სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
ახალციხის სახელმწიფო სასწავლო უნივერსიტეტი

ზურაბ ლიპარტია
მაია გელაშვილი, ნანა ჯღარკავა, ხათუნა ბერიშვილი

კორპორაციული ფინანსები

თეორია, პრაქტიკა, სტრატეგიები
(მეორე შევსებული გამოცემა)
(სახელმძღვანელო)
ტომი მეორე

კორპორაციული ფინანსების მართვის სტრატეგიები

გამომცემლობა „უნივერსალი"
თბილისი 2013

სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

ახალციხის სახელმწიფო სასწავლო უნივერსიტეტი

ზურაბ ლიპარტია

მაია გელაშვილი, ნანა ჯღარკავა, ხათუნა ბერიშვილი

კორპორაციული ფინანსები: თეორია, პრაქტიკა, სტრატეგიები.

სახელმძღვანელო (მეორე შევსებული გამოცემა), ორ ტომად:

ტომი მეორე

კორპორაციული ფინანსების მართვის სტრატეგიები

Липартия З.Ш., Гелашвили М. Джаркава Н., Беришвили Х.

Корпоративные финансы: теория, практика, стратегии.
Учебник (второе дополненное издание).
Т.2 Стратегии управления корпоративными финансами.

Z. lipartia, M. gelashvili, N. jgarkava, X. berishvili

Corporate Finance: Theory, Practice and Strategy

Textbook (second revised edition).

V.2 Strategy Corporate Finance.

გამომცემლობა „უნივერსალი"
თბილისი 2013

UDC (უაკ) 336.1
ლ - 652

სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
ახალციხის სახელმწიფო სასწავლო უნივერსიტეტი

ლიპარტია ზ., გელაშვილი მ., ჯღარკავა ნ., ბერიშვილი ხ. „კორპორაციული ფინანსები: თეორია, პრაქტიკა, სტრატეგიები"- ორ ტომად, სახელმძღვანელო (მეორე შევსებული გამოცემა). ტომი I: კორპორაციული ფინანსების მართვის საფუძვლები; „უნივერსალი", თბ., 2012. 520 გვ.

სახელმძღვანელოს პირველ ტომში შემოთავაზებულია თანამედროვე კორპორაციული ფინანსების მართვის თეორიულ–მეთოდოლოგიური მიდგომები, კონცეფციები და კორპორაციული ფინანსების მართვის საფუძვლები თანამედროვე ეკონომიკური რეალობის შესაბამისად. კერძოდ, განხილულია: კორპორაციული ფინანსების მართვის ორგანიზაციული და ინფორმაციული სისტემა; ფინანსური ბაზარი და ინსტიტუტები; ფინანსური რისკების შეფასებისა და პორტფელების თეორიები; აქტივების, საინვესტიციო საქმიანობისა და კაპიტალის დაფინანსების მართვის საფუძვლები. ხოლო სახელმძღვანელოს მეორე ტომში წარმოდგენილია მიკროეკონომიკური სტრატეგიული ანალიზის მეთოდები, კონფეციები და ფინანსების სტრატეგიული მართვის მახასიათებლები; საგადასახადო და ფინანსური დაგეგმვა; კაპიტალის ღირებულების მართვა; ფინანსური ინჟინირინგის; საგარეო ეკონომიკური საქმიანობისა და ანტიკრიზისული მართვის სტრატეგიული მექანიზმის საფუძვლები; საქართველოში ბიზნესსექტორების მდგრადი განვითარების სტრატეგიები.

„კორპორაციული ფინანსების" წინადებარე სახელმძღვანელოს ორტომეული ორიენტირებულია უმაღლესი განათლების ბიზნესის ადმინისტრირების პროფილის საბაკალავრო, სამაგისტრო და სადოქტორო პროგრამების ასათვისებლად.

სამეცნიერო რედაქტორები:
თინა გელაშვილი, ეკონომიკის დოქტორი, ახალციხის სახელმწიფო სასწავლო უნივერსიტეტის რექტორი, სრული პროფესორი;
დავით ჯალაღონია, ეკონომიკის დოქტორი, სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის დეკანი, სრული პროფესორი;
გიორგი ცაავა, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის სრული პროფესორი.

რეცენზენტები:
რევაზ ბასარია ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, სოხუმის სახელმწიფო; უნივერსიტეტის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის სრული პროფესორი;
ლავრენტი ჩიბურდანიძე, ეკონომიკის დოქტორი, ახალციხის სახელმწიფო სასწავლო უნივერსიტეტის სრული პროფესორი;
თათია ღურწკაია, ეკონომიკის დოქტორი, საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი.

© სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, ახალციხის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, 2013
© სსიპ ახალციხის ინსტიტუტი, 2009
© ზ. ლიპარტია, მ. გელაშვილი, ნ. ჯღარკავა, ხ. ბერიშვილი, 2013

გამომცემლობა „უნივერსალი", 2013
თბილისი, 0179, ი. ვეკუას ქუჩის მე-10 ჩიხი, 19, ☎: 2 22 36 09, 5(99) 17 22 30
E–mail: universal@internet.ge

ISBN 978-9941-17-867-2

შინაარსი

გვ.

კორპორაციული ფინანსების სწავლების კონცეფცია (დანართი 1(3), 194)).....17
შესავალი.....41

კორპორაციული ფინანსები: თეორია, პრაქტიკა, სტრატეგიები.
სახელმძღვანელო. (მეორე შევსებული გამოშვება) ორ ტომად:
ტომი 2.კორპორაციული ფინანსების მართვის სტრატეგიები..... 49

განყოფილება 5. მიკროეკონომიკური სტრატეგიული ანალიზი..... 49

თემა 17. მიკროეკონომიკური (კორპორაციული საქმიანობის)
ანალიზის საფუძვლები 49
17.1. ეკონომიკური ანალიზის როლი და მნიშვნელობა ფინანსურ მართვაში.....50
17.2. ეკონომიკური ანალიზის ეტაპები, ფაქტორები და კვლევის მეთოდები...54
17.3. მიკროეკონომიკური ანალიზისთეორიულ–მეთოდოლოგიური
საფუძვლები 59
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის.....73
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა 74

თემა 18. მიკროეკონომიკური ანალიზის მეთოდების სისტემა 75
18.1. ანალიზის სისტემურობა და პროცედურების გამოყენება ფინანსური
მართვის მონიტორინგის პროცესში.....76
18.2. თანამედროვე ეკონომიკური ანალიზის მეთოდების სისტემა 81
18.3. კორპორაციის (საწარმოს) მმართველობითი ანალიზის მეთოდიკა 99
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის.....108
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა 109

თემა 19. სტრატეგიული ანალიზის კონცეფციები და
კონკურენტული უპირატესობის შეფასება 110
19.1. სტრატეგიული ანალიზის მეთოდების ადაპტირება დაგეგმვის
სისტემაში.....111
19.2. კონკურენციის ანალიზის მეთოდები და დარგში სიტუაციის
შეფასება.....120
19.3. რესურსული პოტენციალისა და კონკურენციული უპირატესობის
შეფასება.....132
19.4. ფინანსური ანალიზის კოეფიციენტების გამოყენება კორპორაციის
ფინანსური მდგომარეობის შეფასებაში 138
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის.....153
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა 154

განყოფილება 6. სტრატეგიული დაგეგმვა და კორპორაციის
განვითარების მართვის სისტემა..... 155

თემა 20. სტრატეგიული დაგეგმვა კორპორაციის მართვის სისტემაში 155

20.1. სტრატეგიული დაგეგმვის პრინციპები, ელემენტები და მეთოდები 156
20.2. ბიზნესის სტრატეგიული დაგეგმვის ამოცანები და პროცესი 162
20.3. დარგის (კორპორაციის) განვითარების პროგნოზირების თავისებურებანი.....177
20.4. ფინანსური სტრატეგიული დაგეგმვის ინსტრუმენტი–ბიზნესგეგმა მართვის სისტემაში.....180
20.5. სტრატეგიული დაგეგმვა კორპორაციის (ფირმის) მდგრადი ფუნქციონირების მექანიზმში.....197
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის.....205
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა 206

თემა 21. კორპორაციის განვითარების არჩევანი და ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვა..... 207
21.1. დივერსიფიცირებული კომპანიის კორპორაციული სტრატეგიის შემუშავება 208
21.2. კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური განვითარების პრიორიტეტული მიმართულებები 218
21.3. კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის შემუშავების პრინციპები და შეფასების პარამეტრები 231
21.4. კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვა 241
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის.....248
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა 249

განყოფილება 7. საგადასახადო ურთიერთობები და მისი სრულყოფის ძირითადი პრობლემები 250

თემა 22. საგადასახადო ურთიერთობების არსი და საქართველოს საგადასახადო სისტემა..... 251
22.1. საგადასახადო ურთიერთობების არსი 252
22.2. საქართველოს საგადასახადო სისტემა 256
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის.....260
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა 262

თემა 23 საქართველოს საგადასახადო სისტემის სრულყოფის ძირითადი მიმართულებები..... 263
23.1 საერთაშორისო კორპორაციული საგადასახადო სისტემის მახასიათებლები 264
23.2 საქართველოს საგადასახადო სისტემის სრულყოფის ძირითადი პრობლემების გამოვლენა 271
23.3 საბიუჯეტო–საგადასახადო მექანიზმი რეგიონული განვითარების მართვის სისტემაში.....279
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის.....286
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა 287
თემა 24 კორპორაციის საგადასახადო დაგეგმვა და ფინანსური კონტროლინგის სისტემა..... 288

24.1. კორპორაციის საგადასახადო დაგეგმვა....289
24.2 ფინანსური კონტროლინგის სისტემა....291
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის....303
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა....304

განყოფილება 8 კორპორაციების ფინანსური სტრატეგიული მართვის პროირიტეტები....305

თემა 25. ფინანსური ინჟინირინგის პროცესების მართვა....306
25.1. თანამედროვე ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგი და მისი სრულყოფის მიმართულებები....306
25.2. ფინანსური ინჟინირინგის ინსტრუმენტები, პროდუქტები და სტრატეგიები....315
25.3. საპროცენტო რისკის მართვის (ჰეჯირების) მეთოდები....325
25.4. სავალუტო რისკის ტიპები და მართვა....332
25.5. სერვისული ორგანიზაციების მომსახურების პროდუქტების გამოყენება კორპორაციის რეინჟინირინგის პროცესების მართვაში....347
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის....355
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა....356

თემა 26. ბიზნესის (კომპანიის) ღირებულების შეფასების პრობლემები და ბაზრის ეფექტანობის კონცეფციური ასპექტები....357
26.1. ბიზნესის (კომპანიის) ღირებულების შეფასების თანამედროვე მდგომარეობა და მისი სრულყოფის პროირიტეტული მიმართულებები....358
26.2. ღირებულების შეფასების მეთოდების გამოყენება კორპორაციულ მართვაში....372
26.3. ბაზრის ეფექტიანობის კონცეფციური ასპექტები....385
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის....394
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა....395

თემა 27 კორპორაციების საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის ფინანსური ასპექტები....396
27.1. სავალუტო ბაზრების როლი კორპორაციის საერთაშორისო კავშირების (საგარეო ვაჭრობის) განვითარების სტიმულირებაში....397
27.2. საგარეო ვაჭრობა, როგორც საბაჟო–საგადასახადო ურთიერთობათა ფორმირების საფუძველი....409
27.3 საქართველოს საბაჟოსატარიფო სისტემის ფორმირების თავისებურებანი ევროკავშირში ინტეგრაციის პროცესში....415
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის....424
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა....425

განყოფილება 9. კორპორაციის ფინანსური რისკების მინიმიზაციისა და ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმები....426

თემა 28. კორპორაციის ფინანსური რისკების მინიმიზაციის სტრატეგიები 426
28.1. კორპორაციის მმართველობითი გადაწყვეტილების ფორმირება რისკისა და განუსაზღვრელობის პირობებში 427
28.2. ფინანსური რისკების ნეიტრალიზაციის შიდა მექანიზმები 433
28.3. ფინანსური რისკის მინიმიზაციის პრიორიტეტული მიმართულებები კომერციული ბანკების რისკების მართვის მექანიზმში 441
28.4. საქართველოს ეკონომიკაში ინფლაციის პირობებში საინვესტიციო პროცესების მართვა 448
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის 464
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა 466

თემა 29. კორპორაციის ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმები 467
29.1. კორპორაციის (საწარმოს) ფინანსური კრიზისის დიაგნოსტიკა 468
29.2 კორპორაციის ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმები 477
29.3. ფინანსური სანაციის პროცესში კორპორაციის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის მართვა 486
29.4. კორპორაციის რეორგანიზაციის ფინანსური ასპექტები 491
29.5. კორპორაციების (საწარმოთა) გაკოტრების პირობებში სალიკვიდაციო პროცედურების ფინანსური უზრუნველყოფა 499
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის 504
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა 505

თემა 30. საქართველოში ბიზნესსექტორების (დარგების) ფინანსური უსაფრთხოების უზრუნველმყოფელი სტრატეგიები 506
30.1 საქართველოში ფინანსური ბაზრის განვითარების ძირითადი მიმართულებები 507
30.2. საქართველოში ბიზნესის კომპანიების მდგრადი განვითარების სტრატეგიები 523
კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის 534
გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა 535

რეზიუმე რუსულ ენაზე 536
რეზიუმე ინგლისურ ენაზე 545

УАК 336.1

Л - 652

Сухумский государственный университет
Ахалцихский государственный учебный университет
Липартия З.Ш., Беришвили Х., Гелашвили М.А., Джаркава Н.

Корпоративные финансы: теория, практика, стратегии.

Учебник (второе дополненное издание).

В 2-х томах:**Т.1 основы управления корпоративными финансами,**

Т.2 Стратегии управления корпоративными финансами.

Изд., «Универсал», Тбилиси, 2013. с.554

В учебнике изложен материал по теории и практике корпоративных финансов, стратегического финансового управления в корпорациях в соответствии с современным уровнем их развития и требованиями экономической реальности. В первои томе учебника рассматриваются: фундаментальные концепции теории корпоративных финансов; теория и практика финансового рынка и институтов; теория портфеля; управление финансово-кредитными рисками; управления инвестиционной деятельности корпорации детальный разбор теорий и методов управления активами предприятий, источниками их финансирования. Во второи томе излагаются основы и методы стратегического финансового анализа, планирования и финансового управления. В частности: антикризисное управление, управление стоимостью компании; налоговое планирование; финансовая инженерия, финансовые аспекты внешнеэкономической деятельности; стратегии устойчивого развития бизнес секторов (отраслей) экономики Грузии.

Учебник написан авторским коллективом сотрудников кафедры финансов Сухумского государственного университета и Ахалцихского государственного учебного университета. Учебник предназначен для студентов бакалавриата, магистратуры, докторантуры и лекторов университетов, научных и практических работников, специализирующихся в области финансов и финансового управления компаниями.

Рекомендовано в качестве учебника для студентов, постановлением Совета факультета экономики и бизнеса СухумскогоГУ (прот. №. 5, от 15 мая 2012г.) и факультета бизнес администрирования Ахалцихского ГУУ (прот. № 15, от 15 июня 2012г.)

Научные редакторы:

Гелашвили Т.А. доктор экономики, ректор Ахалцихского ГУУ, профессор
Джалагония Д.В. доктор экономики, декан фак. Э и Б Сухумского ГУпрофессор
Цаава Г.Ф. д.э.н., профессор фак. Бизнес инженеринга Грузинского Техн. Университета

Официальные рецензенты:

Басария Р.В. д.э.н профессор фак. Экономики и бизнеса СГУ
Чнбурданидзе Л. доктор экономики, профессор Ахалцихского ГУУ
Гурцкая Т.К. доктор экономики, профессор фак. Бизнес инженеринга ГТУ

Оглавление

Концепция обучения корпоративными финансами 17
Введение 41

Том II. стратегии управления корпоративными финансами 49

Раздел V. Микроэкономический стратегический анализ 49
Глава 17. Основы микроэкономического (корпоративной деятельности) анализа 49
17.1. Роль и значение микроэкономического анализа в управлении финансовыми процессами 50
17.2. Этапы, факторы и методы исследования экономического анализа 54
17.3. Теоретико-методологические основы микроэкономического анализа 59
Вопросы и задания для самопроверки 73
Рекомендуемая литература 74

Глава 18. Система методов экономического анализа 75
18.1. Системность анализа и использование аналитических процедур в процессе мониторинга управления финансами 76
18.2. Современная система методов экономического анализа 81
18.3. Методика управленческого анализа корпорации (предприятия) 99
Вопросы и задания для самопроверки 108
Рекомендуемая литература 109

Глава 19. Концепции стратегического анализа и оценка конкурентного преимущества 110
19.1. Адаптация методов стратегического анализа в стратегическом планировании 111
19.2. Методы конкурентного анализа и оценка общей ситуации в отрасли 120
19.3. Оценка ресурсного потенциала и конкурентной преимущества 132
19.4. Финансовый анализ корпорации (предприятия) 138
Вопросы и задания для самопроверки 153
Рекомендуемая литература 154

Раздел VI. Стратегическое планирование и управление стратегическим развитием корпорации 155
Глава 20. Стратегическое планирование в системе корпоративного управления 155
20.1. Принципы стратегического управлении 156
20.2. Процесс стратегического планирования бизнеса. Элементы и методы планирования в отрасли (корпорации) 162
20.3. Особенности прогнозирования развития отрасли(корпорации) 177
20.4. Стратегическое планирование в механизме устойчивого функционирования корпорации (фирмы) 180
20.5. Бизнес план в системе управления - инструменты финансового стратегического планирования 197
Вопросы и задания для самопроверки 205
Рекомендуемая литература 206

Глава 21. Выбор корпорации и управление финансовой стратегией 207
21.1. Формирование корпоративной стратегии в стратегической пирамиде диферсифи цированной компании 208
21.2. Приоритетное направление стратегического финансирования в развитие корпорации 218
21.3. Принципы и параметры оценки разработки в финансовой стратегии корпорации 231
21.4. Управление реализацией финансовой стратегией корпорации 241
Вопросы и задания для самопроверки 248
Рекомендуемая литература 249

Раздел VII. Налоговое отношение и основные проблемы совершенствования налогового дела 250
Глава 22. Сущность налоговых отношений и налоговая система в Грузии 251
22.1. Сущность налоговых отношений 252
22.2. Налоговая система Грузии 256
Вопросы и задания для самопроверк 260
Рекомендуемая литература 262

Глава 23. Основные направления совершенствования налоговойсистемы Грузии 263
23.1. Обобщение международного опыта корпоративногоналогообложения 264
23.2. Выявление проблем совершенствования налоговой системы Грузии 271
23.3. Бюджетно-налоговый механизм выравнивания в системе управления регионального развития страны 279
Вопросы и задания для самопроверки 286
Рекомендуемая литература 287

Глава 24. Корпоративное налоговое планирование и система финансового контроля 288
24.1. Корпоративное налоговое планирование 289
24.2. Система финансового контроля 291
Вопросы и задания для самопроверки 303
Рекомендуемая литература 304

Раздел VIII. Приоритеты управления финансовой стратегией корпорации 305
Глава 25. Управление процессами финансового инжинеринга 305
25.1. Современный реинженеринг бизнес-процессов и егосовершенствовани 306
25.2. Финансовые инструменты, продукты и стратегии 315
25.3. Методы управления процентными рисками 325
25.4. Типы валютных рисков и их управление 332
25.5. Использование услуг сервисных (обслуживающих)организаций в процессе реинженеринга корпорации 347
Вопросы и задания для самопроверки 355
Рекомендуемая литература 356

Глава 26. Управление стоимостью компании (бизнеса) и концептуальныеаспекты эффективности рынка 357
26.1. Современное состояние оценки стоимости компании (бизнеса)и

основные приоритетные направления её совершенствования 358
26.2. Использование стоимиостного метода оценки в корпоративном управление 372
26.3.Концептуальные аспекты в определении эффективности рынка 385
Вопросы и задания для самопроверки 394
Рекомендуемая литература 395

Глава 27. Финансовые аспекты внешнеэкономической деятельности корпорации 396
27.1. Роль валютного риска в стимулировании развития 397
27.2. Внешняя торговля, как инструмент формирования налоговых отношений 409
27.3. Особенности формирования таможенно-тарифной системы Грузии в процессе интеграции в Евросоюз 415
Вопросы и задания для самопроверки 424
Рекомендуемая литература 425

Раздел IX. антикризисное финансовое управление корпорации (бизнес секторов) и стратегические механизмы 426
Глава 28. Стратегии минимизации финансовых рисков корпорации 426
28.1. Формирование управленческого решения функционированиякорпорации 427
28.2. Внутренние механизмы нейтрализации финансовыхрисков 433
28.3. Приоритетные направлсния минимизации финансового риска в механизме управления риском коммерческих банков 441
28.4. Инвестиционные решения в условиях инфляции в экономике Грузии 448
Вопросы и задания для самопроверки 464
Рекомендуемая литература 466

Глава 29. Стратегический механизм финансовой стабилизации корпорации 467
29.1. Система диагностики финансового кризиса корпорации(предприятия) 468
29.2. Стратегический механизм финансовой стабилизации корпорации 477
29.3. Управление реструктуризацией задолженности корпорации в условиях финансовой санации 486
29.4. Финансовые аспекты реорганизации корпорации 491
29.5. Финансовое обеспечение ликвидационных процедур в условиях банкротства корпорации (предприятия) 499
Вопросы и задания для самопроверки 504
Рекомендуемая литература 505

Глава 30. Стратегии обеспечивающие финансовую безопасность бизнес секторов (отраслей) Грузии 506
30.1. Основные направления развития финансового рынка в Грузии 507
30.2. Стратегии устойчивого развития бизнес компаний в Грузии 523
Вопросы и задания для самопроверки 534
Рекомендуемая литература 535
Резюме (на русском языке) 536
Резюме (на английском языке) 545

UAQ 336.1

L - 652

Sukhumi State University

Akhaltsikhe State University study

Lipartia Z.Sh., Berishvili H. Gelashvili MA Dzharkava N.

Corporate Finance: Theory, Practice and Strategy

In two volumes: Vol.1 basics of corporate finance,

V.2 Strategy Corporate Finance.

Textbook (second revised edition). Ed., "Universal", Tbilisi, 2012. with.

The textbook presents the material on the theory and practice of corporate finance and strategic financial management in corporations, as set out in accordance with the current level of development and the requirements of their economic reality. The tutorial discusses the fundamental concepts of the theory of corporate finance, describes the theory and practice of financial markets and institutions, the theory of portfolio management, financial and credit risk management, investment management corporation, etc. We present a detailed analysis of the theories and methods of asset management companies, their funding, sets out a framework and methods of strategic financial analysis, planning and financial management. In particular: crisis management, cost management company, tax planning, financial engineering, financial aspects of foreign trade, a strategy for sustainable development of business sectors (sectors) of the economy of Georgia.

The textbook is written by a team of members of the Department of Finance of the Sukhumi State University and Akhaltsikhe State University academic. The textbook is designed for undergraduate and graduate students, doctoral and university lecturers, researchers and practitioners working in the field of finance and financial management companies.

Recommended as a textbook for students, by the Council of the Faculty of Economics and Business SuhumskogoGU (Proceedings №. 5, May 15, 2012.) And the Faculty of Business Administration of Akhaltsikhe SUM (Proceedings number 15, dated June 15, 2012.)

Scientific editors:

Gelashvili MA	Doctor of Economics, Rector of Akhaltsikhe State University of Management, Professor
Jalagonia DV	Doctor of Economics, Dean of the Faculty. E and B Sukhumi State University, Professor
Tsaava GF	PhD, Professor factors. Business engineering of Georgia Tech. University

Official Reviewers:

Basariya RV	Doctor of Economics, Professor factors. Economics and Business SSU
Chiburdanidze L.	Doctor of Economics, professor of Akhaltsikhe GUU
Gurtskaya TK	Doctor of Economics, Professor, Faculty. Business of engineering GTU

Table of contents

The concept of learning corporate finance 17
Introduction 41

Volume II. Strategy Corporate Finance 49
Section V. Microeconomic policy analysis 49

Chapter 17. Microeconomic foundations (corporate performance) analysis 49
17.1. The role and importance of microeconomic analysis in the management of financial processes 50
17.2. Stages, factors and methods of economic analysis 54
17.3. Theoretical and methodological basis of microeconomic analysis 59
Questions and tasks for self 73
Recommended Reading 74

Chapter 18. The system of economic analysis 75
18.1. Systems analysis and the use of analytical procedures in the monitoring of financial management 76
18.2. The modern system of economic analysis 81
18.3. Management analysis methodology corporations (enterprises) 99
Questions and tasks for self 108
Recommended Reading 109

Chapter 19. Concepts of strategic analysis and evaluation of competitive advantage 110
19.1. Adapting the methods of strategic analysis in the strategic planning 111
19.2. Methods for competitive analysis and assessment of the overall situation in the industry 120
19.3. Assessment of resource potential and competitive advantages 132
19.4. Financial analysis of corporations (enterprises) 138
Questions and tasks for self 153
Recommended Reading 154

Section VI. Strategic Planning and Strategic Development Corporation rd 155

Chapter 20. Strategic planning in the corporate governance 155
20.1. Principles of Strategic Management 156
20.2. The strategic business planning. Elements and methods of planning of industries (corporations) 162
20.3. Features predicting the industry (corporations) 177
20.4. Strategic planning in the mechanism of stable functioning corporation (company) 180

20.5. Business Plan Management System - the financial instruments of strategic planning ... 197
Questions and tasks for self ... 205
Recommended Reading ... 206

Chapter 21. Selection and management of corporate financial strategy ... 207
21.1. Formation of corporate strategy in the strategic pyramid difersifi fied company ... 208
21.2. Priority area of strategic funding to the development corporation ... 218
21.3. Principles and parameters of evaluation in the development of financial strategies corporation ... 231
21.4. Managing the implementation of the financial strategy of the corporation ... 241
Questions and tasks for self ... 248
Recommended Reading ... 249

Section VII. Tax purposes and the main challenges to improve the Tax affairs ... 250

Chapter 22. The essence of fiscal relations and the tax system in Georgia ... 251
22.1. The essence of fiscal relations ... 252
22.2. Georgia's tax system ... 256
Questions and tasks for self ... 260
Recommended Reading ... 262

Chapter 23. Main areas for improvement nalogovoysistemy Georgia ... 263
23.1. Generalization of international experience корпоративногоналогообложения ... 264
23.2. Identification of the problems of improving the tax system in Georgia ... 271
23.3. Fiscal equalization mechanism in the control of regional development ... 279
Questions and tasks for self ... 286
Recommended Reading ... 287

Chapter 24. Corporate tax planning and financial control systems ... 288
24.1. Corporate Tax Planning ... 289
24.2. The system of financial control ... 291
Questions and tasks for self ... 303
Recommended Reading ... 304

Section VIII. Priorities financial management strategy Corporation ... 305
Chapter 25. Management of the financial ENGINEERING ... 305
25.1. Modern business process reengineering and egosovershenstvovani ... 306

25.2. Financial instruments, products and strategies 315
25.3. Interest rate risk management techniques 325
25.4. Types of exchange rate risks and their management 332
25.5. Using the services of service (service) organizations in the process of reengineering the corporation 347
Questions and tasks for self 355
Recommended Reading 356

Chapter 26. Cost Management Company (business) and market efficiency kontseptualnyeaspekty 357
26.1. Current status of the valuation of the company (the business) and the main priority areas for its improvement 358
26.2. Stoimiostnogo use assessment method in the corporate governance 372
26.3.Kontseptualnye aspects in determining the efficiency of the market 385
Questions and tasks for self 394
Recommended Reading 395

Chapter 27. The financial aspects of foreign trade corporations 396
27.1. The role of the exchange rate risk in stimulating 397
27.2. Foreign trade as a tool for the formation of fiscal relations 409
27.3. Features of formation of the Customs Tariff System of Georgia in the process of integration into the European Union 415
Questions and tasks for self 424
Recommended Reading 425

Section IX. anti-crisis financial management corporations (business sectors) and policy mechanisms 426

Chapter 28. Strategies to minimize the financial risks Corporation 426
28.1. Generation of management solutions функционированиякорпорации 427
28.2. Internal mechanisms of neutralization finansovyhriskov 433
28.3. Priority areas to minimize the financial risk in the mechanism of risk management of commercial banks 441
28.4. Investment decisions in the context of inflation in the economy of Georgia 448
Questions and tasks for self 464
Recommended Reading 466

Chapter 29. Strategic financial stabilization mechanism Corporation 467
29.1. Diagnostics system crisis Corporation (company) 468
29.2. Strategic financial stabilization mechanism Corporation 477
29.3. Management of restructuring corporate debt with financial dignity-tion 486
29.4. Financial aspects of corporate restructuring 491

29.5. Financial support of liquidation proceedings in bankruptcy corporations (enterprises) 499
Questions and tasks for self 504
Recommended Reading 505

Chapter 30. Strategies to ensure the financial security of business sectors (industries) of Georgia 506
30.1. The main directions of development of the financial market in Georgia 507
30.2. Strategy for Sustainable Business Development in Georgia 523
Questions and tasks for self 534
Recommended Reading 535

Summary (in Russian) 536
Summary (in English) 545

ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის ბიზნესის ადმინისტრირების მიმართულების, „ფინანსების" კონცენტრაციის საკვანძო დისციპლინის – "კორპორაციის ფინანსების" სწავლების კონცეფცია

მაგისტრატურისა და დოქტორანტურის დონეებზე

შესაბამისი სილაბუს პროგრამებით (დანართი №1: 1(3); 1(4))

საქართველოს კანონი "უმაღლესი განათლების შესახებ" აწესრიგებს უმაღლესი სასწავლო დაწესებულებების (უსდ-ს) საუნივერსიტეტო სასწავლო და სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის განხორციელების პირობებს, მართვის, ლიცენსირებისა და აკრედიტაციის წესს და ა.შ, რომელმაც უნდა უზრუნველყოს განათლების ძირითადი მიზნების განხორციელება. კერძოდ: ეროვნული და მსოფლიო ცივილიზაციის ჩამოყალიბებისათვის ხელშეწყობა, დემოკრატიზაცია და ჰუმანიზმის იდეალებზე ორიენტაცია; პიროვნების ინტერესებისა და შესაძლებლობების შესატყვისი უმაღლესი განათლების მიღების, კვალიფიკაციის ამაღლებისა და გადამზადების მოთხოვნილებათა დამოკიდებულება; შემოქმედებითი უნარ-ჩვევების განვითარება; შიდა და საგარეო შრომის ბაზრებზე კურსდამთავრებულთა კონკურენტუნარიანობის უზრუნველყოფა; სამეცნიერო კვლევის პირობების შექმნა, უზრუნველყოფა და განვითარება; სტუდენტთა და აკადემიური პერსონალის წახალისება და სხვ.

სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ფუნქციონირების განსაკუთრებული პირობებიდან გამომდინარე, როგორც ეროვნულ, ისე ევროპულ დონეზე ქვეყნის სასიცოცხლო მნიშვნელობის ამოცანების გადასაწყვეტად, საგანმანათლებლო საქმიანობამ უნდა უზრუნველყოს შემდეგი მიზნების მიღწევა:

- სტუდენტის მომზადება დემოკრატიულ საზოგადოებაში, ერთიან საქართველოში აქტიური მოქალაქეობისათვის, პიროვნული განვითარებისა და მომავალი კარიერისათვის;
- თანამედროვე მოთხოვნების შესაბამისი ცოდნის მიცემა, კვლევის ხარისხისა და ინოვაციური შემეცნებისთვის ხელის შეწყობა;
- მასწავლებელზე ორიენტირებული სწავლებიდან სტუდენტსა და შედეგზე ორიენტირებულ განათლებაზე გადასვლა, მთელი ცხოვრების მანძილზე სწავლა და წინმსწრები განათლების პრინციპების დამკვიდრება და ა.შ, რომელთა განხორციელებაც ხელს შეუწყობს ქვეყანაში აკადემიური ***უმაღლესი განათლების კვალიფიკაციათა ჩარჩოს*** ფორმირებისა და უზრუნველყოფს უმაღლესი განათლების ევროპული სივრცისაკენ (***EQNA***) დაახლოების პროცესს.

უმაღლესი განათლების ევროპული სივრცის შექმნის გზაზე მიღწეული პროგრესის ბოლონიის პროცესის – ბერლინის (2003) და ბერგენის (2005) სამიტის დოკუმენტების – "ხარისხის უზრუნველყოფის სტანდარტები და სახელმწიფო პრინციპები უმაღლესი განათლების ევროპული სივრცისათვის (ESC) გათვალისწინებით, ყოელისმომცველი კვალიფიკაციათა ჩარჩოს ფორმირებისათვის – "მზადება გლობალიზაციის გამოწვევებისათვის (ლონდონის კომუნიკე, 2007წ. 18 მაისი)", რომელიც თავის მხრივ ეყრდნობა ავტონომიის, აკადემიური თავისუფლებისა და დემოკრატიის პრინციპებს, ზოგადად

განაპირობებს ცვალებად სამყაროში გლობალიზაციის გამოწვევების ფონზე უმაღლესი განათლების მიზნების მოტივაციის დასაბუთებას.

დასავლეთის, მაღალგანვითარებული ქვეყნების ეკონომიკაში ***ფინანსური მენეჯმენტი,*** რომელიც არის დამაკავშირებელი რგოლი ფინანსებსა და ბუღალტრული აღრიცხვის თეორიებს შორის, უმეტესად დინამიურად განვითარებად პერსპექტიულ მიმართულებად გვეელინება. შესაბამისად, მისი სიღრმისეული ათვისება, თეორიული საფუძვლების შესწავლა, ფინანსური მართვის პრაქტიკული უნარ-ჩვევების გამომუშავება, მოწინავე მსოფლიო პრაქტიკის გამოცდილების ადაპტირება ქვეყნის სამეწარმეო საქმიანობაში უდავოდ განაპირობებს საქართველოში მეწარმეობის - ***ბიზნესის განვითარებისა*** და ქვეყნის მოსახლეობის კეთილდღეობის შემდგომ ამაღლებას.

საქართველოს ეკონომიკის განვითარების თანამედროვე დონე, ბიზნესისა და სამეწარმეო საქმიანობის ეფექტიანი წარმართვა მოითხოვს ეკონომიკური ორგანიზაციების (სუბიექტების) სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგიის შემუშავებისა და სამეურნეო პრაქტიკაში ფინანსური მენეჯმენტის დანერგვა-დამკვიდრების ორგანიზაციის რაციონალური ღონისძიების გატარებას.

ბიზნესის ადმინისტრირების სპეციალობის, ფინანსისტების, ბანკირების, ბუღალტრების, ანალიტიკური კვლევების, კონტროლის ((აუდიტის) და სხვა საბაზისო პოფესიული კადრების მომზადება ფრიად მნიშვნელოვანია ქვეყნის ეკონომიკური კრიზისიდან გამოყვანის მეტად საშურ საქმეში, შესაბამისად, ქვეყანაში, მენეჯერების დეფიციტის პირობებში ფინანსისტ-ეკონომისტების მომზადება (გადამზადების) სისტემა უნდა პასუხობდეს საერთაშორისო პრაქტიკის მოთხოვნებს და იყოს საბაზრო ეკონომიკის მოთხოვნების ადეკვატური.

სასწავლო დისციპლინის - *"კორპორაციული ფინანსური მენეჯმენტის"*
სწავლების კონცეფცია ბაკალავრიატის, მაგისტრატურისა და
დოქტორანტურის დონეების მიხედვით

ეროვნულ დონეზე განათლების პროგრესის მიზნების მისაღწევად მნიშვნელოვანია სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ***სამსაფეხურიან სისტემაზე გადასვლა,*** კურიკულუმების რეფორმის გაგრძელება, მიღებული კვალიფიკაციის შრომის ბაზრის მოთხოვნებთან შესაბამისობაში მოყვანისა და სწავლის გაგრძელების მიზნით, ევროპული კრედიტების ტრანსფერისა და დაგროვების სისტემის (ECTS) სწორად გამოყენებისათვის, რაც ხელს შეუწყობს მობილობას, მზაობას დასაქმებისათვის და გააძლიერებს უმაღლესი განათლების ევროპული სივრცის მიმზიდველობასა და კონკურენტუნარიანობას.

წინამდებარე ბიზნესის ადმინისტრირების საგანმანათლებლო პროგრამისა და სასწავლო კურსის ფინანსური მენეჯმენტის სწავლების კონცეფცია ბაკალავრიატის, მაგისტრატურისა და დოქტორანტურის დონეების მიხედვით, შემდეგი საგნების (დისციპლინებს) მოიცავს:

1. **ბაკალავრიატის** მენეჯმენტის სფეროში, კერძოდ:

ა) ზოგად საბაზისო საგნების (ეკონომიკის თეორიისა და პრინციპების, მიკროეკონომიკის, მენეჯმენტის თეორიის, ეკონომიკური ინფორმაციის მოპოვების,

სტატისტიკური კვლევების და მათემატიკური განზოგადების, ფინანსების თეორიის საფუძვლების და სხვა საბაზო კურსების, უცხო ენების ათვისების პროგრამას);

ბ) სპეციალიზაციის საგნების (ფინანსური მენეჯმენტის, საფუძვლების საბანკო საქმის, ფინანსური ბაზრისა და ინსტიტუტების, საჯარო ფინანსების (ბიუჯეტის) საკრედიტო–საფინანსო რისკების მართვის საერთაშორისო სავალუტო-საკრედიტო ურთიერთობების, საგადასახადო პოლიტიკის, სადაზღვეო საქმის, საფინანსო და საბანკო საქმის სტატისტიკის, ფინანსური აღრიცხვისა და ანგარიშგების, აუდიტის, ფინანსური კონტროლის, ფინანსური ანალიზის და სხვა);

2. **მაგისტრატურისა და დოქტორანტურის დონეებზე** ბიზნესის ადმინისტრირების პროფილის ასევე სოციალური და პოლიტიკური მეცნიერებების საგანმანათლებლო საგნებს კერძოდ: უცხო ენებს (B დონის), საკორპორაციო და ბიზნეს-სამართლის, ეკონომიკის პრინციპების, სტრატეგიული მენეჯმენტის, ფინანსური ინფორმაციების, მიკრო და მაკრო ეკონომიკური ანალიზის, კორპორაციული ფინანსების, სტრატეგიული დაგეგმვის და სახელმწიფო კონტროლის, საგადასახადო და სადაზღვეო საქმის, ფინანსური აღრიცხვისა და აუდიტის, კომპიუტერული ტექნოლოგიების და არჩევით კურსებს სამეცნიერო-საკვლევი თემიდან გამომდინარე.

სამაგისტრო პროგრამის ძირითადი მიზანია მაგისტრებში ანალიზური აზროვნებისა და ჩვევების ფორმირება, რაც დაკავშირებულია მართვის სფეროში ოპტიმალურ გადაწყვეტილებების მიღებასთან. ამიტომ სწავლებისას მაგისტრანტები დაუფლებიან, როგორც თეორიულ, ისე კონკრეტულ დისციპლინებს და ასევე მეცნიერული კვლევის თანამედროვე მეთოდებს, რათა განავითარონ პრობლემების დასმისა და მეცნიერული კვლევის უნარი, შეიძინონ საბაზო და მაღალი პროცესიული (სპეციალიზაციის მიმართულებების) ცოდნა, რომელიც უზრუნველყოფს მის მუშაობას ბიზნესის ადმინისტრირებისა და სამეცნიერო–კვლევითი საქმიანობის სფეროში.

დოქტორანტურაში სწავლების კონცეფცია უნდა დაეყრდნოს საზღვარგარეთის ქვეყნების წამყვან უნივერსიტეტებში დოქტორანტურის ფუნქციონირების მოწინავე გამოცდილებას. ეკონომიკისა და ბიზნესის ადმინისტრირების სფეროში დოქტორანტურის მიზანი უნდა იყოს ისეთი დოქტორების (სპეციალისტების) მომზადება, რომლებსაც ექნებათ უნარი კრიტიკულად გაანალიზონ არსებული სიტუაცია და ინფორმაციები, შემოქმედებითად შექმნან ახალი ცოდნა და მიღებული შედეგები გაავრცელონ პუბლიკაციების, სწავლებისა და პრაქტიკაში დანერგვის გზით. დოქტორანტებთან მუშაობა უნდა მიმდინარეობდეს ძირითადად სემინარების ფორმატით, სადაც სწავლებისა და კვლევის პროცესის (60–70%ის ფარგლებში) პარალელურ რეჟიმში განხორციელებისას მათ ექნებათ თემების (რეფერატების) დამოუკიდებლად წარმოდგენის, დისკუსიის და აზრთა გაცვლის საშუალება. კვლევის შედეგები იქნება სადისერტაციო ნაშრომი, რომელშიც აისახება პრიორიტეტული პრობლემების კვლევის შედეგად მიღებული შედეგები.

თანამედროვე ეტაპზე უცხოეთის, ევროპისა და ამერიკის წამყვან უნივერსიტეტებში მენეჯმენტის სასწავლო პროგრამები (კურიკულიუმი) შემუშავებულია იმ დაშვებით, რომ სტუდენტები თავიანთი სპეციალობის ეფექტიანი გამოყენებისათვის უნდა ფლობდნენ მართვის არამხოლოდ თეორიულ დებულებებს, არამედ უნდა ქონდეთ ათვისებული პრაქტიკული მართვის უნარ–ჩვევები. საქართველოში, რომელიც პირველ ნაბიჯებს დგამს ქვეყანაში საბაზრო ეკონომიკის ფორმირებისათვის, აუცილებელია ბიზნესის

ადმინისტრირების უზრუნველსაყოფად მართვის თანამედროვე კონცეფციების გამოყენება, მენეჯმენტის სრულყოფის ძირითადი პრინციპების გამომუშავება და მათი სამეწარმეო (ბიზნეს) პრაქტიკაში დანერგვა. ქვეყნის ადგილობრივ პირობებთან და თანამედროვე სიტუაციებთან მისადაგებული ბიზნეს–ადმინისტრირების სისტემის სრულყოფა, ეჭვგარეშეა გააძლიერებს მენეჯმენტის როლს არამარტო მიკრო, არამედ მაკროეკონომიკის სფეროშიც. კორპორაციული ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლიანი შესწავლა სტუდენტებს მრავალ ცხოვრებისეულ სიტუაციაში გარკვევის, მისი რეკომენდაციების გამოყენებისა და წარმატებული ეკონომმიკური ქმედების შესაძლებლობას მისცემს.

ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტმა, რომელმაც უნდა მოამზადოს როგორც ბაკალავრები, ისე მაგისტრები და დოქტორები აღნიშნული მიმართულებებით, შესაბამისი თანამედროვე საგანმანათლებლო პროგრამების საფუძველზე, რომელებიც უნდა ითვალისწინებდნენ საქართველოში არსებულ ტრანსპორმაციულ პერიოდს. ყოველივე ეს საშუალებას მისცემს სტუდენტებს გაანალიზონ ბიზნეს გარემო და იფიქრონ თავიანთი პროფესიის ეფექტიან გამოყენებაზე, შეაფასონ ის შესაძლებლობები, რომლებიც არსებობს საქართველოს შრომის ბაზარზე.

შესაბამისად, წინამდებარე დისციპლინის სწავლების მიზანია ღრმა საბაზო ცოდნის მიღება, უნარ–ჩვევების გამომუშავება კორპორაციის (ფირმის) ეკონომიკური საქმიანობის მართვის განხორციელებაში, დაოსტატება ფინანსური მენეჯმენტის საკითხებზე, ლოგიკური და ანალიზური აზროვნების უნარის გამომუშავება და განვითარება ბიზნესის ადმინისტრირების სფეროში მიმდინარე პროცესებზე.

სწავლის შედეგი: საგანმანათლებლო პროგრამის ათვისება ზემოთ აღნიშნულ დონეზე პრეტენდენტებს შესაძლებლობას აძლევს შეიძინოს ადექვატური ცოდნა, გამოიმუშავოს შესაბამისი პრაქტიკული უნარები და მოახდინოს მათი დემონსტრირება შემდეგი მიმართულებით:

- ქვეყნის, რეგიონის, დარგის განვითარების მიმდინარე რეფორმის შეფასება-ანალიზის წარმოებით;
- ორგანიზაციების ფინანსური ინსტიტუტების ჩამოყალიბების ეკონომიკური, ორგანიზაციული და სამართლებრიეი უზრუნველყოფით;
- ეკონომიკური ორგანიზაციის (სუბიექტის) ფინანსური ანგარიშგების შედგენა და ფინანსური ინფორმაციების ანალიზი სტრატეგიული ანალიზის თანამედროვე მეთოდების გამოყენებით;
- მიღებული ადმინისტრაციული გადაწყვეტილების აღსრულებაზე მონიტორინგისა და კონტროლის ნორმების უზრუნველყოფით;
- სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების ჩასატარებლად სპეციფიკური უნარ-ჩვევების, ინოვაციური ძიების უნარისა და პროექტების შემუშავების, ადმინისტრირების უზრუნველყოფით და ა.შ.

1. სამეცნიერო-კვლევითი პროგრამა:

სამსაფეხურიანი საუნიეერსიტეტო განათლების პროგრამის განხორციელებას (ბაკალავრიატის კურსდამთავრებულთათვის) უზრუნველყოფს სამეცნიერო-კვლევების ძირითადი მიმართულებების (პრიორიტეტების) წარმართვა:

ა) მაგისტრატურის დონეზე:

1) ბუღალტრული აღრიცხვის კლასიკური თეორიების ანალიზი და ეროვნული ბუღალტრული აღრიცხვის სისტემის ფორმირების თავისებურებანი გარდამავალ ეტაპზე.

2) ფინანსური ანგარიშგების (ბალანსი, მოგება/ზარალი) სახელმწიფო-საინფორმაციო ბაზის ფორმირების ანალიზის საერთაშორისო კონტექსტში.

3) საწარმოს ქონების (საკუთარი კაპიტალის) შეფასების მექანიზმის ფორმირება საბაზრო ეკონომიკის გარდამავალ ეტაპზე.

4) ფინანსური და არაფინანსური ფაქტორების კომპლექსური ანალიზის მეთოდოლოგიურ-პრაქტიკული ასპექტები.

5) ეკონომიკური ანალიზის როლი ბიზნესის ადმინისტრირების პროცესში და მისი მეთოდურ-ორგანიზაციული სრულყოფის საკითხები.

6) გამოყენებითი სტატისტიკის მეთოდები და სტატისტიკური ჰიპოთეზების შემოწმების პრობლემები თანამედროვე ეტაპზე.

7) მარკეტინგული კვლევების შედეგების შეფასების ეკონომეტრიკული მოდელების ფორმირების თავისებურებანი.

8) შიდა კონტროლის სისტემის ინტეგრირებული მოდელი (COSO-FRM) და სხვა მოდელ-კონცეფციების ინტერპრეტაციები გარდამავალი ეკონომიკის პირობებში.

9) **SWOT, PEST, ABC** თანამედროვე ანალიზის მეთოდების გამოყენება სტრატეგიულ მენეჯმენტში.

10) ფინანსური რისკის შეფასება და შიდა კონტროლის (მმართველობითი აუდიტის) სისტემის განვითარების თავისებურებანი.

11) სახელწიფო სექტორის დაწესებულებების კონტროლინგის (შიდა აუდიტის) ასპექტები.

12) კომერციული ბანკების შიდა აუდიტის განხორციელების თავისებურებანი.

13) ფასიანი ქაღალდების ბაზრისა და საფონდო ბირჟების აუდიტი.

14) საფინანსო-საკრედიტო და სადაზღვევო დაწესებულებების აუდიტის პროცესი.

15) მომსახურების სფეროებისა და ტურიზმის მდგომარეობის ანალიზი და განვითარების ასპექტები.

ბ) დოქტორანტურის დონეზე:

1) მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების ანალიზის საფუძველზე ქვეყნის (დარგის) სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარების ტენდენციების დახასიათება;

2) საქართველოს რეგიონების, რეგიონთაშორისო და შიდარეგიონალური დიფერენციაციის თანამედროვე მდგომარეობის ანალიზი;

3) რეგიონალური განვითარების პირობების შესაძლო გამოთანაბრების მექანიზმის გამოყენების ანალიზი და შეფასება;

4) სახელმწიფოს საბიუჯეტო-საგადასახადო და ფინანსური პოლიტიკის ტრანსფორმაციაში ჩამოყალიბებული ტენდენციების ანალიზი და პროგნოზირება;

5) რეგიონების განვითარებისათვის ჰარმონიული შეთანაწყობის განსაზღვრული მექანიზმების გამოვლენა ეკონომიკური რისკის გათვალისწინებით;

6) ქვეყნის კონფლიქტური რეგიონების სოციალურ-ეკონომიკური აღორძინების თავისებურების ასახვის პრინციპები ქვეყნის საფინანსო-საბიუჯეტო მექანიზმში;

7) საბიუჯეტო ფედერალიზმის, პროგრამულ-მიზნობრივი დაფინანსების პრობლემების გადაწყვეტილების კონკრეტული მექანიზმების შემუშავების ასპექტები;

8) ფინანსური აღრიცხვის სისტემების ჰარმონიზება საქართველოს ფისკალურ კანონმდებლობასთან და სხვა;

სასწავლო-სამეცნიერო საქმიანობის ეფექტიანად წარმართვის წინაპირობები

სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტში სასწავლო-სამეცნიერო საქმიანობის ეფექტურად წარმართვის უზრუნველსაყოფად საჭიროა:

- სასწავლო-საკვლევი მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის შემდგომი განმტკიცების მიზნით სამეცნიერო კვლევითი და სასწავლო-ეკონომიკის კაბინეტ-ლაბორატორიების ჩამოყალიბება (სექციების; ფინანსები და საბანკო საქმე, საბუღალტრო საქმე, მარკეტინგი, ანალიტიკური კვლევების და ა.შ.);
- პროფესორ-მასწავლებელთა კვალიფიკაციის ამაღლების (გადამზადების) პროფესიული კურსების ფუნქციონირება (სადაც გადამზადებას გაიელის ბიზნესის ადმინისტრირების შესწავლით დაინტერესებული ყველა პოტენციური პირი);
- ფინანსების, კრედიტისა და საბანკო საქმის, აღრიცხვა და აუდიტის სრულყოფის საკითხისადმი მიძღვნილი სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენციების (სიმპოზიუმები) ჩატარება-მონაწილეობა;
- სასწავლო-სამეცნიერო ლიტერატურის (მეთოდური და პრაქტიკული მასალების) შექმნა, პროფესიული მაღალრეიტინგული ჟურნალის გამოცემა;
- ერთობლივი საქმიანობა საქართველოს უმაღლეს საგანმანათლებლო და პროფესიულ დაწესებულებებთან და სხვ.

შესაბამისად, სადოქტორო პროგრამების განვითარებამ ასახვა უნდა პოვოს საუნივერსიტეტო სტრატეგიებში ახალბედა მკვლევარებისთვის სტატუსის, კარიერის პერსპექტივებისა და დაფინანსების შესაძლებლობების გაზრდის შესაბამისი პილიტიკის ფორმირებით, ევროპული უნივერსიტეტების ასოციაციასთან ინტეგრირებით.

დანართი №1(3)

სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
2012 წელი

ს ი ლ ა ბ უ ს ი

სასწავლო კურსის დასახელება	ფინანსების სტრატეგიული მართვა
სასწავლო კურსის კოდი	BUSS M206
სასწავლო კურსის სტატუსი	ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტი. ბიზნესის ადმინისტრირების სამაგისტრო პროგრამა. მეორე სემესტრი. სავალდებულო.
ECTS-სასწავლო კურსის კრედიტები	6 ECTS.; ანუ 150 50 საკონტაქტო, მათ შორის: ➢ ლექცია - 30 საათი; ➢ პრაქტიკული მეცადინეობა/ჯგუფური აქტივობა- 15 საათი; ➢ შუალედური შეფასება - 2 საათი; ➢ ფინალური შეფასება - 3 საათი. 100 დამოუკიდებელი მუშაობისათვის, მათ შორის: ➢ ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება - 30 საათი; ➢ საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება - 30 საათი; ➢ შუალედური შეფასებისათვის მომზადება - 15 საათი; ➢ ფინალური გამოცდისათვის მომზადება - 25 საათი.
სასწავლო კურსის ფორმატი	ლექცია/პრაქტიკული : 2+1
ლექტორი	ლიპარტია ზ. სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სრული პროფესორი. ტელ: 599 18 45 21 კონსულტაციების დღეები: ორშაბათი, ხუთშაბათი 13. 16.00
სასწავლო კურსის მიზანი	ფინანსების სტრატეგიული მართვის კურსის მიზანია: სამეწარმეო-ეკონომიკური სუბიექტის ფინანსების სტრატეგიული მართვის ძირითადი პრინციპებისა და მექანიზმების შესწავლა; ბიზნეს საქმიანობის პროცესების სტრატეგიული მართვის ძირითადი ელემენტების-სტრატეგიული ანალიზის, არჩევანისა და განხორციელების მოთოლოდოგიურ-პრაქტიკული ინსტრუმენტების გაცნობიერება; სტრატეგიული განვითარების დაგეგმვა-პროგნოზირება; ფინანსური მართვისა და კონტროლის ინსტრუმენტების გამოყენების უნარის გამომუშავება ოპტიმალური გადაწყვეტილებების მიღებისა და ფინანსების ეფექტიანი მმართველობის უზრუნველსაყოფად.
სასწავლო კურსის შესწავლის წინაპირობები	წინაპირობის გარეშე.
სასწავლო კურსის შინაარსი	იხილეთ დანართი 1
სავალდებულო ლიტერატურა	1. ლიპარტია ზ., გელაშვილი მ., ჯღარკავა მ., ბერიშვილი ხ., „კორპორაციული ფინანსები": თეორია, პრაქტიკა, სტრატეგიები, სახელმძღვანელო 2 ტომად. ტ. 2: „კორპორაციული ფინანსების მართვის სტრატეგიები", თბ., „უნივერსალი", 2013. – 555 გვ. 2. ჯეიმს ს. ვან ჰორნი, ჯონ მ. ვაჭოვიჩი; „ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები", 12 გამოც., გამომცემლობა, „საქართველოს მაცნე", 2008. 3. ცაავა გ, ბიწაძე, ლიპარტია ზ, „ფინანსური მენეჯმენტი" ,სახელმძღვანელო, სოხუმის უნივერსიტეტი, გამომც. „აფხაზეთის მეცნიერებათა აკადემია, თბ. 2006. 4. ფინანსების სტრატეგიული მართვა (საერთაშორისო პრაქტიკა) ACCA სახელმძღვანელო, პროფესიული სერთიფიცირება, , წიგნი 3.7. საქართ. ბაფ–ი, თბ. 2003.
დამატებითი ლიტერატურა	1. ლიპარტია ზ. კორპორაციული ფინანსების მართვა გამომცემლობა „უნივერსალი"თბილისი, 2009წ.

	2. კაკულია ე. ,,ფინანსები და საინვესტიციო პოლიტიკა", სახელმძღვანელო. გამომც. ,,უნივერსალი" 2010. 3. ინგოროყვა ა., ცაავა გ., „ფინანსური მენეჯმენტი" ორ ტომად,, ტ. 2: „საწარმოს ფინანსების მართვა", თბ. „გრააალი". 2011. –702 გვ. 4. ლიპარტია ზ.შ. სტრატეგიული დაგეგმვა. თბილისის ივ. ჯავახიშვილის სახ. უნივერს. სოხუმის ფილიალი (რუსულ ენაზე) თბ. უნივერსიტეტის გამომც, თბ; 1998. 5. ზარათაშვილი ე., საქართველოს ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობა: თანამედროვე გამოწვევები, გამომც. „უნივერსალი", 2012. –205 გვ. 6. Richard A. Brealey, Stewart C. Mayers Principles of corporate finance Mcgraw-Hill College; 5 Sub edition (July 1996) 7.Mr Denzil Watson, Antony Head Corporate Finance: Principles and Practice Financial Times/ Prentice Hall; 3 edition (4 Dec 2003) 8. Корпоративные финансы: Учебник для вузов/Под ред. М.В.Романовского, А.И. Вострокнутовой. СПБ.:Питер, 2011. -592. 9. Просветов Г.И. Бизнес-планирование: Задачи и решения, М.: Издат. „АЛЬФА-Пресс," 2008. –256 с.
სწავლის შედეგები	სწავლების შედეგები ფინანსების სტრატეგიული მართვის კურსის გავლის შემდეგ სტუდენტს განუვითარდა ზოგადი და *დარგობრივი კომპეტენციები.* • დარგის ცოდნა და გაცნობიერება კურსის შესწავლით სტუდენტმა შეიძინა კორპორაციის ფინანსური მენეჯმენტის პროცესთან დაკავშირებული საკითხების ღრმა და სისტემური ცოდნა. ასევე, ფინანსური მენეჯმენტის ძირითადი პრინციპების, სტრატეგიული ანალიზისა და განვითარების პრიორიტეტების ფორმირებისათვის აუცილებელი რაოდენობრივი და მათემატიკური მეთოდების გაცნობიერება. დარგობრივი ცოდნის პრაქტიკაში გამოყენების უნარი ფინანსების სტრატეგიული მართვის შესწავლით მიღებული ცოდნით და გამომუშავებული უნარით სტუდენტს შეუძლია ახალ, გაუთვალისწინებელ გარემოში სტრატეგიული ანალიზის წარმოება, ინვესტიციების კაპიტალური ბიუჯეტირება და შეფასება, განსაზღვრავს კორპორაციის რაციონალურ სტრუქტურას, ადგენს კორპორაციის დივენდურ პოლიტიკას, ახდენს ფინანსური ანგარიშგების ინტერპრეტაციას, გამოიყენებს მათ განვითარების სტრატეგიულ ამოცანათა დამოუკიდებლად დაგეგმვ-პროგნოზირებისათვის, უზრუნველყოფს ფინანსური სტრატეგიის განხორციელების მონიტორინგს უახლესი მეთოდებისა და მიდგომების გამოყენებით. *ზოგადი კომპეტენციები* დასკვნის უნარი სამეწარმეო-ეკონომიკური სუბიექტის ფინანსების სტრატეგიული მართვის ძირითადი პრინციპებისა და მექანიზმების შესწავლით და გამომუშავებული უნარით სტუდენტი დამოუკიდებლად ახდენს განყენებული მონაცემების და სიტუაციების კრიტიკულ ანალიზს სამეცნიერო კვლევისა და ბიზნესის განვითარებისათვის შესაბამისი მექანიზმების, ინსტრუმენტების გამოყენებით. ამასთან ერთად, გადაწყვეტილების მისაღებად საჭირო პრინციპების დასაბუთებასა და დაცვას. კომუნიკაციის უნარი ფინანსების სტრატეგიული მართვის კურსის სწავლის პერიოდში მიღებული ცოდნით სტუდენტს შეუძლია საკუთარი დასკვნებისა და არგუმენტების საფუძველზე შევიდეს დისკუსიაში და მონაწილეობა მიიღოს აკადემიურ თუ პროფესიულ საზოგადოებასთან კამათში

	ქართულ და უცხოურ ენებზე, აკადმიური პატიოსნების სტანდარტებისა და უკავშირდება ადგენს საქმიან დოკუმენტს ფინანსური ტერმინოლოგიის გამოყენებით, საგნით მიღებული ინფორმაციის საფუძველზე აკეთებს შესაბამის დასკვნას, იცნობს და თავისუფლად იყენებს თანამედროვე საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიებს. **სწავლის უნარი** ფინანსური მართვისა და კონტროლის ინსტრუმენტების შესწავლით სტუდენტს გამომუშავებული აქვს ოპტიმალური გადაწყვეტილებების მიღებისა და ფინანსების ეფექტიანი მართვის უზრუნველყოფის უნარი, შეუძლია სწავლის დამოუკიდებლად წარმართვა, სწავლის პროცესის თავისებურებების გაცნობიერება, შეუძლია დამოუკიდებლად, მისთვის ხელმისაწვდომი ლიტერატურის გამოყენებით აიმაღლოს ცოდნა. **ღირებულებები** კურსის შესწავლით სტუდენტს შეუძლია ღირებულებებისადმი თავისი და სხვების დამოკიდებულების შეფასება და ახალი ღირებულებების დამკვიდრებაში წვლილის შეტანა, აქვს გამომუშავებული მორალური ნორმები და სოციალური პასუხისმგებლობა, რომელიც აუცილებელია, კერძოდ ბიზნესის, და ზოგადად, საზოგადოების განვითარებისათვის.
სწავლებისა და სწავლის მეთოდები	ინტერაქტიული ლექციები; პრაქტიკული მეცადინეობა; ჯგუფური აქტივობა; ახსნა-განმარტებითი მეთოდი; დემონსტრირების მეთოდი; ქეისების განხილვა-ანალიზი.
შეფასების კრიტერიუმები	**შეფასების სისტემა:** მაქსიმალური ქულების რაოდენობა, რაც სტუდენტმა შეიძლება დააგროვოს, არის 100. ეს ქულები გადანაწილებული იქნება შემდეგი პროპორციით: აქტიურობა 0-30 ქულა; შუალედური გამოცდა 0-30 ქულა; დასკვნითი გამოცდა 0-40 ქულა. **1. აქტიურობა 0–30 ქულა** • **პრაქტიკული მეცადინეობა 0-30 ქულა** **1) ტესტები (10 საკითხი) 0-10 ქულა** - პასუხი სწორია 1 - პასუხი არასწორია 0 **2) ამოცანის ამოხსნა 0-10 ქულა** ამოცანა სრულად და ამომწურავად არის ამოხსნილი; 8-10 ქულა ამოცანა ნაწილობრივ არის ამოხსნილი, არსებითი შეცდომა არ არის; 6-7 ქულა ამოცანა ნაწილობრივ არის ამოხსნილი, აღინიშნება მცირეოდენი შეცდომები; 3-5 ქულა ამოცანა შეცდომითაა განხილული, აღინიშნება არსებითი შეცდომები/უზუსტობები 1-2 ქულა; ამოცანა არ არის ამოხსნილი 0 ქულა **3) ქეისების განხილვა, ამოხსნა 0- 10 ქულა** ქეისი სრულად და ამომწურავად არის განხილული/ამოხსნილი; 8-10 ქულა ქეისი ნაწილობრივ არის განხილული/ამოხსნილი, არსებითი შეცდომა არ არის 6-7 ქულა ქეისი ნაწილობრივ არის განხილული/ამოხსნილი, აღინიშნება მცირე უზუსტობები 3-5 ქულა

ქეისი შეცდომითაა განხილული, აღინიშნება არსებითი შეცდომები/უზუსტობები 1-2 ქულა;
ქეისი არ არის განხილული/ამოხსნილი/არასწორად არის შესრულებული 0 ქულა

2. შუალედური გამოცდა 0–30 ქულა
1) ტესტები (10 საკითხი) 0-10 ქულა
- პასუხი სწორია 1
- პასუხი არასწორია 0
2) საკითხი პროგრამული მასალიდან 0- 8 ქულა
- პასუხი ზუსტი და ამომწურავია, ტერმინოლოგია მართებულია 7-8 ქულა
- პასუხი სწორია, მაგრამ არაამომწურავი, ტერმინოლოგიის სიზუსტე დაცულია 5- 6 ქულა
- პასუხი არაა ამომწურავი, ტერმინოლოგიის სიზუსტე დარღვეულია 3-4 ქულა
- პასუხი ფრაგმენტულია 1-2 ქულა
- პასუხი არასწორია 0 ქულა
3) 1 ამოცანა 0- 12 ქულა
- ამოცანა სრულად და ამომწურავად არის ამოხსნილი; 10-12 ქულა
- ამოცანა ნაწილობრივ არის ამოხსნილი, არსებითი შეცდომა არ არის; 7-9 ქულა
- ამოცანა ნაწილობრივ არის ამოხსნილი, აღინიშნება მცირეოდენი შეცდომები; 4-6 ქულა
- ამოცანა ნაწილობრივ არის ამოხსნილი, აღინიშნება არსებობით შეცდომები; 1-3 ქულა
- ამოცანა არ არის ამოხსნილი/ არასწორად არის ამოხსნილი 0 ქულა

3. დასკვნითი გამოცდა 0–40 ქულა
1) ტესტები (20 საკითხი) 20 ქულა
- პასუხი სწორია 1
- პასუხი არასწორია 0
2) საკითხი პროგრამული მასალიდან 0-8 ქულა
პასუხი ზუსტი და ამომწურავია, ტერმინოლოგია მართებულია 7-8 ქულა
- პასუხი სწორია, მაგრამ არაამომწურავი, ტერმინოლოგიის სიზუსტე დაცულია 5- 6 ქულა
- პასუხი არაა ამომწურავი, ტერმინოლოგიის სიზუსტე დარღვეულია 3-4 ქულა
- პასუხი ფრაგმენტულია 1-2 ქულა
- პასუხი არასწორია 0 ქულა
3) 1 ამოცანა 0- 12 ქულა
- ამოცანა სრულად და ამომწურავად არის ამოხსნილი; 10-12 ქულა
- ამოცანა ნაწილობრივ არის ამოხსნილი, არსებითი შეცდომა არ არის; 7-9 ქულა
- ამოცანა ნაწილობრივ არის ამოხსნილი, აღინიშნება მცირეოდენი შეცდომები; 4-6 ქულა
- ამოცანა ნაწილობრივ არის ამოხსნილი, აღინიშნება არსებობით შეცდომები; 1-3 ქულა
- ამოცანა არ არის ამოხსნილი/ არასწორად არის ამოხსნილი 0 ქულა

ცოდნის შეფასების სისტემა:

დადებითი შეფასება:

	• (A) ფრიადი – მაქსიმალური შეფასების– 91% და მეტი; • (B) ძალიან კარგი - მაქსიმალური შეფასების 81-90%; • (C) კარგი – მაქსიმალური შეფასების 71-80%; • (D) დამაკმაყოფილებელი - მაქსიმალური შეფასების 61-70%; • (E) საკმარისი –მაქსიმალური შეფასების 51-60 %; უარყოფითი შეფასებები: • (Fx) ვერ ჩააბარა - მაქსიმალური შეფასების 41-50%; • (F) ჩაიჭრა -მაქსიმალური შეფასების 40% და ნაკლები; (Fx) უარყოფითი შეფასების მქონე სტუდენტებს აქვთ უფლება ხელახლა გავიდნენ საბოლოო დასკვნით გამოცდაზე. (F) უარყოფითსი შეფასების მქონე სტუდენტები ვალდებულნი არიან სასწავლო კურსი ხელახლა გაიარონ. ყველა უარყოფითად შეფასებული სტუდენტი იყოფა ორ ჯგუფად. სტუდენტი, რომელსაც გამოცდის ჩასაბარებლად დამატებით ესაჭიროება მუშაობა და არსებობს საფუძველი ვივარაუდოთ, რომ სტუდენტი დამატებითი გამოცდისათვის დადგენილ ვადაში დამოუკიდებლად შეძლებს ხარვეზების გამოსწორებას, და დააგროვებს ქულებს 41-დან 50-ის ჩათვლით, შეფასდება Fx-ით. სტუდენტი, რომელიც ზემოთ აღნიშნულ ვადაში სავარაუდოდ ვერ შეძლებს გამოცდის ჩაბარებას, ესაჭიროება მნიშვნელოვანი სამუშაოს ჩატარება და დააგროვებს 41 ქულაზე ნაკლებს, შეფასდება F-ით. სტუდენტს, რომელიც მიიღებს შეფასებას Fx ან არ გამოცხადდება საბოლოო გამოცდაზე, დაენიშნება საბოლოო გამოცდის ჩაბარების დამატებითი ვადა, თუმცა არაუადრეს ძირითადი გამოცდის ჩაბარებიდან 10 კალენდარული დღისა. განმეორებითი საბოლოო გამოცდა შეიძლება დაინიშნოს ერთხელ და ამ გამოცდის შედეგების გათვალისწინებით შეფასება Fx არ იწერება. სტუდენტისათვის, რომელიც მიიღებს შეფასებას F, სავალდებულოა სასწავლო კურსის თავიდან გავლა.

დანართი 1

სასწავლო კურსის შინაარსი:

კვირა№	განსახილველი თემა	ლექცია–პრაქტიკული	საკონტაქტო	დამოუკიდებელი
1	შესავალი ფინანსურ–სტრატეგიულ მართვაში	სილაბუსის გაცნობა, სტუდენტის ზოგადი დონის შემოწმება ლექცია: ფინანსური მენეჯმენტის, როგორც დამოუკიდებელი მეცნიერების განვითარება და ამონაცები. სტრატეგიული მართვის შესავალი. სტრატეგიის სხვადასხვა დონეები და სტრატეგიული პროცესი. ფინანსური სტრატეგიის არსი და მნიშვნელობა ორგანიზაციის მიზნების მისაღწევად.	2	
		პრაქტიკული მეცადინეობა: სტრატეგიული მართვის შესავალი	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა: 1)გვ. 16-28; 2) გვ. 1-13; 3). გვ. 19-33; 4). გვ. 13-26 სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4.)		2
		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2

2	მიკროეკონომიკური–კორპორაციული საქმიანობის ანალიზის საფუძვლები	ლექცია: ეკონომიკური ანალიზის რილო და მნიშვნელობა ფინანსურ მართვაში; ანალიზის ეტაპები, ფაქტორები და კვლევის მეთოდები	2	
		პრაქტიკული მეცადიენობა/ჯგუფური აქტივობა: კორპორაციის ეკონომიკური ანალიზის თეორიულ–მეთოდოლოგიური საფუძვლების განხილვა.	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა 1).52-75 გვ. 3). გვ. 591-620. სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4)		2
		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2
3	მიკროეკონომიკური ანალიზის მეთოდების სისტემა	ლექცია: ანალიზის სისტემურობა და პროცედურების გამოყენება ფინანსური მართვის პროცესში; თანამედროვე ეკონომიკური ანალიზის მეთოდების სისტემა.	2	
		პრაქტიკული მეცადიენობა/ჯგუფური აქტივობა: კორპორაციის (საწარმოს) მმართველობითი ანალიზის მეთოდიკა	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება. ძირითადი ლიტერატურა; 1). გვ.80-102 3). გვ. 275-286. სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4)		2
		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2
4	სტრატეგიული ანალიზის კონცეფციები და კონკურენტული უპირატესობის შეფასება.	ლექცია: სტრატეგიული ანალიზის მეთოდების ადაპტირება კოპრორაციის დაგეგმვის სისტემაში; კონკურენციის ანალიზის მეთოდები და დარგში სიტუაციის შეფასება; რესურსული პოტენციალისა და კონკურენციული უპირატესობის შეფასება.	2	
		პრაქტიკული მეცადიენობა/ჯგუფური აქტივობა: სტრატეგიული ანალიზში ფინანსური კონცეფციების გამოყენებისა და კონკურენტული უპირატესობის შეფასება.	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება. ძირითადი ლიტერატურა -1).გვ.105-130. სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4)		2
		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2
5	სტრატეგიული დაგეგმვა კორპორაციის განვითარების მართვის სისტემაში	ლექცია: სტრატეგიული დაგეგმვის პრინციპები, ელემენტები და მეთოდები; ბიზნესის სტრატეგიული დაგეგმვის ამოცანები და პროცესი; დარგის განვითარების პროგნოზირების თავისებურებანი; სტრატეგიული დაგეგმვა კორპორაციის მდგრადი ფუნქციონირების მექანიზმში.	2	
		პრაქტიკული მეცადიენობა/ჯგუფური აქტივობა: ფინანსების სტრატეგიული დაგეგმვის ინსტრუმენტი– ბიზნეს გეგმა მართვის სისტემაში.	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა - 1). გვ. 135-161. სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4)		2
		სამინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2

6	სტრატეგიული არჩევანი და ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვა	ლექცია: დივერსიფიცირებული კომპანიის სტრატეგიის შემუშავება; ფინანსური განვითარების სტრატეგიული პრიორიტეტები; ფინანსური სტრატეგიის შემუშავების პრინციპები და შეფასების პარამეტრები; ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვა.	2	
		პრაქტიკული მეცადინეობა/ჯგუფური აქტივობა: სტრატეგიული ფინანსური დაგეგმვა–პროგნოზირება და მართვა.	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა 1). გვ. 165-205. სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4)		2
		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2
7	საგადასახადო ურთიერთობების არსი და საქართველოს საგადასახადო სისტემა	ლექცია: საგადასახადო ურთიერთობების არსი; საქართველოს საგადასახადო სისტემის ძირითადი მაჩვენებლები; საგადასახადო საქმის საზღვარგარეთული გამოცდილება;	2	
		პრაქტიკული მეცადინეობა/ჯგუფური აქტივობა: საქართველოს საგადასახადო კოდექსის განხილვა;	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა - 1).210-225. გვ. სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4)		2
		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2
8	შუალედური გამოცდა	შუალედური გამოცდა მომზადება:		15
		შუალედური გამოცდა (წერითი ფორმით)	2	
9	საქართველოს საგადასახადო სისტემის სრულყოფის ძირითადი მიმართულებები	ლექცია: საერთაშორისო კორპორაციული საგადასახადო სისიტემის მახასიათებლები; საქართველოს საგადასახადო სისტემის სრულყოფის პრობლემების გამოვლენა; საბიუჯეტო–საგადასახადო მექანიზმი რეგიონული განვითარების სისტემაში.	2	
		პრაქტიკული მეცადინეობა/ჯგუფური აქტივობა: საქართველოს საგადასახადო სისტემის ძირითადი პრობლემების გამოვლენა.	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა 1) . გვ. 226-242. სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4)		2
		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2
10	კორპორაციის საგადასახადო დაგეგმვა და ფინანსური კონტროლინგი	ლექცია: კორპორაციის საგადასახადო დაგეგმვა; ფინანსური კონტროლინგის სისტემის ძირითადი მახასიათებლები;	2	
		პრაქტიკული მეცადინეობა/ჯგუფური აქტივობა: ფინანსური კონტროლინგის სისიტემის განიხლვა.	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა 1). გვ. 243-260. სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი(1-4)		2

		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2
11	ფინანსური ინჟინირინგის პროცესების მართვა	ლექცია: თანამედროვე ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგი და მისი სრულყოფის მიმართულებები; ფინანსური ინჟინირინგის ინსტრუმენტები, პროდუქტები, სტრატეგიები; საპროცენტო და სავალუტო რისკის მართვის ჰეჯირება.	2	
		პრაქტიკული მეცადინეობა/ჯგუფური აქტივობა: სერვისული ორგანიზაციების პროდუქტების გამოყენება რეინჟინირინგის პროცესების მართვაში.	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა - 1). გვ. 265-281. სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4)		2
		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2
12	ბიზნესის ღირებულების შეფასება და ბაზრის ეფექტიანობის კონცეფციური ასპექტები	ლექცია: ბიზნესის (კომპანიის) ღირებულების შეფასების თანამედროვე მდგომარეობა და მისი სრულყოფის მიმართულებები; ღირებულების შეფასების მეთოდები მართვის მექანიზმში; ბაზრის ეფექტიანობის დახასიათება;	2	
		პრაქტიკული მეცადინეობა/ჯგუფური აქტივობა: ღირებულების შეფასებისა და ბაზრის ეფექტიანობის ასპექტები.	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა 1) გვ. 285-305. სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4)		2
		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2
13	კორპორაციების საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის ფინანსური ასპექტები	ლექცია: სავალუტო ბაზრების როლი კორპორაციის საერთაშორისო კავშირების (საგარეო ვაჭრობის) განვითარების სტიმულირებაში; საგარეო ვაჭრობა როგორც საბაჟო–საგადასახადო ურთიერთობათა ფორმირების საფუძველი; საქართველოს საბაჟო–სატარიფო სისტემის ფორმირების თავისებურებანი ევროკავშირში ინტეგრაციის პროცესში.	2	
		პრაქტიკული მეცადინეობა/ჯგუფური აქტივობა: სავალუტო პოლიტიკისა და საბაჟო ტარიფების გავლენა მომხმარებლებზე და მწარმოებლებზე	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა [1] გვ. 310-340. სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4)		2
		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2
14	კორპორაციის ფინანსური	ლექცია: კორპორაციის მმართველობითი გადაწყვეტილებების ფორმირება რისკისა და	2	

	რისკების მინიმიზაციის სტრატეგიები	განუსაზღვრელობის პირობებში; ფინანსური რისკების ნეიტრალიზაციის შიდა მექანიზმები; ფიმნანსური რისკის მინიმიზაციის პრიორიტეტული მიმართულებები; საქართველოს ეკონომიკაში ინფლაციის პირობებში საინვესტიციო პროცესების მართვა.		
		პრაქტიკული მეცადინება/ჯგუფური აქტივობა: ფინანსური რისკის მინიმიზაციის პრიორიტეტული მიმარტულებები კომერციული ბაკების რისკების მართვის მექანიზმში.	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა [1] გვ. 350–399 სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4)		2
		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2
15	კორპორაციის ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმი	ლექცია: კორპორაციის ფინანსური კრიზისის დიაგნოსტიკა; ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმი; ფინანსური სანაციის პროცესში კორპორაციის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის მართვა.	2	
		პრაქტიკული მეცადინება/ჯგუფური აქტივობა: კორპორაციის რეორგანიზაციის ფინანსური ასპექტები და გაკოტრების პროცედურების ფინანსური უზრუნველყოფა.	1	
		ძირითადი ლიტერატურა [1] გვ. 407-450 სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4)		2
		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2
16	საქართველოში ბიზნესსექტორებ ის ფინანსური უსაფრთხოების უზრუნველმყოფ ელი სტრატეგიები	ლექცია: საქართველოში ფინანსური ბაზრების განვითარების ძირითადი მიმართულებები; ბიზნესის მდგრადი განვითარების მართვა.	2	
		პრაქტიკული მეცადინება/ჯგუფური აქტივობა: საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების სტრატეგიული პრიორიტეტები.	1	
		ძირითადი ლიტერატურა [1] გვ. 407-450 სავალდებულო ლიტერატურის ჩამონათვალი (1-4)		2
		საშინაო დავალება/პრეზენტაციის მომზადება		2
17-18	დასკვნითი გამოცდისათვის მომზადება			15
	დასკვნითი გამოცდა		3	
20-21	დამატებითი გამოცდა			
	საათების რაოდენობა, სულ - 150, მათ შორის:		50	100

სილაბუსის ავტორი: *სრული პროფესორი ზ. ლიპარტია*
პროგრამის ხელმძღვანელი: *სრული პროფესორი დ. ჯალაღონია*
ეკონომიკის და ბიზნესის ფაკულტეტის დეკანი: *სრული პროფესორი დ. ჯალაღონია*

დანართი №1(4)

სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
2012 წელი

ს ი ლ ა ბ უ ს ი

სასწავლო კურსის დასახელება	ფინანსური ეკონომიკა
სასწავლო კურსის კოდი	ECON D 306
სასწავლო კურსის სტატუსი	ბიზნესის ადმინისტრირება. დოქტორანტურა, მეორე სემესტრი, არჩევითი.
ECTS - სასწავლო კურსის კრედიტები	6 ECTS - 150 საათი. 35 საკონტაქტო, მათ შორის: ➢ ლექცია - 15 საათი; ➢ სემინარი/დისკუსია - 15 საათი; ➢ შუალედური შეფასება - 2 საათი; ➢ ფინალური შეფასება - 3 საათი. 115 დამოუკიდებელი მუშაობისათვის, მათ შორის: ➢ ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება - 65 საათი; ➢ არგუმენტირებული ნაშრომის მომზადება - 20 საათი; ➢ შუალედური გამოცდისათვის მომზადება - 10 საათი; ➢ ფინალური გამოცდისათვის მომზადება - 20 საათი.
სასწავლო კურსის ფორმატი	ლექცია/სემინარი : 1+1
ლექტორი	ლიპარტია ზურაბი, სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სრული პროფესორი. ტელ: **599–18–45–21** el: zlipartia@yahoo.com კონსულტაციების დღეები: სამშაბათი; 12.00-14.00
სასწავლო კურსის მიზანი	*კურსის მიზანს წარმოადგენს სტუდენტს შესასწავლოს ფინანსური ეკონომიკის თეორიის, პრაქტიკის პრობლემური საკითხები, თანამედროვე ფინანსური ეკონომიკური სისტემის ფორმირების პრინციპები და მართვის მექანიზმების უახლეს მიღწევებზე დამყარებული ცოდნის მიღება; ქვეყანაში ფინანსების მართვის პრობლემების გადაჭრის ახალი ცოდნის მიღება; საფინანსო პოლიტიკის ფორმირება–რეალიზაციის საკითხებში ეფექტური გადაწყვეტილებების დამოუკიდებლად გაზრება–მიღება გლობალიზაციის ჭრილში ფინანსური სისტემის მდგრადობისა და რისკების მართვის სტრატეგიების ფორმირების უზრუნველსაყოფად.*
სასწავლო კურსის შესწავლის წინაპირობები	ეკონომიკური თეორია
სასწავლო კურსის შინაარსი	იხილეთ დანართი 1
სავალდებულო ლიტერატურა	1. კაკულია რ., *ფინანსური ეკონომიკა*, თსუ, თბ., 2007. 2. ჯეიმს ს. ჰორნი, ჯონ მ. ვაჰოვიჩი-უმცრ. *ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები*. მეთორმეტე გამოცემა (თარგმ. ინგლისურიდან ე. გეგეშიძის საერთო რედაქციით), "საქართველოს მაცნე", თბ., 2008. 3. ლიპარტია ზ., და სხვ. „კორპორაციული ფინანსები" სახელმძღვანელო 2 ტომად, თბ. 2012. 4. ცაავა გ., ბიწაძე ბ., ლიპარტია ზ. *ფინანსური მენეჯმენტი*. თბ., აფხაზეთის მეცნიერებათა აკადემიის გამომცემლობა, 2006.
დამატებითი ლიტერატურა	1. ბარათაშვილი ე., თაკალანძე ლ. *მენეჯმენტის საფუძვლები.*

თბ., 2010.
2. ბასილაია კ., ლიპარტია ზ., ფინანსური კონტროლი", თბ. 2012.
3. კაკულია ე. ,,ფინანსები და საინვესტიციო პოლიტიკა", სახელმძღვანელო. გამომც. ,,უნივერსალი" 2010.
4. ინგოროყვა ა. ცაავა გ. ფინანსური მენეჯმენტი, ორ ნაწილად, თბილისი, 2011.
5. ლიპარტია ზ. *კორპორაციული ფინანსების მართვა.* ახალციხის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, თბ., 2009.
6. მესხია ი., გველესიანი ე. რეგიონული ეკონომიკური პოლიტიკა,თბ., ინოვაცია, 2010.
7. ფინანსური მართვა., წიგნი F9 ACCA სახელმძ. KAPLAN PUBLISHED თარგმ. საქ. ბაფ-ის 2011. გვ. 635.
8. ფოფხაძე გ. *ფინანსური მენეჯმენტი.* აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, ქუთაისი, 2009.
9. ჯონსონი გარეთ რ., ჯორჯი ჯენიფერ მ. *თანამედროვე მენეჯმენტის საფუძვლები,* "GIPA", თბ., 2006.
10.. Бригхем Ю.Эрхард М.С. Финансовий менеджмент „Питер", 2007.
11. Корпоративные финансы: Учебник для вузов/Под ред. М.В.Романовского, А.И. Востроknутовой. СПБ.:Питер, 2011. -592.
12. O. Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Brdfold D Jordan, Fundamantals of corporate Finanse; 2000.

სწავლის შედეგები

სწავლების შედეგები (მოსალოდნელი ცოდნა და უნარ-ჩვევები): კურსის გავლის შემდეგ სტუდენტს განუვითარდა შემდეგი დარგობრივი სპეციფიკური და ზოგადი კომპეტენციები:
დარგობრივი კომპეტენცია:

- ცოდნა და გაცნობიერება

სტუდენტმა თანამედროვე ფინანსური ეკონომიკის სისტემის ფორმირების პრინციპებისა და მართვის მექანიზმების შესახებ მიღო უახლეს მიღწევებზე დამყარებული ცოდნა; ფინანსური ეკონომიკის, როგორც თანამედროვე განვითარების უმაღლესი ფორმის, ძირითადი თეორიულ-მეთოდოლოგიური ასპექტებისა და პრაქტიკის საკითხების ხელახალი გააზრებისა და ნაწილობრივი გადაფასების გზით ცოდნის განახლებული გაცნობიერებით სტუდენტს შეუძლია გლობალიზაციის ჭრილში ფინანსური სისტემის მდგრადობისა და რისკების მართვის სტრატეგიების ფორმირება, ქვეყანაში ფინანსების მართვის პრობლემების გადაჭრის, საფინანსო პოლიტიკის ფორმირებისა და რეალიზაციის უზრუნველსაყოფად. ასევე, გაცნობიერებული აქვს ფინანსური ეკონომიკის სისტემაში კორპორაციული საქმიანობის, კაპიტალურ აქტივებში ინვესტირების განსაკუთრებული სფეროებისა და საერთაშორისო პროცესების ეფექტიანობის შეფასების მეთოდიკა და პრაქტიკული ასპექტები, რომელთა ხელახალი გააზრებისა და ნაწილობრივ გადაფასების გზით შეუძლია ცოდნის განახლებული ფარგლების გაცნობიერება.

- ცოდნის პრაქტიკაში გამოყენების უნარი

სტუდენტმა შეიძინა ფინანსური ეკონომიკის სფეროში ინოვაციური კვლევის დამოუკიდებლად დაგეგმვის, განხორციელებისა და მონიტორინგის უნარი, ასევე ფინანსური ეკონომიკის კურსის გავლით ფლობს ეკონომიკის სფეროში მმართველობითი გადაწყვეტილებების მიღების ანალიტიკურ მეთოდებსა და მიდგომებს, რაც ფინანსური ეკონომიკის თეორიის, პრაქტიკის პრობლემურ საკითხებზე ახალი ცოდნის შექმნაზეა ორიენტირებული და აისახება საერთაშორისო რეფერირებად პუბლიკაციებში. აუცილებლობის შემთხვევაში მას შეუძლია გლობალიზაციის ჭრილში დარგის, კორპორაციისა და საერთაშორისო ფინანსური ურთიერთობების განვითარების

	სტრატეგიების მოდელირება და მათი განხორციელების პროცესების მართვა. **ზოგადი კომპეტენცია** • **დასკვნის უნარი** *კურსის შესწავლის შემდეგ სტუდენტს განუვითარდა ფინანსური ეკონომიკის სფეროში ახალი, რთული და წინააღმდეგობრივი იდეებისა და მიდგომების მიდგომების კრიტიკული ანალიზისა და სინთეზის უნარი, რიტაც ბდება ქახალი მეთოდოლოგიის შემუშავება/განვითარების ხელშეწყობა, ფინანსების მართვი პრობლემებისა და საფინანსო პოლიტიკის ფორმირება–რეალიზაციის საკითხების, გლობალიზაციის ჭრილში ფინანსური სისტემის მდგრადობისა და რისკების მართვის სტრატეგიების გადაჭრისათვის სწორი და ეფექტური გადაწყვეტილებების დამოუკიდებლად მიღება.* • **კომუნიკაციის უნარი** *სტუდენტს შეუძლია ფინანსური ეკონომიკის თეორიისა და პრაქტიკის პრობლემური საკითხების, თანამედროვე ფინანსური ეკონომიკური სისტემის ფორმირების პრინციპებისა და მართვის მექანიზმების შესწავლის საფუძველზე მიღებული ცოდნისა და ახალი ცოდნის ურთიერთკავშირში დასაბუთებულად და გარკვევით წარმოჩენა, ასევე ფინანსური სისტემის მდგრადობისა და მართვის სტრატეგიებზე სამეცნიერო საზოგადოებასთან თემატურ პოლემიკაში ჩართვა უცხოურ ენაზე.* • **სწავლის უნარი** *ქვეყანაში ფინანსების მართვის პრობლემების გადაჭრის უახლეს მიღწევებზე დამყარებული ცოდნიდან გამომდინარე სტუდენტს შეუძლია ახალი იდეებისა და პროცესების განვითარება სწავლისა და საქმიანობის, მათ შორის, ფინანსური ეკონომიკის სისტემაში კვლევების პროცესში.* • **ღირებულებები** *ფინანსური ეკონომიკის კურსის შესწავლით სტუდენტს ღირებულებათა დამკვიდრების გზების კვლევა და მათ დასამკვიდრებლად ინოვაციური მეთოდების შემუშავება. ფინანსური ეკონომიკის მიზან-ამოცანებიდან გამომდინარე მონაწილეობს მთლიანად სადოქტორო პროგრამის ღირებულებების ჩამოყალიბებაში.*
სწავლისა და სწავლების მეთოდები	*დისკუსია-დებატები, რაც ამაღლებს სტუდენტთა ჩართულობის ხარისხს და აქტივობას. დისკუსია შესაძლებელია გადაიზარდოს კამათში, რაც მხოლოდ პროფესორის მიერ დასმული შეკითხვებით არ შემოიფარგლება. ეს მეთოდი უვითარებს სტუდენტს კამათისა და საკუტარი აზრის დასაბუთების უნარს.* *პრობლემაზე დაფუძნებული სწავლება. ეს მეთოდი დასმულ პრობლემას იყენებს ახალი ცოდნის მიღებისა და ინტეგრაციის პროცესის საწყისს ეტაპად.* *ევრისტიკული მეთოდი ეფუძნება სტუდენტების წინაშე დასმული ამოცანის ეტაპობრივ გადაწყვეტას. ეს ამოცანა სწავლების პროცესში ფაქტების დამოუკიდებლად დაფიქსირებისა და მათ შორის კავშირების დანახვის გ ზით ხორციელდება.* *შემთხვევის ანალიზის მეთოდი გულისხმობს ლექციის ახსნის პროცესში დოქტორანტებთან ერთად კონკრეტული შემთხვევების განხილვას, თეორიული მასალის უფრო თვალსაჩინოდ და საფუძვლიანად წარმოჩენის მიზნით.* *გონებრივი იერიშის მეთოდი გულისხმობს კონკრეტული თემის ფარგლებში კონკრეტული საკითხის/პრობლემის შესახებ მაქსიმალურად მეტი, სასურველია რადიკალურად განსხვავებული,*

	აზრის, იდეის ჩამოყალიბებასა და გამოთქმის ხელშეწყობას. აღნიშნული მეთოდი ხელს უწყობს დოქტორანტების მხრიდან პრობლემისადმი შემოქმედებითი მიდგომის განვითარებას. *დემონსტრირების მეთოდი* გულისხმობს ინფორმაციის ვიზუალურად წარმოადგენას. შედეგების მიღწევის თვალსაზრისით მიზანშეწონილია მასალის ერთდროულად აუდიო და ვიზუალური გზით დემონსტრირება, რაც ხორციელდება როგორც პროფესორი, ისე სტუდენტის მიერ. *ინდუქცია, დედუქცია, ანალიზი და სინთეზი.* სწავლების ინდუქციური მეთოდი განსაზღვრავს ნებისმიერი საგნობრივი ცოდნის გადაცემის ისეთ ფორმას, როდესაც მასალის გადმოცემისას პროცესი მიმდინარეობს კონკრეტულიდან ზოგადისაკენ. სწავლების დედუქციური მეთოდი განსაზღვრავს ნებისმიერი საგნობრივი ცოდნის გადაცემის ისეთ ფორმას, როდესაც მასალის გადმოცემისას პროცესი მიმდინარეობს ზოგადიდან კონკრეტულისაკენ. სწავლების სინთეზის პროცესი გულისხმობს ცალკეული საკითხების დაჯგუფებით ერთი მთლიანის შედგენას. *ახსნა-განმარტებითი მეთოდი* ეფუძნება მსჯელობას მოცემული საკითხის ირგვლივ. პროფესორს მასალის გადმოცემისას მოჰყავს კონკრეტული მაგალითი, რომლის დაწვრილებით განხილვაც ხდება მოცემული თემის ფარგლებში. *ქმედებაზე ორიენტირებული სწავლება* მოითხოვს პროფესორისა და სტუდენტის აქტიურ ჩართულობას სწავლების პროცესში, სადაც განსაკუთრებულ დატვირთვას იძენს თეორიული მასალის პრაქტიკული ინტერპრეტაცია.
შეფასების კრიტერიუმები	შეფასების სისტემა: მაქსიმალური ქულების რაოდენობა, რაც სტუდენტმა შეიძლება დააგროვოს, არის 100. ეს ქულები გადანაწილებული იქნება შემდეგი პროპორციით: აქტივობა - 30 ქულა; შუალედური გამოცდა - 30 ქულა; საბოლოო გამოცდა – 40 ქულა. 1. აქტივობის 30 ქულა ითვალისწინებს : • სემინარი 10 ქულა 9-10 ქულა: პასუხი სრულია. საკითხი ზუსტად, ამომწურავად და ლოგიკური თანმიმდევრობით არის გადმოცემული. ტერმინოლოგია ადექვატურია. სტუდენტი სრულყოფილად ფლობს პროგრამით გათვალისწინებულ განვლილ მასალას, აქვს ათვისებული როგორც ძირითადი, ისე დამხმარე ლიტერატურა. 7-8 ქულა: პასუხი სრულია, მაგრამ შეკვეცილი; ტერმინოლოგია ადექვატურია. საკითხი ამომწურავად არის გადმოცემული. არსებითი შეცდომა არ არის დაშვებული. სტუდენტი კარგად ფლობს პროგრამით გათვალისწინებულ განვლილ მასალას. საფუძვლიანად აქვს ათვისებული ძირითადი ლიტერატურა. 5-6 ქულა: პასუხი არასრულია: საკითხი დამაკმაყოფილებლად არის გადმოცემული; ტერმინოლოგია რიგ შემთხვევაში არაადექვატურია. სტუდენტი ფლობს პროგრამით გათვალისწინებულ მასალას, მაგრამ აღინიშნება მცირეოდენი შეცდომები. 3-4 ქულა: პასუხი არასრულია. ტერმინოლოგია მცდარია. საკითხის შესაბამისი მასალა გადმოცემულია ნაწილობრივ. სტუდენტს არასაკმარისად აქვს ათვისებული ძირითადი ლიტერატურა. აღინიშნება რამდენიმე არსებითი ხასიათის შეცდომა. 1-2 ქულა: პასუხი ნაკლოვანია. ტერმინოლოგია ან გამოყენებული არ არის, ან არაადექვატურია. პასუხი არსებითად მცდარია. გადმოცემულია საკითხის შესაბამისი მასალის მხოლოდ ცალკეული

ფრაგმენტები.
0 ქულა: პასუხი საკითხის შესაბამისი არ არის ან საერთოდ არაა მოცემული.

2. არგუმენტირებული ნაშრომის პრეზენტაცია - 20 ქულა;

არგუმენტირებული ნარკვევის შეფასება ხდება შემდეგი კრიტერიუმების გათვალისწინებით:

- ნაშრომის შინაარსი (მაქსიმალური შეფასება 5 ქულა)

მოწმდება: დასმული პრობლემის აქტუალობა და კვლევის მიზანი;

- ანალიზის სიღრმე და კვლევის ხარისხი (მაქსიმალური შეფასება 5 ქულა)

მოწმდება: ავტორის მიერ ყველა იდეის სრულად განვითარება. საკითხის სიღრმისეულად და ამომწურავად შესწავლა. არგუმენტაციის სიზუსტე, კონკრეტულობა და კომპლექსურობა; სამეცნიერო ლიტერატურის შესაბამისობა საკვლევ თემასთან.

- ნაშრომის სტრუქტურა (მაქსიმალური შეფასება 5 ქულა)

მოწმდება: არის თუ არა ნაშრომი კარგად ორგანიზებული.

- პრეზენტაცია (მაქსიმალური შეფასება 5 ქულა)

მოწმდება: ფორმალური მხარე (ფორმატი), რომელშიც შესაძლებელია გაერთიანდეს: რეგლამენტის დაცვა, მასალები, გაფორმების ვიზუალური მხარე და სხვ. შინაარსობრივი მხარე - საკითხის დასმა, საკითხის გადაწყვეტის გზა, მიღებული შედეგები და მათ არგუმენტირებული დასაბუთება და სხვ.; პრეზენტაციის ტექნოლოგია ანუ კონტაქტი აუდიტორიასთან და სხვ.

2. შუალედური გამოცდა	0–30 ქულა
1) ტესტები (10 საკითხი)	0-10 ქულა
- პასუხი სწორია 1	
- პასუხი არასწორია 0	
2) საკითხი პროგრამული მასალიდან	0- 8 ქულა
- პასუხი ზუსტი და ამომწურავია, ტერმინოლოგია მართებულია	7-8 ქულა
- პასუხი სწორია, მაგრამ არაამომწურავი, ტერმინოლოგიის სიზუსტე დაცულია	5- 6 ქულა
- პასუხი არაა ამომწურავი, ტერმინოლოგიის სიზუსტე დარღვეულია	3-4 ქულა
- პასუხი ფრაგმენტულია	1-2 ქულა
- პასუხი არასწორია	0 ქულა
3) 1 ამოცანა	0- 12 ქულა
- ამოცანა სრულად და ამომწურავად არის ამოხსნილი;	10-12 ქულა
- ამოცანა ნაწილობრივ არის ამოხსნილი, არსებითი შეცდომა არ არის;	7-9 ქულა
- ამოცანა ნაწილობრივ არის ამოხსნილი, აღინიშნება მცირეოდენი შეცდომები;	4-6 ქულა
- ამოცანა ნაწილობრივ არის ამოხსნილი, აღინიშნება არსებობით შეცდომები;	1-3 ქულა
- ამოცანა არ არის ამოხსნილი/ არასწორად არის ამოხსნილი	0 ქულა
3. დასკვნითი გამოცდა	0–40 ქულა
1) ტესტები (20 საკითხი)	0-20 ქულა
- პასუხი სწორია 1	

- პასუხი არასწორია 0

2) არგუმენტირებული ნაშრომი (კოლოქვიუმი) 0-20-ქულა

შეფასების კრიტერიუმები:

16-20 ქულა - არგუმენტირებულ ნაშრომში წარმოდგენილი მსჯელობა ნათელი და დამოუკიდებელია; ნაშრომის მთავარი იდეები ორიგინალურია და სხვა ავტორთაგან ნასესხებს არ ჰგავს; ავტორის მიზანი ნათელია, არგუმენტაცია ზუსტი, კონკრეტული და კომპლექსური; მსჯელობა თანმიმდევრულია; ნაშრომი კარგად ორგანიზებული; დოქტორანტი მაღალ დონეზე ფლობს პრეზენტაციის ტექნოლოგიას.

11-15ქულა - არგუმენტირებულ ნაშრომში წარმოდგენილი მსჯელობა ნათელია, მაგრამ გარკვეულწილად, დამოუკიდებელი არ არის; ნაშრომის მთავარი იდეები ნაწილობრივ ორიგინალურია, ზოგჯერ - სხვა ავტორთაგან ნასესხებს ჰგავს; მსჯელობა თანმიმდევრულია, თუმცა შეიძლებოდა უფრო სპეციფიური ყოფილიყო; ნაშრომი არ არის კარგად ორგანიზებული; დოქტორანტი ნაწილობრივ ფლობს პრეზენტაციის ტექნოლოგიას.

6-10 ქულა - არგუმენტირებულ ნაშრომში წარმოდგენილი მსჯელობა არასრულია; დამოუკიდებელი არ არის; ნაშრომის მთავარი იდეები, ძირითადად, სხვა ავტორთაგან არის ნასესხები; დოქტორანტის მსჯელობა ხშირად არათანმიმდევრულია, არგუმენტაცია ხშირად მოკლებულია კონკრეტიკას; ნაშრომი არადამაკმაყოფილებლად არის ორგანიზებული; დოქტორანტი ცუდად ფლობს პრეზენტაციის ტექნოლოგიას.

1-5 ქულა - არგუმენტირებულ ნაშრომში წარმოდგენილი საკითხების ირგვლივ მსჯელობა მცდარია, ნაკლოვანია, გაუკრებულია შეცდომებით. გადმოცემულია შესაბამისი მასალის მხოლოდ ცალკეული ფრაგმენტები.

0 ქულა - არგუმენტირებულ ნაშრომი საკითხის შესაბამისი არ არის ან საერთოდ არ არის რეალიზებული.

შეფასების სტრუქტურა (ქულა)

ქულები	შეფასება	ნიშანი
91-100	ფრიადი	A
81-90	ძალიან კარგი	B
71-80	კარგი	G
61-70	დამაკმაყოფილებელი	D
51-60	საკმარისი	E
41-50	ვერ ჩააბარა	FX
0-40	ჩაიჭრა	F

სასწავლო კურსის შინაარსი

კვირა	განსახილველი თემა	ლექცია/სემინარი/დისკუსია	საკ.	დამ.
I	თემა#1 შესავალი ფინანსურ ეკონომიკაში	სილაბუსის გაცნობა, სტუდენტის ზოგადი დონის შემოწმება ლექცია: ფინანსური ეკონომიკა, როგორც თანამედროვე ეკონომიკის განვითარების უმაღლესი ფორმა; ფინანსური ეკონომიკის არსი და როლი თანამედროვე სამეურნეო ცხოვრებაში; თანამედროვე ფინანსების ევოლუცია; თანამედროვე ფინანსური ეკონომიკის კონცეფციური საფუძვლები და მათი რეალიზაციის მექანიზმი.	1	
		სემინარი თემაზე: ფინანსური ეკონომიკის არსი და როლი თანამედროვე ცხოვრებაში, კონცეფციები და მიდგომები	1	-
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა: 1-4	-	4
II	თემა#2 გლობალიზაციის ა და ფინანსური ეკონომიკის განვითარების ასპექტები	ლექცია: გლობალიზაციისა და ფინანსური ეკონომიკის განვითარების დიალექტიკა; გეოფინანსები: რეალური და ვირტუალური ფინანსური ნაკადების შეფასება და მათი რეგულირების პრობლემების დახასიათება.	1	
		სემინარი თემაზე: გლობალიზაციისა და ფინანსური ეკონომიკის განვითარების ასპექტები	1	-
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა: 1-4	-	5
III	თემა #3 ფინანსური ეკონომიკა და ფინანსების მართვის პრობლემები საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ პერიოდში	ლექცია: ფინანსური ეკონომიკა და საქართველოს თანამედროვე მდგომარეობის შეფასება; ფინანსების მართვის პრობლემები საბაზრო ეკონომიკაზე ტრანსფორმაციის პროცესში; ფინანსების მართვის ელემენტები და საფინანსო პოლიტიკა.	1	
		სემინარი თემაზე: ფინანსური ეკონომიკა და საქართველოს თანამედროვე მდგომარეობის შეფასება	1	-
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა: 1-4	-	4
IV	თემა#4 გლობალიზაცია და განვითარებადი ქვეყნების ფინანსურ-ეკონომიკური პრობლემები	ლექცია: ფულის თეორიები და ფულადი რთიერთობების ევოლუცია თანამედროვე ეკონომიკაში; გლობალიზაცია და ეროვნული ეკონომიკის პრობლემები მსოფლიო ფინანსური კრიზისის ფონზე; ეკონომიკის მობილიზაციის პრობლემები და ქვეყნის ანტიინფლაციური პოლიტიკა.	1	
		სემინარი თემაზე: ეკონომიკის მობილიზაციის პრობლემები და ქვეყნის ანტიინფლაციური პოლიტიკა.	1	-
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა: 1-4	-	5
V	თემა #5 ფინანსური სისტემის მდგრადობისა და რისკების მართვის სტრატეგია	ლექცია: ფინანსური სისტემის მდგრადობის ინდექსების დახასიათება; რისკების მართვის სტრატეგია; რისკის და მენეჯმენტის ალტერნატივები კაპიტალდაბანდებების სფეროში.	1	
		სემინარი თემაზე: ფინანსური სისტემის მდგრადობისა და რისკების მართვის სტრატეგია	1	-

		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა: 1-4	-	4
VI	თემა #6 ფინანსური ეკონომიკა, როგორც შრომაზე ფულის ძალაუფლების გაძლიერების ეტაპი			
		ლექცია: შრომა, როგორც ფულის მოპოვების ფორმა; საერთაშორისო ფინანსური ოლიგარქიის ფუნქციონირების თანამედროვე მეთოდები; დასაქმების სახელმწიფო პოლიტიკის ფინანსური სისტემა.	1	
		სემინარი თემაზე: დასაქმების სახელმწიფო პოლიტიკის ფინანსური სისტემა.	1	-
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა: 1-4	-	4
VII	თემა #7 საკუთრებითი ურთიერთობების თავისებურებანი ფინანსურ ეკონომიკაში			
		ლექცია: საკუთრებითი ურთიერთობების არსი და თავისებურებების გარდამავალ ეკონომიკაში; საკუთრებითი ურთიერთობების თავისებურებები ფინანსურ ეკონომიკაში; მესაკუთრეთა (აქციონერთა) საზოგადოების მართვის პრინციპები და სისტემის ელემენტები.	1	
		სემინარი თემაზე: საკუთრებითი ურთიერთობების თავისებურებანი ფინანსურ ეკონომიკაში	1	-
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა: 1-4	-	5
VIII	შუალედური გამოცდისთვის მზადება			10
	შუალედური გამოცდა		2	
IX	თემა № 8 კაპიტალის ღირებულება და ფინანსური ეკონომიკა	ლექცია: ფინანსური კაპიტალის როლი და ადგილი თანამედროვე ეკონომიკაში; მოთხოვნილი მოგება და კაპიტალის ღირებულება; კაპიტალის სტრუქტურა და დივიდენდური პოლიტიკა	1	
		სემინარი თემაზე: კაპიტალის ღირებულება და ფინანსური ეკონომიკა	1	-
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა: 1-4	-	4
X	თემა #9 საინვესტიციო პროცესი ფინანსური ეკონომიკის პროცესში	ლექცია: ინვესტირება კაპიტალურ აქტივებში; კაპიტალდაბანდების ბიუჯეტირების მეთოდები; კაპიტალდაბანდების ბიუჯეტირება და ფულადი ნაკადების შეფასება.	1	
		სემინარი თემაზე: საინვესტიციო პროცესი ფინანსური ეკონომიკის პროცესში	1	-
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა: 1-4	-	4
XI	თემა #10 ფინანსური მენეჯმენტის მისადაგება საქართველოს ფინანსური ეკონომიკის სისტემასთან			
		ლექცია: ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები და ორგანიზაცია საქართველოში; ფინანსური ანალიზის მახასიათებლები; დაგეგმვისა და კონტროლის ინსტრუმენტები ფინანსური ეკონომიკის პირობებში.	1	
		სემინარი თემაზე: დაგეგმვისა და კონტროლის ინსტრუმენტები ფინანსური ეკონომიკის პირობებში.	1	-
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა: 1-4	-	4
XII	თემა № 11 თანამედროვე კორპორაციის (ფირმის)	ლექცია: ფინანსური მენეჯმენტის არსი და ამოცანები ფინანსური ეკონომიკის სისტემაში; კორპორაციის ფინანსური მენეჯმენტის თავისებურებანი ტრანსფორმაციულ ეკონომიკაში; ფინანსური მენეჯმენტის ფუნქციონირების	1	

	ფინანსური მენეჯმენტი	ორგანიზება და მექანიზმების დახასიათება;		
		სემინარი თემაზე: თანამედროვე კორპორაციის (ფირმის) ფინანსური მენეჯმენტი	1	-
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა: 1-4	-	5
XIII	თემა#12 კორპორაციის საბრუნავი კაპიტალის მენეჯმენტი	ლექცია: საბრუნავი კაპიტალის მენეჯმენტის მომოხილვა; მიმდინარე აქტივების (გრძელვადიანი და მოკლევადიანი) დაფინანსება; ნაღდი ფულის და ლიკვიდური ფასიანი ქაღალდების მართვა; დებიტორული დავალიანების მართვა და მოკლევადიანი დაფინანსება.	1	
		სემინარი თემაზე: კორპორაციის საბრუნავი კაპიტალის მენეჯმენტი	1	-
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება ძირითადი ლიტერატურა: 1-4	-	5
XIV	თემა#13 კორპორაციის აქტივების დაფინანსების მართვა	ლექცია: გრძელვადიანი და საშუალოვადიანი ფინანსირება; კორპორაციული ფასიანი ქაღალდების ბაზარი და ტრადიციული ანდერრაიტინგი; გრძელვადიანი სასესხო ინსტრუმენტები; ვადიანი სესხები და ლიზინგები;	1	
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება		4
		სემინარი თემაზე: კორპორაციის აქტივების დაფინანსების მართვა	1	
XV	თემა#14 ფინანსური ეკონომიკის მენეჯმენტის განსაკუთრებულ ი ფორმები	ლექცია: ფინანსური მენეჯმენტი მესამე ათასწლეულში; კონვერტირებადი ფასიანი ქაღალდები, გაცვლადი ობლიგაციები და ვარანტები, ფინანსური ინჟინერინგის პროცესში; ორგანიზაციების ანტიკრიზისული ფინანსური მართვა, შერწყმა და კორპორაციული რესტრუქტურიზაციის ფორმები. ძირითადი ლიტერატურა: 1-4	1	
		პრეზენტაცია	1	10
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება		4
XVI	თემა#15 საერთაშორისო ფინანსური მენეჯმენტი	ლექცია: სავალუტო ურთიერთობების როლი კორპორაციის საერთაშორისო კავშირების განვითარებაში; ვალუტის კურსი და სავალუტო სისტემის მენეჯმენტის ინსტრუმენტები; საერთაშორისო საფინანსო ტრანზაქციების სტრუქტურა.	1	
		პრეზენტაცია	1	10
		ინფორმაციის მოძიება და მასალის დამუშავება		4
	ფინალური გამოცდისთვის მომზადება			20
XVII-XIX	ფინალური გამოცდა		3	
XX-XIX	დამატებითი გამოცდა			
საათების რაოდენობა, სულ - 150, მათ შორის:			35	115

სილაბუსის ავტორი *პროფესორი ზ. ლიპარტია*
პროგრამის ხელმძღვანელი *პროფესორი დ. ჯალაღონია*
ეკონომიკის და ბიზნესის ფაკულტეტის დეკანი *პროფესორი დ. ჯალაღონია*

შესავალი

მენეჯმენტის (managment) განვითარება, რომელიც მართვის პრინციპების, მეთოდების, საშუალებების და ფორმების ერთობლიობას წარმოადგენს, დაკავშირებულია ამერიკელი ინჟინრის ფ. ტეილორის სახელთან. მენეჯმენტი ინტენსიურად განვითარდა 1950–1970იან წლებში. მენეჯერიზმის დამახასიათებელი ნიშანია ორგანიზაციისა და მმართველობის სფეროში მჭიდრო კავშირი კონკრეტულ გამოკვლევებთან.

ფინანსური მენეჯმენტის მიზანია კორპორაციების (საწარმოთა) ეფექტიანი საქმიანობის მიღწევის უზრუნველსაყოფად, მეცნიერულად დამუშავებულ ღონისძიებათა შემუშავება და რეალიზაცია, მინიმალური დანახარჯებით მაქსიმალური მოგების მიღება და კორპორაციების (დარგის, ქვეყნის) ეკონომიკური პოტენციალის ამაღლება, ფინანსური სტაბილიზაციის უზრუნველყოფა, აქტივების სტრუქტურის ოპტიმიზაცია, კონკურენტუნარიანობის ამაღლება და სხვ.

ფინანსური მენეჯმენტის ძირითადი ობიექტებია ფინანსური ნაკადები, რაც უშუალოდაა დაკავშირებული ანგარიშსწორების ანგარიშსა და სხვა ანგარიშებში ფინანსური საშუალებების უწყვეტ ნაკადებსა და მათ გონივრულ ხარჯვასთან. შესაბამისად, ფინანსური მენეჯმენტის ყურადღების ცენტრშია საწარმოთა (კორპორაციების) ფინანსური რესურსები და მათი ყველა ფინანსურ–ეკონომიკური ურთიერთდამოკიდებულება მეწარმეობის ყველა სხვა სუბიექტთან.

ფინანსური მენეჯმენტის განხორციელებისთვის საჭირო ინფორმაციების წყაროა: ოფიციალური ბუღალტრული და სტატისტიკური ანგარიშები (ანგარიშგებები); შიდამეურნეობრივი საწარმოო (მმართველობითი) და ფინანსური აღრიცხვა; ფინანსური ანალიზი; ბიზნესგეგმის კომპონენტები; ფასების დინამიკის შესახებ ფინანსური და საბანკო ორგანიზაციების მონაცემები (ინფორმაციები) და სხვა. ყოველივე ეს, კვალიფიციური დამუშავების შემდეგ, ქმნის ფინანსური მენეჯმენტის მყარ და მდიდარ საინფორმაციო საფუძველს, მმართველობითი გადაწყვეტილებების მისაღებად მომავალი წარმატებული საქმიანობის უზრუნველსაყოფად.

თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკის პირობებში კორპორაციათა ფინანსური მენეჯმენტის გარემოს და საერთოდ საქმიანობის ასპექტით გამოიყოფა მათი ზოგიერთი უპირატესობა. კერძოდ:

1. კორპორაციათა საქმიანობის განუსაზღვრელი ვადა;
2. მფლობელთა საკუთრების მაღალი ლიკვიდურობა;
3. შეზღუდული პასუხისმგებლობა, რაც ნიშნავს, რომ აქციონერთა ზარალის შეზღუდვას მხოლოდ მათ მიერ ინვესტირებული სახსრების ფაქტიური მოცულობით ანუ იმის მაქსიმუმით, რაც შეიძლება დაკარგოს კორპორაციამ გაკოტრების დროს.

ფინანსური მენეჯმენტის გარემოს მაკომპლექტებელი სტრუქტურის სისტემაში მნიშვნელოვანია საერთოდ რისკის, და კერძოდ, ფინანსური რისკის კატეგორია, რომელიც ყველაზე რთული სტრუქტურის მქონე რისკია, რაც წარმოიმობა საპროცენტო განაკვეთის, ვალუტის გაცვლითი კურსის, ლიკვიდობის, აქციისა და საქონლის (მომსახურების) ფასის, ვალის გასტუმრებისა და კრედიტუნარიანობის მერყეობის შედეგად და პირდაპირ მოქმედებს კორპორაციების ბიზნეს საქმიანობაზე.

ფინანსური მენეჯმენტის პროცესში ხშირია გაურკვევლობასა და განუსაზღვრელობასთან დაკავშირებული სირთულეები, რაც არსებითად ორი სახისაა:

1. შეუძლებელია ფინანსური სისტემის მიმდინარე მდგომარეობის დაზუსტება მისაღები სირთულით;
2. უცნობია (ან ვერ დგინდება მოთხოვნათა სიზუსტე) მომავალი პერიოდის ფინანსური მაჩვენებლები და მათი თანამდევი პარამეტრები.

გამოჩენილი ქართველი მეცნიერ–ფინანსისტის რევაზ კაკულიას შეფასებით– "წარმოიშვა ეკონომიკის ვირტუალური სტრუქტურირება: მატერიალური ფასეულობათა

შექმნილი რეალური ეკონომიკიდან აღმოცენდა ეკონომიკა, რომელიც სულ უფრო იქვემდებარებს პირველს თავის შემოსავლებით და ისეთ დონემდე გაძლიერდა, რომ მას საზოგადოებაში მატერიალურ ნივთობრივი წარმოების სფეროს ეკონომიკაზე დიდი როლი დაეკისრა. მსოფლიოში ჩამოყალიბდა ახალი გაბატონებული ეკონომიკური სისტემა ფინანსური ეკონომიკა, რომელსაც თან ახლავს ფინანსური რევოლუცია. ეს გადატრიალება სინამდვილეში უკვე განხორციელდა. ეკონომიკა სულ სხვა გახდა და მასში მთავარ როლს ასრულებს არა კაპიტალი, როგორც ასეთი, არამედ ფინანსური კაპიტალი".

ფინანსური მენეჯმენტის თანამედროვე სისტემის ფორმირება ძირითადად დაფუძნებულია თეორიულ კონცეფციებისა და მოდელების სისტემას, რომელებიც პირობითად შეიძლება დაიყოს შემდეგ ჯგუფებად:

ჯგუფი პირველი. თეორიული კონცეფციებისა და მოდელების სისტემაში, რომლებიც განსაზღვრავენ კორპორაციის ფინანსური საქმიანობის მიზნებსა და ძირითად პარამეტრებს, შედარებით მნიშვნელოვანია შემდეგი:

1. მესაკუთრეთა ეკონომიკური ინვესტირების პრიორიტეტის კონცეფცია. პირველად იგი წამოაყენა ამერიკელმა ეკონომისტმა ჰერბერტ საიმონმა (herbert A. simon). მან შეიმუშავა კომერციულ ორგანიზაციებში გადაწყვეტილების მიღების თეორია, რომლებიც ცნობილია " შეზღუდული რაციონალურობის თეორიის" სახელწოდებით. ამ თეორიამ უარყო კლასიკური და ნეოკლასიკური წარმოდგენები ფირმაზე, როგორც ორგანიზაციაზე, რომელიც გამიზნულია მაქსიმალურ სარგებლიანობაზე და მოგებაზე.

2. თანამედროვე პორტფელური თეორია. მისი ფუძემდებელია ჰარი მარკოვეცი (Harry Markovitz) რომელმაც აღნიშნული კონცეფციის ძირითადი პრინციპები ჩამოაყალიბა 1952 წელს შრომაში "პორტფელის შერჩევა" (Portfolion selection).ფინანსური მენეჯმენტის ამ უმნიშვნელოვანესი თეორიული კონცეფციის საფუძველია სტატისტიკური ანალიზის მეთოდოლოგიური პრინციპები. ასევე ფინანსური ინვესტირების რისკიანი ინსტრუმენტების რისკის დონისა და შემოსავლიანობის თანაფარდობის ოპტიმიზაცია საინვესტიციო პორტფელის ფორმირებისას, რომლის კრიტერიუმია მესაკუთრეების კეთილდღეობის მაქსიმიზაცია. ამ თეორიის შემდგომ განვითარებაში არსებითი წვლილი შეიტანეს ჯეიმს ტობინმა (James Tobin) და უილიამ შარპმა (William Sharpe) სამივე მკვლევარი ნობელის ლაურეატია ეკონომიკის დარგში.

3. კაპიტალის ღირებულების კონცეფცია (Cost of Capital Conception). ამ თეორიის პირველსაწყისი თეორიული კვლევები განხორციელდა 1938 წელს ამერიკელი ეკონომისტის ჯონ უილიამსის (John Williams) მიერ, რომელიც მან გადმოსცა შრომაში: "საინვესტიციო ღირებულების თეორია"(The Theoru of Investment Vaiue). შედარებით სისტემური სახე ფინანსური მენეჯმენტის მიერ მიზანთან კავშირში ამ კონცეფციამ მიიღო 1958 წელს ცნობილი ამერიკელი მკვლევარების ფრანკო მოდელიანისა (Franco Modigliany) და მერტონ მილერის (Merton Miller) შრომაში: "კაპიტალის ღირებულება, კორპორაციული ფინანსები და ინნვესტიციების თეორია" (The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment).

4. კაპიტალის სტრუქტურის კონცეფცია (Capital Structure Conception) გადმოცემულია ავტორების ფრანკო მოდელიანისა და მერტონ მილერის ნაშრომში: "კაპიტალის ღირებულება, კორპორაციული ფინანსები და ინვესტიციების თეორია" (1958 წ.). ამ კონცეფციის საფუძველია საწარმოს საკუთარი და ნასესხები კაპიტალების დამოკიდებულების მექანიზმის გავლენა მის საბაზრო ღირებულებაზე. კაპიტალის ღირებულების კონცეფციასთან მიმართებაში ამ კონცეფციის თეორიულ დებულებებს საფუძვლად დაედო "ფინანსური ლევერიჯის ეფექტის შეფასების მოდელის" შემუშავებას, რომელიც ფართოდ გამოიყენება ფინანსური მენეჯმენტის პრაქტიკაში.

5. დივიდენდური პოლიტიკის თეორია (Dividend Policy Theory). ამ პრობლემის თეორიული დამუშავების საფუძვლები ჩამოყალიბდა 1956 წელს ამერიკელი

ეკონომისტის ჯონ ლონტნერის (John Lintner) მიერ შრომაში: "კორპორაციული შემოსავლის განაწილება დივიდენდებს, კაპიტალიზაციასა და გადასახადებს შორის" (Distribution of Income of Corporations Among Dividents, Retained Earnings and Taxes), მაგრამ ამ პრობლემის შესახებ უფრო არსებითი თეორიული დასკვნები გაკეთებული იქნა უკვე აღნიშნული ამერიკელი მეცნიერების ნობელის პრემიის ლაურეატების ფრანკო მოდელიანის და მერტონ მილერის შრომაში: " დივიდენდური პოლიტიკა, აქციების ღირებულების ზრდა" (Dividend Policy, Growht and the Valuation of Shares), რომელიც გამოქვეყნდა 1961 წელს. დივიდენდური პოლიტიკის თეორიული საფუძვლები განიხილავენ მისი გავლენის მექანიზმს კომპანიის საბაზრო ღირებულებაზე და მისი აქციების ფასზე, რაც შესაძლებელს ხდის მოხდეს მიმდინარე დივიდენდების სიდიდის ოპტიმიზაცია სხვადასხვა ფაქტორის გავლენის გათვალისწინებით.

ჯგუფი მეორე. თეორიულ კონცეფციებსა და მოდელებს შორის, რომლებიც უზრუნველყოფენ ინვესტირების ცალკეული ფინანსური ინსტრუმენტის რეალურ საბაზრო შეფასებას, მათი შერჩევის პროცესში პრველხარისხოვან როლს ასრულებენ;

1. ფულის ღირებულების კონცეფცია დროში (Time Value of Money, TVM). ამ კონცეფციის ძირითადი თეორიული დებულებები ჩამოყალიბა 1930 წელს ივრინ ფიშერმა(Irving Fisher) შრომაში:"პროცენტის თეორია, როგორ განვსაზღვროთ რეალური შემოსავალი საინვესტიციო გადაწყვეტილებების პროცესში" (The Theory of Interest: as Derermined by impatience to spend Income and Opportunity to Invest). მოგვიანებით, 1958 წელს, ამ კონცეფციის უფრო სრული მექანიზმი განხილული იქნა ჯონ ხილშლეიფერის შრომაში: " ოპტიმალური საინვესტიციო გადაწყვეტილებების თეორია" (On the Theory of Optimal Investment Deciison). ამ კონცეფციის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ ფულის თანა მედროვე ღირებულება ყოველთვის მეტია მის სამომავლო ღირებულებაზე მისი ინვესტირების შესაძლო ალტერნატივის გამო, ასევე ინფლაციისა და რისკის ფაქტორების გავლენით. ამ კონცეფციის გათვალისწინებით შემუშავებული იქნა ფულადი ნაკადების დისკონტირების სხვადასხვა მოდელები (Discounted Cash Flow,DCF),რომლებიც ფართოდ გამოიყენება ფინანსური მენეჯმენტის პრაქტიკაში.

2. რისკის დონისა და შემოსავლიანობის ურთიერთკავშირის კონცეფცია (Risk and Return Conneception).ამ კონცეფციის თეორიული საფუძვლები პირველად ჩამოყალიბებული იქნა 1921 წელს ფრენკ ნაიტის (Frank Knight) – ეკონომიკური თეორიის ჩიკაგოს სკოლის ფუძემდებლის მიერ – წიგნში: "რისკი, განუსაზღვრელობა და მოგება" (Risk, Uncertainty and Profit), (შემდგომ ამ კონცეფციამ შემდგომში განვითრება პოვა რიგი მკვლევარების შრომებში და მისი კვლევა გრძელდება დღესაც). ამ კონცეფციის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ მოსალოდნელ შემოსავალსა და მის თანმდევ რისკის დონეს შორის არსებობს პირდაპირპროპორციული დამოკიდებულება. ამ კონცეფციის ბაზაზე აგებული იქნა ფინანსური აქტივების შეფასების (ინვესტირების ფინანსური ინსტრუმენტების) მრავალი მოდელი, ასევე ინვესტიციური ანალიზის მეთოდიკა პორტფელური თეორიის სისტემაში.

3. აქციებისა და ობლიგაციების შეფასების მოდელები (Stocks and Bonds Valuation Models). ინვესტირების ისეთი ფინანსური ინსტრუმენტების შეფასების უმარტივესი მოდელები, როგორიცაა აქციები და ობლიგაციები მათი შემოსავლიანობის (დივიდენდები, პროცენტები) მონაცემების საფუძველზე, პირველად სისტემატიზებული იქნა ჯონ უილიამსის (John Williams) მიერ. ჯერ კიდევ 1938 წელს მის შრომაში: "საინვესტიციო ღირებულების თეორია". (The Theory of Investment Value) შემდგომში ამ ფინანსური ინსტრუმენტების ახალი სახესხვაობების ჩამოყალიბებასთან ერთად ამ სახის მოდელების სისტემა შეივსო მაირონ გორდონის მიერ შრომაში: "ინვესტირება, ფინანსირება და კორპორაციის ღირებულების შეფასება". (The Investment, Finansing and Valuation of the Corporation), რომელიც გამოქვეყნდა 1962 წელს და სკოტ ბუმანის (Scott

Bauman) მიერ შრომაში: "საინვესტიციო შემოსავალი და ახლანდელი ღირებულება" (Investment Returns and Present Value), რომელიც გამოქვეყნდა 1969წელს. ყველა ამ სახის მოდელის შეფასების საფუძველია ფინანსური ინსტრუმენტების მოსალოდნელი შემოსავლიანობის ღირებულების დისკონტირება მათი რისკის შესაბამის დონეზე.

4. ფინანსური აქტივების შეფასების მოდელი სისტემური რისკის გათვალისწინებით([Capital Asset Pricing Model, CAPM). ამ მოდელის ავტორია ამერიკელი მკვლევარი უილიამ შარპი (William Sharpe), რომელიც მან გამოქვეყნა 1964 წელს შრომაში: „ფინანსური აქტივების ფასები",(Capital Asset Prices) მისი საფუძველია ინვესტირების ცალკეული ფინანსური ინსტრუმენტის აუცილებელი შემოსავლიანობის დონის განსაზღვრა მათი სისტემური რისკის გათვალისწინებით. ამ მოდელის საფუძველზე ყალიბდება ფასიანი ქაღალდების შემოსავლიანობის წრფის გრაფიკი. (Security Market Line), რომელიც განსაზღვრავს დამოკიდებულებას ინვეტირების ფინანსური ინსტრუმენტების სისტემური რისკის დონესა და მათგან მიღებულ აუცილებელი შემოსავლიანობის დონეს შორის. მოგვიანებით ეს მოდელი სრულყოფილი იქნა ჯონ ლინტერის (Jhon Lintner) მიერ 1965 წელს, იან მოსინის (Jan Ossin) მიერ 1966წელს და სხვა მკვლევარების მიერ.

5. ოფციონების შეფასების მოდელი (Option Prising Models). ეს მოდელი პირველად შემოთავაზებული იქნა ამერიკელი ეკონომისტის ფიშერ ბლეკის (Fisher Black) და მაირონ სკოულზის (Myron Scholes) მიერ 1973 წელს შრომაში: "კორპორაციულ ვალდებულებათა ფასწარმოქმნა (The Prising of Corporate Liadilities). იგი შემუშავებული იქნა ევროპული "კოლოფციონების" – იმ დროისათვის ყველაზე მეტად გავრცელებული ფასიანი ქაღალდების – შეფასებისათვის. მოდელი ასახავს ავტორთა თეორიულ კონცეფციას ასეთი სახის ფინანსური აქტივების ფასწარმოქმნის პირობების შესახებ. მათი მიმოქცევის რეალური პირობების მიდგომების ძიებაში შემუშავებული იქნა ამ სახის ალტერნატიული მოდელები. კერძოდ, რობერტ მერტონის (Robert Merton) მოდელი, შრომაში: "ოფციონების ფასწარმოქმნის რაციონალური თეორია". (The Theory Option Pricing), რომელიც გამოქვეყნდა 1973 წელს; ჯონ კოკსის და სტეფან როსის მოდელი შრომაში: "ოფციონების ფასწარმოქმნა ალტერნატიულ სტოჯასტიკურ პროცესში" (The Valvation of Option for Alternative Stochastic Processc), რომელიც გამოქვეყნდა 1976 წელს და სხვა.

ჯგუფი მესამე. ფინანსური ბაზრის მონაწილეთა ინფორმაციულ უზრუნველყოფასთან და საბაზრო ფასების ფორმირებასთან დაკავშირებულ თეორიულ კონცეფციათა კომპლექსში, გამოიყოფა შემდეგი:

1. ბაზრის ეფექტიანობის ჰიპოთეზა (Efficient Market Hypothesis,EMH). ეს ჰიპოთეზა წამოყენებულ იქნა 1970 წელს ამერიკელი ეკონომისტის იუჯინ სფამის (Eugene Fama) მიერ შრომაში: "კაპიტალის ეფექტიანი ბაზრები, თეორიული და პრაქტიკული კვლევების მიმოხილვა (Efficint Capital Markets: A Roview of Theiry and Empirical Work). ეს ჰიპოთეზა ასახავს საფონდო ბაზრის ფასისმიერი ეფექტიანობის დამოკიდებულებას მის მონაწილეთა ინფორმაციულ უზრუნველყოფაზე. ამ ჰიპოთეზის შესაბამისად ფასების ჩამოყალიბების პროცესი გულისხმობს, რომ ფასიანი ქაღალდების მოსალოდნელი შემოსავლიანობა არის შემთხვევითი სიდიდე, რომელიც ასახავს ბაზრის მონაწილეთა ინფორმაციულობის შესაბამის დონეს.

2. სააგენტო ურთიერთობების თეორია (Agency Costs Conception). ამ კონცეფციის ავტორებია ამერიკელი მკვლევარები მაიკლ ჯენსონი (Michael Jensen) და უილიამ მეკლინგი (William Mackling), რომელთაც გამოაქვეყნეს 1976 წელს შრომა: "ფირმის თეორია: მმართველობითი ქცევები, სააგენტო დანახარჯები და მესაკუთრეთა სტრუქტურა"(Theory of the Firm: Ownership Stucture). განხილული კონცეფცია გულისხმობს, რომ მესაკუთრეებს (კომპანიების აქციონერებს) და მენეჯერებს, ნდობით

აღჭურვილ პირებს (მესაკუთრეთა აგენტებს) შორის შეიძლება იყოს ინტერესთა კონფლიქტი მესაკუთრეთა კეთილდღეობის მაქსიმიზაციის უზრუნველყოფაში.

3. ასიმეტრიული ინფორმაციის კონცეფცია (Asymetrical Informatin Conception). ამ კონცეფციის ავტორები არიან ამერიკელი ეკონომისტები სტიუარტ მაიერსი (Stewart Myers) და ნიკოლას მაიჯლაფი (Nicolas Maijluf), რომელთაც 1989 წელს გამოაქვეყნეს შრომა: "კორპორაციული ფინანსირება და საინვესტიციო გადაწყვეტილებები პირობებში, როცა ფირმები ფლობენ იმ ინფორმაციას, რაც ინვესტორებს არ გააჩნიათ" (Corporate Financing and Investment Decosion When Rirms Have Information That Investors Do Not Have).

4. ფასწარმოქმნის საარბიტრაჟო თეორია (Arbitrage Pricinge Theory, APT). იგი შემუშავებული იქნა ამერიკელი პროფესორის სტენფორდ როსის მიერ. 1976 წელს, რომელიც გადმოცემულია მის შრომაში: "ფინანსური აქტივების ფასწარმოქმნის საარბიტრაჟო თეორია" (The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricina). მოცემული თეორია არის უ. შარპის თეორიული მოსაზრებების ალტერნატივა, რომელიც შემუშავებულია ფინანსური აქტივების შეფასების ადრე განხილულ მოდელში. ამ თეორიის საფუძველია დებულება იმის შესახებ, რომ კონკრეტულ ფინანსურ ბაზრებზე არბიტრაჟი (სპეკულაციურიმ ოპერაციები, რომლიბიც დაფუძნებულია ცალკეულ ბაზრებზე საბაზრო ფასებს შორის სხვაობაზე) უზრუნველყოფს ცალკეულ ფინანსური აქტივების რეალური საბაზრო ფასების გამოთანაბრებას მათი რისკისა და შემოსავლიანობის დონის შესაბამისად სხვა სიტყვებით. არბიტრაჟის მექანიზმი უზრუნველყოფს ფასისმიერი წონასწორობის აღდგენას სხვადასხვა ფინანსურ ბაზრებზე.

