

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო  
უნივერსიტეტი

ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტი



დავით თარხნიშვილი

ბიზნესის ადმინისტრირების სამაგისტრო პროგრამა

მოდული: ბუღალტრული აღრიცხვა და აუდიტი

სამაგისტრო ნაშრომი

ფინანსური შედეგების აღრიცხვა და ანალიზი შპს „კავკასუს  
როლდ პროჯექტის“ მაგალითზე

ხელმძღვანელი: ასოცირებული პროფესორი მარიამ ვარდიაშვილი

თბილისი 2020

## ანოტაცია

სამაგისტრო ნაშრომში განხილულია ფინანსური შედეგების აღრიცხვისა და ანალიზის არსი და საკითხები.

საკითხის აქტუალობას განსაზღვრავს ის, რომ ფინანსური შედეგების აღრიცხვა და ანალიზი იძლევა მნიშვნელოვან ინფორმაციას კომპანიის საქმიანობის შედეგების შესახებ, რაც უმთავრესი ბერკეტია კომპანიის მენეჯმენტისთვის. ფინანსური შედეგებით ფასდება კომპანიის ეფექტიანობა თუ არაეფექტიანობა. საბოლოო ფინანსური მაჩვენებლები კი მნიშვნელოვანია ინვესტორებისათვის, რათა ისინი ფლობდნენ ინფორმაციას კომპანიის საქმიანობის შესახებ.

ნაშრომში საუბარია ფინანსური შედეგების ანალიზის მეთოდებზე და მაჩვენებელთა იმ სისტემაზე, რომელზე დაყრდნობითაც ხდება საბოლოო ფინანსური შედეგების შეფასება. კომპანიის ფინანსურ შედეგს მოგება წარმოადგენს, მიზანს, რისთვისაც კომპანია საქმიანობას ახორციელებს. აგრეთვე, განხილულია მოგებისა და მომგებიანობის მაჩვენებლები და ჩატარებულია კომპანიის ფაქტორული და დინამიკური ანალიზი. გამოვლენილია კოეფიციენტების ცვლილებების გავლენები და დასახულია რეკომენდაციები.

## **Annotation**

The essence and issues of accounting and analysis of financial results are discussed in the master thesis.

The urgency of the issue is determined by the fact that the accounting and analysis of financial results provides important information about the results of the company's activities, which is the main lever for the company's management. The financial results measure the efficiency or inefficiency of the company. Final financial ratios are important for investors so that they have information about the company's activities.

The paper discusses the methods of financial results analysis and the system of indicators on the basis of which the final financial results are evaluated. The financial result of the company is the profit, the goal for which the company carries out its activities. Profit and profitability ratios are also reviewed and a factor and dynamic analysis of the company is conducted. The effects of the coefficient changes are identified and recommendations are made.

## სარჩევი

შესავალი .....	5
თავი 1. ფინანსური შედეგების აღრიცხვა.....	7
1.1 ფინანსური შედეგების ეკონომიკური არსი.....	7
1.2 შემოსავლების აღიარება და შეფასება.....	10
1.3 ხარჯების აღიარება და შეფასება.....	22
თავი 2. ფინანსური შედეგების ანალიზი.....	30
2.1 მოგებისა და მომგებიანობის მაჩვენებელთა სისტემა.....	30
2.2 მოგებისა და მომგებიანობის(რენტაბელობის) ანალიზი შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ მაგალითზე.....	35
დასკვნა .....	60
გამოყენებული ლიტერატურა .....	61

## შესავალი

კომპანიებისათვის ბაზარზე ფუნქციონირება და ოპერირება მუდმივ რისკებთან არის დაკავშირებული, რაც უკავშირდება საქმიანობის პერიოდში აღებულ ვალდებულებებსა და პასუხისმგებლობებს. ფინანსური სტაბილურობისთვის კომპანიებს სჭირდებათ მოგების მზარდი მაჩვენებლები და რა თქმა უნდა, ვალდებულებების კლება პერიოდის განმავლობაში.

კომპანიის ფინანსური შედეგი - მოგება/ზარალი, აჩვენებს, თუ რამდენად ეფექტიანად და ან არაეფექტიანად მართავს კომპანია მის ხელთ არსებულ რესურსებს. შესაბამისად კომპანიის მთავარი ამოცანაა შემოსავლებისა და ხარჯების ანალიზი, რათა გამოკვეთილ იქნეს ის ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენენ საბოლოო ფინანსურ შედეგზე. ასეთი პროცედურების დროს კომპანია კონკრეტულ პრობლემებს იძიებს, რაც მომავალში რისკების შემცირების საშუალებას იძლევა.

მოგება ის მნიშვნელოვანი ფინანსური შედეგია, რისთვისაც კომპანიები არსებობენ, შესაბამისად მისი სიღრმისეული ანალიზი და შესწავლა პრიორიტეტული საკითხია. კომპანიის მომგებიანობის ანალიზით შეგვიძლია შევაფასოთ რესურსების გამოყენების ეფექტიანობა და სხვადასხვა ფაქტორების კოეფიციენტებით აღმოვაჩინოთ ის გავლენები, რაც კომპანიის საქმიანობის შეფასებებში გვეხმარება.

ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი ფაქტორი განსაზღვრავს სამაგისტრო ნაშრომის თემის აქტუალობას.

კვლევის მიზანს წარმოადგენს კომპანიის ფინანსური შედეგების აღრიცხვისა და ანალიზის საკითხების თეორიული საფუძვლების განხილვა. მოგებისა და მომგებიანობის ანალიზის ჩატარება შპს „კავკასუს როლდ პროჯექტის“ მაგალითზე და რეკომენდაციების შემუშავება, მათი საქმიანობის ორგანიზების შემდგომი გაუმჯობესებისთვის.

კვლევის პროცესში დაისვა შემდეგი ამოცანები:

- ✓ კომპანიის ფინანსური შედეგების მნიშვნელობისა და ეკონომიკური არსის განხილვა;
- ✓ კომპანიის ფინანსური შედეგების აღრიცხვის თანამედროვე ორგანიზაციის შესწავლა;
- ✓ კომპანიის სააღრიცხვო მონაცემების შესწავლა და ფინანსური შედეგების ანალიზის ჩატარება ეკონომიკური ანალიზის სხვადასხვ მეთოდების გამოყენებით;
- ✓ დასკვნებისა და წინადადებების ფორმულირება, მოგებისა და მომგებიანობის აღრიცხვისა და ანალიზის სრულყოფისათვის, აგრეთვე რეკომენდაციების შემუშავება შესწავლილი საწარმოს საქმიანობის გასაუმჯობესებლად.

სამაგისტრო ნაშრომის შესწავლის **ობიექტია** შპს „კავკასუს როულ პროჯექტის“ ფინანსური შედეგები.

დასახული მიზნებიდან გამომდინარე განისაზღვრა სათანადო **კვლევის მეთოდოლოგია**, კერძოდ მომგებისა და მომგებიანობის აღრიცხვისა და ანალიზის შესწავლის ინტეგრირებული მიდგომები. გამოყენებული იქნა ეკონომიკური და ფინანსური ანალიზის სხვადასხვა მეთოდი.

**ნაშრომში გამოყენებული იქნა** სამეცნიერო და მეთოდური ლიტერატურა, ნორმატიული დოკუმენტები, საკანონმდებლო აქტები, აგრეთვე შპს „კავკასუს როულ პროჯექტის“ სააღრიცხვო მონაცემები.

**კვლევის შედეგად** ჩამოყალიბებული დასკვნებისა და რეკომენდაციების გამოყენება საანალიზო საწარმოებს დაეხმარება ფინანსური მდგომარეობის უზრუნველსაყოფად.

# თავი 1. ფინანსური შედეგების აღრიცხვა

## 1.1 ფინანსური შედეგების ეკონომიკური არსი

საბაზრო ეკონომიკაში, საწარმოს ეფექტიანობა დამოკიდებულია მისი საქმიანობის შესრულების ხარისხსა და ზრდისაკენ მისწრაფებაზე. „ეფექტიანობის“ კონცეფცია მოიცავს საწარმოს ფინანსური და ეკონომიკური საქმიანობის რამდენიმე მნიშვნელოვან კომპონენტს. საწარმოს ფინანსური და ეკონომიკური საქმიანობის მთავარ მახასიათებლად ითვლება ბრუნვა, ანუ პროდუქციის(მომსახურების) მთლიანი გაყიდვები გარკვეული პერიოდისათვის. საბაზრო ეკონომიკაში მოღვაწე საწარმოებისათვის მთავარ ინდიკატორს წარმოადგენს მოგება, რომელიც ასახავს მათი საქმიანობის ეფექტიანობას.

საწარმოს საქმიანობის შეფასება ხდება საბოლოო ფინანსური მაჩვენებლების საფუძველზე, როგორებიცაა მოგება(ზარალი) - აბსოლუტური მაჩვენებელი, ხოლო მომგებიანობა(რენტაბელობა) - ფარდობითი მაჩვენებელი. მოგება და მომგებიანობა ასახავს კომპანიის წარმოების პროცესის ეფექტიანობას.

ფინანსური შედეგების მართვა, საბაზრო ეკონომიკაში, უმთავრესია სუბიექტის ბიზნეს ცხოვრებაში.ამასთან, დადებითი ფინანსური შედეგი მიუთითებს კომპანიის აქტივების, ძირითადი და საბრუნავი კაპიტალის ეფექტიან და სათანადო გამოყენებაზე.

თანამედროვე ეკონომიკურ მეცნიერებებში ტერმინი „მოგება“ და მისი არსი ხშირად ორაზროვან და წინააღმდეგობრივ მოსაზრებებს იწვევს. დროთა განმავლობაში ეკონომიკის თეორიების განვითარებამ შეცვალა მოგების ცნების განსაზღვრებები და მისი არსი უფრო ფართო მასშტაბებში აისახა.

ეკონომიკური თეორიის განვითარებასთან ერთად, მოგების კონცეფცია მუდმივად რთულდება. უფრო მეტიც, მოგების ინტერპრეტაციები იყო და კვლავაც საკმაოდ საკამათოდ რჩება. უდავოდ, ეკონომისტები ერთხმად მოიაზრებენ, რომ მოგება არის სხვაობა, გადახრა, ბალანსი. მკვლევარები მოგებას აღიქვამენ როგორც „რადაცას“ რეალიზებიდან შემოსავალში. ჯ. სთ. მილის თანახმად, მოგება გამოითვლება კომპანიის შემოსავლებიდან საჭირო საქონლისა

და მომსახურების (ნედლეული, ტრანსპორტი) შესყიდვის დანახარჯების გამოკლებით, აგრეთვე ხარჯებში ჩაირთვება პერსონალზე გადახდილი ხელფასები.

თანამედროვე ეკონომიკაში მოგება ორი თვალსაზრისით განიხილება - მიკროეკონომიკური და მაკროეკონომიკური დონე. მიკროეკონომიკურ დონეზე, იგი დაკავშირებულია არსებულ კომპანიებში განათლების პროცესთან, ხოლო მაკროეკონომიკურ დონეზე, მოგების ადგილი განისაზღვრება სახელმწიფო შემოსავლებში.

მაგალითისათვის, ვ. პ. პეტროვას თეორიული კვლევების მიხედვით, მაკროეკონომიკაში მოგება ფორმირდება სახსრების მიმოქცევისა და ბრუნვის პროცესში და ახასიათებს სახელმწიფოს რეალური სიმდიდრის ზრდა ფულადი თვალსაზრისით. პრაქტიკაში ის ვლინდება ინდივიდუალური მეწარმეების გაზრდილი სიმდიდრის სახით. შესაბამისად, საერთო ჯამში, ყველა საწარმოს მოგება, ტოლი უნდა იყოს სახელმწიფო სიმდიდრის ზრდის ჯამის.

მოგების მხოლოდ ეკონომიკური კატეგორიისა და ფუნქციების განსაზღვრის ჭრილში განხილვა არ არის საკმარისი. მოგების უფრო სრულყოფილი აღწერისათვის, იგი წარმოდგენილი უნდა იყოს როგორც ეფექტიანი, ასევე რაოდენობრივი მაჩვენებლებით:

- ❖ ეფექტიანი მაჩვენებელი - იგი ასახავს არსებული რესურსების გამოყენების ეფექტიანობას, ორგანიზაციის შედეგებს;
- ❖ რაოდენობრივი მაჩვენებელი - ეს არის სხვაობა საქონლის ფასსა და თვითღირებულებას შორის, გაყიდვებსა და ღირებულებას შორის.

ამერიკელი ეკონომისტი სამუელსონი მიიჩნევდა, რომ მოგება წარმოების ფაქტორების უპირობო შემოსავალია, ეს არის ჯილდო სამეწარმეო საქმიანობისთვის, ტექნიკური ინოვაციებისა და გაუმჯობესებისათვის. გაურკვევლობის პირობებში რისკების გადაცემის უნარისთვის იგი მონოპოლური შემოსავალი და ეთკური კატეგორიაა.

კომპანიის შემოსავალი აღიარებულია, როგორც ეკონომიკური სარგებლის ზრდა აქტივების გადაცემის ან ვალდებულებების დაფარვის შედეგად, რაც იწვევს

ამ რგანიზაციის კაპიტალის ზრდას, გარდა მეწილეთა(ქონების მესაკუთრეთა) შენატანებისა. შემოსავლები, რომლებიც დამოკიდებულია კომპანიის ბუნებაზე, საქმიანობის არეალსა და ხასიათზე, იყოფა სხვადასხვა სახის შემოსავლებად:

- ❖ შემოსავალი საერთო საქმიანობიდან - შემოსავლები პროდუქციისა და საქონლის გაყიდვიდან, აგრეთვე შემოსავლები, დაკავშირებული სამუშაოს შესრულებასთან და გაწეულ მომსახურებასთან;
- ❖ საოპერაციო შემოსავალი;
- ❖ სხვა შემოსავალი.

რაც შეეხება ხარჯებს, კომპანიის ხარჯები აღიარებულია, როგორც სარგებლის შემცირება, რომელიც გამოწვეულია აქტივების განკარგვის სედეგად, ან ვალდებულებების წარმოქმნით, რაც იწვევს კომპანიის კაპიტალის შემცირებას, გარდა თანამფლობელთა გადაწყვეტილებით შენატანების შემცირებისა. კომპანიის ხარჯები იყოფა შემდეგნაირად:

- ❖ ძირითად საქმიანობასთან დაკავშირებული ხარჯები;
- ❖ საოპერაციო ხარჯები;
- ❖ სხვა ხარჯები/

კომპანიის ფინანსური შედეგი, თავისი ფორმირების გარკვეულ ეტაპზე, მიიჩნევა ანალიზისა და შეფასების ეფექტიანობის(არაეფექტიანობის) მთავარ ინდიკატორად. საქმიანობის ფინანსური შედეგი(წმინდა მოგება) წარმოდგება, როგორც სხვაობა შემოსავალსა და ხარჯებს შორის საწარმოო, ფინანსური და საინვესტიციო საქმიანობიდან.

კომპანიის ფინანსური შედეგები ხასიათდება მოგებისა და მომგებიანობის ზომით. მომგებიანობის(რენტაბელობის) ინდიკატორები გვიჩვენებს კომპანიის საქმიანობის ეფექტიანობას. მომგებიანობის მაჩვენებლები განიხილება სხვადასხვა სფეროს მიხედვით, რომლებიც კომპანიის საქმიანობას განსაზღვრავენ, მაგალითად: წარმოება, ბიზნესი, ინვესტიციები.

უნდა აღინიშნოს, რომ სხვადასხვა ავტორების მოსაზრებები „ფინანსური შედეგის“ კონცეფციის არსის განსაზღვრის შესახებ მრავალფეროვანია. იმის გამო , რომ ტერმინი „ფინანსური შედეგი“ არის გაგებული, როგორც სხვადასხვა სახის

მოგება და ზარალი, აუცილებელია გამოყენებული ტერმინების გარკვეული სისტემატიზაცია. განვიხილოთ საწარმოს ფინანსური შედეგების ყველაზე გავრცელებულ კლასიფიკაციის მახასიათებლები.

1 . აღრიცხვაში გამკვეთებული ფორმირების წყაროების მიხედვით:

- მოგება (ზარალი) გაყიდვებიდან;
- მოგება (ზარალი) სხვა ოპერაციებიდან, მათ შორის ქონების რეალიზაციიდან;
- საბალანსო მგება (ზარალი).

2 . კომპანიის ძირითადი საქმიანობის ფორმირების წყაროების მიხედვით:

- მოგება (ზარალი) საოპერაციო საქმიანობიდან;
- მოგება (ზარალი) საინვესტიციო საქმიანობიდან;
- მოგება (ზარალი) ფინანსური საქმიანობიდან.

3 . ელემენტების შემადგენლობის მიხედვით:

- ზღვრული მოგება;
- საერთო მოგება;
- წმინდა(გაუნაწილებელი) მოგება (დაუფარავი ზარალი).

4 . საგადასახადო ხასიათს მიხედვით:

- დასაბეგრი მოგება;
- წმინდა მოგება.

5 . ფორმირების პერიოდის მიხედვით:

- გასული პერიოდის მოგება (ზარალი);
- მიმდინარე(საანგარიშო) პერიოდის მოგება (ზარალი);
- სავარაუდო მოგება (ზარალი).

6 . განზოგადების ხარისხის მიხედვით:

- კომპანიის მოგება (ზარალი);
- კონსოლიდირებული მოგება (ზარალი).

## 1.2 შემოსავლების აღარება და შეფასება

კომპანიის საქმიანობის უმნიშვნელოვანესი ფინანსურ შედეგია მოგება, რომელიც განისაზღვრება შემოსავლებითა და ხარჯებით.

შემოსავალი წარმოადგენს კომპანიის ეკონომიკურ სარგებელს გარკვეულ პერიოდში, აქტივების ზრდის ან ვალდებულებების შემცირების გზით, რაც საბოლოოდ საწარმოს საკუთარი კაპიტალის ზრდაში აისახება.

შემოსავლები ორ კომპონენტად იყოფა: ამონაგები და შემოსულობა.

**ამონაგები** წარმოადგენს იმ სარგებლის საერთო თანხას, რომელსაც კომპანია იღებს თავისი საქმიანობიდან, რაც თავის მხრივ საკუთარი კაპიტალის გაზრდას იწვევს. კომპანიის ამონაგები რამდენიმე ოპერაციისგან მიღებული სარგებლისგან შედგება:

- ❖ ამონაგები პროდუქციის რეალიზაციიდან;
- ❖ ამონაგები მომსახურების გაწევიდან;
- ❖ პროცენტი;
- ❖ დივიდენდი;
- ❖ როაილატი;
- ❖ იჯარა.

**შემოსულობა** წარმოადგენს ეკონომიკურ სარგებელს, რომელიც შეიძლება ან არ შეიძლება მიღებულ იქნეს კომპანიის საქმიანობიდან. შეგვიძლია დიდად არც განვასხვავოთ ამონაგებისგან.

