

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტი



ქეთევან ქველაძე

ფინანსური შედეგების აღრიცხვისა და ანალიზის საკითხები  
სს „ნიკორა ტრეიდის“ მაგალითზე

სამაგისტრო ნაშრომი შესრულებულია ბიზნესის ადმინისტრირების  
მაგისტრის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად

მოდული: ბუღალტრული აღრიცხვა და აუდიტი

ხელმძღვანელი: ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,  
ასოცირებული პროფესორი იზოლდა ჭილაძე

თბილისი 2019

# ს ა რ ჩ ე ვ ი

ანოტაცია .....	3
Annotation.....	4
შესავალი.....	5
<b>თავი I - საწარმოს შემოსავლებისა და დანახარჯების აღრიცხვის მეთოდისა.....</b>	<b>8</b>
1.1 საწარმოს შემოსავლებისა და ხარჯების კლასიფიკაცია.....	8
1.2 საწარმოს შემოსავლების აღრიცხვის მეთოდისა.....	19
1.3 საწარმოს ხარჯების აღრიცხვის მეთოდისა.....	28
1.4 დამასრულებელი ოპერაციების აღრიცხვა .....	34
<b>თავი II - საანალიზო საწარმოს მოგების ანალიზის შედეგები.....</b>	<b>36</b>
2.1 მოგების ანალიზის მიზანი, ამოცანები და ანალიზის წყაროები.....	36
2.2 საწარმოს მოგების მაჩვენებელთა სისტემა .....	39
2.3 საწარმოს მოგების მაჩვენებელთა ანალიზის შედეგები.....	40
<b>თავი III - საანალიზო საწარმოს მომგებიანობის ანალიზის შედეგები.....</b>	<b>53</b>
3.1 მომგებიანობის მაჩვენებელთა სისტემა .....	53
3.2 საანალიზო საწარმოს მომგებიანობის მაჩვენებელთა დინამიკის ანალიზი .....	56
3.3 მომგებიანობის მაჩვენებლების ფაქტორული და კორელაციური ანალიზი .....	67
<b>დასკვნა.....</b>	<b>81</b>
<b>გამოყენებული ლიტერატურა .....</b>	<b>90</b>
<b>დანართი.....</b>	<b>91</b>

## ანოტაცია

საწარმოს ფინანსური ანალიზი მნიშვნელოვან როლს ასრულებს საწარმოთა მენეჯმენტში, რათა შენარჩუნებული იყოს სტაბილურობა, რაც თითოეული კომპანიის მთავარ ამოცანას წარმოადგენს და ასევე, მოხდეს რისკების სათანადო შეფასება. სტაბილურობა უპირველეს ყოვლისა გულისხობს ფინანსურ სტაბილურობას, რაც მიიღწევა ფინანსური კონტროლით როგორც წარმოების, ისე შემდგომ ეტაპებზე. ამასთანავე, ინვესტორები და კრედიტორები ტრადიციულად ეყრდნობიან შესრულების ფინანსურ მაჩვენებლებს ორგანიზაციის პოტენციალის შეფასების დროს, ამიტომაც ფინანსური კონტროლი წარმოადგენს საკვანძო საკითხს. ვინაიდან, საწარმოს მთავარ მიზანს წარმოადგენს დადებითი ფინანსური შედეგი, მოგებისა და მომგებიანობის მაჩვენებლების ანალიზი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია.

წარმოდგენილ ნაშრომში განხილულია ფინანსური შედეგების აღრიცხვის საკითხები, მოგების მაჩვენებლები წარმოების სხვადასხვა ეტაპზე, მომგებიანობის კოეფიციენტები, მათი დინამიკა და ფაქტორული ანალიზით გამოვლენილია კოეფიციენტის ცვლილებაზე მოქმედი მაჩვენებლები.

## Annotation

Financial analysis plays an important role in the management of enterprises in order to assess financial risks and maintain stability, which is the main task of each company. First of all, stability is associated with financial stability, which is achieved through financial control at different stages of production process. In addition, investors and creditors traditionally rely on financial indicators to estimate the development potential of the organisation, that is why financial control is a crucial issue. Therefore, the main purpose of the enterprise is the positive financial results and for this, analysis of profits and profitability indicators are especially important.

The present work deals with the issue of accounting of financial results, profit indicators at various stage of production, the profitability ratios, their dynamics and the factor analysis indicates the indicators of the coefficient change.

## შესავალი

**თემის აქტუალობა:** საწარმოებს ფუნქციონირება უხდებათ მაღალი გაურკვევლობის პირობებში, რაც მნიშვნელოვნად ზრდის საწარმოს სტაბილურობის რისკს. საწარმოს არსებობისა და განვითარების საკითხი განისაზღვრება იმით, თუ რამდენად შეუძლია დაფაროს მის მიერ აღებული ყველა ვალდებულება და მიიღოს მოგება, რომელიც ასახავს მისი საქმიანობის საბოლოო შედეგს.

მოგების მაჩვენებელი ასახავს იმას, თუ რამდენად ეფექტურად მართავს და იყენებს საწარმო მის მფლობელობაში არსებულ რესურსებს, ამიტომაც, უპირველეს ამოცანას წარმოადგენს დანახარჯებისა და შემოსავლების ანალიზი, მათი კლასიფიკაცია და მათზე მოქმედი ნებისმიერი ფაქტორის გავლენის შესწავლა, რათა მოხდეს დანახარჯების მინიმუმამდე დაყვანა და შემოსავლების ზრდა. თუმცა, ასეთ შემთხვევაში გასათვალისწინებელია ის, რომ ამ ორ ფაქტორზე ზემოქმედების მოხდენა მენეჯმენტმა უნდა შეძლოს ერთდროულად, ვინაიდან მოგება გაიზრდება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მოხდება შემოსავლების ზრდა და ამავდროულად ხარჯების ზრდას არ ექნება ადგილი ან უცვლელი შემოსავლის პირობებში შეძლებენ ხარჯების შემცირებას. საუკეთესო ვარიანტს წარმოადგენს მდგომარეობა, როდესაც ადგილი აქვს ერთდროულად შემოსავლის ზრდასა და ხარჯის შემცირებას.

მიუხედავად იმისა, რომ საწარმოს ფინანსური მდგომარეობის სიღრმისეული ანალიზი მოითხოვს უამრავი კოეფიციენტის გაანგარიშებას, სწორედ მოგება არის ის აბსოლიტური საბოლოო მაჩვენებელი, რომლის დახმარებითაც მეტნაკლებად ფასდება საწარმოს მდგომარეობა და ხდება მისი შედარება სხვა საწარმოებთან.

მოგების მაჩვენებელი სხვადასხვა ეტაპზე, სხვა სიდიდეებთან ერთად, საშუალებას იძლევა გაანგარიშებულ იქნეს ხარისხობრივი მაჩვენებლები, რომელთა დახმარებითაც შესაძლებელი ხდება საწარმოს ფინანსური მდგომარეობის შესახებ დასკვნების გაკეთება, თუ რამდენად ეფექტურად მუშაობს საწარმო და აღნიშნული ხარისხობრივი მაჩვენებლების საფუძველზე მოხდება წინა წლებთან შედარებითი ანალიზი. ეს კი

მენეჯმენტს დაეხმარება გამოავლინოს ის სისუსტეები, რომლის აღმოფხვრის შემთხვევაშიც მოგების ზრდის პოტენციალი გაჩნდება.

ამდენად, **თემის აქტუალობას** განაპირობებს ის, რომ დადებითი ფინანსური შედეგები ყოველი საწარმოს საბოლოო მიზანს წარმოადგენს. გამომდინარე იქედან, რომ ზუსტი აღრიცხვის გარეშე წარმოუდგენელია საწარმოს ეფექტური მართვა და ფინანსური შედეგების დადგენა, შემოსავლებისა და ხარჯების აღრიცხვა საერთაშორისო სატანდრტების შეაბამისად, ასევე მნიშვნელოვანია.

ფინანსური ანალიზი ფუნდამენტურ როლს ასრულებს ორგანიზაციის მენეჯმენტში. შრომაში წარმოდგენილია მოგებისა და მომგებიანობის ანალიზი. მოგებისა და მომგებიანობის კოეფიციენტების ანალიზი ორგანიზაციის მენეჯმენტს საშუალებას აძლევს მიიღოს ინფორმაცია თუ როგორია საწარმოს მდგომარეობა, მიუთითოს იმ დაბრკოლებებზე რომელიც იწვევს მოგებისა და მომგებიანობის ცვლილებას წარმოების სხვადასხვა ეტაპზე და ზოგადად, რამდენად სტაბილურია კომპანიის ზრდა. აღნიშნულიდან გამომდინარე, მოგებისა და მომგებიანობის ანალიზი წარმოადგენს უმთავრეს მიმართულებას საწარმოს მართვის სისტემაში, რათა დროულად მოხდეს არსებული ხარვეზების აღმოჩენა და საწარმოს სტაბილურობაზე უარყოფითად მოქმედი ფაქტორების გავლენის გამოსწორება. ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარეობს არჩეული საკვლევი თემის აქტუალობა.

**კვლევის მიზანია** საწარმოს ფინანსური მდგომარეობის თეორიული, მეთოდოლოგიური და პრაქტიკული საკითხების შესწავლა, კერძოდ კი მოგებისა და მომგებიანობის მაჩვენებლების გაანგარიშება კონკრეტული საწარმოს მაგალითზე, რათა შეფასდეს ფინანსურად რამდენად წარმატებულია საანალიზო კომპანია.

**კვლევის საგანია** საანალიზო საწარმოს შემოსავლები, დანახარჯები და ფინანსური შედეგები. აქედან გამომდინარე, **კვლევის ამოცანებია:**

- შემოსავლებისა და ხარჯების აღრიცხვის საკითხები;
- საკვლევი ობიექტის შერჩევა და ფინანსური ანგარიშგების მოძიება;

- მოგების მაჩვენებლების განხილვა წარმოების სხვადასხვა ეტაპზე და თითოეული მაჩვენებლის ტენდენციის გაანალიზება წლების მიხედვით;
- მომგებიანობის კოეფიციენტების გაანგარიშება და მათი დინამიკური ანალიზი;
- მომგებიანობის ფაქტორული ანალიზის ჩატარება, რაც საშუალებას იძლევა გამოვლინდეს თუ რომელი მაჩვენებელი რა სიდიდის გავლენას ახდენს კომპანიის მომგებიანობაზე;
- მომგებიანობაზე მოქმედ ფაქტორებს შორის კორელაციური ანალიზი, რათა დადგინდეს არის თუ არა მათ შორის რაიმე სახის პროპორციული დამოკიდებულება და თუ არის, კოეფიციენტის ცვლილების რამდენი პროცენტია გამოწვეული კონკრეტული ფაქტორის ცვლილებით.
- შესაბამისი დასკვნების გაკეთება და რეკომენდაციების შემუშავება;

**კვლევის ობიექტს** წარმოადგენს სუპერმარკეტების ქსელის ერთ-ერთი ლიდერის, სს ნიკორა ტრეიდის ფინანსური ანგარიშგება. 2018 წლის მდგომარეობით იგი აერთიანებს 270-ზე მეტ თანამშრომელსა და 6000-მდე სავაჭრო ობიექტს. „ნიკორა“ 1998 წელს ქართული კაპიტალით დაფუძნდა და კვების პროდუქტების ბაზრის უცვლელი ლიდერია. ამჟამად, კომპანიის ჰოლდინგში ხორცპროდუქტების, ნახევარფაბრიკატების, თევზეულის, რძის ნაწარმის, პურფუნთუშეულის, სალათებისა და ღვინის საწარმოებია გაერთიანებული.

**კვლევის სიახლე** მდგომარეობს იმაში, რომ ბოლო მონაცემების მიხედვით ჩატარებულია საანალიზო საწარმოს ფინანსური ანგარიშგების ანალიზი, ძირითადად საწარმოს მომგებიანობიანობის მიმართულებით და გაკეთებულია შესაბამისი დასკვნები და რეკომენდაციები.

# თავი I - საწარმოს შემოსავლებისა და დანახარჯების აღრიცხვის მეთოდика

## 1.1 საწარმოს შემოსავლებისა და ხარჯების კლასიფიკაცია

შემოსავლები განისაზღვრება როგორც საწარმოს ეკონომიკური სარგებლის ზრდა, საანგარიშგებო პერიოდში აქტივების შემოსვლის ან ზრდის, ან ვალდებულების შემცირების სახით, რასაც მოჰყვება საკუთარი კაპიტალის ზრდა, მესაკუთრეთა მხრიდან დამატებითი ინვესტირების გარეშე<sup>1</sup>.

ბასს-ის თანახმად ცნება „შემოსავალი“ გულისხმობს როგორც ამონაგებს, ასევე შემოსულობებს.

ამონაგები არის შემოსავალი, რომელიც მიიღება საწარმოს ჩვეულებრივი სამეურნეო საქმიანობიდან. მაგალითად, გაყიდვიდან მიღებული შემოსავლები, მომსახურების გაწევიდან მიღებული შემოსავლები, პროცენტები, დივიდენდები და როიალტი.

ამონაგები საქონლის რეალიზაციიდან საწარმოს მიერ ეკონომიკური სარგებლის სახით მიღებული შემოსავალია, რომელიც დაკავშირებულია ჩვეულებრივ სამეწარმეო საქმიანობასთან. ზოგიერთი საწარმოს ძირითად საქმიანობას მომსახურების გაწევა წარმოადგენს, რომლის დროსაც წარმოიქმნება შემოსავლები მომსახურების გაწევიდან. მომსახურების გაწევა გულისხმობს საწარმოს მიერ ხელშეკრულებით გათვალისწინებული პირობებისა და ვადების საფუძველზე რაიმე მომსახურების გაწევას.

პროცენტი შემოსავალია, რომელსაც საწარმო იღებს მის საკუთრებაში არსებული თავისუფალი ფულადი საშუალებებისა და მათი ექვივალენტების გამოყენებიდან.

დივიდენდი გულისხმობს საწარმოს მიერ ინვესტირებული კაპიტალის სანაცვლოდ მიღებულ მოგების თანხას, რომელსაც სააქციო საზოგადოება პერიოდულად უხდის თავის აქციონერებს.

---

<sup>1</sup>ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტი 18, „ამონაგები“

როიალტი არის შემოსავალი, რომელიც მიიღება კომპანიის საკუთრებაში არსებული გრძელვადიანი აქტივების მესამე პირისთვის გადაცემით, ეს შეიძლება იყოს პატენტები, სავაჭრო ნიშნები, საავტორო უფლებები და სხვა.

რაც შეეხება შემოსულობებს, მასში იგულისხმება ის მუხლები, რომლებიც აკმაყოფილებენ შემოსავლის შესახებ არსებულ განმარტებას და შეიძლება წარმოიქმნას ან არ წარმოიქმნას ჩვეულებრივი საქმიანობის პროცესში.

ამონაგების შეფასება უნდა მოხდეს მიღებული ან მისაღები ანაზღაურების რეალური ღირებულების მიხედვით. შემოსულობა კი ფინანსურ ანგარიშგებაში ფასდება ნეტო თანხით.

ხარჯები, ისევე როგორც შემოსავლები, ფინანსური ანგარიშგების ერთ-ერთი ძირითადი ელემენტია. დანახარჯი, ზოგადი განმარტებით არის საქონლისა და მომსახურების ფულადი ღირებულება, დახარჯული მიმდინარე ან სამომავლო შედეგების მიღების მიზნით. აქედან გამომდინარე, დანახარჯი ასახავს რესურსების გამავალ ნაკადს, როგორცაა ნაღდი ფული ან მომავალი ფინანსური ანგარიშსწორების ვალდებულება.

დანახარჯების ანალიზი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საწარმოს ხელმძღვანელობისათვის, ვინაიდან დანახარჯები განსაზღვრავს პროდუქციის თვითღირებულებას, აწვდის მენეჯერს ინფორმაციას რამდენად ეფექტურად გამოიყენება საწარმოს მფლობელობაში არსებული რესურსები, აჩვენებს რომელი პროდუქცია იწარმოება სხვებთან შედარებით დაბალი დანახარჯებით და ბაზარზე არსებული მოთხოვნის გათვალისწინების პირობებში, შესაძლებელია განისაზღვროს წარმოების ის მაქსიმალური ოდენობა, რომელიც მეტ მოგებას მოიტანს.

მართებული გადაწყვეტილების მისაღებად საწარმოს ხელმძღვანელობას ესაჭიროება იცოდეს, თუ რა მიმართულებით და რა მიზნისთვის გაიწევა ხარჯები. ამისათვის საჭიროა კარგად გაანალიზდეს დანახარჯების მიზანი, დანახარჯთა ერთეული, დანახარჯთა ცენტრები და შემდეგ მოხდეს დანახარჯების კლასიფიკაცია სხვადასხვა ნიშნის მიხედვით.

დანახარჯების მიზანი ანუ ობიექტი არის ნებისმიერი საქმიანობა, რომლის მიხედვითაც დანახარჯები განცალკევებულად გამოიანგარიშება. მაგალითად, პროდუქტის

დანახარჯი, მომსახურების დანახარჯი(მაგ, სადაზღვეო პოლისი), განყოფილების მართვისა და შენახვის დანახარჯი, რეგიონული ოფისის შენახვის დანახარჯი.

დანახარჯთა ერთეული არის პროდუქციის და მომსახურების ისეთი უმცირესი რაოდენობრივი ერთეული, რომლისთვისაც განისაზღვრება დანახარჯი. მაგალითად, კილოგრამი, ტონა, მეტრი, ოთახი სასტუმროში, ლიტრი საღებავი საღებავების წარმოებაში, მწოლიარე ავადმყოფი საავადმყოფოში.

დანახარჯთა ცენტრი არის წარმოების ან მომსახურების ადგილი, ფუნქცია, საქმიანობა ან დანადგარის ნაწილი, რომლისთვისაც განისაზღვრება და აღრიცხება დანახარჯები. მაგალითად, აუდიტური ფირმისთვის დანახარჯთა ცენტრი უნდა იყოს: აუდიტი, დაბეგვრა, ბუღალტრული აღრიცხვა, მონაცემთა ელექტრონული დამუშავება, ადმინისტრაცია, სასადილო. ასევე, დანახარჯთა ცენტრი შეიძლება იყოს სხვადასხვა გეოგრაფიული რეგიონი.

დანახარჯთა კლასიფიკაცია ნიშნავს სხვადასხვა ნიშნის მიხედვით, ერთგვაროვანი ხარჯების ლოგიკურ დაჯგუფებას. ხარჯების კლასიფიკაცია სხვადასხვა გზითაა შესაძლებელი:<sup>2</sup>

1. ხარჯვის მიმართულების მიხედვით
2. საქმიანობის სფეროების მიხედვით
3. ეკონომიკური შინაარსის მიხედვით
4. ეკონომიკური ელემენტების მიხედვით
5. ფუნქციური დანიშნულების მიხედვით
6. პროდუქციის თვითღირებულებისადმი დამოკიდებულების მიხედვით
7. ცალკეული სახის პროდუქციის თვითღირებულებაზე მიკუთვნების წესის მიხედვით
8. პროდუქციის მოცულობაზე დამოკიდებულების მიხედვით
9. გადაწყვეტილების მიღებაზე დამოკიდებულების მიხედვით
10. საქმიანობის შეცვლაზე დამოკიდებულების მიხედვით

---

<sup>2</sup>ი. ჭილაძე, წარმოების დანახარჯების აღრიცხვის სისტემები, მონოგრაფია, თბილისი 2009, გამომცემლობა “მერანი“ 2009, გვ 7

11. პასუხისმგებლობის ცენტრების მიხედვით

12. პერიოდულობის მიხედვით

ხარჯვის მიმართულების მიხედვით გამოყოფენ შემავალ და გამავალ ხარჯებს. შემავალია ხარჯები, რომლებიც რესურსების მომარაგება-შემენაზე იყო გაწეული, ხოლო გამავალია ის დანახარჯები, რომლებიც პროდუქციის დამზადებაზე დაიხარჯა. მაგალითად, როდესაც საწარმო ყიდულობს სხვადასხვა სახის მასალას, მათი მთლიანი ღირებულება იქნება შემავალი ხარჯი, ხოლო გამავალ ხარჯს მიეკუთვნება უშუალოდ ის თანხა, რაც პროდუქციის დამზადებაზე დაიხარჯა. თუმცა, არსებობს სხვა შეხედულებაც, მაგალითად ბასის მიხედვით შემავალი და გამავალი ხარჯები ერთ კონტექსტში მოიაზრება.<sup>3</sup>

დანახარჯების კლასიფიკაცია საქმიანობის სფეროების მიხედვით, გულისხმობს მათ დაჯგუფებას საქმიანობის სექტორების მიხედვით ანუ გაითვალისწინება, ხარჯები მოცემულ საწარმოში ძირითად საქმიანობაზე გაიწევა თუ დამხმარე საქმიანობაზე. ასეთი მიდგომის დროს დანახარჯები კლასიფიცირდება როგორც საოპერაციო, არასაოპერაციო და განსაკუთრებული სახის დანახარჯებად. საოპერაციო დანახარჯები ისეთი ხარჯებია, რომლებიც საწარმოთა ძირითადი ანუ მაპროფილებელი საქმიანობის განხორციელებაზე იხარჯება, მას მიეკუთვნება პროდუქციის დამზადებაზე ან მომსახურებაზე გაწეული მატერიალური და შრომითი დანახარჯები, კომერციული და საერთო ადმინისტრაციული ხარჯები. არასაოპერაციო ხარჯები ისეთი დანახარჯებია, რომლებიც მოცემული საწარმოსთვის დამხმარე ხასიათის საქმიანობაზე გაიწევა, მაგალითად საიჯარო ქირა, გადასახდელი პროცენტები და ა.შ. ხოლო, რაც შეეხება განსაკუთრებული სახის დანახარჯებს, ეს ისეთი ხარჯებია, რომლებიც გამოწვეულია ჩვეულებრივი საქმიანობისგან განსხვავებული სამეურნეო მოვლენებითა და ოპერაციებით, რომლებიც რეგულარულად არ ხდება და შემთხვევითი ხასიათისაა, ასეთ ხარჯებს შეიძლება მიეკუთვნოს სტიქიური უბედურებისგან გამოწვეული ზარალი.

---

<sup>3</sup>ი. ჭილაძე, წარმოების დანახარჯების აღრიცხვის სისტემები, მონოგრაფია, თბილისი 2009, გამომცემლობა “მერანი“ 2009, გვ 10

ეკონომიკური შინაარსის მიხედვით ხარჯები იყოფა ძირითად და ზედნადებ ხარჯებად. ძირითადია ხარჯები, რომლებიც წარმოებისა და მომსახურების პროცესში უშუალოდ მონაწილეობენ და რომელიმე ერთი კონკრეტული პროდუქტის წარმოებასთანაა დაკავშირებული. ზედნადები ხარჯები წარმოების მართვისა და მომსახურების ხარჯებია. ისინი თავის მხრივ ორ ჯგუფად იყოფიან: საწარმოო ზედნადები და არასაწარმოო ზედნადები ხარჯები. საწარმოო ისეთი დანახარჯებია, რომლებიც გაიწევა ნედლეულის მზა პროდუქციად და ნაწილობრივ მზა პროდუქციად გარდაქმნის პროცესში. მას მიეკუთვნება პირდაპირი მასალა, პირდაპირი შრომა, ცვლადი და მუდმივი საწარმოო ზედნადები ხარჯები. არასაწარმოო კი ისეთი დანახარჯებია, რომლებიც უშუალოდ არაა დაკავშირებული წარმოების პროცესთან პროდუქციის მწარმოებელ საწარმოში. იგი მოიცავს ადმინისტრაციულ, რეალიზაციის, კომერციულ და ფინანსურ დანახარჯებს.<sup>4</sup>

პირდაპირი მასალა - ძირითადი მასალა, რომელიც იხარჯება პროდუქტის შექმნაზე, მაგალითად, ქსოვილი მაისურის წარმოებაში.

პირდაპირი შრომა - შრომითი (სამუშაო ძალის) დანახარჯი, რომელიც უშუალოდ დაკავებულია პროდუქციის შექმნით, მაგალითად მაისურების მკერავების ხელფასები.

ცვლადი საწარმოო ზედნადები ხარჯები - ზედნადები ხარჯი, რომელიც იცვლება წარმოებული პროდუქციის რაოდენობის პირდაპირპროპორციულად.

მუდმივი საწარმოო ზედნადები ხარჯები - ზედნადები ხარჯი, რომელიც არ იცვლება წარმოებული პროდუქციის რაოდენობის ცვლილების მიუხედავად. მაგალითად, ქარხნის საიჯარო ქირა.

ადმინისტრაციული დანახარჯები - დანახარჯები, რომლებიც საჭიროა ორგანიზაციის საერთო ადმინისტრაციული დანიშნულების ქვედანაყოფის ასამოქმედებლად.

რეალიზაციის დანახარჯი - დანახარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია მომხმარებლებისაგან ორგანიზაციის პროდუქციის შექმნაზე, შეკვეთების მიღებასთან და მარკეტინგის დანახარჯები.

---

<sup>4</sup> ACCA, მმართველობითი აღრიცხვა, წიგნი F2, გვ 21

კომერციული დანახარჯები - იგი მონაწილეობს ორგანიზაციის მზა პროდუქციის დისტრიბუციაში, როგორცაა, საწყობის შენახვის დანახარჯი ან პროდუქციის მიწოდების დანახარჯი.

ფინანსური დანახარჯი - დანახარჯი, რომელიც გაიწევა ორგანიზაციის დასაფინანსებლად, მაგალითად სესხის პროცენტი.

ეკონომიკური ელემენტების მიხედვით დანახარჯები კლასიფიცირდება როგორც მასალები, შრომითი დანახარჯები და გასავლები. მასალებში შედის მასალის ყველანაირი დანახარჯი, რომელიც შეძენილია საწარმოო და არასაწარმოო საქმიანობისთვის. შრომითი დანახარჯი - პერსონალის შენახვის ყველანაირი დანახარჯია, რომელიც დაკავშირებულია ორგანიზაციის ხელფასზე მყოფ თანამშრომლებთან. გასავლებს კი მიეკუთვნება ყველა სხვა დანარჩენი ხარჯი, როგორცაა, იჯარის ქირა, სატელეფონო მომსახურების ხარჯი, მანქანა დანადგარების ცვეთა და ა.შ.

ფუნქციური დანიშნულების მიხედვით დანახარჯების კლასიფიკაცია პასუხობს კითხვაზე: რა მიზნითაა გაწეული ხარჯი. ამ ნიშნით გამოიყოფა საწარმოო, მარკეტინგის და ადმინისტრაციული ხარჯი.

პროდუქციის თვითღირებულებისადმი დამოკიდებულების მიხედვით ხარჯები იყოფა ორ ჯგუფად: თვითღირებულებაში შემავალი ანუ პროდუქტის ხარჯი და თვითღირებულებაში არშემავალი ანუ პერიოდის ხარჯი. პროდუქტის ხარჯი მოიცავს ძირითადი მასალის, ძირითადი შრომისა და საწარმოო ზედნადებ ხარჯებს, ხოლო პერიოდის ხარჯები მოიცავს მარკეტინგის, საერთო ადმინისტრაციულ, არასაოპერაციო და განსაკუთრებულ ხარჯებს.

თვითღირებულებაზე მიკუთვნების წესის მიხედვით არის პირდაპირი და არაპირდაპირი ანუ ირიბი ხარჯები. პირდაპირი ისეთი დანახარჯებია, რომლებიც უშუალოდ დაკავშირებულია რომელიმე კონკრეტულ დანახარჯთა ერთეულთან, ან დანახარჯთა ცენტრთან. არსებობს სამი ძირითადი ტიპის პირდაპირი დანახარჯი: პირდაპირი შრომა, პირდაპირი მასალა და პირდაპირი გასავლები. ყველანაირ პირდაპირ დანახარჯს ერთად აღებულს ძირითად დანახარჯს უწოდებენ.

არაპირდაპირი ისეთი დანახარჯებია, რომელთა უშუალოდ გაიგივება დანახარჯის რომელიმე კონკრეტულ ერთეულთან, ან დანახარჯთა ცენტრთან შეუძლებელია. მას მიეკუთვნება: არაპირდაპირი მასალა, არაპირდაპირი შრომა და არაპირდაპირი გასავლები. ყველანაირ არაპირდაპირ დანახარჯს ერთად აღებულს ზედნადებ ხარჯებს უწოდებენ.

წარმოების მოცულობის ცვლილებაზე დამოკიდებულების ანუ ქცევის მიხედვით დანახარჯები კლასიფიცირდება შემდეგნაირად: ცვლადი, მუდმივი, ეტაპობრივად მუდმივი და ნახევრად ცვლადი დანახარჯი. ცვლადი ისეთი დანახარჯია, რომელიც იცვლება საქმიანობის დონის ცვლილებასთან ერთად. თუ საქმიანობის დონე იზრდება, ასევე გაიზრდება მთლიანი ცვლადი დანახარჯი. მუდმივია დანახარჯი, რომელიც გაწეულია ერთ საანგარიშო პერიოდში და საქმიანობის გარკვეული დონის ფარგლებში უცვლელი რჩება. მაგალითად, საიჯარო ქირა. ეტაპობრივად მუდმივია ისეთი დანახარჯი, რომელიც უცვლელი რჩება მხოლოდ საქმიანობის გარკვეული დონის ფარგლებში. როდესაც მოცემული საქმიანობის დონის ზედა ზღვარი მიიღწევა, მაშინ უფრო მაღალი დონის მუდმივი დანახარჯები რელევანტური ხდება. ნახევრად ცვლადი დანახარჯები კი შედგება როგორც მუდმივი, ასევე ცვლადი ელემენტებისაგან, მაგალითად სატელეფონო დანახარჯი, რომელიც მოიცავს მუდმივ სააბონენტო გადასახადსა და ამავდროულად წუთობრივი გადასახადის ხარჯს.

გადაწყვეტილების მიღებაზე დამოკიდებულების მიხედვით გამოიყოფა რელევანტური და არარელევანტური დანახარჯები. რელევანტურია დანახარჯი, რომელიც იცვლება გადაწყვეტილების მიღების შედეგად, იგი შეიძლება იყოს როგორც მუდმივი ისე ცვლადი ხარჯი. ხოლო არარელევანტურია ისეთი ხარჯები, რომლებიც წარსულთანაა დაკავშირებული და მისი შეცვლა არსებულ მდგომარეობაში შეუძლებელია.

საქმიანობის შეცვლაზე დამოკიდებულების მიხედვით გამოიყოფა აღმოფხვრადი და აღმოუფხვრადი ხარჯები. აღმოფხვრადია ხარჯი, რომელიც შეიძლება აღარ არსებობდეს გარკვეული გადაწყვეტილების მიღების დროს, ხოლო აღმოუფხვრადია, რომელიც მაინც იარსებებს, მიუხედავად იმისა, თუ როგორი გადაწყვეტილება იქნება მიღებული. ეს

ფაქტორი კი მიანიშნებს, რომ აღმოფხვრადი ხარჯები რელევანტური ხარჯებია, ხოლო არააღმოფხვრადი არარელევანტური.