ამრიგად, ზემოთ აღნიშნული კონცეფციებისა და მოდელების სისტემაში აისახება მათი პრაქტიკული გამოყენების მექანიზმი, რომლებიც თანამედროვე ფინანსური მენეჯმენტის პარადიგმის ფორმირების საფუძვლებს წარმოადგენენ.

კორპორაციის ფინანსური საქმიანობის ეფექტური მართვა მიიღწევა **რიგი პრინციპების** რეალიზაციით, რომელთაგან ძირითადია შემდეგი:.

პირველი. საწარმოს მართვის საერთო სისტემასთან ინტეგრირება საქმიანობის, რომელ სფეროშიც არ უნდა ღებულობდეს საწარმოო მმართველობით გადაწყვეტილებას, იგი პირდაპირ, ან ირიბად გავლენას ახდენს ფულადი ნაკადების ფორმირებაზე და ფინანსური საქმიანობის შედეგებზე. ფინანსური მენეჯმენტი უშუალოდაა დაკავშირებული საწარმოო მენეჯმენტთან, ინოვაციურ მენეჯმენტთან, პერსონალის მენეჯმენტთან და ფუნქციონალური მენეჯმენტის ზოგიერთ სხვა სახეებთან. ეს განსაზღვრავს ფინანსური მენეჯმენტის შეზღუდული ინტეგრირების აუცილებლობას საწარმოს მართვის საერთო სისტემასთან.

მეორე. მმართველობითი გადაწყვეტილებების ფორმირების კომპლექსური ხასიათი. ყველა მმართველობითი გადაწყვეტილება ფინანსური რესურსების ფორმირების, განაწილებისა და გამოყენების სფეროში და საწარმოს ფულადი ბრუნვის ორგანიზაცია ერთმანეთთან მჭიდროდაა დაკავშირებული და პირდაპირ, ან ირიბ გავლენას ახდენს მისი ფინანსური საქმიანობის შედეგებზე. რიგ შემთხვევებში ეს ზემოქმედება შეიძლება ატარებდეს ურთიერთ საწინააღმდეგო ხასიათს. ასე მაგ: მაღალშემოსავლიანი ფინანსური ინვესტიციების განხორციელებამ შეიძლება გამოიწვიოს დეფიციტ საწარმოო საქმიანობის დაფინანსებაში და როგორც შედეგი – არსებითად ამცირებს ოპერაციული მოგების სიდიდეს (ე.ი. ამცირებს საკუთარი ფინანსური რესურსების ფორმირების პოტენციალს). ამიტომ ფინანსური მენეჯმენტი განხილული უნდა იქნას, როგორც კომპლექსური მმართველობითი სისტემა, რომელიც უზრუნველყოფს ურთიერთდამოკიდებული მმართველობითი გადაწყვეტილებების შემუშავებას, რომელთაგანაც თითოეულს თავისი წვლილი შეაქვს კორპორაციის ფინანსური საქმიანობის საერთო შედეგიანობაში.

მესამე. მართვის მაღალი დინამიზმი. ყველაზე ეფექტიანი მმართველობითი გადაწყვეტილებაც კი ფინანსური რესურსების ფორმირებისა და გამოყენების და ფულადი ბრუნვის ოპტიმიზაციის დარგში, რომელიც შემუშავებული და რეალიზებულია საწარმოში წინა პერიოდში, არ შეიძლება ყოველთვის განმეორებით იქნას გამოყენებული მისი ფინანსური საქმიანობის მომდევნო ეტაპებზე. პირველ რიგში ეს დაკავშირებულია გარე სამყაროს (გარემოს) ფაქტორების მაღალ დინამიკასთან საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ სტადიაზე და პირველ რიგში – ფინანსური ბაზრის კონიუნქტურის ცვლილებასთან. ამის გარდა, დროში იცვლება საწარმოს ფუნქციონირების შიდა პირობები, განსაკუთრებით მისი სასიცოცხლო ციკლის მომდევნო ეტაპებზე გადასვლისას, ამიტომ, ფინანსურ მენეჯმენტს უნდა მიენიჭოს მაღალი დინამიზმი, რომელიც გაითვალისწინებს გარე სამყაროს (გარემოს) ფაქტორების ცვლილებას, რესურსულ პოტენციალს, საწარმოო და ფინანსური საქმიანობის ორგანიზაციის ფორმებს, ფინანსურ მდგომარეობას და საწარმოს ფუნქციონირების სხვა პარამეტრებს.

მეოთხე. ცალკეული მმართველობითი გადაწყვეტილებების შემუშავებისადმი მიდგომების ვარიანტულობა. ამ პრინციპის რეალიზაცია გულისხმობს, რომ ყოველი მმართველობითი გადაწყვეტილებების მომზადება ფინანსური რესურსების ფორმირებისა და გამოყენების სფეროში და ფულადი ბრუნვის ორგანიზაციაში უნდა ითვალისწინებდეს ქმედების ალტერნატიულ შესაძლებლობებს. მმართველობითი გადაწყვეტილებების ალტერნატიული პროექტების არსებობისას მათი შერჩევა რეალიზაციისათვის უნდა ემყარებოდეს კრიტერიუმების სისტემას , რომელიც განსაზღვრავს ფინანსურ ფილოსოფიას, ფინანსურ სტრატეგიას, ან საწარმოს კონკრეტულ ფინანსურ პოლიტიკას. ასეთი კრიტერიუმის სისტემა დგინდება საწარმოს მიერ.

მეხუთე. კორპორაციის (საწარმოს) განვითარების სტრატეგიულ მიზნებზე ორიენტირებულობა. მმართველობითი გადაწყვეტილების საფუძველზე შემუშავებული ესა თუ ის პროექტები, მიუხედავად მათი ეფექტიანობისა უნდა გადაიდონ თუ კი ისინი ეწინააღმდეგებიან კორპორაციის განვითარების სტრატეგიულ მიმართულებებსა და შეუძლიათ ზიანი მიაყენონ საკუთარი ფინანსური რესურსების ფორმირებას მიმდინარე პერიოდში.

ამრიგად, ეფექტიანი კორპორაციული ფინანსების მართვა, რომელიც ორგანიზებულია ზემოთ აღნიშნული პრინციპების გათვალისწინებით, შესაძლებელს ხდის ჩამოყალიბდეს აუცილებელი რესურსული პოტენციალი, რათა უზრუნველყოფილ იქნას საკუთარი კაპიტალის უწყვეტი ზრდა, ამაღლდეს კორპორაციის კონკურენტული პოზიცია სასაქონლო და საფინანსო ბაზარზე. შესაბამისად, უზრუნველყოფილ იქნას სტაბილური ეკონომიკური განვითარება სტრატეგიულ პერსპექტივაში.

წინამდებარე სახელმძღვანელოში შემოთავაზებულია ზემოთ განხილული ფუძემდებელი კონცეფციების არსი, თანამედროვე კორპორაციული მენეჯმენტის თეორიულ–მეთოდოლოგიური ასპექტების გააზრება, რომელიც აუცილებელია ფინანსების სფეროში მომუშავე პირითათვის, რამეთუ ფინანსური მენეჯერის პრაქტიკული საქმიანობა ამ კონცეფციების გამოყენებას უნდა დაეფუძნოს. ეს ცოდნა ყველაზე მეტად სჭირდება ფინანსურ მენეჯერს, რაც კორპორაციის ფინანსური აქტივების წარმატებული ეფექტიანი მართვის წინაპირობად გვევლინება, რომელიც განაპირობებს კიდეც თანამედროვე კორპორაციული მენეჯმენტის პერსპექტიულობას.

ფინანსური მენეჯერი, რომელიც პასუხისმგებელია მის მიერ მიღებული ფინანსური გადაწყვეტილებების ეფექტიანობაზე, ვალდებულია ჩაატაროს ფინანსური საქმიანობის ანალიზის, რომელიც მოითხოვს ანალიზის ტექნიკისა და ინსტრუმენტების, ფინანსების თეორიისა და პრაქტიკის, ფინანსების მართვის საგნობრივად გამოყენებას. ფინანსური მენეჯერი შუამავლის როლს ასრულებს კორპორაციასა და კაპიტალის ბაზარს შორის, სადაც

მიმდინარეობს კორპორაციის ფასიანი ქაღალდების ყიდვა–გაყიდვის გზით კაპიტალურ დაბანდებათა დაფინანსების წყაროს შერჩევა.

ფინანსური მენეჯმენტის მიზანია, ხელი შეუწყოს და მიაღწიოს კომპანიის მფლობელთა კეთილდღეობის ამაღლებას ან კაპიტალის გაზრდას, რომელიც ჩადებული აქვთ მფლობელებს. მესაკუთრეთა (აქციონერთა) კეთილდღეობის ამაღლება, ჩვეულებრივ კომპანიის მოგების ზრდასთან ასოცირდება. ფინანსური მენეჯმენტის თანამედროვე თეორიასა და პრაქტიკაში უფრო დასაბუთებლად მიჩნეულია მეანაბრეთა (სააქციო საზოგადოების წევრთა) კეთილდღეობის ზრდაზე ორიენტაცია შემდეგი მიზეზების გამო: ეს მიზანი ხაზს უსვამს მართვის გრძელვადიანი სტრატეგიული ასპექტების მნიშვნელობას, ითვალისწინებს რისკის ფაქტორს და განუსაზღვრელობას აქციის მოსალოდნელი ფასის განსაზღვრის დროს, ასახავს აქციონერთა ინტერესებს და სხვა მთელი რიგი სოციალური ამოცანების შესრულებას. ინვესტიციურ გადაწყვეტილებათა მიღების და მათი ფინანსირების წყაროების შერჩევის დროს ფინანსური მენეჯმენტის ამოცანაა პრიორიტეტების განსაზღვრა და კომპორომისის პოვნა ამ საკითხების და სხვადასვა დაინტერესებული მხარეების ინტერესების ოპტიმალური თანაფარდობის მისაღწევად.

ფინანსური მენეჯერი, რომელსაც გააჩნია მაღალი კვალიფიკაცია, შემოქმედებითი აზროვნების უნარ–ჩვევები და ზუსტად ურთიერთმოქმედებს სხვა მენეჯერებთან ერთად, ერთ–ერთ მთავარ ფიგურას წარმოადგენს კორპორაციაში (ფირმაში). მის მიერ შესრულებული ფუნქციები მეტად რთული, შრომატევადი და მრავალმნიშვნელოვანია. იგი, როგორც ანალიტიკოსი და ერუდიტი პასუხისმგებელია კორპორაციაში მიღებულ მნიშვნელოვან ტექნიკურ და სტრატეგიულ გადაწყვეტილებებზე. ასევე, ფულადი ნაკადების მართვის ორგანიზაციაზე, კაპიტალის ეფექტიანად გამოყენებასა და შესაბამისად, მოგების მაქსიმალიზაციაზე.

ფინანსური მენეჯმენტის ფუნქციონირების პროცესი ეყრდნობა ორ ძირითად მექანიზმს, რომელიც შედგება ორი ქვე ჯგუფისაგან: მართვის სუბიექტი და მართვის ობიექტი. ფინანსური მექანიზმის ძირითადი ელემენტებია: ფინანსური ურთიერთობები, როგორც ფინანსური მართვის ობიექტი; ფინანსური მეთოდები; ფინანსური ინსტრუმენტები; ფინანსურ ურთიერთობათა სამართლებრივ–საინფორმაციო უზრუნველყოფა.

კორპორაციის ფინანსური ურთიერთობები მიცავს: ურთიერთობებს სხვა სამეწარმეო სამეურნეო სუბიექტებთან; საბანკო სისტემასთან; სასაქონლო, სანედლეულო და საფონდო ბირჟებთან; საინვესტიციო ინსტიტუტებთან; საგადასახადო სამსახურებთან; საუდიტორო ფირმებთან; სადაზღვევო კომპანიებთან; კორპორაციის პერსონალთან; აქციონერებთან და სხვა სუბიექტებთან.

ფინანსურ მეთოდებს მიეკუთვნება: ფინანსური აღრიცხვა; ფინანსური ანალიზი; დაგეგმვა; პროგნოზირება; ფინანსური კონტროლი; ფინანსური რეგულირება; ანგარიშსწორებათა სისტემა; დაკრედიტება; საგადასახადო დაბეგვრა; ფინანსური ლიზინგი; მატერიალური სტიმულირება; დაზღვევა და ა.შ. ხოლო **ფინანსურ ინსტრუმენტებს** მიეკუთვნება დოკუმენტები, რომლებსაც გააჩნიათ ფულაი ღირებულება და რომლითაც ხორციელდება ოპერაციები ფინანსურ ბაზარზე.

ფინანსური მართვის სამართლებრივი უზრუნველყოფა მოიცავს მოქმედ კანონმდებლობას: საგადასახადო კოდექსი, კანონი სამეწარმეო საქმიანობის შესახებ და ა.შ., რომელბითაც რეგულირდება სამეწარმეო (ბიზნეს) საქმაინობა, ხოლო კორპორაციის ფინანსური საქმაინობის საინფორმაციო უზრუნველყოფა წარმოადგენს საინფორმაციო მაჩვენებელთა მიზანმიმართულ, განუწყვეტელ პროცესს, რომლების აუცილებელია მმართველობითი გადაწყვეტილებების მისაღებად კორპორაციის ფინანსური საქმიანობის ყველა საკითხში. ამასთან ინფორმაცია უნდა იყოს: დროული, უტყუარი, ობიექტური, მარტივად გასაგები. სწორედ ასეთი ინფორმაციის გამოყენებით (ანალიზით) ფინანსური მენეჯერი შეძლებს კორპორაციის მაღალ ეფექტიან მართვას. კორპორაციის ფინანსური საქმაინობის მართვის ასპექტებს შორის ერთ–ერთი მთავარი და საპასუხისმგებლო სფეროს

წარმოადგენს ფინანსების სტრატეგიული მართვა, რომლითაც მიიღწევა მართვის შემდეგი მთავარი ამოცანების გადაწყვეტა: გაკოტრებისაგან თავის არიდება; კორპორაციის კონკურენციულ ბრძოლაში წარმატების მიღწევა, საბაზრო ღირებულების მაქსიმალიზაცია; წარმოებისა და რეალიზაციის მოცულობის ზრდა; ხარჯრჯების მინიმიზაცია; მოგების მაქსიმალიზაცია; ძირითადი საქმიანობის რენტაბელობის აუცილებელი დონის უზრუნველყოფა და სხვა.

ამგვარად, ზემოთ თქმულიდან გამომდინარე, შეგვიძლია ფინანსური მენეჯერის ძირითადი ფუნქციები. კერძოდ:

3. ფინანსური ანალიზი და დაგეგმვა ფინანსური ანგარიშგების ძირითადი კომპონენტების მაჩვენებელთა საფუძველზე;

4. გრძელვადიანი ინვესტიციური გადაწყვეტილებების მიღება, ფასიანი ქაღალდების პორთფელების მართვა, აქტივებისა და სკუთარი კაპიტალის ოპტიმალური სტრუქტურის განსაზღვრა. კომპანიისათვის კაპიტალის მოზიდვისა და სკუთარი და ნასესხების სახსრების ეფექტიანი თანაფარდობის (ლევერიჯის) პოლიტიკის შემუშავება;

5. კორპორაციის საბრუნავი აქტივების მართვა;

6. კომერციულ ბანკებთან ინვესტიციურ კომპანიებთან, საფონდო ბირჟებთან და სხვა ფინანსურ ინსტიტუტებთან ურთიერთობის ოპტიმალური მოდელის ფორმირება;

7. კორპორაციის (ფირმის) მდგომარეობის სისტემატური შესწავლა ბაზარზე და ოპერატიული მართვის უზრუნველყოფა;

8. დივიდენდური პოლიტიკისა და გაცემის პრაქტიკის შემუშავება;

9. კორპორაციის მყარი შემოსავლებისა და მეწარმეობის რისკის შემცირების უზრუნველყოფა;

10. და მთელი რიგი სხვა ფუნქციები რომელიბიც დაკავშირებულია აქტივების მართვასთან, საგადასახადო დაბეგვრასთან, შიდა კონტროლტან, ინფორმაციული სისტემის შექმნის უზრუნველყოფასთან, კომპამნიის რეორგანიზაციასთან და სხვ.

თანამედროვე ეტაპზე, როდესაც საქართველო ისტორიული შემობრუნების ეპოქაში გარდაუვალ გარდაქმნებს ახორციელებს სოციალურ–პოლიტიკურ ცხოვრებაში– ტოტალიტარიზმიდან დემოკრატიაში გადასვლა, ხოლო ეკონომიკაში – ადმინისტრაციულ–მბრძანებლურ სისტემიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლას, ჩვენმა საზოგადოებამ, განსაკუთრებით ახალგაზრდობამ, მსოფლიო მეცნიერებაში დაგროვილი ცოდნისა და ეროვნული თავისებურებებიდან გამომდინარე უნდა გაითავისოს მენეჯმენტის მეცნიერებისა და ხელოვნებაში ჩაწვდომის აუცილებლობა ისტორიულად უპრეცედენტო „გამოწვევების“ დასაძლევად.

ფინანსური მენეჯმენტი, ერთის მხრივ, არის მეცნიერება ვინაიდან ნებისმიერი ფინანსური გადაწყვეტილების მიღება მოითხოვს არამარტო კორპორაციის (ფირმის) ფინანსური მართვის კონცეფციური საფუძვლების და მათი რეალიზაციის მეცნიერულად დასაბუთებული მეთოდების ცოდნას, არამედ საბაზრო ეკონიმიკის განვითარების ზოგადი კანონზომიერების, აგრეთვე სხვა მონათესავე დისციპლინების ცოდნასაც. მეორეს მხრივ, არის ხელოვნება, ვინაიდან ფინანსური გადაწყვეტილებათა უმრავლესობა ორიენტირებულია კომპანიის მომავალ წარმატებაზე, რაც ზოგჯერ გულისხმობს ფინანსური მენეჯმენტის მეთოდების წმინდა ინტუიციურ კომბინაციას და რაც ეფუძნება მაინც პროფესიონალიზმის მაღალ დონეს და საბაზრო ეკონომიკის სიღრმისეულ ცოდნას.

ტომი 2. კორპორაციული ფინანსების მართვის სტრატეგიები

განყოფილება 5. მიკროეკონომიკური ანალიზი

თემა 17. მიკროეკონომიკური (კორპორაციული საქმიანობის) ანალიზის საფუძვლები

✧ თემის სტრუქტურა:

17.1. ეკონომიკური ანალიზის როლი და მნიშვნელობა ფინანსურ მართვა"ში

17.2. ეკონომიკური ანალიზის ეტაპები, ფაქტორები და კვლევის მეთოდები

17.3. მიკროეკონომიკური ანალიზის თეორიულ–მეთოდოლოგიური საფუძვლები.

1. თემის მიზანი:

1. გააცნობიეროთ ანალიზის როლი და მნიშვნელობა ფინანსურ მართვა"ში, მისი განვითარების ეტაპები, ფაქტორები და კვლევის მეთოდები და შეისწავლოთ მიკროეკონონიკური ანალიზის თეორიულ–მეთოდოლოგიური მიდგომები, ხერხები და ტექნიკა.
2. გამოიმუშაოთ ანალიტიკური აზროვნების უნარ–ჩვევები მმართველობითი გადაწყვეტილებების მისაღებად ფინანსურ მენეჯმენტში.

➳ თემის შესწავლის შემდეგ თქვენ შეძლებთ:

1. გააცნობიეროთ ეკონომიკური საქმიანობის პროცესში სისტემატიზებული კრიტერიუმების სისტემები, რომლებიც წარმოადგენს ეკონომიკური თეორიის შესწავლის საგანს.
2. გააცნობიეროთ პრობლემათა „ტრიადა": რა?, როგორ?, ვისთვის? და ეკონომიკური თეორიების მიმართულებები.
3. ჩამოაყალიბოთ ეკონომიკური ანალიზის როლი და მნიშვნელობა კორპორაციის ფინანსურ მართვაში.
4. დაახასიათოთ ეკონომიკური ანალიზის ეტაპები, ფაქტორები და კვლევის მეთოდების არსი.
5. წარმოადგინოთ ეკონომიკური ანალიზის კლასიფიკაციის არსი და თავისებურებანი.
6. განიხილოთ ანალიზის ტრადიციული ხერხების მახასიათებლები და მათემატიკური მეთოდების არსი.
7. განავითაროთ კორპორაციის საქმიანობის ფინანსური ანალიზის წარმოების პრაქტიკული უნარ–ჩვევები.

🕮 თემის ძირითადი კონცეფციური და საკვანძო საკითხები:

ეკონომიკური აზრის (თეორიის) განვითარების ასპექტები და შესწავლის საგანი; ეკონომიკური თეორიების ძირითდი მიმართულებები; ეკონომიკური ანალიზის ეტაპები, ფაქტორები, კვლევის მეთოდები და მისი მნიშვნელობა კორპორაციის ფინანსურ მართვაში; კორპორაციის „ფარული რეზერვები"; ანალიზის ტრადიციული ხერხები; ანალიზის მათემატიკური მეთოდების არსი, ფინანსური ანალიზის პრაქტიკული ასპექტები.

განყოფილება 5. მიკროეკონომიკური სტრატეგიული ანალიზი

თემა 17. მიკროეკონომიკური (კორპორაციული საქმიანობის) ანალიზის საფუძვლები

17.1 ეკონომიკური ანალიზის როლი და მნიშვნელობა ფინანსურ მართვაში

ქვეყნის ეკონომიკის გარდამავალი პერიოდისათვის განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს ეკონომიკური საქმიანობის ეფექტიანი ფუნქციონირება, რაც წარმოების მინიმალური დანახარჯებით მაქსიმალური ეკონომიკური ეფექტის მიღებაში გამოიხატება. რამდენადაც ეკონომიკური საქმიანობის ანალიზის თეორიულ საფუძველს ეკონომიკური თეორია წარმოადგენს, მოკლედ განვიხილავთ ეკონომიკური აზრის განვითარების ასპექტებს, ეკონომიკური საქმიანობის პროცესში ადამიანთა ურთიერთობების კრიტერიუმების, ეკონომიკური ზრდის კანონზომიერებებისა და ფაქტორების ერთობლიობას, რომელიც ფართოდ არის გაშუქებული მსოფლიოს ეკონომიკურ ლიტერატურაში.

ტერმინი "ეკონომიკა" ძველბერძნულად ნიშნავს-"საოჯახო მეურნეობის წესების კრებულს". მაგრამ, ეკონომიკა თანამედროვე გაგებით უფრო ფართო ცნებაა. ჩვეულებრივ ეკონომიკური საქმიანობის (სამეწარმეო) ქვეშ განიხილება ადამიანთა წარმოებრივი საქმიანობა - არსებული რესურსებიდან სხვადასხვა დოვლათის (სიკეთის) შექმნა, მატერიალური და სულიერი მოთხოვნილების დაკმაყოფილება (მარტივი სქემა ასეთია: რესურსები - წარმოება - მოხმარება).

აქვე მოგვყავს მსოფლიო ეკონომიკურ ლიტერატურაში მიღებული ეკონომიკური თეორიის ორიგინალური განმარტება (ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ეკონომიკური თეორიის საზოგადოდ მიღებული განმარტება არ არსებობს), რომლის თანახმად, იგი არის ცოდნის ერთობლიობა, რომელიც პასუხობს ნებისმიერი საზოგადოებრივი სისტემისათვის დამახასიათებელ პრობლემათა **"ტრიადას"**, კერძოდ:

1. **რა უნდა ვაწარმოოთ და რა რაოდენობით?** (რომელიც ახასიათებს წარმოების სტრუქტურას);

2. **როგორ უნდა ვაწარმოოთ?** (რომელიც ახასიათებს წარმოების ტექნოლოგიას, რესურსების გამოყენებას);

3. **ვისთვის იწარმოება?** (რომელიც ახასიათებს წარმოებული პროდუქტის მოხმარების სფეროს).

როგორც ცნობილია, თანამედროვე ეკონომიკური თეორიები, რომლებიც ჩამოყალიბდა XIX საუკუნის ბოლოს და XX საუკუნის დასაწყისში წარმოდგენილია შემდეგი მიმართულებით: ნეოკლასიკური; კეინზური; ინსტიტუციონალურ-სოციოლოგიურით.

ეკონომიკური თეორიის ნეოკლასიკური მიმართულება ძირითადად ჩამოყალიბებულია ინგლისელი ეკონომისტის ალფრედ მარშალის ნაშრომებში. ა.მარშალი (1842-1924) ფართოდ ცნობილია როგორც ფასების თეორიის ფუძემდებელი. ცდილობდა რა ზღვრული სარგებლიანობისა და წარმოების ხარჯების თეორიათა გაერთიანებას, ის იმ დასკვნამდე მივიდა, რომ არც

მოთხოვნას და არც მიწოდებას არ გააჩნიათ პრიორიტეტი ფასის განსაზღვრაში. მოთხოვნა და მოწოდების კატეგორიები საბაზრო ფასწარმოქმნის თანაბარუფლებიანი ელემენტები არიან.

ეკონომიკური მეცნიერების ნეოკლასიკური მიმართულება წარმოდგენილია:

ა) მონეტარიზმის ამერიკელი სწავლული ეკონომისტი, ნობელის პრემიის ლაურეატი ეკონომიკის დარგში (1976წ) წიგნის "არჩევანის თავისუფლება"-ს ავტორი მილტონ ფრიდმენი თვლის, რომ ყველა უდიდესი ეკონომიკური რყევა ფულადი პოლიტიკის შედეგებით აიხსნება და არა მხოლოდ საბაზრო ეკონომიკის არასტაბილურობით, ამიტომ სახელმწიფოს ჩარევა საბაზრო ურთიერთობებში უნდა იყოს ძალიან ფრთხილი და იშვიათი.

ბ) ნეოლიბერალიზმის (ლუდვიგ ფონ მიზესი და ფრიდირიხ ფონ ჰაიეკი) თანამედროვე თეორიებით. ნეოლიბერალიზმის თეორიაზე დაყრდნობით გერმანელმა სახელმწიფო და პოლიტიკურმა მოღვაწემ, ლუდვიგ ერჰარდმა (1897-1977წწ.) შექმნა და პრაქტიკაში დანერგა საბაზრო მეურნეობის სოციალურად ორიენტირებული თეორია (იგი გადმოცემულია წიგნში "კეთილდღეობა ყველასათვის", რომელიც 1956 წელს გამოიცა).

ეკონომიკური თეორიის კეინზური მიმართულება, რომლის ფუძედემდებელია ჯ. მ. კეინზი (1883-1946 წწ.). მის მთავარ ნაშრომში "დასაქმების, სარგებლისა და ფულის ზოგადი თეორია" (1936) გადმოცემულია ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების პროგრამა. ჯ. მ. კეინზმა ჩამოაყალიბა ერთობლივ მაჩვენებელთა ეროვნული შემოსავლის, ინვესტიციების, მოხმარების, დანაზოგების და სხვა ურთიერთგანპირობებულობის მაკროეკონომიკური ანალიზი. იგი გამოაცხადეს "კაპიტალიზმის გადამრჩენელად , ხოლო მისი თეორია - "კეინზურ რევოლუციად პოლიტიკურ ეკონომიკაში".

ეკონომიკური თეორიის ინსტიტუციონალურ-სოციოლოგიური მიმართულებების ყველა წარმომადგენელი ეკონომიკას განიხილავენ როგორც სისტემას, სადაც ურთიერთობები მეურნე სუბიექტებს შორის ეკონომიკური და არაეკონომიკური ფაქტორების ზეგავლენით ყალიბდება, რომელთა შორის მნიშვნელოვანია ტექნოლოგიურ-ეკონომიკური ფაქტორები. ამ მიმართულებაში, რომელიც გამოდის სხვადასხვა მოდიფიკაციით (სოციალურ-ფსიქოლოგიური (ტ. ვებლერი), სოციალურ-სამართლებრივი (ჯ. კომონსი), კონიუნქტურამცოდნეობა (უ. მიტჩელი), განსაკუთრებული ადგილი უჭირავს თანამედროვე საზოგადოების გარდაქმნის, ტრანსფორტმაციის პრობლემას.

თანამედროვე ეკონომიკური მეცნიერების მთავარ კომპონენტად "ეკონომიკსი" გვევლინება, რომელიც იძლევა "რეცეპტს", თუ როგორ შეიძლება ყველაზე ეფექტიანად გადაიჭრას საზოგადოების ეკონომიკური განვითარების ზემოთ აღნიშნული "ტრიადას"- რა, როგორ, ვისთვის?- საკითხები. ამჟამად "ეკონომიკის" (რომელიც "მარჟინალიზმისა" და კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიის სინთეზირების ცდას წარმოადგენს) მრავალრიცხოვანი სახელმძღვანელოები გამოდის. მათ შორის ყველაზე პოპულარულია პ. სამუელსონის "ეკონომიკსი", რომელიც პირველად 1948 წელს გამოვიდა და დღემდე მე-16 არის გამოცემული ამ სახელმძღვანელოსათვის პ. სამუელსონს ნობელის პრემია მიენიჭა. იგი თარგმნილი და გამოცემულია მეცნიერებათა დოქტორის, სრული პროფესორის კარლო ღურწკაიას რედაქტორობით 4 წიგნად, რომელიც ახასიათებს:

1) სპეციალურ მეცნიერებას მიკრო და მაკროდონეზე, ეკონომიკის საბაზრო ფუნქციონირების პრინციპებს;

2) მეცნიერებას, რომელიც უფრო გამოყენებით ხასიათს ატარებს მარქსისტულ პოლიტიკურ ეკონომიასთან შედარებით;

3) სასწავლო დისციპლინათა ციკლს აშშ-ის, დასავლეთ ევროპის უმაღლეს სასწავლებლებში,რომელიც მოიცავს ასევე ეკონომიკურ თეორიას, ეკონომიკურ მოძღვრებათა ისტორიას და რიგ სპეცკურსებს ეკონომიკური პრობლემების მიხედვით.

თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკა, როგორც ეკონომიკური ლიტერატურის ანალიზი მიუთითებს, მოითხოვს პოლიტიკური და სოციალურ-ეკონომიკური პრინციპების სისტემის აღიარებას, რომლებსაც მიეკუთვნება:

1. პიროვნების ეკონომიკური თვითგამორკვევა. მეურნეობრობის საბაზრო სისტემისათვის დამახასიათებელია ინდივიდუალიზმი (პიროვნულობა), რომლის არსი ადამიანის პირადი თავისუფლების საფუძველზე მისი შემოქმედებითი პოტენციალის გახსნაში აისახება და იმაში მდგომარეობს, რომ ყოველ მოქალაქეს უფლება ეძლევა გამოიყენოს, დააგროვოს და განკარგოს პირადი ქონება. ინდივიდუალიზმი საზოგადოებრივი წარმოების ერთ-ერთ საფუძველს წარმოადგენს.

2. მესაკუთრის უფლება (მიწაზე, მოძრავ და უძრავ ქონებაზე).

3. კონკურენტულ პირობებში საქმიანობის უზრუნველსაყოფად იურიდიული და ფიზიკური პირების ეკონომიკური თანასწორუფლებიანობის პრინციპის დაცვა.

4. მეწარმის ეკონომიკური თავისუფლება (დამოუკიდებლად განსაზღვროს საკუთარი წარმოების მოცულობა და სტრუქტურა, რეალიზაციის მოცულობა, ფასების დონე და ა.შ.).

5. შრომის, საქონლისა და კაპიტალი ბაზრის არსებობა (რესურსების გადანაწილების, გაცვლის საშუალება).

6. საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირება (საგადასახადო და საინფორმაციო პოლიტიკა, მტპ-ს დაფინანსება, სოციალური დარგების დოტაცია, დემონოპოლიტიზაციის პოლიტიკის გატარება, ფულადი სისტემის სტაბილიზაცია და ა.შ.).

7. სოციალური დაცვის სისტემის შექმნა, რომელიც მიზნად ისახავს ეკონომიკის საბაზრო მოდელისათვის დამახასიათებელი უცილობელი ნეგატიური მოვლენების შესუსტების მექანიზმის შექმნას და მოიცავს: შემოსავლების რეგულირებას გადასახადების მეშვეობით, შრომის ანაზღაურების მინიმალური ზღვრის დაწესებას და მოსახლეობის ცხოვრების დონის დაცვას და ა.შ.

საქართველოს ეკონომიკის გადასვლა საბაზრო ურთიერთობებით რელსებზე დღის წესრიგში აყენებს ეკონომიკური პროცესებისა და საზოგადოებაში მომდინარე მოვლენების ახლებურად გააზრების საჭიროებას, მრავალგზის შესწავლილი და პრაქტიკაში გამოყენებადი სხვადასხვა ეკონომიკური კანონებისა თუ კატეგორიების ახლებურ გააზრებას, ახალ გარემოში ფუნქციონირებისათვის ეკონომიკურ საქმიანობისათვის საჭირო სამართლებრივი და ეკონომიკური მექანიზმების შექმნას, რაც შესაძლებელია ეკონომიკური ანალიზის წარმოებით.

ეკონომიკური ანალიზის როლი საზოგადოებაში წარმოშობილი ეკონომიკური მოვლენების შემეცნების უმნიშვნელოვანესი მომენტია, რომელიც

მოიცავს მოვლენებისა და პროცესების ცოცხალ განჭვრეტას, აბსტრაქტულ აზროვნებას და განზოგადებული დასკვნების საფუძველზე პრაქტიკული წინადადებების შემუშავებას საკვლევი მოვლენების შემდგომი განვითარებისათვის. ეკონომიკური ანალიზის მეშვეობით შეისწავლება ეკონომიკურ მოვლენებზე ცალკეული ფაქტორების გავლენა, მათ ეძლევათ რაოდენობრივი დახასიათება, რაოდენობრივი ცვლილებების თვისებრივში გადასვლით ხდება ახლის, პროგრესულის აღმოცენება და ამ ნიადაგზე შესაძლებელი ხდება მოვლენის განვითარების პროგნოზირება.

ცნება "ანალიზი" ბერძნული სიტყვაა (ANALYSIS) და ნიშნავს მოვლენის, პროცესის დაშლას, დანაწევრებას მათი საფუძვლიანი შესწავლის მიზნით. იგი მეცნიერული კვლევის დროს უშუალო კავშირშია სინთეზთან (ბერძნულად-sintesis), რომელიც ნიშნავს შეერთებას, შეხამებას, შედგენას. ანალიზი წარმოადგენს შესასწავლი საგნის მეთოდს მისი ნაწილების ურთიერთკავშირში და ერთიანობაში (მთლიანობაში).

ზემოთ მოყვანილ ცნებებს განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება ეკონომიკაში, ეკონომიკურ ანალიზში, რომელიც შეისწავლის კომპანიების (საწარმოთა) საქმიანობას. ანალიზის ცნება გაგებულ უნდა იქნეს როგორც ეკონომიკური სუბიექტის საქმიანობის განსაზოგადოებელ მაჩვენებელთა დაშლა, დანაწევრება, ხოლო სინთეზი - როგორც მიღებული ინფორმაციების შემდგომი განზოგადება და შემაჯამებელი შეფასება.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში აუცილებელი ხდება მრავალი ძირითადი ეკონომიკური კატეგორიების ტრადიციული გაგების გადასინჯვა, მართვის სამეურნეო მექანიზმის რადიკალური გარდაქმნა, შესაბამისად, ეკონომიკური ანალიზის მოქმედი მეთოდიკის გარდაქმნა და აღრიცხვაში მიმდინარე რეფორმების მოთხოვნილებებიდან გამომდინარე მათი აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტებთან შესაბამისობაში მოყვანა.

ეკონომიკური საქმიანობის ანალიზის ამოცანები, რომლებიც უამრავი და მრავალფეროვანია, გამომდინარეობს ანალიზის მიზნებიდან. მეტად მნიშვნელოვანია იმაში გარკვევა, თუ რა ფორმით ტარდება ანალიზი და რას წარმოადგენს კვლევის ობიექტი. შესაბამისად, კორპორაციის სამეურნეო საქმიანობის ანალიზის კვლევის ობიექტად გვევლინება სამმართველო ინფორმაციები და ფინანსური ანგარიშგება. აქედან გამომდინარე, ანალიტიკოსების წინაშე გადასაჭრელ ამოცანად გვევლინება:

1) კომპანიების მმართველობითი ინფორმაციების ანალიზის პროცესში:

- კომპანიების ბიზნესგეგმების (პროგრამების) და მათთან დაკავშირებული ნორმატივების ტექნიკურ-ეკონომიკური დასაბუთების დადგენა;
- კომპანიების პროგრამების შესრულების ობიექტური ოპერაციული შეფასება;
- კომპანიის დანახარჯების სტრუქტურის დადგენა და მათი ფუნქციური და ეკონომიკური შინაარსის ანალიზის ჩატარება;
- მატერიალური, შრომითი და ფინანსური რესურსების რაციონალური გამოყენების შეფასება;
- კომპანიის შინაგანი ფარული რეზერვების გამოვლენა-გაზომვა და მათ გამოსაყენებლად ქმედითი ღონისძიებების დასახვა და პრაქტიკაში დანერგვა.

2) კომპანიების ფინანსური ანგარიშგების ანალიზის პროცესში:

• ბალანსის მონაცემების საფუძველზე გრძელვადიანი და მიმდინარე აქტივების მდგომარეობის დადგენა და მათი ცვალებადობის კოეფიციენტების განსაზღვრა;

• დებიტორული და კრედიტორული დავალიანების დინამიკის გამოკვლევა;

• მოგება-ზარალის მაჩვენებლების ცვალებადობაზე მოქმედი ფაქტორების დადგენა და მათი გავლენის შეფასება;

• კომპანიის საკუთარი კაპიტალის ცვლილების შეფასება;

• ფულადი სახსრების ნაკადების დადგენა და მათი დენადობის დაჩქარების გზების ძიება;

• საწარმოს ლიკვიდურობის (გადახდისუნარიანობის) გამოკვლევა, საწარმოს საერთო ფინანსური მდგომარეობის შეფასება და სხვა.

ამრიგად, ეკონომიკური საქმიანობის ანალიზის პროცესში, რომელიც წარიმართება ეკონომიკური ინფორმაციის სისტემის მაჩვენებელთა შესწავლა-შეფასებით (კერძოდ საგეგმო, სააღრიცხვო, საანგარიშო და სხვა წყაროების საფუძველზე), შეისწავლება ობიექტური და სუბიექტური ფაქტორების ზემოქმედება საწარმოთა სამეურნეო პროცესების და საქმიანობის საბოლოო შედეგებზე, რომელიც მოიცავს მათში შემავალი ცალკეული ერთეულების (ფილიალების), რგოლების სამეურნეო საქმიანობებსაც. ეკონომიკური ანალიზის საშუალებით შესაძლებელი ხდება დასაბუთდეს მმართველობითი გადაწყვეტილების ოპტიმალურობის დონე და შეფასდეს საწარმოს საქმიანობის შედეგები წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის პოზიციებიდან.

17.2. ეკონომიკური ანალიზის ეტაპები, ფაქტორები და კვლევის მეთოდები

სამეწარმეო (ბიზნეს) საქმიანობის ეკონომიკური ანალიზი, როგორც სპეციალური ეკონომიკური დისციპლინა, ჩამოყალიბდა კორპორაციის (საწარმოს) პრაქტიკული სამეწარმეო საქმიანობის მოთხოვნილებებიდან გამომდინარე. ანალიზის განვითარება დაკავშირებულია მთლიანად მეცნიერებისდა მისი ცალკეული დარგების განვითარებასთან. ეკონომიკური მეცნიერების განვითარების კვალობაზე ხდებოდა მისი დარგების დიფერენციაცია, შესაბამისად, ეკონომიკური ანალიზი ჩამოყალიბდა ეკონომიკურ მეცნირებათა დიფერენციაციის შედეგად.

როგორც ეკონომიკურ ლიტერატურის ანალიზი მოწმობს, ეკონომიკური ანალიზის ცალკეული საკითხები განიხილებოდა უპირატესად სააღრიცხვო დისციპლინების (ბალანსმცოდნეობა, საბუღალტრო აღრიცხვა და სტატისტიკა) მიერ, მაგრამ შემდგომში სამეწარმეო–ეკონომიკური საქმიანობის გაღრმავების კვალობაზე აუცილებელი გახდა ეკონომიკური ანალიზის, როგორც დამოუკიდებელი დისციპლინის, გამოყოფა.

საბაზრო მექანიზმებთან ადაპტირებული ეკონომიკური ანალიზისა და ანალიზურ-შემფასებელი სისტემებით მართვის პრობლემების განხილვისას თვალსაჩინო ქართველი მეცნიერი აკადემიკოსი გ. ვ. პაპავა აღნიშნავდა, რომ დამოუკიდებელ სუვერენულ სახელმწიფოთა საბაზრო ეკონომიკების ურთიერთთან ჰორიზონტალური საბაზრო კავშირების გამო სამრეწველო ფირმების საქმიანობა მოიცავს არა მარტო ქვეყნის შიგა, არამედ სხვა ქვეყნებთან

საბაზრო, საინვესტიციო და საწარმოო-ტექნიკურ კავშირებსაც. ამგვარი ხასიათის ურთიერთობები მოითხოვს მართვის განხორციელებას თანამედროვე მარკეტინგის პოზიციებიდან.

მარკეტინგის განვითარებამ, ფირმის "საწარმოო სისტემის" ფორმირებამ (წარმოების ფუნქციასთან მარკეტინგის ფუნქციის შეუღლება) უნდა მიაგნოს წარმოების ფაქტორთა იმგვარ თანაწყობას, რომელიც პროდუქციაზე დანახარჯების შემცირებით კიდევ უფრო შორს გადაიტანს დამატებითი პროდუქციის გამოშვების მარკეტინგულ ზღვარს, ე.ი. მოახდენს დამატებითი პროდუქციის მაქსიმიზაციას. ამგვარი რეაგირება, როგორც გ. ვ. პაპავა თვლის, უნდა აისახოს მმართველობითი რაციონალიზმის ანალიზური შემფასებელი სისტემების მექანიზმის მეშვეობით. შესაბამისად, ანალიზის წარმოება უნდა განხორციელდეს ეკონომიკური ანალიზის დეტერმინირებული და არა ალბათობითი მეთოდებით.

ამრიგად, მოვლენების შეფასების აუცილებელ პირობად მათი ანალიზი გვევლინება. მატერიალური დოვლათის შესაქმნელად ადამიანების მიზანშეწონილმა საქმიანობამ, რომელიც მეტად რთულ და მრავალმხრივ ეკონომიკურ პროცესებს მოიცავს, ასევე მისი მასშტაბების ზრდამ განაპირობა ეკონომიკური ანალიზის საგნის გამოყოფა და დამოუკიდებელ სამეცნიერო დისციპლინად ჩამოყალიბება მეოცე საუკუნის დასაწყისში. ანალიზის ხერხებისა და მეთოდების შემდგომი განვითარება საზოგადოებისა და აზროვნების განვითარებასთან ერთად ვითარდება და თანამედროვე ეტაპზე ეკონომიკურ ანალიზს აქვს განვითარებული მეთოდოლოგიური სისტემა.

როგორც უკვე აღინიშნა, ადამიანთა საზოგადოების განვითარებასთან ერთად სრულყოფილი ხდება მეცნიერული ცოდნა საზოგადოებრივ მოვლენების კანონზომიერებეთა შესახებ და, ბუნებრივია, ცალკეული მოვლენები ან მოვლენის კონკრეტული სახეები შესწავლის დამოუკიდებელ ობიექტად გვევლინება. დაგროვილი ცოდნის დიალექტიკური დიფერენციაციისა და ინტეგრაციის ნიადაგზე **ეკონომიკურ თეორიას** (პოლიტიკურ ეკონომიას) გამოეყო **სპეციალური მეცნიერებები**: ორგანიზაცია და მართვა, ეკონომიკური სტატისტიკა, ბუღალტრული აღრიცხვა, ფინანსები და კრედიტი, ეკონომიკური კიბერნეტიკა, ეკონომიკური ანალიზი და სხვა. **სპეციალურ მეცნიერებებს** გააჩნიათ კვლევის კონკრეტული საგანი, ისინი სწავლობენ რა საერთო კანონების მოქმედებას დარგის სპეციფიკურ პირობებში, იხილავენ ეკონომიკის ცალკეულ არსებით მხარეებს (ნიშნებს) უფრო დაწვრილებით თეორიულ და პრაქტიკულ ასპექტში. ცხადია, ეკონომიკურ ანალიზს, როგორც მეცნიერულ დისციპლინას, გააჩნია თავისი კვლევის საგანი, თუმცა მეცნიერი ეკონომისტები მისი არსის განსაზღვრის შესახებ სხვადასხვა აზრისანი არიან.

ქართველი მეცნიერი ეკონომისტი, პროფესორი მერაბ ჯიქია, განიხილავს რა ფინანსურ ანალიზს, როგორც კომპანიის ფინანსური სტრატეგიის შემუშავების ინსტრუმენტს, მიუთუთებს, რომ კონკრეტული საქმიანობის სფეროში წამყვანი პოზიციის დაკავება გულისხმობს გარკვეული მიზნების მიღწევას ფინანსების, წარმოების, პერსონალის მართვისა და საქმიანობის სხვა წამყვან სფეროებში. შესაბამისად, სტრატეგიული ანალიზი იძლევა შესაძლებლობას, დავადგინოთ გააჩნია თუ არა დასახული მიზნის მისაღწევად კომპანიას საკმარისი ფინანსური რესურსები, რომ აირჩიოს გზები მიზნის მისაღწევად, განსაზღვროს რისკ–ფაქტორები და თავიდან აიცილოს არაეფექტური ფინანსური გადაწყვეტილებების შედეგები,

რასაც შეიძლება ჰქონდეს შეუქცევადი ხასიათი. კომპანიის სტრატეგიული და ოპერატიული მართვის ურთიერთკავშირის წარმოდგენილ სქემაში აღნიშნავს, „სტრატეგიული მართვის ფარგლებში ფინანსური ანალიზის როლი მდგომარეობს დასახული მიზნობრივი ამოცანების მიღწევის დასაბუთებულობაში, ხოლო ოპერატიული მმართველობის მიხედვით–კონკრეტულ საანალიზო პერიოდში დასახული მიზნების მიღწევის ხარისხის შეფასებაში"[1].

საინტერესოა მეცნიერი ეკონომისტის ი. ჰილაძის მოსაზრება, მას მიაჩნია, რომ ანალიზის კვლევის საგანს შეადგენს შედარების შედეგად მიღებული გადახრები. კარგად გათვიცნობიერებული ზემოთ მოყვანილი მეცნიერების მიერ ეკონომიკური ანალიზის კვლევის საგნის განსაზღვრაში მეცნიერი ეკონომისტი ფრ. ბურდული ორიგინალურად წარმოადგენს ეკონომიკური ანალიზის კვლევის საგანსა და მის ობიექტებს. მისი აზრით ანალიზის მიზანია საწარმოთა „ფარული რეზერვების" გამოვლენა წარმოების ეფექტიანობის ამაღლების მიზნით.

ეკონომიკაში ცნობილია რეზერვების ორი სახე: ა) საწარმოს სარეზერვო მარაგები, რომლებიც შეადგენს განსაზღვრულ (ნორმატიულ) მარაგს საწარმოს შეუფერხებელი ფუნქციონირების მიზნით, და ბ) გამოუყენებელი (ფარული) რეზერვები, რომლებიც ექვემდებარება "ამოცნობას" და საწარმოში მათი გამოყენებით გაუმჯობესდება მისი საქმიანობის ხარისხობრივი მახასიათებელი (თვითღირებულების შემცირება, რეალიზაციის მოცულობის გადიდება, შრომის ნაყოფიერების ზრდა და ა.შ., იხ. ნახ. 17.1).

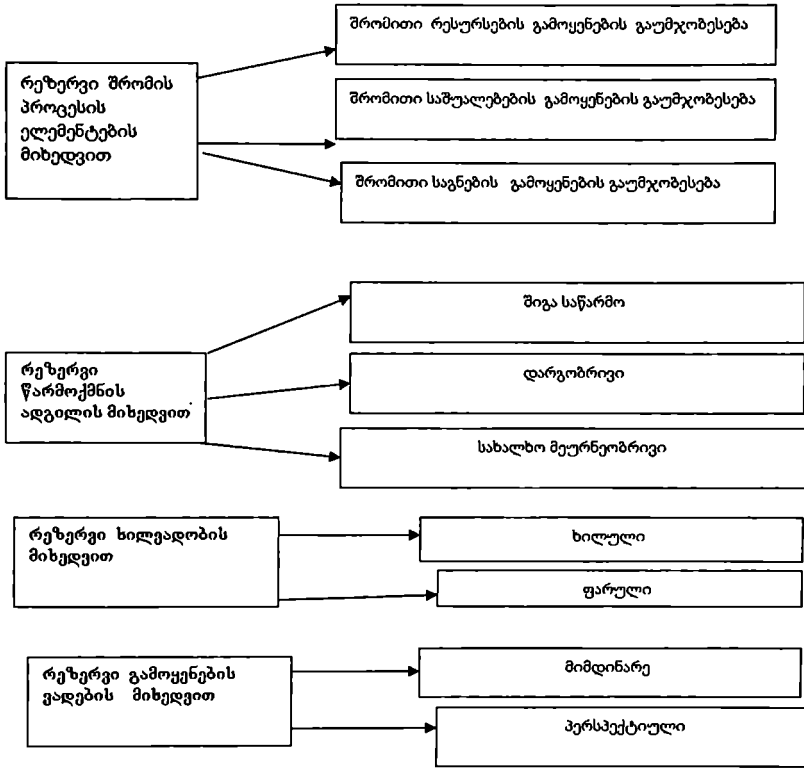
რეზერვთა კლასიფიკაციის შესაბამისად კორპორაციაში უნდა მიმდინარეობდეს ეკონომიკური ანალიზი ფარულ რეზერვთა გამოსავლენად და ასამოქმედებლად შემუშავებული ანალიზის ჩატარების პროგრამის შესაბამისად. რეზერვების კლასიფიკაცია შეიძლება ასევე წარმოდგენილ იქნეს ტექნოლოგიური ციკლის სტადიების, მარკეტინგის ფუნქციების მიხედვით, ნაკეთობათა ხარჯების შემცირებისა და ხარისხების მიხედვით და ა.შ.

ამრიგად, განვითარების თანამედროვე ეტაპზე ქვეყნის ეკონომიკის, მისი ყველა დარგის, საკუთრების ფორმების შესაბამისად სამეურნეო სუბიექტებისა და ყველა რგოლის მართვის რთული ფუნქციების შესრულებისათვის ეკონომიკური ანალიზი მოწოდებულია შეიმუშაოს კონკრეტული, მეცნიერულად დასაბუთებული დასკვნები, რომლებსაც უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვთ სწორი მმართველობითი გადაწყვეტილებების მიღებისათვის, ოპტიმალური ვარიანტების შერჩევისათვის და პროგნოზირებისათვის.

ქვემოთ მოგვყავს ეკონომიკურ ლიტერატურაში აღწერილი ანალიზის საგნის კლასიფიკაციის სქემა (იხ. ნახ. 17.2)

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მეცნიერულად დასაბუთებული სტრატეგიული და ოპერატიული (მიმდინარე) ბიზნესგეგმების შედგენის მოთხოვნილება საკმაოდ იზრდება. ანალიზური ეკონომიკური გაანგარიშებიდან გამომდინარე, საფუძვლიანი ანალიზით მიღებული შედეგები წარმოადგენს ბიზნესგეგმის შედგენის აუცილებელ მასალას და პერსპექტიული პროგნოზირების წყაროს.

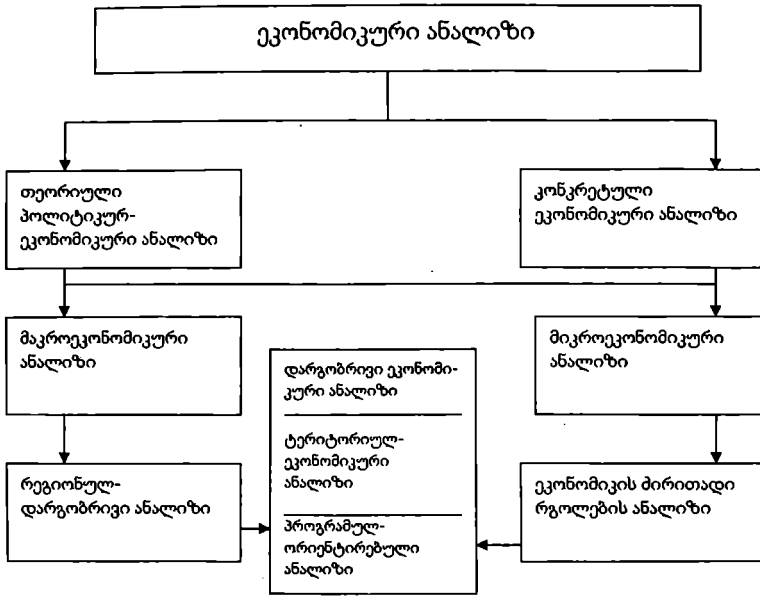
ეკონომიკური საქმიანობის ანალიზის ობიექტებია კორპორაციის საქმიანობის ყველა მხარე: პროდუქციის, სამუშაოების, მომსახურების წარმოება და რეალიზაცია, დანახარჯები წარმოებაზე და რეალიზაციაზე, მოგება, რენტაბელობა და საფინანსო მდგომარეობა.



ნახ. 17.1. რეზერვების კლასიფიკაციის ზოგადი სქემა.

ანალიზის ობიექტია კომპანიის მიერ საწარმოო სიმძლავრეების გამოყენების, მეცნიერებისა და ტექნიკის უახლოესი მიღწევების დანერგვის, ენერგიის ხარჯვის პროგრამული ნორმების, მომჭირნეობის რეჟიმის დაცვისა და სხვა საკითხები, რომლებიც უზრუნველყოფს კომპანიის სამეწარმეო საქმიანობის მიზნების გაუმჯობესებას. ანალიზის ობიექტს წარმოადგენს ასევე კომპანიის შემადგენლობაში მყოფი სტრუქტურული ერთეულები.

შესაბამისად, საბაზრო ურთიერთობებზე გადასვლის პირობები გაზრდილ მოთხოვნილებას უყენებს ეკონომიკურ ანალიზს, რადგან იგი კორპორაციათა ფუნქციონირების შესწავლის, მართვისა და კონტროლის, შიდა ფარული რეზერვების გამოვლენისა და ამოქმედების კომპლექსური გამოკვლევის ინსტრუმენტს შეადგენს.



ნახ.17.2. ეკონომიკური ანალიზის კლასიფიკაციის სქემა.

ეკონომიკური ანალიზის კვლევის მეთოდიკის ძირითადი მოთხოვნაა ყოველი გამოსაკვლევი ობიექტისადმი სისტემური მიდგომა. ანალიზის წარმოება მოიცავს საკვლევ ობიექტზე სხვადასხვა ფატორთა გავლენის შემეცნებას და ზომის დადგენას ლოგიკური თანმიმდევრობით და ფაქტორთა მემკვიდრეობითობის მიხედვით.

სიტყვა „ფაქტორი“ ლათინურიდან მოდის, factor ნიშნავს – შემქმნელი, მიზეზი. „ფაქტორების“ ცნების ქვეშ კი იგულისხმება ის მიზეზები, რომლებიც ზემოქმედებს მოცემულ კონკრეტულ მაჩვენებელზე ან მაჩვენებელთა მთელ რიგზე და იწვევს მათ გარკვეულ ცვალებადობას.

წარმოების ეფექტიანობაზე მოქმედი ფაქტორების დეტალიზაცია და ფაქტორთა კვალიფიკაცია საშუალებას გვაძლევს ანალიზის პროცესში სრულყოფილად განვსაზღვროთ ობიექტური და სუბიექტური ფაქტორების ზეგავლენით კომპანიის მიღწევები და ნაკლოვანებები.

ფინანსური ანალიზის მეთოდიკა ძირითადად სამი მიმართულებით მიმდინარეობს:

1. კოეფიციენტების (შეფარდებითი მაჩვენებლის) სახით;
2. მაჩვენებლების სტრუქტურის (წონების) სახით;
3. ტრენდული ანალიზის სახით.

განვიხილოთ თითოეული მათგანი

1. კოეფიციენტების მაჩვენებლების ანალიზი საშუალებას იძლევა დახასიათებულ იქნეს ფინანსური მდგომარეობა შეფარდებითი მაჩვენებლების გამოყენების საფუძველზე. ანალიზის ჩატარების პრინციპებად გვევლინება:

ა) მაჩვენებელთა ლოგიკური შერჩევა;

ბ) მაჩვენებელთა გაანგარიშების სიმარტივე;

გ) მაჩვენებელთა ინტერპრეტაციის სისწორე;

დ)მაჩვენებლებისა და კოეფიციენტების გამოყენება სამეწარმეო საქმიანობისთვის (ბიზნესისათვის).

კოეფიციენტების ანალიზის მეშვეობით განისაზღვრება ფინანსურ მაჩვენებელთა ურთიერთკავშირი.

2. სტრუქტურული მაჩვენებლების ანალიზი საშუალებას იძლევა ჩავატაროთ ეკონომიკური მაჩვენებლების შედარებითი ანალიზი, გამოვავლინოთ ამ მაჩვენებლებს შორის შინაგანი დამოკიდებულება და ურთიერთაგნპირობებულობა, რომელიც მეტი კონკრეტული დასკვნებისა და შესაბამის ღონისძიებათა დამუშავების შესაძლებლობას იძლევა.

3. ტრენდული ანალიზის საშუალებით დადგინდება ფინანსური მაჩვენებლების ცვლილების (დინამიკის) ტენდენცია ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში კორპორაციის (საწარმოს), მეურნეობის გამძღოლი სუბიექტი (მენეჯერი) მმართველობას უნდა ახორციელებდეს მარკეტინგული მექანიზმით, რაც ნიშნავს, იმას რომ მენეჯერს გააჩნია მართვის საკუთარი სტრატეგია სიტუაციის და გარემოს მიხედვით (სამართავი ობიექტის გარემოცვად გვევლინება ბაზრის კონიუნქტურა, ეკოლოგია, დემოგრაფია, სახელმწიფოს ეკონომიკური პოლიტიკა და სხვა) და მისთვის დამახასიათებელია მაღალი პროფესიული ატრიბუტები: ვითარების ჭვრეტა ანალიზურ ჭრილში, პროგნოზირების უნარი, ადამიანთა საქმიანობის შეკავშირების უნარი და ა. შ.

შესაბამისად, ეკონომიკური საქმიანობის ანალიზის მეთოდის მოთხოვნა აისახება ეკონომიკური მოვლენების შესწავლაში ურთერთკავშირისა და ურთიერთშეპირობებულობის გათვალისწინებით, მათ მუდმივ განვითარებაში ობიექტური ეკონომიკური კანონების მოთხოვნათა გათვალისწინებით, არსებულ წინააღმდეგობათა დროული აღმოჩენისა და დაძლევის ძიების ასპექტში.

17.3. მიკროეკონომიკური ანალიზის თეორიულ–მეთოდოლოგიური საფუძვლები

როგორც ცნობილია, ეკონომიკური საქმიანობის ანალიზის დაყოფა შინაგანი და გარეგანი ანალიზის სახეებად ქვეყნის სამეწარმეო საქმიანობის პოსტსოციალისტურ პერიოდში არ გამოიყენებოდა, რამდენადაც მათ შორის პრინციპული სხვაობა არ აღინიშნებოდა. ყველა ის ინფორმაცია, რომელსაც კომპანია, გაერთიანება თუ მისი ზემდგომი ორგანიზაცია იყენებდა ეკონომიკური ანალიზისათვის, მისაწვდომი იყო და გამოიყენებოდა საგეგმო, საფინანსო, საკრედიტო ორგანოებისა და სამეცნიერო-კვლევითი დაწესებულებების მიერ.

როგორც საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნების გამოცდილება გვიჩვენებს, საბაზრო ეკონომიკური ურთიერთობების დამკვიდრებამ გამოიწვია მმართველობითი და საფინანსო ანალიზის მიზანი და ამოცანები, რაც ჩვენს მიერ ზემოთ აღინიშნა.

მმართველობითი ანალიზი (შიგა სამეურნეო) ისეთი ანალიზის სახეობაა, რომელიც მოიცავს კომპანიის (საწარმოს) მმართველობის ყველა საფეხურს, ყველა

საწარმო ქვედანაყოფს. იგი მოიცავს მასში შემავალი ერთეულების, საამქროების, რგოლების, ბრიგადების საქმიანობის ანალიზის ჩატარებას. ანალიზის შედეგი ძირითადად განკუთვნილია შინაგანი მომხმარებლისათვის (საწარმოს მესაკუთრეები, მმართველები (მენეჯერები) თავიანთი ქვესტრუქტურებით).

შინაგანი ანალიზის ინფორმაცია დახურულია (კონფიდენციალური ხასიათისაა), მას გააჩნია მკაცრი მიზნობრივი დანიშნულება. მმართველობითი ანალიზის მიზნობრივი დანიშნულებაა წარმოების ეფექტიანობის ამაღლების შინაგანი რეზერვების ძიება და საწარმოს მოგების მაჩვენებლების ზრდა.

შინაგანი (შიგა საფირმო) ეკონომიკური ანალიზი არსებითად განსხვავდება მთლიანად საწარმოს (ფირმის) საქმიანობის კომპლექსური ანალიზისაგან. ასე მაგალითად, საამქროების, უბნების, ბრიგადების საქმიანობის ანალიზისას ეფექტიანობის მაჩვენებლად აიღება არა მოგება და რენტაბელობა, არამედ დანახარჯები პროდუქციის წარმოებაზე. ანალიზი თავისი არსით ტექნიკურ-ეკონომიკური ანალიზია, რადგან აქ სრულად ვლინდება ეკონომიკის კავშირი წარმოების ტექნიკასა და ტექნოლოგიასთან.

ანალიზისათვის ფართო ინფორმაციული ბაზის არსებობა იძლევა შესაძლებლობას:

ა) შესწავლილ იქნეს საკალკულაციო მონაცემების საფუძველზე პროდუქციის თვითღირებულებისა და მოგების ურთიერთკავშირი;

ბ) დადგენილ იქნეს რენტაბელობის დონეზე მოქმედ სხვადასხვა ფაქტორთა გავლენის არეალი;

გ) გაანალიზდეს კომპლექსური ხარჯების დინამიკა;

დ) შეფასდეს შრომითი რესურსებისა და სამუშაო დროის გამოყენების მაჩვენებლები და სხვა.

შინაგან და გარეგან ანალიზს მეთოდოლოგიური თვალსაზრისით აქვს საერთოც და განმასხვავებელიც, კერძოდ, მათი შედარებიდან ირკვევა, რომ ანალიზის ამ სახეებს შორის ერთ-ერთ მთავარ მომენტად გვევლინება ანალიზის ჩატარების მიზანი და მეთოდიკა.

ფინანსური (გარეგანი) ეკონომიკური ანალიზი ემყარება ნორმატიული აქტებით დადგენილი ანგარიშების მონაცემებს, რომლებიც ექვემდებარება გამოქვეყნებას (საჯარო ინფორმაციაა).

როგორც უკვე წინა თავებში აღინიშნა, ფინანსური ანგარიშების კომპონენტების, რომლებიც განსაზღვრულია ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების (ბასს-ის) მოთხოვნების შესაბამისად, ინფორმაციის მომხარებელთა წრეს მიეკუთვნება: ინვესტორები, აქციების და ფასიანი ქაღალდების მფლობელები, კრედიტორები, დაქირავებული მუშაკები (პერსონალი), ბანკები, სამთავრობო ორგანოები (საგადასახადო სამსახური), საზოგადოებრივი ორგანიზაციები და სხვა.

ფინანსური ანალიზის ჩატარებით შესაძლებელი ხდება შესწავლილ იქნეს საკვლევი ობიექტის მოგება და რენტაბელობა, საკუთარი და მოზიდული (ნასესხები) საშუალებების გამოყენების ეფექტიანობა, ლიკვიდურობისა და ფინანსური მდგომარეობის მაჩვენებლები, კაპიტალისა და ფულადი სახსრების მოძრაობის დინამიკა და სხვა.

კომპლექსური ანალიზის ტრადიციული მეთოდების (ხერხების) მახასიათებლები

როგორც ცნობილია, ეკონომიკური აზროვნების განვითარებას მსოფლიოში მრავალსაუკუნოვანი ისტორია აქვს. მსოფლიოს გამოჩენილი ადამიანები, რომლებიც კაცობრიობის უკეთესი მომავლისათვის იბრძოდნენ და ქმნიდნენ გენიალურ და უკვდავ ნაწარმოებებს, თავიანთი ბრძნული აფორიზმებით გვაძლევენ იმის საშუალებას, რომ გავერკვეთ მოვლენებში, მივიღოთ კარგი ცოდნა, რათა საქმიანობის ნებისმიერ სფეროში თავიდან ავიცილოთ შესაძლო შეცდომები და მივიღოთ ეკონომიკური ეფექტის მომცემი რაციონალური გადაწყვეტილება. ამასთან დაკავშირებით, გვინდა შემოგთავაზოთ ეკონომიკურ ლიტერატურაში ნაკლებად შესწავლილი დიდი ილია ჭავჭავაძის შემოქმედების ის ნაწილი, რომელიც ეკონომიკური აზროვნების საუნჯეს წარმოადგენს. კერძოდ, ილია ჭავჭავაძეს განხილული აქვს ეკონომიკური კვლევის ისეთი სპეციფიკური ხერხები, როგორიცაა „შედარების მეთოდი“, „საბუთიანობა“, „საფეხურებრივი კვლევა“, „საქმის შინაგანი ავკარგიანობის შესწავლა“, „სისტემური კვლევის მეთოდი“ და სხვა.

დიდი ილია ქართველი ხალხის დუხჭირი ცხოვრების ძირითად მიზეზად ბუნებათა სარგებლობის ცოდნის დაბალ დონეს თვლიდა. “სხვა ქვეყნებში, სადაც ცოდნა აქვს ხალხსა, ოთხი დღის მიწა ისე აცხოვრებს ერთ ოჯახს, როგორც ჩვენში ოცისა და ორმოცი დღის პატრონი ვერ ცხოვრობს“. „რათა?“ – მიმართავდა ილია ჭავჭავაძე 118 წლის წინათ წინანმძღვრიანმთავრის სასოფლო-სამეურნეო სკოლის საზეიმო გახსნაზე დამსწრე საზოგადოებას, - განა იმითი, რომ ისინი მკლავ-ძარღვით ჩვენა გვჯობიან? არა, იმათ ცოდნა აქვთ, ხერხი იციან „ხერხი სჯობია ღონესაო“, - თქვენგანვე თქმულა და მართალიც არის“, ამ სიტყვების წარმოთქმიდან დიდი დრო გავიდა, ბევრი რამ შეიცვალა, მაგრამ ქვეყანა უმძიმეს ეკონომიკურ კრიზისს განიცდის. დიდი ილიას მოწოდება დღესაც აქტიურია, აუცილებელია ისეთი ცოდნა, რომ ღვთით ნაბოძებ ქვეყანაში არსებულ ბუნებრივ რესურსებს მაქსიმალური უკუგებით გამოაყენებინებს ქვეყნის ეკონომიკური და პოლიტიკური აღმავლობისათვის.

აქვე მოგვყავს ვაჟა-ფშაველას აფორიზმი: „ადამიანის ფიქრის ერთ-ერთი საქებარი თვისებაა მოვლენათა მიზეზების ძიება“, ან კიდევ „დაზოგვა დიდი შემოსავალია, ფულია ყველა მოქმედების სათავე და მიზეზი“ (ციცერონი).

ცნობილია მეცნიერული კვლევის მეთოდები: დაკვირვება და ექსპერიმენტი, ანალიზი და სინთეზი; განზოგადება და აბსტრაქცია; ინდუქცია და დედუქცია და სხვა; ყველა მეცნიერებისათვის ძირითად მეთოდს კი დიალექტიკური მატერიალიზმი წარმოადგენს, რომელიც სამყაროს შემეცნების მრავალსაუკუნოვანი ისტორიის შედეგია.

ეკონომიკური ანალიზის მეცნიერული კვლევის ზოგადი მეთოდი ძირითადად ემყარება დიალექტიურ აზროვნებას, რომლის საფუძველზე მას თავისი სპეციფიკური კვლევის მეთოდი გააჩნია.

მეთოდოლოგია მეცნიერებაა კვლევის მეცნიერული ხერხების შესახებ. მეთოდი კი არის ხერხების, პრინციპების ერთობლიობაა, რომელთა დახმარებით განისაზღვრება მიზნის მიღწევის გზები.

შემეცნების სხვადასხვა მეთოდები გამოიყენება, კერძოდ, პოზიტიური, ნორმატიული, მეცნიერული, აბსტრაქცია, ექსპერიმენტი და ა. შ.

პოზიტიური მეთოდი გულისხმობს ეკონომიკური მეცნიერების განსაზღვრული ფილოსოფიის შექმნას, ეკონომიკის ეკონომიკური გარემოს კატეგორიებისა და კანონების განვითარების შესახებ ცოდნის ფორმულირებას,

ფაქტორთა სისტემატიზებისა და აღწერის, გამოცდილების, საბაზრო დაკვირვებათა და ა. შ. საფუძველზე.

ნორმატიული მეთოდი ითვალისწინებს ადამიანის პრაქტიკული საქმიანობის ანალიზს, რომელიც მაქსიმალური ეფექტიანობის პრინციპს ემყარება; იგი მიმართულია ისეთი შედეგების მიღწევისაკენ, რომლებიც სარგებლობას მოუტანს სამეურნეო საქმიანობის მონაწილე სუბიექტს.

აბსტრაქცია საშუალებას იძლევა გამოყოს ის საფუძველი, მიზეზობრივ-შედეგობრივი კავშირი, რომელიც სიტუაციის მართვის საშუალებას იძლევა. მეცნიერული აბსტრაქცია მოვლენათა არარსებითი მხარეების თვისებებიდან ყურადღების აზრითი გადატანა (აბსტრაჰირება) და მათში ძირითადის, ყველაზე მთავარის მოძებნაა, რომლის საფუძველზე გამოიყვანება ეკონომიკური კატეგორიები.

აბსტრაქტული აზროვნება წარმოშობს ანალიზისა და სინთეზის მეთოდს. ეკონომიკურ მოვლენათა ანალიზი გულისხმობს შესასწავლი მოვლენის დანაწევრებას ცალკეულ ელემენტებად და ყოველი ელემენტის შესწავლას. სინთეზი კი გულისხმობს, რომ მოვლენა თავდაპირველად შეისწავლება, როგორც სხვადასხვა ნაწილებისაგან შემდგარი, ხოლო შემდეგ ელემენტების ერთიან მთლიანობად შეერთებით კეთდება ზოგადი დასკვნა.

ზემოთ მოყვანილი ანალიზის მეთოდის განსაზღვრების მრავალფეროვნების გათვალისწინებით აღვნიშნავთ, რომ ეკონომიკური ანალიზის მეთოდის არსი მისი სპეციალური ხერხების, წესებისა და პრინციპების ერთობლიობაში აისახება, რომელიც მიმართულია მოვლენების, პროცესების კვლევისა და შიგა საწარმოო რესურსების ამოქმედების გზების ძიებაში, მათი მეწარმეობითი საქმიანობის პროცესში ჩართვის მიზნით.

ანალიზის პროცესში ასევე გამოიყენება შემეცნების ისეთი ლოგიკური მეთოდები, როგორიცაა „ინდუქცია“ და „დედუქცია“.

„ინდუქცია“ წარმოადგენს აზროვნების მეთოდს და ითვალისწინებს კერძო ფაქტებიდან ზოგადი დასკვნების გამოყვანას, ხოლო “დედუქცია,” ინდუქციის მეთოდის საპირისპიროდ, გულისხმობს ზოგადიდან კერძო დასკვნების გამოყვანას.

მეცნიერული კვლევის დიალექტიკური მეთოდი ეკონომიკური საქმიანობის ანალიზის პროცესში

როგორც უკვე აღინიშნა, ეკონომიკური ანალიზის მეცნიერული კვლევის ზოგადი მეთოდი ემყარება დიალექტურ აზროვნებას. აქედან გამომდინარე, ეკონომიკური ანალიზი ყველა ეკონომიკურ მოვლენას განიხილავს განვითარების პროცესში ურთიერთკავშირისა და ურთიერთგანპირობებულობაში. ანალიზის პროცესში გამოვლინდება ის ახალი, განვითარებადი, რაც კი პროგრესულია.

კომპანიის საქმიანობის ეკონომიკური ანალიზის წარმოებისას მისი საქმიანობის ყველა მაჩვენებელი, გეგმის შესრულების პროცესები და მიღწეული შედეგები უნდა შევისწავლოთ არა ერთმანეთისაგან იზოლირებულად, არამედ ურთიერთკავშირში და მათი განვითარების პროცესში. ასევე გასათვალისწინებელია ის მდგომარეობა, რომ საწარმოს საქმიანობის ეკონომიკური ანალიზის საგანს, კვლევის დიალექტიკური მეთოდიდან გამომდინარე, აქვს ეკონომიკური მოვლენის შესწავლის მისთვის დამახასიათებელი თავისებურებანი.

ეკონომიკური ანალიზის მეთოდების და სამუშაო ხერხების კლასიფიკაცია ეკონომიკურ ლიტერატურაში წარმოდგენილია ორ ჯგუფად (ნაწილად):

1. ეკონომიკური ანალიზის ტრადიციული ხერხები;

2. ეკონომიკური ანალიზის მათემატიკური მეთოდები.

ეკონომიკური ანალიზის ტრადიციული ხერხები. ეკონომიკური ანალიზის ძირითად ტრადიციულ ხერხებს მიეკუთვნება: დანაწევრების, დაჯგუფების, შედარების, ჯაჭვური ჩასმის, აბსოლუტური კავშირების, სხვაობის, წინაფაქტორების გავლენის მითვლის ხერხი, ბალანსური კავშირების, ინდექსური, შეფარდებითი და საშუალო სიდიდეების გამოყენების, მაჩვენებელთა კორექტირების და სხვა.

განვიხილოთ თითოეული მათგანის არსი:

1. დანაწევრების ხერხის არსი. დანაწევრების ხერხის მიზანია სინთეზური მაჩვენებლების (მაგ. თვითღირებულების, შრომის ნაყოფიერების და ა. შ.) დაშლა, დანაწევრება მარტივ შემადგენელ ნაწილებად, რათა უფრო ღრმად შევისწავლოთ მოვლენის არსი და უფრო კონკრეტული დასკვნები გავაკეთოთ. საანალიზო მოვლენის დანაწევრების ზღვარი დამოკიდებულია ანალიზის მიზნისა და საკვლევი საგნის დანაწევრების შესაძლებლობაზე.

მოვლენის დანაწევრებას საფუძვლად უდევს მაჩვენებელთა შორის არსებული მიზეზობრივ-შედეგობრივი კავშირი, რაც მოითხოვს „დასაშლელი“ მაჩვენებლების დაგეგმვისა და აღრიცხვის ნორმატიული პრინციპების ღრმა ცოდნას.

დანაწევრების შედეგად მიღებულ მაჩვენებლებში აუცილებელია გამოიყოს ხარისხობრივი და რაოდენობრივი ფაქტორები, ფაქტორების სწორი დაჯგუფება მნიშვნელოვანია შემდგომი ანალიზის სწორად წარმოდგენისათვის.

განვიხილოთ დანაწევრების ეტაპები. პროდუქციის თვითღირებულების ანალიზის წარმოების დროს, უწინარეს ყოვლისა, საჭიროა განისაზღვროს დანაწევრების ნიშანი. შემდეგ დანაწევრების ეტაპების მიხედვით ელიმინერება უნდა გავუკეთოთ დანახარჯთა იმ ელემენტებს, რომელთა გავლენა უმნიშვნელოა საკვლევ სიდიდეზე, ხოლო რომელთა გავლენაც არსებითია, ისინი დავანაწევროთ უფრო ღრმად; მაგ. თვითღირებულების ელემენტები – დანახარჯთა მუხლების მიხედვით (ე. ი. ჩავატაროთ დეტალიზაცია ადგილის მიხედვით), რაც საშუალებას მოგვცემს მივიღოთ ზუსტი ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ რა სახის დანახარჯები ახდენენ არსებით, დადებით ან უარყოფით გავლენას პროდუქციის თვითღირებულებაზე მათი წარმოქმნის ადგილის მიხედვით.

დეტალიზაცია ნიშნავს საწარმოო-სამეურნეო საქმიანობის რომელიმე განმაზოგადებელი მაჩვენებლის კერძო მაჩვენებლად დაშლას (დანაწევრებას) ადგილისა და დროის მიხედვით.

ამრიგად, დანაწევრების ხერხის გამოყენებით ანალიზის მიზნის მისაღწევად შესაძლებელი ხდება შევიცნოთ ის ცალკეული ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენს საწარმოს საქმიანობის ამსახველ განზოგადებულ მაჩვენებლებზე და რომელთა გათვალისწინება აუცილებელია დაგეგმვასა და მართვაში.

2. დაჯგუფების ხერხი. დაჯგუფების ხერხის მიზანია: ა) დანაწევრების შედეგად მიღებული მაჩვენებლების დალაგება გენეტიკური კავშირების მიხედვით; ბ) საანალიზო ინფორმაციის დაჯგუფება ერთგვაროვანი ნიშნების

(მაჯგუფებლის) მიხედვით. ასეთი დაჯგუფების მიზანია ხელი შეუწყოს ანალიტიკოსს ეკონომიკური ინფორმაციის როგორც ხარისხიანად გამოყენების, ისე რეზერვების გამოვლენის საქმეში. მაჯგუფებელი ნიშნის სწორად ამორჩევას დიდი მეცნიერული და პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს, რაც ავალებს ანალიტიკოსს დაჯგუფებამდე მოახდინოს საკვლევ მოვლენათა გააზრება.

პრაქტიკიდან ცნობილია, რომ დაჯგუფების ხერხს მრავალ მეცნიერულ დისციპლინაში (სტატისტიკა, მათემატიკა და სხვა) სხვადასხვა ფორმით იყენებენ. გარდა ზემოთ აღწერილისა, მაჩვენებელთა დანაწევრების შედეგად მიღებული ელემენტების დაჯგუფების პრაქტიკაში იყენებენ: ა) ხარჯების ეკონომიკური ელემენტებისა (შინაარსის) და ბ) ხარჯების ფუნქციური დანიშნულების (საკალკულაციო მუხლების) მიხედვით დაჯგუფებებს.

ბალანსები წარმოადგენენ დაჯგუფების წესის გამოყენების ერთ-ერთ ვარიანტს. ასე, მაგალითად, საწარმოს აქტივების დაჯგუფება მოკლევადიან და გრძელვადიან აქტივებად, ან წყაროების (ვალდებულების) დაჯგუფება მოკლევადიან და გრძელვადიან ვალდებულებად და ა. შ.

საწარმოს საქმიანობის ეკონომიკური ანალიზის წარმოების პროცესში შესაძლებელია უამრავი შემთხვევა ისეთი სახის დაჯგუფებებისა, რომელიც წინასწარ არაა განსაზღვრული. მაგალითად, მუშების, რომლებიც სანარდო ანაზღაურების ფორმით გამოიმუშავებენ შრომის ანაზღაურებას, დაჯგუფებას აწარმოებენ გამომუშავების ნორმებისა და სამუშაოს შესრულების ხარისხის მიხედვით.

ამრიგად, დაჯგუფებას, მაჯგუფებელი ნიშნის შერჩევას პრაქტიკული მნიშვნელობა გააჩნია. პრაქტიკიდან კარგადაა ცნობილი, რომ ერთი და იგივე მასალა იძლევა დიამეტრულად საწინააღმდეგო დასკვნებს დაჯგუფების სხვადასხვა წესების გამოყენების დროს.

3. შედარების ხერხი. დანაწევრების ხერხის გამოყენებით მიღებული ინფორმაცია არ იძლევა თითოეული ფაქტორის გავლენის მიმართულებისა და ინტენსივობის დადგენის საშუალებას. შედარების ხერხის გამოყენებით ნაწილობრივ ხდება ამ პრობლემის გადაწყვეტა. შედარების ხერხის მეშვეობით უნდა დადგინდეს საკვლევი (საანგარიშო) ინფორმაციის ცვალებადობა შესადარ (საბაზო) მაჩვენებლებთან შედარებით. შედარების აუცილებელ პირობას წარმოადგენს შედარებისათვის აღებული მაჩვენებლების მოყვანა შესადარისობაში. მაგალითისათვის საწარმოში გამოშვებული პროდუქციის შედარებისათვის აუცილებელია დაცული იქნეს შემდეგი წესები:

1) მთელი გამოშვებული პროდუქცია გადაყვანილ იქნეს პირობით ერთეულებში;

2) მთელი ასორტიმენიდან გამოიყოს შესადარი ჯგუფები;

3) გამოიყოს ცალკეული ტექნოლოგიური ოპერაციები;

4) გამოყენებული იქნეს უცვლელი ფასები (საბითუმო);

5) შესადარი მაჩვენებლები გაანგარიშებული უნდა იყოს ერთიანი მეთოდიკით და სხვა.

შედარების შედეგად გამოვლენილი გადახრის სიდიდე წარმოადგენს ანალიზის შემდგომი კვლევის საგანს: ამდენად, უნდა დადგინდეს ამ გადახრათა გამომწვევი ფაქტორების რაოდენობა და თითოეული ფაქტორის გავლენის სიდიდის განსაზღვრა.

4. ელიმინირების ხერხი. ცნება „ელიმინირება“ - ლათინურიდან ნიშნავს განტოლებათა სისტემიდან უცნობი წევრების თანდათან გამორიცხვას. ანალიზის დროს ეს პროცესი გამოიხატება არა როგორც ფაქტორი, არამედ როგორც მისი გავლენის სიდიდე.

ელიმინირება საწარმოს სამეურნეო საქმიანობის რომელიმე განმაზოგადებელ მაჩვენებლებზე მოქმედ სხვადასხვა ფაქტორთაგან ერთის გამოყოფას და დანარჩენებზე გავლენის გამოთიშვას ეწოდება. ელიმინირების პრინციპზეა აგებული საკვლევ სიდიდეზე მოქმედ ფაქტორთა გავლენის სიდიდის გამზომი ისეთი ხერხები, როგორიცაა: ჯაჭვური ჩასმის ხერხი; აბსოლუტური სხვაობის ხერხი და ცნობილი ქართველი ანალიტიკოსის დოც. ნ. დგებუაძის მიერ დამუშავებული წინა ფაქტორების გავლენის მითვლის ხერხი.

5. ჯაჭვური ჩასმის ხერხი. ელიმინირების პრინციპზე აგებული ხერხების გამოყენების აუცილებელი პირობა შემდეგში მდგომარეობს. პირველ რიგში, საკვლევ სიდიდეზე მოქმედ ფაქტორებს შორის უნდა არსებობდეს მტკიცე ფუნქციური დამოკიდებულება და, მეორე, საკვლევ სიდიდეზე მოქმედ ფაქტორთა სიდიდის გაზომვა იწარმოება თანმიმდევრულად, ე. ი. თითოეული ფაქტორის საბაზო მაჩვენებლი თანმიმდევრულად იცვლება ფაქტობრივი სიდიდით. აღსანიშნავია, რომ გაანგარიშებათა რიცხვი ყოველთვის ერთით მეტია საკვლევ ფაქტორთა რიცხვზე.

ჯაჭვური ჩასმის ხერხის პირობებში, რომელიც გამოიყენება ამა თუ იმ ეკონომიკური მაჩვენებლის საბოლოო შედეგზე ცალკეულ ფაქტორთა გავლენის გაზომვისთვის, გაანგარიშებას შემდეგი თანმიმდევრობით აწარმოებენ:

- პირველ გაანგარიშებაში ყველა ფაქტორი საბაზისო მაჩვენებლით არის წარმოდგენილი.

- მეორე გაანგარიშებაში რიგით პირველი საბაზისო ფაქტორი იცვლება ფაქტობრივით, დანარჩენი კი საწყის დონეზე რჩება. ამ შეცვლის შედეგად მეორე გაანგარიშების ნამრავლს აკლდება პირველი გაანგარიშების ნამრავლი, მიღებული შედეგი (სხვაობა) არის რიგით პირველი ფაქტორის გავლენის სიდიდე.

- მესამე გაანგარიშებაში, რიგით მეორე ფაქტორი იცვლება ფაქტობრივით, რომლის შემდეგ პირველი და მეორე ფაქტორები გაანგარიშებაში წარმოდგენილია ფაქტობრივი მაჩვენებლით, ხოლო შემდგომი დანარჩენი ბაზისურია. მესამე გაანგარიშების ნამრავლს აკლდება წინა გაანგარიშების (მეორეს) ნამრავლი. მიღებული შედეგი (სხვაობა) არის მეორე ფაქტორის გავლენის სიდიდე და ა. შ. გრძელდება მომდევნო ფაქტორის ფაქტობრივი სიდიდეებით ჩანაცვლება (ჩასმა). გაანგარიშების ასეთი თანმიმდევრობა გრძელდება ბოლო ფაქტორის გავლენის სიდიდის განსაზღვრამდე. საბოლოო შედეგების შემოწმებისას ყველა ფაქტორის გავლენის ჯამი ტოლი უნდა იყოს საერთო გადახრისა (ჩვენს პირობებში, ფაქტობრივ და ბაზისურ მაჩვენებლებს შორის სხვაობისა).

ჯაჭვური ჩასმის ხერხის ყველაზე გავრცელებული ვარიანტია აბსოლუტური სხვაობის ხერხი რომლის გამოყენებაც ამარტივებს გაანგარიშებას და უფრო პრაქტიკულია. აბსოლუტური სხვაობის ხერხის გამოყენების პრინციპი შემდეგში მდგომარეობს – საკვლევ სიდიდეზე მოქმედი თითოეული ფაქტორის გავლენის გასაზომად საჭიროა ვიპოვოთ აბსოლუტური სხვაობა გამოსაკვლევი ფაქტორის საბაზისო და ფაქტობრივ სიდიდეებს შორის. მაგ„ საერთო პროდუქციის

მოცულობაზე მუშების საშუალო სიობრივი რიცხვის გავლენის გასაზომად სხვაობა მუშების საბაზისო (X_0) და ფაქტობრივ (X_1) სიობრივ რიცხვებს შორის. ე.ი. ($X_1 - X_0$) და მიღებული სიდიდე გავამრავლოთ ამ ფაქტორის წინ მდგომ ფაქტორთა ფაქტობრივ სიდიდეზე და მის მომდევნო ყველა ბაზისურ ფაქტორთა სიდიდეზე. ჩვენი მაგალითისათვის საერთო პროდუქციის მოცულობაზე გავლენას ასევე ახდენს ერთი მუშის მიერ ნამუშევარი დღეები წელიწადში, შესაბამისად, (Y_1-Y_0), და ერთი მუშის საშუალო დღიური შრომის მწარმოებლურობა, შესაბამისად (Z_1-Z_0). მოცემულ შემთხვევაში თითოეული ფაქტორის გავლენა ფორმულების მიხედვით შეიძლება შემდეგნაირად წარმოვადგინოთ:

* პირველი გაანგარიშება, ე. ი. პირველი ფაქტორის – მუშების საშუალო სიობრივი რიცხვის გავლენის სიდიდე იწარმოება:

$$(X_1 - X_0)\bullet Y_0\bullet Z_0;$$

* მეორე გაანგარიშება, ე. ი. მეორე ფაქტორის – ერთი მუშის მიერ წელიწადში ნამუშევარი დღეების გავლენის სიდიდე იწარმოება:

$$(Y_1 - Y_0)\bullet X_1\bullet Z_0;$$

* მესამე გაანგარიშება, ე. ი. მესამე ფაქტორის –ერთი მუშის მიერ საშუალო დღიური შრომის მწარმოებლურობის გავლენის სიდიდე იწარმოება:

$$(Z_1 - Z_0)\bullet X_1\bullet Y_1;$$

ფაქტორთა გავლენის ჯამი ტოლი უნდა იყოს საკვლევი მოვლენის საერთო გადახრისა.

ჯაჭვური ჩასმის ვარიანტებად განიხილება ასევე პროცენტების სხვაობის და წინა ფაქტორის გავლენის მითვლის ხერხები.

6. საბალანსო ხერხი. ბალანსური კავშირების მეთოდის გამოყენება საშუალებას იძლევა ბალანსის მონაცემების მეშვეობით გავაანალიზოთ კომპანიების ძირითადი და საბრუნავი საშუალებები მათი წარმოქმნის წყაროებთან მტკიცე კავშირში. ეკონომიკურ ანალიზში საბალანსო ხერხის მეშვეობით ხდება ანგარიშგების ფორმების შევსების რეალობის დადგენა, სამუშაო დროის, საწარმოო სიმძლავრეების, მარაგების რაციონალური გამოყენებისა და სხვა მაჩვენებლების შეფასება.

საბალანსო მეთოდის მიხედვით ცალკეულ მაჩვენებლებს შორის კავშირი გამოიხატება ჯამების თანასწორობის ფორმით (ბალანსით). მაგალითად, კომპანიაში პროდუქციის რეალიზაციის წლიური მოცულობა გაიანგარიშება შემდეგი ფორმულით (სასაქონლო ბალანსის ფორმულა 17.1.):

$$N_{\text{რეალ.მოცულობა}} = N_{\text{გამოშვებ.პროდუქც.}} + N_{\text{საწყისი მარაგის ნაშთი}} - N_{\text{საბოლოო მარაგის ნაშთი}}$$

სადაც, $N_{\text{რეალ.}}$ – პროდუქციის რეალიზაციის წლიური მოცულობა

$N_{\text{გამოშვებ.პროდუქც.}}$– მოცემული წლის განმავლობაში გამოშვებული პროდუქციის მოცულობაა;

$N_{\text{საწყისი მარაგის ნაშთი}}$ – წლის დასაწყისისათვის პროდუქციის მარაგის ღირებულება;

$N_{\text{საბოლოო მარაგის ნაშთი}}$ – წლის დასასრულს საწარმოში არსებული პროდუქციის მარაგის ღირებულებას შეადგენს.

ამრიგად, ანალიზის პროცესში „საბალანსო კავშირის ხერხების“ გამოყენება საშუალებას გვაძლევს დავადგინოთ და ავხსნათ მათი გამომწვევი ობიექტური თუ სუბიექტური ფაქტორების მოქმედების მიზეზი, გამოვავლინოთ რეზერვები ოპტიმალური მმართველობითი გადაწყვეტილებების მიღების მიზნით.

7. საშუალო სიდიდეები. ანალიზის პროცესში საშუალო სიდიდეები გამოიანგარიშება ერთგვაროვან მაჩვენებელთა განზოგადოებული დახასითებისათვის. მაგ. ძირითადი საშუალებების (ფონდების) საშუალო კვარტალური, წლიური ღირებულება, საშუალო ხელფასი, საშუალო გამომუშავება და სხვა.

ეკონომიკური გაანგარიშების დროს გამოიყენება საშუალო სიდიდეები:

1) არითმეტიკული საშუალო და 2) საშუალო გეომეტრიული სიდიდე. კერძოდ:

* მარტივი არითმეტიკული საშუალო გამოიანგარიშება ფორმულით:

$$\bar{X}_{საშ} = \frac{X_1 + X_2 + X_3 + \ldots\ldots X_{n-1} + X_n}{n} = \frac{\sum X}{n} \qquad (17.2)$$

სადაც – $\bar{X}_{საშ}$ – არითმეტიკული მარტივი საშუალო სიდიდეა;

X_1 X_2, ... X_n- მდე, მოვლენის რიცხვითი მაჩვენებელია X_1 - X_n- მდე

n – შესაკრებთა რაოდენობის გამომხატველი რიცხვია.

* შეწონილი არითმეტიკული საშუალო გამოიანგარიშება ფორმულით:

$$X = \frac{X_1 f_1 + X_2 f_2 + \ldots + X_n f_n}{f_1 + f_2 + \ldots + f_n} = \frac{\sum Xf}{\sum f} \qquad (17.3)$$

სადაც X – საშუალო შეწონილი სიდიდე;

X_1 X_2, ... X_n- მაჩვენებლების რიცხვითი მნიშვნელობაა;

f_1, f_2 , ...f_n - ერთი და იმავე მაჩვენებლების გამეორების, წონის მაჩვენებელს შეადგენს დინამიკის მწკრივში (*f* წონა, სიხშირე).

8. ინდექსების არსი. ინდექსები ეკონომიკური ანალიზის პროცესში მრავალმრივ გამოიყენება. ინდექსების საშუალებით შეიძლება დავახასიათოთ პროდუქციის გამოშვების, თვითღირებულების, ფასების, შრომის ნაყოფიერების და სხვა მნიშვნელოვანი მაჩვენებლების დინამიკა და ზრდის ტემპების მაჩვენებლები.

ინდექსის (ლათინურიდან Index– უჩვენებს) მეთოდი ეფუძნება შეფარდებით მაჩვენებლებს, რომლებიც გამოხატავს უშუალოდ თანაზომადი სიდიდეების თანაფარდობას. ასეთ მაჩვენებელს ინდივიდუალურ ინდექსს უწოდებენ, i რომელსაც სიმბოლოთი i აღნიშნავენ, მაგალითად $i_p=p_1:p_0$ არის ფასის ინდივიდუალური ინდექსი, სადაც p_1 მრიცხველი, სააგარიშო პერიოდის ფასების სიდიდეა, ხოლო p_0 – მნიშვნელი, საბაზისო პერიოდის ფასების მაჩვენებელს შეადგენს; ინდექსებს კი, რომლებიც ახასიათებს რთული მოვლენების თანაფარდობას, საერთო (ჯგუფური) ინდექსები ეწოდება.

ინდექსის მეთოდის გამოყენებისას (როგორც საბაზისო, ასევე ჯაჭვური ინდექსი, შედარებას ახდენენ ორი პერიოდის წლების მიხედვით.

საბაზისო ინდექსის გამოსაანგარიშებლად შესადარ ბაზად აიღება 100, სხვა შემდგომი მაჩვენებელი აისახება პროცენტებით საბაზისო სიდიდესთან, ჯაჭვური

ინდექსის მაგალითი კი შეიძლება იყოს პროდუქციის გამოშვების ზრდის ტემპების ცხრილი, სადაც შესადარ ფასებში ყოველი წლის პროდუქციის მოცულობა შეეფარდება წინა წლის პროდუქციის მოცულობას.

ინდექსების თეორია ვრცლად არის განხილული სტატისტიკის სახელმძღვანელოებში, რაც, უპირველეს ყოვლისა, განპირობებულია მათი პრაქტიკული მნიშვნელობით. მაგალითად, თუ საჭიროა საქონლის ღირებულების დინამიკის შეფასება საკვლევ პერიოდში საბაზოსთან შედარებით, მაშინ აიგება საერთო (აგრეგატული) ინდექსი, რომელშიც აუცილებელია ორი მაჩვენებლის განაწილება. ესენია საინდექსო და თანაზომადი სიდიდეები. მაგალითად, პროდუქციის ფიზიკური მოცულობის აგრეგატული ინდექსი ასე გამოიხატება

$$Iq=\sum q_1 p_0 \div \sum q_0 p_0 \qquad (17.4)$$

სადაც q_1 q_0 _ საანგარიშო და საბაზისო პერიოდების პროდუქციის რაოდენობაა (საინდექსო მაჩვენებელია, იგი ცვალებადია) ხოლო p_0 საბაზისო პერიოდის ფასების სიდიდის მაჩვენებელია, რომელიც თანაზომიერად სიდიდეს წარმოადგენს და იგი უცვლელია (მუდმივი სიდიდეა).

ეკონომიკური ანალიზის მათემატიკური მეთოდები.

ეკონომიკური ანალიზის პროცესში მათემატიკური მეთოდების გამოყენებით მოვლენების მხოლოდ რაოდენობრივი მხარის გამოკვლევა ხდება, მარამ მათი როლი ეკონომიკურ ანალიზში სულ უფრო მეტად იზრდება. ეკონომიკურ მაჩვენებელთა ფაქტორული ანალიზის დროს ცალკეულ ფაქტორთა გავლენის გაზომვისათვის, ასევე პერსპექტიული ანალიზის, პროგნოზების საწარმოებლად აუცილებელია მათემატიკური მეთოდების გამოყენება.

კონკრეტული ამოცანების გადაწყვეტის პროცესით, რომელიც შესაძლებელია ეკონომიკური და ტექნიკური საშუალებათა გაერთიანებით, ფართოდ გამოიყენება გრაფიკული მეთოდი, კორელაციური – რეგრესიული მეთოდი, წრფივი (ხაზოვანი) პროგრამირების მეთოდი, მასობრივი მომსახურების თეორია, მატრიცული მეთოდი, თამაშების თეორია და სხვა. ყველა ეს მეთოდი გადმოცემულია უმაღლესი მათემატიკის, ალბათობის თეორიის მათემატიკური სტატისტიკის თუ პროგრამირების კურსში. ამ ნაშრომში ნაჩვენები იქნება მათი გამოყენების მიზანი ეკონომიკურ ანალიზში.

განვიხილოთ თითოეული მათგანი.

1. გრაფიკული მეთოდი, უპირველეს ყოვლისა, სიბრტყეზე ხაზების დახმარებით მოვლენების ფუნქციურ დამოკიდებულებათა გეომეტრიულ გამოსახულებაში გამოიხატება. გრაფიკების გამოყენებით ფუნქციის მნიშვნელობის შესაბამისი არგუმენტი სწრაფად მოიძებნება, ამიტომ გრაფიკები ეკონომიკურ ანალიზში ფართოდ გამოიყენება. კერძოდ, შედარების დიაგრამები, სტატისტიკური კარტოგრაფები, კორელაციური ველის.

2. პროცენტული სიდიდეები. როგორც ზემოთ აღინიშნა, პროცენტული გაანგარიშებანი ეკონომიკურ ანალიზში მეტად გავრცელებული ხერხია. მათი გამოყენებით აისახება პროგრამის შესრულების მაჩვენებლები, სხვადასხვა მაჩვენებლის ზრდის ტემპები და სხვა.

პრაქტიკაში პროცენტის (%-ის) გამოანგარიშების რამდენიმე სახეა ცნობილი. მათ შორის აღსანიშნავია:

ა) ორ რიცხვს შორის პროცენტული მიმართების გამოანგარიშება;

ბ) სტრუქტურის ანუ ჯამის შემადგენელი ნაწილების ხვედრითი წონის გამოანგარიშება პროცენტებით;

გ) დინამიკის გამოანგარიშება პროცენტებით.

ეკონომიკურ ლიტერატურაში აღწერილია ე.წ. „ფინანსური მათემატიკა“, რომელიც ძირითადად კრედიტების სარგებლობის პროცენტულ გაანგარიშებას გულისხმობს. იგი ფართოდ გამოიყენება ფინანსური ანგარიშგების ანალიზის პროცესში.

3. წრფივი ხაზოვანი პროგრამირების მეთოდი. თანამედროვე ეტაპზე ეკონომიკურ ანალიზში გავრცელება ჰპოვა წრფივმა პროგრამირებამ, რამდენადაც სხვა მატემატიკურ მეთოდებთან შედარებით წრფივი პროგრამირება გამოირჩევა სიმარტივითა და გამოყენების მრავალფეროვნებით.

წრფივი პროგრამირების რამდენიმე მეთოდია ცნობილი, კერძოდ: სიმპლექსმეთოდი, განმანაწილებელი მეთოდი, გრაფიკული და ამონახსნადი გამრავლების მეთოდი. მათ შორის უნივერსალურია სიმპლექსმეთოდი. ის მათემატიკური პროგრამირების მეთოდების საწარმოო-სამეურნეო საქმიანობის ოპტიმიზაციის ამოცანების გადაწყვეტის ძირითად საშუალებას წარმოადგენს, ხოლო ანალიზის თვალსაზრისით მისი საშუალებით ხდება პროგრამების, ბიზნესგეგმების რეალობისა და დასაბუთებულობის დადგენა, ოპტიმალური მარაგების დადგენა, ოპტიმალური ტვირთბრუნვის დადგენა და სხვა.

წრფივი პროგრამირება დაფუძნებულია ხაზოვანი განტოლებების სისტემის გადაწყვეტაზე, როცა შესასწავლი ფაქტორები (ცვალებადი სიდიდეები) დაკავშირებულია მიზნობრივ ფუნქციასთან პროპორციული დამოკიდებულებით, როცა დამოკიდებულება შესასწავლ მოვლენებს შორის მკაცრად ფუნქციურია.

ამრიგად, წრფივი-ხაზოვანი პროგრამირების მეთოდის საშუალებით სამეურნეო-საფინანსო საქმიანობის ცალკეული პროცესისათვის სხვადასხვა შესაძლებლობებიდან გამოინახება ყველაზე ოპტიმალური და ხელსაყრელი ვარიანტი. პროგრამირება იწარმოება ალგებრული განტოლებების სისტემის მეშვეობით. ოპტიმალურობის ვარიანტის შესარჩევად შეიძლება გამოიყოს კლასტერირების (კრიტერიუმებად დაყოფის) ხერხი.

4. მასობრივი მომსახურების თეორიის ანალიზი გამოიყენება იმისთვის, რომ შეფასდეს მომსახურების ხარისხი, განისაზღვროს ხარისხის გაუმჯობესების გზები და საჭირო დანახარჯები. მომსახურების თეორიის საფუძველზე შეირჩევა ორგანიზაციის ისეთი ოპტიმალური ვარიანტი, რომელიც უზრუნველყოფს მომსახურების დანახარჯების მინიმალურ დონეს და მაღალ ხარისხს.

მასობრივი მომსახურების თეორია ითვალისწინებს ალბათობითი ხასიათის მოვლენების შესწავლას. ეს მეთოდი ფართოდ გამოიყენება ვაჭრობის საწარმოთა სამეურნეო საქმიანობის ანალიზის პროცესში, მაგალითად, იმისათვის, რომ მოიძებნოს გამყიდველთა დატვირთვისა და მყიდველთა მომსახურების ოპტიმალური ვარიანტი. ის გამოიყენება ასევე ტრანსპორტის, (მაგალითად, შეისწავლება დატვირთვა – ჩამოტვირთვის სამუშაოებზე ვაგონის მოცდენები მტვირთავების (ამწეების) უკმარისობის გამო, კავშირგაბმულობის, საყოფაცხოვრებო მომსახურებისა და მომსახურების სხვა სფეროებში.

5. მატრიცული მეთოდი ანალიზში ეფუძნება ხაზოვან და ვექტორულ-მატრიცულ ალგებრას; იგი გამოიყენება რთული და მაღალი ზომის

სტრუქტურების დასახასიათებლად როგორც საწარმოთა (გაერთიანებათა), ისე ეკონომიკის დარგობრივ მეთოდზე.

6. თამაშთა თეორია. იგი მიეკუთვნება გამოყენებითი მათემატიკის დარგს, რომელიც იკვლევს ოპტიმალურ სტრატეგიას თამაშთა სიტუაციაში, ანუ საკონფლიქტო სიტუაციაში. თამაშის ხასიათის სიტუაციაში „გათამაშდება" ყველაზე უფრო ხელსაყრელი გადაწყვეტილებების მიღების შესაძლებლობანი. კონფლიქტური სიტუაციები შეიძლება წარმოდგენილ იქნეს როგორც ორი, სამი და ა. შ. მოთამაშის თამაში, რომელთაგან თითოეულის მიზანია თავისი სარგებლობის, თავისი მოგების მაქსიმიზაცია მეორეს ხარჯზე.

მაგალითად, სამრეწველო საწარმოებში თამაშთა თეორიის გამოყენებით შესაძლებელია პროდუქციის ხარისხის პრობლემების მოგვარება, საწარმოს მომარაგების ოპტიმალური გადაწყვეტილებების მიღება და სხვა. მომარაგების საკითხის „გათამაშებისას" საკონფლიქტო სიტუაციის ერთი მოპირდაპირე იქნება – მარაგის ზრდა (როგორც უწყვეტი მუშაობის გარანტი), მეორე მოპირდაპირე – მარაგის შემცირება (დანახარჯების მინიმალური დონის შესანარჩუნებლად).

7. კორექტირების მეთოდი. დასავლეთის ეკონომიკურ ლიტერატურაში აღწერილი სამეურნეო საქმიანობის ანალიზის ხერხებიდან გამოვყოფთ ე. წ. ბუღალტრული დოკუმენტების კორექტირებას. ბუღალტრული დოკუმენტები (ანგარიშგება), ანალიტიკოსების აზრით, შესაძლოა იყოს არასაიმედო (საეჭვო); ჯერ ერთი, საწარმოს შემოსავლის ან გასავლის ამსახველი მონაცემები შესაძლოა არ იყოს საკმარისად დამუშავებული ბუღალტრული სისტემის საფუძველზე, რაც არ იძლევა ეკონომიკური ციკლის (შესყიდვა-წარმოება-გაყიდვების) განვითარების ეტაპების ადეკვატური შეფასების შესაძლებლობას და, მეორე, ანგარიშგებაში შესაძლებელია არ იყოს ასახული მაკროეკონომიკური მახასიათებელი კორექტული მაჩვენებლები; ამიტომ მისი აგებისას მთავარია მოიძებნოს ისეთი გამოსახულებები, რომლებიც გამოხატას შინაარსს და იძლევა ეკონომიკურ დახასიათებას. თვალსაჩინოებისათვის დინამიკურ ცვლილებას გამოხატავენ კვადრატების, წრეების, კასრებისა და სხვა ფიგურების სახით.

8. კორელაციურ–რეგრესიის მეთოდები ფართოდ გამოიყენება როგორც ეკონომიკური ანალიზის, ისე პროგნოზირებისა და დაგეგმვის პრაქტიკაში.

ფაქტორთა გავლენის სიდიდისა და ხასიათის განსაზღვრა ხდება შესასწავლი ერთობლიობების თვისებრივი ანალიზის შედეგად, რაც გულისხმობს შედეგს:

1. შესასწავლი სტატისტიკური ერთობლიობა უნდა შედგებოდეს თვისებრივად ერთგვაროვანი ერთეულებისაგან;

2. სტატისტიკური ერთობლიობა უნდა იყოს რაც შეიძლება დიდი მოცულობის (კორელაციური ცხრილის გამოყენებისათვის);

3. დაკვირვების მონაცემები ანუ შესასწავლი სტატისტიკური ერთობლიობის ერთეულები, უნდა იყოს ალბათურად დამოკიდებული და ფაქტორები არ უნდა იყოს ერთმანეთთან მჭიდრო კორელაციურ ან ფუნქციურ კავშირში.

საილუსტრაციო მაგალითი №17.1.

კორპორაციის საქმიანობის ფინანსური ანალიზის გამოყენების პრაქტიკა როგორც უკვე ღინიშნა, კორპორაციის ფინანსური ანგარიშგების ანალიზის პროცესში განიხილება:

– ბალანსის მონაცემების საფუძველზე გრძელვადიანი და მიმდინარე აქტივების მდგომარეობის დადგენა და მათი ცვალებადობის კოეფიციენტების განსაზღვრა,

– დებიტორული და კრედიტორული დავალიანებების დინამიკის გამოკვლევა,

– მოგება-ზარალის მაჩვენებლების ცვალებადობაზე მოქმედი ფაქტორების დადგენა და მათი გავლენის შეფასება,

– საწარმოს საკუთარი კაპიტალის ცვლილებების შეფასება,

– ფულადი სახსრების ნაკადების დადგენა და მათი დენადობის დაჩქარების გზების ძიება,

– საწარმოს ლიკვიდურობის (გადახდისუნარიანობის) გამოკვლევა და საწარმოს საერთო ფინანსური მდგომარეობის შეფასება და სხვ.

ფინანსური ანგარიშგების ზოგადი ანალიზი იყენებს სამი ტიპის ტექნიკას:

1) ფინანსური ანგარიშგების შედარებითი ანალიზი,

2) ფინანსური ანგარიშგების კომპონენტების პროცენტული ანალიზი,

3) ფარდობითი ანალიზი.

ყოველი მათგანი ეფუძნება შედარების ტექნიკას.

განვიხილოთ თითოეული მათგანი:

1) **ფინანსური ანგარიშგების შედარებითი ანალიზი** – ამ ანალიზის დროს ერთმანეთს უნდა შევუდაროთ ერთი და იგივე ტიპის ფინანსური უწყისები (ბალანსი, მოგება-ზარალის უწყისი და ა.შ.) დროის სხვადასხვა მონაკვეთისათვის, სადაც საშუალებას იძლევა, რომ გადაწყვეტილების მიმღებმა გააანალიზოს საწარმოს ფინანსური პოზიციის ცვლილება, გამოიკვლიოს ცვლილების მიზეზები. ამ მიზეზების ცოდნა ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებელს სამომავლო პროგნოზირების გაკეთებაშიც ეხმარება;

2) **ფინანსური ანგარიშგების კომპონენტთა პროცენტული ანალიზი.** პროცენტული ანალიზისას ფინანსური ანგარიშგების ელემენტები წარმოდგენილია უწყისში უდიდესი ფინანსური მახასიათებლის პროცენტის სახით. მაგ., მოგება-ზარალის უწყისში ყოველი კომპონენტი წარმოდგენილია როგორც შემოსავლის პროცენტი, ბალანსში კი როგორც მთლიანი აქტივების პროცენტი.

პროცენტული შედარებითი ანალიზი საშუალებას აძლევს მომხმარებელს განასხვაოს, თუ რამ გამოიწვია რომელიმე ანგარიშის ზრდა – მაგ., მოგების ან კაპიტალის ზრდა – გამოწვეულია ორგანიზაციის საქმიანობის გააქტიურებით თუ სხვა მიზეზებით. ქვემოთ მოყვანილია ნიმუში პროცენტული შედარებითი მოგება-ზარალის უწყისისა (იხ. ცხრ. 17.6):

ცხრილი 17.6

	2011 წ.		2010 წ.		2009 წ.	
	თანხა	წილი	თანხა	წილი	თანხა	წილი
გაყიდვები	3,647,916	100%	3,070,777	100%	2,527,941	100%
რეალიზ. პროდ. თვითღირებულება	2,201,281	60,3	1,856,074	60,4	1,535,166	71.9
მოგება გაყიდვ.	1,446,635	39,7	1,214,703	39,6	992,775	28.1
ადმ. ხარჯი	821,381	22,5	747,285	24.3	583,903	16.5
ოპერაციული მოგება	467,418	12,8	408,872	13,83	625,254	13.4
საპროცენტო ხარჯი	58,059	1.6	63,418	2,1	40.322	1.1
სხვა შემოსავალი	6,731	0.2	7,864	0.3	9,638	0.2
მოგება	573,926	15.7	396,136	12,9	378,188	10.7
მოგების გადასახადი	227,000		151,000		143,00	
წმინდა მოგება	346,926	9,5	245,136	8,0	235,188	6.7

3) ფინანსური ანგარიშგების ანალიზი – ფარდობითი ანალიზი

ფინანსური კოეფიციენტები იყოფა შემდეგ კატეგორიებად:

1) მოკლევადიანი ლიკვიდურობის კოეფიციენტები – ეხმარება კრედიტორებს გადაწყვეტილების მიღებაში,

2) ვალის გადახდისუნარიანობის,

3) ოპერაციული კოეფიციენტები ეხმარება მენეჯმენტს საწარმოს მიმდინარე ოპერაციების დაგეგმვასა და მართვაში,

4) მოგებიანობის კოეფიციენტები – საინტერესოა საწარმოს (კომპანიის) აქციონერებისა და გრძელვადიანი სესხის (კრედიტის) გამცემისათვის,

5) საბაზრო (დამფუძნებლების) კოეფიციენტები საინტერესოა საწარმოს მეპატრონეებისათვის.

ამრიგად, კორპორაციის ფინანსური მდგომარეობის ანალიზისას, მხედველობაში უნდა ვიქონიოთ:

- ფინანსური კოეფიციენტები – კორპორაციის მუშაობის ეფექტიანობის შეფასებას ემსახურება, მაგრამ იგი ყოველთვის არ იძლევა მსჯელობის შესაძლებლობას კონკურენტებთან შედარებით მისი წარმატებული საქმიანობის შესახებ;
- დასკვნის გაკეთებამდე შესაბამისი კოეფიციენტის მრიცხველისა და მნიშვნელის მონაცემები უნდა იქნეს გაანალიზებული;
- კორპორაციის კოეფიციენტების კონკურენტების ანალოგიურ მნიშვნელობებთან შედარებისას მხედველობაში უნდა ვიქონიოთ, რომ ბუღალტრული აღრიცხვის პოლიტიკაში სხვადასხვა მეთოდების გამოყენებამ შედარების შედეგებზე შეიძლება იქონიოს გავლენა;
- კოეფიციენტის მნიშვნელობა აზრს იძენს მხოლოდ დარგობრივ სტანდარტთან, აგრეთვე კორპორაციის გასული პერიოდის განმავლობაში საქმიანობის შესაბამის კოეფიციენტებთან, ან გეგმურ მაჩვენებლებთან შედარებისას.

კორპორაციის ასეთი სახის ფინანსური ანალიზი რიგი კვარტალების დინამიკაში უნდა იქნეს გახორციელებული, ხოლო ექსპრეს-ანალიზისათვის კი ანალიზის საწყისი და ბოლო პერიოდის მონაცემების შედარება არის საკმარისი. სააღრიცხვო კოეფიციენტებზე დაფუძნებული ანალიზი საწარმოს საქმიანობაში „ვიწრო“ ადგილებზე ყურადღების გამახვილებისა და იმ საკითხების ჩამონათვალის ფორმირების შესაძლებლობას იძლევა, რომლებზეც საწარმოს საქმიანობის მხოლოდ უფრო დეტალური გაცნობის შემდეგ იქნება პასუხის გაცემა შესაძლებელი. ამიტომ ფინანსური ანალიზის ჩატარებისას მთავარია არა მაჩვენებლების გაანგარიშება, არამედ მიღებული შედეგების აღქმის შესაძლებლობა.

აღნიშნული ყველა მაჩვენებელი შეიძლება მოცემული დარგის ყველა სამრეწველო, სავაჭრო და სხვა სფეროს კორპორაციების საშუალო მაჩვენებლებთან იქნეს შედარებული, რომლებიც სპეციალურ კრებულებშია გამოქვეყნებული, და მათი მეშვეობით შესაბამისი დასკვნები იქნეს გაკეთებული.

საერთაშორისო პრაქტიკაში სავალდებულო ანგარიშგების შემადგენელ ნაწილს ფულადი ნაკადების შესახებ ანგარიშგება წარმოადგენს. ფულადი ნაკადების შესახებ ანგარიშგების ძირითად მიზანს საანგარიშო პერიოდისათვის საწარმოს ფულადი სახსრების შემონატანებისა და გადახდების შესახებ ინფორმაციით მენეჯერების

უზრუნველყოფა წარმოადგენს. ასეთი სახის ინფორმაციის მეშვეობით შესაძლებელი ხდება პასუხი გაცემულ იქნეს შემდეგ კითხვებზე:

- ღებულობს თუ არა კორპორაცია მისი შედმგომი ზრდის მიზნით საკმარის სახ-სრებს მიმდინარე და ფიქსირებული აქტივების შეძენისათვის,
- საჭიროა თუ არა გარე წყაროებიდან დამატებითი დაფინანსება კომპანიის საჭირო ზრდის უზრუნველყოფისათვის,
- გააჩნია თუ არა კომპანიას საკმარისი თავისუფალი ფულადი სახსრები ვალის დაფარვისათვის, ან ახალი პროდუქციის წარმოებაში დაბანდების მიზნით,
- ახორციელებდა თუ არა ფასიანი ქაღალდების ემისიას კორპორაცია და რა მიზნით იყენებდა იგი მიღებულ სახსრებს.

კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის:

1. დაახასიათეთ ეკონომიკური საქმიანობის ანალიზის თეორიული საფუძვლის ეკონომიკური აზრის (თეორიის) განვითარების ასპექტები.
2. დაახასიათეთ ეკონომიკური საქმიანობის პროცესში სისტემატიზებული კრიტერიუმების სისტემები, რომლებიც წარმოადგენს ეკონომიკური თეორიის შესწავლის საგანს.
3. გაცნობიერეთ ნებისმიერი საზოგადოებრივი სისტემისათვის დამახასიათებელ პრობლემათა „ტრიადა“: რა?, როგორ?, ვისთვის? და ეკონომიკური თეორიების მიმართულებები: ა) ნეოკლასიკური ბ) კეინზური გ) ინსტიტუციონალურ-სოციოლოგიური.
4. ჩამოაყალიბეთ ეკონომიკური ანალიზის როლი და მნიშვნელობა კორპორაციის ფინანსურ მართვაში.
5. დაახასიათეთ ეკონომიკური ანალიზის ეტაპები, ფაქტორები და კვლევის მეთოდების არსი.
6. რას წარმოადგენს კორპორაციის (საწარმოს) „ფარული რეზერვები“?
7. წარმოადგინეთ ეკონომიკური ანალიზის კლასიფიკაციის არსი და საქმიანობა
8. ჩამოაყალიბეთ ეკონომიკური ანალიზის თავისებურებანი.
9. გააცნობიერეთ ფინანსური და მმართველობითი ანალიზის მიზნები და ამოცანები კორპორაციული მმართველობის პროცესში.
10. განიხილეთ ანალიზის ტრადიციული ხერხების მახასიათებლები
11. გააცნობიერეთ ეკონომიკური ანალიზის, მათემატიკური მეთოდების არსი
12. გააცნობიერეთ კორპორაციის საქმიანობის ფინანსური ანალიზის. პრაქტიკული ასპექტების გამოყენების არეალი.

გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა:

1. ბლანკი ი.ა., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, სასწავლო კურსი ორ ტომად, თარგ. ლ. ქოქიაური, თსუ 2009;
2. ვან ჰორნი ჯ.ს., ვაჰოვიჩი ჯ.მ. უმც., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, მეთორმეტე გამოცემა, თბ., 2008;
3. ინგოროყვა ა., ცაავა გ.,, ფინანსური მენეჯმენტი, სახელმძღვანელო 2 ტომად, სტუ, თბ., 2011;
4. ლიპარტია ზ., „ეკონომიკური ანალიზი", ნაწილი 1., ეკონომიკური ანალიზის თეორია, თბ., 2003.
5. ლიპარტია ზ., ბერიძე თ., სტატისტიკური მეთოდების „მონტე-კარლოსა" და ბუტსტრეპის" გამოყენება კომპიუტერულ მოდელირებაში, ჟურნ. „ინტელექტი", თბ., 2009.
6. ლიპარტია ზ., ნ. გვარამია, ე. ლანჩავა, ეკონომიკური ანალიზი, პრაქტიკუმი, გამომც. `უნივერსალი~ 2007, გვ. 220-235.
7. კაკულია რ., ბახტაძე ლ., თუთბერიძე რ., „კორპორაციის ფინანსები". თბ. 2009
8. პაპავა გ. ვ., სამრეწველო ფირმის ორგანიზაცია და მართვა ორ ტომად, თბ., 1998;
9. ტომპსონი ა–უმც., სტრიკლენდი ა.ჯ., III. „სტრატეგიული მენეჯმენტი: კონცეფციები და ბიზნეს სიტუაციები", მე–13 გამოცემა: ნათარგმნი ინგლ.– შოთა რუსთაველის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, „უნივერსალი" 2009.
10. ჯიქია მ., „ფინანსური ანალიზი: ლექციების კურსი"(საერთაშორისო პრაქტიკის მიხედვით)., გამომც. მერიდიანი., თბ., 2011
11. ღუდუშაური ზ., „ფინანსური მენეჯმენტი: თეორია და პრაქტიკა"., თბ., 2008.
12. ხუბუა მ., „კომერციული ბანკების საქმიანობის ფინანსური ანალიზი". თბ., „უნივერსალი", 2006.
13. Боди З. Мертон Р. Финансы: Учебное пособие, Пер.с англ. М.: Вильямс. 2007
14. Брикхем Ю., Финансовий менеджмент. Експрес-курс Пер.с англ. 4-ое изд - СПБ. Питер. 2009
15. Ковалев В.В. „Финансовый анализ: учебник. М., 2002
16. Корпоративние финансы, учебник для вузов (Под. ред. М. Р. Риманоского, А. И. Вистрикнутивей. Стандарт трьетьего поколения, Питер, 2011, гл....
17. Жак Ришар, Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия (перевод с француз. М., "Аудит" 1997.
18. Шеремет А.Д, Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М., 2005.

თემა 18. მიკროეკონომიკური ანალიზის მეთოდების სისტემა

✧ თემის სტრუქტურა:

18.1. ანალიზის სისტემურობა და პროცედურების გამოყენება ფინანსურ მართვის მონიტორინგის პროცესში;

18.2. თანამედროვე ეკონომიკური ანალიზის მეთოდების სისტემა;

18.3. კორპორაციის (საწარმოს) მმართველობითი ანალიზის მეთოდიკა.

თემის მიზანი:

1. გააცნობიეროთ თანამედროვე მიკროეკონომიკური ანალიზის მეთოდების გამოყენება ფინანსური მართვის მონიტორინგის პროცესში.
2. გამოიმუშაოთ ეკონომიკური აზროვნების უნარი მმართველობითი ანალიზის საწარმოებლად.

➳ თემის შესწავლის შემდეგ თქვენ შეძლებთ:

1. დაახასიათოთ სისტემური ანალიზის ეტაპის მახასიათებლები და გააცნობიეროთ კომპლექსური ანალიზის მაჩვენებლის არსი.
2. გააცნობიეროთ ეკონომიკურ პერიოდთა სისტემის მეთოდი და წრფივი კოლერაციულ–რეგრესიის განტოლების გამოყენება შედეგობრივი ნიშნისა და მის ძირითად ფაქტორებს შორის კავშირის ანლიზის პროცესში.
3. ჩამოაყალიბოთ კორელაციული შეფარდება და ელასტიკურობის კოეფიციენტი.
4. გააცნობიეროთ კობ-დუგლასის ფუნქციის არსი.
5. განიხილოთ კორელაციულ–ეკონომიკური მოდელების ფაქტორთა და პარამეტრების ანალიზის ასპექტები.
6. გააცნობიეროთ სხვადასხვა მათემატიკურ–სტატისტიკური ფუნქციების გამოყენებით განვითარების კანონზომიერებების ამსახველი პროგნოზირების თავისებურებანი.

🕮 თემის ძირითადი კონცეფციური და საკვანძო საკითხები:

სისტემური ანალიზი; კომპლექსული ანალიზის მაჩვენებლები; ეკონომიკურ პერიოდთა სისტემა; კობ-დუგლასის ფუნქციის არსი; კორელაციული შეფარდება და ელასტიკურობის კოეფიციენტი; კორელაციულ–რეგრესიის განტოლება; მათემატიკურ-სტატისტიკური მეთოდები.

თემა 18. მიკროეკონომიკური ანალიზის მეთოდების სისტემა

18.1. ანალიზის სისტემურობა და პროცედურების გამოყენება ფინანსური მართვის მონიტორინგის პროცესში

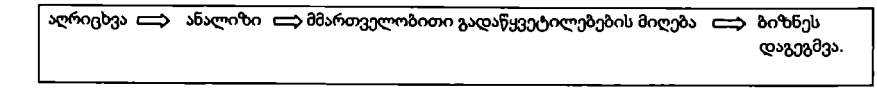
როგორც უკვე აღინიშნა, მეცნიერთა კვლევითი მოღვაწეობის საფუძველია "შემეცნება", ანუ მეცნიერთა შემოქმედებითი მოღვაწეობის პროცესი, რომელიც მათი ცოდნის ფორმირებას ახდენს. შემეცნების თეორია შეისწავლის და იძლევა მოვლენათა დახასიათებას კვლევის მეცნიერულ-პრაქტიკული მეთოდოლოგიის საფუძველზე, რომლის ფორმულაა - „ცოცხალი განჭვრეტიდან აბსტრაქტულ აზროვნებაზე და მისგან პრაქტიკაზე".

სამეცნიერო-კვლევითი მუშაობის შემდეგი სახეობებია ცნობილი: ფუნდამენტური, გამოყენებითი და დამუშავებითი.

ფუნდამენტურ მეცნიერებათა კვლევის მიზანს შეადგენს საზოგადოებრივი ცოდნის გაფართოება, ბუნების კანონების უფრო ღრმად შესწავლა და სხვა მეცნიერებისათვის თეორიული საფუძვლების (ფუნდამენტის) შექმნა.

გამოყენებითი კვლევის მიზანია ფუნდამენტურ მეცნიერებათა საფუძველზე ისეთი ახალი მეთოდების შექმნა, რომელთა მეშვეობით უშუალოდ კავშირის დამყარება შეიძლება წარმოებასთან, პრაქტიკასთან.

ეკონომიკური თეორია უზრუნველყოფს ეკონომიკური საქმიანობის ანალიზის, როგორც გამოყენებით მეცნიერებათა სისტემის შემადგენელი დისციპლინის, კვლევის სპეციფიკური მეთოდებისა და ხერხების შექმნას, გამოყენებას, რაც მიმართულია მმართველობითი ფუნქციების ეფექტიანი გამოყენებისათვის. ეს შეიძლება წარმოვადგინოთ შემდეგი სქემით:



ნახ.18.1. მართვის სისტემის სქემა.

ბიზნესის დაგეგმვის ფუნქცია საბაზრო-ეკონომიკური სისტემის პირობებში უმნიშვნელოვანესია, რამდენადაც მასში აისახება კომპანიის საქმიანობის მიმართულება და შინაარსი როგორც სინთეზურ, ისე ანალიტიკურ ჭრილში, სადაც ანალიზის როლი მმართველობითი ინფორმაციის მომზადების, სამომავლო განვითარების მაჩვენებლების ხარისხისა, მის დასაბუთებულობაში გამოიხატება.

ეკონომიკური თეორიის ფუნქციებიდან მთავარია შემეცნებითი, მეთოდოლოგიური, საპროგნოზო და პრაქტიკული (პრაგმატული) ფუნქციები, რომლებიც ურთიერთდაკავშირებული და ურთიერთგადახლართულია. მისი პრაგმატული ფუნქციის რეალიზაციის უმაღლესი კრიტერიუმი თანამედროვე ეტაპზე უნდა იყოს ეკონომიკური ზრდის მაღალი ტემპები, ქვეყნის სოციალ-ეკონომიკური განვითარების კრიზისული მდგომარეობიდან ეკონომიკური სტაბილიზაციის მიღწევა.

საბაზრო ურთიერთობათა პირობებში, როცა კორპორაციებს (საწარმოებს) სრული დამოუკიდებლობა აქვთ, სისტემური ანალიზის გარეშე შეუძლებელია მათ მიერ დასახული ამოცანების წარმატებით შესრულება. ეკონომიკური ანალიზის

მეშვეობით კომპანიის მენეჯერებს ეძლევათ შესაძლებლობა სწორად შეაფასონ კომპანიის განვითარების დინამიკა, დროულად და სწორად მიიღონ საჭირო გადაწყვეტილებანი სამეურნეო პროცესების ნორმალური მსვლელობისათვის, კომპანიის პროგრამის (ბიზნესგეგმის) შესრულებისათვის. ამისათვის აუცილებელია საწარმოთა მონაცემების გაანალიზება, ნაკლოვანებების გამოვლენა და მათი აღმოფხვრის გზების დასახვა, რაც მოითხოვს სამეურნეო საქმიანობის ეკონომიკური ანალიზის მეთოდოლოგიაში გათვითცნობიერებას, ანალიზის ჩატარების მეთოდიკის ცოდნას მუშაობის შედეგების წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის პოზიციებიდან შესაფასებლად და დასაბუთებული ოპტიმალური გადაწყვეტილების მისაღებად.

სისტემურობა, როგორც კიბერნეტიკული ცნება, მოითხოვს ობიექტის გამოკვლევას, ანალიზს, როგორც ერთ მთლიან სისტემას, რომელიც მოიცავს განსაზღვრულ ურთიერთკავშირში მყოფ ელემენტებს.

სისტემურ ანალიზში იგულისხმება რთული ეკონომიკური კატეგორიებისა და პროცესების გამოკვლევის მეთოდებისა და ხერხების ერთობლიობა, რომელიც ორგანულადაა დაკავშირებული კომპლექსურობასთან; მათი ორგანული კავშირი გამოხატულობას პოულობს: მთელისა და მისი ნაწილების ერთიანობაში; ეკონომიკურისა და სოციალურის; პოლიტიკურის და ეკონომიკურის; მაჩვენებელთა ერთიანი უნივერსალური სისტემის შემუშავებაში; ყველა სახის ინფორმაციის გამოყენებაში.

სისტემური ანალიზი მოიცავს თანმიმდევრულ ეტაპთა რიგს, სადაც საკვლევი (გადასაწყვეტი) პრობლემების თანმიმდევრული დანაწევრება გრძელდება ქვეპრობლემებად, სანამ ყოველი ამ ქვეპრობლემის შესაძლებელი გადაწყვეტა გახდება ცნობილი. ეს პროცესი ძალზე რთული საქმეა, განსაკუთრებით სოციალურ-ეკონომიკური სისტემების შესწავლისა და მართვის ასპექტში.

სისტემური ანალიზის ორიგინალური მეთოდი დამუშავებული აქვს ცნობილ ამერიკელ მეცნიერს გ. კრონს; ეს მეთოდი მექანიკური, ბიოლოგიური და ეკონომიკური სისტემების კვლევისათვისაა გამიზნული. სისტემური ანალიზის მეთოდოლოგიური ასპექტი განავითარეს ვ. აფანასიევმა, დ. გვიშიანმა, გ. პაპავამ და სხვებმა.

სისტემური ანალიზის დაგეგმვას სხვადასხვა ტიპის მოდელირების, სისტემის იმიტაციის სხვადასხვა საშუალებების (სქემური, ტაბულები, დაგეგმარება და ა. შ.) გამოყენებით აწარმოებენ, როგორც წესი, გამოყოფენ სისტემური ანალიზის ექვს ეტაპს:

პირველ ეტაპზე გამოკვლევის ობიექტს განიხილავენ როგორც სისტემას. მაგალითად, საწარმოს საქმიანობა შეიძლება განხილული იქნეს სამი ურთიერთდაკავშირებული ელემენტისაგან შემდგარ სისტემად: რესურსები, წარმოების პროცესი და მზა პროდუქცია, როგორც ცნობილია, საწარმოს საქმიანობის მიზანს წარმოადგენს შემოსავლის მიღება მინიმალური დანახარჯებით, აქედან გამომდინარე, სისტემური ანალიზის ამოცანას შეადგენს ყველა კერძო ფაქტორი, რომელიც მოქმედებს მწარმოებლის მიზნის მიღწევაზე.

მეორე ეტაპზე შეირჩევა სინთეზურ და ანალიზურ მაჩვენებელთა სისტემა, რომლებიც ახასიათებს საწარმოს სამეურნეო საქმიანობის ხარისხობრივ მხარეს.

მესამე ეტაპზე დგინდება სისტემური ანალიზის ჩატარების სისტემის ზოგადი სქემა, მთავარი კომპონენტის ფუნქციებისა და ურთიერთკავშირის განსაზღვრით.

მეოთხე ეტაპზე დგება კომპანიის სამმართველო და საფინანსო ინფორმაციების მოდელის საფუძველზე კომპლექსური ეკონომიკური საქმიანობის ანალიზის საერთო ბლოკ-სქემა. ქვემოთ განხილულია კომპანიის სამეურნეო – საფინანსო საქმიანობის ძირითადი მაჩვენებლების ფორმირების კომპლექსური ანალიზის პროცესის სქემა (იხ. ნახ. 18.2), რომელიც მოიცავს 17 ბლოკს, მათ შორის რვა ბლოკში წარმოდგენილია კომპანიის მმართველობითი ინფორმაცია, ხოლო დანარჩენ ცხრა ბლოკში საფინანსო ინფორმაციის ანალიზის მახასიათებლები.