დროთა განმავლობაში დამკვიდრდა სტანდარტები, თუ როგორ უნდა იქნეს შემოსავლები აღიარებული ფინანსურ ანგარიშგებაში. შემოსავლების აღიარება ხხდება სრული შემოსავლების ანგარიშგებაში შემოსავლების მუხლების ასახვით, რაც უნდა აკმაყოფილებდეს ბასს-ით და ფასს-ით განსაზღვრულ კრიტერიუმებს.

ამონაგებთან დაკავშირებული სტანდარტები ბასს 18 – „ამონაგები“ და ბასს 11 – „გრძელვადიანი კონრაქტები“, სრულად არ მოიცავდა გარემოებებს, რომლებიც რეალობაში ფიქსირდებოდა და მათ შინაარსი არ იყო ყოვლისმომცველი. იგი ვერ განსაზღვრავდა რა დროს და რა თანხით უნდა აღიარებულიყო ამონაგები სრული

შემოსავლის ანგარიშგებაში. აქედან გამომდინარე, 2014 წელს, გამოიცა ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტი - „ფასს“ 15, რომელიც გულისხმობს ამონაგებს, მომხმარებლებთან გამოფშებული ხელშეკრულებებიდან. ამ სტანდარტმა მოიცვა რიგი ფაქტორები, რომლებიც აკმაყოფილებდა ამონაგების აღიარების სისტემას ანგარიშგებაში. სტანდარტმა გავლენა მოახდინა და მნიშვნელოვნად შეცვალა კომპანიების არსებული მინდომა შემოსავლების აღიარებასთან დაკავშირებით.

ფასს 15 ამონაგების აღიარების შესახებ ახალ კონცეფციებს გვთავაზობს. დაინერგა ახალი კონცეფციები და გზები ამონაგების აღიარების საკითხებთან მიმართებით, მაგალითად:

- ✓ ცალკეული ვალდებულებები, ხელშეკრულების შესრულებისათვის.
- ✓ ახალი წანამდგრებები ამონაგების აღიარებასთან დაკავშირებით.
- ✓ ცვლადი განხილვის კონცეფცია, რმელიც გამოიყენება აღიარებული შემოსავლის ოდენობის დასადგენად იმ შემთხვევაში, თუ შემოსავლის ოდენობა შესაძლებელია რომ შეიცვალოს.
- ✓ ფულის დროის მნიშვნელობის აღრიცხვა.

სტანდარტის დანერგვისათვის კომპანიებს უწევდათ და უწევთ სამუშაო პლატფორმის შეცვლა და ასევე IT გადაწყვეტილებებში კორექტირებების შეტანა, რაც თავის მხრივ ცვლის ბიზნეს პროცესებს.

ქვემოთ ცხრილში მოცემულია შემოსავლის აღიარების მოდელის ძირითადი ცვლილებები ძველ და მიმდინარე სტანდარტებს შორის.

ბასს 11, 18	ფასს 15
<p>ცალკეული მოდელები:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ სამშენებლო კონტრაქტებისთვის</li> <li>✓ საქონელისთვის</li> <li>✓ მომსახურებისთვის</li> </ul>	<p>ხელშეკრულების პირობების შესასრულებელი ვალდებულებების ერთანი მოდელი:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ვალდებულებების შესრულება პერიოდის განმავლობაში.</li> <li>✓ ვალდებულებების შესრულება კონკრეტულ მომენტში</li> </ul>

აქცენტი რისკებსა და სარგებელზე	აქცენტი კონტროლზე
<p>შეზღუდული აღრიცხვის სახელმძღვანელო:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ მრავალკომპონენტური ხელშეკრულებები.</li> <li>✓ ცვლადი ანაზღაურება.</li> <li>✓ ლიცენზიები.</li> </ul>	<p>გაფართოებული მითითებები ხელშეკრულებით გათვალისწინებული შესასრულებელი ვალდებულებების გამიჯვნის შესახებ.</p>

ფასს 15 გვთავაზობს ცალკეულ მოდელს ბუღალტრული აღრიცხვისა და განსაზღვრისთვის, როდესაც აღარებულია შემოსავალი, გარიგების ტიპის მიუხედავად. ეს მოდელი უნდა იქნეს გამოყენებული ინდივიდუალური შესასრულებელი ვალდებულებების მიხედვით ხელშეკრულების შესაბამისად.

შემოსავლების აღიარება „ბასს 18“ სტანდარტის გამოყენების დროს, ძირითადად ემყარებოდა რისკებისა და სარგებლის გადაცემის კრიტერიუმებს. ახალი სტანდარტი კი გვთავაზობს გარდამავალი კონტროლის კონცეფციას. ეს სტანდარტი ამბობს, რომ პროფესიონალური განსჯა აუცილებელია კონტროლის გადაცემის მომენტის დასადგენად და ამ ფაქტორის ერთ-ერთი ინდიკატორი არის რისკებისა და სარგებლის გადაცემა. ამავე დროს, არსებობს სხვა ინდიკატორები, რომლებიც გასათვალისწინებელია კონტროლის გადაცემის მომენტის საკითხის გადასაჭრელად: გადახდის უფლება, ფიზიკური გამოყენების უფლებები, კლიენტის მიერ საქონლის/მომსახურების მიღების ფაქტი. ზოგადად, კონტროლის კონცეფცია უფრო ფართოა, ხოლო თეორიულად, მთელ რიგ ოპერაციებთან მიმართებით ახალი მენეჯმენტის გამოყენებისას, შემოსავლების აღიარების მომენტი შეიძლება განსხვავებული იყოს მიმდინარე მენეჯმენტით რეგულირებულ პერიოდთან შედარებით.

ახალი ფასს 15 სტანდარტი ვრცელდება ყველა მომხმარებლის ხელშეკრულებაზე, ამგვარად ეს სტანდარტი გვთავაზობს მითითებებს, თუ რას წარმოადგენს ხელშეკრულება და ადგენს კლიენტის განმარტებას.

ამ სტანდარტს აქვს ოპერაციების დახურული სია, რომელიც არის სტანდარტის ჩარჩოს გარეთ, კერძოდ:

- ✓ იჯარა.
- ✓ დაზღვევა.
- ✓ ფინანსური ინსტრუმენტები.
- ✓ ფინანსური გარანტიები.
- ✓ ერთ ინდუსტრიის წარმომადგენელ კომპანიებს შორის ერთგვაროვანი საქონლის გაცვლა, გაყიდვებში ლოჯისტიკის გამარტივების მიზნით, მომხმარებლებთან მიმართებით.

ფასს 15 - „ამონაგები მოხმარებლებთან გაფორმებული ხელშეკრულებებიდან“ მოდელის მიხედვით, წარმოდგენილია ის 5 ნაბიჯიანი სისტემა, რომელიც უნდა გამოიყენოს კომპანიებმა ანალიზისათვის:

**პირველი ნაბიჯი** ითვალისწინებს მომხმარებელთან დადებული ხელშეკრულების იდენტიფიცირებას.

*ხელშეკრულება* არის შეთანხმება ორ მხარეს შორის და იგი წარმოშობს უფლებებსა და მოვალეობებს

*მომხმარებელი* არის მხარე, რომელიც იღებს საქონელს ან მომსახურებას კომპანიის საქმიანობიდან.

ფასს 15 - ის გამოყენება მიზანშეწონილია ყველა ხელშეკრულებასთან, რომელსაც გააჩნია ეს 5 კრიტერიუმი:

1. ხელშეკრულების მონაწილე მხარეებმა დაამტკიცეს და ვალდებულნი არიან შეასრულონ იგი;
2. იდენტიფიცირებულია თითოეული მხარის უფლებები, გადაცემული საქონლის/მომსახურების შესახებ;
3. განსაზღვრულია გადახდის პირობები;
4. ხელშეკრულებას გააჩნია კომერციული დანიშნულება;
5. სავარაუდოა, რომ კომპანია მიიღებს ანაზღაურებას - უნდა შეფასდეს მომხმარებლის პასუხისმგებლობა და გადახდის შესაძლებლობა.

თუ ხელშეკრულება ამ 5 კრიტერიუმს არ აკმაყოფილებს, ასეთ შემთხვევაში უმჯობესია გვერდზე გადავდეთ ფასს 15 და სხვა სტანდარტით ვიხელმძღვანელოთ.

ფასს 15 - ის რეკომენდაციებს წარმოადგენს მითითებები ხელშეკრულების შერწყმისა და მასში შემავალი პირობები შეცვლის შესახებ.

*ხელშეკრულებების შერწყმის(კომბინაციის)* დროს გასათვალისწინებელია გარემოება - ღირს თუ არა რამდენიმე ხელშეკრულების გაერთიანება ერთში.

სწორედ ამიტომ მივყვეთ შემდეგ ფაქტორებს:

- ✓ ხელშეკრულებები შეთანხმებულია მთლიან პაკეტში საერთო კომერციული მიზნის მისაღწევად;
- ✓ ფასი არის ურთიერთდაკავშირებული, ანუ ერთი ხელშეკრულების საფუძველზე ანაზღაურება დამოკიდებულია სხვა ხელშეკრულებით გათვალისწინებულ ფასსა და შედეგზე;
- ✓ სხვადასხვა ხელშეკრულებით გათვალისწინებული საქონელი, სამუშაოები და მომსახურება წარმოადგენს შესრულების ერთიან ვალდებულებას.

*ხელშეკრულების პირობების შეცვლის(მოდიფიკაციის)* დროს, ხშირია შეთანხმების შეცვლის შემთხვევები, მაგალითად: ემატება ახალი სერვისები, იცვლება მოცულობა და ფასები. ეს ბადებს კითხვას, საჭიროა თუ არა, რომ შეცვლილი ხელშეკრულება მიღებულ იქნეს, როგორც ახალი ხელშეკრულება და მიღებული ამონაგები მისი მიხედვით ცალკე აღიარდეს, თუ აღიარდეს ძველი ხელშეკრულების გაგრძელების შესაბამისად. ხელშეკრულების პირობებში ცვლილებები იმ შემთხვევაში განიხილება ცალკე ახალ ხელშეკრულებად, თუ იგი ორ ძირითად პირობას აკმაყოფილებს:

- ✓ იზრდება ხელშეკრულებით გათვალისწინებული საქონლის/მომსახურების მოცულობა;
- ✓ ხელშეკრულებით გათვალისწინებული დამატებითი ანაზღაურება ასახავს კონკრეტული შეთანხმებით გათვალისწინებული დამატებითი საქონლის/მომსახურების მოცულობის ინდივიდუალურ ღირებულებას.

**მეორე ნაბიჯით გათვალისწინებულია ხელშეკრულებო ვალდებულებების განსაზღვრა.**

ხშირად ერთი ხელშეკრულება შეიძლება შეიცავდეს რამდენიმე კომპონენტს(მაგალითად, საქონლის გაყიდვა ინსტალაციით ან გაყიდვების შემდგომი მომსახურებით). ასეთ შემთხვევაში, საჭიროა დადგინდეს, არის თუ არა ხელშეკრულების სხვადასხვა ელემენტები ცალკეული შესრულების ვალდებულების მქონე. ამ გადაწყვეტილების მნიშვნელობა ასევე განისაზღვრება იმით, რომ სხვადასხვა შესრულების ვალდებულებებისათვის, შეიძლება განისაზღვროს შემოსავლის აღიარების განსხვავებული მომენტი.

ხელშეკრულების შესრულების ცალკეული ვალდებულებები გამოიყოფა იმ შემთხვევაში, თუ კომპანიას შეუძლია განსაზღვროს:

- ✓ შეუძლია თუ არა სარგებლის მიღება უშუალოდ ამ საქონლის ან მომსახურების ცალკე-ცალკე გამოყენებით, ან სხვა რესურსებთან ერთად, რომელზედაც ხელი მიუწვდება; და
- ✓ საწარმოს ვალდებულებები საქონლისა და მომსახურების მიწოდებაზე შეიძლება თუ არა განცალკევდეს, და შესაბამისად მოხდეს მათი იდენტიფიცირება კონტრაქტის სხვა ვალდებულებებისგან.

როგორც ცალკეული შესრულების ვალდებულება, ასევე შეგვიძლია მხედველობაში მივიღოთ არსებითად მსხაგვი საქონელი ან მომსახურება, თუ არსებობს კლიენტისათვის შედეგების გადაცემის თანმიმდევრული, სისტემატური პროცედურა, მაგალითად: შემობის ყოველდღიური დასუფთავება, ქოლ-ცენტრის მომსახურება.

იმის დასადგენად, არის თუ არა საქონელი/მომსახურება ცალკე იდენტიფიცირებადი, გამოიყენება მაჩვენებლები, მაგალითად, აუცილებელია იმის დადგენა, უზრუნველყოფილია თუ არა ინტეგრირებული მომსახურება.

**მესამე ნაბიჯი ითვალისწინებს ხელშეკრულების ფასის განსაზღვრას.**

გარიგების ფასი- არის ის, რასაც კომპანია მიიღებს გარიგების შედეგად, გაწეული სამუშაოსა და მომსახურების სანაცვლოდ. გარიგების ფასის

განსაზღვრის ერთ-ერთი საკვანძო გადაწყვეტილება ცვლადი განსახილველი თანხის ოდენობის დადგენაა.

უამრავი შემთხვევა არსებობს, როდესაც ხელშეკრულების ანაზღაურების ოდენობა შეიძლება განსხვავდებოდეს სხვადასხვა ცვლადი კომპონენტების გათვალისწინებით, მაგალითად:

- ✓ ფასდაკლებები;
- ✓ ჯარიმები;
- ✓ ბონუსები;
- ✓ პრემიები;
- ✓ სხვა.

თუ კონტრაქტი შეიცავს ცვლად კომპონენტებს, ხელშეკრულებაში უნდა აღინიშნოს ამით გამოწვეული მოსლოდნელი ცვლილების შესახებ. კომპანიამ ცვლადი კომპონენტები უნდა შეაფასოს ან მოსალოდნელი ღირებულების/ ანაზღაურების ან ყველაზე სავარაუდო სიდიდით, რომელიც უფრო ხელმისაწვდომი იქნება საწარმოსთვის.

ცვლადი ანაზღაურებასთან მიმართებით, სტანდარტი კონსერვატიულია: ცვლადი ანაზღაურების ოდენობა შემოსავალში აღარებულია იმ თანხით, რომლის მიმართაც დიდია ალბათობი იმისა, რომ მას აღარ მოუწევს შეცვლა შემდგომ პერიოდებში. სტანდარტი აღწერს აუმრავ ფაქტორს, რომლებმაც შეიძლება უარყოფითად იმოქმედონ ცვლადი ანაზღაურების მიღების ალბათობის შეფასებაზე, მაგალითად: ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში გაურკვევლობის არსებობა, მსგავს კონტაქტებთან შეზღუდული გამოცდილება, უკონტროლო ფაქტორების ზემოქმედება, ფასებისა და შედეგების ფართო სპექტრი.

**განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი:** გამყიდველი(სამშენებლო კომპანია) აფორმებს ხელშეკრულებას მომხმარებელთან ახალი შენობის მიწოდებაზე. დასრულებულ შენობაზე კონტროლის უფლება მომხმარებელს ორ წელიწადში გადაეცემა. ხელშეკრულებაში მოცემულია გადახდის ორი ვარიანტი: მომხმარებელს შეუძლია გადაიხადოს 5 მილიონი აშშ დოლარი ორი წლის

განმავლობაში, როდესაც შენობა მის კონტროლქვეშ მოექცევა, ან შეუძლია გადაიხადოს დასაწყისშივე 4 მილიონი აშშ დოლარი.

მომხმარებელი გადაწყვეტს გადაიხადოს 4 მილიონი აშშ დოლარი დასაწყისში.

გამყიდველი(სამშენებლო კომპანია) ასკვნის, რომ მომხმარებლის მიერ გადახდის თარიღსა და შენობის ჩაბარებას შორის არსებული მნიშვნელოვანი პერიოდის გამო, არსებული პროცენტის საბაზრო განაკვეთების ეფექტთან ერთად, არსებობს მნიშვნელოვანი დაფინანსების კომპონენტი.

გარიგების შესაბამისად, საპროცენტო განაკვეთი შეადგენს 11,8%. ამასთან, რადგან გამყიდველი ეფექტიანად იღებს სესხს საკუთარი მომხმარებლისგან, მან ასევე უნდა გაითვალისწინოს საკუთარი სესხის აღების დამატებითი განაკვეთი, რომელიც განისაზღვრა 6% -ით.

**აღნიშნულიდან გამომდინარე:**

- I. წინასწარ გადახდაზე მოხდება ვალდებულების აღიარება, რაც აისახება ფულადი ანგარიშების დებეტში და სახელშეკრულებო ვალდებულების კრედიტში;
- II. მშენებლობის ორწლიანი პერიოდის განმავლობაში ხელშეკრულების ვალდებულების შესრულება 6%-ით აისახება, საპროცენტო ხარჯის დებეტში და სახელშეკრულებო ვალდებულების კრედიტში;
- III. შენობის მომხმარებლისთვის გადაცემის დღეს აღიარდება შემოსავალი და იმავე რაოდენობით შემცირდება სახელშეკრულებო ვალდებულებები.

**მეოთხე ნაბიჯი ითვალისწინებს ხელშეკრულების ფასის განაწილებას მასში მოცემულ ვალდებულებებზე.**

გარიგების ფასების განაწილება ხელშეკრულების შესრულების ინდივიდუალურ ვალდებულებებს შორის უნდა განხორციელდეს შემდეგი ალგორითმის მიხედვით:

უნდა განისაზღვროს გაყიდვის ცალკეული ფასი:

- ✓ ფაქტობრივი ან შეფასებული;
- ✓ მოსალოდნელი დანახარჯების პროგნოზი პლიუს მოგების ნორმა;

- ✓ „ნარჩენი“ მეთოდი - საკონტრაქტო ფასს გამოკლებული შეფასება დაკვირვებადი ფასებით. თუ გასაყიდი ფასი ძალიან გაურკვეველია ან ცვალებადია. ეს მეთოდი არ გულისხმობს ცალკეულ კომპონენტებს შორის გარიგების ფასის პროპორციულ განაწილებას.

ფასდაკლების გამოყოფა - ფასდაკლება არსებობს, თუ ხელშეკრულებაში არსებული გასაყიდი საქონლისა და მომსახურების ფასების საერთო ჯამი აღემატება მომხმარებლის მიერ გადასახდელი თანხის ოდენობას. ფასდაკლება ნაწილდება პროპორციული სისტემით რომელიც ეყრდნობა ხელშეკრულებაში არსებულ შესრულების ვალდებულებებს, თუ არ არსებობს მტკიცებულება, რომ ფასდაკლება დაკავშირებულია მხოლოდ ხელშეკრულებაში არსებულ გარკვეულ შესრულების ვალდებულებებთან.

**განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი:** გამყიდველი ყიდის მომხმარებელს სამი სახის პროდუქტს - A, B და C, საერთო ფასით 100 000 \$. თითოეული პროდუქტი მომხმარებელს მიეწოდება სხვადასხვა დროს. A პროდუქტი მომხმარებელს მიეწოდება ცალკე ღირებულებით 50 000 \$; B და C პროდუქტები არ არის გამოყოფილი და მათი სავარაუდო დამოუკიდებელი გასაყიდი ფასები შესაბამისად შეადგენს 25 000 \$ და 75 000 \$.

არ არსებობს იმის რაიმე მტკიცებულება, რომ 50 000 \$ - იანი ფასდაკლება მთლიანად ეხება ერთ ან ორი პროდუქტის ჯგუფს, რომელიც უნდა გაიყიდოს. შესაბამისად ფასდაკლება განაწილდება სამ პროდუქტზე პროპორციულად და შემოსავალი აღიარდება შემდეგნაირად:

პროდუქტი A	$(100 \times (50\,000/150\,000))$	33 000 \$
პროდუქტი B	$(100 \times (25\,000/150\,000))$	17 000 \$
პროდუქტი C	$(100 \times (75\,000/150\,000))$	50 000 \$

**მეხუთე ნაბიჯი არის შემოსავლის აღიარება ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ვალდებულების შესრულებისას.**

შემოსავალი აღიარდება მაშინ, როდესაც მომხმარებლიათვის გადაცემული საქონელი ან მომსახურება. გამყიდველი, საქონელზე ან მომსახურებაზე არსებული კონტროლის გადაცემით მომხმარებელზე, ასრულებს შესრულების ვალდებულებას, რომელიც გააჩნდა მას მომხმარებელთან დადებული ხელშეკრულების მიხედვით.

შემოსავლის აღიარების არსებული სტანდარტები ემყარება დებულებას, გადადის თუ არა მფლობელს ხელთ არსებული საქონლისა და მომსახურების რისკები და შეფასებები მომხმარებელზე. კონტროლის მოდელის მიხედვით, რისკებისა და შეფასების ანალიზი არის ერთ-ერთი იმ ფაქტორთაგანი რომელიც უნდა იქნეს განხილული, რამაც შეიძლება შემდგომ გამოიწვიოს გარკვეულ ინდუსტრიებში შემოსავლის აღიარების ვადებში გარკვეული ცვლილებები.

მე-5 ეტაპზე საკვანძო კითხვა რომელიც ისმევა წარმოადგენს შემდეგს: როდის ხდება კონტროლის გადაცემა - პარალელურად ან პერიოდის განმავლობაში? რა ეტაპზე უნდა იქნეს შემოსავალი აღიარებული?

შემოსავლის აღიარებისათვის მნიშვნელოვანია იმის დადგენა თუ როდის გადაეცემა მყიდველს კონტროლის უფლება. დამკვეთს კონტროლის უფლება აქტივზე, გადაეცემა კონტრაქტის შესრულების პერიოდში, თუ შემდეგი სამი კრიტერიუმიდან ნებისმიერი კმაყოფილდება:

1. დამკვეთი, საწარმოს მიერ საკონტრაქტო ვალდებულებების შესრულებისგან სარგებელს ერთდროულად ღებულობს და მოიხმარს, მისი თანდათანობით/ უწყვეტად შესრულების პერიოდში;
2. საწარმო, ვალდებულების შესრულების პერიოდში აწარმოებს ან სრულყოფს დამკვეთის მიერ კონტროლირებად აქტივს (მაგალითად, დაუმთავრებელი მშენებლობა);
3. შექმნილ აქტივს არა აქვს რაიმე ალტერნატიული გამოყენება( ვერ იქნება გამოყენებული სხვა მიზნებისათვის) და საწარმოს აქვს უფლება

მოითხოვოს შესრულებული სამუშაოების ანაზღაურება, კონკრეტული ვალდებულების შესრულებისთვის კონკრეტული თარიღისათვის.

მაჩვენებლებმა, რომლებმაც კონტროლი გაიარეს, გვიჩვენებს, რომ მომხმარებელს აქვს:

- ✓ იურიდიული სახელწოდება;
- ✓ აქტივის ფიზიკური ფლობა;
- ✓ მიმდინარე გადასახდელი ვალდებულება;
- ✓ საკუთრების რისკები და შეფასებები;
- ✓ მიღებული აქტივი.

აქტივის სარგებელს წარმოადგენს პოტენციური ფულადი ნაკადები(შემოდინებები ან გადინებში დანაზოგები), რომლის მიღებაც შესაძლებელია პირდაპირი ან არაპირდაპირი გზით, მაგალითად:

- ✓ აქტივის გამოყენება საწონლის წარმოების ან მომსახურების მიწოდებისათვის;
- ✓ აქტივის გამოყენება სხვა აქტივების ღირებულების გასაზრდელად;
- ✓ აქტივის გამლყენება ვალდებულებების აღმოსაფხვრელად ან ხარჯების შემცირების მიზნით;
- ✓ აქტივის გაყიდვა ან გაცვლა;
- ✓ საკრედიტო ვალდებულების უზრუნველყოფა აქტივით;
- ✓ აქტივის ფლობა.

**პერიოდის განმავლობაში შემოსავლების აღიარების სამი კრიტერიუმი:**

- ✓ მომხმარებელი იღებს არსებული საქმიანობიდან სარგებელს, მაგალითად ტრანსპორტირებისა და დასუფთავების მომსახურებისგან;
- ✓ საქმიანობა ქმნის ან აუმჯობესებს მომხმარებლის მიერ კონტროლირებად აქტივს, მაგალითად: მომხმარებლის მიწის ნაკვეთზე შენობის მშენებლობის შემთხვევაში, დაუმთავრებელ მშენებლობაზე უფლება ყოველთვის მომხმარებელს რჩება;

- ✓ იქმნევა აქტივი, რომლისთვისაც არ არსებობს ალტერნატიული გამოყენების შესაძლებლობა (მხოლოდ დამკვეთს შეუძლია მისი გამოყენება) და კომპანიას აქვს უფლება ნებისმიერ დროს მიიღოს შესრულებულ სამუშაოს ანაზღაურება.

ფასს 15 -ს აქვს ცაკლეული განყოფილება, რომელიც ეხება შემოსავლებს ლიცენზიებიდან: ფრანშიზები, პროგრამული უზრუნველყოფა, ფილმები, პატენტები და ა.შ.

თუ ლიცენზია ხელშეკრულების შესრულების ცალკეულ ვალდებულებას წარმოადგენს, ამ შემთხვევაში უნდა დადგინდეს, ანიჭებს თუ არა ლიცენზია მფლობელს გამოყენებისა და წვდომის უფლებას. გამოყენების უფლება ერთჯერადად არის გასათვალისწინებელი, წვდომის უფლება კი - პერიოდის განმავლობაში. ლიცენზია, წვდომი უფლების მხრივ გულისხმობს:

- ✓ ლიცენზიის ობიექტი - ინტელექტუალური საკუთრება - დროთა განმავლობაში იცვლება კომპანიის მოქმედებების სფერო.
- ✓ მომხმარებელი ექვემდებარება რისკებს, რომლებიც დაკავშირებულია ლიცენზიატი კომპანიის საქმიანობის შედეგებთან.
- ✓ კომპანიის საქმიანობის ლიცენზია არ წარმოადგენს ცალკეულ პროდუქტს ან მომსახურებას.

### 1.3 ხარჯების აღიარება და შეფასება

ხარჯები წარმოადგენს საანგარიშგებო პერიოდში კომპანიის ეკონომიკური სარგებლის შემცირებას, აქტივების გასვლის ან ვალდებულებების გაზრდის საფუძველზე, რაც შემდგომ იწვევს საკუთარი კაპიტალის შემცირებას. თავის მხრივ, ხარჯების ცნება მოიცავს ზარალსა და ხარჯებს, რომელიც დაკავშირებულია კომპანიის საქმიანობასთან პერიოდის განმავლობაში.

როგორც შემოსავლების შემთხვევაში, ისევე ხარჯების მხრივაც გვაქვს ორი სახის ხარჯი - საოპერაციო და არასაოპერაციო. საოპერაციოა ხარჯი რომელიც

დაკავშირებულია კომპანიის ძირითად საქმიანობასთან, ხოლო არასაოპერაციო ხარჯები მოიცავს სხვა დანარჩენ ხარჯებს. ჩვენ შეგვიძლია ჩამოვყალიბოთ ამ ორი ჯგუფის კლასიფიკაცია.

საოპერაციო ხარჯებს შემდეგი სახე აქვს:

- ✓ რეალიზებული საქონლის/პროდუქციის თვითღირებულება(რსთ);
- ✓ მიწოდების ხარჯები;
- ✓ საერთო და ადმინისტრაციული ხარჯები.

არასაოპერაციო ხარჯები კი მოიცავს:

- ✓ იჯარის ქირის ხარჯს;
- ✓ პროცენტებს სესხებზე;
- ✓ ზარალს კურსთაშორის სხვაობიდან;
- ✓ სასამართლოს ხარჯებს.

კომპანიის შემოსავლებისა და ხარჯების ასპექტის განხილვისას უნდა გამოვყოთ ზარალის ცნება. იგი უმნიშვნელოვანესი მაჩვენებელია, რომელიც შეიძლება ბევრ რამეზე მეტყველებდეს. ზარალი შეიძლება გამოიწვიოს კომპანიის არაეფექტიანმა ოპერირებამ ბაზარზე, მენეჯმენტის ცუდმა გადაწყვეტილებებმა. პრაქტიკაში ასევე გვხვდება ზარალი, რომელიც ადამიანურ რესურსებზე არაა დამოკიდებული, მაგალითად სტიქიური უბედურებები, როდესაც კომპანია ზარალდება ბუნებისაგან. ასევე ვხვდებით ზარალს სავალუტო კურსთაშორის სხვაობიდან, რომელიც განპირობებულია დიდი ეკონომიკური ძვრებით, რაც ხშირად აზიანებს საერთაშორისო კომპანიებს.

აღსანიშნავია რომ, მართალია აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტები ერთმანეთისგან არ გამოყოფს ხარჯებისა და ზარალის ცნებას, თუმცა სტანდარტით მოცემული ხარჯების დეფინიცია ზარალის ცნებას უფრო შეესაბამება, რამდენადაც წარმოებაზე გაწეული დანახარჯები არ შეიძლება ჩაითვალოს „ეკონომიკური სარგებლის შემცირებად“ მითუმეტეს მაშინ, როდესაც იხარჯება მარაგი და შედეგად იქმნება ახალი სახის პროდუქცია. ერთი სახის პროდუქცია გარდაიქმნება მეორე სახის პროდუქციად და გაუგებარი რჩება სად აქვს ადგილი „ეკონომიკური სარგებლის შემცირებას“. ასეთ შემთხვევაში

გასათვალისწინებელია ასოც. პროფესორ იზოლდა ჭილაძის განმარტება ხარჯებთან დაკავშირებით: „ხარჯი ეს არის იმ მატერიალური და არამატერიალური ფასეულობების ფულადი ღირებულება რომელიც გაწეულია ეკონომიკური სარგებლის მისაღებად მიმდინარე ან მომავალ პერიოდში“.

საოპერაციო ხარჯები ეკონომიკური შინაარსის მიხედვით იყოფა ძირითად და ზედნადებ ხარჯებად. ძირითადია ისეთი ხარჯები, რომლებიც პროდუქციის დამზადების ან მომსახურების გაწევის პროცესში უშუალოდ მონაწილეობენ. მას მიეკუთვნება იმ ნედლეულისა და მასალის ხარჯი, რომელიც უშუალოდ პროდუქციის დამზადებაზე იხარჯება. აგრეთვე იმ მუშების ხელფასის ხარჯი, რომლებიც პროდუქციის დამზადებაზე მუშაობენ.

ზედნადები ხარჯები წარმოების მართვისა და მომსახურების ხარჯებია და თავის მხრივ ორ ჯგუფად იყოფა: საწარმოო ზედნადებ და არასაწარმოო ზედნადებ ხარჯებად. საწარმოო ზედნადები ხარჯები ისეთი ხარჯებია, რომლებიც უშუალოდ პროდუქციის დამზადების პროცესის მომსახურებასა და მართვაზე იხარჯება(მაგ. მანქანა-დანადგარების ცვეთის ხარჯები, ძირითადი განყოფილებების მმართველი პერსონალის ხელფასი და სხვ.).

არასაწარმოო ზედნადები ხარჯები საწარმოს საერთო მმართველობითი ხარჯებია, როგორცაა: მარკეტინგისა და საერთო ადმინისტრაციული ხარჯები.

კომპანიის ეფექტიანობა იზომება იმით, თუ რამდენად სწორი გადაწყვეტილებებით იმართება კომპანია და როგორ მოქმედებს ეს მათ საქმიანობაზე. იმისათვის, რათა კომპანიამ სწორი გადაწყვეტილებები მიიღოს, მას სჭირდება შემოსავლებისა და ხარჯების სწორი და სამართლიანი აღიარება და ასახვა. ეს ყველაფერი კი თავს იყრის ფინანსურ ანგარიშგებაში, კერძოდ სრული შემოსავლის ანგარიშგებაში. ხარჯების კომპონენტი საყურადღებო და მნიშვნელოვანია, რადგან იგი იწვევს ცვლილებებს და შესაბამისად კომპანიაც ორიენტირებულია ხარჯების მინიმიზაციაზე, რაც თავის მხრივ ზრდის მოგებას.

ბასს-ის შესაბამისად ხარჯების კლასიფიკაციისას გვაქვს ორი ვარიანტი:

- ✓ კლასიფიკაცია, ხარჯების ხასიათისა და ეკონომიკური დანიშნულების მიხედვით; ან

✓ კლასიფიკაცია, საწარმოში მათი ფუნქციების მიხედვით.

ეკონომიკური შინაარსის მიხედვით კლასიფიკაცია გულისხმობს ანგარიშგებაში ხარჯების წარმოდგენას ეკონომიკურად ერთგვაროვანი ნიშნის ანუ ხარჯების ელემენტების ჭრილში. ანუ დაჯგუფება გვიჩვენებს რა დაიხარჯა წარმოებაში და როგორია დანახარჯების სტრუქტურა.

ფუნქციების მიხედვით დანახარჯების კლასიფიკაცია, გულისხმობს ხარჯების დაჯგუფებას წარმოების პროცესში მათ მიერ შესრულებული ფუნქციების მიხედვით, რაც შესაძლებელს ხდის დანახარჯების წარმოდგენას რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულების, კომერციულ და ადმინისტრაციულ საქმიანობაზე გაწეული ხარჯების ჭრილში.

ბასს-ის შესაბამისად , სრული შემოსავლების ანგარიშგებაში ხარჯების ეკონომიკური შინაარსისა და ფუნქციების მიხედვით კლასიფიკაცია გამოიყურება შემდეგნაირად:

**ეკონომიკური შინაარსის მიხედვით:**

ამონაგები	X
სხვა საოპერაციო შემოსავლები	X
ცვლილებები მზა პროდუქციისა და	
დაუმთავრებელი წარმოების ნაშთებში	(X)
გამოყენებული ნედლეული და მასალები	(X)
პერსონალის შენახვის ხარჯი	(X)
ცვეთის და ამორტიზაციის ხარჯი	(X)
სხვა მიმდინარე ხარჯები	(X)
სულ საოპერაციო ხარჯები	(X)
<b><u>საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებული მოგება</u></b>	<b>X</b>

***ფუნქციების მიხედვით:***

ამონაგები X

რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება (X)

**საერთო მოგება X**

სხვა საოპერაციო შემოსავლები X

კომერციული ხარჯები (X)

ადმინისტრაციული ხარჯები (X)

სხვა საოპერაციო ხარჯები (X)

**საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებული მოგება X**

კომპანიის მოგება/ზარალის ანგარიშგებაში ხარჯები აღიარდება მაშინ, როდესაც ხარჯების გაწევისა და შემოსავლების ცალკეული მუხლების მიღების პროცესებს შორის იარსებებს პირდაპირი კავშირი. შესაბამისად ერთ ჭრილში მოქცეული ხარჯები და ამონაგები ერთდროულად უნდა აღიარდეს. აქედან გამომდინარე, რეალიზებული პროდუქციის/მომსახურების ხარჯები უნდა აღიარდეს მაშინვე, როდესაც კომპანია მიიღებს შემოსავალს რეალიზაციიდან.

არის შემთხვევები, როდესაც ამონაგების მიღება შესაძლებელია მოხდეს მხოლოდ გარკვეული პერიოდის შემდეგ. ასეთ დროს, ფინანსური ანგარიშგების მომზადებისა და წარდგენის სტრუქტურული საფუძვლების მიღედვით, ხარჯები, რომელთა კავშირის დადგენა შემოსავლებთან არაპირდაპირაა შესაძლებელი, უნდა აღიარდეს გარკვეული ნორმატიული განაწილების შესაბამისად.

კომპანიებს ხშირად უწევთ კონტრაქტების დადებასა და შესრულებასთან დაკავშირებული ხარჯების გაწევა.

**კონტრაქტის დადებასთან დაკავშირებული დამატებითი ხარჯები.**

ფასს 15 - ის მიხედვით, კომპანია აღიარებს კონტრაქტის დადებასთან დაკავშირებულ „დამატებით“ ხარჯებს აქტივად, თუ იგი მოელის ამ ხარჯების

ანაზღაურებას. ის ხარჯები, რომლების ანაზღაურდება მყიდველის მიერ, მიუხედავად იმისა, დადებულია თუ არა კონტრაქტი, აღიარდება აქტივად. „დამატებითი“ ხარჯები არის ის ხარჯები, რომლებიც არ განხორციელდებოდა, თუ კონტრაქტი არ დაიდებოდა. როდესაც ამ დანახარჯების ამორტიზაციის პერიოდი არ აღემატება ერთ წელს, საწარმო მათ წარმოქმნისთანავე აღიარებს ხარჯად.

კონტრაქტის შესასრულებლად გაწეული ხარჯები საწარმომ უნდა აღიაროს აქტივად თუ ეს ხარჯები არ ექცევა სხვა სტანდარტის რეგულირების სფეროში და სრულდება ყველა ქვემოთ მოცემული კრიტერიუმი:

- ✓ ხარჯები უშუალოდ არის დაკავშირებული კონტრაქტთან ან მომავალ კონტრაქტთან, რომლის იდენტიფიცირებაც შეუძლია საწარმოს;
- ✓ დანახარჯები წარმოქმნის ან ზრდის საწარმოს რესურსებს, რაც მოგვიანებით გამოყენებული იქნება ვალდებულებების შესასრულებლად;
- ✓ მოსალოდნელია დანახარჯების ანაზღაურება მომავალში.

#### **მაგალითად:**

სატელეფონო კომპანია ყიდის მობილურ ტელეფონებსა და სატელეკომუნიკაციო პაკეტებს თავისი საცალო მაღაზიის მეშვეობით.

მაღაზიაში მომუშავე გაყიდვების აგენტმა, მმხმარებლებთან თვის გამწავლობაში დადო 120 ცალი ორწლიანი კონტრაქტი მომსახურების გაწევის შესახებ.