პასუხისმგებლობის ცენტრების მიხედვით გამოიყოფა რეგულირებადი და არარეგულირებადი დანახარჯები. რეგულირებადს მიეკუთვნება ის ხარჯები, რომელიც მოცემული განყოფილების მენეჯერის კონტროლქვეშაა, ასეთ დროს უნდა მოხდეს გადახრების ანალიზი, რათა დადგინდეს დაგეგმილთან შედარებით, როგორ და რა მიმართულებით მიმდინარეობს ხარჯვის პროცესი. რეგულირებად ხარჯებს მიეკუთვნება: ძირითადი მასალები, ხელფასები, მოცდენის ანაზღაურება, საწვავისა და საკანცელარიოს ხარჯი. ხოლო, არარეგულირებადია ისეთი ხარჯი, რომლის გაკონტროლებაც მენეჯერს არ შეუძლია.

პერიოდულობის მიხედვით დანახარჯები იყოფა მიმდინარე და მომავალი პერიოდის ხარჯებად. მიმდინარე პერიოდის ხარჯს მიეკუთვნება ყველა ის ხარჯი, რომელიც წარმოებული პროდუქციის თვითღირებულებაში შეიტანება ან მოგება/ზარალის ანგარიშიდან ჩამოიწერება, მიუხედავად იმისა, ფული რეალურად არის თუ არა გადახდილი. ხოლო, წინასწარ გაწეულია ისეთი ხარჯები, რომლებიც მართალია მიმდინარე პერიოდში დაიხარჯა, თუმცა მომავალში წარმოებული პროდუქციის თვითღირებულებას მიეკუთვნება. აღნიშნული კლასიფიკაცია გვეხმარება სწორედ განვსაზღვროთ პროდუქციის თვითღირებულება.

ფინანსური აღრიცხვის მიზნებიდან გამომდინარე, ხარჯების კლასიფიკაცია აგრეთვე შეიძლება ასე წარმოვადგინოთ<sup>5</sup>:

1. საანგარიშგებო პერიოდის შემოსავლებთან დამოკიდებულების მიხედვით
2. საქმიანობის სახეებთან დამოკიდებულების მიხედვით
3. ფინანსურ ანგარიშგებაში წარდგენის ფორმატის მიხედვით
4. წარმოების პროცესთან დამოკიდებულების მიხედვით
5. საანგარიშგებო პერიოდზე დამოკიდებულების მიხედვით

---

<sup>5</sup>ა.ხორავა, ნ.კვატაშიძე, ნ.სრესელი, ზ.გოგრიჭიანი, ბუღალტრული აღრიცხვა,თბილისი 2014, გამომცემლობა „მერიდიანი“, გვ 518

საანგარიშგებო პერიოდის შემოსავლებთან დამოკიდებულების მიხედვით გამოიყოფა: შემოსავლების ოპერაციებთან უშუალოდ დაკავშირებული და შემოსავლის ოპერაციებისგან დამოუკიდებელი გასავლები. პირველ მათგანს მიეკუთვნება ის დანახარჯები, რომლებმაც საწარმოს გამოუმუშავეს ეკონომიკური სარგებელი აქტივების ზრდის ან დავალიანების შემცირების გზით. ასეთი გასავლები ექვემდებარება ხარჯებად აღიარებას და უნდა მიეკუთვნოს იმ კონკრეტულ საანგარიშგებო პერიოდს, როდესაც შემოსავალი იქნა მიღებული. დამოუკიდებელ გასავლებს კი მიეკუთვნება მაგალითად, საკურსო სხვაობით გამოწვეული ზარალი, გადახდილი ჯარიმები, საურავები და ა.შ.<sup>6</sup>

საქმიანობის სფეროებთან დამოკიდებულების მიხედვით გამოიყოფა საოპერაციო და არასაოპერაციო ხარჯები.

წარმოების პროცესთან დამოკიდებულების მიხედვით განასხვავებენ საწარმოო და არასაწარმოო დანახარჯებს.

საანგარიშგებო პერიოდზე დამოკიდებულების მიხედვით კი გამოიყოფა მიმდინარე პერიოდის, მომავალი პერიოდისა და მოსალოდნელი დანახარჯები.

საწარმოს საქმიანობის შედეგების შესახებ ინფორმაციის სრულად წარმოჩენის მიზნით, ბასს-ი ითხოვს ხარჯების კლასიფიკაციას ეკონომიკური შინაარსისა და ფუნქციონალური დანიშნულების მიხედვით<sup>7</sup>.

ეკონომიკური შინაარსის მიხედვით ხარჯების დაჯგუფება გულისხმობს ფინანსურ ანგარიშგებაში ხარჯების წარმოდგენას ეკონომიკურად ერთგვაროვანი ე.ი ელემენტური ხარჯების ჭრილში. ბასს 1-ის მიხედვით პირველი ტიპის სტრუქტურა მოიხსენიება, როგორც ხარჯების „ეკონომიკური შინაარსის“ მიხედვით დაჯგუფების მეთოდი. ხარჯები მოგების ან ზარალის ფარგლებში აგრეგირდება მათი ეკონომიკური შინაარსის მიხედვით (მაგალითად, ცვეთა, მასალების შექმნა, ტრანსპორტირების დანახარჯები, დაქირავებულ პირთა გასამრჯელოები, სარეკლამო დანახარჯები) და არ ხდება მათი გადანაწილება ფუნქციების მიხედვით. ამ მეთოდის გამოყენება მოსახერხებელია იმდენად, რამდენადაც

<sup>6</sup>ა.ხორავა, ნ.კვატაშიძე, ნ.სრესელი, ზ.გოგრიჭიანი, ბუღალტრული აღრიცხვა,თბილისი 2014, გამომცემლობა „მერიდიანი“, გვ 514

<sup>7</sup>ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტი 1 „ფინანსური ანგარიშგების წარდგენა“

საჭირო არ არის მიმდინარე ხარჯების განაწილება ფუნქციონალური საკლასიფიკაციო ჯგუფების მიხედვით. ქვემოთ მოცემული კლასიფიკაცია ეყრდნობა ხარჯების დაჯგუფებას მათი ეკონომიკური შინაარსის მიხედვით:

ცხრილი 1.1.1

მოგება/ზარალის ანგარიშგება დანახარჯთა ელემენტების მიხედვით

მაჩვენებლები	ლარი	
ამონაგები		208 200
სხვა შემოსავლები		23 170
ცვლილებები მზა პროდუქციისა და დაუმთავრებელი წარმოების მარაგში		19 480
გამოყენებული ნედლეული და მასალები	107 650	
პერსონალის შენახვის ხარჯები	67 800	
ცვეთისა და ამორტიზაციის ხარჯები	12 100	
სხვა ხარჯები	7 720	
სულ ხარჯები		(195 270)
მოგება დაბეგვრამდე		55 580

მეორე ტიპის სტრუქტურა ეხება „ხარჯების ფუნქციებს“ ანუ „მიმოქცევის (საბრუნავი) ხარჯების” მეთოდს. ამ მეთოდის თანახმად, ხარჯების კლასიფიკაცია ხდება მათი დანიშნულების მიხედვით, როგორც გაყიდული პროდუქციის თვითღირებულების ნაწილი, ან, მაგალითად, როგორც კომერციული ან ადმინისტრაციული საქმიანობის ნაწილი. ამგვარი წარდგენით, საწარმო, როგორც მინიმუმი, გაყიდული პროდუქციის თვითღირებულებას გამოყოფს სხვა ხარჯებისაგან. ამ მეთოდით მომხმარებლებს უფრო შესაფერისი ინფორმაცია მიეწოდება, ვიდრე ეკონომიკური შინაარსის მიხედვით ხარჯების კლასიფიკაციის მეთოდით, მაგრამ ფუნქციების მიხედვით ხარჯების განაწილება შეიძლება სუბიექტურად ხდებოდეს და დასაბუთებულ გადაწყვეტილებას მოითხოვდეს. ქვემოთ მოცემულია ხარჯების კლასიფიკაციის მაგალითი ფუნქციების მიხედვით:(იხ.ცხრილ1.1.2)

## მოგება/ზარალის ანგარიშგება დანახარჯთა ფუნქციური დანიშნულების მიხედვით

მაჩვენებლები	ლარი
ამონაგები	247 220
რეალიზებული საქონლის თვითღირებულება	(174 740)
საერთო მოგება	72 480
სხვა შემოსავლები	17 020
კომერციული ხარჯები	(14 100)
ადმინისტრაციული ხარჯები	(22 740)
სხვა ხარჯები	(7 090)
მოგება დაბეგვრამდე	45 570

ხარჯების აღრიცხვის მეთოდებს შორის არჩევანი დამოკიდებულია ისტორიულ და სამრეწველო ფაქტორებსა და საწარმოს თავისებურებებზე. ორივე მეთოდი უზრუნველყოფს იმ ხარჯების დახასიათებას, რომელთა პირდაპირი ან არაპირდაპირი ცვალებადობაც მოსალოდნელია საწარმოს წარმოების ან რეალიზაციის დონის ცვლილებების შესაბამისად. ვინაიდან, წარდგენის თითოეულ მეთოდს თავისებური ღირსება ახასიათებს სხვადასხვა ტიპის საწარმოთა პოზიციიდან, ბასს 1 სტანდარტი მოითხოვს, რომ დანახარჯების კლასიფიკაციის მეთოდის შერჩევა მოხდეს ინფორმაციის საიმედოობისა და შესაბამისობის კრიტერიუმების გათვალისწინებით.

## 1.2 საწარმოს შემოსავლების აღრიცხვის მეთოდოლოგია

შემოსავლების აღიარება უნდა მოხდეს იმ შემთხვევაში, თუ საწარმოს ეკონომიკური სარგებელი გაიზრდება აქტივების ზრდით ან ვალდებულებების შემცირებით და შესაძლებელი იქნება მისი საიმედოდ შეფასება.

არსებობს შემოსავლების აღიარების შემდეგი მეთოდები:

- დარიცხვის ანუ სამართლებრივი
- საკასო ანუ მატერიალური.

საკასო მეთოდით შემოსავლის აღიარების მომენტად ითვლება შემდეგი ორი მოვლენიდან დროის თვალსაზრისით ბოლოს შესრულებული ფაქტი<sup>8</sup>:

- გადატვირთულია საქონელი, შემოსავალი აღიარდება განაღდებას დროით;
- თუ ავანსი მიღებულია საქონლის მთლიანი ღირებულების ოდენობით, შემოსავალი აღიარდება საქონლის გადატვირთვის დროით, ხოლო თუ მიღებული ავანსი არ შეადგენს საქონლის მთლიან ღირებულებას, მაშინ შემოსავალი აღიარდება მხოლოდ ავანსის თანხის ოდენობით და დანარჩენი საქონლის ღირებულება შემოსავლად აღიარდება მისი ღირებულების სრულად გადახდის მომენტში.

დარიცხვის მეთოდით შემოსავლების აღრიცხვაში ასახვის საფუძველია საქონლისა და მომსახურების გაყიდვის მომენტი, იმის მიუხედავად გაყიდვა განხორციელდა ნაღდი ანგარიშსწორებით თუ განვადებით.

ბასს-ით ფინანსური აღრიცხვის პრინციპები განაპირობებს საწარმოს ანგარიშგებაში შემოსავლებისა და ხარჯების ასახვას მხოლოდ დარიცხვის პრინციპით.

ბასს-ის თანახმად შემოსავლებს მიეკუთვნება:

- ამონაგები
  - ამონაგები საქონლის რეალიზაციიდან
  - ამონაგები მომსახურების გაწევიდან

---

<sup>8</sup>ა.ხორავა, ნ.კვატაშიძე, ნ.სრესელი, ზ.გოგრიჭიანი, ბუღალტრული აღრიცხვა,თბილისი 2014, გამომცემლობა „მერიდიანი“, გვ 495

- დივიდენდები
- როიალტები
- პროცენტები
- შემოსულობა

ამონაგები წარმოიქმნება საოპერაციო და არასაოპერაციო საქმიანობის შედეგად და მისი შეფასება ხდება მიღებული ან მისაღები ანაზღაურების რეალური ღირებულებით. რეალური ღირებულება არის თანხა, რომლითაც აქტივი შეიძლება გაიცვალოს ან ვალდებულება დაიფაროს დაინტერესებულ და საქმის მცოდნე დამოუკიდებელ მხარეთა შორის.

შემოსულობა ფინანსურ ანგარიშგებაში ფასდება მათ მისაღებად გაწეული დანახარჯების გამოკლებით, ანუ ნეტო თანხით.

საქონლის გაყიდვიდან შემოსავლის აღიარება დამოკიდებულია საქონლის მიწოდების პირობებზე.

შემოსავალი საქონლის გაყიდვიდან აღიარდება სხვადასხვა ხერხით:

- საქონლის მიწოდების მომენტში
- საქონლის მიწოდების შემდეგ
  - საქონლის უკან დაბრუნების პირობით
  - კონსიგნაციით
- საქონლის მიწოდებამდე

შემოსავლის აღიარების ყველაზე გავრცელებული ხერხია შემოსავლად აღიარება საქონლის მიწოდების მომენტში. მიწოდებლისთვის ყველაზე კარგ შემთხვევას წარმოადგენს, როდესაც ანაზღაურება ხორციელდება საქონლისა თუ მომსახურების მიწოდების მომენტში. ასეთ შემთხვევაში იგი თვიდან იცილებს ყველანაირ რისკს, რომელიც გულისხმობს რომ მყიდველმა შესაძლოა არ გადაიხადოს მასზე დაკისრებული თანხა. თუმცა, აღნიშნული რისკი ბალანსდება იმით, რომ შემდგომი გადახდის პირობის არსებობისას, იზრდება მომხმარებელთა რიცხვი და ასევე იზრდება დამატებითი შემოსავალი პროცენტის სახით.

მაგალითად, საწარმომ ერთ-ერთ კლიენტს მიყიდა 30000 ლარის საქონელი, მთლიანი თანხის გადახდა კი განხორციელდა მიწოდების მომენტშივე. ასეთ დროს დებეტში იქნება ნაღდი ფული ეროვნულ ვალუტაში, ხოლო კრედიტში შემოსავალი რეალიზაციიდან 30000 ლარის ოდენობით.

თუმცა, შესაძლოა მოხდეს თანხის ნაწილობრივი გადახდა. მაგალითად, მიწოდებულია 30000 ლარის საქონელი, მყიდველმა 20000 ლარი გადაიხადა მაშინვე, ხოლო 10000 ლარის გადახდას დაპირდა 2 თვის განმავლობაში. ასეთ შემთხვევაში, საწარმოს წარმოექმნება მოთხოვნა მყიდველთან მიმართებაში და იქნება შემდეგი გატარებები: დებეტში ნაღდი ფული ეროვნულ ვალუტაში 20000 ლარის ოდენობით და ასევე, დებეტში იქნება მოთხოვნები მიწოდებიდან და მომსახურებიდან 10000 ლარი. ხოლო, 30000 ლარი აღირიცხება შემოსავლების ანგარიშის კრედიტში.

არის შემთხვევები, როდესაც ფული მიღებულია წინასწარ, ხოლო საქონლის მიწოდება ხორციელდება გარკვეული პერიოდის შემდეგ, ასეთ შემთხვევაში ფულადი სახსრები საწარმოს უკვე მიღებული აქვს, თუმცა შემოსავლად არ აღიარდება, რადგან იგი გამომუშავებული არ არის. თავდაპირველად, როდესაც მოხდება ფულის გადახდა, აღნიშნული თანხა აისახება ფულადი სახსრების ანგარიშის დებეტში და მიღებული ავანსების კრედიტში. მას შემდეგ, რაც მოხდება საქონლის მიწოდება, გადახდილი თანხა აისახება მიღებული ავანსების დებეტსა და შემოსავლის ანგარიშის კრედიტში.

შემოსავლის აღიარებას საქონლის მიწოდების შემდეგ ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც პროდუქციის მიწოდების მიუხედავად, გამყიდველი იტოვებს მფლობელობის უფლებას. თუ საწარმო ინარჩუნებს მფლობელის მნიშვნელოვან რისკებს, ოპერაცია გაყიდვად არ ითვლება, და შესაბამისად მისი შემოსავლად აღიარებაც არ ხდება.

საქონლის მფლობელობის რისკის შენარჩუნება შესაძლებელია სხვადასხვა სახით. კერძოდ, რისკი მყიდველს არ გადაეცემა<sup>9</sup>:

- თუ საწარმო იტოვებს არადაამაკმაყოფილებელ მიწოდებასთან დაკავშირებულ ვალდებულებას, რომელიც სათანადო გარანტიით უზრუნველყოფილი არ არის;

<sup>9</sup>ა.ხორავა, ნ.კვატაშიძე, ნ.სრესელი, ზ.გოგრიჭიანი, ბუღალტრული აღრიცხვა,თბილისი 2014, გამომცემლობა „მერიდიანი“, გვ 500

- თუ საწარმოში რომელიმე საქონლის რეალიზაციიდან ამონაგების მიღება დამოკიდებულია მყიდველის ამონაგების წყაროზე, რომელიც მან უნდა მიიღოს თავისი საქონლის რეალიზაციიდან
- თუ ხელშეკრულებით გათვალისწინებულია მიწოდებული საქონლის დამონტაჟება და ეს პირობა საწარმოს ჯერ არ შეუსრულებია. ასეთ პირობებში, შემოსავლის აღიარება ხდება, როდესაც მყიდველი მიიღებს საქონელს და დამთვრდება მისი დამონტაჟება და ტექნიკური შემოწმება.

თუ მოხდება ხელშეკრულებით განსაზღვრული პირობების დარღვევა, ან მომწოდებელი არ შეასრულებს მასზე დაკისრებულ ვალდებულებებს მთლიანად, მყიდველს შეუძლია საქონელი დააბრუნოს, დააბრუნოს საქონელი ნაწილობრივ ან არ დააბრუნოს. მაგალითად, მყიდველს მიეწოდა 20000 ლარის საქონელი შემდგომი გადახდის პირობით, ამასთანავე ხელშეკრულება ითვალისწინებს საქონლის უკან დაბრუნების შესაძლებლობას ორი თვის განმავლობაში, ხოლო დავალიანების სრულად დაფარვა უნდა მოხდეს მაქსიმუმ ერთ თვეში.

საუკეთესო შემთხვევაში, მყიდველი კმაყოფილია და არ აბრუნებს საქონელს, ასეთ დროს თავდაპირველად, როდესაც საქონლის მიწოდება მოხდა, 20000 ლარი აისახება მოთხოვნების ანგარიშის დებეტსა და კრედიტში იქნება გაყიდული საქონლის დაბრუნება და ფასდათმობა ასევე 20000 ლარის ოდენობით. ერთი თვის თავზე, როდესაც ჯერ კიდევ არაა პროდუქციის უკან დაბრუნების ვადა ამოწურული, მყიდველი იხდის თანხას სრულად და გადახდილი თანხა აისახება ფულის ანგარიშის დებეტსა და მოთხოვნების ანგარიშის კრედიტში. როდესაც პროდუქციის უკან დაბრუნების ვადა ამოწურება, მხოლოდ ამის შემდეგ შეუძლია საწარმოს მიღებული ფული შემოსავლად აღიაროს. ასე რომ, 20000 აისახება დებეტში როგორც საქონლის უკან დაბრუნება და ფასდათმობა, ხოლო კრედიტში იქნება შემოსავალი რეალიზაციიდან.

მეორე შემთხვევაა, როდესაც მყიდველი უკმაყოფილოა და 5000 ლარის ღირებულების საქონელს აბრუნებს უკან. პროდუქციის მიწოდების მომენტში, 20000 ლარი დადებეტდება მოთხოვნების ანგარიშში და დაკრედიტდება როგორც გაყიდული საქონლის დაბრუნება და

ფასდათმობა, ხოლო როდესაც მოხდება ფულის გადახდა, 20000 ლარი აისახება ფულადი საშუალებების ანგარიშის დებეტსა და მოთხოვნების ანგარიშის კრედიტში. შემდეგ, უკმაყოფილო კლიენტი აბრუნებს 5000 ლარის პროდუქციას, აღნიშნული ოპერაცია გატარდება გაყიდული საქონლის დაბრუნებისა და ფასდათმობის ანგარიშის დებეტში და მოთხოვნების ანგარიშის კრედიტში. საქონლის ნაწილობრივი დაბრუნების შემდეგ კი საწარმო ვალდებულია მყიდველს უკან გადაურიცხოს დაბრუნებული საქონლის შესაბამისი თანხა, ეს კი გატარდება მოთხოვნების ანგარიშის დებეტსა და ფულადი საშუალებების ანგარიშის კრედიტში. მას შემდეგ, რაც ამოიწურება ხელშეკრულებით გათვალისწინებული საქონლის უკან დაბრუნების ვადა, საწარმოს შეუძლია დარჩენილი 15000 ლარი აღიაროს შემოსავლად, ანუ დებეტში იქნება საქონლის უკან დაბრუნება და ფასდათმობა, ხოლო კრედიტში შემოსავალი რეალიზაციიდან.

კონსიგნაციის წესით საქონლის რეალიზაციის შემთხვევაში საქონლის მყიდველი(დისტრიბუტორი, დილერი ან სხვა პირი) იღებს ვალდებულებას, რომ საქონელს გაყიდის მომწოდებლის სახელით. საქონლის მიმწოდებლის მიერ შემოსავლების აღიარება ხდება მას შემდეგ, როდესაც კონსიგნატორი საქონელს გაყიდის და მიმწოდებელს აუნაზღაურებს კუთვნილ თანხას. კონსიგნაციით საქონლის რეალიზაციისას შედგება შემდეგი ბუღალტრული მუხლები: საქონლის მიწოდებისას დებეტში იქნება საქონელი კონსიგნაციით და კრედიტში საქონელი. მას შემდეგ რაც მოხდება კონსიგნაციით გაცემული საქონლის ღირებულების ანაზღაურება, დებეტში იქნება ფულადი სახსრები, კრედიტში - მოთხოვნები მიწოდებიდან და მომსახურებიდან. კონსიგნაციით გაყიდული საქონელი აღირიცხება გაცემული საქონლის თვითღირებულების დებეტსა და საქონლის კონსიგნაციის ანგარიშის კრედიტში. საბოლოოდ, ამონაგები საქონლის კონსიგნაციით რეალიზაციიდან გატარდება: დებეტი - მოთხოვნები მიწოდებიდან და მომსახურებიდან, კრედიტი - შემოსავალი რეალიზაციიდან.

გაყიდვები განვადებული მიწოდებით წარმოიქმნება გარიგებით საქონლის შემდგომი მიწოდების შესახებ, როდესაც მიწოდების გადავადება ხდება მყიდველის მოთხოვნით, მაგრამ მყიდველი იღებს საკუთრების უფლებას და ანგარიშის განაღდებას

ვალდებულებას. ამონაგების აღიარება ხდება მაშინ, როდესაც მყიდველი მიიღებს საკუთრების უფლებას შემდეგი პირობებით<sup>10</sup>:

- შესაძლებელია საქონლის მიწოდების განხორციელება
- რეალიზაციის აღიარების მომენტისათვის სახეზე არსებობს იდენტიფიცირებული საქონელი და მზად არის მყიდველისთვის გადასატვირთად
- მყიდველი სპეციალური შეთანხმების შესაბამისად, ადასტურებს საქონლის გადავადებით მიწოდების პირობებს
- გამოიყენება გადახდის ჩვეულებრივი პირობები

გამყიდველი მყიდველისგან იღებს დამადასტურებელ დოკუმენტს „მითითებას განვადებული გადატვირთვის შესახებ“. ამ დოკუმენტისა და ზემოთ მითითებული პირობების საფუძველზე აღიარდება ამონაგები, ვინაიდან გასაყიდი საქონელი ფიზიკურად არსებობს, იდენტიფიცირებულია, ანოლოგიური საქონლისგან განცალკევებულია და ნებისმიერ მომენტში შეიძლება მისი მყიდველისათვის ან მისი დავალებით, ნებისმიერი სხვა მომხმარებლისთვის მიწოდება. ამონაგების აღიარება დაუშვებელია თუ საქონელი მზად არ არის გადატვირთვისათვის.

მაგალითად, 1 მაისს საწარმომ მიიღო შეტყობინება 100 ერთეული X საქონლის განვადებული გადატვირთვის შესახებ. საქონლის თვითღირებულება შეადგენს 10000 ლარს, ხოლო სარეალიზაციო ღირებულება - 15000 ლარს. გადატვირთვის განვადების შეტყობინების თარიღით, საწარმო აღიარებს ამონაგებს 15000 ლარის ოდენობით, რომელიც აღირიცხება მოთხოვნების ანგარიშის დებეტსა და შემოსავლების ანგარიშის კრედიტში. გადასატვირთად გადაწყობილი საქონელი ჩამოიწერება მარაგიდან, როგორც გაყიდული და აღიარდება მიმდინარე ხარჯებში 10000 ლარის ოდენობით. აღნიშნული ოპერაცია გატარდება რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულების ანგარიშის დებეტსა და მზა პროდუქციის ანგარიშის კრედიტში. გადატვირთამდე საქონლის შენახვაზე პასუხისმგებელია მიმწოდებელი, ამიტომაც გადატვირთვისთვის გამზადებული საქონელი

---

<sup>10</sup>ლ. საბაური, ნ. კვატაშიძე, ნ. სრესელი, ფინანსური ანგარიშგების მომზადებისა და წარდგენის სრულყოფის გზები მცირე და საშუალო ბიზნესის საწარმოებში, თბილისი 2017, გვ.245

უნდა აღირიცხოს მხოლოდ რაოდენობრივად. ამ მიზნით იხსნება არასაბალანსო ანგარიში „საქონელი საპასუხისმგებლო შესანახად“ და მოხდება გატარება: დებეტი - საქონელი საპასუხისმგებლო შესანახად 1000 ცალი, ხოლო, გადატვირთვის თარიღით, საქონლის ყოველ მიწოდებულ პარტიაზე, შეწყდება მწარმოებლის პასუხისმგებლობა, რაც აისახება ანგარიშზე ჩანაწერით:კრედიტი - საქონელი საპასუხისმგებლო შესანახად 1000 ცალი.

ამონაგების აღიარება გამყიდველის მიერ დაუშვებელია, თუ გარიგების შესაბამისად შემოსულია თანხები, მაგრამ საქონელი მზად არ არის გადატვირთვისთვის. ასეთ შემთხვევაში, შემოსავალი არ ითვლება გამომუშავებულად და მიღებული ფულადი სახსრები აისახება, როგორც კრედიტორული დავალიანება წინასწარი გადახდით, რაზეც დებეტში აისახება ფულადი სახსრები, კრედიტში კი მიღებული ავანსები.

შემოსავლის აღიარება დაუშვებელია, როდესაც მყიდველი გამოთქვამს საქონლის შეძენის სურვილს. მყიდველის სურვილი შეიძინოს ფიზიკურად არსებული და გადასატვირთად გამზადებული საქონელი, არ წარმოადგენს ამონაგების აღიარების საფუძველს.

მომსახურება არის ხელშეკრულებით შეთანხმებული დავალების შესრულება დროის გარკვეულ პერიოდში. ამონაგები მომსახურების გაწევიდან აღიარებულ უნდა იქნეს საანგარიშგებო პერიოდში ხელშეკრულების შესრულების სტადიის მიხედვით და იმის გათვალისწინებით, რომ შესაძლებელია მომსახურების შედეგების საიმედოდ შეფასება. მომსახურების შედეგი შეფასდება საიმედოდ, თუ შესრულდება ყველა შემდეგი პირობა<sup>11</sup>:

- მომსახურების გაწევიდან ამონაგების თანხის განსაზღვრა შეიძლება საიმედოდ
- მოცემული ოპერაციიდან მოსალოდნელია ეკონომიკური სარგებლის შემოსვლა საწარმოში
- შესაძლებელია ბალანსის შედგენის თარიღისთვის მომსახურების მიწოდების ხელშეკრულების შესრულების სტადიის საიმედოდ დადგენა
- შესაძლებელია მომსახურებაზე უკვე გაწეული და ხელშეკრულების მთლიანად შესრულებისათვის საჭირო დანახარჯების საიმედოდ შეფასება

---

<sup>11</sup>ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტი 18, „ამონაგები“

გაწეული მომსახურებისათვის მიღებული შემოსავლების აღიარების მეთოდები გარკვეულად დაკავშირებულია მომსახურების შინაარსსა და ვადებთან. არსებობს მომსახურებიდან შემოსავლების აღიარების შემდეგი მეთოდები<sup>12</sup>:

- პროცენტული შესრულების მეთოდი
- განსაზღვრული სამუშაოს მეთოდი
- დასრულებული მომსახურების მეთოდი

პროცენტული შემოსავლის მეთოდი გამოიყენება, თუ კონტრაქტის პირობები მომსახურების შესასრულებლად ორ ან მეტ საანგარიშგებო პერიოდს ითვალისწინებს. ამ მეთოდის მიხედვით შემოსავლად უნდა აღიარდეს მომსახურების ის ნაწილი, რომელიც საანგარიშგებო პერიოდში იქნა გაწეული.

განსაზღვრული სამუშაოს მეთოდი გამოიყენება ცალკეული სახის მომსახურებიდან მიღებული შემოსავლების ბუღალტრული აღრიცხვისთვის. მაგალითად, შემოსავლები ქონების ინვენტარიზაციის ჩატარებით გაწეული მომსახურებიდან, სტომატოლოგიის შემოსავალი ქონების ექსპერტიზიდან და ა.შ. ასეთ შემთხვევაში, დებეტში იქნება მოთხოვნები მიწოდებიდან და მომსახურებიდან, ხოლო კრედიტში შემოსავალი რეალიზაციიდან.

დასრულებული სამუშაოს მეთოდი გამოიყენება მაშინ, როდესაც მომსახურების საბოლოო სახე იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ მისი დასრულების გარეშე უკვე გაწეული მომსახურება შეიძლება არ ჩაითვალოს შესრულებულად. შესაბამისად, მომსახურების თითოეულ სახეზე გაწეული დანახარჯები აკუმულირდება „დაუმთავრებელი მომსახურების დანახარჯების“ ანგარიშზე, მომსახურების მნიშვნელოვანი სახის დასრულებამდე. მყიდველის მიერ მომსახურებისთვის გადახდილი ყველა ანაზღაურება ასევე აღიარდება ავანსად, როგორც გამოუმუშავებელი შემოსავალი, რომელიც ამონაგებად აღიარდება მთავარი მომსახურების დასრულების თარიღით. ამიტომაც, დებეტში იქნება მიღებული ავანსები, კრედიტში კი შემოსავალი რეალიზაციიდან.

