო გადაცდომების შეტყობინების შემთხვევაში.

სტაბილურობის შექმნა ორგანიზაციაში

ჩვენ მოვერგეთ პოსტპანდემიურ გარემოს და ჩვენი სამუშაო პირობები გადავიყვანეთ დისტანციურ და ჰიბრიდულ სტილზე. დღეისათვის ბექოფისის 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.

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 გვეხმარება შესაბამისი აქტივობების დაგეგმვაში.

ENPS



ჩვენი საზოგადოება



ქალაქის გადამუშავების ტრადიცია

ჩვენ მუდმივად ვცდილობთ გარემოზე ჩვენი ზემოქმედების მინიმუმამდე დაცვას. ქალაქის წარმოებით გამოწვეული ზიანის შესამცირებლად ჩვენ ვახალისებთ ქალაქის მოხმარების აღმოფხვრას კომპანიაში. ქალაქის ნარჩენების გადასაყრელად ოფისში განთავსებული გვაქვს სპეციალური მწვანე ყუთები, რომლებშიც ვაგროვებთ მაკულატურას გადამუშავებისთვის. შეგროვოვით ქალაქით იბეჭდება ახალი წიგნები, რომლებიც პერიოდულად გამოიყენება მაღალმთიან რეგიონებში არსებული ბიბლიოთეკების გასახლებლად. 2022 წლის განმავლობაში დაახლოებით 300 კგ. ქალაქი შეგროვდა და გადამუშავდა.

უკრაინელი ხალხის მხარდაჭერა

ბოლოდროინდელ მოვლენებთან დაკავშირებით უკრაინელი ხალხისადმი ჩვენი მხარდაჭერის სადემონსტრაციოდ, წამოვიწყეთ ჰუმანიტარული დახმარების პროგრამა, რითაც ამავედროულად ქართულ მცირე ბიზნესებს შევეწყვეთ ხელი. ამ ინიციატივის ფარგლებში შევისყიდეთ ჰუმანიტარული საქონელი მცირე ზომის კლიენტებისგან და ჩვენი მოკრძალებული წვლილი შევიტანეთ უკრაინელი ხალხის მხარდაჭერის საქმეში.

ჩვენი კლიენტები

ბიზნესის მხარდაჭერა

ჩვენ ვაგრძელებთ ქართული ბიზნესების მხარდაჭერის ტრადიციას ჩვენი მასტიმულირებული აქტივობებით კომუნიკაციის ყველა არხის მეშვეობით. მასტიმულირებული აქტივობები მოიცავს ბლოგებს კომპანიების შესახებ ასევე თემებს, რომლებიც ჩვენს აუდიტორიას განსაკუთრებით აინტერესებს.

„თიბისი ლიზინგი“ ღრმად ვართ დარწმუნებული, რომ ჩვენი კლიენტების მხარდაჭერის გარდა, რაც გულისხმობს მათთვის სასურველი აღჭურვილობის დაფინანსებას, არანაკლებ მნიშვნელოვანი ასპექტია მათი დახმარება კომუნიკაციის მხრივ და სხვა სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი მომსახურების გაწევა. სწორედ ამიტომ, როგორც კი ლიზინგი გაიცემა, ვინყებთ ინფორმაციის გავრცელებას პრესრელიზის სახით 40-მდე რეიტინგული ბიზნეს მედიაპარტნიორებისთვის. 2022 წლის განმავლობაში ჩვენ მხარი დავუჭირეთ 15-მდე კლიენტს სოციალურ მედიაში გაშუქებით, რამაც მოიცვა ერთ მილიონზე მეტი მომხმარებელი სხვადასხვა არხის მეშვეობით.

კლიენტებს ასევე მხარს ვუჭერთ პიარის და მარკეტინგის მომსახურებით და აქტივობებით, რათა დავეხმაროთ ბაზარზე პოზიციონირებაში. მცირე ბიზნესებს და სტარტაპებს ვეხმარებით სხვადასხვა ღონისძიებასა და პლატფორმაში ჩართვაში და ცნობადობის გაზრდაში სივრცის გამოყოფის ღირებულების და სხვა თანმდევი ხარჯების დაფინანსებით.

2022 წლის განმავლობაში დარგის განვითარების ხელშეწყობის, ადგილობრივი მეწარმეების წახალისებისა და ქართულ ბაზარზე ტექნოლოგიური სიახლეების დანერგვის მხარდაჭერის მიზნით, გაიმართა სოფლის მეურნეობის დარგში ყველაზე მასშტაბური ღონისძიება – სოფლის მეურნეობის, კვების მრეწველობის, გადამამუშავებელი და შემფუთველი ტექნოლოგიების საერთაშორისო გამოფენა. ღონისძიება ადგილობრივ და უცხოელ მონაწილეებს უნიკალურ შანსს აძლევს, გააცნონ თავიანთი პროდუქტები და სერვისები სამიზნე აუდიტორიას, გაზარდონ ცნობადობა და საცალო გაყიდვები და შეხვდნენ ინვესტორებსა და პოტენციურ პარტნიორებს. გამოფენის ფარგლებში ორგანიზდება თემატური კონფერენციები და ვორქშოპები დონორების, სახელმწიფო და კერძო სექტორების მონაწილეობით. „თიბისი ლიზინგის“ მხარდაჭერით, ჩვენს ექვს მომხმარებელს მიეცა შანსი, წარმოედგინა საკუთარი პროდუქტები 7,000-მდე ვიზიტორისთვის სამ დღეზე ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში.



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 საქართველო და სოფლის განვითარების სააგენტო. ამ პროექტების ფარგლებში დავაფინანსეთ 50 პროექტი, რომელთა სუბსიდირება მოხდა ამ ორგანიზაციების მიერ (ამ პროგრამების შესახებ დანვრილებითი ინფორმაციისთვის ნახეთ „ბიზნესის სეგმენტის“ მიმოხილვის თავი 22 გვერდზე).

50

პროექტები

28

აწარმოე
საქართველოში

22

სოფლის
განვითარების
სააგენტო



ჩვენი ინვესტორები

ფინანსური შედეგების მიმოხილვა

მოგება-ზარალის უწყისის ძირითადი მუხლები

ათას ლარში	2022	2021	წლიური ცვლილება
ფინანსური შემოსავალი ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან	57,795	57,095	1.2%
შემოსავალი საოპერაციო ლიზინგიდან	1,489	2,444	-39.1%
საპროცენტო ხარჯი	(23,288)	(24,786)	-6.0%
ლიზინგის პირდაპირი ხარჯები	(9,336)	(9,044)	3.2%
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი	26,660	25,709	3.7%
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებზე საკრედიტო ზარალის (რეზერვი)/ ამოღება	(576)	3,084	-118.7%
სხვა ფინანსურ აქტივების გაუფასურების რეზერვი	(4,590)	(8,514)	-46.1%
ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯები	(9,426)	(10,174)	-7.4%
შემოსავალი დეპოზიტებზე დარიცხული პროცენტებიდან	2,160	2,774	-22.1%
წლის მოგება	14,109	12,140	16.2%

საბალანსო უწყისის ძირითადი მუხლები

ათას ლარში	31.12.2022	31.12.2021	წლიური ცვლილება
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები, სრული	290,145	253,752	14.3%
მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი	(7,681)	(7,309)	5.1%
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	282,464	246,443	14.6%
ლიზინგის ხელშეკრულებებისთვის გადახდილი ავანსები	29,530	28,922	2.1%
შენყვეტილი ლიზინგებიდან დაბრუნებული აქტივები	17,766	9,924	79.0%
ძირითადი საშუალებები	3,403	4,194	-18.9%
საინვესტიციო ქონება	2,837	2,385	19.0%
სხვა ფინანსური აქტივები	10,276	21,089	-51.3%
სულ აქტივები	407,271	370,983	9.8%
სესხები ბანკებიდან და სხვა ფინანსური ინსტიტუტებიდან	211,481	207,635	1.9%
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	58,580	58,342	0.4%
სუბორდინირებული სესხი	32,357	33,691	-4.0%
კლიენტებისგან მიღებული ავანსები	17,933	16,918	6.0%
სულ ვალდებულებები	344,204	323,087	6.5%
სულ კაპიტალი	63,067	47,897	31.7%

წმინდა შამოსავალი ლიზინგი

2022 წელს კომპანიამ მნიშვნელოვნად გააუმჯობესა სალიზინგო პორტფელზე სარგებელი, კერძოდ სარგებელი 2021 წლის 21.8%-იანი მაჩვენებლიდან 23.1%-მდე გაიზარდა, რის შედეგადაც ფინანსურმა შემოსავალმა ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან 57.8 მილიონი ლარი შეადგინა, რაც 1.2%-იანი წლიური ზრდაა. შემოსავლის შედარებით მცირე ზრდა აიხსნება სავალუტო კურსის მკვეთრი ვარდნით 2022 წლის განმავლობაში: აშშ დოლარი/ლარის კურსი 3.0976-დან 2.7020-მდე დაეცა, ხოლო ევრო/ლარის კურსი – 3.5040-დან 2.8844-მდე.

2022 წლის განმავლობაში კომპანიამ მნიშვნელოვნად შეამცირა ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები, კერძოდ, მათი საშუალო ნაშთი 69 მილიონი ლარიდან 37 მილიონ ლარამდე დაეცა, რაც 45.8%-იანი წლიური კლებაა. ამან გამოიწვია საბანკო ანგარიშებზე საპროცენტო შემოსავლის 22.1%-იანი შემცირება. მეორე მხრივ, ნაღდი ფულის ნაშთების შემცირება დადებითად აისახა საპროცენტო ხარჯზე, რომელიც 2022 წელს, წინა წელთან შედარებით, 6.0%-ით შემცირდა, მიუხედავად გაზრდილი მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთისა, და 23.3 მილიონი ლარი შეადგინა. მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთმა პირდაპირ იმოქმედა მოზიდული ფინანსური სახსრების ხარჯზე: თუ 2021 წელს მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი ექცეოდა 8-10.5% დიაპაზონში, 2022 წელს იგი თითქმის მთელი წლის განმავლობაში 11%-ს შეადგენდა, რის შედეგადაც მოზიდული ფინანსური სახსრების ხარჯი 8.3%-ს გაუტოლდა, რაც 2021 წელთან შედარებით, 0.6 პროცენტული პუნქტით მეტია.

ათას ლარში	2022	2021	წლიური ცვლილება
ფინანსური შემოსავალი ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან	57,795	57,095	1.2%
შემოსავალი დეპოზიტებზე დარიცხული პროცენტებიდან	2,160	2,774	-22.1%
საპროცენტო ხარჯი	(23,288)	(24,786)	-6.0%
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი	36,667	35,083	4.5%
საშუალო სრული მოთხოვნა ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან	249,731	262,357	-4.8%
საშუალო მოთხოვნა ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან	241,268	252,368	-4.4%
სახსრების საშუალო ნაშთი	281,407	319,974	-12.1%
ამონაგები	23.1%	21.8%	1.3 პპ
მოზიდული ფინანსური სახსრების ხარჯი	8.3%	7.7%	0.6 პპ
წმინდა საპროცენტო მარჟა	15.2%	13.9%	1.3 პპ

როგორც ზემოთ, ცხრილშია ნაჩვენები, წმინდა საპროცენტო მარჟა გაიზარდა 15.2%-მდე და 2021 წლის შედეგებს გადააჭარბა 1.3 პროცენტული პუნქტით. მკვეთრი ცვლილება და გაუმჯობესება მიეწერება 2022 წელს გაცემულ ახალ ლიზინგებზე გაზრდილ განაკვეთებს და ლიკვიდურობის ეფექტურ მართვას.

მთლიანი სალიზინგო პორტფელი

ათას ლარში	2022	2021	წლიური ცვლილება
მთლიანი სალიზინგო პორტფელი	338,021	307,514	9.9%
მთლიანი სალიზინგო ფორტფელი უცხოური ვალუტის ეფექტის გარეშე	374,932	307,514	21.9%

ჩვენმა მთლიანმა სალიზინგო პორტფელმა წლის განმავლობაში ძლიერი 22% ზრდა აჩვენა მუდმივი ვალუტის კურსით. პორტფელის FX ცვლილებების კორექტირებისთვის გამოიყენება 31.12.2021 ოფიციალური ვალუტის გაცვლითი კურსები.

ლიზინგის პორტფელის ხარისხი

2022 წლის განმავლობაში პორტფელის ხარისხის ინდიკატორებმა გაუმჯობესება აჩვენა: უმოქმედო სესხები გაუტოლდა 3.5%-ს, ანუ წინა წელთან შედარებით 1.4 პროცენტული პუნქტით ნაკლებს, ხოლო რისკის ხარჯი 2.0-ს შეადგენდა.

ათას ლარში	2022	2021	წლიური ცვლილება
უმოქმედო ლიზინგი	11,880	15,209	-21.9%
NPL, უმოქმედო ლიზინგები	3.5%	4.9%	-1.4 პპ
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებზე საკრედიტო ზარალის (რეზერვი)/ამოღება	576	(3,084)	-118.7%
სხვა ფინანსური აქტივების გაუფასურების რეზერვი	4,590	8,514	-46.1%
სულ რეზერვის ხარჯი	5,166	5,430	-4.9%
COR რისკის ხარჯი	2.0%	2.0%	0,0 პპ

ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯები

მიუხედავად იმისა, რომ მთლიანი სალიზინგო პორტფელი 20%-ზე მეტით გაიზარდა, კომპანიამ მოახერხა ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო წლიური ხარჯების 7.4%-ით შემცირება და მხოლოდ პირდაპირი ლიზინგის ხარჯების ზრდა 3.2%-ის ოდენობით, რის შედეგადაც ხარჯების შემოსავლებთან თანაფარდობის კოეფიციენტი გაუმჯობესდა: უწინ თუ 51.9%-ს შეადგენდა, ამჯერად 47.9%-ს გაუტოლდა.

ათას ლარში	2022	2021	წლიური ცვლილება
წმინდა სალიზინგო და საოპერაციო შემოსავალი	39,143	37,035	5.7%
თანამშრომლებზე გაწეული ხარჯები	5,502	5,491	0.2%
ცვეთისა და საამორტიზაციო დანარიცხი	1,338	1,539	-13.1%
სხვა ადმინისტრაციული და საოპერაციო ხარჯები	2,587	3,144	-17.7%
სულ ადმინისტრაციული და საოპერაციო ხარჯები	9,426	10,174	-7.4%
პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯები	9,336	9,044	3.2%
ხარჯების შემოსავლებთან თანაფარდობის კოეფიციენტი	47.9%	51.9%	-4.0 პპ

წმინდა მოგება

უკვე მეორე წელია, კომპანია რეკორდულად მაღალ წმინდა მოგებას აჩვენებს:

ათას ლარში	2022	2021	წლიური ცვლილება
წმინდა მოგება	14,109	12,140	16.2%
საშუალო კაპიტალი	54,726	41,118	33.1%
ROAE, უკუგება საშუალო კაპიტალზე	25.8%	29.5%	-3.7 პპ
ROAE, უკუგება საშუალო კაპიტალზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვამდე	35.2%	42.7%	-7.5 პპ

ათას ლარში	2022	2021	წლიური ცვლილება
წმინდა მოგება	14,109	12,140	16.2%
საშუალო აქტივები	357,469	374,229	-4.5%
ROAA უკუგება საშუალო აქტივებზე	3.9%	3.2%	0.7 პპ

კომპანია ყოველდღიურად აკვირდება კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტებს. წლის ბოლოსთვის კაპიტალის და მთლიანი კაპიტალის კოეფიციენტები ასე გამოიყურება:

კაპიტალის ადეკვატურობა	2022	2021	წლიური ცვლილება
პირველადი კაპიტალი	17.4%	14.7%	18.4%
მეორადი კაპიტალი	26.4%	25.1%	5.2%

ობლიგაციის პირობები

„თიბისი ლიზინგსა“ და ობლიგაციის მფლობელს შორის შეთანხმების პირობებთან შესაბამისობა მოცემულია ქვედა ცხრილში:

ხელშეკრულების ტიპი	ლიმიტი	ფაქტობრივი	Change, y-o-y
ღია სავალუტო პოზიცია	<20%	7.2%	3.3%
სესხის მომსახურების კოეფიციენტი	>100%	113.2%	435.3%
კაპიტალის ადეკვატურობა 1	>9%	17.4%	10.5%
კაპიტალის ადეკვატურობა 2	>12%	21.2%	17%
ფინანსური ლევერიჯის კოეფიციენტი	<91%	74.3%	88%
დაკავშირებულ მხარეთა დავალიანების მოცულობა	<20%	2.3%	5.2%

თიბისი ლიზინგსი

კოეფიციენტების განმარტება

- **ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები** - არის ლიზინგის მინიმალური გადახდების ერთობლიობა, რომელიც წარმოადგენს ლიზინგის მიმღების მიერ გარანტირებულ თანხებს და ნებისმიერ არაგარანტირებულ ნარჩენ ღირებულებას, დისკონტირებული ლიზინგში ნაგულისხმევი საპროცენტო განაკვეთით.
- **ლიზინგის მთლიანი პორტფელი** - მოიცავს სრულ ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებს და ლიზინგებს, სადაც განხორციელდა ლიზინგის დაწყება.
- **COF** - ფინანსური სახსრების ღირებულება უდრის პერიოდის მთლიანი საპროცენტო ხარჯი შეფარდებული იმავ პერიოდის ფინანსური სახსრების საშუალო თვიურ ნაშთზე.
- **NIM** - წმინდა საპროცენტო მარჟა უდრის წმინდა საპროცენტო შემოსავალს, შეფარდებულს იმავ პერიოდის ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნების 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 ზარალის/მოგების თანაფარდობით იმავ პერიოდის აქციონერთა კაპიტალის ყოველთვიურ საშუალო მაჩვენებელთან.
- **უკუგება საშუალო კაპიტალზე (ROE) მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვამდე** - უდრის წმინდა ზარალი/მოგება ყველა მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვის გამოკლებით გაყოფილი იმავ პერიოდის აქციონერთა კაპიტალის ყოველთვიურ საშუალო მაჩვენებელზე.
- **ROA** - უკუგება საშუალო აქტივებზე უდრის კომპანიის წმინდა ზარალი/მოგება შეფარდებულს იმავ პერიოდის მთლიანი აქტივების ყოველთვიურ საშუალო მაჩვენებელთან.
- **COR** - რისკის ხარჯი უდრის ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებზე საკრედიტო ზარალის (რეზერვს)/ამოღებას დამატებული სხვა ფინანსური აქტივის საკრედიტო ზარალის რეზერვი, გაყოფილი იმავ პერიოდის საშუალო თვიურ სრულ ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებთან და საშუალო წმინდა სხვა ფინანსური აქტივების ჯამზე..
- **CIR** - ხარჯების შემოსავლებთან თანაფარდობის კოეფიციენტი უდრის ამავე პერიოდის ადმინისტრაციული და სხვა სალიზინგო ხარჯების ჯამის თანაფარდობას იმავ პერიოდის წმინდა სალიზინგო შემოსავალთან და სხვა საოპერაციო შემოსავალთან.
- **NPL** - უმოქმედო სესხები გამოითვლება, როგორც 90 დღიანი ვადაგადაცილებული სალიზინგო პორტფელისა და 90 დღეზე ნაკლები არაჯანსაღი რესტრუქტურირებული სალიზინგო პორტფელის მოცულობის ჯამის თანაფარდობით მთლიან სალიზინგო პორტფელთან. Tier 1 - პირველადი კაპიტალი - კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტი 1, რომელიც უდრის აქციონერთა კაპიტალის თანაფარდობას მთლიან აქტივებთან, ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტებისა და ბანკების მიმართ მოთხოვნების გამოკლებით.
- **Tier 2** - მეორადი კაპიტალი - კაპიტალის ადეკვატურობის კოეფიციენტი 2, რომელიც უდრის აქციონერთა მთლიანი კაპიტალისა და სუბორდინირებული სესხების თანაფარდობას მთლიან აქტივებთან, ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტებისა და ბანკების მიმართ მოთხოვნების გამოკლებით.

საოპერაციო შეთანხმების განმარტება

- **OCP** - ღია სავალუტო პოზიცია არის აქციონერთა კაპიტალის თანაფარდობა სუბორდინირებულ სესხებთან.
- **DSCR** - სესხის მომსახურების კოეფიციენტი არის ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები, მოთხოვნები ბანკების მიმართ, 6 თვემდე ვადიანობის სრულ ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნების 10%-ის და დამტკიცებული ფინანსური რესურსების წილის თანაფარდობა კომპანიის 6 თვემდე ვადიანობის სასესხო ვალდებულებებთან.
- **კაპიტალის ადეკვატურობა 1** - აქციონერთა კაპიტალის თანაფარდობა კომპანიის მთლიან აქტივებთან, ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების გამოკლებით.
- **კაპიტალის ადეკვატურობა 2** - აქციონერთა კაპიტალის თანაფარდობა კომპანიის სუბორდინირებულ ვალთან, უცხოური ვალუტის სრულ ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნის 50%-თან, დამატებული მთლიანი აქტივები ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების გარეშე.
- **ფინანსური ლევერიჯის კოეფიციენტი** - ბანკებისგან მიღებული სესხების, ასევე სავალო ფასიანი ქაღალდებისა და სუბორდინირებული სესხების თანაფარდობა მთლიან აქტივებთან.
- **დაკავშირებული მხარეების რისკის მოცულობა** - დაკავშირებული მხარეების რისკის მოცულობა შეფარდებული აქციონერთა კაპიტალისა და სუბორდინირებული ვალის ჯამთან.



ჩისკის მართვა

ბიზნის გეგმა

ძირითადი რისკები და გაურკვევლობა

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 მომხმარებლის ან მესამე პირის მხრიდან სახელშეკრულებო ვალდებულების შეუსრულებლობას, რაც მოიცავს გადაუხდელობას დაფარვას შეთანხმებულ ვადებში. საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი კომპონენტია სავალუტო რისკი, რომელიც არაპეჯირებულ მომხმარებლებზე გაცემულ უცხოურ ვალუტაში გამოხატულ ლიზინგს უკავშირდება. საკრედიტო რისკი ასევე მოიცავს კონცენტრაციის რისკს. ეს არის სალიზინგო პორტფელის ხარისხის გაუარესებასთან დაკავშირებული რისკი. ის შესაძლოა წარმოიშვას დიდი ზომის პორტფელის შექმნიდან ერთ საწარმოსთან ან დაკავშირებულ საწარმოებთან, ან პორტფელის კონცენტრაციიდან კონკრეტულ დარგებში. ზარალი შესაძლოა ასევე კიდევ უფრო გაიზარდოს არახელსაყრელი მაკროეკონომიკური პირობების გამო.

კოვიდ-19-ით გამოწვეულმა გლობალურმა კრიზისმა გაზარდა გაურკვევლობა და მნიშვნელოვანი ეკონომიკური დაღმასვლა გამოიწვია მრავალ სექტორში, კონკრეტულად მომსახურების ისეთ ინდუსტრიებში, როგორიც არის ფიტნეს-ცენტრები, სასტუმროების და დასვენების, უძრავი ქონების მართვის და დეველოპმენტის სფეროები. ამგვარი ეკონომიკური დაღმასვლა მოიცავს მომხმარებლების ფინანსური პირობების გაუარესების რისკს და მზარდ საკრედიტო რისკს.

ორგანიზაციაში საკრედიტო რისკის შეფასების სრულყოფილი სტრუქტურა არსებობს, საკრედიტო ანალიზისა და დამტკიცების პროცესში ჩართულ მხარეებს შორის მოვალეობების მკაფიო განაწილებით. კრედიტის შეფასების პროცესი განსხვავდება სეგმენტებისა და ინდივიდუალური პროდუქტების მიხედვით, რათა სათანადოდ მოხდეს აქტივების სხვადასხვა ჯგუფების შესაბამისი თავისებურებების გათვალისწინება. დაკრედიტების წესები შეიმუშავა რისკების განყოფილებამ, რომლებიც ლიზინგისა და ბიზნესის განვითარების სტრუქტურული ერთეულებისგან დამოუკიდებელი განყოფილებაა. 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 სასესიო დავალიანებების მონიტორინგს, პორტფელის საერთო მონიტორინგსა და გარე ტენდენციების ანალიზს, რამაც შეიძლება გავლენა იქონიოს პორტფელის რისკის 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 დარგობრივი სეგმენტების მიხედვით, რასაც მინიმუმამდე დაჰყავს საკრედიტო რისკი. 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ბიზნესის სეგმენტი მთლიანი პორტფელის 80%-ს მოიცავდა, ხოლო საცალო სეგმენტი 8%-ს შეადგენდა, რაც ავტო ლიზინგსაც სრულად მოიცავს. 2022 წლის ბოლოს ბიზნეს სეგმენტის პორტფელში სამი ტოპ-სექტორია: მშენებლობის, მომსახურების და სოფლის მეურნეობის სექტორები, რომლებშიც კონცენტრაცია შესაბამისად ასე ნაწილდება: 19%, 17% და 17%.

სალიზინგო ვალდებულების საკრედიტო რისკის მიტიგაციის ყველაზე მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია თანაგადახდა, რომელიც უნდა განახორციელოს ლიზინგის მიმღებმა ხელშეკრულების გაფორმებისას. ამავდროულად საკრედიტო რისკის მართვის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი კომპონენტია დაფინანსებული სალიზინგო აქტივის ეფექტური მართვა, რაც ფიზიკური და ტექნიკური გაუფასურების მოსალოდნელი რისკის თავიდან აცილებას უწყობს ხელს. ამასთან, სალიზინგო ხელშეკრულებების უზრუნველყოფა შესაძლოა იყოს: უძრავი ქონება, საბალანსო აქტივების და წილების იპოთეკა, მესამე მხარის თავდებობა და გამოსყიდვის ოფციონი, რომელსაც მომწოდებელი გასცემს.

„თიბისი ლიზინგის“ მთლიანი პორტფელი უზრუნველყოფილია ინდუსტრიის ყველა სეგმენტში, სადაც უზრუნველყოფის საგანი თავად დაფინანსებული სალიზინგო აქტივია. 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, კომპანიის პორტფელის უზრუნველყოფის კოეფიციენტი 158%-ით განისაზღვრა. დაფინანსებულ აქტივებში თანამონაწილეობის თანხის სწორედგანსაზღვრება უზრუნველყოფის ვალდებულების დაფარვის მაღალ მაჩვენებელს.

ამასთან, „თიბისი ლიზინგი“ აქტიურად ატარებს სტრესულ ტესტირებებს და სცენარულ ანალიზს სხვადასხვა

სტრესული ვითარებების მიმართ მომხმარებლების მოქნილობის შესაფასებლად. სტრესული ტესტირება მოიცავს დაშვებებს ადგილობრივი ვალუტის გადაფასების, მშპ-ის ზრდის, სექტორული ზრდის, ინფლაციის, საპროცენტო განაკვეთის ცვლილების, უძრავი ქონებისა და საქონლის ფასების შესახებ. „თიბისი ლიზინგი“ ინტენსიურ ფინანსურ მონიტორინგს ახორციელებს მომხმარებლების შესუსტებული ფინანსური და ბიზნეს-პერსპექტივების ამოსაცნობად, მათთვის ინდივიდუალურ საჭიროებებზე მორგებული რესტრუქტურირების გეგმის შეთავაზების მიზნით.

სავალუტო კურსის ცვლილებით გამოწვეული საკრედიტო რისკი

„თიბისი ლიზინგი“ დაგას სავალუტო კურსის ცვლილებით გამოწვეული საკრედიტო რისკის წინაშე, რადგან კომპანიის პორტფელში დაფინანსებული თანხების დიდი ნაწილი გამოხატულია უცხოურ ვალუტაში და ლარის პოტენციური მნიშვნელოვანი 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 გამოხატული მათი ვალდებულებები.

„თიბისი ლიზინგის“ პორტფელის მნიშვნელოვანი ნაწილი უცხოურ ვალუტაში - მეტწილად აშშ დოლარსა და ევროშია გამოხატული, რაც 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით 61%-ს შეადგენდა. იმ მომხმარებლების უმეტესობას, რომლებსაც სალიზინგო ხელშეკრულება გაფორმებული აქვთ უცხოურ ვალუტაში, შემოსავლები ეროვნულ ვალუტაში აქვთ, რის გამოც ისინი არ არიან დაცულები ლარის გაცვლითი კურსის მერყეობისგან. თუმცა 2022 წლის განმავლობაში ლარის გაცვლითი კურსი დოლართან მიმართებით თითქმის 13%-ით გამყარდა, რაც დადებითად აისახა 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 საკრედიტო სტანდარტებს არაპეჯირებული მომხმარებლების მიმართ, რომელთა დაფინანსებული თანხები უცხოურ ვალუტაშია გამოხატული იმის უზრუნველსაყოფად, რომ მათ შეძლონ გაცვლითი კურსის კონკრეტულ დონესთან და დაფინანსების პროცესში გატარებულ ღონისძიებებთან გამკლავება.

სალიზინგო კომპანიებზე, მათ შორის „თიბისი ლიზინგზე“ მნიშვნელოვანი გავლენა ჰქონდა 2019 წლის იანვარში სებ-ის მიერ შემოღებულ ახალ რეგულაციას, 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“ აფინანსებს იურიდიულ და ფიზიკური პირების, 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 სექტორებისთვის, 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 წარმომოხილელი კონცენტრაციის რისკის შესამცირებლად. ლიმიტებთან შესაბამისობის უზრუნველსაყოფად გამოიყენება ეფექტური მონიტორინგის საშუალებები.

„თიბისი ლიზინგის“ საკრედიტო პორტფელი დივერსიფიცირებულია და მაქსიმალური პორტფელის მოცულობა ერთ უმსხვილეს დარგზე (მშენებლობა) 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით სალიზინგო პორტფელის 19%-ს შეადგენს. მოცემული მაჩვენებელი გონივრულია და წარმოაჩენს სალიზინგო პორტფელის ადეკვატურ დივერსიფიკაციას. 2022 წლის ბოლოსთვის 10 და 20 უმსხვილესი მსესხებლის სალიზინგო პორტფელი მთლიანი პორტფელის 13.8%-ს და 22.8%-ს შეადგენს, შესაბამისად, რომელთაგან ორივე მწვანე ზონაშია განთავსებული, წინა წლის პროგნოზის შესაბამისად, როდესაც გადაისინჯა დეკონცენტრაციის გეგმა ამ კოეფიციენტებისთვის, რათა მომხმარებელი მათი ამოღება ყვითელი ზონიდან (კომპანია იყენებს სამი ფენის შექნიშნის მიდგომას რისკის ლიმიტების დადგენისას: მწვანე ზონა, კომპანიის რისკის მაღის სასურველი ზონა; ქარვისფერი ზონა, სასურველი

ზონა დაირღვა, თუმცა რისკის დონე კვლავ მისაღებია კომპანიისთვის; და წითელი ზონა, რისკმა გადააჭარბა დასაშვებ ზღვარს და გადის რისკის მაღის ფარგლებს გარეთ).