სატელეფონო კომპანია გაყიდვების აგენტებს ხელფასებთან ერთად დამატებით უხდის საკომისიო გადასახდელებს, რომელიც უკავშირდება კონტრაქტების დადებას. საცალო ვაჭრობა დამატებით სარეკლამო ხარჯებსაც მოითხოვს.

გაყიდვების აგენტებისათვის გადახდილი საკომისიო წარმოადგენს დამატებით ხარჯებს, რომლებიც არ გაიწეოდა, თუ არ იარსებებდა დადებული კონტრაქტები. იმის გათვალისწინებით, რომ დამატებითი ხარჯები ანაზღაურდება, ისინი აღიარდებიან აქტივად.

სხვა ხარჯები, მათ შორის ხელფასები და რეკლამის ხარჯები უნდა აღიარდეს ხარჯებად. ეს ხარჯები კონტრაქტის დადებისდა მიუხედავად მაინც იარსებებდა.

#### **კონტრაქტის შესრულების ხარჯები.**

კომპანია, პირველ რიგში, განსაზღვრავს, მოიცავს თუ არა ხელშეკრულების შესრულების ხარჯები სხვა სტანდარტების სფეროს ( მაგალითად ინვენტარისა და ძირითადი აქტივების ნაწილში). თუ ასეა, უნდა იქნეს გამოყენებული შესაბამისი სტანდარტი.

ხარჯები აღიარდება აქტივად, თუ ხარჯებს აქვს ასეთი სახე:

- ✓ უშუალოდ ეხება კონტრაქტს ან კონკრეტულ შემოთავაზებულ კონტრაქტს;
- ✓ რესურსების შექმნა ან გაუმჯობესება, რაც შემდგომ გამოყენებული იქნება მომავალი შესრულების ვალდებულებების შესასრულებლად;
- ✓ ანაზღაურდება ისე, როგორც მოსალოდნელია;
- ✓ კონტრაქტზე უშუალოდ მისადაგებულ ხარჯებს მოიცავს, მაგალითად, შრომისა და ნედლეულის პირდაპირი ხარჯები, ასევე ის ხარჯები, რომლებიც მყიდველის მიერ ანაზღაურდება კონტრაქტის მიხედვით. ასევე გასათვალისწინებელია კონტრაქტის კონტროლის და დაზღვევის ხარჯები, იმ პირობით, რომ ხარჯები პირდაპირ კავშირშია კონტრაქტთან. ნედლეულის არაპროდუქტიული გამოყენების ღირებულება, რომელიც კონტრაქტით არ არის გათვალისწინებული, უნდა აღიარდეს ხარჯად, როგორც გაწეული ხარჯები. ასეთი ხარჯები არ ქმნის ან აუმჯობესებს რესურსების ხარისხს. ის ასევე არ აკმაყოფილებს მეორე კრიტერიუმს.

### **მაგალითად:**

IT კომპანია ახორციელებს აუტსორსინგის ხუთწლიან კონტრაქტს, რომელიც მოიცავს ზედამხედველობასა და მონიტორინგს გადასახდელებს. კონტრაქტის დასაწყისში კომპანია გაწევს ხარჯებს, მათ შორისაა მონაცემების ატვირთვა და ინფორმაცია გადახდის შესახებ, რომელიც კონტრაქტის შესასრულებლად აუცილებელია.

მონაცემების მუდმივი ზედამხედველობა და შედეგების მონიტორინგი ავტომატურად ხორციელდება კონტრაქტის მოსამზადებელი ოპერაციების შემდგომ.

კომპანიამ უნდა აღიაროს ხელშეკრულების დასაწყისში გაწეული მოსამზადებელი ოპერაციების ხარჯები, როგორც აქტივი, რადგან ეს ხარჯები:

- ✓ უშუალოდ დაკავშირებულია კონტრაქტთან;
- ✓ აუმჯობესებს კომპანიის რესურსების ხარისხს, რომელიც საჭიროა კონტრაქტის შესასრულებლად და დაკავშირებულია მომავალში შესრულების ვალდებულებების შესრულებასთან;
- ✓ კონტრაქტის მიხედვით, მოსალოდნელია ანაზღაურება.

## თავი 2. ფინანსური შედეგების ანალიზი

### 2.1 მოგებისა და მომგებიანობის მაჩვენებელთა სისტემა

სრული შემოსავლის (მოგება/ზარალის) ანგარიშგება კომპანიის მნიშვნელოვანი ფინანსური მაჩვენებლებისგან შედგება. ინვესტორებისთვის აღნიშნული ანგარიშგება წარმოადგენს კომპანიის ეფექტიანობის შეფასების მთავარ ინდიკატორს. საბოლოო ფინანსური შედეგი - მოგება, წარმოადგენს კომპანიის მუშაობის შეფასების მთავარ მაჩვენებელს. მისი სიდიდე/სიმცირე ასახავს კონკრეტული პერიოდის განმავლობაში კომპანიის საქმიანობის მიმოხილვის მთავარ ინსტრუმენტს. იმისათვის, რომ კომპანიის მუშაობა ეფექტიანად შეფასდეს, მას უნდა უფიქსირდებოდეს პერიოდის განმავლობაში შემოსავლების მეტობა და ხარჯების ნაკლებობა, რაც საბოლოოდ მოგების მაქსიმიზაციას იწვევს.

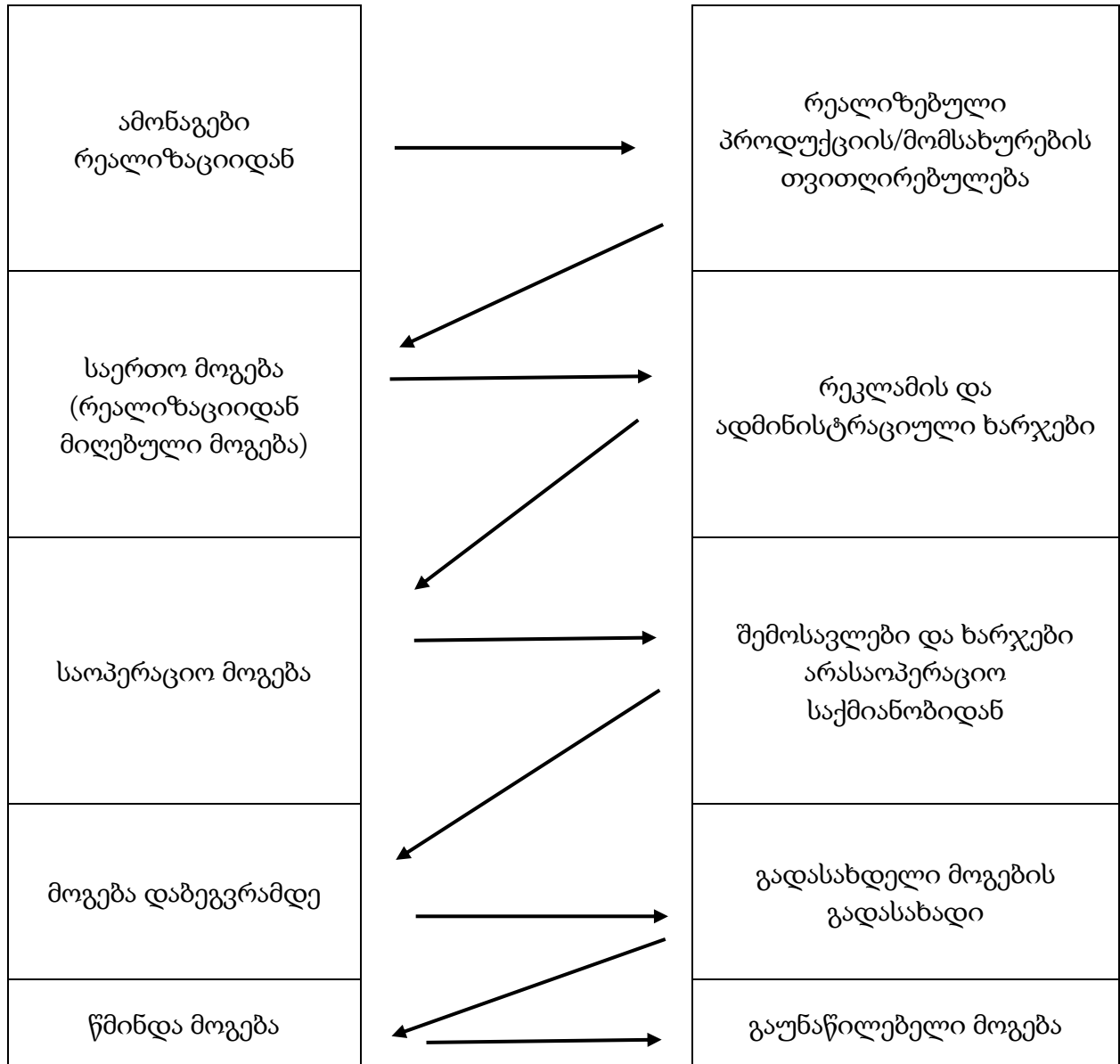
კომპანიის ფინანსური შედეგების მაჩვენებლები იყოფა ორ - **აბსოლუტურ და შეფარდებით** მაჩვენებლებად. აბსოლუტური მაჩვენებელი გულისხმობს კომპანიის მოგებასა და ზარალს, ანუ საბოლოო ფინანსურ შედეგს, რომელიც მიიღება კომპანიის შემოსავლებისა და ხარჯების სხვაობის შედეგად. შეფარდებით მაჩვენებელი ანუ მომგებიანობა(რენტაბელობა) გამოიყენება მიმდინარე წლისა და წინა წლების შედარების დროს, სადაც ირკვევა პროცენტული და ხარისხობრივი მაჩვენებლები. ვინაიდან, მომგებიანობის მაჩვენებლებით ირკვევა მოგებაზე მოქმედი სხვადასხვა ფაქტორების გავლენები, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ მომგებიანობა არის ფაქტორი, ხოლო მოგება შედეგი.

კომპანიის მოგება სხვადასხვა დონეზე არის განსაზღვრული. მოგების მაჩვენებლებს წარმოადგენს:

- ✓ საერთო მოგება( მოგება რეალიზაციიდან);
- ✓ საოპერაციო მოგება;
- ✓ მოგება დაბეგვრამდე;
- ✓ წმინდა მოგება;
- ✓ გაუნაწილებელი მოგება.

აღნიშნული მაჩვენებლები შეგვიძლია სქემაზე წარმოვადგინოთ შემდეგნაირად:

*სქემა №1 - კომპანიის მოგების ფორმირების ეტაპები.*



მოგების თითოეული მაჩვენებელი ასახავს კონკრეტული შემოსავლებისა და ხარჯების გავლენებს გარკვეულ ასპექტებში. განვიხილოთ მოგების მაჩვენებლები.

**საერთო მოგება(მოგება რეალიზაციიდან)** - წარმოადგენს რეალიზაციიდან მიღებული ამონაგებისა და პროდუქციის/მომსახურების თვითღირებულების სხვაობას. საერთო მოგებაზე გავლენას ამონაგებისა და პროდუქციის/მომსახურების ცვლილება ახდებს, რაზეც თავის მხრივ სხვადასხვა

ფაქტორები მოქმედებს. საერთო მოგების ცვლილებას იწვევს რეალიზებული პროდუქციის/მომსახურების მოცულობის ცვლილება, ფასის ცვლილება და ა.შ.

**საოპერაციო მოგება** - არის მოგების მაჩვენებელი, რომელიც წარმოადგენს კომპანიის საოპერაციო შემოსავლებსა და საოპერაციო ხარჯებს შორის სხვაობას. სხვაგვარად შეგვიძლია ვთქვათ, რომ საოპერაციო მოგება მიიღება საერთო მოგებას(მოგება რეალიზაციიდან) გამოკლებული კომერციული და ადმინისტრაციული ხარჯები, ეს უკანასკნელი კი გავლენას ახდენს საოპერაციო მოგების ცვლილებაზე.

**მოგება დაბეგვრამდე** - წარმოადგენს მაჩვენებელს, რომელსაც ვიღებთ საოპერაციო მოგებაზე სხვადასხვა არასაოპერაციო და სხვა შემოსავლების(ფინანსური შემოსავალი, საპროცენტო შემოსავალი, სავალუტო კურსის დადებითი ეფექტი, სხვა შემოსავლები) დამატებით და არასაოპერაციო და სხვა ხარჯების(ფინანსური ხარჯი, საპროცენტო ხარჯი, სხვა არასაოპერაციო ხარჯები) გამოკლებით. მოგების ამ მაჩვენებლის მიღება ნათლად წარმოგვიდგენს კომპანიის არასაოპერაციო საქმიანობის ეფექტიანობასა თუ არაეფექტიანობას.

**წმინდა მოგება** - არის მაჩვენებელი, რომელიც მიიღება დასაბეგრ მოგებაზე გადასახდელი მოგების გადასახადის გამოკლებით. ამ მაჩვენებელზე ძირითადად გავლენას ახდენს ქვეყნის კანონმდებლობა და მის შესაბამისად განსაზღვრული მოგების გადასახადი და ასევე რა თქმა უნდა, ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი ფაქტორი, რომლებიც მაჩვენებლების ცვლილებებს იწვევს.

**გაუნაწილებელი მოგება** - წარმოადგენს დივიდენდების გაცემისა და რეზერვების შექმნის შემდგომ ნარჩენ მოგებას. ვინაიდან, საქართველო გადასულია მოგების ახალ ესტონურ მოდელზე, კომპანიამ მთლიანი წმინდა მოგება უნდა გამოიყენოს დივიდენდების გაცემებსა და რეინვესტირებებზე.

კომპანიის აბსოლუტური მაჩვენებლის ანუ მოგების განხილვის შემდგომ შეგვიძლია გადავიდეთ ფარდობით მაჩვენებელზე ანუ - მომგებიანობაზე(რენტაბელობაზე), რომელიც საშუალებას იძლევა გგარკვეული ფორმულების საშალებით დადგინდეს კომპანიის საქმიანობის ეფექტიანობა.

მომგებიანობის(რენტაბელობის) მაჩვენებლების სისტემა შეგვიძლია გამოვყოთ სამ ასპექტში:

1. ეკონომიკური მომგებიანობის(რენტაბელობის) მაჩვენებლები;
2. ფინანსური მომგებიანობის(რენტაბელობის) მაჩვენებლები;
3. პროდუქციის/მომსახურების რენტაბელობის მაჩვენებლები.

1. ეკონომიკური მომგებიანობის(რენტაბელობის) მაჩვენებლები მოიცავს რამდენიმე ბაზაზე დაყრდნობილ გამოთვლებს.

მაჩვენებლები	განმარტებები
<p><i>აქტივების საერთო მომგებიანობა(ROA)</i>  <math>= \text{მოგება დაბეგვრამდე} \times 100 / \text{აქტივების ჯამი}</math></p>	<p>იგი რენტაბელობის ყველაზე ზოგად მაჩვენებლად მიიჩნევა და გვიჩვენებს ყოველ ერთ ლარს აქტივზე მიღებულ მოგებას პროცენტულად.</p>
<p><i>გამოყენებული კაპიტალის უკუგება(ROCE) = მოგება %-ისა და გადასახადის გადახდამდე / საკუთარი კაპიტალი + გრძელვადიანი ვალდებულებები</i></p>	<p>იგი აჩვენებს ROCE-ს სესხის პროცენტებისა და მოგების გადასახადის გადახდამდე.</p>
<p><i>წარმოების მომგებიანობა = საოპერაციო მოგება <math>\times 100</math> / მატერიალური მარაგები + ძირითადი საშუალებები</i></p>	<p>მოცემული მაჩვენებელი წარმოგვიდგენს იმ აქტივების ეფექტიანობას, რომელიც ქმნიან პროდუქტს/მომსახურებას.</p>
<p><i>RE = დამატებული ღირებულება / დაბანდებული კაპიტალი</i></p>	<p>დამატებული ღირებულება გულისხმობს საოპერაციო მოგებისა და შრომით დანახარჯების ჯამს.</p>

საოპერაციო ხარჯების რენტაბელობა = საოპერაციო მოგება x 100 / საოპერაციო ხარჯები	აღნიშნული ფორმულით ვიგებთ საოპერაციო მოგებისა და ხარჯების ურთიერთქმედებას.
--	--

2. ფინანსური მომგებიანობის(რენტაბელობის) მაჩვენებლების გამოთვლის დროს გამოიყენება წმინდა მოგების ინდიკატორები.

მაჩვენებლები	განმარტებები
აქტივების ფინანსური მომგებიანობა = წმინდა მოგება x 100 / აქტივები	ეს ფორმულა გვიჩვენებს, რამდენი პროცენტი მოგება რჩებათ კომპანიის მეწილეებს აქტივებში ავანსირებული ღრებულების ყოველ ერთ ლარზე.
სააქციო კაპიტალის მომგებიანობა = წმინდა მოგება x 100 / სააქციო კაპიტალი	მოცემული ფორმულიდან ვიგებთ აქციონერთა მოსალოდნელ შემოსავალს.
წმინდა აქტივების მომგებიანობა(RONA) = წმინდა მოგება / (გრძელვადიანი აქტივები + წმინდა მიმდინარე აქტივი)	აღნიშნული ფორმულა გვიჩვენებს, თუ რამდენად ეფექტიანად შეუძლია კომპანიას არსებული აქტივების გამოყენება მოგების შესაქმნელად. RONA ( Return On Net Assets).

2. პროდუქციის/მომსახურების მომგებიანობის(რენტაბელობის) მაჩვენებლებს შემდეგი სახე აქვს:

მაჩვენებლები	განმარტებები
--------------	--------------

<p>მოგების ნორმა(მარჟა) = მოგება რეალიზაციიდან <math>x 100 /</math> შემოსავალი რეალიზაციიდან</p>	<p>წარმოდგენილი მარჟა გვიჩვენებს ყოველ ერთ ლარ შემოსავალზე მიღებული მოგების პროცენტს.</p>
<p>ფასმნამატი = საოპერაციო მოგება <math>x 100 /</math> რეალიზებული პროდუქტის/მომსახურების თვითღირებულება</p>	<p>ფასმნამატი ყოველთვის მეტია მარჟაზე და გვიჩვენებს ყოველ ერთ ლარ დანახარჯზე მიღებული მოგების პროცენტს.</p>
<p>NINS = წმინდა მოგება / მოგება რეალიზაციიდან</p>	<p>აღნიშნული ფორმულა გვიჩვენებს, თ საერთო მოგების რა პროცენტი რჩება კომპანიის მეწილეთა საკუთრებაში.</p>

## 2.2 მოგებისა და მომგებიანობის ანალიზი შპს „კავკასუს როლდ პროჯექტის“ მაგალითზე

მოგება წარმოადგენს კომპანიის საქმიანობის ეკონომიკურ ეფექტს. იგი ასახავს ყველა მაჩვენებლის ფუნქციონირების ხარისხს და წარმოგვიდგენს კომპანიის საბოლოო დადებით ფინანსურ შედეგს. მოგება, როგორც ასეთი, სარკვეა კომპანიის ყველა მოქმედების. მასზე აისახება პერიოდის განმავლობაში მომხდარი ცვლილებებისა და გარემოებების გავლენა. ნებისმიერი კომპანია, რომელიც ბაზარზე ოპერირებს ისწრაფვის მოგების გაზრდისაკენ და მისი მაქსიმიზაციისათვის ცდილობს დადებითი ნაბიჯების გადადგმას. რადგანაც, მოგება ასახავს კომპანიის საქმიანობის ეფექტიანობას, აუცილებელია ჩატარდეს ანალიზური სამუშაოები, რათა გამოვლინდეს მოგებაზე მოქმედი ფაქტორების გავლენები და შეფასდეს საანგარიშო პერიოდი.