ბლოკი 1. ობიექტის წარმოშობის ისტორიის გაცნობა, მიღწეული მდგომარეობის და პერსპექტივების ტექნიკურ-ეკონომიკური მაჩვენებლების ზოგადი ანალიზი
ბლოკი 2. პროდუქციის, სამუშაოების და მომსახურების მოცულობის სტრუქტურისა და ხარისხის ანალიზი
ბლოკი 3. წარმოების დანახარჯების ანალიზი
ბლოკი 4. ძირითადი ფონდების, საწარმოო სიმძლავრეებისა და არამატერიალური აქტივების ანალიზი
ბლოკი 5. მატერიალური რესურსების გამოყენების ანალიზი
ბლოკი 6. შრომითი რესურსებისა და ხელფასის ფონდის გამოყენების ანალიზი
ბლოკი 7. პროდუქციის რეალიზაციის ანალიზი
ბლოკი 8. ფინანსური შედეგებისა და რენტაბელობის მაჩვენებლების ანალიზი
ბლოკი 9. მიმდინარე აქტივების ანალიზი
ბლოკი 10. დებიტორული დავალიანების ანალიზი
ბლოკი 11. კრედიტორული დავალიანების ანალიზი
ბლოკი 12. საკუთარი კაპიტალის ანალიზი
ბლოკი 13. მოგებისა და ზარალის ანგარიშის ანალიზი
ბლოკი 14. ლიკვიდურობის ანალიზი
ბლოკი 15. ფულადი სახსრების დენადობისა და ფინანსური პროგნოზების ანალიზი
ბლოკი 16. აქტივების გამოყენებისა და ინვესტიციებიდან მიღებული მოგების ანალიზი
ბლოკი 17. ფინანსური მდგომარეობის კომპლექსური ანალიზი.

ნახ.18.2. კომპლექსური ანალიზის ბლოკ-სქემა.

კომპლექსურ ანალიზში მთავარია სისტემურობა, ცალკეული ნაწილების დაკავშირება და დაკავშირებული ბლოკების ანალიზი და, შესაბამისად, ცალკეული ბლოკების მიხედვით დასკვნების გამოტანა. თანამედროვეობის საკითხების გადაჭრისას გათვალისწინებული უნდა იქნეს საშინაო და საგარეო ანალიზის ამოცანები და მიზნები.

მეხუთე ეტაპზე იგება სისტემის მოდელი იმ ინფორმაციის საფუძველზე, რომელიც მიიღება წინა ეტაპებზე. მოდელში აისახება კონკრეტული მონაცემები საწარმოს ცალკეული ერთეულების (რგოლების) შესახებ და მიიღება მოდელის პარამეტრები რიცხობრივ გამოსახულებაში.

მეექვსე ეტაპზე (დამამთავრებელ ეტაპზე) მიმდინარეობს სამეწარმეო საქმიანობის შედეგების ობიექტური შეფასება, რეზერვების კომპლექსური გამოვლენა წარმოების ეფექტიანობის გაზრდის მიზნით.

ამრიგად, ეკონომიკური ანალიზის მრავალწახნაგიანობა, ფარული რეზერვები, კვლევის აუცილებლობა წარმოების მართვის პროცესის ყველა სტადიაზე მოითხოვს სისტემური და კომლექსური ანალიზის ჩატარების პასუხისმგებლობის მკაცრი განაწილებით. ანალიზური სამუშაოების ჩამტარებელ რგოლებს შორის, ანალიზის კოორდინირებულ ორგანიზაციას და წარმართვას.

საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლასთან დაკავშირებით კიდევ უფრო იზრდება "კომერციული ანგარიშის" ქმედითობა, რაც დაკავშირებულია ეკონომიკურ ანალიზთან. ცნობილია, რომ ყველა კორპორაციის (ფირმის) ეკონომიკური საქმიანობა და მისი ფინანსური შედეგები ყველაზე მეტად დამოკიდებულია "კომერციული ანგარიშის" პრინციპების დაცვაზე. აქედან გამომდინარე, ამ პრინციპის დაცვის რეალობის სწორი შეფასებისათვის აუცილებელია გამოსაკვლევი ფაქტორების საწარმოზე დამოკიდებულ (შინაგანი) და დამოუკიდებელ (გარეგანი) ფაქტორებად დაყოფა და მათი განხილვა დეტალურად. გადამწყვეტია ასევე მენეჯერის როლი ფირმის წარმატებული ფუნქციონირების საქმეში. აქედან გამომდინარე, ანალიზის ჩატარების მეთოდოლოგიამ უნდა უზრუნველყოს მმართველობის პროგრესული ფორმების დანერგვა სამეწარმეო პრაქტიკაში. როგორც პრაქტიკა მოწმობს, ამჟამად გამოყენებულ ეკონომიკური ანალიზის სამუშაო (ტრადიციული და ეკონომიკურ-მათემატიკური) კვლევის მეთოდებს (განხილულია 17.3 ქვეთემაში) გააჩნიათ ხარვეზები; კერძოდ, გაანგარიშებათა შედეგები დამოკიდებულია ფაქტორების თანმიმდევრობის შეცვლაზე და ა.შ.

თანამედროვე ეტაპზე ეკონომიკური საქმიანობის მაღალეფექტიანი მართვის (მმართველობითი რაციონალიზმის) მიღწევა შესაძლებელი იქნება სამეურნეო მექანიზმის სრულყოფაზე და მის უნარიან გამოყენებაზე მენეჯერთა მიერ. რეზერვების ძიების უნიშვნელოვანესი იარაღი იყო და არის ეკონომიკური ანალიზი, ამდენად, ტექნიკურ-ეკონომიკურ მაჩვენებელთა მაღალორგანიზებული ანალიზური შემაფასებელი სისტემის ფუნქციონირებას საწარმოს საქმიანობის შედეგების ობიექტური შეფასებისათვის პირველხარისხოვანი მნიშვნელობა ენიჭება.

ეკონომიკური ანალიზი, რომელიც საბუღალტრო აღრიცხვის ბაზაზე წარმოიშვა უპირველესად მასთან არის დაკავშირებული, რამდენადაც სამეურნეო საქმიანობის ანალიზის ინფორმაციის ძირითად წყაროდ სწორედ ოპერატიული-ტექნიკური (მმართველობითი აღრიცხვის) და ბუღალტრული აღრიცხვის (ფინანსური აღრიცხვის) ინფორმაცია გვევლინება.

როგორც უკვე აღინიშნა, ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების (ბასს) გამოყენება, რომელიც წარმოადგენს საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკაზე დაფუძნებულ ბუღალტრული აღრიცხვისა და ანგარიშგების წესების ერთობლიობას, საშუალებას აძლევს საწარმოებს, ინვესტორებს, აქციონერებს, კრედიტორებსა და მთავრობას, უკეთ გაიგონ საწარმოთა საქმიანობა, უზრუნველყოფს ასევე სამეურნეო ოპერაციებისა და ფინანსური ანგარიშგების გამჭირვალობასა და ფინანსური ინფორმაციის სახით მომხმარებელს აწვდის უფრო სრულ და ზუსტ ინფორმაციას. ძალიან მნიშვნელოვანია ის, რომ ბასს-ი საშუალებას მისცემს ქართველ და უცხოელ ბიზნესმენებს (ინვესტორებს) ილაპარაკონ „ბიზნესის საერთო ენაზე“.

ამრიგად, ბუღალტრული (მმართველობითი და ფინანსური) აღრიცხვა არის ეკონომიკური ინფორმაციის მიღების, დამუშავებისა და გამოყენების პროცესი დასაბუთებული გადაწყვეტილებების მიღებისა და ობიექტური შეფასებისათვის.

ეკონომიკური ანალიზი სამეურნეო საქმიანობის კომპლექსური შესწავლისათვის იყენებს ასევე სტატისტიკური აღრიცხვის და დაკვირვების შედეგად მოპოვებულ ინფორმაციას, ხოლო კვლევის პროცესში ფართოდ იყენებს სტატისტიკური მეთოდოლოგიის ინსტრუმენტებს (შერჩევითი დაკვირვება, დაჯგუფება, შედარება,

ინდექსები, ცხრილები და ა. შ.). თავის მხრივ, სტატისტიკა ფართოდ იყენებს ეკონომიკური ანალიზის მეთოდოლოგიას თავისი ამოცანების გადასაწყვეტად.

ეკონომიკური ანალიზის პერიოდიზაცია.

როგორც უკვე აღინიშნა, ეკონომიკური საქმიანობის ანალიზის დროის ნიშნით ანალიზის კლასიფიკაციისას გამოყოფილი იყო პერსპექტიულ-პროგნოზული, ოპერატიული და რეტროსპექტული ანალიზის სახეები, რომლებსაც ქვემოთ დაწვრილებით განვიხილავთ.

პერსპექტიული (წინასწარი) ანალიზი გულისხმობს კვლევის დაწყებას სამეურნეო საქმიანობის საანგარიშო პერიოდის დაწყებამდე. ე. ი. წინასწარი ანალიზი პროგნოზული ხასიათისაა, რომლის ამოცანას შეადგენს - გამოავლინოს საწარმოო პროდუქციის (მომსახურების) წარმოებისა და მისი შედეგების განვითარების კანონზომიერებანი, განსაზღვროს მათი განვითარების განხორციელების ოპტიმალური ვარიანტები.

პერსპექტიული ანალიზი განისაზღვრება მისი არსით და ადგილით კორპორაციულ მართვაში, კერძოდ:

ა) პერსპექტიული განვითარების პროგრამების მეცნიერულად დასაბუთების პერიოდში პერსექტიული ანალიზი გვევლინება, როგორც საწარმოს ეკონომიკის წინა პერიოდის გამოკვლევის ძირითადი ფორმა;

ბ) დაგეგმვის პროცესში პერსექტიული ანალიზი გვევლინება როგორც მოსალოდნელი შედეგების განჭვრეტისა და შეფასების უნმიშვნელოვანესი ინსტუმენტი.

საბაზრო ეკონომიკის თანამედროვე ეტაპზე წარმოების მართვის სრულყოფის ერთ-ერთ ძლიერ და ეფექტიან საშუალებად გვევლინება პერსპექტიული ეკონომიკური ანალიზი, რომელიც ძირითადად პროგნოზირებას ემყარება და მის მეთოდოლოგიურ საფუძველს კვლევის დაილექტური მეთოდი შეადგენს.

„პროგნოზი“ ბერძნული წარმოშობის სიტყვაა და ნიშნავს რაიმე მოვლენის განვითარებასა და მოსალოდნელი შედეგების წინასწარ განჭვრეტას არსებული მეცნიერული ხერხებისა და მეთოდების საფუძველზე.

წარმოების პროგნოზი შეიძლება იყოს გრძელვადიანი და მოკლევადიანი.

გრძელვადიანი პროგნოზის საფუძველზე ხდება ინდიკატიური (დამკვალიანებელი) განვითარების გეგმების შედგენა, რაც აღიარებულია თანამედროვე დაგეგმვის პრაქტიკაში.

მოკლევადიანი პროგნოზირება გამოიყენება როგორც საშუალება იმისა, რომ მიმდინარე საანგარიშო პერიოდში ეტაპობრივად განისაზღვროს საანგარიშგებო პერიოდის ბოლოსათვის ტექნიკურ-ეკონომიკური მაჩვენებლების შესრულების მახასიათებლები, შესაბამისად, მოხდეს სამეურნეო საქმიანობის გარკვეული რეგულირება პერიოდის ბოლოსათვის სასურველი შედეგების მიღწევის მიზნით.

ოპერატიული ანალიზი წარმოადგენს კომპანიის საწარმოო მაჩვენებელთა შესრულების ყოველდღიური (ოპერატიული) შესწავლის სისტემას. იგი ეყრდნობა ოპერატიულ-ტექნიკური, საბუღალტრო და სტატისტიკის მონაცემებს, საწარმოო პროცესისადმი უშუალო დაკვირვებით, რომელიც მეტწილად ნატურალური მაჩვენებლების გამოყოფით იწარმოება.

ოპერატიული ანალიზისათვის დამახასიათებელია: დროულობა, ქმედითობა, უტყუარობა, მასობრიობა და მიზანდასახულობა. ოპერატიული ანალიზის სახესხვაობად ე. წ. ექსპრესანალიზი გვევლინება, რომლის მიზანს შეადგენს

ოპერატიულად რომელიმე ცალკეული ერთეულის რგოლის საქმიანობის შესწავლა-შეფასება.

ამრიგად, ოპერატიული ყოველდღიური ანალიზის მეშვეობით იწარმოება კომპანიის (მისი ქვედანაყოფების) საქმიანობის ოპარატიული მართვა. კერძოდ, ოპერატიული ინფორმაციის გამოყენებით დროულად და ადვილად გამოვლინდება მუშაობაში არსებული ნაკლოვანებები და მათი გამომწვევი ფაქტორები, კონკრეტული პირები და შესაძლებელი ხდება შესაბამისი ღონისძიებებით ნაკლოვანებათა დროული აღმოფხვრა, წარმოების და რეალიზაციის პროგრამის შესრულებაზე კონტროლის დაწესებით შიგა საწარმოო რესურსების გამოვლენა-გამოყენებით წარმოების ეფექტიანობის ამაღლება

შემდგომი ანუ რეტროსპექტული ანალიზი წარმოადგენს კომპანიის მიერ უკვე განხორციელებული სამეურნეო საქმიანობის შედეგების ანალიზს, რომელიც ძირითადად გამოიყენებს ბუღალტრული აღრიცხვის და სტატისტიკური ანგარიშგების ინფორმაციას.

რეტროსპექტული ანალიზის მეშვეობით აფასებენ პერსპექტიული და ოპრატიული ანალიზის სიღრმეს, იგი საწარმოთა განვითარების შესწავლის დამამთავრებელ სტადიას წარმოადგენს, ამდენად სრული და შრომატევადია, რამეთუ ემყარება ყველა სახის აღრიცხვისა და ანგარიშგების მონაცემებს.

რეტროსპექტული ანალიზის მეთოდიკის თავისებურებას წარმოადგენს კომპანიის საქმიანობის ფაქტობრივი შედეგების შეფასება გეგმურ და წინა პერიოდების მონაცემებთან შედარებით. შედარების შედეგად მიღებული გადახრები ანალიზდება ყველა იმ ტექნიკურ-ეკონომიკური ფაქტორების მიხედვით, რომლებმაც გამოიწვიეს ეს გადახრა საბაზისო თუ გეგმურ მაჩვენებელთა მიმართებაში. გადახრის მიზეზის შესწავლა-შეფასებით ხდება შესაძლებელ ნაკლოვანებათა სალიკვიდაციო ორგანიზაციულ-ტექნიკურ-ეკონომიკურ ღონისძიებათა დამუშავება ან მიღწევების განზოგადება სტრატეგიული მართვის სამომავლო პრობლემების გადაწყვეტისათვის.

18.2. თანამედროვე ეკონომიკური ანალიზის მეთოდების სისტემა

კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზის მეთოდი

კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზის მეთოდი ფართოდ გამოიყენება იმ მაჩვენებლებს შორის სიმჭიდროვის განსაზღვრისათვის, რომლებიც ფუნქციურ დამოკიდებულებაში არ იმყოფებიან ერთმანეთთან. კავშირის სიმჭიდროვე შესასწავლ მოვლენებს შორის გაიზომება კორელაციური ფარდობით მრუდხაზოვანი დამოკიდებულებისათვის და კორელაციის კოეფიციენტით სწორხაზოვანი დამოკიდებულებისათვის.

მაგალითად, წარმოების მოცულობის ცვლილებაზე მოწყობილობის შენახვისა და ექსპლუატაციის ხარჯების, საამქროებისა და საერთო საწარმოო ადმინისტრაციული ხარჯების გავლენა (რომელთა შორის უშუალო ფუნქციური კავშირი არ არსებობს) გამოიანგარიშება მათემატიკურ-სტატისტიკური ხერხის კორელაციის საშუალებით.

შესაბამისად, კორელაციის საშუალებით განისაზღვრება საკვლევ სიდიდეზე მოქმედ ფაქტორებს შორის კავშირი რაოდენობრივად, რომელიც კოეფიციენტების გზით იზომება და, როდესაც კოეფიციენტი ერთს უახლოვდება, ეს იმას ნიშნავს, რომ იზრდება გავლენის სიდიდე და პირიქით.

რეგრესიული ანალიზი წარმოადგენს სტატისტიკის იმ ნაწილს, რომელიც შეისწავლის ალბათურ-სტატისტიკურ კავშირს ორ ან რამდენიმე ცვლადს შორის. მისი მთავარი დანიშნულებაა არსებულ მონაცემთა საფუძველზე ისეთი მოდელის შემუშავება, რომელიც ადეკვატურად აღწერს ერთი (დამოუკიდებელი) ცვლადის (აღვნიშნოთ y-ით) დამოკიდებულებას სხვა (დამოუკიდებელ) ცვლადზე (აღვნიშნოთ x–ით) და შემდგომ, ამ მოდელის გამოყენებით დამოკიდებული ცვლადის მნიშვნელობათა პროგნოზირება სხვა ცვლადების ცნობილი მნიშვნელობებით.

მარტივი რეგრესიის მოდელი: $y=\beta_0 + \beta_1 x+\varepsilon$, (18.1)

სადაც β_0 ,β_1 რაიმე მუდმივებია, ε შემთხვევითი სიდიდე (გადახრაა) და იგი დამოუკიდებელია x-ისაგან.

სწორედ კორელაცია ადგენს ძირითად ფაქტორებთან ერთად მოცემულ მოვლენაზე სხვა დამატებითი ფაქტორების გავლენის შესაძლებლობებს და ეს შესაძლებელი ხდება ყველა ძირითად და დამხმარე ფაქტორისა და მათ შორის კავშირების რაოდენობაში გამოხატვით. ამ გავლენის დასადგენად გამოიანგარიშება კორელაციის კოეფიციენტი.

ერთიან მოვლენაზე ცალკეული ფაქტორების ცვლილებების გავლენის გამოსაანგარიშებლად შეიძლება გამოყენებულ იქნეს კორელაციის კოეფიციენტის შემდეგი სახის ფორმულა:

$$p=\frac{N\sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{\sqrt{[N\sum X^2 - (\sum X)^2 \cdot [N\sum Y^2 - (\sum Y)^2]]}} \qquad (18.2)$$

სადაც, p არის კორელაციის კოეფიციენტი;

X Y - ორ ცვალებადობაზე დაკვირვების დამუშავებული შედეგი;

N - დაკვირვების რიცხვი.

ხშირია სიტუაციები, როცა ორი შემთხვევითი სიდიდის ერთობლივი ქცევის შესწავლისას დასადგენია მხოლოდ, თუ რამდენად ძლიერია მათ შორის კავშირი. სწორედ ორ X და Y შემთხვევით სიდიდეს შორის სტოქასტური კავშირის საზომია კორელაციის კოეფიციენტი, რომელიც შემდეგნაირადაა განმარტებული ეკონომიკურ ლიტერატურაში:

$$p=\frac{COV(X,Y)}{\sqrt{DX \times DY}} \qquad (18.3)$$

სადაც, - COV(X, Y) წარმოადგენს კოვარიაციის კოეფიციენტს, რომელიც გაიზომება:

$$COV(X, Y)= \sum (X-\sum X) \cdot (Y - \sum Y) \qquad (18.4)$$

ქვემოთ განხილულია მოვლენათა ურთიერთკავშირის შესწავლის სტატისტიკური მეთოდების გამოყენების - კორელაციური ანალიზის ასპექტები.

როგორც ცნობილია, სტატისტიკური მეთოდის გამოიყენება საზოგადოებრივი და ეკონომიკური მოვლენებისა და პროცესების შესაფასებლად, რომლებსაც იგი განიხილავს არა იზოლირებულად, არამედ მათ მჭიდრო ერთერთკავშირსა და ურთიერთგანპირობებულობაში, რაც დიალექტიკის კანონის ერთ-ერთ ძირითად მოთხოვნას წარმოადგენს, რადგანაც თითოეული მოვლენის განვითარება გავლენას ახდენს სხვა რომელიმე მასთან დაკავშირებული მოვლენების და პროცესების

განვითარებაზე, ან კიდევ პირიქით. ამიტომ მოვლენათა შორის ურთიერთკავშირის განხილვისას გამოყოფენ:

ა) ფაქტორულ მოვლენებს, ე. ი. მოვლენებს, რომლებიც მოქმედებენ მოცემულ შემთხვევაში სხვა მოვლენის (მოვლენების) განვითარებაზე. ასე მაგ., საწარმოში პროდუქციის წარმოებაზე დახარჯული შრომის რაოდენობა და შრომის მწარმოებლურობა (ნაყოფიერება), რომელთა სიდიდე, თავის მხრივ, დამოკიდებულია სამუშაო დროის გამოყენების სიდიდეზე, შრომის რაციონალურ ორგანიზაციასთან, მუშაკთა (მუშათა) კლასიფიკაციის ხარისხზე, ტექნიკისა და ტექნოლოგიების დონეზე და სხვა ფაქტორიალურ სიდიდეებზე;

ბ) საშედეგო ნიშნებს. ზემოთ მოცემულ მაგალითში შედეგი არის წარმოებული პროდუქციის მოცულობა (ღირებულება), რაც განპირობებულია ზემოთ ხსენებული რაოდენობრივი და ხარისხობრივი ფაქტორული ნიშნების ზემოქმედებით.

სტატისტიკურ ანალიზში გამოყოფენ მოვლენათა შორის ურთიერთკავშირის შემდეგ სახეებს: ა) ფაქტორულს, ბ) სტრუქტურულს (კომპონენტურს), გ) ბალანსურ კავშირებს. აქედან ა) და ბ) კავშირები წარმოდგენილია ორი ფორმით:

პირველი ფუნქციური და მეორე კორელაციური (სტოქასტური) ფორმით

გ) ბალანსური კავშირი ფუნქციური ხასიათისაა, რომლის უმარტივესი ფორმულაა:

$$Q_1+N=P+Q_2 \qquad (18.5)$$

სადაც Q_1 და Q_2 _ არის რესურსების ნაშთები (სალდო) სააგნარიშო პერიოდის დასაწყისსა და დასასრულს,

N - რესურსების მიღებაა;

P - რესურსების განაწილება და გამოყენებაა.

განვიხილოთ ფუნქციონალური და სტატისტიკური (სტოქასტური) კავშირები. ფუნქციური კავშირის დროს ფაქტორული სიდიდეები სრულად განსაზღვრავს შედეგობრივი სიდიდის მნიშვნელობას, ვინაიდან მათ შორის უშუალო, პირდაპირი კავშირია. მაგალითად, კავშირი მთლიანი პროდუქციის სიდიდესა, მუშათა რიცხოვნებასა და მათს საშუალო გამომუშავებას შორის გამოისახება ფუნქციით Q=TV, სადაც T - არის მუშათა რაოდენობა, V -მათი შრომის ნაყოფიერება.

სტატისტიკური (სტოქასტური) კავშირი გულისხმობს არაუშუალო, არამთლიან კავშირს შედეგობრივ და ფაქტორულ ანდა კომპონენტურ სიდიდეებს შორის. კერძოდ, მუშათა შრომის ნაყოფიერებაზე გავლენის მქონე ფაქტორები: მუშათა კლასიფიკაცია, სამუშაო სტაჟი, შრომისა და ყოფაცხოვრების პირობები, ახალი ტექნიკის დანერგვა, ენერგოშეიარაღება და სხვა. ასეთ კავშირს უწოდებენ სტატისტიკურ, ანუ სტოქასტურ, კავშირს, რომლის კონკრეტული სახეა კორელაციური კავშირი. მოვლენათა შორის სტატისტიკური კავშირის სიდიდის გაზომვა ხდება კორელაციის მაჩვენებლით, რაც ხორციელდება ორი გზით:

პირველი - შედეგობრივ სიდიდეზე არაბირითადი ფაქტორების გავლენის სიდიდის, ანუ კავშირის სიმჭიდროვის დადგენა კორელაციური მაჩვენებლის საშუალებით;

მეორე - შედეგობრივ სიდიდეზე ძირითად ფაქტორთა გავლენის, ანუ კავშირის სიმჭიდროვის, სიდიდის დადგენა კორელაციური განტოლებების საშუალებით.

განვიხილოთ: კორელაციური კავშირის სიმჭიდროვის მაჩვენებლების მახასიათებლები.

კორელაციური კავშირის სიმჭიდროვის განმსაზღვრელი მაჩვენებლებია:

1) ასოციაციის კოეფიციენტი; 2) ფეხნერის კოეფიციენტი; 3) დეტერმინირებული კოეფიციენტი; 4) კორელაციური შეფარდება; 5) კორელაციური მომენტი; 6) კორელაციის კოეფიციენტები; 7) ელასტიკურობის კოეფიციენტი და სხვა.

1. ასოციაციის კოეფიციენტი გამოხატავს ორი ალტერნატიული მოვლენის კავშირს. მაგალითად, კორელაციური კავშირი მოსავლიანობისა და ნიადაგში სასუქების შეტანის სიდიდეს შორის, რომელიც უნდა აგებულ იქნეს შემდეგი ოთხუჯრიანი ცხრილის მიხედვით (იხ. ცხრ. 18.1)

ცხრილი 18.1.

ნიადაგის განაყოფიერება / მოსავლიანობა	კარგად	ცუდად	სულ
მაღალი	a	b	a+b
დაბალი	c	d	c+d
სულ	a+c	b+d	

a,b,c,d, მაჩვენებლები მიუთითებს, თუ რა ზომით არის განოყიერებული ნიადაგი და როგორია მოსავლიანობა.

1) ასოციაციის კოეფიციენტი გამოითვლება ფორმულით:

$$K_{as} = \frac{ad - bc}{\sqrt{(a+b)(a+c)(b+d)(c+d)}} \qquad (18.6)$$

თუ 18.1 ცხრილში ასოების ნაცვლად გვექნება მათი შესატყვისი შემდეგი რიცხვითი მონაცემები: a=25; b=4; c=8; d=13, მაშინ ასოციაციის კოეფიციენტის რიცხვითი მნიშვნელობა ტოლი იქნება:

$$K_{as} = \frac{25 \times 13 - 8 \times 4}{\sqrt{(25+4)(25+8)(4+13)(8+13)}} = \frac{193}{\sqrt{341649}} = \frac{293}{584,3} = 0,50$$

ეს მიუთითებს, რომ საკმარისი პირდაპირპროპორციული კავშირი არსებობს მოსავლიანობისა და ნიადაგის განოყიერების ხარისხთა შორის.

ასოციაციის კოეფიციენტი შეიძლება უარყოფითი ნიშნითაც იქნეს გამოსახული, როცა ad<bc. ეს მიუთითებს, რომ ამ ორ ჯგუფს შორის დამოკიდებულება უკუპროპორციულია. მაგალითად, თვითღირებულებასა და შრომის ნაყოფიერებას შორის კავშირის გაზომვისას ასოციაციის კოეფიციენტი უარყოფითი იქნება, ვინაიდან ფაქტორული სიდიდის -შრომის ნაყოფიერების - გადიდება გამოიწვევს თვითღირებულების შემცირებას.

იმისათვის, რომ უფრო კარგად გავარკვიოთ ასოციაციის კოეფიციენტისა და მისი მახასიათებლების ბუნება, უნდა აღინიშნოს, რომ 18.1. ცხრილის მიხედვით a და b ალტერნატიული ნიშნის მქონე სიდიდეებია, კერძოდ, ისინი ხასიათდება მაღალი მოსავლიანობით, ხოლო c და d დადებითი სიდიდეებია, ხოლო b და d უარყოფითი.

2. ფეხნერის კოეფიციენტი გამოითვლება ორი X და Y სიდიდის რიცხვით მონაცემთა მათი საშუალოდ გადახრების ნიშნის მიხედვით: დაემთხვა - არ დაემთხვას საფუძველზე შემდეგი ფორმულით:

$$K = \frac{\sum_a - \sum_b}{\sum_a + \sum_b} \qquad (18.7)$$

სადაც a აღნიშნავს გადახრების ნიშანთა დამთხვევას (მინუსი მინუსთან ან პლუსი პლუსთან), ხოლო b - მათ არდამთხვევას (მინუსი პლიუსთან, პლიუსი მინისთან). განვიხილოთ კონკრეტული მაგალითი მოსავლიანობისა (Y) და ნიადაგის განაყოფიერებას (X) შორის კავშირის შესახებ შემდეგი ცხრილის (18.2) მიხედვით:

ცხრილი 18.2.

№	X	Y	X-X (X=12)	Y-Y (Y=22,5)	ნიშნების დამთხვევა/a/ არდამთხვევა /b/
1.	8	21,5	-	-	a
2.	9	21	-	-	a
3.	9	22,5	-	0	-
4.	10	22,5	-	0	-
5.	10,5	21,5	-	-	a
6.	11,0	22	-	-	a
7.	11,5	22,5	-	0	-
8.	11,5	22,5	-	0	-
9.	12	23	0	–	-
10.	13	20,5	+	-	b
11.	13,5	23	+	+	a
12.	13,5	26	+	+	a
13.	14,5	23,5	+	+	a
14.	14,5	21,5	+	-	b
15.	15	24	+	+	a
16.	15,5	23	+	+	a
სულ	192	360			

ამ მონაცემების ჩასმით ფორმულაში განვსაზღვრავთ ფეხნერის კოეფიციენტის რიცხვით მნიშვნელობას:

$$K = \frac{\sum_a - \sum_b}{\sum_a + \sum_b} = \frac{11-2}{11+2} = 0,69$$

ეს მაჩვენებელი მიუთითებს, რომ კავშირი ამ ორ (X და Y) სიდიდეებს შორის მჭიდროა.

3. დეტერმინაციის კოეფიციენტი გვიჩვენებს კავშირს ფაქტორიალური სიდიდით დისპერსიისა და შედეგობრივი სიდიდის დისპერსიას შორის მათი ურთიერთშეფარდების გზით. მას აღნიშნავენ (ეტა-კვადრატში) ასოთი.

$$\eta^2 = \frac{\overline{\sigma}^2}{\sigma^2} \qquad (18.8)$$

სადაც σ^2 -საერთო დისპერსიაა, ხოლო $\overline{\sigma}^2$ - ჯარციალური, ე. ი. მისი შემადგენელი ნაწილი, რაც აღნიშნავს ფაქტორიალური ნიშნის გაბნევის სიდიდეს მისი

საშუალოდან. მოსავლიანობის ანალიზისას თუ აღმოჩნდა, რომ σ^2=0,016,7 სადაც ჯგუფთაშორის ანუ პარციალურ დისპერსიას, უჭირავს $\overline{\sigma}^2 = 0{,}0103$ ნაწილი, მაშინ დეტერმინაციის კოეფიციენტი ტოლია:

$$\eta^2 = \frac{0{,}0103}{0{,}0167} = 0{,}61$$

ესეც მიუთითებს შედეგობრივ და ფაქტორიალურ ნიშნებს შორის, კერძოდ მოსავლიანობისა და ნიადაგში სასუქების შეტანის ხარისხს შორის - მჭიდრო კავშირზე.

4. კორელაციური შეფარდება იგივე ხასიათის მაჩვენებელია, რაც დეტერმინაციის კოეფიციენტი და გამოითვლება, როგორც მისი კვადრატული ფესვი:

$$\eta = \sqrt{\frac{\overline{\sigma}^2}{\sigma^2}} \qquad (18.9)$$

თუ ამ ფორმულაში შევიტანთ ზემოთ მოცემულ კონკრეტულ მნიშვნელობებს, მაშინ მივიღებთ, რომ კორელაციური შეფარდება ტოლია:

$$\eta = \sqrt{\frac{\overline{\sigma}^2}{\sigma^2}} = \sqrt{\frac{0{,}0103}{0{,}0167}} = \sqrt{0{,}61} = 0{,}78$$

რაც იმაზე მიუთითებს, რომ მოსავლიანობის მერყეობა ნაკვთების მიხედვით 78%-ით არის განპირობებული ამავე ნაკვეთებში სასუქების შეტანის ზომის რხევადობით. ყველა ნაკვეთი რომ თანაბრად ყოფილიყო განოყიერებული, მნიშვნელოვნად შემცირდებოდა მოსავლიანობის დონის მერყეობა (რხევადობა) ნაკვეთების მიხედვით.

5. კორელაციური მომენტი. კორელაციური მომენტი გამოითვლება როგორც ორი X და Y სიდიდეების (მათი საშუალო მნიშვნელობებიდან) ცალკეულ მნიშვნელობათა გადახრების ნამრავლთა ჯამი. დისკრეტული განაწილებისათვის იგი ტოლია:

$$\mu_{xy} = \sum_i \sum_j (x_i - \overline{x})(y_j - \overline{y}) \qquad (18.10)$$

როცა X-ის და Y- ს ცალკეულ მნიშვნელობათა რიცხვი თანაბარია და ტოლია n-სა, მაშინ (18.10) ფორმულა ღებულობს უფრო კონკრეტულ სახეს:

$$\mu_{xy} = \sum_n (x_1 - \overline{x})(y_1 - \overline{y}), \qquad (18.11)$$

ამ მაჩვენებლის ნაკლი ის არის, რომ იგი არ იძლევა კორელაციური კავშირის შეფარდებით დახასიათებას.

6. კორელაციის წრფივი კოეფიციენტები როგორც უკვე აღვნიშნეთ ორ მოვლენას შორის წრფივი კორელაციური კავშირის სიდიდის განსაზღვრისათვის იყენებენ კორელაციური მომენტის ნორმირებულ სიდიდეს, რასაც უწოდებენ წრფივ კორელაციას. კორელაციის წრფივი კოეფიციენტი გამოითვლება ფორმულით:

$$r_{xy} = \frac{\sum_i (x_1 - \overline{x})(y_1 - \overline{y})}{n\sigma_x\sigma_y}, \qquad (18.12)$$

ამ ფორმულის გამარტივებით მიიღება კორელაციის წრფივი კოეფიციენტის შემდეგი შედარებით მარტივი ფორმულა, რომელსაც უფრო ხშირად იყენებენ პრაქტიკაში, ვიდრე (18.12)-ს.

$$r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\sigma_x \cdot \sigma_y}, \qquad (18.13)$$

კორელაციის კოეფიციენტი ღებულობს მნიშვნელობებს -1<z<+1 ფარგლებში. თუ იგი გაუტოლდება -1-ს. მაშინ კორელაციური კავშირი გადაიქცევა უკუპროპორციულ ფუნქციურ კავშირად, ხოლო თუ გაუტოლდა +1-ს, მაშინ იგი გადაიქცევა X-სა და Y-ს შორის პირდაპირპროპორციულ ფუნქციურ კავშირად.

განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი: 18.1.

გამოვიანგარიშოთ პირველი - წრფივი კორელაციური კავშირის სიდიდე Y მოსავლიანობასა (ცენტნერებში 1 ჰა) და X ნიადაგებში სასუქების შეტანის ხარისხს (ბალებში) შორის შემდეგი მონაცემების მიხედვით:

ცხრილი 18.3.

№	Y	X	YX	X^2	Y^2
1	12	1	12	1	144
2	14	2	28	4	196
3	13	3	39	9	169
4	15	4	60	16	225
5	16	5	80	25	256
ჯამი	70	15	219	55	990

ამ მონაცემების მიხედვით განვსაზღვროთ საჭირო მაჩვენებლები:

$$\overline{yx} = \frac{\Sigma yx}{n} = \frac{219}{5} = 43{,}8$$

$$\bar{x} = \frac{\Sigma x}{n} = \frac{15}{5} = 3$$

$$\bar{y} = \frac{\Sigma y}{n} = \frac{70}{5} = 14$$

$$\sigma_x^2 = \frac{\Sigma x^2}{n} - x^2 = \frac{55}{5} - 9 = 2;\ \sigma_x = \sqrt{2}$$

$$\sigma_y^2 = \frac{\Sigma y^2}{n} - y^2 = \frac{990}{5} - 14^2 = 198 - 196 = 2;\ \sigma_x = \sqrt{2}$$

მივიღებთ წრფივი კორელაციური კოეფიციენტის რიცხვით მნიშვნელობას:

$$r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\sigma_x \cdot \sigma_y} = \frac{43{,}8 - 3 \times 14}{\sqrt{2} \cdot \sqrt{2}} = \frac{1{,}8}{2} = 0{,}9$$

ეს მიუთითებს X და Y სიდიდეებს (მოსავლიანობასა და ნიადაგის განაყოფიერების ხარისხს) შორის მეტად მჭიდრო კორელაციურ კავშირზე, რომელიც თითქმის, უახლოვდება წრფივ პირდაპირპროპორციულ ფუნქციურ კავშირს.

ელასტიკურობის კოეფიციენტი მიუთითებს Y-შედეგობრივი ნიშნისა და X-ფაქტორული ნიშნის მატების ტემპებს შორის კავშირზე და გამოისახება მათი ურთიერთშეფარდების სახით:

$$K = \frac{\Delta Y}{y} + \frac{\Delta X}{x} = \frac{x}{y} + \frac{\Delta X}{\Delta Y}, \qquad (18.14)$$

ეს შეფარდება გვიჩვენებს, თუ შედეგობრივი სიდიდის რამდენი პროცენტით ცვლილებაა მოსალოდნელი X ფაქტორული ნიშნის 1%-ით ცვლილებისას.

განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი:18.2.

1) ელასტიკური კოეფიციენტის გამოანგარიშებაზე.

დავუშვათ, Y სიდიდე არის მოსახლეობის მოთხოვნის სიდიდე 1 სულზე გაანგარიშებით, ხოლო X - შემოსავლების სიდიდე მოსახლეობის 1 სულზე. თუ გასულ წელს მოსახლეობის 1 სულზე სურსათის რომელიმე სახეობის მოხმარება შეადგენდა 10 ლარს, ხოლო შემოსავლების სიდიდე - 50 ლარს, რამდენი პროცენტით გაიზარდა მოხმარების დონე მიმდინარე წელს, თუ მოსახლეობის 1 სულზე მოხმარების დონემ შეადგინა 12 ლარი, ხოლო შემოსავლების სიდიდემ 56 ლარი, ამაზე პასუხს გაგვცემს ელასტიკურობის კოეფიციენტი, როდესაც კონკრეტულ მონაცემებს ჩავსვათ მის (18.14) ფორმულაში:

$$K = \frac{\Delta Y}{y_0} + \frac{\Delta X}{x_0} = \frac{y_1 - y_0}{y_0} + \frac{x_1 - x_0}{x_0} = \frac{2}{10} + \frac{6}{50} = \frac{100}{60} = 1{,}7\%$$

მაშასადამე, მიმდინარე წელს შემოსავლების გადიდებამ 1%-ით მოხმარების დონე გაადიდა 1,7%-ით.

2) წრფივი კორელაციური რეგრესიის განტოლებები და კორელაციის მოდელები

ა) წრფივი კორელაციური რეგრესიის განტოლებები

კავშირი შედეგობრივ ნიშანსა და მის ძირითად ფაქტორებს შორის შეიძლება გამოსახული იქნეს წრფივი კორელაციური კავშირის, ანუ რეგრესიის, განტოლებებით.

ერთი ფაქტორის გავლენის სიდიდის დასადგენად იყენებენ ერთფაქტორიან წრფივ განტოლებას შემდეგი სახით:

$$\tilde{y}_{x1} = a_0 + a_1 x_1 \qquad (18.15)$$

რომლის a_0 და a_1 პარამეტრები გაიანგარიშება უმცირეს კვადრატთა ხერხით, რისთვისაც საჭიროა a_0 და a_1-ის მიმართ ამოხსნილ იქნეს შემდეგი ორი წრფივი განტოლების სისტემა:

$$\begin{cases} n a_0 + a_1 \sum x_1 = \sum y \\ \sum x_1 a_0 + a_1 \sum x_1^2 = \sum x_1 y \end{cases} \qquad (18.16)$$

თუ n ძალზე დიდია, მაშინ იყენებენ ე. წ. "კორელაციური ცხრილის" მეთოდს, რისთვისაც საჭიროა ამოხსნილ იქნეს (18.15) განტოლებათა სისტემის ოდნავ შეცვლილი სახე:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum\limits_n n_x = \sum\limits_n y n_x \\ a_0 \sum\limits_n x n_x + a_1 \sum\limits_n x^2 n_x = \sum\limits_n yx n_x \end{cases} \qquad (18.17)$$

სადაც, n არის y და x მნიშვნელობათა შესაბამისი წყვილების რაოდენობა, ხოლო $\sum\limits_n x n_x$ არის X-ისა და მის შესაბამის სიხშირეთა ნამრავლების ჯამი, ორი (X_1X_2) ფაქტორიანი წრფივი კორელაციური კავშირის განტოლებას აქვს შემდეგი სახე:

$$\tilde{y}_{x_1x_2} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 \qquad (18.18)$$

რომლის a_0, a_1 და a_2 პარამეტრები განისაზღვრება, თუ მათ მიმართ ამოვხსნით შემდეგი სამ წრფივ განტოლებათა სისტემას:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_2 = \sum\limits_n y \\ \sum\limits_n x_1 a_0 + a_1 \sum\limits_n x_2 + a_2 \sum\limits_n x_1 x_2 = \sum\limits_n y x_1 \\ \sum\limits_n x_2 a_0 + a_1 \sum\limits_n x_1 x_2 + a_2 \sum\limits_n x_2^2 = \sum\limits_n y x_2 \end{cases} \qquad (18.19)$$

პარამეტრების რიცხობრივი მნიშვნელობების ჩასმა კორელაციურ განტოლებას გადააქცევს კორელაციურ, ანუ რეგრესიის, მოდელად. სამფაქტორიანი კორელაციური მოდელის მაგალითია:

$$\tilde{y}_{x_1x_2x_3} = 0{,}841 + 0{,}023x_1 + 0{,}00197x_2 + 0{,}170x_3$$

ამ მოდელის შედეგობრივი სიდიდეა - ზედნადები ხარჯების სიდიდე, ხოლო ფაქტორიალური სიდიდეებია X_1 - სასაქონლო პროდუქციის მოცულობა (მლნ. ლარი), X_2 - ძირითადი საწარმოო მუშების საშუალო წლიური რიცხოვნება, X_3 მუშების ხელფასის ფონდი (მლნ. ლარი). ამ მოდელის პარამეტრების შინაარსი შემდეგში მდგომარეობს: a_0=0,025 პარამეტრის მნიშვნელობა მიუთითებს, რომ X_1 ფაქტორის გადიდება ერთი ერთეულით, ანუ 1 მლნ. ლარით, 0,025 ერთეულით ანუ 25 ათასი ლარით გაადიდებს ზედნადები ხარჯების სიდიდეს, a_1=0,00197 პარამეტრის რიცხვითი მნიშვნელობა მიუთითებს, რომ მუშათა რიცხვის 1 კაცით გადიდება 1970 ლარით გაადიდებს ზედნადები ხარჯების სიდიდეს ან, პირიქით, 1 კაცის შემცირება - 1970 ლარით შეამცირებდა ზედნადები ხარჯების სიდიდეს, a_3=0,170 პარამეტრის მნიშვნელობა მიუთითებს, რომ მუშების ხელფასი ფონდის 1 მლნ ლარით გადიდება არაპირდაპირი გზით გაადიდებს ზედნადები ხარჯების სიდიდეს 170 ათასი ლარით, ან პირიქით, მისი ამდენივე რაოდენობით შემცირება ზედნადებ ხარჯებს შეამცირებს 170 ათასი ლარით.

კორელაციური განტოლებები შეიძლება გამოყენებულ იქნეს სტატისტიკური პროგნოზირებისას (რომელიც ქვემოთ იქნება განხილული). კერძოდ, კორელაციური მოდელით შეიძლება ზედნადები ხარჯების სიდიდის განსაზღვრა მომავალი პერიოდებისათვის. თუ ვიცით, რომ მომავალი წლისათვის დაგეგმილია X_1, X_2 და X_3

ფაქტორთა შემდეგი მნიშვნელობები: X_1=26,2 მლნ. ლარი, X_2=1100 კაცის, X_3 =11 მლნ ლარი, მაშინ ზედნადები ხარჯების გეგმური სიდიდე კორელაციური მოდელის მიხედვით ტოლი იქნება:

$$\tilde{y}_{x_1x_2x_3} = 0{,}841 + 0{,}025 \times 26{,}2 + 0{,}00197 \times 1100 + 0{,}170 \times 11{,}0 = 5{,}533 \text{ მლნ. ლარი}$$

ბ) კორელაციური მოდელები.

განვიხილოთ კორელაციურ-ეკონომიკური მოდელირების ფაქტორთა და პარამეტრების ანალიზის ასპექტები.

მოვლენათა ურთიერთკავშირს, სტატისტიკური მოდელების უმარტივესი სახეების წყვილადი და წრფივი მრავალფაქტორული მოდელების გარდა, არაწრფივი ურთიერთკავშირის მეშვეობითაც ასახავენ.

არაწრფივი კავშირების შემთხვევაში კორელაციურ-რეგრესიული განტოლება შემდეგი სახის იქნება:

$$p = a_0 f_1^{a_1} f_2^{a_2} f_3^{a_3}, \ldots, f_n^{a_n} \quad , \qquad (18.20)$$

სადაც P წარმოებული პროდუქციის მოცულობაა;

f_1, f_2, f_3,…., f_n სხვადასხვა სახის საწარმოო რესურსების (ნედლეულის, მასალების, შრომის, ძირითადი ფონდების და ა.შ.) დანახარჯებია P მოცულობის პროდუქციის წარმოებაზე.

ეს ფორმულა გალოგარითმების გზით დაიყვანება წრფივ ფორმებზე:

$$\lg P = \lg a_0 + a_1 \lg f_1 + a_2 \lg f_2 + a_3 \lg f_3 + \ldots\ldots + a_n \lg f_n \ , \qquad (18.21)$$

18.21 ფორმულის განხილვისას, კერძოდ კორელაციურ-რეგრესიული განტოლების $Y=a_0+a_1x$ განხილვისას ვაჩვენებთ a_1 პარამეტრის ეკონომიკურ მნიშვნელობას. ამჯერად საჭიროა მოვიყვანოთ მისი შეფარდებითი მნიშვნელობაც, რომელიც გვიჩვენებს, რამდენი პროცენტით გაიზარდა წარმოების მოცულობა ამა თუ იმ სახის რესურსების ერთი პროცენტით გადიდებისას. ამ მაჩვენებლის გაანგარიშებისათვის საჭიროა აბსოლუტური მნიშვნელობა, ანუ წარმოების მოცულობის ზრდის სიჩქარე გავამრავლოთ მოცემული სახის რესურსისა და წარმოების მოცულობის თანაფარდობაზე $\left(\frac{f_1}{p}\right)$.

აბსოლუტური სიჩქარე კი თავისთავად კერძო წარმოებულის გაანგარიშებით დგინდება: მაგალითად, პირველი სახის რესურსის მიმართ გვექნება:

$$\frac{Dp}{Df_1} = a_0 a_1 f_1^{a_1 - 1} f_2^{a_2} f_3^{a_3}, \ldots\ldots, f_n^{a_n} \qquad (18.22)$$

შეფარდებითი სიჩქარე მიიღებს სახეს:

$$\frac{Dp}{Df_1} \cdot \frac{f_1}{p} = \frac{(a_0 a_1 f_1^{a_1 - 1} f_2^{a_2} f_3^{a_3}, \ldots\ldots, f_n^{a_n}) f_1}{p} = \frac{a_0 a_1 f_1^{a_1 - 1} f_2^{a_2} f_3^{a_3}, \ldots\ldots, f_n^{a_n}}{a_0 a_1 f_1^{a_1} f_2^{a_2} f_3^{a_3}, \ldots\ldots, f_n^{a_n}} = a_1 \qquad (18.23)$$

ამ მაჩვენებელს სხვაგვარად უწოდებენ პროდუქციის გამოშვების ელასტიკურობის კოეფიციენტს. ანალოგიური გაანგარიშებით მივიღებთ, რომ წარმოების მოცულობის ელასტიკურობის კოეფიციენტები იქნება მეორე სახის რესურსების მიმართ a_2, მესამე სახის რესურსის მიმართ a_3 და ა. შ. ზოგადად i-ური სახის რესურსის (დანახარჯის) ერთი პროცენტით გადიდებისას წარმოების მოცულობა დიდდება a_i%-ით. ცხადია, ამ პარამეტრის გამოყენებით შეგვიძლია რესურსების (დანახარჯების) ცვალებადობის მიხედვით ვაწარმოოთ წარმოების მოცულობის პროგნოზირებაც.

ცნობილია, რომ პირველად პრაქტიკულ გაანგარიშებებში საწარმოო ფუნქციები გამოიყენეს ამერიკელმა ჩ. კობმა და პ. დუგლასმა.

$$p = a_0 f_1^{a_1} f_2^{a_2}, \qquad (18.24)$$

სადაც P - სამრეწველო წარმოების მოცულობის ინდექსია;

f_1 და f_2 _ შესაბამისად, სამუშაო ძალის რიცხოვნებისა და ძირითადი კაპიტალის ინდექსია.

ეს ფუნქცია ეკონომიკურ-სტატისტიკურ ლიტერატურაში ცნობილია კობ-დუგლასის ფუნქციის სახელწოდებით.

ამრიგად, სოციალურ-ეკონომიკური მოვლენებისა და პროცესების სტრუქტურა და შემადგენლობა შეიძლება განვიხილოთ სხვადასხვა ნიშნებით, რომლებიც შეიძლება იყოს თვისებრივი (მოცულობის დამახასიათებელი) გამოსახულების. ბუნებრივია ერთგვაროვანი მოვლენები და პროცესები ქმნის სტატისტიკურ ერთობლიობას. მაგრამ თუ ერთი რომელიმე ნიშნით სტატისტიკური ერთობლიობის ერთეულები ერთგვაროვანია, სხვა რომელიმე ნიშნით შეიძლება იყოს განსხვავებული. ამიტომ სტრუქტურის შესწავლისას და პერსპექტივაში მისი ცვალებადობის პროგნოზირების მიზნით აწარმოებენ მასში შემავალი მოვლენებისა და პროცესების დაჯგუფებას სხვადასხვა ნიშნებით. მაგრამ მარტივი დაჯგუფება ვერ უზრუნველყოფს სტატისტიკურად ერთგვაროვანი ჯგუფების წარმოქმნას. ამ ამოცანას ვერ წყვეტს აგრეთვე კომბინაციური დაჯგუფებანი, რომლებიც ორი ან მეტი ნიშნით იძლევა მოვლენათა განაწილებას. საჭიროა ნიშნების უნიფიცირება და გაერთიანება შესაბამისი მეთოდებით, რომელთა შორის აღსანიშნავია მრავალგანზომილებიანი საშუალო, ევკლიდეს მანძილი და სხვა.

სტატისტიკურ ანალიზში გამოიყენება აგრეთვე მრავალფაქტორული სტატიკური და დინამიკური მოდელები. როდესაც დროის ფაქტორი (t) თავის თავში აერთიანებს მოვლენის განვითარებაზე მოქმედ მრავალფაქტორს, ამ შემთხვევაში აიგება სტატისტიკური მოდელები თითოეული წლისათვის მრავალ-ფაქტორების გამოყენებით:

$$YY=a_0+a_1x_1+a_2x_2+,....,a_kx_k \qquad (18.25)$$

სახით, სადაც K - საშედეგო მოვლენაზე (Y) მოქმედ მიზეზობრივ მოვლენათა (x) რაოდენობაა.

ეს ტოლობა სტატისტიკური ფორმით ასეთნაირადაც შეიძლება გამოისახოს:

$$Y=f(a_0,a_1,a_2,...,a_k,x_1,x_2,...x_k), \qquad (18.26)$$

მოცემული მოდელი გამოიყენება მოვლენათა შორის წრფივი კავშირის შემთხვევაში. როგორც უკვე აღინიშნა, შეიძლება გვქონდეს აგრეთვე არაწრფივი კავშირი, რომელიც გამოისახება შესაბამისი ხარისხობრივი მოდელებით (ფორმ. 18.29).

მსგავსი სტატიკური მოდელები აიგება თითოეული წლისათვის. თუ გვაქვს n - რაოდენობის წელი (t=1,2, ..., n), მაშინ გვექნება n სტატიკური მოდელი. თუ განვიხილავთ ამ მოდელებს წლების მიხედვით, დავინახავთ, რომ იცვლება არა მარტო საშედეგო და მიზეზობრივი მოვლენები, არამედ მათ შორის ურთიერთდამაკავშირებელი პარამეტრებიც (a_1, a_1, a_2,...a_k). დინამიკური ფორმით მოდელი ასე ჩაიწერება:

$$Y=f[a_0(t),a_1(t),a_2(t),...,a_k(t),x_1(t),x_2(t),...,x_k(t)]. \qquad (18.27)$$

წლების მიხედვით კოეფიციენტების მნიშვნელობათა საფუძველზე ახდენენ მის ექსტრაპოლაცია, რაც იძლევა მრავალფაქტორული დინამიკური პროგნოზების საშუალებას. მაგალითად, k ფაქტორის შესაბამისი პარამეტრის $a_k(t)$ მიხედვით გვექნება მოდელი:

$$a_{k(t)}=a_{0(11)}+a_{1(k11)}t, \qquad (18.28)$$

მსგავსი მოდელები გვექნება თითოეული პარამეტრის მიხედვით, რომელთა გამოყენება შეიძლება ექსტრაპოლაციის მიზნებით.

სტატისტიკა განიხილავს აგრეთვე ავტოკორელაციის (თითოეულ ემპირიულ დონესა და მოსწორებულ დონეებს შორის სხვაობით) და მულტიკორელაციის აღმოფხვრის შესაბამის მოდელებს.

ურთიერთკავშირის წყვილადი და წრფივი მრავალფაქტორული სტატისტიკური მოდელების გარდა ურთიერთკავშირს ასახავს პარაბოლური, ხარისხოვანი, მაჩვენებლიანი, ჰიპერბოლური მრავალფაქტორული სტატისტიკური მოდელები, რომლებიც ასე გამოისახება:

1) პარაბოლური - $y = a_0 + a_1x_1^2 + a_2x_2^2 + \ldots + a_nx_n^2$, (18.29)

2) ხარისხოვანი - $y = a_0x_1^{a_1}x_2^{a_2},\ldots,x_n^{a_n}$ (18.30)

3) მაჩვენებლიანი - $y = e^{a_0 - a_1x_1 - a_2x_2 - \ldots - a_nx_n}$ (18.31)

4) ჰიპერბოლური - $y = a_0 + \frac{a_1}{x_1} + \frac{a_2}{x_2} + \ldots + \frac{a_n}{x_n}$ (18.32)

სათანადო გაანგარიშებათა ჩატარებისათვის საჭიროა თითოეული მათგანის გაწრფივება გალოგარითმების გზით.

მოცემული მოდელები გამოსახულია ნატურალურ ერთეულებში, ანუ იმ ზომის მაჩვენებლებით, რაც გააჩნიათ საშედეგო და მიზეზობრივ მოვლენებს. იმ შემთხვევაში, როცა ფაქტობრივი ზომის ერთეულები სხვადასხვაა, მიმართავენ მათ სტანდარტულ ზომას ერთეულებში გამოსახვას შემდეგი ფორმულის გამოყენებით:

$$t_i = \frac{x_i - \bar{x}_i}{\sigma_i} \qquad (18.33)$$

სადაც - t_i ფაქტობრივი ნიშანია სტანდარტულ ერთეულებში;

x_i და $\bar{x}_i$, შესაბამისად ნატურალურ ერთეულებში გამოსახული ფაქტობრივი ნიშანი;

σ_i საშუალო კვადრატული გადახრაა.

სტანდარტულ მასშტაბში გამოსახული წრფივი მოდელი მიიღებს სახეს;

$$\hat{t} = \beta_1t_1 + \beta_2t_2 + \ldots + \beta_nt_n \qquad (18.34)$$

სადაც $\beta_1, \beta_2, \ldots \beta_n$,- პარამეტრებია. როგორც ჩანს მიღებულ მოდელს არა აქვს თავისუფალი წევრი a_0.

სტატისტიკა ამოწმებს აგრეთვე გამოყენებული მოდელის სისწორეს, თუ რამდენად ასახავს ის მოვლენის ფაქტობრივი განვითარების სურათს. ამისათვის იყენებენ ყველაზე მარტივ ხერხს, რომელსაც ეწოდება აპროქსიმაციის (აპროქსიმაცია ლათინურად ნიშნავს მიახლოებას, სიდიდეთა მიახლოებითი გამოსახვა) საშუალო შეცდომა და შეიძლება გავიანგარიშოთ ფორმულით:

$$A = \frac{\sum |y_i - \hat{y}_i|}{n} \cdot 100, \qquad (18.35)$$

სადაც Y_i და $\hat{y}_i$,-შესაბამისად, საშემოდგომო მოვლენის ემპირიული (ფაქტობრივი) და მოსწორებული (აპროქსიმირებული) დონეებია;

n -დონეთა რიცხვი.

შეცდომა გამოისახება პროცენტებით და თუ ის მოთავსებულია 12-15%-ის ფარგლებში, მაშინ იტყვიან, რომ შერჩეული მოდელი ადეკვატურად ასახავს ემპირიულ დონეებს.

სტატისტიკაში ტრენდის, ანუ განვითარების ამსახველი კანონზომიერების, საფუძველზე პროგნოზირებას აწარმოებენ სხვადასხვა მათემატიკურ-სტატისტიკური ფუნქციების გამოყენებით, რომელიც ასეთ სახეს ატარებს: (იხ. ცხრილი 18.4)

ცხრილი 18.4.

ფუნქციის სახეობა	საპროგნოზო ფუნქცია
წრფივი	$\hat{y}_{i+l} = a_0 a(i+l)$
პარაბოლა	$\hat{y}_{i+l} = a_{0+} a_1(i+l) + a_2(i+l)^2$
ჰიპერბოლა	$\hat{y}_{i+l} = a_0 + \frac{a_1}{i+l}$
ხარისხოვანი და ა.შ.	$\hat{y}_{i+l} = a_0 a_1^{i+l}$ და ა.შ.

თითოეული ფუნქციის შერჩევა დამოკიდებულია თვით ემპირიული (ფაქტობრივი) ინფორმაციის ხასიათზე, დინამიკური მწკრივის დონეების განვითარების ტემპზე. მოცემული ფუნქციებით ეკონომიკური მოვლენებისა და პროცესების განვითარების პროგნოზების გაანგარიშება მექანიკური ექსტრაპოლაციაა, რომელიც გულისხმობს წარსულში არსებული ტენდენციებისა და კანონზომიერებების უცვლელად გადატანას მომავალ პერიოდზე. ამასთან, როგორც ვიცით, დიალექტიკის კანონზომიერებაა, რომ ყველა მოვლენა პერმანენტულად იცვლება. განვითარების ტენდენციები ცვალებადია დროსა და სივრცეში. ამიტომ პარადოქსების თავიდან აცილების მიზნით, ჩატარებულ გაანგარიშებებთან ერთად, უნდა ვაწარმოოთ შემოქმედებითი ანალიზი ინტიტუციური აზროვნების გამოყენებით და საპროგნოზო შეფასებებში შევიტანოთ სათანადო კორექტივები.

ზემოთ მოყვანილ ერთფაქტორულთან ერთად, სტატისტიკურ პროგნოზირებას გააჩნია აგრეთვე მრავალფაქტორული ექსტრაპოლაციის მეთოდებიც. მრავალფაქტორული პროგნოზირების შედეგებისა და ექსტრაპოლაციურ გაანგარიშებათა ჩატარებისას დიდი მნიშვნელობა ენიჭება მოცემული მოვლენის განვითარებაზე მოქმედი ფაქტორების შერჩევას. ამ მიზნით შეადგენენ R_{ij} წყვილადი კორელაციური კოეფიციენტების მატრიცას, რომელიც აღნიშნავს X_i და X_j მოვლენათა შორის კორელაციური კავშირის სიმჭიდროვის ხარისხს. ამ მოვლენებიდან ერთი შეიძლება იყოს საშედეგო, ხოლო დანარჩენი მიზეზობრივი.

წინასწარ უნდა გაანალიზდეს წყვილადი კოეფიციენტები. უპირატესობა უნდა მიენიჭოს იმ ფაქტორების შერჩევას, რომელთა კავშირის სიმჭიდროვის ხარისხი სუსტია სხვა ფაქტორებთან და მაღალია საშედეგო მოვლენასთან. პრაქტიკულად თუ

მულტიპლოკაცია, ანუ კავშირის სიმჭიდროვის ხარისხი, სხვა ფაქტორთან 0,8-ზე მეტია, მაშინ ასეთ ფაქტორს გამოთიშავენ გაანგარიშებიდან. დავუშვათ, რომ X_i და X_j მოვლენათა შორის კავშირის სიმჭიდროვის ხარისხი 0,8-ზე მეტია, მაშინ უნდა გამოითიშოს რომელიმე (X_i და X_j,) მოვლენათაგანი. აქ გამოთიშავენ იმ მოვლენას, რომელსაც უფრო მაღალი კავშირის სიმჭიდროვის ხარისხი გააჩნია საშედეგო მოვლენასთან.

ფაქტორების შერჩევა და მათ საფუძველზე მრავალფაქტორული საპროგნოზო შეფასებანი ძალიან ხშირად განიცდის ავტოკორელაციისა და მულტიპლიკაციის გავლენას, რის გამოც ვერ ხერხდება საიმედო საპროგნოზო გაანგარიშებანი. ამიტომ მრავალფაქტორულ მოდელში შერჩეულ ფაქტორებთან ერთად ითვალისწინებენ დროის ფაქტორს, რომელიც ასახავს ყველა დანარჩენი, მოდელში გაუთვალისწინებელი ფაქტორების ზემოქმედებას და აღმოფხვრის ავტოკორელაციის გავლენას.

ამ შემთხვევაში წრფივი კავშირის ფორმით მრავალფაქტორული დინამიკური მოდელი მიიღებს სახეს:

$$\hat{y} = f[a_0(t), a_1(t), a_2(t), ..., a_n(t), x_1(t), x_2(t), ..., x_n(t), t], \qquad (18.36)$$

სადაც 18.32 ფორმულაში მოყვანილ დინამიკურ მოდელს ემატება t, რომელიც აღნიშნავს საშედეგო მოვლენის განვითარების დამოკიდებულებას დროზე და ამ უკანასკნელში აისახება ყველა ფაქტორის ზემოქმედებაც.

ამ შემთხვევაში სტატისტიკური მოდელი (ფორმ. 18.32)

$$\hat{y} = f(a_0, a_1, a_2, x_1, x_2)$$

ჩაიწერება შემდეგნაირად:

$$\hat{y} = a_0, a_1 x_1 + a_2 x_2$$

a_0, a_1 და a_2 პარამეტრების გასაანგარიშებელი განტოლებათა სისტემა იქნება:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_2 = \sum y \\ a_0 \sum x_1 + a_1 \sum_1^2 + a_2 \sum x_1 x_2 = \sum x_1 y \\ a_0 \sum x_2 + a_1 \sum x_1 x_2 + a_2 \sum x_2^2 = \sum x_2 y \end{cases} \qquad (18.37)$$

სისტემის ამოსახსნელად მოვიყვანოთ მონაცემები ცხრილის სახით (იხ. ცხრ. 18.5):

ცხრილი 18.5.

Y	X_1	X_2	X_1^2	X_2^2	$X_1 X_2$	$X_1 Y$	$X_2 Y$
42,5	55,6	25	3019,4	625	1390,0	2363,0	1062,5
43,8	57,7	20	3329,3	400	1154,0	2527,3	876,0
45,6	60,8	26	3696,6	676	1580,8	2772,5	1185,6
44,8	61,5	19	3782,3	361	1168,5	25,2	851,2
46,7	62,8	17	3943,8	289	1067,6	2932,8	793,9
∑223,4	298,4	107	17843,4	2351	6360,9	13350,8	4769,2

ცხრილი 18.5-ის მონაცემების მიხედვით განტოლებათა სისტემა მიიღებს სახეს:

$5a_0 + 298{,}4a_1 + 107\, a_2 = 223{,}4$

$298{,}4a_0 + 17843{,}4a_1 + 6360{,}9a_2 = 13350{,}8$

$107a_0+6360,9a_1+2351a_2=4769,2$

თუ თითოეულ ტოლობას გავყოფთ შესაბამისი a_0-ის კოეფიციენტზე (I-5-ზე, II-298,4-ზე, III 107-ზე), II და III ტოლობას გამოვაკლებთ I ტოლობას წევრ-წევრად და ა. შ., მივიღებთ:

$a_0=17,59$; $a_1=0,45$; $a_2=0,011$

ჩვენი განტოლება მიიღებს სახეს:

$\hat{y} = 17,59 + 0,45x_1 + 0,011x_2$

ასეთი განტოლებები გაიანგარიშება დინამიკური მწკრივის თითოეული წლისათვის. ამის შემდეგ განტოლებათა პარამეტრები და ფაქტორები განიხილება როგორც დროის ფუნქცია და შესაბამის გაანგარიშებათა საფუძველზე ხდება მათი საპროგნოზო შეფასებების დადგენა. მათი მოდელში ჩასმის გზით შეგვიძლია საშედეგო მოვლენის განვითარების ექსტრაპოლირება პერსპექტიული პერიოდისათვის.

საილუსტრაციო მაგალითი 18.3.

წრფივი კორელაციური ურთიერთკავშირის განსაზღვრის პრაქტიკა.

დავუშვათ, რომ საანგარიშო პერიოდში 10 ერთგვაროვანი საწარმოს შრომის ნაყოფიერების და ენერგოშეიარაღების შესახებ გვაქვს შემდეგი მონაცემები:

ცხრილი 18.6.

საწარმოს ნომერი რიგზე	შრომის ელექტრო-შეიარაღება ერთ მომუშავეზე, კვტ. საათი	პროდუქციის გამომუშავება ერთ მუშაზე, ათას ლარებში საშუალოდ ერთ წელიწადში
1	7	8,7
2	3	3,7
3	4	6,0
4	5	6,2
5	4	5,9
6	6	7,8
7	7	8,7
8	3	3,6
9	5	6,2
10	6	7,5

გამოვთვალოთ:

1. რეგრესიის განტოლება, რომელიც ასახავს ელექტროშეიარაღებასა და შრომის ნაყოფიერებას შორის კავშირს;

2. კავშირის სიმჭიდროვის მაჩვენებელი (კორელაციის წრფივი კოეფიციენტი).

ამოცანის ამოსახსნელად უნდა გავიხსენოთ წრფივი განტოლების ფორმულა (იხ.18. 13)

$$Y=a_0+a_1x$$

სადაც y - საშედეგო მოვლენაა;

x- მიზეზობრივი მოვლენა.

ჩვენს მაგალითში შრომის ნაყოფიერება არის საშედეგო მოვლენა, ხოლო ენერგოშეიარაღება მიზეზობრივი მოვლენა. a_0 და a_1 -არის პარამეტრები, რომელთა გასაანგარიშებლად გვაქვს ნორმალურ განტოლებათა სისტემა (იხ. ფორმ. 18. 38)

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x = \sum y \\ a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 = \sum xy \end{cases} \qquad (18.38)$$

კავშირის სიმჭიდროვის მაჩვენებელი, კორელაციის წრფივი კოეფიციენტი გაიანგარიშება ფორმულით (იხ. ფორმ. 18.13)

$$RXY = \frac{\overline{xy} - \overline{x} \cdot \overline{y}}{\sigma_x \sigma_y}$$

წრფივი განტოლების გასაანგარიშებლად ვადგენთ ცხრილს: (ცხრ. 18.7.)

ცხრილი 18.7.

№	X		X^2	X
1	7	8,7	49	60,9
2	3	3,7	9	11,1
3	4	6,0	16	24,0
4	5	6,2	25	31,0
5	4	5,9	16	23,6
6	6	7,8	36	46,8
7	7	8,7	49	60,9
8	3	3,6	9	10,8
9	5	6,2	25	31,0
10	6	7,5	36	45,0
	50	64,3	270	345,1

განტოლებათა სისტემა მიიღებს შემდეგ სახეს:

$$\begin{cases} 10a_0 + 50a_1 = 64,3 \\ 50a_0 + 270a_1 = 345,1 \end{cases}$$

$$a_0 + 5a_1 = 6,43$$

$$a_0 + 5,4a_1 = 6,90$$

$$0,4a_1 = 0,47$$

$$a_1 = \frac{0,47}{0,4} = 1,18 \quad \text{ე.ი.} \quad a_1 = 1,18$$

$$a_0 + 5,9 = 6,43$$

$$a_0 = 6,43 - 5,9 = 0,53$$

$$a_0 = 0,53$$

განტოლება მიიღებს სახეს: $y=0,53+1,18x$

კავშირის სიმჭიდროვის მაჩვენებელი, კორელაციის წრფივი კოეფიციენტი გამოითვლება ასე:

$$Rxy = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\sigma_x \cdot \sigma_y}$$

სადაც

$$\overline{xy} = \frac{\sum xy}{n},\ \bar{x} = \frac{\sum x}{n},\ \bar{y} = \frac{\sum y}{n},$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n}} = \sqrt{\frac{20}{10}} = \sqrt{2} = 1{,}41,$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum (y - \bar{y})^2}{n}} = \sqrt{\frac{29{,}43}{10}} = \sqrt{2{,}3} = 1{,}70.$$

$$Rxy = \frac{34{,}51 - 38{,}15}{1{,}41 \cdot 1{,}70} = \frac{2{,}36}{2{,}40} = 0{,}98$$

მაშასადამე, ელექტროშეიარარების ერთი ერთეულით გადიდება (ანუ 1 კვტ. საათით გადიდება) შრომის ნაყოფიერებას გაადიდებს 1,18 ერთეულით, ე. ი. 1,18 ათასი ლარით.

კორელაციის წრფივი კოეფიციენტი უდრის 0,98, ე. ი. 98%-ს, რაც ნიშნავს, რომ შრომის ნაყოფიერებასა და ელექტროშეიარაღებას შორის კავშირი ძალიან მჭიდროა.

ფუნქციურ-ღირებულებითი ანალიზი

ფუნქციურ-ღირებულებითი ანალიზი (ფღა) არის განსაზღვრული საწარმოო-სამეურნეო პროცესების (ცალკეული პროექტების) ან მმართველობითი სტრუქტურის ფუნქციების სისტემური გამოკვლევის მეთოდი. ეს მეთოდი გამოიყენება იმ მიზნით, რათა გამოვლინდეს შესასწავლი ობიექტის ეფექტიანობის ამაღლების შესაძლებლობანი მისი ფუნქციების ოპტიმალური ვარიანტით შესრულების პირობებში, ობიექტის შექმნის წარმოების ათვისებისა და შემდგომ ექსპლუატაციაზე დანახარჯების მინიმიზაციის თვალსაზრისით.

ფუნქციურ-ღირებულებითი ანალიზის ამოცანებია უზრუნველყოს:

ა) ტექნიკურ-ეკონომიკურ მაჩვენებლთა სისტემის შემუშავება, რომელიც მისაღები იქნება მმართველობითი სისტემის ყველა დონისათვის;

ბ) ტექნოლოგიური და მმართველობითი პროცესის ორგანიზაცია საწარმოო-საფინანსო საქმიანობის მთელ მწკრივში;

გ) სისტემური კონტროლის წარმოება იმაზე, თუ რამდენად ეფექტიანი, საიმედო და ხანგამძლეობის პირობებში ხორციელდება პროდუქციის (მომსახურების) გამოშვება და მოხმარება და სხვა.

ეკონომიკური ანალიზისათვის დამახასიათებელი კვლევის პრინციპები სისტემურობა და კომპლექსურობა (რომელიც განხილულია 18.2. ქვეთემაში) განსაკუთრებით გამოყენებას პოულობს ფუნქციურ-ღირებულებითი ანალიზის პროცესში. ფუნქციურ-ღირებულებითი ანალიზისათვისაც ასევე დამახასიათებელია ისეთი სპეციფიკური საფუძველი და პრინციპები, როგორიცაა: შემოქმედებით-ნოვატორული აზროვნება; მეცნიერ და პრაქტიკოს მუშაკთა ცოდნა და გამოცდილება.

შემოქმედებით-ნოვაციური აზროვნების ალგორითმი ეფუძნება ისეთი ფაქტორების ურთიერთთანაფარდობას, როგორიცაა: სამეცნიერო-ტექნიკური ინტუიცია, რომელიც ემყარება საიმედო საგამომგონებლო პრაქტიკას, სამეცნიერო ცოდნას მოცემულ დარგში; ახალი იდეების ათვისების ნიჭი და სხვა. იგი

გულისხმობს მეცნიერულ-ტექნიკური მიღწევების პრაქტიკაში დაუყოვნებლივ დანერგვას, მართვის სისტემების სრულყოფას და ყველა ისეთი ქმედითი ღონისძიების გატარებას, რომელიც საბოლოო ჯამში ამცირებს დანახარჯებს და ზრდის მოგებიანობას.

კორპორაციის საქმიანობის ფუნქციურ-ღირებულებითი ანალიზის წარმოება შემდეგ ეტაპებს მოიცავს:

1. საინფორმაციო-მოსამზადებელს;
2. ანალიზურ-შემოქმედებითს;
3. წარმოებაში ჩაშვებასთან დაკავშირებულს;
4. კომერციულს;
5. საკონტროლო-საექსპლუატაციო ეტაპს.

ამრიგად, ფუნქციურ-ღირებულებითი ანალიზის მეთოდის გამოყენებით, რომელიც მოიცავს შემოქმედებითი ახლებური აზროვნების, სისტემური და კომპლექსური მეთოდის, მეცნიერ და პრაქტიკოს მუშაკთა გამოცდილების გამოყენებას, მიიღწევა პროექტის (ნაკეთობათა) დანახარჯების შემცირება და მოგებიანობის ზრდა.

სიტუაციური ანალიზი

როგორც ეკონომიკური ლიტერატურის ანალიზი მოწმობს, განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკაში, სადაც მარკეტინგი ფართოდ არის დანერგილი, სიტუაციური ანალიზის მეთოდების გამოყენებით განისაზღვრება წარმოების მართვის ფუნქციებში მარკეტინგის სტრატეგია და ტაქტიკა.

სიტუაციური ანალიზის პროცესში კვლევის ობიექტად გვევლინება: მარკეტინგის მიზნები, მარკეტინგის პროგრამა და მისი უზრუნველყოფილობის ხარისხი, ბაზრები, მყიდველები (მოთხოვნის შესწავლა) კონკურენტები, მარკეტინგის მაკრო- და მიკროგარემო, მარკეტინგის ორგანიზაცია, საქონლის სასიცოცხლო ციკლი, ფასწარმოქმნა, რეკლამა და სხვა.

სიტუაციური ანალიზის პროცესში გამოიყენება ძირითადად შიგასაწარმოო ინფორმაცია, ხოლო შედარებისათვის კი ანალოგიურ ფირმათა საცნობარო მასალები, საგარეო ვაჭრობის სტატისტიკური ცნობარები, პრესა, ბიულეტინები, საფონდო ბირჟის კატალოგები და სხვადასხვა მარკეტინგული კვლევებით მოპოვებული ინფორმაციები.

მარკეტინგული ანალიზი, რომელიც ძირითადად ემსახურება მარკეტინგული პროგრამის (გეგმის) შედგენას, იკვლევს გასაღების გარემოს, მოთხოვნა-მოწოდების წონასწორობას, საქონლის (პროდუქციის) კონკურენტუნარიანობას, კომერციულ რისკს და უზრუნველყოფს მარკეტინგული საქმიანობის სტრატეგიისა და ტაქტიკის შემოწმებას ფირმის მმართველობითი ფუნქციების განსახორციელებლად. ანალიზის ეს სახეც ჩვენთან ახლა იწყებს გამოყენებასა და საჭიროებს ჩატარების მეთოდიკის დროულ დამუშავებას.

მეწამეობრივი ფირმის მარკეტინგული მართვის საფუძვლების შესწავლისათვის, როგორც აკადემიკოსი გ.ვ. პაპავა აღნიშნავს მეწარმეობრივი ფირმა წარმოადგენს ფუნციონირებისათვის ორგანიზებულ სუბიექტს, რომელსაც გააჩნია თვითმყოფადობა და რომელიც ორგანიზებულია როგორც მარკეტინგული მომსახურებით აღჭურვილი საწამოო სისტემა.

მეწარმეობრივი ფირმები ინდივიდუალური, პარტნიორული და კოოპერაციული ფირმების სახით გვევლინებიან, მათი მართვა, რომელიც გამიზნულია ბაზარკეთებაზე, წარმოადგენს მარკეტინგულ მართვას.

მარკეტინგი, როგორც საწარმოს მართვის მექანიზმი, მრავალ ინგრედიენტიან (სტრუქტურულ ნაწილებთან) სისტემას წარმოადგენს, და მოიცავს საწარმოს ფუნქციონირების მიკრო- და მაკროგარემოს, შესაბამისად, მისი ანალიზის ამოცანაა გამოიკვლოის:

ა) მიკროარე - როგორც ქვესისტემა ყალიბდება რესურსების და პროდუქციის ბაზრებზე. მიმწოდებელ საწარმოთა, პროდუქციის ბაზარზე კი კონკურენტ საწარმოთა მოქმედებით, მარკეტინგული შუამავლობით, კლიენტთა ბაზრებით, საკონტაქტო აუდიტორებით (ინფორმაციის სამსახურებით, ბირჟებით და ა. შ

ბ.) მაკროარე, რომელიც როგორც ქვესისტემა მოიცავს მეურნეობრიობის პოლიტიკურ, ეკონომიკურ, დემოგრაფიულ და ეკოლოგიურ ფაქტორებს, ასევე სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესისა და საზოგადოების კულტურული თავისებურებათა ასპექტებს და სხვა.

გარემომცველ არეში (მიკრო- და მაკროარეები) ცვლილებებზე საწარმოს რეაგირების სტრატეგიით მართვის პროცესს, რომელიც განსაზღვრავს სამეურნეო კომერციული ქცევის სტილს, ეწოდება სიტუაციური მართვა. სიტუაციური მართვის აუცილებლობას იწვევს საწარმოს გარემომცველ არეში ეკოლოგიური, დემოგრაფიული, ეკონომიკური, სოციალური, ინოვაციის, ინვესტიციის და ა.შ. სახელმწიფოებრივი სტრატეგია.

სიტუაციური მართვის სტრატეგიაში არსებითი მნიშვნელობა ენიჭება შიგა საწარმო პროცედურათა დაკავშირებას გარემომცველ გარემოსთან. ამგვარი კავშირის დამყარება შესაძლებელია მმართველობითი რაციონალიზმის ანალიზური შემფასებელი სისტემების გამოყენებით, რაც უკავშირდება ეკონომიკური ანალიზის პერიოდანტული მეთოდი მეშვეობით ანალიზურ ჭვრეტას. ამ სისტემების მეშვეობით შესაძლებელია მმართველობითი რაციონალიზმისა და სიტუაციური მართვის შეუღლების ოპტიმიზაციის მოდელირება.

ამრიგად, სიტუაციური მართვა, რომელიც აგებულია სიტუაციური ანალიზური შემფასებელი სისტემების გამოყენებაზე, გამიზნულია იქითკენ, რომ თანადროულად მოახდინოს საწარმოს რეაგირება გარემოცვაში მოსალოდნელ ცვლილებაზე. მენეჯერს სისტემატური გააზრებით შესაძლებლობა ეძლევა მოახდინოს რეაგირება წარმოების ეკონომიკური და ფინანსური შედეგების და პროდუქციის გასაღების ფორმირების მართვის პროცესებზე, შესაბამისად, შეიმუშაოს შეცვლილ გარემო პირობებთან საწარმოს ადაპტაციის მართვის პრაქტიკული მექნიზმი.

18.3. კორპორაციის მმართველობითი ანალიზის მეთოდიკა

კომპანიის სამმართველო ინფორმაციების ანალიზის პროცესში განიხილება:

– კომპანიის ბიზნესგეგმების (პროგრამების) და მათთან დაკავშირებული ნორმატივების ტექნიკურ-ეკონომიკური დასაბუთების დადგენა;

– საწარმოო პროგრამების შესრულების მიმდინარეობის ობიექტური ოპერაციული შეფასება;

– კომპანიის დანახარჯების სტრუქტურის დადგენა და მათი ფუნქციური და ეკონომიკური შინაარსის მიხედვით ანალიზის ჩატარება;

– მატერიალური, შრომითი და ფინანსური რესურსების რაციონალური გამოყენების შეფასება;

– კომპანიის (ფირმის) შინაგანი ფარული რეზერვების გამოვლენა-გაზომვა და მათ გამოსაყენებლად ქმედითი ღონისძიების დასახვა და პრაქტიკაში დანერგვა.

კომპლექსური მმართველობითი ანალიზის ელემენტებია:

ა) ძირითადი საწარმოო ფონდების გამოყენების ანალიზი

ძირითადი საწარმოო ფონდების გამოყენების ანალიზი მოიცავს:

1) ძირითადი საწარმოო ფონდების გამოყენების ძირითადი მაჩვენებლების - ფონდუკუგებისა და ფონდტევადობის მაჩვენებლების - განსაზღვრას, ამ მაჩვენებელთა მატერიალური წარმოების სფეროში ეფექტიანად გამოყენების დინამიკის შეფასებას;

2) შრომის საშუალებების გამოყენების (მოხმარების) ეკონომიკური ეფექტიანობის შეფასებას, რომელიც აისახება პროდუქციის ღირებულებაში ცვეთის (ამორტიზაციის) ხვედრითი წილის განსაზღვრაში. ცნობილია, რომ ტექნიკის (ტექნოლოგიების) სრულყოფისა და ზრდის პირობებში წლიური საამორტიზაციო ანარიცხების (ცვეთის – შრომის საშუალებების მოხმარებული ღირებულება) ღირებულებაც იზრდება, შესაბამისად, იზრდება მისი წილი წარმოებული პროდუქციის თვითღირებულებაში. ამასთან, იმის გათვალისწინებით, რომ უფრო მაღალმწარმოებლური დანადგარების და მოწყობილობების (ახალი ტექნიკის) გამოყენებით იზრდება ასევე პროდუქციის წარმოება, ეს ჩვეულებრივად ერთეული პროდუქციის ღირებულებასთან მიმართებაში ამორტიზაციის ანარიცხების თანხის შემცირებას უზრუნველყოფს. ახალი ტექნიკის გამოყენების ეკონომიკური ეფექტიანობა ვლინდება წარმოების დანახარჯების ელემენტების, ძირითადად შრომაზე დანახარჯების ელემენტის მეშვეობით.

ძირითადი ფონდების ეფექტიანად გამოყენების შეფასებისა და ანალიზის პროცესში პრაქტიკაში მიღებულ გაანგარიშებათა მაგალითებია ქვემოთ განხილული. მოვიყვანოთ ინფორმაცია (იხ. ცხრილი 18.8).

განსაზღვრა №1.

ცხრილი 18.8.ის მონაცემების საფუძველზე ფონდუკუგებას (Y^F) განვსაზღვრავთ შემდეგი ფორმულის მეშვეობით:

$$Y^F\text{ფონდუკუგება} = \frac{\text{Q მზა პროდუქციის ღირებულება}}{\text{F ძირითადი საწარმოო ფონდების საშუალო წლიური ღირებულება}} \qquad (18.39)$$

ცხრილი **18.8.**

№	მაჩვენებლები	2010 წ. (საბაზისო)	2011 წ.. საანგარიშო	გადახრა (+, -)	მატების ტემპი %
1.	მზა პროდუქციის ღირებულება,Q ათას ლარებში	2140,6	2236,0	+95,4	104,4
2.	ძირითადი საშუალებების საშუალოწლიური ღირებულება, F ათას ლარებში	2300,5	2347,2	+46,7	102,0
3.	ფონდუკუგება 1 ლარის საშუალებებზე, (Y^F) ლარებში	0,9305	0,9526	+0,0221	102,4
4.	ამორტიზაცის (ცვეთის) ანარიცხების სიდიდე მზა პროდუქციასთან მიმართებაში (A) ათას ლარებში	192,6	203,5	+10,9	105,6
5	მზა პროდუქციის წარმოებაზე შრომის საგნების დანახარჯები, M ათას ლარებში	991,0	1011,8	20,8	102,1
6	მატერიალური უკუგება – YM ლარი (1 ლ. შრომის საგნებზე პროდუქციის გამოსავლიანობა)	2,16	2,21	+0,05	102,3
7	საწარმოო პერსონალის საშუალო წლიური სიობრივი რიცხვი R კაცი	486	490	+4	100,8
8	1 მუშაკზე საშუალო წლიური გამომუშავება Y^R ლარი	4405	4563	+148	103,6

2010 წელს: $Y^F = \frac{2140,6}{2300,5} = 0,9305$; 2011 წელს: $Y^F = \frac{2236,0}{1347,2} = 0,9526$

ანალიზური დასკვნები:

2011 წელს ფონდუკუგება 2010 წელთან მიმართებაში შეადგენს 102,4% და გაიზარდა (0,9526 0,9305) 2,2 თეთრით 1 ლარის პროდუქციაზე მიმართებაში. შესაბამისად, ფონდტევადობამ (ფონდუკუგების შებრუნებული მაჩვენებელი) შეადგინა 2010 წელს 1,074 (2300,5:2140,4) და 2011 წელს 1,049 (2347,2:2236,0), შესაბამისად, შემცირდა 2,5 თეთრით.

ცხრილი 18.7.ის მონაცემებიდან ამორტიზაციის ანარიცხები (ცვეთა) 2010 წ. 192,6 ათ. ლარს, ხოლო 2011 წელს 203,5 ლარს შეადგენს. შესაბამისად, 1 ლარის პროდუქციაზე ამორტიზაციის ტევადობამ შეადგინა 2010 წელს 9 თეთრი (192,6:2140,6), ხოლო 2011

წელს 10,5 (203,5:2236) თეთრი, რაც მიუთითებს 1 ლარის პრდუქციის წარმოებაზე დანახარჯების ზრდაზე. ეს კი, ბუნებრივია, უარყოფითად მოქმედებს საწარმოს მოგების მაჩვენებელზე.

განსაზღვრა №2.

ცხრილი 18.8-ის საფუძველზე განვსაზღვროთ პროდუქციის წარმოების მატებაზე მოქმედი ფაქტორები: ექსტენსიური (ძირითადი ფონდების ღირებულების ზრდით) და ინტენსიური (ფონდუკუგების ცვლილების) მაჩვენებლების მიხედვით შემდეგი ორი მეთოდის გამოყენებით:

1) საინდექსო ჯაჭვური ჩასმის მეთოდით:

ა) ძირითადი ფონდების ღირებულების ცვლილებით: (ΔQ_F)

$\Delta F_Q = \Delta F \times Y_0^F$, 46,7 x 93,05 =43,5ათ.ლარი

ბ) ფონდუკუგების ცვლილებით (ΔQ_Y)

$\Delta Y_Q = \Delta Y \times F_1$, 2,21 x 2347,2 =51,9 ათ.ლარი

ორივე ფაქტორის გამოვლენის ჯამი უდრის 95,4 ათას ლარს.

2) ფაქტორული ანალიზის ინტეგრალური მეთოდით:

ა) ძირითადი ფონდების ღირებულების ცვლილებით (ΔQ_F)

$$\Delta F_Q = \Delta F \times Y_0^F + \frac{\Delta Y^F \times \Delta F}{2} = 46,7 \times 93,05 + \frac{2,21 \times 46,7}{2} = 43,5 \text{ ათ.ლარი}$$

ბ) ფონდუკუგების ცვლილებით (ΔQ_Y)

$$\Delta F_Q = F \times \Delta Y^F + \frac{\Delta Y^F \times \Delta F}{2} = 2300,5 \times 0,0221 + \frac{0,0221 \times 46,7}{2} = 51,9 \text{ ათ.ლარი}$$

ორივე ფაქტორის გავლენის ჯამი (43.5 + 51,9) არის 95,4 ათასი ლარი.

ბ) შრომის საგნების გამოყენების (მატერიალური უკუგების) ანალიზი

შრომის საგნების გამოყენების საერთო მაჩვენებელი არის ვარგისი პროდუქციის გამოსავლიანობა (მაგ., ბამბის ბოჭკოდან ბამბის, მადნეულიდან თუჯის და ა.შ.) და მასალების გამოყენების კოეფიციენტი (გაიანგარიშება როგორც ცალკეულ მასალაზე, ისე საწარმოს უბნების, დანაყოფების, საამქროების და ა.შ.). ეს უკანასკნელი მიუთითებს მასალების ყაირათიან გამოყენებაზე. ჩვენ ქვემოთ განვიხილავთ ცხრილის 18.8. მონაცემების საფუძველზე შრომის საგნების დანახარჯების დინამიკას და განვსაზღვრავთ მატერიალურ უკუგების მაჩვენებლებს შემდეგი ფორმულით.

განსაზღვრა №1.
წარმოებაში მოხმარებული შრომის საგნების რაოდენობის ცვლილება

$$\Delta Q_M = Y_0^M \times \Delta F + \frac{\Delta Y^M \times \Delta M}{2} = 2{,}16 \times 20.8 + \frac{0{,}05 \times 20{,}8}{2} = 45{,}4 \text{ ათ.ლარი}$$

განსაზღვრა №2.
მატერიალურტკუგების ცვლილების გავლენა

$$\Delta QY_M = M \times \Delta Y^M + \frac{\Delta Y^M \times \Delta M}{2} = 991{,}0 \times 0{,}05 + \frac{0{,}05 \times 20{,}8}{2} = 50{,}0 \text{ ათ.ლარი}$$

ორივე ფაქტორის ცვლილების გავლენის თანხა უდრის 95,4 ათას. ლარს (45,5+50,0), რომელიც შესაბამისობაშია 2011 და 2010 წლების წარმოებული პროდუქციის დინამიკის 2236,02140,6=95,4 ათასი ლარის მაჩვენებელთან. კერძოდ: 2011 წლის (საანგარიშო) და 2010 წლის (საბაზისო) შესაბამისი მაჩვენებლებია 2236,0 და 2140,6 ათასი ლარი, რომელიც ხასიათდება ზრდის დინამიკით (95,4 ათასი ლარი)

გ) შრომის ნაყოფიერების (მწარმოებლურობის) ანალიზი

ცნობილია, რომ შრომა, სამუშაო ძალის მოხმარება ადამიანის მიზანშეწონილი საქმიანობაა, რომლის პროცესში ადამიანები ბუნების საგნებს სახეს უცვლიან და იყენებენ თავიანთ მოთხოვნილებათა დასაკმაყოფილებლად. შესაბამისად, მნიშვნელოვანია შრომითი რესურსების გამოყენების (ათვისების) ანალიზი, რომელიც მოიცავს სამუშაო ძალის გამოყენებისა და შრომის ანაზღაურების (ხელფასის) მიმართულებით კვლევის გახორციელებას.

შრომის ნაყოფიერების ანალიზი იკვლევს შრომის ნაყოფიერების დონეს (გამოშვებული პროდუქციის მოცულობისა და დახარჯული სამუშაო დროის შეფარდებით), შრომის მწარმოებლურობაზე მოქმედ ექსტენსიურ და ინტენსიურ ფაქტორებს, მათ დინამიკასა და შრომის ნაყოფიერების ამაღლების შესაძლებლობებს. შრომის ნაყოფიერების ზრდა არის საფუძველი საზოგადოებრივი წარმოების ეფექტიანობის ამაღლების საკითხებში. ცხრილი 18.8-ის საფუძველზე განვსაზღვრავთ შრომის ნაყოფიერების დინამიკას და მისი გავლენის სიდიდეს საწარმოს მიერ გამოშვებული პროდუქციის მოცულობაზე.

განსაზღვრა №1.
ინტერვალური მეთოდის გამოყენებით საწარმოო პერსონალის საშუალო წლიური სიობრივი რიცხვის გავლენა:

$$\Delta Q_R = Y_0^R \times \Delta R + \frac{\Delta Y^R \times \Delta R}{2} = 4405 \times 4 + \frac{158 \times 4}{2} = 18{,}0 \text{ ათ.ლარი}$$

განსაზღვრა №2.
შრომის ნაყოფიერების გავლენა:

$$\Delta Q_{Y^R} = R_0 x \Delta Y^R + \frac{\Delta Y^R \times \Delta R}{2} = 486 \times 158 + \frac{158 \times 4}{2} = 77{,}4 \text{ ათ.ლარი.}$$

ორივე ფაქტორის ცვლილების გავლენა არის 95,4 ათასი ლარი (18,0+77,4), რაც შესაბამისობაშია წარმოებული პროდუქციის დინამიკასთან (2236,0 – 2140,6) 95,4 ათასი ლარი – პროდუქციის მოცულობის მატების მიმართებაში.

დ) პროდუქციის წარმოებისა და რეალიზაციის მაჩვენებელთა ანალიზი

პროდუქციის წარმოების მოცულობისა და რეალიზაციის ეკონომიკური ანალიზის ძირითადი ამოცანებია: წარმოების მოცულობის, სტრუქტურის, ხარისხის დინამიკისა და გეგმის მაჩვენებელთა შეფასება; წარმოებისა და პროდუქციის რეალიზაციის მოცულობის მაჩვენებლებზე ძირითადი ფაქტორების გავლენის შეფასება; ბაზრის კონიუნქტურისადმი შესაბამისობის შესწავლა პერსპექტივაში და ა.შ.

წარმოების მოცულობის დინამიკის ანალიზისთვის გამოიყენება მთლიანი პროდუქციის ზრდისა და მატების ტემპის მაჩვენებელი.

ეკონომიკური ანალიზის მიზანია გამოავლინოს პროდუქციის ხარისხიანობაში ცვლილებების გავლენა, დაადგინოს პროდუქციის გამოშვების არარიტმულობის მიზეზები, შეიმუშაოს გამოვლინებული ნაკლოვანებების გამოსწორების ღონისძიებები.

ამრიგად, ეკონომიკურმა ანალიზმა უნდა გამოავლინოს, როგორც ძირითადი საწარმოო ფაქტორების ჯგუფების - შრომის საშუალებებისა და საგნების, შრომის განმსაზღვრელი ფაქტორების - ისე არასაწარმოო (სოციალური და საყოფაცხოვრებო პირობებით განპირობებულნი) ფაქტორების გავლენა, რომლებიც პირდაპირ ზემოქმედებენ შრომის ნაყოფიერებაზე.

რეალიზაციის მოცულობის ანალიზი უშუალოდ ეყრდნობა და გამომდინარეობს წარმოების მოცულობის ანალიზიდან. რეალიზაციის გეგმის შესრულების მაჩვენებელს უდიდესი მნიშვნელობა აქვს საწარმოსათვის, რამდენადაც რეალიზაციიდან მიღებული თანხებით (ნავაჭრი თანხით) იფარება წარმოების მიერ გაწეული დანახარჯები და ხორციელდება მოგების ფორმირება. ქვეყნის (ქვეყნის გარეთ) მიწოდების ხელშეკრულებათა რეალიზაციის მაჩვენებლების შესრულებისა და მისი დინამიკის ანალიზი კი უზრუნველყოფს რეალიზაციის - წინა პერიოდის მიმართებაში - აბსოლუტური გადახრის (მატება ან კლების) ფაქტორების შეფასებას. შესაბამისად, შესაძლებელი ხდება გამოვლინდეს ცვლილებების წარმოშობის მიზეზები და შემუშავებულ იქნას ნეგატიური მოვლენების აღმოფხვრის შესაძლებლობათა ღონისძიებები.

ე) თვითღირებულების ანალიზი

როგორც ცნობილია, თვითღირებულება არის დანახარჯთა ჯამი, რომელსაც მეწარმე წარმოების რესურსების (ფაქტორების) შესაძენად ხარჯავს. წარმოების კლასიკურ ფაქტორებად განიხილება მიწა (ბუნებრივი რესურსები), კაპიტალი და შრომა. თანამედროვე ლიტერატურაში გამოყოფენ განსაკუთრებულ ფაქტორს –

მეწარმეებრივ უნარს. წარმოების ცალკეული ფაქტორების შეძენაზე მეწარმის მიერ გაწეული ხარჯები არაერთგვაროვან დამოკიდებულებაშია გამოშვებული პროდუქციის მოცულობის ცვლილებასთან. აქედან გამომდინარე, გამოყოფენ ეკონომიკური დანახარჯების ორ ძირითად სახეს – მუდმივ და ცვალებად (ცვლად) ხარჯებს.

მუდმივი დანახარჯები (Fixed costs FC) ეწოდება ისეთ დანახარჯებს, რომელთა სიდიდე არ მოქმედებს წარმოების მოცულობის ცვლილებაზე. მათ მიეკუთვნება, მაგალითად, მიწის რენტა, დაზღვევის გადასახადი, იჯარის ქირა, საამორტიზაციო ანარიცხები, მართვის აპარატის პერსონალზე, კვალიფიკაციის ამაღლებაზე, შრომის ანაზღაურებაზე და ა.შ. გაწეული დანახარჯები.

ცვალებადი დანახარჯები (variable costs (VC) ეწოდება ისეთ დანახარჯებს, რომელთა სიდიდე იცვლება გამოშვების მოცულობის ცვლილებისაგან დამოკიდებულებით. მაგალითად, დანახარჯები შრომის საგნებზე, შრომის ანაზღაურებაზე, სატრანსპორტო და სხვა სახის მომსახურებაზე და ა.შ.

მთლიანი დანახარჯები (Total costs (TC) ეწოდება მუდმივი და ცვალებადი დანახარჯების ჯამს. კერძოდ:

$$TC = FC + VC, \qquad (18.40)$$

სადაც TC – მთლიანი (საერთო) ხარჯებია,

FC – მუდმივი დანახარჯები,

VC – ცვალებადი დანახარჯები.

კორპორაციამ წარმოების ფაქტორების ოპტიმალური კომბინაციის არჩევისას უნდა გაითვალისწინოს ის მდგომარეობა (რომელიც მუდმივი და ცვალებადი დანახარჯების განსაზღვრებიდან გამომდინარეობს), რომ არ შეიძლება თვითნებურად გაზარდოს ცვალებადი ფაქტორების რაოდენობა მუდმივი ფაქტორის ერთეულზე, რამდენადაც ამ შემთხვევაში ამოქმედდება კლებადი უკუგების (მზარდი დანახარჯის) კანონი, რომლის თანახმად ერთი ცვალებადი რესურსის განუწყვეტელი გადიდება სხვა რესურსების უცვლელ რაოდენობასთან შეხამებით, გარკვეულ ეტაპზე მისი უკუგების ზრდის შეჩერებას, ხოლო შემდეგ კი მის შემცირებას იწვევს.

ეკონომიკურ ლიტერატურაში დანახარჯებს განიხილავენ ორ ჯგუფად: პირველი, წარმოების დანახარჯები ხანმოკლე პერიოდში და, მეორე, წარმოების დანახარჯები ხანგრძლივ პერიოდში. ასეთი დაყოფა პირობითია (პერიოდი განისაზღვრება არაკალენდარულ დღეთა რაოდენობით) და იგი დამოკიდებულია წარმოების ხასიათზე და საწარმოო შესაძლებლობებზე. ასე, მაგალითად, ხანმოკლე პერიოდში განიხილავენ წარმოების მოცულობის ზრდის შესაძლებლობას მხოლოდ ცვლადი დანახარჯებით (მასალები, ნედლეული, ცოცხალი შრომა), რომელთა გამოყენების სიდიდეს განსაზღვრავს ე.წ. ზღვრული სარგებლიანობის კანონი.

ზღვრული სარგებლიანობის კანონით რესურსების ყოველი დამატებითი დაბანდება შეიძლება მანამდე გაგრძელდეს, სანამ უკანასკნელი (პირობითად ბოლო) რესურსის დაბანდებაზე გაწეული ხარჯები არ გაუტოლდება უკუგებას, ანუ როდესაც ადგილი ექნება ზღვრული დანახარჯებისა და ზღვრული შემოსავლის ტოლობას (MR=MC) აქ MR ზღვრულ შემოსავალს, ხოლო MC ზღვრულ დანახარჯებს წარმოადგენენ).

ზღვრული, ანუ დამატებითი, ხარჯები (Maximum Costs (MC) ეწოდება პროდუქციის დამატებითი (კიდევ ერთი) ერთეულის წარმოებაზე გაწეულ ხარჯებს. ზღვრული ხარჯები ცვალებადი ხარჯების ნამატის ტოლია, თუკი იგულისხმება, რომ

მუდმივი ხარჯები (FC) უცვლელია. ზღვრული დანახარჯები (MC) გამოითვლება მთლიანი დანახარჯების ცვლილების (ΔTC) შეფარდებით პროდუქციის მოცულობის შესაბამის ცვლილებასთან (ΔQ):

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q};$$ განმარტების თანახმად = 1, ამიტომ

$$MC = \Delta TC. \qquad (18.41)$$

ზღვრული დანახარჯების კონცეფციას საწარმოს განვითარებისათვის სტრატეგიული მნიშვნელობა გააჩნია. მისი განსაზღვრით მეწარმე იღებს გადაწყვეტილებას წარმოების ეფექტიანად ფუნქციონირებისათვის, კიდევ რამდენიმე (დამატებითი) ერთეულით წარმოების მოცულობის გაზრდის შესახებ. ამ მიზნით გაიანგარიშება საშუალო მთლიანი (საერთო) ხარჯები, რომლებიც მოიცავს საშუალო მუდმივ და საშუალო ცვალებად ხარჯებს.

საშუალო (Average costs (AC) ეწოდება ხარჯებს, რომლებიც მოდის წარმოებული პროდუქციის ერთეულზე. საშუალო ხარჯები (AC) იანგარიშება დანახარჯების (TC) გაყოფით წარმოებული პროდუქციის (Q) რაოდენობაზე. შესაბამისად,

ა) საშუალო მუდმივი (Average fixed costs – AFC) დანახარჯები შემდეგი ფორმულით განისაზღვრება:

$$AFC = \frac{FC}{Q} \qquad (18.42)$$

სადაც, AFC – საშუალო მუდმივი დანახარჯებია,
FC – მუდმივი დანახარჯებია,
Q – პროდუქციის რაოდენობაა.

ბ) საშუალო ცვალებადი (Average variable costs - AVC) დანახარჯები იანგარიშება შემდეგი ფორმულით:

$$AVC = \frac{VC}{Q} \qquad (18.43)$$

სადაც AVC – საშუალო ცვალებადი დანახარჯებია,
VC – მუდმივი დანახარჯებია,
Q – პროდუქციის რაოდენობაა.

გ) საშუალო მთლიანი ხარჯები (Average total costs - ATC) შემდეგი ფორმულით იანგარიშება:

$$ATC = \frac{TC}{Q} = \frac{FC + VC}{Q} = AFC + AVC. \qquad (18.44)$$

ამრიგად, წარმოების საშუალო დანახარჯები ხანმოკლე პერიოდში (ATC) შედგება საშუალო მუდმივი (AFC) და საშუალო ცვლადი (AVC) დანახარჯების ელემენტებისაგან.

პროდუქციის წარმოებაზე დანახარჯების შემცირება, რომლის მიღწევა საწარმოს შეუძლია შიგა რეზერვების გამოვლენის, წარმოების ფაქტორების ოპტიმალური კომბინაციების საშუალებით, უზრუნველყოფს მოგების ზრდას, რამეთუ მეწარმის შემოსავლების ფორმირებაში ფასების რეგულირება სრულყოფილი კონკურენციის პირობებში არ არის დამოკიდებული მეწარმის ნება-სურვილზე.

შესაბამისად, პროდუქციის თვითღირებულების შესწავლასთან დაკავშირებით ეკონომიკური ანალიზის წინაშე დგას შემდეგი ძირითადი ამოცანები:

1. საწარმოების (ფირმების), დარგების, ეკონომიკური სექტორების პროდუქციის თვითღირებულების დონის ანალიზი, თვითღირებულების შემცირების ღონისძიებებზე კონტროლის დაწესება;
2. პროდუქციის თვითღირებულების სტრუქტურის შესწავლა;
3. პროდუქციის თვითღირებულებაზე მოქმედი წარმოების ფაქტორებისა და სასაქონლო პროდუქციის ერთ ლარზე დანახარჯების ანალიზი;
4. პროდუქციის თვითღირებულების დინამიკის ანალიზი.

როგორც უკვე აღინიშნა, პროდუქციის თვითღირებულება მოიცავს დანახარჯებს, რომელთა როლი განსხვავებულია პროდუქციის დამზადებისა და რეალიზაციის პროცესში; ამასთან, დანახარჯებს გააჩნიათ სხვადასხვა ეკონომიკური დანიშნულება. მართვის პროცესის სრულყოფისათვის, საწარმოში თვითღირებულების შემცირების რეზერვების გამოვლენის, დაგეგმვის, აღრიცხვისა და ეკონომიკური ანალიზის სწორი წარმართვისათვის მიზანშეწონილია დანახარჯების კლასიფიკაცია.

ბუღალტრული აღრიცხვის პრაქტიკა რეალიზებული სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობის თვითღირებულების აღრიცხვის ორ მეთოდს იყენებს. ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების (ბასს-ის) მიხედვით, რომელიც 1999 წლიდან საქართველოში მიმდინარე ბუღალტრული აღრიცხვის რეფორმის საფუძველს წარმოადგენს, უკავშირდება მოგებისა და ზარალის ანგარიშების წარდგენის მეთოდებს და აღრიცხვაშიც შესაბამისი სახელწოდებით მოიხსენიება. კერძოდ:

ა) ხარჯების აღრიცხვა ეკონომიკური შინაარსის (ელემენტების) მიხედვით,

ბ) ხარჯების აღრიცხვა მათი ფუნქციური დანიშნულების, საკალკულაციო მუხლების მიხედვით.

ქვემოთ განვიხილავთ ინდექსების საშუალებით პროდუქციის თვითღირებულების დინამიკის ანალიზს, კერძოდ:

ა) ინდივიდუალური ინდექსით თვითღირებულების დინამიკის ანალიზის წარმოება. ინდივიდუალური ინდექსი (i_c) გამოიყენება ერთი რომელიმე სახის პროდუქციის თვითღირებულების დინამიკის დასახასიათებლად და გამოისახება შემდეგი ფორმულით:

$$i_c = \frac{C_1}{C_0}, \qquad (18.45)$$

სადაც i_c – პროდუქციის ერთეულის თვითღირებულების ინდივიდუალური ინდექსია,

C_1 – საანგარიშო პერიოდში პროდუქციის ერთეულის (ფაქტობრივი) თვითღირებულებაა,

C_0 – საბაზისო პერიოდში პროდუქციის ერთეულის თვითღირებულების მაჩვენებელია.

ბ) საერთო (აგრეგატული) ინდექსით თვითღირებულების დინამიკის ანალიზი.

საწარმოში გამოშვებული სხვადასხვაგვარი სახის პროდუქციის თვითღირებულების დინამიკა შეისწავლება საერთო (აგრეგატული) ინდექსის საფუძველზე, რომელიც გამოიანგარიშება ფორმულით:

$$I_{C(საერთო)} = \frac{\Sigma q_1 C_1}{\Sigma q_0 C_0}, \qquad (18.46)$$

სადაც:

$\Sigma q_1 C_1$ - საანგარიშო პერიოდში გამოშვებულ პროდუქციაზე ფაქტობრივად გაწეულ დანახარჯთა ჯამს ასახავს ფულად გამოსახულებაში:

$\Sigma q_0 C_0$ - დანახარჯთა გაანგარიშებით (პირობითი) ჯამია, რომელიც დაიხარჯებოდა მოცემულ საწარმოში საანგარიშგებო პერიოდში იმავე რაოდენობისა და შედგენილობის (ასორტიმენტის) პროდუქციის გამოშვებაზე საბაზისო პერიოდის თვითღირებულების (Co) დონის შენარჩუნების პირობებში.

აგრეგატული ინდექსის არსიდან (ფორმულა 18.46) გამომდინარე სხვაობა ინდექსის მრიცხველსა და მნიშვნელს შორის დაახასიათებს ეკონომიის (ან გადახარჯვის) აბსოლუტურ სიდიდეს, რომელიც მოცემულ საწარმოში საანგარიშო წელს პროდუქციის თვითღირებულების შემცირების (ან გადიდების) შედეგად იყო მიღებული.

$$I_C = \Sigma q_1 C_1 - \Sigma q_1 C_0 \qquad (18.47)$$

კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის:

1. წარმოადგინეთ სისტემური ანალიზის ეტაპის მახასიათებლები.
2. გააცნობიერეთ კომპლექსური ანალიზის ბლოკსქემა(ნახ.18.2) მაჩვენებლის არსი.
3. რას მოიცავს ეკონომიკურ პერიოდთა სისტემის მეთოდი?
4. რას წარმოადგენს კორელაციული შეფარდება?
5. რას უჩვენებს ელასტიკურობის კოეფიციენტი?
6. გააცნობიერეთ წრფივი კორელაციური რეგრესის განტოლების გამოყენება შედეგობრივი ნიშნისა და მის ძირითად ფაქტორებს შორის კავშირის ანლიზის პროცესში.
7. ჩამოყალიბეთ კობ-დუგლასის ფუნქციის არსი.
8. განიხილეთ კორელაციულ–ეკონომიკური მოდელების ფაქტორთა და პარამეტრების ანალიზის ასპექტები.
9. გააცნობიერეთ სხვადასხვა მათემატიკური–სტატისტიკური ფუნქციების გამოყენებით განვითარების (ტრენდის) კანონზომიერებების ამსახველი პროგნოზირების თავისებურებანი.

გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა:

1. ბლანკი ი.ა., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, სასწავლო კურსი ორ ტომად, თარგ. ლ. ქოქიაური, თსუ 2009;
2. ვან ჰორნი ჯ.ს., ვაჰოვიჩი ჯ.მ. უმც., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, მეთორმეტე გამოცემა, თბ., 2008;
3. ინგოროყვა ა., ცაავა გ.., ფინანსური მენეჯმენტი, სახელმძღვანელო 2 ტომად, სტუ, თბ., 2011;
4. ლიპარტია ზ., „ეკონომიკური ანალიზი", ნაწილი 1., ეკონომიკური ანალიზის თეორია, თბ., 2003.
5. ზ. ლიპარტია, ნ. გვარამია, ე. ლანჩავა, ეკონომიკური ანალიზი, პრაქტიკუმი, გამომც. `უნივერსალი~ 2007, გვ. 220-235.
6. კაკულია რ., ბახტაძე ლ., თუთბერიძე რ., „კორპორაციის ფინანსები". თბ. 2009
7. პაპავა გ. ვ., სამრეწველო ფირმის ორგანიზაცია და მართვა ორ ტომად, თბ., 1998;
8. ტომპსონი ა–უმც., სტრიკლენდი ა.ჯ., III. „სტრატეგიული მენეჯმენტი: კონცეფციები და ბიზნეს სიტუაციები", მე–13 გამოცემა: ნათარგმნი ინგლ.– შოთა რუსთაველის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, „უნივერსალი" 2009.
9. ჯიქია მ., „ფინანსური ანალიზი: ლექციების კურსი"(საერთაშორისო პრაქტიკის მიხედვით)., გამომც. მერიდიანი., თბ., 2011
10. ღუდუშაური ზ., „ფინანსური მენეჯმენტი: თეორია და პრაქტიკა"., თბ., 2008.
11. ხუბუა მ., „კომერციული ბანკების საქმიანობის ფინანსური ანალიზი". თბ., „უნივერსალი", 2006.
10. Боди З. Мертон Р. Финансы: Учебное пособие, Пер.с англ. М.: Вильямс. 2007
11. Брикхем Ю., Финансовий менеджмент. Експрес-курс Пер.с англ. 4-ое изд - СПБ. Питер. 2009
12. Ковалев В.В. „Финансовый анализ: учебник. М., 2002
13. Корпоративные финансы, учебник для вузов (Под. ред. М. Р. Риманоского, А. И. Вистрикнутивей. Стандарт трьетегопоколения, Питер 2011, гл. ...
14. Жак Ришар, Аудит и анализ хозяйнственной деятельности предприятия (перевод с француз. М., "Аудит" 1997.
15. Шеремет А.Д, Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М., 2005.

თემა 19. სტრატეგიული ანალიზის კონცეფციები და კონკურენციული უპირატესობის შეფასება

✧ თემის სტრუქტურა:

19.1. სტრატეგიული ანალიზის მეთოდების ადაპტირება დაგეგმვის სისტემაში;
19.2. კონკურენციის ანალიზის მეთოდები და დარგში საერთო სიტუაციის შეფასება;
19.3. რესურსული პოტენციალისა და კონკურენციული უპირატესობის შეფასება;
19.4. ფინანსური ანალიზის კოეფიციენტების გამოყენება კორპორაციის ფინანსური მდგომარეობის შეფასებაში.

თემის მიზანი:

1. სტრატეგიული ანალიზის მეთოდების ადაპტირება სტრატეგიული დაგეგმვის სისტემაში, რათა გამოიმუშაოთ უნარი კონკურენციის ანალიზისა და კონკურენციული უპირატესობის შეფასებაში.
2. ფინანსური ანალიზის წარმოების უნარ–ჩვევების გამომუშავება სტრატეგიული განვითარების დაგეგმვა–პროგნოზირებისას.

☞ თემის შესწავლის შემდეგ თქვენ შეძლებთ:

1. ჩამოაყალიბოთ კორპორაციის განვითარების სტრატეგიის ფორმირებაზე მოქმედი ფაქტორები;
2. გააცნობიეროთ სტრატეგიული ანალიზის (SWOT, PEST, ABC) სახეები და მათი ჩასატარების ტექნიკა;
3. გააცნობიერეთ პორტერის კონკურენციის ხუთი ძალის მოდელი და კონკურენციის მიზნებისა და სტრატეგიების კლასიფიკაცია, კომპანიის ფასეულობათა ჯაჭვის კონცეფცია;
5. წარმოადგინოთ ოპერაციულ-ღირებულებითი ანალიზის (ABC) მახასიათებლები;
6. გააცნობიეროთ ბიზნესისათვის (დარგისათვის) სტრუქტურულად მნიშვნელოვანი მახასიათებლები და წარმატებების საკვანძო ფაქტორები;
7. გამოავლინოთ დარგის მიმზიდველობის განმსაზღვრელი ფაქტორები და კომპანიის მდგომარეობის სტრუქტურული ანალიზის ჩატარების მიზანი;
12. გააცნობიეროთ ფინანსური ანალიზის კოეფიციენტების გამოყენების ასპექტები კორპორაციის საქმიანობის შეფასებაში;
13. განიხილოთ დიუპონის, სკორინგის გადახდისუნარიანობის დისკრიმინანტული მაჩვენებლების მეთოდები.

🕮 თემის ძირითადი კონცეფციური და საკვანძო საკითხები:

სტრატეგიული ანალიზის მეთოდები; კონკურენციული უპირატესობის შეფასება; რესურსული პოტენციალისა და დარგის საერთო სიტუაციის შეფასება; ფინანსური ანალიზის კოეფიციენტის გამოყენების პრაქტიკა ფინანსური მდგომარეობის შეფასებაში.

თემა 19. სტრატეგიული ანალიზის კონცეფციები და კონკურენციული უპირატესობის სისტემა

„გადარჩებიან არა ყველაზე ძლიერები და ჭკვიანები,
არამედ ისინი, ვინც ყველაზე სწრაფად მოერგებიან
ცვალებად გარემოს“
ჩარლზ დარვინი

19.1. სტრატეგიული ანალიზის მეთოდების ადაპტირება სტრატეგიული დაგეგმვის სისტემაში

დასავლეთის განვითარებული ქვეყნების პრაქტიკა მოწმობს, რომ კორპორაციული განვითარების სტრატეგიის ჩამოყალიბების პროცესი მოიცავს მენეჯერების მიერ ორგანიზაციის არსებული მდგომარეობის ანალიზს, ხოლო შემდეგ კი სტრატეგიების შემუშავებას მისი დანიშნულების განსახორციელებლად და მიზნების მისაღწევად.

სტრატეგიული მენეჯმენტი – ეს არის კომპანიის მენეჯერების მიერ სტრატეგიული ხედვის, მიზნების დასახვის, სტრატეგიების შემუშავებისა და რეალიზაციის ფორმირების პროცესი, ასევე ხედვის, მიზნების, სტრატეგიებისა და რეალიზაციის დროული კორექტირება. შესაბამისად, ეკონომიკურ ლიტერატურაში აღწერილია სტრატეგიული მენეჯმენტის 5 ამოცანა, რომელიც
შედგება ხუთი ურთიერთდაკავშირებული ნაწილისაგან:

1. კომპანიის სტრატეგიული ხედვისა და მისიის ფორმულირება. ე.ი. უნდა განისაზღვროს მიზნები და გრძელვადიანი განვითარების პერსპექტივა.
2. მიზნების დასახვა.
3. სტრატეგიების შემუშავება.
4. სტრატეგიების ფორმირება და რეალიზაცია.
5. განხორციელებული საქმიანობის შეფასება, სტრატეგიული ხედვის, გლობალური მიზნების, სტრატეგიისა და მისი რეალიზაციის კორექტირება მიღებული გამოცდილების, ცვალებადი ბიზნესგარემოს, გამოვლენილი ახალი იდეებისა და შესაძლებლობების გათვალისწინებით.

კორპორაციას (ორგანიზაციას) აუცილებელად უნდა ჰქონდეს შემუშავებული სტრატეგია, რომელიც საშუალებას მისცემს გაითავისოს მიზნების მიღწევის და მისიის განხორციელების გზები. სტრატეგიის შემუშავებისას ყოველთვის ჩნდება კითხვა როგორ? – როგორ მივაღწიოთ მიზანს? როგორ ჩამოვიცილოთ კონკურენტები? როგორ მოვიპოვოთ უპირატესობა კონკურენტებთან ბრძოლაში? როგორ გავზარდოთ ფირმის პოზიციები გრძელვადიან პერსპექტივაში? როგორ მოვიყვანოთ კომპანიის სტრატეგიული ხედვა რეალობასთან შესაბამისობაში?

სტრატეგია საჭიროა როგორც მთლიანად კომპანიისათვის, ისე მისი ცალკეული რგოლებისთვისაც – სამეცნიერო კვლევები, გაყიდვები, მარკეტინგი, ფინანსები, ადამიანური რესურსები და ა.შ. კომპანიის საერთო სტრატეგია გამომდინარეობს ფირმის ქცევის მოდელიდან და მენეჯერების მიერ შემოთავაზებული ახალი იდეებიდან.

კორპორაციული სტრატეგია არის დივერსიფიცირებული კომპანიის მართვის საერთო გეგმა. კორპორაციული სტრატეგია ვრცელდება მთელ კომპანიაზე და მოიცავს საქმიანობის ყველა მიმართულებას. ის შედგება მოქმედებებისაგან, რომლებიც გამოიყენება საკუთარი პოზიციების გამყარების მიზნით სხვადასხვა დარგებში, აგრეთვე მოიცავს კომპანიის მართვის მეთოდებს.

დივერსიფიცირებული კომპანიისათვის **კორპორაციული სტრატეგიის შემუშავება** ითვალისწინებს 4 სახის მოქმედებას.

1. ახალ დარგებში პოზიციის ათვისება და განმტკიცება. დივერსიფიკაციის პირველი პრობლემა – ეს არის საქმიანობის სფეროს განსაზღვრის პრობლემა, კერძოდ, მრეწველობის რომელ დარგებში იმუშავებს კომპანია და რა სახით – ახალი კომპანიის შექმნით თუ უკვე არსებულის შეძენით. კორპორაციული სტრატეგიის ეს ასპექტი განსაზღვრავს, შემოიფარგლება თუ არა დივერსიფიკაცია მხოლოდ რამდენიმე დარგით, თუ გავრცელდება მთელ სისტემაზე, რაც განსაზღვრავს კომპანიის პოზიციას თითოეულ მიზნობრივ დარგში.

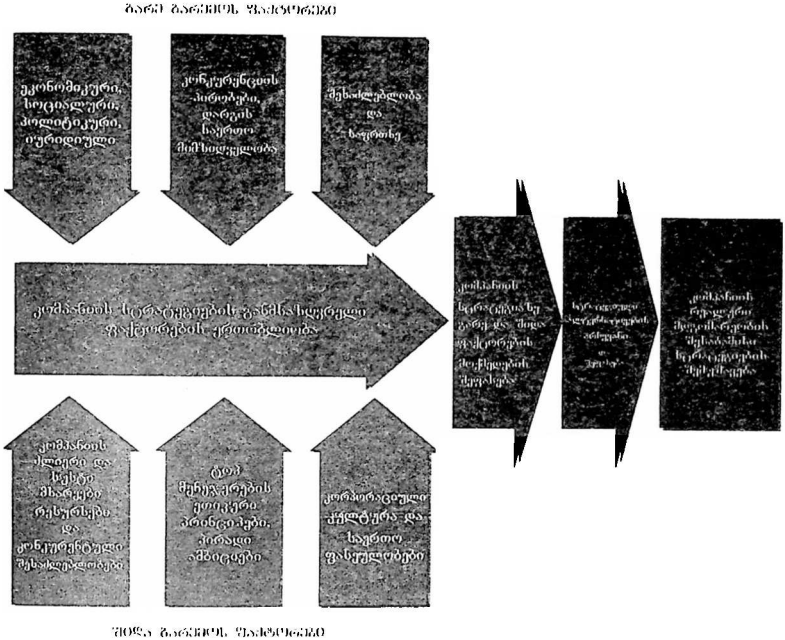
2. ყველა ქვედანაყოფის მწარმოებლურობის გაზრდა. შერჩეულ დარგებში კომპანიის პოზიციების გამყარებიდან გამომდინარე, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ კორპორაციული სტრატეგია კონცენტრირებას ახდენს საქმიანობის გაუმჯობესების გზებზე კომპანიის ფუნქციონირების ყველა სფეროში. კონკრეტული გადაწყვეტილებები უნდა მივიღოთ ხანგრძლივ პერსპექტივაში კონკურენციული პოზიციის გაძლიერების და კომპანიის შემოსავლების გაზრდის მიზნით.

3. ქვედანაყოფებს შორის სინერგიული ეფექტის მიღების გზების ძიება და მათი კონკურენციულ უპირატესობად გარდაქმნა. მონათესავე დივერსიფიკაციის პროცესში კომპანიებს ეძლევათ საკუთარი გამოცდილების გაზიარების შესაძლებლობა, ერთობლივად იმოქმედონ მიზნის მისაღწევად, შეამცირონ ერთობლივი ხარჯები და იმავდროულად გაზარდონ კომპანიათა ზოგიერთი პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა, განსაზღვრული განყოფილებების საქმიანობის გამჯობესების ხარჯზე. რაც უფრო მჭიდროა კავშირი კომპანიის სხვადასხვა მიმართულებებს შორის, მით უფრო მეტი შანსია ერთობლივი სამუშაოების განხორციელებისა და კონკურენციული უპირატესობის მოპოვებისათვის.

4. საინვესტიციო პრიორიტეტების შექმნა და კორპორაციის რესურსების გადადინება უფრო მოგებიან სფეროებში. რესურსების მიზანმიმართულად გადანაწილების მიზნით კომპანიის ხელმძღვანელმა ინვესტიციები უნდა წარმართოს უფრო პრიორიტეტული მიმართულებისაკენ.

კომპანიის სტრატეგიის ფორმირებაზე მოქმედი ფაქტორები, როგორც წესი, ერთმანეთისგან მკვეთრად განსხვავდება. ამიტომაც, ვიდრე მენეჯერი დაიწყებს სტრატეგიების არჩევანს, მან წინასწარ უნდა შეაფასოს კომპანიის შიდა და გარე ფაქტორების ერთობლიობა. ნახაზი 19.1. აჩვენებს იმ ძირითად ფაქტორებს, რომლებიც განსაზღვრავს კომპანიის სტრატეგიების შერჩევას.

სტრატეგიების ფორმირება იწყება მენეჯერების მიერ ორგანიზაციის შიგნით და მის გარეთ არსებული ფაქტორების გაანალიზებით, დასმული ამოცანებისა და საერთო გარემოებების შესწავლით, რაც გავლენას ახდენს ან შეიძლება მოახდინოს ორგანიზაციის მიერ მისი მიზნების განხორციელების უნარზე აწმყოსა და მომავალში.



ნახ. 19.1. სტრატეგიების შერჩევაზე მოქმედი ფაქტორები.

"SWOT" – ანალიზი არის ერთ-ერთი მეთოდი, რომელსაც მენეჯერები იყენებენ შიგა და გარე ფაქტორების ანალიზისათვის. **"SWOT"** – ანალიზის მიზანია გამოიკვლიოს ბიზნესის ძლიერი და სუსტი მხარეები და საწარმოს წარმატებული ფუნქციონირების შესაძლებლობანი ბაზრის უკვე მიღწეულ და პროგნოზულ პირობებში.

"SWOT" - ანალიზი წარმოადგენს დაგეგმვის განხორციელების პროცესს, რომლის დროსაც მენეჯერები განსაზღვრავენ ორგანიზაციის ძლიერ მხარეებს **(strengths-S)**, მის სუსტ მხარეებს **(weaknesses -W)**, გარემოში არსებულ შესაძლებლობებსა **(opportunities-O)** და მოსალოდნელ საშიშროებებს **(threats-T)**. **"SWOT"** - ანალიზზე დაყრდნობით ორგანიზაციის სხვადასხვა დონეზე მყოფი მენეჯერები ირჩევენ **კორპორაციის, ბიზნესის და ფუნქციური დონის სტრატეგიებს**, რათა ორგანიზაციას უკეთესი მდგომარეობა შეუქმნან თავისი მისიისა და მიზნების განსახორციელებლად (იხ. ნახ. 19.2).

"SWOT" - - ანალიზის მეორე ეტაპი იწყება, როდესაც მენეჯერები შეუდგებიან სრული მასშტაბის **"SWOT"** – ანალიზს დაგეგმვის განსახორციელებლად, რათა განსაზღვრულ იქნეს პოტენციური შესაძლებლობები და საშიშროებები იმ გარემოებებში, რომლებიც მოქმედებენ ორგანიზაციაზე ან შეიძლება გავლენა იქონიონ მომავალში. პოტენციური შესაძლებლობებისა და მოსალოდნელი საშიშროების ინტერპრეტაციები ჩამოთვლილია ცხრილ 19.1-ში.

SWOT ანალიზი – დაგეგმვის განხორციელების პროცესი, რომლის დროსაც განისაზღვრება ორგანიზაციის შიგნით არსებული ძლიერი და სუსტი მხარეები, გარემოში არსებული შესაძლებლობები და მოსალოდნელი საშიშროებები	**სტრატეგია კორპორაციის დონეზე** სამოქმედო გეგმა ორგანიზაციის გაზრდისა და განვითარებისათვის, რომელიც ითვალისწინებს მის მიერ ფასეულობების შექმნის შესაძლებლობების ხანგრძლივობის მაქსიმალურად გაზრდას
	სტრატეგია ბიზნესის დონეზე სამოქმედო გეგმა შესაძლებლობების ეფექტიანად გამოყენებისათვის და მოსალოდნელ საშიშროებებთან გასამკლავებლად, მოცემულ წარმოებაში კონკურენტუნარიანობის ასამაღლებლად
	სტრატეგია ფუნქციურ დონეზე სამოქმედო გეგმა ორგანიზაციების დეპარტამენტებისათვის ფასეულობების შექმნის შესაძ-ლებლობების გასაუმჯობესებლად.

ნახ. 19.2. SWOT-ანალიზი სტრატეგიული დაგეგმვის სისტემაში.

"SWOT" – ანალიზის სიძლიერის, სისუსტის, შესაძლებლობებისა და საშიშროებების დადგენის შემდეგ მენეჯერები წარმართავენ დაგეგმვის პროცესს და განსაზღვრავენ სტრატეგიებს ორგანიზაციის დანიშნულებისა და მიზნების განსახორციელებლად.

"SWOT" – ანალიზის ჩატარების შემდეგ რეკომენდებულია **"PEST"** ანალიზის ჩატარება ორგანიზაციის შინაგანი გარემოს უფრო სიღრმისეული შესწავლისათვის; ეს არის ინსტრუმენტი, გათვალისწინებული იმ პოლიტიკური **(Polity),** ეკონომიკური (**Economy**), სოციალური (**Society**) და ტექნოლოგიური (**Teqnology**) გარემოპირობების ასპექტების გამოსავლენად, რომლებსაც შეუძლიათ გავლენა მოახდინონ ეკონომიკური სუბიექტის სტრატეგიასა და ტაქტიკაზე.

ამჟამად შემუშავებულია მეურნეობრიობის სტრატეგიული ზონის მიმზიდველობის შეფასების სხვადასხვა მეთოდიკა, განვიხილოთ ისინი:

1) **"PEST" ("ПЕСТ")** –ფაქტორების პროგნოზი იმ სტრატეგიული ზონებისათვის, რომლებიც კორპორაციას (ფირმას) აინტერესებს. პოლიტიკურ–ეკონომიკურ, სოციალურ და ტექნოლოგიურ პირობებში შესაძლო ცვლილებების გამო მიმზიდველობის ხარისხის შეფასებისას გასათვალისწინებელია მომავალი არასტაბილურობის დონე.

2) შესაბამის გარემოში მეურნეობრიობის სტრატეგიულ ზონებზე უმნიშვნელოვანესი ტენდენციებისა და მოვლენების ზემოქმედების ხარისხის ანალიზი, რომელიც ემყარება ექსპერტული შეფასების საფუძველზე არასტაბილურობის დონის როგორც გამოვლენილი შესაძლებლობებისა და საფრთხეების შეფასებას.

3) ზრდისა და რენტაბელობის წინანდელი ტენდენციების ექსტრაპოლაცია პროგნოზირების რაოდენობრივი მეთოდების გამოყენებით.

4) მოთხოვნის განმსაზღვრელი ანალიზი ხანმოკლე და გრძელვადიანი პერიოდებისათვის, რომელიც ეყრდნობა მოთხოვნის ჩამოყალიბებულ ტენდენციაში შესაძლო ცვლილებების პროგნოზირების ხარისხობრივი მეთოდით შეფასებას.

5) რენტაბელობის განმსაზღვრელი ფაქტორების ანალიზი.

"SWOT" - ანალიზისათვის
ჩასატარებლად დასმული კითხვების ნუსხა

ცხრილი. 19.3.

პოტენციური ძლიერი მხარეები	პოტენციური შესაძლებლობები	პოტენციური სუსტი მხარეები	პოტენციური საშიშროებები
სტრატეგია კარგად შემუშავდება? ძლიერი იქნება წარმოების ხაზები? როგორი იქნება წარმოების დონე? კარგ დონეზე იქნება სავაჭრო უნარები? კარგ დონეზე იქნება მატერიალური მენეჯმენტის სისტემები? როგორი იქნება კვლევისა და განვითარების დონე და ხელმძღვანელობა? როგორი იქნება ადამიანური რესურსების მონაცემები? როგორი რეპუტაციით ისარგებლებს საფირმო მარკა? როგორი იქნება სპეციალიზებული წარმოების ღირებულება? შესაფერისი იქნება მართვის სისტემები? როგორია სტრატეგიის შეცვლის უნარი? სხვა?	შესაძლებელია: ძირითადი ბიზნესის გაფართოება? ახალი სამაზრო სეგმენტების ათვისება? პროდუქტების სპექტრის გაფართოება? ფასების ან სპეციალიზების გაძლიერება? მრავალფეროვნების შეტანა ახალ, მზარდ ბიზნესში? უცხოურ ბაზარზე გასვლა? კვლევისა და განვითარების (R&D) გამოყენება ახალ სფეროებში? ახალი მონათესავე ბიზნესის წამოწყება? პირდაპირი ვერტიკალური ინტეგრირება? ბარიერების გადალახვა ახალი ბიზნესის წამოსაწყებად? კონკურენტების წინააღმდეგობის შესუსტება? საფირმო მარკასთან დაკავშირებული კაპიტალის გამოყენება ახალ სფეროებში? გზების გამონახვა ბაზრის სწრაფად გასაფართოებლად? სხვა?	მოსალოდნელია სტრატეგიის სუსტად ჩამოყალიბება? წარმოების მოძველებული და ვიწრო ხაზები? საწარმოო ხარჯების გაზრდა? წარუმატებლობა კვლევისა და განვითარების სიახლეების მხრივ? მარკეტინგის სუსტი გეგმა? მასალების მენეჯმენტის სუსტი სისტემები? მომხმარებელთა კეთილგანწყობის დაკარგვა? არაადეკვატური ადამიანური რესურსები? წარუმატებელი სამარკო ნიშანი? უმიმართულებოდ ზრდა? საერთო მიმართულების დაკარგვა? განყოფილებებს შორის შუღლი? ერთიანი მართვის მოშლა? ორგანიზაციული სტრუქტურისა და მართვის სისტემების შეუსაბამობა? არასასურველი კონფლიქტი და პოლიტიკა? სხვა?	მოსალოდნელია შეტევის განხორციელება ძირითად ბიზნეს(ებ)ზე? შიდა კონკურენციის გაზრდა? უცხოური კონკურენციის გაზრდა? მომხმარებელთა გემოვნების შეცვლა? ბარიერების გადალახვის შეუძლებლობა? ახალი ან შემცვლელი პროდუქტების ზრდა? წარმოების კონკურენციის გამძაფრება? ახალი ფორმის კონკურენციები? პოტენციურად არსებობს კომპანიის შთანთქმის შესაძლებლობა? მოსალოდნელი დემოგრაფიული ფაქტორების ცვლილებები? ეკონომიკური ფაქტორების ცვლილებები? ეკონომიკური ვარდნა? შრომის ფასების გაზრდა? ბაზრის გაფართოების შენელება? სხვა?