უკრაინის ომით გამოწვეული რისკი

იქიდან გამომდინარე, რომ საქართველოს ეკონომიკაში ფულადი ნაკადები საკმაოდ დივერსიფიცირებულია, ქვეყანა კვლავ მოწყვლადია რეგიონში მიმდინარე გეოპოლიტიკური და ეკონომიკური მოვლენების მიმართ. კერძოდ, უკრაინაში რუსეთის შეჭრას, შედეგად რუსეთისთვის დაწესებულ სანქციებს და აქედან გამომდინარე გაურკვევლობის ზრდას უარყოფითი გავლენა აქვს საქართველოს ეკონომიკაზე. ამავდროულად, ზუსტად ისე, როგორც მიგრაციის ეფექტმა მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანა 2022 წელს ეკონომიკურ ზრდაში, ნებისმიერმა საგრძნობმა გაღივნამ შეიძლება გააუარესოს ბიზნესგარემო. საპირისპირო შეიძლება მოხდეს კონფლიქტის სწრაფად გადაჭრის სცენარის შემთხვევაში, რაც რეგიონში ისეთ დადებით ეფექტებს შექმნიდა, როგორიცაა რუსეთსა და უკრაინაში სწრაფი აღმავლობა, რაც ასევე გასათვალისწინებელია.

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 შეიძლება მომდინარეობდეს 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 მინიმიზაციაა 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 შერბილებას ჩვენი მუდმივი ძალისხმევის შედეგად, შიდა პროცესების სირთულის მიუხედავად, კომპანია უზრუნველყოფს თაღლითური ქმედებების დროულად აღმოჩენას და კონტროლს.

ორგანიზაციის რისკის მართვა

ორგანიზაციის რისკის მართვის (ERM) ცენტრალიზებული განყოფილება უზრუნველყოფს რისკის სტრატეგიისა და რისკის დასაშვები დონის ეფექტურად შემუშავებას, კომუნიკაციას და დანერგვას კომპანიის მასშტაბით. ორგანიზაციის რისკის მართვის განყოფილება 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 დასაწერად, ამარტივებს მიმართულებებს შორის მმართველობითი საკითხების ლოგიკურ და ეფექტურ მოძრაობას, ამარტივებს ისეთი საკითხების მოგვარებას, რომლებიც სხვადასხვა განყოფილებების 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 ანალიზებს 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 გამოუმუშავებას კრიტიკული მნიშვნელობა აქვს ბიზნეს-მოდელის მდგრადობისთვის. რისკების გათვალისწინება ფასწარმოქმნის პროცესში ისე ხდება, რომ თავიდან იქნეს აცილებული ჭარბი ოდენობით რისკის აღება და კომპანია გაარანტირებულად აიღოს ადეკვატური საფასო რისკები.

საკრედიტო რისკის მართვა

საკრედიტო რისკის მართვის მთავარი მიზანია კომპანიაში არსებობდეს გამართული პროცესები, რომლებიც უზრუნველყოფს ინდივიდუალური ტრანზაქციების დონეზე მიღებული გადაწყვეტილებების მისაღები რისკის დონესთან შესაბამისობას, საკრედიტო რისკის მართვის მიზანია, ასევე ინფორმირებულ რისკის ალბისთვის კრედიტის დამტკიცების პროცესის დანერგვა და რისკის ეფექტური იდენტიფიკაციის, მონიტორინგისა და გაზომვისთვის შესაბამისი პროცედურების დანერგვა.

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 მკაფიოდ დანაწილებით. დაფინანსების შეფასების პროცესი განსხვავდება სეგმენტებისა და ინდივიდუალური პროდუქტების მიხედვით, იმისათვის რომ სათანადოდ მოხდეს აქტივების სხვადასხვა ჯგუფების შესაბამისი თავისებურებების გათვალისწინება. კორპორაციული, მცირე და საშუალო საწარმოების და მსხვილი საცალო და მიკრო ლიზინგების შეფასება ინდივიდუალურ დონეზე ხორციელდება. ლიზინგის მიმღებების მოთხოვნების საფუძველიანად შეფასების შემდეგ საკრედიტო განყოფილება 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 მიმღებების 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 მსესხებლის საკრედიტო განაცხადის თანხა აღემატება „თიბისი ლიზინგის“ კაპიტალის 15%-ს, მოითხოვება სამეთვალყურეო საბჭოს რისკის 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 სქორონინგის მოდელები და საკრედიტო ბიუროს მიერ წინასწარ წარმოდგენილი რეიტინგები. სქორონინგის მოდელები განსხვავებულია პროდუქტის ტიპებისა და მსესხებლების საკრედიტო პროფილის მიხედვით, და ითვალისწინებს სხვადასხვა ტიპის შიდა და გარე მონაცემებს. სქორონინგის 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 გამოყოფს 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 დარგობრივ სეგმენტებზე და მოიცავს ინდივიდუალური დაფინანსების მონიტორინგს, პორტფელურ მონიტორინგსა და გარე ტენდენციების ანალიზს, რამაც შეიძლება გავლენა იქონიოს პორტფელის ხარისხზე.

რისკ-შეფასების ანგარიშები და თანხების ამოღება

„თიბისი ლიზინგი“ იყენებს პორტფელის მონიტორინგის კომპლექსურ სისტემას შესუსტებული მახასიათებლების მქონე კრედიტების გამოსავლენად და, საჭიროების შემთხვევაში, შესაბამისი ზომების მისაღებად. შიდა კომიტეტის განხილვის ფორმატში პროცესების დეტალური განხილვა 30 კალენდარული დღით ვადაგადაცილებების შემთხვევაში ხდება: როდესაც მსესხებელი არ აკმაყოფილებს გადახდის შეთანხმებულ პირობებს ან მსესხებლის ფინანსური მდგომარეობა შესუსტდება, რაც პოტენციურად საფრთხეს უქმნის სალიზინგო საზღაურის დაფარვას. შესაბამისი რესტრუქტურირებისა და თანხების ამოღების განყოფილებები ახორციელებენ იმ მსესხებლების მართვას, რომელთა ფინანსური მდგომარეობა გაუარესებულია, ბიზნეს-სეგმენტებზე და ინდივიდუალური დავალიანების კატეგორიებზე მორგებული ამოღებისა და ანაზღაურების სტრატეგიებით. რესტრუქტურირების ქვედანაყოფის ძირითადი მიზანია მსესხებლის 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 მკვეთრად გაუარესების, გადახდისუნარიანობის, გაკოტრების, აქტივების მნიშვნელოვანი გაუფასურების ან მსგავსი ცვლილების ძლიერი ალბათობა. სესხის ამოღების გეგმები შეიძლება მოიცავდეს სესხის ამოღების ყველა ხელმისაწვდომ რესურსს,

მაგალითად მსესხებლის აქტივების გაყიდვას, უზრუნველყოფის რეალიზაციას ან გარანტიების/თავდებობების გამოყენებას.

სალიზინგო დავალიანების ამოღების პროცესში, პრობლემური აქტივების მართვის განყოფილების მიზანია გადახდის სტრატეგიის შემუშავება და მსესხებელთან შეთანხმება შეძლებისდაგვარად მაქსიმალური ოდენობით თანხის გადახდაზე ან სალიზინგო ვალდებულების გადახდის შეთანხმება უზრუნველყოფის გაყიდვის ან დასაკუთრების გზით.

რეაბილიტაციისა და პრობლემური აქტივების მართვის განყოფილება 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 განყოფილების 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.

კლიენტი კომპანიები პრობლემური აქტივების მართვის განყოფილებას გადაეცემა საფუძვლიანი განხილვის საფუძველზე. განხილვა იწყება 45 დღით ვადაგადაცილების თარიღიდან, რათა უზრუნველყოფილი იქნეს დროული ზომების მიღება და მოხდეს პოტენციური ზარალის მინიმუმამდე დაყვანა.

პრობლემური აქტივების მართვის განყოფილებაზე გადაცემის შემდეგ, როდესაც კომპანიას არ შეუძლია მისაღები პირობებით მსესხებელთან მოლაპარაკების წარმოება, სალიზინგო კომპანიას შეუძლია დაიწყოს უზრუნველყოფის დასაკუთრების პროცესი, რაც ჩვეულებრივ სტანდარტული პროცესია მცირე ეფექტურობის გართულებებით, რამაც შეიძლება მოიცვას სასამართლო, საარბიტრაჟო ან სანოტარო პროცედურებიც. რეაბილიტაციისა და პრობლემური აქტივების მართვის განყოფილებებში მუშაობენ კვალიფიციური მოქმედი ექსპერტები და იურისტები სასამართლო და ქონების დასაკუთრების პროცესების ეფექტურად განხორციელების მიზნით.

მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასება

სხვადასხვა ბიზნეს მიმართულებებსა თუ პროდუქტებზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასება, მონიტორინგი და ანალიზი სტრატეგიის მთავარი კომპონენტებია.

„თიბისი ლიზინგი“ იყენებს დარეზერვების მეთოდოლოგიას ფასს (IFRS) 9-ის მოთხოვნების შესაბამისად, რაც მოიცავს მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასებას მაკროეკონომიკური სცენარების და საპროგნოზო ინფორმაციის გამოყენებით.

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 შესაფასებლად კომპანია მიმართავს სამი სტადიის მოდელს და თავის მსესხებლებს მიაკუთვნებს სამ სტადიას:

- I სტადია – კომპანია თავის კრედიტის ოდენობას პირველ სტადიას მიაკუთვნებს, თუ საწყისი აღიარების შემდეგ საკრედიტო ხარისხი მნიშვნელოვნად არ გაუარესებულა და ინსტრუმენტი არ იყო საკრედიტო რისკით გაუფასურებული თავდაპირველი აღიარებისას;
- II სტადია – კრედიტის ოდენობა მეორე სტადიას მიეკუთვნება, თუ საწყისი აღიარების შემდეგ დაფიქსირდა საკრედიტო ხარისხის მნიშვნელოვანი გაუარესება, მაგრამ ფინანსური ინსტრუმენტი არ მიიჩნევა საკრედიტო რისკით გაუფასურებულად;
- III სტადია – კრედიტის ოდენობა, რომელზეც გამოვლენილია საკრედიტო რისკით გაუფასურების ნიშნები, მიეკუთვნება მესამე სტადიის ინსტრუმენტებს.

მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის ოდენობა განსხვავდება კრედიტის ოდენობის ერთ-ერთი სტადიისთვის მიკუთვნების მიხედვით:

- I სტადიის ინსტრუმენტები – მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი წარმოადგენს არსებობის მანძილზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის იმ ნაწილს, რომელიც შეიძლება მიეკუთვნოს საანგარიშგებო თარიღიდან მომდევნო 12 თვის განმავლობაში დამდგარ დეფოლტის მოვლენებს.
- II სტადიის ინსტრუმენტები – მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი წარმოადგენს არსებობის მანძილზე მოსალოდნელ საკრედიტო ზარალს, ანუ საკრედიტო ზარალს, რომელიც შეიძლება მიეკუთვნოს შესაძლო დეფოლტის მოვლენებს ფინანსური ინსტრუმენტის მთლიანი არსებობის ვადის განმავლობაში. როგორც წესი, არსებობის ვადა უდრის ფინანსური ინსტრუმენტის დარჩენილ სახელშეკრულებო ვადას. ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა ხელშეკრულების მიხედვით დაფარვის გრაფიკის არსებობა, დაფარვის ვადის გაგრძელების უფლებები და მონიტორინგის პროცესები კომპანიის მხრიდან მოქმედებს ვადის განსაზღვრაზე.
- III სტადიის ინსტრუმენტები – დეფოლტის მოვლენა უკვე დამდგარია და არსებობის მანძილზე მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი გამოითვლება თანხების მოსალოდნელი ამოღების საფუძველზე.

კომპანია აქტიურად განიხილავს და აკონტროლებს ფასს (IFRS) 9 მოდელიდან წარმოებულ შედეგებს, იმის უზრუნველსაყოფად, რომ შესაბამისი შედეგები ადეკვატურად მოიცავდნენ მოსალოდნელ ზარალს.

ფინანსური რისკის 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 არსებითი 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 უფრო დეტალურად ქვემოთ არის განხილული.

ლიკვიდურობის რისკი

„თიბისი ლიზინგისთვის“ ლიკვიდურობის რისკი პირველხარისხიდან წარმოადგენს გადახდისუნარიობას ან გადახდისუნარიანობას, მხოლოდ მაღალი ღირებულების დანახარჯებით. ვინაიდან კომპანიის მთავარი საქმიანობა ლიზინგის დაფინანსებაა, 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 დაფარებიდან და კომპანიისათვის ხელმისაწვდომი დაფინანსებიდან. ლიკვიდური აქტივების შემთხვევაში, კომპანია მარტივად ხელმისაწვდომ საბალანსო აქტივებს ითვალისწინებს, რომლებიც შეიძლება იყოს თავისუფლად განკარგვადი. მაგალითად, ამგვარი აქტივები კომპანიისათვის არის სხვადასხვა ბანკში განთავსებული ვადიანი ანაბრები, სადეპოზიტო ხელშეკრულებები და სხვა ინსტრუმენტები.

წინასწარ განსაზღვრული შიდა ინსტიტუციური 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, სისტემატური და ძლიერი იმპულსების საფუძველზე. ამასთან „თიბისი ლიზინგი“ ატარებს ლიკვიდურობის ტესტირებას მომსახურების ან დაფინანსების არასტაბილურობაზე, ასევე სეზონური მოთხოვნის მერყეობას გარკვეული ლიზინგების პროდუქტებისთვის.

სხვაობების ანალიზთან ერთად, კომპანია აფასებს და უზრუნველყოფს რისკის შესაბამისობის კონტროლს 3 თვიდან 1 წლამდე პერიოდში ისეთი ფინანსური ინდიკატორებით, როგორიც არის – ლიკვიდურობის გადაფარვის კოეფიციენტი, მიმდინარე ლიკვიდურობის კოეფიციენტი და წმინდა სტაბილური დაფინანსების კოეფიციენტი.

„თიბისი ლიზინგის“ პორტფელის საშუალო დაფარვის ვადაა 50 თვე, რითაც მისი დადებითი ლიკვიდურობის პორტფელის მოკლე და საშუალო ვადებში შენარჩუნება ხდება. კომპანიამ უკვე დაიწყო ახალი პროდუქტების დანერგვა 72-120-თვიანი დაფარვის ვადით, რის შედეგადაც ლიკვიდურობის სხვაობა მნიშვნელოვნად გაუმჯობესდა 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. პოსტპანდემიურ გარემოში კომპანიამ უკვე დაიწყო ფულადი სახსრების დონეების დაწევა ისტორიულ ნორმალურ დონემდე, რაც დაახლოებით 3%-ია.

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 საზედამხებდევლო კაპიტალის მოთხოვნებს. თუმცა, ზოგადად სალიზინგო ბიზნესს ახასიათებს დავალიანების მაღალი და კაპიტალიზაციის დაბალი დონე. მიუხედავად ამისა, კომპანიას აქვს კაპიტალის ადეკვატურობის მინიმალური მოთხოვნები საერთაშორისო და ადგილობრივი კრედიტორებისგან, რომელთაგან ყველაზე მაღალია 9% პირველადი კაპიტალისთვის და 18% პირველადი და მეორადი კაპიტალისთვის. იქიდან გამომდინარე, რომ კომპანიის აქტივების 60% 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 0.87 პროცენტული პუნქტით 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 წარმოშვას აქტივებისა და ვალდებულებების ვადიანობის შეუსაბამობების, ასევე ამ აქტივებისა და ვალდებულებების გადაფასების მახასიათებლების გამო.

2022 წლის განმავლობაში „თიბისი ლიზინგი“ თავის მომხმარებლებს შესთავაზა ადგილობრივ ვალუტაში ცვალებადი და ფიქსირებული საპროცენტო განაკვეთიანი ლიზინგი. ხელშეკრულებები ცვალებადი საპროცენტო განაკვეთით ინდექსირდება საქართველოს ეროვნული ბანკის ე.წ. მონეტარული პოლიტიკის საბაზრო საპროცენტო განაკვეთთან. მყარ ვალუტაში – აშშ დოლარსა და ევროში გამოხატული ხელშეკრულებებისთვის, შესაბამისად, გამოიყენება SOFR და EURIBOR განაკვეთები. ლიზინგები ცვალებადი საპროცენტო განაკვეთით კომპანიის მიერ შეძენილი ცვალებადგანაკვეთიან სასესხო ვალდებულებებს შეესაბამება, მის მიერ მოზიდული ცვალებადგანაკვეთიანი 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, იგი ფუნქციონირებს ცვალებადი სავალუტო კურსის ბაზარზე. სავალუტო კურსის ცვლილებამ შეიძლება გავლენა მოახდინოს კომპანიის უცხოურ ვალუტაში გაცხადებულ აქტივებისა და ვალდებულებების ღირებულებაზე. სავალუტო რისკები წარმოიშობა უცხოური აქტივების და ვალდებულებების შეუსაბამო პოზიციიდან, რის შედეგადაც უცაბედმა მერყეობამ და არასტაბილურობამ შესაძლოა წარმოშვას რისკი და გამოიწვიოს მნიშვნელოვანი მიუღებელი მოგება. 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 განსაზღვრად 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 თავისი მთლიანი კაპიტალის საფუძველზე, აგრეგირებული ღია სავალუტო პოზიციისთვის 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 საკუთარი კაპიტალის 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 კიბერშეტევები მიზნობრივი მომხმარებლებისთვის მომსახურების ან დამხმარე ინფრასტრუქტურის ხელმიწვდომლობის 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 გადაცემისთვის.

საოპერაციო რისკის შემთხვევის იდენტიფიცირების ანგარიშგება ხდება მშობელი კომპანიის დონეზე, ტარდება მათი სისტემური ანალიზი და განისაზღვრება მომავალი პრევენციული და მიმდინარე დაცვის საშუალებები.

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.tbcleasing.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.

ფულის გათეთრების წინააღმდეგ ბრძოლა (AML)

ფულის გათეთრების წინააღმდეგ ბრძოლა (AML) კომპანიას აქვს ფულის გათეთრების და ტერორიზმის დაფინანსების წინააღმდეგ ბრძოლის (ALM/CTF) მაღალი სტანდარტი და თავისი 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. კომპანიას დანერგილი აქვს შიდა პოლიტიკები, პროცედურები და დეტალური ინსტრუქციები, რომელთა მიზანია არ დაუშვას კომპანიის გამოყენება ან ჩართვა ფულის გათეთრებაში, ტერორიზმის დაფინანსებაში ან სხვა უკანონო ქმედებებში, როგორიცაა ქრთამი,

კორუფცია ან გადასახადებისგან თავის არიდება.

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 საეჭვო საქმიანობების მონიტორინგის და ანგარიშგების პროცედურებს; პერსონალის რეგულარულ ტრენინგს და ცნობადობის ამაღლებას.

დამატებითი დაცვის სახით, იურიდიული განყოფილება, 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 განყოფილება 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 მომსახურებების 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 დოკუმენტებს; (v) გასცემს მარეგულირებელ განახლებებს და (vi) წარმოადგენს კომპანიას სასამართლოებში და დავების განხილვის სხვა დაწესებულებებში სხვა მესამე პირების წინაშე. სხვადასხვა ცოდნის და გამოცდილების მქონე იურისტებისგან შემდგარი იურიდიული გუნდი შემდეგი განყოფილებებისგან შედგება: იურიდიული მხარდაჭერის და ადმინისტრირების; კრედიტის ადმინისტრირების; ინვესტირებთან ურთიერთობების / ტრანსსასაზღვრო ტრანზაქციების; კორპორაციული მართვის, AML / შესაბამისობის განყოფილებები. თითოეული განყოფილება მოქმედებს მკაფიო და კონკრეტული თანამდებობრივი ინსტრუქციების ფარგლებში, მისი წევრების ცოდნის, უნარების და შესაძლებლობების გათვალისწინებით. განყოფილება უზრუნველყოფს თავისი მოვალეობების ეფექტურ განხორციელებას სხვადასხვა პროცესებით და პროცედურებით.

კომპანიის მთავარი იურისტ-კონსულტანტი (იურიდიული განყოფილების უფროსი) მართავს იურიდიულ განყოფილებას. ის განსაზღვრავს ყველა იურიდიული გუნდის ძირითად ამოცანებს, პოლიტიკას და ხელდას და უზრუნველყოფს თანამშრომელთა მიერ თავიანთი მოვალეობების სათანადოდ შესრულებას. იგი ანგარიშვალდებულია რისკის მართვის დირექტორის წინაშე იურიდიული რისკების განვითარების, მათი შემსუბუქების სტრატეგიების და ეფექტური მართვის მიმართულებით.

თანამშრომლებთან დაკავშირებული რისკი

ქვეყნის რისკი

ქვეყნის რისკი განიმარტება, როგორც ობიექტური შედეგების მიწოდების რისკი მომხმარებლებისა და სხვა დაინტერესებული პირებისათვის.

„თიბისი ლიზინგის“ ქვეყნის 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 ინვესტირების წინაშე და საჭიროებს წესების და მექანიზმების შემუშავებას მომხმარებლების დასაცავად, ინვესტირების და ფინანსური ბაზრის ნდობის შესანარჩუნებლად. კომპანიის დირექტორები ცდილობენ დანერგონ სწორად ქვეყნის პრინციპები და ამ მიმართულებით ჰქონდეთ აქტიური კომუნიკაცია თანამშრომლებთან.

„თიბისი ლიზინგის“ რისკის დეპარტამენტი, საოპერაციო განყოფილება და HR განყოფილება ერთად მუშაობენ ქცევის რისკის გაერთიანებული ჩარჩოს შესაქმნელად და ბიზნეს-მიმართულებების და სხვა განყოფილებების დასახმარებლად:

- პოლიტიკებისა და პროცედურების დანერგვასა და მართვაში, რათა უზრუნველყოფილ იქნეს შესაბამისი განყოფილებებისა და ინდივიდუალური თანამშრომლების მიერ მარეგულირებელი დებულებების, ქცევის კოდექსის, ეთიკის კოდექსისა და კომპანიის წესების დაცვა.
- თანამშრომლების მიერ მომხმარებლებისთვის პროდუქტის შესახებ მიწოდებული ინფორმაცია იყოს ზუსტი და სრული, ეს ინფორმაცია მიენოდოს მარტივ და გასარკვევ ენაზე (როგორც წერილობითი, ისე ზეპირი ფორმით), მომხმარებლის კატეგორიის შესაბამისად.
- მნიშვნელოვანია ამგვარი საუბრების და ელექტრონული ფოსტით კომუნიკაციის წარმოება კლიენტებთან; გაყიდვებთან დაკავშირებული ინფორმაციის აღრიცხვა, მათ შორის ინფორმაციისა მომხმარებლების მოზიდვის და არსებული და პოტენციური კლიენტებისთვის კომპლექსური პროდუქტების შეთავაზების შესახებ.
- ახალი თანამშრომლებისთვის შესაბამისი ქცევის შესახებ შესავალი ტრენინგის დროულად ჩატარება. მნიშვნელოვანია თანამშრომლებს პერიოდულად ჩუქარდეთ ტრენინგი შესაბამისი შემუშავებული და განახლებული სტანდარტების შესახებ;
- ჯანსაღი კორპორაციული კულტურის შექმნა, რომელიც ხელს უწყობს თანამშრომელთა გახსნილობას და ღიად 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 ქცევის რისკის მართვა მხოლოდ რისკის მართვის ქვედანაყოფებით არ შემოიფარგლებოდეს, არამედ სრულად მოიცავდეს გაყიდვების განყოფილებებს, ამასთან სრულად ახდენდეს სათანადო ქცევის ინტეგრირებას მუშაობისათვის საჭირო უნარ-ჩვევებში. ქცევის რისკის მართვის მიმართულებით, კვარტალში ერთხელ, თანამშრომლების დასტურის საფუძველზე მონიტორინგს ვუწვევთ თანამშრომელთა აზარტულ თამაშებთან დაკავშირებულ აქტივობებს. კერძოდ, მონიტორინგს ვუწვევთ საბანკო ანგარიშებს. გამოვლენის შემთხვევაში, ვიყენებთ პრევენციულ ზომებს განმეორების თავიდან ასაცილებლად. ასევე, დავწერეთ ინციდენტების მართვის პოლიტიკა, სადაც თანამშრომლებს შეუძლიათ ანონიმურად შეატყობინონ სამუშაო ადგილზე მომხდარი ინციდენტის შესახებ (შევიწროება, თაღლითობა, გადაცდომა და ა.შ.). ამ პოლიტიკის მიზანია ჯანსაღი სამუშაო გარემოს შექმნა და ეთიკური ქცევის წახალისება.

თანამშრომელთა ბრუნვა

2021 წლის პოსტანდემიურმა პერიოდმა ნათლად დაგვანახა, როგორ მოქმედებს მიმდინარე კრიზისები და გარე ფაქტორები ადამიანების ქცევაზე. დასაქმებულებისა და სამსახურის მაძიებლების დამოკიდებულება დამსაქმებლებისადმი სრულად შეიცვალა. შესაბამისად ჩვენს დავდევით გამოწვევის წინაშე რომ შეგვეცვალა გარკვეული მიდგომები და განგვეხორციელებია ანალიზი სხვადასხვა ჭრილში თანამშრომელთა ემოციური მდგომარეობისა და დამოკიდებულებების კიდევ უფრო ღრმად გასარკვევად,

წინა წელთან შედარებით მნიშვნელოვნად შემცირდა გადინების მაჩვენებელი და გაიზარდა კმაყოფილებისა და ბედნიერების ინდექსი, ასევე, გაუმჯობესდა პოტენციური სამუშაო ძალის კომპეტენციის მაჩვენებელი. რაც მეტყველებს იმაზე, რომ კომპანიის მიერ გატარებული ინიციატივები იყო ქმედითი.





မာကတဒါ

မာကတဒါ

კორპორაციული 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 კორპორაციული მართვა შესაბამისობაშია ყველა მოქმედ კანონთან და რეგულაციასთან, ასევე საქართველოს ეროვნული ბანკის 2021 წლის 07 დეკემბრით დათარიღებული კორპორაციული მართვის კოდექსის მოთხოვნებთან, რომლებიც ვრცელდება საჯაროდ შეთავაზებული ფასიანი ქაღალდების გამომშვებ საწარმოებს („კოდექსი“).

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 გადაწყვეტილებასთანაა, თუ მას პირადად ან წარმომადგენლის მეშვეობით ესწრებიან ხმის უფლების მქონე სანესტდებო 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 ხუთი 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 ქმედითი 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 მართვად, 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 აგებს 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.

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, კოდექსით დადგენილი „დამოუკიდებლობის“ 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 საბჭომ დააფუძნა ქვეკომიტეტი – აუდიტის კომიტეტი, რომელიც შედგება სამეთვალყურეო საბჭოს წევრებისგან; „ფასიანი ქაღალდების ბაზრის შესახებ“ საქართველოს კანონის მოთხოვნების შესაბამისად, დამოუკიდებელი წევრი აუდიტის კომიტეტის თავმჯდომარეა. აუდიტის კომიტეტის თავმჯდომარე კომიტეტის საქმიანობის შესახებ ანგარიშს წარადგენს სამეთვალყურეო საბჭოს კრებაზე, მათ შორის სამეთვალყურეო საბჭოს მიერ რეკომენდებულ საკითხებს.

მეთვალყურეობაზე პასუხისმგებელი წევრები არ ფლობენ კომპანიაში წილს.

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.

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 ანგარიშვალდებული. 2022 წლის 31 დეკემბრისთვის სამეთვალყურეო საბჭოში ორი ქალი შედიოდა. გარდა ამისა, კომპანიის საშუალო რგოლის მენეჯერების 35%-ს და კომპანიაში დასაქმებულთა მთლიანი რაოდენობის 57%-ს ქალები შეადგენდნენ.

სამეთვალყურეო საბჭოს წევრების ბიოგრაფიები და ძირითადი მოვალეობები



გიორგი თხელიძე

სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე

გიორგი 2016 წლის ნოემბერში დაინიშნა მიმდინარე პოზიციაზე ბანკში და ხელმძღვანელობს კორპორაციულ 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 რესტრუქტურირების 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 ალდაგის 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 ნოტინგჰემის უნივერსიტეტის სამართლის მაგისტრის ხარისხს (LLM) საერთაშორისო კომერციულ სამართალში.

გიორგი თხელიძე



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, წარმოადგენდა თიბისის ძირითადი შვილობილი კომპანიების სამეთვალყურეო საბჭოებში, მათ შორის: 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 „თბილკომ ბანკსა“ და ბარენც ჯგუფში. ნინო ფლობს ევროპის მენეჯმენტის სკოლის (ESM) ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრის ხარისხს.



თორნიკე გოგიჩაშვილი

სამეთვალყურეო საბჭოს წევრი

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 „აღდაგის“ 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.



მერი ჩაჩანიძე

სამეთვალყურეო საბჭოს წევრი

მერი ჩაჩანიძე თიბისი ბანკის გუნდს 2017 წელს შემოუერთდა კორპორაციული და საინვესტიციო ბიზნესის დირექტორის მოადგილის პოზიციაზე. თავდაპირველად ის ბანკის მსხვილ, კორპორაციულ კლიენტებს ხელმძღვანელობდა. 2020 წლის თებერვალში კი თიბისი კაპიტალის მმართველ დირექტორად დაინიშნა. თიბისიში მოსვლამდე 10 წლის განმავლობაში SEAF-ის (გლობალური საინვესტიციო კომპანია, რომლის სათავე ოფისიც ვაშინგტონში მდებარეობს) საინვესტიციო დირექტორი იყო, სადაც მისი კურატორობით ადგილობრივ და საერთაშორისო ბაზრებზე 20-ზე მეტი საინვესტიციო ტრანზაქცია განხორციელდა. მერი ევროპის მენეჯმენტის სკოლის ბაკალავრის და მაგისტრის ხარისხებს ფლობს. ასევე არის სერტიფიცირებული ფინანსური ანალიტიკოსის (CFA) სტატუსის მფლობელი.



ზურაბ ჟიჩხაია

სამეთვალყურეო საბჭოს დამოუკიდებელი წევრი / აუდიტის კომიტეტის თავმჯდომარე

ზურაბი არის საქართველოში თიბისი ლიზინგის სამეთვალყურეო საბჭოს დამოუკიდებელი წევრი. ზურაბი ანაკლიის განვითარების კონსორციუმის და ლისი დეველოპმენტის ფინანსური დირექტორის თანამდებობას იკავებდა. იგი ასევე 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 ანგარიშგების ფუნქციები. კარიერის საწყის ეტაპზე, ჟიჩხაია 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.