მოგება მოიცავს ყველა შემოსავალსა და ხარჯს. თავის მხრის მოგება ასახავს ფინანსურ შედეგს, რაც წარმოადგენს კომპანიის საქმიანობის ეფექტიანობას.

კომპანიის საქმიანობის ფინანსური შედეგების ანალიზი შედგება შემდეგი კომპონენტებისაგან:

- მიმდინარე საანალიზო პერიოდში თითოეული მაჩვენებლის გადახრა;
- წარმოდგენილი მაჩვენებლების გაანალიზება და მათი ცვლილებების შესწავლა;
- მოგებისა და მომგებიანობის (რენტაბელობის) ფაქტორული ანალიზის ჩატარება.

მოცემულ ნაშრომში, განხილულია საანალიზო საწარმოს სრული შემოსავლის ანგარიშგება და მოგებისა და მომგებიანობის ანალიზი. საანალიზო საწარმოს სახით წარმოდგენილია შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტი“ (CRP). შპს კავკასუს როუდ პროჯექტი დაარსდა 2005 წელს საქართველოს კანონმდებლობის შესაბამისად. კომპანიის რეგისტრირებული ოფისი მდებარეობს კოტე აფხაზის 44, თბილისი, საქართველო.

2018 წლის მდგომარეობით, კომპანიას 100%-იანი წილის მფლობელი არის პაატა ტრაპაიძე. კომპანიის ძირითად საქმიანობას შეადგენს გზების, ხიდების, გვირაბების და ა.შ. მშენებლობა.

კომპანია შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტი“ საქართველოში ერთ-ერთ უდიდეს კომპანიას წარმოადგენს გზების მშენებლობის სფეროში. იგი დაფუძნებიდან სულ რამდენიმე წლის მანძილზე დარგის ლიდერად გადაიქცა. ასეთი სწრაფი ზრდა მაღალკონკურენტულ ბაზარზე მხოლოდ ინოვაციური ტექნოლოგიების დანერგვითა და მენეჯმენტის ეფექტიანობის ხარჯზეა შესაძლებელი

„კავკასუს როუდ პროჯექტი“ მაღალკვალიფიციურ და პროფესიონალ კადრებზე დაყრდნობით აგრძელებს ახალი ტექნოლოგიების, მიდგომების დანერგვას და ბაზარზე ფლაგმანად რჩება. ეს კი თავის მხრივ, დადებით როლს თამაშობს გზების მშენებლობის სფეროში კონკურენციის ამალგების და ბაზრის განვითარების კუთხით.

საქართველოს საგადასახადო, სავალუტო და საბაჟო კანონმდებლობა ექვემდებარება განსხვავებულ ინტერპრეტაციებს და ხშირ ცვლილებებს. ამასთანავე საქართველოში მოქმედი კომპანიები დგანან არაერთი გამოწვევის

წინაშე, რომელიც გამოწვეულია გაკოტრების კანონების განვითარების საჭიროებით, გირავნობის რეგისტრაციის და აღსრულების ფორმალური პროცედურების არარსებობით და სხვა სამართლებრივი და ფისკალური დაბრკოლებებით. საქართველოს მომავალი ეკონომიკური მიმართულება მნიშვნელოვნად დამოკიდებულია, როგორც მისი მთავრობის მიერ გატარებული ეკონომიკური, ფინანსური და მონეტარული პოლიტიკაზე, ასევე სამართლებრივ, მარეგულირებელ და პოლიტიკური გარემოზე.

ხელმძღვანელობას არ შეუძლია სანდოდ შეაფასოს ფინანსური ბაზრის ლიკვიდურობის შემცირების და სავალუტო ბაზრის გაზრდილი არასტაბილურობის გავლენა კომპანიის ფინანსურ მდგომარეობაზე. ხელმძღვანელობა მიიჩნევს, რომ ისინი იღებენ ყველა საჭირო ზომას, რომ ხელი შეუწყოს კომპანიის მდგრადობას და განვითარებას არსებულ პირობებში.

მოგებისა და მომგებიანობის ანალიზი კომპანიას ეხმარება გაარკვიოს, თუ როგორ ურთიერთქმედებენ სხვადასხვა ფაქტორები და საბოლოოდ როგორი შედეგები მიიღება კოეფიციენტების სახით. მოცემული ანალიზის ჩატარებისათვის ჩვენ გვჭირდება მოგება/ზარალის ანგარიშგება, სადაც ასახულია კომპანიის პერიოდის შემოსავლები, ხარჯები და მოგება საქმიანობის სხვადასხვა დონეზე. მოგება ზარალის ანგარიშგებას მეორენაირად „სრული შემოსავლის ანგარიშგება“ ეწოდება. მოცემული ანგარიშგება მზადდება დარიცხვის პრინციპით, სადაც შემოსავლები და ხარჯები აღიარდება წარმოშობიდან ანაზღაურების და მიუხედავად გადახდილია თუ არა უკვე თანხა. ქვემოთ მოცემულია საანალიზო სააწარმოს სრული შემოსავლის ანგარიშგება.

**ცხრილი №1.1 - შპს „კავკასუს როუდ პროექტის“ სრული შემოსავლის ანგარიშგება 2017-2019 წწ.(ათასი ლარი).**

სრული შემოსავლის ანგარიშგება	2019	2018	2017
შემოსავალი კლიენტებთან დადებული ხელშეკრულებებიდან	23,965	36,915	20,517

რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება	(22,885)	(29,637)	(16,128)
<b>საერთო მოგება</b>	<b>1,080</b>	<b>7,278</b>	<b>4,389</b>
სხვა საოპერაციო ხარჯები	(2,766)	(3,367)	(2,051)
<b>საოპერაციო (ზარალი)/მოგება</b>	<b>(1,686)</b>	<b>3,911</b>	<b>2,338</b>
ფინანსური შემოსავალი	642	116	108
ფინანსური ხარჯი	(500)	(321)	(1)
ინვესტიციის გაყიდვის შედეგად მიღებული ზარალი	-	(40)	-
ძირითადი საშუალებების რეალიზაციით მიღებული მოგება	-	150	160
გაუფასურების (ხარჯი)/აღდგენა	44	(484)	-
გაცვლითი კურსის წმინდა ეფექტი	407	28	197
არასაოპერაციო შემოსავლები	560	59	214
არასაოპერაციო ხარჯები	(257)	(319)	(258)
<b>(ზარალი)/მოგება დაბეგვრამდე</b>	<b>(790)</b>	<b>3,584</b>	<b>2758</b>
მოგების გადასახადი	-	-	-
<b>წლის წმინდა მოგება</b>	<b>(790)</b>	<b>3,584</b>	<b>2758</b>
სხვა სრული შემოსავალი	-	-	-
<b>სულ წლის სრული (ზარალი)/შემოსავალი</b>	<b>(790)</b>	<b>3,584</b>	<b>2758</b>

ანგარიშგებაში მოცემული შედეგები ერთმანეთთან ურთიერთქმედების შედეგად არის მიღებული, რაც თავის მხრივ სხვადასხვა ტოლობებით წარმოდგინდება. განვიხილოთ რამდენიმე ტოლობა:

- საერთო მოგება(მოგება რეალიზაციიდან) = შემოსავალი რეალიზაციიდან(კლიენტებთან დადებული ხელშეკრულებიდან) - რეალიზებული რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება.
- წმინდა მოგება = შემოსავლები - საოპერაციო ხარჯები - არასაოპერაციო ხარჯები - მოგების გადასახადი.

სრული შემოსავლის ანგარიშგების მიხედვით, შესაძლებელია შეფასდეს კომპანიის სხვადასხვა ასპექტები, მაგალითად:

- ✓ რამდენად მომგებიანია საწარმო რესურსების გამოყენების მხრივ;
- ✓ ხარჯების უკუგების მდგომარეობა;
- ✓ მოგების ინდიკატორების ზრდის ტემპი;
- ✓ რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ფაქტორული ანალიზი;
- ✓ ფინანსული ლევერიჯის კოეფიციენტი;
- ✓ მომგებიანობის მაჩვენებლების გავლენები;
- ✓ სტრუქტურული ცვლილებები დანახარჯებში;
- ✓ მოგების გაზრდის ანალიზი და მასთან მიმართებული ღონისძიებები.

სრული შემოსავლის(მოგება/ზარალის) ანგარიშგების ანალიზისას ხდება ვერტიკალური და ჰორიზონტალური ანალიზი. ვერტიკალური ანალიზის დროს საკვლევ კომპონენტებს წარმოადგენს:

1. სრული შემოსავლის ანგარიშგების საერთო სტრუქტურული სურათი;
2. საანალიზო კომპანიის ხარჯების სტრუქტურის განხილვა;
3. შემოსავლების სტრუქტურის განხილვა.

ვერტიკალური ანალიზის დროს ხდება ანგარიშგების თითოეული მუხლის პროცენტული წილის დადგენა რეალიზაციიდან მიღებულ ამონაგებთან მიმართებით. მონაცემები წარმოდგენილია ქვემოთ მოცემულ ცხრილში:

- კლიენტებთან დადებული ხელშეკრულებებიდან მიღებული შემოსავლის ღირებულება წარმოდგენილია 100 %-იანი ინდიკატორით;
- სხვა დანარჩენი წარმოდგენილი მუხლების ხვედრითი წილი იანგარიშება ამონაგების მიმართ.

*ცხრილი №1.2 - შპს „კავკასუს როლდ პროჯექტის“ სრული შემოსავლის ანგარიშგების ვერტიკალური ანალიზის შედეგები(%) 2017-2019 წწ.*

სრული შემოსავლის ანგარიშგება	2019	2018	2017
შემოსავალი კლიენტებთან დადებული	100	100	100

ხელშეკრულებებიდან			
რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება	(95,49)	(80,28)	(78,61)
<b>საერთო მოგება</b>	<b>4,51</b>	<b>19,72</b>	<b>21,39</b>
სხვა საოპერაციო ხარჯები	(11,54)	(9,12)	(10)
<b>საოპერაციო (ზარალი)/მოგება</b>	<b>(7,04)</b>	<b>10,59</b>	<b>11,4</b>
ფინანსური შემოსავალი	2,68	0,31	0,53
ფინანსური ხარჯი	(2,09)	(0,87)	(0,005)
ინვესტიციის გაყიდვის შედეგად მიღებული ზარალი	-	(0,11)	-
ძირითადი საშუალებების რეალიზაციით მიღებული მოგება	-	0,41	0,78
გაუფასურების (ხარჯი)/აღდგენა	0,18	(1,31)	-
გაცვლითი კურსის წმინდა ეფექტი	1,7	0,08	0,96
არასაოპერაციო შემოსავალები	2,34	0,16	1,04
არასაოპერაციო ხარჯები	(1,07)	(0,86)	(1,26)
<b>(ზარალი)/მოგება დაბეგვრამდე</b>	<b>(3,3)</b>	<b>9,71</b>	<b>13,44</b>
მოგების გადასახადი	-	-	-
<b>წლის წმინდა მოგება</b>	<b>(3,3)</b>	<b>9,71</b>	<b>13,44</b>
სხვა სრული შემოსავალი	-	-	-
<b>სულ წლის სრული (ზარალი)/შემოსავალი</b>	<b>(3,3)</b>	<b>9,71</b>	<b>13,44</b>

მაგალითისთვის, პროცენტული მაჩვენებლის გამთვლის მეთოდია შემდეგნაირი:

➤  $22\ 885 / 23\ 965 \times 100\% = 95,49\%$

ცხრილი №1.2 -დან გამოჩნდა წლების მიხედვით ცვლილებები, რაც საშუალებას გვაძლევს სხვადასხვა დასკვნები გამოვიტანოთ. თუ წლების მიხედვით შევადარებთ სხვადასხვა მონაცემებს, გამოჩნდება ის ძვრები, რამაც კომპანიის წინსვლა თუ უკუსვლა გამოიწვია. მაგალითად 2019 წელს

რეალიზებული პროდუქტისა (95,49%) და საოპერაციო ხარჯების(11,54%) ხვედრითი წილი იმდენად დიდი იყო, რომ საბოლოოდ პერიოდის ბოლოს ზარალი მივიღეთ. ასეთი მონაცემები კომპანიის ხელმძღვანელობას საშუალებას აძლევს გააანალიზოს სიტუაცია და აღმოაჩინოს ის ფაქტორები, რამაც კომპანიას ზარალი მოუტანა.

ცხრილი №1.1 -ისა და ცხრილი №1.2 -ის მონაცემებზე დაყრდნობით ჩვენ შეგვიძლია წარმოვადგინოს სრული შემოსავლის ანგარიშგება დანახარჯთა ფუნქციური დანიშნულების მიხედვით.

**ცხრილი №1.3 - შპს „კავკასუს როუდ პროექტის“ სრული შემოსავლის ანგარიშგება დანახარჯთა ფუნქციური დანიშნულების მიხედვით. 2017-2019 წწ.**

ხარჯები	2017		2018		2019	
	ათასი ლარი	ხვედრითი წილი %	ათასი ლარი	ხვედრითი წილი %	ათასი ლარი	ხვედრითი წილი %
რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება	16 128	87,47	29637	86,74	22 885	86,66
სხვა საოპერაციო ხარჯები	2051	12,72	3367	9,85	2766	10,47
ფინანსური ხარჯი	1	0,005	321	0,94	500	1,89
ინვესტიციის გაყიდვის შედეგად მიღებული ზარალი	-	-	40	0,13	-	-
გაუფასურების ხარჯი	-	-	484	1,42	-	-
არასაოპერაციო ხარჯები	258	1,4	319	0,93	257	0,97
მოგების გადასახადის ხარჯი	-	-	-	-	-	-
<b>სულ ხარჯები</b>	<b>18438</b>	<b>100</b>	<b>34168</b>	<b>100</b>	<b>26408</b>	<b>100</b>

ცხრილი №1.3 - ში წარმოდგენილი მონაცემები საშუალებას გვაძლევს გავიგოთ ხარჯების სტრუქტურა 2017 – 2019 წლებში. მოცემულ ცხრილში წარმოდგენილი მონაცემებიდან ვიგებთ, თუ რა წილი ჰქონდა ხარჯების გარკვეულ სახეებს მთლიან ხარჯებთან მიმართებით თითოეულ საანგარიშო წელს. მონაცემებიდან კარგად ჩანს, რომ ხარჯებში ძირითადი წილი თითოეულ წელს უჭირავს რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება. 2018 წელი განსხვავდება დანარჩენი ორი წლის მონაცემებისგან, რადგან ამ პერიოდში წარმოიშვა ინვესტიციის გაყიდვის შედეგად მიღებული ზარალი და ასევე გაუფასურების ხარჯი. სრული შემოსავლის ანგარიშგება დანახარჯთა ფუნქციური დანიშნულების მიხედვით საშუალებას აძლევს კომპანიას გაიგოს, თუ როგორ იცვლებოდა ხარჯების სტრუქტურა წლების განმავლობაში და რომელმა ფაქტორის ზრდამ გამოიწვია საერთო ხარჯების ზრდა. ასეთი ანგარიშგება ეხმარება კომპანიას მოახდინოს იმ ხარჯების ამოცნობა და შემდგომ მინიმიზაცია, რაც პირდაპირ მოქმედებს პერიოდის მოგებაზე.

მნიშვნელოვანია ასევე საოპერაციო ხარჯების სტრუქტურა, რომელიც ნათლად წარმოგვიდგენს მასში შემავალი სხვადასხვა ხარჯების სიდიდეს და მათ ხვედრით წილს სრულ საოპერაციო ხარჯებთან მიმართებით.

**ცხრილი №1.3.1 - შპს „კავკასუს როლდ პროჯექტის“ საოპერაციო ხარჯების სტრუქტურა. 2017-2019 წწ.**

საოპერაციო ხარჯები	2017		2018		2019	
	ათასი ლარი	ხვედრითი წილი %	ათასი ლარი	ხვედრითი წილი %	ათასი ლარი	ხვედრითი წილი %
ხელფასის ხარჯი	795	38,76	1,550	46,04	1,678	60,67
შენახვის ხარჯები	728	35,49	810	24,06	466	16,85
საექვო მთხოვნები	-	-	485	14,4	-	-
მივლინება	195	9,5	197	5,85	161	5,82

კომუნალური ხარჯები	71	3,46	97	2,88	86	3,11
სხვა საგადასახადო ხარჯი	75	3,66	61	1,81	52	1,88
ცვეთა და ამორტიზაცია	42	2,05	38	1,13	131	4,74
ბანკის საკომისიო	15	0,73	27	0,8	5	0,18
ფინანსური ხარჯი	18	0,88	-	-	-	-
სხვა ხარჯები	112	5,46	102	3,03	187	6,76

<b>სულ საოპერაციო ხარჯები</b>	<b>2,051</b>	<b>100</b>	<b>3,367</b>	<b>100</b>	<b>2,766</b>	<b>100</b>
-------------------------------	--------------	------------	--------------	------------	--------------	------------

ცხრილი №1.3.1 - დან გამოჩნდა, რომ 2019 წელს საგრძნობლად მოიმატა ხელფასის ხარჯმა, რომლის ხვედრითმა წილმაც სულ საოპერაციო ხარჯებში შეადგინა - 60,67%, რაც წინა წლების მონაცემთან შედარებით მკვეთრად გაზრდილია. თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ შენახვის ხარჯების წილი 2019 წელს - 16,86%, თითქმის ორჯერ არის შემცირებული წინა წლებთან შედარებით.

დანახარჯების სტრუქტურის მსგავსად შეგვიძლია წარმოვადგინოთ შემოსავლების სტრუქტურული ცხრილიც, სადაც წარმოდგენილი იქნება შემოსავლების სახეები და თითოეული შემოსავლის ხვედრითი წილი საერთო შემოსავალთან მიმართებით.