დარგის სტრუქტურული ანალიზის ინსტრუმენტი–ხუთი კონკრეტული ძალის მოდელი.

სტრატეგიების შემუშავება ანალიზზე დაფუძნებული საქმიანობაა; ამ სფეროში მენეჯერს არ ეძლევა საშუალება მიაღწიოს წარმატებას მხოლოდ მიზანსწრაფულობისა და შემოქმედებითი მიდგომის ხარჯზე.

გადაწყვეტილება იმის თაობაზე, თუ რომელი სტრატეგია უნდა შევარჩიოთ, მიიღება კომპანიის შიდა და გარე გარემოს ანალიზის საფუძველზე. წინააღმდეგ შემთხვევაში სტრატეგია კარგავს სიცოცხლისუნარიანობას. ძირითადი ყურადღება ეთმობა ფაქტორების ორ ჯგუფის შესწავლას: პირველი – დარგში არსებული სიტუაციის და კონკურენციის პირობების, მეორე – კომპანიის შიდა გარემოს და საკუთარი კონკურენტუნარიანობის.

დარგები ეკონომიკური მაჩვენებლების მიხედვით მკვეთრად განსხვავდება ერთმანეთისაგან. შიდა კონკურენციისა და განვითარების პერსპექტივების მიხედვით ეს განსხვავება გამოიხატება შემდეგში:

- ტექნიკური პროგრესის ტემპები შეიძლება მერყეობდეს მაღალ და დაბალ მაჩვენებელს შორის;
- საჭირო ინვესტიციების სიდიდე შეიძლება იყოს დიდი ან უმნიშვნელო;
- ბაზრის მასშტაბები შეიძლება იყოს როგორც ადგილობრივი, ისე საერთაშორისო;
- მწარმოებლები აწარმოებენ სტანდარტულ ან დიფერენცირებულ პროდუქციას;
- კონკურენციის დონე დარგში შეიძლება იყოს ძლიერი ან სუსტი, ასევე იყოს ორიენტირებული ფასებზე, ხარისხზე, გაყიდვის შემდგომ მომსახურებაზე ან ნებისმიერ სხვა ვითარებაზე;
- მოთხოვნილება შეიძლება გაიზარდოს ან შემცირდეს.

დარგში საერთო სიტუაციისა და კონკურენციის ანალიზის დროს გამოიყენება ისეთი ხერხები, რომლებიც გვაძლევს შესაძლებლობას სწორად შევაფასოთ დარგის ცვალებადი პირობები და განვსაზღვროთ კონკურენციული ბრძოლის ხასიათი და დონე. ეს საშუალებას იძლევა, შემუშავდეს კომპანიის კაპიტალის დაბანდების თვალსაზრისით დარგში საერთო სიტუაციის შესაბამისი სტრატეგია და განისაზღვროს მისი მიმზიდველობა. ანალიზი გულისხმობს კომპანიის საქმიანობის გამოკვლევას გარე გარემოსთან კავშირში.

დარგში საერთო სიტუაციისა და კონკურენციის ანალიზის ქვაკუთხედია კონკურენციული მეტოქეობის საფუძვლიანი შესწავლა, მისი წარმოშობის წყაროების და კონკურენციული ძალების ზემოქმედების დონის განსაზღვრა.

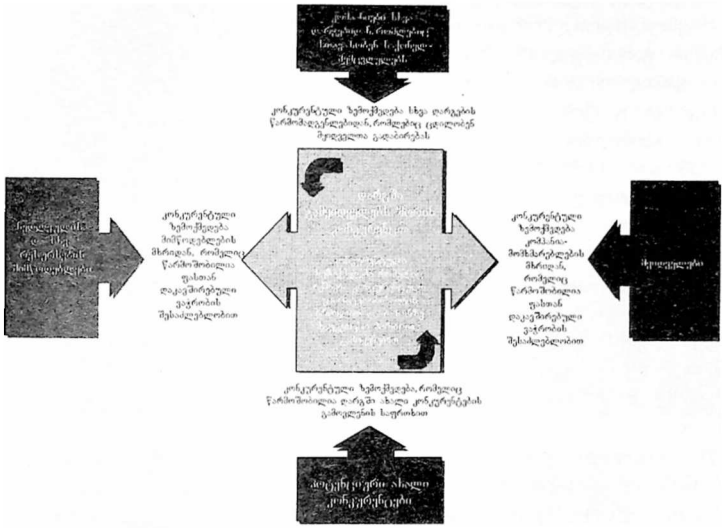
მიუხედავად იმისა, რომ ცალკეულ დარგში კონკურენციის გავლენის დონე მკვეთრად განსხვავდება, უნდა აღინიშნოს, რომ კონკურენციის ხასიათი ერთგვარია, რაც საშუალებას გვაძლევს გამოვიყენოთ ქვემოთ მოყვანილი სქემა იმისათვის, რომ განვსაზღვროთ მისი ბუნება და კონკურენციული ძალების ზემოქმედება.

ჰარვარდის ბიზნესის სკოლის ცნობილმა პროფესორმა **მაიკლ პორტერმა** დაასაბუთა, რომ დარგში არსებული კონკურენციის მდგომარეობა შეიძლება დავახასიათოთ **კონკურენციის 5 ფაქტორით**, ანუ ძალით:

1) დარგში კონკურენტებს შორის შეჯიბრი;
2) დარგში ახალი კონკურენტების გამოვლენის საფრთხე;
3) ახალი საქონელის ან მომსახურების – შემცვლელის გამოვლენის საფრთხე სხვა დარგებიდან;
4) მომწოდებლების ვაჭრობის უნარი;
5) მყიდველების ვაჭრობის უნარი.

პორტერის კონკურენციის 5 ძალის მოდელი (ნახაზი 19.4) გახლავთ ყველაზე ეფექტიანი საშუალება ძირითადი კონკურენტული ძალების ანალიზისათვის, რომელიც ზეგავლენას ახდენს ბაზარზე და განსაზღვრავს მათი ზემოქმედების ხარისხს. ეს მოდელი ყველაზე უფრო ხშირად გამოიყენება და გაცილებით მარტივია.

განსაკუთრებით საყურადღებოა **კონკურენციის ორი პრინციპი:**



ნახ. 19.4. კონკურენციის 5 ძალის მოდელი – კონკურენციული გარემოს ანალიზის ძირითადი ინსტრუმენტი.

1. ერთ-ერთი ფირმის მიერ გამოყენებული ძლიერი კონკურენციული სტრატეგია ზეგავლენას ახდენს დანარჩენ ფირმებზე;

2. კონკურირებადი ფირმები იყენებენ სხვადასხვა სახის ,,იარაღებს" უპირატესობის მოსაპოვებლად, განსაზღვრავენ დარგში კონკურენციის წესებს და მიგვითითებენ, თუ რა უნდა გაკეთდეს წარმატების მოსაპოვებლად.

კონკურენტი ფირმების ზეგავლენის შეფასებისას სტრატეგიაზე პასუხისმგებელმა მენეჯერებმა უნდა მოახდინონ კონკურენციის წინააღმდეგ გამოსაყენებელი მეთოდების იდენტიფიცირება, რომლის საშუალებითაც განისაზღვრება კონკურენციის განვითარების დონე და მისი ზეგავლენა შემოსავლებზე. კონკურენცია არის: ინტენსიური, თუ კონკურენტი ფირმების მოქმედებები ამცირებს დარგის საშუალო მოგებას; ზომიერი, როდესაც კომპანიების უმეტესი ნაწილი ღებულობს დასაშვებ ნორმალურ მოგებას; სუსტი, როდესაც კომპანიათა უმეტესი ნაწილი საშუალო დონეზე მაღალი მოგების მისაღებად რესურსებს აბანდებს მხოლოდ საწარმოო ინვესტიციებში. მეტოქეობის ხშირი და მძაფრი გართულება დარგში კონკურენციულ ბრძოლას ამკაცრებს.

კონკურენციის ხუთი ძალის მოდელის ღირებულება მდგომარეობს იმაში, რომ ის ხელს უწყობს ამ ძალების სტრუქტურის განსაზღვრას.

იმისთვის, რომ შევაფასოთ კონკურენციული გარემო, ხელმძღვანელობამ უნდა შეაფასოს თითოეული ამ ძალის შესაძლებლობები. ამ ძალების ერთობლივი ზემოქმედება ზეგავლენას ახდენს ბაზარზე არსებული კონკურენციის ხასიათზე.

როგორც წესი, *რაც უფრო ძლიერია კონკურენციული ძალების ზემოქმედება, მით უფრო დაბალია კონკურენტი ფირმების მოგების დონე.* კონკურენცია მძაფრდება

მაშინ, როდესაც ეს ხუთივე ძალა ქმნის მკაცრ საბაზრო პირობებს. შესაბამისად, დარგში არსებული კონკურენციის სტრუქტურა აშკარად არ არის მიმზიდველი, თუკი კონკურენცია გამყიდველებს შორის მეტისმეტად მძაფრია, ბაზარზე შეღწევის ბარიერები დაბალია, კონკურენცია საქონელშემცვლელის მხრიდან მაღალია; ასეთ დროს როგორც გამყიდველები, ასევე მყიდველები მნიშვნელოვან სარგებელს ღებულობენ გარიგების შემთხვევაში. მაგრამ თუ კონკურენციული ძალები მთლიანობაში ვერ ახერხებენ მოახდინონ ზეგავლენა დარგში არსებულ ვითარებაზე, მაშინ ეს დარგი მაღალი მოგების მიღების თვალსაზრისით არის ხელსაყრელი და მიმზიდველი.

იმისათვის, რომ კომპანია (ფირმა) წარმატებით გამოვიდეს ბაზარზე და კონკურენციის ძალებმა მასზე უარყოფითად არ იმოქმედოს, მენეჯერებმა უმდა შეიმუშაონ შემდეგი სახის სტრატეგია:

(1) მოახდინონ კომპანიის იზოლირება კონკურენციის ხუთი ძალისაგან, რამდენადაც ეს შესაძლებელია;

(2) ზემოქმედება მოახდინონ დარგში არსებულ კონკურენციის წესებზე და შეცვლონ სასურველი მიმართულებით;

(3) უზრუნველყონ მყარი, საიმედო პოზიცია, რომელიც იქნება კონკურენტულ ბრძოლაში წარმატების გარანტი.

ამრიგად, კონკურენციის ხუთი ძალის მოდელი – ეს ის ინსტრუმენტია, რომელიც ხელს შეუწყობს მენეჯერებს დასახული ამოცანის განხორციელებაში, თუ კი ისინი გააანალიზებენ დარგში არსებულ კონკურენციულ გარემოს და განსაზღვრავენ მისი განვითარების პერსპექტივას.

დანახარჯების სტრატეგიული ანალიზი და ფასეულობათა ჯაჭვი

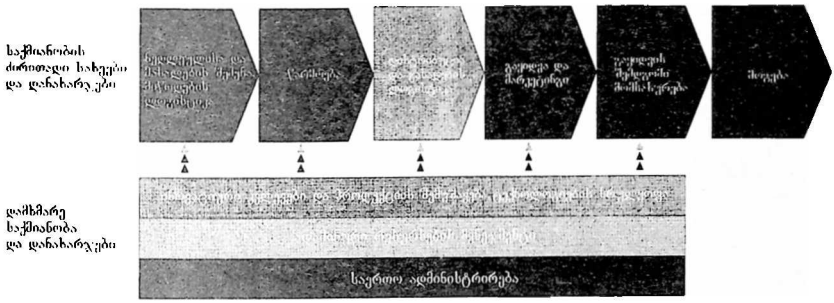
იმისთვის, რომ კომპანია იყოს კონკურენტუნარიანი, მისი დანახარჯები ნაწილობრივად მაინც უნდა შეესაბამებოდეს კონკურენტების დანახარჯებს. იმ დროს, როდესაც განსაზღვრული სხვაობა დანახარჯებს შორის მისაღებია, როდესაც კონკურენტების საქონელი არსებითად დიფერენცირებულია, მით უფრო დაუცველია მაღალი დანახარჯების მქონე ფირმების საბაზრო პოზიცია, რამდენადაც მათი დანახარჯები აღემატება მათი უშუალო კონკურენტების დანახარჯებს. შესაბამისად, რაც უფრო მაღალია კომპანიის დანახარჯები მისი უშუალო კონკურენტის დანახარჯებთან შედარებით, მით უფრო დაუცველია ამ კომპანიის პოზიცია ბაზარზე.

რამდენადაც დანახარჯების განსაზღვრა შესაძლებელია რამდენიმე ვარიანტის მიხედვით, კომპანია ვალდებულია დაადგინოს, რამდენად შეესაბამება მისი პროდუქციის ფასი კონკურენტების ფასებს. ასეთ სიტუაციაში გამოიყენება დანახარჯების სტრატეგიული ანალიზი, რომელიც კონცენტრირებულია იმაზე, თუ რამდენად შეესაბამება კომპანიის დანახარჯები მისი კონკურენტის დანახარ-ჯებს.

კომპანიის ფასეულობათა ჯაჭვის კონცეფცია. დანახარჯების სტრატეგიული ანალიზის უმნიშვნელოვანესი ნაწილია *ფასეულობათა ჯაჭვი,* რომელიც განსაზღვრავს საქონლის ან მომსახურების შემუშავების, წარმოების, მარკეტინგის, პროდუქციის მიწოდების, მხარდაჭერისა და მომსახურების განსაზღვრულ საქმიანობას, ფუნქციებსა და პროცესს. ფასეულობათა ჯაჭვი, რომელიც ქმნის სხვადასხვა საქმიანობების სახეების ღირებულებას, იწყება ნედლეულის უზრუნველყოფით და შემდგომ გრძელდება სხვადასხვა ნაწილის ან კომპონენტების

წარმოების პროცესში, პროდუქციის გამოშვების, საბითუმო და საცალო ვაჭრობის ან საბოლოო მომხმარებლების მომსახურების დროს.

კომპანიის ფასეულობათა ჯაჭვი ასახავს ერთმანეთთან დაკავშირებული საქმიანობების მიმართულებებსა და ფუნქციებს, რომლებიც ხორციელდება ფირმის შიგნით (ნახაზი 19.5). ეს ჯაჭვი თავისთავში მოიცავს მოგების ზღვარს, რადგანაც, ღირებულების შექმნისათვის ფირმის დანახარჯებზე დანამატი, რომელიც წარმოიშობა ფასების ჩამოყალიბების პროცესში, ჩვეულებრივ შედის საბოლოო ფასში (ან სრულ დანახარჯებში), მყიდველების მიერ გადახდილი საფასური – გაწეულ ხარჯებზე უფრო მეტი შემოსავლის მიღება – ეს არის ბიზნესის უმთავრესი მიზანი.



ნახ. 19.5. კომპანიის სტანდარტულ ფასეულობათა ჯაჭვი.

ამრიგად, ფასეულობათა ჯაჭვი კომპანიას აძლევს საშუალებას – განსაზღვროს ძირითადი და დამატებითი საქმიანობები, რომლებიც მომხმარებლისათვის გარკვეულ ღირებულებებს ქმნის. ფასეულობათა ჯაჭვის საფუძველზე შეგვიძლია გავაკეთოთ სტრატეგიული შეფასება საქმიანობის სახეებს შორის კავშირის მიხედვით, რომელიც ხორციელდება კომპანიის შიგნით და გარეთ, რაც მნიშვნელოვანია სტრატეგიის შემუშავებისათვის აგრეთვე იმის განსაზღვრისათვის, თუ როგორ შეიძლება გავამლიეროთ არსებული უპირატესობა.

მიკროეკონომიკურ დონეზე სუბიექტების ეკონომიკური უსაფრთხოების მიღწევაში მნიშვნელოვანი როლი უკავია ოპერაციულ-ღირებულებით ანალიზს – **ABC(Aqtivity Bazed Costing)**, რომელიც არის დანახარჯებისა და მწარმოებლურობის გაზომვის მეთოდი, დაფუძნებული ოპერაციებსა და დანახარჯების მატარებლებზე.

ოპერაციულ-ღირებულებითი ანალიზის (**ABC**) მიზნებს წარმოადგენს:

1. დანახარჯების გაანგარიშება ძირეული ოპერაციების შესრულებაზე, მათი ურთიერთკავშირის გათვალისწინებით;
2. დანახარჯების შემცირება და კორპორაციის მუშაობის შედეგიანობის ამაღლება;
3. დანახარჯების ეფექტიანი მართვა;
4. ინფორმაციის შეგროვება და გამოყენება ოპერაციების თვითღირებულებასა და ბიზნესპროცესებზე;
5. დამატებითი ინფორმაციების (რაოდენობრივი, ხარისხობრივი) შეკრება და გამოყენება მმართველობითი გადაწყვეტილების მისაღებად.

ამრიგად, ზემოთ დასახელებული სტრატეგიული ანალიზური კვლევების ("SWOT"–ანალიზი, "PEST" – ანალიზი, დარგის სტრუქტურული ანალიზის ინსტრუმენტი) ხუთი კონკრეტული ძალის მოდელი, დანახარჯების სტრატეგიული ანალიზი და ფასეულობათა ჯაჭვი, ოპერაციულ-ღირებულებითი ანალიზი – **"ABC"** და სხვა მეთოდების გამოყენებას არსებითი მნიშვნელობა ენიჭება ეკონომიკური სუბიექტის უსაფრთხოებისათვის ოპერატიული ღონისძიებების შემუშავებაში სიტუაციური პრობლემების გადასაჭრელად, რათა თავიდან იქნეს აცილებული სუბიექტის მიმართ სხვადასხვა სახის გაუთვალისწინებელი და მოსალოდნელი საფრთხეები. სტრატეგიული ანალიზის განხორციელება პროფესიულ დონეზე ხელს უწყობს გამოვლინდეს სტრატეგიის უპირატესობები და ნაკლოვანებები, კომპანიის შესაძლებლობები და სისუსტეები, აგრეთვე კომპანიის უნარი, შეინარჩუნოს საკუთარი პოზიციები მკაცრი კონკურენციის პირობებში. ეს ინფორმაცია ხელს უწყობს მენეჯერებს შეიმუშაონ კომპანიის მოთხოვნების ადეკვატური სტრატეგია.

19.2. კონკურენციის ანალიზის მეთოდები და დარგში საერთო სიტუაციის შეფასება

როგორც უკვე აღინიშნა, სახელმძღვანელოს 19.1. ქვეთემაში, მაიკლ პორტერის კონკურენციის 5 ძალის მოდელი (ნახ.19.4) ყველაზე ეფექტიან საშუალებად განიხილება ძირითადი კონკურენციული ძალების ანალიზისა და დარგში საერთო სიტუაციის შესაფასებლად.

ზოგადად ცნობილია, რომ დარგები ეკონომიკური მაჩვენებლების მიხედვით მკვეთრად განსხვავდება ერთმანეთისაგან, შიგა კონკურენციის პირობების მუდმივი ცვალებადობის, განვითარების პერსპექტივის, გარე გარემოს ძალების ცვლილებებით, მოთხოვნილების ცვლილებებით და ა.შ. შესაბამისად, დარგში საერთო სიტუაციისა და კონკურენციის ანალიზის გამოყენება გვაძლევს შესაძლებლობას სწორად შევაფასოთ დარგის ცვალებადი პირობები და განვსაზღვროთ კონკურენციული ბრძოლის ხასიათი და დონე. ეს საშუალებას იძლევა, შემუშავდეს დარგში საერთო სიტუაციის შესაბამისი სტრატეგია და განისაზღვროს მისი მიმზიდველობა (კომპანიის კაპიტალის დაბანდების თვალსაზრისით). ანალიზი გულისხმობს კომპანიის საქმიანობის გამოკვლევას გარე გარემოსთან კავშირში.

დარგში საერთო სიტუაციისა და კონკურენციის ანალიზის ჩატარების მიზანია, პასუხი გაეცეს ქვემოთ ჩამოთვლილ 7 კითხვაზე:

1. როგორია დარგის დამახასიათებელი ძირითადი ეკონომიკური მაჩვენებლები?
2. რომელი კონკურენციული ძალები მოქმედებს დარგში და როგორია მათი ზეგავლენა?
3. რა იწვევს გარე გარემოსა და დარგში კონკურენციის ძალების სტრუქტურაში ცვლილებებს?
4. რომელ კომპანიებს აქვთ ყველაზე ძლიერი ან სუსტი კონკურენციული პოზიციები?
5. როგორია კონკურენტების შესაძლო სტრატეგიული მოქმედებები?
6. რომელია კონკურენციულ ბრძოლაში წარმატების საკვანძო ფაქტორები?
7. როგორია დარგის საერთო მიმზიდველობა და საშუალო დონეზე მაღალი მოგების მიღების პერსპექტივები?

ტერმინი დარგი აღნიშნავს იმ ფირმების ჯგუფებს, რომელთა პროდუქციას აქვს მსგავსი სამომხმარებლო თვისებები და რომელიც გამიზნულია ერთი და იგივე მომხმარებლისათვის.

დარგის ეკონომიკური მახასიათებლები მნიშვნელოვანია, რადგანაც ისინი გარკვეულ როლს თამაშობენ სტრატეგიის შემუშავების პროცესში. ცხრილ 19.4-ში ნაჩვენებია, თუ როგორ მოქმედებენ დარგისათვის დამახასიათებელი ეკონომიკური მაჩვენებლები კომპანიის სტრატეგიებზე.

დარგისათვის სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ეკონომიკური მახასიათებლები

ცხრილი 19.4.

ფაქტორები/მახასიათებლები	სტრატეგიული მნიშვნელობა
ბაზრის სიდიდე	- მცირე ზომის ბაზრები არ იზიდავს მსხვილ ახალ კონკურენტებს; ფართო მასშტაბის ბაზრები მიმზიდველია ისეთი კომპანიებისათვის, რომლებიც დაინტერესებულნი არიან ისეთი ფირმების შეძენით, რომლებიც მიმზიდველ დარგში ფლობენ კონკურენციულ უპირატესობას.
ბაზრის ზრდის ტემპები	- სწრაფი ზრდა იძლევა ბაზარზე ადვილად შესვლის შესაძლებლობას, ხოლო ზრდის შენელების გამო უფრო სუსტი ფირმები მიდიან ბაზრიდან.
საწარმოო სიმძლავრეების სიჭარბე ან ნაკლებობა	- ჭარბი საწარმოო სიმძლავრეების არსებობა ამცირებს მოგებას და ფასებს, ხოლო საპირისპირო შემთხვევაში ხდება მათი ზრდა.
დარგის მოგებიანობა	- მაღალი მოგებიანობის ზრდა ხელს უწყობს ბაზარზე ახალი კომპანიების გამოჩენას, ხოლო წარუმატებლობა – ამ კომპანიების შემცირებას.
ბაზარზე შესვლისა და გამოსვლის საფრთხეები	- მაღალი ბარიერები იცავს ფირმის პოზიციებს არსებულ ბაზარზე, დაბალი ბარიერები – ხელს უწყობს ახალი კონკურენტების წარმოჩენას.
ფასი – მომხმარებლებისათვის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია	- მომხმარებლების უმეტესობა ირჩევს დაბალფასიან პროდუქციას.
სტანდარტული პროდუქცია	- პროდუქციის მაღალი სტანდარტიზაციის პირობებში მომხმარებლები ფლობენ უპირატესობას, რადგანაც მათ აქვთ გამყიდველის არჩევანის საშუალება.
სწრაფი ტექნოლოგიური ცვლილებები	- იზრდება რისკის ფაქტორი: ინვესტიციები ნაკლებად პროდუქტიული ხდება სწრაფი მორალური მობელების გამო.
აუცილებელი კაპიტალდაბანდების სიდიდესთან დაკავშირებული მოთხოვნები	- მკაცრი მოთხოვნები ზრდის რისკის ფაქტორს, აუცილებელია დროის სწორად განსაზღვრა, იქმნება ბაზარზე შესვლისა და ბაზრიდან გამოსვლის ბარიერები.

ვერტიკალური ინტეგრაცია	- ზრდის მოთხოვნებს კაპიტალდაბანდების მიმართ ჩნდება განსხვავებები კონკურენტუნარიანობასა და დანახარჯებში, რომელიც მიმართულია ინტეგრირებული, ნახევრად ინტეგრირებული და არაინტეგრირებული წარმოების შექმნაზე.
ეკონომია წარმოების მასშტაბზე	- ზრდის ბაზრის წილს, რომელიც ხელს უწყობს კონკურენტუნარიანობის შენარჩუნებას ხარჯების შემცირებით.
პროდუქციის ასორტიმენტის სწრაფი განახლება	- ამცირებს პროდუქციის სასიცოცხლო ციკლს, იზრდება რისკის ფაქტორი, როდესაც კონკურენტებს თავისუფლად შეუძლიათ დაიკავონ წამყვანი პოზიციები ახალი პროდუქციის წინსწრებით.

სტრატეგიის შემუშავების პროცესში მამოძრავებელი ძალების ანალიზს პრაქტიკული მნიშვნელობა ენიჭება. უპირველეს ყოვლისა, მამოძრავებელი ძალები აძლევს მენეჯერებს საშუალებას განსაზღვრონ, თუ რომელი შიდა ძალები მოახდენს ზეგავლენას კომპანიის საქმიანობაზე უახლოესი 1-3 წლის მანძილზე. მეორე, იმისათვის, რომ კომპანიები მოერგონ არსებული ძალების ზემოქმედებას, ხელმძღვანელებმა უნდა განსაზღვრონ თითოეული მათგანის ზემოქმედების მასშტაბები და შედეგები (ე.ი. წინასწარ უნდა განსაზღვრონ, თუ რა ზეგავლენას მოახდენენ ისინი დარგზე). მესამე, რაც მთავარია, სტრატეგიის შემმუშავებელმა მენეჯერებმა უნდა მოარგონ ისინი მამოძრავებელ ძალებს.

კონკურენციის მამოძრავებელი ძალები

მიუხედავად იმისა, თუ განვითარების რომელ სტადიაზე იმყოფება არსებული დარგი, აუცილებელია გამოვავლინოთ ის ფაქტორები, რომლებიც ზეგავლენას ახდენს დარგში მომხდარ ცვლილებებსა და კონკურენციის დონეზე. დარგში პირობები და კონკურენციის დონე სისტემატურად იცვლება, რადგანაც განსაზღვრული ძალები მოძრაობაშია და ხელს უწყობს ცვლილებებს.

ძალები, რომლებიც მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენენ და განსაზღვრავენ ცვლილებების ხარისხს, ცნობილია, როგორც ,,მამოძრავებელი" ძალები. მამოძრავებელი ძალების ანალიზი მოიცავს ორ ეტაპს:

1. ყველაზე მნიშვნელოვანი მამოძრავებელი ძალის განსაზღვრა;
2. დარგზე მათი ზემოქმედების ხარისხის განსაზღვრა.

მამოძრავებელი ძალების, რომლებიც ყველაზე ხშირად გვხვდება. უმეტესი ფაქტორები იმდენად ძლიერ ზეგავლენას ახდენენ დარგზე, რომ ისინი აღიქმება, როგორც მამოძრავებელი ძალები. ზოგიერთი მათგანი გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანია, ზოგიერთი კი შეიძლება გაერთიანდეს რამდენიმე ძირითადი ჯგუფის სახით.

დარგის ეკონომიკური ზრდის გრძლევადიან ტენდენციებში ცვლილება. დარგის ზრდის ტემპების გაზრდა ან შემცირება მნიშვნელოვანი ფაქტორია, რადგანაც ისინი ზეგავლენას ახდენს მოთხოვნა-მიწოდების ურთიერთკავშირზე, ბაზარზე შეღწევისა და იქიდან გასვლის პროცესებზე, იმაზე, თუ რამდენად რთულია ფირმისათვის მიაღწიოს გაყიდვის სასურველ მასშტაბებს. მოთხოვნილების სისტემატური ზრდა, რომელიც გარკვეული დროის მანძილზე გრძელდება, ხშირად ბაზარზე იზიდავს ახალ კომპანიებს და სტიმულს აძლევს ფირმებს ინვესტიციების განხორციელებისათვის. შეზღუდულ ბაზარზე ბევრი კომპანია ღებულობს

გადაწყვეტილებას გასვლის შესახებ, დარჩენილები კი ხურავენ ნაკლებად ეფექტიან საწარმოებს და ამცირებენ პროდუქციის წარმოებას.

ცვლილებები მომხმარებელთა რიგებსა და პროდუქციის გამოყენების მეთოდებში. დემოგრაფიული ცვლილებები, ასევე პროდუქციის გამოყენების ახალი მეთოდების წარმოქმნა გამოიწვევს მთელ რიგ ცვლილებებს მომსახურების სფეროში, რომელიც განკუთვნილია მომხმარებლებისათვის (კრედიტი, ტექნიკური დახმარება, რემონტი), ასევე გამოიწვევს ცვლილებებს გასაღების ქსელებში (დილერები, საცალოდ მოვაჭრეები), აიძულებს გამყიდველებს შეამცირონ საწარმოო პროდუქციის რაოდენობა, მთლიანად შეცვალონ მიდგომა რეალიზაციისა და რეკლამის მიმართ.

პრაქტიკა მოწმობს, რომ აშშ-ში კომუნიკაციის საკაბელო სისტემების შექმნამ ხელი შეუწყო საოჯახო კომპიუტერების მომსახურების ფირმებს, როგორებიც არის – Prodigy, CompuServe, America Online – თავიანთი მომხმარებლებისათვის შეეთავაზებინათ ისეთი ტიპის მომსახურება, როგორიც არის კომპიუტერული თამაშები, ბიულეტენები, სტატისტიკური ინფორმაცია, გამოეყენებინათ შესყიდვების სისტემა საკაბელო ტელევიზიის საშუალებით. მომხმარებელთა დაინტერესებამ რადიოტელეფონების მიმართ ბაზარზე წარმოშვა ახალი სეგმენტი, რამაც დიდი სტიმული მისცა სატელეფონო დანადგარების მწარმოებელ კომპანიებს.

ახალი პროდუქციის დანერგვა. ახალი პროდუქციის დანერგვამ შეიძლება გამოიწვიოს მომხმარებელთა წრის გაფართოება, კვლავ მისცეს იმპულსი დარგის განვითარებას და კონკურენტ გამყიდველ კომპანიებში გაზარდოს საქონლის დიფერენციაციის დონე.

ტექნოლოგიური ცვლილებები. ტექნოლოგიური უპირატესობა ძირეულად ცვლის დარგის შიდა გარემოს, რაც გულისხმობს ახალი ან უკეთესი ხარისხის პროდუქციის წარმოებას ნაკლები დანახარჯებით, შესაბამისად, დარგში ჩნდება ახალი შესაძლებლობები. ტექნოლოგიური განვითარება ზეგავლენას ახდენს აუცილებელი კაპიტალდაბანდების მოცულობაზე, საწარმოს სიდიდეზე, რენტაბელობის მინიმალურ დონეზე, სარგებლის მიღებას ვერტიკალური ინტეგრაციის ხარჯზე, ასევე ,,სწავლება/გამოცდილების" ეფექტზე.

ცვლილებები მარკეტინგის სისტემაში. ფირმებს, რომლებიც იყენებენ ახალ მარკეტინგულ მეთოდებს, შეუძლიათ გამოიწვიონ მომხმარებელთა დაინტერესება საკუთარი პროდუქციის მიმართ, გაზარდონ მოთხოვნილება დარგში არსებულ ყველა პროდუქტზე, გაზარდონ პროდუქციის დიფერენციაცია ან შეამცირონ ერთეული პროდუქციის თვითღირებულება - ყველაფერმა ამან შეიძლება შეცვალოს კონკურენტი კომპანიების პოზიციები ან აიძულოს ისინი შეიტანონ ცვლილებები სტრატეგიაში.

მსხვილი კომპანიების ბაზარზე შესვლა ან გასვლა. უცხოური კომპანიების გამოჩენა ბაზარზე, სადაც ადრე დომინირებდნენ ადგილობრივი ფირმები, უმეტეს შემთხვევაში, ცვლის კონკურენციის პირობებს. ანალოგიურია სიტუაცია, როდესაც ადგილობრივი ფირმა გადადის ახალ დარგში და განიზრახავს რომელიმე კომპანიის შესყიდვას ან საკუთარი, სრულიად ახალი საწარმოს შექმნას. საკუთარი გამოცდილებისა და არსებული რესურსების საშუალებით ცდილობს ახალი ელემენტები შეიტანოს კონკურენტულ ბრძოლაში.

ბაზარზე მსხვილი კომპანიის გამოჩენა შეიტანს ერთგვარ გარდატეხას არა მარტო მოწინააღმდეგე კომპანიებში, არამედ შეცვლის მთლიანად კონკურენციის ხასიათს. მაშასადამე, მსხვილი კომპანიის გასვლა ბაზრიდან გულისხმობს დარგში

კონკურენციის სტრუქტურის შეცვლას, მცირდება ლიდერთა რაოდენობა და მძაფრდება ბრძოლა კომპანიებს შორის დარგიდან გასული კომპანიების მომხმარებელთა მოსაპოვებლად.

„ნოუ-ჰაუს" გავრცელება. იმის მიხედვით, თუ როგორ ვრცელდება წარმოების მოწინავე მეთოდები, მცირდება „ნოუ-ჰაუს" მფლობელ ფირმათა კონკურენციული უპირატესობა. ინფორმაციის ასეთი სახით გავრცელება ხდება ტექნიკური ჟურნალების, სარეკლამო გამოცემების საშუალებით, სხვადასხვა დელეგაციის მიერ საწარმოების დათვალიერებით, საუბრებით მომწოდებელსა და მომხმარებლებს შორის, საწარმოებიდან კვალიფიცირებული სპეციალისტების წასვლით. ტექნოლოგიების გადაცემა ხდება ასევე ლიცენზიის გაყიდვით ან ისეთ კომპანიასთან მოლაპარაკების საფუძველზე, რომელიც დაინტერესებულია მსგავსი ტექნოლოგიით.

დარგის მზარდი გლობალიზაცია. დარგის გლობალიზაცია შეიძლება მოხდეს სხვადასხვა მიზეზით. ერთ ან რამდენიმე ნაციონალურ ფირმას შეუძლიათ იმოქმედონ გრძელვადიანი აგრესიული სტრატეგიით, რათა მოიპოვონ წამყვანი პოზიციები საერთაშორისო ბაზარზე. შესაძლებელია, რომ მოულოდნელად უცხოურ ქვეყნებში გაჩნდეს მოთხოვნა დარგში წარმოებულ პროდუქციაზე. შეიძლება მოიხსნას სავაჭრო ბარიერები. ტექნოლოგიის განვითარება ბევრ უცხოურ კომპანიას აძლევს შანსს სრულფასოვნად შეაღწიოს ახალ ბაზარზე.

ადამიანური რესურსების ღირებულებაში განსხვავებები, რომლებიც შეინიშნება სხვადასხვა ქვეყნის მიხედვით, წარმოშობს ახალი ისეთი საწარმოების აშენების აუცილებლობას, რომლებიც ორიენტირებული იქნება შრომატევადი პროდუქციის წარმოებაზე დაბალი ან საშუალო ანაზღაურების მქონე ქვეყნებისათვის (კორეა, სინგაპური, ტაივანი). ეკონომია მნიშვნელოვნად იზრდება ასევე წარმოების მასშტაბზე, როდესაც კომპანიის საქმიანობა გადაიტანება ადგილობრივიდან საერთაშორისო ბაზარზე.

ტრანსნაციონალური კორპორაციების სწრაფად მზარდი შესაძლებლობაა, ერთი ქვეყნიდან მეორეში პროდუქციის გადატანა, რომელიც მიიღწევა მარკეტინგული და მმართველობითი „ნოუ-ჰაუ" უმცირესი დანახარჯებით, ვიდრე ამას შეძლებს ერთ ქვეყანაში მოღვაწე კომპანია. რაც სერიოზულ კონკურენციულ უპირატესობას ანიჭებს ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს.

ამრიგად, გლობალიზაცია ცვლის კონკურენციის პირობებს დარგში მოღვაწე წამყვან ფირმებს შორის, რითაც ზოგიერთი კომპანიისათვის შეიქმნება ხელსაყრელი გარემო, ხოლო ზოგიერთისთვის კი – პირიქით. ეს არის გლობალიზაციის მთავარი მამოძრავებელი ძალა.

გლობალიზაციის მამოძრავებელი ძალა უშუალო კავშირშია იმ დარგებთან:

(ა) რომლებიც დაკავშირებულია ბუნებრივ რესურსებთან (ნავთობის, სპილენძის, ბამბის, და ა.შ. წარმოება გაფანტულია მთელ მსოფლიოში);

(ბ) რომელთა პროდუქციაზე დაბალი ფასებია;

(გ) ერთი ან რამდენიმე მზარდი კომპანია ახალი ბაზრების ძიებაში ცდილობს დაიპყროს საბაზრო პოზიციები იმდენ ქვეყანაში, რის საშუალებასაც მათი რესურსები იძლევა.

დანახარჯების სტრუქტურისა და მწარმოებლურობის ცვლილება. დარგებში, სადაც დიდი მნიშვნელობა აქვს წარმოების მასშტაბის ეკონომიას ან „სწავლება-გამოცდილების" ეფექტს, ფირმებს დაბალი ფასების საფუძველზე შეუძლიათ მოიპოვონ კონკურენციული უპირატესობა. ასეთ შემთხვევაში ფირმები ცდილობენ

ბაზარზე გაზარდონ საკუთარი წილი, რადგანაც ეს იქცევა მნიშვნელოვან უპირატესობად, დარგში მთავარი აქცენტი არ კეთდება „ზრდაზე" და უმეტესი კომპანიები ესწრაფვიან გამოიყენონ წარმოების მოცულობის გაფართოების სტრატეგია. წარმოების ძირითადი ფაქტორების (ნედლეული, ხელფასები) ფასების სწრაფმა ზრდამ შეიძლება ასევე გამოიწვიოს ბრძოლა მისაღებ ფასად პროდუქციის საიმედო მომწოდებელზე ან კომპანიები იძულებულნი გახდებიან ეძებონ საქონელ-შემცვლელები. ხარჯების სტრუქტურაში ან მწარმოებლურობაში მომხდარი ნებისმიერი ცვლილება მყისიერად ცვლის ფირმის პოზიციას კონკურენციულ ბრძოლაში.

სამომხმარებლო მიმზიდველობის გადასვლა დიფერენცირებული პროდუქციიდან სტანდარტულზე (ან პირიქით). ზოგჯერ მომხმარებლები მიიჩნევენ, რომ ხელსაყრელი ფასის სტანდარტული პროდუქცია მათ მოთხოვნილებებს ისევე აკმაყოფილებს, როგორც ძვირად ღირებული მაღალი კლასის საქონელი. მომხმარებელთა გემოვნების ეს ცვლილება მიგვიყვანს მასობრივი წარმოების პროდუქციაზე მოთხოვნილების ზრდისკენ; იზრდება კონკურენცია ფასებთან მიმართებაშიც. მოვლენების ამგვარი განვითარება იმდენად დიდ ზეგავლენას ახდენს ბაზარზე, რომ მწარმოებლებს სხვა არაფერი დარჩებათ, გარდა იმისა, რომ აქტიურად ჩაერთონ დაბალი ფასების კონკურენციაში. მეორე მხრივ, როდესაც გამყიდველებს გააჩნიათ უნარი გაზარდონ მუდმივ მომხმარებელთა რაოდენობა (ახალი პროდუქციის წარმოების საფუძველზე, მისი დიზაინის შეცვლით, საქონელზე ახალი ფუნქციის მინიჭებით, შეფუთვისა და სარეკლამო კამპანიის საშუალებით, საკუთარი პროდუქციის მკვეთრი იმიჯის შექმნით). ეს საშუალებას მისცემს მათ, თავი დააღწიონ სტანდარტულ პროდუქციას. ამ შემთხვევაში ფირმა ვალდებულია აწარმოოს ისეთი პროდუქცია, რაც განასხვავებს მას კონკურენტებისაგან. შესაბამისად, დარგის განვითარება დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა ზეგავლენას ახდენენ მასში მოქმედი ძალები დიფერენცირებულ საქონელზე, იზრდება თუ პირიქით, იკლებს მის მიმართ ინტერესი.

კანონმდებლობასა და სამთავრობო პოლიტიკაში ცვლილებების გავლენა. ქვეყანაში არსებულმა კანონებმა და მთავრობის მიერ განხორციელებულმა მოქმედებებმა შეიძლება გამოიწვიოს სერიოზული ცვლილებები ფირმის საქმიანობასა და მის სტრატეგიაში. აშშ-ის პრაქტიკა მოწმობს, რომ სახელმწიფო რეგულირების უარყოფა იყო ერთ-ერთი მთავარი მამოძრავებელი ძალა ისეთ დარგებში, როგორიც არის საბანკო საქმიანობა, ბუნებრივი გაზის მოპოვება, ავიაგადაზიდვები, ტელეკომუნიკაციები. აშშ-ის მთავრობის მიერ შემოთავაზებული წინადადება უნივერსალური სამედიცინო დაზღვევის თაობაზე გახლავთ ძალიან მნიშვნელოვანი ფაქტორი ჯანდაცვის სისტემისათვის. **საერთაშორისო ბაზარებზე** სახელმწიფოს მიერ ამოქმედებული დამცავი მექანიზმები, რომლებიც მიზნად ისახავს საკუთრი ბაზრის დაცვას უცხოური კომპანიებისაგან, ან პირიქით, მათთვის საზღვრების გახსნა, არის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი კონკურენციულ ბრძოლაში.

ცვლილებები საზოგადოებრივ ღირებულებებში, ორიენტაციასა და ცხოვრების სტილში. ახალი პრობლემების წარმოქმნა - ის რაც აწუხებს საზოგადოებას, განსხვავებული მიდგომა ზოგიერთი საქონლის მიმართ, ცვალებადი ცხოვრების სტილი –იწვევს დარგში სერიოზულ გარდაქმნებს. მომხმარებელთა შეშფოთება პროდუქციაში მარილის, შაქრის, ქოლესტერინისა და სხვადასხვა ქიმიური

დანამატის მატებასთან დაკავშირებით, აიძულებს კვების პროდუქციის მწარმოებელ კომპანიებს შემოიტანონ ახალი ტექნოლოგიები და აწარმოონ უფრო ჯანსაღი პროდუქტი. უსაფრთხოების საკითხებზე ზრუნვას მოჰყვება ცვლილებები ავტომობილების, სათამაშოებისა და მძლავრი ელექტროდანადგარების წარმოების სფეროებში. ჯანსაღი ცხოვრებისადმი ინტერესის ზრდამ წარმოშვა მთელი რიგი ახალი დარგებისა, რომლებიც აწარმოებს სავარჯიშო დანადგარებს, სპეციალურ ტანისამოსს და ფეხსაცმელს, აგრეთვე ჯანმრთელობის სამინისტროს მიერ აღიარებულ გასახდომ მედიკამენტებს. დიდ ზეგავლენას ახდენს დარგზე მოსახლეობის შიში გარემოს დაბინძურების საკითხთან დაკავშირებით, სადაც წარმოება დაკავშირებულია გადაუმუშავებელ ნარჩენებთან. გრძელვადიან პერსპექტივაში, უარყოფითი დამოკიდებულება, რომელიც მიმართულია მოწევის წინააღმდეგ, სერიოზულ საფრთხეს უქმნის თამბაქოს წარმოების სფეროს.

განუსაზღვრელობისა და რისკის ფაქტორების ზეგავლენის შემცირება. ახალი, მზარდი დარგი ჩვეულებრივ ხასიათდება დანახარჯების არცთუ ისე გათვლილი სტრუქტურით და პოტენციური ბაზრის ტევადობის ცნობადობით, ინოვაციებსა და გასაღების არხებზე დანახარჯების სიდიდით. ახალი დარგები, როგორც წესი, უფრო იზიდავენ სამეწარმეო ტიპის კომპანიებს. თუმცაღა თუ კი ფირმა-ახალბედები გარკვეული დროის შემდეგ მიაღწევენ წარმატებას და განუსაზღვრელობა შემცირდება, სავსებით შესაძლებელია მათ რიცხვს შეუერთდნენ კონსერვატიულად განწყობილი ფირმებიც.

ხშირად დარგში ახლად შემოსული კომპანიები წარმოადგენენ საკმაოდ სოლიდური ფინანსური ბაზის კომპანიას. მათი მიზანია – გაიმყარონ პოზიციები მიმზიდველ განვითარებად დარგში. საერთაშორისო ბაზარზე კონსერვატივიზმი დამახასიათებელია გლობალიზაციის პირველი სტადიისათვის. ფირმები მიზნად ისახავენ შეამცირონ რისკის ხარისხი ექსპორტის, ლიცენზიის გაყიდვისა და ერთობლივი საწარმოების შექმნის საფუძველზე. შემდგომ, გარკვეული გამოცდილების ზრდის შედეგად, რისკები მცირდება, კომპანიები იწყებენ უფრო გაბედულ მოქმედებებს, ქმნიან შვილობილ კომპანიებს და აწარმოებენ ფართომასშტაბიანი კონკურენციის სტრატეგიას ერთდროულად რამდენიმე ქვეყანაში.

მამოძრავებელი ძალების ანალიზის მიზანი მდგომარეობს მთავარი და არაარსებითი მიზეზების გამიჯვნაში, რომლებმაც გამოიწვიეს დარგში ცვლილებები. შესაბამისად, დარგის პოტენციური მამოძრავებელი ძალების დასავლეთის ეკონომიკის პრაქტიკაში გამოყენებული ზემოთ მოყვანილი ჩამონათვალი გვიჩვენებს, რომ მხოლოდ ცვალებადი პროცესების შესწავლა დარგის ზრდის კუთხით არის ყველაზე მარტივი მიდგომა და დარგში წამყვანი პოზიციების მოპოვებისათვის აუცილებელია ამ პროცესების გამომწვევი მიზეზების გარკვევა.

იმ დროს კი, როდესაც უმეტესი ფაქტორები ზეგავლენას ახდენს დარგზე, მხოლოდ სამი ან ოთხი შეიძლება იყოს კვალიფიცირებული, როგორც მამოძრავებელი ძალა, რადგანაც სწორედ ისინი განსაზღვრავენ, როგორ ვითარდება მოცემული დარგი. ანალიტიკოსებმა დარგში მიმდინარე ყველა პროცესი კი არ უნდა განიხილონ, როგორც მთავარი მამოძრავებელი ძალა; ანალიზის მიზანია იმ ძირითადი ძალების შესწავლა, რომლებიც უშუალო ზეგავლენას ახდენენ ცვლილებებზე, ძირითადი ფაქტორების გამოყოფა და მეორეხარისხოვანი საკითხების განხილვისაგან თავის შეკავება.

გარემოს მონიტორინგი გამოიყენება პერსპექტიული მიმართულების გამოვლენისა და გარემოს იმ ცვლილების განსაზღვრის მიზნით, რომლებიც ზეგავლენას ახდენს დარგის მდგომარეობაზე, იწვევს ცვლილებებს და გადაიქცევა მამოძრავებელ ძალად.

გარემოს მონიტორინგი – გულისხმობს დაკვირვებას ეკონომიკის, პოლიტიკის, ეკოლოგიის, ტექნოლოგიის, სოციალურ და საზოგადოებრივ სფეროში მიმდინარე პროცესებზე, რათა განისაზღვროს ის პირობები და ტენდენციები, რომელშიც დარგი აღმოჩნდება უახლოეს მომავალში. ასეთი გამოკვლევა გულისხმობს დაკვირვებას დარგში მიმდინარე ყველა ცვლილებაზე, იდეებზე, მიდგომებსა და მათი ზემოქმედების ხარისხზე უახლოესი 5-50 წლის მანძილზე.

გარემოს ანალიზი საშუალებას აძლევს მენეჯერებს თვალყური ადევნონ ნებისმიერ სიახლეს, რომელმაც შეიძლება სერიოზული ზეგავლენა მოახდინოს დარგში არსებულ ვითარებაზე და წარმოშვას ახალი შესაძლებლობები ან საფრთხეები.

გარემოს კვლევა ტარდება სისტემატური მონიტორინგის და ვითარების შესწავლით, სცენარების შექმნით და დელფის მეთოდის (საშუალება, რომელიც გვეხმარება მივაღწიოთ კონსენსუსს კვალიფიციური ექსპერტების შეფასების პროცესში) გამოყენებით. მიუხედავად იმისა, რომ ეს გახლავთ მეთოდი, რომელიც დამოკიდებულია კონკრეტული ექსპერტების კვალიფიკაციაზე და არის საკმაოდ სუბიექტური, გარემოს ანალიზი ხელს უწყობს მენეჯერებს – შეადგინონ გრძელვადიან პერსპექტივაზე გათვლილი გეგმა, მოახდინონ დასაწყის ეტაპზე არსებული იდეების ტრანსფორმირება სტრატეგიულ ამოცანებში და გარემო ცვლილებებთან შესაბამისად მოახდინონ სტრატეგიული აზროვნების განვითარება

პრაქტიკა უჩვენებს, რომ დარგში კონკურენციის სტრუქტურის კვლევის შემდეგი ნაბიჯია ბაზარზე კონკურენტი კომპანიების პოზიციების შესწავლა. დარგში ფირმების კონკურენციული პოზიციების შედარების ერთ-ერთი ინსტრუმენტია სტრატეგიული ჯგუფების რუკის შემუშავება. ასეთი სახის ანალიტიკური მიდგომა ერთმანეთთან აკავშირებს როგორც მთლიანად დარგის ანალიზს, ისე ცალკეული ფირმის დეტალურ ანალიზს. მისი გამოყენება მაშინ არის ეფექტიანი, როდესაც დარგში მოქმედებს დიდი რაოდენობის კონკურენციული კომპანია და პრაქტიკულად შეუძლებელია თითოეული მათგანის დაწვრილებით შესწავლა.

ზოგადი წარმოდგენა მთავარი კონკურენტების შესახებ შეიძლება მივიღოთ დარგში მათი საქმიანობის შესწავლის, სტრატეგიული მიზნების, აგრეთვე კონკურენციული ბრძოლის ძირითადი მიდგომების საფუძველზე. ცხრილში 19.5 მოცემულია მარტივად გამოყენებადი სქემა, რომელიც დანიშნულია მიზნებისა და კონკურენტთა სტრატეგიების კლასიფიკაციისათვის. ჩვეულებრივ კონკურენტთა სავარაუდო სვლების განსაზღვრისათვის აღნიშნული სქემის გამოყენება სტრატეგიული ჯგუფების რუკის პარალელურად სავსებით საკმარისია.

კონკურენტთა მიზნებისა და სტრატეგიების კლასიფიკაცია

ცხრილი 19.5.

კონკურენციის მასშტაბი (გეოგრაფიული ასპექტი):	ადგილობრივი, რეგიონული, ეროვნული, მრავალეროვნული, გლობალური
სტრატეგიული მიზანდასახვა	დომინირებადი ლიდერობა დარგში; ამჟამინდელი ლიდერის პოზიციების შესუსტება; დარგის ლიდერთა სიაში ყოფნა (პირველი ხუთეული); ლიდერთა ათეულში გადასვლა; დარგში ერთი-ორი საფეხურით წინსვლა; უპირატესობის მოპოვება კონკრეტული კონკურენტის წინააღმდეგ; არსებული პოზიციების შენარჩუნება; უბრალოდ გადარჩენა.
მიზნები ბაზარზე წილის მოპოვებისათვის	აგრესიული გაფართოება სხვა ფირმების შესყიდვისა და შიდა ზრდის საფუძველზე; გაფართოება შიდა სტრუქტურული ზრდის საფუძველზე; გაფართოება სხვა ფირმების შეძენის საფუძველზე; არსებული საბაზრო წილის შენარჩუნება; მოგების მიღების მოკლევადიანი მიზნების მიღწევისთვის საბაზრო წილის შემცირება.
მიზნები კონკურენციული პოზიციის მოპოვებისათვის	არსებული პოზიციის გაძლიერება და გაფართოება; არსებული პოზიციის გაძლიერება; შუა რიგებში პოზიციის შენარჩუნება; კომპანია ცდილობს შეცვალოს საკუთარი პოზიცია ბაზარზე; კომპანია იმყოფება კონკურენციის პროცესში; კომპანია ცვლის პოზიციებს ბაზარზე, რათა უზრუნველყოს თავდაცვა
სტრატეგიის სახეები	თავდასხმითი; თავდაცვითი; შერეული სტრატეგიების კომბინაცია; აგრესიული სტრატეგია, რისკის მაღალი ხარისხი; კონსერვატიული, მიბაძვითი
კონკურენციული სტრატეგია	დანახარჯების მიხედვით ლიდერობა; საბაზრო ნიშაზე ფოკუსირება; ტექნოლოგიურად მოწინავე; ტექნოლოგიურად ჩამორჩენილი; გეოგრაფიული; სპეციფიკური მოთხოვნილების მქონე მომხმარებელი და სხვა
პროდუქციის დიფერენციაცია	ხარისხის მიხედვით; მომსახურების მიხედვით; ტექნოლოგიური უპირატესობის მიხედვით; ასორტიმენტის მიხედვით; ფირმის იმიჯისა და რეპუტაციის ხარისხი; სხვა მახასიათებლები, მომხმარებელთათვის დამატებითი სარგებელი

შენიშვნა. რამდენადაც სტრატეგია შეიძლება ორიენტირებული იყოს ბაზრის ნებისმიერ სეგმენტზე, ხოლო დიფერენციაცია ხდება ნებისმიერი პარამეტრის მიხედვით, აუცილებელია ზუსტად განისაზღვროს, რა მიზნებს ისახავს არსებულიკომპანიის სტრატეგია. კომპანია ჩვეულებრივ იბრძვის ბაზრის სხვადასხვა სეგმენტისათვის და ახდენს საკუთარი საქონლის დიფერენცირებას სხვადასხვა პარამეტრების მიხედვით.

დარგში მომავალი ლიდერების გამოვლენა. საკითხის განხილვისას, რომელიც განსაზღვრავს, თუ რამდენად ხელსაყრელი ან არახელსაყრელი პოზიცია აქვს კონკურენტს საბაზრო პოზიციების მოსაპოვებლად, საჭიროა მოვახდინოთ

კონცენტრირება მისი პოტენციური შესაძლებლობების შეფასებაზე სხვა კონკურენტებთან მიმართებაში. ჩვეულებრივ იმის განსაზღვრა, თუ რამდენად ინარჩუნებს ფირმა ამჟამად საკუთარ საბაზრო წილს, დამოკიდებულია კომპანიის სიმტკიცეზე კონკურენტების მხრიდან განხორციელებული შეტევების დროს, აგრეთვე იმაზე, თუ რამდენად კონკურენტუნარიანია თვით კომპანია. ადვილად შესაძლებელია, სწორედ ეს ფირმა გახდეს კონკურენტული თავდასხმის ობიექტი დარგში არსებული სხვა კომპანიების მხრიდან. ზუსტი განსაზღვრა, თუ რომელი კონკურენტები გააძლიერებენ ან დაკარგავენ საკუთარ პოზიციებს ბაზარზე, სტრატეგიების შემუშავების დროს მენეჯერებს დაეხმარება, გათვალონ მომავალში მთავარი კონკურენტების სავარაუდო სვლები.

კონკურენტების მოქმედებების პროგნოზი. კონკურენტთა სავარაუდო ნაბიჯების განსაზღვრა ახლო მომავლისათვის, ერთი მხრივ რთულია, მაგრამ მათი საქმიანობის ანალიზის მეტად სასარგებლო შემადგენელია. სიტუაციის შესწავლამ, რომელშიც იმყოფებიან კონკურენტი ფირმები - მათი სტრატეგიული გადაწყვეტილებების განსაზღვრამ, ბაზარზე მათი პოზიციების შეფასებამ, დადგენამ იმისა, თუ რამდენად ესაჭიროებათ მათ საკუთარი ფინანსური მდგომარეობის გაუმჯობესება, – შეიძლება არსებითი როლი ითამაშოს კონკურენტთა სავარაუდო მოქმედებების პროგნოზირებისას. აგრესიული კონკურენტები, როგორც წესი, სრულიად ახალი სტრატეგიული გადაწყვეტილებების რეალიზაციას ახდენენ.

იმისათვის, რომ ანალიტიკოსმა გათვალოს კონკურენტების შემდგომი ნაბიჯები, მან მთლიანად უნდა შეისწავლოს კონკურენტ ფირმაში არსებული ვითარება, გაიგოს მისი მენეჯერების აზროვნების სტილი და განსაზღვროს, არსებული ვარიანტებიდან რომელ გზას აირჩევს მენეჯერი. ეს ნამდვილად რთული და ხანგრძლივი სამუშაოა იმდენად, რამდენადაც ანალიზი კეთდება მცირედი ინფორმაციის საფუძველზე, რომელიც მიღებულია სხვადასხვა წყაროდან.

ზოგადად, წარმატების საკვანძო ფაქტორები სხვადასხვა დარგის მიხედვით განსხვავდება; ამასთან ისინი ხშირად იცვლება დარგში არსებული ვითარების ცვლილების შესაბამისად. ცხრილში 19.6 ნაჩვენებია წარმატების საკვანძო ფაქტორების სახეები. ძალიან რთულია დროის ერთ რომელიმე კონკრეტულ მომენტში გამოჰყო ერთდროულად სამი-ოთხი ფაქტორი, რომელიც ზეგავლენას ახდენს დარგში არსებულ კონკურენციაზე. ამასთან, ამ ფაქტორებიდან მხოლოდ ერთი ან ორი შეიძლება აღმოჩნდეს მნიშვნელოვანი.

წარმატების საკვანძო ფაქტორები

ცხრილი 19.6.

ტექნოლოგიებზე დამოკიდებული	განხორციელებული სამეცნიერო კვლევების ხარისხი (განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ფარმაცევტიაში, მედიცინაში, კოსმოსურ ინდუსტრიასა და სხვა მაღალტექნოლოგიურ დარგებში); წარმოების პროცესში ინოვაციების განხორციელება; ახალი საქონლის შემუშავების შესაძლებლობა; არსებული ტექნოლოგიების ფლობის ხარისხი
წარმოებასთან დაკავშირებული	პროდუქციის დაბალი თვითღირებულება (ეკონომია წარმოების მასშტაბებზე და სხვა); პროდუქციის ხარისხი (დეფექტების რაოდენობის შემცირება, სარემონტო სამუშაოებზე მოთხოვნილების შემცირება); საწარმოო ძალების გამოყენების მაღალი ხარისხი (მნიშვნელოვანია კაპიტალტევადი

	დარგებისათვის); საწარმოს ხელსაყრელი ადგილმდებარეობა, რომელიც ტრანსპორტირების ხარჯების შემცირების საშუალებას იძლევა; კვალიფიციური ადამიანური რესურსების მოზიდვის შესაძლებლობა; შრომის ნაყოფიერების მაღალი ხარისხი (მნიშვნელოვანია შრომატევადი დარგებისათვის); სხვადასხვა ასორტიმენტის პროდუქციის წარმოების შესაძლებლობა; მომხმარებელთა მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების შესაძლებლობა
პროდუქციის რეალიზაციასთან დაკავშირებული	ბითუმად მოვაჭრე დისტრიბუტორების/დილერების ფართო ქსელი; საცალოდ სავაჭრო ობიექტების არსებობის შესაძლებლობა; საცალოდ სავაჭრო ობიექტების, რომლებიც კომპანიის დაქვემდებარების ქვეშ იმყოფება; დაბალი სარეალიზაციო ხარჯები; სწრაფი მიწოდება და მომსახურება
მარკეტინგთან დაკავშირებული	დისტრიბუციის განყოფილების თანამშრომელთა მაღალი კვალიფიკაცია; კლიენტებისათვის ტექნიკური მომსახურების შესაძლებლობა პროდუქციის შეძენის და გამოყენების პროცესში; მომხმარებელთა დაკვეთების ყურადღებით შესრულება (მცირეოდენი შეცდომებით); პროდუქციის სახეობების მრავალფეროვნება; გაყიდვების ხელოვნება; მიმზიდველი შეფუთვა/დიზაინი; მომხმარებლებისათვის გარანტიების უზრუნველყოფა (მნიშვნელოვანი ფაქტორია ფოსტით შეკვეთებისა და ახალი პროდუქციის რეალიზაციის დროს)
პროფესიულ უნარ-ჩვევებთან დაკავშირებული	განსაკუთრებული ნიჭი (მნიშვნელოვანია პროფესიული მომსახურების სფეროში); ნოუ-ჰაუ ხარისხის უზრუნველყოფის სფეროში; კომპეტენციის ხარისხი დიზაინის სფეროში (განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საფეიქრო ინდუსტრიაში); კონკრეტული ტექნოლოგიების ცოდნის ხარისხი; ეფექტიანი რეკლამის შექმნის უნარი; ახალი პროდუქციის დამუშავების ეტაპიდან სამრეწველო წარმოების ეტაპზე სწრაფი გადასვლა
ორგანიზაციულ შესაძლებლობებთან დაკავშირებული	საინფორმაციო სისტემის ხარისხი (განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ავიაგადაზიდვების სფეროში, საკრედიტო ბარათების ინდუსტრიაში, სასტუმროს ბიზნესში და ა.შ); ცვალებად საბაზრო ვითარებაზე სწრაფი რეაგირების უნარი (გადაწყვეტილების მიღების პროცესის სწორი გადანაწილება, ბაზარზე ახალი პროდუქციის გამოტანას სჭირდება მცირე დრო); დიდი გამოცდილება და ნოუ-ჰაუ მენეჯმენტის სფეროში
წარმატების საკვანძო ფაქტორების სხვა სახეები	მომხმარებლებში ფირმის სასურველი იმიჯი და რეპუტაცია; საერთო დაბალი დანახარჯები (არა მარტო საწარმოო); ხელსაყრელი ადგილმდებარეობა (განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საცალო ვაჭრობისათვის); კომუნიკაბელური და კეთილმოსურნე მომსახურე პერსონალი; ფინანსური ბაზრების გამოყენების შესაძლებლობა (განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია დამწყები კომპანიებისათვის, რომლებიც მუშაობენ სარისკო ან კაპიტალტევად დარგებში); პატენტების არსებობა.

დარგის და კონკურენციის ანალიზი

დარგში კონკურენციული სიტუაციის ანალიზის ბოლო ეტაპია დარგში საერთო სიტუაციის შეფასება და კონკრეტული აზრის ჩამოყალიბება მოკლევადიან და გრძელვადიან პერსპექტივაში დარგის მიმზიდველობასთან ან არამიმზიდველობასთან დაკავშირებით.

დარგის მიმზიდველობის განისაზღვრისათვის მნიშვნელოვანია შემდეგი ფაქტორები:

- დარგის პოტენციალის ზრდა;
- მოცემულ დარგში ძირითადი მამოძრავებელი ძალების დადებითი და უარყოფითი ზეგავლენა;
- დარგში მსხვილი ფირმების შემოსვლის (ან, პირიქით, გასვლის) ალბათობა (ახალი ფირმების გამოჩენა ამცირებს დარგის მიმზიდველობას;
- მსხვილი კომპანიების ან რამდენიმე მცირე ფირმის ერთდროულად ბაზრიდან გასვლა აძლევს სხვა ფირმებს ზრდისა და განვითარების ახალ შესაძლებლობებს);
- მოთხოვნილების სტაბილურობა (მოთხოვნილება დამოკიდებულია წელიწადის დროებზე, ეკონომიკურ ციკლზე, მომხმარებელთა მოთხოვნილების ცვლილებაზე, შემცვლელი პროდუქციის რაოდენობაზე);
- კონკურენციის ძალების ზეგავლენის გაზრდა ან შემცირება;
- საერთოდ დარგში არსებული პრობლემური საკითხები;
- განუსაზღვრელობისა და რისკის ხარისხი, რომელიც უკავშირდება დარგის სამომავლო განვითარებას;
- დარგში მოგების ზრდა ან შემცირება, როგორც არსებული კონკურენციის პირობების და მამოძრავებელი ძალების შედეგი.

საერთო მიდგომის მიხედვით, თუ დარგში არსებობს მაღალი მოგების მიღების პერსპექტივა, ვიდრე საშუალოდ სხვა დარგებშია, მაშინ ეს დარგი შეიძლება ჩაითვალოს მიმზიდველად. თუ სავარაუდო მოგების დონე დაბალია, ვიდრე საშუალოდ სხვა დარგებში, მაშინ ასეთი დარგი არ არის მიმზიდველი. ამასთან არ არის მართებული დავყოთ დარგები მიმზიდველობის და არამიმზიდველობის ხარისხის მიხედვით. მიმზიდველობა არის შედარებითი ცნება და არა აბსოლუტური, ნებისმიერი გადაწყვეტილება ამა თუ იმ განვითარების გზების შესახებ მიიღება დაკვირვების საფუძველზე.

ქვემოთ მოყვანილ ცხრილ 19.7-ში ნაჩვენებია დარგის და მასში არსებული კონკურენციის სიტუაციური ანალიზი. აქ თავმოყრილია ყველა ის ძირითადი კონცეფცია და მოსაზრებები, რომლებიც ხელს უწყობს დარგის და მასში არსებული კონკურენციის შეფასებას.

ამრიგად, ეფექტიანი სტრატეგიების შემუშავებისათვის აუცილებელია დარგში საერთო სიტუაციისა და მასში არსებული კონკურენციის დეტალური ანალიზი. კომპეტენტურად ჩატარებული გამოკვლევა უზრუნველყოფს მენეჯერებს აუცილებელი ინფორმაციით, რომ უფრო კარგად გაიგონ მაკროგარემოს არსი, რომელშიც მოქმედებს ფირმა, და ჩამოაყალიბონ კომპანიის გარე გარემოს შესაბამისი სტრატეგია

დარგის და კონკურენციის ანალიზის სქემა

ცხრილი 19.7.

დარგის ძირითადი ეკონომიკური მახასიათებლები	ბაზრის ზრდის ტემპები, ბაზრის გეოგრაფიული მახასიათებლები, დარგის სტრუქტურა, ეკონომია წარმოების მასშტაბებზე, ,,სწავლება/გამოცდილების" მრუდის ეფექტი, კაპიტალტევადობა და ა.შ.
კონკურენციული გარემოს ანალიზი	გამყიდველებს შორის დაძაბული კონკურენცია (სუსტი, საშუალო, ძლიერი; კონკურენციული ბრძოლის მეთოდები); ბაზარზე ახალი ფირმების გამოსვლის საფრთხე (ძლიერი, საშუალო, სუსტი/ბაზარზე გასვლისათვის არსებული ბარიერების შეფასება); მომწოდებელთა ზეგავლენის ხარისხი (მაღალი, საშუალო, უმნიშვნელო მიზეზები); მომხმარებელთა ზეგავლენის ხარისხი (მაღალი, საშუალო, უმნიშვნელო მიზეზები)
კონკურენციის მამოძრავებელი ძალები	დარგის ეკონომიკური ზრდის ცვლილებებზე ზემოქმედი სხვადასხვა ფაქტორების განსაზღვრა.
ძირითადი ფირმების/სტრატეგიული ჯგუფების კონკურენციული პოზიცია	დადებითი პოზიცია/მიზეზები; არახელსაყრელი პოზიცია/მიზეზები.
კონკურენტების ანალიზი	კონკურენტების სტრატეგია/მათი სავარაუდო მოქმედებები მომავალში; ვის უნდა ვადევნოთ თვალყური და რატომ?
წარმატების ძირითადი ფაქტორები	ტექნოლოგიების, საწარმოთა, მარკეტინგული, პროფესიული უნარ-ჩვევები და სხვა საკვანძო ფაქტორები
დარგის პერსპექტივები და მისი საერთო მიმზიდველობა	ფაქტორები, რომლებიც ხდის დარგს მიმზიდველს; ფაქტორები, რომლებიც ხდის დარგს ნაკლებად მიმზიდველს; დარგის უმთავრესი პრობლემები; მოგების მიღების პერსპექტივა(ხელსაყრელი/არახელსაყრელი)

19.3. რესურსული პოტენციალისა და კონკურენციული უპირატესობის შეფასება

„კომპანიის რესურსების შეფასების დროს დიდი შეცდომაა – არ შეადარო ის კონკურენტების რესურსებს."

დევიდ კოლინზი და სინტია მონტგომერი

როგორც უკვე აღინიშნა, მოცემული თავის 19.1 და 19.2 ქვეთავებში, სტრატეგიული მენეჯმენტის ძირითადი ინსტრუმენტების SWOT-ანალიზი, ფასეულობათა ჯაჭვის, დანახარჯებისა და კონკურენტუნარიანობის ანალიზი, რომლის საშუალებითაც გამოვლინდება კომპანიის მდგომარეობის პლიუსები და მინუსები. აჩვენებს, თუ რამდენად მყარია კომპანიის პოზიცია ბაზარზე და საჭიროებს თუ არა არსებული სტრატეგია მოდიფიცირებას.

კომპანიის მდგომარეობის სტრატეგიული ანალიზი ეფუძნება ქვემოთ ჩამოთვლილ 5 კითხვას:

- რამდენად ეფექტიანია მოქმედი სტრატეგიები?

- რაში მდგომარეობს კომპანიის სუსტი და ძლიერი მხარეები, როგორი შესაძლებლობები გააჩნია მას და რა წარმოადგენს მისთვის საფრთხეს?
- არის თუ არა კომპანიის ფასები და დანახარჯები კონკურენტუნარიანი?
- რამდენად მყარია კომპანიის კონკურენციული პოზიცია?
- რომელ სტრატეგიულ პრობლემებს აწყდება კომპანია?

იმისათვის, რომ შეფასდეს, რამდენად წარმატებულად ხდება არსებული სტრატეგიების რეალიზება, უპირველეს ყოვლისა, მენეჯერმა უნდა გაათვიცნობიეროს სტრატეგიის არსი (იხ. ცხრილი19.8 – ფინანსური და სტრატეგიული მიზნების ზოგიერთი სახეები) და უნდა განსაზღვროს:

ფინანსური და სტრატეგიული მიზნების ზოგიერთი სახეები

ცხრილი 19.8.

ფინანსური მიზნები	სტრატეგიული მიზნები
შემოსავლების სწრაფი ზრდა	ბაზრის წილის გაზრდა
ფულადი სახსრების მიღების სწრაფი ზრდა	დარგში უფრო სტაბილური და სანდო ვითარება
უფრო მაღალი დივიდენდები	პროდუქციის ხარისხის გაზრდა
მოგების მიღების უფრო ფართო მასშტაბები	კონკურენტებთან შედარებით წარმოების დანახარჯების შემცირება
მოგების გაზრდა კაპიტალის დაბანდების პროცესში	პროდუქციის ნომენკლატურის გაფართოება და გაუმჯობესება
ობლიგაციებისა და კრედიტის სანდოობის ხარისხის ამაღლება	კლიენტთა შორის რეპუტაციის გაზრდა
ფულადი სახსრების მოზიდვის გაზრდა	კლიენტთა მომსახურების გაუმჯობესება
აქციების ფასის გაზრდა	ტექნოლოგიებისა და ინოვაციის სფეროში კომპანიის ლიდერად აღიარება

1) კომპანიის ადგილი კონკურენტებს შორის (ეცდება თუ არა ის მოიპოვოს ლიდერობა დაბალი დანახარჯების, პროდუქციის დიფერენციაციის საფუძველზე ან მოახდინოს საკუთარი ძალების კონცენტრირება კონკრეტულ მომხმარებელთა ჯგუფებზე და საბაზრო ნიშაზე);

2) კომპანიის კონკურენციის საზღვრები არსებულ დარგში (გასაღების არხები, გეოგრაფიული ბაზრების მასშტაბები, მომხმარებელთა ჯგუფები, რომლებზეც ფირმა არის ორიენტირებული).

3) კომპანიის ფუნქციური სტრატეგია წარმოების, მარკეტინგის, ფინანსების, ადამიანური რესურსების სფეროში და; ამასთან ერთად, კომპანიას შეუძლია მოახდინოს გარკვეული ცვლილებები (მაგალითად, ფასების შემცირება, სარეკლამო კამპანიის გაძლიერება, ახალ გეოგრაფიულ ბაზარზე შესვლა ან კონკურენტთან შერწყმა);

4) სტრატეგიის თითოეული შემადგენლის – კონკურენტებთან შედარებით საკუთარი მდგომარეობის შეცვლის ყოველი ნაბიჯის, ასევე ცალკეული ფუნქციური მიდგომის რაციონალურობის შეფასება და სხვა.

რაც უფრო ძლიერია კომპანიის სტრატეგიული და ფინანსური მდგომარეობა, მით უფრო მეტია ალბათობა, რომ ფირმის სტრატეგია არის სწორად განსაზღვრული და წარმატებით რეალიზებადია.

კომპანიის ძლიერი მხარეების და რესურსული პოტენციალის განსაზღვრა

ცხრილი 19.9–ში მოყვანილია მთელი რიგი ფაქტორებისა, რომლებიც მენეჯერმა უნდა გაითვალისწინოს კომპანიის (ფირმის) სუსტი და ძლიერი მხარეების განსაზღვრის პროცესში, ხოლო SWOT - ანალიზის ჩასატარებლად მეთოდიკა განხილულია ზემოთ (იხილეთ ქვეთემა 19.1. „სტრატეგიული ანალიზის მეთოდების ადაპტირება სტრატეგიული დაგეგმვის სისტემაში“).

კომპანიის ძლიერი მხარეების და რესურსული პოტენციალის განსაზღვრა

ცხრილი19.9.

პოტენციური ძლიერი მხარეები	სრული კომპეტენტუროზა ძირითად საკითხებში; ადეკვატური ფინანსური რესურსები; კომპანიის მაღალი რეიტინგი მომხმარებლებში; ბაზარზე ლიდერის აღიარება; კარგად შემუშავებული ფუნქციური სტრატეგია; ეკონომია წარმოების მასშტაბებზე; თავდაცვის უნარი კონკურენტთა ძლიერი ზეგავლენისგან; საკუთარი ტექნოლოგია; დაბალი დანახარჯები (უპირატესობა დანახარჯების მიხედვით); საუკეთესო სარეკლამო კამპანია; ახალი პროდუქციის შემუშავების გამოცდილება; გამოცდილი მენეჯმენტი; დიდი გამოცდილება (დაწინაურება სწავლება/გამოცდილების მრუდის შედეგად); წარმოების საუკეთესო შესაძლებლობები; ტექნოლოგიის სრულყოფილად ცოდნა და სხვა
პოტენციური გარე შესაძლებლობები	მომხმარებელთა დამატებითი ჯგუფების მომსახურების უნარი ან გასვლა ახალ ბაზარზე ან ახალ საბაზრო სეგმენტებზე; პროდუქციის ასორტიმენტის გაფართოების გზები, რათა დაკმაყოფილდეს მომხმარებელთა უფრო მეტი მოთხოვნილება; ცოდნისა და ტექნოლოგიური ნოუ-ჰაუს გამოყენების უნარი ახალი პროდუქციის წარმოებისას ან უკვე არსებული პროდუქციის განახლებული სახით გამოშვების პროცესში; ვერტიკალური ინტეგრაცია (წინ ან უკან); მიმზიდველ უცხოურ ბაზრებზე სავაჭრო ბარიერების შემცირება; კონკურენტი ფირმების პოზიციების შესუსტება; სწრაფი განვითარების შესაძლებლობა ბაზარზე მოთხოვნილებების სწრაფ ცვლილებებთან დაკავშირებით; ახალი ტექნოლოგიების გამოჩენა და სხვა
პოტენციური სუსტი მხარეები	არ არის მკაფიოდ განსაზღვრული სტრატეგიული განვითარების მიმართულება; მოძველებული დანადგარები; მოგების დაბალი დონე; მენეჯმენტის უნარის ან გამოცდილების ნაკლებობა; საქმიანობის ძირითად სფეროებში გამოცდილების არქონა; ცუდი რეკომენდაციის მქონე კომპანია; შიდა საწარმოო პრობლემები; კვლევების სფეროში არსებული ჩამორჩენილობა; პროდუქციის შეზღუდული ასორტიმენტი; არასაკმარისი იმიჯი ბაზარზე; ცუდი გასაღების ქსელი; მარკეტინგული საქმიანობის არადამაკმაყოფილებელი ორგანიზება; ფულის

	არასაკმარისი რაოდენობა სტრატეგიაში აუცილებელი ცვლილებებისათვის; პროდუქციის თვითღირებულება მაღალია, ვიდრე ბირითადი კონკურენტების და სხვა
პოტენციური გარე საფრთხეები	ბაზარზე შედარებით დაბალი დანახარჯებით უცხოელი კონკურენტების გამოსვლა; შემცვლელი პროდუქტების გაყიდვების ზრდა; ბაზრის ნელი ტემპით ზრდა; უცხოური ვალუტის კურსის არახელსაყრელი ცვლილება ან მთავრობის სავაჭრო პოლიტიკის შეცვლა; ძვირადღირებული საკანონმდებლო მოთხოვნები; მაღალი დამოკიდებულება მოთხოვნილების შემცირებასა და ბიზნესის განვითარების სასიცოცხლო ციკლთან მიმართებაში; მომხმარებელთა მოთხოვნილებისა და გემოვნების ცვლილება; არასასურველი დემოგრაფიული ცვლილებები და სხვა

SWOT - ანალიზის პროცესში კომპანიის სუსტი და ძლიერი მხარეების გამოვლენის შემდეგ უნდა მოხდეს თითოეული მახასიათებლის დაკვირვებით შესწავლა და შეფასება. შემდეგ ეტაპზე უნდა შეფასდეს კომპანიის რესურსების კონკურენტული მნიშვნელობა, რამდენადაც არ არსებობს ორი კომპანია რესურსების ერთნაირი ნაკრებით, შესაბამისად, ცალკეულ კომპანიას გააჩნია სუსტი და ძლიერი მხარეები. რესურსული ბაზების შემადგენლობაში განსხვავება განსაზღვრავს კომპანიის მოგებასა და ეფექტიანობაში სხვაობას. წარმატების მოპოვების შანსი იზრდება იმ შემთხვევაში, როდესაც კომპანიას გააჩნია ადეკვატური და საკმარისად კონკურენტუნარიანი რესურსები, განსაკუთრებით, თუ ისინი უზრუნველყოფენ კონკურენციულ უპირატესობას.

შესაბამისად, რესურსი ქმნის მყარ კონკურენციულ უპირატესობას, თუ შეესაბამება **ოთხ კრიტერიუმს:**

1. **რთული კვლავწარმოება;**
2. **მოხმარების ხანგრძლივობა;**
3. **რესურსების უპირატესობა;**
4. **მყარი პოზიცია ნეიტრალიზებასთან მიმართებაში.**

ამრიგად, სტრატეგიის შემუშავების პროცესში საჭიროა ისეთ რესურსზე დაყრდნობა, რომელშიც კომპანიას საუკეთესო კონკურენციული უპირატესობა გააჩნია კონკურენტებთან მიმართებაში, იქნება ეს უნიკალური გამოცდილება, საკმარისი რეზერვი თუ მძლავრი კონკურენციული შესაძლებლობები.

როგორც უკვე აღინიშნა, დანახარჯების სტრატეგიული ანალიზის უმნიშვნელოვანესი ნაწილია ფასეულობათა ჯაჭვი, რომელიც განსაზღვრავს საქონელის ან მომსახურების შემუშავების, წარმოების, მარკეტინგის, პროდუქციის მიწოდების, მხარდაჭერისა და მომსახურების განსაზღვრულ საქმიანობას, ფუნქციებსა და პროცესებს. ფასეულობათა ჯაჭვი, რომელიც ქმნის სხვადასხვა საქმიანობების სახეების ღირებულებას, იწყება ნედლეულის უზრუნველყოფით და შემდგომ გრძელდება სხვადასხვა ნაწილის ან კომპონენტების წარმოების პროცესში, პროდუქციის გამოშვების, საბითუმო და საცალო ვაჭრობის ან საბოლოო

მომხმარებლების მომსახურების დროს (იხ. ნახ. 19.5 - „კომპანიის სტანდარტულ ფასეულობათა ჯაჭვის სქემა“).

კონკურენციული ძალის შეფასება

შედარებით უფრო ზუსტი განსაზღვრება იმისა, თუ რამდენად ახერხებს ფირმა შეინარჩუნოს საკუთარი კონკურენციული პოზიციები, არის წარმატების ძირითადი ფაქტორების რაოდენობრივი შეფასება კონკურენტებთან მიმართებაში თითოეული წარმატების ძირითადი ფაქტორების და კონკურენციული ძალების მნიშვნელოვანი ინდიკატორების მიხედვით. დარგისა და კონკურენციის ანალიზის პროცესში ვლინდება წარმატების ძირითადი ფაქტორები და კონკურენციის კრიტერიუმები, რომლებიც ვრცლად არის აღწერილი ზემოთ (იხ. ქვეთემა 19.2-ის ცხრილი 19.4) და რომლის მიხედვითაც ბაზარზე მოქმედი სუბიექტები იყოფა ლიდერებად და აუტსაიდერებად. კონკურენტების გამოკვლევის და მათი შედარებითი შეფასების საფუძველზე განისაზღვრება ძირითადი კონკურენტების უპირატესობები და შესაძლებლობები.

პირველი ეტაპია დარგში არსებული წარმატების ძირითადი ფაქტორების განსაზღვრა და მათი კონკურენციული უპირატესობების ან ნაკლოვანებების გამოვლენა (ჩვეულებრივ საკმარისია 6-10 მაჩვენებელი).

მეორე ეტაპზე ხდება ფირმისა და მისი კონკურენტების შეფასება თითოეული მაჩვენებლის მიხედვით. ასეთ ვითარებაში უფრო ხელსაყრელია 10-ბალიანი სკალის გამოყენება, თუმცა ასევე შესაძლებელია შეფასების განსხვავებული მეთოდის გამოყენება: ძლიერი (+), სუსტი (–), თითქმის ერთნაირი (=), თუ ინფორმაცია არ არის საკმარისი და რაოდენობრივი შეფასება არის სუბიექტური (საეჭვოდ ზუსტი).

შენიშვნა. მაჩვენებლების შეფასების მაღალი დონე მიუთითებს ფირმის ძლიერ კონკურენციულ პოზიციასა და კონკურენციულ უპირატესობაზე, ხოლო ამ შემთხვევაში დაბალი შეფასებები მიუთითებს მათ სუსტ კონკურენციულ პოზიციასა და კონკურენციულ ნაკლოვანებებზე.

მესამე ეტაპი წარმოადგენს თითოეული კონკურენტის ძლიერი მხარეების შემაჯამებელ შეფასებას და მათი კონკურენციული ძალების საბოლოო მაჩვენებლების გაანგარიშებას.

მეოთხე ეტაპი – დასკვნები კონკურენციული უპირატესობების ან ნაკლოვანებების ხარისხსა და მასშტაბების თაობაზე, ასევე იმ სფეროების განსაზღვრა, რომლებშიც ფირმის პოზიციები შედარებით ძლიერი ან სუსტია.

სტრატეგიული პრობლემების გამოვლენა

სტრატეგიის შემუშავების ეფექტიანი პროცესი მოითხოვს იმ სტრატეგიული პრობლემების ზუსტ ცოდნას, რომლებსაც კომპანია აწყდება. მენეჯერებმა ზუსტად უნდა განსაზღვრონ პრობლემური საკითხები და მოახდინონ მათზე რეაგირება; მნიშვნელოვანია რომ ყურადღება მიაქციონ იმას:

- მისაღებია თუ არა ფირმის არსებული სტრატეგია მოცემული დარგისათვის, თუ გათვალისწინებული იქნება მამოძრავებელი ძალების ზეგავლენა?
- რამდენად იქნება სამომავლოდ შესაბამისობაში ფირმის არსებული სტრატეგია დარგში არსებულ წარმატების ძირითად ფაქტორებთან?
- უზრუნველყოფს თუ არა არსებული სტრატეგია კომპანიის დაცვას ხუთი კონკურენციული ძალისაგან – განსაკუთრებით მათგან, რომელთა ზეგავლენაც შესაძლებელია გაძლიერდეს?

- როგორ სიტუაციებში ვერ უზრუნველყოფს სტრატეგია კომპანიის დაცვას, როდესაც საქმე ეხება შიდა და გარე საფრთხეებს?
- შესაძლებელია თუ არა ერთი ან რამდენიმე მეტოქის მიერ განხორციელებულმა შეტევებმა დაზარალოს კომპანია? თუ კი, სად და როგორ?
- აქვს თუ არა კომპანიას კონკურენციული უპირატესობა, თუ მან აქტიურად უნდა იმუშაოს კონკურენციული ნაკლოვანებების აღმოფხვრისათვის?
- როგორია არსებული სტრატეგიის ძლიერი და სუსტი მხარეები?
- საჭიროა თუ არა დამატებითი მოქმედებების განხორციელება, რათა შესაძლებელი გახდეს დანახარჯების შემცირება, არსებული შესაძლებლობებიდან სარგებლის მიღება, კომპანიის კონკურენციული მდგომარეობის გაძლიერება?

ამ კითხვებზე გაცემულმა პასუხებმა უნდა გამოავლინოს, შეძლებს თუ არა კომპანია გააგრძელოს საბაზო სტრატეგიის რეალიზაცია და შეიტანოს მასში მხოლოდ მცირეოდენი შესწორება ან მთლიანად შეცვალოს ის.

კომპანიის მდგომარეობის ანალიზი მოიცავს ხუთ ძირითად კითხვაზე შედეგების გამოსავლენად ანალიტიკური პროცედურების განხორციელებას. კერძოდ:

1. *რამდენად ეფექტიანია მოქმედი სტრატეგიები?* ამ კითხვაზე პასუხი გულისხმობს როგორც ხარისხობრივ (დასასრული, შინაგანი თანხვედრა, დასაბუთება, ვითარების შესაბამისობა), ისე რაოდენობრივ სტრატეგიულ შეფასებას (სტრატეგიული და ფინანსური შედეგები. რაც უფრო კარგია ეს მაჩვენებლები, მით უფრო ნაკლებია სტრატეგიის შეცვლის საჭიროება; ამ მაჩვენებლების გაუარესება ან შიდა გარემოს სწრაფი ცვლილება განაპირობებს სტრატეგიაში გარკვეული ცვლილებების შეტანას);
2. *რაში მდომარეობს კომპანიის სუსტი და ძლიერი მხარეები,* როგორი შესაძლებლობები გააჩნია მას და რა წარმოადგენს მისთვის საფრთხეს? მოცემული ასპექტების ანალიზის (**SWOT**-ანალიზი) განხორციელება გვაძლევს ფირმის შიდა გარემოს ზოგად სურათს და არის ოპტიმალური სტრატეგიის შემუშავების აუცილებელი კომპონენტი. კომპანიის ძლიერი მხარეები (განსაკუთრებით მათი საქმიანობის სფერო) უზრუნველყოფს წარმატებას და წარმოადგენენ სტრატეგიის ძირითად ელემენტებს. ასევე მნიშვნელოვანია სუსტი მხარეები, რადგანაც მათი საშუალებით შესაძლებელი ხდება კომპანიის ნაკლოვანებების გამოვლენა. ანალიზისთვის მნიშვნელოვანია აგრეთვე კომპანიის შესაძლებლობებისა და საფრთხეების განსაზღვრა, რამდენადაც სტრატეგია ყოველთვის ორიენტირებულია ხელსაყრელი შესაძლებლობების გამოყენებასა და კომპანიის საფრთხეებისაგან დაცვაზე;
3. *არის თუ არა კომპანიის ფასები და დანახარჯები კონკურენტუნარიანი?* კომპანიის პოზიციის სიძლიერე განისაზღვრება იმის მიხედვით, თუ რამდენად კონკურენტუნარიანია მისი ფასები და დანახარჯები კონკურენტებთან მიმართებაში. ფირმის დანახარჯებისა და ფასების შედარებით შეფასების უმნიშვნელოვანეს ფაქტორს წარმოადგენს დანახარჯებისა და ფასეულობების ჯაჭვის ანალიზი, რათა განისაზღვროს ცალკეული საქმიანობების ეფექტიანობა და გამოვლინდეს ის სფეროები, რომლებიც მოითხოვს დეტალურ განხილვას. ფასეულობათა ჯაჭვის ანალიზი გვიჩვენებს, რომ კომპანიის უნარი – მართოს ამ ჯაჭვში მოქმედი ყველა ელემენტი – არის კონკურენციული უპირატესობის მოპოვების უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი.

4. *რამდენად მყარია კომპანიის კონკურენციული პოზიცია?* გარემოს შეფასებისათვის საჭიროა პასუხი გაეცეს მთელ კითხვათა რიგს: მიმდინარე სტრატეგიის გამოყენების პროცესში რამდენად შეინარჩუნებს კომპანია კონკურენციულ პოზიციებს, მერამდენე ადგილი უკავია კომპანიას წარმატების ძირითადი ფაქტორების მიხედვით კონკურენტებთან მიმართებაში, ფლობს თუ არა კომპანია კონკურენციულ უპირატესობას და რა ვითარებაში იმყოფება ის ამ თვალსაზრისით? ზემოთმოტანილ 19.9. ცხრილში წარმოდგენილია კომპანიის სუსტი და ძლიერი მხარეების შეფასება ძირითადი ფაქტორების მიხედვით, სწორედ ამ შეფასების მიხედვით განისაზღვრება, თუ რამდენად ახერხებს კომპანია ბაზარზე საკუთარი პოზიციების შენარჩუნებას. კომპანიის სტრატეგია, როგორც წესი, ეფუძნება ძლიერი მხარეების გამოყენებას და ნაკლოვანებების აღმოფხვრას. ამასთანავე სწორედ ამ ძლიერი მხარეების საფუძველზე ხდება კონკურენციული შეტევების განხორციელება.

5. *რომელ სტრატეგიულ პრობლემებს აწყდება კომპანია?* ამ ეტაპზე განიხილება ის საკითხები, რომელთა გადაჭრაც ხელს უწყობს სტრატეგიის ფორმირებას. საკითხების ნუსხა დგება კომპანიის გარემოს, დარგისა და კონკურენტების ანალიზის საფუძველზე. მსგავს სიტუაციებში მთავარი აქცენტი კეთდება კომპანიის ძლიერი და სუსტი მხარეების განხილვაზე, აგრეთვე იმ მოსაზრებებზე, რომლებიც მენეჯერებმა უნდა გაითვალისწინონ სტრატეგიის ფორმირების პროცესში. შესაბამისად, სტრატეგიის შექმნისათვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ფირმის მდგომარეობის, დარგის და კონკურენტების სწორი შეფასება. ფირმის ანალიზის განხორციელება პროფესიულ დონეზე ხელს უწყობს, რომ კომპანიის სტრატეგიის უპირატესობები და ნაკლოვანებები, მისი შესაძლებლობები და სისუსტეები, აგრეთვე კომპანიის უნარი, შეინარჩუნოს საკუთარი პოზიციები მკაცრი კონკურენციის პირობებში. ეს ინფორმაცია ხელს უწყობს მენეჯერებს შეიმუშაონ კომპანიის მოთხოვნების ადეკვატური სტრატეგია.

19.4. ფინანსური ანალიზის კოეფიციენტების გამოყენება კორპორაციის ფინანსური მდგომარეობის შეფასებაში

როგორც უკვე აღინიშნა, ფინანსური ანალიზის კვლევის ობიექტად კორპორაციის (საწარმოს) ფინანსური ანგარიშგება გვევლინება, რომლის ანალიზის პროცესში განიხილება:

ა) ბალანსის მონაცემების საფუძველზე გრძელვადიანი და მიმდინარე აქტივების მდგომარეობის დადგენა და მათი ცვალებადობის კოეფიციენტების განსაზღვრა,

ბ) დებიტორული და კრედიტორული დავალიანებების დინამიკის გამოკვლევა,

გ) მოგება-ზარალის მაჩვენებლების ცვალებადობაზე მოქმედი ფაქტორების დადგენა და მათი გავლენის შეფასება;

დ) კორპორაციის საკუთარი კაპიტალის ცვლილებების შეფასება;

ე) ფულადი სახსრების ნაკადების დადგენა და მათი დენადობის დაჩქარების გზების ძიება;

ვ) კომპანიის ლიკვიდურობის (გადახდისუნარიანობის) გამოკვლევა და კომპანიის საერთო ფინანსური მდგომარეობის შეფასება და სხვა.

განვიხილოთ კომპანიის ლიკვიდურობის კოეფიციენტების არსი.

კომპანიის ლიკვიდურობის ქვეშ გაიგება არსებული მოკლევადიანი ვალდებულებების აღსრულების შესაძლებლობა. კომპანია ითვლება ლიკვიდურად, თუ მას მიმდინარე აქტივების ხარჯზე შეუძლია თავისი მოკლევადიანი ვალდებულებების შესრულება. ლიკვიდურობის კოეფიციენტები მიუთითებს, შეუძლია თუ არა მსესხებელს პრინციპში თავისი მოკლევადიანი ვალდებულებების გასტუმრება, ასევე ორგანიზაციის დავალიანების რა ნაწილი შეიძლება ვადაში იქნეს დაფარული. ცხრ. 19.20-ში დახასიათებულია, კერძოდ:

ლიკვიდურობის კოეფიციენტის გაანგარიშებისა და ოპტიმების მახასიათებლები

ცხრილი 19.20.

კოეფიციენტი	გაანგარიშება	გაანგარიშება აგრეგატების მიხედვით	ოპტიმები
K1 – გადაფარვის, ანუ მიმდინარე ლიკვიდურობის კოეფიციენტი	მიმდინარე (საბრუნავი) აქტივები/ მოკლევადიანი დავალიანება	A1 / П3	≥ 2; < 3
K2 – შუალედური ლიკვიდურობის კოეფიციენტი	(მიმდინარე აქტივები – სმმ) /მოკლევადიანი დავალიანება	(A1 _ A5) / П3	≥ 1
K3 – აბსოლუტური ლიკვიდურობის კოეფიციენტი	ფულადი სახსრები/ მოკლევადიანი დავალიანება	A2 / П3	≥ 0.2; < 0.3

1) გადაფარვის, ანუ მიმდინარე ლიკვიდურობის, კოეფიციენტი საერთო სახით წარმოადგენს ყველა მიმდინარე აქტივების თანაფარდობას მოკლევადიან დავალიანებასთან. აღნიშნული მაჩვენებლის ოპტიმალური მნიშვნელობა 2-დან 3-მდე ჩარჩოებში იმყოფება. კომპანიის ლიკვიდურობის უფრო საფუძვლიანად შეფასების მიზნით საჭიროა მიმდინარე (საბრუნავი) აქტივების ლიკვიდურობის სხვადასხვა ხარისხი იქნეს გათვალისწინებული. სწორედ ამიტომ ხორციელდება ლიკვიდურობის სხვა მაჩვენებლების გაანგარიშება.

2) შუალედური ლიკვიდურობის კოეფიციენტი განისაზღვრება, როგორც საბრუნავი აქტივების (სასაქონლო-მატერიალური მარაგების გამოკლებით) შეფარდება მოკლევადიან კრედიტორულ დავალიანებასთან. აღნიშნული მაჩვენებელი მიმდინარე ვალდებულებების წილის მახასიათებელია, რომელიც შეიძლება დაფარული იქნეს ნაღდი ფულის და გადატვირთული პროდუქციის, გაწეული მომსახურებისა და შესრულებული სამუშაოებიდან მოსალოდნელი შემონატანების ხარჯზე. აღნიშნული კოეფიციენტის ოპტიმალური კოეფიციენტი 1-ის ტოლი ან მეტი უნდა იყოს.

3) აბსოლუტური ლიკვიდურობის კოეფიციენტი გაიანგარიშება, როგორც ფულადი და მასთან გათანაბრებული სახსრების შეფარდება მოკლევადიან დავალიანებასთან. იგი ასახავს კომპანიის მიმდინარე ვალდებულების წილს, რომელიც აქტივების ყველაზე უფრო ლიკვიდური ნაწილის – ფულადი სახსრების ხარჯზე შეიძლება დაიფაროს ისეთი გარემოების ალბათობის სიმცირის გათვალისწინებით, რომ კომპანიის ყველა კრედიტორები ვალდებულებების

ამოღებასთან დაკავშირებით ერთდროულად წაუყენებენ თავიანთ მოთხოვნებს. აქედან გამომდინარე, თეორიულად გამართლებულად არის მიჩნეული აღნიშნული კოეფიციენტის ოპტიმალური მნიშვნელობა 0,2-დან 0,3-მდე დონეზე იქნეს შენარჩუნებული.

ამრიგად, ფინანსური მდგრადობისა და გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტები მთლიანობაში კლიენტის საკუთარი და ნასესხები კაპიტალების თანაფარდობის მახასიათებელია. რამდენადაც მეტია მსესხებლის კაპიტალის საერთო მოცულობაში ნასესხები კაპიტალის წილი, იმდენად დაბალია კომპანიის ფინანსური მდგრადობა. თუ კომპანია საკუთარი სახსრების თითოეულ ლარზე ერთ ლარზე მეტ ნასესხებ სახსრებს იზიდავს, აღნიშნული გარემოება მისი ფინანსური დამოუკიდებლობის სისუსტეზე მიუთითებს. კერძოდ:

1) საკუთარი საბრუნავი სახსრებით უზრუნველყოფის კოეფიციენტი კომპანიაში საკუთარი საბრუნავი სახსრების არსებობის მახასიათებელია და იგი გაიანგარიშება, როგორც საწარმოს საკუთარ კაპიტალსა და ბრუნვისგარეშე აქტივებს შორის სხვაობის შეფარდება მისი საბრუნავი აქტივების ფაქტობრივ ღირებულებასთან. მოცემული მაჩვენებლის ნორმატიული მნიშვნელობა 0,1 და მეტის ტოლია;

2) ავტონომიურობის (ფინანსური დამოუკიდებლობის) კოეფიციენტი წარმოადგენს კომპანიის საკუთარი კაპიტალის შეფარდებას პასივების (ბალანსის ვალუტის) საერთო ჯამთან. აღნიშნული კოეფიციენტი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია კომპანიის კრედიტორებისათვის და ინვესტორებისათვის, რადგანაც იგი მესაკუთრეების მიერ კომპანიის ქონების საერთო ღირებულებაში ჩადებული სახსრების წილის მახასიათებელია. აღნიშნული კოეფიციენტის ოპტიმალური მნიშვნელობა 0,5-ზე ნაკლები არ უნდა იყოს.

3) დაფინანსების კოეფიციენტი, ანუ საკუთარი კაპიტალის თანაფარდობა საერთო კრედიტორულ დავალიანებასთან, მიუთითებს, თუ რამდენად არის კრედიტორული დავალიანება უზრუნველყოფილი საკუთარი კაპიტალით. სიტუაცია, რომლის დროსაც დაფინანსების კოეფიციენტის მნიშვნელობა 1-ზე ნაკლებია, იმაზე მიუთითებს, რომ კომპანიის ქონების უმეტესი ნაწილი ნასესხები სახსრების ხარჯზეა ფორმირებული. ამიტომ აღნიშნული კოეფიციენტის ოპტიმალური მნიშვნელობა 1-ის ტოლი ან მეტი უნდა იყოს.

4) სახსრების მანევრირების კოეფიციენტი თავისი ეკონომიკური შინაარსით კომპანიის აქტივების ლიკვიდურ სახსრებად გარდაქმნის რეალური შესაძლებლობის მახასიათებელია და იგი გაიანგარიშება, როგორც საბრუნავი (მიმდინარე) აქტივებისა და მოკლევადიანი დავალიანების სხვაობის თანაფარდობა საბრუნავი აქტივების ჯამთან. სახსრების მანევრირების კოეფიციენტის ოპტიმალური მნიშვნელობა 0,2-ის ტოლი ან მეტი უნდა იყოს.

5) სახსრების მობილურობის კოეფიციენტი აქტივების ლიკვიდურ სახსრებად გარდაქმნის პოტენციური შესაძლებლობის მახასიათებელია და საბრუნავი და ბრუნვისგარეშე აქტივების თანაფარდობით გაიანგარიშება. თუ აღნიშნული მაჩვენებლის მნიშვნელობა 0.5-ის ტოლია ან მეტია, ეს მიუთითებს იმაზე, რომ ბალანსის აქტიური ნაწილის სტრუქტურა დარღვეული არ არის და, აქედან გამომდინარე კომპანიის ფინანსური მდგომარეობის გაუარესების საშიშროება არ არსებობს.

თუკი კომპანიის ფინანსური მდგომარეობა ლიკვიდურობისა და ფინანსური მდგრადობის მაჩვენებლების მიხედვით არადამაკმაყოფილებლად იქნა ცნობილი, მაშინ მიზანშეწონილია გადახდისუნარიანობის აღდგენის კოეფიციენტის (К1.1) 6 თვის პერიოდისათვის გაანგარიშება გახორციელდეს. ამასთან, მივანიშნებთ, რომ ძირითადად მიმდინარე ლიკვიდურობის კოეფიციენტის მნიშვნელობა გამოიყენება საანგარიშო პერიოდის საწყისი და ბოლო თარიღისათვის, რომელსაც შემდეგი სახე აქვს:

$$K1.1 = \frac{K1_{ფგ} + 6\,(K1_{ფგ} - K1_{ფს})/T}{K1_{ნორ.}}, \qquad (19.1)$$

სადაც: $K1_{ფგ}$ – არის მიმდინარე ლიკვიდურობის კოეფიციენტის ფაქტობრივი მნიშვნელობა საანგარიშო პერიოდის ბოლოსათვის;

$K1_{ფს}$– არის მიმდინარე ლიკვიდურობის კოეფიციენტის ფაქტობრივი მნიშვნელობა საწყისი საანგარიშო პერიოდისათვის;

$K1_{ნორ.}$ – არის მიმდინარე ლიკვიდურობის კოეფიციენტის ნორმატიული (ოპტიმალური) მნიშვნელობა ($K1_{ნორ.} = 2$);

6 – არის გადახდისუნარიანობის აღდგენის პერიოდი, თვეებში;

T – არის საანგარიშგებო პერიოდი, თვეებში (T = 3, 6, 9, 12).

თუ აღნიშნული კოეფიციენტის (К1.1) მნიშვნელობა 1-ზე მეტია, იგი საწარმოს მიერ თავისი გადახდისუნარიანობის აღდგენის რეალურ შესაძლებლობაზე მიუთითებს.

თუ საწარმოს ბალანსის სტრუქტურა დამაკმაყოფილებლად იქნა ცნობილი, ხოლო ლიკვიდურობისა და გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტები (К1,К4) ნორმატიულ მნიშვნელობებთან შესაბამისობაშია, მაშინ მიზანშეწონილად არის მიჩნეული გადახდისუნარიანობის დაკარგვის კოეფიციენტი (К1.2) იქნეს გაანგარიშებული:

$$K1.2 = \frac{K1_{ფგ} + 3(K1_{ფგ} - K1_{ფს})/T}{K1_{ნორ.}}, \qquad (19.2)$$

სადაც 3 – არის საწარმოს მიერ გადახდისუნარიანობის დაკარგვის პერიოდი, თვეებში.

თუ გადახდისუნარიანობის დაკარგვის კოეფიციენტის (К1.2) მნიშვნელობა 1-ზე ნაკლებია, იგი იმაზე მიუთითებს, რომ კომპანია უახლოეს პერიოდში შეიძლება გადახდისუნარიანობის დაკარგვის პოტენციური შესაძლებლობის წინაშე აღმოჩნდეს.

საქმიანი აქტიურობის (ბრუნვადობის) კოეფიციენტი კომპანიას აქტივების ცალკეული მუხლების, ასევე მისი ერთობლივი აქტივების ეფექტიანად გამოყენების განსაზღვრაში გვეხმარება.

კომპანიის საქმიანი აქტიურობის ანალიზი ავსებს ლიკვიდურობისა და ფინანსური მსგრადობის მაჩვენებლების შეფასების მეთოდიკას, იგი კომპანიის ფინანსური მდგომარეობის შესახებ უფრო დასაბუთებული დასკვნის გაკეთების შესაძლებლობასაც იძლევა. მაგალითად, საწარმოს ლიკვიდურობის გაზრდა შეიძლება მოკლევადიანი დებიტორული დავალიანების ხარჯზეც გახორციელდეს. თუ ამასთან პროდუქციის რეალიზებიდან ამონაგების შემცირება მოხდა, ამით უარესდება ბრუნვადობა, რაც საბოლოო ჯამში კომპანიის მუშაობაში ნეგატიურ ტენდენციებზე მიუთითებს.

ფინანსური ანალიზის პრაქტიკაში საწარმოს საქმიანი აქტიურობის ძირითადი მაჩვენებლების სახით გამოიყენება შემდეგი სახის კოეფიციენტები: სახსრების საერთო ბრუნვადობის, მიმდინარე (საბრუნავი) აქტივების, ძირითადი კაპიტალისა და დებიტორული დავალიანების კოეფიციენტები და სხვა, რომლების გამოთვლისა და ანალიზის მეთოდიკა განხილულია მეხუთე განყოფილების „მიკროეკონომიკური ანალიზის" მე-17 და მე-18 თემებში.

ამ თავში განვიხილავთ მოგებიანობის კოეფიციენტების ორი მნიშვნელობის ასპექტს: 1) ოპერაციების იმ ელემენტებს, რომლებიც ქმნის მოგებას, და 2) მოგებისა და მთლიანი ინვესტიციების თანაფარდობას.

ცნობილია, რომ მოგება არის სხვაობა გაყიდვებიდან შემოსავალსა და რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულებას შორის, ფორმულა (19.3):

მოგება გაყიდვებიდან=ოპერაც. შემოსავალი – რეალიზ. პროდუქ. თვითღირებულება.

ოპერაციული კოეფიციენტები გამოიყენება იმის დასადგენად, თუ რამდენად ეფექტიანია გასაყიდი ფასი, ადმინისტრაციული და სხვა დანახარჯები.

გარდა ოპერაციების მოგებიანობისა, საწარმოსათვის ასევე საინტერესოა, თუ რამდენად ეფექტიანია მოგებისა და კაპიტალის შეფარდება:

$$\frac{\text{წმინდა მოგება}}{\text{კაპიტალი}} \quad \text{და} \quad \frac{\text{წმინდა მოგება}}{\text{აქტივები}} \qquad (19.4)$$

ეს კოეფიციენტები გვიჩვენებს, თუ რამდენად ეფექტიანად იყენებს კომპანია მასში არსებულ დაბანდებებს (კაპიტალს, აქტივებს).

მოგებიანობის კოეფიციენტი – როე (ROE - Return on Equit)

მოგებიანობის მაჩვენებლებს შორის ფინანსისტების უმეტესობა უპირატესობას სააქციონერო კაპიტალზე უკუგების კოეფიციენტს ანიჭებს.

ROE -ს ფორმულა არის შემდეგი:

$$ROE = \frac{\text{წმინდა მოგება}}{\text{სააქციონერო კაპიტალი}} \qquad (19.5)$$

განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი 19-1.

წმინდა მოგება შეადგენს 119,3 ათას ლარს, სააქციონერო კაპიტალის ღირებულებაა 656,0 ათასი ლარი, მაშინ როე (ROE)=18,2%. მაშასადამე,

აქციონერების მიერ ყოველ 100 ლარზე დაბანდებული კაპიტალის უკუგებამ 18,2 ლარი შეადგინა, რაც „პოზიტიურ“ მაჩვენებლად გვევლინება.

თუ წმინდა მოგება იზრდება და საქციონერო კაპიტალი უცვლელია, მაშინ ROE – როე-ც იზრდება და, შესაბამისად, კომპანიის აქციონერების ქონების ღირებულებაც იზრდება. როე-ს ზრდით საწარმოს ფინანსური მენეჯერი ახერხებს საწარმოს აქციონერების კაპიტალის ეფექტიანად გამოყენებას და დამატებითი ღირებულების შექმნას. განვიხილოთ ეს პარამეტრი უფრო დეტალურად:

როე-ს შემადგენელი კომპონენტები. თავად ***როე სამი ძირითადი კომპონენტისგან შედგება. ეს კომპონენტებია მოგების ზღვრული კოეფიციენტი (profit margin ratio), აქტივების ბრუნვადობის კოეფიციენტი (asset turnover) და ფინანსური ლევერიჯი financial leverage):***

$$\text{ROE} = \text{მოგების ზღვრული კოეფიციენტი} \times \text{აქტივების ბრუნვადობის კოეფიციენტი} \times \text{ფინანსური ლევერიჯი} \qquad (19.6)$$

პირობითი მაგალითიდან როე არის შემდეგი:

$$\text{ROE} = 119.3/941.5 \times 941.5/1,001.6 \times 1001.6/656$$

$$\text{ROE} = 0.127 \times 0.94 \times 1.53$$

ზემოთ მოყვანილი ფორმულით წარმოდგენილ **როე-ს** კოეფიციენტს დიუპონის ტოლობას უწოდებენ, ვინაიდან ამ ფორმით როე-ს გამოთვლის პოპულარიზაცია სწორედ კომპანია დიუპონმა მოახდინა (უფრო ვრცლად იხილეთ ქვევით „მიკროეკონომიკური ანალიზის სრულყოფის პერსპექტივები“). ამ ფორმულის გაანალიზების შემდეგ ნათელი ხდება, რომ მენეჯმენტს გააჩნია როე-ზე გავლენის სამი სხვადასხვა ბერკეტი – მოგების ზღვრული კოეფიციენტი, აქტივების ბრუნვადობის კოეფიციენტი (განხილულია სახელმძღვანელოს მეოთხე განყოფილების „საბრუნავი აქტივების მართვის“ მე-11 თემაში) და ფინანსური ლევერიჯი, ანუ თუკი ამ რომელიმე სამი კომპონენტიდან ერთი მაინც გაიზარდა, შესაბამისად იზრდება როე.

განვიხილოთ:

1)მოგებიანობის კოეფიციენტი – მოგების ზღვრული კოეფიციენტი აჯამებს კომპანიის მოგება/ზარალის უწყისის მდგომარეობას. იგი გვიჩვენებს, თუ რამდენი ლარი რჩება საწარმოს წარმოებული პროდუქციის რეალიზაციიდან (ანუ რეალიზაციის ყოველი 1 ლარიდან რამდენი თეთრია საწარმოს მოგება):

$$\text{მოგების ზღვრული კოეფიციენტი} = \frac{\text{წმინდა მოგება}}{\text{გაყიდვები}} \qquad (19.7)$$

ეს კოეფიციენტი განსაკუთრებით ყურადსაღებია საოპერაციო მენეჯერებისთვის, ვინაიდან იგი არ ითვალისწინებს დაფინანსების წყაროებს და განსაზღვრავს კომპანიი ფასწარმოქმნის პოლიტიკას.

2) ფიქსირებული აქტივების ბრუნვადობის მაჩვენებელი

ფიქსირებული აქტივების ბრუნვადობის კოეფიციენტი ზომავს ძირითად ფონდებში დაბანდებულ სახსრებსა და გაყიდვებს შორის არსებულ დამოკიდებულებას:

$$\text{ფიქსირებული აქტივების ბრუნვადობის კოეფიციენტი} = \frac{\text{გაყიდვები}}{\text{ფიქსირებული აქტივები}} \qquad (19.8)$$

პირობით მაგალითში ფიქსირებული აქტივების
ბრუნვადობის კოეფიციენტი = 9415/432=2,2 შეადგენს

ამ კოეფიციენტით სარგებლობას სიფრთხილე სჭირდება ვინაიდან ხშირად კომპანიების მიერ ძირითად ფონდებში დაბანდებული ფული უკუგებას მხოლოდ რამდენიმე წლის მოგვიანებით იძლევა. ჩვენს შემთხვევაში კომპანიის ფინანსური დოკუმენტებიდან შეიძლება დავასკვნათ, რომ ადგილი აქვს ძირითადი ფონდების ბრუნვადობის კოეფიციენტის თანდათანობით შემცირებას. აქ რამდენიმე დასკვნა შეიძლება გავაკეთოთ:

ა) კომპანიის საქმეები მიდის ცუდად და გაყიდვები მცირდება;

ბ) კომპანია ახორციელებს კაპიტალურ დაბანდებებს ფიქსირებულ აქტივებში მომავალში მოგების მიღების მიზნით.

ასევე გასათვალისწინებელია ის ფაქტორიც, რომ თუკი კომპანია ელოდება გაყიდვების შემცირებას, მან რესტრუქტურიზაციის მიზნით შეიძლება გაყიდოს ზედმეტი ფიქსირებული აქტივები და ამით გაზარდოს ძირითადი ფონდების ბრუნვადობის კოეფიციენტი.

3) აქტივებზე უკუგების კოეფიციენტი – როა (ROA)

მას შემდეგ, რაც მიმოვიხილეთ აქტივების ბრუნვადობისა და მოგების ზღვრული კოეფიციენტები, გადავიდეთ კიდევ ერთ აქტივებზე უკუგების კოეფიციენტზე, რომელიც ზომავს წმინდა მოგებას კომპანიაში განხორციელებულ მთლიან ინვესტიციებთან მიმართებაში (როა – ROA - Return on Assets)

$$ROA = \frac{\text{წმინდა მოგება}}{\text{აქტივები}} = \frac{\text{წმინდა მოგება}}{\text{გაყიდვები}} \times \frac{\text{გაყიდვები}}{\text{მთლიანი აქტივები}} \qquad (19.9)$$

ჩვენ მაგალითში ROA იქნება 119.3/1,001.6=11.9%

ამრიგად, როა ზომავს, თუ რა დამოკიდებულებაშია წმინდა მოგება იმ სახსრებთან მიმართებაში, რომლებიც კრედიტორებმა და აქციონერებმა გამოუყვეს საწარმოს ფუნქციონირებისათვის. სწორედ ამ მომენტით განსხვავდება როა როე-სგან, ვინაიდან ეს უკანასკნელი ანალოგიურ კოეფიციენტს მხოლოდ აქციონერების (და არა აქციონერებისა და კრედიტორების) მიერ გამოყოფილი კაპიტალის მიმართ აფიქსირებს.

4) ფინანსური ლევერიჯი (Financial Leverage)

$$\text{ფინანსური ლევერიჯი (FL)} = \frac{\text{მთლიანი აქტივები}}{\text{სააქციო კაპიტალი}} \qquad (19.10)$$

ფინანსური ლევერიჯი არის როე-ს ის მესამე კომპონენტი, რომელიც გავლენას ახდენს კომპანიის ფინანსურ მდგომარეობაზე და მიუთითებს თუ რა სიდიდით არის კომპანიის აქტივები დაფინანსებული სესხებით. მკითხველს შეიძლება გაუჩნდეს შეკითხვა, თუ რა კავშირშია ფინანსურ ლევერიჯთან

სესხები, როდესაც ფორმულაში მხოლოდ აქტივები და სააქციო კაპიტალი ფიგურირებენ.

პასუხი მარტივია: – ფინანსური ლევერიჯის ზრდა მისი მნიშვნელობის შემცირების შედეგი შეიძლება იყოს. მნიშვნელის – სააქციო კაპიტალის შემცირება კი ავტომატურად იწვევს პასივების მეორე კომპონენტის – ვალდებულებების ზრდას. შესაბამისად, რაც უფრო მაღალია ვალდებულებების წილი, მით უფრო დაბალია სააქციო კაპიტალი და მაღალია ფინანსური ლევერიჯი და პირიქით, რაც უფრო მცირეა ფინანსური ლევერიჯი, მით უფრო მაღალია სააქციო კაპიტალის წილი პასივების შემადგენლობაში.

როგორც განვითარებული ქვეყნების ბიზნესპრაქტიკა გვიჩვენებს მოგების ზღვრული და აქტივების ბრუნვადობის კოეფიციენტებისაგან განსხვავებით კომპანიის ფინანსისტებს მაინცდამაინც არ ახარებთ ფინანსური ლევერიჯის ზრდა. როგორც წესი, კორპორაციების (საწარმოთა) ფინანსური მენეჯერები ცდილობენ გამონახონ ოქროს შუალედი და იპოვონ აუცილებელი ბალანსი მოზიდულ კრედიტებსა და სააქციო კაპიტალს შორის.

როგორც უკვე ღინიშნა, ზოგადად იმ კომპანიებს, რომლებიც სტაბილურ ბიზნესგარემოში მუშაობენ და გააჩნიათ სტაბილური შემოსავლები, თავისუფლად შეუძლიათ მაღალი ლევერიჯის კოეფიციენტის გამოყენება, ანუ უფრო თამამად სესხების აღება სააქციო კაპიტალის გამოშვების სანაცვლოდ.

ის კომპანიები კი, რომელთა შემოსავლების ნაკადები ცვალებადია, მაღალი ფინანსური ლევერიჯის კოეფიციენტის არსებობის შემთხვევაში შეიძლება სერიოზულ პრობლემებს წააწყდნენ სესხის ძირითადი თანხისა და დარიცხული საპროცენტო განაკვეთის დაფარვის ვადის დადგომისას. კრედიტორები, რაღა თქმა უნდა, დაუნდობლები არიან ფინანსური ვალდებულებების მიმართ და, თუ საწარმო ვერ შეძლებს საკრედიტო ხელშეკრულებაში ჩამოყალიბებული პირობების შესრულებას, კრედიტორებს აქვთ უფლება, საქმე სასამართლოს გადასცენ და მოითხოვონ მათი პარტნიორის გაკოტრებულად გამოცხადება. აქციონერების შემთხვევაში კი, თუ კომპანიას ვერ წაუვიდა საქმეები კარგად, შესაძლებელია აქციონერთა შეთანხმებით დივიდენდების გაცემის გადადება.

ამრიგად, კორპორაციის ფინანსური მდგომარეობის ანალიზის მეთოდიკის გამოყენებისას გასათვალისწინებელია, რომ:

1) ფინანსური კოეფიციენტები – კორპორაციის მუშაობის ეფექტიანობის შეფასებას ემსახურება, მაგრამ იგი ყოველთვის არ იძლევა მსჯელობის შესაძლებლობას კონკურენტებთან შედარებით მისი წარმატებული საქმიანობის შესახებ, 2) დასკვნის გაკეთებამდე შესაბამისი კოეფიციენტის მრიცხველისა და მნიშვნელის მონაცემები უნდა იქნეს გაანალიზებული,

3) კორპორაციის კოეფიციენტების კონკურენტების ანალოგიურ მნიშვნელობებთან შედარებისას მხედველობაში უნდა ვიქონიოთ, რომ ბუღალტრული აღრიცხვის პოლიტიკაში სხვადასხვა მეთოდების გამოყენებამ შედარების შედეგებზე შეიძლება იქონიოს გავლენა.

4) კოეფიციენტის მნიშვნელობა აზრს იძენს მხოლოდ დარგობრივ სტანდარტთან, აგრეთვე კორპორაციის გასული პერიოდის განმავლობაში საქმიანობის შესაბამის კოეფიციენტებთან ან გეგმურ მაჩვენებლებთან შედარებისას.

კორპორაციის ასეთი სახის ფინანსური ანალიზი რიგი კვარტალების დინამიკაში უნდა იქნეს გახორციელებული. ხოლო ექსპრესანალიზისათვის კი ანალიზის საწყისი და ბოლო პერიოდის მონაცემების შედარება არის საკმარისი. სააღრიცხვო კოეფიციენტებზე დაფუძნებული ანალიზი კომპანიის საქმიანობაში "ვიწრო" ადგილებზე ყურადღების გამახვილებისა და იმ საკითხების ჩამონათვალის ფორმირების შესაძლებლობას იძლევა, რომლებზეც კომპანიის საქმიანობის მხოლოდ უფრო დეტალური გაცნობის შემდეგ იქნება პასუხის გაცემა შესაძლებელი. ამიტომ ფინანსური ანალიზის ჩატარებისას მთავარია არა მაჩვენებლების გაანგარიშება, არამედ მიღებული შედეგების აღქმის შესაძლებლობა.

აღნიშნული ყველა მაჩვენებელი შეიძლება მოცემული დარგის ყველა სამრეწველო, სავაჭრო და სხვა სფეროს კორპორაციების საშუალო მაჩვენებლებთან იქნეს შედარებული, რომლებიც სპეციალურ კრებულებშია გამოქვეყნებული, და მათი მეშვეობით შესაბამისი დასკვნები იქნეს გაკეთებული.

მიკროეკონომიკური სტრატეგიული ანალიზის განვითრების პერსპექტივები

როგორც უკვე აღინიშნა, მათემატიკური მეთოდებისა და ელექტრონულ-გამომთვლელი მანქანების გამოყენების ბაზაზე დიდი პერსპექტივები ისახება ეკონომიკური ანალიზის წინაშე დასმული ამოცანების წარმატებით გადაწყვეტის საქმეში.

დღევანდელ ეტაპებზე ეკონომიკურ-მათემატიკური მეთოდები სულ უფრო და უფრო ღრმად იჭრება ეკონომიკურ გამოკვლევათა სფეროში. მართვის ავტომატიზებული სისტემა მოითხოვს ანალიზის ხერხების სრულყოფას მათემატიკური მეთოდებისა და ელექტრონულ-გამოთვლითი ტექნიკის ბაზაზე.

გამოთვლითი მანქანები ქმნის ანალიზური გამოთვლითი სამუშაობის მექანიზაციის და ავტომატიზაციის შესაძლებლობებს. განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება გამოთვლითი ტექნიკის კომპლექსის გამოყენებას ურთიერთდაკავშირებული ამოცანების კომპლექსურად გადაწყვეტის საქმეში. აქედან გამომდინარე, მართვის ავტომატიზებული სისტემის შექმნის აუცილებლობა ცხოვრებითაა ნაკარნახევი, რომლის ორგანიზაციის ინსტრუმენტად ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელირების მეთოდი გვევლინება.

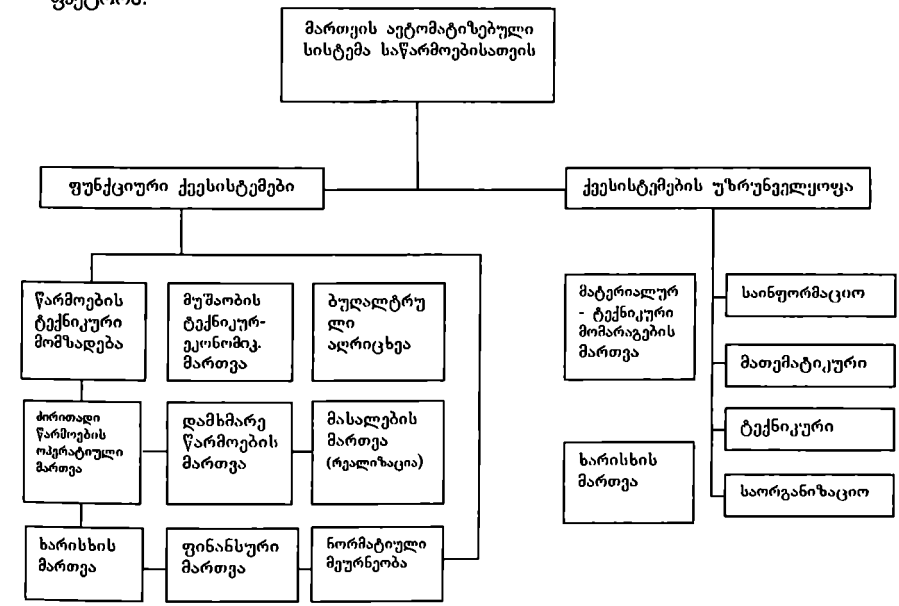
ავტომატიზებული მართვის სისტემა შედგება ფუნქციური ქვესისტემებისაგან. სპეციალური ლიტერატურის მეთოდოლოგიურ მასალებში ისინი რეკომენდებულია საწარმოების ავტომატიზებული მართვის სისტემებისათვის, რომელიც მოყვანილია ქვემოთ (იხ. ნახ. 19.6).

როგორც ზემოთ ითქვა, მართვის სისტემის ორგანიზებაში მოდელირების მეთოდი გამოიყენება.

მოდელირებაში იგულისხმება რეალური პროცესების შეცვლა იმ ინფორმაციული დახასიათებებით, რომელთა მიხედვითაც ხდება ცალკეული შედეგების გამოთვლა.

მოდელი შეიძლება დავყოთ აბსტრაქტულ და მატერიალურ სახეებად. აბსტრაქტული მეთოდი, თავის მხრივ, იყოფა დინამიკურ და სტატისტიკურად. დინამიკურ მოდელში განიხილება დროში ცვალებადი დამოკიდებულება (შეფარდება), სტატისტიკურში – ურთიერთკავშირი.

მოდელში ასახული სისტემა შეიძლება იყოს წრფივი და არაწრფივი. ხაზობრივ მოდელში ნებისმიერი ცვალებადობის გამომწვევი მოქმედება მიმდინარეობს წინამორბედ და შემდგომ მოქმედებებისაგან დამოუკიდებლად. მოდელი შეიძლება აგრეთვე დახასიათდეს როგორც მყარი და არამყარი: მყარი გულისხმობს სისტემას, რომელიც შემდგომში, გამოყვანილია თავისი მდგომარეობიდან და ცდილობს დაუბრუნდეს მას; არამყარ სისტემაში კი წარმოშობადი მოვლენა გრძელდება მანამ, სანამ არ შეხვდება მის შემზღუდავ ფაქტორს.



ნახ. 19.6. ავტომატიზებული მართვის სტრუქტურული სქემა.

დღევანდელი კომპიუტერის მოწყობილობა და ტექნოლოგია სრულებით არ საჭიროებს მისი სტრუქტურის დაწვრილებით განმარტებასა და შესწავლას, ასევე მოდელირების სახეების ცოდნას. იგი იმდენად სრულყოფილია, რომ კარგად დამუშავებული პროგრამისა და მრავალმხრივი მახსოვრობის უნარის საშუალებით კომპიუტერის მეხსიერებაში ჩაიდება ათასობით შესაძლო სხვადასხვა სიტუაციები; ამის შემდეგ კომპიუტერს შეუძლია მიღებული მასალების მიხედვით გასცეს პასუხი დავალებაზე, რომელიც აღწერილია საპროგრამო მასალებში.

როგორც უკვე არაერთგზის აღინიშნა, ეკონომიკურ ლიტერატურაში აღწერილია კომპანიის (საწარმოს) ფინანსური ანალიზის ფართოდ გავრცელებული კოეფიციენტების მეთოდი, რომელთა საფუძველია კოეფიციენტების გამოანგარიშება და ფაქტიური მნიშვნელობის შედარება ნორმატიულთან. ეს საშუალებას გვაძლევს

ვიმსჯელოთ კომპანიის (საწარმოს) ფინანსური მდგომარეობის ცალკეულ ასპექტებზე.

კოეფიციენტების მეთოდით კომპანიის (საწარმოს) ფინანსური მდგომარეობის შესაფასებლად 100-მდე კოეფიციენტი გამოიანგარიშება. რიგი კოეფიციენტების ნორმატიული მნიშვნელობები ცნობილია უმრავლესი კოეფიციენტების ნორმატიული მნიშვნელობის ცალსახად განსაზღვრა კი შეუძლებელია. ეს განპირობებულია დარგების სპეციფიკით, საწარმოს თავისებურებით და ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობით.

როგორც აღინიშნა, ამჟამად, კომპანიის ფინანსური ანალიზის მდგომარეობის შეფასებისთვის კოეფიციენტთა საფუძველზე სხვადასხვა მეთოდები გამოიყენება, რომელთა შორის უკვე აღვნიშნეთ: დიუპონის მეთოდი, „სკორინგ"-ის სახელით ცნობილი სტატისტიკური მეთოდები, ალტმანის მოდელი, ოლსონის მოდელი, მრავალფაქტორული მოდელირების, ლოგისტიკის მეთოდები და სხვა.

განვიხილოთ უფრო დეტალურად ამ მეთოდების არსი.

I. დიუპონის მეთოდის საფუძველია სააქციო კაპიტალის შემოსავლიანობის კოეფიციენტის გაანგარიშებაში მონაწილე მაჩვენებელთა ანალიზი.

$$ROE = \frac{NI}{CE}, \qquad (19.11)$$

სადაც ROE – სააქციო კაპიტალის შემოსავლიანობის კოეფიციენტია;

NI – წმინდა მოგებაა;

CF – კომპანიის სააქციო კაპიტალია.

დეტალიზაციის ხარისხის მიხედვით დიუპონის მეთოდის რამდენიმე ვერსია გამოიყენება.

1. დიუპონის მეთოდის ორწევრიანი ვარიანტი

$$ROE = \frac{NI}{CE} = \frac{NI}{TA}\frac{TA}{CE}, \qquad (19.12)$$

სადაც TA – კომპანიის აქტივების საერთო ჯამია.

$$ROE = ROA * LR \qquad (19.13)$$

სადაც ROA – აქტივების შემოსავლიანობაა;

LR – ფინანსური ბერკეტის კოეფიციენტია.

2. დიუპონის მეთოდის სამწევრიანი ვარიანტი

$$ROE = \frac{NI}{CE} = \frac{NI}{NS}\frac{NS}{TA}\frac{TA}{CE} \qquad (19.14)$$

სადაც NS – რეალიზაციის წმინდა მოცულობაა (დღგ-ს და სხვა გადასახადების გარეშე);

$$ROE = NPM * AT * LR \qquad (19.15)$$

სადაც NPM– კაპიტალის რენტაბელობაა, ხოლო TA – აქტივების ბრუნვადობა

3. დიუპონის მეთოდის ხუთწევრიანი ვარიანტი

$$ROE = \frac{NI}{CE} = \frac{NI}{EBT}\frac{EBT}{EBIT}\frac{EBIT}{NS}\frac{NS}{TA}\frac{TA}{CE} \qquad (19.16)$$

სადაც ERT – მოგებაა გადასახადების გადახდამდე;

$EBIT$ – მოგებაა პროცენტებისა და გადასახადების გადახდამდე.

$$ROE = TB * IB * OM * AT * LR \qquad (19.17)$$

სადაც TB – გადასახადების გადახდის კოეფიციენტია (Tax Burden);

IB – პროცენტების გადახდის კოეფიციენტია (Interest Burden);

OM – ოპერაციული რენტაბელობაა.

დიუპონის მეთოდით ფაქტორული ანალიზის ჩატარება გვიჩვენებს მოცემულ მაჩვენებლზე სხვა მაჩვენებლების მოქმედების ხარისხს, მაგ., გაყიდვების რენტაბელობის და კაპიტალის ბრუნვადობის გავლენას კაპიტალის რენტაბელობაზე, ანუ იმას თუ რის ხარჯზე შეიცვალა კაპიტალის რენტაბელობა.