---

<sup>12</sup>ა.ხორავა, ნ.კვატაშიძე, ნ.სრესელი, ზ.გოგრიჭიანი, ბუღალტრული აღრიცხვა,თბილისი 2014, გამომცემლობა „მერიდიანი“, გვ 506

ბასს 18-ის შესაბამისად, საწარმოს აქტივების სხვა პირთა მიერ გამოყენებიდან მიღებული ამონაგები პროცენტების, როიალტებისა და დივიდენდების სახით ბუღალტრულ აღრიცხვაში უნდა აისახოს, თუ მოსალოდნელია, რომ მოცემული ოპერაციიდან მომავალში საწარმოში შემოვა ეკონომიკური სარგებელი და შესაძლებელია ამონაგების სიდიდის საიმედოდ შეფასება.

ასეთი ამონაგების აღიარება შემდეგნაირად<sup>13</sup>:

- პროცენტის აღიარება ხდება ეფექტური საპროცენტო მეთოდის გამოყენებით, რომელსაც ითვალისწინებს ბასს 39-ის მე-9 და მე-5-მე-8 პუნქტები
- როიალტების აღიარება ხდება დარიცხვის მეთოდით, შესაბამისი შეთანხმების შინაარსის მიხედვით
- დივიდენდის აღიარება ხდება მაშინ, როგორც კი ძალაში შევა აქციონერების უფლება დივიდენდის მიღების შესახებ

ბასს 18-ის მიხედვით, თუ გადასახდელი პროცენტის დარიცხვა ფასიანი ქაღალდების შექენამდე მოხდა, მომავალ პერიოდში მიღებული საპროცენტო შემოსავალი გადანაწილდება ფასიანი ქაღალდის შექენის წინა და მომდევნო პერიოდებზე; ამ შემთხვევაში, ამონაგების სახით აღიარდება მხოლოდ შექენის შემდგომი პერიოდის საპროცენტო შემოსავალი.

პროცენტი უნდა აღიარდეს ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის მეთოდით. ეს არის ფინანსური აქტივების ან ვალდებულებების ამორტიზებული ღირებულების გამოთვლისა და პროცენტის შესაბამის პერიოდზე გადანაწილების მეთოდი. პროცენტის აღიარება უნდა მოხდეს იმ დროის პროპორციულად, რომელშიც გათვალისწინებულია შესაბამისი აქტივით სარგებლობა.

როიალტი უნდა აღიარდეს დარიცხვის მეთოდით შესაბამისი ხელშეკრულების შინაარსიდან გამომდინარე. როიალტის აღიარება ამონაგების სახით უპირატესად ხდება თანაბარზომიერად, სალიცენზიო უფლებებით სარგებლობის მთელ პერიოდში, მაგრამ იმ

---

<sup>13</sup>ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტი 18 „ამონაგები“

შემთხვევაში, თუ ხელშეკრულებით გათვალისწინებულია უფლებების გაყიდვა, მაშინ ამონაგები აღიარდება გაყიდვის მომენტში.

დივიდენდი არის მოგების განაწილება კაპიტალის მესაკუთრეზე, იმ წილის პროპორციულად, რომელიც მათ აქვთ ინვესტირებული საკუთარ კაპიტალში, კაპიტალის კლასის მიხედვით. დივიდენდი უნდა აღიარდეს მხოლოდ მაშინ, როდესაც ძალაში შევა აქციონერის უფლება დივიდენდის მიღების შესახებ.

### 1.3 საწარმოს ხარჯების აღრიცხვის მეთოდოლოგია

დანახარჯების აღრიცხვის მეთოდები წარმოადგენს პროდუქციის ერთეულის თვითღირებულების გამოთვლის ხერხების ერთობლიობას წარმოების სხვადასხვა ტიპის დროს. მისი მიზანია ხარჯების განაწილება დანახარჯთა ერთეულებზე. იგი დანახარჯების პირდაპირ და არაპირდაპირ ხარჯებად დაყოფის მეთოდს ეყრდნობა. ამ მიზნით დანახარჯების აღრიცხვის ანუ პროდუქტის ერთეულის თვითღირებულების კალკულაციის მეთოდები გამოიყენება.

თვითღირებულების კალკულაციის მეთოდებია:<sup>14</sup>

1. დანახარჯების კალკულაცია განსაკუთრებული დანიშნულებით
  - კალკულაცია შეკვეთების მიხედვით
  - კალკულაცია კონტრაქტების მიხედვით
  - კალკულაცია პროდუქციის პარტიების მიხედვით
2. დანახარჯთა ოპერაციული კალკულაცია
  - კალკულაცია პროცესების მიხედვით
  - კალკულაცია მომსახურების ფუნქციების მიხედვით

შეკვეთის მიხედვით დანახარჯთა კალკულაცია მაშინ გამოიყენება, როდესაც მომხმარებელი სპეციალურ სამუშაოს უკვეთავს. ორგანიზაციის თითოეულ შეკვეთაზე ცალკე განისაზღვრება ფასი და თითოეული შეკვეთა ერთადერთი და განუმეორებელია.

---

<sup>14</sup>ი. ჭილაძე. წარმოების დანახარჯთა აღრიცხვის სისტემები. თბილისი 2009. მონოგრაფია, გამომცემლობა „მერანი“ 2009. გვ 22

თვითღირებულების კალკულაციისას შესაძლოა გამოყენებულ იქნას როგორც ზღვრული დანახარჯებით, ასევე, სრული დანახარჯებით კალკულაცია. აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისად კალკულაცია უნდა მოხდეს სრული განაწილებით, რადგან ზღვრულთან შედარებით ის უფრო რეალურ მაჩვენებელს იძლევა. ზღვრული კალკულაცია შესაძლოა გამოყენებულ იქნას საწარმოს შიდა გადაწყვეტილების მიღების მიზნით. შეკვეთის მიხედვით ხარჯთაღრიცხვის სისტემაში ცალკეულ სამუშაოზე გაწეული ხარჯის მოძრაობის შესახებ დეტალური ჩანაწერი ინახება სამუშაოს თვითღირებულების უწყისში.

კალკულაცია კონტრაქტის მიხედვით გულისხმობს ისეთ შემთხვევებს, როდესაც კონტრაქტი მრავალწლიანია, მაგალითად სამშენებლო კონტრაქტები. გამომდინარე იქიდან, რომ კონტრაქტი მრავალწლიანია, ყოველი წლის ბოლოს უნდა მოხდეს კონტრაქტის მიხედვით შესრულებული სამუშაოს შეფასება და შესაბამისი გეგმური მოგების გამოთვლა.

კალკულაცია ნაკეთობათა პარტიის მიხედვით ხასიათდება შემდეგი ნიშნებით<sup>15</sup>:

- ნაკეთობათა თითოეული პარტია შედგება იდენტური ერთეულისგან, მაგრამ ცალკეული პარტია ერთმანეთისგან განსხვავებული იქნება.
- ნაკეთობათა თითოეულ პარტიას აქვს იზოლირებულად იდენტიფიცირებადი დანახარჯთა ერთეული, რომელსაც მინიჭებული აქვს პარტიის ნომერი ისეთივე წესით, როგორც თითოეულ შეკვეთას ენიჭება ნომერი.
- შემდეგ შესაძლებელია დანახარჯების განსაზღვრა თითოეული ნომრის პარტიისათვის.
- როდესაც ნაკეთობათა პარტიის დამზადება დასრულდება, პარტიაში შემავალი თითოეული ერთეულის დანახარჯი განისაზღვრება ნაკეთობათა პარტიის მთლიანი დანახარჯის გაყოფით პარტიაში შემავალი ერთეულების რაოდენობაზე.
- კალკულაცია ნაკეთობათა პარტიის მიხედვით ძალიან გავრცელებულია მანქანათმშენებელ დარგებში, ასევე ფეხსაცმლისა და ტანსაცმლის მწარმოებელ დარგებში

---

<sup>15</sup> ACCA, მმართველობითი აღრიცხვა, წიგნი F2, გვ 233

კალკულაცია პროცესის მიხედვით მაშინ გამოიყენება, როდესაც მასობრივად იწარმოება მრავალი იდენტური პროდუქტი. აღნიშნული მეთოდი გულისხმობს, რომ ერთი და იმავე პროცესით წარმოებული ყველა პროდუქტი იდენტურია და ერთმანეთისგან არ განსხვავდება, ამიტომაც თითოეული პროცესისთვის გამოითვლება პროდუქციის ერთეულის საშუალო დანახარჯი. ასევე, ამ მეთოდის მეორე განმასხვავებელი თვისება იმაში მდგომარეობს, რომ ერთი პროცესის საბოლოო შედეგი ქმნის მომდევნო პროცესის მასალების დანახარჯს. ასევე, ერთი პერიოდის ბოლოს თუ არსებობს დაუმთავრებელი წარმოება, ეს იქნება მომდევნო პერიოდის საწყისი დაუმთავრებელი წარმოება.

საქმიანობის სახეების მიხედვით დანახარჯთა მართვის სისტემა იყენებს ორეტაპიან მიდგომას, რომელიც მსგავსია ტრადიციული დანახარჯთა მართვის სისტემის, მაგრამ უფრო ზოგადია. ტრადიციული სისტემა იყენებს დეპარტამენტს ან დანახარჯთა ცენტრს, სადაც გროვდება და ნაწილდება დანახარჯები. ABC სისტემები, დანახარჯთა ცენტრების გამოყენების ნაცვლად, იყენებს საქმიანობას სახეებს ხარჯების დაგროვებისთვის. ამ სისტემის შექმნის პრინციპი არის იმ საქმიანობის გარკვევა, რომელიც შესრულდა დეპარტამენტის მიერ. ABC სისტემა შემდეგ ანაწილებს რესურსების ხარჯებს საქმიანობაზე გამოყენებული რესურსების ოდენობის მიხედვით.

კომპანიები აწყდებიან რამოდენიმე პრობლემას მათ კომპლექსურ წარმოებაში ABC მოდელის გამოყენების დროს. პირველად, გამოკითხვის პროცესსა და თანამშრომლების შემოწმებას სხვადასხვა საქმიანობაზე მათი დროის განაწილების გასარკვევად მიაქვს დიდი დრო და ასევე, ხარჯებთან არის დაკავშირებული. დიდი დრო და მაღალი ხარჯია საჭირო, რომ შეაფასო ABC მოდელი ხელახალი ინტერვიუებისა და შემოწმების გზით, რაც ქმნის ბარიერს ABC მოდელის მიღებასთან დაკავშირებით და მისი მუდმივი განახლებისთვის საჭირო დიდი ხარჯების გამო ამ სისტემების განახლება იშვიათად ხდება, რასაც მივყავართ მოძველებილი დანახარჯთა მატარებლის მაჩვენებლებისკენ და პროცესის, პროდუქტის და მომხმარებელთა ხარჯვის არაზუსტი შეფასებისკენ. მეორე პრობლემა არის ის, რომ

ტრადიციული ABC მოდელის დროს რთულია ახალი საქმიანობის ან არსებულ საქმიანობაზე რაიმე დეტალის დამატება<sup>16</sup>.

დანახარჯთა კალკულაციის ტრადიციულ მეთოდებთან ერთად, გვხვდება ასევე თანამედროვე მეთოდებიც, რომელსაც შეიძლება მივაკუთვნოთ<sup>17</sup>:

- საქმიანობის სახეების მიხედვით დანახარჯთა კალკულაცია
- კალკულაცია მიზნობრივი დანახარჯებით
- დანახარჯთა კალკულაცია სასიცოცხლო ციკლის მიხედვით
- დანახარჯთა აღრიცხვა უკუსვლით
- გამოსავლიანობის აღრიცხვა

განასხვავებენ თვითღირებულების კალკულაციის პრინციპებს ზღვრული დანახარჯებითა და დანახარჯთა სრული განაწილებით. დანახარჯთა სრული განაწილებით პროდუქციის თვითღირებულებაში შეიტანება ცვლადი და მუდმივი დანახარჯები ერთად, ხოლო ზღვრული კალკულაციის დროს შეიტანება მხოლოდ ცვლადი ხარჯები.

ცხრილი 1.3.1

პროდუქციის თვითღირებულების ელემენტები

მაჩვენებლები	ფასი
გასაყიდი ფასი	40
პირდაპირი მასალის ხარჯი	10
პირდაპირი შრომითი ხარჯი	8
საწარმოო ზედნადები ხარჯები:	
ცვლადი	4
მუდმივი	2

<sup>16</sup>ა. ატკინსონი, ს. კაპლანი, მ. მათსუმურა, ს. მარკ იანგი - მმართველობითი აღრიცხვა, მეხუთე გამოცემა, გამომცემლობა „საქართველოს მაცნე“. გვ 151

<sup>17</sup>საქმიანობის შედეგების მართვა, წიგნი F5, ბაფ 2016, გვ 3

აღნიშნული მონაცემების საფუძველზე, თვითღირებულება დანახარჯთა სრული განაწილებით იქნება 24 ლარი, ხოლო დანახარჯთა ზღვრული განაწილებით 22 ლარი. ქვემოთ განხილულია თუ რა გავლენას მოახდენს თითოეული განაწილება მარაგსა და მოგებაზე. დავუშვათ, მუდმივი საწარმოო ზედნადები ხარჯების დონე ერთ ცალ პროდუქტზე დადგენილია თვეში გეგმით გამოსაშვებ 2000 ცალი პროდუქტის პირობებში, როცა მუდმივი საწარმოო ზედნადები ხარჯია 2000 ლარი. დავუშვათ, მიმდინარე თვეში ფაქტიურად გამოშვებული იქნა 2600 ცალი პროდუქტი და რეალიზებულია 2200 ცალი, ხოლო ფაქტიურმა ზედნადებმა ხარჯებმა 2400 ლარი შეადგინა.

ცხრილი 1.3.2

მოგება/ზარალის ანგარიშგება დანახარჯთა სრული განაწილებით

მაჩვენებლები	ლარი	ლარი
შემოსავალი რეალიზაციიდან		88 000
გაყიდვების თვითღირებულება:		
საწყისი ნაშთი	-	
წარმოება(2600*24)	62 400	
საბოლოო ნაშთი (400*24)	(9 600)	
მოგება რეალიზაციიდან		35 200
მიკუთვნილი მუდმივი ზედნადები ხარჯი (2600*2)	5 200	
ფაქტიური მუდმივი ზედნადები ხარჯი	(2 400)	
მიკუთვნილის მეტობა		2 800
მოგება		38 000

მაშასადამე, 1.3.2. ცხრილში პროდუქციის თვითღირებულებაში საწარმოო ზედნადები ხარჯები მთლიანდ არის შეტანილი. ამის შემდეგ, ნახაზზე 1.3.3. წარმოდგენილია მოგება/ზარალის ანგარიშგება ზღვრული დანახარჯებით კალკულაციის პრინციპით.

მეორე შემთხვევაში მოგება 800 ლარით ნაკლებია, ეს განსხვავება გამოწვეულია მზა პროდუქციის ნაშთების ცვლილებით, ვინაიდან პირველ შემთხვევაში დარჩენილი

პროდუქციის ღირებულება შეფასდა ერთეული 24 ლარით, ხოლო მეორე შემთხვევაში ერთეული 22ლარით. საბოლოო ჯამში, მოგების მაჩვენებლებს შორის სხვაობა უნდა უდრიდეს დარჩენილი მარაგის ნამრავლს მუდმივი საწარმოო ზედნადები ხარჯების მიკუთვნების განაკვეთზე.  $38\ 000 - 37\ 200 = 800$  რაც იგივეა,  $400 * 2 = 800$ .

### ცხრილი 1.3.3

მოგება/ზარალის ანგარიშგება ზღვრული დანახარჯებით კალკულაციის პრინციპით

მაჩვენებლები	ლარი	ლარი
შემოსავალი რეალიზაციიდან (2200*40)		88000
გაყიდვების თვითღირებულება:		
საწყისი ნაშთი	-	
წარმოება(2600*22)	57 200	
საბოლოო ნაშთი (400*22)	(8 800)	
.ზღვრული მოგება		39 600
მუდმივი საწარმოო ზედნადები ხარჯები	(2 400)	
მოგება		37 200

არსებობს შემდეგი კანონზომიერება: სრული დანახარჯებით პროდუქციის თვითღირებულების კალკულაციის სისტემა შეიძლება მოგებას აჩვენებდეს და ზღვრული დანახარჯებით კალკულაცია კი ზარალს. მაგრამ, არასოდეს იქნება პირიქით: სრული დანახარჯებით კალკულაცია აჩვენებდეს ზარალს და ზღვრული დანახარჯებით კალკულაცია კი მოგებას. თუ სრული დანახარჯებით კალკულაცია ზარალს აჩვენებს, მაშინ ზღვრული დანახარჯებით კალკულაციაც აუცილებლად ზარალს უნდა აჩვენებდეს. სწორედ ამ კანონზომიერების გამო, ზღვრული დანახარჯებით კალკულაციის სისტემა გადაწყვეტილების მიღების სტადიაზე საიმედო ხერხს წარმოადგენს.

#### 1.4. დამასრულებელი ოპერაციების აღრიცხვა

ბუღალტრული აღრიცხვის ობიექტების სიმრავლე იწვევს დიდი რაოდენობის ანგარიშების გამოყენების საჭიროებას. ანგარიშები დაჯგუფებულია ერთგვაროვანი ნიშნის მიხედვით და ქმნის ანგარიშთა გეგმას. ფინანსურ ანგარიშგებასთან დამოკიდებულების მიხედვით ანგარიშები ჯგუფდება ნომინალურ და რეალურ ანგარიშებად. ანგარიშები რომლებსაც საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოს რჩებათ სალდო, რომლებიც ბალანსში გადაიტანება რეალურ ანუ მუდმივ ანგარიშებად იწოდებიან. ხოლო ანგარიშები, რომლებიც ასახავენ საანგარიშგებო პერიოდის განმავლობაში საკუთარი კაპიტალის ცვლილებას ნომინალური ანუ დროებითი ანგარიშები ეწოდებათ. რეალური ანუ მუდმივი ანგარიშებია აქტივების, ვალდებულებების და კაპიტალის ამსახველი ანგარიშები. ნომინალურ ანუ დროებით ანგარიშებს კი შემოსავლები, ხარჯებისა და კაპიტალის ამოღების ანგარიშები მიეკუთვნებიან.

სააღრიცხვო ციკლის დამთავრება, უპირველეს ყოვლისა, დროებითი ანგარიშების დახურვას, ანუ სალდოს განულებას ნიშნავს. შემოსავლებისა და ხარჯების ამსახველი ანგარიშების დახურვის გამარტივების მიზნით, გამოიყენება სპეციალური ანგარიში „საანგარიშგებო პერიოდის მოგება/ზარალი“. აღნიშნულ ანგარიშს პერიოდის ბოლოსათვის შეიძლება ჰქონდეს კრედიტის სალდო, რომელიც საანგარიშგებო პერიოდის წმინდა მოგებას ნიშნავს და ზრდის მფლობელის საკუთარ კაპიტალს, ან დებეტის სალდო, რომელიც საანგარიშგებო პერიოდის წმინდა ზარალია და ამცირებს მფლობელის საკუთარ კაპიტალს. საანგარიშგებო პერიოდის მოგება/ზარალის ანგარიშიც დროებითია და თავისი ფუნქციის შესრულების შემდეგ, როგორც ყველა ნომინალური ანგარიში, ისიც დაიხურება, სალდოს კაპიტალის ანგარიშზე გადატანით.

ამრიგად, საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოს ნომინალური ანუ დროებითი ანგარიშების დახურვა მოიცავს შემდეგ ეტაპებს:<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup>ე. ხარაბაძე, ბუღალტრული აღრიცხვის საფუძვლები, თბილისი 2018, გვ 164

1. შემოსავლების ამსახველი თითოეული ანგარიში დადებულდება დროის ამ მომენტისათვის არსებული სალდოს თანხით და დაკრედიტდება საანგარიშგებო პერიოდის მოგება/ზარალის ანგარიში;
2. ხარჯების ამსახველი თითოეული ანგარიში დაკრედიტდება დროის ამ მომენტისათვის არსებული სალდოს თანხით და დადებულდება საანგარიშგებო პერიოდის მოგება/ზარალის ანგარიში;
3. მთავარი ჟურნალიდან შესაბამისი ინფორმაციის მთავარი წიგნის ანგარიშებზე გადატანის შემდეგ, შემოსავლებისა და ხარჯების ამსახველი ყველა ანგარიშის სალდო განულდება;
4. საანგარიშგებო პერიოდის მოგება/ზარალის ანგარიშზე, პირველი დახურვების შემდეგ, თავს მოიყრის: დებეტში - ხარჯები, კრედიტში - შემოსავლები. თუ მისი საბოლოო სალდო საკრედიტოა, იგი წმინდა მოგებას, ხოლო თუ სადებეტოა - წმინდა ზარალს წარმოადგენს;
5. საანგარიშგებო პერიოდის მოგება/ზარალის ანგარიში დაიხურება მისი სალდოს გადატანით საკუთარი კაპიტალის ჯგუფის შესაბამის ანგარიშზე, კერძოდ, გაუნაწილებელი მოგების ანგარიშზე;

ამრიგად, დამასრულებელი ოპერაციების მეშვეობით შესაძლებელი ხდება საწარმოს ფინანსური შედეგების დადგენა და შესაბამისად მოგება/ზარალის ანგარიშგების მომზადება.

## თავი II - საანალიზო საწარმოს მოგების ანალიზის შედეგები

### 2.1 მოგების ანალიზის მიზანი, ამოცანები და ანალიზის წყაროები

საწარმოს ეკონომიკური მდგომარეობის ანალიზი ფუნდამენტურ საკითხს წარმოადგენს როგორც შიდა, ასევე გარე მომხმარებლებისათვის, რადგან იძლევა ინფორმაციას იმის შესახებ თუ როგორ ვითარდება კომპანია. ზოგადად, საწარმოს ეკონომიკური ანალიზის სამი მიმართულება გამოიყოფა:<sup>19</sup>

- ტექნიკურ - ეკონომიკური ანალიზი
- ფინანსურ - ეკონომიკური ანალიზი
- ფუნქციონალურ - ღირებულებითი ანალიზი

ტექნიკურ - ეკონომიკური ანალიზის მიზანია საწარმოში გამოყენებული ტექნიკის, ნედლეულის გადამუშავებისა და პროდუქციის დამზადების ტექნოლოგიების გამოყენების ეფექტიანობის შესწავლა. იგი იკვლევს დეტალურ ფაქტორებს, რომლებიც გავლენას ახდენენ რესურსების გამოყენების ხარისხზე.

ფინანსურ-ეკონომიკური ანალიზის მიზანია შეისწავლოს და შეაფასოს საწარმოს საქმიანობის საბოლოო ფინანსური შედეგი, როგორცაა: მოგება, მომგებიანობა და ზოგადად ფინანსური სტაბილურობა.

ფუნქციონალურ-ღირებულებითი ანალიზის მიზანია შეაფასოს ალტერნატიული პროექტები გადაწყვეტილების მიღებისა და დაგეგმვის წინ.

საწარმოს ფინანსური ანალიზი მნიშვნელოვან როლს ასრულებს საწარმოთა მენეჯმენტში, რათა შენარჩუნებული იყოს სტაბილურობა, რაც თითოეული კომპანიის მთავარ ამოცანას წარმოადგენს და ასევე, მოხდეს რისკების სათანადო შეფასება. სტაბილურობა უპირველეს ყოვლისა გულისხობს ფინანსურ სტაბილურობას, რაც მიიღწევა ფინანსური კონტროლით როგორც წარმოების, ისე შემდგომ ეტაპებზე. ამასთანავე, ინვესტორები და კრედიტორები ტრადიციულად ეყრდნობიან შესრულების ფინანსურ მაჩვენებლებს ორგანიზაციის პოტენციალის შეფასების დროს, ამიტომაც ფინანსური

<sup>19</sup>ი. ჭილაძე, ფინანსური ანალიზი, მესამეგადამუშავებული გამოცემა, თბილისი 2018, გვ 16

კონტროლი წარმოადგენს საკვანძო საკითხს. იგი მოიცავს ფინანსურ ინფორმაციაზე დაფუძნებული მაჩვენებლების გამოყენებას, რომლის მიზანია ორგანიზაციისა და მენეჯმენტის ფუნქციების შესრულების შეფასება.

მოგებაზე ორიენტირებულ ორგანიზაციაში ფინანსური კონტროლი აქცენტს აკეთებს მოგების მატარებლებზე, როგორცაა ორგანიზაციის უნარი, გამოიყენოს თავისი აქტივები ეფექტიანად და აკონტროლოს დანახარჯები გაყიდვების მოცემულ დონეზე.

საწარმოს ხელმძღვანელები პასუხისმგებლები არიან მათ ხელთ არსებული რესურსების ეფექტიანად გამოყენებაზე, რამაც სწორი მენეჯმენტის პირობებში ეკონომიკურ წარმატებასთან უნდა მიგვიყვანოს. შესაბამისად, მოგების ანალიზის მთავარი მიზანია მოგების გადიდების რეზერვების გამოვლენა, ამ მიზნის მისაღწევად კი საჭიროა შემდეგი საფეხურების გავლა:<sup>20</sup>

- საჭირო ინფორმაციის მოგროვება და ანალიზური ცხრილების შედგენა
- მოგების მაჩვენებლების დინამიკის შესწავლა
- მოგებაზე შემოსავლებისა და ხარჯების ცვლილების გავლენის ანალიზი
- რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ფაქტორული ანალიზი
- მოგების გამოყენების ანალიზი

მოგებაზე ორიენტირებული კომპანიისთვის ეკონომიკური წარმატება მოგების სიდიდის ზრდაში უნდა გამოიხატოს, შესაბამისად მისი ანალიზის ამოცანებია:<sup>21</sup>

- მოგების პროგნოზირების სრულყოფა
- დანახარჯების შემცირების გზების გამოვლენა
- შემოსავლების ზრდის გზების გამოვლენა
- მოგებისა და მომგებიანობის ცვლილებაზე მოქმედი ფაქტორების გამოვლენა
- მომგებიანობის ამაღლების ღონისძიებების შემუშავება

ზემოთ აღნიშნული ამოცანების შესრულება უზრუნველყოფს ფინანსური ანალიზის მთავარი მიზნის შესრულებას, რომ ხელმძღვანელობამ გამოიკვლიოს და გამოავლინოს

<sup>20</sup>ი. ჭილაძე, ფინანსური ანალიზი, მესამე გადამუშავებული გამოცემა, თბილისი 2018, გვ 282

<sup>21</sup>ი. ჭილაძე, ფინანსური ანალიზი, მესამე გადამუშავებული გამოცემა, თბილისი 2018, გვ 170

საწარმოს ფინანსური მდგომარეობის გაუმჯობესების, ფინანსური სტაბილურობისა და მომგებიანობის ამაღლების შესაძლებლობები და ფინანსური რისკების შემცირების გზები. ამ მიზნის შესრულებისათვის კი გამოიყენება სააღრიცხვო და არასააღრიცხვო ინფორმაცია, საწარმოს წლიური ფინანსური ანგარიშგება, შიდა და გარე აუდიტორული დასკვნები, ბიზნეს გეგმა, საშუალო დარგობრივი მაჩვენებლები, მაღალი რეიტინგის მქონე კომპანიების ფინანსური მაჩვენებლები, დაკვირვების მასალები და სხვა.

ფინანსური ანგარიშგების ანალიზის მეთოდებში ძირითადად გამოიყოფა:

- ვერტიკალური ანალიზი
- ჰორიზონტალური ანალიზი
- კოეფიციენტების ანალიზი

ჰორიზონტალური ანალიზი გულისხმობს საწარმოს ფინანსური ინფორმაციის შედარებას ერთ საანგარიშო წელთან, ამისათვის უნდა მოხდეს ფინანსური ანგარიშგების თითოეული მუხლისთვის საბაზისო წლის არჩევა და მის მიმართ პროცენტული ცვლილებების დაანგარიშება, ამ გზით წარმოდგენა შეგვექმნება თუ როგორ იცვლებოდა აღნიშნული მუხლები მრავალწლიან პერიოდში.

ვერტიკალური ანალიზის მეთოდი გულისხმობს მრავალი სახის კოეფიციენტების შესწავლას. ამ ტიპის ანალიზის დროს გამოიყენება პროცენტული ზომის ერთეულები და შედარება შეიძლება ნებისმიერი ზომის ერთეულში მოხდეს. ფინანსური ანგარიშგების თითოეული მუხლი განიხილება პროცენტული ან სხვა სახის ფარდობის სახით, მაგალითად, მოგება-ზარალის ანგარიშგებაში ცალკეული მუხლის პროცენტული ფარდობა მთლიან შემოსავალთან, ასევე ბალანსის რომელიმე მუხლის ფარდობა აქტივებთან და ა.შ.

კოეფიციენტების ანალიზის მეთოდი ნიშნავს ფარდობითი მაჩვენებლების გამოთვლას. კოეფიციენტები ფინანსური ანგარიშგების ინფორმაციის საფუძველზე გამოითვლება, როცა ერთი აბსოლუტური მაჩვენებელი იყოფა მეორე აბსოლუტურ მაჩვენებელზე. ეს კოეფიციენტები ძირითადად გამოიყენება მომგებიანობის ანალიზისას, როგორცაა წმინდა მოგების ფარდობა სააქციო კაპიტალთან, მოგების ფარდობა აქტივებთან და ვალდებულებების ფარდობა საკუთარ კაპიტალთან.

## 2.2 საწარმოს მოგების მაჩვენებელთა სისტემა

საწარმოს ხელმძღვანელობა ვალდებულია მასზე მინდობილი რესურსები ეფექტიანად გამოიყენოს. გამომდინარე იქიდან, რომ საწარმოს მთავარი მიზანი მოგების მაქსიმიზაციაა, მოგება წარმოადგენს საწარმოს ეფექტიანობის ყველაზე ზოგად და მთავარ მაჩვენებელს, რომელიც ასახავს რამდენად სწორი გადაწყვეტილება მიიღო მენეჯერმა. ხელმძღვანელობის ხელთ არსებული რესურსები შეზღუდულია, ამიტომაც თითოეული გადაწყვეტილების მიღებამდე კარგად უნდა გააანალიზდეს პოტენციური რისკები, დანახარჯები და შემოსავალი.

საწარმოს ფინანსური მაჩვენებლები ორ ჯგუფად იყოფა:

- აბსოლუტური მაჩვენებლები
- შეფარდებითი მაჩვენებლები

ფარდობითი მაჩვენებლები ასახავენ რაიმე თვისობრივ დონეს. იგი მიიღება რომელიმე აბსოლუტური მაჩვენებლების შეფარდებით.