**ცხრილი №1.4 - შპს „კავკასუს როლდ პროექტის“ შემოსავლების სტრუქტურა. 2017-2019 წწ.**

შემოსავლები	2017		2018		2019	
	ათასი ლარი	ხვედრითი წილი %	ათასი ლარი	ხვედრითი წილი %	ათასი ლარი	ხვედრითი წილი %
შემოსავალი რეალიზაციიდან	20,517	96,8	36,915	98,37	23,965	94,67
ფინანსური შემოსავალი	108	0,51	116	0,31	642	2,54
ძირ. საშუალებების რეალიზაციიდან	160		150		-	

მიღებული მოგება	0,75		0,4		-
გაუფასურების აღდგენა	-	-	-	44	0,17
გაცვლითი კურსის წმინდა ეფექტი	197	0,93	28	0,07	407
არასაოპერაციო შემოსავლები	214	1,01	319	0,85	257
სხვა სრული შემოსავალი	-	-	-	-	-
<b>სულ შემოსავლები</b>	<b>21,196</b>	<b>100</b>	<b>37,528</b>	<b>100</b>	<b>25,315</b>

ცხრილი №1.4 საშუალებას გვაძლევს გამოვარკვიოთ თუ რა წილი უკავია თითოეულ შემოსავალს ცალ-ცალკე სულ შემოსავლებში. რა თქმა უნდა, უდიდესი წილი შემოსავლებში რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალს უკავია. აღსანიშნავია 2019 წელს საგრძნობლად გაზდილი ფინანსური შემოსავლის წილი სულ შემოსავლებში, რომელმაც 2,54% შეადგინა.

კომპანიის სრული შემოსავლების ანგარიშგების სტრუქტურული მიმოხილვის შემდეგ უნდა ჩატარდეს მასში შემავალი ელემენტების დინამიკისა და გადახრების მიმოხილვა, რასაც **ჰორიზონტალური ანალიზი** ეწოდება. მაგალითისთვის, ეს მეთოდი გამოიკვლევს 2017-2019 წლებში შპს „კავკასუს როლდ პროჯექტის“ სრული შემოსავლის ანგარიშგების ელემენტების გადახრებს საბაზო წელთან შედარებით. ანალიზის ობიექტებია რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ზრდის ტემპები, საოპერაციო მოგების ზრდის ტემპები და წმინდა მოგების ზრდის ტემპები. მათი ცვლილებების გათვალისწინებით შესაძლებელია ადეკვატური დასკვნების გაკეთება და კომპანიის მუშაობის ეფექტიანობის შეფასება.

ჰორიზონტალური ანალიზის დროს ხდება რამდენიმე ასპექტის განსაზღვრა:

- ▶ აბსოლუტური გადახრა = მიმდინარე მაჩვენებელს - საბაზო მაჩვენებელი;
- ▶ ზრდის ტემპი = მიმდინარე მაჩვენებელი / საბაზისო მაჩვენებელი \* 100 %.
- ▶ მატების ტემპი = მიმდინარე მაჩვენებელი / საბაზისო მაჩვენებელი \* 100% - 100%.

ცხრილი №2 - შპს „კავკასუს როლდ პროჯექტის“ სრული შემოსავლის ანგარიშგების  
 კორიზონტალური ანალიზის შედეგები(%) 2017 წელთან შედარებით. 2017-2019 წწ.

მოგება/ზარალის ელემენტები	2017		2018		2019	
	ათასი ლარი	ზრდის ტემპი %	ათასი ლარი	ზრდის ტემპი %	ათასი ლარი	ზრდის ტემპი %
შემოსავალი კლიენტებთან დადებული ხელშეკრულებებიდან	20,517	100	36,915	179,92	23,965	116,81
რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება	(16,128)	100	(29,637)	183,76	(22,885)	141,9
<b>საერთო მოგება</b>	<b>4,389</b>	<b>100</b>	<b>7,278</b>	<b>165,82</b>	<b>1,080</b>	<b>24,61</b>
სხვა საოპერაციო ხარჯები	(2,051)	100	(3,367)	164,16	(2,766)	134,86
<b>საოპერაციო (ზარალი)/მოგება</b>	<b>2,338</b>	<b>100</b>	<b>3,911</b>	<b>167,28</b>	<b>(1,686)</b>	<b>-172,11</b>
ფინანსური შემოსავალი	108	100	116	107,41	642	594,44
ფინანსური ხარჯი	(1)	100	(321)	32 100	(500)	50 000
ინვესტიციის გაყიდვის შედეგად მიღებული ზარალი	-	100	(40)	-	-	-
ძირითადი საშუალებების რეალიზაციით მიღებული მოგება	160	100	150	93,75	-	-
გაუფასურების (ხარჯი)/აღდგენა	-	100	(484)	-	44	-
გაცვლითი კურსის წმინდა ეფექტი	197	100	28	14,21	407	206,6
არასაოპერაციო შემოსავლები	214	100	59	27,57	560	261,68
არასაოპერაციო ხარჯები	(258)	100	(319)	123,64	(257)	99,61
<b>(ზარალი)/მოგება დაბეგვრამდე</b>	<b>2,758</b>	<b>100</b>	<b>3,584</b>	<b>129,95</b>	<b>(790)</b>	<b>-128,64</b>

მოგების გადასახადი	-	-	-	-	-	-
<b>წლის წმინდა მოგება</b>	<b>2,758</b>	<b>100</b>	<b>3,584</b>	<b>129,95</b>	<b>(790)</b>	<b>-128,64</b>
სხვა სრული შემოსავალი	-	-	-	-	-	-
<b>სულ წლის სრული (ზარალი)/შემოსავალი</b>	<b>2,758</b>	<b>100</b>	<b>3,584</b>	<b>129,95</b>	<b>(790)</b>	<b>-128,64</b>

ცხრილი №2 -ის მიხედვით ჩატარებული ანალიზიდან შეგვიძლია გარკვეული დასკვნები გამოვიტანოთ. 2018 წელს, 2017 წელთან შედარებით საგრძნობლად გაიზარდა შემოსავალი კლიენტებთან დადებული ხელშეკრულებებიდან, რაც ცალსახად მიგვითითებს კომპანიის აქტიურ მოღვაწეობაზე ბაზარზე. თითქმის ანგარიშგების ყველა მომპონენტის მიხედვით ზრდა გვაქვს. კლება გვაქვს გაცვლითი კურსის წმინდა ეფექტის, არასაოპერაციო შემოსავლებისა და ძირითადი საშუალებების რეალიზაციით მიღებული მოგების შემთხვევაში, რამაც საბოლოოდ გამოიწვია დაბეგვრამდე მოგების ზრდის ტემპის ვარდნა. ვინაიდან საოპერაციო მოგების ზრდის ტემპი შეადგენს 167,28% -ს, ხოლო მოგება დაბეგვრამდე - 123,64 -ს, კომპანიამ უნდა გადახდოს იმ ელემენტებს, რომლებმაც გამოიწვიეს მისი ვარდნა და შესაბამისი ღონისძიებები გაატაროს. 2019 წელს კი კომპანიის მუშაობა არაეფექტიანად უნდა შეფასდეს. საერთო მოგების ზრდის ტემპმა 24,61% შეადგინა, რამაც უარყოფითი ზეგავლენა იქონია კომპანიის საბოლოო ფინანსურ შედეგზე. საბოლოოდ პერიოდის დასასრულს მივიღეთ (-128,64%) ზრდის ტემპი, რამაც ზარალამდე მიიყვანა კომპანია.

შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ სრული ანგარიშგებისა და ზემოთ მოყვანილი მონაცემების საფუძველზე შევადგინოთ მოგების მაჩვენებლების დინამიკის ცხრილი, რათა მოვახდინოთ მოგების მაჩვენებლების ურთიერთშედარება.

*ცხრილი №3 - შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ მოგების მაჩვენებლების დინამიკა. 2017-2019 წწ.*

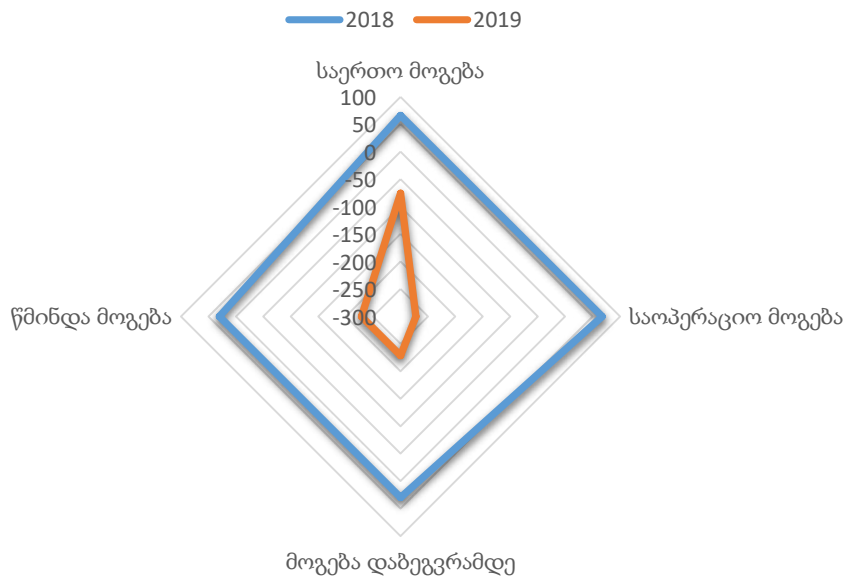
მოგება/ზარალის ელემენტები	2017		2018		2019	
	ათასი ლარი	ზრდის ტემპი %	ათასი ლარი	ზრდის ტემპი %	ათასი ლარი	ზრდის ტემპი %
მოგება რეალიზაციიდან(საერთო მოგება)	4,389	100	7,278	165,82	1,080	24,61
საოპერაციო მოგება	2,338	100	3,911	167,28	(1,686)	-172,11
მოგება დაბეგვრამდე	2,758	100	3,584	129,95	(790)	-128,64
წმინდა მოგება	2,758	100	3,584	129,95	(790)	-128,64

ჩვეულებრივსამებრ, საერთო მოგების(მოგება რეალიზაციიდან) ზრდის ტემპი არუნდა აღემატებოდეს საოპერაციო მოგების ზრდის ტემპს. შპს „კავკასუს როულ პროჯექტის“ შემთხვევაში, 2018 წელს მოცემული წესი დაცულია, რაც კომპანიის მუშაობის ეფექტიანობას უსვამს ხაზს. ხოლო 2019 წელს, ამ მხრივ კრიტიკული სიტუაციაა.

დასაბეგრი მოგების ზრდის ტემპი 2018 წელს არ აღემატება საერთო მოგების(მოგება რეალიზაციიდან) ზრდის ტემპს, რაც გულისხმობს, რომ კომპანიას არ აქვს სხვა საქმიანობიდან მიღებული შემოსავლები, რაც აამაღლებდა დასაბეგრი მოგების ზრდის ტემპს, შესაბამისად ამ ასპექტში კომპანიის მუშაობა, შეიძლება რომ არაეფექტიანად შეფასდეს.

დიაგრამა №1 -ზე მოგემულია მატების ტემპი(მიმდინარე მაჩვენებელი / საბაზისო მაჩვენებელი \* 100% -100%.) 2018-2019 წლებში 2017 წელთან შედარებით.

**დიაგრამა №1 მატების ტემპის დიაგრამა**



დიაგრამიდან ნათლად ჩანს, თუ როგორი უკუსვლა განიცადა შპს „კავკასუს როულ პროჯექტმა“ 2019 წელს, რამაც საბოლოოდ უარყოფითი ფინანსური შედეგი დააფიქსირა.

მოცემული შედეგებიდან გამომდინარე, კომპანიამ უნდა გაითვალისწინოს ზრდის ტემპების ის ტენდენციები, რომლებიც უზრუნველყოფენ პერიოდის განმავლობაში დადებითი რეზულტატების მიღებას, რაც საბოლოოდ კომპანიის საქმიანობის ეფექტიანობაზე აისახება. ჩამოვყალიბოთ ზრდის ტემპის მახასიათებლები:

- ✓ შემოსავლების ზრდის ტემპი უნდა აღემატებოდეს ხარჯების ზრდის ტემპს;
- ✓ საოპერაციო მოგების ზრდის ტემპი უნდა აღემატებოდეს პროდუქციის/მომსახურების რეალიზაციიდან მიღებული მოგების(საერთო მოგების) ზრდის ტემპს;
- ✓ დაბეგვრამდე მოგების ზრდის ტემპი უნდა აღემატებოდეს საოპერაციო მოგების ზრდის ტემპს;
- ✓ წლის წმინდა მოგების ზრდის ტემპი უნდა უდრიდეს ან აღემატებოდეს დაბეგვრამდე მოგების ზრდის ტემპს.

ანალიზის შემოდგომ ეტაპზე ჩვენ შეგვიძლია წარმოვადგინოთ რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ფაქტორული ანალიზის შედეგები. ანალიზი მოიცავს რეალიზებული პროდუქციიდან მიღებული მოგების გადახრის გამომწვევი მიზეზების დადგენას, რაც თავის მხრივ სამი კომპონენტიც იზომება:

- ✓ პროდუქციის/მომსახურების ფასების ცვლილების გავლენა;
- ✓ პროდუქციის მოცულობის ცვლილების გავლენა;
- ✓ დანახარჯებში ცვლილების გავლენა.

შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ შემთხვევაში ჩვენ შეგვიძლია გავზომოთ რეალიზაციიდან მიღებულ მოგებაზე მოქმედი ფაქტორების გავლენა, კერძოდ: პროდუქციის/მომსახურების ცვლილების გავლენა, ფასების ცვლილების გავლენა და შესაბამისად რეალიზებული პროდუქციის/მომსახურების თვითღირებულების ცვლილების გავლენა.

იმისათვის რომ განვსაზღვროთ ფასისა და რაოდენობის გავლენა რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალზე, აუცილებელია ჩავატაროთ გადახრების ანალიზი. ანალიზის ამ ეტაპზე ჩვენ შეგვიძლია მოვიშველიოთ სამომსახურებლო ფასების ინდექსი, რომელიც დაგვხმარება გავიგოთმ თუ როგორ შეიცვალა ფასების დონე წინა წელთან შედარებით და რა გავლენა იქონია მან რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალზე.

მოცემული ანალიზისათვის ვიხელმძღვანელოთ შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ 2017-2019 წლების მონაცემებით.

*ცხრილი №4.1 - შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი, რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება, საერთო მოგება და მათი გადახრები (ათასი ლარი). 2017-2019 წწ.*

მაჩვენებლები	2017	2018	2019	გადახრა 2018	გადახრა 2019
შემოსავალი კლიენტებთან დადებული	20,517	36,915	23,965	+16,398	-12,950

ხელშეკრულებებიდან					
რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება	(16,128)	(29,637)	(22,885)	+13,509	-6,752
საერთო მოგება (მოგება რეალიზაციიდან)	4,389	7,278	1,080	+2,889	-6,198

**ცხრილი №4.2 - სამომხმარებლო ფასების ინდექსი 2018-2019 წწ.**

მაჩვენებლები	2018	2019
სამომხმარებლო ფასების ინდექსი	1,026	1,049

გადახრების ანალიზისთვის საჭიროა, რომ თითოეული წლისთვის ცალ-ცალკე დავიანგარიშოთ ფასებისა და რაოდენობის გავლენა რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალზე.

ანალიზის ამ ეტაპზე ჩვენ შეგვიძლია მოვიშველიოთ ინფორმაცია სამომხმარებლო ფასების ინდექსზე 2018 და 2019 წლებში, რათა გავარკვიოთ 2018 და 2019 წლის რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავლის ზრდაში/შემცირებაში რა წილს მოიცავს ფასების ცვლილების გავლენა და რა წილი უკავია პროდუქციის მოცულობის ცვლილების გავლენას. მაგალითისთვის, 2018 წელს შემოსავალი მომხმარებლებთან გაფორმებული ხელშეკრულებებიდან 2017 წელთან შედარებით გაიზარდა 180%-ით ( $36,915 / 20,517 \times 100\%$ ) სამომხმარებლო ფასების ინდექსი 2018 წელს 2017 წლის მიმართ შეადგენს 1,026 , რაც თავისთავად გულისხმობს, რომ 2018 წლის რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალში(36,915) 2,6% იქნება ფასების ზრდის გავლენა. მოცემული მონაცემების გათვალისწინებით, ჩვენ შეგვიძლია გავიანგარიშოთ სხვადასხვა ფაქტორის ცვლილების გავლენები:

ფასების ცვლილების გავლენა მომხმარებელთან გაფორმებული ხელშეკრულებებიდან მიღებულ შემოსავალში =  $36\ 915 \times 0,026 = 959,79$

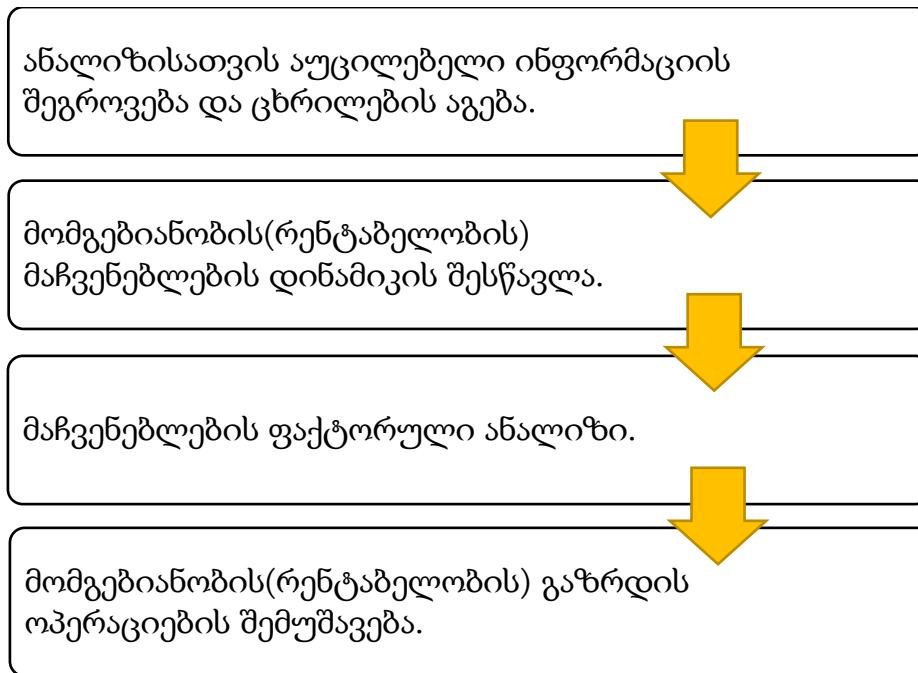
რეალიზებული პროდუქტის/მომსახურების მოცულობის ცვლილების გავლენა =  $16\ 398 - 959,79 = 15\ 438,21$

*ცხრილი №4.3 - რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალზე მოქმედი ფაქტორების გავლენის გაანგარიშება (ათასი ლარი).2018-2019 წწ.*

მაჩვენებლები	ფასის გავლენა	პროდუქციის რაოდენობის გავლენა
<b>2018</b>	$36\ 915 \times 0,026 = 959,79$	$36\ 915 - 20\ 517 - 959,79 = 15\ 438,21$
<b>2019</b>	$23\ 965 \times 0,049 = 1174,29$	$23\ 965 - 36\ 915 - 1174,29 = -14\ 129,29$

გაანგარიშებული სიდიდეებიდან ვარკვევთ, 2018 წელს წინა წელთან შედარებით შემოსავალი სულ გაიზარდა 16 398 (ათასი) ლარით, სადაც 959,79 (ათასი) ლარი წარმოადგენს ფასის ცვლილებით მიღებულ შემოსავალს, ხოლო 15 438,21 (ათასი) ლარი - მოცულობის ცვლილებით მიღებულ შემოსავალს. 2019 წელს კი მიღებული შედეგებიდან ჩანს, რომ წინა წელთან შედარებით შემოსავალი 12 950 (ათასი) ლარით შემცირდა, სადაც 1174,29 (ათასი) ლარი არის ფასის ცვლილებით გამოწვეული შემცირება შემოსავალში, ხოლო 14 129,29 (ათასი) ლარი წარმოადგენს მოცულობის ცვლილებით გამოწვეულ შემცირებას შემოსავალში.