მოვალეობის 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 ფიჩხაია 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 გათვთრებასთან ბრძოლის ფუნქციების მეთვალყურეობა; და
- შიდა აუდიტის საქმიანობის ეფექტურობისა და დამოუკიდებლობის და გარე აუდიტორებთან მისი ურთიერთობის განხილვა.

კომპანიის ხელმძღვანელ პირთა ბიოგრაფიები და მთავარი მოვალეობები



გაიოზ გოგუა

გენერალური დირექტორი

გაიოზ (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 განყოფილების უფროსის პოსტს იკავებდა, ხოლო შემდეგ წლებში თბილისისა 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.



ზურაბ გუგუშვილი

კომერციული დირექტორი

ზურაბ გუგუშვილი სს „თიბისი ლიზინგის“ კომერციულ დირექტორად 2021 წლის მარტში დაინიშნა. თიბისი ლიზინგში გადმოსვლამდე, 2018 წლიდან, ზურაბი სადაზღვევო კომპანია „უნიონის“ 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 კორპორაციული სექტორის მსხვილ მიმართულებებს განაგებდა. მისი ძირითადი მიმართულება საცალო ვაჭრობასა და ავტონდუსტრიას ეხებოდა, თუმცა პერიოდულად ებარა განათლების, მასპინძლობის, კომერციული უძრავი ქონებისა და სხვა სექტორების ზედამხედველობა. 2016 წლიდან, ჯგუფის გაზრდასთან ერთად, ზურაბი დაინიშნა სექტორის უფროსად და კორპორაციული 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, ზურას 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. მას განათლება თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის ფაკულტეტზე აქვს მიღებული – ფლობს ბაკალავრისა და მაგისტრის ხარისხს მაკროეკონომიკის მიმართულებით.

როგორც რისკების დირექტორი, გიორგი ზედამხედველობს საკრედიტო რისკების, საწარმოს რისკის მართვის, პრობლემური აქტივების მართვისა და იურიდიულ განყოფილებებს. იგი ახორციელებს სხვადასხვა კონტროლის სისტემას, რათა უზრუნველყოს ჯანსაღი სალიზინგო პორტფელი ანდერაითინგის ეფექტური პროცესებით და დავალიანების ამოღების ჯანსაღი ღონისძიებებით.

პასუხისმგებელი პირების განცხადება

მმართველობითი ანგარიშგება და ფინანსური ანგარიშგება მომზადებულია მოქმედი კანონებისა და რეგულაციების შესაბამისად.

ჩვენ ვადასტურებთ, რომ:

- ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისად მომზადებული ფინანსური ანგარიშგება სრულად, ზუსტად და სამართლიანად ასახავს კომპანიის აქტივებს, ვალდებულებებს, შემოსავალსა და ხარჯებს, ფინანსურ მდგომარეობას, მოგებასა და ზარალს და ფულად ნაკადებს.
- მმართველობითი ანგარიშგება მოიცავს ბიზნესისა და კომპანიის პოზიციის განვითარების, საქმიანობის შედეგებისა და პირობების სამართლიან მიმოხილვას, ძირითადი რისკებისა და განუსაზღვრელობების აღწერას.
- მმართველობითი ანგარიშგება და ფინანსური ანგარიშგება მთლიანობაში არის სამართლიანი, დაბალანსებული და გასაგები და უზრუნველყოფს აქციონერებისთვის ინფორმაციის მიწოდებას კომპანიის მდგომარეობის, საქმიანობის შედეგებისა და ბიზნესსტრატეგიის შესაფასებლად.

პასუხისმგებელი პირების განცხადება დამტკიცებულია კომპანიის სამეთვალყურეო საბჭოსა და დირექტორთა საბჭოს მიერ.

სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე
გიორგი თხელიძე

15 მაისი 2023

გენერალური დირექტორი
გაიოზ გოგუა

15 მაისი 2023



სააქციო საზოგადოება „თიბისი ლიზინგი“

ფინანსური ანგარიშგება და დამოუკიდებელი
აუდიტორის დასკვნა
31 დეკემბერი, 2022 წ.

ბიზნეს უმჯობეს

დამოუკიდებელი აუდიტორის დასკვნა

სააქციო საზოგადოება „თიბისი ლიზინგის“ აქციონერსა და ხელმძღვანელობას

ჩვენი მოსაზრება

ჩვენი აზრით, თანდართული ფინანსური ანგარიშგება, ყველა არსებითი ასპექტის გათვალისწინებით, სამართლიანად ასახავს სააქციო საზოგადოება „თიბისი ლიზინგის“ (შემდგომში „კომპანია“) ფინანსურ მდგომარეობას 2022 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 2022 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 წარვმართეთ აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტების (ასს-ების) შესაბამისად. ამ სტანდარტებით განსაზღვრული ჩვენი პასუხისმგებლობები დეტალურად აღწერილია ჩვენი დასკვნის – „აუდიტორის პასუხისმგებლობა ფინანსური ანგარიშგების აუდიტზე“ – ნაწილში.

გვჯერა, რომ ჩვენ მიერ მოპოვებული აუდიტორული მტკიცებულებები საკმარისი და შესაფერისია ჩვენი მოსაზრების გამოთქმისთვის აუცილებელი საფუძვლის შესაქმნელად.

შპს ფრაისუოთერჰაუსკუპერს საქართველო ს/კ 405220611

ბიზნესცენტრი მეფე დავითი, მე-7 სართული, მ. ალექსიძის ქ. #12, თბილისი 0160, საქართველო

ტელ: +995 (32) 250 80 50, www.pwc.com/ge

დამოუკიდებლობა

ჩვენ დამოუკიდებლობა ვართ კომპანიისგან ბუღალტერთა ეთიკის საერთაშორისო სტანდარტების საბჭოს პროფესიონალი ბუღალტრების ეთიკის კოდექსის შესაბამისად (დამოუკიდებლობის საერთაშორისო სტანდარტების ჩათვლით) (ბესს-ის კოდექსი). შესრულებული გვაქვს ბესს-ის კოდექსით გათვალისწინებული სხვა ეთიკური ვალდებულებებიც.

აუდიტისადმი ჩვენი მიდგომა

მიმოხილვა

არსებითობა	კომპანიის საერთო არსებითობა: დაახლოებით 1,482 ათასი ლარი, რაც წარმოადგენს ამონაგების 2.5%-ს (ფინანსური შემოსავალი ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან და ამონაგები საოპერაციო ლიზინგიდან).
აუდიტის ძირითადი საკითხები	მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვი ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებზე

ჩვენი აუდიტის დაგეგმვისას განვსაზღვრეთ არსებითობა და შევაფასეთ 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 გავგვეთვალისწინებინა 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 არსებითი 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 აუდიტში

აუდიტის ძირითადი საკითხი	როგორ მივუდევით აუდიტის ძირითად საკითხს ჩვენი აუდიტის განმავლობაში
მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვი ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებზე ამ საკითხზე ყურადღება იმითომ გავამახვილეთ, რომ ხელმძღვანელობის შეფასებები ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებისთვის შექმნილ მოსალოდნელ საკრედიტო ზარალის რეზერვთან დაკავშირებით კომპლექსურია, მათში მნიშვნელოვანი დოზით მონაწილეობს განსჯა და ისინი ექვემდებარება შეფასების მაღალი დონის განუსაზღვრელობას. ფასს 9-ის „ფინანსური ინსტრუმენტები“ („ფასს 9“) მიხედვით, ხელმძღვანელობას მოეთხოვება საკრედიტო ზარალის რეზერვის განსაზღვრა, რომლის დადგომა მოსალოდნელია 12-თვიანი პერიოდის განმავლობაში ან აქტივის დარჩენილი ვადის მანძილზე, ცალკეული აქტივისთვის მინიჭებული სტადიიდან გამომდინარე. ესა თუ ის სტადია განისაზღვრება იმის შეფასებით, საკრედიტო რისკი მნიშვნელოვნად გაიზარდა თუ არა (საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდა) ან აღმოჩნდა თუ არა ლიზინგის მიმღები დეფოლტის სიტუაციაში სალიზინგო ხელშეკრულების გაფორმების შემდეგ.	ჩვენ შევაფასეთ, ხელმძღვანელობის მიერ ფასს 9-ის მიხედვით შემუშავებული მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის მოდელის მეთოდოლოგიები რამდენად მართებული იყო, რაშიც ჩავრთეთ ჩვენი საკრედიტო რისკის მოდელირების სპეციალისტები და დავეყრდენით დარგის შესახებ ჩვენს ცოდნასა და ბიზნესის სპეციფიკას. ამასთანავე შევაფასეთ ხელმძღვანელობის მიერ დაწესებული კრიტერიუმები იმის დასადგენად, მოხდა თუ არა საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდა ან დეფოლტი, და მოდელები და მიდგომები, რომლებიც გამოყენებულია მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის პარამეტრების განსაზღვრისთვის. ჩვენ შევაფასეთ დეფოლტის შემთხვევაში ზარალი, დეფოლტის ალბათობის, საპროგნოზო ინფორმაციისა და მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის განსაზღვრისას გამოყენებული მნიშვნელოვანი განსჯის და ძირითადი დაშვებების მართებულობა. ჩვენ დამოუკიდებლად შევამოწმეთ მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის გამოთვლის სიზუსტე და ჩვენი საკრედიტო რისკის მოდელირების სპეციალისტების დახმარებით შევაფასეთ, მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის გამოთვლა შესაბამისობაში იყო თუ არა დამტკიცებულ მოდელის მეთოდოლოგიასთან.

მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის განსაზღვრისას ასევე საჭიროა სამომავლო მაკროეკონომიკური პირობების გავლენის გათვალისწინება. ეკონომიკური პერსპექტივა სტაბილურია ინფლაციური ზეწოლების მიუხედავად. ხელმძღვანელობამ შეიმუშავა და დანერგა მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის დარეზერვების მოდელი, რათა მიაღწიოს ფასს 9-ის მოთხოვნებთან შესაბამისობას. ამასთან, ხელმძღვანელობა იყენებს განსჯას მოდელთან მიმართებით ისეთ სიტუაციებში, როდესაც მიიჩნევა, რომ წარსული გამოცდილება არ ასახავს სამომავლო შედეგებს შეზღუდული ან არასაკმარისი მონაცემების გამო. ჩვენ მიგვაჩნია, რომ მოდელის მეთოდოლოგიები მართებულია და მოდელირებული მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვის განსაზღვრისას გამოყენებული შემდეგი განსჯა მნიშვნელოვანია: - დეფოლტის შემთხვევაში ზარალის და დეფოლტის ალბათობის განსაზღვრისთვის გამოყენებული კრიტიკული დაშვებები; - საპროგნოზო ინფორმაციასთან დაკავშირებული ძირითადი დაშვებების, მათ შორის სცენარებისთვის მინიჭებული წონების და მაკროეკონომიკური ცვლადების მართებულობის შეფასება.	ჩვენ შევაფასეთ ხელმძღვანელობის მიერ მოდელის ფუნქციონირების და სტაბილურობის შესაფასებლად ჩატარებული მოდელის მონიტორინგის და შემოწმების ძირითადი ასპექტები და კრიტიკულად შევაფასეთ მონიტორინგის შედეგები. სტატისტიკური მოდელების ტესტირების შედეგების ინტერპრეტაცია მოხდა შესაბამისი გარემოებების კონტექსტში და განმარტებები იქნა მოძიებული მოლოდინისგან გადახრების შემთხვევაში. საფუძვლიანად შევამოწმეთ ხელმძღვანელობის მიერ გამოყენებული მაკროეკონომიკური მოდელების მართებულობა და ასევე თითოეული მაკროეკონომიკური სცენარისთვის მინიჭებული წონა. ასევე მხედველობაში მივიღეთ, იყო თუ არა საჭირო მოდელირების შემდგომი კორექტირებები (PMA) შესაბამისი რისკების სამართავად, რომლებიც მოდელირებულ ანარიცხებში არ იყო ასახული. ჩვენ გადავამოწმეთ მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის განმარტებითი შენიშვნების ადეკვატურობა და სისრულე.

ხელმოწერა

ჩვენს პროფესიულ განსჯაზე დაყრდნობით განვსაზღვრეთ არსებითობის გარკვეული რაოდენობრივი ზღვარი, მათ შორის კომპანიის საერთო არსებითობა ფინანსური ანგარიშგებისთვის მთლიანობაში, რაც ქვემოთ ცხრილშია მოცემული. ეს ყველაფერი, ხარისხობრივ ფაქტორებთან ერთად, დაგვეხმარა ჩვენი აუდიტის საგნის და 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 1,482 ათასი ლარი (2021 წ.: 1,500 ათასი ლარი).
როგორ განვსაზღვრეთ იგი	ამონაგების 2.5%-ს (ფინანსური შემოსავალი ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან და ამონაგები საოპერაციო ლიზინგიდან).
არსებითობის საორიენტაციო მაჩვენებლის გამოყენების დასაბუთება	ამონაგები საორიენტაციო მაჩვენებლად ავირჩიეთ, რადგან, ჩვენი აზრით, ეს არის ერთ-ერთი საორიენტაციო მაჩვენებელი, რომელზე დაყრდნობითაც, როგორც წესი, მომხმარებლები აფასებენ კომპანიის საქმიანობას და, ჩვენი აზრით, არის ბიზნესის შედეგების ყველაზე სტაბილური საზომი (ვინაიდან სხვა საზომები, როგორიცაა დასაბეგრი მოგება, მერყევია კომპანიის განვითარების სტადიის შესაბამისად). 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.

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.

ჩვენ მიერ ჩატარებულ ფინანსური ანგარიშგების აუდიტთან დაკავშირებით ჩვენი პასუხისმგებლობა იმაში მდგომარეობს, რომ გავეცნოთ მმართველობით ანგარიშგებას და განვიხილოთ, მმართველობითი ანგარიშგება არის თუ არა არსებითად შეუსაბამო ფინანსურ ანგარიშგებასთან ან აუდიტის პროცესში ჩვენ მიერ მოპოვებულ ინფორმაციასთან, ან სხვა მხრივ ხომ არ ტოვებს ისეთ შთაბეჭდილებას, რომ არსებითად მცდარია. თუ ჩვენ შესრულებულ სამუშაოზე დაყრდნობით დავასკვნით, რომ არსებითი უზუსტობა არსებობს მმართველობით ანგარიშგებაში, 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 (გ), (ზ) ქვეპუნქტების მოთხოვნებს; და
- 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.

ხელმძღვანელობის და მეთვალყურეობაზე პასუხისმგებელ პირთა პასუხისმგებლობა ფინანსურ ანგარიშგებაზე

ხელმძღვანელობა პასუხისმგებელია თანდართული 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 ხელმძღვანელობას ევალება, შეაფასოს კომპანიის ფუნქციონირებადობის უნარი და, აუცილებლობის შემთხვევაში, ფინანსური ანგარიშგების შენიშვნებში განმარტოს საკითხები, რომლებიც დაკავშირებულია საწარმოს ფუნქციონირებადობასთან და ანგარიშგების საფუძვლად საწარმოს ფუნქციონირებადობის პრინციპის გამოყენებასთან, იმ შემთხვევის გარდა, როდესაც ხელმძღვანელობას განზრახული აქვს კომპანიის ლიკვიდაცია ან საქმიანობის შეწყვეტა, ან თუ არა აქვს სხვა რეალური არჩევანი, ასე რომ არ მოიქცეს.

მეთვალყურეობაზე პასუხისმგებელი პირები პასუხისმგებლები არიან კომპანიის ფინანსური ანგარიშგების მომზადებისა და წარდგენის პროცესის ზედამხედველობაზე.

აუდიტორის პასუხისმგებლობა ფინანსური ანგარიშგების აუდიტზე

ჩვენი მიზანია, მოვიპოვოთ გონივრული რწმუნება იმის თაობაზე, მოცემული ფინანსური ანგარიშგება შეიცავს თუ არა თაღლითობით ან შეცდომით გამოწვეულ არსებით უზუსტობას და შევადგინოთ აუდიტორის დასკვნა, რომელიც მოიცავს ჩვენს მოსაზრებას. გონივრული რწმუნება მაღალი დონის რწმუნებაა, მაგრამ არ არის იმის გარანტია, რომ ასს-ების შესაბამისად ჩატარებული აუდიტი ყოველთვის გამოავლენს ნებისმიერ არსებით უზუსტობას, რომელიც არსებობს. უზუსტობები შეიძლება გამოწვეული იყოს თაღლითობით ან შეცდომით და არსებითად მიიჩნევა იმ შემთხვევაში, თუ, გონივრულ ფარგლებში, მოსალოდნელია, რომ ისინი, ცალ-ცალკე ან ერთობლივად, გავლენას მოახდენს იმ მომხმარებლების ეკონომიკურ გადაწყვეტილებებზე, რომლებიც დაეყრდნობიან მოცემულ ფინანსურ ანგარიშგებას.

ასს-ების შესაბამისად აუდიტის ჩატარების პროცესში ჩვენ ვიყენებთ პროფესიულ განსჯას და ვინარჩუნებთ პროფესიულ სკეპტიციზმს. გარდა ამისა, ჩვენ:

- ვადგენთ და ვაფასებთ თაღლითობით ან შეცდომით გამოწვეულ, ფინანსური ანგარიშგების არსებითი უზუსტობის რისკებს; ვგეგმავთ და ვატარებთ ამ რისკებზე რეაგირებისთვის გამიზნულ აუდიტორულ პროცედურებს და ვკრებთ ისეთ აუდიტორულ მტკიცებულებებს, რომლებიც საკმარისი და შესაფერისი იქნება ჩვენი მოსაზრების გამოთქმისთვის აუცილებელი საფუძვლის შესაქმნელად. რისკი იმისა, რომ ვერ გამოვლინდება თაღლითობით გამოწვეული არსებითი უზუსტობა უფრო მაღალია, ვიდრე რისკი იმისა, რომ ვერ გამოვლინდება შეცდომით გამოწვეული უზუსტობა, რადგან თაღლითობა შეიძლება გულისხმობდეს ფარულ შეთანხმებას, გაყალბებას, ოპერაციების განზრახ გამოტოვებას, აუდიტორისთვის წინასწარგანზრახულად არასწორი ინფორმაციის მიწოდებას ან შიდა კონტროლის იგნორირებას.
- შევისწავლით აუდიტისთვის შესაფერის შიდა კონტროლის საშუალებებს, რათა დავგეგმოთ კონკრეტული გარემოებების შესაფერისი აუდიტორული პროცედურები და არა იმ მიზნით, რომ მოსაზრება გამოვთქვათ კომპანიის შიდა კონტროლის ეფექტიანობაზე.
- ვაფასებთ ხელმძღვანელობის მიერ გამოყენებული სააღრიცხვო პოლიტიკის მიზანშეწონილობას, ხელმძღვანელობის მიერ განსაზღვრული სააღრიცხვო შეფასებების გონივრულობას და შესაბამისი ახსნა-განმარტებების მართებულობას.
- დასკვნა გამოგვაქვს ხელმძღვანელობის მიერ ანგარიშგების საფუძვლად საწარმოს ფუნქციონირებადობის პრინციპის გამოყენების მიზანშეწონილობაზე, ხოლო მოპოვებულ აუდიტორულ მტკიცებულებებზე დაყრდნობით ვადგენთ, არსებობს თუ არა რაიმე მოვლენებთან ან პირობებთან დაკავშირებული არსებითი განუსაზღვრელობა, რაც მნიშვნელოვან ეჭვს გამოიწვევდა კომპანიის ფუნქციონირებადობის უნართან დაკავშირებით. თუ დავასკვნით, რომ არსებობს არსებითი განუსაზღვრელობა, გვევალება ჩვენს აუდიტორის დასკვნაში ყურადღების გამახვილება ფინანსური ანგარიშგების შესაბამის შენიშვნებზე, ან, თუ ამგვარი განმარტებითი შენიშვნები ადეკვატური არ არის – ჩვენი მოსაზრების მოდიფიცირება. ჩვენი დასკვნები ეყრდნობა აუდიტორის დასკვნის თარიღამდე მოპოვებულ აუდიტორულ მტკიცებულებას. თუმცა, ამის შემდგომი მომავალი მოვლენების ან პირობების გავლენით შეიძლება კომპანია უკვე აღარ იყოს ფუნქციონირებადი საწარმო.
- ვაფასებთ ფინანსური ანგარიშგების წარდგენას მთლიანობაში, მის სტრუქტურასა და შინაარსს, მათ შორის, განმარტებით შენიშვნებს და ასევე, ფინანსური ანგარიშგება უზრუნველყოფს თუ არა ფინანსური ანგარიშგების საფუძვლად აღებული ოპერაციებისა და მოვლენების სამართლიან წარდგენას.

მეთვალყურეობაზე პასუხისმგებელ პირებს, სხვასთან ერთად, ინფორმაციას ვაწვდით აუდიტის დაგეგმილი მასშტაბისა და ვადების, ასევე აუდიტის პროცესში წამოჭრილი მნიშვნელოვანი საკითხების, მათ შორის, შიდა კონტროლის სისტემაში გამოვლენილი მნიშვნელოვანი ნაკლოვანებების შესახებ.

ამასთან, მეთვალყურეობაზე პასუხისმგებელ პირებს წარვუდგენთ წერილობით განცხადებას, რომ დავიცავით დამოუკიდებლობასთან დაკავშირებული შესაფერისი ეთიკური ნორმები და მეთვალყურეობაზე პასუხისმგებელ პირებს ვაცნობთ ყველა ურთიერთობისა და სხვა საკითხების შესახებ, რომლებიც, გონივრულ ფარგლებში, შეიძლება მიჩნეულიყო, რომ დაკავშირებულია ჩვენს დამოუკიდებლობასთან, ასევე შესაბამისი დამცავი ზომების შესახებ, აუცილებლობის შემთხვევაში.

მეთვალყურეობაზე პასუხისმგებელი პირებისთვის ინფორმირებული საკითხებიდან განვსაზღვრავთ იმ საკითხებს, რომლებიც ყველაზე მნიშვნელოვანი იყო მიმდინარე პერიოდის ფინანსური ანგარიშგების აუდიტში და, მაშასადამე, მიიჩნევა აუდიტის ძირითად საკითხებად. ამ საკითხებს აღვწერთ ჩვენს აუდიტორის დასკვნაში, თუ კანონმდებლობით არ იკრძალება საჭაროდ მოცემული საკითხის ინფორმირება ან, უკიდურესად იშვიათ შემთხვევებში, თვითონ არ გადავწყვეტთ, რომ აუდიტორის დასკვნაში არ უნდა მოხდეს ამა თუ იმ საკითხის ინფორმირება, რადგან, გონივრულ ფარგლებში, მოსალოდნელია, რომ ამგვარი ქმედებით განპირობებული მოსალოდნელი უარყოფითი შედეგები გადააჭარბებს მისი ინფორმირებით მოსალოდნელ სარგებელს, რომელიც საზოგადოებრივ ინტერესებს ემსახურება.

მოცემული აუდიტის, რომლის შედეგადაც შედგენილია წინამდებარე დამოუკიდებელი აუდიტორის დასკვნა, გარიგების პარტნიორია ლევან კანკავა.

შპს ფრაისუოთერჰაუსკუპერს საქართველო (რეგისტრაციის ნომერი: SARAS-F-775813)

ლევან კანკავა (რეგისტრაციის ნომერი: SARAS-A-592839)

15 მაისი, 2023 წ.
თბილისი, საქართველო

ათას ლარში	შენიშვნა	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
აქტივები			
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	7	45,846	16,765
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	8	-	29,016
გადახდილი ავანსები	9	4,750	2,732
საგადასახადო აქტივები, წმინდა	10	6,468	6,825
სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები	11	29,530	28,922
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	12	282,464	246,443
ძირითადი საშუალებები	13	3,403	4,194
არამატერიალური აქტივები	14	2,829	2,510
საინვესტიციო ქონება	15	2,837	2,385
ლიზინგის მიზნით შესყიდული აქტივები		1,010	-
ლიზინგის შეწყვეტის შედეგად დასაკუთრებული აქტივები	16	17,766	9,924
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	32	81	56
სხვა ფინანსური აქტივები	17	10,276	21,089
სხვა აქტივები		10	123
სულ აქტივები		407,270	370,984
ვალდებულებები			
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	18	211,481	207,635
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	19	17,933	16,918
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	20	58,580	58,342
სუბორდინირებული სესხები	21	32,357	33,691
სხვა ვალდებულებები	22	23,854	6,501
სულ ვალდებულებები		344,205	323,087
საკუთარი კაპიტალი			
სააქციო კაპიტალი	23	3,659	3,659
დამატებით შეტანილი კაპიტალი	23	7,550	7,550
გაუნაწილებელი მოგება		50,765	36,656
ფულადი ნაკადის ჰეჯირების რეზერვი	29	1,091	32
სულ საკუთარი კაპიტალი		63,065	47,897
სულ ვალდებულებები და საკუთარი კაპიტალი		407,270	370,984

გენერალური დირექტორი
გაიოზ გოგუა

ფინანსური დირექტორი
ნუგზარ ლოლაძე

15 მაისი 2023

101-160 გვერდებზე მოცემული შენიშვნები წინამდებარე ფინანსური ანგარიშგების განუყოფელი ნაწილია.

ფაქტა უაჩივრ

ათას ლარში	შენიშვნა	2022	2021
ფინანსური შემოსავალი ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან		57,795	57,095
ამონაგები საოპერაციო ლიზინგიდან		1,489	2,444
საპროცენტო ხარჯი		(23,288)	(24,786)
პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯები	26	(9,336)	(9,044)
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი		26,660	25,709
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებზე საკრედიტო ზარალის (რეზერვი)/ამოღება	12	(576)	3,084
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შემდეგ		26,084	28,793
საკრედიტო ზარალის რეზერვი სხვა ფინანსური აქტივებისთვის	17	(4,590)	(8,514)
შემოსულობა საინვესტიციო ქონების გადაფასებიდან	15	452	26
ამონაგები დასაკუთრებული აქტივების გაყიდვიდან	16	10,753	5,652
გაყიდული დასაკუთრებული აქტივების თვითღირებულება	16	(10,829)	(5,697)
დასაკუთრებული აქტივების გათავისუფლებიდან მიღებული ზარალი	16	(133)	(37)
შემოსულობა დასაკუთრებული აქტივების სანყისი აღიარებიდან		607	99
დასაკუთრებული აქტივების ჩამოფასება წმინდა სარეალიზაციო ღირებულებამდე	16	(1,504)	(264)
წმინდა ზარალი შემოსულობის გარეშე წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტებიდან	32	(1,398)	(2,769)
ვალუტის კონვერტაციიდან მიღებული შემოსულობა ზარალის გამოკლებით/(ზარალი შემოსულობის გამოკლებით)		(599)	1,915
ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯები	27	(9,426)	(10,174)
სხვა შემოსავალი	24	4,692	3,110
წლის წმინდა მოგება		14,109	12,140
სხვა სრული შემოსავალი:			
მუხლები, რომლებიც შეიძლება შემდგომში რეკლასიფიცირდეს მოგებაში ან ზარალში:			
შემოსულობა ფულადი ნაკადების ჰეჯირებიდან	29	1,059	264
წლის მთლიანი სრული შემოსავალი		15,168	12,404

101-160 გვერდებზე მოცემული შენიშვნები წინამდებარე ფინანსური ანგარიშგების განუყოფელი ნაწილია.

ათას ლარში	სააქციო კაპიტალი	დამატებით შეტანილი კაპიტალი	ფულადი ნაკადის ჰეჯირების რეზერვი	გაუნაწი- ლებელი მოგება	სულ საკუთარი კაპიტალი
ნაშთი 2021 წლის 1 იანვრის მდგომარეობით	3,659	7,550	(232)	24,516	35,493
წლის წმინდა მოგება	-	-	-	12,140	12,140
სხვა სრული შემოსავალი	-	-	264	-	264
მთლიანი სრული შემოსავალი	-	-	264	12,140	12,405
ნაშთი 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	3,659	7,550	32	36,656	47,897
წლის წმინდა მოგება	-	-	-	14,109	14,109
სხვა სრული შემოსავალი	-	-	1,059	-	1,059
მთლიანი სრული შემოსავალი	-	-	1,059	14,109	15,168
ნაშთი 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	3,659	7,550	1,091	50,765	63,065

101-160 გვერდებზე მოცემული შენიშვნები წინამდებარე ფინანსური ანგარიშგების განუყოფელი ნაწილია.

ჩიკვაძე უჩიშვილ

ათას ლარში	შენიშვნა	2022	2021 (გადაანგარიშებული)
საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებული ფულადი ნაკადები			
ლიზინგის მიმღებებისგან მიღებული ფულადი სახსრები		175,108	187,563
ანაბრებიდან მიღებული ფულადი სახსრები (მოთხოვნები ბანკების მიმართ)	3	58,190	40,538
ლიზინგის მიმღებებისგან მიღებული ფულადი სახსრები ლიზინგის დაწყებამდე		15,137	11,979
დასაკუთრებული აქტივების გაყიდვიდან მიღებული ფულადი სახსრები		12,789	7,818
შენყვეტილი სალიზინგო ხელშეკრულებებიდან მიღებული ფულადი სახსრები		6,089	1,621
მიმდინარე ანგარიშებიდან მიღებული პროცენტი		1,468	1,983
ანაბრებიდან მიღებული პროცენტი		80	652
ფინანსური ლიზინგის მიზნებისთვის აქტივების შესასყიდად გადახდილი ფულადი სახსრები		(173,796)	(156,963)
ანაბრებზე გადახდილი ფულადი სახსრები (მოთხოვნები ბანკების მიმართ)	3	(32,812)	(51,341)
პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯებისთვის გადახდილი ფულადი სახსრები		(11,257)	(8,076)
თანამშრომლებისთვის გადახდილი ფულადი სახსრები		(4,898)	(4,040)
ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯებისთვის გადახდილი ფულადი სახსრები		(4,599)	(2,827)
ფულადი ნაკადების გადინება წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტებიდან		(397)	(1,162)
საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებული ფულადი ნაკადები		41,102	27,745
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებულ სესხებზე გადახდილი პროცენტი	28	(10,969)	(14,203)
გამოშვებული სავალო ფასიან ქაღალდებზე გადახდილი პროცენტი	28	(8,172)	(7,032)
სუბორდინირებულ სესხებზე გადახდილი პროცენტი	28	(2,821)	(3,189)
გადახდილი გადასახადები, მოგების გადასახადის გარდა		(18,666)	(14,517)
(საოპერაციო საქმიანობაში გამოყენებული)/საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებული წმინდა ფულადი ნაკადები		474	(11,196)
საინვესტიციო საქმიანობიდან მიღებული ფულადი ნაკადები			
საინვესტიციო ფასიანი ქაღალდების გაყიდვიდან მიღებული ფულადი სახსრები		1,334	-
საინვესტიციო ფასიან ქაღალდებში გადახდილი ფულადი სახსრები		(1,390)	-
ძირითადი საშუალებების შესყიდვები	13	(29)	(164)
არამატერიალური აქტივების შეძენა	14	(333)	(462)
(საინვესტიციო საქმიანობაში გამოყენებული)/საინვესტიციო საქმიანობიდან მიღებული წმინდა ფულადი ნაკადები		(418)	(626)
ფინანსური საქმიანობიდან მიღებული ფულადი ნაკადები			
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან სესხების მიღება	28	121,149	63,120
მიღებული სუბორდინირებული სესხები	28	16,186	-
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხების დაფარვა	28	(92,433)	(102,103)
დაფარული სუბორდინირებული სესხები		(13,577)	-
ლიზინგთან დაკავშირებული ვალდებულებების დაფარვა		(370)	(467)
ფინანსური საქმიანობიდან მიღებული წმინდა ფულადი ნაკადები		30,955	(39,450)
სავალუტო კურსის ცვლილების გავლენა ფულად სახსრებსა და მათ ეკვივალენტებზე		(1,930)	(1,937)
ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების წმინდა (შემცირება)/ზრდა		29,081	(53,209)
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები წლის დასაწყისში	7	16,765	69,974
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები წლის ბოლოს	7	45,846	16,765

101-160 გვერდებზე მოცემული შენიშვნები წინამდებარე ფინანსური ანგარიშგების განუყოფელი ნაწილია.