II. „სკორინგი"-ს (to score) სახელით ცნობილი სტატისტიკური მეთოდები ფართოდ გამოყენება აშშ-ში ისინი ბანკის თანამშრომლის მიერ კლიენტის ფინანსური მდგომარეობის შესაფასებლად. კომპანიის სამეურნეო საქმიანობის შეფასება ორი ემპირიული მეთოდისგან შედგება: დისკრიმინანტული მაჩვენებლების მეთოდისა და credit-men-ის მეთოდისაგან.

credit-men-ის მეთოდი შემუშავებულ იქნა საფრანგეთში ჟ. დეპალიანის მიერ: რომლის თანახმად საწარმოს ფინანსური მდგომარეობა, კერძოდ, გადახდისუნარიანობა, შეიძლება დახასიათებულ იქნეს **5** მაჩვენებელით:

1. სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი - $K_1 = \frac{\text{დებიტორული დავალიანება + ნაღდი ფული}}{\text{მოკლევადიანი კრედიტორული დავალიანება}}$

2. გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტი - $K_2 = \frac{\text{საკუთარი კაპიტალი}}{\text{გრძელვადიანი, საშუალოვადიანი და მოკლევადიანი კრედიტორული დავალიანება}}$

3. საკუთარი კაპიტალის მობილიზაციის კოეფიციენტი - $K_3 = \frac{\text{საკუთარი კაპიტალი}}{\text{არაბრუნვადი აქტივების ნარჩენი ღირებულება}}$

4. მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი - $K_4 = \frac{\text{გაყიდვების თვითღირებულება}}{\text{მარაგების საშუალო ღირებულება}}$

5. დებიტორული დავალიანების ბრუნვის კოეფიციენტი - $K_5 = \frac{\text{გაყიდვების მოცულობა(ა მონაგები) გადასახადების გადახდამდე}}{\text{კლიენტების დავალიანება + თამასუქები (მიღებული და აღრიც.)}}$

$\forall K_i \; i = \overline{1-5}$-თვის განისაზღვრება მისი ნორმატიული მნიშვნელობა, რომელიც შეედრება საწარმოს ფაქტობრივი მონაცემების საფუძველზე გაანგარიშებულ K_i-

ურ მნიშვნელობას. შემდეგ ამ საწარმოს გადახდისუნარიანობის შესაფასებლად გამოიყენება განტოლება:

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 10R_3 + 20R_4 + 20R_5, \qquad (19.18)$$

სადაც, R_i იანგარიშება ფორმულით:

$$R_i = \frac{K_{i,\text{ფაქტობრივი}}}{K_{i,\text{ნორმა}}}.$$

განტოლებაში კოეფიციენტები 25, 25, 10, 20, 20 გვიჩვენებს თითოეული R_i-ის ზემოქმედების ხვედრით წონას. N-ის მნიშვნელობის მიხედვით ფასდება საწარმოს გადახდისუნარიანობა, კერძოდ:

$$N = \begin{cases} <= 100, \text{ საწარმოს ფინანსური მდგომარეობა დამაკმაყოფილებელია} \\ > 100, \text{ საწარმოს ფინანსური მდგომარეობა არადამაკმაყოფილებელია} \end{cases} \qquad (19.19)$$

ამ მეთოდის საფუძველია K_i-ური კოეფიციენტების ნორმატიული მნიშვნელობების არსებობა, რომელთა გამოანგარიშება (დაზუსტება) პერიოდულად ხორციელდება დარგების მიხედვით, საწარმოების ანგარიშგებების მონაცემების დამუშავების გზით.

III. გადახდისუნარიანობის დისკრიმინანტული მაჩვენებლების მეთოდი

დისკრიმინანტული ანალიზის გამოყენების მეთოდის არსი შემდეგია:

- წინასწარ შერჩეული გარკვეული მაჩვენებლებით ერთმანეთს უდარებენ საწარმოთა ორ ჯგუფს. პირველ ჯგუფში გაერთიანებული საწარმოები, რომელებსაც გადახდის პრობლემები არა აქვთ, ხოლო მეორე ჯგუფის საწარმოებისთვის გადახდები პრობლემურია;
- სხვადასხვა სტატისტიკური ტესტებით შეირჩევა კოეფიციენტები, რომელთა საშუალებით აირჩევა გადახდისუნარიანობის თვალსაზრისით მდგრადი საწარმოები;
- დისკრიმინანტული ანალიზის მეთოდებით მუშავდება საწარმოს გადახდისუნარიანობის შეფასების შერჩეული კოეფიცინტების წრფივი კომბინაცია $Z = a_1X_1 + a_2X_2 + ... + a_nX_n$;

საწარმოს გადახდაუუნარობის პროგნოზის მრავალცვლადიან სტატისტიკურ მეთოდებს შორის პოპულარულია დისკრიმინაციული ანალიზის მეთოდი. XX საუკუნის 80-იანი წლებიდან გამოიყენება ლოგიკური რეგრესიის მეთოდები. ამ მეთოდების გამოყენება საშუალებას იძლევა გაცემულ იქნეს პასუხი კითხვებზე:

- საწარმოს ფინანსური მდგომარეობის შეფასებისთვის რა კოეფიციენტებია მნიშვნელოვანი?
- რა თანაფარდობით უნდა იქნეს გამოყენებული ახალი კოეფიციენტები?
- რა მეთოდით შეიძლება ამ კოეფიცინტების და მათ შორის კავშირების გამოვლენა?

IV. ფულმერის მოდელი შემუშავებული იქნა 60 მცირე და საშუალო საწარმოების მონაცემების დამუშავებით, რომელთაგან 30 გაკოტრებული საწარმო იყო, ხოლო

30 კი – ნორმალურად მომუშავე წლიური ბალანსით 455 ათასი აშშ დოლარით. დასაწყისში მოდელი 40 კოეფიციენტს შეიცავდა, ბოლოს კი – 9-ს.

$$H = 5{,}528X_1 + 0{,}212X_2 + 0{,}073X_3 + 1{,}270X_4 - 0{,}120X_5 + 2{,}335X_6 + \\ + 0{,}575X_7 + 1{,}083X_8 + 0{,}894X_9 - 3{,}075, \qquad (19.20)$$

სადაც:

$$X_1 = \frac{\text{წინა წლების გაუნაწილებელი მოგება}}{\text{ბალანსი}},$$

$$X_2 = \frac{\text{რეალიზაციიდან ამონაგები}}{\text{ბალანსი}},$$

$$X_3 = \frac{\text{მოგება გადასახადების გადახდამდე}}{\text{საკუთარი კაპიტალი}},$$

$$X_4 = \frac{\text{ფულადი ნაკადი}}{\text{მოკლევადიანი და გრძელვადიანი ვალდებულებები}},$$

$$X_5 = \frac{\text{გრძელვადიანი ვალდებულებები}}{\text{ბალანსი}},$$

$$X_6 = \frac{\text{მოკლევადიანი ვალდებულებები}}{\text{ბალანსი}},$$

$$X_7 = \log(\text{მატერიალურ ი აქტივები}),$$

$$X_8 = \frac{\text{საბრუნავი კაპიტალი}}{\text{ვალდებულებები}},$$

$$X_9 = \log\frac{\text{მოგება გადასახადების გადახდამდე} + \text{გადასახდელი პროცენტები}}{\text{გადასახდელი პროცენტები}}.$$

თუ $H < 0$, მაშინ საწარმოს გაკოტრება 100%-იანია. ერთი წლის პროგნოზის შემთხვევაში გაკოტრების ალბათობა **0.98%**-ის, ორი წლის კი – **81%**-ის სიზუსტით მიიღწევა [Fulmer, 1984].

<u>სპრინგეიტის მოდელი</u> შემუშავებულ იქნა 1978 წელს, 1968 წელს ი. ალტმანის მიერ შემუშავებული ბიჯური დისკრიმინანტული ანალიზის მეთოდის გამოყენებით ს. ფრეიზერის უნივერსიტეტში ლ. სპრინგეიტის მიერ. მოდელის შემუშავების დასაწყისში ფინანსური ანალიზის ჩასატარებლად შერჩეული 19 მაჩვენებლიდან საბოლოო ვარიანტში მხოლოდ 4 მაჩვენებელი დარჩა. მოდელის ზოგადი სახე შემდეგია:

$$Z = 1.03x_1 + 3{,}07x_2 + 0{,}66x_3 + 0{,}4x_4, \qquad (19.21)$$

სადაც:

$$x_1 = \frac{\text{საბრუნაო კაპიტალი}}{\text{ბალანსი}},$$

$$x_2 = \frac{\text{მოგება გადასახადების გადახდამდე} + \text{გადასახადები პროცენტები}}{\text{ბალანსი}},$$

$$x_3 = \frac{\text{მოგება გადასახადების გადახდამდე}}{\text{მოკლევადიანი ვალდებულებები}},$$

$$x_4 = \frac{\text{რეალიზაციიდან ამონაგები}}{\text{ბალანსი}}.$$

თუ $Z < 0.862$, მაშინ საწარმოს გაკოტრების თავიდან აცილება შეუძლებელია. მოდელის შემუშავებისას სპრინგეიტმა დაამუშავა 40 საწარმოს მონაცემები და მიიღო საწარმოს გაკოტრების საპროგნოზო მნიშვნელობა 92,5% სიზუსტით.

<u>ედვარდ-ბელლ-ოლსონის მოდელი (EBO)</u>

EBO საწარმოს ღირებულების შეფასების მოდელია:

$$V = B_0 + \sum_{t=1}^{\infty} \frac{E(\Delta x_t)}{(1+r)^t}, \qquad (19.22)$$

სადაც: B – t დროის მომენტში საწარმოს საკუთარი კაპიტალია (წმინდა აქტივები);

E – მათემატიკური მოლოდინის აღმნიშვნელი სიმბოლოა;

t – კაპიტალის მომსახურების მოსალოდნელი დისკონტის განაკვეთია;

Δx_t – t დროის მომენტისთვის ნორმიდან (ზემოგებიდან) წმინდა მოგების გადახრაა.

თუ $\Delta x_t < 0$, მაშინ საწარმო ფინანსურად არ არის ეფექტიანი. ნორმა განისაზღვრება როგორც სააქციო კაპიტალის მომსახურების მომავალი ღირებულება.

$\Delta x_t = x_t - rB_{t-1}$,

სადაც x_t – t დროის მომენტში მიღებული მოგებაა.

მოდელი ე.წ. „ნარჩენი" შემოსავლების მოდელებს მიეკუთვნება. მოდელის საფუძველია წმინდა ნაზრდის აღრიცხვის პრინციპი, რომლის თანახმად წმინდა აქტივების დინამიკა გამოისახება ფორმულით:

$$B = B_{t-1} + x_t - d_t, \qquad (19.23)$$

სადაც B_t – წმინდა აქტივებია t პერიოდის ბოლოს;

x_t – მოგებაა t პერიოდის განმავლობაში;

d_t – არის სხვაობა წმინდა მოგებიდან გამოყოფილ დივიდენდებს, სხვა გადახდებსა და საწარმოს გარეთ დაბანდებულ ინვესტიციებს შორის.

EBO მოდელის უპირატესობანი შემდეგია:

• თუ საწარმოს ეფექტიანობის კრიტერიუმად ავიღებთ ბიზნესის ღირებულების მაქსიმიზაციას, მაშინ EBO მოდელი წარმოადგენს რეალური საბალანსო მონაცემების გამოყენებით საწარმოს ეფექტიანობის გაანგარიშების საშუალებას.

• ნარჩენი შემოსავლის პრინციპი, რომელსაც EBO მოდელი ეკუთვნის, დასავლეთში ფართოდ გამოიყენება კორპორაციის ბიზნესის შესაფასებლად.

ნებისმიერი ისეთი მოდელის გამოსაყენებლად, რომლის ამოსავალი პუნქტი მომავალში შემოსავლების დისკონტირებაა, მათ შორის მოდელის გამოსაყენებლად, საჭიროა შემოსავლების პროგნოზის განხორციელება. დისკონტირების მოდელებში შემოსავლების პროგნოზის გაკეთებისას პროგნოზირების პერიოდს ორ ნაწილად ყოფენ. პირველი – ხანმოკლე პერიოდი, რომლის დროსაც ყოველი საბაზო პერიოდისთვის

ხორციელდება შემოსავლების პირდაპირი პროგნოზი, და, მეორე, – როცა პროგნოზირების პერიოდი შემოსაზღვრული არ არის და პროგნოზი ხორციელდება საშუალო სიდიდეების გამოყენებით. ამ შემთხვევაში მოდელი შემდეგი სახისაა:

$$V_0 = B_0 + \sum_{i=1}^{t} \frac{(ROE_i - r)B_{i-1}}{(1+r)^i} + \frac{(ROE_{t+1} - r)B_t}{r(1+r)^t} \qquad (19.24)$$

ყველა ზემოთ განხილულ მოდელში მთავარია ცვლადების (ფაქტორების) კოეფიციენტების მნიშვნელობების დადგენა. მათი გამოანგარიშება ხორციელდება სტატისტიკური მონაცემების დამუშავების საფუძველზე. საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ ქვეყნებში, ისეთში როგორიც საქართველოა, ამ მოდელების გამოყენება აუცილებელია კომპანიის (საწარმოს) სამეურნეო-საფინანსო საქმიანობის კომპლექსური ანალიზის ჩასატარებლად.

საკონტროლო კითხვები თვითშემოწმებისათვის:

1. წარმოადგინეთ სტრატეგიის შერჩევაზე მოქმედი ფაქტორები;
2. განიხილეთ SWOT - ანალიზის სახეები და მის ჩასატარებლად სანიმუშო კითხვარები;
3. გააცნობიერეთ პორტერის კონკურენციის ხუთი ძალის მოდელი (ნახ. 19.4)
4. რას მოიცავს კომპანიის ფასეულობათა ჯამის კონცეფცია?
5. წარმოადგინეთ ოპერაციულ-ღირებულებითი ანალიზის (ABC) მახასიათებლები;
6. წარმოადგინეთ ბიზნესისათვის (დარგისათვის) სტრუქტურულად მნიშვნელოვანი მახასიათებლები;
7. გააცნობიერეთ კონკურენციის მიზნებისა და სტრატეგიების კლასიფიკაცია (ცხრ. 19.4);
8. წარმოადგინეთ წარმატებების საკვანძო ფაქტორები;
9. განიხილეთ დარგის მიმზიდველობის განმსაზღვრელი ფაქტორები;
10. განიხილეთ დარგისა და კონკურენციის ანალიზის სქემა;
11. რას ეფუძვნება კომპანიის მდგომარეობის სტრუქტურული ანალიზის ჩატარების მიზანი?
12. გააცნობიერეთ ფინანსური ანალიზის კოეფიციენტების გამოყენება კორპორაციის საქმიანობის შეფასებაში;
13. განიხილეთ დიუპონის და სკორინგის გადახდისუნარიანობის დისკრიმინანტული მაჩვენებლების მეთოდები.

გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა:

1. ბლანკი ი.ა., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, სასწავლო კურსი ორ ტომად, თარგ. ლ. ქოქიაურის, თსუ 2009;
2. ვან ჰორნი ჯ.ს., ვაჰოვიჩი ჯ.მ. უმც., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, მეთორმეტე გამოცემა, თბ., 2008;
3. ინგოროყვა ა., ცაავა გ.,, ფინანსური მენეჯმენტი, სახელმძღვანელო 2 ტ., სტუ, თბ., 2011;
4. ლიპარტია ზ., „ეკონომიკური ანალიზი", ნაწილი 1., თეორია, თბ., 2003.

5. ზ. ლიპარტია, ნ. გვარამია, ე. ლანჩავა, ეკონომიკური ანალიზი ნაწ. II, პრაქტიკუმი, გამომც. `უნივერსალი¯ 2007, გვ. 220-235.
6. კაკულია რ., ბახტაძე ლ., თუთბერიძე რ., „კორპორაციის ფინანსები". თბ. 2009
7. პაპავა ვ., სამრეწველო ფირმის ორგანიზაცია და მართვა ორ ტომად, თბ., 1998;
8. ტომპსონი ა–უმც., სტრიკლენდი ა.ჯ., III. „სტრატეგიული მენეჯმენტი: კონცეფციები და ბიზნესსიტუაციები", მე–13 გამოცემა: ნათარგმნი ინგლ.– შოთა რუსთაველის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, „უნივერსალი" 2009.
9. ჯიქია მ., „ფინანსური ანალიზი: ლექციების კურსი"(საერთაშორისო პრაქტიკის მიხედვით)., გამომც. მერიდიანი., თბ., 2011
10. ღუდუშაური ზ., „ფინანსური მენეჯმენტი: თეორია და პრაქტიკა"., თბ., 2008.
11. ხუბუა მ., „კომერციული ბანკების საქმიანობის ფინანსური ანალიზი". თბ., „უნივერსალი", 2006.
12. Ансофф И., Новая корпоративная стратегия. Пер. с англ.СПБ: Питер 1999.
13. Боди З. Мертон Р. финансы: Учебное пособие, Пер.с англ. М.: Вильямс. 2007.
14. Брикхем Ю., Финансовий менеджмент. Пер.с англ. 4-ое изд - СПБ. Питер. 2009
15. Ковалев В.В. „Финансовый анализ: учебник. М., 2002
16. Корпоративные финансы, учебник для вузов (Под. ред. М. Р. Романоского, А. И. Вистрикнутивей. Стандарт третьего поколения, Питер 2011, гл.
17. Жак Ришар, Аудит и анализ хозяинственной деятельности предприятия (перевод с француз. М., "Аудит" 1997.
18. Шеремет А.Д, Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М., 2005

განყოფილება 6. სტრატეგიული დაგეგმვა და კორპორაციის განვითარების მართვის სისტემა

თემა 20. სტრატეგიული დაგეგმვა კორპორაციის მართვის სისტემაში

✧ თემის სტრუქტურა:

20.1. სტრატეგიული მართვის პრინციპები, დაგეგმვის ელემენტები და მეთოდები;
20.2. ბიზნესის სტრატეგიული დაგეგმვის ამოცანები და პროცესი;
20.3. დარგის (კორპორაციის) განვითარების პროგნოზირების თავისებურებანი;
20.4. ფინანსური სტრატეგიული დაგეგმვის ინსტრუმენტი–ბიზნესგეგმა მართვის სისტემაში;
20.5. სტრატეგიული დაგეგმვა კორპორაციის (ფირმის) მდგრადი ფუნქციონირების მექანიზმში.

თემის მიზანი:

1. გააცნობიეროთ სტრატეგიული დაგეგმვის ამოცანები და პროცესის არსი კორპორაციის სტრატეგიული განვითარების მართვაში.
2. გამოიმუშაოთ უნარი სტრატეგიული დაგეგმვის ინსტრუმენტის–ბიზნეს გეგმის შემუშავებისათვის დარგის (ბიზნეს სფეროების) თავისებურებების გათვალისწინებით.

☜ თემის შესწავლის შემდეგ თქვენ შეძლებთ:

1. ჩამოაყალიბოთ მმართველობითი გადაწყვეტილებების მომზადებისა და რეალიზაციის ალგორითმი.
2. განიხილოთ ეფექტიანი მენეჯმენტის პრინციპები პეტერ დრუკერის მიხედვით.
3. განიხილოთ ბიზნესის სტრატეგიული განვითარების დაგეგმვის პროცესის სქემა.
4. გააცნობიეროთ საბაზრო ფასის ფორმირების პროცესი.
5. გააცნობიეროთ სტრატეგიული დაგეგმვისა და კონტროლის ეტაპები.
6. გააცნობიერეთ დაგეგმვის სარგებლიანობისა და დანახარჯების საკითხები.
7. დარგის (კორპორაციის) სტრატეგიული განვითარების პროგნოზირებას.
8. შეამოწმოთ თქვენი ცოდნა უცხო (რუსული) ენაში წარმოდგენილი ბიზნესის დაგეგმვის არსის შემეცნებაში. შეამოწმოთ თქვენი ცოდნის პრაქტიკული გამოყენების უნარი კონკრეტული დარგის სტრატეგიული განვითარების ბიზნეს –გეგმის მაგალითზე.

🕮 თემის ძირითადი კონცეფციური და საკვანძო საკითხები:

სტრატეგიული მართვის პრინციპები; დაგეგმვის ელემენტები და მენეჯერული გადაწყვეტილებების მიღების ალგორითმი; ფასების სტრატეგია; ბიზნესგეგმის სტრუქტურა; სტრატეგიული ბიზნესგეგმის ნიმუში; სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესი და პროგნოზირება; სტრატეგიული დაგეგმვა კორპორაციის მდგრადი ფუნქციონირების მექანიზმში.

თემა 20. სტრატეგიული დაგეგმვა კორპორაციის მართვის სისტემაში

20.1. სტრატეგიული მართვის პრინციპები, დაგეგმვის ელემენტები და მეთოდები

საყოველთაოდ ცნობილია, რომ თანამედროვე მენეჯმენტს არ გააჩნია მართვის ერთიანი და საყოველთაოდ აღიარებული პრინციპების ნაკრები. პრაქტიკულად ყოველ მკვლევარს, რომელიც სწავლობს მართვის პრობლემებს, ამ სფეროში თავისი მიდგომა გააჩნია. მართვის პრინციპები ზოგადად შეიძლება განისაზღვროს როგორც მართვის პროცესის მიმართ ამოსავალი ნორმები, წესები და კანონზომიერებები, რომელთა დაცვა ხელს უწყობს საზოგადოების წინაშე მდგარი მიზნების მიღწევასა და ამოცანების გადაწყვეტას.

თანამედროვე პირობებში მართვის პრინციპების კლასიფიკაციისადმი რამდენიმე განსხვავებული მიდგომა არსებობს. ერთ-ერთი მათგანი ითვალისწინებს მმართველობითი პრინციპების დაყოფას ოთხ ძირითად ჯგუფად:

ა) მართვის ზოგადი პრინციპები;

ბ) პრინციპები, რომლებიც ეხება მართვის სისტემის ყველა კომპონენტს;

გ) კონკრეტული წარმოებისთვის დამახასიათებელი სპეციფიკური პრინციპები;

დ) პრინციპები, რომლებიც ეხება მართვის სისტემის ცალკეულ ნაწილებს.

ჩვენი აზრით, თანამედროვე ეტაპზე მართვის ზოგადი პრინციპების სისტემაში ძირითადი ადგილი უჭირავს მართვის მეცნიერული დასაბუთების, მმართველობითი ამოცანების გადაწყვეტისადმი სისტემური მიდგომის, მართვის ოპტიმალურობის, მოქნილობისა და დემოკრატიზაციის პრინციპებს. ადმინისტრირების თვალსაზრისით, შეიძლება გამოვყოთ მართვის რეგლამენტაციისა და ფორმალიზაციის პრინციპები, ხოლო ორგანიზაციის (კორპორაციის) მართვის პრინციპების სისტემაში გამოვყოფთ სამ ძირითად ჯგუფს:

1) ინვესტირების;

2) ტექნოლოგიების მართვის;

3) წარმოების ეფექტიანი მართვის სტრუქტურების შექმნის პრინციპები.

ზემოთ ჩამოთვლილი პრინციპების ძირითადი მახასიათებელებია:

1) **ინვესტირების მართვის პრინციპი**, რომელიც მიმართულია ნებისმიერი კომპანიის საქმიანობის ეფექტიანობის ამაღლებისაკენ უნდა განხორციელდეს შემდეგი მიდგომების საფუძველზე: ორიენტაცია გრძელვადიან პერსპექტივებზე; საფონდო ბაზრის მიმდინარე მდგომარეობისა და მისი განვითარების პერსპექტივების ინფორმაციის შეფასებაზე; საინვესტიციო გარემოში ცვლილებებზე ადეკვატური და დროული რეაგირების პოლიტიკის ფორმირებაზე და სხვ;

2) **ტექნოლოგიების მართვის პრინციპები** ორიენტირებულია ძირითადი საწარმოო ფონდების გამოყენების ეფექტიანობის ამაღლებაზე და ტექნოლოგიური პროცესების ოპტიმიზაციაზე საწარმოო ციკლის შემცირების, რესურსების ეკონომიისა და მატერიალური დანახარჯების შემცირების მიზნით. ამის გარდა, აუცილებელია აღინიშნოს, რომ ტექნოლოგიური პროცესების სრულყოფა არა მარტო კომპანიის ეფექტიანობის მნიშვნელოვნად ამაღლების საშუალებას იძლევა, არამედ აგრეთვე უზრუნველყოფს წარმოებული პროდუქციის ხარისხის დონის ამაღლებას, რაც მას უფრო მეტად კონკურენტუნარიანს ხდის.

3) მართვის ეფექტიანი ორგანიზაციული სტრუქტურების შექმნის პრინციპებს განეკუთვნებიან: ორგანიზაციის პრიორიტეტული ორიენტაცია ბაზრის მოთხოვნებზე; ისეთი სტრუქტურული ქვედანაყოფების ფართოდ გამოყენება, რომლებიც შექმნილია მიზნობრივი და არა ფუნქციური ნიშნის მიხედვით; მართვის დონეების მინიმალურად აუცილებელი რაოდენობა; ორგანიზაციის მუშაკებისათვის მასტიმულირებელი ინიციატივების გამოვლინებისათვის აუცილებელი პირობების შექმნა.

შესაბამისად, კორპორაციის მართვის სისტემის მექანიზმების სრულყოფით შესაძლებელი გახდება ეკონომიკური სუბიექტის ორიენტაცია გრძელვადიან კონკურენციულ უპირატესობათა მიღწევაზე, მარკეტინგული გამოკვლევების განხორციელებაზე, ინოვაციურ საქმიანობაზე, რაც მიმართულია წარმოების დივერსიფიკაციაზე, პერსონალის რაციონალიზატორული საქმიანობის სტიმულირებაზე.

ეკონომიკური სუბიექტის მენეჯმენტის ეკონომიკური მექანიზმი შეიძლება განვიხილოთ როგორც ურთიერთდამოკიდებულება ეკონომიკურ ამოცანათა, ფუნქციებსა და გადაწყვეტილებებს შორის (იხ. ცხრილ 20.1-ში).

მენეჯმენტის ამოცანებს, მენეჯერის ფუნქციებსა და გადაწყვეტილებებს შორის ურთიერთკავშირის მახასიათებლები

ცხრილი 20.1.

მენეჯერის ამოცანები	მენეჯერის ფუნქციები	გადაწყვეტილებები
1.წარმოებისა და მისი ცალკეული ნაწილების (საწარმოთა, საამქროების, ბრიგადების, უკუუფების განვითარების პერსპექტიული და მიმდინარე (ოპერატიული) გეგმების დასაბუთება.	წარმოების განვითარების ეკონომიკურ პოლიტიკისა და სტრატეგიის შემუშავება	წარმოების რენტაბელობის, შრომის მწარმოებლურობის და სხვა ძირითად ეკონომიკურ მაჩვენებლთა დამტკიცება
2.შესრულებელთა შრომის წახალისების ორგანიზაცია (ხელფასები, პრემიები და ა. შ.)	შრომის ნორმირება და ანაზღაურება	წახალისებისა და ჯილდოების ნორმირებისა და ფორმირების დამტკიცება
3.მასალებით მომარაგებისა და პროდუქციის რეალიზაციის კონტრაგენტებთან ანგარიშსწორება	კომერციული საქმიანობა	მომმარაგებელთან და მომხმარებლებთან ანგარიშსწორების გეგმის შედგენა
4.კორპორაციის საფინანსო მეურნეობის გაძღოლა	წარმოების დაფინანსება	ანგარიშსწორებათა, ანგარიშებისა და კრედიტების დადგენა
5.მატერიალური და ფინანსური რესურსების გამოყენების აღრიცხვისა და ანგარიშების უზრუნველყოფა	საბუღალტრო საქმიანობა	ბალანსების და სხვა საფინანსო დოკუმენტების დამტკიცება

მენეჯერული გადაწყვეტილება გულისხმობს მიზნების განსაზღვრასა და კონკრეტულ საწარმოო სიტუაციაში მისი განხორციელების მეთოდების შერჩევას. მართვა უწყვეტი პროცესია, რომლის შინაარსობრივ საფუძველს წარმოადგენს გადაწყვეტილებათა მომზადების, მიღების, შესრულებისა და კორექტირების პროცესი. ის მოითხოვს მენეჯერისაგან მართვის მეცნიერებისა და პრაქტიკის ცოდნის სინთეზს, რაც მმართველობითი საქმიანობის კულმინაციურ მომენტს წარმოადგენს

და ეყრდნობა წარმოების ტექნოლოგიის, ტექნიკის, ეკონომიკურ ურთიერთობათა დიალექტიკის, შემოქმედებითი ანალიზის უნარს, მოითხოვს პრაქტიკულ–ლოგიკურ აზროვნებას, ფანტაზიას, კარგად გათვლილი რისკის ელემენტებს. ამიტომ მმართველობითი გადაწყვეტილება მენეჯერის მუშაობის ხარისხის ძირითადი მაჩვენებელია.

მმართველობით გადაწყვეტილებათა ფორმირების პროცესი დაკავშირებულია მართვის პროცესის ციკლურობასთან, რომელიც მართვის ფუნქციების კლასიფიკაციის მიხედვით სამი სტადიისაგან შედგება: 1) მიზნის დასახვა–დაგეგმვა; 2) სამართავი სისტემის მომზადება დასახული მიზნის განსახორციელებლად; 3) აღრიცხვა, კონტროლი, მოქმედების კორექტირება–რეგულირება და კოორდინაცია.

როგორც უკვე აღინიშნა, რამდენადაც გადაწყვეტილების მიღების პროცესი არის შემოქმედებითი აზროვნება, მსჯელობა, იგი მიმდინარეობს როგორც დედუქციის (ზოგადიდან კერძოსკენ), ასევე ინდუქციის (კერძოდან ზოგადისკენ) ფორმით. ფართოდ გამოიყენება ანალოგიის მეთოდი – უცნობი მოვლენის ან პროცესის გაგებისათვის მსჯელობა სხვა, მისი მსგავსი მოვლენის მიხედვით, რომლის შესახებ გარკვეული ცოდნა უკვე გააჩნიათ. რთული საკითხების გადაწყვეტისას ხშირად მუშავდება ასევე ჰიპოთეზები, რომელებიც ემყარება არსებული ფაქტების ანალიზსა და განზოგადებას და რომლის დასაბუთებისათვის გამოიყენება შექმნილი მდგომარეობის ყოველმხრივი ანალიზი და დამატებითი ფაქტორები, რაც ხშირად ნორმატიულ ინფორმაციებშია თავმოყრილი.

მენეჯერული გადაწყვეტილების მიღების პროცესი მოიცავს შემდეგ ეტაპებს:

1) საწარმოო სიტუაციის ანალიზი და პრობლემის გამოვლენა;
2) პრობლემის გადაწყვეტის მიზნების დასახვა;
3) გადაწყვეტილების ინფორმაციული უზრუნველყოფა;
4) გადაწყვეტილების ალტერნატიული (ანუ შესაძლებელი) ვარიანტის შემუშავება;
5) გადაწყვეტილებათა ვარიანტების ანალიზი და შეფასება;
6) პრობლემის ოპტიმალური გადაწყვეტის გზების შერჩევა.

მმართველობითი გადაწყვეტილების მომზადების, მიღებისა და რეალიზაციის პროცესი, მისი შემადგენელი ელემენტების ლოგიკური თანმიმდევრობის ალგორითმი წარმოდგენილია **ნახ. 20.1**-ში.

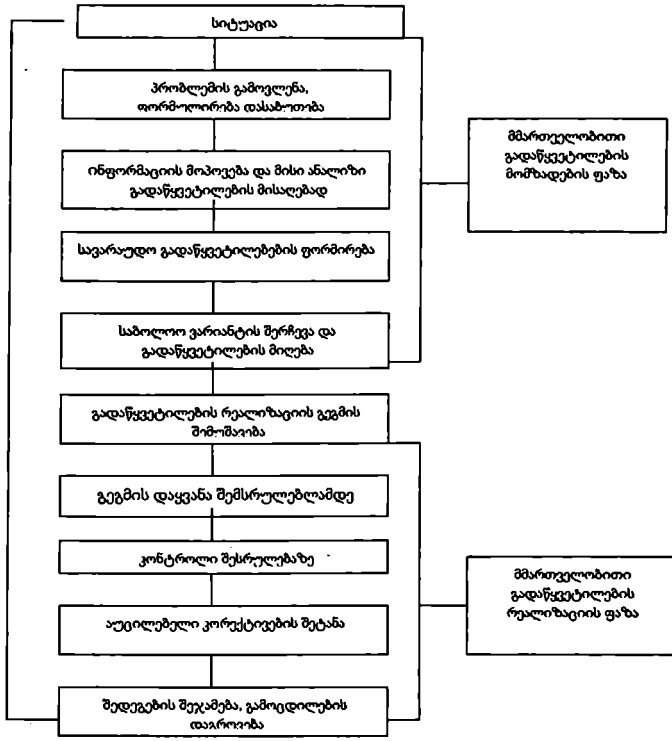
მენეჯმენტის მეცნიერების ერთ-ერთი თვალსაჩინო წარმომადგენლის პეტერ დრუკერის (Peter Ferdinand Drucker,, 1909–2005) მიერ გამოვლენილია ფუნდამენტური ცვლილება – ორგანიზაციებში ადრე არსებული იერარქიული დამოკიდებულება უფროსებსა და ხელქვეითებს შორის იცვლება თანამშრომლობითი დამოკიდებულებით. ცოდნის ეპოქაში იცვლება ინფორმაციული ნაკადების ინტენსიურობა და მიმართულებები, შესაბამისად, უნდა შეიცვალოს ორგანიზაციის სტრუქტურა.

პეტერ დრუკერის ნაშრომის *„The Practice of Management"* („მენეჯმენტის პრაქტიკა") – მართვის ეფექტიანი ორგანიზაციული სტრუქტურის შექმნის პრინციპიდან გამომდინარეობს, რომ ორგანიზაციის სტრუქტურა უნდა იყოს მაქსიმალურად ჰორიზონტალური, ხოლო გადაწყვეტილებები უნდა მიიღებოდეს მაქსიმალურად დაბალ დონეზე. ნაცვლად ტერმინისა „ორგსტრუქტურა", ის იყენებს ტერმინებს „დეცენტრალიზაცია", „ფუნქციური დეცენტრალიზაცია" და ა.შ.

პ. დრუკერი წიგნში *"Management Challenges for the 21st Century"* („მენეჯმენტის ამოცანები XXI საუკუნეში") განმარტავს, რომ აუცილებელი ხდება ახალი მეწარმეთა

საზოგადოების შექმნა. შესაბამისად, საზოგადოების ცხოვრების წესი უნდა დაეფუძნოს მენეჯერთა ინოვაციური საქმიანობის პრინციპებს. კერძოდ, ორგანიზაციამ უნდა უზრუნველყოს სამი ინოვაციური პრინციპის დაცვა:

1. პროდუქციის მუდმივი სრულყოფა.
2. თანამედროვე ცოდნის გამოყენება.
3. სისტემური ინოვაციური საქმიანობა. ამასთან ინოვაცია მის მიერ განიხილება როგორც არა მხოლოდ ტექნიკური საქმიანობა, არამედ როგორც შიდა საფირმო და სოციალური მეწარმეობა.



ნახ. 20.1. მმართველობითი გადაწყვეტილების მომზადებისა და რეალიზაციის ალგორითმი.

პ. დრუკერის აზრით, იაპონიის წარმატება მეწარმეობრივ საქმიანობაში განპირობებული იყო სწორედ სოციალური ინოვაცის პრინციპების დამკვიდრებით, კერძოდ, ისეთი ინსტიტუტების განვითარებით, როგორიც არის უმაღლესი და საშუალო განათლება, შრომითი ხელშეკრულებები. მენეჯერი, რომელიც ფლობს ინოვაციის ხელოვნებას, ხდება „მენეჯერი-მეწარმე“, რომელსაც ძალუძს მოახდინოს „რევოლუცია მართვაში“ – ეს არის კიდევ ერთი ახალი მოვლენა ცოდნის ეკონომიკაში

ბიზნესის ხარისხობრივი, ნახტომისებრი ცვლილება, ოღონდ ისტორიული რევოლუციებისაგან განსხვავებით, ეს არის რევოლუცია ნგრევის გარეშე.

საგულისხმოა, რომ, თავის დროზე, 30–იანი წლების შუა პერიოდში, დრუკერმა, მაშინ წარმატებულმა საინვესტიციო ბანკირმა, დატოვა ბანკი და გადავიდა ბიზნესის სრულიად ახალი მართვის კონსალტინგის სფეროში. ამ ცვლილებების მოტივაცია გახლდათ ბანკში მუშაობის შეუსაბამობა მის ცხოვრებისეულ ღირებულებებთან – „ჩემი ფასეულობა არის ადამიანი, აზრს ვერ ვხედავდი იმაში, რომ ვყოფილიყავი ყველაზე მდიდარი ადამიანი სასაფლაოზე“.

შესაბამისად, ეკონომიკური ორგანიზაციის მართვის სრულყოფის მიზნით პეტერ დრუკერის მიერ ჩამოყალიბებულია **მენეჯმენტის პრინციპები**, რომლებიც მიუთითებენ, რომ:

• მენეჯმენტი არის ისეთი ინტეგრირებული დისციპლინა, რომელიც მოიცავს ზოგადსაკაცობრიო ღირებულებებს და ადამიანთა ქცევებს, საზოგადოებრივ წყობას და ინტელექტუალურ მოთხოვნებს, რომელსაც კვებავს ეკონომიკა, ფსიქოლოგია, მათემატიკა, პოლიტიკური თეორია, ისტორია და ფილოსოფია. მენეჯმენტი გაცილებით უფრო მეტია, ვიდრე წოდებისა და პრივილეგიის გამოყენება. იგი ეხება ადამიანებსა და მათ ცხოვრებას;

• უვარგისია მენეჯმენტი, თუ კორპორაციაში გადამწყვეტი ხმა ეკუთვნის მენეჯერს, რომელიც არავის წინაშე არ არის პასუხისმგებელი და რომელსაც არავინ აკონტროლებს. ასეთი მმართველობა არის უსამართლო, უკონტროლო და უპასუხისმგებლო (რომელიც აუცილებლად კრახით დამთავრდება);

• მენეჯერის ამოცანა არის გახადოს ადამიანები ეფექტიანები, ხოლო მათი სისუსტე – უმნიშვნელო. ეს მთლიანად ეხება როგორც მენეჯერის ბოსს (ბოსი აშშ-ში პატრონი, მეპატრონე, მეწარმე, მფლობელი, უფროსი), ისე მის ხელქვეითებს;

• ხელმძღვანელი, რომელიც აქცენტს უფრო თანამშრომელთა სუსტ მხარეებზე ამახვილებს და არა მათ ძლიერ მხარეებზე, არასოდეს არ უნდა დაინიშნოს მენეჯერის თანამდებობაზე;

• მენეჯერი აყალიბებს მიზნებს, ასაბუთებს და ურთიერთობს, სათანადო კრიტერიუმების ჩამოყალიბებით აფასებს სიტუაციებს, მენეჯერი ორგანიზაციას უკეთებს და ანვითარებს ადამიანებს;

• ტოპმენეჯმენტს ესაჭიროება ისეთი ადამიანები, როგორიცაა „ფიქრის ადამიანი“, „მოქმედების ადამიანი“, „ხალხის ადამიანი“, „მოწინავე ადამიანი“ . ეს ოთხივე თვისება თითქმის არასოდეს არ ხვდება ერთ პიროვნებაში. ერთ ადამიანზე დამოკიდებული ტოპმენეჯმენტი არის ბიზნესის განუვითარებლობის მთავარი მიზეზი;

• თანამშრომელთა პატივისცემის პრინციპიდან გამომდინარე კომპანიის მუშაკები წარმოადგენენ მის აქტივს და არა პასივს. დრუკერის აზრით, მცოდნე თანამშრომლები თანამედროვე კომპანიების არსებითი ინგრედიენტებია;

• კომპანიის უპირველესი პასუხისმგებლობა არის კლიენტების შექმნა და მათი მომსახურება. მოგება არის არა მთავარი მიზანი, არამედ, უფრო მნიშვნელოვანი პირობა კომპანიის ხანგრძლივი არსებობისათვის;

• დეცენტრალიზაცია და გამარტივება. ბრძანებებისა და კონტროლის სისტემა დრუკერს უვარგისად მიაჩნდა. მისი აზრით, კომპანია ყველაზე უკეთ მაშინ მუშაობს, როდესაც ის დეცენტრალიზებულია. დრუკერის მიხედვით კორპორაციებს ახასიათებთ ტენდენცია აწარმოონ მეტისმეტად დიდი რაოდენობის პროდუქცია,

დაიქირავონ თანამშრომლები, რომლებიც მათ არ სჭირდებათ (მაშინ, როდესაც უკეთესი უქნებოდა აუტსორსინგი, ანუ ამა თუ იმ საქმის სხვა კომპანიებთან პარტნიორობით გაკეთება), განახორციელონ ექსპანსია ეკონომიკურ სექტორში, რაც თავიდან უნდა იქნეს აცილებული;

• არასწორია ბიზნესის მართვა მრავალი მოთხოვნისა და მიზნის გათვალისწინებით, იმის მაგიერ, რომ დაუმორჩილო კომპონია ერთადერთ ღირებულება;.

• ნებისმიერი მარცხის მიზეზი არის დაუფიქრებელი მოქმედება;

• შეცდომების დაშვება. რამდენადაც კარგია მუშაკი, იმდენად მეტ შეცდომას დაუშვებს იმ ახალ საქმეებში, რომელთა შესრულებასაც შეეცდება. მე არასდროს არ დავაწინაურებდი კაცს, აღნიშნავდა დრუკერი, მაღალ თანამდებობაზე ვისაც არასდროს დაუშვია შეცდომები, მათ შორის დიდი შეცდომები, ვინაიდან იგი საშუალო დონის არის;

• პასუხისმგებლობა. მნიშვნელობა არა აქვს თანამშრომლის სურვილს აიღოს თუ არა პასუხისმგებლობა...., ორგანიზაციამ უნდა მოითხოვოს მისგან პასუხისმგებლობის აღება;

• იდეები ერთგვარად ახალშობილებს ჰგავს. ისინი იბადებიან პატარები, უმწიფარნი, უფორმოები. ისინი უფრო დაპირებებს წარმოადგენენ, ვიდრე დასრულებულ მოსაზრებას (პროექტს). ინოვაციურ კომპანიაში უფროსი არ იტყვის „ეს არის წყეული, სულელური იდეა“. ამის მაგივრად ის იკითხავს „რა უნდა გაკეთდეს იმისათვის, რომ ეს ემბრიონალური, ნედლი, სულელური იდეა გარდაიქმნას რაღაც ისეთში, რაც ჩვენ ახალ შესაძლებლობებს მოგვცემს?“

• რისკი და ინოვაცია. ნებისმიერი ეკონომიკური საქმიანობა შეიცავს „დიდ რისკს“. მაგრამ გუშინდელის შენარჩუნება, ინოვაციების გარეშე, უფრო დიდ რისკს შეიცავს, ვიდრე ხვალინდელი დღის შექმნა;

• „დაგეგმილი უარის“ მოთხოვნილება. კომპანიებსა და მთავრობებს აქვთ ბუნებრივი ადამიანური ტენდეცია ჩაებღაუჭონ „გუშინდელ წარმატებებს“ იმის მაგივრად,რომ დაინახონ – ისინი უკვე უსარგებლოა;

• შრომის ნაყოფიერებისა და ეფექტიანობის მთავარი სტიმული უფრო მეტად არის არა ფინანსური, არამედ სოციალური და მორალური ხასიათის;

• თავისუფალი მეწარმეობა არ უნდა განისაზღვროს როგორც კარგი საქმე ბიზნესისთვის, იგი კარგი უნდა იყოს საზოგადოებისთვის;

• სულიერი ღირებულებები. ადამიანებს სჭირდებათ სულიერი ღირებულებების დაბრუნება, რადგანაც მათი გადარჩენა თანამედროვე ვითარებაში შესაძლებელია მხოლოდ იმის დადასტურებით, რომ ადამიანი არა მხოლოდ ბიოლოგიური ან ფსიქოლოგიური არსებაა, არამედ აგრეთვე სულიერი არსება, რომელიც შეიქმნა და არსებობს მისი შემქნელის მიზნებისთვის და მას (უფალს) ეკუთვნის.

ამრიგად, პ. დრუკერის მენეჯმენტის პრინციპების გააზრებისა და თანამედროვე მენეჯმენტის მოთხოვნებიდან გამომდინარე, შეიძლება ჩამოვაყალიბოთ კორპორაციის ეფექტიანი მართვის წესები:

1. ეფექტიანი ხელმძღვანელი ფიქრობს და აყალიბებს მიზან–ამოცანებს საწარმოს ინტერესების მისაღწევად.

2. ეფექტიანი ხელმძღვანელი ამზადებს მოქმედების დაწვრილებით გეგმას.

3. ეფექტიანი ხელმძღვანელი პასუხისმგებლობას იღებს მიღებულ გადაწყვეტილებებზე.

4. ეფექტიანი ხელმძღვანელი პასუხისმგებლობას იღებს კომუნიკაციის უზრუნველყოფაზე.
5. ეფექტიანი ხელმძღვანელის ძალისხმევა მიმართულია შესაძლებლობებზე და არა პრობლემებზე. იგი უნდა გრძნობდეს, რომ ძალაუფლება მას მხოლოდ მანამდე აქვს, სანამ ორგანიზაცია ენდობა მას.
6. ეფექტიანი ხელმძღვანელი ნაყოფიერ შეხვედრებს მართავს.
7. ეფექტიანი ხელმძღვანელი ფიქრობს და ამბობს „ჩვენ" და არა „მე".
8. ეფექტიანი ხელმძღვანელი ჯერ ისმენს და შემდეგ ლაპარაკობს.

შესაბამისად, ეკონომიკური და მმართველობითი მართვის პროცესი განსაზღვრულ კანონზომიერებებს ემორჩილება, რომლებიც ახასიათებს მართვის ორგანოთა სისტემასა და სტრუქტურას, ადამიანური რესურსების მენეჯმენტს, მენეჯერის ფუნქციებისა და შემსრულებელზე ზემოქმედების მეთოდებს. შესაბამისად, არსებობს წარმოების გაძღოლის მენეჯმენტის ეფექტიანი ორგანიზაციის რიგი სპეციფიკური კანონზომიერებისა და მათი მოქმედების პრინციპების, წესების ერთობლიობა, რომელთა დაცვითა და პრაქტიკაში გატარებით მიიღწევა წარმატებული მენეჯმენტი.

ქვეყნის ეკონომიკის უსაფრთხო და მდგრადი განვითარების მისაღწევად, სოციალურ–ეკონომიკური განვითარების სტრატეგიული მენეჯმენტის ორგანიზაციულ-ეკონომიკური მექანიზმების სისტემის სრულყოფისა და ბიზნეს–პრაქტიკაში ადაპტირების ძირითადი ამოცანების განსახორციელებლად მნიშვნელოვანია კორპორაციების (საწარმოთა) რაციონალური ფუნქციონირების პროცესის მეთოდოლოგიის, კერძოდ, ეკონომიკური სუბიექტების სტრატეგიული დაგეგმვის (საპროგნოზო პერიოდისათვის) მეთოდიკისა და საწარმოს ბიზნესგეგმის ფორმირების პრაქტიკული ასპექტის დამუშავება.

როგორც ცნობილია, ეკონომიკური სუბიექტის (საწარმოს) ბიზნესგეგმა წარმოების დაგეგმვის, მართვისა და კონტროლის ინსტრუმენტია. მისი მეშვეობით ხორციელდება მოვლენებზე არა უბრალოდ რეაგირება, არამედ იგი იძლევა მართვის შესაძლებლობას წინასწარ შედგენილი გეგმის საფუძველზე.

კორპორაციის საწარმოს საქმიანობის სტარატეგიული დაგეგმვის მიზანია, შეიმუშაოს საწარმოს (დარგის) განვითარების კომპლექსური გეგმა და შეაიარაღოს საწარმოს მენეჯერები სათანადო ინფორმაციებით საწარმოში არსებული სიტუაციისა და მისი შესაძლო განვითარების შესახებ, რომელიც გამოიხატება საწარმოს ბიზნესგეგმაში.

20.2. ბიზნესის სტრატეგიული დაგეგმვის ამოცანები და პროცესი

სტრატეგიული მართვის პროცესებში, როგორც განვითარებული ქვეყნების პრაქტიკა მოწმობს, 1980–იან წლებში დაიწყო კორპორაციული დაგეგმვის პროცესების დომინირება. ეს ძირითადად ხდებოდა მსხვილი კომპანიების ხარჯზე, რომლებსაც კორპორაციული დაგეგმვის სპეციალური სამსახურები ჰქონდათ შექმნილი იმ მიზნით, რომ კომპანიის სამომავლო საქმიანობა რაციონალურად ყოფილიყო დაგეგმილი.ამ მოდელების და მეთოდების უმეტესობა სწორედ იმ პერიოდში შეიმნა, თუმცა ბევრი მოდელი არ პასუხობდა იმ სტატეგიულ პრობლემებს,რომლებსაც აწყდებოდნენ ყველანაირი ფორმისა და ზომის ორგანიზაციები. პროფ. სქოულსმა შეაჯამა ის ძირითადი ცვლილებები, რომლებიც სტრატეგიული მართვის სფეროში დაფიქსირდა 25 წლის მანძილზე.

აშკარაა, რომ თანამედროვე ეტაპზე სტრატეგიულ მართვაში ჩართულია ორგანიზაციის ყველა დონის მენეჯერი; ეს არის ერთ–ერთი რთული საქმიანობის სფერო, რომელიც აერთიანებს მრავალ სხვადასხვა პროცესს და რომელიც ერთნაირად მნიშვნელოვანია მატერიალური წარმოებისა და მომსახურების სფეროს დარგებისათვის, ასევე, სახელმწიფო სექტორის ორგანიზაციებისთვის, რომ მენეჯერებს უნდა ჰქონდეთ საერთაშორისო პერსპექტივა. რეალური მოთხოვნების შესაბამისად ბოლო 25 წლის მანძილზე სტრატეგიული მართვა გადაიქცა ერთ–ერთ განვითარებულ, თუმცა გაცილებით უფრო რთული საქმიანობის სფეროდ.

თანამედროვე ეტაპზე მრავალი კომპანია უმეტესწილად საერთაშორისო მასშტაბით ეწევა საქმიანობას. სახელმწიფო სტრუქტურებსაც კი, რომლებზეც ტრადიციულად თითქოს გავლენას არ ახდენდა საერთაშორისო ფაქტორები, მოუწევთ ახალი კონკურენციისა და კონკურენციის მეთოდებთან ადაპტირება. გარდა ამისა, კორპორაციული დაგეგმვის „ზემოდან ქვემოთ" მიდგომაც, რომელსაც მსხვილი, მონოლითური ორგანიზაციები იყენებენ საჭიროების შემთხვევაში გზას დაუთმობს ისეთ სტრატეგიულ მიზნებს, რომლებიც ზუსტად შესაფერისი იქნება ბიზნესის კონკრეტული დონის და, მაშასადამე, იმ კონკურენციული პირობებისა და სხვა ფაქტორების, რომლებიც ორგანიზაციასა და მის ბიზნესზე ახდენს გავლენას. სტრატეგიული დაგეგმვა ორგანიზაციის ზედა დონეზე კონცენტრირებული იქნება ძირითადად იმ საზღვრების დადგენაზე, რომელთა ფარგლებშიც დამუშავდება ბიზნესის სტრატეგია. პერსპექტივაში სტრატეგიული მართვის აქცენტი სულ უფრო მეტად გახდება მიმართული კონკრეტულად იმ ქსელებსა და ამხანაგობებზე, რომელთა ფარგლებშიც ორგანიზაცია გადაწყვეტს საქმიანობას. აქცენტი ორგანიზაციის კონკრეტული ღირებულების ჯაჭვიდან გადაიტანება ორგანიზაციის ქსელის შემადგენელი ცალკეულ ნაწილის ღირებულების დადგენაზე. ურთიერთკავშირი და დამოკიდებულება ბიზნესის სტრატეგიასა და რესურსულ შესაძლებლობებს შორის სულ უფრო მჭიდრო გახდება (ჩვენ უკვე აღვნიშნეთ ამ ორმხრივი კავშირის შესახებ).

სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესის დახასიათება

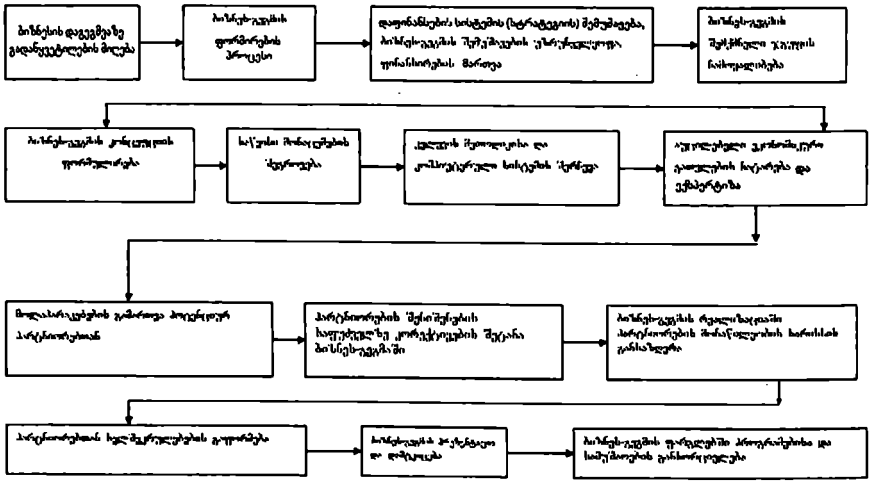
ბიზნესის სტრატეგიული განვითარების დაგეგმვის პროცესის ალგორითმი მოიცავს: ბიზნესგეგმის ფორმირების კონცეფციის ფორმულირებას; საბაზრო სიტუაციის სტრატეგიულ ანალიზსა და მარკეტინგული, პროდუქტიული (სასაქონლო) ტექნოლოგიური, მენეჯმენტისა და ფინანსური სტრატეგიების შემუშავებას; ბიზნესგეგმის ექსპერტიზას; პოტენციური პარტნიორების შენიშვნების გათვალისწინებასა და დამტკიცებას; საწარმოო პროგრამებისა და სამუშაოების განხორციელებაზე მონიტორინგის დაწესებას (იხ. სქემა 20.2.).

ბუნებრივია, სტრატეგიული დაგეგმვა უნდა წარიმართოს ქვეყანაში შექმნილი პოლიტიკური, ეკონომიკური და ბუნებრივ–კლიმატური პირობების გათვალისწინებით, მიკროდონეზე კი ტექნიკურ-ეკონომიკურმა კვლევებმა უნდა უზრუნველყოს კორპორაციის (დარგის) ბიზნესგეგმის ფორმირება. ეს პროცესი რომელიც მოიცავს შემდეგი საკითხების გადაწყვეტას:

1. კორპორაციის (დარგის) როლის დადგენა ეროვნული ეკონომიკის განვითარებაში და მისი ძირითადი ამოცანების (მიზნების) განსაზღვრა;

2. კორპორაციის მოსალოდნელი ორგანიზაციული სტრუქტურის განსაზღვრა ძირითადი სტრუქტურული ქვედანაყოფების (განყოფილებების) მითითებით;

3. საწარმოს პროდუქციაზე არსებულ საბაზრო მოთხოვნათა და მომავალში მათზე მოთხოვნის ზრდის შესაძლებლობათა განსაზღვრა (სტრატეგიული მიზნის განჭვრეტა);
4. გაყიდვების მოცულობათა პროგნოზირებისა და გასაღების პროგრამების შედგენა მოსალოდნელი შემოსავლებისა და მარკეტინგზე დანახარჯების განსაზღვრით;
5. საწარმოო პროგრამის (პროგნოზის) შემუშავება საწარმოო სიმძლავრეების ოპტიმალურად გამოყენების გათვალისწინებით;
6. წარმოების ფაქტორების (მატერიალური, შრომითი) მოთხოვნათა განსაზღვრა მიმდინარე და მომავალ პერიოდებში მიწოდების უზრუნველსაყოფად;
7. მომავალში ნავარაუდევი ტექნოლოგიებისა და პროცესების გამოყენების განჭვრეტა ინოვაციური დანახარჯების შეფასებით;
8. ფინანსური პროგრამის ფორმირება, რომელშიც აისახება მოთხოვნა აქტივებზე (ძირითად და საბრუნავ კაპიტალზე), საინოვაციო დანახარჯებზე, საწარმოს საქმიანობის ფინანსური (მოგების ნორმის) მაჩვენებლების შეფასება.



ნახ. 20.2. ბიზნესის (დარგის) განვითარების მიზნობრივი პროგრამის სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესის ალგორითმი.

კომპანიების პერსპექტიული დაგეგმვის ძირითადი ამოცანებია: 1. აუცილებელი პოლიტიკური გადაწყვეტილებების განსაზღვრა; 2. ეკონომიკის სამომავლო მდგომარეობის შეფასება; 3. უახლოეს პერსპექტივაში საჭირო საწარმოო სიმძლავრეების (ტექნიკური პროგრესის) შეფასება; 4. შესაძლო ინვესტიციების მოცულობების წინასწარი შეფასება.

მარკეტინგის (გასაღების) პროგრამის შემუშავება ბიზნესგეგმის ფორმირების ერთ-ერთი გადამწყვეტი ეტაპია. საქართველოს საწარმოების უმრავლესობა მიმართავს ისეთი საქონლის (მომსახურების) წარმოებას, რაც მინიმალურ კოოპერირებას მოითხოვს სხვა ქვეყნების სუბიექტებთან, როცა საქონლის წარმოება შესაძლებელია ადგილობრივი ნედლეულისა და მასალების მეშვეობით.

ასეთი მეწარმეობრივი სტრატეგია არ შეიძლება განხილულ იქნეს როგორც უნივერსალური. საწარმოებმა უნდა გაახორციელონ ისეთი საინვესტიციო პოლიტიკა, რომელიც უზრუნველყოფს წარმოებული საქონლის კონკურენტუნარიანობას როგორც სადღეისოდ, ისე მომავალშიც, ქვეყნის საშინაო და საგარეო ბაზრებზე.

კომპანიის მთავარი მიზნის არჩევის შემდეგ ეტაპზე ბიზნესგეგმაში ასახვა უნდა ჰპოვოს მარკეტინგის სტრატეგიამ, რომელშიც მნიშვნელოვანია კომერციული სტრატეგია და ფასწარმოქმნის პოლიტიკის განსაზღვრა.

კომპანიის მიერ წარმოებულ საქონელზე საბაზრო ფასის ფორმირების პროცესი შემდეგ ეტაპებს მოიცავს: ფასწარმოქმნის ამოცანის დასმა, მოთხოვნის სიდიდის განსაზღვრა, დანახარჯების შეფასება, კონკურენტების საქონლის ფასების ანალიზი, ფასების დაგეგმვის მეთოდის შერჩევა, საბოლოო ფასისა და მომავალში შესაძლო ცვლილებების შეტანის წესების დადგენა, სახელმწიფოს მხრიდან ფასების რეგულირების მომენტის გათვალისწინება.

ფასწარმოქმნის პოლიტიკაში გასათვალისწინებელია მარკეტინგის ერთ-ერთი ფუნდამენტური თეორიის – საქონლის სასიცოცხლო ციკლის თეორია, რომელიც მოიცავს საქონლის ბაზარზე არსებობის, ახალგაზრდობის, სიმწიფის, დაბერებისა და სიკვდილის ეტაპებს. თითოეულ ეტაპზე ფასების ფორმირებისადმი დამოკიდებულება თავისებურ გადაწყვეტილებათა მიღებას საჭიროებს.

ფასების სტრატეგიის განსაზღვრაში გასათვალისწინებელია ქვეყანაში მიმდინარე ინფლაციის პროცესები. ფასების კორექტირებას, ინფლაციის გათვალისწინებით, ახდენენ მსოფლიო ეკონომიკურ პრაქტიკაში დამკვიდრებული მეთოდიკის გამოყენებით.

ფასების ფორმირების ბოლო ეტაპზე გასათვალისწინებელია საწარმოს რენტაბელობის მაჩვენებელზე ქვეყნის არაბალანსირებადი ეკონომიკის პირობებში სახელმწიფოს მიერ ფასების ლიმიტირებისა ან ფასების დონის რეგულირების სხვადასხვა ღონისძიების გატარება.

პრაქტიკიდან გამომდინარეობს, რომ ქვეყნის მეწარმეების მიერ ბიზნესის დაგეგმვის პროცესში ერთ-ერთ რთულ კვანძად საწარმოო პროგრამის ფორმირება გვევლინება, რასაც განაპირობებს გარდამავალ პერიოდში ნედლეულ-მასალების გაძნელებული მოპოვება, ენერგომატარებლების შეფერხებული მიწოდება და მათზე ფასების მკვეთრი ზრდა, კრიზისული და კონფლიქტური სიტუაციები და ა. შ.

ეკონომიკური სუბიექტების ოპერატიული, წლიური და პერსპექტიული ოპტიმალური საწარმოო პროგრამის ფორმირების ორგანიზაციული ასპექტი მოიცავს:

1. საწარმოების, მათი ცალკეული ქვედანაყოფების (საამქროების, რგოლების) არსებული საწარმოო სიმძლავრეების ანალიზს;
2. მეცნიერულად დასაბუთებული საწარმოო სიმძლავრეების მაჩვენებლების (ნორმატივების) მოპოვებასა და დაგეგმვაში გამოყენებას;
3. პროდუქციის (მომსახურების) მაქსიმალურად შესაძლო წარმოების (გამოშვების) დასაბუთება-გაანგარიშებას მარკეტინგულ გამოკვლევათა (საბაზრო მოთხოვნის) გათვალისწინებით;
4. არსებული ტექნოლოგიური ნაკადების გამოყენების სრულყოფისა და ახალი მაღალეფექტიანი ტექნოლოგიის დანერგვის ღონისძიებების შემუშავებას;
5. მანქანა-დანადგარების სამუშაო დროის, მათი ეფექტიანი დატვირთვის რეჟიმის განსაზღვრას და პრაქტიკაში დანერგვის ხელშეწყობას;
6. გამოსაშვები პროდუქციის შრომატევადობის ერთეულის განსაზღვრას და სხვ.

შესაბამისად, საწარმოო დანადგარების მაქსიმალური დატვირთვის საფუძველზე მიზანშეწონილია, საწარმოო პროგრამების ოპტიმიზაცია ჩატარდეს შემდეგი მეთოდიკის გამოყენებით, რომელიც ითვალისწინებს:

ა) მოცემული ტექნოლოგიის პირობებში დანადგარის (დანადგარების) მოქმედი (საწყისი) დატვირთვის განსაზღვრას;

ბ) ცალკეული ტექნოლოგიური ჯგუფის ჭრილიში და, ასევე, მთლიანად საწარმოში დანადგარების რეზერვის განსაზღვრას;

გ) არსებული სიმძლავრის სრული დატვირთვის გათვალისწინებით (რომელიც გაიანგარიშება სამანქანო დროის რეზერვების გამოყენებას შიგა და საწარმოთაშორისო კოოპერირების მეშვეობით შემუშავებული ღონისძიებათა საფუძველზე) საწარმოო პროგრამის ოპტიმალური ვარიანტების ხელახალ შემუშავებას და წარდგენას მენეჯერისადმი.

კორპორაციის სიმძლავრეების ნორმატივების დადგენისას, კერძოდ, იმ დანადგარების დატვირთვის გასაანგარიშებლად, რომლებიც ძირითადად განსაზღვრავს გამოსაშვები პროდუქციის რაოდენობას, უნდა ჰპოვოს ასახვა ქვემოთ ჩამოთვლილმა გარემოებებმა: საწარმოო სიმძლავრის რეზერვი დანადგარის გაუთვალისწინებელი დაზიანების შედეგების ლიკვიდაციისათვის; ტექნოლოგიური დრო, რომელიც კომპენსირებას გაუკეთებს დანადგარების მოცდენებს მათი რემონტისა და მოდერნიზაციის დროს; დრო, რომელიც აუცილებელია დანადგარის მოსაწესრიგებლად მრავალნომენკლატურული წარმოების პირობებში. გათვალისწინებული უნდა იყოს ასევე გამოსაშვები პროდუქციის მოცულობა და ნომენკლატურის შეცვლის პერსპექტივები, მისი დამზადების შრომატევადობის შეცვლა და სერიული წარმოების შესაძლებლობები.

ამრიგად, მანქანა–დანადგარების დროის ერთეულში გამოყენების მაჩვენებლების შეფასება და ზემოთ შემოთავაზებული მეთოდიკით საწარმოს უწყვეტი მუშაობის პირობების შექმნა განაპირობებს პრაქტიკულად დანადგარების დატვირთვის ნორმატივების სისტემის თანმიმდევრობით ფორმირებას და საშუალებას გვაძლევს, განვსაზღვროთ დანადგარების საჭირო რაოდენობა. საწარმოს ოპტიმალური პროგრამის ფორმირების მიზნით.

კორპორაციული სტრატეგიული დაგეგმვის ბოლო ეტაპზე ყალიბდება ფინანსური სტრატეგია. კორპორაციის (საწარმოს) საფინანსო სტრატეგია (გეგმა) მოიცავს რამდენიმე დოკუმენტს, რომელთა განსაზღვრა გულდასმით უნდა წარმოებდეს; მათ შორის გამოყოფენ:

1. რეალიზაციის (გაყიდვების) მოცულობის პროგნოზირებას;
2. ფულადი სახსრების შემოსავლებისა და გასავლების ბალანსს;
3. შემოსავლებისა და დანახარჯების ნაერთ ცხრილებს;
4. საწარმოს აქტივებისა და პასივების ნაერთ ბალანსს;
5. მოგების მაჩვენებელთა ფორმირებისა და გამოყენების პრიორიტეტებს;
6. ფასიანი ქაღალდების პორტფელს;
7. საცდელ–საკონსტრუქტორო სამუშაოების ეტაპებს;
8. დაინტერესებულ მხარეთა ფინანსური მოლოდინის განჭვრეტას და ა. შ.

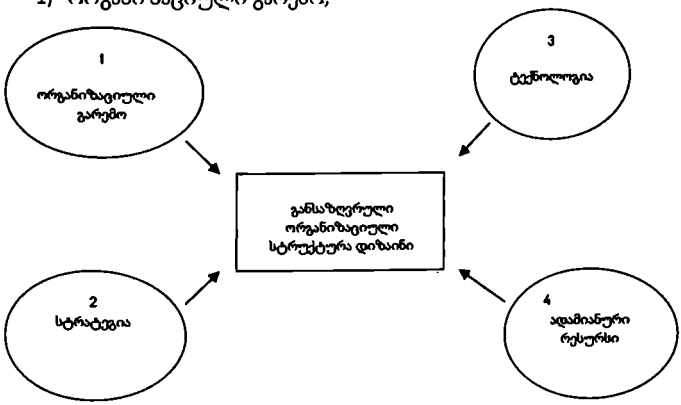
კორპორაციის ფინანსურ სტრატეგიაში მნიშვნელოვანია საინვესტიციო პროექტის ღირებულების მართვა, კერძოდ, ღირებულებისა და დანახარჯების წარმოშობის ადგილის მიხედვით: საინვესტიციო სახსრების მიღების წყარო და ფორმები, კაპიტალურ დაბანდებათა უკუგება და საინვესტიციო დივიდენდების

მაჩვენებელი. ბუნებრივია, ეკონომიკური სუბიექტის საფინანსო გეგმა აიგება მარკეტინგული კვლევების, მარკეტინგული გეგმის (პროგნოზირების) საფუძველზე და გამომდინარეობს კორპორაციის (ფირმის) საწარმოო გეგმის შესაძლებლობებიდან. ეკონომიკური სუბიექტის (კორპორაციის) ბიზნესგეგმის მოცულობას (ხარისხს), მის სტრუქტურას განსაზღვრავს ფირმის სპეციფიკურობა და საქმიანობის სფერო. ბუნებრივია, არ არსებობს ეკონომიკური სუბიექტის ბიზნესგეგმის ფორმირების "მზა რეცეპტები".

ჩვენ მიერ შემოთავაზებულია სტრატეგიული გეგმის სანიმუშო ვარიანტი, რომელიც საერთოდ დამახასიათებელია სტრატეგიული ბიზნესდაგეგმვისათვის, კაპიტალდაბანდებათა მოზიდვის (კრედიტის) გამოყენების მაგალითზე (იხ. ქვეთემა 20.4). ბიზნესგეგმის სტრუქტურების ფორმირებას განსაზღვრავენ ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა: გასაღების ბაზრის მოსალოდნელი სიდიდე, კონკურენტების არსებობა და ორგანიზაციის (საწარმოს) ზრდის პერსპექტივა.

სიტუაციური მიდგომის თეორიისა და მართვის სისტემის ორგანიზაციის პრაქტიკიდან გამომდინარე მენეჯერების მიერ ორგანიზაციული სტრუქტურის ტიპის თუ ორგანიზების მეთოდის შერჩევას განაპირობებს შემდეგი ოთხი ფაქტორის არსებობა (იხ. ნახ. 20. 3):

1) ორგანიზაციული გარემო;



ნახ.20. 3. ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენს ორგანიზაციულ სტრუქტურაზე.

2) ორგანიზაციის სტრატეგიის ტიპი;
3) ორგანიზაციის მიერ გამოყენებული ტექნოლოგია;
4) ორგანიზაციის ადამიანური რესურსების თავისებურებანი.

განვიხილოთ თითეული მათგანი.

1. ორგანიზაციული გარემოს ანალიზი. სამეურნეო პრაქტიკა მოწმობს, რომ თანამედროვე საბაზრო ურთიერთობებში ცვლილებები საკმაოდ სწრაფად ხდება და ადგილობრივსა და უცხოურ ბაზრებზე ზრდადი კონკურენცია მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს მენეჯერებზე როგორც მომხმარებლების მოზიდვის, ისე

რაციონალურობისა და ეფექტიანობის გაზრდის თვალსაზრისით. ეს იმას ნიშნავს, რომ არსებითია ინტერესი ორგანიზაციული სტრუქტურის ჩამოყალიბებისადმი, რათა ადამიანებს და ბიზნესგანყოფილებებს მიეცეთ მოქნილი მოქმედების საშუალება.

2. პრაქტიკა მოწმობს, რომ დიფერენციაციის სტრატეგია წარმატებულია მოქნილი სტრუქტურის პირობებში, ხოლო დაბალი ფასის სტრატეგია, რომელიც მიმართულია ყველა ფუნქციის ფარგლებში ხარჯების შემცირებაზე, ძირითადად უფრო ფორმალური სტრუქტურის პირობებშია წარმატებული, რომელიც მენეჯერებს აძლევს დანახარჯებსა და ორგანიზაციის სხვადასხვა დეპარტამენტების მოქმედებებზე კონტროლის გაცილებით უფრო ძლიერ ბერკეტებს.

3. ტექნოლოგია. ცნობილია, რომ ტექნოლოგია – უნარ-ჩვევების, ცოდნის, ინსტრუმენტების, მანქანების, კომპიუტერებისა და მოწყობილობის ერთობლიობაა რომელსაც მენეჯერები იყენებენ საქონლისა და მომსახურების დიზაინის, წარმოებისა და დისტრიბუციის დროს. რაც უფრო რთულია ტექნოლოგია, მით უფრო დიდია მოქნილი სტრუქტურის არსებობის აუცილებლობა, რათა გაძლიერდეს გაუთვალისწინებელ სიტუაციებზე მენეჯერების რეაგირების შესაძლებლობა და მათ შეძლონ პრობლემების მოგვარების ახალი მეთოდების შემუშავება. რაც უფრო რუტინულია ტექნოლოგია, მით უფრო შესაფერისია ფორმალური სტრუქტურა, რადგან დავალებები უფრო მარტივია და საქონლისა და მომსახურების საწარმოებლად აუცილებელი ნაბიჯები წინასწარ არის განსაზღვრული. საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში გამოყენებული ტექნოლოგია კომპლექსურია, რაც მნიშნელოვნად არის დამოკიდებული უნარ-ჩვევებზე, ცოდნასა და ადამიანების გუნდური მუშაობის უნარზე და არა ავტომატიზებულ, წინასწარ დაპროგრამებულ მანქანებზე.

4. ადამიანური რესურსები. რაც უფრო მაღალკვალიფიციურია ორგანიზაციის სამუშაო ძალა, რაც უფრო მეტ ადამიანს მოეთხოვება ჯგუფებში ან გუნდებად მუშაობა დავალებების შესასრულებლად, მით უფრო მეტია იმის ალბათობა, რომ ორგანიზაციამ გამოიყენოს მოქნილი დეცენტრალიზებული სტრუქტურა. მოქნილი სტრუქტურები უკეთ შეესაბამება მაღალკვალიფიციური ადამიანების საჭიროებებს. ამდენად, ორგანიზაციული სტრუქტურის ჩამოყალიბებისას მენეჯერებმა განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიაქციონ როგორც სამუშაო ძალას, ისე თავად სამუშაოს.

ამრიგად, ორგანიზაციული გარემო, სტრატეგია, ტექნოლოგია და ადამიანური რესურსები წარმოადგენენ ფაქტორებს, რომლებიც მენეჯერებმა უნდა გაითვალისწინონ ორგანიზაციისათვის საუკეთესო სტრუქტურის ჩამოსაყალიბებლად, სტრუქტურის დიზაინის ასაგებად.

მეწარმეობის ბიზნესპრაქტიკა მოწმობს, რომ ორგანიზაციულმა გარდაქმნამ შეიძლება გავლენა იქონიოს ორგანიზაციული ფუნქციონირების პრაქტიკულად ყველა ისეთ ასპექტზე, როგორიცაა: ორგანიზაციული სტრუქტურა; კულტურა; სტრატეგიები; კონტროლის სისტემები; ჯგუფების (გუნდების) და ადამიანური რესურსის მართვის სისტემია. ასევე, ისეთ ორგანიზაციულ პროცესებზე, როგორებიცაა კომუნიკაცია, მოტივაცია და ხელმძღვანელობა, დაგეგმვა, ორგანიზება, ხელმძღვანელობა, კონტროლი.

ორგანიზაციული ცვლილების თაობაზე გადაწყვეტილების მიღება რთული საკითხია, რამდენადაც გარდაქმნა ცვლის სტატუსკვოს და შეიცავს საფრთხეს; ის

უბიძგებს თანამშრომლებს, წინ აღუდგნენ სამუშაო ურთიერთობებისა და პროცედურების ცვლილების მცდელობებს. ორგანიზაციული სწავლების მეშვეობით მენეჯერები ცდილობენ, გააფართოონ ორგანიზაციის წევრების უნარი ცვლადი პირობების გაგებისა და შესაფერისი რეაგირებისათვის, რამაც შეიძლება მნიშვნელოვანი ბიძგი მისცეს ცვლილებების აღქმას და დაეხმაროს ორგანიზაციის ყველა წევრს, მენეჯერების ჩათვლით, მიიღონ ეფექტიანი გადაწყვეტილებები აუცილებელი გარდაქმნებისათვის; გარდაქმნების შეფასება მოითხოვს ორ მნიშვნელოვან ქცევას, კერძოდ: ა) პრობლემის აღიარებას და ბ) მისი წყაროს დადგენას.

შესაბამისად, მენეჯერის ქცევამ ორგანიზაციული გარდაქმნის პროცესის ყველა საფეხურზე უნდა უზრუნველყოს: 1) ცვლილების აუცილებლობის შეფასება; 2)პრობლემის არსებობის გაცნობიერება; 3)პრობლემის სათავის დადგენა; 4)გასატარებელი ცვლილებების დადგენა; 5)ორგანიზაციის იდეალური სამომავლო მდგომარეობის განჭვრეტა; 6) ცვლილებების ხელის შემშლელი ფაქტორების დადგენა; 7) ცვლილებების განხორციელება; 8) ცვლილებების მიმართულების დადგენა; 9) ცვლილებების გატარება და მართვა; 10) ცვლილებების შეფასება; 11) ცვლილებამდე და ცვლილების შემდგომი მწარმოებლურობის შედარება. შესაბამისად, გასატარებელი ცვლილების დადგენის შემდეგ მენეჯერები იღებენ გადაწყვეტილებას თუ როგორ წარმოუდგენიათ ორგანიზაციის იდეალური სამომავლო მდგომარეობა; რა სახის საქონელსა და მომსახურებას უნდა აწარმოებდეს ის; როგორი უნდა იყოს მისი ბიზნესის დონის სტრატეგია; როგორ უნდა შეიცვალოს ორგანიზაციული სტრუქტურა და როგორ უნდა მიაღწიონ ორგანიზაციის იდეალურ სამომავლო მდგომარეობას.

ამრიგად, ეკონომიკური ორგანიზაციის განვითარების მართვის სრულყოფა დიდ სირთულეებს უკავშირდება. სტრატეგიული არჩევანის გაკეთება და მართვის სტილის შეცვლა კორპორაციის საქმიანობის მმართველობით პროცესში შესაძლებელია, თუ დავიცავთ მაღალგანვითარებული ქვეყნების სამეწარმეო პრაქტიკაში აპრობირებულ მეთოდებს.

ზემოთქმული ნიშნავს, რომ ეკონომიკის მიკროდონეზე სტრატეგიული მენეჯმენტის ორგანიზაციულ-ეკონომიკური მექანიზმების სრულყოფილი სისტემის ფორმირება და ეკონომიკური სუბიექტების (მეწარმეების) პრაქტიკულ საქმიანობაში ბიზნესგეგმის დამკვიდრება მნიშვნელოვნად განაპირობებს ქვეყანაში თავისუფალი მეწარმეობის და საბაზრო ურთიერთობათა შემდგომ განვითარებას, განამტკიცებს საქართველოს სახელმწიფოებრიობის საძირკველს მყარად და მაღალი ტემპებით განვითარებადი ეკონომიკის სახით (იხ. სტრატეგიული ბიზნესგეგმის ნიმუში, ჩანართი 20.1, სახელმძღვანელოს მე-20.4 ქვეთემაში).

როგორც ზემოთ ითქვა, პიტერ დრიუკერის აზრით, სტრატეგიული დაგეგმვა მმართველობითი მოღვაწეობის 4 ძირითად სახეს გულისხმობს:

1. რესურსების განაწილებას(სხვადასხვა სახის ფონდები, ტექნოლოგიური გამოცდილება და ა.შ);
2. გარეგან გარემოსთან ადაპტაციას (კომპანიები ვალდებული არიან შეეგუონ არცთუ კეთილსასურველ გარემოსაც, გაითვალისწინონ ის მუშაობის დროს);
3. შინაგან კოორდინაციას(კოორდინაცია უნდა გაუკეთდეს ფირმის შინაგან სუსტ და ძლიერ მხარეებს),რომელიც SWOT ანალიზით არის გამოვლენილი
4. ორგანიზაციულ-სტრატეგიულ წინდახებულობას (განჭვრეტას).

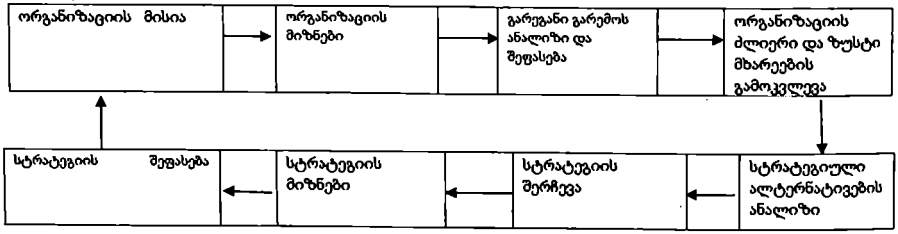
სტრატეგიული მიზნების დასახვას წინ უნდა უსწრებდეს ორგანიზაციის მოღვაწეობის კომპლექსური ანალიზი და შეფასებები.

სტრატეგია დეტალური კომპლექსური გეგმაა, რომლის უმნიშვნელოვანესი დანიშნულებაა ორგანიზაციის მისიის განხორციელება და საერთო მიზნების მიღწევა.

სტრატეგიული გეგმა ღრმა გამოკვლევებსა და დიდი მოცულობის ფაქტობრივი მონაცემების ანალიზს უნდა ემყარებოდეს. განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს დარგის, ბაზრის, კონკურენტების და სხვათა შესახებ დეტალური ინფორმაციის კომპლექსურ ანალიზს (ეკონომიკური ანალიზის საკითხები განხილულია მეხუთე განყოფილებაში).

სტრატეგიული გეგმა კარნახობს კომპანიის ხელმძღვანელობას სასურველი რაოდენობის პროფესიისა და სპეციალობის კადრების პოლიტიკის შერჩევის შესაძლებლობას.

სტრატეგიული გეგმა უნდა იყოს მოქნილი, რათა საჭიროების შემთხვევაში შეიძლებოდეს მისი მოდიფიკაცია და კორექტირება. სტრატეგიული გეგმიდან ნათლად უნდა ჩანდეს, თუ რა მიზანს ისახავს კომპანია, რაც გაადვილებს მისი რეალიზაციისათვის საჭირო ღონისძიებების შემუშავებას. სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესი შეიძლება შემდეგნაირად გამოიხატოს (იხ.ნახ.20.4):



ნახ. 20.4. სტრატეგიული დაგეგმის პროცესის სქემა.

ორგანიზაციის ხელმძღვანელობამ მისიისა და მიზნების განსაზღვრის შემდეგ უნდა დაიწყოს სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესის დიაგნოსტიკური ეტაპი. ამ ეტაპის პირველი რიგის ამოცანაა გარეგანი გარემოს შესწავლა. გარეგანი გარემო უნდა შეფასდეს 3 ძირითადი პარამეტრის მიხედვით,კერძოდ:

1. უნდა შეფასდეს ის ცვლილებები, რომლებიც ზემოქმედებს ორგანიზაციის მიმდინარე სტრატეგიის სხვადასხვა ასპექტზე;
2. უნდა განისაზღვროს თუ რომელი ფაქტორები უქმნის სირთულეებს ფირმის სტრატეგიის რეალიზაციას;
3. უნდა განისაზღვროს, თუ რომელი ფაქტორები ქმნის ორგანიზაციის მიზნების მიღწევისათვის მეტ შესაძლებლობას.

გარეგანი გარემოს ანალიზი წარმოადგენს პროცესს, რომლის მეშვეობითაც მგეგმავები, ფირმის საქმიანობასთან დაკავშირებული სირთულეებისა და შესაძლებლობების განსაზღვრის მიზნით აკონტროლებენ ორგანიზაციებთან დაკავშირებულ გარეგან ფაქტორებს. ამ სირთულეებს და შესაძლებლობებს განაპირობებს ისეთი ფაქტორები როგორიცაა: ეკონომიკა, პოლიტიკა, ბაზარი, ტექნოლოგია, კონკურენცია, საერთაშორისო მდგომარეობა და სოციალური ქცევა.

ეკონომიკური ფაქტორებიდან განსაკუთრებულ ყურადღებას იქცევს: ინფლაციისა და დეფლაციის ტემპები, დასაქმების დონე, საგადასახდელო ბალანსი, საზღვარგარეთ ამერიკული დოლარის მდგომარეობა და საგადასახადო განაკვეთი.

პოლიტიკური ფაქტორებიდან აღსანიშნავია სახელმწიფოს მიერ სხვადასხვა სახის პოლიტიკური გადაწყვეტილებების მიღება, რომლებიც ორგანიზაციამ აუცილებლად უნდა გაითვალისწინოს.

საბაზრო ფაქტორებიდან აღსანიშნავია ის ცვლილებები, რომლებიც გარეგან ტექნოლოგიურ გარემოში ხდება. თუ ორგანიზაციამ ეს არ გაითვალისწინა, ის შეიძლება უიმედო მდგომარეობაში აღმოჩნდეს.

საერთაშორისო ფაქტორები განსაკუთრებით საყურადღებოა იმ ორგანიზაციებისათვის, რომლებიც დაკავშირებული არიან სხვა ქვეყნების ბაზრებთან, ნედლეულის წყაროებთან, ბანკებთან, სავალუტო ბირჟებთან და .შ.

დიდია კონკურენციის ფაქტორების მნიშვნელობაც. ნებისმიერი ორგანიზაცია ვალდებულია ყველაფერი იღონოს იმისათვის, რომ გაიმარჯვოს კონკურენციულ ბრძოლაში. ორგანიზაცია ვალდებულია შეისწავლოს კონკურენტი ორგანიზაციების მიზნები, სტრატეგია, მათი ძლიერი დასუსტი მხარეები.

სოციალური ქცევის ფაქტორებიდან ყურადღებას იმსახურებს საზოგადოებაში ქალების და ეროვნულ უმცირესობათა როლი, მენეჯერთა სოციალური განწყობისა და მომხმარებელთა ინტერესების დაცვის მდგომარეობა და ა.შ.

გარეგანი გარემოს ღრმა და კომპლექსური ანალიზის საფუძველზე ორგანიზაცია შეძლებს შეადგინოს მის სამომავლო საქმიანობასთან დაკავშირებული სირთულეებისა და შესაძლებლობების ჩამონათვალი. მათი ანალიზის საფუძველზე კი აუცილებელია განისაზღვროს ორგანიზაციის ძლიერი და სუსტი მხარეები, რომლებიც გათვალისწინებული უნდა იქნეს სტრატეგიული დაგეგმვის დროს.

ბიზნესის სტრატეგიული დაგეგმვა და განვითარება

საერთაშორისო პრაქტიკა მოწმობს, რომ სტრატეგიული დაგეგმვის მკვლევართა შორის არსებობს საერთო მოსაზრება, იმის თაობაზე, რომ სტრატეგიული დაგეგმვა სამი ძირითადი კომპონენტისგან შედგება:

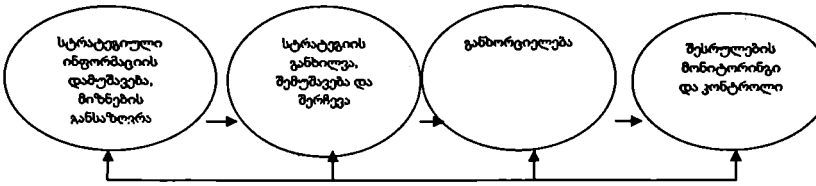
1. სტრატეგიული მიზნების ფორმულირება და გარე და შიდა გარემოს შეფასება;
2. სტრატეგიული ალტერნატივების შეფასება;
3. მიზნების განხორციელება და კონტროლი.

პრაქტიკულ საქმიანობაში, გადაწყვეტილებების მიღების პროცესში ორგანიზაციები აწყდებიან სხვადასხვანაირ შიდა და გარე ასპექტებს. ცხადია, ეს არ ნიშნავს მარტო სპეციფიკური სტრატეგიული ღონისძიებების განსაზღვრას სტრატეგიული დაგეგმვის შედეგად, არამედ გულისხმობს იმ მეთოდების მრავალფეროვნებასაც, რომლებსაც ორგანიზაციები იყენებენ დაგეგმვის პროცესში.

სტრატეგიული დაგეგმვა ერთ–ერთი მმართველობითი პროცესია, რომელიც ფართოდ გამოიყენება როგორც კერძო, ისე საჯარო სექტორის ორგანიზაციებში რესურსების გასანაწილებლად, რათა ორგანიზაციებმა გაუმჯობესონ თავიანთი ფინანსური და სტრატეგიული საქმიანობის შედეგები.მაგალითად, Bain &Company ბოლო 10 წლის მანძილზე იკვლევდა მენეჯმენტის იმ მეთოდებს, რომლებსაც აშშ–სა და ევროპის კომპანიები იყენებენ. გამოვლინდა, რომ გამოკვლეული კომპანიების დაახლოებით 80% იყენებს სტრატეგიულ დაგეგმვას. ამასთან, ხუთქულიანი

შეფასების სისტემის პირობებში მათ მიერ გამოყენებულმა დაგეგმვის მეთოდებმა საშუალოდ 4 ქულა დაიმსახურა. ეს გაცილებით იმაზე მაღალი რეიტინგია, რომელსაც იმსახურებს მრავალი სხვა მეთოდი.

სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესის დასახასიათებლად ხშირად იყენებენ რამდენიმე ურთიერთდაკავშირებულ ეტაპს, როგორცეს ნაჩვენებია 20.5. სქემაზე.



ნახ. 20.5. სტრატეგიული დაგეგმვა და კონტროლის ციკლის ეტაპები.

პირველი ეტაპი

სტრატეგიული დაგეგმვის 1–ლი ეტაპი მოიცავს ორგანიზაციის გარემოსა და მისთვის ხელმისაწვდომი რესურსების შესახებ არსებული სტრატეგიული ინფორმაციის დამუშავებას. იდეალურ შემთხვევაში ეს პროცესი უნდა გრძელდებოდეს მთელი წლის მანძილზე, მოიცავდეს სხვადასხვა სახის ინფორმაციის დამუშავებას და ითვალისწინებდეს ორგანიზაციისა და მისი მენეჯერების გამოცდილებას. ამ ეტაპზე დაგეგმვის პროცესის წარმატების უზრუნველსაყოფად შესაძლებელია სპეციფიკური მეთოდების გამოყენება მაგალითად, ძირითადი განუსაზღვრელობის გამოსაკვლევად სცენარების ანალიზის მეთოდის გამოყენება და სხვა.

მეორე ეტაპი

როგორც წესი, მეორე ეტაპი ეხება იმ გზებისა და საშუალებების განხილვას, რომლებსაც მენეჯერები იყენებენ ბიზნესის სხვადასხვა სფეროში შეცვლილ მიზნებზე რეაგირების მიზნით. არსებული სტრატეგია და მისი ეფექტიანობა ოფიციალურად გადაისინჯება და, საჭიროების შემთხვევაში, შეიცვლება ან ახალი სტრატეგიული ვარიანტები დამუშავდება. ამასთან, ამ ეტაპისთვის საჭირო ინფორმაციის უდიდესი ნაწილი შეიძლება წინა წელს დამუშავდეს. მე–2 ეტაპი იმით მთავრდება, რომ უფროსი აღმასრულებელი პირი და დირექტორთა საბჭო ათანხმებენ ორგანიზაციის შეცვლილ სტრატეგიას.

მესამე ეტაპი

სტრატეგიული გეგმის ვარიანტები თავისთავად სტრატეგიული ქმედობა არ არის. მესამე ეტაპი ეხება ამ სტრატეგიული ვარიანტების პრაქტიკულ განხორციელებას, საწარმოს (ფირმის) დონის ბიზნესგეგმების, საწარმოთაშორის კოორდინირებული გეგმებისა (საჭიროების შემთხვევაში) და ბიუჯეტების შედგენის გზით. სტრატეგიული გეგმების პრაქტიკული განხორციელების პროცესის ეფექტიანობის ამაღლების მიზნით ზედა დონის სტრატეგიული გეგმები დაყოფილი უნდა იყოს ოპერატიულ გეგმებად. ოპერატიულ დონეზე ქვედანაყოფის (განყოფილების) გეგმა შეიძლება დაიყოს ნათლად გამოკვეთილი სტადიების მქონე თანმიმდევრულ პროექტებად, რომლებიც გავლენას იქონიებს სხვადასხვა ბიზნესპროცესზე. სტრატეგიული გეგმების ეფექტიანი განხორციელების პროცესის ფუნდამენტს

წარმოადგენს სათანადოდ კოორდინირებული საბიუჯეტო პროგრამები (გეგმები), რაც უზრუნველყოფს იმის გარანტიას, რომ გეგმები საკმარისად არის უზრუნველყოფილი რესურსებით და ადეკვატურად არის დაფინანსებული. საბოლოოდ, სტრატეგიული გეგმების განხორციელება მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული ორგანიზაციის ზედა და ქვედა დონეების ეფექტიანი მართვისა და ადმინისტრირების პროცესებზე, რაც უზრუნველყოფს იმას, რომ პიროვნებები და ჯგუფები სათანადოდ იქნებიან მოტივირებულები და აღჭურვილი სტრატეგიული გეგმების პრაქტიკაში განსახორციელებლად.

მეოთხე ეტაპი

მეოთხე ეტაპზე მუშავდება დროზე დაფუძნებული ეტაპობრივი მაჩვენებლები, რომელთა მეშვეობით ხორციელდება დაგეგმილი ფინანსური მაჩვენებლის შესრულებასა (მათ შორის სამუშაო ძალის დენადობა, მოგების მარჟა და ინვესტიციების უკუგება) და სტრატეგიულ კურსზე მონიტორინგი. სტრატეგიული კურსის განხორციელების მიმდინარეობის მაჩვენებლები – სტრატეგიული ეტაპები– შეიძლება დაუკავშირდეს ორგანიზაციის საქმიანობის შედეგებს, მაგალითად, საფირმო ნიშნის შესახებ საზოგადოების ინფორმირებულობასა და ბაზრის წილს. შესაძლოა სტრატეგიული ეტაპების რიგითობის განსაზღვრა. ამგვარი შეფასებადი თვითკონტროლირებადი მიზნები ორგანიზაციას საშუალებას აძლევს, კონცენტრაცია მოახდინოს სტრატეგიული დაგეგმვის მთავარ მიზანზე, ფინანსურ და სტრატეგიულ მიღწევებზე. დასახული შედეგებიდან გადახრა იწვევს კონტროლის ციკლის ამოქმედებას, რაც შესაძლოა მოიცავდეს სტრატეგიული კურსის განხორციელების მიმდინარეობის გადახედვას; შესაძლოა საჭირო გახდეს სტრატეგიული ვარიანტის ხელახლა გამოკვლევა ან უფრო არსებითი ქმედობებიც, კერძოდ, 1–ელ ეტაპზე დადგენილი მიზნების გადახედვა და გაანალიზება.

დაგეგმვის სარგებლიანობა და დანახარჯები

როგორც ზემოთ აღნიშნულიდან ჩანს, დაგეგმვა საფუძველს ქმნის ბიზნესისა და კორპორაციული მართვის შედეგების გასაკონტროლებლად. დაგეგმვის პროცესით კონტროლდება არა მარტო ორგანიზაციის საქმიანობის შედეგები, არამედ კომპანიის სამეურნეო ერთეულების მიერ შემუშავებული სტრატეგიის გეგმებიც, რაც გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანია. მრავალდარგოვან ორგანიზაციაში ხშირად საჭიროა სტრატეგიული მიზნების გადაუდებლობის ხარისხის განსაზღვრა(საგანგებო სტრატეგია).

სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესი კორპორაციულ ხელმძღვანელობას საშუალებას აძლევს, ხელი შეუწყოს და გარკვეული მიმართულება მისცეს სტრატეგიულ განვითარებას, რომელიც უნდა ხორციელდებოდეს ბიზნესის (ორგანიზაციის) დონეზე. დაგეგმვის პროცესი მენეჯერებისათვის თამაშობს „მოკარნახის“ როლს, რათა მათ დაამუშაონ თავიანთი ბიზნესის გარემოს შესაფერისი ინფორმაცია და საკითხები. ზოგიერთ ორგანიზაციაში საჭიროა კოორდინაციის მიღწევა სხვადასხვა ბიზნესის სტრატეგიულ გეგმას შორის, რათა განისაზღვროს ის ურთიერთდამოკიდებულება, რომელიც გამოიწვევს სინერგიულ ეფექტს და გაამყარებს ორგანიზაციის შესაძლებლობების ფუნდამენტს. შესაძლოა ასევე საჭირო იყოს ცენტრალიზებული კოორდინირებაც იმ საშუალებების მართვის მიზნით, რომელთა მიხედვითაც ორგანიზაცია აღიქმება სხვადასხვა ჯგუფის (მაგალითად,

მომხმარებლისა და მარეგულირებელი ორგანოების) მიერ როგორც ერთი სამეურნეო სუბიექტი და არა როგორც განცალკევებული კომპანიები.

დაგეგმვის საჭიროება და აუცილებლობა, ეყრდნობა მნიშვნელოვანწილად აქტივების ბუნებას და ბიზნესის სისტემებს, მათი შეზღუდული მოქნილობა იმას გულისხმობს, რომ გარემო ფაქტორებისა და პირობების შეცვლის შემთხვევაში შეუძლებელი იქნება მათი სრულყოფილად დარეგულირება. შესაბამისად, დაგეგმვის პროცესის მიზანია მომავალი განუსაზღვრელობებისა და გაურკვევლობების განჭვრეტა, ასევე ისეთი სტრატეგიის განსაზღვრა, რომელიც, შეძლებისდაგვარად, ხელს შეუწყობს ძირითადი აქტივების დაცვას მოულოდნელი განუსაზღვრელობებისაგან.

ოფიციალურ (ფორმალურ) სტრატეგიულ დაგეგმვას თავისი დანახარჯები ახლავს. ეს პროცესი საჭიროებს ორგანიზაციის ზედა რგოლების მენეჯერების ფართო მონაწილეობას. ხარჯები შეიძლება ასევე გაიწიოს სპეციალური პერსონალის დაქირავებაზე, რომელიც კონტრეტულად დაგეგმვის პროცესს წარმართავს. უფროს მენეჯერებს პასუხისმგებლობა უნდა ეკისრებოდეთ პროგრამის შესრულებაზე და, საჭიროების შემთხვევაში,მათი ანაზღაურების ნაწილი მიღწეულ გეგმურ მაჩვენებლებზე უნდა იყოს დამოკიდებული. ამასთან ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ ამ საკითხზე ხშირად კამათობენ და ამტკიცებენ, რომ ფორმალური გეგმები ასუსტებს ორგანიზაციის მოქნილობას და მის შესაძლებლობას, დაუყონებლივ მოახდინოს რეაგირება ახალ მოვლენებსა და გარემოებებზე. გარდა ამისა, დაგეგმვის პროცესი ვერ იქნება წარმატებული და ეფექტიანი, თუ არ არის „გაჯერებული“ მაღალი დონის სტრატეგიული მოსაზრებებითა და განსჯით. ეს, თავის მხრივ, ხშირად დიდძალ დაბანდებას საჭიროებს მმართველობით პროცესებში.

არის კი სტრატეგიული დაგეგმვა იმდენად მნიშვნელოვანი, რომ გაამართლოს მასზე დახარჯული დრო და ფული? 1999 წელს ბრიუსა და ჰანტის მიერ ჩატარებული აშშ–ის 600 ფორმის გამოკვლევის შედეგად საინტერესო პასუხები დაფიქსირდა. მართალია, ფორმალური და საგანგებო სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესებში (როგორიცაა ინკერმენტალიზმი - სტრატეგიის ფორმირება ექსპერიმენტებსა, ცდებისა და შეცდომებზე დაყრდნობით), სტრატეგიის შესამუშავებლად სხვადასხვა მიდგომები გამოიყენება, მაგრამ ისინი ერთმანეთს ავსებენ, განსაკუთრებით მაშინ, თუ ბიზნესის გარემო არასტაბილურია. ეს მიიღწევა ისეთი ფორმალური გეგმების დამუშავებით, რომლებიც შესრეულების პროცესში „ კარგად რეგულირებადი“ იქნება და შეიცვლება ახალი გარემოებების გასათვალისწინებლად. გამოკვლევაში ასევე გამოტანილია შემდეგი დასკვნა: ორგანიზაციებს სჭირდებათ იმის სწავლა, თუ როგორ გახადონ სტრატეგიული დაგეგმვა ეფექტიანი კონკრეტულად თავიანთი ორგანიზაციისა და გარემოსთვის.

განვიხილოთ სიტუაციური მაგალითი 20.1.

ქვემოთ განხილულ მოკლე სიტუაციურ მაგალითში ილუსტრირებულია გზა, რომლის მეშვეობითაც შესაძლებელია სტრატეგიული დაგეგმვის განვითარება ორგანიზაციის შეცვლილი სიტუაციის შესაფერისად. სიტუაციური მაგალითი ეხება გაერთიანებული სამეფოს კომპანიას–**PowerGen** –ს და მისი დაგეგმვის გამოცდილებას იმ წლებში, რომლებიც უშუალოდ მოჰყვება კომპანიის შექმნას.

კომპანია PowerGen შეიქმნა 1991 წელს გაერთიანებული სამეფოს ელექტროენერგიის დარგის პრივატიზაციის შედეგად. ნაციონალიზაციის შემდეგ დაგეგმვის პროცესის მთავარი როლი იმაში მდგომარეობდა, რომ გაერთიანებული

სამეფოს მთავრობა აღჭურვილიყო კონტროლის მექანიზმით როგორც დარგის შედეგებზე, ისეინვესტიციებზე. ამ როლის შესასრულებლად ქვეყანაში დაგეგმვის პროცესი გახდა მაღალ დონეზე ცენტრალიზებული. საგეგმო დოკუმენტები კონკრეტული ფორმატით მზადდებოდა მთელი დარგის მასშტაბით, მოკლევადიანი პროგნოზები და სტრატეგიული მიზნები ცენტრალიზებულად განიხილებოდა; ბაზრის კონკურენციის არარსებობის პირობებში დაგეგმვის პროცესს უნდა მოეცვა ამა თუ იმ წლის უდიდესი ნაწილი.

პრივატიზაციის შედეგად დარგი დაიყო ელექტროენერგიის გამომუშავებელ მრავალ კომპანიად და თანდათანობით ელექტროენერგიის ბაზარი გარდაიქმნა კონკურენციულ ბაზრად. პრივატიზებულ კომპანიებს დასჭირდათ მოგების მიღება თავიანთი აქციონერებისათვის. ამ დროისთვის, PowerGen დაგეგმვაში კვლავ ცენტრალიზებულ მიდგომას იყენებდა. კომპანიის ჰორიზონტალური დონის მენეჯერები ძირითადად იმაზე მუშაობდნენ, რომ განესაზღვრათ რესურსების წვლილი(თანამონაწილეობა) კომპანიის ცენტრალიზებულ სტრატეგიაში. 1992 წელს კონკურენტული გარემოს გაძლიერებამ და PowerGen–ის საქმიანობის დივერსიფიკაციამ როგორც ქვეყნის შიგნით, ისე საერთაშორისო მასშტაბით გაზის მიწოდების საკითხში მოითხოვა დაგეგმვის მიდგომების გარდაქმნა. შეამცირეს ცენტრალიზებული დაგეგმვის ჯგუფი და გარდაქმნეს მათი ფუნქციების ძირითადი ორიენტაცია; კერძოდ, ამ ჯგუფს დაევალა დაგეგმვა ქვედანაყოფებისა (განყოფილებების) და კომპანიის ჰორიზონტალურ დონეებზე. დაგეგმვის ახალი მიდგომის ასახვის მიზნით შეამცირეს კომპანიის ჰორიზონტალური დონის გეგმებში დეტალიზაციის ხარისხი, რის შედეგადაც ამ დოკუმენტის მოსამზადებლად საკმარისი იყო რამდენიმე თაბახი. სტრატეგიის შემუშავების პროცესის გარდაქმნას ხელი შეუწყო ხელმძღვანელი კადრების კვალიფიკაციის ამაღლების იმტენსიურმა პროცესმა. გარდა ამისა, ბიზნესის გარემოს მზარდ დინამიკურობაზე რეაგირების მიზნით კომპანიაში არსებითად შემცირდა დაგეგმვის ციკლის ხანგრძლივობა.

იმის გამო, რომ 1993–94 წლებში ელექტროენერგიის ბაზარზე კონკურენცია გაძლიერდა და მარეგულირებელმა ორგანოებმა ელექტროენერგიის ფასის ზედა ზღვარი დააწესეს, კომპანია იძულებით ყიდდა თავისი სიმძლავრის ნაწილს და ატომური ენერგიის სექტორში გაუთვალისწინებლად გაიზარდა დანახარჯები, ამ სექტორში ძალიან გაძნელდა მოკლევადიანი მოგებიანობის მიღწევა. ამ სიტუაციაზე რეაგირების მიზნით კომპანიამ შეცვალა დაგეგმვის პროცედურული პროცესი. სტრატეგიული მიზნები უფრო მეტად მუშავდებოდა უშუალო ფინანსური შედეგების შესაბამისად და ფინანსურ დირექტორს ეკისრებოდა მთლიანად პასუხისმგებლობა უმნიშვნელოდ დელეგირებულ დაგეგმვის პროცესზე; ის მნიშვნელოვან ყურადღებას უთმობდა კონტროლსა და ფინანსურ შედეგებს.

1996 წლისთვის PowerGen–ის ბიზნესის რამდენიმე ქვედანაყოფმა, კერძოდ, გაზის ბიზნესმა და საერთაშორისო ქვედანაყოფებმა, სტრატეგია გააუმჯობესეს და დაგეგმვის ცენტრალიზებული მიდგომიდან ისეთ სტადიაზე გადავიდნენ, როდესაც თვითონ მათ მოეთხოვებოდათ საკუთარი სტრატეგიის შემუშავება. კომპანია დაიყო ბიზნესის ბლოკებად, რამაც გაზარდა მენეჯერების წვლილი საკუთარი სტრატეგიის შემუშავებაში და კორპორაციულ კადრებს ისეთი ამოცანების დასახვის საშუალება მისცა, რომლებიც გაცილებით უკეთ და ზუსტად შეესაბამებოდა საკუთარი ინდივიდუალური ბიზნესის როლსა და პოტენციალს. მეორე მხრივ, PowrGen ისევ ცდილობდა ყოფილიყო ინტეგრირებული ენერგოკომპანია და სერიული სარგებელი

მიეღო თავისი გაზისა და ელექტროენერგიის ბიზნესებისა და გაერთიანებული სამეფოსა და საზღვარგარეთული ბიზნესებიდან. ეს იმას ნიშნავდა, რომ PowerGen მიზნებისა და სტრატეგიის განხორციელების საკითხში კვლავ ინარჩუნებდა ცენტრალიზებულობის გარკვეულ ხარისხსაც.

როგორ უნდა მოხდეს სტრატეგიული დაგეგმვის ორგანიზება?

სტრატეგიული დაგეგმვა არ იძლევა სტრატეგიული და ფინანსური წარმატების გარანტიებს; ჩვენ მიერ განხილულ 20.1-ში სიტუაციური მაგალითის არსი მდგომარეობს შემდეგში: ორგანიზაციებმა უნდა ისწავლონ, როგორ უნდა დაგეგმონ, და გადააქციონ დაგეგმვა ისეთ პროცესად, რომლის კორექტირებაც შესაძლებელია შეცვლილი გარემოებების შესაბამისად. მრავალი სამეცნიერო გამოკვლევა არსებობს სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესზე, სადაც მოცემულია ინსტრუქციები ორგანიზაციებისათვის იმის შესახებ, როგორ უნდა იყოს ორგანიზებული დაგეგმვის პროცესი.

სტრატეგიული დაგეგმვა ერთ–ერთმა მკვლევარმა, ჰენრი მინცბერგმა შემდეგნაირად განსაზღვრა: ეს არის ცენტრალიზებული პროცესი, რომელიც გამოცალკევებულია იმ მენეჯერებისგან, რომლებიც მონაწილეობენ ორგანიზაციის საქმიანობაში (ოპერაციებში). გარკვეულ სიტუაციებში, დაგეგმვის პროცესი ცენტრალიზებულ მიდგომას ეყრდნობა. PowerGen - ის შემთხვევაში დაგეგმვის ცენტრალიზებული სისტემა, რომელსაც თავდაპირველად იყენებდნენ, მარტო დაგეგმვის მთავარ, კორპორაციული მმართველობის სტილს და წარსულ გამოცდილებას კი არ ასახავდა, არამედ შესაბამისობაში იყო კომპანიის ცენტრალიზებულ ინიციატივასა და მიზნების „ზემოდან ქვემოთ“ პრინციპით განსაზღვრასთან, ბიზნესის ახალ სფეროებში დივერსიფიკაციის ინიცირებისათვის. დაგეგმვის ცენტრალიზებული მიდგომა ასევე შეესაბამებოდა ორგანიზაციას, რომლის ბიზნესი თავდაპირველად ვიწრო ჭრილში იყო წარმოდგენილი.

მომხმარებლები (კლიენტები), კონკურენტები, მომწოდებელი ბაზრები (მათ შორის შრომისა და ფინანსების), საკონონმდებლო და მარეგულირებელი ფაქტორები, ერთად აღებული, წარმოქმნის რთულ და ცვალებად გარემოს, რომელსაც უნდა მოერგოს მოგების (წარმატები) მაძიებელი კომპანია. შედარებით რთულ გარემოში დაგეგმვის სისტემები გაცილებით მეტად მოქნილია, გეგმებს უფრო ხშირად იხილავენ და გეგმით მოცული პერიოდებიც უფრო ხანმოკლეა.

ხშირად ამტკიცებენ, რომ სტრატეგიული დაგეგმვა თანდათანობით დრომოჭმული ხდება, რადგან გეგმები აქტუალურობას სწრაფად კარგავს, როდესაც გარემოს ცვლილების ტემპი იზრდება (მაგალითად, მომხმარებლების გემოვნება და ტექნოლოგიების ცვლილება და პროდუქტის ხანმოკლე სასიცოცხლო ციკლი). პარადოქსულია ბრიუს და ჰანტის მიერ ჩატარებული აშშ–ის კომპანიების გამოკვლევების შედეგები: რაც უფრო ნაკლებად სტაბილურ გარემოში მოქმედებს ორგანიზაცია, მით უფრო მეტია იმის საჭიროება, რომ ორგანიზაციას ჰქონდეს მაღალი დონის დაგეგმვის მექანიზმები. პრივატიზაციის შემდეგ PowerGen– მა განახორციელა ხელმძღვანელი კადრების კვალიფიკაციის ამღლების მნიშვნელოვანი პროგრამა, რაც შეესაბამებოდა გაცილებით მეტად მომთხოვნ დაგეგმვის გარემოს. ასე რომ ნაკლებად სტაბილურ გარემოშიც საჭიროა დაგეგმვის პროცესის მნიშვნელოვანი დელეგირება კომპანიის ბიზნესერთეულების მენეჯერებზე, სავარაუდოდ, იმისათვის, რომ რაც შეიძლება მეტად ჩასწვდეს ორგანიაზაცია გარემომცველი

ფაქტორების წვრილმანებს, მიღწეულ იქნეს ფორმალურობა დაგეგმვის პროცესში და ამის გათვალისწინებით შედგენილი გეგმები უფრო ხანმოკლე ვადის იყოს.

PowerGen–ის სიტუაციურ მაგალითში იგულისხმება, რომ ცენტრალური ხელმძღვანელობის მიერ საქმიანობის შედეგების გაუმჯობესების იმ სტილისა და მიმართულებების აღქმა, რომლებიც აუცილებელია ორგანიზაციისათვის, მაგალითად, სტრატეგიული შედეგების გაუმჯობესება, უშუალო ფინანსური შედეგების ნაცვლად, გაცილებით მეტ გავლენას ახდენს დაგეგმვის სისტემის მახასიათებლებზეც. დაგეგმვის სისტემამ უნდა დააბალანსოს ორგანიზაციის გარე გარემოსთან ადაპტაციის შესაძლებლობები (ბიზნესის ჰორიზონტალურ დონეზე საქმიანობის დელეგირებითა და სტიმულირებით) და ცენტრალიზაციის წესით რესურსების კონტროლი და კოორდინაცია. კონკრეტულ ორგანიზაციაში დაგეგმვის ორი მიდგომა ურთიერთგამომრიცხავი არ უნდა იყოს და დაბალანსებული მიდგომა დაკავშირებული უნდა იყოს გრძელვადიან დიდ ფინანსურ წარმატებასთან. საქმიანობის შედეგების სასურველი ცვალებადობის მიღწევა დაკავშირებულია აქტიურ ძალისხმევასთან, რომელიც დაეთმობა ფორმალურ სტრატეგიულ დაგეგმვას; ერთი შეხედვით, სიმბოლურ საქმიანობას, რომლის მიზანია დაარწმუნოს ორგანიზაციის ზედა რგოლების ხელმძღვანელებს, რომ პერსონალს შეუძლია სიტუაციის გაკონტროლება.

ამრიგად, სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესში მონაწილეობისთვის საჭიროა ხელმძღვანელი კადრების სათანადო დონის კვალიფიკაცია, რათა ეფექტიანი წვლილი შეიტანონ თავიანთი ორგანიზაციის დაგეგმვის პროცესში. ამასთან, მათ უნდა ახსოვდეთ, რომ დაგეგმვის პროცესი, ისევე როგორც ნებისმიერი სხვა მმართველობითი პროცესი ან მეთოდი, შერჩეული და დამუშავებული უნდა იყოს კონკრეტული ორგანიზაციის კონკრეტული სპეციფიკური პირობების გათვალისწინებით.

20.3. დარგის (კორპორაციის) განვითარების პროგნოზირების თავისებურებანი

ეკონომიკური პროგნოზირება ეკონომიკური პროცესების განვითარების წინასწარმეტყველებას მოიცავს. ცნობილია, რომ კონკრეტულობის დონის, საკვლევი პროცესებისა და მოვლენის მსვლელობაზე ზემოქმედების ხასიათის მიხედვით განასხვავებენ წინასწარხედვის სამ სახეს: ჰიპოთეზას, პროგნოზსა და გეგმას. პროგნოზის პროცესი (ტერმინი ბერძნული წარმოშობისაა და ნიშნავს წინასწარგანსაზღვრას) მოიცავს დროის რომელიმე მომენტისათვის ობიექტის განვითარების ტენდენციების ანალიზის საფუძველზე, ეკონომიკური ობიექტის მომავალი განვითარების ძირითადი მაჩვენებლის, მოვლენათა და პროცესთა განვითარების გზებისა და შედეგების განსაზღვრას.

პროგნოზირების რაოდენობრივ მეთოდს მიეკუთვნება: სტატისტიკური, მათემატიკური ექსტრაპოლაციის, მოდელირების და სხვა მეთოდები. პროგნოზირების თვისებრივ მეთოდებს მიეკუთვნება: დელფის მეთოდი, „ტვინების შტურმი“-ს სისტემა PATTERN და სხვები, რომლებიც ეფუძნება პროგნოზირების ობიექტის ლოგიკურ ანალიზს.

დარგობრივი მიკროეკონომიკური სუბიექტის ეკონომიკური პროგნოზირების ძირითად ობიექტად გვევლინება: მოთხოვნილება დარგებში (საწარმოში) წარმოებულ პროდუქციაზე (მომსახურებაზე), საწარმოთა რესურსებზე; მეცნიერულ-ტექნიკური

პროგრესის ასპექტები; დარგის საწარმოო პოტენციალი და მისი გამოყენება; მართვისა და ორგანიზაციის სრულყოფა და განვითარება და ა.შ.

მართვისა და პროგნოზირების ამოცანები განისაზღვრება დარგის (საწარმოს) წინაშე მდგარი მიზნების კომპლექსით: 1) სტრატეგიული მიზნებით (15 წელზე ზევით პერიოდისათვის); 2) საშუალოვადიანი მიზნებით (15-წლიანი პერიოდით) და მოკლევადიანი, ანუ ოპერაციული, მიზნებით (1 წლამდე პერიოდისათვის).

პროგნოზირების მეთოდოლოგია ორ მიდგომას ეფუძნება - ნორმატიულსა და საძიებოს, რომ ერთიანობა განსაზღვრავს მიკროეკონომიკური დონეების პროგნოსტიკის შემდეგ თანმიმდევრობას (ეტაპებს):

1.მიკროეკონომიკური სფეროს (დარგის) განვითარების აღწერა-ანალიზი წარსულ და მიმდინარე პერიოდებში საპროგნოზო გადაწყვეტილებების შედეგების შეფასებით;

2.დარგის განვითარების ძირითადი მიმართულებების პროგნოზი საძიებო მიდგომის საფუძველზე;

3.დარგის განვითარების ძირითადი მიზნებისა და ამოცანების დასმა, პროგნოზის შემუშავება ნორმატიული მიდგომის საფუძველზე;

4.„გარღვევის" გამოვლენა, მისი ანალიზი, პრობლემების დასმა და ამ პრობლემების გადაწყვეტის გზების დამუშავება, ამის საფუძველზე დარგის განვითარების ვარიანტების განსაზღვრა შიგა და გარეშე შეზღუდვების გათვალისწინებით;

5.განვითარების ვარიანტის არჩევა და დარგთაშორისი ბალანსისათვის ინფორმაციის დამუშავება.

საშუალო და გრძელვადიანი პერიოდებისათვის პროგნოზირების თავისებურებანი:

საშუალო და გრძელვადიანი პერიოდების პროგნოზირებისათვის, საკმარისად ობიექტურ საფუძველს ქმნის წარსული პერიოდების ტრენდების ექსტრაპოლაცია ნორმატიულ პროგნოზებთან შეთანაწყობით.

დარგობრივი ეკონომიკური პროგნოზირების ერთ-ერთ რთულ და საკვანძო საკითხად პროდუქციაზე მოთხოვნის განსაზღვრა გვევლინება, რომლის პროგნოზირების პროცესი მოიცავს:

1) საპროგნოზო ობიექტის დადგენას, პროგნოზის მიზნების და ამოცანების ფორმულირებას და პერიოდის განსაზღვრას;

2) დარგის (სფეროს) პროდუქციის მომხმარებელთა წრის დადგენას და პროდუქციის მოხმარებაში მათი წილის განსაზღვრას;

3) ობიექტის შესახებ რეტროსპექტული ინფორმაციის შეგროვებასა და შეფასებას სარწმუნოობის, პერიოდულობის, ობიექტურობის და ა.შ. კრიტერიუმებით;

4) ნორმატივების დამუშავება შესაძლო რაოდენობრივი შეფასებისათვის;

5) პროგნოზირების მეთოდის არჩევა;

6) საპროგნოზო პერიოდისათვის დარგის (საწარმოს) პროდუქციაზე მოთხოვნების გაანგრიშება და მისი სტრუქტურის დადგენა.

დარგის საწარმოო რესურსების პროგნოზი მოიცავს მატერიალურ და შრომით რესურსებზე, ძირითად ფონდებსა და საწარმოო კაპიტალდაბანდებებზე მოთხოვნელებების განსაზღვრას. ამ მიზნით უნდა მოხდეს დარგის საწარმოო სიმძლავრის განსაზღვრა და გარკვეულ პერიოდში მისი შესაძლო გამოყენების დონის შეფასება. გაანგარიშება იწარმოება რესურსტევადობის (მასალათტევადობის, ფონდტევადობისა და შრომატევადობის) კოეფიციენტების პროგნოზით.

ძირითად ფონდებზე და კაპიტალურ დაბანდებებზე მოთხოვნილების განსაზღვრის საფუძველი არის პროდუქციის ფონდტევადობის მაჩვენებლის და დინამიკის პროგნოზი.

პროდუქციის ფონდტევადობის მაჩვენებლის დამუშავებისათვის გამოიყენება:

•მოქმედებაში შეყვანილი სიმძლავრეების ერთეულზე ხვედრითი კაპიტალური დაბანდებების ნორმატივები;

•ფონდტევადობის ჩამოყალიბებული მაჩვენებლების და მათი ცვლილების ტენდენციების ანალიზის შედეგები;

•ფონდტევადობის შემცირება ტექნიკური პროგრესის ძირითადი ფაქტორების გათვალისწინებით;

•მშენებარე და ასაშენებლად დასახული საწარმოების პროექტების მონაცემები;

•მომავალი საწარმოების სპეციალური საპროექტო მასალები და ტექნიკურ-ეკონომიკური გაანგარიშებანი.

შრომით რესურსზე მოთხოვნები განისაზღვრება როგორც აბსოლუტურ, ისე ხვედრით წონებში ძირითადი საქმიანობის შესრულებისათვის და ეფუძნება პროდუქციის შრომატევადობის და შრომის მწარმოებულურობის მაჩვენებლებს. პროგნოზირებისას გასათვალისწინებელია ისეთი ფაქტორების გავლენა, როგორებიცაა:

ა) წარმოების ტექნიკური დონის ამაღლება;

ბ) შრომის და წარმოების ორგანიზაციის მართვის სრულყოფა;

გ) წარმოების სტრუქტურის ცვლილება;

დ) სპეციფიკური დარგობრივი ფაქტორები და სხვა.

ზემოთ ჩამოთვლილი ფაქტორების შედეგები ვლინდება დასაქმებულთა რიცხვის ეკონომიაში. საწყისი პერსონალის რიცხოვნობის მიხედვით გამოითვლება ეკონომია თითოეული ფაქტორის მოქმედების შედეგად. გამოითვლება მწარმოებლურობის ამაღლება, პროდუქციის ერთეულზე შრომის დანახარჯების შემცირება, სამუშაო კადრებზე მოთხოვნილება და ა.შ. (დარგობრივი პროგნოზირების თავისებურებანი აღწერილია 20.3 ქვეთემაში).

დარგში მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ეკონომიკური პროგნოზირების ძირითად ობიექტებად გვევლინება:

1) ახალი სახის პროდუქციის შექმნა, დანერგვა და ამის საფუძველზე გამოშვებული პროდუქციის სტრუქტურის გაუმჯობესება;

2) საკვლევ-საკონსტრუქტორო სამუშაოების შესრულების ახალი ტექნიკისა და ტექნოლოგიების შექმნა, დანერგვა და არსებულის სრულყოფა;

3) საწარმოო და მართვითი პროცესების კომპლექსური მექანიზაცია (ავტომატიზაცია); შრომის დანაწილების და წარმოების ორგანიზაციის ფორმების სრულყოფა;

4) გარემოს დაცვის ღონისძიებების გაფართოება.

ამრიგად, კორპორაციის (დარგის) განვითარების სტრატეგიის შემუშავებისათვის სამეცნიერო–ტექნიკური განვითარების პროგნოზირების მეთოდებმა უნდა უზრუნველყოს: გადაწყვეტილებების განსახილველად და მისაღებად მკაფიოდ გამოხატული ვარიანტების ჩამოყალიბება; ლოგიკური დამოკიდებულებების დამყარება გადაწყვეტილებების მიღების პროცესის ყველა ეტაპს, დონესა და ელემენტს შორის, სხვადასხვა ალტერნატივის არჩევისათვის; სხვადასხვა ვარიანტის რაოდენობრივი შეფასება მათი შედარებისათვის და ოპტიმალურის ასარჩევად.

20.4. ფინანსური სტრატეგიული დაგეგმვის ინსტრუმენტი – ბიზნესგეგმა მართვის სისტემაში

ფინანსების მართვის სისტემაში დაგეგმვას მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია. როგორც უკვე აღინიშნა (იხ. 20.1), სწორედ დაგეგმვისას გამოავლენს მეურნე სუბიექტი თავისი ფინანსური რესურსების გარდის შესაძლებლობებსა და მათი უფრო ეფექტიანად გამოყენების გზებს.

საბაზრო პირობები ფინანსური დაგეგმვის ხარისხისადმი უფრო მომთხოვნია, ვინაიდან კომპანია თავის საქმიანობაში ყველა ქმედობებზე თავისი ქონებით იღებს პასუხისმგებლობას. თანამედროვე პირობებში ფინანსური დაგეგმვა რაიმე სახის გარემოების დადგომის ალბათობის გათვალისწინებას ეფუძნება, მისი მეშვეობით უნდა გახორციელდეს ფირმის ქცევის მოდელირება ბაზრის კონიუნქტურისა და რესურსების მოცულობის შესაძლო ცვლილებების შემთხვევისათვის.

ფინანსური ბალანსი ფინანსური დაგეგმვის ინსტრუმენტს წარმოადგენს, რომელიც არსებული სიმძლავრეებისა და რესურსების ფარგლებში კორპორაციის განვითარების ოპტიმალური ვარიანტის განსაზღვრის შესაძლებლობას იძლევა.

როგორც უკვე აღინიშნა, კორპორაციის მართვის სისტემის ელემენტებს შეადგენენ:

1) რესურსები, კერძოდ: ორგანიზაციის შრომითი რესურსები (კადრები), კაპიტალი, მასალები, ტექნოლოგია, ინფორმაცია, რომლებიც მთლიანობაში ორგანიზაციის შიდა გარემოს წარმოადგენს. კორპორაციის შრომითი რესურსების მართვის ეტაპებია: შრომითი რესურსების მოთხოვნის დაგეგმვა, კანდიდატურების შერჩევა, პერსონალის დაკომპლექტება, შრომითი ანაზღაურებისა და შეღავათების განსაზღვრა, პროფორიენტაცია და ადაპტაცია, სწავლება, საქმიანობის შეფასება, მმართველობითი კადრების მომზადება, სამსახურეობრივ საფეხურებზე გადაადგილება და სხვ.;

2) ტექნოლოგია;

3) სტრუქტურა, კორპორაცია შეიძლება ორგანიზაციული, საწარმოო და სხვა სახის სტრუქტურის სახით იქნეს წარმოდგენილი, რაც მჭიდროდ არის დაკავშირებული ორგანიზაციაში მისთვის დამახასიათებელი შრომის დაყოფასთან და კონტროლის სისტემის აგების მოთხოვნილებებთან;

4) მართვა, რომელიც ორგანიზაციისათვის არსებითად მნიშვნელოვან საქმიანობას წარმოადგენს;

5) დაგეგმვა, რომელიც განსაზღვრავს კორპორაციის მისიას, იმას, თუ რა უნდა გაკეთდეს აუცილებლად მიზნის მიღწევისთვის. იგი გრძელვადიანი (სტრატეგიული) და მოკლევადიანი გეგმების დამუშავებასთან არის დაკავშირებული;

6) ფინანსები, რომელთა მართვასთან დაკავშირებული საქმიანობა (ფინანსური მართვა) ფინანსური რესურსების გამოყენების ეფექტიანი პროგრამების დამუშავებაზე და რეალიზაციაზე უნდა იქნეს მიმართული. შეიძლება ფინანსური მართვის მიზნები ცალკე იქნეს გამოყოფილი. ასეთი შეიძლება იყოს: მოგების მაქსიმიზაცია; მოგების მდგრადი ნორმის მიღწევა გეგმურ პერიოდში; აქციის საკურსო ღირებულების ამაღლება; კორპორაციის ხელმძღვანელების ან მისი მფლობელების შემოსავლების გადიდება (აქციონერებზე დივიდენდების სახით გადასახდელი თანხების გაზრდა) და ა.შ.

კორპორაციის საქმიანობის ეფექტიანობა, როგორც უშუალოდ თვით კორპორაციის შიდა,ასევე კონკურენტებთან, კლიენტებთან და საზოგადოებასთან

ურთიერთობებზე არის დამოკიდებული. აღნიშნული ურთიერთობების პროცესში კორპორაციის ხელმძღვანელობამ ინტერესების ექვსი ჯგუფი უნდა დააკმაყოფილოს:

1) ურთიერთობები ინვესტორებთან (აქციონერებთან). აქციონერებისათვის (მფლობელებისათვის) მაღალი დივიდენდების უზრუნველყოფა ერთ-ერთ აუცილებელ პირობას წარმოადგენს.

2) ურთიერთობები მომწოდებლებთან – ცნობილია, რომ მომწოდებლებისაგან თუნდაც მაღალ ფასებში ნედლეულისა და მასალების უწყვეტად შეძენა რეალობას წარმოადგენს. სავაჭრო-სამრეწველო კორპორაციებისათვის აღნიშნული ურთიერთობები ძალიან მნიშვნელოვანია, ვინაიდან ისინი რისკის მაღალი ხარისხით ხასიათდება. რამდენადაც მეტია მომწოდებლების რაოდენობა, იმდენად ნაკლებია იმის ალბათობა, რომ ცალკეული მომწოდებლების გაკოტრება თქვენს ბიზნესზე უარყოფი-თად იმოქმედებს.

3) ურთიერთობები კლიენტებთან – კლიენტების შენარჩუნების მთავარ ფაქტორს შედარებით დაბალი ფასებით მომსახურების მაღალი სერვისის უზრუნველყოფა წარმოადგენს.

4) კორპორაციის ხელმძღვანელობის ურთიერთობები პერსონალთან – კორპორაციის პერსონალისათვის მაღალი შრომის ანაზღაურების გადახდა მისი წარმატების მნიშვნელოვანი ფაქტორია. აქ მოტივაციას და სტიმულირების სისტემის არსებობას დიდი მნიშვნელობა ენიჭება, კერძოდ, ბონუსს წლის შედეგების მიხედვით, პრემირებას ცალკეული პროექტების წარმატებულად შესრულების შემთხვევაში და ა.შ.

5) ურთიერთობები შუამავლებთან – კორპორაციის საქმიანობაში ფინანსური და სხვა შუამავლებისათვის მაღალი საკომისიოების გადახდა საკმაოდ მნიშვნელოვანი ფაქტორია. მათ მიეკუთვნება:

ა) მარკეტინგული მომსახურების განმახორციელებელი ორგანიზაციები;

ბ) საკრედიტო-საფინანსო შუამავლები.

6) ურთიერთობები საკონტაქტო აუდიტორიასთან – აქ აუცილებელია თავიანთი კონკურენტების ცოდნა, სახელმწიფო ორგანოების მიერ განსაზღვრულ ნორმატიული დოკუმენტაციის პირობებთან და საზოგადოებაში მიღებულ ნორმებთან შესაბამისობა. მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებში ნეგატიურმა რეზონანსმა კორპორაციის ბიზნესზე შეიძლება უარყოფითად იმოქმედოს.

ზემოთ აღნიშნული ურთიერთობების გარდა, შეიძლება გამოიყოს კორპორაციის ისეთ ძალებთან ურთიერთობები, რომლებიც მის გარეშე გარემოს შეადგენენ, როგორებიცაა:

ა) ქვეყნის ეკონომიკის მდგომარეობა – ორგანიზაციის ხელმძღვანელობამ, განსაკუთრებით საერთაშორისო ბაზარზე გასვლისას, იმ ქვეყნის ეკონომიკური სიტუაცია უნდა გაითვალისწინოს, რომელშიც იგი თავისი საქონლის მიწოდებას ახორციელებს, ან რომელთანაც ორგანიზაციას საქმიანი ურთიერთობები აქვს. მსოფლიო ეკონომიკის მდგომარეობა რესურსების ღირებულებაზე და მყიდველების მხრიდან საქონლისა და მომსახურების შეძენის შესაძლებლობაზე ზემოქმედებს.

ბ) სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესი –ტექნიკური სიახლეები ამაღლებს შრომის ნაყოფიერებას, ხელს უწყობს პროდუქციის ხარისხის გაუმჯობესებას, აფართოვებს აგრეთვე საქონლის გამოყენების შესაძლო სფეროებს.

გ) დემოგრაფიული და სოციალურ-კულტურული სახის ფაქტორები - კულტურული და რელიგიური ხასიათის ფაქტორები (როგორებიცაა, უპირველეს ყოვლისა,

სასიცოცხლო ფასეულობები და ტრადიციები, ჩვეულებები, მითები), რომლებიც არსებით ზემოქმედებას ახდენენ ორგანიზაციის საქმიანობაზე.
დ) პოლიტიკური ფაქტორები – მათ მიეკუთვნება სახელმწიფოს ადმინისტრაციული ორგა-ნოების ეკონომიკური პოლიტიკა, ანუ საგადასახადო სისტემა, შეღავათიანი სავაჭრო მოსაკრებლები, კანონმდებლობა მომხმარებლების დაცვის შესახებ, სტანდარტები პროდუქციის უსაფრთხოებაზე და სტანდარტები ეკოლოგიასთან დაკავშირებით.

კორპორაციის ფინანსური დაგეგმვა (ბიზნესგეგმა) ჩვეულებრივად 12 ძირითად განა-ყოფს მოიცავს, კერძოდ:
1) საქმიანი მიზნებისა და ამოცანების (**Targets and objectives** ს) გეგმას;

2)მარკეტინგის გეგმას – ძირითადი სახეობის პროდუქციისათვის (მომსახურები-სათვის) და მთლიანი პროდუქციის მიხედვით;

3) წარმოების გეგმას – პროდუქციის მოცულობას განსაზღვრავს ნატურალურ და ღირებულებით გამოსახულებაში;

4) მეცნიერებისა და ტექნიკის განვითარების გეგმას;

5) შრომასა და კადრებთან (**Structure - staffing**) დაკავშირებულ გეგმას;

6) კაპიტალური მშენებლობის გეგმას;

7) მატერიალურ-ტექნიკური უზრუნველყოფის გეგმას;

8) წარმოების დანახარჯებთან, მოგებასთან და რენტაბელობასთან დაკავშირებულ გეგმას;

9) ბუნების დაცვასთან და ბუნებრივი რესურსების რაციონალურ გამოყენებასთან დაკავშირებული ღონისძიებების გეგმას;

10) კორპორაციის საქმიანობის სამართლებრივ უზრუნველყოფას;

11) რისკების შეფასებას და დაზღვევას;

12) ფინანსური დაგეგმვას (**Budget**).