კომპანიის მომგებიანობა(რენტაბელობა), როგორც უკვე ვისაუბრეთ, შეფარდებითი მაჩვენებელია. იგი განეკუთვნება ხარისხობრივი მაჩვენებლების ჯგუფს და მისი მეშვეობით ვარკვევთ მოგების პროცენტულ სიდიდეს კომპანიის საქმიანობის რომელიმე მაჩვენებლის მიმართ. მომგებიანობის ანალიზი საშუალებას გვაძლევს სხვადასხვა მაჩვენებლების მეშვეობით გავარკვიოთ, თუ რამდენად ეფექტიანად ახორციელებს კომპანია საქმიანობას სხვადასხვა ეტაპზე. თავის მხრივ, მომგებიანობის(რენტაბელობის) ანალიზი მოიცავს საფეხურებს:



მომგებიანობის ანალიზისათვის როდესაც საკმარისი მონაცემები არსებობს, შემდგომ ეტაპზე ხდება რენტაბელობის მაჩვენებლების დინამიკის შესწავლა წარმოდგენილი პერიოდების მონაცემების გათვალისწინებით. ჩვენ შემთხვევაში, შპს „კავკასუს როლდ პროექტის“ მონაცემები მოცემულია 2017-2019 წლებში.

*ცხრილი №5.1 - შპს „კავკასუს როლდ პროექტის“ მომგებიანობის(რენტაბელობის) მაჩვენებლების სამუშაო ცხრილი. 2017-2019 წწ.(ათასი ლარი).*

მაჩვენებლები	2017	2018	2019
აქტივები	22,451	22886	30,960
გრძელვადიანი ვალდებულებები	-	-	163
სააქციო კაპიტალი	2	2	2
წლიური მოგება/(ზარალი)(მოგება დაბეგვრამდე)	2,758	3,584	(790)
საოპერაციო მოგება	2,338	3,911	(1,686)
წმინდა მოგება	2,758	3,584	(790)
საკუთარი კაპიტალი	10,988	14,263	12,760
მუდმივი(პერმანენტული) კაპიტალი	10,988	14,263	12,760

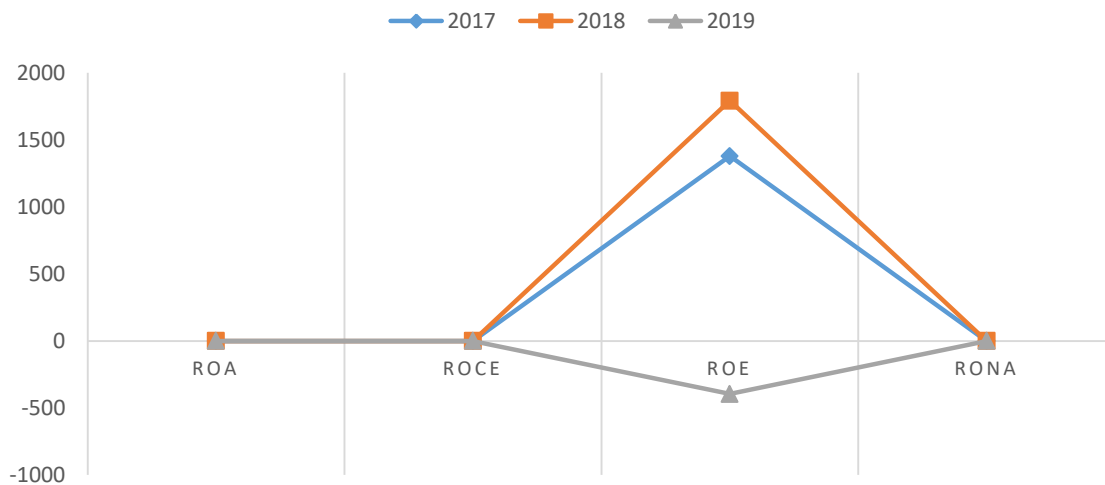
მოცემული ცხრილის მოხედვით შეგვიძლია წარმოვადგინოთ კომპანიის მომგებიანობის მაჩვენებლები, რომლებიც სხვადასვა ფორმულებით გამოითვლება.

*ცხრილი №5.2 - შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ მომგებიანობის(რენტაბელობის) მაჩვენებლები. 2017-2019 წწ.(ათასი ლარი).*

მაჩვენებლები	2017	2018	2019
აქტივების საერთო მომგებიანობა(ROA) = მოგება დაბეგვრამდე / აქტივების ჯამი	0,123	0,157	-0,026
გამოყენებული კაპიტალის უკუგება(ROCE) = საოპერაციო მოგება / საკუთარი კაპიტალი + გრძელვადიანი ვალდებულებები	0,213	0,274	-0,132
სააქციო კაპიტალის მომგებიანობა(ROE) = წმინდა მოგება / სააქციო კაპიტალი	1379	1792	-395
წმინდა აქტივების მომგებიანობა(RONA) = წმინდა მოგება / აქტივები	0,123	0,157	-0,026

მომგებიანობის(რენტაბელობის) დინამიკური ანალიზიდან დასკვნების გამოსატანად შეგვიძლია წარმოვადგინოთ დიაგრამა, სადა ნათლად იქნება აღბეჭდილი კომპანია შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ მომგებიანობის მაჩვენებლების ცვალებადობა წლების მიხედვით.

**დიაგრამა №2 შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ მომგებიანობის მაჩვენებლების გრაფიკული გამოსახულება.**



დიაგრამის საშუალებით გამოიკვეთა რამდენიმე რენტაბელობის მაჩვენებლის შემცირების ტენდენცია. მოცემული დიაგრამიდანაც ნათლად გამოჩნდა, თუ როგორი რეგრესი ჰქონდა კომპანიას 2019 წელს, უარყოფითი მაჩვენებლებიც თვალსაჩინოდ მეტყველებს ამაზე. აღსანიშნავია სააქციო კაპიტალის მომგებიანობის მაღალი მაჩვენებელი.

რენტაბელობის მაჩვენებლებზე მოქმედი ფაქტორების გავლენის გაანგარიშება წარმოადგენს დინამიკური ანალიზის შემდგომ საფეხურს. ფაქტორული ანალიზის შემთხვევაში ხდება იმ ინდიკატორების გავლენების გაზომვა, რომლებიც საანალიზო მაჩვენებლის კოეფიციენტის ცვლილებას იწვევენ. ამ შემთხვევაში, საანალიზო მაჩვენებელს წარმოადგენს აქტივების საერთო მომგებიანობა (ROA), რომელიც შეგვიძლია წარმოვადგინოთ მასზე მოქმედი ფაქტორების მწკრივის სახით:

$$\text{მოგება დაბეგვრამდე} / \text{აქტივები} = \text{მოგება დაბეგვრამდე} / \text{შემოსავლები} \times \text{შემოსავლები} / \text{ძირითადი საშუალებები} \times \text{ძირითადი საშუალებები} / \text{აქტივები}$$

აღნიშნული მწკრივი საშუალებას იძლევა დავინახოთ, თუ რომელი ფაქტორი ახდენს გავლენას აქტივების საერთო მომგებიანობაზე და იწვევს მის ცვლილებას. მწკრივში წარმოდგენილ თითოეულ ფაქტორს თავისი დასახელება გააჩნია. პირველი ფაქტორი - მოგება დაბეგვრამდე / შემოსავლები, წარმოადგენს მოგების

მარჯას, ანუ ყოველ ერთ ლარ შემოსავალზე რამდენი პროცენტი მოგება გვაქვს. მეორე ფაქტორი - შემოსავლები / ძირითადი საშუალებები არის ფონდუკუგების მაჩვენებელი, რომელიც გვიჩვენებს, თუ ყოველ ერთ ლარ ძირითად საშუალებაზე რა ოდენობის შემოსავალი მიიღება. მესამე ფაქტორი არის ძირითადი საშუალებები / აქტივები, ანუ რა წილი უკავია ძირითად საშუალებებს აქტივებში, ამ კოეფიციენტის ზრდა კი თავისთავად უკავშირდება აქტივების ეფექტიანობის ზრდას.

*ცხრილი №6.1 - შპს „კავკასუს როლდ პროექტის“ აქტივების საერთო მომგებიანობაზე მოქმედი კოეფიციენტები. 2017-2019 წწ.*

მაჩვენებელი	კოეფიციენტები			გადახრები	
	2017	2018	2019	2018	2019
წლები					
მოგების მარჯა	0,134	0,097	-0,033	-0,037	-0,130
ფონდუკუგება	3,631	8,058	5,714	4,427	-2,344
ძირითადი საშუალებების წილი საერთო აქტივებში	0,252	0,200	0,135	-0,052	-0,065
აქტივების საერთო მომგებიანობა(ROA)	0,123	0,157	-0,026	0,034	-0,183

ცხრილი №5.1 -ზე გამოსახული კოეფიციენტების მიხედვით შესაძლებელია ფაქტორების გავლენის ანალიზის ჩატარება. მოცემული ანალიზი წარმოვადგინოთ აბსოლუტური სხვაობის ხერხით და განვიხილოთ წლების მიხედვით.

**2018 წელი:** მოგების მარჯა :  $-0,037 \times 3,631 \times 0,252 = -0,034$

ფონდუკუგება :  $0,097 \times 4,427 \times 0,252 = 0,108$

ძირითადი საშუალებების წილი საერთო აქტივებში :  $0,097 \times 8,058 \times (-0,052) = -0,041$

ფაქტორების გავლენის ჯამი :  $-0,034 + 0,108 + (-0,041) = 0,033$

**2019 წელი:** მოგების მარჟა :  $-0,130 \times 8,058 \times 0,200 = -0,210$

ფონდუკუგება :  $-0,033 \times (-2,344) \times 0,200 = 0,015$

ძირითადი საშუალებების წილი საერთო აქტივებში :  $-0,033 \times 5,714 \times (-0,065) = 0,012$

ფაქტორების გავლენის ჯამი :  $-0,210 + 0,015 + 0,012 = -0,183$

*ცხრილი №6.2 - შპს „კავკასუს როლდ პროჯექტის“ აქტივების საერთო მომგებიანობაზე მოქმედი კოეფიციენტების გავლენა. 2017-2019 წწ.*

მაჩვენებელი	გავლენა	
	2018	2019
<b>წლები</b>		
მოგების მარჟა	-0,034	-0,210
ფონდუკუგება	0,108	-0,015
ძირითადი საშუალებების წილი საერთო აქტივებში	-0,041	-0,012
<b>ფაქტორების გავლენის ჯამი</b>	<b>0,033</b>	<b>-0,237</b>

კოეფიციენტების გავლენების ცხრილიდან ნათლად გამოჩნდა, რომ 2018 წელს 2017 წელთან შედარებით აქტივების საერთო მომგებიანობის კოეფიციენტი გაიზარდა 0,033 -ით, რაც გამოწვეული იყო მოგების მარჟის შემცრებით 0,034 ერთეულით, ფონდუკუგების გაზრდით 0,108 ერთეულით და საერთო აქტივებში ძირითადი საშუალებების წილის 0,041 ერთეულით შემცირებით. რაც შეეხება 2019 წელს, აქტივების საერთო მომგებიანობა შემცირდა 0,237 ერთეულით, რაც გამოწვეული იყო სამივე ფაქტორის შემცირებით.

აქტივების საერთო მომგებიანობის უფრო სიღრმისეული შესწავლისათვის ჩვენ შეგვიძლია ვიხელმძღვანელოთ იზოლდა ქილადის მიერ შექმნილი რვა ფაქტორიანი მოდელით, რომელსაც შემდეგი სახე აქვს:

$$PTA = P/TA = P/OP \times OP/PS \times PS/S \times S/CS \times CS/OEx \times OEx/(MM+CA) \times (MM+CA)/Ow.C \times Ow.C/TA$$

მოცემულ ფორმულაში თითოეულ ფაქტორს გააჩნია თავისი განმარტებები:

1. P/OP - მოგება დაბეგვრამდე / საოპერაციო მოგება - რაც უფრო მიახლოებულია ერთთან მოცემული კოეფიციენტი, მით უფრო დაბალია მოგების გადასახდის ტვირთი, რაც სხვა თანაბარ პირობებში ზრდის კომპანიის ეკონომიკურ მომგებიანობას.
2. OP/PS - საოპერაციო მოგება / მოგება რეალიზაციიდან - რაც უფრო მიახლოებულია ერთთან ეს კოეფიციენტი, მით უფრო მაღალია მენეჯმენტისა და მომსახურების ხარჯების ეფექტიანობა, რაც მოგებიზ ზრდას იწვევს.
3. PS / S - მოგება რეალიზაციიდან / შემოსავალი რეალიზაციიდან - ანუ მოგების მარჟა, მისი ზრდა კი იწვევს აქტივების საერთო მომგებიანობის ზრდას.
4. S / CS - შემოსავალი რეალიზაციიდან / რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება - საწარმოო ხარჯების მომგებიანობა. სხვა თანაბარ პირობებში მისი ზრდის შედეგია საერთო მომგებიანობის ზრდა.
5. CS / OEx - რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება / საოპერაციო ხარჯები - მიზი ზრდა გულისხმობს წარმოების მოცულობის ზრდას. ისი იწვევს მოგებისა და რენტაბელობის სიდიდის ზრდას სხვა თანაბარ პირობებში, ხოლო მისი შემცირება საოპერაციო რისკების ზრდისაკენ მიუთითებს.
6. OEx / (MM + CA) - საოპერაციო ხარჯები / ძირითადი საშუალებებისა და მიმდინარე აქტივების საშუალო ჯამი - ეს მაჩვენებელი გულისხმობს ხარჯებში გადასულ მოცულობას. რაც უფრო დროულად მოხდება

რესურსების ხარჯვა, ეს კოეფიციენტი მით უფრო მაღალი იქნება, რაც რენტაბელობის დონეს აამაღლებს.

7.  $(MM + CA) / Ow.C$  – ძირითადი საშუალებებისა და მიმდინარე აქტივების საშუალო ჯამი / საკუთარი კაპიტალის საშუალო ჯამი - ამ კოეფიციენტის ზრდა საკუთარი კაპიტალის აქტიურობაზე მიუთითებს, რაც ზრდის რენტაბელობის სიდიდეს.
8.  $Ow.C / TA$  – საკუთარი კაპიტალი / აქტივების საშუალო ჯამი - ეს კოეფიციენტი წარმოადგენს საკუთარი კაპიტალის წილს აქტივებში.

**ცხრილი №7.1 - შპს „კავკასუს როულდ პროჯექტის“ მომგებიანობის(რენტაბელობის) გადახრაზე მოქმედი ფაქტორების ცვლილებები. 2017-2019 წწ.**

მაჩვენებლები	2017	2018	2019	გადახრა 2018	გადახრა 2019
PTA	0,123	0,157	0,025	0,034	-0,132
I. P/OP	1,180	0,916	0,469	-0.264	-0,447
II. OP/PS	0,533	0,537	-1,561	0.004	-2.098
III. PS/S	0,214	0,197	0,045	-0.017	-0.152
IV. S/CS	1,272	1,246	1,047	-0.026	-0.199
V. CS/OEx	7,863	10,283	8,274	2.420	-2.009
VI. OEx/(MM+CA)	0,095	0,128	0,090	0.033	-0.038
VII. (MM+CA)/Ow.C	1,971	1,582	2,402	-0.389	0.820
VIII. Ow.C/TA	0,489	0,623	0,412	0.134	-0.211

ცხრილი №6.1 -ზე წარმოდგენილ მონაცემებზე დაყრდნობით უნდა გამოვთვალოთ რენტაბელობის გადახრაზე მოქმედი ფაქტორების ცვლილებების გავლენა, სადაც გამოყენებულია აბსოლუტური სხვაობის ხერხი.

**ცხრილი №7.2 - შპს „კავკასუს როულდ პროჯექტის“ მომგებიანობის(რენტაბელობის) გადახრაზე მოქმედი ფაქტორების ცვლილების გავლენები. 2017-2019 წწ.**

მაჩვენებლები	გავლენა 2018	გავლენა 2019
I. P/OP	-0.028	-0.237
II. OP/PS	0.001	-0.313
III. PS/S	-0.008	0.180
IV. S/CS	-0.002	0.009
V. CS/OEx	0.027	0.009
VI. OEx/(MM+CA)	0.039	0.011
VII. (MM+CA)/Ow.C	-0.030	-0.013
VIII. Ow.C/TA	0.034	0.013
<b>ჯამი</b>	<b>0.033</b>	<b>-0.342</b>

მომგებიანობის(რენტაბელობის) ფაქტორების ცვლილებების გავლენამ აჩვენა, რომ 2018 წელს 2017 წელთან შედარებით აქტივების საერთო მომგებიანობა 0,033 ერთეულით გაიზარდა, რაც ძირითადად გამოწვეული იყო მე-5 (10,283), მე-6 (0,128) და მე-8 (0,623) პუნქტების ზრდით.

2019 წელს კომპანიის აქტივების საერთო მომგებიანობა 0,342 ერთეულით შემცირდა 2018 წელთან შედარებით, რაც კომპანიის არაეფექტიან საქმიანობაზე მიუთითებს და საკმაოდ არასახარბიელო კოეფიციენტი. ასეთი დაღმასვლა 1-ლი- (0.237), მე-2 (-0.313) და მე-7 (-0.013) პუნქტების საგრძნობმა შემცირებამ გამოიწვია, რამაც საბოლოოდ გავლენა იქონია აქტივების საერთო მომგებიანობაზე და უარყოფითი კოეფიციენტი დააფიქსირა. 2019 წელს, 1-ლი პუნქტის 0,447 ერთეულით შემცირებამ 2018 წელთან შედარებით, მომგებიანობის 0,237 ერთეულით შემცირება გამოიწვია. მე-2 პუნქტის შემცირებამ 2,098 ერთეულით მომგებიანობა 0,313 ერთეულით შეამცირა. მართალია მე-7 პუნქტი გაიზარდა 0,820 ერთეულით, თუმცა ამან მომგებიანობის 0,013 ერთეულით სემცირება გამოიწვია.