1. შესავალი

სს „თიბისი ლიზინგი“ (შემდგომში „კომპანია“) დაფუძნდა 2003 წელს და მდებარეობს საქართველოში. კომპანია არის სააქციო საზოგადოება, რომელიც შეზღუდულია აქციებით. იგი შეიქმნა 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 2,000-ზე მეტი დიდი, კორპორატიული 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 მომწოდებლისგან ხდება საქართველოში და საზღვარგარეთ. კომპანია არის ისეთი სახელმწიფო უწყებების პარტნიორი, როგორიცაა „ანარმოე საქართველოში“ და „სოფლის მეურნეობის პროექტების მართვის სააგენტო“, რომლებიც სუბსიდირებას უწევს კომპანიებს, რათა დაეხმარონ მათ თავიანთი ბიზნესის ზრდაში. კომპანიაში დასაქმებულია 130 მუდმივი თანამშრომელი და მოიცავს სათავო ოფისსა და საცალო მომსახურების სამ ფილიალს.

კომპანიის აქციონერი არის სს „თიბისი ბანკი“ (შემდგომში „ბანკი“), რომელსაც, 2022 წლისა და 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ეკუთვნის კაპიტალის 100%-იანი წილი. თავის მხრივ, საჯარო სააქციო საზოგადოება „თიბისი ბანკის ჯგუფი“ არის გაერთიანებულ სამეფოში დაფუძნებული საჯარო შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება. 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, სს „თიბისი ბანკის“ (შემდგომში „ბანკი“) სააქციო კაპიტალის 99.88%-ს (2021 წ.: 99.88%) ფლობდა საჯარო სააქციო საზოგადოება „თიბისი ბანკის ჯგუფი“, ამრიგად წარმოადგენდა „თიბისი ლიზინგის“ საბოლოო მშობელ საწარმოს. საჯარო სააქციო საზოგადოება „თიბისი ბანკის ჯგუფი“ და მისი შვილობილი საწარმოები მოიხსენიებიან, როგორც „თიბისი ბანკის ჯგუფი“ ან „ჯგუფი“.

2022 წლის 31 დეკემბერსა და 2021 წლის 31 დეკემბერს საჯარო სააქციო საზოგადოება „თიბისი ბანკის ჯგუფის“ აქციები კოტირებული იყო ლონდონის საფონდო ბირჟაზე და არ ჰყავს საბოლოო ბენეფიციარული მფლობელი.

იურიდიული მისამართი და საქმიანობის ადგილი. კომპანიის იურიდიული მისამართია: ქაჭკვაძის გამზ. 76მ, თბილისი 0160, საქართველო.

წარსადგენი ვალუტა. წინამდებარე ფინანსური ანგარიშგება წარმოდგენილია ათას ქართულ ლარში („ლარი“) თუკი სხვა რაიმე არ არის მითითებული.

2. კომპანიის საოპერაციო გარემო

საქართველო, სადაც კომპანია საქმიანობას ეწევა, განვითარებადი ბაზრის გარკვეული ნიშნებით ხასიათდება. 2021 წელს საქართველოს ეკონომიკა გამოცოცხლდა და 10.5%-იანი აღმასვლა განიცადა, ძირითადად, შემოდინებების განახლებისა და შიდა მოთხოვნის ზრდის გამო. რაც შეეხება 2022 წელს, უკრაინაში რუსეთის შეჭრის უარყოფითი შედეგების მიუხედავად, ეკონომიკის გამოცოცხლება გაგრძელდა ისეთი ტემპით, რომელმაც გადააჭარბა თავდაპირველ მოლოდინებს და მშპ 2022 წელს 10.1%-ით გაიზარდა. მთავარი მიზეზები ზრდის მძლავრი ტემპისა არის საქართველოს სავაჭრო პირობების მედეგობა სასაქონლო ფასების ზრდის ფონზე, ასევე საქართველოს ფართოდ დაბალანსებული წმინდა რისკის მოცულობა ნავთობის ფასების მიმართ. გარდა ამისა, მიუხედავად იმისა, რომ უკრაინაში რუსეთის შეჭრის გამო ტურიზმის აღმასვლა შენელებულია ომამდელ დინამიკასთან შედარებით, რუსეთის, ბელარუსის და, გარკვეულწილად, უკრაინის მოქალაქეების მიგრაციის ეფექტს თუ გავითვალისწინებთ, ტურიზმი მტკიცე აღმავლობას განიცდის. გარდა ამისა, წლის განმავლობაში ეკონომიკის აღმავლობას ხელს უწყობდა ასევე ფულადი გზავნილების ზრდა და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების გამოცოცხლება.

ამის მიუხედავად, ქვეყნის ეკონომიკა ძირითადად გლობალურ მოვლენებზეა დამოკიდებული. მართალია, საქართველოს ეკონომიკა ჯერჯერობით მედეგია ბოლოდროინდელი გლობალური დაღმასვლისა და უკრაინაში რუსეთის შეჭრის უარყოფითი ეკონომიკური გავლენებისადმი, არსებობს უფრო არაპირდაპირი გავლენის შესაძლებლობა და ამასთანავე, კოვიდ პანდემიის განახლების რისკები. ამ რისკების მატერიალიზებამ შეიძლება მკვეთრად შეზღუდოს ეკონომიკური საქმიანობა საქართველოში და უარყოფითად იმოქმედოს ბიზნესგარემოზე და ჯგუფის კლიენტებზე.

მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასების მიზნით კომპანია იყენებს დასაბუთებულ საპროგნოზო ინფორმაციას, მაკროეკონომიკური ცვლადების პროგნოზირების ჩათვლით. თუმცა, როგორც ეკონომიკურ პროგნოზებს ახასიათებს, მათი დადგომის პროგნოზი და ალბათობა ექვემდებარება თანამდევი განუსაზღვრელობის მაღალ ხარისხს და ამიტომ ფაქტობრივი შედეგები შეიძლება პროგნოზირებულებისგან მნიშვნელოვნად განსხვავდებოდეს.

3. მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა

მომზადების საფუძველი. ეს ფინანსური ანგარიშგება მომზადებულია ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების („ფასს“) მიხედვით პირვანდელი ღირებულების მეთოდით, რომელიც მოდიფიცირებულია ქვემოთ, პოლიტიკებში, წარმოდგენილი გარკვეული ინსტრუმენტების სამართლიანი ღირებულების შეფასებით, და ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ საქართველოს კანონის შესაბამისად. წინამდებარე ფინანსური ანგარიშგების მომზადებისას გამოყენებული ბუღალტრული აღრიცხვის პოლიტიკა აღწერილია ქვემოთ.

ანაბრებიდან მიღებული და ანაბრებზე გადახდილი ფულადი სახსრების გადატანა ფინანსური საქმიანობიდან საოპერაციო საქმიანობაში ფულადი ნაკადების ანგარიშგებაში. წინა წლებში კომპანია ანაბრებზე ფულადი სახსრების მიღებასთან და გადახდასთან (მოთხოვნები ბანკების მიმართ) დაკავშირებულ ფულად ოპერაციებს ფულადი ნაკადების ანგარიშგებაში ასახავდა ფინანსურ საქმიანობაში. კომპანიის ხელმძღვანელობას მიაჩნია, რომ ანაბრებთან დაკავშირებული ფულადი ნაკადები (მოთხოვნები ბანკების მიმართ) არასწორად იყო კლასიფიცირებული საფინანსო საქმიანობად წინა პერიოდებში და ეს შეცდომა გამოსწორდა ფულადი ნაკადების ანგარიშგების გადაანგარიშებით.

ამის შედეგად, ანაბრებიდან მიღებული ფულადი სახსრები (მოთხოვნები ბანკების მიმართ) და ანაბრებზე გადახდილი ფულადი სახსრები (მოთხოვნები ბანკების მიმართ) გადავიდა ფულადი ნაკადების ანგარიშგების საოპერაციო საქმიანობის ნაწილში.

Shareholders	31 დეკემბერი, 2021 წ.		31 დეკემბერი, 2021 წ.	
	(გადაანგარიშებამდე)	გადაანგარიშება	(გადაანგარიშებამდე)	
საოპერაციო საქმიანობა				
ანაბრებიდან მიღებული ფულადი სახსრები (მოთხოვნები ბანკების მიმართ)	-	40,538		40,538
ანაბრებზე გადახდილი ფულადი სახსრები (მოთხოვნები ბანკების მიმართ)	-	(51,341)		(51,341)
ფინანსური საქმიანობა				
ანაბრებიდან მიღებული ფულადი სახსრები (მოთხოვნები ბანკების მიმართ)	40,538	(40,538)		-
ანაბრებზე გადახდილი ფულადი სახსრები (მოთხოვნები ბანკების მიმართ)	(51,341)	51,341		-

ფინანსური ინსტრუმენტები – შეფასების ძირითადი პირობები. სამართლიანი ღირებულება არის თანხა, რომელიც მიიღება აქტივის გაყიდვის შედეგად, ან გადაიხდება ვალდებულების გადაცემის შედეგად ბაზრის მონაწილეებს შორის ნებაყოფლობითი ოპერაციის 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 შთანთქმოს 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 მანძილის“ პრინციპით შესრულებული ბოლოდროინდელი ოპერაციებისა თუ ინვესტირებული საწარმოების ფინანსური მონაცემების გათვალისწინების მეთოდები. სამართლიანი ღირებულების შეფასების ანალიზი ხდება სამართლიანი ღირებულების იერარქიის დონეების მიხედვით: (i) 1-ელი დონე – იდენტური აქტივების ან ვალდებულების კოტირებული (არაკორექტირებული) 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 ჩაითვლება განხორციელებულად საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოს. ინილეთ 33-ე შენიშვნა.

გარიგების დანახარჯები არის დამატებითი დანახარჯები, რომლებიც პირდაპირ უკავშირდება ფინანსური ინსტრუმენტის შესყიდვას, გამოშვებას ან გასხვისებას. დამატებითი დანახარჯი ისეთი დანახარჯია, რომელიც არ გაიწეოდა, გარიგება რომ არ შემდგარიყო. გარიგების დანახარჯებში შედის რწმუნებულებისთვის (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 სავალო ინსტრუმენტების პრემიებსა თუ დისკონტებს, ფინანსურ დანახარჯებსა თუ შიდა ადმინისტრაციულ ან ფლობის ხარჯებს.

3. მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გამრძელება

ამორტიზებული ღირებულება არის ღირებულება, რომლითაც შეფასდა ფინანსური ინსტრუმენტი საწყისი 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 საწყისი 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 ანგარიშებაში არ არის ინდივიდუალურად წარმოდგენილი და არ აისახება შესაბამისი მუხლების საბალანსო ღირებულებებში.

ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის მეთოდი არის საპროცენტო შემოსავლისა და საპროცენტო ხარჯის შესაბამისი პერიოდზე გადანაწილების მეთოდი პერიოდის მუდმივი საპროცენტო განაკვეთის (ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის) მისაღებად საბალანსო ღირებულებაზე. ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი არის განაკვეთი, რომელიც ზუსტად ახორციელებს ფულადი სახსრების მომავალში მოსალოდნელი გადახდების ან შემოდინებების (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 ცვალებადზე, 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, რომელიც წარმოადგენს ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის განუყოფელ ნაწილს. შეძენილი ან შექმნილი გაუფასურებული ფინანსური აქტივების შემთხვევაში, საწყისი აღიარებისას უნდა განისაზღვროს საკრედიტო რისკით კორექტირებული ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი, მაგალითისთვის, სახელშეკრულებო გადახდების ნაცვლად, ის საწყისი აღიარებისას მოსალოდნელი ფულადი სახსრების საფუძველზე გამოითვლება.

ფინანსური ინსტრუმენტები – საწყისი 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. საწყისი აღიარებისას სამართლიან ღირებულებას ყველაზე კარგად ასახავს გარიგების ფასი. საწყისი აღიარებისას 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 ემპირიულ ანგარიშს მონაცემების გამოყენებას. საწყისი აღიარების შემდეგ მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის რეზერვის აღიარება ხდება ამორტიზებული ღირებულებით შეფასებული ფინანსური აქტივებისთვის და სავალ ინსტრუმენტებში ინვესტიციებისთვის, რომლებიც არის სამართლიანი ღირებულებით შეფასებული, სხვა სრულ შემოსავალში ასახვით, რაც იწვევს მყისიერ ბუღალტრულ ზარალს.

ფინანსური აქტივების ყველა ყიდვა-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

3. მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

საქმიანობის შესახებ 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.

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 ნაკადების წარმოადგენენ თუ არა მხოლოდ ძირითადი თანხისა და პროცენტის გადახდას

(“SPPI”). ჩართული წარმოებული ინსტრუმენტების მქონე ფინანსური აქტივები მთლიანად განიხილება იმის განსაზღვრისთვის, შეესაბამება თუ არა მათი ფულადი ნაკადები მხოლოდ ძირითადი თანხისა და პროცენტის გადახდების მახასიათებელს. შეფასებისას კომპანია ითვალისწინებს, სახელშეკრულებო ფულადი ნაკადების საბაზისო სასესხო ხელშეკრულების შესაბამისია თუ არა, ანუ პროცენტში მხოლოდ საკრედიტო რისკი და ფულის დროითი ღირებულება გათვალისწინებული თუ სხვა საბაზისო რისკები და მოგების მარჟა.

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 საწყისი აღიარებისას და შემდეგ მისი ხელახლა შეფასება არ ხდება.

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 შეფასებული სავალო 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 ძალისხმევის განევის გარეშე თითოეული საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოს წარსული მოვლენების, არსებული მდგომარეობისა და სამომავლო ვითარების პროგნოზის შესახებ.

ამორტიზებული ღირებულებით შეფასებული სავალო ინსტრუმენტები წარმოადგენილია 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.

კომპანია იყენებს გაუფასურების სამი სტადიის მოდელს, რომელიც ეფუძნება საწყისი აღიარების შემდეგ ცვლილებებს საკრედიტო ხარისხში.

- 1-ელი სტადია: ფინანსური ინსტრუმენტი, რომელიც საწყისი 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 საწყისი 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 30-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 30-ე შენიშვნაში.

მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის მოდელი გამოიყენება არა მხოლოდ ლიზინგში ინვესტიციებისთვის, არამედ სხვა ფინანსური აქტივებისთვისაც. 30-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.

3. მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გამრძელება

ფინანსური აქტივები – ჩამონერა. ფინანსური აქტივები მთლიანად ან ნაწილობრივ ჩამოიწერება, როდესაც კომპანია ამოწურავს თანხის ამოღების ყველა პრაქტიკულ შესაძლებლობას და დაასკვნის, რომ აღარ არსებობს თანხის ამოღების გონივრული მოლოდინი. ჩამონერა 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 დალო აქტივის გადაცემის ხელშეკრულება, რომლითაც (i) 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 დაწესების 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 შემდგომად: 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 სიდნელები.

თუ მოდიფიცირებული პირობები არსებითად განსხვავებულია, თავდაპირველი აქტივიდან ფულად ნაკადებზე უფლება შეწყდება და კომპანია შეწყვეტს თავდაპირველი ფინანსური აქტივის აღიარებას და ახალ აქტივს აღიარებს სამართლიანი ღირებულებით. რესტრუქტურირების თარიღად მიიჩნევა საწყისი 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. აღიარებაშეწყვეტილი 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 რესტრუქტურირება გამოწვეული იყო პარტნიორის ფინანსური სირთულეებით და თავდაპირველად შეთანხმებული გადახდების განხორციელების უნარობით, 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 მოდიფიცირებით განპირობებულ შემოსულობას ან ზარალს მოგებაში ან 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 მყიდველი საწარმოს მიერ არის აღიარებული საწარმოთა გაერთიანებისას და სხვა ფინანსურ ვალდებულებებს, რომლებსაც ეს კატეგორია აქვთ მინიჭებული საწყისი 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 ამოწურება).

კომპანიასა და მის თავდაპირველ გამსესხებლებს შორის მნიშვნელოვნად განსხვავებული პირობების მქონე სავალო ინსტრუმენტების გაცვლა, ასევე არსებული ფინანსური ვალდებულებების პირობების მნიშვნელოვანი მოდიფიცირება, აღირიცხება, 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 აღირიცხება, ნებისმიერი გაწეული დანახარჯი ან საკომისიო აღიარდება დაფარვისას წარმოქმნილ შემოსულობის ან ზარალის ნაწილად. თუ გაცვლა ან მოდიფიცირება დაფარვის სახით არ აღირიცხება, ნებისმიერი დანახარჯით ან საკომისიოთი კორექტირდება ვალდებულების საბალანსო

3. შენიშვნალოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

ღირებულება და ამორტიზდება მოდიფიცირებული ვალდებულების დარჩენილ ვადაში.

ვალდებულებების მოდიფიცირება, რომელიც არ იწვევს დაფარვას, აღირიცხება, 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 დავალიანების მოცულობების სამართავად, რომლებსაც შეუძლია გავლენა მოახდინოს მოგება-ზარალზე ან სხვა სრულ შემოსავალზე.

კომპანია მიმართავს ფულადი ნაკადების ჰეჯირებას. ფულადი ნაკადების ჰეჯირება არის ფულადი ნაკადების მოსალოდნელი ცვალებადობის ჰეჯირება, რაც გამოწვეულია აღიარებულ აქტივთან ან ვალდებულებასთან, გარებალანსურ აღიარებულ 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 პირობაა 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. არანაშრომებული ფინანსური აქტივი ან არანაშრომებული ფინანსური ვალდებულება, როგორცაა პირველი რიგის სესხები და ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში, შეიძლება კლასიფიცირდეს, როგორც ჰეჯირების ინსტრუმენტი. ჰეჯირებული მუხლი არის აღიარებული აქტივი, სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები, გარიგების შემდეგ ჩართვამდე რისკი იქმნება აქტივის მიწოდების ვალდებულებიდან.

კომპანია განაცალკევებს ფორვარდული ხელშეკრულების პროცენტის (ფორვარდული) 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.

სხვა სრულ შემოსავალში აღიარებული თანხა უნდა იყოს ქვემოთ ჩამოთვლილთაგან უმცირესი:

- კუმულაციური შემოსულობა ან ზარალი ჰეჯირების ინსტრუმენტზე ჰეჯირების დაწყების თარიღიდან, და
- კუმულაციური ცვლილება ჰეჯირებული მუხლის სამართლიან ღირებულებაში ჰეჯირების დაწყების თარიღიდან.

ჰეჯირების ინსტრუმენტზე შემოსულობის ან ზარალის ნაწილი, რომელიც განისაზღვრა ეფექტურ ჰეჯირებად,

3. მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

უნდა აღიარდეს სხვა სრულ შემოსავალში. ჰეჯირების ყველა დანარჩენი შემოსულობა ან ზარალი არის ჰეჯირების არაფექტურობა, 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 ანგარიშებაში 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 კონვერტირებადი ნაღდი ფულის წინასწარ ცნობილ ოდენობად და რომლებსაც აქვს ღირებულების ცვლილების უმნიშვნელო რისკი. ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები მოიცავს ნაღდი ფულის ნაშთს საღარიბოში 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 სალიზინგო ხელშეკრულების თარიღსა და ვალდებულებების აღების თარიღს შორის უფრო ადრინდელი. ამ განმარტების მიზნით, ვალდებულება უნდა იყოს წერილობითი, ხელმოწერილი გარიგებაში ჩართული მხარეების მიერ და მკაფიოდ უნდა აყალიბებდეს გარიგების ძირითად პირობებს.

ლიზინგის ვადის დასაწყისი. ლიზინგის ვადის დასაწყისი არის თარიღი, როდესაც ლიზინგის მიმღებს ეძლევა ლიზინგით მიღებული აქტივის გამოყენების უფლება. ეს არის ლიზინგის საწყისი აღიარების თარიღი.

ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები. თუ კომპანია არის ლიზინგის გამცემი ისეთ ლიზინგში, რომელიც გადასცემს საკუთრებასთან დაკავშირებულ არსებითად ყველა რისკსა და სარგებელს ლიზინგის მიმღებს, ლიზინგით გადაცემული აქტივები აისახება, როგორც ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები და აღირიცხება სამომავლო სალიზინგო გადახდების დღევანდელი ღირებულებით. ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები თავდაპირველად აღიარდება საწყისი თარიღით (როდესაც იწყება ლიზინგის ვადა) ლიზინგის გაფორმების თარიღით (სალიზინგო ხელშეკრულების ვადასა და მხარეების მიერ ლიზინგის მთავარი პირობების შესრულების ვალდებულების აღების თარიღს შორის უადრესი) დადგენილი დისკონტირების განაკვეთის გამოყენებით.

სხვაობა მთლიან მოთხოვნებსა და მის დღევანდელ ღირებულებას შორის წარმოადგენს გამოუმუშავებელი ფინანსურ შემოსავალს. ამ შემოსავლის აღიარება ხდება ლიზინგის ვადის განმავლობაში ლიზინგში ნაგულისხმევი განაკვეთის გამოყენებით. დამატებითი დანახარჯები, რომლებიც პირდაპირ უკავშირდება ლიზინგზე მოლაპარაკებას და ლიზინგის გაფორმებას, აისახება ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნების თავდაპირველ შეფასებაში და ამცირებს სალიზინგო ვადის განმავლობაში შემოსავლის ოდენობას. ლიზინგებიდან ფინანსური შემოსავალი აღირიცხება მოგებაში ან ზარალში.

საკრედიტო ზარალის რეზერვის აღიარება ხდება ზოგადი მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის მოდელით. მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი განისაზღვრება იმავე წესით, როგორითაც ამორტიზებული ღირებულებით შეფასებული სესხები და ავანსები და აღიარდება რეზერვის ანგარიშის მეშვეობით, რათა მოთხოვნების წმინდა საბალანსო ღირებულება ჩამოიწეროს მოსალოდნელი ფულადი ნაკადების დღევანდელ ღირებულებამდე, რომელიც დისკონტირებულია ფინანსურ ლიზინგებში ნაგულისხმევი საპროცენტო განაკვეთით. სავარაუდო სამომავლო ფულადი ნაკადები ასახავს იმ ფულად ნაკადებს, რომლებიც შეიძლება წარმოიქმნას ლიზინგს დაქვემდებარებული აქტივების მიღებიდან და გაყიდვიდან.

ხაჯან უაჩიზი

3. მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

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 ლიზინგიდან 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 აღასრულებს აღნიშნულ ოფციონს. 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.

ლიზინგის წარმოქმნილი ვალდებულებების შეფასება თავდაპირველად ხდება მათი დისკონტირებული ღირებულების საფუძველზე. ლიზინგის ვალდებულებები შედგება ქვემოთ მოყვანილი სალიზინგო გადახდების 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 ოფციონის აღსრულების ფასს, თუ საკმარისად სარწმუნოა, რომ ლიზინგის მიმღები აღასრულებს ამ ოფციონს, და
- ლიზინგის ვადამდე შეწყვეტისთვის ჯარიმების გადახდას, თუ ლიზინგის ვადა ასახავს ლიზინგის მიმღების მიერ ლიზინგის ვადამდე შეწყვეტის ოფციონის აღსრულებას.

სალიზინგო გადახდების დისკონტირება ხდება სალიზინგო 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 დაწყების თარიღით ან მანამდე, შემცირებული მიღებული ნებისმიერი სალიზინგო წამახალისებელი გადახდებით;
- 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 ლიზინგის ვადის გარკვეულობის ოფციონის აღსრულების და არა ლიზინგის ვადამდე შეწყვეტის ოფციონის აღსრულების ეკონომიკურ სტიმულს.

სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები. სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები წარმოადგენს საავანსო გადახდებს სალიზინგო აქტივების შესასყიდად, რომლებიც გადადის ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებში სალიზინგო ხელშეკრულების გაფორმების თარიღით.

შენწყვეტილი ლიზინგებიდან მისაღები თანხები. კომპანია შეწყვეტილი ხელშეკრულებებიდან მისაღები თანხებს აღიარებს სალიზინგო ხელშეკრულების შეწყვეტის მომენტში. მოთხოვნები აღირიცხება ამორტიზებული ღირებულებით.

ლიზინგის მიმღებისთვის გაცემული სესხები. შეწყვეტილი ლიზინგებიდან მისაღები თანხები რეკლასიფიცირდება ლიზინგის მიმღებისთვის გაცემულ სესხებში გარკვეულ შემთხვევებში, როდესაც მისაღები თანხები ვადაგადაცილებულია და ყოფილ ლიზინგის მიმღებსა და კომპანიას შორის არსებობს შეთანხმება

3. შენიშვნა 3. სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

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 აღირიცხება 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, შემდეგ, ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის მეთოდის გამოყენებით, აღირიცხება ამორტიზებული ღირებულებით, და აკლდება მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის მოდელის გამოყენებით განსაზღვრული ზარალის რეზერვი.

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 გადახდების აღიარება ხდება ლიზინგიდან შემოსავლად წრფივი მეთოდით ლიზინგის მთელ პერიოდზე. ფინანსური ლიზინგის ხელშეკრულებების შემთხვევაში, კომპანია ამ აქტივების სამართლიან ღირებულებას განსაზღვრავს შესაბამისი სალიზინგო ხელშეკრულების შეწყვეტის თარიღით შიდა შემფასებლის მიერ ჩატარებული შეფასების საფუძველზე. კომპანია წმინდა სარეალიზაციო ღირებულებას განსაზღვრავს საანგარიშგებო თარიღისთვის, როგორც გასაყიდ ფასს, რომელიც შემცირებულია გაყიდვის ოპერაციისთვის საჭირო ყველა სავარაუდო დანახარჯით. სამართლიანი ღირებულება და გასაყიდი ფასი განისაზღვრება შიდა და გარე შემფასებლების მიერ საბაზრო შედარების, დანახარჯებისა თუ ამონაგების 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 ანაზღაურებად ღირებულებას, რომელიც განისაზღვრება, როგორც აქტივის გაყიდვის დანახარჯებით შემცირებულ სამართლიან ღირებულებასა და მისი გამოყენების ღირებულებას შორის უდიდესი. საბალანსო ღირებულება მცირდება ანაზღაურებად ღირებულებამდე და გაუფასურების ზარალი აისახება წლის მოგება-ზარალის და სხვა სრული შემოსავლის ანგარიშგებაში. გაუფასურების ზარალი, რომელიც აღიარებულია აქტივისათვის წინა წლებში, შებრუნდება, თუ აღიღიო ჰქონდა ცვლილებას გაანგარიშებებში, რომლებიც გამოყენებული იქნა აქტივის გამოყენების ღირებულების ან გაყიდვის დანახარჯებით შემცირებული სამართლიანი ღირებულების განსაზღვრის მიზნით.

შეწყვეტის დროისთვის საოპერაციო ლიზინგით გადაცემული ავტომობილების აღწერა წარმოდგენილია მე-3 შენიშვნაში. შეწყვეტილი ლიზინგიდან დასაკუთრებული აქტივები. ძირითადი საშუალებების აღიარების შეწყვეტით განპირობებული შემოსულობა ან ზარალი აისახება მოგებაში ან ზარალში.

ცვეთა. მიწას ცვეთა არ ერიცხება. ძირითადი საშუალებების ცვეთა გამოიანგარიშება კლებადი ნაშთის მეთოდით, რათა მოხდეს მათი ხარჯის განაწილება ნარჩენ 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:

	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 აქტივის გასვლასთან დაკავშირებული სავარაუდო დანახარჯები, იმ შემთხვევაში, თუ აქტივები უკვე იმ სიძველისაა და იმ მდგომარეობაშია, როგორც ეს მოსალოდნელია მისი სასარგებლო მომსახურების 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.

3. მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

არამატერიალური აქტივები. კომპანიის არამატერიალურ აქტივებს აქვს სასარგებლო მომსახურების 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 მყოფ იდენტიფიცირებად და უნიკალურ პროგრამული უზრუნველყოფასთან დაკავშირებული ხარჯები აღირიცხება, როგორც არამატერიალური აქტივები, თუ მოსალოდნელია, რომ შემოდინებული ზღვრული ეკონომიკური სარგებელი გადაჭარბებს 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 განვითარების დროს.

არამატერიალური აქტივები ამორტიზდება დარიცხვის წრფივი მეთოდით მათი სასარგებლო მომსახურების 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 საწყისი აღიარება ხდება თვითღირებულებით, გარიგების დანახარჯების ჩათვლით და შემდეგ ხელმეორედ ფასდება სამართლიანი ღირებულებით.

საინვესტიციო ქონების სამართლიანი ღირებულება არის თანხა, რომელიც მიიღება აქტივის გაყიდვის შედეგად შეფასების თარიღისთვის ბაზრის მონაწილეებს შორის შემდგარი ნებაყოფლობითი ოპერაციის პირობებში.