აბსოლუტური მაჩვენებლები საწარმოს საბოლოო ფინანსური შედეგის საერთო მოცულობას გამოხატავენ, როგორცაა: მოგება ან ზარალი. მოგება არის საწარმოს ეკონომიკური ეფექტიანობის კომპლექსური, ნაერთი, ზოგადი აბსოლუტური მაჩვენებელი, რომელზეც ზეგავლენას ახდეს საწარმოს ეკონომიკურ საქმიანობაში მომხდარი ნებისმიერი ცვლილება. აღნიშნული მაჩვენებელი წარმოების სხვადასხვა დონისთვის განისაზღვრება და გამოიყოფა მოგების შემდეგი მაჩვენებლები:

- მოგება რეალიზაციიდან
- საოპერაციო მოგება
- წლიური მოგება
- წმინდა მოგება
- განაწილებული და რეინვესტირებული მოგება

მოგება რეალიზაციიდან წარმოადგენს სხვაობას რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალსა და რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულებას შორის. მის სიდიდეზე გავლენას ახდენს ყველა ის ფაქტორი რომელიც იწვევს შემოსავლებისა და

თვითღირებულების ცვლილებას. მაგალითად, სარეალიზაციო ფასი და რაოდენობა, დანახარჯები პროდუქციის ერთეულზე და ა.შ.

საოპერაციო მოგება არის საწარმოს ძირითადი საქმიანობიდან მიღებული მოგება. აღნიშნული მაჩვენებელი მიიღება რეალიზაციიდან მიღებული მოგებიდან არასაწარმოო დანახარჯების გამოკლებით, როგორცაა, კომერციული და ადმინისტრაციული ხარჯები.

წლიური მოგება იგივეა რაც მოგება დაბეგვრამდე და უდრის საოპერაციო მოგებას მინუს საპროცენტო ხარჯები და მიმატებული საპროცენტო შემოსავალი.

წმინდა მოგება არის სხვაობა დასაბეგრ მოგებასა და მოგების გადასახადს შორის.

მოგების ყველა ზემოთ განხილული მაჩვენებლის ანალიზი მნიშვნელოვანია მოგების შემდგომი ზრდის მიღწევის რეკომენდაციების შემუშავებისათვის.

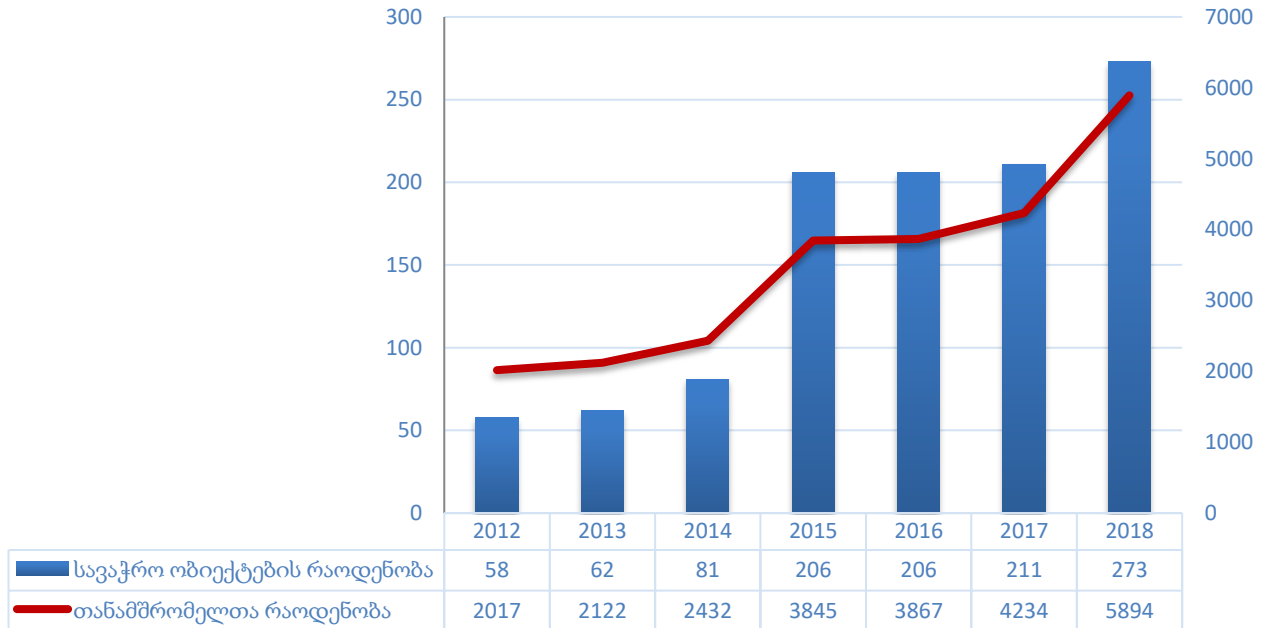
## 2.3 საწარმოს მოგების მაჩვენებელთა ანალიზის შედეგები

მოგება აბსოლუტური მაჩვენებელია და იძლევა საშუალებას სხვადასხვა ეტაპზე არსებული მოგება შევადაროთ წინა წლის ანალოგიურ მონაცემებს. ეს ყოველივე კი ზოგად წარმოდგენას გვიქმნის კომპანიის შესახებ, თუ რა ტენდენციით იზრდება თუ მცირდება მოგების მაჩვენებლები. წარმოდგენილ შრომაში განხილულია „სს ნიკორა ტრეიდი“-ის ფინანსური ანგარიშგება 2014-2017 წლების აუდირებული კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგების მონაცემების მიხედვით.

„ნიკორა“ 1998 წელს დაფუძნდა და იქიდან მოყოლებული კვების პროდუქტების ბაზრის ერთ-ერთი ლიდერია. წლების მანძილზე კომპანია აქტიურად ვითარდებოდა და დღეს ის ყველაზე მრავალრიცხოვანი ქსელია საქართველოს მასშტაბით. გარდა ნიკორას სუპერმარკეტების ქსელისა მის სახელს უკავშირდება ბოლო დროის წარმატებული ბიზნეს გარიგებები სხვადასხვა კომპანიებთან, „სანდის“ ქსელი დასავლეთ საქართველოში, „ველესის“, ჰიპერმარკეტ „ლიბრეს“ და „ნუგეშის“ სუპერმარკეტების ქსელი, რომელიც დღეს „ნიკორა ტრეიდის“ მენეჯმენტის ქვეშაა. გრაფიკზე 2.3.1 წარმოდგენილია

აღნიშნული კომპანიის სავაჭრო ობიექტების რაოდენობა და თანამშრომელთა რიცხოვნობა<sup>22</sup>.

ნიკორა ტრეიდის თანამშრომელთა და სავაჭრო ობიექტების რაოდენობა



გრაფიკი 2.3.1. თანამშრომელთა და სავაჭრო ობიექტების რაოდენობა

როგორც 2.3.1. გრაფიკიდან ჩანს საქმე გვაქვს მზარდ კომპანიასთან, რომელიც ბოლო წლებში სულ უფრო და უფრო ჩქარი ტემპით ვითარდება. 2018 წელს ნიკორა ტრეიდის საკუთრებაში შედიოდა 273 სავაჭრო ობიექტი, მაშინ როდესაც ანალოგიური მაჩვენებელი 2012 წელს 58-ს შეადგენდა, ანუ 6 წლის მანძილზე სავაჭრო ობიექტების რაოდენობა 4.7-ჯერ გაიზარდა. იგივე შეიძლება ითქვას თანამშრომელთა რაოდენობაზეც, 2018 წელს აღნიშნული მაჩვენებელი 2012 წელთან შედარებით დაახლოებით 2.9-ჯერ გაიზარდა. როგორც გრაფიკიდან ჩანს, მნიშვნელოვანი ცვლილებები მოხდა 2015 წელს, როდესაც ნიკორა ტრეიდის მიერ განხორციელდა „ნუგეშისა“ და „ლიბრეს“ სავაჭრო ობიექტების შესყიდვა, რისი საშუალებითაც 2015 წელს სავაჭრო ობიექტების რაოდენობა წინა წელთან შედარებით 2.54-ჯერ, ხოლო თანამშრომელთა რაოდენობა 1.58-ჯერ გაიზარდა.

<sup>22</sup><http://nikoraholding.ge/georgian/results>

გამომდინარე იქიდან, რომ ნიკორა ტრეიდი უკვე წლებია წარმოადგენს ბაზრის ერთ-ერთ ლიდერ კომპანიას, რომელიც სწრაფი ტემპებით ვითარდება, წარმოდგენილ შრომაში განხილული იქნება სს ნიკორა ტრეიდის ფინანსური შედეგების მაჩვენებლები.

მართალია, ნიკორა წარმოადგენს ვაჭრობის სფეროში ერთ-ერთ ლიდერ კომპანიას, თუმცა კომპანიის ზრდასთან ერთად იზრდებოდა ხარჯებიც, რის შედეგადაც კომპანიის საქმიანობიდან მიღებული ფინანსური შედეგი წლების მიხედვით მნიშვნელოვნად ცვალებადია. დანართი #1-დან ჩანს რომ კომპანიის მიერ მიღებული შემოსავალი 2014 წელს შეადგენდა 1170 ათას ლარს, 2015 და 2016 წლებში კომპანია ზარალიანი გახდა, 2015 წელს ზარალმა 6 918 ათასი ლარი შეადგინა, ხოლო 2016 წელს ზარალი 7 631 ათას ლარამდე გაიზარდა. როგორც ზემოთ აღინიშნა, მიღებული ზარალი გამოწვეული იყო კომპანიის აქტივებში განხორციელებული მნიშვნელოვანი ინვესტიციებით. ხოლო, 2017 წელს კომპანიამ უკვე მოგება მიიღო 3 762 ათასი ლარის ოდენობით, რაც 2014 წელთან შედარებით 321.54% -იან ზრდას ნიშნავდა.

იმისათვის, რომ რეალური წარმოდგენა შეიქმნას კომპანიის ფინანსური შედეგების შესახებ, მხოლოდ მოგების საბოლოო მაჩვენებლის განხილვა საკმარისი არაა, საჭიროა გაანალიზდეს შემოსავლებისა და ხარჯების სტრუქტურა, ასევე აუცილებელია დინამიკაში იქნეს განხილული მოგების მაჩვენებლები წარმოების სხვადასხვა ეტაპზე. ასეთი მიდგომა ინფორმაციას იძლევა წარმოების თითოეულ ეტაპზე როგორ ხდება მოგების ცვლილება, შესაბამისად გამოჩნდება დაახლოებითი ინფორმაცია, თუ რომელ ეტაპზე გაწეული ხარჯები საჭიროებს საწარმოს მენეჯერის მხრიდან ყურადღებას.

ნიკორა ტრეიდის შემოსავლების სტრუქტურაში ძირითადი წილი მოდის რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალზე (იხ.ცხრილი 2.3.1). მაგალითად, 2014 წელს რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი მთლიან შემოსავლებში 98,69%-ს შეადგენდა, 2015 წელს დაახლოებით იგივე 98,63%, 2016 წელს 99,8% და 2017 წელს 99,37%. ხოლო დარჩენილი უმნიშვნელო წილი მოდის სხვა შემოსავლებზე, როგორცაა: არასაოპერაციო და ძირითადი საშუალებების გადაფასების შედეგად მიღებული შემოსავალი.

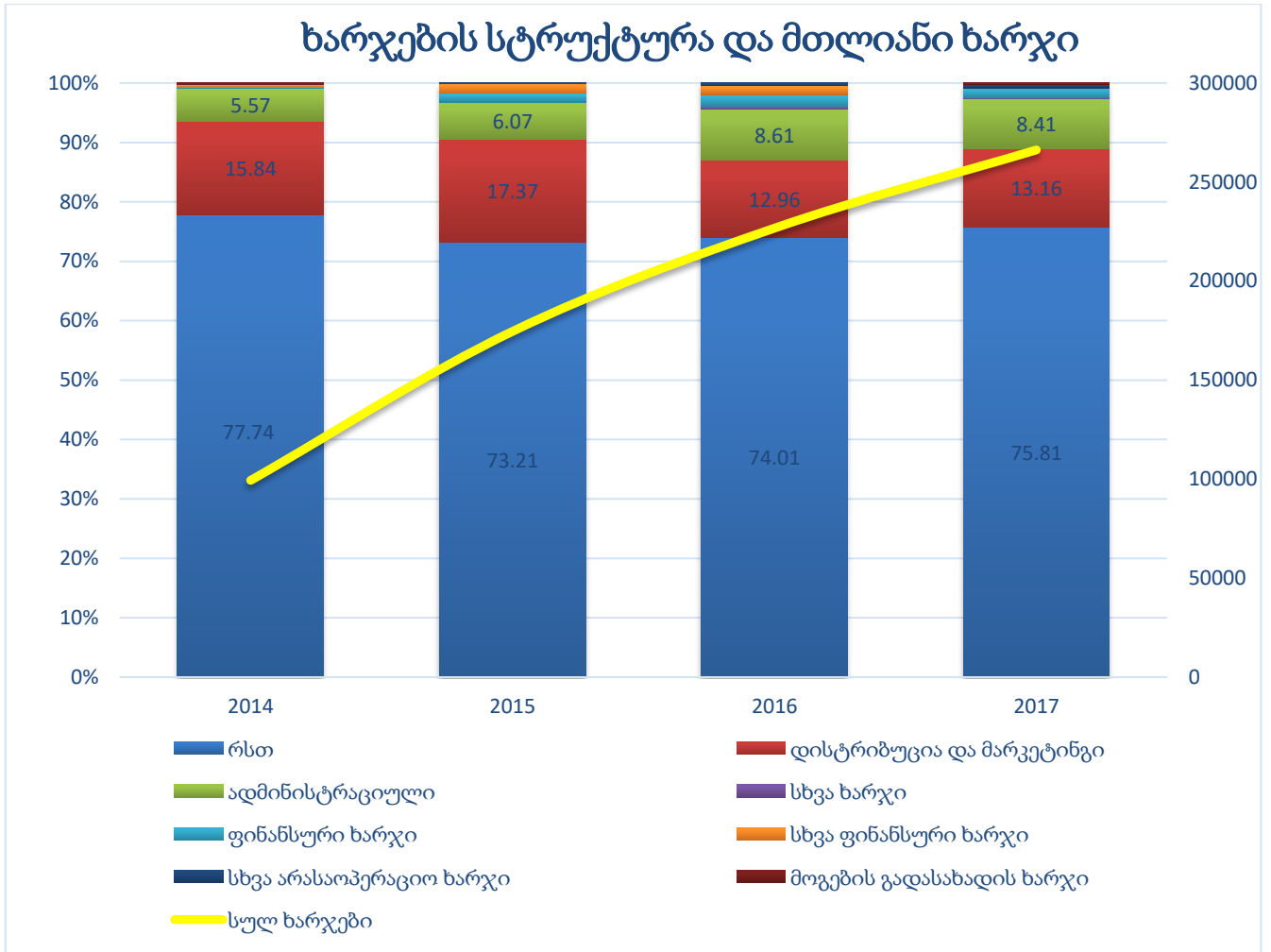
## ნიკორა ტრეიდის შემოსავლების სტრუქტურა

მაჩვენებლები	2014	2015	2016	2017
	ბვ. წ %	ბვ. წ %	ბვ. წ %	ბვ. წ %
შემოსავალი რეალიზაციიდან	98,69	98,63	99,80	99,37
სხვა შემოსავალი	0	0,87	0,11	0,17
სხვა ფინანსური შემოსავალი	0	0,00	0,00	0,34
არასაოპერაციო შემოსავალი	1,31	0,00	0,00	0,00
გადავადებული მოგება	0	0,34	0,07	0,00
ძირითადი საშუალებების	0	0,16	0,02	0,12
გადაფასებისგან მიღებული მოგება				
<b>სულ შემოსავალი</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

გამომდინარე იქიდან, რომ რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი წარმოადგენს ძირითადი შემოსავლის წყაროს, დიდი ყურადღება უნდა მიექცეს მის ცვლილებაზე მოქმედ ფაქტორებს, როგორცაა სარეალიზაციო ფასი და რაოდენობა. რაც შეეხება დანახარჯების სტრუქტურას, წარმოდგენილია ცხრილი 2.3.2-ის სახით.

## ნიკორა ტრეიდის დანახარჯების სტრუქტურა

მაჩვენებლები	2014		2015		2016		2017	
	ლარი	ბვ. წ %	ლარი	ბვ. წ %	ლარი	ბვ. წ %	ლარი	ბვ. წ %
რეალიზ. პრ. თვითღირ.	77233	77,74	127823	73,21	167781	74,01	201831	75,81
დისტრიბუცია და მარკეტინგი	15733	15,84	30320	17,37	29385	12,96	35028	13,16
ადმინისტრაციული	5536	5,57	10604	6,07	19530	8,61	22390	8,41
სხვა ხარჯი	0	0,00	260	0,15	1020	0,45	438	0,16
ფინანსური ხარჯი	288	0,29	2554	1,46	4640	2,05	4138	1,55
სხვა ფინანსური ხარჯი	251	0,25	2768	1,59	3268	1,44	0	0,00
სხვა არასაოპერაციო ხარჯი	0	0,00	260	0,15	1083	0,48	1904	0,72
მოგების გადასახადის ხარჯი	311	0,31	0	0,00	0	0,00	490	0,18
<b>ჯამი</b>	<b>99352</b>		<b>174589</b>		<b>226707</b>		<b>266219</b>	



გრაფიკი 2.3.2. ხარჯების სტრუქტურა და მთლიანი ხარჯი

გრაფიკი 2.3.2 შედგენილია ცხრილი 2.3.2-ის მიხედვით და აჩვენებს ხარჯების საერთო რაოდენობასა და სტრუქტურას 2014-2017 წლებში. უპირველეს ყოვლისა, ყურადღება უნდა მიექცეს მთლიანი ხარჯების ოდენობას, იგი წლების განმავლობაში სწრაფი ტემპით იზრდება, 2015 წელს წინა წელთან შედარებით მთლიანი ხარჯები 56.91%-ით გაიზარდა, 2016 წელს 77.01%-ით, ხოლო 2017 წელს 2016 წელთან შედარებით კი 85.16%-ით. ზოგადად, ხარჯების ზრდა არასასურველი მოვლენაა, თუმცა კომპანია ნიკორას შემთხვევაში ხარჯები და შემოსავლები დაახლოებით ერთნაირი ტემპებით იზრდებოდა, ასეთ შემთხვევაში კი ხარჯების ზრდა გამართლებულია, განსაკუთრებით მაშინ, თუ ეს დანახარჯები სწორი ინვესტიციებითაა განპირობებული. რაც შეეხება ხარჯების

სტრუქტურას, როგორც გრაფიკზე ჩანს წლების მიხედვით დაახლოებით ერთნაირია, ძირითადი წილი მოდის რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულებაზე, დისტრიბუციისა და მარკეტინგის, ასევე ადმინისტრაციულ ხარჯებზე. რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულების ხარჯის წილი 2015 წელს წინა წელთან შედარებით 4.53%-ით შემცირებულია, თუმცა გაზრდილია დისტრიბუციისა და მარკეტინგის, ასევე ადმინისტრაციული ხარჯები 1.53%-ითა და 0.5%-ით. როგორც უკვე აღინიშნა, 2015 წელს განხორციელდა მნიშვნელოვანი ცვლილებები კომპანიის სტრუქტურაში, მოხდა რამოდენიმე სუპერმარკეტის ქსელის შესყიდვა, რამაც გამოიწვია ის რომ დისტრიბუციისა და მარკეტინგის, ასევე ადმინისტრაციული ხარჯების წილი უფრო მეტად გაიზარდა ვიდრე პროდუქტის თვითღირებულებაზე დანახარჯების წილი. მომდევნო წლებშიც უმნიშვნელო ცვლილებებია, საბოლოოდ თუ ერთმანეთს შევადარებთ 2014 და 2017 წლებს ვღებულობთ, რომ 2017 წელს რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულების წილი მთლიან ხარჯებში 2014 წელთან შედარებით 1.93%-ით შემცირდა, შემცირებულია ასევე დისტრიბუციისა და მარკეტინგის ხარჯების წილი 2.68%-ით, ხოლო ადმინისტრაციული ხარჯების წილი 2.84%-ით გაიზარდა.

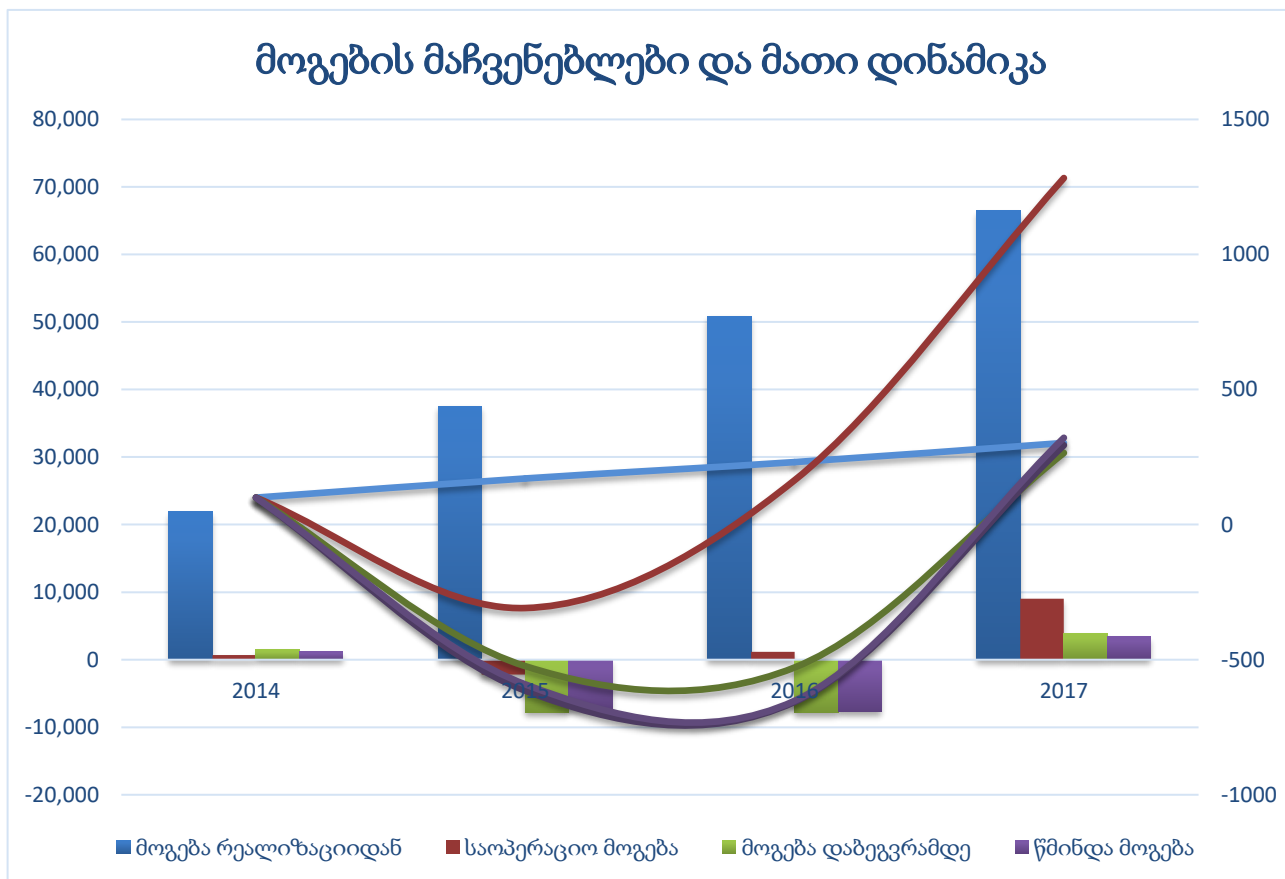
ცხრილი 2.3.3

ნიკორა ტრეიდის მოგების მაჩვენებლები და მათი დინამიკა

	2014	2015	2016	2017	2015	2016	2017
	<b>ათასი ლარი</b>				<b>%</b>		
მოგება რეალიზაციიდან	21 974	37 546	50 856	66 441	170.87	231.44	302.36
საოპერაციო მოგება	705	(2 177)	1 159	9 045	-308.79	164.4	1282.98
მოგება დაბეგვრამდე	1 481	(7 759)	(7 832)	3 932	-523.9	-528.83	265.5
წმინდა მოგება	1 170	(7 191)	(7 679)	3 442	-614.62	-656.32	294.19

ცხრილში 2.3.3 მოცემულია კომპანია ნიკორა ტრეიდის მოგების მაჩვენებლები გამოხატული ათას ლარებში წარმოების სხვადასხვა ეტაპზე და ამ მაჩვენებლების დინამიკა პროცენტებში. საბაზისო წლად აღებულია 2014 წელი, შესაბამისად ამ გზით საშუალება

გვაქვს დავინახოთ თუ რა პროცენტულობით იცვლება მაჩვენებლები 2014 წელთან შედარებით. თუმცა, ცხრილში მოცემული მონაცემები არათვალსაჩინოა, ამიტომაც ცხრილი 2.3.3-ის საფუძველზე აგებულია გრაფიკი 2.3.3 სადაც, იგივე მონაცემები ვიზუალურად უფრო ნათლად ჩანს.



გრაფიკი 2.3.3. მოგების მაჩვენებლები და მათი დინამიკა

როგორც გრაფიკიდან ჩანს, რეალიზაციიდან მიღებული მოგება რაოდენობრივად საგრძნობლად იზრდება წლების მანძილზე, მართალია, 2015 და 2016 წლებში დანარჩენი მოგების მაჩვენებელი, კერძოდ, საოპერაციო მოგება, მოგება დაბეგვრამდე, წმინდა მოგება და გაუნაწილებელი მოგება შემცირებულია, თუმცა 2017 წელს უკვე ყველა ზემოთ აღნიშნული მაჩვენებელი უკეთესობისკენ შეიცვალა. 2017 წელს საოპერაციო მოგება 1283%-ით გაიზარდა 2014 წელთან შედარებით, ხოლო დანარჩენი მაჩვენებლები დაახლოებით

ერთნაირი პროცენტულობით გაიზარდნენ და მათი ცვლილება 2014 წელთან შედარებით 265%-დან 322%-მდე მერყეობს.

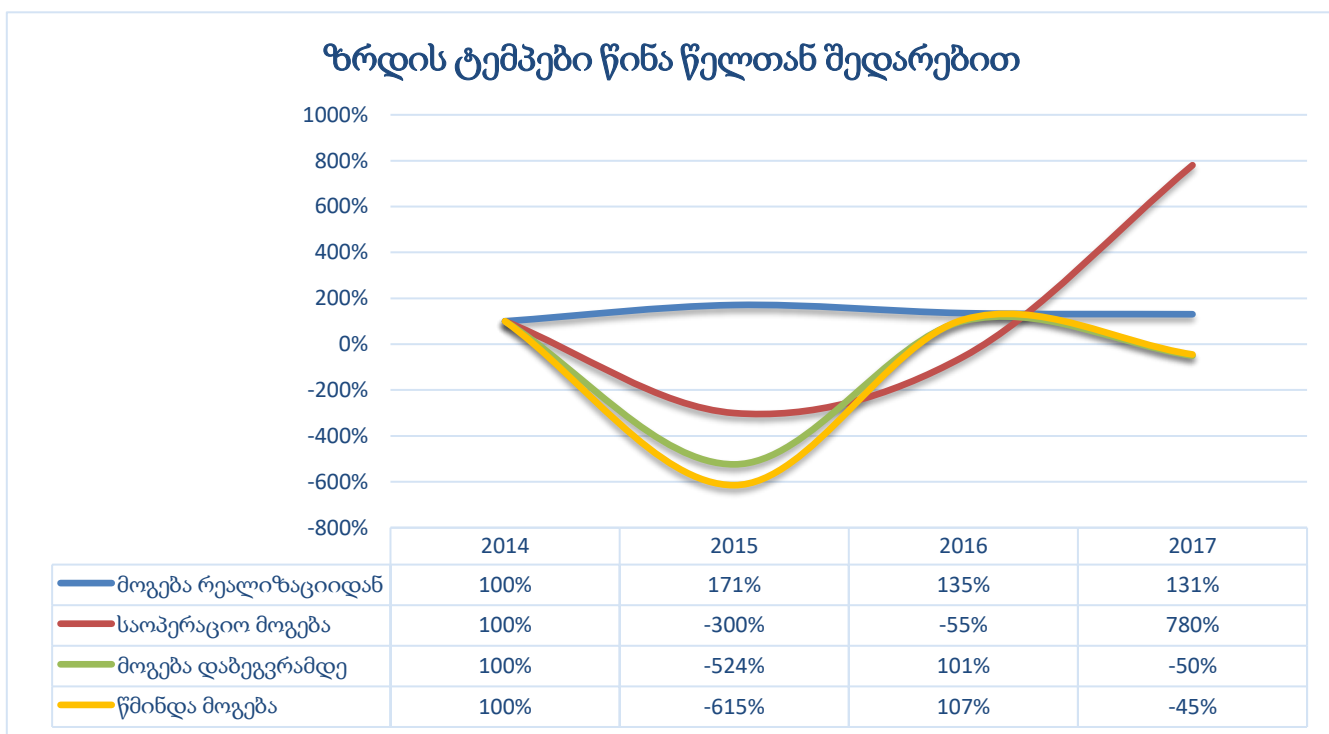
მართალია, მოგების აბსოლიტური მაჩვენებლები ვერ გვიჩვენებს კომპანიის შიგნით მომხდარ ძირეულ ცვლილებებს, თუმცა, ზოგადი ტენდენციების დახასიათება შესაძლებელია. მაგალითად, ზრდის ტემპების ანალიზი საშუალებას იძლევა გაანალიზდეს საწარმოს საქმიანობის რომელ ეტაპზე შეიძლება გამოიყენებოდეს რესურსები არაეფექტიანად.

ზოგადად, ზრდის ტემპების ანალიზისას უნდა გავითვალისწინოთ რამდენიმე ფაქტორი:

1. რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ზრდის ტემპი არ უნდა აღემატებოდეს საოპერაციო მოგების ზრდის ტემპს, სხვა შემთხვევაში ადგილი ექნება ადმინისტრაციის, დისტრიბუციისა და მარკეტინგის ხარჯების არაეფექტიან გამოყენებას.
2. თუ დასაბეგრი მოგების ზრდის ტემპი აღემატება რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ზრდის ტემპს, ეს მიგვანიშნებს რომ საწარმოში გაიზარდა სხვა საქმიანობიდან მიღებული შემოსავლები და მოხდა პერიოდის ხარჯების ეკონომიურად გამოყენება.
3. წმინდა მოგების ზრდის ტემპი თუ აღემატება გაუნაწილებელი მოგების ზრდის ტემპებს, ეს ნიშნავს, რომ წმინდა მოგების დიდი ნაწილი დივიდენდების გასაცემად და რეზერვების შესაქმნელად გამოიყენეს.
4. გაუნაწილებელი მოგების ზრდის მაღალი ტემპი მიუთითებს, რომ საწარმოში არსებობს დივიდენდების გაცემის, წარმოების გაფართოების, მუშახელის დამატებითი დასაქმებისა და მათი წახალისების ზრდის რეზერვები.