## დასკვნა

სამაგისტრო ნაშრომში : ფინანსური შედეგების აღრიცხვა და ანალიზი შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ მაგალითზე - განხილულია შემოსავლებისა და ხარჯების აღიარება და შეფასება და ფინანსური შედეგების ანალიზის მეთოდები, კერძოდ მოგებისა და მომგებიანობის ანალიზი.

კვლევის მიზნებიდან გამომდინარე შესწავლილი იქნა შემოსავლები, რომლებიც წარმოადგენს ფინანსური შედეგების მაფორმირებელ ძირითად ბერკეტს ხარჯებთან ერთად. ამ ორი მაჩვენებლის კონტროლი და სწორი შეფასება კომპანიის ეფექტიანობის გარანტი ხდება. შემოსავლებისა და ხარჯების ზუსტი აღრიცხვის შემდგომ ისინი აისახება სრული შემოსავლების ანგარიშგებაში, რისი მეშვეობითაც დადგინდება პერიოდის ფინანსური შედეგი, იქნება ეს მოგება თუ ზარალი.

მოგების აბსოლუტური მაჩვენებლები, რომლებიც გაიანგარიშება სხვადასხვა დონეზე არის: საერთო მოგება (მოგება რეალიზაციიდან), საოპერაციო მოგება, მოგება დაბეგვრამდე, წმინდა მოგება და გაუნაწილებელი მოგება. აღნიშნული მაჩვენებლები საშუალებას იძლევა გამოამკარავდეს იმ ტიპის ხარჯების სიდიდის გავლენა, რომლებიც იწვევს მოგების შემცირებას. მაგალითად 2019 წელს შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ მოგების მაჩვენებლების ანალიზმა გამოამკარავა საოპერაციო ხარჯების გაზრდა, რომელმაც გამოიწვია კომპანიის ზარალი.

შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ მოგების ანალიზის დროს გამოყენებულ იქნა სრული შემოსავლის ანგარიშგების ვერტიკალური და ჰორიზონტალური ანალიზი, ასევე მოგების მაჩვენებლების დინამიკა, რამაც თვალსაჩინოდ წარმოადგინა 2017-2019 წლებში კომპანიის მოგების ცვალებადობა.

ნაშრომში შესწავლილ იქნა საანალიზო საწარმოს მოგების მაჩვენებლების ზრდის ტემპები საბაზისო და წინა წელთან შედარებით, რითიც გამოიკვეთა, თუ რა ეტაპზე გამოიყენა კომპანიამ რესურსები არაეფექტიანად. გამოყენებულ იქნა სამომხმარებლო ფასების ინდექსი, რისი მეშვეობითაც დადგინდა ფასის

ცვლილების გავლენა რეალიზებულ პროდუქციაში და გამოიკვეთა პროდუქციის რაოდენობის ცვლილების გავლენა.

შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ სრული შემოსავლის ანგარიშგების საფუძველზე ნაშრომში განხილულია ფინანსური შედეგების ანალიზი 2017-2019 წლებში. ანალიზის შედეგად გამოვლინდა სხვადასხვა მაჩვენებლების ცვლილებების გავლენები და ასევე ჩატარდა მომგებიანობის ანალიზი.

სრული შემოსავლის ანგარიშგებამ აჩვენა, რომ შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ შემოსავლების დიდი წილი 2017-2019 წლებში კლიენტებთან დადებული ხელშეკრულებებიდან შემოსავლებს უკავია. 2018 წელს 2017 წელთან შედარებით რეალიზაციიდან შემოსავლის ზრდამ შეადგინა 179,92 %. ამის მიუხედავად, 2018 წელს კომპანიას არასაოპერაციო ხარჯების ზრდა აღენიშნებოდა, რის გამოც 2017 წელთან შედარებით წმინდა მოგების ზრდამ შეადგინა მხოლოდ 129,95%.

მომგებიანობის შეფასების შედეგად, ნათლად წარმოჩინდა რომ 2018 წელს, 2017 წელთან შედარებით, შემცირდა მოგების მარჟა, ფონდუკუგება კი თითქმის ორჯერ გაიზარდა. 2019 წელს კი 2018 წელთან შედარებით მოგების მარჟის უარყოფითი მაჩვენებელი ფიქსირდება, ასევე მსგავსი შემთხვევა გვაქვს ფონდუკუგების შემთხვევაშიც. რვა ფაქტორიანმა მოდელმა გამოავლინა კომპანიის ხელთ არსებული რესურსების გამოყენების ეფექტიანობა და არაეფექტიანობა. კვლევამ აჩვენა, რომ 2019 წელს წინა წლებთან შედარებით კომპანია შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტმა“ არაეფექტიანად იმუშავა. თავის მხრივ არაეფექტიანობა აჩვენა მე-2, მე-3 და მე-7 ფაქტორის უარყოფითმა სიდიდეებმა, რაც თავის მრივ გამოწვეული იყო საოპერაციო ზარალით. საოპერაციო ზარალი კი 2019 წელს გამოიწვია ფაქტმა, რომ საოპერაციო ხარჯები რეალიზაციიდან მიღებულ მოგებას აღემატებოდა.

დიაგრამა №2 - ზე მოცემულმა მონაცემებმა გამოკვეთა რამდენიმე რენტაბელობის მაჩვენებლის შემცირების ტენდენცია. 2019 წლის მოგების უარყოფითმა მაჩვენებლებმა გამოიწვია ROA -ს, ROCE -ს, ROE -ს და RONA -ს ასევე უარყოფითი შედეგები, რაც კომპანიის არამომგებიანობას გამოხატავს. 2018 წლის სააქციო კაპიტალის მომგებიანობის მაღალი მაჩვენებელი კომპანიის მიერ

რესურსების რაციონალურ გამოყენებაზე მიუთითებს და შეგვიძლია 2018 წლის კომანიის საქმიანობა ეფექტიანად შევაფასოთ.

შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ 2019 წელს დაფიქსირებული ზარალის მიხედვით შეგვიძლია ვიმსჯელოთ მიზეზებზე, რამაც გამოიწვია კომპანიის ფინანსური შედეგების გაუარესება:

- ✓ შემოსავალი კლიენტებთან დადებული ხელშეკრულებებიდან 2019 წელს თითქმის ორჯერ შემცირდა 2018 წელთან შედარებით.
- ✓ საოპერაციო ხარჯების სიდიდე. ვინაიდან კომპანიის საერთო მოგებამ არასახარბიელო შედეგი დააფიქსირა და საოპერაციო ხარჯები თითქმის სამჯერ აღემატებოდა მას, კომპანიას დაუფიქსირდა საოპერაციო ზარალი.
- ✓ 2018 და 2017 წლებთან შედარებით საგრძნობლად გაზრდილი ფინანსური ხარჯი.

ფინანსური მდგომარეობიდან ვიგებთ, რომ კომპანიას 2019 წელს 2018 წელთან შედარების მაღალი აქტივების ფლობა უფიქსირდება. აღნიშნულის გათვალისწინებით, აქტივების არსებული მაღალი მაჩვენებელი კომპანიის რესურსების სიდიდეზე მიუთითებს, რაც პირდაპირ გულისხმობს, რომ 2019 წელს გამწვეული ზარალი კომპანიის არასწორი პოლიტიკის შედეგია.

შპს „კავკასუს როუდ პროჯექტის“ მოგებისა და მომგებიანობის ანალიზის ჩატარების შემდგომ შეგვიძლია დავაფიქსიროთ რამდენიმე რეკომენდაცია:

- ✓ კომპანიამ უნდა იზრუნოს კლიენტებთან დადებული ხელშეკრულებებიდან შემოსავლის გაზრდაზე.
- ✓ კომპანიამ უნდა შეამციროს წინა წლებთან შედარებით საგრძნობლად გაზრდილი ფინანსური ხარჯი.
- ✓ უნდა იზრუნოს აქტივების საერთო მომგებიანობის (ROA) დადებითი მაჩვენებლის დაფიქსირებაზე, რაც თავისთავად გულისხმობს დაბეგვრამდე მოგების გაზრდას საოპერაციო და არასაოპერაციო ხარჯების შემცირებითა და საოპერაციო და არასაოპერაციო შემოსავლების გაზრდით.

## გამოყენებული ლიტერატურა

1. ვარდიაშვილი მ., მაისურაძე მ., შემოსავლების აღიარება და შეფასება ფასს 15 - ის მიხედვით.
2. ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტი 15 *ამონაგები მოხმარებლებთან გაფორმებული ხელშეკრულებებიდან*.
3. ჭილაძე ი., ფინანსური ანალიზი, მესამე გადამუშავებული გამოცემა, 2018.
4. ჭილაძე ი., მაისურაძე მ., ვარდიაშვილი მ., კოზმანაშვილი ლ., მოდებაძე თ., ფინანსური ანგარიშგების გამჭვირვალობის მნიშვნელობა და მისი ანალიზის გაუმჯობესების გზები საქართველოს საწარმოებში, 2019.
5. ხარაბაძე ე., ფინანსური აღრიცხვა, 2018.
6. ACCA-Book F3-ფინანსური აღრიცხვა, 2016.
7. ACCA-Book F7-ფინანსური ანგარიშგება, 2016.
8. BDO Solutions, IFRS 15 in practice, IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers, 2014.
9. Fin-accounting, IFRS 15 - Основные правила учета выручки по договорам с покупателями, 2018.
10. Geostat.ge
11. Nikolaeva O., Analysis financial results enterprise activities.
12. Petrova V.P., “Economic essence of financial results”
13. Reportal.ge
14. Samuelson P., “The profit rates and prices”.
15. Алтухова М. В., Пример анализа прибыльности и рентабельности.
16. Миура А., Расходы на заключение и выполнение договора согласно МСФО 15, 2017.

## შპს „კავკასუს როუდ პროექტის დანართები“

### დანართი №1 – სრული შემოსავლის ანგარიშგება.

შპს კავკასუს როუდ პროექტი  
სრული შემოსავლის ანგარიშგება  
2019 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლისთვის  
(ათასი ლარი)

სრული შემოსავლის ანგარიშგება	შენიშვნა	2019	2018
შემოსავალი კლიენტებთან დადებული ხელშეკრულებებიდან	6	23,965	36,915
რეალიზაციის თვითღირებულება	6	(22,885)	(29,637)
<b>საერთო მოგება</b>		<b>1,080</b>	<b>7,278</b>
სხვა საოპერაციო ხარჯები	7	(2,766)	2,882
<b>საოპერაციო (ზარალი)/მოგება</b>		<b>(1,686)</b>	<b>3,911</b>
ფინანსური შემოსავალი	8	642	116
ფინანსური ხარჯი	9	(500)	(321)
ინვესტიციის გაყიდვის შედეგად მიღებული ზარალი		-	(40)
მირითადი საშუალებების რეალიზაციით მიღებული მოგება	13	-	150
გაუფასურების (ხარჯი)/აღდგენა	14	44	(484)
გაცვლითი კურსის წმინდა ეფექტი	10	407	28
არასაოპერაციო შემოსავლები	11	560	59
არასაოპერაციო ხარჯები	12	(257)	(319)
<b>(ზარალი)/მოგება დაბეგრამდე</b>		<b>(790)</b>	<b>3,584</b>
მოგების გადასახადი	28	-	-
<b>წლის წმინდა მოგება</b>		<b>(790)</b>	<b>3,584</b>
სხვა სრული შემოსავალი		-	-
<b>სულ წლის სრული (ზარალი)/შემოსავალი</b>		<b>(790)</b>	<b>3,584</b>

შპს კავკასუს როუდ პროექტი  
განცალკევებული სრული შემოსავლების ანგარიშგება  
2018 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლისთვის  
(ათასი ლარი)

სრული შემოსავლის ანგარიშგება	შენიშვნა	2018	2017
შემოსავალი კლიენტებთან დადებული ხელშეკრულებებიდან	17	36,915	20,517
გაყიდული პროდუქციის თვითღირებულება	17	(29,637)	(16,128)
<b>საერთო მოგება</b>		<b>7,278</b>	<b>4,389</b>
სხვა საოპერაციო ხარჯები	18	(3,367)	(2,051)
<b>საოპერაციო მოგება</b>		<b>3,911</b>	<b>2,338</b>
ფინანსური შემოსავალი	19	116	108
ფინანსური ხარჯი	20	(321)	(1)
ინვესტიციის გაყიდვის შედეგად მიღებული ზარალი		(40)	-
მირითადი საშუალებების რეალიზაციით მიღებული მოგება	21	150	160
გაცვლითი კურსის წმინდა ეფექტი	22	28	197
არასაოპერაციო შემოსავლები		59	214
არასაოპერაციო ხარჯები	23	(319)	(258)
<b>მოგება დაბეგრამდე</b>		<b>3,584</b>	<b>2,758</b>
მოგების გადასახადი	24	-	-
<b>წლის წმინდა მოგება</b>		<b>3,584</b>	<b>2,758</b>
სხვა სრული შემოსავალი(ხარჯი)		-	-
<b>სულ წლის სრული შემოსავალი</b>		<b>3,584</b>	<b>2,758</b>

დანართი №2 – ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგება

შპს კავკასუს როლდ პროექტი  
 კაპიტალში ცვლილების ანგარიშგება  
 2019 წლის 31 დეკემბრით დასრულებული წლისთვის  
 (ათასი ლარი)

ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგება	შენიშვნა	31-დეკ-19	31-დეკ-18
<b>გრძელვადიანი აქტივები</b>			
ძირითადი საშუალებები	15	4,194	4,581
არამატერიალური აქტივები		64	18
აქტივის გამოყენების უფლება	16	250	-
დაკავებული სახელმწიფოებო გარანტიები	18	-	307
<b>სულ გრძელვადიანი აქტივები</b>		<b>4,508</b>	<b>4,906</b>
<b>მოკლევადიანი აქტივები</b>			
გაცემული სესხი	17	7,941	6,242
დაკავებული სახელმწიფოებო გარანტიები	18	1,084	800
სასაქონლო მატერიალური ფასეულობები	19	2,025	1,242
გადახდილი ავანსები	20	1,032	946
საკონტრაქტო აქტივი	6	1,381	-
სავაჭრო და სხვა მოთხოვნები	21	276	260
წმინდა საგადასახადო აქტივი		1,203	604
ფული და ფულის ეკვივალენტები	22	5,000	3,237
შეზღუდული ფული	23	6,510	4,647
<b>სულ მოკლევადიანი აქტივები</b>		<b>26,452</b>	<b>17,978</b>
<b>სულ აქტივები</b>		<b>30,960</b>	<b>22,884</b>
<b>კაპიტალი</b>			
საწესდებო კაპიტალი	24	2	2
გაუნაწილებელი მოგება		12,758	14,259
<b>სულ კაპიტალი</b>		<b>12,760</b>	<b>14,261</b>
<b>გრძელვადიანი ვალდებულებები</b>			
საიჯარო ვალდებულება	25	163	-
<b>სულ გრძელვადიანი ვალდებულებები</b>		<b>163</b>	<b>-</b>
<b>მოკლევადიანი ვალდებულებები</b>			
მიღებული ავანსები	27	2,430	4,640
საკონტრაქტო ვალდებულებები	6	14,095	3,209
საიჯარო ვალდებულების მიმდინარე ნაწილი	25	114	-
სავაჭრო და სხვა ვალდებულებები	26	1,398	774
<b>სულ მოკლევადიანი ვალდებულებები</b>		<b>18,037</b>	<b>8,623</b>
<b>სულ ვალდებულებები</b>		<b>18,200</b>	<b>8,623</b>
<b>სულ კაპიტალი და ვალდებულებები</b>		<b>30,960</b>	<b>22,884</b>

შპს კავკასუს როულ პროექტ  
 განცალკევებული ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგება  
 2018 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით  
 (ათასი ლარი)

ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგება	შენიშვნა	31-დეკ-18	31-დეკ-17
<b>გრძელვადიანი აქტივები</b>			
ძირითადი საშუალებები	7	4,581	5,651
ინვესტიციები		-	100
დაკავებული სახელშეკრულებო გარანტიები	9	307	693
არამატერიალური აქტივები		18	-
<b>სულ გრძელვადიანი აქტივები</b>		<b>4,906</b>	<b>6,444</b>
<b>მოკლევადიანი აქტივები</b>			
გაცემული სესხი	8	6,242	-
დაკავებული სახელშეკრულებო გარანტიები	9	800	1,726
სასაქონლო მატერიალური ფასეულობები	10	1,242	1,552
გადახდილი ავანსები	11	948	688
სავაჭრო და სხვა მოთხოვნები	12	260	1,010
წმინდა საგადასახადო აქტივი		604	859
ფული და ფულის ექვივალენტები	13	7,884	10,172
<b>სულ მოკლევადიანი აქტივები</b>		<b>17,980</b>	<b>16,007</b>
<b>სულ აქტივები</b>		<b>22,886</b>	<b>22,451</b>
<b>კაპიტალი</b>			
საწესდებო კაპიტალი	14	2	2
გაუნაწილებელი მოგება		14,261	10,986
<b>სულ კაპიტალი</b>		<b>14,263</b>	<b>10,988</b>
<b>მოკლევადიანი ვალდებულებები</b>			
სავაჭრო და სხვა ვალდებულებები	15	774	497
მიღებული ავანსები	16	4,640	4,378
ვალდებულებები კონტრაქტორების მიმართ		3,209	6,588
<b>სულ მოკლევადიანი ვალდებულებები</b>		<b>8,623</b>	<b>11,463</b>
<b>სულ ვალდებულებები</b>		<b>8,623</b>	<b>11,463</b>
<b>სულ კაპიტალი და ვალდებულებები</b>		<b>22,886</b>	<b>22,451</b>

დანართი №3 – საოპერაციო ხარჯები

7. საოპერაციო ხარჯები

საოპერაციო ხარჯები	2019	2018
ხელფასის ხარჯი	1,678	1,550
რემონტის ხარჯები	466	810
მივლინება	161	197
ცვეთა და ამორტიზაცია	131	38
კომუნალური ხარჯები	86	97
სხვა საგადასახადო ხარჯი, გარდა მოგებისა	52	61
ბანკის საკომისიო	5	27
სხვა ხარჯები	187	102
<b>სულ საოპერაციო ხარჯები</b>	<b>2,766</b>	<b>2,882</b>

**18. საოპერაციო ხარჯები**

<b>საოპერაციო ხარჯები</b>	<b>31-დეკ-18</b>	<b>31-დეკ-17</b>
ხელფასის ხარჯი	1,550	795
შენახვის ხარჯები	810	728
საექვო მოხონები	485	-
მივლინება	197	195
კომუნალური ხარჯები	97	71
სხვა საგადასახადო ხარჯი	61	75
ცვეთა და ამორტიზაცია	38	42
ბანკის საკომისიო	27	15
ფინანსური ხარჯი	-	18
სხვა ხარჯები	102	112
<b>სულ საოპერაციო ხარჯები</b>	<b>3,367</b>	<b>2,051</b>