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, კორექტირებით, რომლებიც ასახავს ყოველგვარ ცვლილებას ეკონომიკურ პირობებში ამ ფასებით შემდგარი ოპერაციების თარიღის შემდეგ; და
- (გ) დისკონტირებული პროგნოზირებული ფულადი ნაკადები, სამომავლო ფულადი ნაკადების სარწმუნო შეფასებაზე დაყრდნობით, რაც ითვალისწინებს ნებისმიერი მიმდინარე ლიზინგის ხელშეკრულების და სხვა ხელშეკრულებების პირობებს და (როდესაც ეს შესაძლებელია), ისეთ გარე ინფორმაციას, როგორიცაა იმავე ადგილმდებარეობისა და პირობების მქონე მსგავსი ძირითადი საშუალებების მიმდინარე საბაზრო ქირა. 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.

მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები. ლიზინგის მიმღებებისგან მიღებული ავანსები წარმოადგენს ლიზინგის ვადის დასაწყისამდე მიღებულ გადახდებს და აღირიცხება ამორტიზებული ღირებულებით. ამგვარი ავანსები გაიქვითება ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებთან მომხმარებლის მიერ პირველი სალიზინგო გადახდის თარიღისთვის.

სხვა ვალდებულებები. სავაჭრო და სხვა ვალდებულებები დაირიცხება მაშინ, როდესაც კონტრაქტებმა შეასრულა 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.

3. მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

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 ანგარიშებიდან, 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.

სააქციო კაპიტალი. ჩვეულებრივი აქციები და გამოსყიდვის უფლების არმქონე პრივილეგირებული აქციები დისკრეტული დივიდენდებით კლასიფიცირდება, როგორც კაპიტალი. ახალი აქციების ან ოფციონების გამოშვებასთან პირდაპირ დაკავშირებული დამატებითი დანახარჯები 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 მიღება მოსალოდნელია.

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 წარალში.

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 უნქვთ 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 „აგროსილზე“ 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 იხვერება 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 გასაანაწილებელ 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 მიწოდება და წარმომადგენლობითი დანახარჯები, რაც აღემატება საქართველოს საგადასახადო კოდექსით განსაზღვრულ მაქსიმალურ თანხას. ყველა გადახდილი ავანსი საწარმოებზე, რომლებიც რეგისტრირებული არიან შეღავათიანი საგადასახადო რეჟიმის მქონე იურისდიქციებში და სხვა გარკვეული ოპერაციები მსგავს საწარმოებთან, ისევე როგორც ფიზიკურ პირებზე ან არარეზიდენტ პირებზე გაცემული სესხები, დაუყოვნებლივ დაბეგვრადია. მსგავსი

3. მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკა გაგრძელება

გადასახადები, სხვა გადასახადებთან ერთად, შეღავათიანი 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 მოთხოვნების 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.

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. შემოსავლისა და ხარჯების აღიარება ხდება დარიცხვის მეთოდით და გამოითვლება ეფექტური შემოსავლიანობის მეთოდით. ნასესხებ სახსრებზე და მიღებულ სესხებზე 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. უცხოური ვალუტით შესრულებული ოპერაციები აღირიცხება ოპერაციის თარიღისთვის მოქმედი სავალუტო კურსებით. ამ ოპერაციებიდან წარმომდგარი მოგება და ზარალი აისახება წმინდა შემოსულობაში სავალუტო ოპერაციებიდან.

2022 წლის 31 დეკემბრისთვის უცხოურ ვალუტაში ნაშთების კონვერტაციისთვის გამოყენებული საბალანსო უწყისის თარიღის გაცვლითი კურსი იყო 1 აშშ დოლარი = 2.7020 ლარი (2021 წ.: 1 აშშ დოლარი = 3.0976 ლარი); 1 ევრო = 2.8844 ლარი (2021 წ.: 1 ევრო = 3.504 ლარი).

თანამშრომლებზე განეული 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 გაიწია კომპანიის თანამშრომლების მიერ.

4. პრიტიკული ბუღალტრული შეფასებები და განსჯა სააღრიცხვო პოლიტიკის გამოყენებისას

კომპანია აკეთებს შეფასებებს და განსჯას, რაც გავლენას ახდენს აქტივებისა და ვალდებულებების გაცხადებულ ოდენობებზე. 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 გადაწყვეტილებებს იღებს სააღრიცხვო პოლიტიკის გამოყენების პროცესში. ქვემოთ მოცემულია განსჯა და შეფასებები, რომლებსაც აქვს ყველაზე მნიშვნელოვანი გავლენა კონსოლიდირებულ ფინანსურ ანგარიშგებაში ასახულ თანხებზე და შეფასებები, რომლებმაც შეიძლება მნიშვნელოვნად შეცვალოს 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 30-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

4. კრიტიკული გულალტრული შეფასებები და განსჯა საპროგნოზო პოლიტიკის გამოყენებისას გაგრძელება

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.

დეფოლტის განმარტებაში გამოყენებული კრიტერიუმების განსაზღვრისას გამოყენებული განსჯა. კომპანია დეფოლტს განმარტავს როგორც რაოდენობრივი, ისე ხარისხობრივი კრიტერიუმების გამოყენებით. კლიენტი კლასიფიცირდება, როგორც დეფოლტის სიტუაციაში მყოფი, თუ: ხელშეკრულებით გათვალისწინებული დაფარვები 90 დღეზე მეტი ხნით არის ვადაგადაცილებული, თუ დავალიანება რეკლასიფიკაციისას მიიჩნევა ფინანსურად დასუსტებულად, ან ინდივიდუალურად შეფასებული კლიენტების შემთხვევაში, სხვა ფაქტორები მიუთითებს იმაზე, რომ გადახდა არ არის მოსალოდნელი. დანვრილებითი ინფორმაცია მეთოდოლოგიის შესახებ წარმოდგენილია 30-ე შენიშვნაში.

საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდის განსაზღვრისას გამოყენებული განსჯა. კრიტერიუმები იმის შესაფასებლად, მოხდა თუ არა საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდა, ასეთია: 30 დღეზე მეტი ხნით ვადაგადაცილებული დავალიანება, რესტრუქტურირებული დავალიანება ფინანსურად დასუსტებულის გარდა,

ათას ლარში	2022	2021
დეფოლტის ალბათობის შეფასების 10%-იანი ზრდა (შემცირება)	ლიზინგებზე საკრედიტო ზარალის რეზერვის ზრდა (შემცირება) 510 ათასი ლარით (515 ათასი ლარით)	ლიზინგებზე საკრედიტო ზარალის რეზერვის ზრდა (შემცირება) 335 ათასი ლარით (345 ათასი ლარით)
დეფოლტის შემთხვევაში ზარალის შეფასების 10%-იანი ზრდა (შემცირება)	ლიზინგებზე საკრედიტო ზარალის რეზერვის ზრდა (შემცირება) 728 ათასი ლარით (728 ათასი ლარით)	ლიზინგებზე საკრედიტო ზარალის რეზერვის ზრდა (შემცირება) 661 ათასი ლარით (651 ათასი ლარით)
საპროგნოზო ინფორმაციის შეფასებების 10%-იანი გაუარესება (გაუმჯობესება)	ლიზინგებზე საკრედიტო ზარალის რეზერვის ზრდა (შემცირება) 482 ათასი ლარით (486 ათასი ლარით)	ლიზინგებზე საკრედიტო ზარალის რეზერვის ზრდა (შემცირება) 318 ათასი ლარით (326 ათასი ლარით)

აღრე დეფოლტის სიტუაციაში მყოფი დავალიანებების გამოსაცდელი ვადა. დანვრილებითი ინფორმაცია მეთოდოლოგიის შესახებ წარმოდგენილია 30-ე შენიშვნაში.

ქვემოთ მოცემულია ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნების მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შესაბამისი მგრძნობელობის ანალიზის ეფექტები:

კომპანია საპროგნოზო ინფორმაციას იყენებს სამ მაკროეკონომიკურ სცენარში, რათა გამოთვალოს ობიექტური და ალბათობითი შეზონილი 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.

საბაზო 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.

2022 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.

4. კრიტიკული ბუღალტრული შეფასებები და განსჯა სააღრიცხვო პოლიტიკის გამოყენებისას გაგრძელება

შემდეგი ცხრილი ასახავს ძირითად მაკროეკონომიკურ ცვლადებს თითოეული სცენარისთვის შემდგომი სამი წლის პერიოდზე 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

	საბაზისო			ოპტიმისტური			პესიმისტური		
	2023	2024	2025	2023	2024	2025	2023	2024	2025
ზრდის მაჩვენებელი წლიური, %									
მთლიანი შიდა პროდუქტი	3.5%	5.4%	5.2%	5.2%	7.9%	8.4%	1.7%	2.7%	1.9%
აშშ დოლარი/ლარის განაკვეთი (EOP)	2.8	2.65	2.6	2.47	2.31	2.24	3.06	2.92	2.9
უძრავი ქონების ფასი (აშშ დოლარში)	19.8%	-2.0%	-1.3%	24.2%	4.1%	4.8%	11.6%	-13.1%	-12.5%
დასაქმება (EOP)	1.9%	-0.8%	-0.2%	2.5%	-0.1%	0.6%	1.5%	-1.3%	-0.9%
მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი (EOP, Level)	9.0%	7.8%	7.8%	8.4%	7.0%	6.8%	10.1%	9.3%	9.6%

შემდეგი ცხრილი ასახავს ძირითად მაკროეკონომიკურ ცვლადებს თითოეული სცენარისთვის შემდგომი სამი წლის პერიოდზე 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

	საბაზისო			ოპტიმისტური			პესიმისტური		
	2022	2023	2024	2022	2023	2024	2022	2023	2024
ზრდის მაჩვენებელი წლიური, %									
მთლიანი შიდა პროდუქტი	6.0%	5.5%	5.0%	7.8%	8.2%	8.3%	4.1%	2.8%	1.7%
აშშ დოლარი/ლარის განაკვეთი (EOP)	3.3	3.25	3.2	2.95	2.87	2.8	3.55	3.55	3.52
უძრავი ქონების ფასი (აშშ დოლარში)	1.6%	2.1%	2.6%	4.6%	6.3%	7.7%	-1.6%	-2.5%	-3.5%
დასაქმება (EOP)	1.0%	1.0%	0.5%	1.5%	1.7%	1.3%	0.6%	0.4%	-0.2%
მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი (EOP, Level)	8.5%	7.5%	7.0%	8.0%	6.8%	6.1%	9.4%	8.7%	8.4%

5. ახალი ან შესწორებული სტანდარტების და ინტერპრეტაციების მიღება

2022 წლის 1 იანვრიდან შემდეგი ცვლილებები ამოქმედდა, მაგრამ კომპანიაზე რამე არსებითი გავლენა არ მოუხდენიათ:

შემოსავალი მიზნობრივ გამოყენებამდე, წაგებიანი 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 მაისს 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 ალიარებულია მოგებაში ან ზარალში. საწარმომ ამ ერთეულების თვითღირებულების შესაფასებლად ბასს 2-ით უნდა იხელმძღვანელოს. თვითღირებულებაში არ შედის იმ აქტივის ცვეთა, რომელიც იტესტება, რადგან ჯერ არ

5. ახალი ან შესწორებული სტანდარტების და ინტერპრეტაციების მიღება გაგრძელება

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 დამატებით დანახარჯებს, და სხვა განაწილებულ ხარჯებს, რომლებიც პირდაპირ უკავშირდება ხელშეკრულების შესრულებას. ცვლილება ასევე განმარტავს, რომ სანამ განისაზღვრება წაგებიანი 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 ვალდებულებებისა 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.
- 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 გამცემის მიერ სალიზინგო ქონების გაუმჯობესებასთან დაკავშირებული გადახდების ილუსტრაცია. ამ ცვლილების მიზანი არის ლიზინგის წამახალისებელი გადახდების ბუღალტრულ აღრიცხვასთან დაკავშირებით ნებისმიერი პოტენციური გაუგებრობის თავიდან არიდება.
- ფასს 1 უშვებს გამონაკლისს, თუ შვილობილი საწარმო გამოიყენებს ფასს-ს თავის მშობელ საწარმოზე უფრო გვიანი თარიღით. შვილობილ საწარმოს შეუძლია თავისი აქტივებისა და ვალდებულებების შეფასება საბალანსო ღირებულებებით, რომლებიც შევიდოდა მშობელი საწარმოს კონსოლიდირებულ ფინანსურ ანგარიშგებაში ფასს-ზე მშობელი საწარმოს გადასვლის თარიღისთვის, თუკი არ ასახულა კორექტირებები კონსოლიდირების პროცედურებისა და საწარმოთა გაერთიანების გამო, რომლის დროსაც მშობელმა საწარმომ შეისყიდა შვილობილი საწარმო. ფასს 1-ში შევიდა ცვლილება, რომლითაც საწარმოებს, რომლებსაც გამოყენებული აქვთ ფასს 1-დან გამონაკლისი, ასევე უფლება მიეცათ, დაგროვილი საკურსო სხვაობები მშობელი საწარმოს მიერ გაცხადებული თანხებით შეაფასონ ფასს-ზე მშობელი საწარმოს გადასვლის თარიღის მიხედვით. ფასს 1-ში შესული ცვლილების მიხედვით, შემოაღნიშნული გამონაკლისი დაგროვილ საკურსო სხვაობებსაც 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 გადასახდით დაბეგრის მიზნებისთვის. ამ ცვლილების მიზანია სტანდარტის იმ მოთხოვნასთან შესაბამისობა, რომლის მიხედვითაც უკვე დაბეგრული ფულადი ნაკადების დისკონტირება ხდება.
- „კოვიდ-19-თან დაკავშირებული საიჯარო 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, იყო თუ არა ლიზინგის მოდიფიკაცია კოვიდ-19-თან დაკავშირებული საიჯარო ქირის დათმობა, რის შედეგადაც მცირდებოდა 2021 წლის 30 ივნისს ან ამ თარიღამდე სალიზინგო გადახდები. 2021 წლის 31 მარტს გამოშვებული შესწორებით გამარტივებული მიდგომის გამოყენების ვადა 2021 წლის 30 ივნისიდან 2022 წლის 30 ივნისამდე გახანგრძლივდა.

6. სააღრიცხვო პოლიტიკის სამოქმედო ცვლილებები

კომპანიას ვადაზე ადრე არ მიუღია არცერთი ცვლილება, რომელიც ძალაში შედის 2022 წლის 31 დეკემბრის შემდეგ და იგი მოელოდა, რომ მათ დანერგვისას უმნიშვნელო გავლენა ექნება, გარდა ბასს 1-ის ცვლილებისა, რომელიც აღირიცხება შესაბამისად 2023 წლის 1 იანვრიდან:

„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 ბასსს-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 საწარმო.

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 ჩაანაცვლებს 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 რიცხვი ვალდებულებას წარმოადგენს) ან უარყოფითი (თუ მიღებული რიცხვი აქტივია) მაჩვენებელი; (ii) თანხით, რომელიც წარმოადგენს ხელშეკრულების 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.

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 შეეხება 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 გამოწაკლისების 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 შესაძლების 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 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 გარდასხმით.
- გაფორმებული გადაზღვევის ხელშეკრულებები - ზარალის ამოღება: როდესაც საწარმო აღიარებს ზარალს წაგებიანი სადაზღვევო ხელშეკრულებების ჯგუფის საწყისი აღიარებისას, ან ჯგუფისთვის წაგებიანი ხელშეკრულებების დამატებისას, საწარმომ 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 მოელოდა 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

6. სააღრიცხვო პოლიტიკის სამოგვლო ცვლილებები გამრძელება

და ზოგი სასესხო ხელშეკრულების საგანთან დაკავშირებული გამონაკლისები; სადაზღვევო ხელშეკრულებების 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, არანარმოებული 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 შეღავათები და სხვა წვრილ-წვრილი ცვლილებები.

სტანდარტზე გადასვლის უფლება მზღვევებისთვის, რომლებიც იყენებენ ფასს 17-ს – ცვლილებები ფასს 17-ში (გამოშვებული 2021 წლის 9 დეკემბრის და ძალაში მოყოფი 2023 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). ფასს 17-ში გადასვლის მოთხოვნებში შესული ცვლილებები მზღვევებს აძლევს არჩევანის უფლებას, რომლის მიზანიც არის, ინფორმაცია უფრო სასარგებლო გახდეს ინვესტორებისთვის ფასს 17-ის თავდაპირველად გამოყენებისას. ცვლილება ეხება მხოლოდ მზღვევების 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 შესაღარი ინფორმაციაში: ბუალტრული შეუსაბამოები მიმდინარე ღირებულებით შეფასებულ სადაზღვევო ხელშეკრულებებით გათვალისწინებულ ვალდებულებებსა და ამორტიზებული ღირებულებით შეფასებულ ნებისმიერ დაკავშირებულ ფინანსურ აქტივებს შორის; და თუ საწარმო არჩევს შესაღარი ინფორმაციის გადანგარიშებას ფასს 9-ისთვის, კლასიფიკაციის სხვაობები შესაღარის პერიოდში აღიარებაშეწყვეტილ ფინანსურ აქტივებსა (რომლებზეც ფასს 9 არ ვრცელდება) და სხვა ფინანსურ აქტივებს (რომლებზეც ფასს 9 ვრცელდება) შორის. ცვლილება მზღვევებს დაეხმარება იმაში, რომ თავიდან აირიდონ ეს დროებითი სააღრიცხვო შეუსაბამოები, რის შედეგადაც გაუმჯობესდება ინვესტორებისთვის შესაღარის ინფორმაციის სარგებლიანობა. ამისთვის ცვლილება მზღვევებს აძლევს არჩევანს, წარმოადგინონ შესაღარის ინფორმაცია ფინანსური აქტივების შესახებ. ფასს 17-ის გამოყენებისას საწარმოებს, შესაღარის ინფორმაციის წარდგენის მიზნით, უფლება ეძლეოდათ გამოეყენებინათ კლასიფიკაციის მოდელირებული შედეგის ზრდა იმ ფინანსურ აქტივზე, რომლისთვისაც საწარმო არ ახდენს ფასს 9-ის მიხედვით შესაღარის ინფორმაციის გადანგარიშებას. გადასვლის არჩევანი ხელმისაწვდომი იქნებოდა თითოეული ინსტრუმენტისთვის ცალკე; საშუალებას მისცემდა საწარმოს, რომ წარმოედგინა შესაღარის 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 დასაბუთებული ინფორმაცია, რათა განესაზღვრა, როგორ მოეღოს საწარმო ფინანსური აქტივის კლასიფიკაციას ფასს 9-ის გამოყენებით.

თუ ზემოთ სხვა რამე არ არის მითითებული, ახალი სტანდარტები და ინტერპრეტაციები, სავარაუდოდ, მნიშვნელოვნად არ იმოქმედებს კომპანიის ფინანსურ ანგარიშგებაზე:

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 გაურკვევლობა 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 საწყისი აღიარებისას წარმოქმნის ერთნაირი ოდენობის დასაბეგრ და გამოსაქვით დროებით სხვაობებს.

ვალდებულებების კლასიფიკაცია მოკლევადიანად და გრძელვადიანად – ცვლილებები ბასს 1-ში (თავდაპირველად გამოშვებული 2020 წლის 23 იანვარს, შემდეგ შეცვლილი 2020 წლის 15 ივლისს და 2022 წლის 31 ოქტომბრის და ბოლოს ძალაში შესული 2024 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). ეს 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, გადაავადოს ვალდებულების დაფარვა სულ მცირე 12 თვის განმავლობაში. სტანდარტით აღარ არის სავალდებულო, რომ ეს უფლება უპირობო იყოს. 2022 წლის ოქტომბრის ცვლილებამ დაადგინა, რომ სესხის პირობები, რომლებიც უნდა დაკმაყოფილდეს საანგარიშგებო თარიღის შემდეგ, არ მოქმედებს ვალის მოკლევადიანად ან გრძელვადიანად კლასიფიკაციაზე საანგარიშგებო თარიღისთვის. ხელმძღვანელობის მოლოდინი იმასთან დაკავშირებით, შემდგომში გამოიყენებს თუ არა ვალდებულებების დაფარვის უფლებას, არ მოქმედებს ვალდებულებების კლასიფიკაციაზე. ვალდებულება მოკლევადიანად კლასიფიცირდება, თუ დაირღვევა რომელიმე პირობა საანგარიშგებო თარიღამდე ან საანგარიშგებო თარიღით მაშინაც კი, თუ კრედიტორისგან მიღებულია ამ პირობის დაკმაყოფილების მოთხოვნაზე უარი საანგარიშგებო პერიოდის

6. სააღრიცხვო პოლიტიკის სამოქმედო ცვლილებები გაგრძელება

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 წილობრივი ინსტრუმენტებით. კაპიტალად კონვერტირებადი ინსტრუმენტებისთვის დაშვებულია გამოწვევის, მაგრამ მხოლოდ იმ ინსტრუმენტებისთვის, რომელთა კონვერტაციის ოფციონი კლასიფიცირებულია, როგორც წილობრივი ინსტრუმენტი რთული ფინანსური ინსტრუმენტის ცალკე კომპონენტის სახით.

ვალდებულებების კლასიფიკაცია მოკლევადიანად და გრძელვადიანად, ძალაში შესვლის თარიღის გადაწევა – ცვლილებები ბასს 1-ში (გამოშვებული 2020 წლის 15 ივლისს 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.

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 განასხვავონ კომპანიებმა სააღრიცხვო პოლიტიკაში შესული ცვლილებები სააღრიცხვო შეფასებებში შესული ცვლილებებისგან.

ცვლილებები ბასს 1-ში და ფასს-ის პრაქტიკული რეკომენდაცია 2: სააღრიცხვო პოლიტიკის განმარტებითი შენიშვნები (გამოშვებული 2021 წლის 12 თებერვალს და ძალაში მყოფი 2023 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). ბასს 1-ში შესული ცვლილების თანახმად, კომპანიებს ევალებათ ინფორმაციის წარმოდგენა თავიანთი არსებითი და არა მნიშვნელოვანი სააღრიცხვო პოლიტიკის შესახებ. ცვლილება შეიცავს არსებითი სააღრიცხვო პოლიტიკის შესახებ ინფორმაციის განმარტებას. ცვლილება ასევე განმარტავს, რომ ინფორმაცია სააღრიცხვო პოლიტიკის შესახებ, სავარაუდოდ, არსებითია, თუ მის გარეშე ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებლები ვერ შეძლებდნენ ფინანსურ ანგარიშგებაში წარმოდგენილი სხვა არსებითი ინფორმაციის გაგებას. ცვლილებაში მოცემულია სააღრიცხვო პოლიტიკის შესახებ ინფორმაციის საილუსტრაციო მაგალითები, რომელიც, დიდი ალბათობით, ჩაითვლებოდა არსებითად საწარმოს ფინანსური ანგარიშგებისთვის. გარდა ამისა, ბასს 1-ში შესული ცვლილება განმარტავს, რომ არაარსებითი სააღრიცხვო პოლიტიკის შესახებ ინფორმაციის გაცხადება არ არის საჭირო. ამის მიუხედავად, მისი გაცხადების შემთხვევაში, იგი არ უნდა ჩრდილავდეს არსებითი სააღრიცხვო პოლიტიკის შესახებ ინფორმაციას. ამ ცვლილების დანერგვის გასაადვილებლად ასევე შეიცვალა ფასს-ის პრაქტიკული რეკომენდაცია 2 „არსებითობის შესახებ გადაწყვეტილების მიღება“, რომელშიც მოცემულია მითითება იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა მოხდეს არსებითობის ცნების გამოყენება სააღრიცხვო პოლიტიკის განმარტებით შენიშვნებში.

ცვლილებები ფასს (IFRS) 16-ში: სალიზინგო ვალდებულებები გაყიდვიდან და უკულიზინგიდან (გამოცემული 2022 წლის 22 სექტემბერს და ძალაში მყოფი 2024 წლის 1 იანვარს ან მის შემდგომ დაწყებული წლიური პერიოდებისთვის). ცვლილება უკავშირდება აქტივის უკულიზინგის პირობით გაყიდვის ოპერაციებს, რომლებიც აკმაყოფილებს ფასს 15-ს მოთხოვნებს გაყიდვად აღრიცხვასთან დაკავშირებით. ცვლილება მოითხოვს, რომ გამყიდველმა-ლიზინგის მიმღებმა ოპერაციიდან წარმომდგარი ვალდებულებების შემდგომი შეფასება მოახდინოს იმგვარად, რომ არ აღიაროს შენარჩუნებული აქტივის გამოყენების უფლებასთან დაკავშირებული შემოსულობა ან ზარალი. ეს ნიშნავს ამგვარი შემოსულობის გადავადებას მაშინაც კი, თუ ვალდებულება გულისხმობს ცვლადი გადახდების შესრულებას, რომლებიც არ არის მიბმული ინდექსზე ან განაკვეთზე.

თუ ზემოთ სხვა რამე არ არის მითითებული, ახალი სტანდარტები და ინტერპრეტაციები, სავარაუდოდ, მნიშვნელოვნად არ იმოქმედებს კომპანიის ფინანსურ ანგარიშგებაზე.

7. ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
მიმდინარე ანგარიშები ბანკებში	45,846	765
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	45,846	16,765

2022 წლის 31 დეკემბრისთვის 36,705 ათასი ლარის (2021 წ.: 9,736 ათასი ლარი) არის განთავსებული კომპანიის მიმდინარე ანგარიშებზე სს „თიბისი ბანკში“. ზემოაღნიშნული ნაღდი ფულის ნაშთები მოიცავს 13,510 ათას ლარს (2021 წ.: ნული), რომელიც დაბლოკილია მოკლევადიანი სესხის გამო.

ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების ნაშთების საკრედიტო ხარისხი შემდეგნაირად შეიძლება შეჯამდეს 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

7. ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები გაგრძელება

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
მიმდინარე ანგარიშები „BB“-დან „BB+“-მდე რეიტინგის მქონე ბანკებში	37,111	10,301
მიმდინარე ანგარიშები „B“-დან „B+“-მდე რეიტინგის მქონე ბანკებში	3,318	6,401
მიმდინარე ანგარიშები რეიტინგის არმქონე ბანკებში	5,417	63
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	45,846	16,765

2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, 22,234 ათასი ლარის ნაღდი ფულის ნაშთები (2021 წ.: 2,500 ათასი ლარი) დაგირავდა ბანკებისგან და ფინანსური დაწესებულებებისგან მიღებული სესხების უზრუნველსაყოფად.

ინფორმაცია დაკავშირებული მხარის ნაშთებისა და გარიგებების შესახებ წარმოდგენილია 36-ე შენიშვნაში.

ქვემოთ მოცემულია ის საინვესტიციო და საფინანსო ოპერაციები, რომლებსაც არ დასჭირდა ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების გამოყენება, ამიტომ არ შევიდა ფულადი ნაკადების ანგარიშებაში:

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
აქტივის გამოყენების უფლების აღიარება სალიზინგო ვალდებულებებთან მიმართებით	440	587
არაფულადი საინვესტიციო საქმიანობა	440	587

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
სალიზინგო ვალდებულებების საწყისი აღიარება	440	587
არაფულადი ფინანსური საქმიანობა	440	587

8. მოთხოვნები ბანკების მიმართ

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
ბანკებში განთავსებული თანხები, რომელთა თავდაპირველი ვადა სამ თვეზე მეტია	0	29,016
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	0	29,016

2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით ბანკების მიმართ მოთხოვნების ნაშთი 0 ათასი ლარი იყო (2021 წ.: 5,000 ლარი) სს „თიბისი ბანკის“ ანგარიშებზე.

2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, 0 ათასი ლარის მოთხოვნები (2021 წ.: 19,996 ლარი) ბანკების მიმართ დაგირავდა ბანკებისგან და ფინანსური დაწესებულებებისგან მიღებული სესხების უზრუნველსაყოფად.

ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხების შესახებ ინფორმაცია მოცემულია მე-18 შენიშვნაში. ინფორმაცია დაკავშირებული მხარის ნაშთებისა და გარიგებების შესახებ წარმოდგენილია 36-ე შენიშვნაში.

9. გადახდილი ავანსები

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
წინასწარ გადახდილი დაზღვევა სალიზინგო აქტივებზე	2,964	2,604
ფინანსური ლიზინგით გადაცემულ აქტივებზე გადახდილი ავანსები.	1,706	-
სხვა გადახდილი ავანსები	80	128
სულ გადახდილი ავანსები	4,750	2,732

ჩაიკან უაჩიზი

10. საგადასახადო აქტივები

2022 წლის დეკემბრისთვის საგადასახადო აქტივები გაუტოლდა 6,468 ათას ლარს (2021 წ.: 6,825 ლარი) და ძირითადად შედგებოდა ჩასათვლედი დღგ-ისგან. ზოგადად, კომპანია აღრიცხავს დღგ-ს, ქონების და საშემოსავლო გადასახადს. ბოლო ორი ძირითადად ირიცხება და გადაიხდება ისე, რომ მნიშვნელოვანი ნაშთი არ დაგროვდეს. ზოგადად, დღგ-ის გადახდა საგადასახადო ორგანოებისთვის უნდა მოხდეს შემდეგ ორ თარიღს შორის უადრესით: (ა) მომხმარებლებისგან მოთხოვნების ან ავანსების ამოღება ან (ბ) საქონლის ან მომსახურების მიწოდებისას. როგორც წესი, დეკემბერი შედარებით აქტიური თვეა ახალი ლიზინგის გენერირებისთვის, ამიტომ კომპანიამ დღგ უნდა გადაიხადოს ლიზინგებიდან მიღებულ ავანსებზე, რის გამოც წლის ბოლოს ჩასათვლედი დღგ-ის არსებითი ნაშთი იქმნება. უნდა აღინიშნოს, რომ ჩასათვლედი დღგ-ის არსებითი ნაშთი ძირითადად წარმოიშობა ლიზინგის გაცემის მხრივ დატვირთული პერიოდების ბოლოსთვის და ბალანსზე რჩება მხოლოდ შესაბამისი ლიზინგის დაწყებამდე.

11. სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები

სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები მოიცავდა 29,530 ათას ლარს 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით (2021 წ.: 28,922 ათასი ლარი). სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსებიდან ყველა არის მიმდინარე და წარმოშობს ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებს, როგორც წესი, საანგარიშგებო თარიღიდან ერთიდან სამ თვემდე ვადაში.

12. ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები

მთლიანი ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში და ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები ასე გამოიყურება:

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
ბრუტო ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	389,649	322,311
გამოუმუშავებელი ფინანსური შემოსავალი	(99,504)	(68,559)
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები (მთლიანი)	290,145	253,752
საკრედიტო ბარალის რეზერვი	(7,681)	(7,309)
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	282,464	246,443

12. ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები გავრცელება

ცხრილში წარმოდგენილია ბრუტო ინვესტიციები ფინანსურ ლიზინგში ვადიანობის მიხედვით:

ათას ლარში	1 წლის განმავ- ლობაში დასა- ფარი	1-2 წელში დასა- ფარი	2-3 წელში დასა- ფარი	3-4 წელში დასა- ფარი	4-5 წელში დასა- ფარი	5-ზე მეტ წელში დასა- ფარი	სულ
ბრუტო ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში 2022 წლის მდგომარეობით	143,901	89,358	59,846	33,393	20,458	42,693	389,649
გამოუმუშავებელი ფინანსური შემოსავალი	(36,810)	(23,301)	(13,857)	(7,707)	(4,356)	(13,475)	(99,504)
საკრედიტო ზარალის რეზერვი	(2,835)	(1,749)	(1,217)	(680)	(426)	(773)	(7,681)
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები 2022 წლის დეკემბრის მდგომარეობით	104,256	64,308	44,772	25,006	15,676	28,445	282,464
ბრუტო 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 ზარალის რეზერვი	(2,719)	(2,172)	(1,269)	(683)	(299)	(167)	(7,309)
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები 2021 წლის დეკემბრის მდგომარეობით	91,688	73,214	42,796	23,033	10,088	5,624	246,443

კომპანიას არ აქვს სახელშეკრულებო დაუფარავი თანხა ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებზე, რომელიც ჩამოიწერა 2022 წლის და 2021 წლის საანგარიშგებო პერიოდის განმავლობაში და ჯერ კიდევ ექვემდებარება იძულებითი აღსრულების ღონისძიებას.

ცხრილში წარმოდგენილია საკრედიტო ზარალის რეზერვისა და მთლიანი (ბრუტო) საბალანსო ღირებულების ცვლილებები, აღრიცხული ამორტიზებული ღირებულებით, საანგარიშგებო პერიოდის საწყის და საბოლოო თარიღებს შორის. ქვემოთ, ცხრილში აღწერილია ძირითადი მოძრაობები:

- გადატანები ხდება 1-ელ, მე-2 და მე-3 სტადიებს შორის საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდის (ან შემცირების) ან დავალიანების მოცულობის დეფოლტის სიტუაციაში აღმოჩენის გამო პერიოდის განმავლობაში და, შესაბამისი „გაუმჯობესება“ (ან „გაუარესება“) 12-თვიან და არსებობის მანძილზე მოსალოდნელ საკრედიტო ზარალს შორის.
- „ახალი შექმნილი ან შეძენილი“ გვადლევს ინფორმაციას გაცემული ბრუტო ლიზინგებისა და პერიოდის განმავლობაში შექმნილი საკრედიტო ზარალის შესაბამისი რეზერვის შესახებ (თუმცა, მათში არ შედის დავალიანებები, რომლებიც გაიცა და დაიფარა პერიოდის განმავლობაში და გაიცა არსებულ მათგანთა რეფინანსირების მიზნით).
- „აღიარებაშეწყვეტილი პერიოდის განმავლობაში“ გულისხმობს ლიზინგების და საკრედიტო ზარალის რეზერვის ნაშთს პერიოდის დასაწყისში, რომლებიც მთლიანად დაიფარა პერიოდის განმავლობაში.
- „ნაწილობრივი დაფარვები“ გულისხმობს წმინდა ცვლილებას ბრუტო საბალანსო ღირებულებებში, რაც წარმოადგენს შენატანებით შემცირებულ გაცემულ ლიზინგს, გარდა სრულად დაფარული სესხებისა;
- „ცვლილებები მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასების მოდელის დაშვებებში სტადიებზე გადანაცვლების გამო და რისკის პარამეტრების ცვლილება“ გულისხმობს მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის მოძრაობას დავალიანების სტადიებს შორის გადატანის ან რისკის პარამეტრებში და საპროგნოზო მოლოდინებში ცვლილებების გამო;
- „სავალუტო კურსის მოძრაობა“ გულისხმობს უცხოურ ვალუტაში გამოხატული აქტივების კონვერტაციას;
- „ჩამოწერები“ გულისხმობს პერიოდის განმავლობაში ლიზინგების ჩამოწერას;
- სხვა მოძრაობა მოიცავს დარიცხულ პროცენტს, ჯარიმას და მოდიფიკაციებს.

ჩაიკვა უაჩიზი

12. ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები გაგრძელება

	საკრედიტო ზარალის რეზერვი				მთლიანი საბალანსო ღირებულება			
	მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი 1-ელი სტადია (12-თვიანი მოსა- ლოდნელი საკრე- დიტო ზარალი) შედეგად)	მე-3 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი საკრე- დიტო ზარალი დეფო- ლტის სიტუა- ციაში)	სულ		მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი 1-ელი სტადია (12-თვიანი მოსა- ლოდნელი საკრე- დიტო ზარალი) შედეგად)	მე-3 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი საკრე- დიტო ზარალი დეფო- ლტის სიტუა- ციაში)	სულ	
ათას ლარში								
2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	2,408	1,297	3,604	7,309	187,445	38,713	27,594	253,752
მოძრაობა, რომელსაც გავლენა აქვს საკრედიტო ზარალის რეზერვის დარიცხვაზე პერიოდის განმავლობაში:								
შიდა გადაცემები:								
- 12-თვიან საკრედიტო ზარალში (მე-2 და მე-3 სტადიებიდან 1-ელ სტადიაში)	204	(193)	(11)	-	7,767	(7,654)	(113)	-
- არსებობის მანძილზე მოსალოდნელ საკრედიტო ზარალში (1-ელი და მე-3 სტადიებიდან მე-2 სტადიაში)	(983)	1,397	(414)	-	(21,329)	28,081	(6,752)	-
- საკრედიტო რისკით გაუფასურებულში (1-ელი და მე-2 სტადიებიდან მე-3 სტადიაში)	(752)	(134)	886	-	(14,401)	(4,662)	19,063	-
ახალი წარმოშობილი ან შეძენილი	3,610	-	-	3,610	173,350	-	-	173,350
ჩამოწერილი პერიოდის განმავლობაში	(712)	(623)	(2,632)	(3,967)	(50,262)	(13,689)	(17,224)	(81,175)
ნაწილობრივი დაფარვა	-	-	-	-	(36,184)	(5,121)	(3,863)	(45,168)
ცვლილებები მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასების მოდელის დაშვებებში	(38)	(258)	1,471	1,175	-	-	-	-
მოძრაობა, რომელსაც გავლენა არ აქვს საკრედიტო ზარალის რეზერვის დარიცხვაზე პერიოდის განმავლობაში:								
უცხოური ვალუტის ეფექტი	(82)	(24)	(136)	(242)	(8,228)	(955)	(1,217)	(10,400)
ჩამოწერა	-	-	(204)	(204)	-	-	(204)	(204)
სხვა მოძრაობა	-	-	-	-	(877)	(24)	891	(10)
2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	3,655	1,462	2,564	7,681	237,281	34,689	18,175	290,145

12. ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები გავრცელება

	საკრედიტო ზარალის რეზერვი				მთლიანი საბალანსო ღირებულება			
	მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი 1-ელი სტადია (12-თვიანი მოსა- ლოდნელი საკრე- დიტო ზარალი)	მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი ზარალი მნიშვნე- ლოვანი ზრდის შედეგად)	მე-3 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი საკრე- დიტო ზარალი დეფო- ლტის სიტუა- ციაში)	სულ	მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი 1-ელი სტადია (12-თვიანი მოსა- ლოდნელი საკრე- დიტო ზარალი)	მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი ზარალი მნიშვნე- ლოვანი ზრდის შედეგად)	მე-3 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი საკრე- დიტო ზარალი დეფო- ლტის სიტუა- ციაში)	სულ
ათას ლარში								
2020 წლის 31 დეკემბერს	2,647	1,867	5,973	10,487	172,098	60,318	48,905	281,321
მიდა გადაცემები:								
- 12-თვიან საკრედიტო ზარალში (მე-2 და მე-3 სტადიებიდან 1-ელ სტადიაში)	1,652	(1,048)	(604)	-	47,208	(38,437)	(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
ჩამოწერილი პერიოდის განმავლობაში	(1,005)	(449)	(4,011)	(5,465)	(58,685)	(11,087)	(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

ჩაიკვა ყაჩიჭი

12. ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები გაგრძელება

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 უფლებას 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

უზრუნველყოფის საგნის ფინანსური ეფექტი წარმოდგენილია უზრუნველყოფის საგნის ღირებულებების ცალ-ცალკე წარმოდგენით (i) იმ აქტივებისთვის, სადაც უზრუნველყოფის საგნის და საკრედიტო ხარისხის გაუმჯობესების სხვა საშუალებები უტოლდება ან აღემატება აქტივის საბალანსო ღირებულებას („ზედმეტად უზრუნველყოფილი აქტივები“) და (ii) იმ აქტივებისთვის, სადაც უზრუნველყოფის საგანი და საკრედიტო ხარისხის გაუმჯობესების სხვა საშუალებები ნაკლებია აქტივის საბალანსო ღირებულებაზე („არასრულად უზრუნველყოფილი აქტივები“).

უზრუნველყოფის საგნის ეფექტი 2022 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				
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	244,814	425,458	45,331	33,421

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				
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	213,305	354,600	40,447	31,842

12. ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები გავრცელება

2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნების საკრედიტო ხარისხის ანალიზი ასეთია:

ათას ლარში	1-ელი სტადია (12-თვიანი მოსალოდ- ნელი საკრე- დიტო ზარალი)	მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალოდ- ნელი საკრედიტო ზარალი საკრედიტო რისკის მნიშვნელო- ვანი ზრდის შედეგად)	მე-3 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალოდ- ნელი საკრედიტო ზარალი საკრედიტო რისკით გაუფასუ-რების შედეგად)	სულ
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნების რისკის კატეგორია				
- ძალიან დაბალი	211,433			211,433
- დაბალი	25,848	6,982		32,830
- საშუალო		7,781		7,781
- მაღალი		19,926		19,926
- ვალდებულების შეუსრულებლობა			18,175	18,175
მთლიანი საბალანსო ღირებულება	237,281	34,689	18,175	290,145
საკრედიტო ზარალის რეზერვი	(3,655)	(1,462)	(2,564)	(7,681)
საბალანსო ღირებულება	233,626	33,227	15,611	282,464

2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნების საკრედიტო ხარისხის ანალიზი ასეთია:

ათას ლარში	1-ელი სტადია (12-თვიანი მოსალოდ- ნელი საკრე- დიტო ზარალი)	მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალოდ- ნელი საკრედიტო ზარალი საკრედიტო რისკის მნიშვნელო- ვანი ზრდის შედეგად)	მე-3 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალოდ- ნელი საკრედიტო ზარალი საკრედიტო რისკით გაუფასუ-რების შედეგად)	სულ
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნების 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

ჩაიკან უაჩიკი

13. ძირითადი საშუალებები

ათას ლარში	მინა	შენიშნა- ნაგებობები	კომპიუტერული ტექნიკა და საოფისე აღჭურვილობა	ავტო- და მონწყობი- ლობები	სატრან- სპორტო საშუა- ლებები	ავტო- ტრანს- პორტი*	სალიზინგო ქონების გაუმჯო- ბესება	აქტი- ვების გამოყე- ნების უფლება	სულ
თვითღირებულება 2021 წლის 1 იანვრის 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 2021 წლის 1 იანვრის 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 ჩამონერა	-	-	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
შემოსვლები	-	-	50	67	-	-	30	440	587
გასვლები	-	-	(23)	(27)	(25)	-	-	(179)	(254)
გადატანა ფინანსურ ლიზინგში და დასაკუთრებულ აქტივებში	-	-	-	-	-	(689)	-	-	(689)
ცვეთის დანარიცხი	-	(1)	(50)	(43)	(34)	(578)	(20)	(315)	(1,041)
გასხვისებისას და გადატანისას დაგროვილი ცვეთის ჩამონერა	-	-	15	17	18	377	-	179	606
საბალანსო ღირებულება 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	23	3	237	226	153	1,815	136	810	3,403
თვითღირებულება 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	23	7	509	517	351	4,129	201	1,758	7,495
დაგროვილი ცვეთა	-	(4)	(272)	(291)	(198)	(2,314)	(65)	(948)	(4,092)
საბალანსო ღირებულება 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	23	3	237	226	153	1,815	136	810	3,403

* ავტომანქანები საოპერაციო ლიზინგისთვის

13. ძირითადი საშუალებები გავრცელება

აქტივის გამოყენების უფლება მოიცავს კომპანიის ოფისებს.

როდესაც ჯგუფი ლიზინგის გაცემით, აღჭურვილობის საოპერაციო ლიზინგის თანახმად მისაღები სამომავლო მინიმალური სალიზინგო გადახდები ასე გამოიყურება:

ათას ლარში	2022	2021
1 წლის განმავლობაში დასაფარი	2,254	1,549
1-2 წელში დასაფარი	119	587
2-3 წელში დასაფარი	22	19
3-4 წელში დასაფარი	-	4
სულ არადისკონტირებული სამომავლო საოპერაციო სალიზინგო გადახდების მოთხოვნები	2,395	2,159

14. არამატერიალური აქტივი

ათას ლარში	საწარმოო რესურსების დაგეგმვის (ERP) პროგრამული უზრუნველყოფის ლიზინგით გადაცემა	სხვა არამატერიალური აქტივები	სულ
საბალანსო ღირებულება 2021 წლის 1 იანვრის 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
შემოსვლები	607	9	616
გასვლები	-	-	-
ამორტიზაციის დანარიცხი	(286)	(11)	(297)
საბალანსო ღირებულება 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	2,823	6	2,829
თვითღირებულება 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	3,355	30	3,385
დაგროვილი ამორტიზაცია	(532)	(24)	(556)
საბალანსო ღირებულება 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	2,823	6	2,829

ჩაიკან უაჩიშვი

15. 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 ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნების 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. 2022 წლის და 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, კომპანიას არ ჰქონდა დაწყებული სხვა დეველოპერული ან სამშენებლო სამუშაო თავის უძრავ ქონებაზე და არც განსაზღვრული ჰქონდა მისი სამომავლო გამოყენება. როგორც ასეთი, შეძენილი უძრავი ქონება მიიჩნევა კაპიტალის ღირებულების ზრდისთვის ფლობილად.

2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, საინვესტიციო ქონების სამართლიანი ღირებულება შეფასდა 2,837 ათასი ლარით (2021 წ.: 2,385 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 გამოიყენე საბაზრო მიდგომა უძრავი ქონების საუკეთესოდ და ეფექტიანად გამოყენების ანალიზის საფუძველზე. 452 ათასი ლარის ოდენობის (2021 წ.: 26 ათასი ლარი) სამართლიანი ღირებულებით შეფასებული საინვესტიციო ქონების გადაფასებიდან მიღებული შემოსულობა 2022 წლისთვის აღიარებულია მოგებაში ან ზარალში.

ათას ლარში	გადატანილი თვითღირებულებით შეფასებული დასაკუთრებული აქტივებიდან	სამართლიანი ღირებულება 2022 წლის 31 დეკემბრისთვის	შეფასების მეთოდი	სხვა მნიშვნელოვანი ინფორმაცია	არაემ-პირიული ამოსავალი მონაცემები	არაემ-პირიული ამოსავალი მონაცემების დიაპაზონი (საშუალო შეწონილი)	ამოსავალი მონაცემების მგრძნობ-ბელობა სამართ-ლიანი ღირებულებების მიმართ
საინვესტიციო ქონება	891	2,837	გაყიდვების შედარებითი მეთოდი	მიწა და შენობა-ნაგებობები	კვ.მ.-ის ფასი	160 - 180	კვ.მ.-ის ფასის გაზრდა (შემცირება) გამოიწვევდა სამართ-ლიანი ღირებულების გაზრდას (შემცირებას)

მგრძნობელობის ანალიზი. 1 კვ.მ.-ის ფასის 10%-იანი ზრდა ან შემცირება გამოიწვევდა საინვესტიციო ქონების სამართლიანი ღირებულების 284 ათასი ლარით ზრდას ან შემცირებას.

საინვესტიციო ქონება 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

ათას ლარში	გადატანილი თვითღირებულებით შეფასებული დასაკუთრებული აქტივებიდან	სამართლიანი ღირებულება 2021 წლის 31 დეკემბრისთვის	შეფასების მეთოდი	სხვა მნიშვნელოვანი ინფორმაცია	არაემ-პირიული ამოსავალი მონაცემები	არაემ-პირიული ამოსავალი მონაცემების დიაპაზონი (საშუალო შეწონილი)	ამოსავალი მონაცემების მგრძნობ-ბელობა სამართ-ლიანი ღირებულების მიმართ
საინვესტიციო ქონება	891	2,385	გაყიდვების შედარებითი მეთოდი	მიწა და შენობა-ნაგებობები	კვ.მ.-ის ფასი	160 - 180	კვ.მ.-ის ფასის გაზრდა (შემცირება) გამოიწვევდა სამართ-ლიანი ღირებულების გაზრდას (შემცირებას)

16. ლიზინგის შეწყვეტის შედეგად დასაკუთრებული აქტივები

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
საბალანსო ღირებულება წლის დასაწყისში	9,924	7,583
ლიზინგის შეწყვეტის შედეგად დასაკუთრებული აქტივები	28,716	15,121
გასვლა გაყიდვის მეშვეობით ფინანსური ლიზინგიდან	(10,614)	(5,572)
გასვლა გაყიდვის მეშვეობით საოპერაციო ლიზინგიდან	(215)	(125)
გასვლა ახალ ფინანსურ ლიზინგში გადატანით	(8,437)	(6,515)
ჩამოფასება წმინდა სარეალიზაციო ღირებულებამდე	(1,504)	(264)
სხვა მოძრაობა	(104)	(304)
საბალანსო ღირებულება წლის ბოლოსთვის	17,766	9,924

დასაკუთრებული აქტივების გაყიდვიდან ან გათავისუფლებიდან მიღებული ზარალი მოიცავდა (209) ათას ლარს და (82) ათას ლარს 2022 წლისა და 2021 წლისთვის, შესაბამისად.

17. სხვა ფინანსური აქტივები

კერძო და იურიდიული საწარმოები, რომლებმაც განიცადეს ფინანსური ან საოპერაციო სიძნელეები, ექვემდებარებიან ლიზინგის შეწყვეტას და მათი ნაშთები ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან გადადის სხვა ფინანსურ აქტივებში. მხოლოდ ის საწარმოები, რომლებიც შეასრულებენ თავიანთ ვალდებულებებს ჩამოინერება სხვა ფინანსური აქტივების ნაშთიდან.

2022 წელს, ბიზნესმოდელისა და დაგროვილი მონაცემების საფუძველზე კომპანიამ ოდნავ შეცვალა ფინანსური აქტივების დარეზერვების მეთოდოლოგია, კერძოდ, კონკრეტული აქტივის შეფასებული ღირებულების მიხედვით თითოეული ხელშეკრულებისთვის გამოთვლილი LGD-ების (ზარალი დეფოლტის შემთხვევაში) გამოყენების ნაცვლად გადაწყდა პორტფელის მიხედვით სტატისტიკური LGD-ების გამოყენება. შეწყვეტის შემთხვევაში, LGD 100%-მდე იზრდება ამოღების ვადის გავლის შემდეგ და აქტივის დასაკუთრება არ ხდება ორივე მეთოდის გამოყენებისას:

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
მთლიანი მოთხოვნები შეწყვეტილი ლიზინგიდან	30,198	42,723
გამოკლებული: საკრედიტო ზარალის რეზერვი შეწყვეტილი ლიზინგიდან მოთხოვნებისთვის	(24,137)	(24,380)
შეწყვეტილი ლიზინგიდან ამორტიზებული ღირებულებით აღრიცხული მოთხოვნების საბალანსო ღირებულება, სულ	6,061	18,343
სხვა მთლიანი მოთხოვნები	4,745	3,075
გამოკლებული: საკრედიტო ზარალის რეზერვი სხვა მოთხოვნებისთვის	(2,106)	(1,889)
ამორტიზებული ღირებულებით აღრიცხული სხვა მოთხოვნების საბალანსო ღირებულება, სულ	2,639	1,186
ლიზინგის მიმღებებისთვის გაცემული მთლიანი სესხები	3,348	3,548
გამოკლებული: საკრედიტო ზარალის რეზერვი ლიზინგის მიმღებებისთვის გაცემული სესხებისთვის	(1,772)	(1,988)
ლიზინგის მიმღებებისთვის გაცემული, ამორტიზებული ღირებულებით აღრიცხული სესხების საბალანსო ღირებულება, სულ	1,576	1,560
სხვა ფინანსური აქტივები, სულ	10,276	21,089

ჩაიკან უაჩიკი

17. სხვა ფინანსური აქტივები გაგრძელება

სხვა ფინანსური აქტივების მთლიანი საბალანსო ღირებულება და საკრედიტო ზარალის რეზერვი ფასს 9-ის სტადიების მიხედვით ასე გამოიყურება, სადაც სხვა მოძრაობაში შეყვანილია შეწყვეტილი აქტივების დასაკუთრება, ასევე ახალი სხვა ფინანსური აქტივების წარმოქმნა გარდა ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან გადმოტანილებისა:

	საკრედიტო ზარალის რეზერვი				მთლიანი საბალანსო ღირებულება			
	მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი 1-ელი სტადია (12-თვიანი მოსა- ლოდნელი საკრე- დიტო ზარალი) შედეგად)	მე-3 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი საკრე- დიტო ზარალი დეფო- ლტის სიტუა- ციაში)	სულ		მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი 1-ელი სტადია (12-თვიანი მოსა- ლოდნელი საკრე- დიტო ზარალი) შედეგად)	მე-3 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი საკრე- დიტო ზარალი დეფო- ლტის სიტუა- ციაში)	სულ	
2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	-	-	28,257	28,257	-	-	49,346	49,346
მოძრაობა, რომელსაც გავლენა აქვს საკრედიტო ზარალის რეზერვის დარიცხვაზე პერიოდის განმავლობაში:								
გადატანილი ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან	-	-	11,244	11,244	-	-	12,842	12,842
ჩამოწერილი პერიოდის განმავლობაში	-	-	(7,218)	(7,218)	-	-	(15,297)	(15,297)
საკრედიტო ხარისხის შეცვლით გამოწვეული ცვლილებები	-	-	564	564	-	-	-	-
სხვა მოძრაობა	-	-	(4,832)	(4,832)	-	-	(8,600)	(8,600)
2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	-	-	28,015	28,015	-	-	38,291	38,291

17. სხვა ფინანსური აქტივები გაგრძელება

	საკრედიტო ზარალის რეზერვი				მთლიანი საბალანსო ღირებულება			
	მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი 1-ელი სტადია (12-თვიანი მოსა- ლოდნელი საკრე- დიტო ზარალი)	მე-3 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი საკრე- დიტო ზარალი დეფო- ლტის სიტუა- ციაში)	მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი 1-ელი სტადია (12-თვიანი მოსა- ლოდნელი საკრე- დიტო ზარალი)	მე-3 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი საკრე- დიტო ზარალი დეფო- ლტის სიტუა- ციაში)	მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი 1-ელი სტადია (12-თვიანი მოსა- ლოდნელი საკრე- დიტო ზარალი)	მე-3 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი საკრე- დიტო ზარალი დეფო- ლტის სიტუა- ციაში)	მე-2 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი 1-ელი სტადია (12-თვიანი მოსა- ლოდნელი საკრე- დიტო ზარალი)	მე-3 სტადია (არსებობის მანძილზე მოსალო- დნელი საკრე- დიტო ზარალი დეფო- ლტის სიტუა- ციაში)
ათას ლარში				სულ				სულ
2020 წლის 31 დეკემბერს	-	-	19,943	19,943	-	-	27,109	27,109
გადატანილი ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან	-	-	9,492	9,492	-	-	21,360	21,360
ჩამოწერილი 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

18. ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები

ცხრილში წარმოდგენილია ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები:

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
უცხოური ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	179,585	195,664
ქართული ლარი	37,330	53,391
აშშ დოლარი	91,011	66,851
ევრო	51,244	75,422
ადგილობრივი ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	31,896	11,971
ქართული ლარი	22,443	11,279
აშშ დოლარი	9,453	692
ევრო	-	-
სულ ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	211,481	207,635

ჩაიკან უაჩიკი

18. ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები უზრუნველყოფილია გარკვეული ფულადი სახსრებით და მათი ეკვივალენტებით, გარკვეული ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებით და სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსებით, რაც დანვრილებით არის წარმოდგენილი მე-7, მე-12 და მე-10 შენიშვნებში. ლიზინგში მთლიანი ინვესტიციის ოდენობა, რომელიც დაგირავებული იყო უზრუნველყოფის სახით, მოიცავდა 212,440 ათას ლარს (2021 წ.: 152,920 ათასი ლარი), სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები, რომელიც დაგირავებული იყო უზრუნველყოფის სახით, მოიცავდა 38,074 ათას ლარს (2021 წ.: 32,250 ათასი ლარი), ასევე ფულადი სახსრებისა და მათი ეკვივალენტების ოდენობა და მოთხოვნები ბანკების მიმართ, რომლებიც დაგირავებული იყო უზრუნველყოფის სახით, მოიცავდა 22,234 ათას ლარს და 0 ათას ლარს, შესაბამისი თანმიმდევრობით (2021 წ.: 2,500 ათასი ლარი და 19,996 ათასი ლარი).

კომპანია ვალდებულია დააკმაყოფილოს სასესხო ხელშეკრულებით გათვალისწინებული გარკვეული ფინანსური პირობები. 2022 წლისა და 2021 წლის დეკემბრის მდგომარეობით, ყველა პირობა დაკმაყოფილებული იყო.

ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხების სავარაუდო სამართლიანი ღირებულება მოცემულია 33-ე შენიშვნაში. ინფორმაცია დაკავშირებული მხარის ნაშთებისა და გარიგებების შესახებ წარმოდგენილია 36-ე შენიშვნაში.

ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხების სავარაუდო სამართლიანი ღირებულება მოცემულია 33-ე შენიშვნაში. ინფორმაცია დაკავშირებული მხარის ნაშთებისა და გარიგებების შესახებ წარმოდგენილია 36-ე შენიშვნაში.

19. მომხმარებლისგან მიღებული ავანსები

მომხმარებლისგან მიღებული ავანსები, რომლებიც წლის ბოლოსთვის დაუფარავი იყო, შეადგენდა 17,933 ათას ლარს 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით (2021 წ.: 16,918 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 შეძენისას და ნარჩუნდება ბუფერის სახით მანამ, სანამ სალიზინგო აქტივები გადაეცემა მომხმარებელს. სალიზინგო აქტივების ფიზიკური გადაცემის შემდეგ, მომხმარებლებისგან ავანსად მიღებული თანხები კრედიტდება ლიზინგში წმინდა ინვესტიციასთან მიმართებით, რომელიც მისაღება იმავ მომხმარებლისგან. 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, 15,902 ათასი ლარი (2021 წ.: 13,953 ათასი ლარი) წარმოადგენს მომხმარებლისგან წინასწარ მიღებულ საგარანტიო შენატანს, ხოლო ნაშთის დარჩენილი ნაწილი წარმოადგენს წინასწარ მიღებულ სალიზინგო გადახდებს და დასაკუთრებული აქტივების გაყიდვისთვის მიღებულ ავანსებს.

20. გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები

ათას ლარში	ვალუტა	დაფარვის თარიღი	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
ადგილობრივ ბაზარზე გამოშვებული ობლიგაციები	ლარი	20.03.2023	58,580	58,342
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები, სულ			58,580	58,342

2022 წლის 31 დეკემბრისთვის, გამოშვებულ სავალო ფასიან ქაღალდებს აქვს 14.40%-იანი კუპონის განაკვეთი (2021 წ.: 13.39%) და 13.22%-იანი ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი მათ საემისიო ფასზე დაყრდნობით, გარიგების დანახარჯების გამოკლებით.

2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, დარიცხული საპროცენტო დავალიანება, რომელიც შედიოდა გამოშვებულ სავალო ფასიან ქაღალდებში, შეადგენდა 234 ათას ლარს. (2021 წ.: 217 ათასი ლარი)

გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები უზრუნველყოფილია გარკვეული ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებით და სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსებით, რაც მოცემულია 12 და 102 შენიშვნებში. ლიზინგებში მთლიანი ინვესტიციის თანხა, რომელიც უზრუნველყოფის სახით იყო დაგირავებული, შეადგენდა 64,614 ათას ლარს (2021 წ.: 62,488 ათასი ლარი), სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსების ოდენობა, რომელიც უზრუნველყოფის სახით იყო დაგირავებული, შეადგენდა 628 ათას ლარს (2021 წ.: 2,462 ათასი ლარი).

გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდების სავარაუდო სამართლიანი ღირებულება მოცემულია 33-ე შენიშვნაში. ინფორმაცია დაკავშირებული მხარის ნაშთებისა და გარიგებების შესახებ წარმოდგენილია 36-ე შენიშვნაში. გარდა ამისა, ინფორმაცია საანგარიშგებო პერიოდის შემდგომ მოვლენებზე წარმოდგენილია 37-ე შენიშვნაში.

21. სუბორდინირებული სესხები

ათას ლარში	ვალუტა	საპროცენტო განაკვეთები	ვადები	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
სუბორდინირებული სესხი თიბისისგან	ლარი	18%	31.07.2023	2,486	2,449
სუბორდინირებული ობლიგაციები	აშშ დოლარი	8.5%	25.01.2023	29,871	31,242
სულ სუბორდინირებული სესხები				32,357	33,691

2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, დარიცხული საპროცენტო დავალიანება, რომელიც შედიოდა სუბორდინირებულ სესხებში, შეადგენდა 358 ათას ლარს (2021 წ.: 360 ათასი ლარი).

სუბორდინირებული სესხების სავარაუდო სამართლიანი ღირებულება ნახეთ 33-ე შენიშვნაში. ინფორმაცია დაკავშირებული მხარის ნაშთებისა და გარიგებების შესახებ არმოდგენილია 36-ე შენიშვნაში. გარდა ამისა, ინფორმაცია საანგარიშგებო პერიოდის შემდგომ მოვლენებზე წარმოდგენილია 37-ე შენიშვნაში.

22. სხვა ვალდებულებები

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
ვალდებულებები აქტივების მომწოდებლების წინაშე	20,904	2,068
სალიზინგო ვალდებულებები	892	913
ვალდებულებები მომსახურების მომწოდებლების წინაშე	581	1,025
დარიცხული ხარჯები	316	434
სხვა ვალდებულებები	120	194
სულ სხვა ფინანსური ვალდებულებები	22,813	4,634
გასაცემი პრემიები	1,041	1,867
სხვა არაფინანსური ვალდებულებები, სულ	1,041	1,867
სხვა ვალდებულებები, სულ	23,854	6,501

ვალდებულებები აქტივების მომწოდებლების მიმართ წარმოადგენს ვალდებულებების ნაშთს სალიზინგო მიზნით მიღებული აქტივებისთვის.