გრაფიკი 2.3.4-ში მოცემულია 2014-2017 წლების მოგების აბსოლიტური მაჩვენებლები. გრაფიკი 2.2.3-ისგან განსხვავებით აღნიშნულ გრაფიკზე წარმოდგენილია ზრდის ტემპები წინა წელთან შედარებით. თუ 2014 წელს ავიღებთ საბაზისოდ, მაშინ შეგვიძლია გამოვთვალოთ თუ როგორ იცვლებოდა ზრდის ტემპები ყოველწლიურად წინა წელთან

შედარებით. გრაფიკზე 2.3.4 ნაჩვენებია აღნიშნული მაჩვენებლების ცვლილება წლების განმავლობაში, როგორც გრაფიკულად, ასევე პროცენტული მონაცემებით. პროცენტული ანალიზის გარეშეც თვალსაჩინოა რომ 2015 წელს რეალიზაციიდან მიღებული მოგების გარდა მოგების სხვა მაჩვენებლები საგრძნობლად შემცირებულია, თუმცა მომდევნო წლებში უკვე ზრდა შეინიშნება. ამის მიზეზია რამდენიმე ფაქტორი, უმთავრესად კი ის რომ 2015 წელს კომპანია „ნიკორა ტრეიდიმა“ შეისყიდა სხვა სუპერმარკეტები.



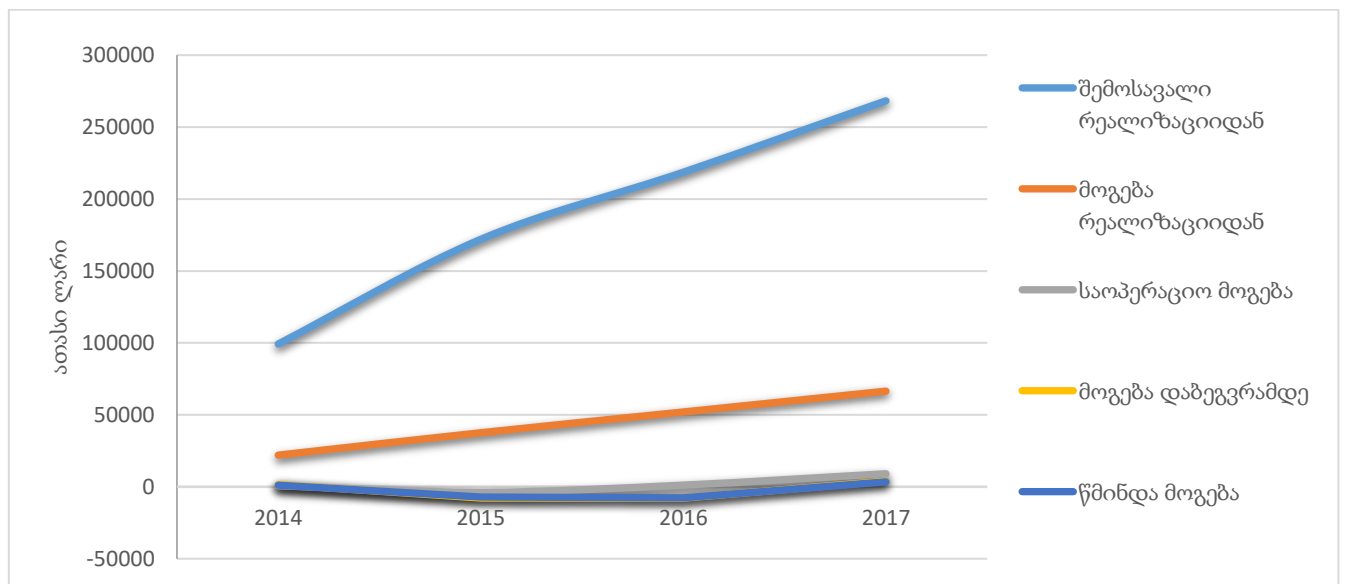
გრაფიკი 2.3.4. ზრდის ტემპები წინა წელთან შედარებით

როგორც წესი, საწარმოს რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ზრდის ტემპი არ უნდა აღემატებოდეს საოპერაციო მოგების ზრდის ტემპს, თუმცა სს ნიკორა ტრეიდის მაგალითი პირიქითაა, 2014-2016 წლებში რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ზრდის ტემპი ბევრად აღემატება საოპერაციო მოგების ზრდის ტემპს, რაც იმაზე მიანიშნებს, რომ ხდებოდა ხარჯების არაეფექტურად ზრდა, რამაც მნიშვნელოვნად შეამცირა საოპერაციო მოგების მაჩვენებელი, თუმცა 2017 წელს მდგომარეობა უკეთესობისკენ შეიცვალა და საოპერაციო მოგების ზრდის ტემპმა გადააჭარბა რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ანალოგიურ მაჩვენებელს. იგივე შეიძლება ითქვას დასაბეგრი მოგებისა და რეალიზაციიდან მიღებული

მოგების ზრდის ტემპების შედარებისას, ვინაიდან დასაბეგრი მოგების ზრდის ტემპი არ აჭარბებს მეორე მაჩვენებელს, ესე იგი საწარმოში პერიოდის ხარჯები კვლავ გაზრდილია და სხვა საქმიანობიდან მიღებული შემოსავლებიც მნიშვნელოვანი მოცულობის არაა.

ზემოთ აღნიშნულიდან გამომდინარე, ზრდის ტემპების ანალიზი წარმოადგენს მხოლოდ სასიგნალო მინიშნებას მენეჯერებისათვის, რომელიც მიუთითებს დაახლოებით წარმოების რომელ სტადიაზე შეიძლება იყოს პრობლემა. სწორედ ეს წარმოადგენს აბსოლიტური მაჩვენებლების მთავარ ნაკლოვანებას, ის არ გვიჩვენებს მოცემული პრობლემა რამდენად სერიოზულია ან საერთოდ წარმოადგენს თუ არა დაბრკოლებას, შესაძლებელია ხარჯების ზრდა განპირობებული იყოს არა რესურსების არაეფექტიანად გამოყენებით, არამედ ინვესტიციების ზრდით, რომელიც მომავალში მეტ შემოსავალს მოუტანს კომპანიას. იმისათვის, რომ ხელმძღვანელობამ მიიღოს სწორი გადაწყვეტილება, საჭიროა უფრო ღრმა ანალიზი და იმ ფაქტორების გამოკვეთა, რომლებიც ამა თუ იმ მაჩვენებლის მნიშვნელოვან ცვლილებას ახდენენ.

უპირველეს ყოვლისა, გასათვალისწინებელია ის, რომ ყველაზე დიდი დანახარჯი გაწეულია წარმოების საწყის ეტაპზე, პროდუქციის დამზადებისას. ამიტომაც, მნიშვნელოვანია სწორედ ამ ეტაპზე მოხდეს დანახარჯების გონივრული შემცირება, რომელიც პროდუქციის ხარისხის გაუარესებით არ იქნება გამოწვეული.



გრაფიკი 2.3.5. მოგების აბსოლუტური მაჩვენებლები

გრაფიკზე 2.3.5 ნაჩვენებია წლების მანძილზე როგორ იცვლებოდა კომპანიის რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი და მოგება. როგორც გრაფიკიდან ჩანს რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალსა და რეალიზაციიდან მიღებულ მოგებას შორის სხვაობის თანხა ყოველწლიურად იზრდება, ეს გამოწვეულია ან პროდუქციის თვითღირებულებაზე დანახარჯების ზრდით ან პროდუქციის გაყიდვიდან მიღებული შემოსავლის შემცირებით, ეს უკანასკნელი კი ორი ფაქტორით განისაზღვრება, ფასითა და გაყიდული პროდუქციის რაოდენობით.

იმისათვის რომ განვსაზღვროთ ფასისა და რაოდენობის გავლენა რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალზე, საჭიროა მოვახდინოთ გადახრების ანალიზი, ამისათვის კი უნდა გვქონდეს ინფორმაცია სამომხმარებლო ფასების ინდექსზე, რომელიც დაგვეხმარება გავიგოთ როგორ შეიცვალა ფასების დონე წინა წელთან შედარებით და რა გავლენა იქონია მან რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალზე.

ცხრილი 2.3.4

ნოკორა ტრეიდის რეალიზაციიდან მოღებული შემოსავალი და მოგება (ათასი ლარი)

	2013	2014	2015	2016	2017
შემოსავალი რეალიზაციიდან რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება	80 733 (62 369)	99 207 (77 233)	165 369 (127 823)	218 637 (167 781)	268 272 (201 831)
მოგება რეალიზაციიდან	18 364	21 974	37 546	50 856	66 441
<b>სამომხმარებლო ფასების ინდექსი</b>		<b>1.031</b>	<b>1.04</b>	<b>1.021</b>	<b>1.06</b>

გადახრების ანალიზისთვის საჭიროა, რომ თითოეული წლისთვის ცალ-ცალკე დავიანგარიშოთ ფასებისა და რაოდენობის გავლენა რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალზე. ფასების გავლენის გასაანგარიშებლად საჭიროა მოცემული წლის რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი გავამრავლოთ ამავე წლის ფასების სამომხმარებლო ინდექსზე. მაგალითად, 2014 წელში ფასების ცვლილების გავლენის

დასათვლელად ამ წლის რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი, რომელიც შეადგენდა 99207 ლარს უნდა გავამრავლოთ იმავე წლის სამომხმარებლო ფასების ინდექსზე 1.031-ზე და მივიღებთ 3075,42 ლარს. ხოლო, რაოდენობის გავლენის გასაანგარიშებლად 2014 წელს მიღებულ შემოსავალს აკლდება 2013 წლის ანალოგიური მაჩვენებელი, რითაც ვღებულობთ სულ რა რაოდენობით შეიცვალა შემოსავალი. ვინაიდან, შემოსავალზე გავლენა განპირობებულია ფასითა და რაოდენობით, მიღებულ მაჩვენებელს კიდევ აკლდება უკვე დათვლილი ფასების გავლენა. ანუ, 2014 წელს შემოსავალი სულ გაიზარდა 18474 ლარით და ამ თანხაში 3075,42 წარმოადგენს ფასის ცვლილებით მიღებულ შემოსავალს და 15398,58 რჩება რაოდენობის ცვლილებით მიღებული შემოსავალი.

ცხრილი 2.3.5

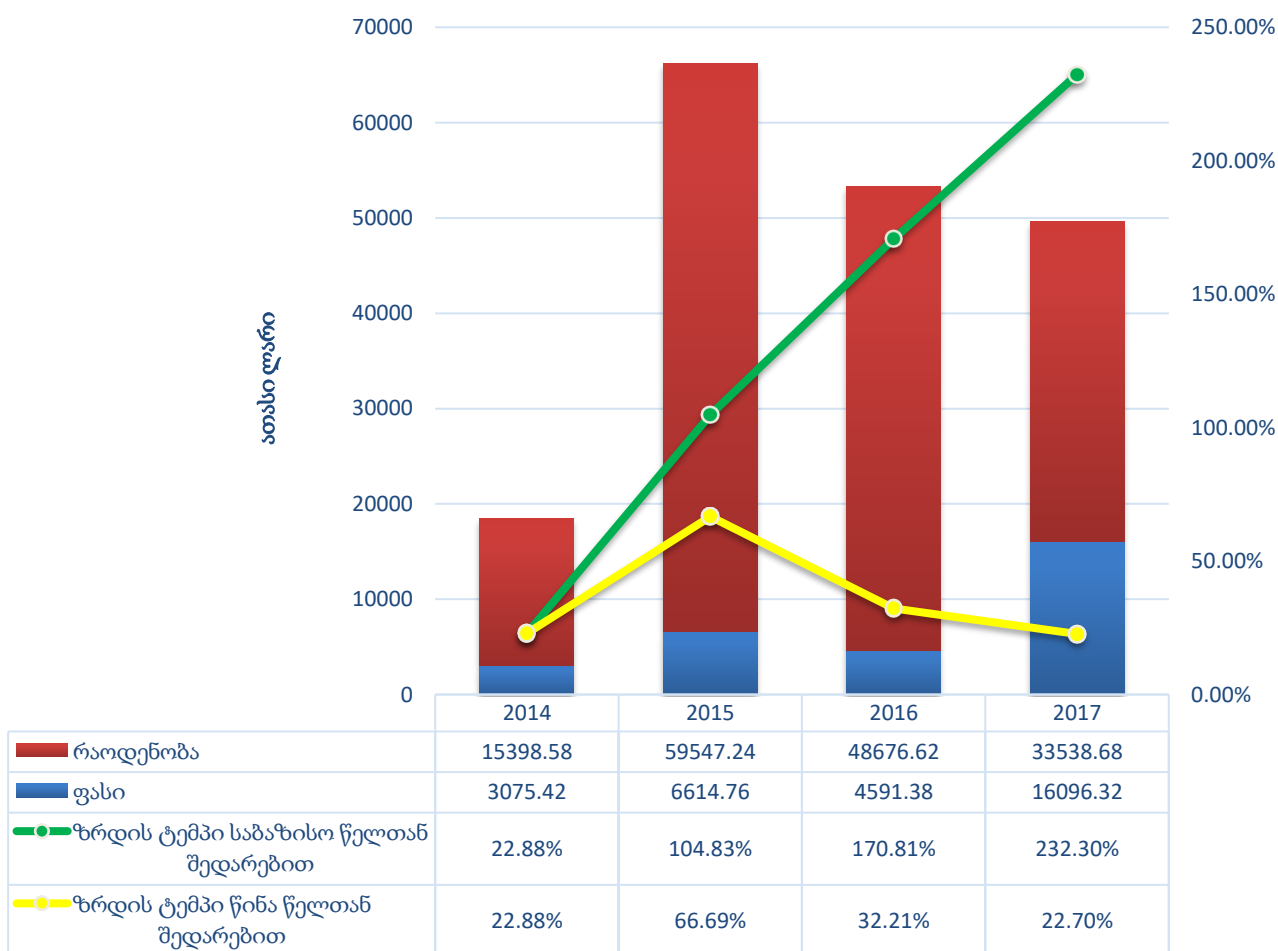
შემოსავალზე მოქმედი ფაქტორების გავლენის გაანგარიშება

	<i>ფასის გავლენა</i>		<i>პროდუქციის რაოდენობის გავლენა</i>	
	ათასი ლარი	%	ათასი ლარი	%
2014	$99\ 207 * 1.031 = 3\ 075.42$	<b>16.65</b>	$99\ 207 - 80\ 733 - 3\ 075.42 = 15\ 398.58$	<b>83.35</b>
2015	$165\ 369 * 1.04 = 6\ 614.76$	<b>10</b>	$165\ 369 - 99\ 207 - 6\ 614.76 = 59\ 547.24$	<b>90</b>
2016	$218\ 637 * 1.021 = 4\ 591.38$	<b>8.62</b>	$218\ 637 - 165\ 369 - 4\ 591.38 = 48\ 676.62$	<b>91.38</b>
2017	$268\ 272 * 1.06 = 16\ 096.32$	<b>32.43</b>	$268\ 272 - 218\ 637 - 16\ 096.32 = 33\ 538.68$	<b>67.57</b>

ამრიგად, ცხრილში 2.3.5 გამოთვლილია ზემოთ აღნიშნული მაჩვენებლები 2014-2017 წლების მიხედვით.

ასევე, გრაფიკზე 2.3.6 ნაჩვენებია მიღებული შედეგები, სადაც კარგად ჩანს რომ გაზრდილ შემოსავალში უდიდესი წილი რაოდენობის ცვლილებითაა განპირობებული. შესაბამისად, ეს იმის მანიშნებელია, რომ წლებთან ერთად წარმოება იზრდება და ვითარდება. თუმცა, 2017 წელს მაჩვენებლები შეცვლილია, მართალია უდიდესი წილი კვლავ რაოდენობის ცვლილებითაა განპირობებული, მაგრამ თუ 2014 წელს რაოდენობის ცვლილების გავლენა რეალიზაციიდან მიღებულ მოგებაში 83.35% იყო, 2017 წელს ეს

მაჩვენებელი 67.57%-მდე შემცირდა, ხოლო ფასის ცვლილების გავლენა 16.65%-დან 32.43%-მდე გაიზარდა. რაც შეეხება თვითღირებულებას, იგი რაოდენობის ზრდასთან ერთად იზრდება. მისი ანალიზი უნდა მოხდეს საწარმოს შიდა მენეჯმენტის მიერ. უნდა დაითვალოს თითოეული პროდუქციის წარმოებისას როგორია ერთეულზე თვითღირებულება და განხორციელდეს შესაბამისი ღონისძიებები მისი შესაძლო შემცირების მიმართულებით.



გრაფიკი 2.3.6. ფასისა და რაოდენობის გავლენა მიღებულ შემოსავალში

## თავი III - საანალიზო საწარმოს მომგებიანობის ანალიზის შედეგები

### 3.1 მომგებიანობის მაჩვენებელთა სისტემა

ფინანსური კონტროლი არის ორგანიზაციის ეფექტიანი კონტროლის მძლავრი ინსტრუმენტი. მისი სათანადო გამოყენების პირობებში, ფინანსური შედეგები მნიშვნელოვან დახმარებას უწევენ ორგანიზაციას მისი გრძელვადიანი სიცოცხლისუნარიანობის შეფასებისა და იმ პროცესების განსაზღვრის საქმეში, რომლებიც რეალურად საჭიროებს გაუმჯობესებას. იგი იძლევა იმის სრულ შეფასებას, თუ ორგანიზაციის სტრატეგია და მიღებული გადაწყვეტილებები რამდენად წარმატებულია.

ანალიტიკოსები გარე ფინანსური კონტროლის ინსტრუმენტებს ორგანიზაციის შესწავლის მიზნით ორ ჯგუფად ყოფენ<sup>23</sup>:

1. ანგარიშგების სტრუქტურული ანალიზი (ვერტიკალური ანალიზი)
  - 1.1. ბალანსი
  - 1.2. მოგება - ზარალის ანგარიშგება
2. ფინანსური კოეფიციენტები
  - 2.1. მომგებიანობა
    - 2.1.1. უკუგება აქტივებზე (მოგება/მთლიანი აქტივები)
    - 2.1.2. უკუგება სააქციო კაპიტალზე (წმინდა მოგება/სააქციო კაპიტალი)
    - 2.1.3. მოგება აქციაზე (წმინდა მოგება/მიმოქცევაში არსებული ჩვეულებრივი აქციების საშუალო რაოდენობა)
  - 2.2. ეფექტიანობა
    - 2.2.1. ზღვრული მოგების მარჟა (ზღვრული მოგება/გაყიდვები)
    - 2.2.2. საოპერაციო მოგების მარჟა (მოგება პროცენტის ხარჯამდე და დაბეგვრამდე/გაყიდვები)
    - 2.2.3. წმინდა მოგების მარჟა (წმინდა მოგება/გაყიდვები)

---

<sup>23</sup>ატკინსონიე,კაკლანირ., მათსუმურაე., იანგის., მმართველობითიაღრიცხვა, მეხუთეგამოცემა, გამომცემლობა „საქართველოსმაცნე“ 2009 გვ. 616

ზემოთ აღნიშნული მაჩვენებლების დაანგარიშება საშუალებას იძლევა გამოვლინდეს კომპანიის ის სისუსტეები, რომლებიც გაუმჯობესებას საჭიროებენ და ასევე, მოხდეს მსგავსი კოეფიციენტების შედარება ბაზარზე არსებულ სხვა მსგავს სფეროში მოქმედ ორგანიზაციებთან, რათა თვალსაჩინო გახდეს ბაზარზე რამდენად წარმატებულია კომპანია.

მოგება არის წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის აბსოლუტური მაჩვენებელი, რომელიც წინა წელთან შედარების დროს ეფექტიანობის რეალურ ზრდას ვერ ახასიათებს. ამიტომ, გამოიყენება ეკონომიკური ეფექტიანობის შეფასების ფარდობითი მაჩვენებელი - მომგებიანობა ანუ რენტაბელობა. იგი ახასიათებს მომგებიანობის დონეს პროცენტულად და ხარისხობრივი მაჩვენებელია.

მომგებიანობის მაჩვენებელთა სისტემა სამ ჯგუფად შეიძლება დაიყოს<sup>24</sup>:

- I. ეკონომიკური მომგებიანობის მაჩვენებლები
- II. ფინანსური მომგებიანობის მაჩვენებლები
- III. პროდუქციის რენტაბელობის მაჩვენებლები

ეკონომიკური მომგებიანობის მაჩვენებლები მოიცავს ისეთ კოეფიციენტებს როგორცაა: აქტივების მომგებიანობა, გამოყენებული კაპიტალის უკუგება, წარმოების მომგებიანობა, საოპერაციო ხარჯების მომგებიანობა და ა.შ.

აქტივების მომგებიანობის კოეფიციენტი გაიანგარიშება წლიური მოგების ფარდობით აქტივების ჯამთან. იგი იძლევა ინფორმაციას, თუ რამდენი პროცენტი მოგება მიიღება ყოველ ერთ ლარ აქტივზე. ასე რომ, მისი ზრდა კომპანიის მდგომარეობის გაუმჯობესებაზე მიუთითებს.

გამოყენებული კაპიტალის უკუგების კოეფიციენტი წარმოადგენს საოპერაციო მოგების ფარდობას საკუთარი კაპიტალისა და გრძელვადიანი ვალდებულებების ჯამთან. აღნიშნული კოეფიციენტი აჩვენებს საკუთარი კაპიტალითა და გრძელვადიანი ვალდებულებებით შეძენილი რესურსების მომგებიანობის დონეს, ხოლო სხვაობა ამ

---

<sup>24</sup>ი. ჭილაძე, ფინანსური ანალიზი, მესამე გადამუშავებული გამოცემა, თბილისი 2018, გვ 280

კოეფიციენტსა და აქტივების მომგებიანობის კოეფიციენტს შორის ასახავს მოკლევადიანი რესურსების გამოყენების მომგებიანობას.

წარმოების მომგებიანობა ახასიათებს იმ აქტივების გამოყენების ეფექტიანობას, რომელიც საჭიროა პროდუქციის საწარმოებლად. მისი გაანგარიშება ხდება საოპერაციო მოგების შეფარდებით მატერიალური მარაგებისა და ძირითადი საშუალებების ჯამთან.

საოპერაციო ხარჯების მომგებიანობა გაიანგარიშება საოპერაციო მოგების ფარდობით საოპერაციო ხარჯებთან. ამ კოეფიციენტის უპირატესობას წარმოადგენს ის, რომ საოპერაციო ხარჯები შესაძლებელია დაიყოს საწარმოო და არასაწარმოო ხარჯებად, ეფექტიანობა კი თითოეულისთვის ცალ-ცალკე იყოს გამოთვლილი.

ფინანსური რენტაბელობის მაჩვენებლები მეტად საინტერესოა აქციონერებისათვის, მათ მიეკუთვნება აქტივის ფინანსური რენტაბელობა, სააქციო კაპიტალისა და წმინდა აქტივების მომგებიანობა.

აქტივების ფინანსური რენტაბელობა აჩვენებს იმას, თუ აქტივებში ავანსირებული ღირებულების ყოველ ერთ ლარზე, საწარმოს მფლობელთა საკუთრებაში რამდენი პროცენტი მოგება რჩება. მისი გაანგარიშება ხდება წმინდა მოგების აქტივებთან შეფარდებით.

სააქციო კაპიტალის უკუგების კოეფიციენტი არის წმინდა მოგების ფარდობა სააქციო კაპიტალთან და აჩვენებს რამდენი პროცენტი მოგება მიიღება ყოველ ერთ ლარ სააქციო კაპიტალზე.

წმინდა აქტივების მომგებიანობა კი უდრის წმინდა მოგების შეფარდებას გრძელვადიანი აქტივებისა და წმინდა მიმდინარე აქტივების ჯამთან, ის ასახავს რამდენად კარგად შეუძლია საწარმოს გამოიყენოს მისი აქტივები მოგების შესაქმნელად. აღნიშნული კოეფიციენტის მაღალი მაჩვენებელი, მენეჯმენტის მართვის მაღალ ხარისხზე მიუთითებს.

პროდუქციის რენტაბელობის მაჩვენებლებს კი ძირითადად მიეკუთვნება მოგების მარჟა და ფასნამატი. მარჟა აჩვენებს, თუ რამდენი პროცენტი მოგება მიიღება ყოველ ერთ ლარ შემოსავალზე, ხოლო ფასნამატი - რამდენი პროცენტი მოგება მიიღება ყოველ ერთ ლარ დანახარჯზე. შესაბამისად, მოგების მარჟა გაიანგარიშდება საოპერაციო მოგების

ფარდობით რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალთან, ხოლო ფასნამატი - რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ფარდობით რეალიზებული პროდუქციის სრულ თვითღირებულებასთან.

პროდუქციის რენტაბელობის კიდევ ერთი მაჩვენებელია წმინდა მოგების შეფარდება რეალიზაციიდან მიღებულ მოგებასთან, იგი გვიჩვენებს რეალიზაციიდან მიღებული მოგების რამდენი პროცენტი რჩება საწარმოს მესაკუთრებს.

### 3.2 საანალიზო საწარმოს მომგებიანობის მაჩვენებელთა დინამიკის ანალიზი

მომგებიანობის კოეფიციენტები არის ორი სახის - კოეფიციენტები რომლებიც ასახავენ მომგებიანობას გაყიდვებთან დამოკიდებულებაში და მომგებიანობას ინვესტიციებთან დამოკიდებულებაში. ეს კოეფიციენტები ერთად უჩვენებენ კომპანიის მთლიან საოპერაციო ეფექტიანობას.

მომგებიანობა გაყიდვებთან მიმართებაში გულისხმობს საერთო მოგების მარჟის, საოპერაციო მოგების მარჟისა და წმინდა მოგების მარჟის გამოთვლას.

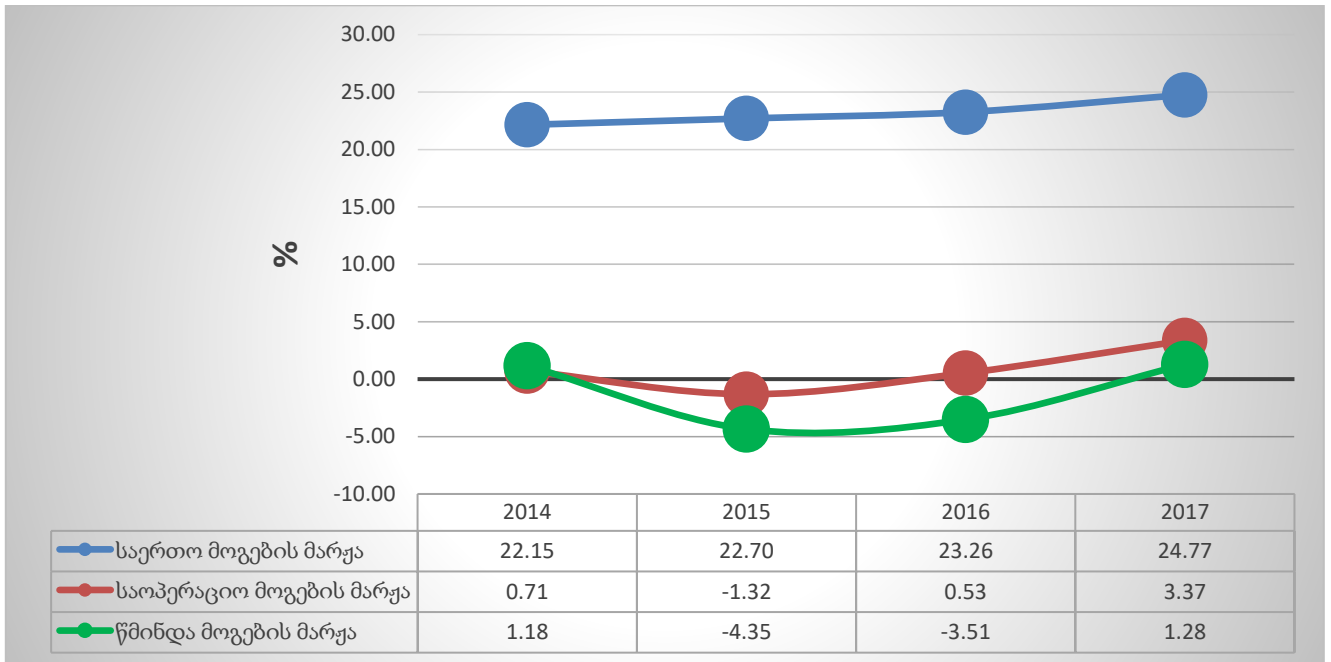
დანართი #1 მიხედვით ცხრილში 3.2.1 წარმოდგენილია მოგების სხვადასხვა მაჩვენებლები.

ცხრილი 3.2.1

მოგების მაჩვენებლები (ათასი ლარი)

	2014	2015	2016	2017
შემოსავალი რეალიზაციიდან	99207	165369	218637	268272
რეალიზაციის თვითღირებულება	77233	127823	167781	201831
საერთო მოგება	21974	37546	50856	66441
საოპერაციო მოგება	705	(2177)	1159	9045
წმინდა მოგება	1170	(7191)	(7679)	3442

საერთო მოგების მარჟის გამოსათვლელად საერთო მოგება უნდა შევაფარდოთ რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალთან. მაგალითად, 2014 წლის მონაცემების მიხედვით საერთო მოგების მარჟა იქნება 22.15% ( $21974 / 99207 * 100$ ), მსგავსად გამოითვლება საოპერაციო და წმინდა მოგების მარჟის მაჩვენებლებიც. გამოთვლების შედეგად მიღებული მონაცემები წარმოდგენილია გრაფიკზე 3.2.1.



გრაფიკი 3.2.1. მოგების მარჟის მაჩვენებლების დინამიკა

როგორც გრაფიკიდან ჩანს საერთო მოგების მარჟა მოცემული წლების განმავლობაში ზრდადი ტენდენციით ხასიათდება, 2015 წელს 2014 წელთან შედარებით 0.55%-ით გაიზარდა, 2016 წელს 0.56%-ით და შემდეგ კიდევ 1.51%-ით. აღნიშნული ზრდა იმის მანიშნებელია რომ იზრდება გაყიდვის ფასსა და თვითღირებულებას შორის სხვაობა, რაც კომპანიისთვის კარგის მომასწავლებელია.

საერთო მოგების მარჟაზე მხოლოდ შემოსავლისა და თვითღირებულების ცვლილება ახდენს გავლენას, მაგრამ საოპერაციო მოგების მარჟის ანალიზისთვის საჭიროა, რომ ჩაშლილად განიხილებოდეს მასზე მოქმედი თითოეული ფაქტორის პროცენტული

ცვლილება. ცხრილი 3.2.2 ზე წარმოდგენილია საოპერაციო ხარჯების პროცენტული ცვლილება წინა წელთან შედარებით.