ფინანსური დაგეგმვა, როგორც წესი, შემოსავლებისა და ხარჯების დაბალანსების, საკმარისი ფულადი ნაკადის არსებობის, კომერციული სტატისტიკის, პერსონალისათვის მატერიალური წახალისების გადახდის, ფიქსირებული აქტივების ამორტიზების, ხარჯების დეტალიზების უზრუნველყოფას ახორციელებს.

ძირითადი ბიუჯეტი თავისთავად ძირითადი ფინანსური ანგარიშგებების პროგნოზირებად მდგომარეობას ასახავს გარკვეული თარიღისათვის. კლასიკურ ვარიანტში ბიუჯეტის მომზადების პროცესი შემდეგი ძირითადი ეტაპებისაგან შედგება:
1) **წარმოების ბიუჯეტი შემოსავლიანობის ანალიზის ჩათვლით (budget of production, analysis of profitability)** –აღნიშნული ბიუჯეტი გამოხატავს წარმოების ორგანიზაციაზე დანახარჯებს, ასევე მოგებაზე წარმოების მოცულობის, რეალიზაციის ფასისა და პროდუქციის თვითღირებულების ზემოქმედებას.

2) გაყიდვების ბიუჯეტის (**budget of volumes of realization**) ძირითადი ამოცანაა –ბაზრის იმ წილის შესახებ წარმოდგენის ჩამოყალიბება, რომლის დაუფლებასაც ითვალისწინებს ახალი პროდუქცია. რეკომენდებულია ბიუჯეტი სამი წლით შედგეს წინასწარ, მ.შ. წლების მიხედვით შემდეგნაირად: პირველი წლის ბიუჯეტში – ყოველთვიური მონაცემები უნდა იქნეს მოტანილი, მეორე წლის ბიუჯეტში – ყოველკვარტალური მონაცემები, ხოლო მესამე წლის (ან დანარჩენი წლების) ბიუჯეტში კი – მთლიანობაში წლიური თანხობრივი მონაცემები აისახება.

3) აქტივებისა და პასივების ჯამური ბალანსი (**consolidated balance sheet**) –აინტერესებთ კომერციული ბანკების სპეციალისტებს და ისინი იმ თანხების შეფასებას ახორციელებენ, რომელთა აქტივების სხვადასხვა ელემენტებში დაბანდება არის გათვალისწინებული.

4) დანახარჯების ხარჯთაღრიცხვა (**table of costs**) – აქ დადგენილი უნდა იქნეს თუ როგორი იქ-ნება ადმინისტრაციული ხარჯები: პირველ წელს –ყოველთვიურად, მეორე წელს _ ყოველკვარტალურად, დანარჩენ წლებში – მთლიანობაში წლის განმავლობაში.

5) ფულადი ნაკადების ბალანსი (**balance of cash flow**) – მის ძირითად ამოცანას ფულადი სახსრების შემონატანებისა და გახარჯვის სინქრონულობის, აქედან გამომდინარე კი, აღნიშნული პროექტის რეალიზაციისას კომპანიის ლიკვიდურობის დაგეგმვა წარმოადგენს.

ბიუჯეტების მრავალი ნაირსახეობა არსებობს, რომლებიც ორგანიზაციის სტრუქტურაზე და სიდიდეზე, უფლებამოსილებების განაწილებაზე, საქმიანობის თავისებურებებზე და ა.შ. დამოკიდებულებით გამოიყენება. კერძოდ:

1) გრძელვადიანი და მოკლევადიანი ბიუჯეტები (**Short and Long - term budgets**). აშშ-ში გრძელვადიან ბიუჯეტად ითვლება ბიუჯეტი, რომელიც ორი და მეტი წლით არის შედგენილი, ხოლო მოკლევადიანად –არა უმეტესი ერთი წლით შედგენილი. გრძელვადიანი და მოკლევადიანი ბიუჯეტირება ერთიან პროცესში ერთიანდება. ამ შემთხვევაში მოკლევადიანი ბიუჯეტი დამუშავებული გრძელვადიანის ჩარჩოებში ყალიბდება და იგი მის მონაცემებს ეფუძნება, ხოლო გრძელვადიანი – მოკლევადიანი დაგეგმვის თითოეული პერიოდის გასვლის შემდეგ ზუსტდება და წინ კიდევ მოკლევადიანი ბიუჯეტის ერთი პერიოდით იზრდება.

2) მუხლობრივი ბიუჯეტი (**Line-Item Budgets**) – ასეთი ბიუჯეტები ხარჯების თითოეული მუხლის თანხების მკაცრ შეზღუდვას ითვალისწინებს მათი სხვა მუხლებში გადატანის შესაძლებლობის გარეშე. დასავლეთის პრაქტიკაში ასეთი მიდგომა ფართოდ გამოიყენება სამთავრობო დაწესებულებებში, მაგრამ არც ისე იშვიათად იგი კომერციულ ორგანიზაციებშიც გამოიყენება, რათა ქვედა და საშუალო რგოლის ხელმძღვანელობის უფლებამოსილებების უფრო მკაცრი კონტროლი და შეზღუდვები იქნეს უზრუნველყოფილი.

3) ბიუჯეტები დროითი პერიოდით (**Lapsing Budgets**) – აღნიშნული ტერმინი ბიუჯეტირების ისეთ სისტემას ნიშნავს, რომელშიც პერიოდის ბოლოსათვის გაუხარჯავი სახსრების ნაშთი შემდეგ პერიოდში არ გადაიტანება.

4) მოქნილი და სტატიკური ბიუჯეტები (**Flexible and Static Budgets**) სტატიკურის ტიპის ბიუჯეტში ციფრები წარმოებისა და სხვა მოცულობისაგან დამოკიდებულების გარეშე არის მოტანილი, მაშინ როდესაც მოქნილი ბიუჯეტის შედგენისას ხარჯები უშუალოდ, როგორც წესი, წარმოების ან გაყიდვების მოცულობების მახასიათებელ პარამეტრებზე დამოკიდებულებით დგინდება.

5) მემკვიდერობითი ბიუჯეტები და ბიუჯეტები ნულოვანი დონით (Incremental and Zero-Base Budgets). ბიუჯეტი ნულოვანი დონით – არის ბიუჯეტი, რომელიც თითოეულ შემთხვევაში თავიდან „ნულიდან" დგინდება. მის საპირისპიროდ, მემკვიდრეობით ბიუჯეტს, თარგის (შაბლონის) მსგავსად, რაღაცა მონაცემები გააჩნია, რომლებშიც მორიგი ბიუჯეტირებისას მხოლოდ კორექტივები შეიტანება და იგი ჩამოყალიბებულ პროცესთან შედარებით მიმდინარე ცვლილებებში აისახება. მემკვიდერობითი ბიუჯეტი საკმაოდ ამცირებს ძალისხმევისა და დროის მოცულობას, რომელიც საბიუჯეტო პროცესზე იხარჯება.

მიმდინარე (ოპერატიულმა) დაგეგმვამ კორპორაციის მუშაობის საჭირო რითმის მხარდაჭერა უნდა უზრუნველყოს. იგი შემდეგ სახეობებს მოიცავს:

- საერთო ოპტიმალური დაგეგმვა – გულისხმობს კორპორაციის ყველა ქვედანაყოფებისა და სამსახურების კოორდინირებული საქმიანობის უზრუნველყოფას ახორციელებს;
- საამქროთაშორისო ოპტიმალური დაგეგმვა – საწარმოს საამქროებს შორის საჭირო საწარმოო პროპორციის კოორდინაციას ტექნოლოგიური პროცესების თანმიმდევრობის შესაბამისად და ძირითადი, დამხმარე, თანამდევი და მომსახურე საამქროების ფუნქციების გათვალისწინებით ხორციელდება;
- შიდასაამქროს ოპერატიული დაგეგმვა, ახორციელებს სამუშაოების მონაკვეთებისა და სამუშაო ადგილების მიხედვით განაწილებას და საწარმოო პროგრამების დავალებების სრულად და მკაფიოდ შესრულების და საწარმოს, მისი საამქროების, მონაკვეთების, ბრიგადების, მუშების რიტმული მუშაობის შენარჩუნების უზრუნველყოფას წარმოადგენს.

ოპერატიული დაგეგმვა აერთიანებს: კალენდარულ დაგეგმვას და დისპეჩერიზაციას.

კალენდარული გეგმები (ნახევარწლიურები, კვარტალურები, თვიურები) კორპორაციის მიმდინარე გეგმის დეტალიზაციას და დავალების თითოეულ ქვედანაყოფამდე, საამქრომდე, განყოფილებამდე, მონაკვეთამდე, უბნამდე, ბრიგადამდე, მუშებამდე დაყვანას მოიცავს.

დისპეჩერიზაცია უზრუნველყოფს:

- საწარმოო პროცესის მსვლელობაზე სრულ კონტროლს და თითოეულ სამუშაო ადგილზე მუშაობაში მოშლილობისა და გაუმართაობის ოპერატიულ აღმოფხვრას,
- სამუშაო ადგილზე ნედლეულის, მასალების, ნახევარფაბრიკატების, ინსტრუმენტების მიტანის, მზა პროდუქციის, წარმოების ნარჩენების გატანის, მოწყობილობის გამართულობის კონტროლს, ენერგიის, საწვავის, აირის მიწოდებას, ხარისხის კონტროლის ორგანიზაციას.

განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი 20.2.

სტრატეგიული ბიზნეს-გეგმის მოკლე პრაქტიკული ვარიანტი– გადამამუშავებელი დარგის (საწარმოს) მაგალითზე

შემოთავაზებულია საინვესტიციო პროექტის ეფექტიანობის განსაზღვრის მოდელი - პრაქტიკული ვარიანტი. კერძოდ, აგროსამრეწველო კორპორაცია „მესხეთის" შაქრის ჭარხლის გადამუშავებისა და შაქრის წარმოებისათვის

კაპიტალდაბანდებათა მოზიდვის (კრედიტის) ბიზნეს-პროექტის მოკლე ვარიანტი.(იხ.ცხრილი 20.2)

შაქრის ქარხნის МС3-75 მარკის (მწარმოებელი კორპორაცია – "КОРД", რუსეთი) შეძენის პროექტის ეფექტიანობის, რეგიონების ეკონომიკური განვითარების ერთ-ერთი ძირითადი მიმართულების, უპირველეს ყოვლისა, ადგილობრივი ნედლეულისა და შრომითი რესურსების ათვისება-გამოყენების ტექნიკურ-ეკონომიკური დასაბუთებისა და შეფასების რეალური მოდელის (იხ. დანართი **20.1; 20.8**), ბიზნეს-პრაქტიკაში განხორციელებით მიიღწევა გადამამუშავებელი საწარმოს "მესხეთის" მაქსიმალურად ეფექტიანი ფუნქციო-ნირება და დარგის ბიზნესის აგროსამრეწველო სუბიექტის სტარტეგიული განვითარება.

გადამამუშავებელი საწარმოს МС3-75 მარკის საინვესტიციო პროექტის ტექნიკურ-ეკონომიკური დასაბუთებისა შეფასების ინდექსი

ცხრილი 20.2.

№	მაჩვენებლის დასახელება	ინდექსი
1	2	3
1.	გაანგარიშებისათვის საწყისი მონაცემები:	
1.1.	საწარმოს МС3-75 მარკის ღირებულება(ლარი)	625280
1.2.	ლიზინგური დაფინანსების (კრედიტის) სარგებლის ნორმა (%)	24
1.3.	საწარმოს МС3-75 მარკის საპროექტო წარმადობა (თვეში), ტონა	1100
1.3.1.	შაქრის ჭარხლის გადასამუშავებელი წლიური რაოდენობა (1100 x 12 თვე = 13200, მ.შ. შეძენილი 4000), ტონა	13200
1.4	მზა პროდუქციის გამოსავლიანობა, %	10
1.4.1	მზა პროდუქციის გამოსავლიანობა წელიწადში (13200 x 0,1), ტონა	1320
1.5	სახნავი სასოფლო-სამეურნეო სავარგული (იჯარით), ჰა	500
1.6	სავალდებულო ნათესების სადაზღვევო გადასახადები (ლარი/ჰა)	10
1.7	მუშაკების რიცხოვნობა შაქრის ჭარხლის წარმოებაზე (კაცი)	20
1.8	შაქრის ჭარხლის საშუალო წლიური მოსავალი (ტონა)	9200
1.9	საკუთარი წარმოების შაქრის ჭარხლის თვითღირებულება (ლარი/ტონა) შენიშვნა: კალკულაცია N1, დანართი ცხრ. 20.3	16.2
2	საწარმოო დანახარჯების ჯამი (ლარი)	665960
3	კომერციული ხარჯები სულ (ლარი)	23820
4	წარმოებული პროდუქციის (შაქრის) სრული თვითღირებულება (კგ/ლარი) (3.2 + 3.3 = 665960 + 23820 = 669 780/ 1100ტ)	0.627

	შენიშვნა: კალკულაცია N2, დანართი ცხრ. 2.4	
5	წლიური რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება (თვეში), ლარი	57482
6	გაყიდვების საპროგნოზო მოცულობა (თვეში), ლარი	101280
7	წლიური გაყიდვების (რეალიზაციის ღირებულება) მოცულობა, ლარი	1215375
8	დამატებული ღირებულების გადასახადი (დღგ), ლარი	243075
9	წლიური მოგება რეალიზაციიდან (ლარი)	282505
10	მოზიდული სახსრების (ინვესტიციების) დაფარვის დაფინანსება (607600 + 130908) ლარი	738508
10.1	კრედიტის წლიური თანხები (190960 + 208320 + 208320),ლარი	607600
10.2	კრედიტის სარგებლის წლიური გადასახდი, ლარი	130908
11	გადასახადები შემოსავალზე (პირველ წელიწადს საწარმოს შემოსავლები დაბეგვრას არ ექვემდებარება, 320 + 8584), ლარი	8904
12	საწარმოს განკარგულებაში დარჩენილი მოგება, ლარი	34335

დასკვნა და წინადადებები

წინამდებარე საინვესტიციო ბიზნესპროექტის (ცხრ. 20.2) ტექნიკურ-ეკონომიკური დასაბუთებულობის ანალიზი მოწმობს, რომ აგროსამრეწველო საწარმო „ავანგარდ"-ში მეწარმეობრივი საქმიანობის ეფექტიანობის მაჩვენებლები პირითადად მიღწეული იქნება ახალი დანადგარის - МСЗ-75 ტექნოლო-გიის დანერგვისა და ადგილობრივი შრომითი რესურსების რაციონალურად გამოყენების ხარჯზე.

მოზიდული სახსრების (კრედიტის) უკუგების (Т) მაჩვენებლის განსაზღვრა წარმოებს შემდეგი ფორმულის მეშვეობით:

$$\mathbf{T}_{\text{უკუგების ვადა}} = \mathbf{k} / (\mathbf{A}_{\text{ამორტ.}} + \mathbf{П}_{\text{მოგება}}), \qquad (20.1)$$

სადაც, К – კაპიტალურ დაბანდებათა ღირებულებაა, $A_{\text{ამორტ.}}$ – წლიური საამორტიზაციო ანარიცხებია, ხოლო П– წლიური მოგებაა.

ამრიგად, აგროსამრეწველო საწარმო „მესხეთი"-ს საინვესტიციო პროექტის მაჩვენებლებიდან გამომდინარეობს(ცხრ. 20.2), რომ ინვესტიციების უკუგების ვადა შეადგენს (625,0/(101,9 +282.5) 1.6 წ., ე.ი. ერთ წელიწადსა და ექვს თვეში ინვესტიციების უკუგება შესაძლებელი გახდება. საწარმოს საქმიანობის დაწყებიდან მისი ლიკვიდურობა მეტყველებს საინვესტიციო პროექტის ეფექტიანობაზე. შესაბამისად, რეკომენდებულია წინამდებარე საინვესტიციო ბიზნესპროექტის პრაქტიკაში აპრობირება.

შაქრის ჭარხლის წარმოების თვითღირებულების კალკულაციის (N1) ინდექსი

თვითღირებულების საზომი ერთეული – 1ტონა/ლარი

ცხრილი. 20.3.

№	მაჩვენებლის დახასიათება	ინდექსი
1	2	3
I.	I.შაქრის ჭარხლის წარმოების თვითღირებულების კალკულირებისათვის საწყისი მონაცემები	
1	მიწის ფართობი (სახნავი), ჰა	500
2	მოსავლიანობა 1 ჰა-დან ტონა	18 – 18,5
3	მთლიანი მოსავალი, (ჰ.1 X ჰ.2), ტონა	9000 - 9250
4	საშუალო წლიური მოსავალი	9200
II	დანახარჯები შაქრის ჭარხლის წარმოებაზე	
1	სათესლე მასალის ღირებულება (40კგ x 500ჰა x 1,6ლ), ლარი	32 000
2	საიჯარო გადასახადი (500 ჰა x 29,4ლ), ლარი	14 700
3	ძირითადი საშუალებების ცვეთა (1936 ათ.ლ. x 0,12 -ნორმატივი), ლარი	23832
4	ნათესების სავალდებულო დაზღვევა (500 ჰა x 10 ლ.), ლარი	5000
5	საწვავი და საპოხი მასალები, ლარი	15000
6	წედლეულის ტრანსპორტირება (საკუთარი ტრანსპორტით), ლარი	6800
7	შრომის ანაზღაურების ფონდი, ლარი	18864
8	დანარჩენი დანახარჯები, ლარი	8046
9	ზედნადები ხარჯები, (20%), ლარი	24848
10	სულ საწარმოო ხარჯები, ლარი	149090
III.	1 ტონა შაქრის ჭარხლის თვითღირებულება (149090/9200), ლარი	16,2

შაქრის მზა პროდუქტის თვითღირებულების კალკულაციის (N2) ინდექსი

თვითღირებულების საზომი ერთეული – 1ტონა/ლარი

ცხრილი 20.4.

№	მაჩვენებლის დასახელება	ინდექსი
1	2	3
I.	შაქრის მზა ნაწარმის თვითღირებულების კალკულირებისათვის საწყისი მონაცემები	
1.	შაქრის ქარხნის MC3-75 საბალანსო ღირებულება, ლარი	625280
1.1	მ.შ.–ტექნიკური მოწყობილობის ღირებულება (315000 $ x 1.52=478800ლ) 1 $ = 1.52 ლარი	
1.2	სავტორო ზედამხედველობის, ტრანსპორტირების, მონტაჟისა და მომზადების ღირებულება 146480 ლ.	
2.	ნედლეულის (შაქრის ჭარხლის) სამუალო თვითღირებულება, ტონა/ლარი	23,6
2.1	მ.შ. – საკუთარი წარმოების შაქრის ჭარხლის (კალკულაციაN1, ცხრ. 20.3), ტონა/ლარი	16,2
2.2	შემენილი ნედლეულის შაქრის ჭარხლის თვითღირებულება, ტონა/ლარი	40,2
3	შაქრის ჭარხლის გადასამუშავებელი წლიური რაოდენობა, ტონა	13200
4	მზა ნაწარმის (შაქრისა და თანმდევი პროდუქციის) ღირებულება, ლარი	1215375
II.	მზა ნაწარმზე დანახარჯები	
1.	ნედლეულის თვითღირებულება (9200ტ. X 16,2 + 4000 X 40,2 = 25960 X 12 თვე), ლარი	311520
2	ელექტროენერგიის ღირებულება (1584 X 12 თვე), ლარი	19000
3	შრომის ანაზღაურების ფონდი (3772 X 12 თვე), ლარი	45264
4	ცვეთა (6510 X 12 თვე), ლარი	78120
5	დანარჩენი საწარმოო ხარჯები (17671 X 12 თვე), ლარი	212052
6	სულ საწარმოო ხარჯები (55497 X 12 თვე), ლარი	665960
7	კომერციული დანახარჯები ((1085 + 900) X 12 თვე), ლარი	23820
8	სულ ნაწარმის თვითღირებულება (57482 X 12 თვე), ლარი	689780
III.	1 ტონა მზა ნაწარმის (შაქრის) სრული თვითღირებულება 689780/110ტ.	627,1

აგროსამრეწველო საწარმოს „ მესხეთის " წლიური პოტენციალის ინდექსი

ცხრ. დ-6.4
(დოლარი)

	1თვე	2 თვე	3 თვე	4 თვე	5 თვე	6 თვე	7 თვე	8 თვე	9 თვე	10 თვე	11 თვე	12 თვე	წლიური	ჯამი (%)
გაყიდვები	101280	101280	101280	101280	101280	101280	101280	101280	101280	101280	101280	101280	1215360	100
რეალიზ.პროდუქცია ზე დანახარჯები I. საწარმოო														
- ნედლეული	25960	25960	25960	25960	25960	25960	25960	25960	25960	25960	25960	25960	311520	25.6
- ელ. ენერგია	1584	1584	1584	1584	1584	1584	1584	1584	1584	1584	1584	1584	19000	1.6
- შრომ. ანაზღ.	3772	3772	3772	3772	3772	3772	3772	3772	3772	3772	3772	3772	45264	3,7
- ცვეთა	6510	6510	6510	6510	6510	6510	6510	6510	6510	6510	6510	6510	78120	6.4
- დანარ. ხარჯ.	17671	17671	17671	17671	17671	17671	17671	17671	17671	17671	17671	17671	212052	17.5
- სულ	55497	55497	55497	55497	55497	55497	55497	55497	55497	55497	55497	55497	665960	54,8
ხარჯეკ. შეძნილი დანახარჯები	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	13020	1.1
ხარჯეკ. შეძნად. დანახარჯები	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10800	0.9
2.სულ ხარჯების	1985	1985	1985	1985	1985	1985	1985	1985	1985	1985	1985	1985	23820	2.0
ჯამი 1 + 2	57482	57482	57482	57482	57482	57482	57482	57482	57482	57482	57482	57482	689780	56.8
დღგ (20%)	20256	20256	20256	20256	20256	20256	20256	20256	20256	20256	20256	20256	243075	20
ხარჯი წლ. მოგება	23542	23542	23542	23542	23542	23542	23542	23542	23542	23542	23542	23542	282505	23.2
კრედ. დაფარვა I წ.	-	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	190960	
კრედიტის ნაშთი I წლის ბოლოს	625000	625000	607640	590280	572920	555560	538200	520840	503480	486170	468810	451450	434090	
კრედიტზე (24%) ხარჯების დაფარა I წელი	12500	12500	12152	11806	11458	11111	10764	10417	10070	9724	9376	9030	130908	
შემოსავლები (მოგება) დაბეგრამდე I წელი	+11042	- 6318	- 5970	- 5624	- 5276	- 4929	- 4582	- 4235	- 3888	- 3542	- 3194	- 2848	-39363	
გადასახადი I წელი	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
კრედ. დაფარა II წ.	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	208320	
კრედ. დაფარა III წ.	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	17360	208320	
კრედიტის ნაშთი II წელი	434090	416730	399370	382010	364450	347290	329930	312570	295210	277850	260490	243130	225770	
კრედიტის ხარჯების % ის ნაშთი	8682	8335	7987	7640	7293	6946	6598	6252	5904	5557	5209	4863	81286	

ცხრილი 20.6

კრედიტის ნაშთი III წელი	225770	208410	191050	173690	156330	138970	121610	104250	86890	69530	52170	34810	17450	
კრედიტის სარგებლის %-ის ნაშთი	4515	4168	3820	3493	3127	2779	2432	2085	1738	1320	1043	696	31266	
შემოსავლები (მოგება დანაკარგით) II წელი	- 2500	- 2153	- 1805	- 1458	- 1111	- 764	- 416	- 70	+ 278	+ 625	+ 973	+ 1319	- 7079	
გადასახადი (10%) II წელი	-	-	-	-	-	-	-	-	28	63	97	132	320	
წმინდა შემოსავალი (მოგება) II წელი	- 2500	- 2153	- 1805	- 1458	- 1111	- 764	- 416	- 70	+ 250	+ 562	+876	+ 1187	- 7402	
შემოსავლები (მოგება დანაკარგით) III წელი	+ 1667	2014	2362	2709	3055	3403	3750	4099	4444	4792	5139	5486	42919	
გადასახადი (20%) III წელი	333	403	472	542	610	680	750	820	889	958	1028	1097	8584	
წმინდა შემოსავალი (მოგება) III წელი	1334	1610	1890	2167	2445	2723	3000	3279	3555	3834	4110	4389	34335	

აგროსამრეწველო საწარმო – „მესხეთის“ ფინანსური გეგმის ინდექსი“

ცხრ. დ-6.8

№№	მაჩვენებლების დასახელება	2007 წ.	2008 წ.	2009 წ..	ჯამი (%)
1	შემოსავალი რალიზაციიდან (გაყიდვების მოცულობა)	1215.4	1215.4	1215.4	100
2	დამატებული ღირებულების გადასახადი (დღგ)	243.1	243.1	243.1	20
3	რალიზ. პროდუქციის თვითღირებულება (ცალკ. №1; №2.)	689.8	689.8	689.8	56.8
3.1	მათ შორის ცალკა	101.9	101.9	101.9	
4	საერთო მოგება	282.5	282.5	282.5	23.2
5	დანახარჯები კრედიტის დაფარვა კრედიტზე სარგებლის თანხა	321.8	289.6	239.6	
6	შემოსავლის დაბეგრამდე (3.4 – 3.5)	- 39.3	- 7.1	+ 42.9	3.5
7	გადასახადი (I წ. -; II წ.- 10%; III წ. -20%	–	0.3	8.6	
8	წმინდა მოგება	–	–	34.3	2.8

სტრატეგიული ბიზნესგეგმის ნიმუში

(დამოუკიდებელი შემუშავებისათვის)

ორგანიზაციის დასახელება ----------

მისამართი ----------

ტელეფონი, ფაქსი, E-მაილ ----------

I. რეზიუმე

1. ბიზნესის ძირითადი მიმართულებები ----------

2. ბაზრის ზოგადი დახასიათება, სეგმენტის განსაზღვრა ----------

3. ბიზნესის პოტენციური შესაძლებლობები ერთიდან ხუთ წლამდე პერიოდისათვის, რეალიზაციის სტრატეგიები ----------

4. საქონლის (მომსახურების) კონკურენციული უპირატესობები ----------

5. გაყიდვების მოცულობების, მოგების, ინვესტიციების რენტაბელობის დონის, და სხვა მნიშვნელოვანი ფინანსური მახასიათებლების პროგნოზი ----------

6. ფინანსური საშუალებები (კრედიტები, ინვესტიციები) ----------

7. საშუალებების გამოყენების ვარიანტები ----------

8. კრედიტის დაბრუნების ვადები. საშუალებების დაბრუნების სქემა ----------

II. ზოგადი დახასიათება

1. ორგანიზაციის საქმიანობის ძირითადი მიმართულებები, ადგილმდებარეობა ----------

2. წარმატებული წარსული გამოცდილების გამოყენების საშუალებები მომავალში ----------

3. დარგის დახასიათება (მზარდი, სტაბილური და ა.შ.), დარგობრივი გაყიდვების დინამიკა ---
---

4. თქვენი ბიზნესის სუსტი და ძლიერი მხარეები, განსხვავება სხვა ორგანიზაციებთან შედარებით ----------

5. მოკლევადიანი და გრძელვადიანი მიზნები ----------
---

6. წინა წლების ფინანსური მაჩვენებლების მიმოხილვა (გაყიდვათა მოცულობა, მოგება და ა.შ)
---

7. თქვენს ბიზნესთან დაკავშირებული საკანონმდებლო, საგადასახადო და სხვა სახის შეზღუდვები ----------

III. საქონლისა და მომსახურების დახასიათება

1. წარმოებული პროდუქციის (მომსახურების) სახეობები, თითოეულ მათგანზე გაყიდვების პროცენტი:

ა) ----------

ბ) ----------

გ) ----------

და ა.შ.

2. პროდუქციის სპეციფიკა, განმასხვავებელი ნიშნები, უნიკალურობა ----------
---

3. პროდუქციის წარმოების გაუმჯობესების მიმართულებები ----------
---

4. პატენტების, სამარკო ნიშნების, ექსკლუზიური უფლებებისა და სხვა ინტელექტუალური საკუთრების არსებობა ----------
---

5. ახალი პროდუქციის წარმოების შესაძლებლობა ----------
---

6. მომხმარებლის მოსაზრებების გათვალისწინება ახალი პროდუქტის შემუშავებისას ან მოდერნიზაციისას ----------
---

7. დიზაინისა და შეფუთვის თავისებურებანი ----------
---

8. გაყიდვისშემდგომი მომსახურობა ----------

IV. გასაღების ბაზრები

1. ბაზრების განვითარების ტენდენციები (მზარდი, მუდმივი, კლებადი) ----------

2. თითოეული ბაზრის მოცულობა, თქვენი წილი ამ ბაზრებზე ----------

3. ბაზრების თქვენი სეგმენტი, მისი დახასიათება (მყიდველთა მიახლოებითი რაოდენობა, შემოსავლის დონე და ა.შ) ----------

4. პროდუქციის (მომსახურების) მოდიფიკაციის საშუალებები და მათი გზები

5. ყველაზე მიმზიდველი მყიდველები ----------

6. გაყიდვების მოცულობის პროგნოზი ექვს თვეზე (წელზე). მისი თანაფარდობა წინა წელთან შედარებით ----------

7. მყიდველთა მოთხოვნილებების შეცვლის პერსპექტივები ყოველ სეგმენტზე. ამ ტენდენციათა გათვალისწინება ორგანიზაციის საქმიანობაში ----------

V. კონკურენცია და სხვა გარე ფაქტორები

1. მდგომარეობა ბაზარზე: ორგანიზაციის საქმიანობა მონოპოლურია თუ არსებობენ კონკურენტი ორგანიზაციები? ----------

2. ძირითად კონკურენტთა ჩამონათვალი, მათი წილი ბაზარზე ----------

3. კონკურენტების პროდუქცია: ძირითადი ტექნიკური და ეკონომიკური მაჩვენებლები, ხარისხი, დიზაინი, ფასები და ა.შ. ----------

4. კონკურენტთა საბაზრო სტრატეგიები, მათი სუსტი და ძლიერი მხარეები ----------

5. თქვენი უპირატესობები კონკურენტებთან მიმართებაში ----------

6. არსებული და სავარაუდო კონკურენტების მხრიდან შესაძლო მოქმედებები, თქვენი დაცვის მექანიზმები ----------

7. სხვა ფაქტორები, რომლებიც უშუალოდ მოქმედებს თქვენს სამეწარმეო საქმიანობაზე ----------

VI. მარკეტინგის სტრატეგია

1. თქვენს ორგანიზაციაში მარკეტინგის ძირითადი მიზნები (კონკურენციულ ბაზრებზე შეღწევა, ახალი პროდუქციის გამოშვება და სხვ) ----------

2. თქვენი ორგანიზაციის მარკეტინგის სტრატეგია ----------

3. ფასწარმოქმნის სტრატეგია, ძირითადი მიდგომა ----------

4. პროდუქციისა და მომსახურეობის ფასები, მათში მოთხოვნის, ხარჯების, კონკურენტუნარიანობის ასახვის ხარისხი ----------

5. მომხმარებელთა მხრიდან ფასების ზრდაზე ან კლებაზე რეაქციის შეფასება (მოთხოვნის ელასტიკურობა) ----------

6. ორგანიზაციის ფასების პოლიტიკა ----------

7. პროდუქციის განაწილების სქემა ----------

8. პროდუქციის გასაღების ორგანიზაცია, შუამავლების გამოყენება (ძირითადი შუამავლების დასახელება) ----------

9. შუამავლებთან თანამშრომლობის ფორმები ----------

10. პროდუქციის ბაზარზე წინსვლის ღონისძიებები, ხარჯები რეკლამაზე, რეკლამის სახეები ----------

11. გაყიდვების სტიმულირების მეთოდები, შესაბამისი ხარჯები ----------

12. სერვისული მომსახურების სახეები ----------

13. ორგანიზაციაზე საზოგადოებრივი აზრის ჩამოყალიბების გზები ----------

VII. საწარმოო გეგმა

1. პროდუქციის წარმოების ადგილი ----------

2. ორგანიზაციის ადგილმდებარეობა ბაზართან, მომწოდებლებთან, სამუშაო ძალებთან და სხვ. სიახლოვის თვალსაზრისით. ----------

3. აუცილებელი საწარმოო სიმძლავრეები ----------

4. საქმიანობისათვის აუცილებელი ძირითადი საშუალებები ----------

5. დანადგარებისა და ფართის იჯარა, მისი პირობები ----------

6. წარმოების საწყისს სტადიაზე შესაძლო სიძნელეები და მათი დაძლევის გზები ----------

7. ნედლეულის, მასალების, მაკომპლექტებლების მომწოდებლები, ფასები. მათი რეპუტაცია, გამოცდილება ----------

8. შესაძლო საწარმოო კოოპერაცია ----------

9. წარმოების, ნედლეულის მოწოდების ლიმიტები ----------

10. წარმოების სქემა ----------

11. წარმოების ეკოლოგიური და ტექნიკური უსაფრთხოების უზრუნველყოფა, ხარისხის კონტროლი ----------

12. საწარმოო დანახარჯები, მათი შეცვლის დინამიკა ----------

VIII. ორგანიზაციული გეგმა

1. ორგანიზაციის სტრუქტურა ----------

2. თქვენი ბიზნესის საკვანძო სფერო (ქვედანაყოფები) ----------

3. საკადრო პოლიტიკა ----------

4. შრომის ანაზღაურების სისტემის აგების პრინციპები ----------

5. სუსტი ადგილები მართვაში, მათი დაძლევის გზები ----------

6. თქვენი კონსულტანტები და აუდიტორები ----------

IX. იურიდიული გეგმა

1. ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმა ----------

2. ძირითადი მესაკუთრეები, მათი წილი ორგანიზაციის კაპიტალში ----------

3. ორგანიზაციის კაპიტალის ფორმირების საშუალებები ----------

4. ორგანიზაციის საქმიანობის მარეგულირებელი ძირითადი საკანონმდებლო და ნორმატიული აქტები ----------

X. რისკების შეფასება და მათი მართვა

1. სავარაუდო რისკების ჩამონათვალი ალბათობების მითითებით და შესაძლო ზარალი ----------

2. რისკების პროფილაქტიკისა და ნეიტრალიზაციის ორგანიზაციული ზომები ----------

3. რისკების დაზღვევის პროგრამა ----------

XI. ფინანსური გეგმა

1. ფინანსური დოკუმენტაცია; რეალიზაციის მოცულობების პროგნოზი და მოგება; ფინანსური შემოსავლებისა და გასავლების ბალანსი; აქტივებისა და პასივების ბალანსი ----------

2. ძირითადი ფინანსური მაჩვენებლები (გადახდისუნარიანობა, ლიკვიდურობა და ა.შ) ----------

XII. დაფინანსების სტრატეგია

1. წარმოდგენილი პროექტის რეალიზაციისათვის აუცილებელი ფინანსური საშუალებები ----

2. ჩადებული საშუალებების დაბრუნების ვადები და ინვესტორების შემოსავლები. მოგება ----

20.5. სტრატეგიული დაგეგმვა კორპორაციის (ფირმის) მდგრადი ფუნქციონირების მექანიზმში (რუსულ ენაზე)

მოცემული სტატია წაკითხულია საერთაშორისო კონფერენციაზე (თბილისი, 2011 წ. ივნისი) : *„პოსტკრიზისული ეკონომიკის მდგრადი განვითარების უზრუნველყოფის მექანიზმები"* (სექცია– სამეურნეო სუბიექტის მდგრადი ფუნქციონირების ხელშემწყობი მექანიზმების განვითარების მიმართულებები)
Липартия З.Ш. Доктор экономических наук, профессор факультета экономики и бизнеса. Сухумского государственного университета. Тбилиси, Грузия,2012

Стратегическое планирование в механизме устойчивого функционирования корпорациии

целях обеспечения устойчивого функционирования корпорации (организациии) в посткризисном периоде Грузии ключевое значении приобретает в общей совокупности действия финансового менеджера (аналитика) по направлению поиска и мобилизации финансовых ресурсов экономического субъекта, которые по источникам формирования подразделяются на:

а) образуемые за счет собственных и приравненых к ним средств;

б) мобилизуемые на финансовых рынках как результат операций с ценными бумагами, ссудо-заемных операций и др.;

в) поступающие в порядке перераспределения в виде бюджетных ассигнований;

г) находящиеся во временном краткосрочном пользовании средств сторонних субъектов как результат текущих хозяственной операций.

Финансовый менеджмент как наука базируется на ряде фундаментальных концепций, которыми являются следующие **концепции**: денежного потока, временной ценности денежных ресурсов, компромиса между риском и доходностью, стоимости капитала, эффективности рынка капитала, асимметричности информации, агентских отношений, альтернативных затрат, имущественной и правовой обособленности субъекта хозяйствования и др.

Научный **инструментарий** (аппарат) финансового менеджмента в практической плоскости представляет собой совокупность финансовых инструментов, приемов, методов и моделей, позволяющий осущесвлять эффективное управление финансами предприятия, которые условно можно разделить на три большие группы:

1) общеэкономические (кредитование, ссудо-заемные операции, расчные операций, страхование, залоговые, трастовые и трансперные операции, амортизующие отчисление, система налогообложение и др;

2) прогнозно-аналитические (финансовое планирование, налоговые планирование, факторный анализ, моделирования, методы прогнозирования и др.);

3) специальные методы управления финансами. В основе многих специальных методов (многие из которых еще только начинают распространение в Грузии) лежат производные финансовые инструменты, которым является дивидендная политика, факторинговые операции, франчайзинг, фьючерсы, финансовая аренда и т. д.

Многие модели и меторы количественного финансового анализа заимствованы из различных разделов математики. При этом следует отметить, что при построении моделей факторного анализа налицо условность в обособлении некоторой группы факторов и игнорировании других факторов. Например, при использований методов корреляционно-регрессивного анализа далеко не всегда выполнены предпосилки о

независимости и случайности переменных и т. д. Однако цель применения таких методов и моделей – пояснить и обосновать логику процессов, имеющих место на рынках капитала, в самом предприятии, в его взаимоотношениях с различными контрагентами.

В системе экономического анализа **финансовый анализ** деятельности хозяйствующего субъекта занимает ключевое место. Результаты анализа служат формализованной основой принятия решений финансового характера в отношении данного предприятия со стороны всех заинтересованных лиц: собственников, управленческого персонала, контрагентов и др.

Проведение анализа это творческий процесс, вместе с тем анализ финансовой деятельтости предпиряитя с позиции внешних аналитиков, выполняющих рачет и оцепки на базе доступной информации (Компоненты финансовой отчетности и данные рынка ценных бумаг) может быть формализован. Основу методики анализа состовляют система аналитических коэффициентов, в частности оценки: экономического потенциала финансовой устойчивости, деловой активности и др. Сама методика может быть реализована в рамках **экспресс-анализа** или углубленного анализа финансовой деятельности предприятия.

Углубленный анализ финансовой деятельности предприятия предпологает как вертикальный, так и горизонтальний анализы отчетности, расчет большинства аналитических коэффициентов, рассматриваемых в системе, построение факторных моделей, проведение прогнозно-аналитических расчетов. Коэффициенты являются основой в методиках комплексией оценки финансового состояния предприятия, оценки кредитоспособности потенциального заемщика, оценки практики финансирования запасов сырья и материалов, оценки возможного **банкротства** предприятия.

Анализ внешней и внутренней среды экономической организации в условиях рынка предполагает наличие двух **взаимосвязанных частей**:

- во-первых, исследование внешних переменных, которые, как правило, не поддаются регулированию со стороны руководства фирмы;
- во-вторых, анализ внутренних составляющих организации, находящихся под контролем администрации, и определенных реакций фирмы на изменения в окружающей среде.

Среду любой организации можно определить как совокупность трех сфер — общей среды, рабочей и внутренней среды.

Общая среда (макросреда) состоит из элементов, которые не связаны с фирмой напрямую, но оказывают влияние на формирование общей атмосферы бизнеса. В общей среде выделяют четыре основных элемента: экономические факторы; технологические факторы; политические факторы; социальные факторы.

Рабочая среда (микросреда) фирмы — это среда непосредственных контактов с фирмой, она включает тех участников рынка, с которыми у фирмы есть прямые отношения: поставщики экономических ресурсов, необходимых фирме (сырье, финансовый и производственный капитал); поставщики труда (наемных работников); клиенты (потребители продукции фирмы); посредники (финансовые, торговые, маркетинговые); государственные экономические структуры; конкурирующие фирмы; контактные аудитории (средства массовой информации, общества потребителей и т. п.).

Внутренняя среда организации включает в себя следующие основные элементы: производство; финансы; маркетинг; организационную структуру; управление персоналом.

Когда определены наиболее значимые факторы среды организации, необходимо получить о них всю возможную информацию.

Техника формирования базы данных подразумевает определение информации о критических точках среды следующими способами: сканирование среды (поиск уже

сформированной информации, которая существует в ретроспективе); мониторинг среды (отслеживание текущей, вновь появляющейся информации); прогнозирование (попытки создать информацию о будущем состоянии среды).

Отслеживание информации осуществляется в рамках трех главных типов систем получения информации: 1. **Иррегулярные системы; 2. Регулярные** (периодические) **системы 3. Системы непрерывного обзора.**

Базируясь на исследовании внешней и внутренней среды, экономической организации в условиях конкурентной борьбы, обычно создается несколько сценариев, на которых затем опробуется та или иная стратегия фирмы. Например,

1. **Оптимистический сценарий** — отражается благоприятный для фирмы вариант развития событий в будущем.
2. **Пессимистический сценарий** — отражается наихудший для фирмы вариант развития событий.
3. **Наиболее верный сценарий.**

Обобщение результатов этих сценариев. По завершении всеобъемлющей оценки внешнего и внутреннего состояния фирмы следует приступить к рассмотрению действительно реальных вариантов действия по выбору стратегических альтернатив, которые могут быть **классифицированы** по следующим направлениям: диверсификация, развитие, результат

Таким образом, с ростом нестабильности условий предпринимательской деятельности в условиях конкуренции возрастает потребность фирм в стратегическом управлении (планировании). Стратегическое управление, по существу, это набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности. Способности к стратегическому управлению предполагают наличие следующих качеств: умения смоделировать ситуацию, способности выявить необходимость изменений, способности разработать стратегию изменений, способности использовать в ходе изменений надежные методы, способности воплощать стратегию в жизнь.

Исследование финансовых показателей, например, эмиссии ценных бумаг, предполагает анализ ее структуры. Увеличение эмиссии государственных ценных бумаг не всегда свидетельствует об улучшении рыночной конъюнктуры. Изменение в динамике курса акций предшествует изменению конъюнктуры. В то же время, рост ссудного процента свидетельствует о повышении инвестиционного спроса, что, в свою очередь, указывает на активизацию коммерческой деятельности и тенденцию к расширению производства. По всем названным составляющим определяются тенденции развития.

Таким образом, на основе исследования спроса и предложения, потребительских предпочтений производится прогноз возможностей развития рынка. В этой связи определяющими являются: определение возможностей развития производства, определение перспектив в изменении емкости рынка, уровня цен, оценка возможностей развития спроса на продукцию на конкретном рынке и др.

Стратегический анализ используя результаты исследований внешней и внутренней среды преобразовывает их **в стратегический план** организации.

Для определения стратегических альтернатив, возможных вариантов стратегического плана предполагается использование моделей стратегии, приводимых в мировой экономической литературе.

Одна из классических моделей стратегии разработана в 1926 году. Суть ее в определении стратегии с достижением **преимущества в издержках**. Модель предполагает, что каждый раз, когда **объем** производства удваивается, **затраты** на создание единицы продукции **уменьшаются** на 20 процентов. Снижение затрат обусловлено комбинацией следующих факторов: преимущества в технологии, возник-

шие с расширением производства; обучение на опыте наиболее эффективным способом организации производства; эффект экономии на масштабе.

Известная **модель жизненного цикла товара**, которая является аналогией жизненного цикла биологического существа, применяется с целью правильного определения стратегии бизнеса для каждого этапа существования товара на рынке.

В настоящем исследовании рассмотрены модели, имеющие более **комплексный характер,** которые идут по пути увязки различных компонентов внутренней и внешней среды организации.

1. **Портфельные модели** анализа стратегии. Классической портфельной моделью является матрица БКГ (Бостонской консультационной группы), которая указывает на четыре основные позиции бизнеса — "звезда", "дойные коровы" ("денежные мешки"), "знаки вопроса", "собаки", определяет настоящее и будущее положение бизнеса с точки зрения привлекательности рынка и способности бизнеса конкурировать внутри его.

Более сложным вариантом портфельной модели является **многофакторная матрица** "Мак-Кинси" компании, разрабатывающей ее по заказу "Дженерал электрик". Ее преимуществом по сравнению с простой портфельной моделью является учет наибольшего количества значимых факторов внутренней и внешней среды фирмы.

2. Моделью, способной дать гораздо более конкретный материал для принятия стратегических решений, является комплексный деловой анализ ПИМС (PIMS). Материалы ПИМС — результат обобщения опыта более 30 сотен предприятий Европы и Северной Америки. Показатели деятельности компании отражены приблизительно в 30 основных переменных, влияющих на уровень прибыли, и разбиты на три группы:

1. Конкурентная позиция бизнеса,

2. Характеристика и привлекательность рынка,

3. Производственная структура предприятия.

В условиях экономики Грузии изучение модели ПИМС носит в большой степени познавательный характер, поскольку этот метод стратегического анализа разработан для высокоразвитых, насыщенных, относительно устойчивых рынков и видов бизнеса.

3. Модель "продукт-рынок". Модель предложена А.Дж. Стейнером в 1975 году и представляет собой матрицу, включающую в себя классификацию рынков и классификацию продуктов на существующие, новые, не связанные с существующими и совершенно новые (1).

Модель "рынок—продукт" используется для: а) определения вероятности успешной деятельности при выборе того или иного вида бизнеса; б) выбора между различными видами бизнеса.

4. Особой отраслью стратегического анализа является анализ конкурентной позиции организации. **Конкурентный анализ** включает два основных этапа:

1. Определение главных конкурентных сил в отрасли,
2. Формулирование основных вариантов конкурентных стратегий.

Признанным лидером разработки **конкурентного** анализа является профессор Гарвардской школы бизнеса М. Портер(4),автор основных моделей по определению главных сил конкуренции и вариантов конкурентных стратегий.

Цели в стратегическом управлении конкурентной позицией выражают стремление руководства добиться конкретных результатов за определённый период времени. Приступая к целеполаганию, руководству необходимо учитывать, что цели должны отвечать критериям, известным как SMART- характеристики:

SPECIFIC (конкретный) – цели должны быть настолько ясными и точными, чтобы не оставалось места для их множественного толкования;

MEASURABLE (измеримый) – цели должны выражать количественно желания руководства относительно конкурентных позиций с тем, чтобы однозначно можно было судить о её достижении;

ACHIEVABLE (достижимый) – цели должны быть достижимыми и реальными;
RELATED (связанный) – цели должны соотноситься со стратегическим видением позиции предприятия в отрасли, а цели нижних уровней – вытекать из вышестоящих целей, не противоречить друг другу;
TIME-BOUND (по срокам) – цели должны быть определены во времени.

М. Портер выделил три основные стратегии, которые имеют универсальный характер и **применимы в отношении любой конкурентной силы**: преимущество в издержках, дифференциация, фокусирование. Наши исследования показывают, что каждая из основных стратегий требует выбора особого рода экономических результатов и навыков, а также определенных управленческих действий. Некоторые из возможных перечислены в таблице (20.2).

Таблица 20.2

Общие стратегии	Необходимые ресурсы и навыки	Требования к менеджменту
Лидерство в издержках	Существенные инвестиции и наличие доступа к капиталу Инжиниринговые навыки Эффективное нормирование работ Удобный, легкий для изготовления Низкозатратная система распределения	Регулярный контроль над издержками Конкретные, детальные отчеты о контроле Надежная организационная структура и система распределения полномочий Стимулы для достижения высокого качества
Дифференциация	Сильные навыки маркетинговой деятельности Особое внимание к инжиниринговым разработкам Творческие способности Существенные вложения в базовые исследования Репутация лидера в технологии и качестве продукта Длительные традиции работы в отрасли Наличие уникальных навыков в другой сфере бизнеса (для "новичков" в отрасли) Наличие крепких связей с каналами распределения	Интенсивная координация проектно-исследовательской деятельности Приоритет качественных целей и субъективной оценки над количественными показателями Благоприятные условия деятельности, способные привлечь высококвалифицированных рабочих, исследователей, творческих людей
Фокусирование	Наличие всех упомянутых выше элементов организационной деятельности	—"—

Наряду с преимуществами конкурентной позиции общие стратегии связаны с определенным **риском**. Некоторые из возможных опасностей перечислены в таблице (20.3).

Таблица 20.3

Риск применения общих конкурентных стратегий

Лидерство в издержках	Дифференциация	Фокусирование
- Опасность имитаций (способов технологии и методов производственного процесса) - Угроза появления новых технологий - Пренебрежение маркетинговыми аспектами - Угроза со стороны инфляции издержек, сводящая на нет достижения стратегии - Не сочетается со стратегией дифференциации - В сумме с фокусированием дает еще более низкие издержки	- Опасность имитаций (уникальных свойств товара) - Угроза появления новых технологий - Пренебрежение фирмы к основному спрособразующему фактору — цене и скрытым за ней издержкам - Снижение значения дифференциации для покупателей по другим причинам (например, вследствие большой информированности) - Не сочетается со стратегией лидерства в издержках - В сумме с фокусированием дает еще более ярко выраженную дифференциацию	- Имитация фокусирования другими фирмами - Потеря привлекательности товара для выбранного сегмента из-за: *- размывания границ между сегментами и рынком в целом;* *- исчезновения спроса на данный товар.* - Выделение конкурентами еще более локального сегмента рынка (субсегмента)

Приступая к разработке стратегии, следует определиться с масштабами бизнеса, которые позволят выйти и на запланированную конкурентную позицию. Вместе с тем, как справедливо отмечают Л.Фаэй и Р.Рэнделл , при определении масштаба организация выбирает «игровую площадку», в наибольшей степени соответствующую её запросам, где её конкурентные преимущества наибольшие. Руководство должно решить, какой ассортимент продукции предприятие будет поставлять на рынок и для каких потребителей; какие географические регионы и с какой интенсивностью планируется охватить продукцией предприятия; какими ресурсами предприятие располагает или может привлечь, чтобы обслужить выбранные сегменты продукции и рынка.

Процесс формирования стратегии заключает в себе три этапа: формирование общей стратегии организации; формирование конкурентной стратегии; определение функциональных стратегий фирмы;

Организация может выбрать один из них или применять определенные сочетания различных типов стратегий, что обычно бывает характерно для крупных, диверсифицированных компаний, к которым относятся:

1. **Стратегия стабильности** — сосредоточение на существующих направлениях бизнеса и их поддержка (обычно используется крупными фирмами, которые доминируют на рынке).

2. **Стратегия роста** — увеличение организации, часто через проникновение и захват новых рынков.

Разновидность стратегии роста: вертикальная интеграция; горизонтальная интеграция.

Осуществляется тремя способами:

а) поглощение конкурирующих фирм путем **аквизиции** (приобретения контрольного пакета акций);

б) слияние — объединение на приблизительно равноправных началах в рамках единой организации;

в) совместное предприятие — объединение организаций разных стран для реализации совместного проекта, если он оказывается не под силу одной из сторон.

3. **Стратегия сокращения** применяется в тех случаях, когда выживание организации находится под угрозой. Ее разновидностями являются: стратегия разворота; стратегия отделения; стратегия ликвидации.

4. **Конкурентная** стратегия организации нацелена на достижение конкурентных преимуществ. Если фирма занята только одним видом бизнеса, то конкурентная стратегия является частью общефирменного стратегического планирования. Если организация включает несколько деловых единиц (стратегических подразделений), то каждая из них разрабатывает собственную целевую стратегию. Варианты конкурентных стратегий охарактеризованы выше (в настоящем параграфе).

5. **Функциональные** стратегии разрабатываются специально для каждого функционального пространства организации. Они включают в себя следующие элементы:

Стратегия НИОКР, обобщающая основные идеи о новом продукте — от его первоначальной разработки до внедрения на рынке. Имеет две разновидности: инновационную стратегию и имитационную стратегию. Инновационные стратегии, то есть стратегии разработки принципиально новых продуктов и услуг, требуют больших затрат и очень рискованны: в среднем только одна из семи инноваций имеет рыночный успех, остальные шесть превращаются в невозместимые для фирмы издержки. Поэтому более популярными являются **имитационные стратегии,** которые широко применяются даже в современных высокотехнологичных отраслях,

например, в компьютерной отрасли.

Производственная стратегия сосредоточена на решениях о необходимых мощностях, размещении промышленного оборудования, основных элементах производственного процесса, регулировании заказов. Двумя наиболее важным аспектами производственной стратегии являются: контроль за издержками; повышение эффективности производственных операций.

Маркетинговая стратегия заключается в определении подходящих продуктов, услуг и рынков, которым они могут быть предложены, Определяет наиболее эффективный состав комплекса маркетинга (исследований рынка, товарной и ценовой политики, каналов распределения и стимулирования сбыта).

Финансовая стратегия ответственна за прогнозирование финансовых показателей стратегического плана; оценку инвестиционных проектов, планирование будущих продаж; распределение и контроль финансовых ресурсов.

Анализ мировой практики, показывает, что многие организации разрабатывают **стратегию управления персоналом** (человеческими ресурсами), с помощью которой решаются проблемы повышения привлекательности труда, мотивации, аттестации персонала, поддержания такого количества занятых на предприятиях и типов рабочих мест, которые соответствуют эффективному ведению бизнеса. Важное место в последнее время занимает стратегия информатизации, которая обеспечивает внедрение фирмами новых эффективных способов управления, таких как реинжиниринг. Особо можно говорить о разработке **стратегии безопасности** с учетом ее внешних и внутренних аспектов

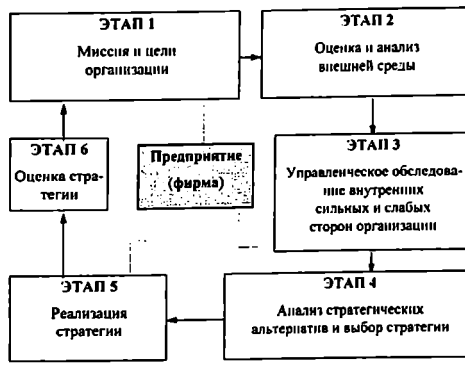


Рис. 20.6 Концептуальная модель процесса стратегического планирования

Базируясь на исследованиях, изложенных выше, и определив составные элементы построения системы стратегического планирования в работе, предложена концептуальная модель процесса стратегического планирования (рис. 20.6). В ней намечены наиболее существенные управленческие функции, посредством которых планы преобразуются в действия.

Таким образом, последовательность проведения этапов стратегического планирования сводятся, как правило, к определению целей функционирования фирмы, прогнозированию и анализу внешнего окружения. Анализу внутреннего состояния фирмы и ее возможностей, оценке альтернатив с учетом влияния фактов риска и

неопределенности, принятию решений по выбору наиболее оптимальной стратегии, отслеживанию изменений во внешней и внутренней среде и оперативному внесению изменений в выбранную стратегию. Конкретное же количество и содержание этапов стратегического планирования определяются формой собственности, типом предприятия, его размерами, условиями хозяйствования, состоянием экономики страны и т.д.

В основу составления как текущего, так и перспективного плана предприятия заложены условия функционирования рынка, изучение спроса, определение конкурентоспособности продукции и др. Стратегическое планирование выступает в качестве института для принятия управленческих решений, к которой относятся: 1) распределение ресурсов, 2) адаптация к внешней среде, 3) внутренняя координация, 4) организационное стратегическое предвидение.

Формулирование стратегического плана на микроуровне представляет собой тщательную, систематическую подготовку к будущему. Поэтому стратегические планы должны быть разработаны на длительный период времени, но при этом они должны быть достаточно гибкими, чтобы при необходимости можно было осуществить их модификацию и переориентацию, и их использования будет способствовать решительному переходу на экономические методы управления хозяйственной деятельности и продвижение к рынку, с учетом существенных различий в природно-климатических и экономических условиях Грузии.

სტატიის რეზიუმე

სტრატეგიული დაგეგმვა კორპორაციის მდგრადი ფუნქციონირების მექანიზმში

წინამდებარე სტატიაში გამოკვეთილია ეკონომიკის მიკროდონეზე სტრატეგიული მენეჯმენტის ორგანიზაციულ-ეკონომიკური მექანიზმების სრულყოფის აუცილებლობანი და დასაბუთებულია კორპორაციის პოსტკრიზისული ეკონომიკის პირობებში მდგრადი ფუნქციონირების უზრუნველსაყოფად მენეჯმენტში სტრატეგიული დაგეგმვის მეთოდის გამოყენების მიზანშეწონილება. სტრატეგიული დაგეგმვის ბიზნეს პრაკტიკაში დამკვიდრებით შესაძლებელი იქნება კორპორაციების (კომპანიების), ეკონომიკის დარგების შემდგომი სტრატეგიული განვითარება, რომელიც მნიშვნელოვნად განაპირობებს საქართველოში თავისუფალი მეწარმეობის განვითარებას და განამტკიცებს ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის, მდგრადობის მაჩვენებლებს.

Summaru

Strategic planning in the stable functioning mechanism of Corporation

In the present work there is underlined the necessity of improvement of organisational and economical mechanisms of strategic management at the micro level of economic, and there is documented advisability of use of strategic planning method in management for providing stable functioning in post crisis economic environment of the corporation. Implementing strategic planning in a business practice will give possibility for corporation (companies) for further strategic improvement of economic fields, which stipulate free development of entrepreneurship (enterprise) and improve our country's economical growth and stability indices in Georgia.

კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის:

1. დაასახელეთ თანამედროვე პირობებში მმართველობითი პრინციპების ოთხი ჯგუფი.
2. დაახასიათეთ ეკონომიკური სუბიექტების მენეჯმენტის ეკონომიკური მექანიზმი.
3. ჩამოაყალიბეთ მმართველობითი გადაწყვეტილების მომზადებისა და რეალიზაციის ალგორითმი .
4. განიხილეთ ეფექტიანი მენეჯმენტის პრინციპები პეტერ დრუკერის მიხედვით.
5. ჩამოაყალიბეთ ბიზნესის სტრატეგიული განვითარების დაგეგმვის პროცესის სქემა.
6. განიხილეთ საბაზრო ფასის ფორმირების პროცესი.
7. განიხილეთ სტრატეგიული გეგმის სანიმუშო ვარიანტი (ნიმუში: ჩანართი 20.1 მიხედვით).
8. გააცნობიერეთ ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენენ ორგანიზებულ სტრუქტურაზე.
9. ჩამოაყალიბეთ სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესის ძირითადი მახასიათებლების არსი .
10. განიხილეთ სტრატეგიული დაგეგმვისა და კონტროლის ეტაპები.
11. გააცნობიერეთ დაგეგმვის სარგებლიანობისა და დანახარჯების საკითხები.
12. განიხილეთ დარგის(კორპორაციის)სტრატეგიული განვითარების პროგნოზირების თავისებურებები.
13. შეამოწმეთ თქვენი ცოდნა უცხო (რუსული) ენაში წარმოდგენილი ბიზნესის დაგეგმვის არსის შემეცნებაში(იხ.სამეცნიერო სტატიის რეზიუმე ქართულ და ინგლისურ ენებზე.
14. პრაქტიკული ვარიანტის – ბიზნესგეგმის შედგენის განხილვა(თავი 20.4) შეამოწმეთ თქვენი ცოდნის პრაქტიკული გამოყენების უნარი კონკრეტული დარგის სტრატეგიული განვითარების ბიზნესგეგმის მაგალითზე.

გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა:

1. ბარათაშილი ე.,ქოქიაური ლ., მენეჯმენტის პრინციპები, თბ. სტუ 2007.

2. გ. ბაღათურია, ო. ბაღათურია. ეფექტური მენეჯმენტის პრინციპები პეტერ დრუკერის მიხედვით – ჟურნ.: `ხელისუფლება და საზოგადოება~ (ისტორია, თეორია, პრაქტიკა). № 4. თბ., 2008, № გვ. 54.

3. ბლანკი ი.ა. ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, ტომი 1, ქართული თარგმანი ლ. ქოქიაურის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, თბ., 2008,

4. დევიდ ჯენინგსი, „სტრატეგიული დაგეგმვა“, ჟურნალი „Student accountant” 2008 წლის თებერვალი, თარგმნილი ინგლისურიდან, საქართველოს ბაფ–ი, ჟურნალ „საბუღალტრო აღრიცხვა“, 2009, № . გვ. 8-13

5. ინგოროყვა ა., ცაავა გ.„ ფინანსური მენეჯმენტი, სახელმძღვანელო 2 ტ., სტუ, თბ., 2011;

6. ტომპსონი ა–უმც., სტრიკლენდი ა.ჯ., III. „სტრატეგიული მენეჯმენტი: კონცეფციები და ბიზნეს სიტუაციები“, მე–13 გამოცემა: ნათარგმნი ინგლ.– შოთა რუსთაველის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, „უნივერსალი“ 2009.

7. ჯეიმს ს. ვან ჰორნი, ჯონ მ. ვაჰოვიჩი უმცროსი, „ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები“ მეთორმეტე გამოცემა, თარგმნ. ინგლ. გამომც. „საქართველოს მაცნე“. 2008. 635 გვ.
8. Ансофф И., Новая корпоративная стратегия. Пер. с англ.спб: Питер 1999, 426 с.
9. Бригхмэм Ю; Хьюстон Дж. Финансовый менеджмент. Экспресс- курс, IV изд./Пер. с англ. С-Пб. Питер, 2011.
10.Липартия З.Ш. Стратегическое планирование Сухумский филиал ТГУ им. Ив.Джавахишвили. Изд. Тбилисского унив. Тб.1998.
11. Портер М. Конкуренция : перевод с англ.М: Вильямс, 2002.
12. Фаэй Л., Рэндэлл Р. Управление стратегией на уровне рынка //курс MBA по стратегическому менеджменту: /Пер.с англ. М: “Альпина Паблишер“, 2002.
13. **P. F. Drucker.** The Practice of Management.Butterworth-Heinemann, 2007 - Business & Economics – p. 155.
14. **P. F. Drucker.** Management Challenges for the 21st Century. 1999, p.145.
15. **P. F. Drucker.** Management Challenges for the 21st Century. 1999, p.146.

თემა 21. კორპორაციის განვითარების არჩევანი და ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვა

✧ თემის სტრუქტურა:

21.1. დივერსიფიცირებული კომპანიის კორპორაციული სტრატეგიის განსაზღვრა სტრატეგიულ პირამიდაში;

21.2. კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური განვითარების პრიორიტეტული მიმართულებები;

21.3. კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის შემუშავების პრინციპები და შეფასების პარამეტრები;

21.4. კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვა.

თემის მიზანი:

1. კორპორაციის ფინანსური განვითარების სტრატეგიის შემუშავების პრინციპებისა და შეფასების პარამეტრების გაცნობიერება.
2. გამოიმუშაოთ უნარი კორპორაციის ფინანსური განვითარების სტრატეგიის რეალიზაციის საკითხებში.

➳ თემის შესწავლის შემდეგ თქვენ შეძლებთ:

1. დივერსიფიცირებული კომპანიების განვითარების სტრატეგიების პირამიდის აგებას.
2. განავითაროთ განსჯის უნარი სტრატეგიების შემუშავებისას: კორპორაციულ, ბიზნეს, ფუნქციურ და ოპერაციულ დონეებზე.
3. გააცნობიეროთ კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღების პროცესის ალგორითმი.
4. შეიმუშაოთ სტრატეგიული განვითარების ფინანსური პოლიტიკის მაჩვენებლები.
5. შეისწავლოთ საზღვარგარეთის ბიზნესპრაქტიკაში დამკვიდრებული „6 ოქროს წესი“ .
6. გააცნობიეროთ ფინანსური სტრატეგიის შემუშავების ძირითადი პრინციპები, შეფასების პარამეტრები და მნიშვნელოვანი მახასიათებლები.
7. გამოიმუშაოთ უნარი კორპორაციული ფინანსების სტრატეგიის რეალიზაციის მართვაში.

🕮 თემის ძირითადი კონცეფციური და საკვანძო საკითხები:

კომპანიების სტრატეგიული განვითარების პირამიდა; სტრატეგიების დონეების მახასიათებლები; სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილების ფორმირების ალგორითმი; ფინანსური სტრატეგიის შემუშავების პრინციპები, შეფასების პარამეტრები და რეალიზაციის მართვის მაჩვენებლები.

თემა 21. კორპორაციის განვითარების არჩევანი და ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვა

21.1. დივერსიფიცირებული კომპანიის კორპორაციული სტრატეგიის განსაზღვრა სტრატეგიულ პირამიდაში

კორპორაციის სტრატეგია როგორც უკვე აღინიშნა მე-20 თავში, საჭიროა როგორც მთლიანად კომპანიისათვის, ისე მისი ცალკეული რგოლებისთვისაც – სამეცნიერო კვლევები, გაყიდვები, მარკეტინგი, ფინანსები, ადამიანური რესურსები და ა.შ. კომპანიის საერთო სტრატეგია გამომდინარეობს ფირმის ქცევის მოდელიდან და მენეჯერების მიერ შემოთავაზებული ახალი იდეებიდან.

ორგანიზაციის სტრატეგია მუდმივად ვითარდება. ძალიან რთულია ყველაფერი წინასწარ გათვალო და გარკვეული დროის მანძილზე მიჰყვე დადგენილ კურსს ისე, რომ მასში არავითარი ცვლილება არ შეიტანო. ცხადია, სტრატეგიის შემუშავება არის ძალიან მგრძნობიარე პროცესი: კონკურენციის გაუთვალისწინებელი ხასიათი, ფასების ზრდა და დაცემა, ცვლილებები ძირითადი კონკურენტების რიგებში, ახალი რეგულირებები, სავაჭრო ბარიერების გაფართოება ან შემცირება და მრავალი სხვა სიტუაცია ხელს უწყობს სტრატეგიის მოძველებას. სწორედ ამიტომ სტრატეგიის სრულყოფის ამოცანა ხანგრძლივი პროცესია. კომპანიის სტრატეგია უნდა მოიცავდეს თავის თავში წინასწარ გათვლილ და კარგად დაგეგმილ ქმედებებს. აუცილებელია ასევე თვალყური ვადევნოთ ბიზნესის სფეროში წარმოშობილ სიახლეებს და სწრაფად მოვახდინოთ მათზე რეაგირება.

ნახაზი 21.1. აჩვენებს დივერსიფიცირებული კომპანიების სტრატეგიების შემუშავების პირამიდას.

დივერსიფიცირებულ კომპანიაში სტრატეგიის შემუშავება ხდება ოთხ სხვადასხვა ორგანიზაციულ დონეზე:

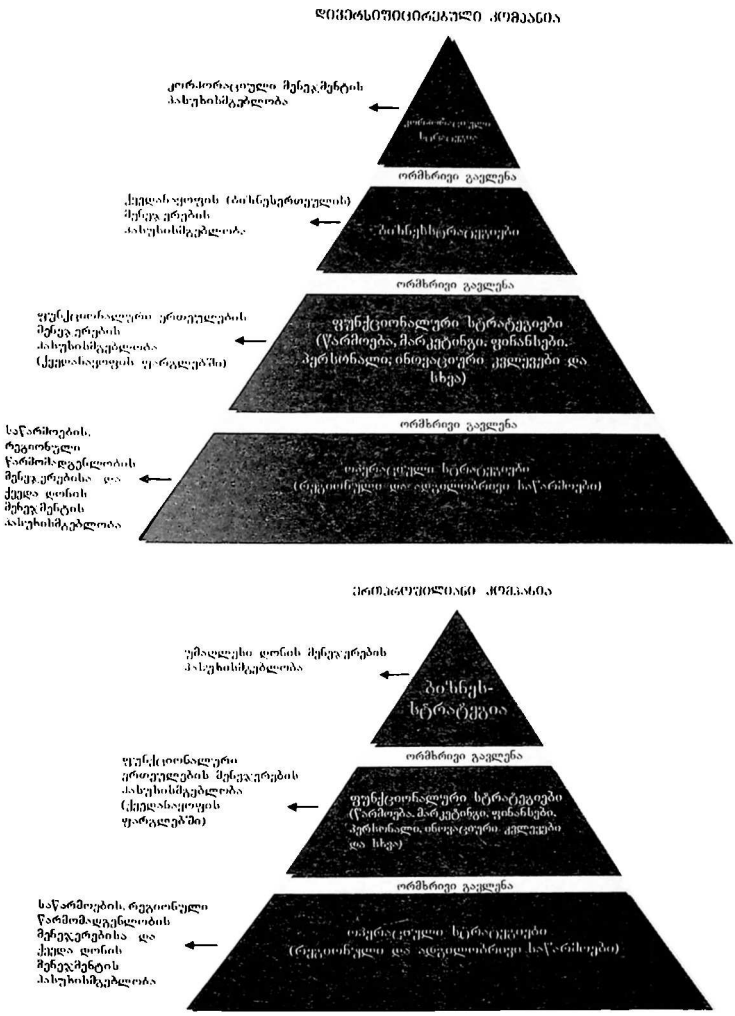
1. კორპორაციული სტრატეგია (კომპანიისა და მისი საქმიანობის ცალკეული სფეროებისათვის საერთო სტრატეგია).
2. ბიზნესსტრატეგია (კომპანიის საქმიანობის ცალკეული სახეებისათვის).
3. ფუნქციური სტრატეგია (საქმიანობის განსაზღვრული სფეროს თითოეული ფუნქციური მიმართულებებისათვის) საქმიანობის ყოველ სფეროს გააჩნია საწარმოო, მარკეტინგული და ფინანსური სტრატეგიები.
4. ოპერაციული სტრატეგია (ვიწრო მასშტაბის სტრატეგია, რომელიც გამიზნულია ძირითადი სტრუქტურული ერთეულებისათვის: ქარხნები, რეგიონული სავაჭრო წარმომადგენლობა და განყოფილებები).

განვიხილოთ თითოეული მათგანი:

I. სტრატეგიების შემუშავების განსჯა კორპორაციულ დონეზე

კორპორაციული სტრატეგია არის დივერსიფიცირებული კომპანიის მართვის საერთო გეგმა. კორპორაციული სტრატეგია ვრცელდება მთელ კომპანიაზე და მოიცავს საქმიანობის ყველა მიმართულებას. ის შედგება მოქმედებებისაგან, რომლებიც გამოიყენება საკუთარი პოზიციების გამყარების მიზნით სხვადასხვა დარგებში, აგრეთვე მოიცავს კომპანიის მართვის მეთოდებს.

სტრატეგია კორპორაციულ დონეზე არის სამოქმედო გეგმა იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა იქნეს მიღწეული კომპანიის ზრდა და განვითარება, რათა გაიზარდოს



ნახ. 21.1. სტრატეგიების შემუშავების პირამიდა.

მომხმარებლებისათვის საქონლის შექმნის შესაძლებლობები ხანგრძლივი პერიოდით. უმეტესწილად ორგანიზაციების მენეჯერები, რომელთა მიზანია მათი კომპანიებისა და საქმიანობების გაზრდა, ეძებენ ახალ შესაძლებლობებს, ორგანიზაციის რესურსების გამოყენებით მომხმარებლებისათვის მეტი საქონლისა და უკეთესი მომსახურების შესაქმნელად.

კორპორაციული დონის უმთავრესი სტრატეგიები, როგორც მსოფლიო პრაქტიკა მეტყველებს, მდგომარეობს შემდეგში: 1) კონცენტრირების მოხდენა ერთადერთ

ბიზნესზე; 2) დივერსიფიკაცია; 3) ექსპანსია საერთაშორისო ბაზარზე და 4) ვერტიკალური ინტეგრირება.

სტრატეგიების შემუშავების განსჯა:

1. კონცენტრირება ერთადერთ ბიზნესზე. კორპორაციული დონის სტრატეგიის მიზანია რესურსების კონცენტრირება ერთადერთ ბიზნესზე (წარმოებაზე), რათა მოხდეს ძლიერი კონკურენტუნარიანი პოზიციის განვითარება ამ ინდუსტრიის ფარგლებში. მაგალითად, ცნობილი " **MacDonald's**'ს"-ი თავიდან ერთი რესტორანი იყო კალიფორნიაში, მაგრამ მისი მენეჯერების გრძელვადიანი მიზანი იყო მისი რესურსების კონცენტრირება სწრაფი კვების ობიექტების ბიზნესზე და ამ რესურსების გამოყენება აშშ-ში მისი ობიექტების სწრაფად გასავრცელებლად.

2. დივერსიფიკაცია გულისხმობს ოპერაციების გაფართოებას ახალი ბიზნესის ან ინდუსტრიის მიმართულებით და ახალი საქონლის (მომსახურების) წარმოებას. დივერსიფიკაციის მაგალითებად, მსოფლიო პრაქტიკიდან შეგვიძლია დავასახელოთ " **Pepsi-Co** "-ს შემთხვევა, როდესაც მან წამოიწყო კაფეების ბიზნესი და შეისყიდა " **Frito Lay** "; ასევე თამბაქოს გიგანტის – " **Philip Morris** "-ის წარმოების მრავალფეროვნების გაზრდა ლუდის წარმოების დამატებით, როდესაც მან შეიძინა " **Miller Beer** "-ი; ხოლო " **General Elecrtic** "-ი ტელე-რადიომაუწყებლობის ბიზნესს შეუდგა და შეისყიდა " **NBC** ". დივერსიფიკაციის ორი ძირითადი **ტიპი** არსებობს: ა) მონათესავე და ბ) არამონათესავე.

ა) **მონათესავე დივერსიფიკაცია** არის სტრატეგია, როდესაც ხდება დამატებითი ახალი ბიზნესის ან ინდუსტრიის წამოწყება ორგანიზაციაში არსებული ერთი ან ორი დანაყოფის ბიზნესისათვის კონკრეტული უპირატესობის შესაქმნელად. მონათესავე დივერსიფიკაციამ შეიძლება ღირებულება შემატოს ორგანიზაციის პროდუქტებს, თუ მენეჯერები გამონახავენ გზებს მათი სხვადასხვა განყოფილებებისა და ბიზნესის ერთეულებისათვის თავიანთი სასარგებლო გამოცდილებებისა და რესურსების გასაზიარებლად. ასე წარმოიშობა სინერგიზმი. სინერგიზმი მიიღწევა, როდესაც ორი დანაყოფის ურთიერთანამშრომლობით შექმნილი მოგება უფრო მეტია, ვიდრე ამ ორი განყოფილების ცალ-ცალკე მუშაობით მიღებული საერთო მოგება.

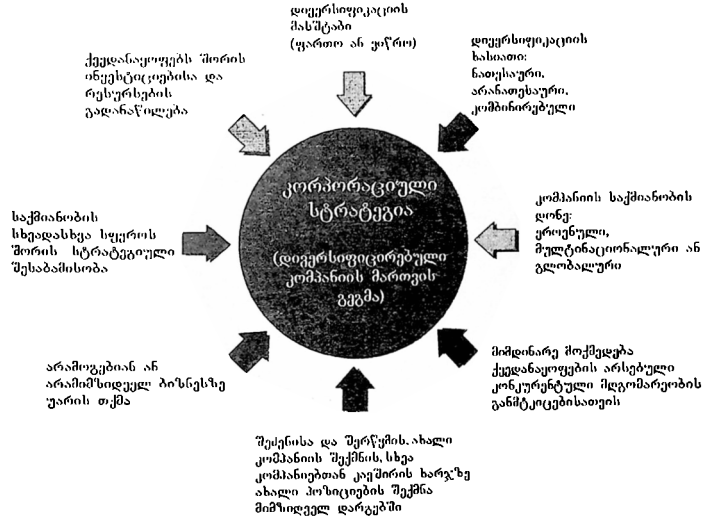
ამგვარად, მონათესავე დივერსიფიკაცია შეიძლება წარმოადგენდეს წარმოების ხარჯზე ეკონომიის გაწევის მნიშვნელოვან წყაროს. მსგავსად ამისა, ერთი დანაყოფის სამეცნიერო-კვლევითი შესაძლებლობები შეიძლება გამოყენებულ იქნეს სხვა განყოფილების პროდუქციის გასაუმჯობესებლად, რითაც მეორე განყოფილების კონკურენტუნარიანობა ამაღლდება.

ბ) **არამონათესავე დივერსიფიკაციას** მენეჯერები ახდენენ მაშინ, როდესაც აარსებენ ახალ საწარმოებს ან შეისყიდიან ისეთ ინდუსტიულ კომპანიებს, რომლებიც არანაირად არ ენათესავება ორგანიზაციაში არსებულ რომელიმე ბიზნესს ან წარმოებას. თანამედროვე ეტაპზე, როგორც პრაქტიკა უჩვენებს, მრავალი კომპანია და მენეჯერი უარყოფს არამონათესავე დივერსიფიკაციას, რადგან აშკარაა, რომ ზედმეტმა მრავალფეროვნებამ შეიძლება შეასუსტოს მენეჯერთა მიერ ორგანიზაციის ძირითადი ბიზნესის მართვა.

3. საერთაშორისო ბაზარზე გასვლა – ექსპანსიის სტრატეგია. კორპორაციული დონის მენეჯერებმა სამეწარმეო პრაქტიკაში უნდა დაამკვიდრონ საერთაშორისო ბაზარზე ექსპანსიის განხორციელების სტარატეგია. კერძოდ, მიიღონ გადაწყვეტილება საერთაშორისო კონკურენციაში მონაწილეობის შესახებ.

4. ვერტიკალური ინტეგრაცია. ვერტკალური ინტეგრაცია არის კორპორაციული დონის სტრატეგია, რომლის საშუალებითაც ორგანიზაცია ერთვება თავისივე საკუთარი საწარმოო საშუალებების წარმოებაში (შექცეული ვერტიკალური ინტეგრაცია) ან თავისი პროდუქციის დისტრიბუციისა და გაყიდვის პროცესში (პირდაპირი ვერტიკალური ინტეგრაცია). ფოლადის მწარმოებელი კომპანია, რომელიც რკინის მადანს იღებს საკუთარი მაღაროებიდან, ჩართულია ე.წ. შექცეულ ვერტიკალურ ინტეგრაციაში, ხოლო პერსონალური კომპიუტერების კომპანია, რომელიც თავის კომპიუტერებს ყიდის ამავე კომპანიის საკუთრებაში მყოფი სადისტრიბუციო საშუალებების გამოყენებით, როგორც ამას აკეთებდა " **Tanbi** " თავისივე "**Radio Shack**"-ის მაღაზიების საშუალებით, ჩართულია პირდაპირ ვერტიკალურ ინტეგრაციაში.

დივერსიფიცირებული კომპანიის სტრატეგიის ჩამოყალიბების ძირითადი ელემენტი ასახულია ნახ. 21.2–ში.



ნახაზი 21.2. დივერსიფიცირებული კომპანიის კორპორაციული სტრატეგიის განსაზღვრა.

დივერსიფიცირებული კომპანიისათვის კორპორაციული სტრატეგიის შემუშავება ითვალისწინებს 4 სახის მოქმედებას. კერძოდ:

1. ახალ დარგებში პოზიციის ათვისება და განმტკიცება. დივერსიფიკაციის პირველი პრობლემა – ეს არის საქმიანობის სფეროს განსაზღვრის პრობლემა, კერძოდ, მრეწველობის რომელ დარგებში იმუშავებს კომპანია და რა სახით – ახალი კომპანიის შექმნით თუ უკვე არსებულის შეძენით (მყარი ლიდერის, ახლად ჩამოყალიბებული კომპანიის, პრობლემური ფირმის, მაგრამ კარგი პოტენციური შესაძლებლობის მქონე). კორპორაციული სტრატეგიის ეს ასპექტი განსაზღვრავს, შემოიფარგლება თუ არა დივერსიფიკაცია მხოლოდ რამდენიმე დარგით, თუ გავრცელდება მთელ სისტემაზე, რაც განსაზღვრავს კომპანიის პოზიციას თითოეულ მიზნობრივ დარგში.

2. ყველა ქვედანაყოფის მწარმოებლურობის გაზრდა. შერჩეულ დარგებში კომპანიის პოზიციების გამყარებიდან გამომდინარე, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ კორპორაციული სტრატეგია კონცენტრირებას ახდენს საქმიანობის გაუმჯობესების გზებზე, კომპანიის ფუნქციონირების ყველა სფეროში. კონკრეტული გადაწყვეტილებები უნდა მივიღოთ ხანგრძლივ პერსპექტივაში კონკურენციული პოზიციის გაძლიერების და კომპანიის შემოსავლების გაზრდის მიზნით.

3. ქვედანაყოფებს შორის სინერგიული ეფექტის მიღების გზების ძიება და მისი კონკურენციულ უპირატესობად გარდაქმნა. მონათესავე დივერსიფიკაციის პროცესში კომპანიებს ეძლევა საკუთარი გამოცდილების გაზიარების შესაძლებლობა, ერთობლივად იმოქმედონ მიზნის მისაღწევად, შეამცირონ ერთობლივი ხარჯები და იმავდროულად გაზარდონ კომპანიის ზოგიერთი პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა, განსაზღვრული განყოფილებების საქმიანობის გამჯობესების ხარჯზე. შესაბამისად, რაც უფრო მჭიდროა კავშირი კომპანიის სხვადასხვა მიმართულებებს შორის, მით უფრო მეტი შანსია ერთობლივი სამუშაოების განხორციელებისა და კონკურენციული უპირატესობის მოპოვებისათვის.

4. საინვესტიციო პრიორიტეტების შექმნა და კორპორაციის რესურსების გადადინება უფრო მოგებიან სფეროებში. დამატებით ინვესტიციებთან მიმართებაში დივერსიფიცირებული კომპანიის საქმიანობის ცალკეული სფეროები ერთმანეთისგან რადიკალურად განსხვავდება. რესურსების მიზანმიმართულად გადანაწილების მიზნით კომპანიის ხელმძღვანელმა ინვესტიციები უნდა წარმართოს უფრო პრიორიტეტული მიმართულებისაკენ.

ამრიგად, კორპორაციული სტრატეგია იქმნება იერარქიის მაღალი დონის მენეჯერების მიერ. ძირითადად ისინი პასუხისმგებელი არიან, ქვედანაყოფებიდან მიღებული ინფორმაციის და რეკომენდაციების ანალიზზე. წამყვანი საწარმოების მენეჯერებსაც აქვთ უფლება, მიიღონ მონაწილეობა კომპანიის სტრატეგიის შემუშავებაში, განსაკუთრებით, მაშინ თუკი ეს ეხება იმ პროდუქციას, რომელსაც ისინი აწარმოებენ. უმთავრესი სტრატეგიული გადაწყვეტილებები განიხილება და მიიღება კორპორაციის დირექტორთა საბჭოს მიერ.

II. სტრატეგიების შემუშავების განსჯა ბიზნესის დონეზე

მაიკლ პორტერის ცნობილი მიდგომებიდან გამომდინარე, მენეჯერებმა კონკურენტუნარიანობის ასამაღლებლად არჩევანი უნდა გააკეთონ ორგანიზაციის მოგების გაზრდის ორ ძირითად მიმართულებას შორის, კერძოდ: ა) პროდუქტის დიფერენცირება (სხვისგან განსხვავება) ღირებულების დამატებით, ბ) წარმოების ხარჯების შემცირება. პორტერის მტკიცებით მენეჯერებმა ასევე უნდა გააკეთონ არჩევანი, რას უნდა ემსახურონ – მთლიან ბაზარს თუ მხოლოდ ერთ სეგმენტს ან ბაზრის ნაწილს. ამით მენეჯერები არჩევანს აკეთებენ ბიზნესის დონის ოთხ სტრატეგიას შორის, კერძოდ: ფასების შემცირება, დიფერენცირება, ფასების ფოკუსირებული შემცირება ან ფოკუსირებული დიფერენცირება (იხ. ცხრ. 21.1).

დაბალი ფასის სტრატეგიით მენეჯერები ცდილობენ აამაღლონ კონკურენტუნარიანობა ორგანიზაციის ყველა განყოფილების ან ფუნქციების ძალისხმევით, რათა მიაღწიონ ფასების დაწევას კონკურენტების ფასებზე ქვემოთ.

ცხრ. 21.1.

	მომსახურე საბაზრო სეგმენტების რაოდენობა	
სტრატეგია	ბევრი	მცირე რაოდენობა
ფასების შემცირება	X	
ფასების ფოკუსირებული შემცირება		X
გამორჩევითობა	X	
ფოკუსირებული გამორჩევითობა		X

მოცემული სტრატეგიის განხორციელება წარმოების მენეჯერებისაგან მოითხოვს ახალი გზების გამონახვას წარმოების ხარჯების შესამცირებლად, სამეცნიერო-კვლევითი მენეჯერებისაგან მოითხოვს ყურადღების კონცენტრირებას ახალი პროდუქტების განვითარებაზე, რომელთა წარმოება უფრო იაფი ჯდება, ხოლო ვაჭრობის სფეროს მენეჯერებს მოეთხოვებათ შედარებით იაფი საშუალებების გამონახვა მომხმარებლების მოსაზიდად. პორტერის თანახმად, ორგანიზაციას, რომელიც ირჩევს დაბალი ფასის სტრატეგიას, შეუძლია გაყიდოს პროდუქტი თავის კონკურენტზე უფრო დაბალ ფასად და მაინც ნახოს მოგება, წარმოების ღირებულების შემცირებიდან გამომდინარე.

დიფერენცირების სტრატეგია გულისხმობს კონკურენტუნარიანობის გაზრდას ორგანიზაციის ყველა განყოფილებისა და ფუნქციის საერთო ძალისხმევით, რათა მოხდეს ორგანიზაციის პროდუქტების გამორჩევა (განსხვავებულობა) მისი კონკურენტების პროდუქტებისაგან ერთი ან მეტი ისეთი მნიშვნელოვანი მახასიათებლით, როგორიცაა პროდუქტის დიზაინი, ხარისხი და დამატებითი მომსახურება.

ფასების ფოკუსირებული შემცირებისა და დიფერენცირების სტრატეგიები.

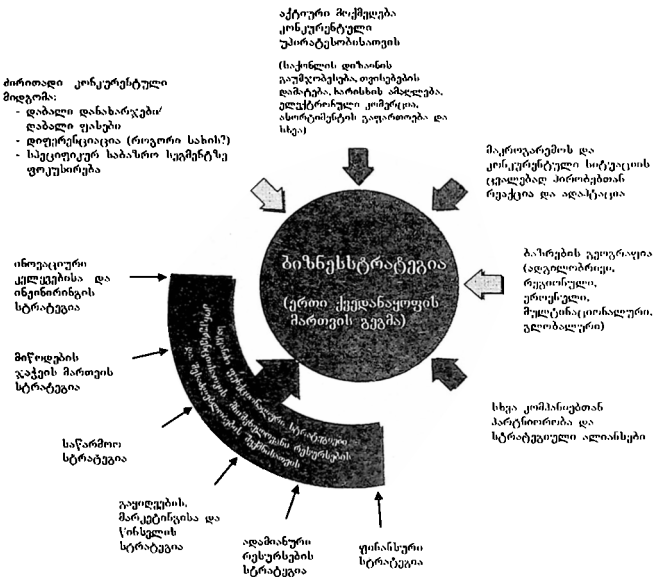
ფასების შემცირების, ისევე როგორც დიფერენცირების სტრატეგიის, მიზანია ისეთი კონკრეტული ბაზრის სეგმენტების უმეტესობის მომსახურება, როგორიცაა მანქანებისა და კომპიუტერების ბაზარი. პორტერი ასახელებს ბიზნესის დონის ორ სხვა სტრატეგიას, რომელთა მიზანია ემსახურონ მომხმარებლის მოთხოვნილებებს მხოლოდ ერთ ან მცირე რაოდენობის სავაჭრო სეგმენტში.

ამრიგად, განსჯიდან გამომდინარეობს, რომ კომპანიები ახორციელებენ ფოკუსირებულ სტრატეგიას და არჩევანს აკეთებენ გარკვეულ სპეციალიზაციაზე, რითაც ორიენტირებულნი არიან კონკრეტულ მომხმარებელზე, ან გარკვეულ გეოგრაფიულ რეგიონში მცხოვრებ მომხმარებლებზე.

ბიზნესსტრატეგია მიმართულია ბაზარზე კომპანიის გრძელვადიანი კონკურენციული პოზიციების მოპოვებასა და გამყარებაზე (იხ. ნახ.21.3. სტრატეგიის შემუშავება ერთი პროფილის კომპანიისათვის). ამ მიზნის მისაღწევად ბიზნეს-სტრატეგიის შემუშავება ხდება შემდეგი ძირითადი მიმართულებების მიხედვით:

1. აუცილებელია მოხდეს რეაგირება მოცემულ დარგში მომხდარ ეკონომიკურ, პოლიტიკურ თუ სხვა მნიშვნელოვან ცვლილებებზე.
2. კონკურენტუნარიანი სამოქმედო გეგმისა და საბაზარო მიდგომების შემუშავება, რაც მოგვცემს კონკურენციულ უპირატესობას სხვა კომპანიებთან მიმართებაში.

3. აუცილებელი ცოდნისა და წარმოების საშუალებების დაგროვება.
4. ფუნქციური განყოფილებების სტრატეგიული ინიციატივების გაერთიანება.
5. კომპანიის კონკრეტული სტრატეგიული პრობლემების გადაწყვეტა.



ნახაზი 21.3. სტრატეგიის შემუშავება ერთიპროფილის კომპანიისათვის.

განსხვავება ძლიერ და სუსტ ბიზნესსტრატეგიას შორის მდგომარეობს ისეთი საქმიანი მიდგომებისა და ღონისძიებების შემუშავებაში, რომლებიც უზრუნველყოფს სოლიდურ კონკურენციულ უპირატესობას. ასეთი უპირატესობის მოპოვებით კომპანიას საშუალება ეძლევა მიაღწიოს დარგში საშუალო მოგებასთან შედარებით მაღალ დონეს. ასეთი უპირატესობის გარეშე დიდი რისკი არსებობს იმისა, რომ ძლიერი კონკურენციის პირობებში კომპანია დარჩება უკანა პლანზე, მეორეხარისხოვანი ფირმების რიგში. ბიზნესსტრატეგიის შემუშავებას, რომელსაც გააჩნია მყარი კონკურენციული უპირატესობა ხასიათდება სამი ზღვრული მომენტით:

1.იმ სეგმენტის განსაზღვრა, სადაც ფირმა აქვს მეტი შანსი მოიგოს კონკურენციული ბრძოლა;

2.პროდუქციის ისეთი მახასიათებლების შექმნა, რომლებიც მოიზიდავს მომხმარებლებს და დაეხმარება კომპანიას გამოირჩეოდეს სხვა კომპანიებისაგან;

3.კონკურენციული შემოტევების ნეიტრალიზაცია.

კომპანიის შიდა სტრუქტურაში ბიზნესსტრატეგია უშუალო კავშირშია იმ უნარების განვითარებასა და საქმიანობის მეთოდებთან, რომლებიც აუცილებელია კონკურენციული უპირატესობის მოპოვებისათვის. წარმატებული ბიზნესსტრატეგია, როკორც წესი, მიმართულია კომპანიის წამყვან სფეროებში პროფესიონალიზმის

განვითარებაზე. პროფესიონალიზმი კომპანიის ძირითად სფეროებში გულისხმობს, რომ კონკურენტებისაგან განსხვავებით ფირმა განსაკუთრებით კარგად მუშაობს ამ დარგში. ეს ერთგვარად მისი კონკურენტუნარიანობის გამოვლინებაა. პროფესიონალიზმი უკავშირდება სამეცნიერო კვლევებს, ტექნოლოგიური პროცესების სრულყოფას, საწარმოო სიმძლავრეებს, გაყიდვას და განაწილებას, მომხმარებელთა მომსახურებას და იმ ყველაფერს, რაც უშუალო კავშირია კონკურენციასთან (იგულისხმება წარმოება, მარკეტინგი და სერვისული მომსახურება). ეს არის ფირმის მთავარი ღირსება, რომელიც კონკურენციული უპირატესობის საფუძველია, რადგანაც წარმოადგენს სამუშაო გამოცდილების და უნარ-ჩვევების ერთგვარ ნაკრებს. სწორედ ამ გამოცდილების ნაკლებობას განიცდიან კონკურენტი კომპანიები და შეუძლებელია მისი მოპოვება დროის მცირე მონაკვეთში.

ამრიგად, ბიზნესსტრატეგია ორიენტირებული უნდა იყოს კორპორაციის სტრატეგიული ძალისხმევის გაერთიანებაზე სხვადასხვა ფუნქციურ ქვედანაყოფებში (შესყიდვები, წარმოება, ფინანსები, პერსონალი, გაყიდვები და მარკეტინგი, აგრეთვე განაწილება).

III. სტრატეგიების ჩამოყალიბება ფუნქციურ დონეზე

ფუნქციონალური დონის სტრატეგია არის სამოქმედო გეგმა ორგანიზაციების განყოფილებებისათვის მოგების მიღების შესაძლებლობების გასაუმჯობესებლად. ღონისძიებებში გათვალისწინებულია, რომ ცალკეული განყოფილებების (როგორიცაა წარმოება და მარკეტინგი) მენეჯერებს შეუძლიათ გამოიყენონ დამატებული ღირებულების პრინციპი ორგანიზაციის საქონელსა და მომსახურებაზე გამორჩევითობის უპირატესობის უზრუნველსაყოფად მათზე დანახარჯების გაზდით, რაც გაზრდის საქონლის ღირებულებას.

საგულისხმოა, რომ გარკვეული შესაბამისობა უნდა არსებობდეს ფუნქციურ და ბიზნესდონეების სტრატეგიებს შორის; რაც უფრო მეტადაა ურთიერთშეთანხმებული ფუნქციური და ბიზნესის დონეების სტრატეგიები, მით მეტია ორგანიზაციის კონკურენტუნარიანობა – მისი უნარი, მიიზიდოს მომხმარებელი და მიიღოს შემოსავლები მათი მეშვეობით.

თითოეულ საორგანიზაციო ფუნქციას მნიშვნელოვანი როლი აკისრია ფასების შემცირების ან პროდუქტებზე დამატებული ფასწარმოქმნის პროცესში (იხ. ცხრ. 21.2). წარმოების დროს შეიძლება გამოინახოს ხარჯების შემცირების გზები ან გაიზარდოს წარმოების ხარჯები გამორჩეული ხარისხის პროდუქტის დამზადების მიზნით. მარკეტინგული, სავაჭრო და გაყიდვის შემდეგ მომსახურება და მხარდაჭერა შეიძლება დაკავშირებული იყოს დამატებულ ღირებულებასთან. ცხრილი 21.2-ის ანალიზი მოწმობს, თუ როგორ არის შესაძლებელი ფასების დაწევა და ღირებულების გაზრდა ფუნქციურ დონეზე კონკურენტუნარიანობის შესაქმნელად.

ღირებულების გაზრდის, ხარჯების დამატების ან წარმოების ღირებულების შემცირების მცდელობის დროს ყველა ფუნქციურ მენეჯერს უნდა ჰქონდეს შემდეგი ოთხი მიზანი: 1) მაქსიმალური ყაირათიანობის მიღწევა; 2) მაქსიმალური ხარისხის მიღწევა; 3) მაქსიმალური ინოვაციის მიღწევა; 4) მომხმარებლის მოთხოვნებზე მაქსიმალური რეაგირების მიღწევა.

ფუნქციონალურ დონეზე დამატებული ღირებულების (ფასდების) ფუნქციები
ცხრ. 21.2

ღირებულების შექმნის ფუნქცია	წარმოების ღირებულების შემცირების გზები (დაბალი ღირებულების უპირატესობა)	დამატებული ღირებულების ფასდების გზები (გამორჩევითობის უპირატესობები)
ვაჭრობა და მარკეტინგი მასალების მენეჯმენტი კვლევა და განვითარება წარმოება, ადამიანური რესურსები, მენეჯმენტი	ახალი მომხმარებლების პოვნა. დაბალფასიანი სარეკლამო მეთოდების გამონახვა. ინვენტარის დროულად გამოყენება. სისტემური/ კომპიუტერულად უზრუნველყოფილი საწყობი. გრძელვადიანი ურთიერთობების დამყარება მომმარაგებლებთან და მომხმარებლებთან. დანადგარებისა და აღჭურვილობის ეფექტიანობის გაუმჯობესება. შედარებით იაფი პროდუქტების შექმნა. წარმოების ღირებულების შემცირებისათვის საჭირო უნარების გამომუშავება. დაბნეულობისა და აბსტენციზმის შემცირება. კადრების კვალიფიკაციის ამაღლება.	სამარკო ნიშნის რეკლამირება და მისი პოპულარობის ამაღლება. მომხმარებლის მოთხოვნილებაზე მორგებული პროდუქტები. გრძელვადიანი ურთიერთობების დამყარება მომმარაგებლებთან მაღალხარისხიანი საწარმოო საშუალებების უზრუნველსაყოფად. მომხმარებლისათვის საქონლის მიწოდების დროის შემცირება. ახალი პროდუქტების გაუმჯობესება. პროდუქტის ხარისხისა და საიმედოობის გაზრდა. მაღალკვალიფიციური კადრების დაქირავება. ინოვაციური სასწავლო პროგრამების შემუშავება.

IV. სტრატეგიების ჩამოყალიბება ოპერაციულ დონეებზე

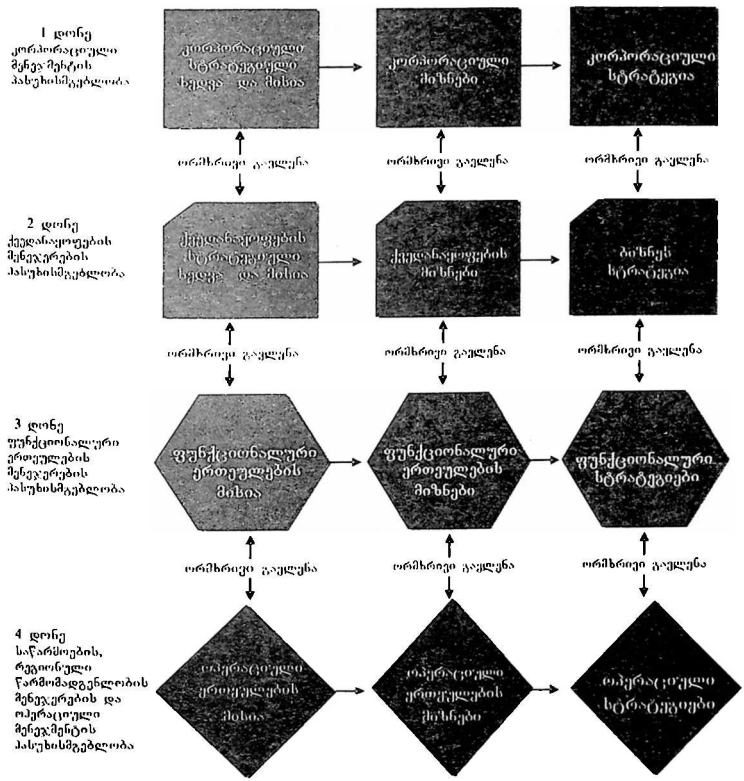
ოპერაციული სტრატეგია განეკუთვნება კიდევ უფრო კონკრეტულ სტრატეგიულ ინიციატივებსა და მიდგომებს ოპერატიულ ერთეულებთან მიმართებაში (ქარხნები, გაყიდვების განყოფილება, დისტრიბუციის ცენტრები) ყოველდღიური გადაწყვეტილებების მიღების პროცესში, რომელსაც სტრატეგიული მნიშვნელობა აქვს (სარეკლამო კამპანიები, ნედლეულის შესყიდვა, მარაგების მართვა, პროფილაქტიკური შეკეთება, ტრანსპორტირება).

ოპერაციული სტრატეგიები განსაზღვრავენ მთავარი ორგანიზაციული რგოლების (ქარხნები, გაყიდვების განყოფილება, დისტრიბუციის ცენტრები) მართვის გზებს, კერძოდ იმას, თუ როგორ უნდა უზრუნველყოს ოპერაციული დონის მენეჯმენტმა სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ოპერატიული ამოცანების განხორციელება, როგორიცაა სარეკლამო კამპანიები, ნედლეულის შესყიდვა, მარაგების მართვა, პროფილაქტიკური შეკეთება, ტრანსპორტირება და სხვ.

სამუალო დონის მენეჯერები აქტიურ მონაწილეობას ღებულობენ კორპორაციის სტრატეგიის შემუშავებაში. სწორედ ამიტომ ბევრ საწარმოო რგოლს აქვს სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ამოცანები, რომლებიც მნიშვნელოვანია მთელი კომპანიისთვის; აუცილებელია ადგილზე შემუშავდეს სტრატეგიული გეგმა, რომელიც ხელს შეუწყობს მთლიანად კომპანიის მიზნის მიღწევას.

კორპორაციის რეგიონული ფილიალების არსებობის პირობებში, რეგიონული წარმომადგენლობის მენეჯერმა უნდა დაისახოს ისეთი სტრატეგია, რომელიც ადაპტირებული იქნება რეგიონში არსებულ ვითარებასთან და მათ მიერ დასახულ მიზნებთან.

წარმოების (ოპერაციულ) მენეჯერმა უნდა შეიმუშაოს ისეთი სტრატეგია, რომელიც ურთიერთკავშირში იქნება კომპანიის მიზნებთან და წარმოებასთან დაკავშირებულ ნებისმიერ საკითხებთან.



ნახაზი 21.4. ხედვა, მისია, მიზანი და სტრატეგიები სტრატეგიულ პირამიდაში.

სტრატეგიის შემუშავება ერთიანი ძალისხმევით. ორგანიზაციის სტრატეგიული გეგმა წარმოადგენს მენეჯერთა მიერ შემუშავებული იმ სტრატეგიების ერთობლიობას, რომლებიც ხორციელდება სხვადასხვა იერარქიულ დონეზე.

ნახაზ 21.4-ზე გამოსახულია, თუ როგორ ხდება მიზნებისა და სტრატეგიების შემუშავება ფირმის იერარქიულ ურთიერთობათა სისტემაში. ორმხრივი ისრები ასახავს ზედა და ქვედა დონეების ურთიერთზეგავლენას. შესაბამისი მენეჯმენტის

შემთხვევაში ამ კავშირების საშუალებით შეიძლება შეიქმნას იდეალური ურთიერთგამაძლიერებელი სისტემა. რაც უფრო კარგადაა კოორდინირებული ამ ქვედანაყოფების მუშაობა, მით უფრო ურთიერთდაკავშირებულია მათი მიზნები და სტრატეგია. კოორდინაცია იძლევა გარანტიას, რომ არ მოხდება დასახული გეგმიდან მცირეოდენი გადახვევა და საშუალო დონის მენეჯერები ბოლომდე მიჰყვებიან მაღალი დონის მენეჯერების მიერ აირჩეულ მიმართულებას.

პრაქტიკული მნიშვნელობა ენიჭება კორპორაციის ნათლად განსაზღვრულ მისიას, მიზნებსა და სტრატეგიებს, ასევე ქვედანაყოფების ინფორმირებას არჩეული მეთოდების შესახებ. წინააღმდეგ შემთხვევაში შეუძლებელი გახდება ეფექტიანი და ნათლად განსაზღვრული სტრატეგიებისა და მიზნების შემუშავება ფუნქციურ და ოპერაციულ დონეზე. კორპორაციის განვითარების მიმართულებებთან დაკავშირებული ინფორმაცია მაღალი დონიდან უნდა გადაეცეს ქვედანაყოფებს, იქიდან კი ფუნქციურ და ოპერაციულ დონეებს.

ამრიგად, მაქსიმალური ყაირათიანობის, ხარისხის, ინოვაციისა და მომხმარებლის მოთხოვნებზე რეაგირების მისაღწევად საჭიროა მენეჯმენტის პრაქტიკაში მრავლად დანერგილი მეთოდების გამოყენება, როგორებიცაა – ხარისხის სრული მენეჯმენტი, წარმოების მოქნილი სისტემები, „ზუსტად გრაფიკის მიხედვით" მიწოდება, ავტონომიური სამუშაო ჯგუფები, მრავალპროფილიანი სპეციალისტების ჯგუფები, პროცესის მოდერნიზაცია და მომსახურე პერსონალისათვის უფლებების მინიჭება. ფუნქციური დონის მენეჯერების პასუხისმგებლობაში შედის საჭირო მეთოდების დადგენა და ფუნქციური გეგმის შემუშავება, რომელიც შეიცავს მათი განვითარებისთვის აუცილებელ სტრატეგიებს.

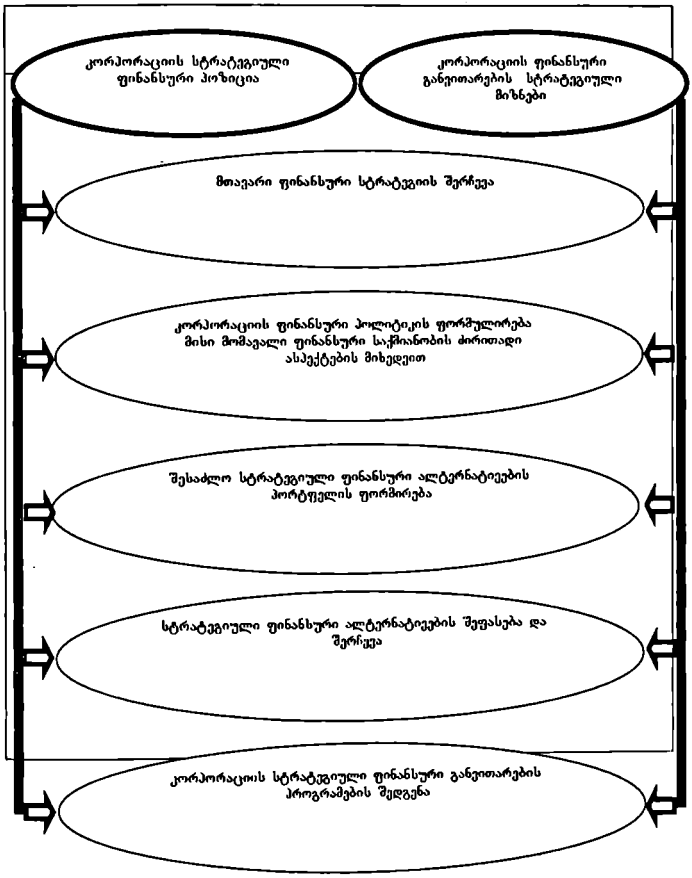
21.2. კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური განვითარების პრიორიტეტული მიმართულებები

კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის მიზნები შეიძლება მიღწეულ იქნეს სხვადასხვა ხერხებით. მათგან ყველაზე ეფექტიანების შერჩევა ხორციელდება სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღების პროცესში.

სტარტეგიული ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღება წარმოადგენს სტრატეგიული ფინანსური მიზნების მიღწევის შესაძლო საშუალებების განხილვის პროცესს და მათგან შედარებით ეფექტიანობის შერჩევას პრაქტიკული რეალიზაციისთვის კონკრეტული კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური პოზიციების გათვალისწინებით.

სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილებები, რომლებსაც ღებულობენ ფინანსური მენეჯერები, საკმაოდ რთულია, რამდენადაც მოითხოვს კორპორაციის მრავალი საერთო-ეკონომიკური და სოციალური განვითარების ფაქტორების გათვალისწინებას.

კორპორაციის ფინანსური განვითარების სტრატეგიული მიზნებიდან და სტრატეგიული ფინანსური პოზიციებიდან გამომდინარე, სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღების პროცესი ხორციელდება შემდეგი ძირითადი ალგორითმის საფუძველზე (ნახ 21.5):



ნახ. 21.5. კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღების პროცესის ალგორითმი.

პირველი. კორპორაციის მთავარი ფინანსური სტრატეგიის შერჩევა. ეს ეტაპი ახასიათებს კორპორაციის ძირითად სტრატეგიულ არჩევანს სტრატეგიული ფინანსური მიზნების მიღწევის გზების სისტემაში და განსაზღვრავს ყველა თანმიმდევრულ ქმედებას სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღწევისას.

კორპორაციის მთავარი ფინანსური სტრატეგია არის მისი ფინანსური განვითარების შერჩეული გენერალური მიმართულება. იგი ეხება საწარმოს ფინანსური საქმიანობის და ფინანსური ურთიერთობების ყველა მნიშვნელოვან ასპექტს, რომელიც უზრუნველყოფს მისი ძირითადი სტრატეგიული ფინანსური მიზნების რეალიზაციას.

მეორე. კორპორაციის ფინანსური პოლიტიკის ფორმულირება მისი მომავალი ფინანსური საქმიანობის ძირითადი ასპექტების მიხედვით. ამ ეტაპზე კორპორაციის სტრატეგიული შერჩევა მოიცავს ფინანსური საქმიანობის ცალკეულ მიმართულებებს, ფინანსური პოლიტიკის სახეებისა და ტიპების განსაზღვრით.

როგორც უკვე აღინიშნა, ფინანსური პოლიტიკა წარმოადგენს კორპორაციის ფინანსური ფილოსოფიის და მთავარი ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის ფორმას ფინანსური საქმიანობის შედარებით მნიშვნელოვანი ასპექტების ჭრილში.

ფინანსური პოლიტიკა შეიძლება შემუშავდეს მთელი სტრატეგიული პერიოდისთვის ან მის კონკრეტულ ეტაპზე; ის უზრუნველყოფს ცალკეული სტრატეგიული ამოცანების გადაწყვეტას. უფრო მეტიც, სტრატეგიული პერიოდის ცალკეულ ეტაპებზე კორპორაციის ფინანსური პოლიტიკა შეიძლება კარდინალურად შეიცვალოს გარე ფინანსური გარემოს გაუთვალისწინებელი ცვლილებების ზემოქმედების შედეგად, რომელიც მომავალში შეიძლება მიმართული იქნეს მისი მთავარი ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციაზე.

ფინანსური პოლიტიკა ხასიათდება ორი ძირითადი პარამეტრით მისი ფუნქციური სახით და რეალიზაციის პრიორიტეტული ტიპით.

ფინანანსური პოლიტიკის ფუნქციური სახის ჩამოყალიბების სამაგალითო სისტემა, რომელიც უზრუნველყოფს კომპანიის სტრატეგიული ფინანსური განვითარების კომპლექსური პროგრამის შედგენას, წარმოდგენილია (ნახ. 21.6 ში).

ფინანსურ მენეჯმენტში ჩვეულებრივ განასხვავებენ კორპორაციის ფინანსური პოლიტიკის სამ ტიპს: აგრესიულს, ზომიერს და კონსერვატიულს.

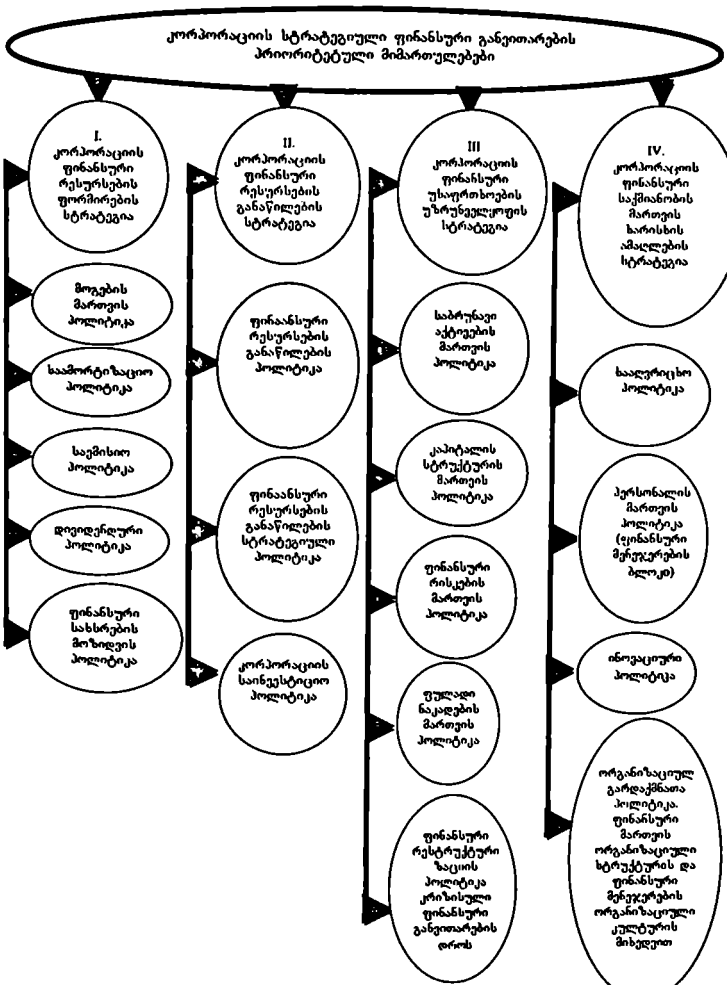
ფინანსური პოლიტიკის აგრესიული ტიპი ახასიათებს მმართველობითი ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღების სტილსა და მეთოდებს, რომლებიც ორიენტირებულია არიან შედარებით მაღალი შედეგების მიღებაზე ფინანსურ საქმიანობაში მისი (ფინანსური პოლიტიკის) თანმხლები ფინანსური რისკების დონეების მიუხედავად.

ფინანსური პოლიტიკის ზომიერი ტიპი ახასიათებს მმართველობითი გადაწყვეტილებების მიღების სტილსა და მეთოდებს, რომლებიც ორიენტირებულია საშუალო დარგობრივი შედეგების მიღწევაზე ფინანსურ საქმიანობაში ფინანსური რისკების საშუალო დონის პირობებში.

ამ ტიპის ფინანსური პოლიტიკის გამტარებელი კორპორაცია, არ გაურბის რა ფინანსურ რისკებს, უარს ამბობს გაატაროს შედარებით მაღალრისკიანი ფინანსური ოპერაციები იმ შემთხვევაშიც კი, როცა მოსალოდნელია მაღალი ფინანსური შედეგები.

ფინანსური პოლიტიკის კონსერვატიული ტიპი ახასიათებს მმართველობითი გადაწყვეტილებების მიღების სტილსა და მეთოდებს, რომლებიც ორიენტირებულია ფინანსური რისკების მინიმიზაციაზე.

მესამე. შესაძლო სტრატეგიული ფინანსური ალტერნატივების პორტფელის ფორმირება. ამ ეტაპზე კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური პოზიციის მოდელის კონკრეტული პარამეტრებიდან გამომდინარე, ასევე ფინანსური საქმიანობის ცალკეული ასპექტების მიხედვით ფორმირებული ფინანსური პოლიტიკის გათვალისწინებით ყალიბდება სხვადასხვა სტრატეგიული ფინანსური მიზნების მიღწევის ყველა შესაძლო ხერხი. ყველა ეს ხერხი წარმოადგენს დამოუკიდებელ ფინანსურ ალტერნატივას, ხოლო მთლიანობა შესაძლო ფინანსური ალტერნატივების პორტფელს.



ნახ. 21.6. კორპორაციის სტრატეგიული განვითარების ფინანსური პოლიტიკის მახასიათებლები.

შესაძლო სტრატეგიული ფინანსური ალტერნატივების პორტფელის ფორმირებისას ფინანსური საქმიანობის ცალკეული ასპექტების მიხედვით სასურველია გამოიყოს მეტი არატრადიციული მიზნის მიღწევის ხერხები, რომლებიც ადრე კორპორაციის ფინანსურ პრაქტიკაში არ გამოიყენებოდა.

მეოთხე. სტრატეგიული ფინანსური ალტერნატივების შეფასება და შერჩევა. (სტარტეგიული ანალიზის მეთოდები ვრცლად არის განხილული მე-19 თემაში). ცალკეული ალტერნატივების შეფასების პროცესში დიდი ყურადღება უნდა მიექცეს

ფინანსური ანალიზის შედარებით თანამედროვე მეთოდების გამოყენებას ძირითადი ამ მეთოდებიდან არის შემდეგი: სცენარის ანალიზი; მგრძნობიარების ანალიზი; წრფივი პროგრამირების მეთოდი; იმიტაციური მოდელების მეთოდი; საექსპერტო შეფასების მეთოდი და ა.შ.

სტრატეგიული ფინანსური ალტერნატივების შერჩევის პროცესში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს გამოყენებული კრიტერიუმების სისტემა. ასეთი კრიტერიუმების სახით შეიძლება გამოვიდეს: საკუთარი კაპიტალის რენტაბელობის დონე; ფინანსური რისკის დონე და ა.შ.

სტრატეგიული ფინანსური ალტერნატივების შეფასების და წინასწარი შერჩევის მიხედვით ხდება მათი რანჟირება შერჩეული კრიტერიუმების მიხედვით. საბოლოო სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილება მიიღება მათი ასეთი რანჟირებული შესაძლო ჩამონათვალის საფუძველზე.

მეხუთე. კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური განვითარების პროგრამის შედგენა. ასეთმა პროგრამამ უნდა ასახოს კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური შერჩევის ძირითადი შედეგები და უნდა უზრუნველყოს მათი სინქრონიზაცია დომინანტური სფეროების და სტრატეგიული ფინანსური განვითარების სეგმენტების მიხედვით, ასევე ცალკეული ურთიერთდაკავშირებული სტრატეგიული გადაწყვეტილებების რეალიზაციის ვადების მიხედვით. კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური განვითარების პროგრამის სამაგალითო ფორმატი წარმოდგენილია ცხრილში 21.3.

კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური განვითარების პროგრამის შედგენის სამაგალითო ფორმატი 20 წლამდე პერიოდისათვის.

ცხრილი 21.3.

კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური განვითარების დომინანტური სფეროების დასახელება	ფინანსური განვითარების სტრატეგიული მიზნები შესაბამისი დომინანტური სფეროს ფარგლებში	მიზნობრივი სტრატეგიული ფინანსური ნორმატივების და დავალებების სისტემა	ფინანსური პოლიტიკა ცალკული ასპექტების (ფინანსური საქმიანობის მიხედვით პერსპექტიული პერიოდში	ქმედებების ძირითადი მიმართულებების სისტემა კორპორაციის ფინანსური განვითარების სტრატეგიული მიზნების რეალიზაციის მიხედვით	გათვალისწინებული სტრატეგიული ქმედებების დასრულების ვადა	ფინანსური ქვეგანყოფილება (ან კონკრეტული ფინანსური მენეჯერი) რომელიც პასუხისმგებელია გათვალისწინებული გადაწყვეტილების განხორციელებაზე
1	2	3	4	5	6	7

შესაბამისად, კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური განვითარების შემუშავებული პროგრამა დამტკიცებული უნდა იქნეს კორპორაციის მესაკუთრეების და უმაღლესი ხელმძღვანელობის მიერ; ის გადაეცემა კორპორაციის ფინანსურ მენეჯმენტს განსახორციელებლად.

ამრიგად, სტრატეგიული განვითარების ვარიანტის შერჩევა დიდ სირთულეებს უკავშირდება, როგორც ეს ზემოთ არის განხილული (იხ. ქვეთემა 21.1), მაგრამ კორპორაციული მმართველობითი პროცესების სრულყოფა წარმატებით არის შესაძლებელი, თუ იქნება მენეჯერების მიერ გამოყენებული საზღვარგარეთის ბიზნესპრაქტიკაში კარგად აპრობირებული 6 ოქროს წესი.

ოქროს წესი N1 - გაარკვიეთ, რისი მიღწევა გსურთ და რატომ?

მრავალი სტრატეგიული არჩევანი წარუმატებლობას განიცდის ამ ტესტში, ვინაიდან არ ადგენენ სტრატეგიის უმტავრეს პარამეტრებს. ამასთან, თუ ორგანიზაცია პასუხს

გასცემს შემდეგ სამ კითხვაზე, მას გზა გახსნილი ექნება წარმატებული სტრატეგიის განხორციელებაში:

1.რისი მიღწევა სურს ორგანიზაციას, საით მიდის?

ეს კითხვა განსაზღვრავს სტრატეგიის განხორციელებისა და ცვლილებების კონტექსტს. პასუხი ნათლად უნდა ჩამოყალიბდეს და ეცნობოს ოეგანიზაციის ყველა რგოლს.

2.რატომ სურს ამის მიღწევა?

თუ ამ კითხვას ვერ უპასუხებს ორგანიზაცია, მას პრობლემა შეექმნება და გაუჭირდება ორგანიზაციის თანამშრომელთა დარწმუნება, დაეთანხმონ შეთავაზებულ ცვლილებებს. თუ ორგანიზაცია შეძლებს პასუხის გაცემას კითხვაზე"რატომ", პასუხი ცალსახა უნდა იყოს და ორგანიზაციამ თანამშრომლებს მუდმივად უნდა შეახსენოს, რატომ აკეთებენ ისინი ამას.

3.რას მისცემს ეს მათ თანამშრომლებს?

მესამე კითხვა ძალიან მნიშვნელოვანია, მაგრამ ორგანიზაციაში მას ხშირად უგულებელყოფენ. ადამიანები ბუნებით ეგოისტები არიან. ჩვენ გვჭირდება ცვლილებების დანახვა, პერსონალიზება და იმის გაგება, რას ნიშნავს ეს ჩვენთვის. ჩვენ გვჭირდება იმის დანახვა, როგორ იმოქმედებს ეს ცვლილება პირადად ჩვენზე. რა განსხვავება იქნება და რა შედეგები მოჰყვება იმას, თუ არ მივიღებთ ამ ცვლილებას ან უბრალოდ დინებას მივყვებით? ორგანიზაციამ ცვლილებები უნდა დაუკავშიროს მის პერსონალს, როგორც დამოუკიდებელ პიროვნებებს.

ამ კითხვებზე პასუხის გაცემა ადვილი არ არის და ორგანიზაციის მხრიდან დიდ ძალისხმევასა და სათანადო მომზადებას საჭიროებს. ცუდად გააზრებული და დაუსაბუთებელი პასუხები მალე "გაცვდება"

ოქროს წესი N2 - გაითვალისწინეთ წარმატების მიღწევის რვა აუცილებელი ფაქტორი.

წარმატებული სტრატეგიისა და მნიშვნელოვანი ცვლილებების განხორციელების წინაპირობაა სულ მცირე რვა გადამწყვეტი მნიშვნელობის ფაქტორი. ეს ფაქტორებია:

1.სტრატეგიული განვითარების დამაჯერებელი ვარიანტის დამუშავება;

2.ნათელი ხედვა-კონცეფციის გამჭვირვალობა;

3.ცვლილებები მართვის სტილისა და ანგარიშვალდებულების მოთხოვნებში;

4.ცვლილებების შესაფერისი კომუნიკაცია;

5.ორგანიზაციის რესურსების შესაძლებლობების შეცვლა;

6.ინტეგრირებული შემსრულებელი გუნდების ფორმირება;

7.დაინტერესებულ მხარეთა მოსაზრებების გამოკვლევა;

8.ორგანიზაციის საქმიანობის შედეგებისა და კულტურის დაკავშირება სტრატეგიულ პროცესებთან.

სტრატეგიული განვითარების დამაჯერებელი ვარიანტის დამუშავება

სტრატეგიული განვითარების ვარიანტი და შესაბამისი ცვლილებები.

ვარიანტი დამაჯერებელი, დასაბუთებული და მიმზიდველი უნდა იყოს. ორგანიზაციამ უნდა დააჯგუფოს თავისი არგუმენტები და ნათლად ჩამოაყალიბოს, რისთვის არის აუცილებელი და გადაუდებელი აღნიშნული ცვლილებები. თუ თანამშრომლები ვერ დაინახავენ ორგანიზაციის მიერ შეთავაზებული ცვლილებების აუცილებლობას, სავარაუდოდ, ისინი არ დაეთანხმებიან მას. თუ ისინი დაინახავენ, რომ ცვლილება მათ საფრთხეს უქმნის ან მათთვის დადებით შედეგს არ მოიტანს,

ისინი შეეწინააღმდეგებიან ამ ცვლილებას და შეიძლება ხელი შეუშალონ და ჩაშალონ კიდეც ორგანიზაციის ინიციატივები. თუ თანამშრომლები დაინახავენ, რომ მათ არფერი „დაუჯდებათ", ანუ არ დაისჯებიან, თუ არ შეიცვლებიან, ნაკლებად სარწმუნოა, რომ ისინი შეცვლიან რამეს ან მხარს დაუჭერენ ორგანიზაციის მიერ ინიცირებულ ცვლილებების პროცესს.

ნათელი უნდა იყოს კონცეფცია, რომელიც საფუძვლად უდევს სტრატეგიული განვითარების ვარიანტს და/ან ცვლილებების ინიციატივას

მაშინაც კი, როდესაც სტრატეგიული განვითარების ვარიანტი კარგადაა დასაბუთებული, სტრატეგიის განხორციელების მთელი პერიოდის განმავლობაში მუდმივად უნდა გრძელდებოდეს ამ საკითხების ინფორმირება თანამშრომელთათვის. სტრატეგიის ან ცვლილებების (გარდაქმნის) ეფექტიანად განსახორციელებლად აუცილებელია ორგანიზაციას შემუშავებული ჰქონდეს ხედვა, კონცეფცია, რაც თანამშრომლებს დაეხმარება, რელური წარმოდგენა შეიქმნან სტრატეგიასა და მის შედეგებზე. მათ უნდა შეძლონ გონებაში მთელი სურათის ნათლად წარმოდგენა – დაინახონ, რეალობაში რა სახეს მიიღებს ქაღალდზე გამოსახული სურათი; მათ უნდა დაინახონ, რა სახის იქნება განსხვავება არსებულ და შეთავაზებულ მდგომარეობას შორის, რა გავლენას იქონიებს ეს მათ ამჟამინდელ როლსა და ფუნქციებზე, რა უნდა გააკეთონ მათ და როგორ უნდა შეხედონ სხვადასხვა მოვლენას.

დარწმუნდით, რომ ნათლად არის ჩამოყალიბებული გარდაქმნისთვის აუცილებელი პროცესების მართვისა და ანგარიშვალდებულებების მოთხოვნები.

ნებისმიერ სტრატეგიას ესაჭიროება ლიდერები (ხელმძღვანელები), რათა ის წარმატებით განხორციელდეს ცხოვრებაში. საკმარისი არ არის მარტო ორგანიზაციის კეთილი განზრახვა ან რაიმე კომისიის (ჯგუფის) ფორმირება. ვიღაცას უნდა ჰქონდეს აღებული სტრატეგიის განხორციელებასთან დაკავშირებული საზოგადოებრივი ვალდებულება და იმის უფლებამოსილება, რომ სხვებსაც დაავალოს დასახული მიზნების შესრულება. გარდა ამისა, დიდი ყურადღება უნდა დაეთმოს ანგარიშვალდებულებისა და პასუხისმგებლობების განაწილების საკითხს. ვინ უნდა მიიღოს ძირეული ან რისკიანი გადაწყვეტილებები? ვინ დაისჯება, თუ რომელიმე ინიციატივა არ გაამართლებს? როგორ მოხდება პიროვნული და კოლექტიური პასუხისმგებლობისა და ანგარიშვალდებულებების შეფასება და შემოწმება?

მთელი პროცესის განმავლობაში მნიშვნელოვანია ეფექტიანი კომუნიკაციის განხორციელება. ორგანიზაცია ვალდებულია სტრატეგიის განხორციელების ადრეულ სტადიაზე დაიწყოს თანამშრომელთა ინფორმირება სტრატეგიული პროცესების შესახებ. ორგანიზაცია მუდმივად უნდა შეახსენებდეს თანამშრომლებს, რისთვის არის საჭირო ამის გაკეთება; ამავე დროს თანამშრომლები მუდმივად უნდა ჰყავდეს მას საქმის კურსში და ატყობინებდეს მათ ახალ-ახალ ინფორმაციას სტრატეგიის გამხორციელების მიმდინარეობის შესახებ სხვადასხვა საკომუნიკაციო არხებისა და საშუალებების მეშვეობით. გაითვალისწინეთ კომუნიკაციისა და უკუკავშირის ორი მნიშვნელოვანი გზა; მოსმენა და რეაგირება. დარწმუნდით, რომ თანამშრომლები უზრუნველყოფილი არიან სათანადო საკომუნიკაციო არხით, რაც სტრატეგიული გეგმის განხორციელების ნაწილი უნდა იყოს. ადამიანები ყველაზე უარეს რამეს წარმოიდგენენ ხოლმე, თუ რეგულარულად სათანადოდ არ იქნებიან ინფორმირებულები.

შეცვალეთ ორგანიზაციის რესურსების შესაძლებლობები

სტრატეგიული გეგმის განხორციელება და მართვის სტილის შეცვლა საჭიროებს სპეციალურ ცოდნასა და კომპეტენციას, კვალიფიკაციას. ორგანიზაცია თვითონ უნდა შეიარაღდეს ცვლილების, გარდაქმნის პროცესისთვის აუცილებელი მექანიზმებით. მან თავისი რესურსები და უნარ-ჩვევები იქ უნდა გამოიყენოს, სადაც ცვლილებებია ნავარაუდევი. ორგანიზაციაში ცვლილებებს ვერ განახორციელებენ გარე კონსულტანტები, მაგრამ მათი სპეციალური ცოდნა, გამოცდილება და უნარ-ჩვევები ორგანიზაციას დაეხმარება დასახული ცვლილებების წარმართვასა და რეალიზებაში. ორგანიზაცია მთლიანად სხვას (გარე ორგანიზაციას ან პიროვნებებს) ვერ დაავალებს თავისი სტრატეგიული გეგმებისა და ცვლილებების განხორციელებას, მაგრამ მას შეუძლია დაიხმაროს კონსულტანტები ამ პროცესების სათანადო დონეზე განსახორციელებლად. თითოეულმა ორგანიზაციამ მიზნად უნდა დაისახოს, რომ თავისი ორგანიზაციის ფარგლებში შექმნას რაც შეიძლება ბევრი რესურსი და სათანადო კვალიფიკაცია, რომელიც დაეხმარება მას ორგანიზაციის კულტურის განუხრელ გაუმჯობესებაში.

ინტეგრირებული შემსრულებელი ჯგუფების ფორმირება

გულმოდგინედ შეადგინეთ სტრატეგიული გეგმების შემსრულებელი ჯგუფები. განსაზღვრეთ იმ უნარ-ჩვევებისა და კვალიფიკაციის დიაპაზონი, რაც აუცილებელია დასახული პროცესების ცხოვრებაში რეალიზებისათვის. ვის ექნება ამ ცვლილების განხორციელებისთვის საჭირო უნარ-ჩვევები, ვალდებულება, ენერგია და ძალაუფლება? განსაზღვრეთ, ვინ იქნება ამ პროცესების უშუალო მონაწილე, აშკარა მხარდამჭერი, ვინ იქნება პოტენციური მოწინააღმდეგე ან ამ პროცესების „ჩამშლელი", და შეიმუშავეთ სტრატეგია მათი ქმედობის გასათვალისწინებლად ან მათი რეაგირების იგნორირებისათვის (ან თავიდან მოსაშორებლად).

დაინტერესებულ მხარეთა მოსაზრებების გამოკვლევა

ორგანიზაციამ უნდა ჩაატაროს დაინტერესებულ მხარეთა ანალიზი და შეეკითხოს მათ:

- რა პოზიცია უკავიათ (როგორ უყურებენ) ორგანიზაციის სტრატეგიის ან ცვლილებების მიმართ?
- რისი გაკეთებაა საჭირო იმისათვის, რომ ისინი ჩაერთნენ ამ პროცესში ან მხარს უჭერდნენ ამ პროცესს?
- რა ფუნქციების შესრულება სურთ მათ ამ პროცესში?
- როგორ უნდა დაეხმაროს ორგანიზაცია მათ დაკისრებული ფუნქციების ეფექტიანად შესრულებაში?