გადასახდელი პრემიები მოკლევადიანი ხასიათისაა. ფინანსური ვალდებულების მოკლევადიანი და გრძელვადიანი ნაწილი წარმოდგენილია 30-ე შენიშვნაში.

ცხრილში მოცემულია სალიზინგო ვალდებულებების ვადიანობა 2022 წლისა და 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, შესაბამისად:

ათას ლარში	2022	2021
1 თვემდე	31	36
1 თვიდან 3 თვემდე	62	53
3 თვიდან 1 წლამდე	278	236
1 წლიდან 5 წლამდე	586	656
სულ სალიზინგო ვალდებულებები	957	981

ჩიკვაძე უჩაძე

23. სააქციო კაპიტალი

კომპანიის საწესდებო კაპიტალი 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით იყო 3,659 ათასი ლარი (2021 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. 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ნებადართული, გამოშვებული და გადახდილი აქციების მთლიანი რაოდენობა შედგებოდა 3,659 ჩვეულებრივი აქციისგან, რომელთაგან თითოს ნომინალური ღირებულება იყო 1,000 ლარი. თითოეული აქცია სარგებლობს ერთი ხმის უფლებით. 2022 წლისა და 2021 წლის განმავლობაში საწესდებო კაპიტალში მოძრაობა არ დაფიქსირებულა. დამატებით შეტანილი კაპიტალი გაუტოლდა 7,550 ათას ლარს 2022 წლისა და 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით და წარმოადგენს გამოშვებული აქციების ნომინალურ ღირებულებაზე მიღებული საზღაურის სამართლიანი ღირებულების ნამეტს.

24. სხვა შემოსავალი

ათას ლარში	2021	2020
საპროცენტო შემოსავალი საბანკო ანაბრებზე	2,160	2,774
სხვადასხვა შემოსავალი	1,522	289
ანაზღაურება მზღვეველისგან	1,010	47
სხვა შემოსავალი	4,692	3,110

საბანკო ანაბრებზე საპროცენტო შემოსავალი გამოითვლება ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის მეთოდით

25. საგმენდის ანალიზი

საოპერაციო სეგმენტები არის ბიზნესსაქმიანობაში ჩართული კომპონენტები, რომლებმაც შეიძლება წარმოქმნას ამონაგები 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 ამონაგები საქართველოზე მოდის. აქტივებისა და ვალდებულებების წარმოქმნის გეოგრაფიული ანალიზი მოცემულია ფინანსური რისკის მართვის შესახებ შენიშვნაში.

არაპირდაპირი ხარჯების განაწილება, თუ შესაძლებელია, ხდება თითოეული ტიპის დანახარჯისთვის განსაზღვრული გამოწვევი ფაქტორების საფუძველზე. თუ რომელიმე ტიპის ხარჯისთვის/ზედნადები ხარჯისთვის გამოწვევი ფაქტორის განსაზღვრა შეუძლებელია, ეს ხარჯები სეგმენტებს შორის ნაწილდება იმავე ლოგიკის საფუძველზე, რომელიც გამოიყენება ანალოგიური ხასიათის ხარჯებისთვის.

ქვემოთ წარმოდგენილია საანგარიშგებო სეგმენტების შეჯამება 2022 წლისა და 2021 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლებისთვის:

25. სავაჭრო ანალიზი გაგრძელება

ათას ლარში	ბიზნესი	სავაჭრო- მოხილო	საცალო	კორპორატიული ცენტრი და სხვა ოპერაციები	სულ
საპროცენტო შემოსავალი ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან	41,758	7,104	8,933	-	57,795
ამონაგები საოპერაციო ლიზინგიდან	-	1,489	-	-	1,489
საპროცენტო ხარჯი	(17,292)	(2,815)	(3,181)	-	(23,288)
პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯები	(5,743)	(2,078)	(1,515)	-	(9,336)
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი	18,723	3,700	4,237	-	26,660
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებზე საკრედიტო ზარალის (რეზერვი)/ ამოღება	(660)	(40)	124	-	(576)
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შემდეგ	18,063	3,660	4,361	-	26,084
საკრედიტო ზარალის რეზერვი სხვა ფინანსური აქტივებისთვის	(4,367)	(136)	(87)	-	(4,590)
საინვესტიციო ქონების გადაფასებით განპირობებული შემოსულობა/(ზარალი)	452	-	-	-	452
დასაკუთრებული აქტივების გაყიდვიდან მიღებული მთლიანი თანხა	7,020	2,335	1,398	-	10,753
გაყიდული დასაკუთრებული აქტივების თვითღირებულება	(7,104)	(2,335)	(1,390)	-	(10,829)
დასაკუთრებული აქტივების გათავისუფლებით განპირობებული შემოსულობა/(ზარალი)	(133)	-	-	-	(133)
შემოსულობა/(ზარალი) დასაკუთრებული აქტივების საწყისი აღიარებიდან	607	-	-	-	607
დასაკუთრებული აქტივების ჩამოფასება წმინდა სარეალიზაციო ღირებულებამდე	(1,504)	-	-	-	(1,504)
შემოსულობა/(ზარალი) წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტებიდან	-	-	-	(1,398)	(1,398)
უცხოური ვალუტის კონვერტაციიდან (ზარალი შემოსულობის გამოკლებით)/შემოსულობა ზარალის გამოკლებით	-	-	-	(599)	(599)
ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯები	(6,174)	(1,814)	(722)	(716)	(9,426)
სხვა შემოსავალი	(7)	-	-	4,699	4,692
წლის წმინდა მოგება	6,853	1,710	3,560	1,986	14,109
სხვა სრული შემოსავალი:					
მუხლები, რომლებიც შეიძლება შემდგომში რეკლასიფიცირდეს მოგებაში ან ზარალში:					
შემოსულობა ფულადი ნაკადების ჰეჯირებიდან	-	-	-	1,059	1,059
წლის მთლიანი სრული შემოსავალი	6,853	1,710	3,560	3,045	15,168
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	-	-	-	45,846	45,846
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	-	-	-
სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები	27,679	804	1,047	-	29,530
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები, მთლიანი	229,709	33,543	26,893	-	290,145
საკრედიტო ზარალის რეზერვი	6,877	257	547	-	7,681
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	16,589	780	564	-	17,933

ჩაიჯან ყაჩიჯი

25. სავაჭრო ანალიზი გაგრძელება

ათას ლარში	ბიზნესი	საავტო- მოტილო	საცალო	კორპორატიული ცენტრი და სხვა ოპერაციები	სულ
საპროცენტო შემოსავალი ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნებიდან	40,309	7,623	9,163	-	57,095
ამონაგები 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
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებულ მოთხოვნებზე საკრედიტო ზარალის (რეზერვი)/ ამოღება	1,767	1,110	207	-	3,084
წმინდა სალიზინგო შემოსავალი მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შემდეგ	19,101	5,613	4,079	-	28,793
საკრედიტო ზარალის რეზერვი სხვა ფინანსური აქტივებისთვის	(6,139)	(1,421)	(954)	-	(8,514)
საინვესტიციო ქონების გადაფასებით განპირობებული შემოსულობა/(ზარალი)	26	-	-	-	26
დასაკუთრებული აქტივების გაყიდვიდან მიღებული მთლიანი თანხა	2,383	1,734	1,535	-	5,652
გაყიდული დასაკუთრებული აქტივების თვითღირებულება	(2,421)	(1,734)	(1,542)	-	(5,697)
დასაკუთრებული აქტივების გათავისუფლებით განპირობებული შემოსულობა/(ზარალი)	(37)	-	-	-	(37)
შემოსულობა/(ზარალი) დასაკუთრებული აქტივების საწყისი აღიარებიდან	99	-	-	-	99
დასაკუთრებული აქტივების ჩამოფასება წმინდა სარეალიზაციო ღირებულებამდე	(264)	-	-	-	(264)
შემოსულობა/(ზარალი) წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტებიდან	-	-	-	(2,769)	(2,769)
უცხოური ვალუტის კონვერტაციიდან (ზარალი შემოსულობის გამოკლებით)/შემოსულობა ზარალის გამოკლებით	-	-	-	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	2,151	1,986	1,643	12,140
სხვა სრული შემოსავალი:					
მუხლები, რომლებიც შეიძლება შემდგომში რეკლასიფიცირდეს მოგებაში ან ზარალში:					
შემოსულობა ფულადი ნაკადების ჰეჯირებიდან	-	-	-	263	263
წლის მთლიანი სრული შემოსავალი	6,360	2,151	1,986	1,906	12,403
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	-	-	-	16,765	16,765
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	-	29,016	29,016
სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები	26,489	59	2,374	-	28,922
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები, მთლიანი	192,623	31,417	29,712	-	253,752
საკრედიტო ზარალის რეზერვი	6,418	209	682	-	7,309
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	15,121	158	1,639	-	16,918

25. სავაჭრო ანალიზი გავრცელება

სავაჭრო ანგარიშგების სავაჭრო ანგარიშგების აქტივები მოთხოვნი აქტივებთან შემდგომად შეჯამდა:

ათას ლარში	31 დეკემბერი, 2022 წ.	31 დეკემბერი, 2021 წ.
აქტივები		
სულ სავაჭრო ანგარიშგების (საერთო)	365,521	328,454
სავაჭრო ანგარიშგების განაწილებული საკრედიტო ზარალის რეზერვი	(7,681)	(7,309)
გადახდილი ავანსები	4,750	2,732
სავაჭრო ანგარიშგების აქტივები, წმინდა	6,468	6,825
ძირითადი საშუალებები	3,403	4,194
არამატერიალური აქტივები	2,829	2,510
ლიზინგის მიზნით შესყიდული აქტივები	1,010	-
საინვესტიციო ქონება	2,837	2,385
ლიზინგის შეწყვეტის შედეგად დასაკუთრებული აქტივები	17,766	9,924
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	81	56
სხვა ფინანსური აქტივები	10,276	21,089
სხვა აქტივები	10	124
სულ აქტივები ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგების მიხედვით	407,270	370,984
ვალდებულებები		
სულ ვალდებულებები სავაჭრო ანგარიშგების მიხედვით	17,933	16,918
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	211,481	207,635
გამოშვებული სავაჭრო ფასიანი ქაღალდები	58,580	58,342
სუბორდინირებული სესხები	32,357	33,691
სხვა ვალდებულებები	23,854	6,501
სულ ვალდებულებები ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგების მიხედვით	344,205	323,087



26. პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯები

სალიზინგო აქტივების იურიდიული საკუთრება კომპანიისგან მოითხოვს ქონების გადასახადის გადახდას სალიზინგო აქტივებზე და აქტივების დაზღვევას. კომპანია მოქმედებს, როგორც მარწმუნებელი და ამ გადასახადებს ყოველთვიურად იხდის იმ პერიოდის განმავლობაში, როდესაც იგი იურიდიულად ფლობს ლიზინგით გადაცემულ აქტივს. ეს დანახარჯები მიიჩნევა პირდაპირ მიკუთვნებად სალიზინგო შემოსავალზე და ისინი წარმოდგენილია პირდაპირ სალიზინგო შემოსავლის ქვეშ მოგებაში ან ზარალში. ქონების გადასახადის განაკვეთი და გამოთვლის მეთოდი რეგულირდება საქართველოს საგადასახადო კოდექსის მიერ.

ცხრილში ნაჩვენებია პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯები 2022 წლისა და 2021 წლისთვის, შესაბამისი თანმიმდევრობით.

ათას ლარში	2021	2020
სადაზღვევო ხარჯები	4,859	5,302
ქონების გადასახადი სალიზინგო აქტივებზე	4,393	3,625
სხვა სალიზინგო დანახარჯები	84	117
სულ პირდაპირი სალიზინგო დანახარჯები	9,336	9,044

27. ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯები

ათას ლარში	2022	2021
თანამშრომლებზე გაწეული დანახარჯები	5,502	5,491
ცვითისა და საამორტიზაციო დანარიცხი	1,338	1,539
პროფესიული მომსახურება	625	484
გადასახადები მოგების გადასახადის გარდა	450	930
დანახარჯი რეკლამაზე	234	170
საბანკო მომსახურების საზღაური	221	174
ლიცენზიის და გამოწერის ხარჯი	175	335
ქონების დაზღვევის სხვა ხარჯები	136	208
აქტივების ტექნიკურ-სამეურნეო მომსახურების ხარჯები	115	244
მინისა და შენობა-ნაგებობების ტექნიკური მომსახურება	126	15
შენობის დატვირთვა და საიტარო ქირა	83	111
სხვა ხარჯები	421	473
სულ ადმინისტრაციული და სხვა საოპერაციო ხარჯები	9,426	10,174

შენობის დატვირთვისა და ქირის ხარჯი მოიცავს დაბალი ღირებულების მქონე აქტივების ლიზინგს 76 ათასი ლარის ოდენობით (2021 წ.: 90 ათასი ლარი).

2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, პროფესიული მომსახურება მოიცავდა 139 ათას ლარს ფინანსური აუდიტისთვის (2021 წ.: 183 ათასი ლარი) და 20 ათას ლარს საგადასახადო აუდიტისთვის (2021 წ.: 15 ათასი ლარი). ხარჯები გადასახადის გარეშეა წარმოდგენილი.

28. ფინანსური საქმიანობით გამოწვეული ვალდებულებების შეჯირება

ათას ლარში	ფინანსური საქმიანობიდან მიღებული ვალდებულებები				
	ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	გამოშვებული სავალდებულო ფასიანი ქაღალდები	სუბორდინირებული სესხები	სალი-ზინგო ვალდებულება	სულ
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 ღარიცხვა	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
ფულადი ნაკადები	17,747	(8,172)	(212)	(370)	8,993
სავალუტო კურსის კორექტირებები	(25,373)	-	(3,896)	167	(29,102)
პროცენტის ღარიცხვა	11,770	8,410	3,041	67	23,288
სხვა არაფულადი მუხლების მოძრაობა	(298)	-	(267)	261	(304)
წმინდა ვალი 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით	211,481	58,580	32,357	810	303,228

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 366 შენიშვნაში

29. პეჯირება

პეჯირების აღრიცხვის მიზანი არის ღია სავალუტო პოზიციასთან დაკავშირებული იმ რისკების მართვა ან შემცირება, რომლებიც წარმოიშობა კომპანიის ყოველდღიური ბიზნესოპერაციების შედეგად. ფინანსური ინსტრუმენტები გამოიყენება გარკვეული რისკებისგან წარმომდგარი დავალიანებების სამართავად, რომლებმაც შეიძლება გავლენა მოახდინოს მოგებაზე ან ზარალზე.

რისკის მართვის სტრატეგია და როგორ გამოიყენება ის რისკის სამართავად

კომპანიამ დიდი ალბათობით იკისრა ძირითადი საშუალებების შესყიდვა, რომლებიც გადაიცემა ფინანსური ლიზინგით. როდესაც ძირითადი საშუალებების შესყიდვის ვალუტა განსხვავდება მომავალი სალიზინგო ხელშეკრულების ვალუტისგან (ფინანსური ლიზინგის გაფორმების ვალდებულება), წარმოიშობა ღია სავალუტო პოზიცია და კომპანიას ექმნება სავალუტო რისკი. მიუხედავად იმისა, რომ აქტივის შესყიდვის ვალდებულება და ამ აქტივთან დაკავშირებით ფინანსური ლიზინგის გაფორმების ვალდებულება არ აღიარდება აქტივის გადაცემამდე და ლიზინგის დაწყებამდე, კომპანიას ექმნება სავალუტო რისკი ლიზინგის დაწყების თარიღიდან. კომპანია პეჯირების ურთიერთობებს აღრიცხავს ფულადი ნაკადების პეჯირების სააღრიცხვო მოდელით, რომ მართოს რისკის მოცულობა.

პეჯირების ინსტრუმენტები და პეჯირებული მუხლები

ფულადი ნაკადების პეჯირების აღრიცხვის მიზნებისთვის კომპანიამ შეიძლება პეჯირებულ მუხლად მიიჩნიოს ძირითად საშუალებებში ავანსის გადახდის ვალდებულება (მომავალში ფულადი ნაკადების გადინება ან მომავალი ვალდებულება აქტივის შესყიდვის ხელშეკრულების ფარგლებში), ძირითად საშუალებებში მომწოდებლისთვის გადახდილი ავანსი ან ფინანსური ლიზინგის გაფორმების ვალდებულება (მომავალში მიღებული ფულადი ნაკადები სალიზინგო ხელშეკრულების ფარგლებში). კომპანია იყენებს ფორვარდული ხელშეკრულებებს, უცხოურ ვალუტაში ნასესხებ სახსრებს ან ფინანსური ლიზინგებიდან მიღებულ ფულად ნაკადებს პეჯირების ინსტრუმენტებად.

ჩვენს ყოველწიურ

29. პეტირება გაგრძელება

ქვემოთ მოყვანილი ცხრილი წარმოადგენს პეტირების პოზიციებს 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

რიცხვები ათას ეროვნულ ვალუტაშია მოცემული

	ტიპი	ვალუტა	ნომინალური თანხა	მაჩვენებელი	ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგების მუხლი
პეტირებული მუხლი	ლიზინგისთვის აქტივის შესყიდვის მყარი ვალდებულება	აშშ დოლარი	4,929		სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები
პეტირების ინსტრუმენტი	პირველი რიგის სესხი	აშშ დოლარი	4,929	4.5%-7.5%	ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები
პეტირებული მუხლი	ლიზინგისთვის აქტივის შესყიდვის მყარი ვალდებულება	ევრო	2,341		სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები
პეტირების ინსტრუმენტი	პირველი რიგის სესხი	ევრო	2,341	3%-3.15%	ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები

ქვემოთ მოყვანილი ცხრილი წარმოადგენს პეტირების პოზიციებს 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

რიცხვები ათას ეროვნულ ვალუტაშია მოცემული

	ტიპი	ვალუტა	ნომინალური თანხა	მაჩვენებელი	ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგების მუხლი
პეტირებული მუხლი	სალიზინგო აქტივის შესყიდვის მყარი ვალდებულება	აშშ დოლარი	275		გარეგანსური დავალიანების მოცულობა
პეტირების ინსტრუმენტი	წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	აშშ დოლარი	275	15.0%	წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში
პეტირებული მუხლი	სალიზინგო აქტივის შესყიდვის მყარი ვალდებულება	ევრო	415		გარეგანსური დავალიანების მოცულობა
პეტირების ინსტრუმენტი	წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში	ევრო	415	7%-11%	წმინდა ინვესტიცია ფინანსურ ლიზინგში
პეტირებული მუხლი	ფინანსური ლიზინგის გაფორმების მყარი ვალდებულება	აშშ დოლარი	398		გარეგანსური დავალიანების მოცულობა
პეტირების ინსტრუმენტი	პირველი რიგის სესხი	აშშ დოლარი	398	5.80%	ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები

29. ჰეჯირება გაგრძელება

რიცხვები ათას ეროვნულ ვალუტაშია მოცემული

ტიპი	ვალუტა	ნომინალური თანხა	მაჩვენებელი	ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგების მუხლი
ჰეჯირებული მუხლი	ფინანსური ლიზინგის გაფორმების მყარი ვალდებულება	აშშ დოლარი	3,247	სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები
ჰეჯირების ინსტრუმენტი	პირველი რიგის სესხი	აშშ დოლარი	3,247 4.5%-5.7%	ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები
ჰეჯირებული მუხლი	ფინანსური ლიზინგის გაფორმების მყარი ვალდებულება	ევრო	1,555	სალიზინგო ხელშეკრულებებზე გადახდილი ავანსები
ჰეჯირების ინსტრუმენტი	პირველი რიგის სესხი	ევრო	1,555 3.11%	ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები

ჰეჯირებულ მუხლებსა და ჰეჯირების ინსტრუმენტებს შორის ეკონომიკური ურთიერთობის უზრუნველსაყოფად კომპანია ითვალისწინებს ნომინალურ თანხებს, ვალუტას და ვადას. ამ კრიტიკული პირობების თვისებრივი შეფასების საფუძველზე კომპანია დაასკვნის, რომ ჰეჯირების ინსტრუმენტისა და ჰეჯირებული მუხლის ოდენობები საპირისპირო მიმართულებით მოძრაობს, ამიტომ ეკონომიკური ურთიერთობა არსებობს ჰეჯირებულ მუხლსა და ჰეჯირების ინსტრუმენტს შორის.

ჰეჯირების კოეფიციენტი ასახავს ურთიერთდამოკიდებულებას ჰეჯირებულ მუხლის ოდენობასა და ჰეჯირების ინსტრუმენტის ოდენობას შორის, რომელსაც კომპანია რეალურად იყენებს. როგორც ზედა ცხრილებიდან ჩანს, ჰეჯირების ინსტრუმენტებსა და ჰეჯირებულ მუხლებს შორის თანაფარდობის კოეფიციენტი არის 1:1. ჰეჯირების არაეფექტურობა აღიარებულია მოგებაში ან ზარალში.

ქვემოთ მოცემულია ჰეჯირების აღრიცხვასთან დაკავშირებული თანხები, რომელმაც გავლენა მოახდინა სრული შემოსავლის ანგარიშგებაზე (ესენია სამართლიანი ღირებულების ჰეჯირება ჰეჯირების ინსტრუმენტებში ჰეჯირების ურთიერთობის ტიპების მიხედვით):

ათას ლარში	სხვა სრულ შემოსავალში აღიარებული თანხა (2022 წ.)	სხვა სრულ შემოსავალში აღიარებული თანხა (2021 წ.)
სალიზინგო აქტივის შესყიდვის მყარი ვალდებულების ჰეჯირება	182	(336)
ფინანსური ლიზინგის გაფორმების მყარი ვალდებულების ჰეჯირება	877	600
(ზარალი)/შემოსულობა ფულადი ნაკადების ჰეჯირებიდან	1,059	264

30. 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 საწარმოს საკრედიტო კომიტეტისა და კომპანიის დირექტორთა საბჭოს მიერ. სამეთვალყურეო საბჭოს წევრები მონაწილეობენ 1,500,000 აშშ დოლარზე მეტი ღირებულების ლიზინგთან დაკავშირებულ გადაწყვეტილებებში. საკრედიტო კომიტეტისთვის ან კომპანიის დირექტორთა საბჭოსთვის განაცხადის წარდგენამდე, სალიზინგო პროცესებთან დაკავშირებული ყველა რეკომენდაცია (ლიზინგის მიმღებისთვის დამტკიცებული ლიმიტები ან სალიზინგო 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 აქტივების შესყიდვის ფასის 20%-ის ოდენობით ლიზინგის ხელშეკრულების დასაწყისში. კომპანია საკუთრების უფლებს ფლობს სალიზინგო აქტივებზე ლიზინგის ვადის განმავლობაში. ფინანსური ლიზინგის ხელშეკრულებით გადაცემულ აქტივებზე საკუთრების უფლება ამ სახელშეკრულებო ვადების დასრულების შემდეგ, როდესაც სრულად დაიფარება ვალდებულება, ლიზინგის მიმღებებს გადაეცემა.

სალიზინგო აქტივებთან დაკავშირებული რისკები, როგორიცაა სხვადასხვა მიზეზით გამოწვეული დაზიანება, ქურდობა და სხვა ყოველთვის დაზღვეულია. ხელმძღვანელობა პერიოდულად აფასებს ლიზინგის მიმღებების ფინანსურ მდგომარეობას მათი ფინანსური ანგარიშების 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 ინვესტიციისთვის შექმნილი ანარიცხები საკმარისია იმისათვის, რომ შეინჯოს 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 შემდეგ საკრედიტო რისკის საფეხურებს განსაზღვრავს:

- ძალიან დაბალი რისკი – დავალიანებები ავლენს ფინანსური ვალდებულებების შესრულების ძლიერ უნარს;
- დაბალი რისკი – დავალიანებები ავლენს ფინანსური ვალდებულებების შესრულების საკმარის უნარს;
- საშუალო რისკი – დავალიანებები ავლენს ფინანსური ვალდებულებების შესრულების დამაკმაყოფილებელ უნარს;
- მაღალი რისკი – დავალიანებები საჭიროებს თვალყურის მკაცრად დევნებას, და
- დეფოლტი – დავალიანებები დეფოლტის სიტუაციაში, საკრედიტო რისკით გაუფასურებული.

მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის შეფასება: მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი არის სამომავლო ფულადი სახსრების დეფიციტის დღევანდელი ღირებულების ალბათობით შეწონილი შეფასება. მოსალოდნელი საკრედიტო 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: კომპანია თავის ლიზინგის ოდენობას პირველ სტადიას მიაკუთვნებს, თუ საწყისი აღიარების შემდეგ საკრედიტო

30. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

ხარისხი მნიშვნელოვნად არ გაუარესებულა და ინსტრუმენტი არ იყოს საკრედიტო რისკით გაუფასურებული საწყისი აღიარებისას. დავალიანების ოდენობა მეორე სტადიის მიეკუთვნება, თუ საწყისი აღიარების შემდეგ დაფიქსირდა საკრედიტო ხარისხის მნიშვნელოვანი გაუარესება, მაგრამ ფინანსური ინსტრუმენტი არ მიიჩნევა საკრედიტო რისკით გაუფასურებულად. დავალიანების ოდენობა, რომელზეც გამოვლენილია საკრედიტო რისკით გაუფასურების ნიშნები, მიეკუთვნება მესამე სტადიის ინსტრუმენტებს. მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის ოდენობა განსხვავდება დავალიანების 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 მოსალოდნელ 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 დავალიანებების მოცულობები მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის ინდივიდუალურად შეფასებისთვის, კომპანიის საკრედიტო რისკის მართვის ან ანდერაიტინგის განყოფილებების გადანაცვეტილებაზე დაყრდნობით.

კომპანია დისკონტირებული ფულადი ნაკადების მეთოდს იყენებს ინდივიდუალური შეფასებით ამოსაღები თანხის დასადგენად. ანაზღაურებადი ღირებულების 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 ანაზღაურებადი ღირებულების პროგნოზირებას და აფასებს შესაბამის ზარალებს. საბოლოო მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალი გამოითვლება, როგორც თითოეულ სცენარში მოსალოდნელი ზარალების საშუალო შენონილი, 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 საწყისი აღიარების შემდეგ (საკრედიტო რისკის მნიშვნელოვანი ზრდის ნიშანი). საკრედიტო რისკის ზრდის შეფასებისას კომპანია შემდეგი ფაქტორების მონიტორინგს ახდენს: ვადაგადაცილებული დღეების რაოდენობა, რესტრუქტურირება და გამოსაცდელი ვადა დეფოლტის სიტუაციაში არსებული ლიზინგებისთვის.

ცხრილში შეჯამებულია კომპანიის მიერ გამოყენებული მიდგომის დეტალები:

30. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

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 რესტრუქტურიზებული დავალიანება არ არის ფინანსურად დასუსტებული, ანუ დავალიანების ოდენობა არ არის დეფოლტის სიტუაციაში („კარგი“ რესტრუქტურიზაცია)	რ თანმიმდევრული თვე, არაუმეტეს 30-დღიანი ვადაგადაცილებით, რესტრუქტურიზაციის თარიღიდან
3. დეფოლტის გასვლის ვადა (დეფოლტის საცდელი ვადის გასვლა)	რ თანმიმდევრული თვე გავიდა, არაუმეტეს 30 დღით ვადაგადაცილებით, 90 დღით ვადაგადაცილების თარიღის ან „ცუდი“ რესტრუქტურიზაციის თარიღის შემდეგ	რ თანმიმდევრული თვე, არაუმეტეს 60-დღიანი ვადაგადაცილებით, დეფოლტის გასვლის თარიღიდან

დეფოლტის კრიტერიუმები

ცხრილში შეჯამებულია კომპანიის მიერ გამოყენებული მიდგომის დეტალები:

დეფოლტის კრიტერიუმები	საწყისი მდგომარეობა	საბოლოო მდგომარეობა
1. 90 ვადაგადაცილებული დღე	90-ზე მეტი ხნით ვადაგადაცილებული დავალიანება	რ თანმიმდევრული თვე, არაუმეტეს 30 დღიანი ვადაგადაცილებით, 90 ვადაგადაცილებული დღის ბოლო საანგარიშგებო თარიღიდან
2. ფინანსურად დასუსტებული დავალიანების რესტრუქტურიზაცია	ფინანსურად დასუსტებულად ან „ცუდი“ რესტრუქტურიზაციად კლასიფიცირებული დავალიანება	რ თანმიმდევრული თვე, არაუმეტეს 30-დღიანი ვადაგადაცილებით, რესტრუქტურიზაციის თარიღიდან
3. გადახდის პერსპექტივის გარეშე	ინდივიდუალურად მნიშვნელოვანი დავალიანება, დეფოლტის სიტუაციაში მყოფად ჩაითვლება, თუ კომპანიის ფინანსური სიტუაციის გაუარესება დადგინდება კომპანიის მონაცემების და/ან მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის გამოსათვლელად გამოყენებული ფინანსური ინფორმაციის გაანალიზებით	რ თანმიმდევრული თვე, არაუმეტეს 30-დღიანი ვადაგადაცილებით, მას შემდეგ, რაც დეფოლტის სიტუაციაში მყოფად ჩაითვალა გადახდის მოლოდინის არარსებობის გამო

30. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

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 დავალიანების 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 ვალიანობის 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 განსაზღვრავს რისკის ჯგუფებს ლიზინგის მიმღების ვადაგადაცილებული დღეების სტატუსის მიხედვით. მოდელი აკეთებს დაშვებას, რომ დეფოლტის ალბათობა მომდევნო 12-თვიანი 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) დავალიანების მოცულობა გაყოფილი მთლიან მოქმედ კრედიტზე პერიოდის დასაწყისში.

ზარალი დეფოლტის შემთხვევაში. დეფოლტის შემთხვევაში ზარალის პარამეტრი წარმოადგენს დავალიანების მოცულობის წილს, რომელიც სამუდამოდ (უენაზღაურებლად) 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 ხდება ისტორიული ზარალების საფუძველზე, რომლებიც კომპანიის მთავარმა ბიზნესმიმართულებებმა განიცადა დეფოლტის სიტუაციაში მყოფი ლიზინგებიდან. ჯგუფი დეფოლტის შემთხვევაში ზარალის თითოეული პორტფელისთვის განსაზღვრავს ამოღების დროის მონაკვეთს, დეფოლტის თარიღიდან, რომლის შემდეგაც არსებითი ამოღებები ნაპრაუდები 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 საბაზო (ყველაზე უფრო სავარაუდო), ოპტიმისტური (ყველაზე უფრო სავარაუდოზე უკეთესი) და პესიმისტური (ყველაზე უფრო სავარაუდოზე უარესი) 50%, 25% და 25%-ით, შესაბამისი თანმიმდევრობით. საბაზო 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 საბაზო მოლოდინების კონსენსუსი. ოპტიმისტური და პესიმისტური სცენარები განისაზღვრება ბანკის მაკროეკონომიკური განყოფილების მიერ შემუშავებული სისტემით. კომპანია მოსალოდნელ გაუფასურების ზარალს ანგარიშობს თითოეული სცენარისთვის. მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის საბოლოო სიდიდის მისაღებად გამოიყენება ალბათობით შეწონილი საშუალოს მეთოდს, სადაც თითოეული სცენარის ალბათობა გამოყენებული წონის სახით. საპროგნოზო ინფორმაციის კორექტირება დეფოლტის ალბათობაზე გამოიყენება სამწლიანი პერიოდისთვის, იმის გათვალისწინებით, რომ მაკროეკონომიკურ პროგნოზებთან დაკავშირებული განუსაზღვრელობა შეიძლება უფრო გრძელ ვადას მოიცავდეს.

30. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

სხვა არაფინანსურ აქტივებზე შექმნილი ანარიცხები. კომპანიის ფინანსური აქტივების ყველაზე არსებითი ნაშთი, რომელიც ექვემდებარება დარეზერვებას, სალიზინგო პორტფელის მერე, არის დაუფარავი შეწყვეტილი ლიზინგები. 2022 წლის 31 დეკემბრით დასრულებულ წლამდე, ამ დავალიანებებზე მოსალოდნელი ზარალი გამოითვლებოდა ინდივიდუალური LGD-ების საფუძველზე – შესაბამისი სალიზინგო აქტივის ბოლოს შეფასებული ღირებულების მიხედვით. ამის მიუხედავად, დავალიანების ამოღების ვადის შემდეგ, LGD 100%-ით გაიზრდებოდა. 2022 წლის ბოლოდან ჩვენ გარკვეული ცვლილებები შევიტანეთ ამ მიდგომაში და, შესაბამისად, მეთოდოლოგიაში, კერძოდ: დავიწყეთ შეწყვეტილი ლიზინგების ისევე აღრიცხვა, როგორც მესამე სტადიის დავალიანებებს აღვრიცხავდით აქტიურ პორტფელში და ამჟამად მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის განსაზღვრისთვის ვიყენებთ სტატისტიკურ LGD-ს (გამოითვლება კონკრეტულად შეწყვეტილ ლიზინგებზე). სალიზინგო აქტივის დასაკუთრებისას ხდება მოსალოდნელი საკრედიტო ზარალის გადაანგარიშება აქტივის შეფასების საფუძველზე. თუ არ ხდება სალიზინგო აქტივის დასაკუთრება, LGD თანდათან იზრდება და აღწევს 100%-ს მას შემდეგ, რაც გაივლის ვალდებულების მოსალოდნელი ამოღების ვადა შეწყვეტის თარიღიდან.

სალიზინგო აქტივებთან დაკავშირებული რისკი. სალიზინგო აქტივებთან დაკავშირებული რისკის სამართავად კომპანია გარკვეულ სალიზინგო საგნის მომწოდებლებთან მიმართავს გამოსყიდვის ოფციონს. თუ ასეთი ოფციონის 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 გადაწყვეტილების 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.

კლიმატის რისკი. კომპანიის ხელმძღვანელობა ყურადღებით ეკიდება კლიმატური ცვლილების პოტენციური გავლენის შესახებ გლობალური ცნობადობის ამაღლების საკითხს. ამჟამად ამ საკითხს მნიშვნელოვანი გავლენა არ აქვს ფინანსურ ანგარიშგებაზე, მაგრამ ხელმძღვანელობა აგრძელებს ამ სფეროში მიმდინარე მოვლენებზე დაკვირვებას.

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.

ღირექტორთა 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.

30. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

კომპანიის სავალუტო რისკის მოცულობა 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით ცხრილშია მოცემული:

ათას ლარში	ლარი	აშშ დოლარი	ევრო	სხვა	სულ
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	21,533	21,365	2,943	5	45,846
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	-	-	-
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	103,330	100,190	78,944	-	282,464
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	13,630	21,641	(35,190)	-	81
სხვა ფინანსური აქტივები	(3,154)	11,395	2,035	-	10,276
ფინანსური აქტივები, სულ	135,339	154,591	48,732	5	338,667
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	59,773	100,464	51,244	-	211,481
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	58,580	-	-	-	58,580
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	4,848	9,088	3,997	-	17,933
სუბორდინირებული სესხები	2,486	29,871	-	-	32,357
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	947	14,547	7,319	-	22,813
სულ ფინანსური ვალდებულებები	126,634	153,970	62,560	-	343,164
წმინდა ღია სავალუტო პოზიცია არაფულადი ავანსების ეფექტამდე	8,705	621	(13,828)	5	(4,497)
ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტი*	9,563	6,457	13,621	-	29,641
წმინდა საბალანსო პოზიცია	18,268	7,078	(207)	5	25,144

*არაფულადი ავანსები, რომლებიც კონვერტირდება სალიზინგო პორტფელად ლიზინგის დაწყების თარიღისთვის. ხანმოკლე დროისა და იმის ნაკლები ალბათობის გამო, რომ ავანსები არ გარდაიქმნება უცხოურ ვალუტაში ლიზინგებად, ხელმძღვანელობამ ისინი გაითვალისწინა წმინდა ღია სავალუტო პოზიციის გაანალიზებისას.

30. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

კომპანიის სავალუტო რისკის მოცულობა 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით ცხრილშია მოცემული:

ათას ლარში	ლარი	აშშ 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
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	105,152	80,958	60,333	-	246,443
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	2,631	929	(3,504)	-	56
სხვა ფინანსური აქტივები	8,850	8,759	3,480	-	21,089
ფინანსური აქტივები, სულ	141,382	91,611	80,370	6	313,369
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
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	1,542	2,802	290	-	4,634
სულ ფინანსური ვალდებულებები	133,826	107,280	80,114	-	321,220
წმინდა ღია სავალუტო პოზიცია არაფულადი ავანსების ეფექტამდე	7,556	(15,669)	256	6	(7,851)
ეკონომიკური პეჯირების 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, ხელმძღვანელობამ ისინი გაითვალისწინა წმინდა ღია სავალუტო პოზიციის გაანალიზებისას.

სავალუტო რისკის მართვის მიზნით ხელმძღვანელობა აწესებს ლიმიტებს და ყოველთვის გადახედავს 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 (2021 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, 2022 წ.		31 დეკემბერი, 2021 წ.	
	გავლენა მოგებაზე ან ზარალზე	გავლენა კაპიტალზე	გავლენა მოგებაზე ან ზარალზე	გავლენა კაპიტალზე
აშშ დოლარის გამყარება 10%-ით (2021 წ.: 10%)	708	708	(79)	(79)
ევროს გამყარება 10%-ით (2021 წ.: 10%)	(21)	(21)	365	365
აშშ დოლარის გაუფასურება 10%-ით (2021 წ.: 10%)	(708)	(708)	79	79
ევროს გაუფასურება 10%-ით (2021 წ.: 10%)	21	21	(365)	(365)

30. 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 მარუები 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 2022 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 წელზე მეტი	სულ
ფინანსური აქტივები					
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	45,846	-	-	-	45,846
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	-	-	-
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	16,735	14,560	72,962	178,207	282,464
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	81	-	-	-	81
სხვა ფინანსური აქტივები	9,095	189	397	595	10,276
ფინანსური აქტივები, სულ	71,757	14,749	73,359	178,802	338,667
ფინანსური ვალდებულებები					
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	7,247	23,155	81,767	99,312	211,481
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	213	58,367	-	-	58,580
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	12,832	3,616	1,485	-	17,933
სუბორდინირებული სესხები	13,727	(5)	2,424	16,211	32,357
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	21,952	62	213	586	22,813
სულ ფინანსური ვალდებულებები	55,971	85,195	85,889	116,109	343,164
წმინდა საპროცენტო განაკვეთის მგრძნობელობის შედარებითი ანალიზი არაფულადი ავანსების ეფექტამდე	15,786	(70,446)	(12,530)	62,693	(4,497)
ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტი	21,718	5,187	2,735	-	29,640
წმინდა საპროცენტო განაკვეთის მგრძნობელობის შედარებითი ანალიზი	37,504	(65,259)	(9,795)	62,693	25,143

ჩაიკვა უაჩიზო

30. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

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 წელზე მეტი	სულ
ფინანსური აქტივები					
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	16,765	-	-	-	16,765
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	29,016	-	29,016
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	13,963	15,012	62,713	154,755	246,443
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	56	-	-	-	56
სხვა ფინანსური აქტივები	19,630	170	386	903	21,089
ფინანსური აქტივები, სულ	50,414	15,182	92,115	155,658	313,369
ფინანსური ვალდებულებები					
ბანკებიდან და ფინანსური დანესებულებებიდან 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
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	3,755	53	236	590	4,634
სულ ფინანსური ვალდებულებები	24,256	18,420	68,151	210,393	321,220
წმინდა საპროცენტო განაკვეთის მგრძნობელობის შედარებითი ანალიზი არაფულადი ავანსების 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

ლიკვიდურობის რისკი. ლიკვიდურობის რისკი არის რისკი იმისა, რომ კომპანიას ან არ აქვს საკმარისი ფინანსური რესურსები ხელმისაწვდომი, რომ დაფაროს ყველა თავისი ვალდებულება ვადის დადგომისას, ან შეუძლია ამ რესურსებზე წვდომა მხოლოდ მაღალი ხარჯით. რისკს მართავენ ფინანსური რისკის მართვისა და ხაზინის დეპარტამენტები და მონიტორინგს უწევს დირექტორთა საბჭო, რომელიც შედგება გენერალური დირექტორისგან, რისკების დირექტორისგან, ფინანსური დირექტორისგან და კომერციული დირექტორისგან.

კომპანიის ლიკვიდურობის რისკის მართვის პოლიტიკის მთავარი ამოცანებია: (i) უზრუნველყოს ფულადი სახსრების ხელმისაწვდომობა, რათა დააკმაყოფილოს მთლიანი ვალდებულებებისგან წარმომდგარი მოთხოვნები ეკონომიკურ ფასად; (ii) აღიაროს ნებისმიერი სტრუქტურული შეუსაბამობა, რომელიც არსებობს ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებაში და დააწესოს მონიტორინგის კოეფიციენტები, რათა მართოს დაფინანსება კარგად დაბალანსებული ზრდის შესაბამისად; და (iii) მოახდინოს ლიკვიდურობის და დაფინანსების მუდმივი მონიტორინგი, რათა უზრუნველყოს, რომ ბიზნესის დამტკიცებული მიზნები სრულდება კომპანიის რისკის პროფილისთვის საფრთხის შექმნის გარეშე.

30. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

ფინანსური ვალდებულებების ვადიანობის ანალიზი დარჩენილი არადისკონტირებული სახელშეკრულებო ვალდებულებების საფუძველზე 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

ათას ლარში	1 თვემდე	1 თვიდან 3 თვემდე	3 თვიდან 1 წლამდე	1 წლიდან 5 წლამდე	5 წელზე მეტი	სულ
ფინანსური ვალდებულებები						
ბანკებიდან და ფინანსური დანესებულებებიდან მიღებული სესხები	7,911	25,883	91,302	112,619	-	237,715
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	213	60,469	-	-	-	60,682
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	12,832	3,616	1,485	-	-	17,933
სუბორდინირებული სესხები	14,056	453	3,753	6,167	16,852	41,281
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	21,952	62	213	586	-	22,813
სულ პოტენციური სამომავლო გადახდები ფინანსური ვალდებულებებისთვის	56,964	90,483	96,753	119,372	16,852	380,424

ფინანსური ვალდებულებების ვადიანობის ანალიზი დარჩენილი არადისკონტირებული სახელშეკრულებო ვალდებულებების საფუძველზე 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

ათას ლარში	1 თვემდე	1 თვიდან 3 თვემდე	3 თვიდან 1 წლამდე	1 წლიდან 5 წლამდე	5 წელზე მეტი	სულ
ფინანსური ვალდებულებები						
ბანკებიდან და ფინანსური დანესებულებებიდან 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
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	3,755	53	236	590	-	4,634
სულ პოტენციური სამომავლო გადახდები ფინანსური ვალდებულებებისთვის	25,089	22,960	84,366	226,052	-	358,467

ჩიკვაძე უჩიშვილი

30. 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 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით მოსალოდნელი ლიკვიდურობის გეპი:

ათას ლარში	1 თვემდე	1 თვიდან 3 თვემდე	3 თვიდან 1 წლამდე	1 წლიდან 5 წლამდე	5 წელზე მეტი	სულ
ფინანსური აქტივები						
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	45,846	-	-	-	-	45,846
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	-	-	-	-
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	16,735	14,560	72,962	178,207	-	282,464
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	81	-	-	-	-	81
სხვა ფინანსური აქტივები	9,095	189	397	595	-	10,276
ფინანსური აქტივები, სულ	71,757	14,749	73,359	178,802	-	338,667
ფინანსური ვალდებულებები						
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	7,247	23,155	81,767	99,312	-	211,481
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	213	58,367	-	-	-	58,580
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	12,832	3,616	1,485	-	-	17,933
სუბორდინირებული სესხები	13,726	(5)	2,424	(136)	16,347	32,357
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	21,952	62	278	586	-	22,878
სულ ფინანსური ვალდებულებები	55,971	85,195	85,954	99,762	16,347	343,229
ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტი	21,718	5,187	2,735	-	-	29,640
ლიკვიდურობის გეპი	37,504	(65,259)	(9,860)	79,040	(16,347)	25,078
კუმულაციური ლიკვიდურობის გეპი	37,504	(27,755)	(37,615)	41,425	25,078	

30. ფინანსური რისკის მართვა გაგრძელება

ქვემოთ, ცხრილში, წარმოდგენილია 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით მოსალოდნელი რეკლასიფიცირებული ლიკვიდურობის გეპი:

ათას ლარში	1 თვემდე	1 თვიდან 3 თვემდე	3 თვიდან 1 წლამდე	1 წლიდან 5 წლამდე	5 წელზე მეტი	სულ
ფინანსური აქტივები						
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	16,765	-	-	-	-	16,765
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	29,016	-	-	29,016
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	13,963	15,012	62,713	154,755	-	246,443
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	56	-	-	-	-	56
სხვა ფინანსური აქტივები	19,630	170	386	903	-	21,089
ფინანსური აქტივები, სულ	50,414	15,182	92,115	155,658	-	313,369
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
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	3,755	53	236	656	-	4,700
სულ ფინანსური ვალდებულებები	24,256	18,420	68,151	210,459	-	321,286
ეკონომიკური ჰეჯირების ეფექტი	15,657	5,375	7,858	-	-	28,890
ლიკვიდურობის გეპი	41,815	2,137	31,822	(54,801)	-	20,973
კუმულაციური ლიკვიდურობის გეპი	41,815	43,952	75,774	20,973	20,973	

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 მფლობელის მხრიდან დაპირებით, რომ კომპანიას სტაბილურ ფინანსურ მხარდაჭერას აღმოუჩენს.

31. კაპიტალის მართვა

კომპანიის მიზნები კაპიტალის მართვისას არის, უზრუნველყოფს 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 განიხილავს თავის კაპიტალს, როგორც საკუთარ კაპიტალს და სუბორდინირებულ სესხებს. კაპიტალის ოდენობა, რომელსაც კომპანია 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით მართავდა, იყო 95,422 ათასი ლარი (2021 წ.: 81,588 ათასი).

32. ნარმოებული 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 კონტრაქტის პოზიციების (და გადახდების) გაქვითვამდე და მოიცავს ხელშეკრულებებს შესაბამისი საანგარიშგებო თარიღის შემდგომი ანგარიშსწორების თარიღებით. ხელშეკრულებები მოკლევადიანი ხასიათისაა.

ათას ლარში	2022		2021	
	ხელშეკრულებები დადებითი სამართლიანი ღირებულებით	ხელშეკრულებები უარყოფითი სამართლიანი ღირებულებით	ხელშეკრულებები დადებითი სამართლიანი ღირებულებით	ხელშეკრულებები უარყოფითი სამართლიანი ღირებულებით
აშშ დოლარი				
ანგარიშსწორებისას გადასახდელი (-)	-	(6,205)	(8,364)	-
აშშ დოლარი				
ანგარიშსწორებისას მისაღები (+)	16,131	9,694	-	9,293
ლარი ანგარიშსწორებისას				
გადასახდელი (-)	(6,533)	-	-	(9,295)
ლარი ანგარიშსწორებისას				
მისაღები (+)	4,048	16,115	11,926	-
ევრო ანგარიშსწორებისას				
გადასახდელი (-)	(13,265)	(23,942)	(3,504)	-
ევრო ანგარიშსწორებისას				
მისაღები (+)	-	4,038	-	-
სავალუტო ფორვარდების და სვოპების სამართლიანი ღირებულება	381	(300)	58	(2)
სავალუტო ფორვარდების და სვოპების წმინდა სამართლიანი ღირებულება	81		56	

(ზარალი შემოსულობის გარეშე)/შემოსულობა ზარალის გარეშე წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტებიდან 2022 წლისთვის შეადგენდა (1,398) ათას ლარს. (2021 წ.: (2,769) ათასი ლარი)

33. სამართლიანი ღირებულების განმარტებითი შენიშვნები

სამართლიანი ღირებულების შეფასებების ანალიზი ხდება სამართლიანი ღირებულების იერარქიის დონეების მიხედვით: (i) 1-ელი 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 ემპირიულ 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, 2022 წ.				31 დეკემბერი, 2021 წ.			
	დონე 1	დონე 2	დონე 3	სულ	დონე 1	დონე 2	დონე 3	სულ
აქტივების სამართლიანი ღირებულება								
ფინანსური აქტივები								
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	-	81	-	81	-	56	-	56
არაფინანსური აქტივები								
საინვესტიციო ქონება	-	-	2,837	2,837	-	2,385	-	2,385
სულ აქტივების სამართლიანი ღირებულების პერიოდული შეფასება	-	81	2,837	2,918		56	2,385	2,441

შეფასების მეთოდის აღწერა და მეორე დონის შეფასებისთვის სამართლიანი ღირებულების შეფასებაში გამოყენებული ამოსავალი მონაცემების აღწერა:

ათას ლარში	2022	2021	შეფასების მეთოდი	გამოყენებული ამოსავალი მონაცემები
აქტივების სამართლიანი ღირებულება				
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	81	56	ფორვარდული ფასწარმოქმნა დღევანდელი ღირებულების გაანგარიშების გამოყენებით	საბაზრო საპროცენტო განაკვეთები, ოფიციალური გაცვლითი კურსი
არაფინანსური აქტივები				
საინვესტიციო ქონება	2,837	2,385	საბაზრო მიდგომა უძრავი ქონების საუკეთესოდ და ეფექტიანად გამოყენების ანალიზის საფუძველზე	კვ.მ.-ის ფასი
სულ აქტივების სამართლიანი ღირებულების პერიოდული შეფასება	2,918	2,441		

ჩაიკან უაჩიკი

33. სამართლიანი ღირებულების განმარტებითი შენიშვნები გაგრძელება

ცვლილებები მეორე დონის სამართლიანი ღირებულების შეფასების მეთოდში არ მომხდარა 2022 წლის 31 დეკემბრით დასრულებულ წელს (2021 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 განმარტებითი 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, 2022 წ.				31 დეკემბერი, 2021 წ.			
	დონე 1	დონე 2	დონე 3	საბალანსო ღირებულება	დონე 1	დონე 2	დონე 3	საბალანსო ღირებულება
ფინანსური აქტივები								
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	-	45,846	-	45,846	-	16,765	-	16,765
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	-	-	-	29,016	-	29,016
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	-	-	280,348	282,464	-	-	245,843	246,443
სხვა ფინანსური აქტივები	-	-	10,125	10,276	-	-	20,747	21,089
სულ აქტივები	-	45,846	290,473	338,586	-	45,781	266,590	313,313
ფინანსური ვალდებულებები								
ბანკებიდან და ფინანსური დაწესებულებებიდან მიღებული სესხები	-	212,490	-	211,481	-	208,940	-	207,635
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	-	-	58,400	58,580	-	-	58,400	58,342
მომხმარებლებისგან მიღებული ავანსები	-	15,902	-	15,902	-	13,953	-	13,953
სუბორდინირებული სესხები	-	-	32,169	32,357	-	-	33,423	33,691
სხვა ფინანსური ვალდებულებები	-	22,813	-	22,813	-	4,634	-	4,634
სულ ვალდებულებები	-	251,205	90,569	341,133	-	227,527	91,823	318,255

ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები აღირიცხება ამორტიზებული ღირებულებით, რაც უდრის მიმდინარე საბალანსო ღირებულებას. ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები და სხვა ფინანსური აქტივები აღირიცხებულია საკრედიტო ზარალის რეზერვის გამოკლებით. ბანკებისგან მიღებული სესხები და სუბორდინირებული სესხები ფასდება ამორტიზებული ღირებულებით. ამ ფინანსური აქტივების სავარაუდო სამართლიანი ღირებულება წარმოადგენს სავარაუდო სამომავლო ფულადი ნაკადების დისკონტირებულ თანხას, რომლის მიღებაც არის მოსალოდნელი. მოსალოდნელი ფულადი ნაკადების დისკონტირება ხდება მიმდინარე საბაზრო განაკვეთებით მათი სამართლიანი ღირებულების დასადგენად.

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

33. სამართლიანი ღირებულების განმარტებითი შენიშვნები გაგრძელება

საბალანსო ღირებულების ტოლი. არაკოტირებული ფიქსირებული საპროცენტო განაკვეთის მქონე ინსტრუმენტების სამართლიანი ღირებულება შეფასდა მომავალში მოსალოდნელი საპროგნოზო ფულადი ნაკადების საფუძველზე, რომლებიც დისკონტირებულია მსგავსი საკრედიტო რისკებისა და დარჩენილი დაფარვის ვადების მქონე ახალი ინსტრუმენტებისთვის დადგენილი საპროცენტო განაკვეთებით. მოთხოვნამდე ან შეტყობინების პერიოდის („მოთხოვნადი 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.

34. ფინანსური ინსტრუმენტების წარდგენა შეფასების კატეგორიის მიხედვით

ცხრილში წარმოდგენილია ფინანსური აქტივების შეჯერება ამ შეფასების კატეგორიებთან 2022 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

ლარში	ამორტიზებული ღირებულება	სამართლიანი ღირებულებით, მოგებაში ან ზარალში ასახვით	ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	სულ
აქტივები				
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	45,846	-	-	45,846
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	-	-
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	-	-	282,464	282,464
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	-	81	-	81
სხვა ფინანსური აქტივები	10,276	-	-	10,276
სულ ფინანსური აქტივები, რომლებიც ფასს 9-ის მიხედვით იყოფა შეფასების კატეგორიებად	56,122	81	282,464	338,667

ცხრილში წარმოდგენილია ფინანსური აქტივების შეჯერება შეფასების კატეგორიებთან 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით:

ლარში	ამორტიზებული ღირებულება	სამართლიანი ღირებულებით, მოგებაში ან ზარალში ასახვით	ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	სულ
აქტივები				
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	16,765	-	-	16,765
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	29,016	-	-	29,016
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები	-	-	246,443	246,443
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	-	56	-	56
სხვა ფინანსური აქტივები	21,089	-	-	21,089
სულ ფინანსური აქტივები, რომლებიც ფასს 9-ის მიხედვით იყოფა შეფასების კატეგორიებად	66,870	56	246,443	313,369

ჩაიკვა ყაჩაღი

35. პირობითი ვალდაულებები

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, 2022 წლისა და 2021 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. 2022 წლის 31 დეკემბრისა და 2021 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, კომპანია აკმაყოფილებდა აღნიშნულ პირობებს.

შესაბამისობა სალიზინგო ვალდებულებებთან. სალიზინგო ხელშეკრულების ვადაზე ადრე შეწყვეტის შემთხვევაში, კომპანია ვალდებული იქნება გადაიხადოს 540 ათასი აშშ დოლარი (2021 წ.: 371 ათასი აშშ დოლარი), თუმცა სალიზინგო ხელშეკრულების შეწყვეტას კომპანია არ განიხილავს.

36. 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 სხვა კომპანიებს და მშობელი საწარმოს მნიშვნელოვან აქციონერებს. უმაღლესი რანგის ხელმძღვანელობა შედგება კომპანიის დირექტორთა საბჭოს წევრებისგან.

31 დეკემბრის მდგომარეობით, დაკავშირებულ მხარეებთან დაუფარავი ნაშთები ასე გამოიყურებოდა:

36. დაკავშირებულ მხარეთა ოპერაციები

ათას ლარში	2022			2021		
	მშობელი საწარმო	საერთო კონტროლს დაქვემდებარებული საწარმოები	სხვა დაკავშირებული საწარმოები	მშობელი საწარმო	საერთო კონტროლს დაქვემდებარებული საწარმოები	სხვა დაკავშირებული საწარმოები
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	36,705	-	-	9,736	-	-
მოთხოვნები ბანკების მიმართ	-	-	-	5,000	-	-
ფინანსურ ლიზინგთან დაკავშირებული მოთხოვნები (ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი: 15.0%-40.0%)	-	-	1,126	-	-	789
ბანკებისგან და ფინანსური დაწესებულებებისგან აღებული სესხები (სახელშეკრულებო საპროცენტო განაკვეთი: 4.6%-14.5%)	17,006	-	-	11,250	-	-
სუბორდინირებული სესხები	2,486	4	-	2,449	71	-
გამოშვებული სავალო ფასიანი ქაღალდები	20,080	-	-	20,074	276	-
სხვა ფინანსური აქტივები	-	727	-	111	352	-
გადახდილი ავანსები	-	2,519	-	-	2,504	-
წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები	(16)	-	-	6	-	-
სხვა ვალდებულებები	1	1	-	-	59	-

მოგებისა და ხარჯების მუხლები დაკავშირებულ მხარეებთან 2022 წლისა და 2021 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლისთვის ასე გამოიყურებოდა:

ფაქტობრივად

36. დაკავშირებულ მხარეთა ოპერაციები გაგრძელება

ლარში	2022			2021		
	სხვა დაკავშირებული საწარმოები	მშობელი საწარმო	საერთო კონტროლს დაქვემდებარებული საწარმოები	სხვა დაკავშირებული საწარმოები	საერთო კონტროლს დაქვემდებარებული საწარმოები	სხვა დაკავშირებული საწარმოები
საპროცენტო შემოსავალი	-	-	-	-	-	-
ამონაგები საოპერაციო ლიზინგიდან	1,256	-	-	1,480	-	-
ფინანსური შემოსავალი	-	-	121	-	-	121
სხვა შემოსავალი	1,600	596	-	1,260	40	-
საპროცენტო ხარჯი	3,355	67	-	3,762	259	-
საბანკო და სხვა მომსახურების ხარჯი	-	-	-	-	-	-
ზარალი წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტებიდან	(540)	-	-	(348)	-	-
სხვა ხარჯები	104	93	-	86	109	-

ქვემოთ წარმოდგენილია ხელმძღვანელი პირების ანაზღაურება:

ათას ლარში	2022		2021	
	ხარჯები	დარიცხული ვალდებულება	ხარჯები	დარიცხული ვალდებულება
ხელფასები და მოკლევადიანი პრემიები	1,223	626	898	383

2022 წლისა და 2021 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლის განმავლობაში უმაღლესი რანგის ხელმძღვანელობის წევრების ანაზღაურება, რომლებიც დირექტორთა საბჭოს წევრები არიან (2022 წ.: 4 პირი, 2021 წ.: 4 პირი), შედგებოდა ხელფასებისგან, პრემიებისგან და სადაზღვევო და სამიველინებო ხარჯების ანაზღაურებისგან. 2023 წლის დასაწყისში 6,387 ათასი ლარის სუბორდინირებული ვალი იქნა გაცემული კერძო ობლიგაციების მეშვეობით.

37. საანგარიშგებო კარიოდის ზემდგომი მოვლენები

2023 წლის დასაწყისში 6,387 ათასის სუბორდინირებული სესხი გამოვუშვით კერძო ბონდების მეშვეობით.

2023 წლის მარტში კიდევ ერთი სუბორდინირებული ვალის გარიგება შედგა, რა დროსაც მოხდა 3,000 ათასი აშშ დოლარის ვალის ათვისება.

2023 წლის მარტში კომპანიამ სრულად დაფარა არსებული სახელმწიფო ობლიგაციები და ამავე დღეს გამოუშვა 100 მილიონი ლარის 3-წლიანი სახელმწიფო ობლიგაციები, საიდანაც 86,760 ათასი ლარი განთავსდა.

სანოტარო მოქმედების
რეგისტრაციის ნომერი

N230632370



სანოტარო მოქმედების
რეგისტრაციის თარიღი

17.05.2023 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

40862352087023



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

ი ათას ოცდასამი წლის ჩვიდმეტ მაისს მე, ნოტარიუსი თეა კიკუაშვილი, რომლის სანოტარო ბიუროს
მისამართზე: ქ. თბილისი, ლესელიძის ქ. 17-ში, ვადასტურებ თარჯიმანი ქეთევან ყანჩაშვილის (დაბ.
09.1982, რეგისტრირებული: ქ. თბილისი, მუხიანი, მე-4 ა მ/რ, კორპ.1, ბ.43, პირადი # 01003009915, ბაკალავრის
პლომი AB 0001886 გაც. 2003 წელს თბილისის ილია ჭავჭავაძის სახელობის ენისა და კულტურის სახელმწიფო
ივერსიტეტის მიერ) ხელმოწერის ნამდვილობას. მე, ნოტარიუსმა გავაფრთხილე თარჯიმანი, რომ პასუხს აგებს
რგმანის სიზუსტეზე, რომელმაც დაადასტურა თარჯიმნობის გამომრიცხავი გარემოების არარსებობის
სახე და რომ ჯეროვნად იცის ინგლისური ენა და უზრუნველყოფს თარგმანის სიზუსტეს.

On the 17.05.2023 I, Tea Kikuashvili, 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 Iliia 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.

ადახდილია 292-00 ლარი, თანახმად საქართველოს მთავრობის დადგენილების (29 დეკემბერი 2011 წ.)
1-ე მუხლისა, ასევე დღგ 52.56 ლარი თანახმად საქართველოს საგადასახადო კოდექსის 166-ე
მუხლისა. ასევე სარეგისტრაციო მოსაკრებელი 5-00 ლარი, თანახმად საქართველოს მთავრობის
დადგენილების (29 დეკემბერი 2011 წ.) 39-ე მუხლისა. ერთი ეგზემპლარისთვის

has been paid 292-00 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 52.56 GEL, according to Article 166th of Georgian Tax Code, also 5-00 GEL, according to
the Article 39th resolution (dated 29.12.2011).

ნოტარიუსი