ცხრილი 3.2.2

საოპერაციო ხარჯების ცვლილება წინა წელთან შედარებით (%)

	2015	2016	2017
სხვა შემოსავალი	-	- 83.71	93.28
დისტრიბუცია და მარკეტინგის ხარჯი	92.72	- 3.08	19.2
ადმინისტრაციული ხარჯი	91.55	84.18	14.64
სხვა ხარჯები	-	292.31	- 57.06

როგორც ცხრილი 3.2.2-დან ჩანს, 2016 წელს სხვა შემოსავლებიდან მიღებული შემოსავალი შემცირდა 83.71%-ით, თუმცა 2017 წელს წინა წელთან შედარებით გაიზარდა 93.28%-ით. ასევე, გაიზარდა დისტრიბუციისა და მარკეტინგის ხარჯები, 2015 წელს 92.72%-ით, 2016 წელს უმნიშვნელოდ შემცირდა 3.08%-ის ოდენობით და 2017 წელს კვლავ გაიზარდა 19.2%-ით. ადმინისტრაციული ხარჯებიც მუდმივად იზრდებოდა 2015 წელს 91.55%-ით, 2016 წელს 84,18%-ით და 2017 წელს 14,64%-ით. ხარჯების ასეთი დიდი ზრდა განპირობებული იყო ნიკორა ტრეიდის მიერ ახალი სავაჭრო ქსელების შექმნითა და სავაჭრო ობიექტების ზრდით, თუმცა მიუხედავად ხარჯების ასეთი ზრდისა, საბოლოოდ საოპერაციო მოგებამ მთლიანობაში 2017 წელს დაახლოებით 9 მილიონი ლარი შეადგინა რაც მნიშვნელოვნად აღემატებოდა 2016 წლის მაჩვენებელს (1.16 მილიონი). პროცენტულად, 2017 წელს საოპერაციო მოგება წინა წელთან შედარებით 680,41%-ით გაიზარდა  $((9045-1159)/1159*100)$ . აღნიშნული 2017 წლის შედეგი გამოწვეული იყო როგორც საერთო მოგების მარჯის ზრდით, ასევე შემოსავლების ზრდასთან ერთად საოპერაციო ხარჯების უფრო ნელი ტემპით ზრდით, კონკრეტულად შემოსავლები გაიზარდა 22.7%-ით  $((268272-218637)/218637*100)$ , ხოლო საოპერაციო ხარჯები 15.49%-ით  $((57396-49697)/49697*100)$ . ამან კი საბოლოო ჯამში გამოიწვია 2017 წლის საოპერაციო მოგების

მარჯის ზრდა 0.53%-დან 3.37%-მდე, რაც რა თქმა უნდა კომპანიის წარმატებაზე მეტყველებს.

ცხრილი 3.2.3

წმინდა მოგებაზე მოქმედი ფაქტორების ცვლილება წინა წელთან შედარებით (%)

	2015	2016	2017
ფინანსური ხარჯი	786.81	81.68	-10.81
სხვა ფინანსური ხარჯი	1002.79	18.06	-128.43
სხვა არასაოპერაციო ხარჯი	-119.76	316.54	75.81

ცხრილში 3.2.3 წარმოდგენილია წმინდა მოგებაზე მოქმედი ფაქტორების პროცენტული ცვლილება წინა წელთან შედარებით. როგორც ცხრილიდან ჩანს, საპროცენტო ხარჯი 2015-2016 წლებში საგრძნობლადაა გაზრდილი, ეს გამოწვეულია ახალი კომპანიების შექმნით, ხოლო 2017 წელს ფინანსურმა ხარჯმა დაახლოებით 4 მილიონი შეადგინა რაც წინა წელთან შედარებით 10.81%-ით შემცირებას ნიშნავდა. სხვა ფინანსური ხარჯების ასეთი ცვალებადობა კი სავალუტო კურსის ცვლილებითაა გამოწვეული, თუმცა როგორც ჩანს 2017 წელს წინა წლებთან შედარებით ლარის გამყარებამ 929 ათასი ლარის შემოსავალი მოუტანა კომპანიას. 2014 წელს კომპანიას მილიონზე მეტი შემოსავალი ქონდა თუმცა, 2015-2016 წლებში დაახლოებით 7 მილიონი იზარალეს თითოეულ წელს, შესაბამისად, 2014 წელს თუ წმინდა მოგების მარჟა 1,18% იყო, 2015 წელს -4.35% შეადგინა და 2016-ში კი -3.51%, მაგრამ მდგომარეობა გამოსწორდა და 2017 წელს უკვე 1.28%-ს მიაღწია.

ზემოთ თქმულიდან გამომდინარე, სწორედ წმინდა მოგების მარჟა ახასიათებს შედარებით უკეთესად საწარმოს მდგომარეობას, რადგან იგი ითვალისწინებს იმ მაჩვენებლების გავლენასაც, რასაც საერთო მოგებისა და საოპერაციო მოგების მარჟები მოიცავენ. თუმცა, საწარმოს დახასიათებისათვის საოპერაციო მოგების მარჟა უკეთესი მაჩვენებელია, ვინაიდან მოიცავს მხოლოდ იმ ფაქტორების გავლენას რომლებიც

წარმოების პროცესში ლეზულობენ მონაწილეობას და გამორიცხავს არასაოპერაციო შემოსავლებისა და ხარჯების ზემოქმედებას.

რეალიზაციიდან მიღებული მოგების შეფარდებით რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულებასთან იანგარიშება ფასნამატი, რომელიც აჩვენებს რამდენი პროცენტი მოგება მიიღება ყოველ ერთ ლარ დანახარჯზე, მაშინ როდესაც მარჯა აჩვენებს რამდენი პროცენტი მოგება მიიღება ყოველ ერთ ლარ შემოსავალზე. აღსანიშნავია, რომ ფასნამატი ყოველთვის უნდა აღემატებოდეს მოგების მარჯას. როგორც გამოთვლებიდან ჩანს ფასნამატი ყოველწლიურად იზრდება რაც ნიშნავს, რომ ყოველ ერთ ლარ დანახარჯზე სულ უფრო და უფრო მეტ შემოსავალს იღებს კომპანია, მაგრამ მხოლოდ ამ ინფორმაციაზე დაყრდნობით კომპანიის მდგომარეობა ვერ შეფასება. მიღებული შედეგი შესაძლოა გამოწვეული იყოს ხარჯების შემცირებით ხარისხის გაუარესების ფონზე, რაც რა თქმა უნდა კარგ შედეგად ვერ ჩითვლება.

ცხრილი 3.2.4

ფასნამატის მაჩვენებელი

	2014	2015	2016	2017
რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება	77 233	127 823	167 781	201 831
მოგება რეალიზაციიდან	21 974	37 546	50 856	66 441
<b>ფასნამატი (%)</b>	<b>28.45</b>	<b>29.37</b>	<b>30.31</b>	<b>32.92</b>

მომგებიანობის კოეფიციენტები განიხილება ასევე ინვესტიციებთან მიმართებაში. მათი გაანგარიშებისთვის საჭიროა მონაცემები აღებულია 2014-2017 ნიკორა ტრეიდის აუდირებული კონსოლიდირებული ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგებიდან, რომელიც წარმოდგენილია დანართ #2-სა და დანართ #3-ში.

მომგებიანობის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან მაჩვენებელს წარმოადგენს აქტივების რენტაბელობის კოეფიციენტი, რომელიც მიუთითებს ერთი ლარის ღირებულების აქტივებით რამდენი ლარის მოგების მიღება შეუძლია საწარმოს. მისი გაანგარიშება ხდება

წმინდა მოგების შეფარდებით აქტივების საშუალოწლიურ ღირებულებასთან. თუმცა, ამ მაჩვენებლებთან ერთდ შეგვიძლია ასევე გამოვიყენოთ რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი და სამივე მაჩვენებელი განვიხილოთ ერთიანობაში. ამ კონკრეტულ შემთხვევას დიუ პონტის მიდგომა ეწოდება. 1919 წელს მისმა კომპანიამ პირველად გამოიყენა ფინანსური კოეფიციენტების ანალიზის მეთოდის ეს ვარიანტი კომპანიის ეფექტიანობის შეფასებისთვის<sup>25</sup>. შესაბამისად, თუ მოხდება ტოლობაში რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავლის გამოყენება, მაშინ მიიღება რომ აქტივების რენტაბელობის კოეფიციენტი ტოლია რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი გაყოფილი აქტივების მთლიან რაოდენობასთან და გამრავლებული წმინდა მოგებისა და რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავლის შეფარდებასთან. შედეგად მიიღება რომ აქტივების რენტაბელობა უტოლდება აქტივების ბრუნვადობისა და მოგების მარჯის ნამრავლს. შესაბამისად, ერთი ლარის ღირებულების აქტივებით რამდენი ლარის მოგების მიღება შეუძლია საწარმოს, დამოკიდებულია სწორედ ამ ორ მაჩვენებელზე.

ცხრილი 3.2.6

აქტივის ბრუნვადობის, მოგების მარჯისა და აქტივების რენტაბელობის მაჩვენებლები				
	2014	2015	2016	2017
შემოსავალი რეალიზაციიდან	99 207	165 369	218 637	268 272
მთლიანი აქტივები	18 266	78 925	79 762	99 083
წმინდა მოგება	1 170	-7 191	-7 679	3 442
<b>აქტივების ბრუნვადობა(%)</b>	<b>5.43</b>	<b>2.1</b>	<b>2.74</b>	<b>2.71</b>
<b>მოგების მარჯა (%)</b>	<b>1.18</b>	<b>-4.35</b>	<b>-3.51</b>	<b>1.28</b>
<b>აქტივების რენტაბელობა (%)</b>	<b>6.41</b>	<b>-9.11</b>	<b>-9.63</b>	<b>3.47</b>

ზემოთ გამოთვლილი მონაცემების საფუძველზე, ცხრილში 3.2.7 ნაჩვენებია აქტივების რენტაბელობაზე მოქმედი ფაქტორების გავლენა. გაანგარიშებებმა გვაჩვენა, რომ

<sup>25</sup>GibsonCharles H. "FinancialReportingandAnalysis" 12<sup>th</sup>edition. p 309

2015 წელს რენტაბელობის შემცირება მეტწილად გამოწვეული იყო წმინდა მოგების მარჟის შემცირებით, 2016 წელსაც აქტივების რენტაბელობა შემცირდა აქტივებში ავანსირებული ღირებულების ბრუნვალობის რიცხვის შემცირების გამო. მართალია წმინდა მოგების მარჟა გაიზარდა მაგრამ არა იმდენად რომ აქტივების ბრუნვალობით გამოწვეული უარყოფითი შედეგი გადაეფარა. 2017 წელს კი როგორც მოგების მარჟა, ასევე აქტივების ბრუნვალობის რიცხვი გაზრდილია და შესაბამისად აქტივის რენტაბელობაც გაიზარდა, ძირითადად წმინდა მოგების მარჟის ზრდის ხარჯზე.

ცხრილი 3.2.7

	<i>აქტივების რენტაბელობაზე მოქმედი ფაქტორების გავლენა</i>		
2015	წმინდამოგებისმარჟისგავლენა	$(-4.35 - 1.18) * 2.1$	-11.61
	აქტივისბრუნვალობისგავლენა	$(2.1 - 5.43) * 1.18$	-3.93
			<b>-15.54</b>
2016	წმინდამოგებისმარჟისგავლენა	$(-3.51 - (-4.35)) * 2.74$	2.29
	აქტივისბრუნვალობისგავლენა	$(2.74 - 2.1) * (-4.35)$	-2.81
			<b>-0.52</b>
2017	წმინდამოგებისმარჟისგავლენა	$(1.28 - (-3.51)) * 2.71$	12.98
	აქტივისბრუნვალობისგავლენა	$(2.71 - 2.74) * (-3.51)$	0.12
			<b>13.1</b>

აქტივების უკუგების კოეფიციენტი არის ორგანიზაციის აქტივებით მიღებული მოგების მაჩვენებელი, რომელიც დამოკიდებულია იმაზე, თუ როგორ აფინანსებს ორგანიზაცია თავის აქტივებს. იგი მსგავსია აქტივის ფინანსური რენტაბელობის მაჩვენებლის, თუმცა განსხვავება მდგომარეობს იმაში, რომ წმინდა მოგების ნაცვლად გამოიყენება წლიური მოგება. ვინაიდან, მოგების გადასახადის სიდიდე ფიქსირებულია სახელმწიფოს მიერ და სცილდება კომპანიის კონტროლის შესაძლებლობებს, აქტივების რენტაბელობასთან შედარებით აქტივებზე უკუგების კოეფიციენტი უკეთესად ახასიათებს როგორ იყენებს კომპანია მის საკუთრებაში არსებულ აქტივებს.

უკუგება გამოყენებულ კაპიტალზე მიჩნეულია ერთ-ერთ ძირითად კოეფიციენტად. გამოყენებულ კაპიტალზე უკუგების კოეფიციენტით ფასდება ხელმისაწვდომი რესურსების გამოყენების ეფექტიანობა. იგი ზომავს შემოსავალს ყოველ ინვესტირებულ ერთ ლარზე და გამოითვლება ფორმულით:

კაპიტალზე უკუგების კოეფიციენტი = საოპერაციო მოგება / დაბანდებული კაპიტალი x 100  
დაბანდებული კაპიტალი კი გამოითვლება როგორც მიმდინარე და გრძელვადიანი აქტივების ჯამს მინუს მიმდინარე ვალდებულებები. ამ კოეფიციენტის მთავარი ნაკლოვანება იმაშია, რომ არ არის პირდაპირ მიბმული აქციონერების ქონების მაქსიმალური გაზრდის მიზანზე.

სააქციო კაპიტალზე უკუგების კოეფიციენტი წარმოადგენს კომპანიის მიერ მისი ჩვეულებრივი აქციონერებისათვის, ამ უკანასკნელის მიერ კომპანიაში ინვესტირებული ფულადი სახსრებიდან, წარმოქმნილი მოგების საზომს. ეს მაჩვენებელი განსაზღვრავს ფინანსური ლევერიჯის ეფექტს, რომელიც ხდება ორგანიზაციის მიერ მისი კაპიტალის სტრუქტურაში მუდმივი შემოსავლის კაპიტალის გამოყენების დროს (ვალის მსგავსად). ფინანსური ლევერიჯი აძლიერებს მოგებას აქციონერებისთვის, როდესაც ორგანიზაცია არამომგებიანია. უკუგება სააქციო კაპიტალზე გამოითვლება შემდეგნაირად:

$$\text{უკუგება სააქციო კაპიტალზე} = \frac{\text{წმინდა მოგება}}{\text{სააქციო კაპიტალი}} \times 100$$

აღნიშნულ ტოლობაში მთლიანი აქტივების გამოყენებით შეგვიძლია ეს ფორმულა სხვანაირადაც წარმოვადგინოთ:

$$\frac{\text{წმინდა მოგება/სააქციო კაპიტალი}}{\text{წმინდა მოგება/მთლიანი აქტივები}} \times \text{მთლიანი მოგება/სააქციო კაპიტალი}$$

მართალია ეს ორი ფორმულა ერთი და იგივე შედეგს იძლევა, მაგრამ თუ გავითვალისწინებთ იმას, რომ წმინდა მოგების შეფარდება მთლიან აქტივებთან ტოლია აქტივებზე უკუგების, მაშინ გამოდის, რომ უკუგება სააქციო კაპიტალზე უდრის უკუგება აქტივზე გამრავლებული მთლიანი აქტივებისა და სააქციო კაპიტალის ფარდობასთან.

სააქციო კაპიტალზე უკუგების კოეფიციენტი ღირებულია იმით, რომ იგი გვეხმარება ბევრი კომპანიის წლიურ ანგარიშგებებში მოცემული შემოსავლები უკეთ გავაანალიზოთ.

შესაძლოა, აქციაზე შემოსავლები იზრდებოდეს მაგრამ ეს ზრდა აქციონერებისთვის წარმატების ნიშანი არაა, სწორედ ასეთ შემთხვევებში გამოიყენება სააქციო კაპიტალზე უკუგების მაჩვენებელი, რომელშიც გათვალისწინებულია წინა წლების გაუნაწილებელი მოგება და ამიტომ, ინვესტორებს აცნობებს, რამდენად ეფექტურად მოხდა მათი კაპიტალის რეინვესტირება. სწორედ ამიტომ, ეს მაჩვენებელი წარმოადგენს ხელმძღვანელი პირების შესაძლებლობების ბევრად უკეთეს საზომს, ვიდრე წლიური შემოსავალი აქციაზე.

ცხრილი 3.2.8

უკუგება აქტივზე, გამოყენებულ კაპიტალსა და სააქციო კაპიტალზე

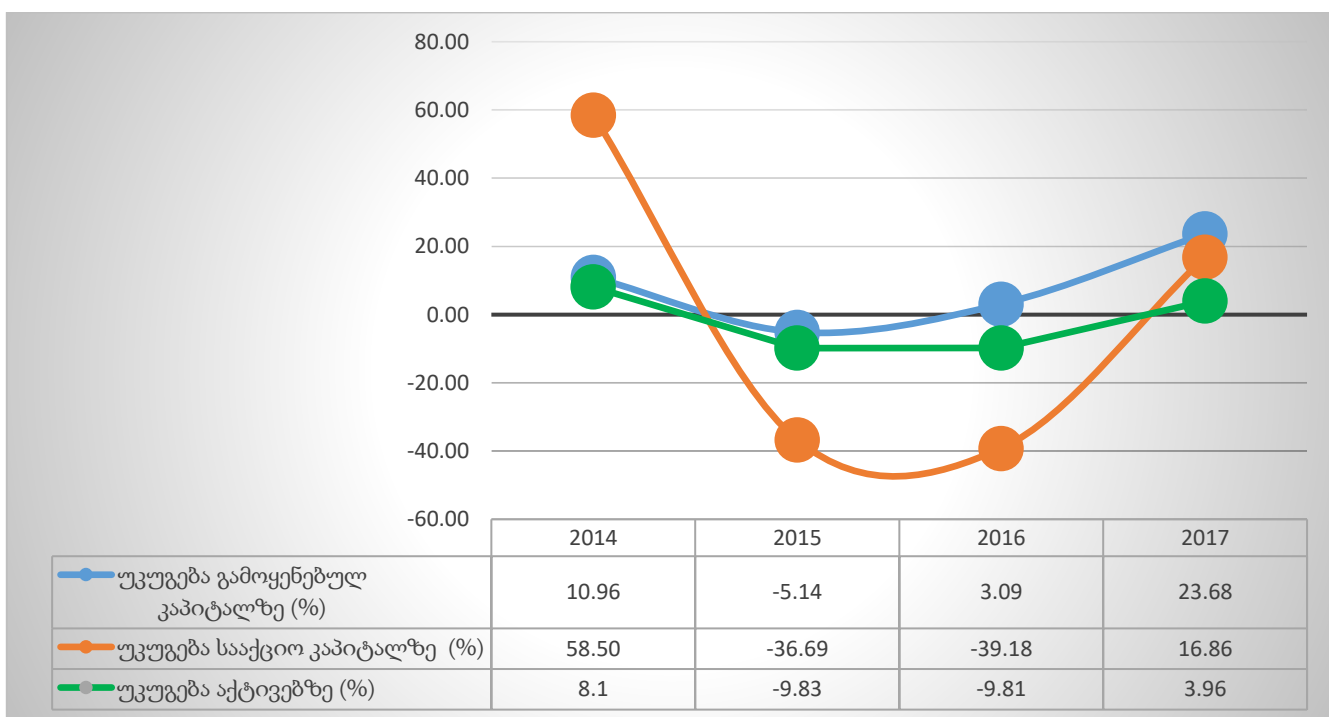
	2014	2015	2016	2017
საოპერაციომოგება	705	-2177	1159	7045
წლიური მოგება	1481	-7759	-7832	3932
წმინდამოგება	1170	-7191	-7679	3442
მთლიანიაქტივები	18266	78925	79762	99083
აქტივებისჯამს - მიმდინარევალდებულებები	6431	42346	37469	29747
სააქციოკაპიტალი	2000	19597	19597	20419
<b>უკუგება გამოყენებულ კაპიტალზე (%)</b>	<b>10,96</b>	<b>-5,14</b>	<b>3,09</b>	<b>23,68</b>
<b>უკუგება სააქციო კაპიტალზე (%)</b>	<b>58,50</b>	<b>-36,69</b>	<b>-39,18</b>	<b>16,86</b>
<b>აქტივების რენტაბელობა (%)</b>	<b>6,41</b>	<b>-9,11</b>	<b>-9,63</b>	<b>3,47</b>
<b>უკუგება აქტივებზე (%)</b>	<b>8,1</b>	<b>-9,83</b>	<b>-9,81</b>	<b>3,96</b>

რაც უფრო მაღალია კაპიტალზე უკუგების კოეფიციენტი, ესე იგი მით უფრო მეტი შემოსავალი მიიღება ყოველ ინვესტირებულ ერთ ლარზე. როგორც 3.2.2 გრაფიკზე ვხედავთ აღნიშნული მაჩვენებელი 2015 წელს წინა წელთან შედარებით საგრძნობლად შემცირდა. ეს ის პერიოდია, როდესაც ნიკორა ტრეიდმა განახორციელა სხვადასხვა სუპერმარკეტების ქსელის შესყიდვა, შესაბამისად, მნიშვნელოვნად გაზრდილი ინვესტიციების გამო შემცირდა გამოყენებულ კაპიტალზე უკუგების კოეფიციენტი, თუმცა

ეს დროებითი იყო, მომდევნო წლებში კოეფიციენტი გაიზარდა და 2017 წელს 23,68% შეადგინა რაც საკმაოდ კარგი მაჩვენებელია.

აქტივების უკუგების მაჩვენებელიც ზრდადობით ხასიათდება, რაც ასევე დადებით წარმოდგენას ქმნის კომპანიაზე.

ზოგადად, სამივე მაჩვენებელი 2015 წელს მნიშვნელოვნადაა შემცირებული, თუმცა მომდევნო წლებში უკვე ზრდადია. ეს ის შემთხვევაა როდესაც ინვესტიციებმა გაამართლა და მიუხედავად 2015 წლის ცუდი ფინანსური მდგომარეობისა, მომდევნო წლებში მდგომარეობა გამოსწორდა.



გრაფიკი 3.2.2. უკუგების კოეფიციენტების დინამიკა

შესაძლებელია განვიხილოთ ასევე საოპერაციო მოგების შეფარდება წლიურ მოგებასთან. გამოთვლების შედეგად ვღებულობთ, რომ აღნიშნული მაჩვენებელი 2014 წელს შეადგენდა 0,48-ს, 2015 წელს - 0,28, 2016 წელს შეადგინა -0,15, ხოლო 2017 წელს 1,79-ს. ზოგადად, საოპერაციო მოგება უნდა აღემატებოდეს წლიურ მოგებას, შესაბამისად კოეფიციენტიც 1-ზე მეტი უნდა იყოს. თუმცა, ნიკორა ტრეიდის შემთხვევაში 1-ზე მეტი

კოეფიციენტი მხოლოდ 2017 წელს მივიღეთ. ხოლო დანარჩენ წლებში მდგომარეობა პირიქითაა, მაგალითად, 2014 წელს აღნიშნული კოეფიციენტი 0,48-ს შეადგენს, რაც ნიშნავს, რომ საოპერაციო მოგება ნაკლებია წლიურ მოგებაზე, ამის გამომწვევი მიზეზი ისაა, რომ 2014 წელს არასაოპერაციო შემოსავლებიდან მიღებულმა თანხამ 1 316 ათასი ლარი შეადგინა.

ამრიგად, ფინანსური კოეფიციენტებით ანალიზი გვაწვდის საინტერესო ინფორმაციას ორგანიზაციის საქმიანობის ზოგადი შეფასებისთვის. თუმცა გარკვეული შეზღუდვები გააჩნია<sup>26</sup>:

- ერთი ორგანიზაციის ფინანსური კოეფიციენტების ტენდენციების ახსნა შეიძლება რთული იყოს ორგანიზაციაზე უცნობი ეკონომიკური და კონკურენტული ფაქტორების გავლენის გამო.
- შესაძლოა გართულდეს შესაბამისი ან მისაღები მაჩვენებლების განსაზღვრა რომელიმე კოეფიციენტისათვის, განსაკუთრებით მაშინ, როცა ინდუსტრია ზარალს განიცდის.
- როცა ორგანიზაციები არასწორად წარმოადგენენ ფინანსურ ინფორმაციას, ფინანსური კოეფიციენტები, რომლებიც ამ მონაცემების საფუძველზე მიიღება იქნება არაზუსტი და დამაბნეველი.

ზემოთ ჩამოთვლილთაგან უმთავრეს პრობლემას წარმოადგენს არაზუსტი ფინანსური ინფორმაცია, შესაბამისად უპირველეს ყოვლისა, უნდა დავრწმუნდეთ რომ ჩვენს ხელთ არსებული ინფორმაცია ნამდვილად სწორია და მხოლოდ ამის შემდეგ დავეყრდნოთ აღნიშნულ მონაცემებს. აუცილებელია, ფინანსური კოეფიციენტების დათვლის შემდეგ მისი შედარება წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელთან, რათა დავინახოთ როგორია ამა თუ იმ კოეფიციენტის ტენდენცია და თუ ერთნაირ კოეფიციენტებს შორის არსებობს მნიშვნელოვანი ცვლილებები, მოხდეს გადამოწმება ხომ არაა გამოთვლისას დაშვებული მექანიკური შეცდომა. აგრეთვე, კოეფიციენტების მნიშვნელოვანი ცვლილებისას უნდა განვიხილოთ შიდა და გარე ფაქტორების გავლენა,

---

<sup>26</sup>ატკინსონიე,კაკლანირ., მათსუმურაე., იანგის., მმართველობითიადრიცხვა, მეხუთეგამოცემა, გამომცემლობა „საქართველოსმაცნე“ 2009, გვ 629

რასაც შესაძლოა აღნიშნული ცვლილებები გამოეწვია. მაგალითად, ნიკორა ტრეიდის მოგების მაჩვენებლები, შესაბამისად კოეფიციენტებიც, 2015 წელს არასასურველია და მხოლოდ კოეფიციენტებზე დაყრდნობით ჩავთვლიდით, რომ კომპანიას ფინანსური სიმძნელები აქვს. თუმცა, თუ გავითვალისწინებთ, რომ გაზრდილი ხარჯები განპირობებული იყო კომპანიის გაფართოებითა და ინვესტიციებით, რამაც ნიკორა ტრეიდის მთლიანი აქტივების რაოდენობა 2015 წელს წინა წელთან შედარებით 4,32-ჯერ გაზარდა, ნათელი ხდება თუ რით იყო გამოწვეული ზემოთხსენებული არასასურველი შედეგი.

### 3.3 მომგებიანობის მაჩვენებლების ფაქტორული და კორელაციური ანალიზი

ფაქტორული ანალიზის დროს ხდება იმ მაჩვენებლების გავლენის გაზომვა, რომლებიც ჩვენთვის საინტერესო კოეფიციენტის ცვლილებას იწვევენ. მაგალითად, აქტივებზე უკუგების მაჩვენებელი გაიანგარიშება როგორც წლიური მოგების შეფარდება აქტივების საერთო რაოდენობასთან, მაგრამ ამ ფორმულის წარმოდგენა დანაწევრებულადაც შეიძლება, რათა გამოვლინდეს მასზე მოქმედი სხვადასხვა ფაქტორი.

$$\frac{\text{წლიური მოგება}}{\text{აქტივები}} = \frac{\text{წლიური მოგება}}{\text{შემოსავლები}} * \frac{\text{შემოსავლები}}{\text{ძირითადი საშუალებები}} * \frac{\text{ძირითადი საშუალებები}}{\text{აქტივები}}$$

ფორმულის ასეთი სახით წარმოდგენა საშუალებას გვაძლევს ნათლად დავინახოთ, თუ რომელი მაჩვენებელი მოქმედებს აქტივების უკუგების კოეფიციენტზე. როგორც ვხედავთ, ტოლობაში გამოჩნდა შემოსავლებისა და ძირითადი საშუალებების მაჩვენებლები. ფაქტორული ანალიზისთვის საჭიროა ფარდობითი მაჩვენებლების გამოყენება და როგორც ფაქტორულ მოდელში ვხედავთ იგი სამი ფაქტორისაგან შედგება. პირველი ესაა, წლიური მოგების შეფარდება შემოსავლებთან, ეს თანაფარდობა წარმოადგენს მოგების მარჟას, რომელიც ახასიათებს რამდენი პროცენტი მოგება მოაქვს

ყოველ ერთ ლარ შემოსავალს. მეორეა შემოსავლების ძირითად საშუალებებთან შეფარდება, რომელიც არის ფონდუკუგების კოეფიციენტი და აჩვენებს რამდენი ლარი შემოსავალი მიიღება ყოველ ერთ ლარ ძირითად საშუალებაზე და მესამეა ძირითადი საშუალებების აქტივებთან შეფარდება, იგი გვიჩვენებს ძირითადი საშუალებების წილს აქტივებში, მისი ზრდა აქტივების ეფექტიანობის ზრდასთან ასოცირდება. ცხრილში 3.3.1 წარმოდგენილია ზემოთხსენებული სამივე კოეფიციენტის გამოთვლილი მონაცემები და გადახრები წინა წლებთან შედარებით.

ცხრილი 3.3.1

აქტივების უკუგებაზე მოქმედი კოეფიციენტები

					<i>გადახრები</i>		
	2014	2015	2016	2017	2015	2016	2017
მოგების მარჟა	0,0149	-0,0469	-0,0358	0,0147	<b>-0,0618</b>	<b>0,0111</b>	<b>0,0505</b>
ფონდუკუგება	11,8089	8,1004	12,5207	13,8492	<b>-3,7085</b>	<b>4,4203</b>	<b>1,3285</b>
ძირითადი საშუალებების წილი აქტივებში	0,4599	0,2587	0,2189	0,1955	<b>-0,2012</b>	<b>-0,0398</b>	<b>-0,0234</b>
უკუგება აქტივებზე	0,0811	-0,0983	-0,0982	0,0397	<b>-0,1794</b>	<b>0,0001</b>	<b>0,1379</b>

ცხრილი 3.3.1-ში წარმოდგენილი მონაცემების საფუძველზე უკვე შესაძლებელი ხდება ფაქტორების გავლენის ანალიზი აბსოლიტური სხვაობის ხერხით. ვინაიდან აქტივზე უკუგების კოეფიციენტის გაანგარიშებისას გამოიყენება მხოლოდ ფაქტორების ერთმანეთზე გადამრავლება, ჯაჭვური ჩასმის ხერხის გამოყენება აუცილებელი არაა.

2015 წელი

მოგების მარჟა =  $-0,0618 * 11,8089 * 0,4599 = - 0,3356$

$$\text{ფონდუკუგება} = -0,0469 * (-3,7085) * 0,04599 = 0,08$$

$$\text{ძირითადი კაპიტალის წილი აქტივებში} = -0,0469 * 8,1004 * (-0,2012) = 0,0764$$

$$\text{სულ გავლენა} = -0,3356 + 0,08 + 0,0764 = -0,1792$$

დანარჩენი წლებისთვისაც იგივე მეთოდით გამოითვლება ამ ფაქტორების გავლენა და მიღებული მონაცემები წარმოდგენილია ცხრილში 3.3.2.

ცხრილი 3.3.2

აქტივის უკუგებაზე მოქმედი კოეფიციენტების გავლენა

	2015	2016	2017
მოგების მარჟა	-0,3356	0,0233	0,1384
ფონდუკუგება	0,0800	-0,0409	0,0043
ძირითადი საშუალებების წილი აქტივებში	0,0764	0,0178	-0,0048
<b>სულ გავლენა</b>	<b>-0,1792</b>	<b>0,0002</b>	<b>0,1379</b>

როგორც ვხედავთ, 2015 წელს წინა წელთან შედარებით აქტივის უკუგების კოეფიციენტის შემცირება 0,1792 ერთეულით გამოწვეული იყო მოგების მარჟის 0,3356 შემცირებით, ფონდუკუგების 0,08 გაზრდით და ძირითადი საშუალებების წილის ზრდით აქტივებში 0,0764-ით. 2017 წელს კი აქტივზე უკუგების კოეფიციენტის ზრდა ძირითადად განპირობებული იყო მოგების მარჟის ზრდით წინა წელთან შედარებით, ხოლო ფონდუკუგებამ და ძირითადი საშუალებების წილმა აქტივების უკუგებაზე უმნიშვნელო გავლენა მოახდინეს, ერთმა ზრდის მეორემ შემცირების კუთხით და ფაქტიურად ამ ცვლილებებმა ერთმანეთი დააბალანსეს.

საკუთარი კაპიტალის უკუგების მაჩვენებლის ფაქტორული ანალიზისთვის კი საჭიროა ხუთი ფაქტორის გათვალისწინება:

$$ROE = \frac{\text{წმინდა მოგება}}{\text{წლიური მოგება}} * \frac{\text{წლიური მოგება}}{\text{საოპერაციო მოგება}} * \frac{\text{საოპერაციო მოგება}}{\text{შემოსავალი}} * \frac{\text{შემოსავალი}}{\text{აქტივები}} * \frac{\text{აქტივები}}{\text{სააქციო კაპიტალი}}$$

რაც უფრო მაღალი იქნება წმინდა მოგების ფარდობა წლიურ მოგებასთან, მით მეტი იქნება სააქციო კაპიტალის ფინანსური რენტაბელობა, როგორც ცხრილი 3.3.3-დან ჩანს აღნიშნული მაჩვენებელი წლების განმავლობაში იზრდებოდა, თუმცა 2017 წელს შემცირდა. წლიური მოგების საოპერაციო მოგებასთან შეფარდების კოეფიციენტის ზრდა კი იმის მიმანიშნებელია, რომ საპროცენტო ხარჯები მცირდება და მომგებიანობა იზრდება. 2016 წელს ეს კოეფიციენტი საგრძნობლად შემცირდა, თუმცა 2017 წელს კვლავ გაიზარდა. შემოსავლების აქტივებთან ფარდობა აჩვენებს აქტივებში ავანსირებული ღირებულების ბრუნვის რიცხვს, ანუ მთელი ავანსირებული ღირებულება წელიწადში რამდენჯერ გადაიქცა თავისუფალ ფულად საშუალებად.

ცხრილი 3.3.3

კაპიტალის უკუგებაზე მოქმედი მაჩვენებლები

					გადახრები		
	2014	2015	2016	2017	2015	2016	2017
წმინდამოგება/წლიურიმოგება	0,7900	0,9268	0,9805	0,8754	<b>0,1368</b>	<b>0,0537</b>	<b>-0,1051</b>
წლიურიმოგება/საოპერაციომოგება	2,1007	3,5641	-6,7575	0,4347	<b>1,4634</b>	<b>-10,322</b>	<b>7,1923</b>
საოპერაციომოგება/შემოსავალი	0,0071	-0,0132	0,0053	0,0337	<b>-0,0203</b>	<b>0,0185</b>	<b>0,0284</b>
შემოსავალი/აქტივები	5,4312	2,0953	2,7411	2,7075	<b>-3,3360</b>	<b>0,6458</b>	<b>-0,0336</b>
აქტივები/სააქციოკაპიტალი	9,1330	4,0274	4,0701	4,8525	<b>-5,1056</b>	<b>0,0427</b>	<b>0,7824</b>
ROE	0,585	-0,3669	-0,3918	0,1686	<b>-0,9519</b>	<b>-0,0249</b>	<b>0,5604</b>

ზემოთ აღნიშნული მაჩვენებლების ცვლილების გავლენა სააქციო კაპიტალის უკუგებაზე წარმოდგენილია ცხრილში 3.3.4. 2015 წელს სააქციო კაპიტალის უკუგების კოეფიციენტი საგრძნობლად შემცირდა, რაც ძირითადად გამოწვეული იყო საოპერაციო

მოგების ნორმის შემცირებით, ხოლო დანარჩენი კოეფიციენტები გაიზარდა რამაც შეარბილა საოპერაციო მოგების ნორმის შემცირებით გამოწვეული უარყოფითი გავლენა. თუმცა, ეს გავლენა იმდენად დიდი იყო რომ საბოლოო ჯამში კაპიტალზე უკუგების კოეფიციენტი მაინც შემცირდა. 2016 წელს ROE კვლავ შემცირდა, მასზე გავლენა ძირითადად მეორე და მესამე ფაქტორებმა მოახდინეს, თუმცა მათი ცვლილება რაოდენობრივად დაახლოებით ერთნაირი იყო, თუმცა საპირისპირო მიმართულებით და ამიტომაც მათი გავლენა დაბალანსდა, მაგრამ პირველი, მეოთხე და მეხუთე ფაქტორების მეშვეობით კაპიტალზე უკუგება უმნიშვნელოდ შემცირდა. 2017 წელს ROE გაიზარდა, განსაკუთრებით მეორე ფაქტორის მეშვეობით და ასევე მესამე ფაქტორმაც მნიშვნელოვანი როლი შეასრულა, ხოლო დანარჩენი ფაქტორების გავლენა უმნიშვნელოა.

ცხრილი 3.3.4

კაპიტალის უკუგებაზე მოქმედი ფაქტორების გავლენა

	2015	2016	2017
I. წმინდა მოგება/წლიური მოგება	0,1013	-0,0212	0,0420
II. წლიური მოგება/საოპერაციო მოგება	0,4781	1,1242	0,3724
III. საოპერაციო მოგება/შემოსავალი	-3,3214	-1,0324	0,1206
IV. შემოსავალი/აქტივები	1,3249	-0,0914	-0,0018
V. აქტივები/სააქციო კაპიტალი	0,4652	-0,0041	0,0272
<b>სულ გავლენა</b>	<b>-0,9519</b>	<b>-0,0249</b>	<b>0,5604</b>

ასევე, შესწავლილ იქნა ი.ჭილაძის მიერ შექმნილი აქტივების მომგებიანობის ახალი რვა ფაქტორიანი მოდელი.<sup>27</sup>

$$PTA = \frac{P}{TA} = \frac{P}{OP} * \frac{OP}{PS} * \frac{PS}{S} * \frac{S}{CS} * \frac{CS}{OEx} * \frac{OEx}{(MM + CA)} * \frac{(MM + CA)}{Ow.C} * \frac{Ow.C}{TA}$$

<sup>27</sup>Theoretical and Practical Aspects of Profitability Factorial Analysis. Journal: Science and Studies of Accounting and Finance: Problems and Perspectives, Volume 12, Number 1, pp. 12-18. 2018

სადაც ფაქტორ-მაჩვენებლებია:

- I. P/OP - წლიური მოგების (ანუ მოგება დაბეგვრამდე) ფარდობა საოპერაციო მოგებასთან - ეს კოეფიციენტი რაც უფრო ახლოსაა ერთთან, მით დაბალია მოგების გადასახდის ტვირთი და სხვა თანაბარ პირობებში ანუ დანარჩენი ფაქტორების უცვლელობის პირობებში, ზრდის საწარმოს საერთო ეკონომიკურ მომგებიანობას.
- II. OP/PS – საოპერაციო მოგების ფარდობა რეალიზაციიდან მიღებულ მოგებასთან - ასევე, ეს კოეფიციენტი რაც უფრო ახლოსაა ერთთან, მით უფრო მაღალია მართვისა და მომსახურების ხარჯების ეფექტიანობა, და მაშასადამე, იზრდება მოგება.
- III. PS / S – რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ფარდობა რეალიზაციიდან მიღებულშემოსავალთან - იგი არის მოგების მარჟა ანუ მოგების ნორმა და მისი ზრდა იწვევს აქტივების მომგებიანობის ზრდას.
- IV. S / CS – რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავლის ფარდობა რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულებასთან - იგი ახასიათებს რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულების ერთეულზე მიღებული შემოსავლის დონეს ანუ საწარმოო ხარჯების უკუგებას. მისი ზრდა, სხვა თანაბარ პირობებში იწვევს საერთო მომგებიანობის ზრდას.
- V. CS / OEx – რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულების ფარდობა საოპერაციო ხარჯებთან - იგი ახასიათებს საწარმოო ხარჯების წილს საოპერაციო ხარჯებში. მისი ზრდა, წარმოების მოცულობის ზრდაზე მიუთითებს და სხვა თანაბარ პირობებში მოგებასა და მომგებიანობის მოსალოდნელ სიდიდეს ზრდის. ხოლო, მისი შემცირება საოპერაციო რისკების ზრდაზე მიანიშნებს.
- VI. OEx / (MM + CA) – საოპერაციო ხარჯების ფარდობა ძირითადი საშუალებებისა და მიმდინარე აქტივების საშუალო ჯამთან - იგი არის რესურსებში ავანსირებული ღირებულების ბრუნვის ანუ ხარჯებში გადასული მოცულობის მაჩვენებელი. რაც უფრო დროულად დაიხარჯება რესურსები და არ შეფერხდება

მათი ბრუნვა, ეს კოეფიციენტი მითი უფრო მაღალი იქნება და მით უფრო გაზრდის მომგებიანობის მოსალოდნელ დონეს.

- VII.  $(MM + CA) / O_w.C$  – ძირითადი საშუალებებისა და მიმდინარე აქტივების საშუალო ჯამის ფარდობა საკუთარი კაპიტალის საშუალო ჯამთან - იგი ახასიათებს რესურსებში ავანსირებული ღირებულების დონეს საკუთარი კაპიტალის ერთ ლარზე. ეს კოეფიციენტი რაც უფრო გაიზრდება, მით უფრო აქტიურია საკუთარი კაპიტალი და მამასადამე, ზრდის მომგებიანობის მოსალოდნელ სიდიდეს.
- VIII.  $O_w.C / TA$  – საკუთარი კაპიტალის ფარდობა აქტივების საშუალო ჯამთან - არის საკუთარი კაპიტალის წილის კოეფიციენტი აქტივებში. მისი ზრდა მიანიშნებს, რომ საწარმოს აქტივების დაფინანსების წყაროებში მცირდება სესხების წილი და შესაბამისად საპროცენტო ხარჯების მოცულობაც, რაც ხელს უწყობს როგორც მოგების, ასევე აქტივების მომგებიანობის დონის ზრდას.

ცხრილი 3.3.5

მომგებიანობის გადახრაზე მოქმედი ფაქტორების ცვლილებები

	2014	2015	2016	2017	გადახრა 2015	გადახრა 2016	გადახრა 2017
P/TA	0.0811	-0.0983	-0.0982	0.0397	-0.1794	0.0001	0.1379
I. P/OP	2,1007	3,5641	-6,7575	0,4347	1,4634	-10,3216	7,1923
II. OP/PS	0,0321	-0,0580	0,0228	0,1361	-0,0901	0,0808	0,1133
III. PS/S	0,2215	0,2270	0,2326	0,2477	0,0055	0,0056	0,0151
IV. S/CS	1,2845	1,2937	1,3031	1,3292	0,0092	0,0094	0,0261
V. CS/OEx	3,6312	3,2179	3,3761	3,5165	-0,4134	0,1582	0,1404
VI. OEx/(MM+CA)	1,3331	1,0186	1,2424	0,9723	-0,3145	0,2238	-0,2701
VII.(MM+CA)/O <sub>w</sub> .C	7,9775	1,9900	2,0411	2,8909	-5,9875	0,0511	0,8498
VIII. O <sub>w</sub> .C/TA	0,1095	0,2483	0,2457	0,2061	0,1388	-0,0026	-0,0396

ამრიგად, ჩამოთვლილი ფაქტორ-მაჩვენებლების ზრდა მომგებიანობის მოსალოდნელ დონეს ზრდის, მათი შემცირება კი მომგებიანობას ამცირებს. ნიკორა

ტრეიდის მაგალითზე გამოთვლილ იქნა წარმოდგენილი ფაქტორული მოდელის რიცხვითი მნიშვნელობები 2014-2017 წლებისათვის, რათა დადგენილიყო მომგებიანობის დაცემისა და ზარალიანობის წარმოშობის მიზეზები.

ცხრილი 3.3.5-ის საფუძველზე გამოითვლება მომგებიანობის გადახრაზე მოქმედი ფაქტორ-მაჩვენებლების ცვლილებების გავლენა. ამ მიზნით, როგორც უკვე აღინიშნა, გამოყენებულია აბსოლუტური სხვაობის ხერხი, რომლის დროსაც, მოცემული ფაქტორის გადახრა მრავლდება ფაქტორთა მწკრივში მის წინ მდგომი ფაქტორის მიმდინარე და შემდგომი ფაქტორების საბაზისო მნიშვნელობებზე.

მიღებული შედეგები წარმოდგენილია ცხრილში 3.3.6

ცხრილი 3.3.6

მომგებიანობის გადახრაზე მოქმედი ფაქტორების გავლენის გაანგარიშების შედეგი

		<i>გავლენა 2015</i>	<i>გავლენა 2016</i>	<i>გავლენა 2017</i>
I.	P/OP	0,0565	0,2847	0,1045
II.	OP/PS	-0,3862	-0,2597	0,0314
III.	PS/S	-0,0062	-0,0018	0,0024
IV.	S/CS	-0,0018	-0,0005	0,0008
V.	CS/OEx	0,0292	-0,0037	0,0017
VI.	OEx/(MM+CA)	0,0537	-0,0174	-0,0093
VII.	(MM+CA)/Ow.C	0,1304	-0,0025	0,0139
VIII.	Ow.C/TA	-0,0550	0,0010	-0,0076
	<b>ჯამი</b>	<b>-0.1794</b>	<b>0.0001</b>	<b>0.1379</b>

2015 წელს აქტივების მომგებიანობა 0,1794 პუნქტით შემცირდა. როგორც ფაქტორულმა ანალიზმა აჩვენა, ამაში მთავარი როლი ითამაშა მეორე და მეშვიდე ფაქტორების ცვლილებამ. მეორე ფაქტორის 0,0901 პუნქტით შემცირებამ გამოიწვია მომგებიანობის 0,3862 პუნქტით შემცირება, ხოლო მეშვიდე ფაქტორის 5,9875 პუნქტით შემცირებამ მომგებიანობის 0,1304 პუნქტით ზრდა, ხოლო დანარჩენმა მაჩვენებლებმა

თითოეულმა ცალ-ცალკე შეიძლება მცირე გავლენა იქონიეს, თუმცა ერთობლივად აქტივის მომგებიანობაზე საკმაოდ მოახდინეს გავლენა.

2016 წელს აქტივების მომგებიანობა წინა წელთან შედარებით თითქმის არ შეცვლილა, იგი უმნიშვნელოდ გაიზარდა 0,0001 პუნქტით. ძირითადი ცვლილებები პირველი და მეორე ფაქტორით იყო განპირობებული. პირველი ფაქტორის 10,3216 პუნქტით შემცირებამ აქტივზე მომგებიანობა 0,2847 პუნქტით გაზარდა, ხოლო მეორე ფაქტორის 0,0808 პუნქტით გაზრდამ მომგებიანობა 0,2597 პუნქტით შეამცირა, ხოლო დანარჩენი ფაქტორების უმნიშვნელო ცვლილებებმა ერთმანეთი დააბალანსეს და საბოლოო ჯამში აქტივებზე მომგებიანობა 2016 წელს წინა წელთან შედარებით თითქმის არ შეცვლილა.

2017 წელს აქტივებზე მომგებიანობის ზრდა 0,1379 პუნქტით, გამოწვეული იყო პირველი ფაქტორის 7,1923 გაზრდით, რამაც მომგებიანობა 0,1045-ით გაზარდა და მეორე ფაქტორის 0,1123 ზრდით, რისი საშუალებითაც მომგებიანობა 0,0314 პუნქტით გაიზარდა.

ზემოთ წარმოდგენილი გამოთვლები არის ფაქტორული ანალიზის შემადგენელი ნაწილი, რომელიც იძლევა ინფორმაციას ესა თუ ის ფაქტორი რა გავლენას ახდენს ჩვენთვის საინტერესო კოეფიციენტზე, თუმცა არ ახასიათებს არის თუ არა მათ შორის რაიმე კავშირი. ამ კავშირების დასადგენად გამოიყენება კორელაციური ანალიზი. მაგალითად, ნიკორა ტრეიდის მონაცემების საფუძველზე განხილულია შრომის ნაყოფიერება ახდენს თუ არა გავლენას აქტივების მომგებიანობაზე. შრომის ნაყოფიერება შეიძლება გაანგარიშდეს რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ფარდობით 365 დღესთან.<sup>28</sup>

ცხრილი 3.3.7

შრომის ნაყოფიერება (ათასი ლარი)

	2013	2014	2015	2016	2017
რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი	77688	99207	165369	218637	268272
შრომის ნაყოფიერება	212,84	271,80	453,07	599,01	734,99

<sup>28</sup> ი.ჭილაძე, ფინანსური ანალიზი, მესამე გადამუშავებული გამოცემა, თბილისი 2018, გვ 290.

აქტივების მომგებიანობა უკვე გამოთვლილია ცხრილში 3.2.8, რაც შეეხება 2013 წლის მონაცემებს, ის აღებულია 2014 წლის აუდირებული კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგებიდან. 2013 წელს წლიური მოგება იყო 2 965 667 ლარი, ხოლო მთლიანი აქტივები 12 997 563 ლარი, შესაბამისად 2013 წელს აქტივის მომგებიანობა 0,2282-ის ტოლია.<sup>29</sup>

ცხრილი 3.3.8

კორელაცია შრომის ნაყოფიერებასა და აქტივების მომგებიანობას შორის

წლები	შრომის ნაყოფიერება	აქტივების მომგებიანობა			
	X	Y	$X^2$	$Y^2$	$X * Y$
2013	212,84	0,2282	45300,87	0,0521	48,5701
2014	271,8	0,081	73875,24	0,0066	22,0158
2015	453,07	-0,0983	205272,42	0,0097	-44,5368
2016	599,01	-0,0981	358812,98	0,0096	-58,7629
2017	734,99	0,0396	540210,30	0,0016	29,1056
<b>ჯამი</b>	<b>2271,71</b>	<b>0,1524</b>	<b>1223471,81</b>	<b>0,0795</b>	<b>-3,6082</b>

ზემოთ მოცემული მაჩვენებლების მიხედვით უკვე შესაძლებელია გაანგარიშდეს კორელაციის კოეფიციენტი. იგი არის ორ ცვლად შორის სიძლიერის საზომი და მისი მნიშვნელობა მერყეობს -1 და 1-მდე. იმ შემთხვევაში თუ კორელაციის კოეფიციენტი ერთს უახლოვდება ეს იმის მანიშნებელია, რომ ამ ორ ცვლადს შორის არსებობს პირდაპირ პროპორციული დამოკიდებულება, რაც უფრო ახლოსაა ეს მაჩვენებელი ერთთან, მით უფრო ძლიერია კავშირი. თუ კოეფიციენტი ნულს გაუტოლდება, ესე იგი ცვლადებს შორის კავშირი არაა, ხოლო თუ მინუს ერთია ან მას უახლოვდება ესე იგი მათ შორის უარყოფითი დამოკიდებულებაა.

<sup>29</sup> [http://nikoraholding.ge/modules/for\\_partners/uploads/29\\_georgian.pdf](http://nikoraholding.ge/modules/for_partners/uploads/29_georgian.pdf)

გამოთვლებმა აჩვენა, რომ კორელაციის კოეფიციენტი ტოლია -0,6088. ეს იმის მანიშნებელია, რომ ნიკორა ტრეიდის მაგალითზე შრომის ნაყოფიერებასა და აქტივებზე მომგებიანობას შორის უკუპროპორციული დამოკიდებულებაა, თანაც საკმაოდ ძლიერი.

კორელაციასთან ერთად ითვლიან დეტერმინაციის კოეფიციენტს, რომელიც აჩვენებს შედეგობრივი მაჩვენებლის ცვლილების რამდენი პროცენტია გამოწვეული დამოუკიდებელი ცვლადის ცვლილებით. იგი გამოითვლება როგორც კორელაციის კოეფიციენტის კვადრატი. ფორმულიდან გამომდინარე დეტერმინაციის კოეფიციენტი უტოლდება 0,3706-ს, ანუ აქტივის მომგებიანობის ცვლილება 37.06%-ით გამოწვეულია შრომის ნაყოფიერების ცვლილებით. ვარიაციის კოეფიციენტის გამოთვლით კი ნათელი ხდება, რომ ნიკორა ტრეიდის მაგალითზე აქტივებზე მომგებიანობა არასტაბილურობის მაღალი დონით ხასიათდება.

გარდა მაჩვენებლების ფაქტორული და კორელაციური ანალიზისა, რომელიც საჭიროა კოეფიციენტებს შორის კავშირის და მათზე მოქმედი ფაქტორების გამოსავლენად, საჭიროა ასევე საწარმოს ფინანსური სტაბილურობის შენარჩუნებისათვის გამოითვალოს გაკოტრების მოდელები. ისინი იძლევიან ინფორმაციას ემუქრება თუ არა საწარმოს ფინანსური საფრთხე მომდევნო რამდენიმე წლის განმავლობაში. ამ მიზნით ნაშრომში განხილულია ალთმანისა და სპრინგეითის გაკოტრების მრავალფაქტორიანი მოდელები.

ედვარდ ალთმანმა შეისწავლა ის სამრეწველო კომპანიები, რომლებიც 1946-1965 წლებში გაკოტრდნენ და გამოკვლევების საფუძველზე ააგო კრედიტუნარიანობის ინდექსი, რომელსაც აქვს შემდეგი სახე:

$$Z = 3.3k_1 + 1k_2 + 0.6k_3 + 1.4k_4 + 1.2k_5$$

სადაც:

$k_1$  = მოგება %-ისა და გადასახადის გადახდამდე / მთლიანი აქტივები

$k_2$  = ამონაგები რეალიზაციიდან / მთლიანი აქტივები

$k_3$  = საკუთარი კაპიტალი / მოზიდული კაპიტალი

$k_4$  = დაგროვილი გაუნაწილებელი მოგება / მთლიანი აქტივები

$k_5$  = საკუთარი საბრუნავი სახსრები / მთლიანი აქტივები

ზოგადად, ალთმანის კრედიტუნარიანობის ინდექსი უნდა აღემატებოდეს 2.675, ასეთ შემთხვევაში საწარმოს 2-3 წელიწადში გაკოტრების საფრთხე არ ემუქრება. ცხრილიში 3.3.9 წარმოდგენილია სს ნიკორა ტრეიდის მონაცემებზე დაყრდნობით ალთმანის კრედიტუნარიანობის ინდექსის გაანგარიშებული მონაცემები. როგორც ცხრილიდან ჩანს, 2014 წელს მაჩვენებელი 5.4578-ს უტოლდება რაც საკმაოდ აღემატება ალთმანის კრედიტუნარიანობის ინდექსით დაშვებულ მინიმუმს. რაც შეეხება 2015 და 2016 წლებს, კოეფიციენტი 2.675-ს ქვემოთაა, რაც ორგანიზაციაში მიმდინარე ცვლილებებით იყო გამოწვეული, თუმცა მდგომარეობა გამოსწორდა და 2017 წელს უკვე დაშვებულ მინიმუმს გადააჭარბა და 2.8171-ს მიაღწია, რაც ნიშნავს რომ საწარმოს უახლოეს მომავალში გაკოტრების საფრთხე არ ემუქრება.

ცხრილი 3.3.9

ალთმანის კრედიტუნარიანობის ინდექსი

	2014	2015	2016	2017
k1	0.03860	-0.02758	0.01453	0.09129
k2	5.43124	2.09527	2.74112	2.70755
k3	0.15119	0.19790	0.07273	0.19097
k4	0.06405	-0.08767	-0.09567	0.03797
k5	-0.23437	-0.22801	-0.24767	-0.29953
<b>Z</b>	<b>5.4578</b>	<b>1.7266</b>	<b>2.4016</b>	<b>2.8171</b>

თუ მხედველობაში მიიღება ის ფაქტი, რომ გაუნაწილებელი მოგება ყოველთვის არ არსებობს, მაშინ უმჯობესია გამოყენებულ იქნას ალთმანის მოდიფიცირებული ფორმულა, რომელსაც შემდეგი სახე აქვს:

$$Z = 0.717k_1 + 0.847k_2 + 3.107k_3 + 0.42k_4 + 0.995k_5$$

სადაც:

$k_1$  = წმინდა საბრუნავი კაპიტალი / მთლიანი აქტივები

$k_2$  = სარეზერვო კაპიტალი / მთლიანი აქტივები

$k_3 =$  საოპერაციო მოგება / მთლიანი აქტივები

$k_4 =$  საკუთარი კაპიტალი / ვალდებულებები ( გადაფასებების რეზერვის გარეშე)

$k_5 =$  ამონაგები რეალიზაციიდან / მთლიანი აქტივები

კოეფიციენტის მნიშვნელობიდან გამომდინარე შეიძლება ადგილი ქონდეს შემდეგ სამ შემთხვევას:

1. თუ  $Z < 1.23$  მაშინ გაკოტრების დიდი ალბათობაა,
2. თუ  $1.23 < Z < 2.9$  გაურკვევლობის არეა
3. თუ  $Z > 2.9$  მაშინ არსებობს გაკოტრების მცირე ალბათობა

სს ნიკორა ტრეიდის მონაცემები კი შემდეგია:

ცხრილი 3.3.10

ალტმანის მოდიფიცირებული ინდექსი

	2014	2015	2016	2017
K1	-0.2344	-0.2280	-0.2477	-0.2995
K2	0.0641	-0.0877	-0.0957	0.0380
K3	0.0386	-0.0276	0.0145	0.0913
K4	0.1512	0.1938	0.0684	0.1910
K5	5.4312	2.0953	2.7411	2.7075
<b>Z</b>	<b>5.4737</b>	<b>1.8427</b>	<b>2.5427</b>	<b>2.8752</b>

როგორც მონაცემებიდან ჩანს, გაკოტრების დიდი ალბათობა არც ერთ წელს არ ყოფილა. 2014 წელს გაკოტრების მცირე ალბათობა იყო, მაჩვენებელი მინიმუმის ზღვარს საგრძნობლად აღემატებოდა, ხოლო დანარჩენ წლებში კოეფიციენტი მოქცეულია გაურკვევლობის არეში, თუმცა 2017 წლის მონაცემი შეადგენს 2.8752-ს რაც გარკვევლობის არის ზედა ზღვართან ძალიან ახლოსაა, შესაბამისად გაკოტრების დიდი ალბათობა ამ წელს არაა.

სპრინგეითის მოდელი ალტმანის მოდელის გაგრძელებას წარმოადგენს, იგი უფრო ხშირად გამოიყენება და ნაკლებ კოეფიციენტებს მოიცავს. სპრინგეითის მოდელის უსაფრთხო მინიმუმს წარმოადგენს 0.9 მნიშვნელობა, რომლის ზემოთაც კომპანიის მდგომარეობა უსაფრთხოა და გაკოტრების მცირე ალბათობა არსებობს.

მოდელს აქვს შემდეგი სახე:

$$K_{\text{სპრინგეითი}} = 1.03Y_1 + 3.07Y_2 + 0.66Y_3 + 0.4Y_4$$

სადაც,

$Y_1$  = საკუთარი საბრუნავი საშუალებები / აქტივების საშუალო ნაშთი

$Y_2$  = მოგება %-ისა და გადასახადის გადახდამდე/აქტივების საშუალო ნაშთი

$Y_3$  = წლიური მოგება / მიმდინარე ვალდებულებების საშუალო ნაშთი

$Y_4$  = შემოსავალი რეალიზაციიდან / აქტივების საშუალო ნაშთი

ცხრილი 3.3.11

სპრინგეითის მოდელის მაჩვენებლები

	2014	2015	2016	2017
Y 1	-0.2344	-0.2280	-0.2477	-0.2995
Y 2	0.0386	-0.0276	0.0145	0.0913
Y 3	0.1251	-0.2121	-0.1852	0.0567
Y 4	5.4312	2.0953	2.7411	2.7075
<b><math>K_{\text{სპრინგეითი}}</math></b>	<b>2.1322</b>	<b>0.3786</b>	<b>0.7637</b>	<b>1.0922</b>

როგორც ალტმანისა და სპრინგეითის გაკოტრების მოდელის ანალიზისას გამოვლინდა 2014 წელს მაჩვენებლები გაკოტრების მინიმუმის ზღვარს მნიშვნელოვნად აღემატება. 2015-2016 წლებში მაჩვენებელი ზღვარს ქვემოთაა, თუმცა კომპანიამ შეძლო ფინანსური პრობლემების აღმოფხვრა და 2017 წელს ორივე მაჩვენებლის მიხედვით გადააჭარბა ან თითქმის მიუახლოვდა უსაფრთხოების ზღვარს.

## დასკვნა

ამრიგად, წარმოდგენილ სამაგისტრო შრომაში: ფინანსური შედეგების აღრიცხვისა და ანალიზის საკითხები სს ნიკორა ტრეიდის მაგალითზე - განხილულ იქნა საწარმოს შემოსავლებისა და ხარჯების აღრიცხვის თავისებურებები და დამასრულებელი ოპერაციები. საანალიზო საწარმოს მაგალითზე შესწავლილი იქნა მოგებისა და მომგებიანობის მაჩვენებელთა სისტემა და მათი ანალიზის საკითხები.

შემოსავალი ფინანსური ანგარიშგების ძირითადი ელემენტია, რომელიც მოგებასთან ერთად საწარმოს საფინანსო - ეკონომიკური შედეგების მნიშვნელოვან მაჩვენებლად გვევლინება. იგი მოიცავს როგორც ამონაგებს ასევე შემოსულობებს, ამონაგები კი თავის მხრივ მოიცავს ამონაგებს საქონლის რეალიზაციიდან და მომსახურების გაწევიდან, დივიდენდებს, როიალტებსა და პროცენტებს. წარმოების დანახარჯები კი წარმოადგენს მმართველობითი აღრიცხვის მთავარ ელემენტს, ვინაიდან, სწორედ ის განსაზღვრავს პროდუქციის თვითღირებულებას. ამიტომაც, მნიშვნელოვანია მოხდეს ერთგვაროვანი ხარჯების დაჯგუფება, რაც მენეჯერს მისცემს საშუალებას განსაზღვროს თითოეულ დანახარჯთა ცენტრზე გაწეული ხარჯები და მიღებულ ინფორმაციაზე დაყრდნობით მიიღოს შესაბამისი გადაწყვეტილება. ხარჯების კლასიფიკაციისას ძირითადად გამოყოფენ საწარმოო და არასაწარმოო ხარჯებს, პირდაპირს და არაპირდაპირს, მუდმივსა და ცვლადს. დანახარჯთა დაჯგუფება აუცილებელია პროდუქციის ერთეულის თვითღირებულების განსაზღვრის, დაგეგმვისა და გადაწყვეტილებების მიღებისათვის.

პროდუქციის თვითღირებულების გაანგარიშების მეთოდები განსაზღვრავენ პროდუქციის ან მომსახურების ერთეულის თვითღირებულების ხერხებს დანახარჯთა სახეების მიხედვით. თვითღირებულების კალკულაციის მეთოდებში გამოიყოფა: კალკულაცია კონკრეტული დანიშნულებით, პროცესებისა და მომსახურების კალკულაცია. გარდა მეთოდებისა, ასევე გამოყოფენ კალკულაციის პრინციპებსაც, რომელიც ძირითადად მოიცავს კალკულაციას დანახარჯთა სრული და ზღვრული განაწილებით.

მას შემდეგ, რაც მოხდება შემოსავლებისა და ხარჯების ზუსტი აღრიცხვა, მათი აღმრიცხველი ანგარიშები მოგება/ზარალის ანგარიშით დაიხურება და დადგინდება

ფინანსური შედეგი, მოგება ან ზარალი. გაიანგარიშება მოგების აბსოლუტური მაჩვენებელი წარმოების სხვადასხვა დონეზე, როგორცაა: მოგება რეალიზაციიდან, საოპერაციო მოგება, წლიური მოგება, წმინდა მოგება და გაუნაწილებელი მოგება. აღნიშნული საშუალებას იძლევა გამოიკვეთოს თუ რომელი ტიპის დანახარჯი რა სიდიდის გავლენას ახდენს საწარმოს საბოლოო შედეგზე. მაგალითად, საანალიზო საწარმოს სს ნიკორა ტრეიდის აბსოლუტური მოგების მაჩვენებლების ანალიზისას აღმოჩნდა, რომ 2015-2016 წლებში კომპანიამ განიცადა მნიშვნელოვანი ზარალი, რაც მეტწილად გამოწვეული იყო საოპერაციო ხარჯების მკვეთრი ზრდით.

აბსოლუტური მაჩვენებლების გარდა, გამოიყენება ასევე ფარდობითი მაჩვენებლებიც, როგორცაა: ეკონომიკური, ფინანსური და პროდუქციის რენტაბელობის მაჩვენებლები, აღნიშნული კოეფიციენტები აბსოლუტური მაჩვენებლებისგან განსხვავებით, წინა წლებთან შედარების დროს, ეფექტიანობის რეალური ზრდის დახასიათების საშუალებას იძლევა.

შესწავლილ იქნა მოგების მაჩვენებლების ცვლილების ტემპები, როგორც საბაზისო, ასევე წინა წელთან შედარებით. აღნიშნული გვაწვდის ინფორმაციას საწარმოს რომელ ეტაპზე განხორციელდა რესურსების არაეფექტური გამოყენება. ასევე, განხილულია გადახრების ანალიზი, რომლის დროსაც ვლინდება ამა თუ იმ ფაქტორის რაოდენობრივი გავლენა მოგების სხვადასხვა მაჩვენებელზე. მაგალითად, რეალიზაციიდან მიღებულ მოგებაზე გავლენას ახდენს პროდუქციის ფასი, რეალიზებული საქონლის რაოდენობა და თვითღირებულება. სამომხმარებლო ფასების ინდექსის საშუალებით შესაძლებელია გაანგარიშდეს ფასის ცვლილების გავლენა და მისი გამორიცხვის საშუალებით გამოიკვეთოს რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავლის ცვლილებაში რა რაოდენობის ცვლილებაა გამოწვეული გაყიდვების რაოდენობის ზრდითა თუ შემცირებით.

ნაშრომში ასევე გაანალიზებულია მომგებიანობის მაჩვენებლები. გამოთვლილია საერთო, საოპერაციო და წმინდა მოგების მარჟები, რაც გვაწვდის ინფორმაციას რამდენი ლარის შემოსავალი მიიღება გაყიდვების ერთ ლარზე. ასევე, გაანგარიშებულია აქტივების რენტაბელობა, აქტივზე უკუგება, უკუგება გამოყენებულ კაპიტალზე და უკუგება სააქციო

კაპიტალზე. გაანალიზებული ფაქტორული და კორელაციური ანალიზი კი აჩვენებს რა კავშირია მოგების მაჩვენებლებს შორის. მაგალითად, აქტივებზე რენტაბელობის კოეფიციენტის ცვლილებაზე გავლენას ახდენს მოგების მარჟა, ფონდუკუება და ძირითადი საშუალებების წილი აქტივებში, ფაქტორული ანალიზით კი გამოთვლილია ეს სამი კოეფიციენტი რა რაოდენობითა და რა მიმართულებით ზემოქმედებს აქტივის უკუგების კოეფიციენტზე. კორელაციური ანალიზით განხილულია ახდენს თუ არა შრომის ნაყოფიერება გავლენას აქტივების უკუგების კოეფიციენტზე, რა დამოკიდებულებაა მათ შორის და კოეფიციენტის ცვლილების რამდენი პროცენტია გამოწვეული ფაქტორის ცვლილებით.

ნაშრომში, უპირველეს ყოვლისა ნაჩვენებია სს ნიკორა ტრეიდის თანამშრომელთა და სავაჭრო ობიექტთა ოდენობა, რაც ნათლად ასახავს თუ როგორ იზრდებოდა კომპანია წლების მანძილზე და მიუთითებს იმ პერიოდზე, როდესაც ორგანიზაციაში მნიშვნელოვანი ცვლილებები განხორციელდა. ასევე, ფინანსური ანგარიშგების საფუძველზე ნაშრომში წარმოდგენილია ფინანსური შედეგების ანალიზი 2014-2017 წლებში. ანალიზის შედეგად გამოვლინდა შემდეგი:

- სს ნიკორა ტრეიდის შემოსავლებისა და ხარჯების სტრუქტურის ანალიზისას აღმოჩნდა, რომ თითოეულ წელს შემოსავლების უდიდესი წილი, 98%-ზე მეტი, რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალს უკავია. ხოლო, ხარჯების სტრუქტურის ანალიზისას კი ნათლად ჩანს, რომ 2014-2017 წლებში რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულების ხარჯის წილი მთლიან დანახარჯებში 73%-დან 78%-მდე მერყეობს. ასეთი მაღალი მაჩვენებლები მიუთითებს, რომ თუ საწარმოს ხელმძღვანელობას სურს მოგების მაქსიმიზაცია, პირველ რიგში ზემოქმედება უნდა მოახდინოს თვითღირებულების შემცირების მიმართულებით ან რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავლების ზრდის კუთხით, ამ უკანასკნელზე გავლენის მოხდენა შესაძლებელია ფასისა და რაოდენობის ცვლილებით. ამრიგად, განხილულმა გამოთვლებმა აჩვენა, რომ 2014 წელს გაზრდილი რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი 16.65%-ით ფასის ცვლილებითაა განპირობებული, 2015 წელს 10%-ით, 2016 წელს 8.62%-ით, რაც შეეხება

2017 წელს, იგივე მაჩვენებლები 32.43%-ია. ვინაიდან, ფასის ცვლილება გაანგარიშებულია სამომხმარებლო ფასების ინდექსზე დაყრდნობით, რომელზეც კომპანიას გავლენის მოხდენა არ შეუძლია, უნდა მოხდეს წარმოების მუდმივი ზრდა თვითღირებულების შემცირების ან უცვლელად შენარჩუნების პარალელურად.

- 2015-2016 წლებში რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ზრდის ტემპი აღემატებოდა საოპერაციო მოგების ზრდის ტემპს, რაც იმაზე მიანიშნებს, რომ ხდებოდა ხარჯების არაეფექტურად ზრდა, ხოლო 2017 წელს საოპერაციო მოგების ზრდის ტემპმა ბევრად გადააჭარბა რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ტემპს, რაც მდგომარეობის გაუმჯობესებაზე მიანიშნებს. არასასურველი მდგომარეობაა დასაბეგრი მოგებისა და რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ზრდის ტემპების შედარებისას, ვინაიდან დასაბეგრი მოგების ზრდის ტემპი აჭარბებს მეორე მაჩვენებელს, ესე იგი საწარმოში პერიოდის ხარჯები კვლავ გაზრდილია და სხვა საქმიანობიდან მიღებული შემოსავლებიც უმნიშვნელო ოდენობისაა.

- ნაშრომში განხილულია საერთო, საოპერაციო და წმინდა მოგების მარჟები. ეს კოეფიციენტები გვიჩვენებს რამდენი ლარი შემოსავალი მიიღება გაყიდვების ერთ ლარზე. შესაბამისად, რაც უფრო მაღალია მარჟის მაჩვენებელი, მით უკეთესია კომპანიის მდგომარეობა. სს ნიკორა ტრეიდის მაგალითზე დაყრდნობით, 2017 წელს საერთო მოგების მარჟამ 24.77%, საოპერაციო მოგების მარჟამ 3.37%, ხოლო წმინდა მოგების მარჟამ 1.28% შეადგინა, ეს სამივე კოეფიციენტი 2015 წლიდან მზარდია, რაც კარგი ტენდენციაა. გარდა მოგების მარჟებისა განხილულია ფასნამატიც, იგი ყოველწლიურად იზრდება, რაც იმის მანიშნებელია, რომ კომპანია ყოველწლიურად სულ უფრო მეტ შემოსავალს იღებს ყოველ ერთ ლარ დანახარჯზე.

- მომგებიანობის ანალიზისთვის გამოთვლილია სხვადასხვა კოეფიციენტები, განხილულია მათ შორის კავშირები და ჩატარებულია ფაქტორული ანალიზი. მაგალითად, აქტივების რენტაბელობა წარმოდგენილია როგორც აქტივების ბრუნვალობისა და მოგების მარჟის ნამრავლი, ხოლო ფაქტორულმა ანალიზმა გვაჩვენა რომელი ფაქტორის ცვლილებამ რა რაოდენობით განაპირობა აქტივების რენტაბელობის კოეფიციენტის

ცვლილება. 2015 წელს აქტივების ბრუნვალობის 3,33%-ით შემცირებამ აქტივების რენტაბელობის 11.61%-ით შემცირება განაპირობა, ხოლო მოგების მარჟის 5.53%-ით შემცირებამ რენტაბელობის 3.93%-ით შემცირება გამოიწვია. 2017 წელს კი აქტივების ბრუნვალობა წინა წელთან შედარებით მხოლოდ 0.03%-ით შემცირდა მაგრამ მიუხედავად ამ მცირე ცვლილებისა რენტაბელობა 12.98%-ით გაზარდა.

- ნაშრომში გამოთვლილია უკუგება გამოყენებულ კაპიტალზე, სააქციო კაპიტალსა და აქტივებზე. მოცემული ინფორმაციის საფუძველზე შესაძლოა მათი დინამიკის ანალიზი. ნიკორა ტრეიდის მონაცემები კი ამ მხრივ საკმაოდ საინტერესოა. მაგალითად, უკუგება გამოყენებულ კაპიტალზე, რომლითაც ფასდება ხელმისაწვდომი რესურსების გამოყენების ეფექტიანობა, 2015 წელს წინა წელთან შედარებით 16.1%-ით შემცირებულია, შემცირებულია ასევე სააქციო კაპიტალზე უკუგებისა და აქტივზე უკუგების კოეფიციენტებიც, თუმცა მომდევნო წლებში სამივე კოეფიციენტი იზრდება. მაჩვენებლების ასეთი მნიშვნელოვანი ცვალეობა მიუთითებს კომპანიაში მომხდარ ძირეულ ცვლილებებზე. ამის გამომწვევი მიზეზი იყო ის, რომ 2014-2015 წლებში განხორციელდა კომპანიათა გაერთიანებები. 2014 წლის მეორე კვარტალში „შპს ნიკორა კახეთის“ ბალანსზე რიცხული მაღაზიები გადავიდა შპს ნიკორა ტრეიდის ბალანსზე. 2014 წლის მეოთხე კვარტალში შპს ნიკორა ტრეიდმა შეიძინა სანდის სუპერმარკეტების ქსელი, 2015 წლის პირველ კვარტალში ველესის მაღაზიათა ქსელი, ხოლო მესამე კვარტალში შპს ნუგეშის 100% წილი, შესაბამისად 2015 წელს საგრძნობლად გაიზარდა მთლიანი აქტივები წინა წელთან შედარებით, რამაც გამოიწვია სააქციო კაპიტალზე უკუგების ასეთი დიდი ცვლილება.

- ნაშრომში წარმოდგენილია აქტივების მომგებიანობის მრავალფაქტორიანი მოდელის ფაქტორული ანალიზი, რის შედეგადაც ვლინდება თუ რომელი ფაქტორის ცვლილება იწვევს აქტივის მომგებიანობაზე ყველაზე მეტ გავლენას. შედეგად, საშუალება გვეძლევა გამოვავლინოთ ის ძირითადი კოეფიციენტები რომელზე ზემოქმედებითაც ყველაზე მეტად მივიღებთ სასურველ შედეგს. მაგალითად, 2015 წელს კოეფიციენტი საოპერაციო მოგება შეფარდებული რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალთან შემცირდა

0,0901 პუნქტით, რამაც აქტივებზე მომგებიანობა შეამცირა 0,3862 პუნქტით, ანუ აღნიშნული ფაქტორის მცირე ცვლილებამ დიდი გავლენა მოახდინა მომგებიანობის ცვლილებაზე და მენეჯერის მხრიდან განსაკუთრებულ ყურადღებას საჭიროებს. შესაძლოა მოხდეს პირიქითაც, მაგალითად 2015 წელს კოეფიციენტი ძირითადი საშუალებებისა და მიმდინარე აქტივების საშუალო ჯამის ფარდობა საკუთარი კაპიტალის საშუალო ჯამთან შემცირდა 5,9875 პუნქტით და ამან აქტივზე მომგებიანობა 0,1304 პუნქტით გაზარდა, ანუ ფაქტორის მნიშვნელოვანმა ცვლილებამ არც ისეთი დიდი გავლენა მოახდინა.

- ფაქტორული ანალიზის გარდა ნაშრომში წარმოდგენილია კორელაციური ანალიზი შრომის ნაყოფიერებასა და აქტივების მომგებიანობას შორის. ნიკორა ტრეიდის მაგალითზე გამოთვლებმა აჩვენა რომ მათ შორის კორელაცია უტოლდება -0,6088-ს, ვინაიდან იგი უახლოვდება -1-ს ეს ნიშნავს რომ მათ შორის უკუპროპორციული დამოკიდებულებაა თანაც საკმაოდ ძლიერი. დეტერმინაციის კოეფიციენტის გამოთვლამ გვიჩვენა რომ იგი უტოლდება 0,3706-ს, ანუ აქტივის მომგებიანობის ცვლილება 37.06%-ით გამოწვეულია შრომის ნაყოფიერების ცვლილებით.

- მოგებისა და მომგებიანობის მაჩვენებლების გამოთვლის შემდეგ, ნაშრომში წარმოდგენილია ალტმანისა და სპრინგეიტის გაკოტრების მოდელები. ორივე მათგანი დაახლოებით ერთნაირ შედეგს იძლევა. შედეგი კი ასეთია: 2014 წელს კოეფიციენტები დასაშვებ ზღვარზე ბევრად მაღალია, რაც მათ უსაფრთხო მომავალზე მიუთითებს, თუმცა 2015-2016 წლებში კოეფიციენტები ზღვარს ქვემოთ დაეცა და გაჩნდა გაკოტრების სერიოზული საფრთხე, მაგრამ მდგომარეობა გამოსწორდა და 2017 წელს უკვე ერთმა მაჩვენებელმა გადააჭარბა ზღვარს, ხოლო მეორე თითქმის ზღვარზეა. ორივე შემთხვევაში, 2017 წელს მიღებული კოეფიციენტები იძლევა ინფორმაციას, რომ უახლოეს მომავალში სს ნიკორა ტრეიდს გაკოტრების საფრთხე არ ემუქრება.

ზემოთ აღნიშნული შედეგებიდან გამომდინარე სს ნიკორა ტრეიდის შესახებ შეიძლება გაკეთდეს შემდეგი დასკვნები:

- 2014-2016 წლებში რეალიზაციიდან მიღებული მოგების ზრდის ტემპი აღემატებოდა საოპერაციო მოგების ზრდის ტემპს, რაც ხარჯების არაეფექტურ ზრდაზე

მიუთითებს, შესაბამისად მოგების მაჩვენებელთა ზრდადობის ტენდენცია საჭიროებს ხელმძღვანელობის მხრიდან ყურადღებას.

- აქტივების უკუგების კოეფიციენტის ფაქტორულმა ანალიზმა აჩვენა, რომ აქტივების უკუგებაზე ძირითად გავლენას წლიური მოგების მარჟა ახდენს.

- აქტივების მრავალფაქტორიანი ფაქტორების ანალიზისას გამოვლინდა, რომ საოპერაციო მოგებისა და რეალიზაციიდან მიღებული მოგების თანაფარდობის მცირე ცვლილება აქტივზე უკუგების კოეფიციენტის მნიშვნელოვან ცვლილებებს იწვევს, ხოლო წლიური მოგების საოპერაციო მოგებასთან თანაფარდობის მნიშვნელოვანმა ცვლილებამ კოეფიციენტის უმნიშვნელო ცვლილება გამოიწვია.

- სააქციო კაპიტალის უკუგებაზე სს ნიკორა ტრეიდის შემთხვევაში ყველაზე მეტად მოქმედებს საოპერაციო მარჟის ცვლილება პირდაპირ პროპორციულად, ხოლო ყველაზე უმნიშვნელო კოეფიციენტი არის წლიური მოგების საოპერაციო მოგებასთან თანაფარდობის კოეფიციენტი.

- ალტმანისა და სპრინგეითის გაკოტრების მოდელით მიღებული ანალიზის შედეგად სს ნიკორა ტრეიდს 2017 წლიდან უახლოეს მომავალში გაკოტრების საფრთხე არ ემუქრება.

ზოგადად, ნიკორა ტრეიდის მდგომარეობა სტაბილურობით არ ხასიათდება, რაც გამოიხატება კოეფიციენტების მნიშვნელოვანი ცვლილებებით წლების განმავლობაში. ეს განსაკუთრებით ეხება 2015 წლის მონაცემებს, თუმცა თუ გავითვალისწინებთ რომ სწორედ ამ წელს მოხდა მნიშვნელოვანი ინვესტიციების განხორციელება რის შედეგადაც საწარმოს მფლობელობაში არსებული აქტივები 4,32-ჯერ გაიზარდა წინა წელთან შედარებით, უკვე გასაგები ხდება რომ გაზრდილი დანახარჯები და შემცირებული მოგება რესურსების არაეფექტური გამოყენებით არ იყო გამოწვეული. შესაბამისად, ამ წელს მიღებული არასასურველი კოეფიციენტები გასაგებია, მნიშვნელოვანია ის, თუ როგორ მოახერხა კომპანიამ მომდევნო წლებში მდგომარეობის, კონკრეტულად კი მოგებისა და მომგებიანობის მაჩვენებლების გამოსწორება.

სს ნიკორა ტრეიდის ფინანსური ანგარიშგების ანალიზის საფუძველზე შესაძლებელი გახდა მოგებასა და მომგებიანობაზე მოქმედი ფაქტორების გამოვლენა და კოეფიციენტების გაანგარიშება. გამოვლინდა ის ხარვეზები რომლის მოგვარების შემთხვევაშიც კომპანიის ფინანსური შედეგის მაჩვენებლები გაუმჯობესდება.

შესაბამისად, სასურველია შემდეგი რეკომენდაციების გათვალისწინება:

- შემოსავლებისა და ხარჯების სტრუქტურის ანალიზისას გამოვლინდა, რომ ხარჯების სტრუქტურაში თვითღირებულების ხარჯი მთლიან დანახარჯებში 2014-2017 წლებში 73%-დან 78%-მდე მერყეობს. ხოლო, შემოსავლების უდიდესი ნაწილი 98%-ზე მეტი თითოეულ წელს მიღებულია პროდუქციის რეალიზაციის შედეგად. ფაქტორულმა ანალიზმა აჩვენა, რომ რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალში ფასის გავლენა 2017 წელს წინა წელთან შედარებით 8,62%-დან 32,43%-მდე გაიზარდა, რაც მიუხედავად იმისა, რომ სამომხმარებლო ფასების ინდექსი 1,021-დან 1,06-მდე იყო გაზრდილი, მაინც ძალიან დიდი ცვლილებაა, ამიტომაც მნიშვნელოვანია ხელმძღვანელობამ განსაკუთრებული ყურადღება მიაქციოს პროდუქციაზე თვითღირებულების შემცირების გზების ძიებას.

- ვინაიდან, საოპერაციო მოგების მარჟაზე საოპერაციო ხარჯები ახდენს გავლენას, ხოლო წმინდა მოგების მარჟის დროს ამ ხარჯებთან ერთად გაითვალისწინება ისეთი მონაცემებიც, რომლებიც უშუალოდ წარმოებასთან არაა დაკავშირებული, უმჯობესია გამოთვლილ იქნეს საოპერაციო მოგების მარჟა, რომელიც მოიცავს მხოლოდ იმ ფაქტორების გავლენას რომლებიც წარმოების პროცესში ღებულობენ მონაწილეობას და გამორიცხავს არასაოპერაციო შემოსავლებისა და ხარჯების ზემოქმედებას. შესაბამისად, საჭიროა გატარდეს საოპერაციო მარჟის ზრდის ღონისძიებები, საოპერაციო ხარჯების შემცირების საშუალებით.

- დეტალურად უნდა გაანალიზდეს აქტივების მომგებიანობის მრავალფაქტორიანი მოდელი, გამოვლინდეს ის კოეფიციენტები რომლის ცვლილებაც მომგებიანობის მაჩვენებელს სასურველი მიმართულებით ცვლის და ხელმძღვანელობის მხრიდან მოხდეს მათზე ზემოქმედება.

- მაღალი არასტაბილურობიდან გამომდინარე უნდა გაუმჯობესდეს რისკების მართვის ხარისხი.

## გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ატკინსონი ე., კაპლანი რ., მათსუმურა ე., იანგი ს., მმართველობითი აღრიცხვა, მეხუთე გამოცემა, გამომცემლობა „საქართველოს მაცნე“ 2009
2. ბაუჩაძე ბ., მმართველობითი აღრიცხვა, თბილისი 2012, გამომცემლობა „უნივერსალი“ 2012
3. გრიგალაშვილი ლ., ფინანსური აღრიცხვა, თბილისი 2014
4. დოლიაშვილი თ., ლილუაშვილი გ., ბუღალტრული აღრიცხვა, თბილისი 2015
5. კვატაშიძე ნ., კორპორაციული ანგარიშგება, თბილისი 2018
6. საბაური ლ., კვატაშიძე ნ., სრესელი ნ., ფინანსური ანგარიშგების მომზადებისა და წარდგენის სრულყოფის გზები მცირე და საშუალო ბიზნესის საწარმოებში, თბილისი 2017
7. სახოკია გ., ანანიძე ჯ., ფინანსური აღრიცხვა, თბილისი 2016
8. ჭილაძე ი., მმართველობითი აღრიცხვა, თბილისი 2018, გამომცემლობა „მერიდიანი“ 2010
9. ჭილაძე ი., წარმოების დანახარჯების აღრიცხვის სისტემები, მონოგრაფია, თბილისი 2009, გამომცემლობა „მერანი“ 2009.
10. ჭილაძე ი., ფინანსური აღრიცხვის პრობლემური საკითხები, მონოგრაფია, თბილისი 2009, გამომცემლობა „მერანი“ 2009.
11. ჭილაძე ი., ფინანსური ანალიზი, თბილისი 2018
12. ხარაბაძე ე., ფინანსური აღრიცხვა, თბილისი 2018
13. ხორავა ა., კვატაშიძე ნ., სრესელი ნ., გოგრიჭიანი ზ., ბუღალტრული აღრიცხვა, თბილისი 2014, გამომცემლობა „მერიდიანი“
14. ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტი 1 „ფინანსური ანგარიშგების წარდგენა“
15. ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტი 18, „ამონაგები“
16. ACCA, მმართველობითი აღრიცხვა, წიგნი F2, ბაფ 2016
17. ACCA, ფინანსური აღრიცხვა, წიგნი F3, ბაფ 2016
18. ACCA, საქმიანობის შედეგების მართვა, წიგნი F5, ბაფ 2016
19. ACCA, ფინანსური ანგარიშგება, წიგნი F7, ბაფ 2016
20. ACCA, ფინანსური მართვა, წიგნი F9, ბაფ 2016
21. Horngren Carles T, Harrison Walter T, Oliver Suzanne M, Accounting, 9th edition
22. Charles H. Gibson, Financial Reporting and Analysis 12<sup>th</sup> edition
23. James C. Van Horne, John M. Wachowicz, Fundamentals of Financial Management, 13<sup>th</sup> edition

## დანართი

დანართი #1

„ნიკორა ტრეიდი“-ის სრული შემოსავლების კონსოლიდირებული ანგარიშგება<sup>30</sup>

	2017	2016	2015	2014
შემოსავალი	268.272	218.637	165.369	99.207
რელიზაციის თვითღირებულება	(201.831)	(167.781)	(127.823)	(77.233)
საერთო მოგება	66.441	50.856	37.546	21.974
სხვა შემოსავალი	460	238	1.461	-
დისტრიბუცია და მარკეტინგის ხარჯები	(35.028)	(29.385)	(30.320)	(15.733)
ადმინისტრაციული ხარჯები	(22.390)	(19.530)	(10.604)	(5.536)
სხვა ხარჯები	(438.00)	(1.020)	(260)	-
შედეგი საოპერაციო საქმიანობიდან	9,045	1.159	(2.177)	705.00
ფინანსური ხარჯი	(4.138)	(4.640)	(2.554)	(288.00)
სხვა ფინანსური ხარჯები	929.00	(3.268)	(2.768)	(251.00)
სხვა არასაოპერაციო ხარჯები	(1.904)	(1.083)	(260)	1.316
მოგება (ზარალი) დაბეგვრამდე	3.932	(7.832)	(7.759)	1.481
მოგების გადასახადი	(490.00)	153.00	568.00	(311.00)
წლის წმინდა მოგება (ზარალი)	3.442	(7.679)	(7.191)	1.170
სხვა გაერთიანებული შემოსავალი ერთეულები რომლებიც მომავალში არ გადაკლასიფიცირდება მოგება-ზარალში ძირითადი საშუალებების გადაფასება	320.00	48.00	272.00	-
სხვა გაერთიანებული შემოსავალი, მოგების გადასახადის გარეშე	-	48.00	272.00	-
სულ გაერთიანებული შემოსავალი (ზარალი)	<b>3.762</b>	<b>(7.631)</b>	<b>(6.919)</b>	<b>1.170</b>

<sup>30</sup>[http://nikoraholding.ge/modules/for\\_partners/uploads/64\\_georgian.pdf](http://nikoraholding.ge/modules/for_partners/uploads/64_georgian.pdf)  
[http://nikoraholding.ge/modules/for\\_partners/uploads/47\\_georgian.pdf](http://nikoraholding.ge/modules/for_partners/uploads/47_georgian.pdf)  
[http://nikoraholding.ge/modules/for\\_partners/uploads/44\\_georgian.pdf](http://nikoraholding.ge/modules/for_partners/uploads/44_georgian.pdf)

„ნიკორა ტრეიდი“-ის კონსოლიდირებული ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგება  
2014-2017 წლები<sup>31</sup>

	2017	2016	2015	2014
აქტივები				
<i>გრძელვადიანი აქტივები</i>				
გუდვილი	38227	38227	38227	1599
ძირითადი საშუალებები	19371	17462	20415	8401
არამატერიალური აქტივები	1827	1535	1700	712
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	59425	57224	60342	10712
<i>მოკლევადიანი აქტივები</i>				
მარაგები	20813	15174	14260	5598
სავაჭრო და სხვა მოთხოვნები	8260	5599	2648	202
სხვა მიმდინარე აქტივები	233	32	32	812
წინასწარ გადახდილი მოგების გადასახადი	176	-	539	328
ფული ხელზე და საბანკო ანგარიშზე	10176	1733	1104	614
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	39658	22538	18583	7554
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<b>სულ აქტივები</b>	<b>99083</b>	<b>79762</b>	<b>78925</b>	<b>18266</b>

<sup>31</sup>[http://nikoraholding.ge/modules/for\\_partners/uploads/64\\_georgian.pdf](http://nikoraholding.ge/modules/for_partners/uploads/64_georgian.pdf)  
[http://nikoraholding.ge/modules/for\\_partners/uploads/47\\_georgian.pdf](http://nikoraholding.ge/modules/for_partners/uploads/47_georgian.pdf)

„ნიკორა ტრეიდი“-ის კონსოლიდირებული ფინანსური მდგომარეობის ანგარიშგება  
2014-2017 წლები<sup>32</sup>

კაპიტალი და ვალდებულებები				
<i>კაპიტალი და რეზერვები</i>				
სააქციო კაპიტალი	20419	19597	19597	2000
საემისიო კაპიტალი	6216	-	-	-
გადაფასების რეზერვი	-	320	272	-
აკუმულირებული მოგება/ზარალი	(10747)	(14509)	(6828)	393
	15888	5408	13041	2393
არამაკონტროლებელი წილი	0	0	(2)	6
	15888	5408	13039	2399
სულ კაპიტალი	15888	5408	13039	2399
გრძელვადიანი ვალდებულებები				
სესხები	13859	18827	29106	3310
ობლიგაციები	-	13234	-	-
გადავადებული მოგების გადასახადი	-	-	201	722
	13859	32061	29307	4032
<i>მიმდინარე ვალდებულებები</i>				
სავაჭრო და სხვა ვალდებულებები	44848	33550	25225	8462
სესხები	11148	8482	11354	3373
ობლიგაციები	13137	-	-	-
ობლიგაციების საპროცენტო ვალდებულებები	137	176	-	-
საბონუსე ბარათების ანარიცხები	66	85	-	-
	69336	42293	36579	11835
სულ კაპიტალი და ვალდებულებები	99083	79762	78925	18266

<sup>32</sup>[http://nikoraholding.ge/modules/for\\_partners/uploads/64\\_georgian.pdf](http://nikoraholding.ge/modules/for_partners/uploads/64_georgian.pdf)  
[http://nikoraholding.ge/modules/for\\_partners/uploads/47\\_georgian.pdf](http://nikoraholding.ge/modules/for_partners/uploads/47_georgian.pdf)