სტრატეგიული გეგმების განხორციელების პროცესებთან ერთად ორგანიზაციამ უნდა შემოიღოს საქმიანობის შედეგების (ეფექტიანობის) მაჩვენებლებისა და სტიმულირების სისტემები, რომლებიც სტიმულს მისცემს თანამშრომლების სწორ საქციელსა და მოქმედებებს. ამ სისტემებმა უნდა გადაწყვიტოს, როგორ მოხდება თანამშრომელთა ძალისხმევისა და მონდომების (ან პირიქით) აღიარება და მათზე რეაგირება, როგორ მოხდება მათი წარმატების დადგენა, შეფასება და წახალისება.

ოქროს წესი N3 - ეფექტიანად დაგეგმეთ და ეფექტიანად მართეთ დაგეგმვის პროცესები

გარდა იმისა, რომ აუცილებელია ზემოთ განხილული გადამწყვეტი ფაქტორების გათვალისწინება, უნდა განისაზღვროს სტრატეგიული გეგმის განხორციელების პროცესის ჩარჩოები; ამავე დროს ეს პროცესი მობილიზებული

უნდა იყოს, კარგად იმართებოდეს და რეალურად ხორციელდებოდეს პრაქტიკაში. ამისათვის საჭიროა, რომ პროექტი სათანადოდ იყოს დაგეგმილი და სტრატეგიის განხორციელების ოთხივე ეტაპზე სათანადოდ ხდებოდეს პროექტის მართვა.

1-ლი ეტაპი – რის მიღწევაც სურს ორგანიზაციას?

ამ ეტაპზე ხდება ყველაფრის დადგენა, რაც სტრატეგიასთან არის დაკავშირებული: განისაზღვრება (საერთო ცვლილებების მონახაზით), ლიდერები და თანამშრომელთა არსებულ ფუნქციებში შესატანი ცვლილებები. ამ ეტაპზე ხდება აგრეთვე იმის დადგენა, რამდენად არის ორგანიზაცია მზად დასახული ცვლილებების ცხოვრებაში გასატარებლად, რისი გაკეთებაა საჭირო იმისათვის, რომ სხვადასხვა დაინტერესებული პირი მოემზადოს და მონაწილეობა მიიღოს დასახული ცვლილებების განხორციელებაში?

მე-2 ეტაპი – როგორ მიაღწევს ორგანიზაცია დასახულ მიზნებს?

ამ ეტაპზე ორგანიზაციამ უნდა გააანალიზოს, რა გზით არის შესაძლებელი მისი რესურსების ყველაზე უფრო ეფექტიანი გამოყენება. მან უნდა განიხილოს შემდეგი საკითხები:

- განსაზღვროს აბსოლუტური პრიორიტეტული სფეროები, რომლებიც ყველაზე საუკეთესო შედეგებს მოუტანს ორგანიზაციას;
- რა არის საჭირო იმისათვის, რომ ყოველივე ეს პრაქტიკაში განხორციელდეს;
- საჭიროა წინასწარი შედეგების განსაზღვრა, რათა ორგანიზაციამ დაადგინოს, რა შეიძლება იყოს მისი თანამშრომლებისთვის მასტიმულირებელი და დამარწმუნებელი ფაქტორი, რათა ეს ცვლილება რელურად განხორციელდეს;
- როგორ უნდა მოამზადონ თანამშრომლები იმ განსხვავებული ფუნქციებისა და პასუხისმგებლობის შესასრულებლად, რომლებიც მათ ამ პროცესში დაეკისრებათ.

მე-3 ეტაპი – როგორ განახორციელებს ორგანიზაცია პროექტს პრაქტიკაში?

მოცემულ ეტაპზე განისაზღვრება კონკრეტული გზები – როგორ უნდა მოხდეს სტრატეგიული მიზნების პრაქტიკაში განხორციელება. კერძოდ, განისაზღვრება ყველა ამოცანა, შედეგი, ურთიერთკავშირი და ა.შ., რაც აუცილებელია სტრატეგიული გეგმის განსახორციელებლად. განისაზღვრება ასევე თუ რა უნდა გააკეთოს ორგანიზაციამ იმისათვის, რომ გეგმა თანამიმდევრულად განხორციელდეს ისე, როგორც დასახული იყო, და როგორ უნდა მოექცეს ის იმ პირებს, რომლებიც ეწინააღმდეგებიან ცვლილებებს, ან რომლებსაც არ აინტერესებთ და რომლებიც ხელს არ უწყობენ ცვლილებების განხორციელებას.

მე-4 ეტაპი – როგორ შეუწყობს ხელს ორგანიზაცია პროექტის პრაქტიკაში განხორციელებას?

ამ ეტაპზე ორგანიზაციამ უნდა განიხილოს რა ღონისძიებების გატარებაა საჭირო იმისათვის, რომ თანამშრომლები არ დაუბრუნდნენ ძველ გზას; ის უნდა გაერკვეს, თუ რა უნდა გააკეთოს, რათა „უკან დასაბრუნებელი გზა" რაც შეიძლება რთული გახადოს. მაგალითად, ძველი სისტემების შეცვლა, ძველი ფორმების გაუქმება, ან თანამშრომლებისთვის ისეთი სტიმულირების მექანიზმებისა და საშუალებების შეთავაზება, რომ ცვლილებების განხორცილება აუცილებელი გახდეს. ამ სტადიაზე ორგანიზაციამ ასევე უნდა აღიაროს და დააჯილდოვოს ის პირები, რომლებიც დასახულ ცვლილებებს ახორციელებენ.

ამ სტადიის დასაწყისში, როგორც აღვნიშნეთ, ეფექტიანი სტრატეგიული კურსის განხორციელება ადვილია, თუ ორგანიზაცია უპასუხებს სამ ძირითად კითხვას. მესამე ყველაზე მნიშვნელოვანი კითხვა არის ის, თუ „რას მისცემს ეს სტრატეგია

ორგანიზაციის თანამშრომლებს"? ეს ის ადამიანები არიან, ანუ ის კვალიფიციური კადრი, რომელთაც უნდა განახორციელონ პრაქტიკაში სტრატეგიული გეგმა.

მენეჯმენტის ლიტერატურაში ორი მოსაზრება არის დამკვიდრებული სამუშაო ძალის (ადამიანის) ფაქტორის მნიშვნელობაზე, როდესაც ორგანიზაციის არსებითი გარდაქმნა ხდება. პირველი მოსაზრების თანახმად ორგანიზაციაში მიმდინარე მნიშვნელოვან ცვლილებებში დიდი ყურადღება ეთმობა ცვლილებების ტექნიკურ მხარეს, მმართველობით სტრუქტურებსა და საოპერაციო სისტემებს, ხოლო, როგორც წესი, ადამიანთა ფაქტორი არადამაკმაყოფილებრად გაითვალისწინება, რაც მრავალი პროექტის მარცხს განაპირობებს და მეორე სრულიად საპირისპირო მოსაზრებით ხშირად დიდი ყურადღება ეთმობა ადამიანთა ფაქტორს. მათ მიაჩნიათ, რომ "პიროვნებების გარდაქმნა არ ამართლებს და მათი ქცევის შეცვლის ყველაზე ეფექტიანი გზა არის მათი ჩართვა ორგანიზაციის ახალ სტრუქტურაში, რომელიც განსაზღვრავს მათ ახალ ფუნქციებს, პასუხისმგებლობასა და ურთიერთკავშირს".

შესაბამისად, ბიზნესპრაქტიკაში შეუძლებელია ადამიანთა ფაქტორის მთლიანად იგნორირება და ყურადღება უნდა დაეთმოს თანამშრომელთა ფუნქციებს, პასუხისმგებლობებს, უკუკავშირის სისტემებსა და სამუშაო პროცესებს, თუ ორგანიზაციას სურს, რომ გარდაქმნა წარმატების მომტანი იყოს.

ოქროს წესი N5 - ნათლად წარმოიდგინეთ, რის შეცვლა არის საჭირო და ცვლილების განსახორციელებლად გამოიყენეთ შესაფერისი მოქმედების სტილი

აუცილებელია, რომ ორგანიზაციას ნათლად ჰქონდეს წარმოდგენილი, რისი შეცვლა და რისი მიღწევა სურს, რადგან რა მეთოდები და მიდგომებიც არ უნდა გამოიყენოს, აუცილებელი იქნება ამ კონკრეტული შედეგების ფორმულირება. ორგანიზაციის ცვლილებების მასშტაბები და ტიპი განსაზღვრავს გარდაქმნის შესაფერისი მიდგომის შერჩევას. ორგანიზაციამ უნდა განიხილოს, დაგეგმილი გარდაქმნა მხოლოდ არსებული ქცევებისა და სტილის გარდაქმნაა, ორგანიზაციის კარდინალური გარდაქმნაა თუ ორგანიზაციას ამის მიღწევა.

ყოველივე ამის შემდეგ, ორგანიზაცია შეძლებს გარდაქმნის ან ცვლილების შესაფერისი მიდგომის ან სტილის შერჩევას. ცვლილების განხორციელების სტილი უნდა შეესაბამებოდეს ორგანიზაციის მიერ დასახული ცვლილების ბუნებას. მაგალითად:

• თანამშრომელთა განათლება და ინფორმირება – ეს მეთოდი კარგად მუშაობს სტაბილური, თანდათანობითი ცვლილებების შემთხვევაში;

• თანამშრომლობა, ანუ ერთობლივი მუშაობა, – ამართლებს, როდესაც ორგანიზაციას სურს თანამშრომელთა გულის მონადირება;

• თანამშრომელთა მონაწილეობა – ამართლებს, თუ ორგანიზაციას დაგეგმილზე ადრე სურს ცვლილების განხორციელება;

• დირექტივების მიცემა – კარგად მუშაობს, თუ გარდაქმნის შემსრულებელი ლიდერები ძლიერები არიან, რომლებსაც ფართო ხედვა აქვთ და შეუძლიათ სხვებისთვის მითითების მიცემა, რისი გაკეთება არის საჭირო

იძულება–საუკეთესოდ მუშაობს კრიზისის პერიოდში,როდესაც სხვა ალტერნატივა არ არსებობს და დროის ფაქტორსაც გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება.

ძირეული გარდაქმნის პროგრამაში შეიძლება მიზანშეწონილი იყოს ზემოთ ჩამოთვლილი სხვადასხვა სტილის ერთობლივი გამოყენება.

ოქროს წესი N6 - ორგანიზაციამ უნდა შეისწავლოს, რატომ ეწინააღმდეგებიან ცვლილებებს, და გაატაროს სათანადო ღონისძიებები

ორგანიზაციამ კარგად უნდა გაიცნობიეროს, რომ შეთავაზებულ ცვლილებებს ხშირად ეწინააღმდეგებიან თანამშრომლები. კოტერისა და სლეზინგერის თანახმად (1979წ,) არსებობს ოთხი მთავარი მიზეზი, რის გამოც ზოგიერთი პიროვნება ეწინააღმდეგება ორგანიზაციის გარდაქმნას კერძოდ:

1) ვიწრო პირადი ანგარება – ზოგიერთ პიროვნებას უფრო მეტად ის აინტერესებს, თურა შედეგს მოუტანს პირადად მას ორგანიზაციის ცვლილება და რა გავლენას იქონიებს მის პირად ინტერესებზე, ვიდრე ის, რამდენად წარმატებული აღმოჩნდება დასახული ცვლილება ორგანიზაციისთვის, მისი ბიზნესისთვის;

2) ცვლილების არსის არასწორი გაგება – ამას განაპირობებს კომუნიკაციის პრობლემები, არაადეკვატური ინპირმაცია და ა.შ.;

3) უბრალოდ, ზოგიერთიცუდად ეგუება ცვლილებებს, ზოგიერთი ზედმეტად არის დაინტერესებული უსაფრთხოებით და თავისი სამუშაოს სტაბილურობით და დისკომფორტს უქმნის ნებისმიერ ცვლილებას ;

4) სიტუაციის განსხვავებული შეფასებები – ზოგიერთი თანამშრომელი შეიძლება არ ეთანხმებოდეს ცვლილების მიზეზებსა და არგუმენტებს და ასევე ორგანიზაციის სტრატეგიული კურსის უპირატესობებსა და ნაკლოვანებებს;

მნიშვნელოვანია, რომ ორგანიზაციამ კარგად უნდა შეისწავლოს და დაადგინოს ის მიზეზები, რის გამოც თანამშრომლები შეიძლება ეწიმააღმდეგებოდნენ გარდაქმნას და შეიმუშაოს სათანადო ღონისძიებების გეგმა კონფლიქტების მოსაგვარებლად. თუ ორგანიზაციას გადაწყვეტილი აქვს ამა თუ იმ მთავარი სტრატეგიული კურსის ან ცვლილებების პროგრამის განხორციელება, მან, უპირველეს ყოვლისა, უნდა ჩაატაროს დაინტერესებულ მხარეთა მოსაზრებების ანალიზი, როგორც აღნიშნულია N2 ოქროს წესში. სტრატეგიული კურსი, რომელსაც ორგანიზაცია შეიმუშავებს, ოპტიმალურად უნდა ითვალისწინებდეს ამ პოზიციებსა და მოსაზრებებს. სტრატეგიის შეცვლა და განხორციელება მნიშვნელოვანი კამპანიაა, რომელშიც ორგანიზაციამ გამარჯვება უნდა მოიპოვოს. მაშასადამე, ეს კამპანია სათანადოდ უნდა იყოს დაგეგმილი. შეიძლება ორგანიზაციას მოუწიოს ზოგიერთი პიროვნების გვერდის ავლა ან, პირიქით, მოკავშირედ გახდომა; ზოგ შემთხვევაში კი ანალიზის ჩატარების შემდეგ შეიძლება საჭირო გახდეს სტრატეგიის მთლიანად შეცვლაც, თუ უმრავლესობა ეწინააღმდეგება ამ სტრატეგიას.

მმართველობითი პროგრამების წარმატებით შეცვლის გაკვეთილები

პრაქტიკა მოწმობს, რომ ჩვენ მიერ განხილული ოქროს წესების დაცვაც ვერ უზრუნველყოფს სტრატეგიული არჩევანის განხორციელების წარმატებას. მართვის საკითხების კონსულტანტების გამოცდილებიდან, რომლებიც მუშაობენ მრავალ კომპანიასთან, შეიძლება რამდენიმე გაკვეთილის "მიღება":

1-ლი გაკვეთილი – შექმენით ცეცხლმოკიდებული პლატფორმა. როდესაც პლატფორმაზე დგახართ, თქვენ ორი არჩევანი გაქვთ: ან დარჩეთ პლატფორმაზე და დაიწვათ, ან გარისკოთ და გადახტეთ პლატფორმიდან იმის იმედით, რომ გაუძლებთ სერიოზულ გამოცდას. როდესაც ორგანიზაცია მნიშვნელოვან გარდაქმნებს აპირებს, მან უნდა შექმნას ცეცხლმოკიდებული პლატფორმა, როდესაც სხვა რეალური ალტერნატივა არ იქნება, გარდა იმისა, რომ ცვლილებების პროცესში უნდა გადაეშვა. ცვლილებების არგუმენტები უნდა იყოს ნათელი და დამაჯერებელი. თანამშრომლებმა შეიძლება სატყუარად მიიჩნიონ ეს ცვლილებები არგუმენტებზე

დაყრდნობით, მაგრამ აშკარა უნდა იყოს, რომ, ცვლილების გარდა, სხვა არჩევანი არ არსებობს;

მე-2 გაკვეთილი- კომუნიკაცია, კულტურა და ატმოსფერო

ცვლილების მთელი პროცესის მანძილზე უნდა მიმდინარეობდეს საინფორმაციო ნაკადების მოძრაობა. ამავე დროს ორგანიზაციას არ უნდა დაავიწყდეს ორგანიზაციული კულტურა და ატმოსფერო და თავისი საკომუნიკაციო არხებიც სწორედ ამის შესაბამისად უნდა მოაწყოს. მან უნდა იფიქრის თავის ფასეულობებზე, ტრადიციებსა და ორგანიზაციის მუშაობის სტილზე, როდესაც მუშაობს სტრატეგიის განხორციელებისა და ინფორმაციების მიდგომის შერჩევაზე;

მე-3 გაკვეთილი - დანაპირების შესრულება

პრაქტიკაში სტრატეგიულ არჩევანს ხშირად ბრალს დებენ იმაში, რომ ეს უბრალოდ ძლიერი სურვილია და "ბედზეა დამოკიდებული, რა მოხდება ". ამგვარად, მნიშვნელოვანია, რომ არსებობდეს სტიმული სტრატეგიის განხორციელების პროცესისთვის. დაინტერესებულ მხარეებს მოუნდებათ მოქმედებისა და პროგრესის დანახვა. სწრაფი გამარჯვების მიღწევა მნიშვნელოვანია რეალური განსაზღვრის დემოსტრირებისა და სულიერი მდგომარეობის ასამაღლებლად.

წარმატებული ბიზნესსტრატეგიების შემუშავების ათი პრინციპი

ხანგრძლივი დროის მანძილზე ბიზნესის გამოცდილება კვლავ ამტკიცებს, რომ წარუმატებელი სტრატეგიის რეალიზაციის თავიდან არიდება შესაძლებელია, თუ დასაწყისშივე მოხდება სწორი კურსის შერჩევა. შესაბამისად, სამეწარმეო პრაქტიკაში კომპანიის მიერ დაშვებული შეცდომების ყველაზე გავრცელებული ვარიანტების გავრცობის შემდეგ ჩამოყალიბდა ზოგადად, სტრატეგიის შემუშავების 10 პრინციპი:
1. პრიორიტეტულია ის სტრატეგიული მოქმედებები, რომლებიც ამყარებს კომპანიის კონკურენციულ პოზიციებს გრძელვადიან პერსპექტივაში. ძლიერ კონკურენციულ პოზიციას დიდი დროის მანძილზე მოაქვს დადებითი შედეგები, მაშინ როდესაც კვარტალური და წლიური გეგმური მოგების მაჩვენებლები და გაყიდვების მოცულობა საკმაოდ სწრაფად მიეცემა დავიწყებას. აქციონერებს არ მოსწონთ ის მენეჯერები, რომლებიც მოკლევადიან ფინანსურ მიღწევათა მაჩვენებლებს აყენებენ გრძელვადიან სტრატეგიულ ინიციატივებზე მაღლა, რაც ხელს შეუწყობდა კომპანიის გრძელვადიანი კონკურენციული პოზიციების გამყარებას და მიანიჭებდა მას ახალ კონკურენციულ უპირატესობას. გრძელვადიან პერსპექტივაში მაღალი მოგების მიღწევის საუკეთესო გზა სტრატეგიის თანმიმდევრული რეალიზაციაა, რომელიც მიმართული იქნება გრძელვადიანი კონკურენტუნარიანობის გამყარებისაკენ.
2. სწრაფი რეაგირება ცვალებად საბაზრო სიტუაციაზე და მომხმარებელთა მოთხოვნილებებზე, კონკურენტების ტექნოლოგიურ ინოვაციებსა და ახალ ინიციატივებზე. დაგვიანებული ან არაადეკვატური რეაქცია კომპანიას აყენებს მისთვის წაგებიან მიმდევრის პოზიციაში. თუმცა ამ სტრატეგიას თავის მხრივ უპირატესობაც გააჩნია, ნებისმიერ შემთხვევაში უმჯობესია დროულად მოხდეს თავდაპირველი სტრატეგიის ადაპტირება ახალ გარემოებებთან. გარდა ამისა, კომპანიის გრძელვადიანი სტრატეგიული გადაწყვეტილებები ხარისხის გაუმჯობესებასა და მაქსიმალურად დაბალი დანახარჯების მიღწევასთან მიმართებაში უნდა განხორციელდეს კონკურენტების მიზნების ანალოგიის, ასევე მომხმარებელთა მოლოდინების და მოთხოვნილებების კონტექსტში. იდეალური ხარისხი ან მინიმალური დანახარჯები არ უნდა გახდეს თვითმიზანი.

3. ინვესტირების განხორციელება მყარი კონკურენციული უპირატესობის შექმნის მიზნით. კონკურენციული წარმატების მოპოვება – დარგის საშუალო დონესთან შედარებით უფრო მაღალი მოგების მიღება ერთადერთი საიმედო საშუალებაა. ნებისმიერ შემთხვევაში კომპანიამ უნდა გაატაროს აგრესიული შეტევითი სტრატეგია მისი შენარჩუნების მიზნით.

4. უარის თქმა ისეთ სტრატეგიებზე, რომლებიც გათვლილია მხოლოდ ხელსაყ-რელ პირობებში წარმატების მიღწევაზე. აუცილებელია კონკურენტთა შესაძლო საპასუხო მოქმედებების წინასწარ გათვლა, კომპანია მზად უნდა იყოს ბაზარზე განვითარებული ნებისმიერი არასასიამოვნო სიტუაციისთვის. გონივრულად დაგეგმილი სტრატეგია წარმატებით მუშაობს და იძლევა კარგ შედეგს ნებისმიერ მკაცრ პირობებში.

5. ადეკვატურად უნდა შეფასდეს კონკურენტების ამბიციები და შესაძლებლო-ბები. კონკურენტები მაშინ არიან საშიშნი, როდესაც მათ არაფერი აქვთ დასაკარგი ან მათ კეთილდღეობას საფრთხე ემუქრება.

6. დაიხსომეთ, რომ სუსტ კონკურენტებზე შეტევა გაცილებით უსაფრთხო და მოგებიანია, ვიდრე ძლიერზე. მსხვილ და ნებისმიერი სიტუაციისთვის მზად–მყოფ კონკურენტებზე შეტევა განწირულია მარცხისთვის იმ შემთხვევაში, თუ თავდამსხმელ კომპანიას არ გააჩნია ძლიერი ფინანსური რესურსები და სოლიდური კონკურენციული უპირატესობა.

7. დაუშვებელია ფასების დაწევა, თუ კომპანია არ ფლობს უპირატესობას და-ნახარჯების მიხედვით. მხოლოდ ლიდერს შეუძლია აწარმოოს ხანგრძლივი საფასო ბრძოლა.

8. მიაღწიეთ კონკურენტებისგან მაქსიმალურ დაშორებას პროდუქციისა და მომსახურების ხარისხის ან სამომხმარებლო თვისებების მიხედვით. უმნიშვნელო განსხვავებას სხვადასხვა კომპანიის პროდუქციებს შორის მყიდველი ვერ შეამჩნევს.

9. ერიდეთ შუალედურ სტრატეგიებს, რომლებიც წარმოიქმნება ორი ურთიერ-თსაპირისპირო სტრატეგიების ერთდროულად განხორციელების მცდელობისას (მაგალითად, დანახარჯებით ლიდერობა, დიფერენციაციის ან მთლიანად ბაზრის და ცალკეული სეგმენტების დაპყრობის საფუძველზე). კომპრომისული სტრატეგიები იშვიათად აძლევს კომპანიას კონკურენციულ უპირატესობას ან განსხვავებულ კონკურენციულ პოზიციას – გონივრულად განხორციელებული სტრატეგია, რომელიც წარმოადგენს ხარისხის და ფასის ოპტიმალურ შეთავსებას, არის ერთადერთი გამონაკლისი ამ წესიდან. ჩვეულებრივ კომპანიები, რომლებიც ირჩევენ კომპრომისულ სტრატეგიას, აღწევენ ხარჯების საშუალო დონეს, პროდუქციის დიფერენციაციის საშუალო ხარისხს, საშუალო იმიჯსა და რეპუტაციას; შესაბამისად, მათი უჭირავთ საშუალო მდგომარეობა ბაზარზე და ნაკლებია მათი შანსი გავიდნენ ლიდერის პოზიციებზე.

10. დაიხსომეთ, რომ აგრესიული მცდელობა კონკურენტების საბაზრო წილის მოპოვებასთან დაკავშირებით იწვევს სიტუაციის გამძაფრებას დარგში და მარკეტინგულ „გამალებულ შეიარაღებულ" ან საფასო ომს, რაც ყველასთვის წაგებიანია. აგრესიული ბრძოლა ბაზრის წილის მოპოვებასთან მიმართებაში წარმოქმნის გამძაფრებულ კონკურენციას, განსაკუთრებით მაშინ, თუ დარგი ხასიათდება სასაქონლო მარაგების დიდი მოცულობით ან განიცდის საწარმოო სიმძლავრეების ნაკლებობას.

ამრიგად, სტრატეგიის ძირითადი ვარიანტების გაცნობა – დანახარჯებით ლიდერობა, ლიდერობა დიფერენციაციის ხარჯზე, ფასის და ხარისხის ოპტიმალური შეთანხმება, ფოკუსირებული სტრატეგია – არ არის საკმარისი.. მენეჯერისთვის მთავარია შეარჩიოს ისეთი სტრატეგია, რომელიც იქნება დარგში არსებული პირობების, კონკურენციული გარემოს ადეკვატური. სტრატეგია უნდა პასუხობდეს კომპანიის შიდა და გარე გარემოს, რომელთა განსხვავებული შეთანაწყობა შეიძლება დაჯგუფდეს ცხრა სტანდარტული სიტუაციის შესაბამისად.

21.3. კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის შემუშავების პრინციპები და შეფასების პარამეტრები

როგორც უკვე აღინიშნა, სტრატეგია დღეს ასრულებს კორპორაციის ფინანსური საქმიანობის პერსპექტიული მართვის ეფექტიანი ინსტრუმენტის როლს, რომელიც ექვემდებარება მისი საერთო განვითარების მიზნების რეალიზაციას მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების არსებითი ცვლილებების პირობებში, საბაზრო პროცესების სახელმწიფო რეგულირების სისტემებს, ფინანსური ბაზრის კონიუნქტურას და ყოველივე ამასთან დაკავშირებულ განუსაზღვრელობებს.

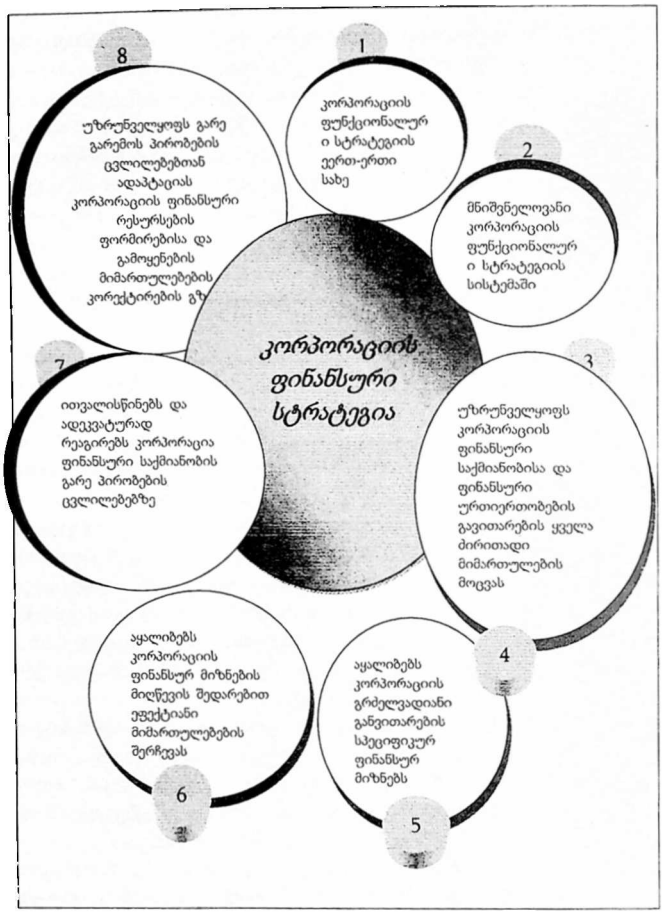
ეკონომიკური ორგანიზაციის ფინანსური სტრატეგიის შემუშავება თანამედროვე ეტაპზე ემყარება მართვის ახალი კონცეფციის – სტრატეგიული მართვის მეთოდოლოგიურ პრინციპებს, რომლებიც აქტიურად იქნა დანერგილი გასული საუკუნის 70 - იანი წლებიდან აშშ-ის კორპორაციებში და ევროპის უმეტეს ქვეყანაში. სტრატეგიული მართვის კონცეფცია ასახავს კორპორაციის ზუსტ სტრატეგიულ პოზიციონირებას (ზემოთ იხ. ნახ. 21.5. კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილების პროცესის ალგორითმი).

მართვის ახალ პარადიგმაზე დაფუძნებული კორპორაციის სტრატეგიის შემუშავება ემყარება, პირველ რიგში, ამ მართვის ობიექტების ზუსტ იდენტიფიკაციას. სტრატეგიული მართვის პარადიგმაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს კორპორაციის განვითარების სტრატეგიათა სახეების დიფერენციაცია მათი დონეების მიხედვით. (იხ.ნახ.21.1-სტრატეგიების შემუშავების პირამიდა).

ფინანსური სტრატეგიის ადგილის გათვალისწინებით კორპორაციის სტრატეგიათა ნაკრებში შეიძლება განისაზღვროს მისი არსებითი მახასიათებლები სტრატეგიული მართვის პარადიგმების ჭრილში (იხ. ნახ 21.7) სადაც:

1. კორპორაციის ფინანსური სტრატეგია არის მისი ფუნქციური სტრატეგიის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი სახეობა, მისი ფუნქციური სტატუსი განისაზღვრება იმით, რომ იგი მოიცავს საწარმოს საქმიანობის მხოლოდ ერთ სახეს, ხოლო მისი დამუშავება არის ფინანსური მენეჯმენტის ერთ-ერთი ფუნქცია;

2. კორპორაციის ფუნქციურ სატრატეგიათა სისტემაში ფინანსურ სტრატეგიას ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია. ფინანსური სტრატეგია კოორდინაციასა და ინტეგრირებას უკეთებს ყველა ფუნქციური ქვედანაყოფის ძალისხმევას, კორპორაციის ყველა სტრატეგიული ნაკრების ფორმირებასა და რელიზაციას და პირველ რიგში მის ფუნქციურ სტრატეგიას;



ნახ. 21.7 კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის მნიშვნელოვანი არსებითი მახასიათებლები.

3. ფინანსური სტრატეგია მოიცავს კორპორაციის ფინანსური საქმიანობისა და ფინანსური ურთიერთობების განვითარების ყველა ძირითად მიმართულებას. ეს პირველ რიგში გამომდინარეობს ფინანსური მენეჯმენტის შინაარსიდან, რომლის მნიშვნელოვანი ფუნქციაა მოცემული სტრატეგიის ფორმირება;

4. ფინანსური სტრატეგიის შემუშავების პროცესი განსაზღვრავს სპეციფიკური ფინანსური მიზნების ფორმირების აუცილებლობას კორპორაციის გრძელვადიან განვითარებაში. ასახავს რა ფინანსური საქმიანობის სპეციფიკას, კორპორაციის ფინანსური განვითარების მიზნებმა უნდა უზრუნველყოს მისი კორპორატიული სტრატეგიის მისია და მიზნების რელიზაცია;

5. ფინანსური სტრატეგიის შემუშავების პროცესი განსაზღვრავს დასახული მიზნების მიღწევას, შედარებით ეფექტიანი მიმართულებების შერჩევას. ასეთი

შერჩევა მიიღწევა ფინანსური გადაწყვეტილებების შესაძლო სტრატეგიების ალტერნატიული ვარიანტების ძიებითა და შეფასებით და მათი შესაბამისი კრიტერიუმის შერჩევით კორპორაციის საბაზრო ღირებულების მაქსიმიზაციის მიზნით;

6. ფინანსური სტრატეგია მოწოდებულია გაითვალისწინოს გარე გარემოს ცვალებადი პირობები კორპორაციის ფინანსური განვითარების პროცესში; ის ადეკვატურად უნდა რეაგირებდეს ამ ცვლილებებზე. კორპორაციის სტრატეგიის ფორმირების ახალი პარადიგმა განსაზღვრავს, რომ მისი სტრატეგიული ქცევის მთავარი შინაარსი მდგომარეობს გათვალისწინებული ამოცანების არა ზუსტად შესრულებაში, არამედ უნარში - სწრაფი რეაგირება მოახდინოს გარემოს ცვლილებებზე ამ ამოცანების შესაბამისი კორექტირებით;

7. ფინანსური გარემოს ადაპტაცია გარემოს ცვალებად პირობებთან მიიღწევა პირველ რიგში, კორპორაციის ფინანსური რესურსების ფორმირებისა და გამოყენების მიმართულებების შეცვლით. ფინანსური რესურსებით მანევრირება, რომელიც ფინანსური მართვის ძირითად ობიექტს წარმოადგენს, არის კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური მიზნების მიღწევის მიმართულებებისა და ფორმების კორექტირების ძირითადი ობიექტი.

ამრიგად, ფინანსური სტრატეგია არის კორპორაციის ფუნქციონალური სტრატეგიის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი სახეობა, რომელიც უზრუნველყოფს მისი ფინანსური საქმიანობის და ფინანსური ურიერთობების განვითარების ყველა ძირითად მიმართულებას გრძელვადიანი ფინანსური მიზნების ფორმირების, მათი მიღწევის შედარებით ეფექტიანი გზების შერჩევის ფინანსური რესურსების ფორმირებასა და გამოყენებას მიმართულებების ადეკვატური კორექტირების გზით გარე პირობების ცვლილებებთან.

ფინანსური სტრატეგიის შემუშავება დიდ როლს ასრულებს კორპორაციის ეფექტიანად განვითარების უზრუნველყოფაში, რაც შემდეგში მდგომარეობს:

1. შემუშავებული ფინანსური სტრატეგია უზრუნველყოფს კორპორაციის ეკონომიკური და სოციალური განვითარების გრძელვადიანი საერთო და ფინანსური მიზნების რეალიზაციის მექანიზმს მთლიანად და მისი ცალკეული სტრუქტურული ერთეულების მიხედვით.

2. ის შესაძლებელს ხდის რეალურად შეფასდეს კორპორაციის ფინანსური შესაძლებლობები, უზრუნველყოფს მისი შიდა ფინანსური პოტენციალის მაქსიმალურად გამოყენებას და ფინანსური რესურსებით აქტიური მანევრირების შესაძლებლობას.

3. ის შესაძლებელს ხდის სწრაფად იქნეს რეალიზებული ახალი პერსპექტიული ინვესტიციური შესაძლებლობები, რომლებიც აღმოცენდება გარემოს ფაქტორების დინამიკური ცვლილებების პროცესში.

4. ფინანსური სტრატეგიის შემუშავება ითვალისწინებს კორპორაციის მიერ არაკონტროლირებადი გარემოს ფაქტორების განვითარების წინასწარ შესაძლო ვარიანტებს და შესაძლებელს ხდის მინიმუმამდე იქნეს დაყვანილი მათი ნეგატიური გავლენა კორპორაციის საქმიანობაზე.

5. ის ასახავს კორპორაციის შედარებით უპირატესობებს ფინანსურ საქმიანობაში მის კონკურენტებთან მიმართებაში.

6. ფინანსური სტრატეგიის არსებობა უზრუნველყოფს კორპორაციის ფინანსური საქმიანობის სტრატეგიული, მიმდინარე და ოპერატიული მართვის ზუსტ ურთიერთკავშირს.

7. ის უზრუნველყოფს ფინანსური ქცევის შესაბამისი მენტალიტეტის რეალიზაციას კორპორაციის შედარებით მნიშვნელოვანი სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღებისას.

8. ფინანსური სტრატეგიის სისტემაში ყალიბდება მნიშვნელოვანი ფინანსური მმართველობითი გადაწყვეტილებების შერჩევის ძირითადი კრიტერიალური შეფასების მნიშვნელობა.

9. შემუშავებული ფინანსური სტრატეგია არის მართვის საერთო ორგანიზაციული სტრუქტურის სტარტეგიული ცვლილებებისა და კორპორაციის ორგანიზაციული კულტურის ერთ-ერთი საბაზისო წინაპირობა.

კორპორაციის ფინანსური სტარტეგიის შემუშავების საფუძველია ახალი მმართველობითი პარადიგმის - სტრატეგიული მართვის სისტემის შემდეგი პრინციპები (იხ. ნახ 21.8). კერძოდ:

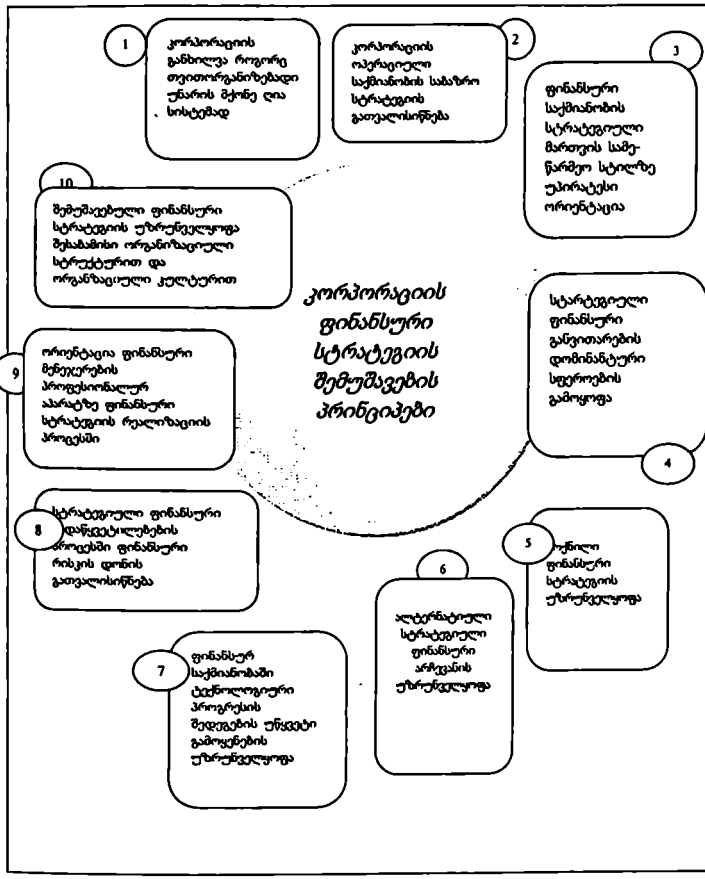
პრინციპი 1. კორპორაციის, როგორც ღია სოციალურ-ეკონომიკური სისტემის, განხილვა თვითორგანიზებადი უნარის მქონე ობიექტად. სტრატეგიული მართვის ეს პრინციპი იმაში მდგომარეობს, რომ ფინანსური სტრატეგიის შემუშავებისას კორპორაცია განიხილება როგორც განსაზღვრული სისტემა, რომელიც მთლიანად გახსნილია აქტიური ურთიერთზემოქმედებისათვის გარემოს ფაქტორებთან. კორპორაციის, როგორც სოციალურ-ეკონომიკური სისტემის, გახსნილობა და მისი თვითორგანიზაციის უნარი საშუალებას იძლევა უზრუნველყოფილი იქნეს მისი ფინანსური სტრატეგიის ჩამოყალიბების ხარისხობრივად სხვა დონე.

პრინციპი 2. კორპორაციის ოპერაციული საქმიანობის საბაზრო სტრატეგიის გათვალისწინება არის კორპორაციის ეკონომიკური განვითარების საერთო სტრატეგიის ნაწილი, რომელიც უზრუნველყოფს პირველ რიგში ოპერაციული საქმიანობის განვითარებას.

პრინციპი 3. ფინანსური საქმიანობის სტრატეგიული მართვის სამეწარმეო სტილზე უპირატესი ორიენტაცია. კორპორაციის ფინანსური მართვა სტრატეგიულ პერსპექტივაში ხასიათდება ზრდადი, ანუ სამეწარმეო სტილით, რომლის საფუძველია ეფექტიანი მმართველობითი გადაწყვეტილებების აქტიური ძიება ფინანსური საქმიანობის ყველა მიმართულების და ფორმირების მიხედვით.

პრინციპი 4. სტრატეგიული ფინანსური განვითარების დომინირებული სფეროების გამოყოფა. ეს პრინციპი კორპორაციის ფინანსური საქმიანობის პრიორიტეტული მიმართულებების იდენტიფიკაციის საშუალებას იძლევა, რაც უზრუნველყოფს მისი მთავარი მიზნობრივი ფუნქციის - კორპორაციის საბაზრო ღირებულების გრძელვადიან პერსპექტივაში ზრდის –წარმატებით რეალიზაციას.

პრინციპი 5. ფინანსური სტრატეგიის მოქნილობის უზრუნველყოფა. კორპორაციის ფინანსური საქმიანობის სამომავლო განვითარებისთვის ყოველთვის დამახასიათებელია გარკვეული განუსაზღვრელობა, ამიტომ პრაქტიკულად შეუძლებელია შენარჩუნებულ იქნეს უცვლელი სახით კორპორაციის შემუშავებული ფინანსური სტრატეგია მისი რეალიზაციის პროცესის ყველა სტადიაზე. ფინანსური მენეჯერების ალტერნატიული სტრატეგიული ქმედობების საფუძველი ასეთ პირობებში არის შემუშავებული ფინანსური სტრატეგიის მოქნილობის მაღალი დონე.



ნახ. 21.8 კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის შემუშავების ძირითადი პრინციპები.

სტრატეგიული მოქნილობა წარმოადგენს კორპორაციის პოტენციურ შესაძლებლობას სწრაფი კორექტირება გაუკეთოს არსებული ფინანსური გადაწყვეტილებების ფინანსური საქმიანობის განხორციელების გარე ან შიდა პირობების შეცვლისას.

პრინციპი 6. სტრატეგიული ფინანსური არჩევანის ალტერნატიულობის უზრუნველყოფა. სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილებების საფუძველი უნდა იყოს ფინანსური საქმიანობის განხორციელების მიმართულებების, ფორმებისა და მეთოდების ალტერნატიული ვარიანტების აქტიური ძიება, მათგან საუკეთესოს შერჩევა, ამის საფუძველზე საერთო ფინანსური სტრატეგიის ასაგებად მისი ეფექტიანი რეალიზაციის მექანიზმების ჩამოყალიბება.

პრინციპი 7. ტექნოლოგიური პროგრესის შედეგების განუწყვეტელი გამოყენების უზრუნველყოფა ფინანსურ საქმიანობაში. ფინანსური სტრატეგიის ფორმირებისას აუცილებლად უნდა იქნეს მხედველობაში მიღებული ის ფაქტი, რომ ფინანსური საქმიანობა არის ტექნოლოგიური სიახლეების დანერგვის უზრუნველყოფის მნიშვნელოვანი მექანიზმი, რომელიც უზრუნველყოფს კორპორაციის კონკურენციული პოზიციის ზრდას ბაზარზე. ამოტომ კორპორაციის სტრატეგიული განვითარების ძირითადი მიზნების რეალიზაცია მნიშვნელოვანწილად დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად ასახავს მისი ფინანსური სტრატეგია ტექნოლოგიური პროგრესის მიღწეულ შედეგებს და რამდენადაა იგი ადაპტირებული მისი ახალი შედეგების სწრაფ ათვისებასთან.

პრინციპი 8. ფინანსური რისკის დონის გათვალისწინება სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღების პროცესში. პრაქტიკულად ყველა ძირითადი ფინანსური გადაწყვეტილება, რომელიც მიიღება ფინანსური სტრატეგიის ფორმირების პროცესში, ამა თუ იმ ხარისხით ცვლის ფინანსური რისკის დონეს.

პრინციპი 9. ორიენტაცია ფინანსური მენეჯერების პროფესიულ აპარატზე ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის პროცესში. როგორი სპეციალისტებიც არ უნდა იქნან მოზიდული კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის ცალკეული პარამეტრების შემუშავებაზე, მისი რეალიზაცია უნდა მოახდინონ მომზადებულმა სპეციალისტებმა, ფინანსურმა მენეჯერებმა; ეს მენეჯერები უნდა იცნობდნენ სტრატეგიული მართვის ძირითად პრინციპებს, ფინანსური საქმიანობის ცალკეული ასპექტების მართვის მექანიზმებს, უნდა ფლობდნენ სტრატეგიული ფინანსური კონტროლინგის მეთოდებს.

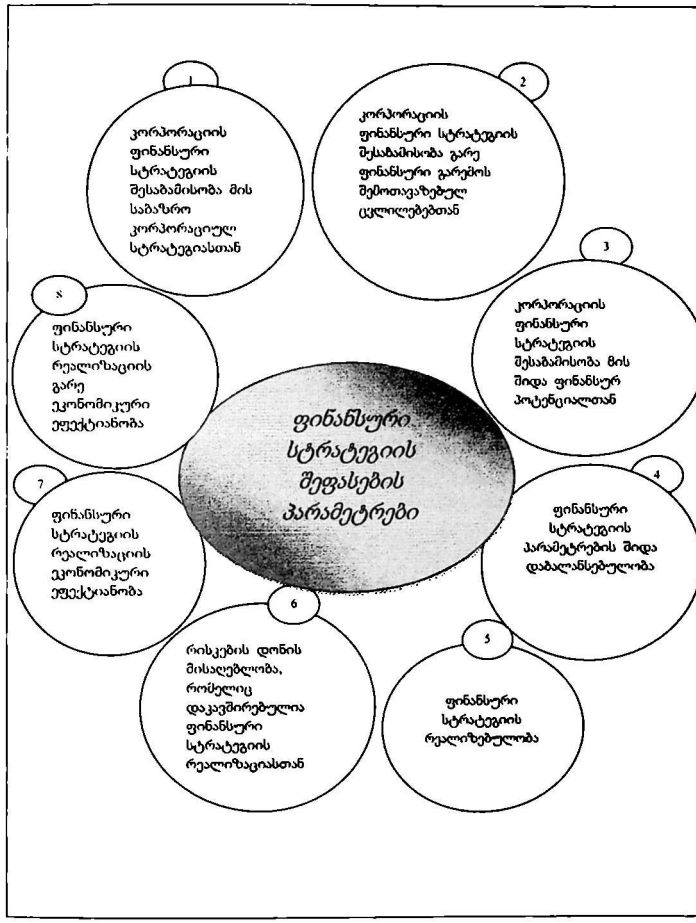
პრინციპი 10. კორპორაციის შემუშავებული ფინანსური სტრატეგიის მართვის ორგანიზაციული სტრუქტურის შესაბამისობის უზრუნველყოფა ფინანსური საქმიანობის მართვასთან და ორგანიზაციულ კულტურასთან. ფინანსური სტრატეგიის ეფექტიანი რეალიზაციის მნიშვნელოვანი პირობაა მისი შესაბამისობა მართვის ორგანიზაციული კულტურის ცვლილებებთან.

ამრიგად, ეკონომიკური ორგანიზაციის (კორპორაციის) სტარატეგიის მართვის სისტემის პრინციპების საფუძველზე შემუშავებული ფინანსური სტრატეგია შესაძლებელს ხდის მოხდეს ეკონომიკური სუბიექტის ფინანსური საქმიანობის თავისდროული ადაპტირება მისი ეკონომიკური განვითარების შესაძლებლობების სამომავლო კარდინალურ ცვლილებებთან მისი სტრატეგიული განვითარების ძირითადი მიზნების რეალიზაციის მისაღწევად.

ფინანსური სტრატეგიის შეფასება, რომელიც შემუშავებულია კორპორაციის მიერ, ხორციელდება შემდეგი ძირითადი პარამეტრების მიხედვით. (ნახ. 21.9):

პარამეტრი 1. კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის შეთანხმებულობა მისი საბაზრო კორპორატიულ სტრატეგიასთან. ასეთი შეფასების პროცესში ვლინდება მიზნების შეთანხმებულობის ხარისხი და ამ სტრატეგიის რეალიზაციის ეტაპები.

პარამეტრი 2. კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის შესაბამისობა გარე ფინანსური გარემოს შემოთავაზებულ ცვლილებებთან. ამ შეფასების პროცესში განისაზღვრება: თუ რამდენად შეესაბამება შემუშავეული ფინანსური სტრატეგია



ნახ. 21.9. კორპორაციის შემუშავებული ფინანსური სტრატეგიის შეფასების ძირითადი პარამეტრები.

ქვეყნის ეკონომიკის პროგნოზულ განვითარებას და ფინანსური ბაზრის კონიუნქტურის ცვლილებებს მისი ცალკეული სეგმენტების ჭრილში, თუ რა ხარისხით აისახება კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური პოზიციის მოდელში გარე ფინანსური გარემოს გენერირებული შესაძლებლობები და მუქარები, სწორად ასახავს თუ არა ეს მოდელი გარე გარემოს ფაქტორების რყევადობის შესაძლო ვარიაციებს.

პარამეტრი 3. კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის შესაბამისობა მის შიდა პოტენციალთან. ასეთი შეფასება შესაძლებლობას იძლევა განისაზღვროს, თუ რამდენადაა დაკავშირებული ფინანსური სტრატეგიის მაშტაბები, მიმართულებები და შიდა ფინანსური რესურსების ფორმირების შესაძლებლობებთან, ფინანსური

მენეჯერების კვალიფიკაციასთან, ფინანსური საქმიანობის მართვის ორგანიზაციულ სტრუქტურასთან, ფინანსური მენეჯერების ორგანიზაციულ კულტურასთან და კორპორაციის შიდა ფინანსური პოტენციალის სხვა პარამეტრებთან.

პარამეტრი 4. ფინანსური სტრატეგიის პარამეტრების შიდა დაბალანსებულობა. ასეთი შეფასების განხორციელებისას განისაზღვრება, თუ რამდენად ეთანხმება ერთი-მეორეს წარმოებული ფინანსური საქმიანობის ცალკეული მიზნები და მიზნობრივი სტრატეგიული ნორმატივები.

პარამეტრი 5. ფინანსური სტრატეგიის რეალიზებადობა. ასეთი შეფასების პროცესში პირველ რიგში განიხილება კორპორაციის პოტენციური შესაძლებლობები ფინანსური რესურსების საჭირო ოდენობის ფორმირებაში ყველა წყაროებიდან და ყველა ფორმაში: რამდენად ტექნოლოგიურია სარეალიზაციოდ არჩეული საინვესტიციო პროექტები; არის თუ არა ფინანსურ ბაზარზე ფინანსური ინსტრუმენტების საკმარისი სახეები, რომლებიც უზრუნველყოფს ეფექტიან საინვესტიციო პორტფელის ფორმირებას, როგორია შერჩეული ფინანსური სტრატეგიის წარმატებული რეალიზაციის ორგანიზაციული და ტექნიკური შესაძლებლობები.

პარამეტრი 6. რისკების დონის მისაღებლობა, რაც დაკავშირებულია ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციასთან. ასეთი შეფასების პროცესში აუცილებელია განისაზღვროს კორპორაციის საქმიანობასთან დაკავშირებული პროგნოზირებადი ფინანსური რისკების დონე. ამის გარდა, აუცილებლად უნდა შეფასდეს, თუ რამდენად დასაშვებია ამ რისკების დონე მოცემული კორპორაციის ფინანსური საქმიანობისათვის ფინანსური დანაკარგების შესაძლო სიდიდისა და გაკოტრების მუქარების გენერირების პოზიციებიდან.

პარამეტრი 7. ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის ეკონომიკური ეფექტიანობა. ფინანსური სტრატეგიის ეკონომიკური ეფექტიანობის შეფასება ხორციელდება პირველ რიგში ადრე განხილული ძირითადი ფინანსური კოეფიციენტების და მიცემული მიზნობრივი სტრატეგიული ნორმატივების პროგნოზული გათვლების საფუძველზე, რომლებიც შეედრება მათ საბაზისო დონეს.

პარამეტრი 8. ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის საგარეო ეკონომიკური ეფექტიანობა. ასეთი შეფასების პროცესში გათვალისწინებულია კორპორაციის საქმიანი რეპუტაციის ზრდა, მისი სტრუქტურული ქვედანაყოფების ფინანსური საქმიანობის მართვადობის დონის ამაღლება, ფინანსური მენეჯერების მატერიალური და სოციალური თვითკმაყოფილების დონის ამაღლება.

ამგვარად, კორპორაციის მიერ შემუშავებული საფინანსო სტრატეგიის შეფასების დადებითი შედეგების მიხედვით, რომელიც შეესაბამება შერჩეულ კრიტერიუმებს და ფინანსურ ფილოსოფიას, მიიღება გადაწყვეტილება სტრატეგიის შემუშავებისა და მისი განხორციელების შესახებ.

კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის შემუშავების და მისი რეალიზაციის განხორციელების ალგორითმი მოცემულია ნახ. 21.10- ში, რომელიც მოიცავს:

1. ფინანსური სტრატეგიის ფორმირების საერთო პერიოდის განსაზღვრას. ეს პერიოდი რიგ პირობებზეა დამოკიდებული, რომ განსაზღვრის ძირითადი პირობაა იმ პერიოდის ხანგრძლივობა, როცა უნდა მოხდეს კორპორაციის განვითარების კორპორაციული სტრატეგიის ფორმირება.

მნიშვნელოვანი პირობა კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის ფორმირების პერიოდის განსაზღვრისას არის მთლიანად ეკონომიკის განვითარების წინასწარი

განჭვრეტა და ფინანსური ბაზრის იმ სეგმენტების კონიუნქტურა, რომელთანაც დაკავშირებულია მოცემული კორპორაციის ფინანსური საქმიანობა. დღევანდელი არასტაბილური ეკონომიკური გარემოს პირობებში ეს პერიოდი არ უნდა იყოს ხანგრძლივი და საშუალოდ უნდა განისაზღვროს 3-5 წლის ჩარჩოებში;

2. გარე ფინანსური გარემოს ფაქტორების კვლევას. ასეთი კვლევა განსაზღვრავს კორპორაციის ფინანსური საქმიანობის ეკონომიკურ-სამართლებრივი პირობების შესწავლას და მათ შესაძლო ცვლილებებს მომავალ პერიოდში;

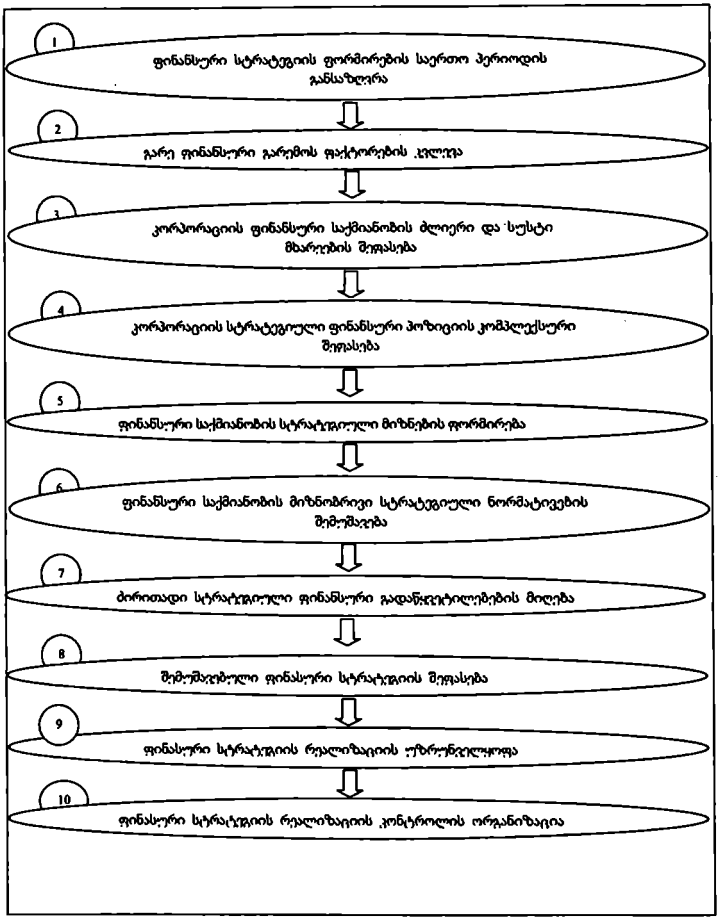
3. კორპორაციის ძლიერი და სუსტი მხარეების განსაზღვრას (SWOT ანალიზის წარმოება), განაპირობებს მისი ფინანსური საქმიანობის თავისებურებებს. ასეთი შეფასების პროცესში აუცილებელია განისაზღვროს, ფლობს თუ არა კორპორაცია საკმარის პოტენციალს, რათა ისარგებლოს არსებული საინვესტიციო შესაძლებლობებით; მისი ასეთი შიდა მახასიათებლების გამოვლენა ასუსტებს ასევე ფინანსური საქმიანობის შედეგიანობას;

4. კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური პოზიციის კომპლექსური შეფასებას. ასეთი შეფასების პროცესში მიღებულ უნდა იქნეს ზუსტი წარმოდგენა იმ ძირითად პარამეტრებზე, რომლებიც ახასიათებს კორპორაციის ფინანსური საქმიანობის განვითარების შესაძლებლობებსა და შეზღუდვებს; კერძოდ როგორია კორპორაციის მმართველების, ფინანსური მენეჯერების და მესაკუთრეების სტრატეგიული აზროვნების დონე, როგორია ფინანსური მენეჯერების განათლების დონე, გარემოს მნიშვნელოვანი ელემენტების გავლენა არსებული დინამიკის მდგომარეობაზე, როგორია კორპორაციაში მოქმედი ფინანსური ანალიზის, კონტროლისა და დაგეგმვის მოქმედი სისტემების ეფექტიანობა და ა.შ.;

5. კორპორაციის ფინანსური საქმიანობის სრატეგიული მიზნების ფორმირებას. ამ საქმიანობის მთავარი მიზანია კორპორაციის მესაკუთრეთა კეთილდღეობის დონის ზრდა და მისი საბაზრო ღირებულების მაქსიმიზაცია. სტრატეგიული მიზნების სისტემა უნდა უზრუნველყოფდეს ფინანსური საქმიანობის უფრო ეფექტიანი მიმართულებების შერჩევას, ფინანსური რესურსების საჭირო ოდენობით ფორმირებას და მათი შემადგენლობის ოპტიმიზაციას, ფინანსური რისკების დონის მისაღებობას კორპორაციის მიერ სამეურნეო საქმიანობის განხორციელების პროცესში და ა.შ.;

6. ფინანსური საქმიანობის მიზნობრივი სტრატეგიული ნორმატივების შემუშავებას. ფინანსური საქმიანობის მიზნობრივი სტრატეგიული ნორმატივების შემუშავება წარმოადგენს ძირითადი მმართველობითი გადაწყვეტილებების მიღების საფუძველს და განაპირობებს ფინანსური სტრატეგიის განხორციელების კონტროლის უზრუნველყოფას;

7. ძირითადი სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღებას. ამ ეტაპზე, ფინანსური საქმინობის მიზნებიდან და მიზნობრივი სტრატეგიული ნორმატივებიდან გამომდინარე, განისაზღვრება კორპორაციის ფინანსური განვითარების მთავარი სტრატეგიები ცალკეული დომინანტური სფეროების ჭრილში, ფინანსური პოლიტიკა მისი ფინანსური საქმიანობის ცალკეული ასპექტების მიხედვით, ყალიბდება ალტერნატიული სტრატეგიული მიდგომის პორტფელი დასახული მიზნების რეალიზციის დროს და ხორციელდება მათი შეფასება და შერჩევა. ეს შესაძლებელს ხდის ჩამოყალიბდეს კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური განვითარების კომპლექსური პროგრამა;



ნახ. 21.10. კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის შემუშავებისა და რეალიზაციის პროცესის ძირითადი ეტაპების ალგორითმი.

8. შემუშავებული ფინანსური სტრატეგიის შეფასებას. ასეთი შეფასება ხორციელდება იმ სპეციალური ეკონომიკური და არაეკონომიკური კრიტერიუმების სისტემების მეშვეობით, რომლებიც დგინდება კორპორაციის მიერ. შეფასების შედეგების მიხედვით შემუშავებულ ფინანსურ სტრატეგიაში შეიტანება აუცილებელი კორექტივა, რის შემდეგაც ხდება მისი რეალიზაცია;

9. ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის უზრუნველყოფას. ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის პროცესში, ადრე გამიზნული სტრატეგიული ღონისძიებების განხორციელებასთან ერთად, მზადდება და რეალიზდება ახალი

მმართველობითი გადაწყვეტილებები, რომლებიც განპირობებულია გარე ფინანსური გარემოს ფაქტორების გაუთვალისწინებელი ცვლილებებით;

10. რეალიზებული ფინანსური სტრატეგიის რელიზაციის კონტროლის ორგანიზაციას. ეს კონტროლი ხორციელდება სტრატეგიული ფინანსური კონტროლინგის საფუძველზე, რომელიც ასახავს კორპორაციის ფინანსური საქმიანობის ძირითადი სტრატეგიული მიზნობრივი ნორმატივების რეალიზაციის მსვლელობას.

21.4. კორპორაციის განვითარების ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვა

კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური მართვის სისტემაში შედარებით მნიშვნელოვანი და რთული ეტაპია შემუშავებული ფინანსური პოლიტიკის რეალიზაციის მართვა, რომლის ძირითადი ამოცანაა კორპორაციაში აუცილებელი წინაპირობების შექმნა მის საბაზრო კორპორაციული სტრატეგიით გათვალისწინებული ფინანსური მხარდაჭერის უზრუნველსაყოფად სტრატეგიული მიზნების წარმატებული განხორციელება.

ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის პროცესი ხასიათდება შემდეგი ძირითადი თავისებურებებით.

1.ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვა მიმართულია არა ყველა სტრატეგიული გადაწყვეტილების სავალდებულო შესრულებაზე, რაც გათვალისწინებულია კორპორაციის სტარატეგიული ფინანსური განვითარების პროგრამით, არამედ მისი ფინანსური საქმიანობის მთავარი და ძირითადი სტრატეგიული მიზნების მიღწევაზე.

2.კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის წარმატებული განხორციელება შესაძლებელს ხდის მიღებული იქნეს გათვალისწინებულთან შედარებით დამატებითი ეფექტი, რადგანაც სტრატეგიული პროცესის ამ ეტაპზე შესაძლებელი ხდება თავიდან იქნეს აცილებული ყველა შეცდომა და შეუთანხმებლობა, რაც დაშვებულია მისი შემუშავების ეტაპებზე და, პირიქით. ძალზე კარგი ფინანსური სტრატეგიის ცუდი რეალიზაციის პირობებში არა თუ არ მიიღწევა მოსალოდნელი ეფექტი, შეიძლება შემცირდეს კორპორაციის შიდა ფინანსური პოტენციალი და შეიქმნას პრობლემები საბაზრო კორპორაციული სტრატეგიის ღონისძიებების შესრულების პროცესში.

3. სტრატეგიული პროცესის ამ ეტაპზე ადგილი აქვს კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური მართვის აქცენტების არსების აღრევას. თუკი წინა ეტაპზე ეს პროცესი ატარებდა ანალიტიკურ ხასიათს, რაც უზრუნველყოფდა კორპორაციის ფინანსური განვითარების ხედვას, ჰორიზონტის და სიტუაციის პროგნოზის უზრუნველყოფას, სტრატეგიის რეალიზაციის ამ ეტაპზე ძირითადი მმართველობითი ძალისხმევა იძენს უშუალო ქმედობების ხასიათს.

4. ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის პროცესში წარმატების ძირითად დაბრკოლებად გვევლინება ფინანსური სამსახურების მენეჯერების ეფექტიანი კომუნიკაციური კავშირების აგება სხვა ფუნქციონალური ქვედანაყოფების მუშაკებთან და სტრატეგიული სამეურნეო ერთეულების ხელმძღვანელებთან, ასევე ფინანსური ურთიერთობების დარგში კორპორაციის გარე პარტნიორებთან.

5. ფინანსური სტრატეგიის რელიზაცია არის მმართველობითი საქმიანობის შედარებით სტრუქტურული პროცესი კონკრეტული მმართველობითი

გადაწყვეტილებების და ქმედობების მზა ნაკრების პოზიციიდან ამა თუ იმ რეალურ სტრატეგიულ სიტუაციაში. ერთი და იმავე მმართველობითი გადაწყვეტილებები ერთნაირ სიტუაციაში, მიღებული სხვადასხვა კორპორაციების მიერ ან ერთი და იმავე კორპორაციის მიერ, ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის პროცესის სხვადასხვა სტადიაზე შეიძლება ურთიერთსაწინააღმდეგო შედეგების მომტანი აღმოჩნდეს.

კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვის პროცესის ალგოროთმის განხორციელება (იხ. ნახ.21.11-ში) მოიცავს:

1) კორპორაციის ფინანსური საქმიანობის სტრატეგიული ცვლილებების უზრუნველყოფა. კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვის პროცესი იწყება მისი ფინანსური საქმიანობის მომავალი სტრატეგიული ცვლილებების მაშტაბების გარკვევით.

სტრატეგიული ცვლილებები წარმოადგენს იმ ღონისძიებების კომპლექსს, რომელებიც მიმართულია ფინანსური საქმიანობის მართვის ყველა ძირითადი სისტემის გარდაქმნაზე იმ დონემდე, რომელიც უზრუნველყოფს კორპორაციის გათვალისწინებული მთავარი ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის სრულ შესაძლებლობას;

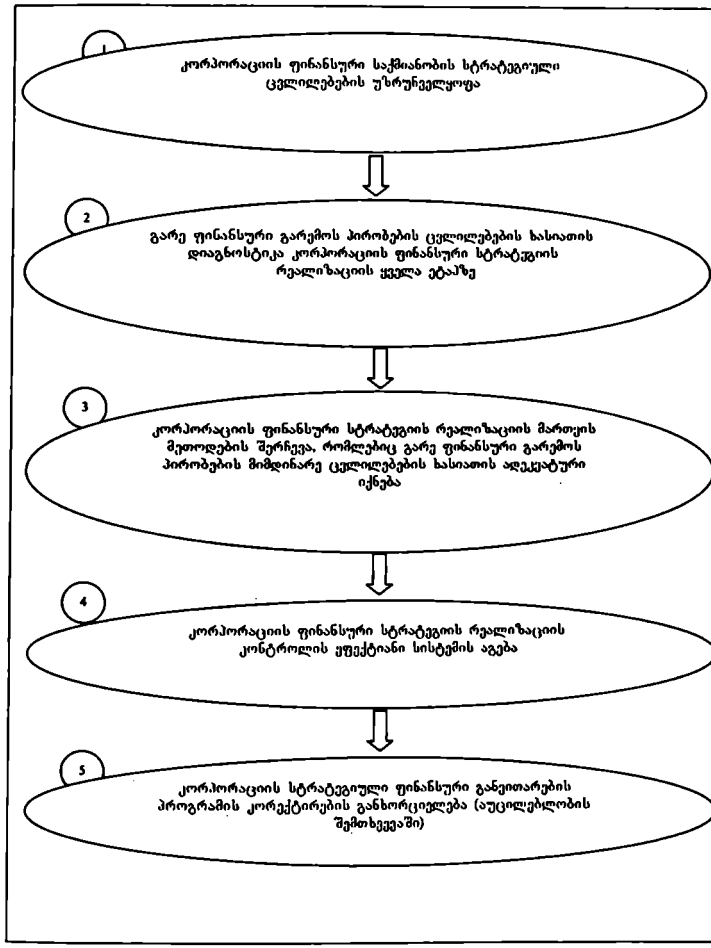
2) ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის ცალკეულ ეტაპებზე აღიქმება, როგორც დამატებითი შესაძლებლობები, ასევე როგორც დამატებითი მუქარები კორპორაციის ფინანსურ განვითარებაში. გარემოს პირობების დიაგნოსტიკა, რომელშიც ხორციელდება კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაცია მის ყოველ ეტაპზე, შესაძლებლობას აძლევს მას თავისდროულად შეიმუშაოს აუცილებელი შემტევი ან თავდაცვითი სტრატეგიული მმართველობითი გადაწყვეტილებები, რომლებიც უზრუნველყოფს მისი ფინანსური განვითარების მიზნების რეალიზაციას. კორპორაციის გარემოს ასეთი პირობების თავისდროული დიაგნოსტიკა კორპორაციის სტრატეგიის რეალიზაციის ყოველ ეტაპზე და მათზე ადეკვატური რეაგირება მისი განვითარების სტრატეგიული მიზნების მიღწევის საქმეში შეადგენს სტრატეგიული მენეჯმენტის თანამედროვე პარადიგმის საფუძველს.

როგორც ცნობილია, სტრატეგიული მენეჯმენტის თეორია გამოყოფს გარემოს პირობის ოთხ ძირითად ვარიანტს, რომელშიც ხორციელდება კორპორაციის სტრატეგიის რეალიზაცია, კერძოდ:

ა) გარემოს პირობების შედარებითი სტაბილურობა. ასეთი პირობები ახასიათებს სიტუაციას, როცა კორპორაციის გარე ფინანსური გარემოს ძირითადი ფაქტორები ატარებს მყარ ხასიათს და განისაზღვრება ტრენდის ერთიანი ხაზის მთელი სტრატეგიული პერიოდის განმავლობაში.

ბ) გარემოს პირობების წინასწარ განჭვრეტადი ცვლილებები. ასეთი პირობებისათვის დამახასიათებელია გარემოს საგარეო პირობების ცალკეული ფაქტორების არსებული დინამიკის ტრენდის ხაზის განსაზღვრული რყევა, რომელიც ფიქსირდება სტრატეგიული ანალიზის პროცესში.

გ) გარემოს პირობების გაუთვალისწინებელი ცვლილებები, რომლებიც დიაგნოსტირებულია მათი წარმოშობის ადრეულ სტადიაზე. ასეთი სიტუაცია ხასიათდება გარემოს ფაქტორების ახალი ტენდენციებით, რომლებიც არსებით გავლენას ახდენს კორპორაციის ფინანსურ განვითარებაზე და რომელთა დიაგნოსტირება ხდება მათი წარმოქმნის ადრეულ სტადიაზევე.



ნახ. 21.11. კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვის ალგორითმი.

დ) გარემოს პირობების გაუთვალისწინებელი მოულოდნელი ცვლილებები. ასეთი სიტუაცია ხასიათდება გარე ფაქტორების ტენდენციის გაუთვალისწინებელი ცვლილებების წარმოქმნით, რომელთა აღმოცენების ადრეულ სტადიაზე დიაგნოსტირება ვერ მოხერხდა;

3) კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვის მეთოდების შერჩევა გარე ფინანსური გარემოს პირობების მიმდინარე ცვლილებების ხასიათის ადეკვატურია. სტრატეგიული მენეჯმენტის პრინციპების შესაბამისად კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვის მეთოდების შერჩევა უნდა

ხდებოდეს, გარე ფინანსური გარემოს კონკრეტული პირობებიდან გამომდინარე. ეს პირობები შეიძლება იყოს სტაბილური ხასიათის ან ძალიან სწრაფად შეიცვალოს ისე, რომ მისი განჭვრეტა შეუძლებელი იყოს;

4) კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის კონტროლის ეფექტიანი სისტემის აგება. სტრატეგიული ფინანსური კონტროლინგის სისტემის აგების პროცესში გათვალისწინებული უნდა იქნას, რომ კონტროლის ამ სახის ობიექტი არის არა ცალკეული სტრატეგიული ღონისძიებების რეალიზაციის ხარისხი, რომელიც გათვალისწინებულია კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური განვითარების პროგრამით, არამედ მხოლოდ ამ განვითარების სტრატეგიული მიზნების რეალიზაციის დონე.

ამის გარდა, სტრატეგიული ფინანსური კონტროლინგის სისტემის ფორმირებისას გათვალისწინებული უნდა იქნეს, რომ საკონტროლო პერიოდი ამ შემთხვევაში უნდა იყოს გაცილებით დიდი ოპერატიულ და მიმდინარე ფინანსურ კონტროლინგთან შედარებით. ეს პერიოდი შეიძლება მერყეობდეს ერთი კვარტალიდან ერთ წლამდე პერიოდში. სტრატეგიული ფინანსური კონტროლინგის განხორციელების ერთ-ერთი თავისებურებაა ასევე კონტროლირებადი მიზნობრივი სტრატეგიული ნორმატივების პრიორიტეტების სისტემების ფორმირება, აგრეთვე საკონტროლო ანგარიშების შედგენა კონტროლირებადი მაჩვენებლის ფაქტობრივი შედეგების გადახრის მიზეზების ანალიზით;

5) აუცილებლობის შემთხვევაში კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური განვითარების პროგრამის კორექტირება. ასეთი კორექტირება შეიძლება განხორციელდეს შემდეგ ძირითად შემთხვევებში:

- გარე ფინანსური გარემოს ფაქტორების მოულოდნელი ცვლილებების შემთხვევაში, რაც ახდენს ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის არსებითი მუქარების გენერირებას, რომელთა სრული ნეიტრალიზება შეუძლებელია;
- გარე ფინანსური გარემოს ფაქტორების მოულოდნელი ცვლილებისას, რომლებიც ქმნიან მნიშვნელოვან დამატებით შესაძლებლობებს კორპორაციის ფინანსური განვითარებისათვის;
- კორპორაციის შიდა ფინანსური პოტენციალის ზრდის შემთხვევაში დამატებითი ეფექტის ხარჯზე, რომელიც მიიღება სტრატეგიული ცვლილებების წარმატებული რეალიზაციის შედეგად;
- არსებითი, ობიექტურად განპირობებული კორექტივების შეტანით კორპორაციული სტრატეგიის მიზნებში, სხვა ფუნქციურ სტრატეგიებში, ასევე სტრატეგიის ცალკეულ ბიზნესში.

ამრიგად, ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციის მართვა უნდა ჩაითვალოს წარმატებით დასრულებულად, თუკი მიღწეულია ყველა ძირითადი სტრატეგიული მიზანი კორპორაციის ფინანსური განვითარების ყოველი დომინანტური სფეროს მიხედვით, რისი მიღწევის მნიშვნელოვან ინსტრუმენტს მონიტორინგის განხორციელება წარმოადგენს.

კონტროლის სისტემის დამკვიდრება მართვის პროცესში მენეჯერების ყურადღებას მიმართავს პრობლემურ საკითხებზე და აძლევს მათ დროს, რეაგირება მოახდინონ შესაძლებლობებსა და საფრთხეებზე.

მენეჯმენტის კონტროლისა და საინფორმაციო სისტემები მოწოდებულია შეაფასოს საქმიანობა ნედლეულის, გარდასახვის, მზა საქონლისა და მომსახურების გარდაქმნის პროცესის ყოველ საფეხურზე.

კონტროლის პროცესი შეიძლება 4 საფეხურად დაიყოს, კერძოდ, 1) მწარმოებლურობის სტანდარტების დამკვიდრება, 2) ფაქტობრივი მწარმოებლურობის გაზომვა, 3) შედარება და 4) შეფასება (იხ. ნახ. 21.12)

საფეხური 1	მწარმოებლურობის, მიზნების ან ამოცანების სტანდარტების დამკვიდრება, რომელთა მიხედვითაც უნდა შეფასდეს მწარმოებლურობა.
საფეხური 2	ფაქტობრივი მწარმოებლურობის გაზომვა (შეფასება)
საფეხური 3	ფაქტობრივ მწარმოებლურობასა და მწარმოებლურობის შერჩეულ სტანდარტებს შორის შედარებითი ანალიზის წარმოება.
საფეხური 4	შედეგების შეფასება და შესწორებების შეტანა, თუ სტანდარტი არ იქნა მიღწეული.

ნახ. 21.12 მენეჯერული კონტროლის საფეხურების სქემა.

ნახ. 21.12-ის ანალიზი მოწმობს, რომ პირველ საფეხურზე უნდა დამკვიდრდეს მწარმოებლურობის, მიზნების ან ამოცანების სტანდარტები, რომელთა მიხედვითაც უნდა შეფასდეს მწარმოებლურობა. მწარმოებლურობის კრიტერიუმები განსაზღვრავენ ყაირათიანობას, ხარისხს, მომხმარებლებზე ორიენტირებულობასა და ინოვაციის დონეს. თუ მენეჯერები დაბალი ფასის სტრატეგიით ხელმძღვანელობენ, მაშინ აუცილებელია ეფექტიანობის შეფასება ორგანიზაციის ყველა დონეზე.

კორპორაციულ დონეზე ყაირათიანობის შესაფასებელ მწარმოებლურობის სტანდარტს წარმოადგენს ოპერაციული ხარჯები – საქონლისა და მომსახურების წარმოებასთან დაკავშირებული ფაქტობრივი ხარჯები, თანამშრომლებთან დაკავშირებული ყველა დანახარჯის ჩათვლით. მაგალითად, ყაირათიანობის გასაზრდელად უმაღლესი რგოლის მენეჯერებმა შეიძლება დასახონ კორპორაციული მიზანი – ათი პროცენტით შეამცირონ ოპერაციული ხარჯები მომავალი სამი წლის მანძილზე. შემდგომ კორპორაციულმა მენეჯერებმა შეიძლება შეამოწმონ განყოფილებათა მენეჯერები, რათა განსაზღვრონ, რამდენად შეუძლიათ მათ შეამცირონ ოპერაციული ხარჯები განყოფილებების დონეზე. განყოფილებათა მენეჯერებმა კი შეიძლება თვითღირებულების შემცირების ამოცანა დაუსახონ ფუნქციურ მენეჯერებს. ამდენად, ერთი რგოლისთვის შერჩეული მწარმოებლურობის სტანდარტები ზეგავლენას ახდენს სხვა რგოლების სტანდარტებზე და, საბოლოო ჯამში, ცალკეული მენეჯერების მწარმოებლურობა ფასდება მათი უნარის მიხედვით, შეამცირონ დანახარჯები.

მეორე საფეხურზე უნდა განხორციელდეს ფაქტობრივი მწარმოებლურობის გაზომვა. მას შემდეგ, რაც მენეჯერები დაადგენენ მწარმოებლურობის შესაფასებელ სტანდარტებს/მიზნებს, კონტროლის პროცესის მომდევნო საფეხურზე ხდება ფაქტობრივი მწარმოებლურობის გაზომვა.

მესამე საფეხურზე უნდა განხორციელდეს ფაქტობრივ მწარმოებლურობასა და მწარმოებლურობის შერჩეულ სტანდარტებს შორის შედარებითი ანალიზი, სადაც მენეჯერები ამოწმებენ, თუ რა მასშტაბით განსხვავდება ფაქტობრივი მწარმოებლურობა პირველ საფეხურზე შერჩეული მწარმოებლურობის სტანდარტებისაგან. თუკი მწარმოებლურობა მოსალოდნელზე უფრო მაღალია, მენეჯერებმა შეიძლება ჩათვალონ, რომ მათ მწარმოებლურობის სტანდარტები დაბალ დონეზე დაადგინეს და შემდგომი პერიოდისათვის ეცდებიან აამაღლონ

ისინი და სერიოზული გამოცდა მოუწყონ დაქვემდებარებულ პირებს. მსოფლიო პრაქტიკა მოწმობს, რომ იაპონური კომპანიების მენეჯერები სახელგანთქმულნი არიან საწარმოო პირობებში მწარმოებლურობის გაზრდის მცდელობისთვის მწარმოებლურობის სტანდარტების მუდმივი ამაღლებით, რათა მენეჯერები და მუშები დანახარჯების შემცირების თუ ხარისხის გაზრდის ახალი გზების ძიებით დაინტერესონ.

თუ მწარმოებლურობა საკმაოდ დაბალია და სტანდარტები არ იქნა მიღწეული, ანდა ისეთი მაღალი სტანდარტები იყო დადგენილი, რომ თანამშრომლებმა ვერ შეძლეს მათი მიღწევა, მენეჯერებმა უნდა გადაწყიტონ შესწორებების შეტანის მიზანშეწონილობა. ადვილია, შეიტანო შესწორებებები, თუ შეიძლება დაბალი მწარმოებლურობის მიზეზების დადგენა – მაგალითად, მაღალი დანახარჯები სამუშაო ძალაზე. ხარჯების შესამცირებლად მენეჯერებმა შეიძლება მოიძიონ მოწოდების იაფი უცხოური წყაროები, გაზარდონ ინვესტიციების მოცულობა ტექნოლოგიებში ან შექმნან სხვადასხვა პროფილის სპეციალისტებისაგან დაკომპლექტებული ჯგუფები. ამასთან ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ ხშირად ძალიან რთულია დაბალი მწარმოებლურობის მიზეზების განსაზღვრა. ისეთი ცვლილებები გარე სამყაროში, როგორებიცაა ახალი გლობალური კონკურენტის აღმოცენება, რეცესია, საპროცენტო განაკვეთების ზრდა, შეიძლება პრობლემის წყარო იყოს. ორგანიზაციის ფარგლებში შესაძლოა სამეცნიერო კვლევითმა ფუნქციამ ვერ გათვალა ახალი პროდუქტის შემუშავებისას წარმოშობილი პრობლემები ან გაუთვალისწინებელ კვლევასთან დაკავშირებული ზედმეტი დანახარჯები. თუკი მენეჯერები შეეცდებიან შეიტანონ რაიმე სახის შესწორებები, დგება მეოთხე საფეხურის აუცილებლობა.

მეოთხე საფეხურზე შეფასდება შედეგები და განხორციელდება შესწორებების შეტანა, თუ სტანდარტი არ იქნა მიღწეული. თუკი მენეჯერები ჩათვლიან, რომ მწარმოებლურობის დონე მიუღებელია, მათ უნდა სცადონ პრობლემის მოგვარება. ზოგჯერ მწარმოებლურობის პრობლემები დღის წესრიგში იმის გამო დგება, რომ სტანდარტი მეტად მაღალი იყო – მაგალითად, გაყიდვის ამოცანები იყო ზედმეტად ოპტიმისტური და მისაღწევად შეუძლებელი. ამ შემთხვევაში უფრო რეალისტური სტანდარტების მიღებამ შეიძლება შეამციროს სხვაობა ფაქტობრივ და სასურველ მწარმოებლურობას შორის. ამასთან, თუ მენეჯერები დაადგენენ, რომ კონკრეტულ სიტუაციაში რაღაცა იწვევს პრობლემას, მაშინ მწარმოებლურობის გასაზრდელად მათ უნდა შეცვალონ რესურსების გამოყენების მეთოდი. შესაძლოა, არ გამოიყენება უახლესი ტექნოლოგიები, შეიძლება თანამშრომლებს არ გაუვლიათ თანამედროვე ტრენინგი, რომელიც აუცილებელია მაღალი მწარმოებლურობის მისაღწევად, შესაძლოა ორგანიზაციამ უნდა შეიძინოს ნედლეული ან მოახდინოს მისი პროდუქციის აწყობა საზღვარგარეთ, რათა კონკურენცია გაუწიოს უფრო დაბალი დანახარჯების მქონე მეტოქეებს, შესაძლოა, კომპანია საჭიროებს რესტრუქტურიზაციას ან აუცილებელია მისი სამუ-შაო პროცესების გადაწყობა ყაირათიანობის გაზრდის მიზნით.

მენეჯერული კონტროლის სისტემის ევოლუციური განვითარების პროცესში ჩამოყალიბდა და თანამედროვე მენეჯმენტის თეორიასა და პრაქტიკაში დამკვიდრდა კონტროლინგი, რომელიც მოწოდებულია, დასახული ამოცანებიდან გამომდინარე, ობიექტურად და ხარისხიანად გააანალიზოს და შეაფასოს ორგანიზაციის მუშაობა მისი შემდგომი განვითარების ან სრულყოფის მიზნით.

სამეცნიერო ლიტერატურაში გამოყოფენ კონტროლინგის ოთხ ძირითად შემადგენელს: ადმინისტრაციულ, ტექნოლოგიურ კონტროლს, რევიზიას, ფუნქციურ, კომპლექსურ და სისტემურ აუდიტს.

კონტროლინგის სისტემა ხასიათდება ორი ძირითადი მიმართულებით: ა) ადმინისტრაციული კონტროლისა და ბ) საშემსრულებლო კონტროლის. შესაბამისად, ადმინისტრაციულ კონტროლად უნდა მივიჩნიოთ საქმიანობის ყველა სახე, რომელიც მიმართულია ორგანიზაციის მმართველი სისტემის ფუნქციონირების ეფექტიანობისა და მიმდინარე მდგომარეობის შესახებ ინფორმაციის მიღებაზე; ხოლო საშემსრულებლო კონტროლი კი გულისხმობს ყველა სახის საქმიანობის განხორციელებას ორგანიზაციის სამართავი სისტემის ფუნქციონირების ეფექტიანობისა და მიმდინარე მდგომარეობის შესაფასებლად.

ნებისმიერი ინფორმაციის ადმინისტრაციული კონტროლის სისტემა მოიცავს სამ ძირითად, ერთმანეთთან მჭიდროდ დაკავშირებულ ელემენტს: სამართავი სისტემის მდგომარეობისა და ფუნქციონირების სტანდარტების დადგენას; მმართველი სისტემის მიმდინარე მდგომარეობისა და მასში მიმდინარე პროცესების შეფასებას შესაძლო გადახრების გამოვლენის მიზნით; გამოვლენილი გადახრების დაძლევას, ანუ მმართველი სისტემის მოყვანას ისეთ მდგომარეობაში, რომელიც შეესაბამება დადგენილ სტანდარტებს.

ადმინისტრაციული საქმიანობის კონტროლის საკმოად შრომატევადი პროცესიდან გამომდინარე, ორგანიზაციის ხელმძღვანელობა, როგორც წესი, თავის საქმიანობაში კონტროლის განხორციელების შერჩევით მეთოდებს იყენებს.

ადმინისტრაციული კონტროლის მექანიზმი იმ ინსტრუმენტების თავმოყრასა და ერთიანობას წარმოადგენს, რომლებიც ორგანიზაციის მართვის სისტემაში მიმდინარე პროცესებისა და მოვლენების შეფასებისათვის გამოიყენება, რომლის ძირითად ინსტრუმენტებს წარმოადგენენ საბიუჯეტო კონტროლი, მმართველობითი აუდიტი, სტატისტიკური დაკვირვება, პირადი დაკვირვება, მოხსენებები და თათბირები.

ამრიგად, ნებისმიერი ორგანიზაციის საქმიანობის რეგულირების სისტემის ეფექტიანად ფუნქციონირება, მიუხედავად საკუთრების ფორმისა და საქმიანობის მიზნებისა, შესაძლებელია მხოლოდ ადმინისტრაციული და საშემსრულებლო კონტროლის ჰარმონიული, მოწესრიგებული და გამართული ურთიერთმოქმედების პირობებში.

მიზნების დადგენა და შეფასების სისტემების ჩამოყალიბება საკმაოდ რთულია მენეჯერებისათვის, რადგან ორგანიზაციულ გარემოში მაღალი ხარისხის გაურკვევლობა არ აძლევს მათ მომავლის განჭვრეტის შესაძლებლობას. ამდენად, მენეჯერებისათვის არსებითი მნიშვნელობა აქვს კონტროლის ისეთი სისტემების შექმნას, რომლებიც ამცნობს მათ პრობლემების შესახებ, რათა შეძლონ მათი დროული მოგვარება.

ნაშრომში რეკომენდებულია კონტროლის სისტემა, რომელსაც მენეჯერები იყენებენ თანამშრომელთა კოორდინაციისა და დაინტერესების მიზნით მაღალი ყაირათიანობის, ხარისხის, ინოვაციურობის, მომხმარებელთა მოთხოვნებზე რეაგირების უზრუნველსაყოფად. კერძოდ: პროდუქციის კონტროლი, ქცევის კონტროლი და ორგანიზაციული კულტურა/კლანური კონტროლი (იხ. ნახ.21.13), რომელსაც მენეჯერები იყენებენ ორგანიზაციის საქმიანობის მართვისა და რეგულირების მიზნით, მიუხედავად გამოყენებული ორგანიზაციული სტრუქტურის სპეციფიკურობისა.

კონტროლის ტიპი	კონტროლის მექანიზმები
პროდუქციის კონტროლი	მწარმოებლურობის ფინანსური საზომები
	ორგანიზაციული მიზნები
	ოპერაციული ბიუჯეტები
ქცევის კონტროლი	პირდაპირი ზედამხედველობა
	მიზნებით მართვა
	წესები და სტანდარტული ოპერაციული პროცედურები
ორგანიზაციული კულტურა	ღირებულებები
კლანური კონტროლი	ნორმები
	სოციალიზაცია

ნახ. 21.13. მენეჯერული კონტროლის სისტემის სქემა.

ამრიგად, კორპორაციის ყველა მენეჯერი ქმნის პროდუქციის კონტროლის სისტემას, სადაც თავდაპირველად განსაზღვრავენ მიზნებს ან წარმოების მწარმოებლურობის სტანდარტებს, ან ამოცანებს, რომლებიც, მათი აზრით, საუკეთესოდ შეაფასებს ეფექტიანობას, ხარისხს, ინოვაციურობასა და მომხმარებელთა მოთხოვნებზე რეაგირების დონეს. შემდგომ ისინი ადგენენ, რამდენად იქნა მიღწეული საქმიანობის მიზნები და სტანდარტები ორგანიზაციის კორპორაციულ, განყოფილებათა, ფუნქციურ და ინდივიდუალურ დონეებზე. მწარმოებლურობის შეფასების მიზნით მენეჯერები იყენებენ სამ ძირითად მექანიზმს. ესენია: ფინანსური კრიტერიუმები, ორგანიზაციული მიზნები და ოპერაციული ბიუჯეტები.

კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის:

1. გააცნობიერეთ სტრატეგიების შემუშავების პირამიდის მახასიათებლები:
   ა) დივერსიფიცირებული და
   ბ)ერთპროფილიანი კომპანიებისთვის.
2. წარმოადგინეთ დივერსიფიცირებული კომპანიის კორპორაციული სტრატეგია (ნახ.21.2 საფუძველზე).
3. განიხილეთ სტრატეგიის შემუშავების განსჯა:
   ა)ბიზნესსდონეზე;
   ბ)ფუნქციურ დონეზე;
   გ) ოპერატიულ დონეზე.
4. გააცნობიერეთ ხედვა, მისია, მიზანი და სტრატეგიები სტრატეგიულ პირამიდაში.
5. ჩამოაყალიბეთ კორპორაციის სტრატეგიული ფინანსური განვითარების პრო-ირიტეტული მიმართულებები.
6. გააცნობიერეთ სტრატეგიული ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღების პროცესის ალგორითმი.
7. რომელ ძირითად ელემენტებს მოიცავს კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიული განვითართების პოლიტიკა?
8.გააანალიზეთ საზღვარგარეთულ ბიზნესპრაქტიკაში აპრობირებული კორპორაციის განვითარების ვარიანტების შერჩევის „6 ოქროს წესი“.
9. დაასახელეთ წარმატებული ბიზნესსტრატეგიების შემუშავების ათი პრინციპის არსი.

10. ჩამოაყალიბეთ ფინანსური სტრატეგიების შემუშავების შეფასების პარამეტრები (ნახ.21.3).
11. დაახასიათეთ მენეჯერული კონტროლის სისტემა.
12. ჩამოაყალიბთ კონტროლინგის არსი და მისი ძირითადი მიმართულებები.

გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა:

1. ბარათაშილი ე.ქოქიაური ლ., მენეჯმენტის პრინციპები, თბ. სტუ.2007;
2. ბარათაშვილი ე., ბაკაშვილი ნ., ფარესაშვილი ნ., გეჯბაია ბ., მესხიშვილი დ., „თანამედროვე ბიზნეს სტრატეგიები". სახ. „უნივერსალი". თბ. 2011;
3. ბასილაია კ., ლიპარტია ზ., „ფინანსური კონტროლი". სოხუმის სახელმწ. უნივერსიტეტი. გამომც. „უნივერსალი", თბ., 2012. გვ. 375;
4. ბარათაშვილი ე, თაკალანძე ლ, გრძელიშვილი ნ, :ბიზნესის კონკურენტუნარიანობა და ადმინისტრირება"; თბ. 2010. გვ. 393;
5. ბლანკი ი.ა. ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, ტომი I, ქართული თარგმანი ლ. ქოქიაურის. თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, თბ., 2008;
6. დევიდ ჯენინგსი, „სტრატეგიული დაგეგმვა", ჟურნალი „Student accountant" 2008 წლის თებერვალი, თარგმნილი ინგლისურიდან, საქართველოს ბაფ–ი, ჟურნალ „საბუღალტრო აღრიცხვა", 2009, № გვ. 8-13;
7. დიხამინჯია ი., „სტრატეგიული ცვლილებები და მენეჯმენტი", სამეცნიერო სტატია, სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის შრომები, ტ. IX, 2010. გვ., 82-87;
8. ინგოროყვა ა., ცაავა გ.,, ფინანსური მენეჯმენტი, სახელმძღვანელო 2 ტ., სტუ, თბ., 2011;
9. ლიპარტია ზ., ლანჩავა ე., „ეკონომიკური ორგანიზაციის მართვის სრულყოფის საკითხები პეტერ დრუკერის ეფექტიანი მენეჯმენტის პრინციპების კონტექსტში", სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის შრომები, ტ. IX, 2010. გვ., 35-49;
10. სტატია: „სტრატეგიული არჩევანი და მართვის სტილის შეცვლა". ავტორები: კორბუი დ. ო., კორბუი დ. მ., ჟურნალი „Student accountant" 2005 ნოემბერი, თარგმნილი ინგლისურიდან საქართველოს ბაფ–ი, ჟურნალი „ბუღალტრული აღრიცხვა", 2009. #9, გვ. 6–11;
11. ტომპსონი ა–უმც., სტრიკლენდი ა.ჯ., III. „სტრატეგიული მენეჯმენტი: კონცეფციები და ბიზნეს სიტუაციები", მე–13 გამოცემა: ნათარგმნი ინგლ.– შოთა რუსთაველის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, „უნივერსალი" 2009.
12. ჯეიმს ს. ვან ჰორნი, ჯონ მ. ვაჰოვიჩი უმცროსი, „ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები" მეთორმეტე გამოცემა, თარგმნ. ინგლ. გამომც. „საქართველოს მაცნე". 2008. -635 გვ.
13. ჩოხელი ე., „სტრატეგიული მენეჯმენტი", თბ. 2008.
14. ჯონსონი გარეთ რ., ჯორჯი ჯენიფერ მ., თანამედროვე მენეჯმენტის საფუძვლები -პირველი ქართული გამოცემა, ზ. ჟვანიას სახელობის საზოგადოებრივ ურთიერთობათა ინსტიტუტი (GIPA), თბ., 2006, - გვ.146-147.

15. ხარებავა ნ. „საწარმოო ფირმის ფინანსური სტრატეგიული მიზნების ფორმირების ალგორითმი", სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის შრომები, ტ. IX, 2010. გვ., 118-124;
16. Ансофь И. Новая корпоративная стратегия, СПб. Питер, 1999. гл. 5, 6, с. 153-197
17. Бригхмэм Ю; Хьюстон Дж. Финансовый менеджмент. Экспресс- курс, IV изд./Пер. с англ. СПб. Питер, 2011.
18. Корпоративные финансы: Учебник для вузов. Под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой, Стандарт третьего поколения. СПБ: Питер, 2011 гл.
19. Липартия З.Ш. Стратегическое планирование Сухумский филиал ТГУ им. Ив.Джавахишвили. Изд. Тбилисского унив. Тб. 1998.
20. Портер М. Конкуренция : перевод с англ.М: Вильямс, 2002.
21. Томпсон А.А. „Стратегический Менеджмент". М. 2000.
22. Фаэй Л., Рэндэлл Р. Управление стратегией на уровне рынка //курс MBA по стратегическому менеджменту: /Пер.с англ. М: "Альпина Паблишер", 2002.
23. P. F. Drucker. The Practice of Management.Butterworth-Heinemann, 2007 - Business & Economics – p. 155.
24. P. F. Drucker. Management Challenges for the 21st Century. 1999, p.145.

განყოფილება 7. საგადასახადო ურთიერთობები და მისი სრულყოფის ძირითადი პრობლემები

თემა 22. საგადასახადო ურთიერთობების არსი და საქართველოს საგადასახადო სისტემა

✧ თემის სტრუქტურა:

22.1. საგადასახადო ურთიერთობების არსი;

22.2. საქართველოს საგადასახადო სისტემა.

თემის მიზანი:

გააცნობიეროთ საგადასახადო ურთიერთობების არსი; ლაფერის ეფექტის მრუდის მაჩვენებელი; საქართველოს საგადასახადო კოდექსით რეგულირებადი საერთო–სახელმწიფოებრივი და ადგილობრივი გადასახადების სისტემა.

თემის შესწავლის შემდეგ თქვენ შეძლებთ:

1. გააცნობიეროთ საქართველოს საგადასახადო კოდექსით დარეგულირებული გადასახადების თავისებურებები.
2. ჩამოაყალიბოთ ლაფერის ეფექტის მრუდის არსი და მნიშვნელობა საგადასახადო განაკვეთების ფორმირებაში.
3. გამოიმუშაოთ უნარი საგადასახადო შემოსავლებისა და საგადასახადო განაკვეთის აგრეგატული ინდექსის გამოთვლაზე.
4. გააცნობიეროთ კატეგორიების „საგადასახადო დატვირთვისა“ და „საგადასახადო წნეხის“ განსაზღვრის ძირითადი მიდგომების არსი.

თემის ძირითადი კონცეფციური და საკვანძო საკითხები:

საგადასახადო ურთიერთობები; არტურ ლაფერის ეფექტის მრუდი; საგადასახადო განაკვეთები; საგადასახადო შემოსავლების დინამიკა; საერთო სახელმწიფოებრივი გადასახადების სახეები: საშემოსავლო, მოგების, დამატებული ღირებულების, აქციზი, საბაჟო გადასახადი, ადგილობრივი გადასახადი.

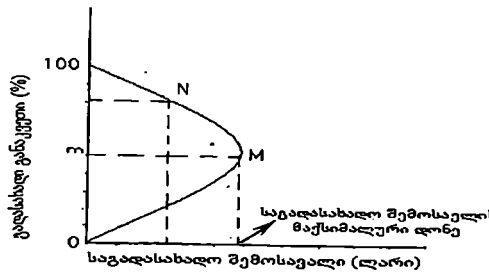
თემა 22. საგადასახადო ურთიერთობების არსი და საქართველოს საგადასახადო სისტემა

22.1. საგადასახადო ურთიერთობების არსი

დაბეგვრისა და საგადასახადო სისტემის თეორია მუდამ უნდა იყოს ეკონომიკური მეცნიერების ყურადღების ცენტრში. ამჟამად ეკონომიკურ თეორიაში გავრცელებულია ლაფერის ეფექტი, რომელიც მიანიშნებს რომ საგადასახადო განაკვეთების კლებას პირველ ხანებში თან სდევს საგადასახადო შემოსავლების შემცირება, მაგრამ შემდგომში მეწარმეთა გააქტიურების, ეკონომიკის აღმავლობისა და სხვა ფაქტორების ზემოქმედებით იზრდება საგადასახადო დაბეგვრის ბაზა. შესაბამისად, საგადასახადო შემოსავლების მოცულობაც ან კიდევ პირიქით. საგადასახადო განაკვეთების გადიდება გარკვეულ ზომამდე ადიდებს შემოსავლებს, მაგრამ განსაზღვრული საფეხურიდან ეკონომიკის მოდუნების ან კიდევ ჩრდილოვანი, დაფარული ეკონომიკის გაცხოველებით იწყება მათი შემცირება.

პრაქტიკა ადასტურებს, რომ ლაფერის ეფექტი, რომელმაც აშშ-ში რ. რეიგანისა და ინგლისში მ. ტეტჩერის ეკონომიკურ პოლიტიკას წარმატებებიც კი მოუტანა, საგადასახადო განაკვეთების და საგადასახადო ბაზას შორის მხოლოდ კორელაციურ, სტატისტიკურ ურთიერთკავშირზეა დამყარებული და ამ ფაქტორთან ერთად სხვა უარყოფითად მოქმედი ფაქტორების (მონეტარული პოლიტიკა, სახელმწიფოებრივი წესრიგი, კორუფცია და სხვა.) გავლენით შეიძლება საწინააღმდეგო სურათიც მივიღოთ.

ლაფერის ეფექტის ვარაუდული ხასიათი მისი მრუდიდანაც ჩანს (იხ. ნახ. 22.1). ამ მრუდით ძნელია დავადგინოთ საგადასახადო განაკვეთის ოპტიმალური სიდიდე. ამაზე მეტყველებს, აგრეთვე, მეცნიერთა მოსაზრებანიც. მაგალითად, პროფესორი ჯ. კახნიაშვილის აზრით, კეინზიალები უარყოფითად მოეკიდნენ გადასახადების



ნახ. 23.1. ლაფერის ეფექტის მრუდი.

შემცირების პოლიტიკას, რამდენადაც იგი გამოიწვევდა ძალზე მსხვილ ბიუჯეტურ დეფიციტს, რომელიც თავის მხრივ, მკვეთრად დააჩქარებდა ინფლაციის ტემპს. მიწოდების თეორიის მიმდევარის არტურ ლაფერის მტკიცებით კი გადასახადის

უფრო დაბალი განაკვეთი სავსებით შეთავსებადია ადრინდელ და უფრო მეტ საგადასახადო თანხასთან. მისი იდეა, რომელიც ამჟამად ცნობილია ლაფერის ეფექტის (ლაფერის მრუდის) სახელწოდებით, იმით გამოიხატება, რომ გადასახადის განაკვეთის ზრდის კვალობაზე (ნულიდან 100%-მდე), საგადასახადო შემოსავალი გაიზრდება ნულიდან რომელიღაც მაქსიმალურ დონემდე, ხოლო შემდეგ შემცირდება ნულამდე.

ეკონომიკურ ლიტერატურაში პროფ. ბ. გაბიძაშვილის მიერ შემოთავაზებულია საგადასახადო რაქტიკაში საგადასახადო ოპტიმალური განაკვეთების დადგენის მეთოდოლოგია, რომელიც ეყრდნობა რეალურ გაანგარიშებებს და არა ვარაუდებს. კერძოდ, აღნიშნული მეთოდოლოგია ეფუძნება წარმოების რენტაბელობისა და ჯამობრივი საგადასახადო განაკვეთის პროცენტულ ურთიერთშეპირისპირებას. რენტაბელობა ამ შემთხვევაში გაანგარიშებულია მოგების პროცენტული შეფარდებით წარმოების ხარჯებთან. ცნობილია, რომ ყოველგვარი გადასახადის გადახდა ამცირებს მოგებას და, შესაბამისად, რენტაბელობას. ამიტომ უმჯობესია გადასახადების ჯამობრივი განაკვეთი დაუპირისპირდეს არა საგადასახადო შემოსავლებს, არამედ წარმოების რენტაბელობას, რამეთუ ეს უკანასკნელი გვიჩვენებს, თუ როდის შეწყდება წარმოება და დაიწყება ეკონომიკური კოლაფსი.

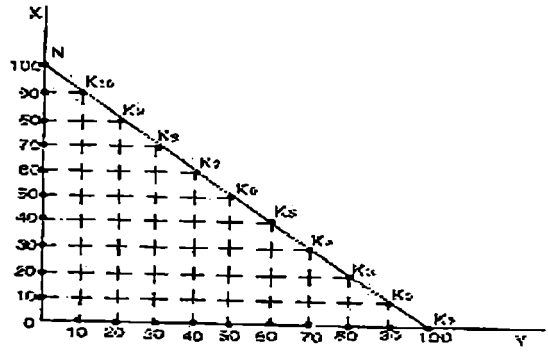
ამასთან ერთად, აუცილებელია რენტაბელობის დასადგენად ავიღოთ საშუალო მოგება, ვინაიდან სწორედ ამ შემთხვევაშია მოსალოდნელი მაქსიმალური საგადასახადო განაკვეთის (100%) პირობებშიც კი გაჩერდეს არა ყველა წარმოება, არამედ მათი ირითადი ნაწილი და ფუნქციონირება გააგრძელოს მაქსიმალური რენტაბელობის მქონე იურიდიულმა და ფიზიკურმა პირებმა. საშუალო მოგების გამოყენების პირობებში ოპტიმალური საგადასახადო განაკვეთების დადგენა და მათი გამოყენება საგადასახადო სისტემაში წაახალისებს ასევე საწარმოებისა და ორგანიზაციების დიდ მასას, აიძულებს ჩამორჩენილებს უარი თქვან რუტინულ ტექნიკასა და ტექნოლოგიებზე და დანერგონ წარმოებაში თანამედროვე სისტემები, შრომის, აგრეთვე წარმოების ორგანიზაციის პროგრესული ფორმები.

მეთოდოლოგიურად დასადგენია აგრეთვე ჯამობრივი საგადასახადო განაკვეთის პროცენტული სიდიდე საბოლოო მოგების მიმართ. როგორც ცნობილია, სხვადასხვა სახის გადასახადის პროცენტული განაკვეთი, საგადასახადო კოდექსის მიხედვით, დაწესებულია სხვადასხვა ბაზის მიმართ. მაგალითად, მოგების გადასახადი თავისთავად მოგების მიმართაა გათვალისწინებული 15%-ის ოდენობით და მას გაანგარიშება არ ესაჭიროება.

დანარჩენი სახეობის გადასახადები სხვადასხვა ბაზების მიმართაა დაწესებული პროცენტებით დაფიქსირებული ოდენობით ამა თუ იმ მაჩვენებლის ერთეულზე. მაგალითად, ავიღოთ ისეთი მნიშვნელოვანი გადასახადი, როგორიცაა დამატებული ღირებულების გადასახადის (დღგ) მოცულობის დადგენისას, რომელიც საგადასახადო კოდექსით განსაზღვრულია 18%-ის ოდენობით. იმისთვის, რომ დავადგინოთ მოგების მიმართ, თუ რამდენი იქნება დამატებული ღირებულების გადასახადი პროცენტებით, საჭიროა ვიცოდეთ მოგების ხვედრითი წილი დამატებულ ღირებულებაში. დავუშვათ, რომ ის შეადგენს 10%-ს. თუ დამატებული ღირებულების მოცულობას 100%-ად მივიჩნევთ, მაშინ შეგვიძლია შევადგინოთ პროპორცია: $x = \frac{10 \cdot 18}{100} = 1,8\%$, ეს გაანგარიშება მოკლედ შეიძლება ასე ჩამოვაყალიბოთ: დამატებული ღირებულების გადასახადის განაკვეთი

გავამრავლოთ კოეფიციენტის სახით გამოსახულ მოგების დამატებულ ღირებულებაში ხვედრით წილზე. თუ მოგების მიმართ ასეთი მიდგომით დავადგენთ ცალკეული სახის საგადასახადო განაკვეთების ოდენობას პროცენტობით, თავისთავად ცხადია, რომ მათი ჯამი მოგვცემს გადასახადების ჯამობრივ განაკვეთს.

დეკარტეს მართკუთხა კოორდინატთა სისტემის ორდინატთა ღერძზე გადავზომოთ გადასახადების ჯამობრივი განაკვეთები, რომლებიც დადგენილია მოგების მიმართ პროცენტობით და აბსცისთა ღერძზე – რენტაბელობის პროცენტებს (მოგება წარმოების დანახარჯების მიმართ გამოსახული პროცენტებით), მივიღებთ შემდეგი სახის გრაფიკულ გამოსახულებას (იხ. ნახ. 22.2)



ნახ. 22.2. რენტაბელობისა და გადასახადების წერტილების გრაფიკი.

რენტაბელობისა და ჯამობრივი გადასახადების ურთიერთგადამკვეთი წერტილები (1, 2, 3..., 10) კამკუთხედის ჰიპოტენუზაზე გაივლის. ეს წერტილები იმავდროულად შესაბამისი მართკუთხედების ერთ-ერთ წვეროზეც მდებარეობს. გრაფიკი გვიჩვენებს, რომ გადასახადის ჯამობრივი განაკვეთის ზრდასთან ერთად მცირდება რენტაბელობის დონეც 100%-იდან 0-მდე (1 წერტილში რენტაბელობის დონე, გადასახადის 0-ოვანი განაკვეთის პირობებში, უდრის 100% -ს); ე.ი. მთლიანად მთელი მოგება N წერტილში, სადაც გადასახადის ჯამობრივი განაკვეთი 100%-ია, რენტაბელობა 0-მდე ეცემა, სადაც უკვე გადასახადის გადამხდელთა მთელი მოგება ბიუჯეტში გადაირიცხება, საწარმოებს აღარ რჩებათ არსებობის საშუალებანი და ჩერდებიან.

განხილული მონაცემების განაწილების მწკრივი ემორჩილება ნორმალური განაწილების კანონს და შეიძლება გამოისახოს ნორმალური განაწილების მრუდით:

$$y = \frac{1}{\delta\sqrt{2\pi}} \cdot i^{\frac{t^2}{2}} \qquad (22.1)$$

სადაც t არის ნორმირებული გადახრა $t = \frac{x - \bar{x}}{\sigma}$, π =3,1415, i=2,7182, -სასუალო კვადრატული გადახრა.

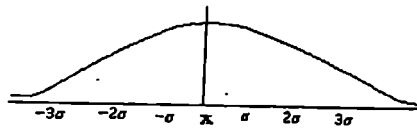
მაშასადამე, ნორმალური განაწილების მრუდი აიგება საშუალო არითმეტიკულისა ($\bar{x}$) და საშუალო კვადრატული გადახრის მაჩვენებელთა

საფუძველზე. შესაბამისი მრუდის აგებისთვის ჩვენს მიერ ზემოთ მოტანილი სტატისტიკური მახასიათებლები, ანუ ეფექტები, გავანაწილოთ მათი წონების მიხედვით:

სტატისტიკური ეფექტი: 900, 1600, 2100, 2400, 2500, 2400, 2100, 1600, 900.

თითოეული ეფექტის ხვედრითი წილი ან წონა საერთო ჯამისადმი (%): 5,5; 9,7; 12,7; 14,5; 15,2; 14,5; 12,7; 9,7; 5,5.

ამ მაჩვენებლით ჩვენ შეგვიძლია ავაგოთ ნორმალური განაწილების მრუდი, რომელსაც ექნება ასეთი სახე (იხ. ნახ. 22.3):



ნახ. 22.3. ნორმალური განაწილების მრუდი

ნორმალური განაწილების მრუდი გვიჩვენებს, რომ იგი ასიმეტრულად უახლოვდება აბსცისათა ღერძს, მაგრამ არასდროს მას არ დაემთხვევა. საწარმოთა დიდი ნაწილის გაჩერების პირობებშიაც კი მოწინავე, მაღალრენტაბელური საწარმოები გააგრძელებენ თავიანთ საქმიანობას და არ ექნება ადგილი ეკონომიკის სრულ კოლაფსს.

მრუდი გვიჩვენებს აგრეთვე, რომ სტატისტიკური ეფექტი ჯერ იზრდება, აღწევს რაღაც მაქსიმალურ მნიშვნელობას და შემდეგ ისევ მცირდება. მაშასადამე, მაქსიმალური ეფექტის მიხედვით უნდა შევარჩიოთ გადასახადის ჯამობრივი განაკვეთის ოპტიმალური სიდიდე, სადაც ორივე მხარის ინტერესები გათანაბრებულია. ასეთია მოგების მიმართ 50%-იანი გადასახადების ჯამობრივი სიდიდე და სწორედ ესაა ოქროს შუალედი.

საგადასახადო შემოსავლების დინამიკა ანუ ცვალებადობა დროში, ქრონოლოგიური თარიღების (თვეები, კვარტალები, წლები და ა.შ.) მიხედვით შეიძლება შევისწავლოთ საინდექსო მეთოდის გამოყენებით. ცალკეული საგადასახადო შემოსავლების დინამიკა შეიძლება დავახასიათოთ ინდივიდუალური ინდექსით:

$$i = \frac{q_1}{q_0} \qquad (22.2)$$

სადაც i ინდივიდუალური ინდექსია, q_1 – საგადასახადო შემოსავალია საანგარიშო პერიოდში, ხოლო q_0 იგივე მაჩვენებელია საბაზისო პერიოდში.

გადასახადებიდან საერთო შემოსავლის (ცალკეული საგადასახადო შემოსავლების ჯამი) დინამიკაც შეიძლება დავსახოთ ინდივიდუალური ინდექსის გამოყენებით. მაგრამ საერთო შემოსავლის ფაქტორული ანალიზის მიზნისათვის ეს ინდექსი არ გამოგვადგება. ამიტომ უნდა მივმართოთ აგრეგატული, ანუ საერთო ინდექსების, გამოყენებას. ამ შემთხვევაში გადასახადების საერთო ცვლილებაზე მოქმედ ფაქტორებად უნდა მივიჩნიოთ საგადასახადო ბაზად საგადასახადო განაკვეთი.

საბიუჯეტო შემოსავლების საერთო ინდექსების მსგავსად აქაც საგადასახადო შემოსავლების აგრეგატული (საერთო) ინდექსი აიგება შემდეგნაირად:

$$I_{q\lambda} = \frac{\sum q_1 \cdot \lambda_1}{\sum q_0 \cdot \lambda_0} \qquad (22.3)$$

სადაც q_1 და q_0– საგადასახადო ბაზაა, შესაბამისად, საანგარიშო და საბაზისო პერიოდში, λ_1 და λ_0 – საგადასახადო განაკვეთია (გამოსახული კოეფიციენტის სახით), შესაბამისად, საანგარიშო და საბაზისოპერიოდში.

საგადასახადო ბაზის აგრეგატული ინდექსი გაიანგარიშება შემდეგნაირად:

$$I_q = \frac{\sum q_1 \cdot \lambda_0}{\sum q_0 \cdot \lambda_0} \qquad (22.4)$$

საგადასახადო განაკვეთის აგრეგატული ინდექსი კი გამოითვლება შემდეგი ფორმულით:

$$I_\lambda = \frac{\sum q_1 \cdot \lambda_1}{\sum q_1 \cdot \lambda_0} \qquad (22.5)$$

22.2. საქართველოს საგადასახდო სისტემა

საქართველოს საგადასახდო სისტემა მოიცავს: ქვეყნის კანონმდებლობით გათვალისწინებული ურთიერთობების მონაწილეთა სამართლებრივ მდგომარეობას, მათ უფლებებს, მოვალეობებსა და პასუხისმგებლობას; გადასახადების დაწესების, შემოღებისა და გაუქმების წესებს; საგადასახადო ვალდებულებათა შესრულების, საგადასახდო კონტროლის განხორციელების უზრუნველყოფასთან დაკავშირებულ ფორმებს, მეთოდებსა და წესებს.

საქართველოს საგადასახადო კოდექსით რეგულირდება ქვეყანაში მოქმედი **საერთო-სახელმწიფოებრივი** და **ადგილობრივი** გადასახადები.

საერთო-სახელმწიფოებრივი გადასახადების გადახდა სავალდებულოა ქვეყნის მთელ ტერიტორიაზე, ადგილობრივი გადასახადების გადახდა კი – შესაბამისი სუბიექტის ტერიტორიაზე.

საერთო-სახელმწიფოებრივ გადასახადებს განეკუთვნება (ნახ. 22.4):

- საშემოსავლო გადასახადი;
- მოგების გადასახადი;
- დამატებული ღირებულების გადასახადი (დღგ);
- აქციზი;
- საბაჟო გადასახადი.

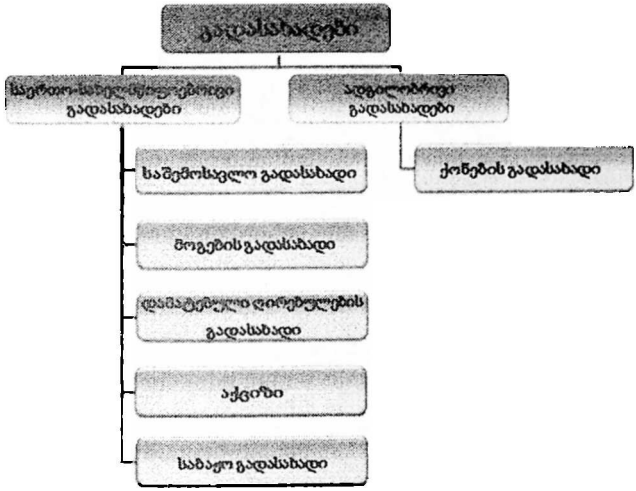
ადგილობრივ გადასახადებს განეკუთვნება:

- ქონების გადასახადი.

საგადასახადო სისტემაში იგულისხმება გადასახადებისა და მოსაკრებლების, მათი ამოღების პრინციპებისა და პირობების, საგადასახადო განაკვეთებისა და გადასახადების, მოსაკრებლების ამოღების ორგანიზაციის ერთობლიობა. გადასახადები და მოსაკრებლები ბიუჯეტების ყველა დონის შემოსავლების მნიშვნელოვან წყაროს წარმოადგენს.

გადასახადი არის სავალდებულო, ინდივიდუალური, აუნაზღაურებადი გადახდა, რომლის ამოღება, დადგენილი წესით, ხორციელდება ორგანიზაციებიდან

(იურიდიული პირი) და ფიზიკური პირებიდან, მათ საკუთრებაში არსებული ქონებიდან. რომელიც მიღებულია სამეურნეო საქმიანობით ან ფულადი სახსრების



ნახ. 22.4 საქართველოს საგადასახადო კოდექსით დარეგულირებული გადასახადების სქემა.

ოპერაციული მართვის შედეგად. სახელმწიფოს ან მუნიციპალური წარმონაქმნების საქმიანობის ფინანსური უზრუნველყოფის მიზნით.

მოსაკრებელი – არის სავალდებულო შენატანი. რომელიც ორგანიზაციებიდან და ფიზიკური პირებიდან ამოიღება და რომლის გადახდა. გადამხდელების ინტერესებიდან გამომდინარე, წარმოადგენს სახელმწიფო ორგანოების. ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოების, სხვა რწმუნებული ორგანოების და თანამდებობრივი პირებისაგან იურიდიულად მნიშვნელოვანი მოქმედებების ჩატარების, მათ შორის განსაზღვრული უფლებების ან ნებართვის (ლიცენზიის) გაცემის ერთ - ერთ აუცილებელ პირობას.

ადგილობრივი გადასახადებით ამოსაკრებლები – ისეთი სახის გადასახადები და მოსაკრებლებია, რომლებიც საგადასახადო კოდექსით ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოების ნორმატიულ - სამართლებრივი აქტებით დგინდება და მოქმედებაში მოიყვანება.

საქართველოში ადგილობრივ გადასახდს მიეკუთვნება ქონების გადასახადი. რომლის შემოღების უფლებამოსილება მხოლოდ ადგილობრივ თვითმმართველობით ორგანოებს აქვთ. მისი გადამხდელია საქართველოს საწარმო, უცხოური საწარმო, ორგანიზაცია, ფიზიკური პირი, რომელსაც ქვეყნის ტერიტორიაზე გააჩნია საკუთრებაში ან ლიზინგით ქონების გადასახადით დაბეგვრის ობიექტი. კერძოდ, სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული მიწა ან გარდაცვლილი პირის საკუთრებაში რიცხული ქონების გადასახდით დაბეგვრის ობიექტი.

საქართველოში გადასახადები მათი დადგენის დონის, ასევე საგადასახადო კოდექსის პროექტში გათვალისწინებული ცვლილებების შესაბამისად დაიყოფა სამ

სახეობად: ცენტრალური, რეგიონალური და ადგილობრივი. აღნიშნული სამი საფეხური (ანუ სისტემა) პრაქტიკულად ფედერალური მოწყობის მქონე ყველა სახელმწიფოსათვის არის დამახასიათებელი. გამოჩენილი ქართველი ფინანსისტი, პროფესორი გიორგი ცაავა აღნიშნავს, რომ საქართველოს საგადასახადო სისტემა, როგორც სახელმწიფოსთან კორპორაციის (საწარმოს) ფინანსური ურთიერთობების რეგულირების უმნიშვნელოვანესი ბერკეტი, მოწოდებულია სახელმწიფო ფინანსური რესურსებით უზრუნველყოს ქვეყნის უმნიშვნელოვანესი ეკონომიკური და სოციალური ამოცანების გადაწყვეტა.

გადასახადები იყოფა პირდაპირ და არაპირდაპირ (ირიბ) გადასახადებად.

პირდაპირი ეწოდება გადასახადებს, რომელთა გადახდისას გადასახადის გადამხდელი უშუალოდ შედის სახელმწიფო ორგანოებთან საგადასახადო - სამართლებრივ ურთიერთობებში, ანუ მათ შორის შუამავალი არ არის.

საქართველოში არსებულ პირდაპირ გადასახადებს შორის მნიშვნელოვანი ადგილი ფიზიკურ პირთა საშემოსავლო და მოგების გადასახადებს უჭირავს.

საშემოსავლო გადასახადი არის ისეთი პირდაპირი გადასახადი, რომელსაც იხდიან ფიზიკური პირები (რეზიდენტი და არარეზიდენტი) კანონმდებლობით განსაზღვრული განაკვეთით. მისი დაბეგვრის ობიექტია დასაბეგრი შემოსავალი.

საქართველოში საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთი ერთიანია და ის შეადგენს დასაბეგრი შემოსავლის 20%-ს. იმ შემოსავლებისთვის კი რომლებიც მიღებულია არასამეწარმეო ეკონომიკური საქმიანობიდან (ანუ შემოსავლები, რომლებიც 2008 წლის 1 იანვრამდე არ იბეგრებოდა სოციალური გადასახადით), საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთი შეადგენს 12% - ს.

მოგების გადასახადი არის საწარმოს მოგების ის ნაწილი, რომელიც გაიქვითება საერთო მოგებიდან დადგენილი განაკვეთის საფუძველზე, რომლის გადამხდელად გვევლინება, როგორც საქართველოს საწარმო, ისე უცხოური საწარმო, რომელიც საქართველოში საქმიანობას ახორციელებს მუდმივი დაწესებულების მეშვეობით ან/და შემოსავალს იღებს საქართველოში არსებული წყაროებიდან.

მოგების გადასახადის განაკვეთი 2008 წლის 1 იანვრიდან საქართველოში შეადგენს 15%-ს, რაც მნიშვნელოვნად წინ გადადგმული ნაბიჯია საქართველოში ბიზნესის სტიმულირებისათვის.

ამრიგად, ეკონომიკური შინაარსით საშემოსავლო და მოგების გადასახადებს ბევრი მსგავსება გააჩნია, მაგრამ ამასთან ისინი განსხვავდებიან კიდეც ერთმანეთისაგან. კერძოდ, საშემოსავლო გადასახადით იბეგრება რეზიდენტი და არა რეზიდენტი პირები, ხოლო მოგების გადასახადით იურიდიული პირები.

არაპირდაპირ (ირიბ) გადასახადებს მიეკუთვნება ისეთი გადასახადები, რომელთა ამოღებისას სამართლებრივ ურთიერთობებში სამი სუბიექტი მონაწილეობს: ორი გადამხდელი – ფაქტობრივი და იურიდიული, და სახელმწიფო ორგანო. ფაქტობრივ გადამხდელად იგულისხმება მყიდველი – საქონლის, სამუშაოს, მომსახურების ფაქტობრივი მომხმარებელი.

იურიდიული გადამხდელი – არის საქონლის მწარმოებელი ან გამყიდველი (სამუშაოს, მომსახურების). შესაბამისად, მოცემულ შემთხვევაში გადასახადების გადახდა უშუალოდ საქონლის ფასის მეშვეობით ხორციელდება. ირიბ გადასახადებს მიეკუთვნება დამატებული ღირებულების გადასახადი, აქციზი, საბაჟო გადასახადი, გადასახადი გაყიდვებიდან.

დამატებული ღირებულების გადასახადი (დღგ) არის ყველაზე უმნიშვნელოვანესი არაპირდაპირი გადასახადი, რომელიც უზრუნველყოფს საგადასახადო შემოსავლების ძირითად ნაწილს.

საქართველოში დამატებული ღირებულების გადამხდელია პირი, რომელიც რეგისტრირებულია ან ვალდებულია გატარდეს რეგისტრაციაში დღგ - ს გადამხდელად. რეგისტრაციის ვალდებულება ეკისრება ფიზიკურ თუ იურიდიულ პირებს, რომლებიც ეწევიან ეკონომიკურ საქმიანობას და ნებისმიერი უწყვეტი 12 კალენდარული თვის განმავლობაში მათ მიერ განხორციელებული დასაბეგრი ბრუნვა აღემატება 100 000 ლარს. საქართველოში მოქმედებს დღგ-ს ერთი სტანდარტული განაკვეთი, რომელიც შეადგენს 18%-ს.

დღგ განეკუთვნება ტერიტორიულ გადასახადს, რაც გულისხმობს იმას, რომ დღგ-თი იბეგრება მხოლოდ ისეთი მიწოდება, რომელიც განხორციელებულად ითვლება საქართველოს ტერიტორიაზე. ამიტომ საქონლის მიწოდების და მომსახურების გაწევის ადგილის ზუსტ განსაზღვრას უდიდესი მნიშვნელობა ენიჭება დასაბეგრი ოპერაციის განსაზღვრისათვის.

აქციზი წარმოადგენს არაპირდაპირი გადასახადების ერთ-ერთ სახეს, რომელიც ამოიღება მასობრივი მოხმარების საქონლისა და მომსახურების გაყიდვისას. იგი შედის ფასში და მომსახურების ტარიფში და მას იხდის საბოლოო მომხმარებელი.

აქციზის გადამხდელად ითვლება პირი, რომელიც აწარმოებს აქციზურ საქონელს საქართველოში (თავის მიერ წარმოებულ საქონელზე), ახორციელებს აქციზური საქონლის იმპორტს საქართველოში (თავის მიერ განხორციელებულ იმპორტზე), აქციზური საქონლის ექსპორტს (თავის მიერ განხორციელებულ ექსპორტზე), ბუნებრივი აიროვანი კონდენსატის ან/და აირის მიწოდებას ავტოსატრანსპორტო საშუალებებისათვის, აქციზური საქონლის დროებით შემოტანას საქართველოში (თავის მიერ განხორციელებულ დროებით შემოტანაზე). მოცემული სახის გადასახდით დაბეგვრის განაკვეთები ცალკეული სახის საქონილის მიხედვით განსხვავებულია.

არაპირდაპირ გადასახადებს მიეკუთვნება ასევე საბაჟო გადასახადი. მისი გადამხდელი არის პირი, რომელიც საქართველოს საბაჟო საზღვარზე გადააადგილებს საქონელს, ხოლო დაბეგვრის ობიექტია საქართველოს საბაჟო საზღვრის გადამკვეთი საქონლის საბაჟო ღირებულება.

მიზნობრივი გადასახადები – არის გადასახადები, რომლებიც ბიუჯეტში წინასწარ განზრახული მიზნებისათვის შედის და მხოლოდ მათზე გაიხარჯება.

ამჟამად თანამედროვე განვითარებულ სახელმწიფოთა შემოსავლების 80-95% მოდის გადასახადებზე. მსხვილი და მასშტაბური სახელმწიფო პროექტების დაფინანსება შეუძლებელია დროებითი და შემთხვევითი ფინანსური წყაროების მეშვეობით.

საგადასახადო ბაზისა და საგადასახადო სტატისტიკის წაყვანა ქვეყანაში დელეგირებული აქვს საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს საგადასახადო დეპარტამენტს. მოცემული სახის სტატისტიკის საწარმოებლად სტატისტიკური ინფორმაციის ძირითად წყაროებს წარმოადგენს: საწარმოთა ბუღალტრული ბალანსი; დამატებული ღირებულების გაანგარიშების ანგარიში; საშემოსავლო გადასახადის გაანგარიშების ანგარიში; საწარმოთა და ფიზიკურ პირთა ქონების გადასახადის გაანგარიშების ანგარიში და სხვა. თითოეული სახეობის გადასახადის

(იქნება ეს საერთო - სახელმწიფოებრივი თუ ადგილობრივი დანიშნულების) მოცულობა განისაზღვრება საგადასახადო ბაზის განაკვეთების მიხედვით.

კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის:

1. გააცნობიერეთ საქართველოს საგადასახადო კოდექსით დარეგულირებული გადასახადების თავისებურებები.
2. დაასაბუთეთ ლაფერის ეფექტის მრუდის არსი და მნიშვნელობა საგადასახადო განაკვეთების ფორმირებაში.
3. რომელი ფორმულით განისაზღვრება საგადასახადო შემოსავლებისა და საგადასახადო განაკვეთის აგრეგატული ინდექსი?
4. როგორ აიგება ნორმალური განაწილების მრუდი და რას უჩვენებს იგი?
5. როგორ გაიანგარიშება მოგების გადასახადის საგადასახადო ბაზა?
6. დახასიათეთ არაპირდაპირი გადასახადები.
7. რაში მდგომარეობს კატეგორიების „საგადასახადო დატვირთვისა“ და „საგადასახადო წნეხის“ განსაზღვრის ძირითადი მიდგომების არსი?

ტესტები

1. საერთო-სახელმწიფოებრივი გადასახადებს განეკუთვნება:
☐ საშემოსავლო გადასახადი;
☐ ქონების გადასახადი;
☐ სოციალური გადასახადი;
☐ მიწის გადასახადი.

2. ადგილობრივ გადასახადებს განეკუთვნება:
☐ დამატებული ღირებულების გადასახადი;
☐ ქონების გადასახადი;
☐ აქციზი;
☐ საბაჟო გადასახადი.

3. მოგების გადასახადის საპროცენტო განაკვეთად მიღებულია
☐ საწარმოს დასაბეგრი მოგების 25%;
☐ საწარმოს დასაბეგრი მოგების 18%;
☐ საწარმოს დასაბეგრი მოგების 20%;
☐ საწარმოს დასაბეგრი მოგების 15%.

4. საშემოსავლოგადასახადის საპროცენტო განაკვეთია
☐ ფიზიკური პირის დასაბეგრი შემოსავლის 15%;
☐ ფიზიკური პირის დასაბეგრი შემოსავლის 12%;
☐ ფიზიკური პირის დასაბეგრი შემოსავლის 20%.

5. საგადასახადო შემოსავლების აგრეგატული ინდექსის გამოსათვლელი ფორმულაა:

☐ $I_{q\lambda} = \frac{\sum q_1 \cdot \lambda_1}{\sum q_0 \cdot \lambda_0}$;

☐ $I_q = \frac{\sum q_1 \cdot \lambda_0}{\sum q_0 \cdot \lambda_0}$;

☐ $I_\lambda = \frac{\sum q_1 \cdot \lambda_1}{\sum q_1 \cdot \lambda_0}$.

6. საგადასახადო ბაზის აგრეგატული ინდექსის გამოსათვლელი ფორმულაა:

☐ $I_{q\lambda} = \frac{\sum q_1 \cdot \lambda_1}{\sum q_0 \cdot \lambda_0}$;

☐ $I_\lambda = \frac{\sum q_1 \cdot \lambda_1}{\sum q_1 \cdot \lambda_0}$;

☐ არც ერთი მათგანი

7. ფორმულით $I_\lambda = \frac{\sum q_1 \cdot \lambda_1}{\sum q_1 \cdot \lambda_0}$ იანგარიშება

☐ საგადასახადო ბაზის აგრეგატული ინდექსი;

☐ საგადასახადო განაკვეთის აგრეგატულიინდექსი;

☐ არც ერთი მათგანი

8. 2007 წლის მონაცემების მიხედვით საგადასახადო შემოსავლებში ყველაზე მაღალი ხვედრითი წილი მოდის:

☐ მოგების გადასახადზე;

☐ ქონების გადასახადზე;

☐ აქციზის გადასახადზე;

☐ დამატებული ღირებულების გადასახადზე

9. ჩამოთვლილთაგან რომელი გადასახადია უშუალოდ დამოკიდებული ცალკეული საქონლის სახეობაზე:

☐ მოგების გადასახადი;

☐ ქონების გადასახადი;

☐ აქციზის გადასახადი;

☐ დამატებული ღირებულების გადასახადი.

გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა:

1. ბასარია ვ., ბასარია რ., „გადასახადი: სიკეთე თუ უკეთურება?“ თბ., 2003
2. გაბიძაშვილი ზ., სიღარიბის პორტრეტი საქართველოში, „უნივერსალი“, თბ., 2006;
3. გელაშვილი თ., ლიპარტია ზ., ჯღარკავა ნ., სოციალურ-დემოგრაფიული სტატისტიკა, გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბ., 2009;
4. ვანჰორნი ჯ.ს., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, მე–11 გამოცემა, თბ., 2008;
5. ვაშაკიძე ზ.; კალანდაძე მ.;„საქართველოში მოქმედი გადასახადები“, თბ., 2008
6. ვაშაკიძე ზ. ჩხიკვაძე ლ.; გიორგაძე ვ; „საინვესტიციო პოლიტიკა და ორმაგი დაბეგვრის თავიდან აცილების შესახებ საერთაშორისო კონვენცია“. წ. 1 ეთგო; თბ. 2000
7. თათეშვილი რ., „საქართველოს საგადასახადო სისტემა“, ლექციების კურსი, ახალციხის უნივერსიტეტი., 2011.
8. ინგოროყვა ა., ცაავა გ., ფინანსური მენეჯმენტი: თეორია და პრაქტიკა, ტ.1., სტუ, თბ.,2011 გვ. 214-215;
9. კიკვაძე ტ., შესავალი მენეჯერულ ეკონომიქსში, ნაწ. 2,საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი, თბ., 2008;
10. ლიპარტია ზ., ბერიძე თ., ქინქლაძე რ., სტატისტიკა, ტ. 2, „ტექ. უნივ“. , თბ., 2009
11. მალაშხია გ., „გადასახადების არსებობის საფუძველი და საერთო ნორმა“. 2001.
12. მესხია ი., ნიკოლაიშვილი თ., გადასახადები და დაბეგვრა, თბ., 2002
13. მესხია ი.; „საერთაშორისო ფინანსები“; თბ. 2012; თავი 12. გვ. 292–314
14. საქართველოს საგადასახადო კოდექსი, თბ., 2012;
15. როგავა ზ., სხირიელი მ., „საზღვარგარეთის ქვეყნების საგადასახადო სისტემები“, „უნივერსალი“, თ. 2003
16. ტერაშვილი ნ., „საგადასახადო პრაქტიკის აქტუალური საკითხები“. თბ. 2005
17. Уорд М. Хасси. Доналд С. Любик „Основы мирового налогового кодекса“ . 1996.
18. Корпоративные финансы: Учебник для вузов. Под. ред М.В. Романовского, А.И. Востроκнутовой Стандарт третьего поколения. СПБ: Питер, 2011. Гл. 25, с. 517-540.
19. www.mof.ge.

თემა 23. საქართველოს საგადასახადო სისტემის სრულყოფის ძირითადი მიმართულებები

✧ თემის სტრუქტურა:

23.1. საერთაშორისო კორპორაციული საგადასახადო სისტემის მახასიათებლები;
23.2. საქართველოს საგადასახადო სისტემის სრულყოფის ძირითადი პრობლემების გამოვლენა;
23.3. საბიუჯეტო-საგადასახადო მექანიზმი რეგიონული მართვის სისტემაში.

თემის მიზანი:

1. გააცნობიეროთ კორპორაციული საგადასახადო სისტემის საერთაშორისო პრაქტიკა.
2. გამოავლინოთ საქართველოში საგადასახადო სისტემის შემდგომი სრულყოფისთვის პრიორიტეტები.
3. საბიუჯეტო–საგადასახადო მექანიზმი რეგიონულ ფინანსურ მენეჯმენტში.

თემის შესწავლის შემდეგ თქვენ შეძლებთ:

1. ჩამოაყალიბოთ საქართველოს საგადასახადო სისტემის სრულყოფასთან დაკავშირებული პრობლემები და მათი გადაწყვეტის სავარაუდო პრიორიტეტული მიმართულებები.
2. გააცნობიეროთ გათანაბრებითი ტრანსფერის გაანგარიშების ფორმულა.
3. დაასკვნათ, თუ რას გვაძლევს საზღვარგარეთის ქვეყნების საგადასახადო სისტემების შესწავლა.
4. ევროკავშირის წევრ სახელმწიფოთა საგადასახადო სისტემებისათვის დამახასიათებელი თავისებურებების გათვალისწინებით ჩამოაყალიბოთ საქართველოს საგადასახადო კოდექსში შესატანი ცვლილებების ვარიაციები.

თემის ძირითადი კონცეფციური და საკვანძო საკითხები:

საზღვარგარეთის ქვეყნების საგადასახადო სისტემები; გერმანიის საგადასახადო სისტემის აგებულების მნიშვნელოვანი პრინციპები; კორპორაციათა მოგების გადასახადი; ქონების გადასახადი; საშემოსავლო გადასახადის სრულყოფასთან დაკავშირებული საკითხები; რეზიდენტი და არარეზიდენტი ფიზიკური პირები; დამატებული ღირებულების გადასახადის სრულყოფასთან დაკავშირებული საკითხები; საბიუჯეტო–საგადასახადო მექანიზმი რეგიონული განვითარების მართვის სისტემაში.

თემა 23. საქართველოს საგადასახადო სისტემის სრულყოფის ძირითადი მიმართულებები

23.1. საერთაშორისო კორპორაციული საგადასახადო სისტემის მახასიათებლები

საზღვარგარეთის ქვეყნების საგადასახადო სისტემების შესწავლა საშუალებას გვაძლევს დავახასიათოთ საგადასახადო მექანიზმების განვითარებისა და ფუნქციონირების კანონზომიერება და გავითვალისწინოთ ჩამოყალიბებული საბაზრო ეკონომიკის მქონე სახელმწიფოებში არსებული გადასახადებით დაბეგვრის გამოცდილება ჩვენი ქვეყნის საგადასახადო სისტემის სრულყოფის პრიორიტეტების გამოვლენისას.

საზღვარგარეთის ქვეყნების საგადასახადო სისტემები ყალიბდებოდა სხვადასხვა ეკონომიკური, პოლიტიკური და სოციალური პირობების ზემოქმედებით. კერძოდ: გადასახადების სახეებით, მათი სტრუქტურით, აკრეფის საშუალებებით, განაკვეთებით, ხელისუფლების სხვადასხვა დონის ფისკალური უფლებამოსილებით, საგადასახადო ბაზით, გადასახადების მოქმედების სფეროთი, საგადასახადო შეღავათებით საგადასახადო სისტემები არსებითად განსხვავდება ერთმანეთისაგან.

დასავლეთის ქვეყნების საგადასახადო სისტემების ორგანიზაციის მნიშვნელოვან პრინციპს წარმოადგენს **ცენტრალური ბიუჯეტისა** და სხვა დონის **ბიუჯეტების** შემოსავლების მკვეთრი გამიჯვნა, რომელიც შეესაბამება ქვეყნის სახელმწიფო-პოლიტიკური მოწყობის ფორმას.

უნიტარულ სახელმწიფოებში (დიდი ბრიტანეთი, საფრანგეთი, იტალია) არსებობს ბიუჯეტების ორი დონე: ცენტრალური და ადგილობრივი, რომლებსაც შეესაბამება საგადასახადო შემოსავლების ცალკეული სახეები.

ფედერალურ სახელმწიფოებში (მაგალითად, გერმანია) ორგანიზებულია ბიუჯეტის სამი დონე და, შესაბამისად, საგადასახადო შენატანების სამი დონე – ფედერალური, რეგიონალური, ადგილობრივი.

თითქმის ყველა ქვეყანაში საგადასახადო სისტემის რეფორმის ძირითად მიმართულებად გვევლინება **საშემოსავლო გადასახადისა** და **საწარმოთა მოგების გადასახადის** სისტემების ლიბერალიზაცია. აღნიშნული განხორციელდა საგადასახადო ბაზის გაფართოებასთან ერთად, საგადასახადო განაკვეთებისა და საგადასახადო შეღავათების შემცირების გზით.

დიდ ბრიტანეთში საგადასახადო რეფორმა მიმდინარეობდა დევიზით: „დაბალი გადასახადები ქმნის ეფექტიან ეკონომიკას“. საშემოსავლო გადასახადის მაქსიმალური განაკვეთები ყველაზე მაღალ შემოსავლებზე 98%-დან შემცირდა 60%-მდე. კორპორაციული გადასახადი შემცირდა 52-დან 35%-მდე. მოცემულმა საგადასახადო პოლიტიკამ გადაწყვიტა დიდ ბრიტანეთში ქვეყნიდან შემოსავლების გადინების პრობლემა და გადალახა საგადასახადო ემიგრაციის ნეგატიური შედეგები.

გერმანიის საგადასახადო რეფორმის ძირითად მიმართულებას წარმოადგენდა საშემოსავლო გადასახადის საგადასახადო ტვირთის შემცირება მოსახლეობისათვის, განსაკუთრებულად კი იმ ოჯახებისათვის, რომლებსაც კმაყოფაზე ჰყავდათ არასრულწლოვანი ბავშვები. 1986-88 წლებში გაიზარდა გადასახადით დაუბეგრავი მინიმუმი, შემცირდა საგადასახადო პროგრესია, გაფართოვდა დაბეგვრის პროპორცია, გაუქმდა მთელი რიგი საგადასახადო შეღავათები და სხვა. 1990 წელს

გადასახადის საწყისი განაკვეთი შემცირდა 22-დან 19%-მდე, ხოლო მაქსიმალური– 53%-მდე.

გერმანიის საგადასახადო რეფორმამ კორპორაციული გადასახადი გარდაქმნა შემდეგი პრინციპით: „სჯობს დაბალი განაკვეთები და ცოტა შეღავათი, ვიდრე მაღალი განაკვეთები და მრავალი შეღავათი".

არაპირდაპირი გადასახადების სისტემაში საგადასახადო რეფორმები განხორციელდა საბიუჯეტო შემოსავლების ნაწილში საგადასახადო მოსაკრებლებისა და აქციზის ფისკალური მნიშვნელობის შემცირებით. ამასთან, გაძლიერდა დამატებული ღირებულების გადასახადის როლი და მას მიენიჭა უნივერსალური მნიშვნელობა. XX საუკუნის 70-80-იან წლებში დამატებული ღირებულების გადასახადმა შეცვალა ბრუნვის გადასახადი და ზოგიერთი აქციზი.

XX საუკუნის 80-90-იან წლებში საზღვარგარეთის ქვეყნებში გატარებული საგადასახადო რეფორმის შედეგად გამოიკვეთა **ორი ძირითადი ტენდენცია**. სახელმწიფოთა ერთმა ჯგუფმა (აშშ, კანადა, ავსტრალია, იაპონია და სხვა) ძირითადი აქცენტი გადაიტანეს პირდაპირი გადასახადების სისტემის გარდაქმნაზე. ქვეყნების მეორე ჯგუფმა კი (ევროპის) ძირითადად არაპირდაპირი გადასახადების მნიშვნელობის ამაღლებაზე. მიუხედავად აღნიშნულისა. საზღვარგარეთის ქვეყნებში საგადასახადო სისტემის ეფექტიანობის ამაღლების ძიების გზები კვლავაც გრძელდება.

საზღვარგარეთის ქვეყნებში დღეისათვის მიმდინარეობს საგადასახადო სისტემის ძირითადი მაჩვენებლებისა და ეროვნული საგადასახადო სამართლის ჰარმონიზაცია.

დებულება ეროვნული საგადასახადო სისტემებისა და საგადასახადო კანონმდებლობის უნიფიცირების შესახებ პირველად დაფიქსირებული იქნა 1957 წლის 25 მარტის შეთანხმებით რომში. ეს ფაქტობრივად ნიშნავდა ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის შექმნას, რომელშიც თავდაპირველად გაერთიანდა დიდი ბრიტანეთი, იტალია. საფრანგეთი, გერმანია, ესპანეთი. ბელგია, საბერძნეთი. ნიდერლანდები, პორტუგალია. დანია, ირლანდია და ლუქსემბურგი.

თავდაპირველად საგადასახადო სისტემების უნიფიკაცია ხორციელდებოდა მხოლოდ **საბაჟო კავშირის** შექმნის ჩარჩოებში, ხოლო შემდგომში ევროპის სახელმწიფოების საგადასახადო სისტემების დაახლოების პირობები ჩამოყალიბდა ერთიანი საფინანსო პოლიტიკის გატარების ჩარჩოებში.

ინტეგრაციული პროცესების ძირითად მიმართულებად XX საუკუნის 60-იან წლებში გვევლინება საერთაშორისო ორმაგი დაბეგვრის პრობლემების გადაჭრა. გადასახადებისაგან თავის არიდების ხელისშემწყობი დებულებების შეცვლა. არარეზიდენტების საგადასახადო დისკრიმინაციის პირობების ლიკვიდაცია და სხვა.

ევროპაში ეკონომიკური და პოლიტიკური პროცესების განვითარების შედეგად თანდათანობით ჩამოყალიბდა იდეა იმის თაობაზე. რომ ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის წევრი ქვეყნები საერთო საგადასახადო პოლიტიკის გატარებიდან გადასულ იყვნენ ერთიან **ტერიტორიულ საგადასახადო რეჟიმზე**. აღნიშნული იდეის განხორციელებისათვის მათ ხელი უნდა შეეწყოთ შემდეგი **პრინციპებისათვის**, რომლებითაც იხელმძღვანელებდნენ მონაწილე ქვეყნები:

1) ეროვნული საგადასახადო პოლიტიკა არ უნდა უშლიდეს ხელს საქონლის თავისუფალ გადაადგილებას;

2) თითოეული ქვეყნის საგადასახადო პოლიტიკა არ უნდა უშლიდეს ხელს პიროვნებების თავისუფალ გადაადგილებას;

3) სახელმწიფოს საგადასახადო პოლიტიკა არ უნდა ეწინააღმდეგებოდეს ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის პოლიტიკის მიმართულებებს.

აღნიშნული პრინციპების შესრულება გარანტირებულია ევროპის სასამართლოს სამართალშემოქმედებითი საქმიანობით.

გარდა ამისა, საგადასახადო სისტემების ჰარმონიზაცია ვლინდება ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის წევრი ქვეყნების საგადასახადო კანონმდებლობის შეთანხმების პროცესში. ევროკავშირის შესახებ ხელშეკრულების თანახმად, შემოღებული იქნა დღგ-ის ახალი საგადასახადო რეგულირება, რომელიც ითვალისწინებდა ამ გადასახადის გამოანგარიშებისა და გადახდის პრინციპების უნიფიკაციას, ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციების განხორციელებისას ერთიანი წესების შემოღებას, ასევე საგადასახადო განაკვეთების დონის მიახლოვებას.

პირდაპირი გადასახადების ჰარმონიზაციის მიზნით XX საუკუნის 80-90-იან წლებში აქტიურად მიმდინარეობდა საამორტიზაციო ანარიცხების სისტემის ერთიანი წესების დადგენის, შვილობილი კომპანიების დაბეგვრისას ერთიანი განაკვეთების შემოღების და ა.შ. პოლიტიკა.

სახელმწიფო ორგანოდან გამომდინარე, რომლის განკარგულებაშიც ირიცხება საგადასახადო შენატანი, გადასახადები იყოფა ცენტრალურ, ადგილობრივ და სახელმწიფოთაშორისო გადასახადებად.

ცენტრალური (სახელმწიფო) გადასახადები იკრიფება ქვეყნის მთელ ტერიტორიაზე და მიიმართება სახელმწიფო ბიუჯეტში.

ადგილობრივი გადასახადები იკრიფება ადგილობრივი ხელისუფლების ორგანოების სამოქმედო ტერიტორიაზე და მიიმართება ადგილობრივ ბიუჯეტებში.

სახელმწიფოთაშორისო გადასახადები იკრიფება ეროვნული საგადასახადო ორგანოების მიერ ყველა წევრი სახელმწიფოს ტერიტორიაზე და მიიმართება ევროკავშირის ბიუჯეტში.

გამოყენების მიზნიდან გამომდინარე. გადასახადები იყოფა აბსტრაქტულ და მიზნობრივ გადასახადებად.

აბსტრაქტულ გადასახადებს მიეკუთვნება უმეტესი გადასახადების სახეები, რომლებიც ირიცხება სხვადასხვა დონის ბიუჯეტებში და ხმარდება სახელმწიფო ფუნქციების რეალიზაციას.

მიზნობრივი გადასახადები ირიცხება სპეციალურ ფონდებში და იხარჯება განსაზღვრული პროგრამების დასაფინანსებლად (მაგალითად, კონიუნქტურული გადასახადი გერმანიაში, სოციალური გადასახადები ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში).

დაბეგვრის ობიექტიდან გამომდინარე, განასხვავებენ პირდაპირ და არაპირდაპირ გადასახადებს.

პირდაპირი გადასახადები დაწესებულია ქონებაზე ან გადასახადის გადამხდელის შემოსავალზე და იყოფა რეალურ და პირად გადასახადებად.

რეალური ეწოდება გადასახადებს, რომლებიც დაწესებულია ქონებაზე გადასახადის გადამხდელის რეალური შემოსავლების გათვალისწინების გარეშე (მაგალითად, მიწის გადასახადი, ქონების გადასახადი).

პირადს უწოდებენ გადასახადებს, რომლებსაც განსაზღვრული საგადასახადო პერიოდის განმავლობაში იხდიან გადასახადის გადამხდელები მათი რეალური შემოსავლების გათვალისწინებით (მაგალითად, ფიზიკურ პირთა საშემოსავლო გადასახადი, კორპორაციული გადასახადი, მემკვიდრეობისა და ჩუქებისათვის გადასახადი).

არაპირდაპირი გადასახადები დაწესებულია საქონელზე და მომსახურებაზე და შედის საქონლის (მომსახურების) ფასში. გამოანგარიშებისა და აკრეფის საშუალებით არაპირდაპირი გადასახადები იყოფა უნივერსალურ არაპირდაპირ გადასახადებად (ბრუნვის გადასახადი, დამატებული ღირებულების გადასახადი) და ინდივიდუალურ არაპირდაპირ გადასახადებად (აქციზი თამბაქოს ნაწარმზე, ალკოჰოლიან სასმელებზე და.ა.შ.).

სახელმწიფოები, ეკონომიკური და სოციალური პოლიტიკის ეფექტიანობიდან გამომდინარე, განსაზღვრავენ პირდაპირი და არაპირდაპირი გადასახადების წილს ეროვნულ საგადასახადო სისტემაში. ცალკეული ქვეყნები, მაგალითად საფრანგეთი, იტალია, ირლანდია, საბერძნეთი და ესპანეთი, უპირატესობას არაპირდაპირ გადასახადებს ანიჭებენ, მაშინ როდესაც ჰოლანდიაში, დანიაში, ლუქსემბურგში და ავსტრიაში უპირატესობა პირდაპირ გადასახადებს ენიჭებათ. დაახლოებით თანაბარია პირდაპირი და არაპირდაპირი გადასახადების წილი ფინეთში და გერმანიაში.

ცენტრალური გადასახადების ძირითად სახეებს კანონმდებლობა მიაკუთვნებს ფიზიკურ პირთა საშემოსავლო გადასახადს, იურიდიულ პირთა მოგების გადასახადს, მემკვიდრეობისა და ჩუქებისათვის გადასახადს, დამატებული ღირებულების გადასახადს და აქციზს.

საზღვარგარეთის ქვეყნების საგადასახადო სისტემები განვიხილოთ გერმანიის მაგალითზე. ომის შემდგომი გერმანიის ეკონომიკური განვითარება დაკავშირებულია ცნობილი ეკონომისტისა და სახელმწიფო მოღვაწის, მეურნეობის ყოფილი მინისტრის, ხოლო შემდეგ გერმანიის კანცლერის პროფესორ ლუდვიგ ერჰარდის სახელთან. ლ. ერჰარდის დროიდან გერმანიაში დამკვიდრდა საგადასახადო სისტემის აგებულების მნიშვნელოვანი პრინციპები:

ა) გადასახადები უნდა იყოს შეძლებისდაგვარად მინიმალური;

ბ) მინიმალური, მინიმალურად საჭირო უნდა იყოს მათი აკრეფის ხარჯები;

გ) გადასახადები არ უნდა უქმნიდეს წინააღმდეგობას კონკურენციას;

დ) გადასახადები უნდა შეესაბამებოდეს სტრუქტურულ პოლიტიკას;

ე) გადასახადების განაკვეთების სიდიდე უნდა შეესაბამებოდეს შემოსავლების სამართლიანი განაწილების პრინციპს;

ვ) სისტემა უნდა აიგოს პიროვნების პირადი ცხოვრების პატივისცემაზე. საგადასახადო ორგანოს მუშაკს არა აქვს უფლება გამოაქვეყნოს ინფორმაცია გადასახადის გადამხდელის შესახებ. კომერციული საიდუმლოების დაცვა უნდა იყოს გარანტირებული;

ზ) საგადასახადო სისტემა უნდა გამორიცხავდეს ორმაგ დაბეგვრას;

თ) გადასახადი უნდა შეესაბამებოდეს სახელმწიფო მომსახურების მოცულობას, მათ შორის პიროვნების დაცვას და ყოველივე იმას, რაც მოქალაქეს შეუძლია მიიღოს სახელმწიფოსაგან.

გერმანიის ძირითად კანონში გადმოცემულია ქვეყნის საგადასახადო სისტემის ძირითადი დებულებები. კონსტიტუციის თანახმად, ბიუჯეტი ყალიბდება საბაჟო მოსაკრებლების, აქციზური მოსაკრებლების, სადაზღვევო მოსაკრებლების, კაპიტალის ბრუნვის გადასახადის, სათამასუქო მოსაკრებელის ხარჯზე (ფედერალური გადასახადები).

ფედერალური მიწების ბიუჯეტები ყალიბდება ქონების გადასახადის, მემკვიდრეობის გადასახადის, ავტოსატრანსპორტო საშუალებების მფლობელთა

გადასახადის, ლუდზე გადასახადის ხარჯზე (ფედერალური მიწების გადასახადები).

შემოსავლების ერთობლივ წყაროს (როგორც ფედერაციისათვის, ისე ფედერალური მიწებისათვის) წარმოადგენს საშემოსავლო გადასახადი, გადასახადი კორპორაციების შემოსავლებიდან, დამატებული ღირებულების გადასახადი (ერთობლივი გადასახადები). მაგალითად, დღგ-ის შემოსავლების 56% ირიცხება ფედერაციის შემოსავალში, ხოლო დანარჩენი 44% –შესაბამისი ფედერალური მიწების შემოსავალში.

ადგილობრივი მმართველობის ორგანოებს ეკუთვნით საშემოსავლო გადასახადის შესაბამისი წილი, სარეწაო გადასახადი და გადასახადი უძრავი ქონებიდან.

გერმანიის საგადასახადო სისტემა შედგება 38 სახის გადასახადისაგან, რომელთა ხარჯზეც ფორმირდება მისი ყველა შემოსავლის 60-დან 80 პროცენტამდე. ამასთან, 54%-ს შეადგენს არაპირდაპირი გადასახადები (დღგ და აქციზი), ხოლო 46%-ს პირდაპირი გადასახადები. უნდა აღინიშნოს, რომ ამ გადასახადებიდან უმრავლეს გადასახადს ბიუჯეტის შემოსავლების ფორმირებაში არ გააჩნიათ პრინციპული მნიშვნელობა. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ყველა გადასახადი შეიძლება დავყოთ სამ ჯგუფად.

I ჯგუფს მიეკუთვნება მსხვილი გადასახადები (მხოლოდ შვიდი გადასახადის სახე), რომლებიც უზრუნველყოფენ საგადასახადო შემოსავლების თითქმის 90%-ს. კერძოდ, მათ მიეკუთვნება ფიზიკურ პირთა საშემოსავლო გადასახადი, დამატებული ღირებულების გადასახადი, სარეწაო გადასახადი, კორპორაციათა გადასახადი, აქციზი ბენზინზე და თამბაქოს ნაწარმზე.

II ჯგუფს მიეკუთვნება საშუალო გადასახადები, მაგალითად, მიწის გადასახადი, ავტოსატრანსპორტო საშუალებების მფლობელთა გადასახადი და სხვა (სულ 13 სახე), რომლებიც უზრუნველყოფენ საგადასახადო შემოსავლების თითქმის 10%.

III ჯგუფს მცირე გადასახადები შეადგენს (სულ 18 სახის, მ.შ. დარჩენილი შენატანები გაუქმებული გადასახადებიდან) და უზრუნველყოფს საგადასახადო შემოსავლების დაახლოებით 0,4% (აქციზი ყავაზე, შაქარზე, მინერალურ ზეთებზე და სხვა). განვიხილოთ ზოგიერთი მათგანი.

პირდაპირი გადასახადების ძირითად სახეებს წარმოადგენენ საშემოსავლო გადასახადი და გადასახადი კორპორაციების შემოსავლებიდან.

კორპორაციათა მოგების გადასახადი წარმოადგენს პირდაპირ გადასახადს დაბეგვრას დაქვემდებარებულ ფაქტობრივად მიღებული მოგებიდან. ამ გადასახადის ხვედრითი წილი ბიუჯეტის საერთო შემოსავლებში 6 %-ს შეადგენს.

ამჟამად, გერმანიაში კორპორაციათა მოგების დაბეგვრის დონე (2008 წელს შემცირებული განაკვეთის გათვალისწინებით) მერყეობს 30-32%-ის ფარგლებში, როდესაც წლამდე ეს მაჩვენებელი 56%-ს შეადგენდა.

გერმანიაში ფართოდ გამოიყენება დაჩქარებული ამორტიზაცია. მაგალითად, სოფლის მეურნეობაში პირველსავე წელს დასაშვებია მოწყობილობების ღირებულების 50%-ის ჩამოწერა, ხოლო პირველ სამ წელიწადში – 80 %-დე. არ იბეგრება გადასახადით სესხის პროცენტები.

საშემოსავლო გადასახადი გერმანიაში პროგრესირებადია. მისი მაქსიმალური განაკვეთია 45%, ხოლო მინიმალური განაკვეთი – 15%. მოქმედებს ყოველთვიური

დაუბეგრავი მინიმუმი. საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთები მოცემულია ცხრილში:

გერმანიაში მოქმედი საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთები

ცხრილი 23.1

წლიური შემოსავალი (ევრო)	0-7664	7665-52152	52152-250000	250001-ზემოთ
გადასახადის განაკვეთი (%)	0	15%	42%	45%

საშემოსავლო გადასახადის დაბეგვრის ობიექტს წარმოადგენს ფიზიკური პირის მიერ მიღებული ყველა სახის შემოსავლები, მ.შ. შემოსავლები დაქირავებული მუშაობიდან, თავისუფალი პროფესიების მიმდევარი პირების დამოუკიდებელი საქმიანობიდან, სამეწარმეო საქმიანობიდან ან სასოფლო-სამეურნეო და სატყეო-სამეურნეო საქმიანობიდან, კაპიტალიდან, ქონების იჯარიდან ან გაქირავებიდან, აგრეთვე ყველა სხვა სახის შემოსავლები.

დასაბეგრი შემოსავლის განსაზღვრის მიზნით შემოსავლებიდან გამოიქვითება ხარჯები. ამასთან, მხედველობაში მიიღება განსაკუთრებული ხარჯებიც, მაგალითად, ალიმენტის თანხები, სამედიცინო დაზღვევისა და სიცოცხლის დაზღვევის შენატანები, საეკლესიო გადასახადის თანხები, პროფესიულ განათლებაზე გაწეული ხარჯები და ა.შ. საშემოსავლო (ხელფასიდან) გადასახადის დაკავება დაქირავებული მუშაკებიდან წარმოებს დამქირავებლის მიერ ხელფასის გაცემისას.

ფიზიკური პირის მიერ მიღებული ხელფასიდან გადასახადის გამოანგარიშების მიზნით გამოიყენება „საგადასახადო კლასებისა“ და „საგადასახადო სქემების“ სპეციალური მექანიზმები. მოცემული მექანიზმები ყოფს ყველა დაქირავებულ მომუშავეს სხვადასხვა ჯგუფად, მათი ოჯახური, ფინანსური და ა.შ. მდგომარეობიდან გამომდინარე. მაგალითად, პირველ კლასს მიეკუთვნებიან დაუქორწინებელი პირები, რომლებსაც არ ჰყავდათ შვილები; მეორე კლასს მიეკუთვნებიან დაუქორწინებლები, განქორწინებულები ან ქვრივები, რომელთაც კმაყოფაზე ჰყავთ ერთი ან მეტი ბავშვი, და ა.შ.

ხელფასიდან გადასახადის დაკავება წარმოებს საგადასახადო ბარათის საფუძველზე, რომელსაც გასცემს ადგილობრივი მმართველობის ორგანო ფიზიკური პირის საცხოვრებელი ადგილის მიხედვით. საგადასახადო ბარათში აღინიშნება საგადასახადო კლასი, კმაყოფაზე მყოფი შვილების რაოდენობა, მუშაკის სარწმუნოება. იქვე აღინიშნება ასაკი, ინვალიდობა და ა.შ.

სარეწაო გადასახადით იბეგრება საწარმოები, ამხანაგობები და ფიზიკური პირები, რომლებიც ახორციელებენ სამრეწველო, სავაჭრო და სხვა სახის საქმიანობას. აღნიშნულ გადასახადს მნიშვნელოვანი როლი გააჩნია გერმანიის ფინანსებში და წარმოადგენს ადგილობრივი ხელისუფლების ორგანოების შემოსავლების მნიშვნელოვან წყაროს. გადასახადი გამოიანგარიშება სამეწარმეო

საქმიანობიდან მიღებული მოგებიდან და კომპანიის კაპიტალიდან გამომდინარე. გადასახადის განაკვეთი განისაზღვრება მუნიციპალური ორგანოების მიერ. მაგალითად, განაკვეთი შეიძლება შეადგენდეს მოგების 5 პროცენტს და ძირითადი ფონდების ღირებულების 0,2 პროცენტს. ამასთან, მოქმედებს ასევე დაუბეგრავი მინიმუმი

მიწის გადასახადი წარმოადგენს გადასახადს უძრავ ქონებაზე. დაბეგვრის ობიექტს წარმოადგენს მიწის ნაკვეთი, აგრეთვე ამ მიწის ნაკვეთებზე განლაგებული შენობა-ნაგებობები. გადასახადის აკრეფას ახორციელებენ ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოები.

მიწის გადასახადის გადახდა არ არის დამოკიდებული გადასახადის გადამხდელის ფინანსურ შედეგებზე ან მის შემოსავლებზე.

მიწის გადასახადისაგან თავისუფლდება სახელმწიფო საწარმოები, ეკლესია, სკოლამდელი აღზრდის დაწესებულებები, საავადმყოფოები, ინტერნატები და ა.შ., აგრეთვე მიწის ნაკვეთები, რომლებიც გამოიყენება სამეცნიერო მიზნებისათვის.

საცხოვრებელი სახლების მშენებლობის სტიმულირების მიზნით გერმანიაში ახლად აშენებულ საცხოვრებელ სახლებზე პირველი ათი წლის განმავლობაში მიწის გადასახადის გადახდა არ წარმოებს.

გადასახადი კაპიტალიდან შემოსავლებზე წარმოადგენს საშემოსავლო გადასახადის ერთ-ერთ ფორმას და მისი გადამხდელები არიან ფიზიკური პირები, რომლებიც იღებენ შემოსავლებს დივიდენდებისა და პროცენტების სახით. დაბეგვრას ექვემდებარება დივიდენდის სახით მიღებული თანხები. გადასახადის გადახდა წარმოებს შემოსავლის წყაროს ადგილის მიხედვით. დივიდენდზე გადასახადი (სოლიდარობის გადასახადის ჩათვლით) შეადგენს 21,1%-ს. 2009 წლიდან გათვალისწინებულია მისი შემცირება 26,375%-მდე.

ფულადი ანაბრებიდან და სადაზღვევო კომპანიებიდან მიღებული პროცენტები, აგრეთვე ფასიანი ქაღალდებიდან მიღებული პროცენტები იბეგრება 10-პროცენტიანი განაკვეთით, რომლის ბიუჯეტში გადარიცხვის ვალდებულება აკისრიათ საბანკო დაწესებულებებს.

ქონების გადასახადის გადამხდელები არიან ფიზიკური და იურიდიული პირები. პირადი და საწარმოო ქონების დაბეგვრისას გამოიყენება გადასახადის სხვადასხვა განაკვეთები. იურიდიული პირების ქონების გადასახადის განაკვეთია 1,0 პროცენტი.

სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლებში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია დამატებული ღირებულების გადასახადი. მისი ხვედრითი წილი ბიუჯეტის შემოსავლების დაახლოებით 28 პროცენტია და მას უკავია მეორე ადგილი საშემოსავლო გადასახადის შემდეგ.

აღსანიშნავია, რომ 2007 წლის 1 იანვრიდან დღგ-ის გადასახადის სტანდარტული განაკვეთი გაიზარდა 16%-დან 19%-მდე. ძირითადი საკვები პროდუქტები, წიგნები და ჟურნალები, სამედიცინო საქონელი იბეგრება დღგ-ის შემცირებული განაკვეთით - 7%-ით. გადასახადის გადამხდელს წარმოადგენს მეწარმე, ე.ი. პირი, რომელიც ახორციელებს რაიმე სახეობის საქმიანობას მოგების მიღების მიზნით. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, დღგ-ის გადამხდელი შეიძლება იყოს როგორც იურიდიული პირი, ისე ინდივიდუალური მეწარმე.

სოფლისა და სატყეო მეურნეობის საწარმოები თავისუფლდება დღგ-საგან. განთავისუფლებულია საქონლის ექსპორტიც.

აქციზი ძირითადად მიიმართება ფედერალურ ბიუჯეტში, გარდა ლუდზე დაწესებული აქციზისა, რომელიც წარმოადგენს ფედერალური მიწების ბიუჯეტების შემოსავლის წყაროს. ხაზინის უმნიშვნელო შემოსავლებს უზრუნველყოფს აქციზი მინერალური ზეთებიდან, აგრეთვე აქციზი თამბაქოს ნაწარმიდან.

მემკვიდრეობისა და ჩუქებისათვის გადასახადის განაკვეთი დამოკიდებულია ნათესაურ კავშირზე და მემკვიდრეობით ან ჩუქებით მიღებული ქონების ღირებულებაზე. გერმანიაში განასხვავებენ მემკვიდრეთა ოთხ კატეგორიას. პირველ თანრიგში, რომელშიც შედიან მეუღლეები და შვილები, გადასახადის განაკვეთია 3%. მეოთხე თანრიგში იგი იზრდება 70%-მდე, თუ ქონების ღირებულება აღემატება დადგენილ ზღვარს.

სოციალური ანარიცხები შეადგენს შრომის ანაზღაურების ფონდის 6,8%-ს. ანარიცხების თანხა, ისევე როგორც აშშ-ში, იყოფა თანაბარი პროპორციით დამქირავებელსა და დაქირავებულ მუშაკს შორის.

23.2. საქართველოს საგადასახადო სისტემის სრულყოფის ძირითადი პრობლემების გამოვლენა

საქართველოს საგადასახადო კოდექსით განსაზღვრული გადასახადების რიცხოვნობა საკმაოდ მცირეა ევროკავშირის წევრ სახელმწიფოებში მოქმედ გადასახადებთან შედარებით, სადაც საგადასახადო სისტემის ერთერთი დამახასიათებელი თავისებურება არის გადასახადების მრავალფეროვნება. საქართველოში გადასახადების შემცირება მიზნად ისახავდა საგადასახადო სისტემის ლიბერალიზაციას. გადასახადების სახეობების შემცირება ძირითადად განხორციელდა სხვადასხვა გადასახადების საგადასახადო ბაზების გაერთიანების ხარჯზე. რამედენიმე სახეობის გადასახადმა ასახვა ჰპოვა ერთ გადასახადში (მაგალითად, ქონების გადასახადი). ამიტომ მხოლოდ გადასახადების რაოდენობის შემცირებით არ შეიძლება საუბარი მთლიანად საგადასახადო სისტემის ლიბერალიზაციაზე.

საშემოსავლო გადასახადის სრულყოფასთან დაკავშირებული საკითხები

როგორც ევროკავშირის ქვეყნების გამოცდილება გვიჩვენებს, პირდაპირ გადასახადებს შორის დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ფიზიკურ პირთა საშემოსავლო გადასახადს.

ევროკავშირის წევრ სახელმწიფოებში პირადი საშემოსავლო გადასახადების ხვედრითი წილი საშუალოდ მშპ-ში შეადგენს 10%-ს.

როგორც ზემოთ აღინიშნა, ევროკავშირის წევრ სახელმწიფოთა საგადასახადო სისტემების განხილვისას შეიძლება გამოიკვეთოს ერთი საერთო დამახასიათებელი ნიშანი: თითქმის ყველა ზემოთ აღნიშნულ სახელმწიფოში ინდივიდუალური საშემოსავლო გადასახადი ატარებს პროგრესიულ ხასიათს (იხ. ცხრილი 23.2), რათა შენარჩუნებული იქნეს სამართლიანობის პრინციპი. გათვალისწინებულია ისე დაუბეგრავი მინიმუმი, რომელიც ძირითადად საარსებო მინიმუმთან არის დაკავშირებული. ამასთან, არსებობს როგორც ინდივიდუალური, ასევე ოჯახის შემოსავლების დაბეგვრა საშემოსავლო გადასახადით, რაც უფრო მეტი სამართლიანობის პრინციპის მატარებელია.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, საქართველოში საშემოსავლო გადასახადის გადამხდელები არიან რეზიდენტი და არარეზიდენტი ფიზიკური პირები. საშემოსავლო

გადასახადით დაბეგვრის ობიექტია დასაბეგრი შემოსავალი, რომელიც განსხვავებულად განისაზღვრება რეზიდენტებისა და არარეზიდენტებისათვის.

რეზიდენტად ითვლება ფიზიკური პირი, რომელიც საგადასახადო წლის განმავლობაში ფაქტობრივად იმყოფება საქართველოს ტერიტორიაზე 183 დღეზე მეტი ხნის განმავლობაში. უნდა აღინიშნოს, რომ რეზიდენტობის მსგავსი განმარტება თითქმის ანალოგიურია ევროკავშირის სახელმწიფოებში. ისევე როგორც ევროკავშირის წევრ სახელმწიფოებში, საქართველოშიც საშემოსავლო გადასახადის დაბეგვრის მიზნით გამოიყენება რეზიდენტობა-არარეზიდენტობის პრინციპი. რეზიდენტის შემთხვევაში საშემოსავლო გადასახადით დაბეგვრის ობიექტი შედგება მის მიერ საქართველოსა და საქართველოს ფარგლებს გარეთ მიღებული შემოსავლებისაგან, რომლებიც მცირდება კოდექსით ნებადართული ხარჯებით, ხოლო არარეზიდენტის დასაბეგრი შემოსავალი შედგება მხოლოდ საქართველოში არსებული წყაროდან მიღებული შემოსავლებისაგან, რომლებიც მცირდება ამ შემოსავლის მიღებასთან დაკავშირებული ხარჯებით და რაც ნებადართულია საგადასახადო კოდექსით.

ევროპის ცალკეულ სახელმწიფოებში მოქმედი აშემოსავლო გადასახადის პროგრესიული განაკვეთები %-ში

ცხრილი 23.2.

ქვეყანა	მინიმალური დაუბეგრავი წლიური თანხა	მინიმალური განაკვეთი	მაქსიმალური განაკვეთი
გერმანია	7235 ევრო	19.9	48.5
საფრანგეთი	3947 ევრო	10.5	54
დანია	32300 კრონი	5.5	15
ჰოლანდია	20862 ევრო	37.3	60
ლუქსემბურგი	9750 ევრო	8	38
იტალია	-	18	44
პორტუგალია	3492 ევრო	14	40
ირლანდია	-	22	44

ამრიგად, საშემოსავლო გადასახადის კუთხით დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ქვეყნის რეზიდენტობის და შემოსავლის მიღების ადგილის განსაზღვრას.

ვფიქრობთ, ჩვენთანაც შემოღებული უნდა იქნეს საშემოსავლო გადასახადის პროგრესიული სკალა. საშემოსავლო გადასახადმა საზოგადოებაში უნდა უზრუნველყოს სოლიდარული პრინციპის დაცვა, ანუ განაწილებისა და გადანაწილების ფუნქცია უნდა შეასრულოს. სახელმწიფომ სოციალური პოლიტიკა სწორედ ამ გადასახადის მეშვეობით უნდა განახორციელოს. ამისთვის საჭიროა შეიცვალოს საშემოსავლო გადასახადის დაბეგვრის სტრუქტურა, ის გახდეს პროგრესიული გადასახადი და დასაწყის ეტაპზე ჩამოყალიბდეს შემდეგნაირად (იხ. ცხრილი 23.3):

საშემოსავლო გადასახადის შემოთავაზებული განაკვეთების ცხრილი

ცხრილი 23.3.

დასაბეგრი შემოსავლის ოდენობა კალენდარული წლისგანმავლობაში (ლარი)	გადასახადის განაკვეთი (%)
9600-მდე	8%
9601-დან10800-მდე	10%
10801-დან 30000-მდე	12%
30001-დანზემოთ	15%

საშემოსავლო გადასახადის ასეთი სტრუქტურით ჩამოყალიბება არ გამოიწვევს ბიუჯეტის შემოსულობების შემცირებას, რადგანაც საქართველოში ჯერ კიდევ ადგილი აქვს სახელფასო ფონდის მნიშვნელოვან შემცირებას. ცალკეული მონაცემების მიხედვით დაუფიქსირებელი ხელფასები და ხელფასთან გათანაბრებული განაცემები შეადგენს ფაქტობრივად გაცემული ხელფასების 40%-ზე მეტს, რაც დამალული (არალეგალური) შემოსავლების საკმაოდ მაღალი მაჩვენებელია. საშემოსავლო განაკვეთების ჩამოყალიბება ცხრილში მოცემული სტრუქტურის მიხედვით განაპირობებს სამუშაო ადგილების შექმნას, დაუფიქსირებელი ხელფასების ლეგალიზებას, ასევე ხელს შეუწყობს საბანკო სისტემის გამოცოცხლებას, რადგან დღესდღეობით მოსახლეობის დიდ ნაწილს უჭირს საბანკო სესხის აღება ფიქსირებული, ოფიციალური ხელფასების არარსებობის გამო.

საშემოსავლო გადასახადის ზემოთ შემოთავაზებული დაბეგვრის სკალის შემოღებით გადასახადის გადამხდელებს გაუჩნდებათ სამართლიანობის განცდა (მცირე შემოსავლის მქონე გადაიხდის ნაკლებს მაღალი შემოსავლის მქონე მოქალაქეთა კატეგორიისგან განსხვავებით), რაც აამაღლებს მათი ვალდებულების განცდას საგადასახადო ვალდებულებების შესრულებასთან დაკავშირებით.

რაც შეეხება ფიზიკური პირების არასამეწარმეო ეკონომიკური საქმიანობით მიღებული შემოსავლების დაბეგვრას, დღეს მოქმედი კანონმდებლობის მიხედვით, აღნიშნული გადასახადის განაკვეთი შეადგენს 12%-ს. გადასახადების ადმინისტრირების გაუმჯობესების მიზნით მიზანშეწონილად მიგვაჩნია გაუქმდეს განსხვავებულობა სამეწარმეო და არასამეწარმეო ეკონომიკური საქმიანობით მიღებული შემოსავლების დაბეგვრის წესში და ის მთლიანად დაექვემდებაროს 23.3 ცხრილში მოცემულ დაბეგვრის რეჟიმს.

მოგების გადასახადის სრულყოფასთან დაკავშირებული საკითხები

მოგების გადასახადი განეკუთვნება იმ პირდაპირ გადასახადთა კატეგორიას, რომელთა ეკონომიკური მიზანშეწონილობა ცალსახად არ არის დასაბუთებული. ამ გადასახადის ირგვლივ არსებობს ექსპერტთა სხვადასხვა მოსაზრებები, რომლებიც რადიკალურად განსხვავებულია ერთმანეთისაგან.

საქართველოს საწარმოთათვის მოგების გადასახადის დაბეგვრის ობიექტია დასაბეგრი მოგება, რომელიც განისაზღვრება როგორც სხვაობა კალენდარული წლის განმავლობაში საწარმოს მიერ მიღებულ ერთობლივ შემოსავალსა და ამავე პერიოდის განმავლობაში ასეთი შემოსავლების მიღებასთან დაკავშირებული კოდექსით ნებადართულ გამოქვითვებს შორის.

საქართველოს საწარმოთა ერთობლივი შემოსავალი შედგება როგორც საქართველოში, ისე მის ფარგლებს გარეთ არსებული წყაროებიდან მიღებული შემოსავლებისაგან, ხოლო უცხოური საწარმოების მოგების გადასახადს იხდიან იმ შემოსავლებიდან, რომლებიც მიღებულია საქართველოში არსებული წყაროდან. ასეთი შემოსავალი შესაძლებელია მიღებული იქნეს როგორც მუდმივი დაწესებულების მეშვეობით, ისე მის გარეშეც. თუ უცხოური საწარმო შემოსავალს იღებს საქართველოში არსებული წყაროდან მუდმივი დაწესებულების მეშვეობით, მაშინ მოგების გადასახადის გადამხდელია მუდმივი დაწესებულება, რომელიც რეგისტრირებულია საქართველოში დადგენილი წესის მიხედვით და მისთვის მოგების გადასახადით დაბეგვრის ობიექტის საქართველოში არსებული წყაროდან მიღებული შემოსავლები შემცირებულია ამ შემოსავლის მიღებასთან დაკავშირებული, საქართველოს საგადასახადო კოდექსით განსაზღვრული ნებადართული ხარჯებით.

მოგების გადასახადის საგადასახადო ბაზის გაანგარიშებისათვის აუცილებელი მონაცემების შეკრება ხდება საწარმოს საბუღალტრო მონაცემებით. ეს სრულიად შეესაბამება ევროკავშირის სახელმწიფოებში დადგენილ საგადასახადო ბაზის გაანგარიშების მეთოდს. საწარმოთა საქმიანობის ამსახველი პირველადი დოკუმენტების საბუღალტრო დამუშავება, იგივე სააღრიცხვო რეგისტრებში თავმოყრა და მათ საფუძველზე ფინანსური ანგარიშგების შედგენა არის ის ძირითადი ფუნდამენტი, რომლის საფუძველზეც ხდება საგადასახადო ბაზის ფორმირების საინფორმაციო უზრუნველყოფა.

საქართველოში საგადასახადო მოგების გაანგარიშებისათვის გამოიყენება საბუღალტრო აღრიცხვის მონაცემები, რომელთა კორექტირება ხდება საგადასახადო მიზნებისათვის. ხშირ შემთხვევებში საქართველოს საწარმოთა მხრიდან ადგილი აქვს საბუღალტრო აღრიცხვის საგადასახადო მონაცემებამდე (ფინანსური მოგების საგადასახადო მოგებამდე) დაყვანის მცდელობას. მაგალითად, ამორტიზაციის დარიცხვა საგადასახადო მიზნებიდან გამომდინარე, თვითღირებულების გაანგარიშება საგადასახადო კოდექსით დადგენილი წესის მიხედვით და არაბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტებით მხოლოდ იმ ხარჯების აღიარება, რომლებიც ნებადართულია საგადასახადო კოდექსით და ა.შ., რაც იწვევს საწარმოს ფინანსური მაჩვენებლების დამახინჯებას და ფინანსური ანგარიშგების არასწორად წარმოდგენას.

მოგების გადასახადის განაკვეთი 2008 წლის 1 იანვრიდან საქართველოში შეადგენს 15%-ს, რაც მნიშვნელოვნად წინ გადადგმული ნაბიჯია ბიზნესის სტიმულირებისათვის. ევროკავშირის სახელმწიფოებში მოქმედ კორპორაციათა მოგების გადასახადის განაკვეთებთან შედარებით, შეიძლება ითქვას, რომ ის დაბალია, მაგრამ აქვე შესაძლებელია მოვიყვანოთ კვიპროსის მაგალითი, სადაც კორპორაციათა მოგების გადასახადი ერთიანია და შეადგენს 10%-ს.

ევროკავშირის წევრ სახელმწიფოებში უკანასკნელ პერიოდებში აღინიშნებოდა მოგების გადასახადის შემცირების ტენდენცია (იხ. ცხრილი 23.4). ამასთან ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ ერთდროულად საგადასახადო განაკვეთის შემცირებისა და ბიუჯეტის შემოსავლების ზრდის მიღწევა ძალიან რთულია; ამისთვის მოითხოვება საგადასახადო ბაზის ზრდის სწრაფი ტემპი, რომელიც განპირობებულია საგადასახადო ტვირთის შემცირებით.

ნომინალური საგადასახადო განაკვეთები კორპორაციათა მოგებაზე ევროკავშირში, %-ში

ცხრილი 23.4

ქვეყანა	2007	2008	ცვლილება
ირლანდია	20	16	-4
ლუქსემბურგი	30	22	-8
გერმანია	25	25	0
შვედეთი	28	28	0
ფინეთი	29	29	0
დანია	30	30	0
დიდი ბრიტანეთი	30	30	0
პორტუგალია	32	30	-2
საშუალო მაჩვენებელი	31,75	30,59	-1,16

თავის მხრივ, საგადასახადო ბაზის გაზრდა დამოკიდებულია ისეთ ფაქტორებზე, როგორებიცაა გამოშვებული პროდუქციის რენტაბელობა, საბრუნავი საშუალებების ბრუნვადობის სიჩქარე, მუდმივი და ცვალებადი ხარჯების თანაფარდობა და სხვა. გარდა ამისა, გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ზემოთ აღნიშნულ ფაქტორებს გააჩნიათ მკვეთრად გამოხატული დარგობრივი სპეციფიკა. მაგალითად, რენტაბელობა ერთ დარგში შესაძლებელია უფრო მაღალი იყოს, ვიდრე სხვა დარგში და ა.შ. ამიტომ საგადასახადო განაკვეთის შემცირებამ შესაძლებელია სხვადასხვა დარგებში მოგვცეს განსხვავებული შედეგები. შესაბამისად, ერთ დარგში ადგილი ექნება საგადასახადო ბაზის სწრაფ ზრდას და საგადასახადო შემოსავლების ზრდას, სხვებში კი პირიქით.

ამასთან ისიც საგულისხმოა, რომ თითქმის ყველა განვითარებულ ქვეყანაში, მოგების გადასახადის შემცირება გრძელვადიან პერსპექტივაში განაპირობებდა ბიზნესის განვითარებას და საგადასახადო შემოსავლების ზრდას.

ასევე მიზანშეწონილია განსხვავებულად დაიბეგროს მცირე საწარმოთა მოგება. ამისთვის აუცილებელი გახდება საგადასახადო კოდექსით განისაზღვროს „მცირე საწარმოს" ცნება და ის დამოკიდებული იყოს არა დაქირავებულ თანამშრომელთა რაოდენობაზე, არამედ ბრუნვის სიდიდეზე. მცირე საწარმოებს უნდა მიეცეთ დაბეგვრის რეჟიმის შერჩევის შესაძლებლობა, რომლის შესახებაც საწარმომ უნდა განაცხადოს საგადასახადო წლის დადგომამდე.

რაც შეეხება დაბეგვრის რეჟიმს, უნდა არსებობდეს მცირე საწარმოთა მოგების გადასახადით დაბეგვრის ორი შესაძლო რეჟიმი:

ა) დასაბეგრი მოგების (ერთობლივი შემოსავალი შემცირებული საგადასახადო კოდექსით ნებადართული ხარჯებით) 10%;

ბ) დასაბეგრი ბრუნვის (გამოქვითვების გარეშე) 5%.

ამავდროულად, „ბ" დაბეგვრის რეჟიმის შერჩევის შემთხვევაში მცირე საწარმო უნდა გათავისუფლდეს სხვა ყველა სახის გადასახადისაგან.

მოცემული დაბეგვრის რეჟიმის არჩევის შემთხვევაში მცირე მეწარმეს არ უნდა მოეთხოვებოდეს აღრიცხვის წარმოება ფინანსური აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტებით, რაც შეამცირებს მის დამატებით ხარჯებს სააღრიცხვო პერსონალის დაქირავებასთან დაკავშირებით.

მცირე ბიზნესის საწარმოდ არ უნდა განიხილებოდეს საწარმო, რომელიც რეგისტრირებული იქნება დღგ-ს გადამხდელად. ასეთი სახის ცვლილებებით მნიშვნელოვნად შეეწყობა ხელი მცირე ბიზნესის განვითარებას, ამაღლდება

კონკურენცია. მცირე ბიზნესის საწარმოთა რიცხვის ზრდა მნიშვნელოვნად გადაჭრის ქვეყანაში არსებულ დასაქმების პრობლემებს.

მიმდინარე ეტაპზე საქართველოში უდიდესი მნიშვნელობა ენიჭება ბიზნესის სტიმულირებას, ინვესტიციების ხელშეწყობას. შესაბამისად, საწარმოთა მოგების ის ნაწილი, რომელიც არ იქნება განაწილებული დივიდენდების სახით და მოხმარდება რეინვესტირებას, უნდა დაიბეგროს მოგების გადასახადის განსხვავებული განაკვეთით.

იმის გამო, რომ საწყის ეტაპზე ეს გარკვეულ პრობლემებს შეუქმნის სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლების ნაწილს, შესაძლებელია მოგების ეს ნაწილი დაიბეგროს 10% განაკვეთით, ხოლო შემდგომ პერიოდებში მოხდეს დივიდენდების სახით გაუნაწილებელი მოგების დაბეგვრა 0% განაკვეთით.

ზემოთ აღნიშნული ხელს შეუწყობს საწარმოთა საინვესტიციო პროექტების გაფართოებას და მოგების განაწილებას არა დივიდენდის სახით, არამედ საწარმოში უკან დაბრუნებით მოხმარდება საწარმოო პროცესებს. აღნიშნული საკანონმდებლო ნორმის შემოღების შემთხვევაში აუცილებელი გახდება ცალკეული საგადასახადო წესების გამკაცრება, რომ ეს შეღავათი ბოროტად არ იქნეს გამოყენებული ურჩი გადამხდელების მიერ. რაც უფრო ლიბერალურია საგადასახადო სისტემა, შესაბამისად მაღალი უნდა იყოს პასუხისმგებლობის ზომა საგადასახადო კანონმდებლობის დარღვევისათვის.

ცნობილია, რომ ხშირად ადგილი აქვს საბანკო ანგარიშიდან თანხის გამოტანას, რომელიც რეალურად გამოიყენება საწარმოს დამფუძნებლის მიერ პირადი საჭიროებისათვის, ხოლო საბუღალტრო მონაცემებში ის ფიქსირდება როგორც სალაროში არსებული ნაღდი ფული ან საქვეანგარიშოდ გაცემული თანხა, რის გამოც ამ თანხების რეალური გამოყენების მიმართულება ვერ დგინდება (გამოიყენება საწარმოო თუ პირადი მიზნებისათვის).

სალაროს მეურნეობის გაძღოლის წესს ჩვენთან ეროვნული ბანკის დებულება ადგენს, მაგრამ ის საკმაოდ მოძველებულია და არ შეესაბამება დღევანდელ მოთხოვნებს. ამ მიზნით აუცილებელია სალაროში არსებული ნაღდი ფულადი სახსრებისა და საქვეანგარიშოდ გაცემული თანხების სიდიდე და ხანგრძლივობა დარეგულირდეს საგადასახადო კოდექსით, ხოლო მათი დარღვევისათვის დაწესდეს საკმაოდ მკაცრი ფინანსური სანქციები. ეს მნიშვნელოვნად ხელს შეუწყობს ბიზნესის ლეგალიზებას და საწარმოს სახსრების გამოყენებას მხოლოდ საწარმოო მიზნებისათვის. შესაძლოა ასევე დადგინდეს გარკვეული ფულადი ზღვარი, რომლის ზემოთ არსებული გარიგებები უნდა განხორციელდეს მხოლოდ საბანკო გადარიცხვების მეშვეობით, მით უმეტეს მაშინ, როცა დღესდღეობით საბანკო სისტემა საკმაოდ მაღალგანვითარებულია და საბანკო გადარიცხვების განხორციელება არ მოითხოვს დროისა და ფინანსურ დანახარჯებს.

მნიშვნელოვანი საკითხია მოგების გადასახადის საავანსო გადასახდელები. მოქმედი საგადასახადო კოდექსის თანახმად საავანსო გადასახადს არ იხდიან ახლად შექმნილი საწარმოები მიმდინარე წლის განმავლობაში, ასევე საწარმოები, რომლებმაც გასული წელი დაასრულეს ზარალით. სხვა დანარჩენ შემთხვევებში მოგების გადასახადის საავანსო გადასახდელების გადახდა წარმოებს გასული საგადასახადო წლის შედეგებიდან გამომდინარე, კერძოდ, გასული წლის მოგების გადასახადი იყოფა ოთხ თანაბარ ნაწილად და ხდება მათი გადახდა 15 მაისს, 15 ივლისს, 15 სექტემბერსდა 15 დეკემბერს.

კალენდალური წლის შედეგების მიხედვით მოგების დეკლარაციის წარდგენა ხდება მომდევნო წლის 1 აპრილამდე. თუ წარდგენილ დეკლარაციასა და საავანსო გადასახადების სახით გადახდილ გადასახადებს შორის არსებობს სხვაობა,

შესაძლებელია: საავანსო გადასახადების სახით ზედმეტად გადახდილი თანხა დაუბრუნდეს გადამხდელს ან ჩაითვალოს მომავალ საგადასახადო ვალდებულებათა ანგარიშში ან გადატანილი იქნეს სხვა საგადასახადო ვალდებულებების დასაფარავად; თუ კი საავანსოს სახით გადახდილი მოგების გადასახადის თანხა ნაკლებია ფაქტობრივად დაფიქსირებულ მოგების გადასახადთან შედარებით, დეკლარაციის წარდგენისათვის დადგენილ ვადაში ხდება დამატებით გადასახდელი თანხის გადახდა.

იმ შემთხვევაში, თუ მიმდინარე წლის დასაბეგრი მოგება 50%-ზე მეტი თანხით ნაკლები იქნება გასული საგადასახადო წლის ანალოგიურ მაჩვენებელთან შედარებით, მიმდინარე მოგების გადასახადის სავადოს დადგენამდე 15 დღით ადრე გადამხდელის მიერ წერილობითი მიმართვის შემთხვევაში საგადასახადო ორგანო ვალდებულია საერთოდ არ დაარიცხოს საავანსო გადასახადელები ან შეამციროს გადამხდელის მიერ მითითებული პროპორციით, იმისდა მიხედვით, თუ რას მოითხოვს გადამხდელი.

სამართლიანი იქნება ჩვენი აზრით, თუ არსებული წესი შეიცვლება და მოგების გადასახადის საავანსო გადასახდელების გადახდა მოხდება კვარტალური ფაქტობრივი მოგების გადასახადის გაანგარიშების საფუძველზე. მართალია, ამ შემთხვევაში შეუძლებელი იქნება ზუსტი მოგების სიდიდის განსაზღვრა, მაგრამ ის გაცილებით სამართლიანი იქნება მოქმედ წესთან შედარებით. არსებობს ცალკეული ხარჯები, რომელთა სიზუსტე დგინდება საანგარიშო წლის ბოლოს (მაგალითად, ამორტიზაცია, წარმომადგენლობითი ხარჯი, საქველმოქმედო ორგანიზაციებზე გადახდილი თანხები და ა.შ.), მაგრამ მათი სიდიდე შესაძლებელია განისაზღვროს მაქსიმალური სიზუსტით; მაგალითად, ამორტიზაციის გამოქვითვა კვარტალური მოგებიდან გასული წლის ამორტიზაციის ნორმის 25%-ის ოდენობით, გასული წლების ზარალის გამოქვითვა 25%-ისოდენობით, ხოლო წარმომადგენლობითი ხარჯების – კვარტალში გაწეული წარმომადგენლობითი ხარჯების შეპირისპირებით კვარტლის ერთობლივ შემოსავალთან.

აღნიშნული ცვლილებებით მიღწეული იქნება ის, რომ საწარმოებს, რომელთა მოგება მიმდინარე წელს ნაკლებია გასულ წელთან შედარებით, გადაიხდიან ნაკლებ გადასახადს ფაქტობრივი შედეგებიდან გამომდინარე და მათ არ შეექმნებათ საბრუნავი სახსრების ნაკლებობის პრობლემა.

დამატებული ღირებულების გადასახადის (დღგ) შემცირებასთან დაკავშირებული საკითხები

დამატებული ღირებულების გადასახადი (დღგ) არის ყველაზე უმნიშვნელოვანესი არაპირდაპირი გადასახადი, რომელიც უზრუნველყოფს საგადასახადო შემოსავლების ძირითად ნაწილს.

დღგ არის არაპირდაპირი გადასახადი, რომელიც წარმოადგენს ევროკავშირის წევრობის აუცილებელ პირობას. ძირითადად ევროკავშირის სახელმწიფოებისათვის დამახასიათებელია საგადასახადო შემოსავლებში არაპირდაპირი გადასახადების მაღალი ხვედრითი წილი აშშ -გან განსხვავებით.

გამოცდილება ცხადყოფს, რომ საკითხების საკმაოდ დიდ ნაწილში შეთანხმების მიღწევა საკმაოდ პრობლემატურია. ბევრი ქვეყანა იყენებს საკუთარ მიდგომებს საგადასახადო რეგულირებასთან დაკავშირებით. გარდა ამისა, გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ქვეყნების საგადასახადო სისტემები აგებულია სხვადასხვა პრინციპებზე. მაგალითად, გერმანია, ბელგია, დანია, ფინეთი ეფუძნება მაღალი პროგრესიული საშემოსავლო გადასახადებით დაბეგვრას, ხოლო საფრანგეთის, საბერძნეთის, პორტუგალიის საშემოსავლო გადასახადის საგადასახადო ბაზა საკმაოდ უმნიშვნელოა

და, შესაბამისად, ეს ქვეყნები ორიენტირებულები არიან არაპირდაპირ გადასახადებზე. ზემოთ აღნიშნული განსხვავებულობა კიდევ უფრო ართულებს ჰარმონიზაციის პროცესს.

თუ გავითვალისწინებთ ევროკავშირის გამოცდილებას, ევროკავშირის დირექტივით წევრმა ქვეყნებმა შესაძლოა შემოიღონ დამატებული ღირებულების გადასახადის მხოლოდ ორი განაკვეთი: სტანდარტული და შემცირებული. ამასთან, სტანდარტული განაკვეთი არ უნდა იყოს 15%-ზე ნაკლები (ზედა ზღვარი არ არის დაწესებული), ხოლო შემცირებული განაკვეთი – 5%-ზე ნაკლები და ის შესაძლებელია გამოყენებული იქნეს ცალკეული კატეგორიის საქონელსა და მომსახურებაზე, როგორებიცაა სამედიცინო საქონელი და მომსახურება, წიგნები, გაზეთები, სამგზავრო ტრანსპორტის მომსახურება და სხვა.

შემცირებული განაკვეთი შესაძლებელია გამოყენებული იქნეს ბუნებრივი გაზისა და ელენერგიის მიწოდებაზე, რადგან ის არ გამოიწვევს კონკურენციის პირობების დამახინჯებას.

ევროკავშირის სახელმწიფოებში დღგ-თი იბეგრება როგორც ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციები, ისე შიდა მიწოდებაც. საექსპორტო-საიმპორტო ოპერაციებით დაბეგვრა წარმოებს დანიშნულების ქვეყნის პრინციპით. ძირითადად ევრო კავშირის სახელმწიფოებში იმპორტირებული და ადგილობრივი პროდუქცია იბეგრება ერთნაირი განაკვეთებით.

საგადასახადო განაკვეთის სიდიდის დადგენა, ისევე როგორც სხვა გადასახადების შემთხვევაში, წარმოადგენს ქვეყნის ფინანსური პოლიტიკის საგანს და ამ საკითხში ყველა ქვეყანას გააჩნია ეკონომიკური და სამართლებრივი თავისუფლება. „ერთიანი ბაზრის" პროგრამის რეალიზაციის საწყის ეტაპზე მთავარი ამოცანა იყო დღგ-ს განაკვეთების ჰარმონიზაცია, მაგრამ ეს არ გულისხმობდა სრულ ერთგვაროვნებას, არამედ დღგ-ს განაკვეთის გარკვეულ ჩარჩოში მოქცევა ყველა წევრი სახელმწიფოს მიერ. მაგალითად, სტანდარტულ განაკვეთად შემოთავაზებული იყო 14-20%, ხოლო შემცირებულ განაკვეთად 4-9%. საბოლოო ჯამში საგადასახადო სისტემების ჰარმონიზაციის მიზანი იყო წევრ სახელმწიფოთა მოსახლეობის კეთილდღეობის გაზრდა. დღგ-ს ჰარმონიზაციის აუცილებლობა ასახულია ევროკავშირის კონვენციაში (თ.9 მუხლი 93)

XX საუკუნის ბოლოს და XXI საუკუნის დასაწყისში დღგ-ს ხვედრითი წილი ევროპის თანამეგობრობის წევრ სახელმწიფოთა საგადასახადო შემოსავლებში მნიშვნელოვნად გაიზარდა და, თუ XX საუკუნის 60-იან წლებში ის შეადგენდა საერთო საგადასახადო შემოსავლების 12%-ს, დღესდღეობით აღნიშნული მაჩვენებელი 20%-ს აღემატება. ამიტომაც ის დღესდღეობით „ევროპულ" გადასახადად იწოდება. ამჟამად ყველა წევრი სახელმწიფო საერთო ევროპულ ბიუჯეტში რიცხავს დღგ-ის კუთხით მიღებული შემოსავლების დაახლოებით 1,4%-ს. საერთო ევროკავშირის ბიუჯეტის დეფიციტი იფარება სწორედ ამ გადასახადის ხარჯზე, რადგან აღნიშნული მიზნებისათვის შემოსავლებიდან გადასახადის გამოყენება გამოიწვევდა ნეგატიურ შედეგებს.

დღგ-ის აგების ზოგადი პრინციპი საერთოა ყველა წევრი სახელმწიფოსათვის. დღგ-ის ფართოდ გავრცელების მიზეზები შეიძლება ჩამოყალიბდეს შემდეგნაირად:

1. ის არის მოხერხებული ფისკალური ინსტრუმენტი;

2. სხვა გადასახადებთან შედარებით ის მორგებულია საერთო მსოფლიო ეკონომიკური ინტეგრაციისა და გლობალიზაციის ტენდენციებზე;

3. დღგ-ის ერთ-ერთ უპირატესობად ითვლება მისი დადებითი ზემოქმედება საგარეო ვაჭრობაზე.

ბიუჯეტში შესატანი დღგ-ის თანხა განისაზღვრება შემდეგი წესით: კალენდარული თვის განმავლობაში დასაბეგრ ოპერაციებზე დარიცხული დღგ-ის თანხა მცირდება ეკონომიკური საქმიანობის მიზნით ადგილობრივ შესყიდვებზე და იმპორტზე ჩასათვლელი დღგ-ის თანხებით. დასაბეგრ ოპერაციებზე ხდება დღგ-ის ანგარიშ-ფაქტურის გამოწერა, რომელიც წარმოადგენს მკაცრი აღრიცხვის დოკუმენტს და გაიცემა საგადასახადო ორგანოების მიერ.

როგორც ევროკავშირის ქვეყნების გამოცდილება გვიჩვენებს, დღგ-ს სტანდარტულ განაკვეთთან ერთად მოქმედებს ასევე შემცირებული განაკვეთი, რომელიც ძირითადად დადგენილია პირველადი მოთხოვნილების საქონელზე. ასეთი შემცირებული განაკვეთი სხვადასხვა ქვეყანაში დადგენილია 2-5%-ის ფარგლებში.

საქართველოში დღგ-ის შემცირებული განაკვეთი არ არის დადგენილი. მართალია დღგ-ის განაკვეთების დიფერენცირებას გააჩნია თავისი უარყოფითი მხარე, როგორიცაა მისი რთული ადმინისტრირება, მაგრამ საქართველოში არსებული სოციალური მდგომარეობის გათვალისწინებით, დღგ-ის დაბალი განაკვეთის დაწესება ცალკეული სახით პირველადი მოხმარების საქონელზე დიდი სოციალური დატვირთვის მატარებელი ნაზოგი იქნება.

შესაბამისად, საჭირო იქნება განისაზღვროს პირველადი მოხმარების საქონლის ზუსტი ჩამონათვალი და მათზე დადგინდეს დღგ-ს შემცირებული განაკვეთი 5%-ის ოდენობით. ასევე შემცირებული დღგ-ის განაკვეთით უნდა დაიბეგროს, ჩვენი აზრით, ელენერგიისა და ბუნებრივი აირის მიწოდება საბოლოო მომხმარებლისათვის. ეს, თავის მხრივ, გამოიწვევს მათზე ფასების შემცირებას გადასახადის ხარჯზე და, შესაბამისად, სოციალური პირობების გაუმჯობესებას. განსაკუთრებით მიზანშეწონილია შემცირებული დღგ-ს განაკვეთის დაწესება პირველადი მოხმარების ბუნებრივ მონოპოლიურ საქონელსა და მომსახურებაზე. ერთი მხრივ, მათზე დღგ-ს განაკვეთის შემცირება, ხოლო, მეორე მხრივ, ზღვრული ფასების დაწესება მიგვიყვანს სასურველ შედეგამდე, რაც გულისხმობს მოსახლეობის სოციალური პირობების გაუმჯობესებას.

23.3. საბიუჯეტო–საგადასახადო მექანიზმი რეგიონული განვითარების მართვის სისტემაში

საქართველოს რეგიონების (ტერიტორიების) განვითარების პირობების ბიუჯეტთაშორისო რეგულირების პრაქტიკის ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ქვეყანაში რეგიონების სოციალურ ეკონომიკური განვითარების მრავალი მექანიზმი, მათ შორის საფინანსო-საბიუჯეტო, არაეფექტიანად გამოიყენება, რაც უარყოფით გავლენას ახდენს ქვეყნის რეგიონების განვითარების ეკონომიკური პირობების შედარებით გამოთანაბრებაზე. არსებული მდგომარეობა ქვეყნის ტერიტორიული განვითარების რეგულირების პროცესში გამოწვეულია იმით, რომ არ არსებობს შესაბამისი მეცნიერულად დასაბუთებული კონცეფცია, რის შედეგადაც რეგიონული განვითარების პროცესები ქვეყანაში ატარებს ფრაგმენტულ და ინიციატივურ ხასიათს.

რეგიონული საბიუჯეტო სისტემა წარმოადგენს კანონის ფარგლებში საერთო სახელმწიფო სისტემის შემადგენელ და განკერძოებულ ნაწილს, რომელიც შეიცავს

რეგიონის კონსოლიდირებულ ბიუჯეტს, მის რეგიონალურ ნაწილს, ტერიტორიული წარმონაქმნების ბიუჯეტებსა და ასევე რეგიონის გარე საბიუჯეტო ფონდებს.

რეგიონის კონსოლიდირებული ბიუჯეტი შეიცავს უშუალოდ ბიუჯეტს, საოლქო დაქვემდებარების ქალაქთა ბიუჯეტებს, რაიონების ბიუჯეტებს და აერთიანებს რეგიონში შემავალ ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების ბიუჯეტებს.

საფინანსო და საგადასახადო ურთიერთობების სრულყოფა სახელმწიფოსა და მის სუბიექტებს შორის, აგრეთვე სახელმწიფო ხელისუფლების ორგანოებსა და ადგილობრივ თვითმმართველობებს შორის მიმართულია საბიუჯეტო თვითუზრუნველყოფის დონის ამაღლებისაკენ. ამისათვის აუცილებელია მუდმივი საფინანსო და საგადასახადო შემოსავლების წყაროების განმტკიცება ბიუჯეტის დამოუკიდებელი ფორმირებისათვის. ეს საშუალებას მოგვცემს შევამციროთ გაუმართლებელი შემხვედრი საფინანსო ნაკადი სხვადასხვა დონის ბიუჯეტებს შორის, რეგიონების ფედერალური საფინანსო მხარდაჭერის მოცულობა. რეგიონული ეკონომიკური პოლიტიკის ეფექტიანობის ამაღლების ამოცანათა რეალიზაციისას საბიუჯეტო-საგადასახადო სფეროში აუცილებელ პირობებად გვევლინება:

- უფლებამოსილების საკანონმდებლო გამიჯვნა, სახელმწიფო ხელისუფლების ფედერალურ ორგანოებს, სუბიექტების სახელმწიფო ორგანოებსა და ადგილობრივ თვითმმართველობებს შორის სოციალურ-ეკონომიკური პოლიტიკის განსახორციელებლად, საშემოსავლო და სახარჯო ნაწილების ფორმირებისათვის, გადასახადების და სხვა აუცილებელი ფულადი გადასახადების შესაკრებად და გამოსაყენებლად;
- ბიუჯეტების ფორმირებისას გათვალისწინებულ უნდა იქნეს ყოველი სუბიექტის საფინანსო და საგადასახადო პოტენციალი, ყოველი დონის ბიუჯეტის დაბალანსება;
- საკუთარი საფინანსო რესურსების ფარგლებში ძალაუფლების ყოველი ორგანოს მიერ გადაწყვეტილებების დამოუკიდებელი მიღების უფლება შესაბამისი საბიუჯეტო საშუალებათა გამოყენების მიმართულების და მასშტაბების შესახებ;
- კონტროლი ფედერალური ბიუჯეტიდან საშუალებების მიზნობრივ ხარჯვაზე რეგიონის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარებისათვის და სხვ.

მიზნობრივი (ინიციალური) გასანაწილებლები ურთიერთობების დადგენისას სახელმწიფო მმართველობის სხვადასხვა დონეებს შორის გამოიყენება სხვადასხვა მიდგომა: სახელშეკრულებლო, საარჩევნო და გათანაბრების.

სახელშეკრულებლო მიდგომა ეფუძნება – ფედერალური ცენტრის მიერ ინდივიდუალურ ხელშეკრულებათა დადებას ფედერაციის ყოველ სუბიექტთან საბიუჯეტო შემოსავლების განაწილების პირობების ან ბიუჯეტის საშემოსავლო და არასაშემოსავლო შევსების სხვადასხვა სახეობების შესახებ. ასეთ მიდგომას შეაქვს დემოკრატიული საწყისი ფინანსების მართვაში.

საარჩევნო მიდგომა – ეფუძნება იმ რეგიონების გამოყოფას, რომლებიც სარგებლობენ სექციური მხარდაჭერით. მათ ენიჭებათ განსაკუთრებული უფლებები საბიუჯეტო საშუალებათა გამოყენებაზე და საშემოსავლო შემოსავალთა მიღებაზე. ამ მეთოდის ნეგატიური მხარეებია: უპირატესობების მინიჭება, დასაბუთებული კრიტერიუმების უქონლობა, ვოლუნტარისტული მიდგომის და სოციალური სამართლიანობის პრინციპის დარღვევის შესაძლებლობა.

გათანაბრების მიდგომა – ეყრდნობა სხვადასხვა რეგიონების სოციალურ-ეკონომიკური დებულების პრინციპს საბიუჯეტო საშუალებათა გადანაწილების

საშუალებით იმ სუბიექტების სასარგებლოდ, რომელნიც იმყოფებიან არახელსაყრელ პირობებში.

რეგიონის საფინანსო პოლიტიკა უნდა აიგოს ყველა საფინანსო ნაკადის და ხარჯის გათვალისწინებით. საფინანსო პოტენციალის ფორმირება დაკავშირებულია საგადასახადო პოლიტიკასთან, მის ქმედითობასა და მეწარმეობის სფეროს განვითარებაზე გავლენის უნარზე.

ამრიგად, რეგიონული ეკონომიკის მართვა მოითხოვს რეგიონში შექმნილი სუფთა მოგების გადანაწილებისადმი მიდგომის არსებით შეცვლას. ფინანსური ურთიერთობები რეგიონში ეფუძვნება მათ მჭიდრო კავშირს წარმოების განვითარებასთან, სამეწარმეო მოღვაწეობაზე როგორც ფინანსური რესურსების აღწარმოების წყაროზე. რეგიონის საფინანსო ბაზრის განმტკიცება განსაზღვრავს სამეწარმეო აქტიურობის განვითარებას. შესაბამისად, საფინანსო კავშირების რაციონალური სისტემის ჩამოყალიბების მთავარ ელემენტებად გვესახება:

- მატერიალური და საფინანსო ბალანსირების დადგენა, რომელიც მიიღწევა ორი ურთიერთდამოკიდებული დოკუმენტის - რეგიონის საფინანსო ბალანსისა და რეგიონული ბიუჯეტის - საფუძველზე;
- თავისუფალი საფინანსო რესურსების მობილიზაცია – რომელიც საშუალებას იძლევა გადაწყდეს წარმოების გაფართოებისა და განვითარების უზრუნველყოფის პრობლემა შინაგან საშუალებათა ხარჯზე;
- კონტროლი მოსახლეობის ფულადი შემოსავლებისა და სამომხმარებლო ბაზრის საშუალებათა შორის პროპორციების დაცვაზე;
- საბაზრო ეკონომიკის პირობებში კონტროლის დაწესება ზოგიერთი საქონლის წარმოებისა და სხვათა შემცირების ინტენსიფიკაციის მიზნით;
- ნორმალური ფულადი ბრუნვისათვის პირობების შექმნა – ეს ამოცანა წყდება საკასო გეგმის შემუშავების გზით;
- რეგიონში მატერიალურ-საფინანსო ბალანსირების საინვესტიციო პროცესების უზრუნველყოფა – ამ ამოცანის გადაწყვეტა დამოკიდებულია რეგიონის ეკონომიკურ სტრუქტურაზე და არა წარმოებითი სფეროს მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის განვითარების საშუალებაზე.

საფინანსო სისტემის შექმნა, რომელიც ადეკვატურია საბაზრო ეკონომიკისა, არ შეიძლება შეიზღუდოს არსებული ფინანსური სტრუქტურების ფორმალური ცვლილებებით. აუცილებელია მისი რადიკალური გარდაქმნა.

- რეგიონის საფინანსო ბალანსი – ასახავს რესურსების წყაროებს, რომელიც არსებობს რეგიონში და მათი გამოყენების მიმართულებებს.

საფინანსო ბალანსის საშემოსავლო ნაწილში გამოიყოფა წყაროების 5 მთავარი ჯგუფი:

- შემოსავალი, რომელიც ქმნის ადგილობრივ ბიუჯეტს (ნორმატივები, რომლებიც ეფუძვნება ამ შემოსავალთა წარმოქმნას, რეგულირდება სახელმწიფოს მიერ.);
- მოსაკრებელი ბუნებრივი რესურსების გამოყენებისათვის, რომელიც განისაზღვრება რესურსების ხარისხით და მათი მოპოვების პირობებით, რაც განაპირობებს აუცილებელ ხარჯებს;
- შემოსავლები ზემდგომი ბიუჯეტიდან, რომელიც განისაზღვრება სახელმწიფოს ფუნქციების რეალიზებასთან დაკავშირებულ რეგიონის წილით საშუალებათა გამოყენებაში;

• არასაბიუჯეტო საშუალებები, როგორც მეწარმეთა და მოსახლეობის შემოსავლების მეორადი გადანაწილების შედეგი, რომელიც იქმნება ნებაყოფილობით საფუძველზე;

• სესხობრივი საშუალებანი, რომელთა მიზიდვა ხდება ბაზრის განვითათარებისათვის რეგიონში.

საფინანსო ბალანსის სახარჯო ნაწილში აისახება ამ მობილიზებული საფინანსო რესურსების გამოყენების მიმართულებანი სხვადასხვა სოციალურ-ეკონომიკური საჭიროებისათვის.

რეგიონის საფინანსო ბალანსის ანალიზი საშუალებას იძლევა გამოიყოს შემოსავალთა 3 ჯგუფი:

• შემოსავლები, რომლებიც იქმნება წარმოებათა შემოსავლების დანაწილებისა და გადანაწილების ხარჯზე – საკუთარი შემოსავლები;

• სესხობრივი საშუალებანი – გრძელვადიანი და მოკლევადიანი კრედიტები;

• საშუალება, რომელიც გამოიყოფა ზემდგომი და საუწყებო ბიუჯეტებიდან.

რეგიონის რაციონალური ეკონომიკური პოლიტიკის შერჩევა არსებით ზეგავლენას ახდენს გადასახადების დაწესებისა და საშემოსავლო გადასახადების ურთიერთობაზე. ეს კავშირი გამოიკვლია ამერიკელმა ეკონომისტმა არტურ ლაფერმა, რომელიც ვრცლად არის მიმოხილული ზემოთ - 22.1 ქვეთემაში. როგორც უკვე აღინიშნა, ლაფერის მრუდი – არის საგადასახადო ფსონების და საშემოსავლო გადასახადების მოცულობებს შორის დამოკიდებულება, აგრეთვე საგადასახადო ფსონების გამომვლენელი, რომლის დროსაც შემოსავლები აღწევს მაქსიმალურ მნიშვნელობას.

რეგიონული განვითარების ეკონომიკური პოლიტიკის მსოფლიო გამოცდილების ანალიზიდან გამომდინარეობს, რომ რეგიონული ეკონომიკური პოლიტიკის ფორმირების ერთიანი მკაცრად ჩამოყალიბებული, ტიპური მეთოდოლოგია და მეთოდიკა არაა შემუშავებული. შესაბამისად, ცალკეული ქვეყანა, მისი სახელმწიფოებრივი ეკონომიკური უსაფრთხოების სტრატეგიიდან და რესურსული პოტენციალიდან გამომდინარე, ამუშავებს საკუთარ პოლიტიკას შიდა რეგიონების (მხარეების) მიმართ.

დემოკრატიულად განვითარებულ ქვეყნებში, მიუხედავად ადგილობრივი თვითმმართველობის ფორმების მრავალსახეობისა, მათი მთავარი ამოცანაა ქვეყნის რეგიონების (ტერიტორიების) მოსახლეობის ცხოვრების დონის ზრდა. ამასთანავე, თითქმის ყველა ქვეყნის რეგიონული ეკონომიკური პოლიტიკის რეალიზაციის მთავარ ინსტრუმენტს სატრანსფერო პოლიტიკა შეადგენს, რომლის მთავარი არსი ფინანსური რესურსების ცენტრიდან რეგიონების გადანაწილების პრინციპში აისახება და, ბუნებრივია, იგი არაერთგვაროვანია მსოფლიო სახელმწიფოთა ჭრილში.

საქართველოს რეგიონების დიფერენციაციის ობიექტური მიზეზების, მათი დისპროპორციული განვითარების ფაქტორების განსაზღვრა, რეგიონების საფინანსო-ეკონომიკური დამოუკიდებლობის პრობლემის შესწავლა და ცალკეული რეგიონის ადგილის და როლის განსაზღვრა ქვეყნის ეკონომიკური ზრდისა და საფინანსო სისტემის განვითარებაში ფრიად აქტუალურია თანამედროვე ეტაპზე, რამეთუ, რეგიონული განვითარების პირობების გამოთანაბრების საფინანსო-საბიუჯეტო მექანიზმების უპირატესობიდან გამომდინარე, არსებითი მნიშვნელობა უნდა მიენიჭოს რეგიონების სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების გამოთანაბრების ძირითადი პრიორიტეტების, საბიუჯეტო ფედერალიზმის ფინანსური ნაკადების ფორმირებისა და საფინანსო-ეკონომიკური დამოუკიდებლობის მეთოდოლოგიური-მეთოდური

ასპექტების მეცნიერულ კვლევას, რეგიონული პრობლემის პროგრამულ-მიზნობრივი დაფინანსების სრულყოფისა და პროგრამების რეალიზაციის ეფექტიანობის მიღწევის მიზნით.

საქართველოს, რომელიც საბაზრო ურთიერთობების განვითარების გარდამავალ ეტაპზე იმყოფება და რეგიონული განვითარების დონეების მიხედვით მაღალი კონტრასტული დიფერენციაციით ხასიათდება, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია სახელმწიფოს აქტიური მონაწილეობა ქვეყნის ტერიტორიული განვითარების რეგულირების პროცესებში საბიუჯეტო-საგადასახადო მექანიზმების გამოყენებით, კერძოდ: რეგიონული განვითარების ამოცანების გადაწყვეტის პროგრამულ-მიზნობრივი მეთოდების და ეკონომიკური პირობების გამოთანაბრების საბიუჯეტო რეგულირების მოდელის შექმნა, ცენტრალური და ადგილობრივი თვითმმართველობისა (მუნიციპალიტეტების) და კერძო კაპიტალის ინტერესების რეგულირების მეთოდების სრულყოფა და სხვა სახის მეთოდიკის გამოყენებით შესაძლებელი იქნება რეგიონების სოციალურ-ეკონომიკური პირობების გამოთანაბრების მიღწევით მათი აქტიური ჩართვა სამინაო და საგარეო საბაზრო ურთიერთობებში, ასევე ქვეყნის ეკონომიკური სტაბილურობის უზრუნველყოფა.

თანამედროვე ეტაპზე საქართველოში, რეგიონული განვითარების პრობლემის აქტუალურობიდან გამომდინარე, განვითარების მართვის სისტემის ფორმირების პრიორიტეტულ მიმართულებებად მიჩნეულია: ტერიტორიების მოსახლეობის უშუალო ძალისხმევა; საბაზრო ეკონომიკის თვითრეგულირებადი მექანიზმების სრულყოფა; სახელმწიფოს მიერ საბიუჯეტო-საგადასახადო და ფინანსური სისტემის მეთოდური ინსტრუმენტებით უზრუნველყოფა; რეგიონების ეკონომიკური და სამეცნიერო-ტექნოლოგიური პოტენციალის შედეგიანი კვლევა მეთოდოლოგიური საფუძვლებისა და შეფასების მაჩვენებელთა სისტემის ჩამოყალიბებით; რეგიონული დიფერენციაციის ობიექტური და სუბიექტური ფაქტორების (მიზეზების) გამოვლენა და სხვა. ჩვენი აზრით, ყოველივე ზემოთ აღნიშნული სახელმწიფო ფინანსებისა და საბიუჯეტო რესურსების სწორი წარმართვის საფუძველს წარმოადგენს. ამასთან ერთად, უპირატესობა უნდა მიენიჭოს ეკონომიკური განვითარების პირობების გამოთანაბრების პროცესში საფინანსო-საბიუჯეტო და საკრედიტო მექანიზმების პრიორიტეტულ მიმართულებად აღიარებასა და ქვეყნის სამეწარმეო პრაქტიკაში დანერგვა-დამკვიდრებას.

როგორც ცნობილია, უკანასკნელ წლებში განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა რეგიონული ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავებას და პრაქტიკულ რეალიზაციას განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, მათ შორის პოსტსაბჭოურ რესპუბლიკებში. ამ მიმართულებით განსაკუთრებულ ყურადღებას იმსახურებს ჩინეთის, პოლონეთის, ბულგარეთის, ჩეხეთის, უკრაინის და სხვა ქვეყნების გამოცდილების ანალიზი.

მაგალითად, უკრაინის საბიუჯეტო სისტემის მოწყობას საფუძვლად უდევს სახელმწიფოს ადმინისტრაციულ-ტერიტორიული დაყოფა. მთლიანად ქვეყნის, ასევე ტერიტორიულ ჭრილში დგება კრებსითი ბიუჯეტი. ქვეყნის საბიუჯეტო სისტემაში წამყვანი როლი განეკუთვნება სახელმწიფო ბიუჯეტს. ამასთან, საბიუჯეტო იერარქიის ყველა ქვედა რგოლის ბიუჯეტი დამოუკიდებელია და მათ გააჩნია საკუთარი შემოსავლის წყაროები.

სახელმწიფო ბიუჯეტში მტკიცდება თითოეული ტერიტორიული ერთეულისათვის განკუთვნილი დოტაციების მოცულობა. ბიუჯეტთაშორისი ტრანსფერების მოცულობის

დაყოფა ტერიტორიული ორგანოებისათვის ხორციელდება სპეციალური ფორმულით, რომელიც მტკიცდება ქვეყნის მინისტრთა კაბინეტის მიერ და ითვალისწინებს შემდეგ პარამეტრებს:

1. საბიუჯეტო უზრუნველყოფის ფინანსური ნორმატივები და მათი კორექტირების კოეფიციენტები;
2. სოციალური მომსახურების მომხმარებელთა რიცხვი და მაცხოვრებელთა რაოდენობა;
3. ტერიტორიის საგადასახადო უნარიანობის შედარებითი ინდექსი;
4. ტერიტორიული ერთეულის ბიუჯეტის საშემოსავლო კალათის პროგნოზული მაჩვენებელი;
5. გამოთანაბრების კოეფიციენტი.

საქართველოში ვფიქრობთ აუცილებელია საბიუჯეტო რეგულირების საკუთარი მოდელის შექმნა, რომელიც შექმნის წინაპირობას ქვეყანაში, მის რეიტინგში საბაზრო ურთიერთობების საფუძველზე რეგიონული მართვის სრულყოფილი სისტემის ჩამოყალიბებას.

ფინანსური გათანაბრება აუცილებელია მკაფიოდ გავმიჯნოთ საგადასახადო შემოსულობების განაწილების სფეროში განსაკუთრებული უფლება მოსილებისაგან, იმიტომ რომ, სამართლებრივი თვალსაზრისით, ის არ არის ორიენტირებული გადასახადების აკრეფის გზით მიღებულ შემოსავალზე.

ფინანსური გათანაბრება ლოგიკურად მიყჰვება გადასახადების აკრეფისაგან შემოსავლების განაწილებას. მისი ფუნქციაა საგადასახადო შემოსულობების საკმაოდ უხეში განაწილება შეავსოს ფინანსური განაწილების უფრო ზუსტი და ფაქიზი სისტემით. საგადასახადო შემოსულობების განაწილება და ფინანსური გათანაბრება ერთად უნდა იყოს გარანტი სახელმწიფოს ცალკეული რეგიონების საკმარისი ფინანსური უზრუნველყოფისა.

2010 წლის პირველ იანვარს ძალაში შესული საქართველოს საბიუჯეტო კოდექსის შესაბამისად შემოღებულია გამოთანაბრებითი ტრანსფერი – ექსკლუზიურ უფლებამოსილებათა განხორციელების უზრუნველყოფის მიზნით ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულის ბიუჯეტისათვის სახელმწიფო ბიუჯეტიდან საქართველოს საბიუჯეტო კოდექსით დადგენილი ფორმულის შესაბამისად გამოყოფილი თანხები, რომელთა გამოყენების მიმართულებებს დამოუკიდებლად განსაზღვრავს ადგილობრივი თვითმმართველობის წარმომადგენლობითი ორგანო.

გამოთანაბრებითი ტრანსფერი, საქართველოს საბიუჯეტო კოდექსით დამტკიცებული ფორმულის მიხედვით, გაიანგარიშება შემდეგნაირად:

$$T = E - R \qquad (23.1)$$

სადაც, T - ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულის ბიუჯეტისათვის გამოსაყოფი გამოთანაბრებითი ტრანსფერია;

E - ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულის ბიუჯეტის ხარჯებისა და არაფინანსური აქტივების ზრდის ჯამი (თვითმმართველი ქალაქებისათვის E გამოისახება E_{city}, ხოლო მუნიციპალიტეტებისათვის E-Em);

R - ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულის ბიუჯეტის შემოსავლები (გარდა გრანტებისა), რომლებიც ცალკეული ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულის ბიუჯეტისათვის გაიანგარიშება მიმდინარე წლის პროგნოზისა და გასული 3 წლის ფაქტობრივი მაჩვენებლების ტენდენციის მიხედვით.

აქვე უნდა ითქვას ისიც, რომ იმ ადგილობრივ თვითმმართველ ერთეულს, რომლის ბიუჯეტის შემოსავლები (გარდა გრანტისა) აღემატება ამავე ბიუჯეტის ხარჯებსა და არაფინანსური აქტივების ზრდას, გათანავრებითი ტრანსფერი არ გამოიყოფა.

ამასთან, თითოეული ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულის ხარჯებისა და არაფინანსური აქტივების ზრდის ჯამი გამოითვლება შემდეგი ფორმულით:

თვითმმართველი ქალაქებისთვის: $E_{city}=S_{city} * G_{city}\%$ (23.2)

მუნიციპალიტეტებისთვის: $E_m=SM * GM\%$, (23.3)

სადაც, E_{city} - თვითმმართველი ქალაქის ბიუჯეტის ხარჯებისა და არაფინანსური აქტივების ზრდის ჯამი;

E_m - მუნიციპალიტეტის ბიუჯეტის ხარჯებისა და არაფინანსური აქტივების ზრდის ჯამი;

S_{city} -თვითმმართველი ქალაქის სტატისტიკური და გათანაბრებითი კოეფიციენტების ხვედრითი წილი მუნიციპალიტეტების სტატისტიკური და გათანაბრებითი კოეფიციენტების საერთო მოცულობაში.

G - ანუ G_{city}-სადაც GM-ის ჯამი წარმოადგენს ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულების ბიუჯეტების ხარჯებისა და არაფინანსური აქტივების ზრდის საერთო მოცულობას, რომელიც განისაზღვრება საქართველოს ფინანსთა მინისტრის ინდივიდუალური ადმინისტრაციულ-სამართლებრივი აქტით. G_{city} – თვითმმართველი ქალაქების ბიუჯეტების ხარჯებისა და არაფინანსური აქტივების ზრდის მთლიანი მოცულობა განსაზღვრულია ადგილობრივი თვითმმართველობის ბიუჯეტების ხარჯებისა და არაფინანსური აქტივების ზრდის მთლიანი მოცულობის 72%-ით.

GM – მუნიციპალიტეტების ბიუჯეტების ხარჯებისა და არაფინანსური აქტივების ზრდის მთლიანი მოცულობა განსაზღვრულია ადგილობრივი თვითმმართველობის ერთეულების ბიუჯეტების ხარჯებისა და არაფინანსური აქტივების ზრდის მთლიანი მოცულობის 28%-ით.

ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულების გათანაბრებითი და სტატისტიკური კოეფიციენტების ხვედრითი წილის (S-ის) გაანგარიშება.

S ანუ S_{city} და SM გაიანგარიშება შემდეგი ფორმულით:

$$S_{city} = K_{city} / K_{tcity}\% \quad (23.4)$$

$$SM = K_m * K_{tm}\% \quad (23.5)$$

სადაც, K_{city} – კონკრეტული თვითმმართველი ქალაქის გამოთანაბრებითი და სტატისტიკური კოეფიციენტების საშუალო არითმეტიკულის ნამრავლი;

K_{tcity} – თვითმმართველი ქალაქების გამოთანაბრებითი და სტატისტიკური კოეფიციენტების საშუალო არითმეტიკულის ნამრავლების (tcity- ების) ჯამი;

K_m – მუნიციპალიტეტების გამოთანაბრებითი და სტატისტიკური კოეფიციენტების საშუალო არითმეტიკულის ნამრავლების (K_m -ების) ჯამი;

ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულების გამოთანაბრებითი და სტატისტიკური კოეფიციენტების საშუალო არითმეტიკულის ნამრავლის (K-ს) გაანგარიშება ხდება შესაბამისი ფორმულებით.

ამრიგად, საქართველოში რეგიონული ეკონომიკური პოლიტიკის ფორმირებისა და განხორციელების ძირითად ინსტრუმენტებად (მეთოდებად) განიხილება:

1) სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ტერიტორიული (რეგიონული) პროგნოზირება და ანალიზი;

2) რეგიონების ეკონომიკური მექანიზმების (მეთოდების) გამოყენება,

კერძოდ:

- სახელმწიფო შეკვეთების (შესყიდვების) განთავსება;
- ფისკალური–გარკვეული სახეობის საქმიანობის საგადასახადო სტიმულირება;
- ფინანსური (სუფსიდირება, შეღავათიანი დაკრედიტება);
- საგარეო ვაჭრობაში შეღავათიანი საბაჟომო საკრებლების დაწესება;
- უცხოური ინვესტიციების მოზიდვისა და ახალი ტექნოლოგიების დანერგვის სტიმულირება და სხვა.

3) რეგიონებისათვის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი და საინფორმაციო მხარდაჭერა საქმიანობის ისეთ სფეროებში, რომლებშიც რეგიონული (ადგილობრივი) ხელისუფლების კომპეტენცია და შესაძლებლობები არასაკმარისი ან შეზღუდულია;

4) რეგიონებში ეკონომიკური და სოციალური სფეროების ობიექტების განვითარებაში სახელმწიფოს აქტიური მონაწილეობა;

5) რეგიონული განვითარების ფედერალური მიზნობრივი პროგრამების ფორმირება;

6) განსაკუთრებული ეკონომიკური სტატუსის მქონე ტერიტორიების (ზონების) ჩამოყალიბება და თავისუფალი ეკონომიკური ზონების (თეზ-ების) განვითარებისათვის ხელისუფლების მხრიდან ყოველმხრივი ძალისხმევის გაწევა და სხვა.

ამრიგად, ისეთი ქვეყნებისათვის, როგორიც საქართველოა, რომელიც საბაზრო ურთიერთობების განვითარების გარდამავალ ეტაპზე იმყოფება და რომელსაც ადამიანის საციცოცხლო საქმიანობისა და განვითარების დონეების მიხედვით მაღალკონტრასტული დიფერენციაცია გააჩნია, სახელმწიფოს მხრიდან საფინანსო-საბიუჯეტო და საკრედიტო მექანიზმების გამოყენების აუცილებლობას საჭიროებს, ეკონომიკური რისკის გათვალისწინებითა და მართვით, რომელიც კვლევის შედეგებიდან ქვეყნის რეგიონული განვითარების მართვის თანამედროვე მდგომარეობის შეფასებითა და ამჟამად რეგიონულ მართვაში გამოყენებული ეკონომიკური მექანიზმების ანალიზით, კერძოდ, საგადასახადო საბიუჯეტო პოლიტიკის; ცალკეული რეგიონალური ამოცანების გადაწყვეტის პროგრამულ-მიზნობრივი მეთოდების თვითმმართველობის ცენტრალური, რეგიონალური და ადგილობრივი ორგანოების ურთიერთობის დონის, ხელისუფლების ყველა დონეების, მმართველობითი ორგანოებისა და კერძო კაპიტალის ინტერესების გათვალისწინების ხარისხის მიხედვით, და სხვა მეთოდების გამოყენებით გამოვლინდა.

კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის:

1. ჩამოაყალიბეთ საქართველოს საგადასახადო სისტემის სრულყოფასთან დაკავშირებული პრობლემები:

ა) გამოავლინეთ მოგების გადასახადის სრულყოფასთან დაკავშირებული,

ბ) საშემოსავლო გადასახადის,

გ) დღგ-ს სრულყოფასთან დაკავშირებული საკითხები ევროკავშირის გამოცდილებათა ჭრილში.

2. რომელი ფორმულით განისაზღვრება გამოთანაბრებითი ტრანსფერი?

3. რას გვაძლევს საზღვარგარეთის ქვეყნების საგადასახადო სისტემების შესწავლა?

4. მოიყვანეთ ევროკავშირის წევრ სახელმწიფოთა საგადასახადო სისტემებისათვის დამახასიათებელი თავისებურებანი.

გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა:

1. ბარათაშვილი ე., ზარანდია ჯ., აბრალავა ა., რეგიონალიზმი: თეორია და პრაქტიკა, სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, 2009;
2. ბასარია ვ., ბასარია რ., „გადასახადი: სიკეთე თუ უკეთურება?" თბ., 2003
3. გელაშვილი თ., ლიპარტია ზ., ჯღარკავა ნ., სოციალურ-დემოგრაფიული სტატისტიკა, გამომცემლობა „უნივერსალი", თბ., 2009;
4. ვანჰორნი ჯ.ს., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, მეთორმეტე გამოცემა, თბ., 2008
5. თათეშვილი რ., „საქართველოს საგადასახადო სისტემა", ლექციების კურსი, ახალციხის უნივერსიტეტი., 2011.
6. ინგოროყვა ა., ცაავა გ., ფინანსური მენეჯმენტი: თეორია და პრაქტიკა, ტ.1., სტუ, თბ.,2011 გვ. 214-215;
7. ლიპარტია ზ., ბერიძე თ., ქინქლაძე რ., სტატისტიკა, ტ.2, საგამომცემლო სახლი „ტექნიკური უნივერსიტეტი", თბ.,2009;
8. მესხია ი., საქართველოს რეგიონული საბიუჯეტო პოლიტიკა, თბ., 2010.
9. საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტის მონიტორინგი, ფონდი „ღია საზოგადოება საქართველო" თბ., 2010;
10. ტერაშვილი ნ., „საგადასახადო პრაქტიკის აქტუალური საკითხები". თბ. 2005.
11. Гранберг А.Г.Основа региональной экономики МГУ 2001;
12. Уорд М. Хасси. Доналд С. Любик „Основы мирового налогово кодекса" . США. 1996;
13. Харебава Н.Р.Межбюджетные отношения в механизме развития регионов. учебное пособие, Волгоград, 2005;
14. Корпоративные финансы: Учебник для вузов. Под. ред М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой Стандарт третьего поколения. СПБ: Питер, 2011. Гл. 25, с. 517-540;
15. სტატია: ლიპარტიაზ., თათეშვილი რ., კვირკველია ვ., საგადასახადო გათანაბრების პოლიტიკა რეგიონული (სამხარეო) კვლავწარმოების პროცესის რეგულირებაში, სამეცნიერო საერთაშორისო რეფერირებადი ჟურნალი „გადასახადები: თბ., 2010, №12 გვ. 33-45;
16. www.mof.ge.

თემა 24. კორპორაციის საგადასახადო დაგეგმვა და ფინანსური კონტროლინგის სისტემა

✧თემის სტრუქტურა:

24.1. კორპორაციის საგადასახადო დაგეგმვა;
24.2. ფინანსური კონტროლინგის სისტემა

თემის მიზანი:

1. გააცნობიეროთ კორპორაციის საგადასახადო დაგეგმვის საფუძვლები.
2. განავითაროთ კორპორაციის (საწარმოს) ფინანსური კონტროლინგის სისტემის ფორმირების ალგორითმი.

თემის შესწავლის შემდეგ თქვენ შეძლებთ:

1. ჩამოაყალიბოთ საგადასახადო დაგეგმვის როლი, ადგილი და საგანი კორპორაციული ფინანსების მართვის საერთო პროცესში;
2. გააცნობიეროთ საგადასახადო დაგეგმვის ალგორითმი;
3. ჩამოაყალიბოთ ფინანსური კონტროლინგის ძირითადი პრინციპების შემადგენლობა.
4. გააცნობიეროთ შიდა კონტროლის სისტემის ძირითადი მაჩვენებლები.
5. დაახასიათოთ და განაზოგადოთ COSO-ს შიდა კონტროლის ხუთკომპონენტიანი სტრუქტურიზებული მოდელი;

თემის ძირითადი კონცეფციური და საკვანძო საკითხები:

კორპორაციის საგადასახადო დაგეგმვა; დაგეგმვის ძირითადი პრინციპები; საგადასახადო დაგეგმვის პროცესის ალგორითმი; საგადასახადო დაგეგმვის ოპტიმიზაციის პრობლემა; კორპორაციის ფინანსური კონტროლინგის სისტემის აგების ძირითადი პრინციპები; შიდა კონტროლის სისტემა; სახელმწიფო სფეროში შიდა კონტროლის რეგულირება; COSO მოდელის ძირითადი ელემენტები; COSO-EREM მოდელის ელემენტები;

თემა 24. კორპორაციის საგადასახადო დაგეგმვა და ფინანსური კონტროლინგის სისტემა

24.1. კორპორაციის საგადასახადო დაგეგმვა

თანამედროვე ეტაპზე საგადასახადო დაგეგმვის საკითხებში არ არსებობს მწყობრი, ერთიანი მეცნიერულად დასაბუთებული თეორიული მიდგომა. მართვის დონის მიხედვით განასხვავებენ სახელმწიფო, კორპორაციულ (საწარმო) და ინდივიდუალურ საგადასახადო დაგეგმვის სახეებს. ამ თავში განვიხილავთ ეკონომიკურ ლიტერატურაში აღწერილ კორპორაციული საგადასახადო დაგეგმვის პრაქტიკიდან გამომდინარე, საგადასახადო დაგეგმვის არსს, ძირითად პრინციპებსა და პროცესის მახასიათებლებს, საგადასახდო ოპტიმიზაციის ხერხებს და „საგადასახდო წნეხის" განსაზღვრის ძირითად მიდგომებს, რომლებიც განაპირობებს საგადასახდო დაგეგმვის ფუნქციას კორპორაციის (ორგანიზაციის) განვითარების ფინანსური სტრატეგიული დაგეგმვის ჭრილში და მიმართულია ორგანიზაციის ფინანსური მდგომარეობის გაუმჯობესებისკენ.

საგადასახადო დაგეგმვის განსაზღვრის სხვადასხვა მიდგომების გამოყენების ანალიზის პროცესში იკვეთება საგადასახადო დაგეგმვის ძირითადი ნიშნები. კერძოდ:

1) საგადასახადო დაგეგმვა (სდ) წარმოადგენს მმართველობითი საქმიანობის ერთ-ერთ ფუნქციას (სახეს) ორგანიზაციის (მეწარმე სუბიექტის) საგადასახადო დატვირთვის ოპტიმიზაციის უზრუნველყოფაში;

2) ტერმინები „საგადასახადო ოპტიმიზაცია" და „საგადასახადო მინიმიზაცია" არაიდენტური ცნებებია;

3) საგადასახადო დაგეგმვა ხორციელდება სტრატეგიული ფინანსური დაგეგმვის ჭრილში;

4) საგადასახადო დაგეგმვა სისტემური მიდგომის პრინციპს უნდა ეფუძნებოდეს;

5) საგადასახადო დაგეგმვა ლეგიტიმური ხასიათის საქმიანობას წარმოადგენს;

6) საგადასახადო დაგეგმვამ უნდა მიგვიყვანოს ორგანიზაციის ფინანსური მდგომარეობის გაუმჯობესებისკენ, და, როგორც შედეგი - მისი საინვესტიციო მიმზიდველობის ამაღლებისკენ.

როგორც ცნობილია, საგადასახადო დაგეგმვის არსებობა განპირობებულია კერძო სამართლებრივ და ზოგად, საჯარო სამართლებრივ ინტერესთა კონფლიქტით. ნებისმიერ სახელმწიფოში (მათ შორის საქართველოშიც) კერძო საკუთრება დაცულია კონსტიტუციით და ნებისმიერი კერძო ქონების იძულებითი გამოყენება სახელმწიფოებრივი საჭიროებისთვის შესაძლებელია მხოლოდ მისი ღირებულების წინასწარი და შესაბამის პირობებში ანაზღაურებით. ამავე დროს გადასახადი წარმოადგენს დაუბრუნებად გადასახადს, რომლითაც იბეგრება ორგანიზაციებისა და ფიზიკური პირების საკუთრებაში არსებული საშუალებები და გასხვისდება მათი ფულადი საშუალებები სახელმწიფოს სასარგებლოდ (ბიუჯეტის შემოსავლები), რომელიც ასევე გათვალისწინებულია ქვეყნის უმაღლესი კანონმდებლობით.

შესაბამისად, სახელმწიფოს მხრიდან მეწარმე სუბიექტისგან მისი კაპიტალის, შემოსავლების ნაწილის ამოღება ყოველთვის შეხვდება მეწარმესაგან გადასახადის შემცირებისაკენ (ან მისი არგადახდის) სწრაფვას. სახელმწიფო ყოველთვის ცდილობს არ დაუშვას სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლების შემცირება, იყენებს რა ამისთვის საგადასახადო კოდექსით გათვალისწინებულ ქმედობებს, ხოლო გადასახადის გადამხდელი პირი კი ისწრაფვის თავი აარიდოს დაბეგვრას (ან შეამციროს მისი

სიდიდე). ზემოთ თქმულიდან გამომდინარე, შესაძლებელია გადამხდელის ქცევის ოთხი ძირითადი მოდელი გადამხდელის (დაბეგვრის სუბიექტის) მხრიდან გადასახადების გადახდის მიმართებაში. კერძოდ:

1) სტანდარტული მოდელი (standart model) - გადასახადის გადახდა საგადასახადო ოპტიმიზაციის ვარიანტის მოძიების გარეშე;

2)გადასახადების არგადახდა (დამალვა) (tox evasion) - შეგნებულად არაკანონიერი ხერხებით საგადასახადო გადახდების თანხების შემცირება (შემოსავლებისა და ქონების გადამალვა, საგადასახადო ანგარიშების დამახინჯება, ფიქტობრივი ანგარიშსწორებისა და დოკუმენტების შექმნა და სხვა), რომელზედაც შესაძლებელია გამოყენებულ იქნეს სისხლის სამართლის კანონმდებლობით გათვალისწინებული სანქციები;

3) გადასახადებისაგან თავის არიდება, (tax evoidace) - საგადასახადო ვალდებულებების შემცირება კანონმდებლობაში არსებული კოლიზიისა და დაუხვეწელობისას (ორმაგი აზროვნება) ცნობილი პრინციპის გამოყენებით „რაც არ არის აკრძალული კანონით, ეს დაშვებულია“.

4) კორპორაციული (საწარმოს) საგადასახადო დაგეგმვა (Tax.planning). კორპორაციული საგადასახადო დაგეგმვის ელემენტების გამოყენებით შესაძლებელი ხდება ისეთი საარიცხვო პოლიტიკის შემუშავება-ორგანიზება, რომელიც უზრუნველყოფს კორპორაციის (ფირმის) ისეთი „საგადასახადო ველის“ ფორმირებას, გადასახადების სახეების მიხედვით დაბეგვრის ოპტიმიზაციის პრობლემის გადაწყვეტად, ბიუჯეტში შენატანების გაზრდას და, საბოლოოდ კომპანიის ინვესტიციური მიმზიდველობის ამაღლებასა და მესაკუთრეობის კეთილდღეობის გაჯანსაღებას.

საგადასახადო დაგეგმვის ძირითად პრინციპებად გვევლინება: კანონიერება; ოპტიმალობა; ოპერატიულობა; სარგებლიანობა; ეკონომიკური დასაბუთებულობა და მართებულობა; საგადასახადო ეკონომიკის და დანაკარგების კომპლექსური აღრიცხვა; ინდივიდუალობა; სისტემუროობა.

სამეწარმეო პრაქტიკაში გასათვალისწინებელი ზემოთ მოყვანილი ძირითადი პრინციპების გამოყენებაში არსებული შეზღუდვები, როგორიცაა: საკანონმდებლო შეზღუდვა, ადმინისტრაციული და ფინანსური ზომები, სპეციალური სასამართლო დოქტრინები და კონცეფციები, რომელიც არსებითად ამცირებს საგადასახადო დაგეგმვის ინსტრუმენტის გამოყენებას კორპორაციულ მმართველობის სფეროებში (მაგალითად, გადასახადების დამალვის ან/და არგადახდების ფაქტების აღმოსაფხვრელად).

საგადასახადო დაგეგმვის პროცესის ეტაპები (ალგორითმი) განხილულია ცხრილ 24.1-ში.

საგულისხმოა, რომ ცხრილ 24.1-ში მოყვანილ საგადასახადო დაბეგვრის ალგორითმი არ შეიძლება განხილული იქნეს, როგორც სრული და ერთმნიშვნელოვანი თანმიმდევრული ქმედობები, რომელთა მკაცრად შესრულება აუცილებლად მიგვიყვანს საგადასამხდელო დაბეგვრის თანხის შემცირებამდე. ამასთანავე გასათვალისწინებელია, რომ მათმა სრულმა იგნორირებამაც შეიძლება გამოიწვიოს ფირმის საქმიანობის საგადასახადო ბაზის - დაბეგვრის თანხის მნიშვნელოვნად გაზრდა.

საგადასახადო დაგეგმვის პროცესის ეტაპები (ალგორითმი)

ცხრილი 24.1.

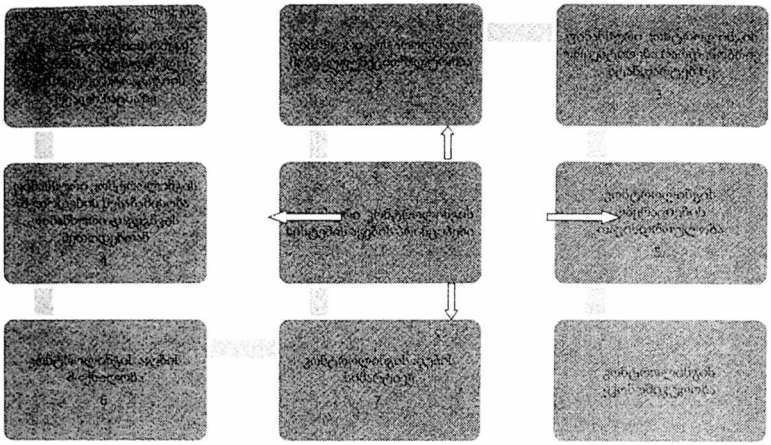
კორპორაციული საგადასახადო დაგეგმვის (კსდ)სახეები	ეტაპები	მისაღები გადაწყვეტილებები
სტრატეგიული - კსდ	პირველი	კომპანიის(ფირმის) საქმიანობის სახეებისა და მიზნების შესახებ
	მეორე	ორგანიზაციის ადგილმდებარეობის საუკეთესო ვარიანტის შერჩევა საგადასახადო თვალსაზრისით(მისი მმართველი ორგანოების, ძირითადი საწარმოო და კომერციული ქვედანაყოფებისა და ა.შ.)
	მესამე	კომპანიის(ფირმის) საორგანიზაციო-სამართლებრივი ფორმისა და ორგანიზაციული სტრუქტურის შესახებ
	მეოთხე	საგადასახადო რეჟიმის შერჩევა
ოპერაციული - კსდ	მეხუთე	ორგანიზაციის სააღრიცხვო პოლიტიკის შესახებ. იქმნება „საგადასახადო ველი“ კომპანიის მიერ გადასახადების ძირითადი ელემენტების მიხედვით. განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა საგადასახადო შეღავათებისა და ელემენტების გამოყოფას გადასახადების სიდიდის დადგენაში.
	მეექვსე	კომპანიის(ფირმის) სახელმძღვანელო პოლიტიკის შესახებ
	მეშვიდე	მიღებული მოგებისა და დანარჩენი დანაზოგების საგადასახადო თვალსაზრისით რაციონალური განთავსებისა და მათი ხარჯვის გზებისა და მეთოდების შერჩევა
	მერვე	საგადასახადო დაგეგმვის პროცესის ორგანიზაცია და კომპანიის საქმიანობაზე კონტროლი-მონიტორინგის განხორციელება
შემდგომი - კსდ	მეცხრე	საგადასახადო დაგეგმვის ეფექტიანობის შეფასება

შესაბამისად, თანამედროვე ეტაპზე საგადასახადო დაბეგვრის ოპტიმიზაციის პრობლემის გადაწყვეტის, კორპორაციის სადაბეგრო დატვირთვის (საგადასახადო წნეხის) გათვლების უნივერსალური მეთოდიკის ფორმირებას დიდი ეკონომიკური მნიშვნელობა ენიჭება. ამ მიმართულებით მეცნიერული კვლევების გაგრძელება სამომავლოდ ფრიად საშურ საქმედ გვესახება.

ამრიგად, კორპორაციის საგადასახადო დაგეგმვა (კსფ) არის ფინანსური მენეჯმენტის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფუნქცია ორგანიზაციის (ბიზნესის დარგის) განვითარების ერთიანი სტრატეგიული დაგეგმვის ჭრილში, მეურნე სუბიექტების ფინანსურ-სამეწარმეო საქმიანობის სასურველი შედეგის მისაღწევად კანონიერი საგადასახადო დატვირთვის (წნეხის) ოპტიმიზაციის ხერხების გამოყენებით, ორგანიზაციის (კომპანიის) საინვესტიციო მიმზიდველობის ასამაღლებად.

1.2. ფინანსური კონტროლინგის სისტემა

კორპორაციის ფინანსური კონტროლინგის სისტემის აგება ემყარება გარკვეულ პრინციპებს, რომელთა შემადგენლობა ასახულია ნახ. 24.1-ში, კერძოდ:



ნახ.24.1. კორპორაციის ფინანსური კონტროლინგის სისტემის აგების ძირითადი პრინციპების შემადგენლობა.

1. ფინანსური კონტროლინგის სისტემის წარმართვა კორპორაციის მიერ შემუშავებული ფინანსური სტრატეგიის რეალიზაციაზე. იმისათვის, რომ იყოს ეფექტიანი, ფინანსური კონტროლინგი უნდა ატარებდეს სტრატეგიულ სასიათს, ანუ მან უნდა ასახოს კორპორაციის ფინანსური განვითარების ძირითადი პრიორიტეტები. ეს განსაზღვრავს კონტროლინგის მიერ განხილული ფინანსური ოპერაციების მიზანმიმართულ შეზღუდვას. ყველა მიმდინარე ფინანსურ ოპერაციაზე გაფართოებულ კონტროლს აზრი არა აქვს. ვინაიდან ეს მოახდენს ფინანსური მენეჯერების ყურადღების ჩამოშორებას ფინანსური საქმიანობის მართვის უფრო მნიშვნელოვანი მიმართულებიდან.

2. ფინანსური კონტროლინგის მრავალფუნქციონალურობა. მან უნდა უზრუნველყოს ფინანსური განვითარების პრიორიტეტული მაჩვენებლების რეალიზაციის კონტროლი არა მარტო საწარმოში მთლიანად, არამედ მისი ცალკეული პასუხისმგებლობის ცენტრების ჭრილში, გაითვალისწინოს საკონტროლო მაჩვენებელთა შედარების შესაძლებლობა სამუალოდარგობრივ მაჩვენებელთან, უზრუნველყოს ურთიერთკავშირი განხილულ ფინანსურ მაჩვენებლებსა და კორპორაციის სამეურნეო საქმიანობის სხვა მნიშვნელოვან მაჩვენებლებს შორის.

3. ფინანსური კონტროლინგის ორიენტირებულობა რაოდენობრივ სტანდარტებზე. კონტროლინგის მმართველობითი მოქმედების ეფექტიანობა მნიშვნელოვნად იზრდება, როცა მოქმედების კონტროლირებადი სტანდარტები გამოხატულია რაოდენობრივ მაჩვენებლებში. ეს იმას არ ნიშნავს, რომ კონტროლინგმა არ უნდა მოიცვას ხარისხობრივი ასპექტები - საუბარია მხოლოდ იმაზე, რომ ეს ხარისხობრივი ასპექტები გამოხატული უნდა იყოს რაოდენობრივი სტანდარტების სისტემაში, რაც გამოხატავს მათ სხვადასხვა განმარტებას.

4. ფინანსური კონტროლინგის მეთოდების შესაბამისობა ფინანსური ანალიზისა და ფინანსური დაგეგმვის მეთოდების სპეციფიკასთან. შიდა ფინანსური კონტროლის ორგანიზაციის პროცესში აუცილებელია ორიენტირება მთელი ფინანსური დაგეგმვის

(კონტროლის სტანდარტების მომზადებისას) და ანალიზის (მაჩვენებლების მომზადებისას, რომლებიც ასახავს ფაქტობრივად მიღწეულ შედეგებს და მათი სტანდარტებისგან გადახრის მიზეზების გამოვლენისას) ადრე განხილული სისტემებისა და მეთოდების მთელ არსენალზე.

5. კონტროლინგის ოპერაციების დროულობა. თავისდროულობა ნიშნავს არა მაკონტროლებელი ფუნქციების მაღალ სიჩქარეს ან სიხშირეს, არამედ საკონტროლო და მაკორექტირებელი ქმედობების ადეკვატურობას ცალკეული ოპერაციების განხორციელების პერიოდში, რაც დაკავშირებულია ფინანსური საქმიანობის შედეგების ფორმირებასთან. ფინანსური კონტროლინგის თავისდროულობის მთავარი პირობა მდგომარეობს შეძდეგში. მან "წინასწარ უნდა გამოავლინოს კრიზისული განვითარება", ე.ი. შეძლოს თავიდან აიცილოს მიმდინარე გადახრები მანამ, სანამ ისინი მიიღებდნენ სერიოზულ ხასიათს.

6. კონტროლინგის აგების მოქნილობა. კონტროლინგი უნდა აიგოს ახალ ფინანსურ ინსტრუმენტებთან შეგუების შესაძლებლობების გათვალისწინებით. ოპერაციული, ინვესტიციური და ფინანსური საქმიანობის ახალ ნორმებსა და განხორციელების ფორმებთან; ფინანსური ოპერაციების განხორციელების ახალ ტექნოლოგიებთან და მეთოდებთან. მოქნილობის საჭირო ხარისხის გარეშე კონტროლინგის სისტემა ვერ იქნება ეფექტიანი ფინანსური საქმიანობის მართვის იმ სფეროებშიც კი, რისთვისაც იგი თავდაპირველად აიგო.

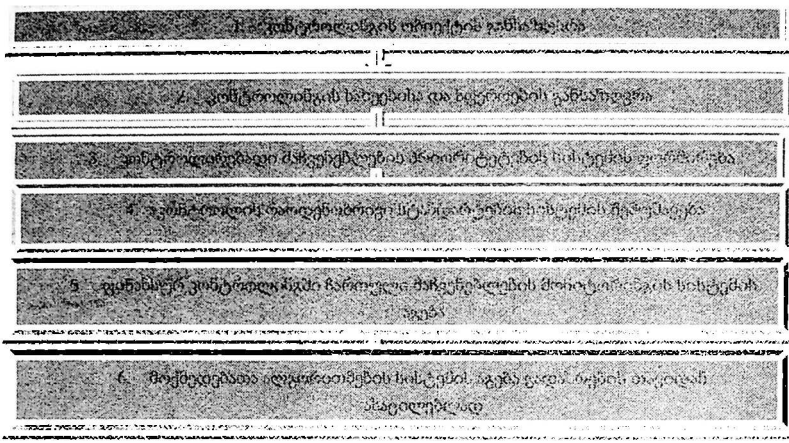
7. კონტროლინგის აგების სიმარტივე. ფინანსური კონტროლინგის უმარტივესი ფორმები და მეთოდები, რომლებიც აგებულია მისი მიზნების შესაბამისად. მოითხოვს მენეჯერების ნაკლებ ძალისხმევას და, როგორც წესი, უფრო ეკონომიურია. ფინანსური კონტროლინგის აგების ზედმეტი სირთულე შეიძლება არც იქნეს მიღებული ან არც იქნეს მოწონებული მისი ოპერატორების მიერ; ის მოითხოვოს ასევე ინფორმაციის ნაკადის არსებით გადიდებას მისი განხორციელებისათვის.

8. კონტროლინგის ეკონომიკურობა. ფინანსური კონტროლინგის განხორციელებაზე გაწეული ხარჯები მინიმიზებული უნდა იქნეს ამ სისტემის ეფექტის ადეკვატურობის პოზიციებიდან. ეს იმას ნიშნავს, რომ ხარჯების სიდიდე კონტროლინგის ორგანიზაციაზე არ უნდა აღემატებოდეს იმ ეფექტის სიდიდეს, (დანახარჯების შემცირება, შემოსავლების ზრდა, მოგების გადიდება და ა.შ.), რომელიც მიიღწევა მისი განხორციელების პროცესში.

ჩამოთვლილი პრინციპების გათვალისწინებით ფინანსური კონტროლინგი კორპორაციებში (ფირმებში) აიგება შემდეგი ძირითადი ეტაპების მიხედვით. იხ.ნახ.24. 2.

1. კონტროლინგის ობიექტის განსაზღვრა. ეს არის საერთო მოთხოვნები საწარმოში ნებისმიერი სახის კონტროლინგის ასაგებად მისი მიზნობრივი ორიენტაციის პოზიციებიდან. ფინანსური კონტროლინგის ობიექტი ამ მართველობითი გადაწყვეტილება საწარმოს ფინანსური საქმიანობის ძირითადი ასპექტების მიხედვით.

2. კონტროლინგის სახეებისა და სფეროების განსაზღვრა. კონტროლინგის სისტემის აგების კონცეფციის შესაბამისად იგი იყოფა შემდეგ ძირითად სახეებად: სტრატეგიული კონტროლინგი, ოპერატიული კონტროლინგი, მიმდინარე კონტროლინგი. თითოეული კონტროლინგი ჩამოთვლილი სახეებიდან უნდა შეესაბამებოდეს თავის განსაზღვრულ სფეროსა და ფუნქციების განხორციელების პერიოდულობას. ცხრილ 24.2-ში მოტანილია საწარმოში ფინანსური კონტროლინგის ცალკეული სახეების ძირითადი მახასიათებლები.



ნახ.24.2. კორპორაციის ფინანსური კონტროლინგის სისტემის აგების ეტაპების შინაარსი და თანმიმდევრობა.

3. **კონტროლირებული მაჩვენებლების პრიორიტეტების სისტემის ფორმირება.** მაჩვენებელთა მთელი სისტემა კონტროლინგის ცალკეული სახის სფეროში რანჟირდება მნიშვნელობის მიხედვით. ასეთი რანჟირების პროცესში თავდაპირველად **პირველი დონის** პრიორიტეტების სისტემაში კონტროლირებადი მაჩვენებლებიდან შეირჩევა შედარებით მნიშვნელოვანი მოცემული სახის კონტროლინგის მიხედვით. შემდეგ ყალიბდება მეორე დონის პრიორიტეტების სისტემა. რომლის მაჩვენებლები ფაქტორინგულ კავშირში იმყოფება პირველი დონის პრიორიტეტების მაჩვენებლებთან; ანალოგიურად ყალიბდება მესამე და მომდევნო **დონეების** პრიორიტეტების სისტემა. კონტროლინგის კონტროლირებადი მაჩვენებლების სისტემების ჩამოყალიბებისადმი ასეთი მიდგომა ამარტივებს მათი დაშლისადმი მიდგომას მიზეზების ახსნასთან მიმართებაში, როცა სახეზეა ფაქტობრივი სიდიდეების გადახრა გათვალისწინებული შესაბამისი მონაცემიდან.

<u>პრიორიტეტების</u> სისტემის ჩამოყალიბებისას გათვალისწინებული უნდა იქნეს ის გარემოება. რომ ისინი შეიძლება სხვადასხვა სასიათისანი იყვნენ ცალკეული პასუხისმგებლობის ცენტრებისათვის, საწარმოს ფინანსური საქმიანობის სხვადასხვა მიმართულებებისათვის; ფინანსური რესურსების ფორმირების, განაწილებისა და გამოყენების სხვადასხვა ასპექტებისათვის. ამავე დროს უზრუნველყოფილი უნდა იქნეს. როგორც ყველა კონტროლირებადი მაჩვენებლის იერარქიული თანხვედრა მთლიანად საწარმოში, ისე მათი შესაბამისობა ფინანსური საქმიანობის ცალკეულ მიმართულებებთან.

წმინდა მოგების სიდიდის კონტროლირებადი მაჩვენებლის პრიორიტეტული სისტემის ფორმირების მაგალითი ოპერატიული საქმიანობის მიხედვით მოტანილია ცხრ.24.3- ში.

კორპორაციის ფინანსური კონტროლინგის ცალკეულ სახეობათა დახასიათება

ცხრილი 24.2.

ფინანსური კონტროლინგის სახეები	კონტროლინგის ძირითადი სფერო	ძირითადი საკონტროლო პერიოდი
1. სტრატეგიული კონტროლინგი	ფინანსური სტრატეგიის და მისი მიზნობრივი მაჩვენებლების რეალიზაცია	კვარტალი, წელი
2. მიმდინარე კონტროლინგი	მიმდინარე ინვესტიციური გეგმების კონტროლი	თვე, კვარტალი
3. ოპერატიული კონტროლინგი	ბიუჯეტების კონტროლი	კვირა, დეკადა, თვე

4. კონტროლის რაოდენობრივი სტანდარტების სისტემის შემუშავება. იმის შემდეგ, რაც განისაზღვრება და რანჟირდება გასაკონტროლებელი ფინანსური მაჩვენებლების ჩამონათვალი, აუცილებელი ხდება თითოეული მათგანისათვის რაოდენობრივი სტანდარტების დადგენა. ასეთი სტანდარტები შეიძლება დადგინდეს როგორც აბსოლუტურ, ისე შეფარდებით მაჩვენებლებში. ამის გარდა, ასეთი რაოდენობრივი სტანდარტები შეიძლება სტაბილური და მოძრავი ხასიათის მატარებელი იყოს (მოძრავი რაოდენობრივი სტანდარტები შეიძლება გამოყენებულ იქნეს მოქნილი ბიუჯეტების მაჩვენებელთა კონტროლის დროს, სტანდარტების კორექტირებისას სააღრიცხვო განაკვეთის, ინფლაციის ტემპების და ა.შ. ცვლილების შემთხვევაში). სტანდარტებად გამოდის მიზნობრივი სტრატეგიული ნორმატივები, მიმდინარე გეგმებისა და ბიუჯეტების მაჩვენებლები, სახელმწიფოს ან საწარმოს მიერ შემუშავებული ნორმებისა და ნორმატივების სისტემა და ა.შ.

5. ფინანსურ კონტროლინგში ჩართული მაჩვენებლების მონიტორინგის სისტემის აგება. მონიტორინგის სისტემა ანუ, როგორც მას ხშირად უწოდებენ, გამსვლელი სისტემა) შეადგენს ფინანსური კონტროლინგის საფუძველს, მისი მექანიზმის ყველაზე აქტიურ ნაწილს. ფინანსური მონიტორინგის სისტემა წარმოადგენს საწარმოში შემუშავებულ მუდმივი დაკვირვების მექანიზმს ფინანსური საქმიანობის მნიშვნელოვან მაჩვენებლებზე, გათვალისწინებულიდან ფაქტობრივი შედეგების გადახრის სიდიდის განსაზღვრის და ამ გადახრის მიზეზების გამოვლენას.

შიდა კონტროლის სისტემის, როგორც კონცეფციის, მოდელის მენეჯერულ ღონისძიებათა და კონტროლის ქსელის შემდგომი განვითარება უშუალოდ იქნება დამოკიდებული კორპორაციული მმართველობის, როგორც შიდა კონტროლის კონცეფციური გარსისა და ღიბერალური დემოკრატიის განუყოფელი ატრიბუტის განვითარებაზე. თუ ბოლო დროის ტენდენციებს გავითვალისწინებთ, დავრწმუნდებით, რომ კორპორაციული მმართველობის იდეა დიდი ხანია გეოგრაფიულ და სექტორულ ექსპანსიას განიცდის და თანაბრად მიმზიდველი ხდება როგორც განვითარებადი სამყაროსათვის, ისე სახელმწიფო სექტორისათვისაც. მაგალითად, მსოფლიო ბანკი და საერთაშორისო სავალუტო ფონდი დიდი ხანია განიხილავს მას, როგორც განვითარებისა და მსოფლიო საფინანსო სისტემის სტაბილურობის ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს ფაქტორს.

წმინდა მოგების სიდიდის მაკონტროლებელი მაჩვენებლის პრიორიტეტების სისტემის ფორმირების მაგალითი კორპორაციის საოპერაციო საქმიანობის მიხედვით

ცხრილი 24.3.

პირველი რიგის პრიორიტეტები	მეორე რიგის პრიორიტეტები	მესამე რიგის პრიორიტეტები	და ა.შ.
წმინდა მოგების სიდიდე	შემოსავლების სიდიდე	ფასების დონე პროდუქციაზე, რეალიზებული პროდუქციის მოცულობა, პროდუქციის რეალიზაციის სტრუქტურა	
	დანახარჯების სიდიდე	ფასების დონე მომსახურების ტარიფებზე. პროდუქციის წარმოების მოცულობა. პროდუქციის წარმოების სტრუქტურა	
	საგადასახადო გადასახადების სიდიდე	გადასახადების სისტემის ცვლილება. საგადასახადო დაბეგვრის განაკვეთების ცვლილება. საგადასახადო შეღავათების სისტემის ცვლილება	

საქართველოში ნაკლებად პოპულარულია შიდა კონტროლის ისეთი ელემენტები, როგორიცაა: რისკის მართვა და საინფორმაციო სისტემები. ამ ფაქტის ახსნა იმით შეიძლება, რომ მათი გამოყენება საკმაოდ სერიოზულ ხარჯებთანაა დაკავშირებული.

ორგანიზაციების შიდა კონტროლინგს, როგორც ოპერაციული მენეჯმენტის ინსტრუმენტს, საქართველოში მხოლოდ ხელზე ჩამოსათვლელი უცხოური ორგანიზაციები თუ იყენებენ. შედარებით პოზიტიური ძვრები იგრძნობა შიდა აუდიტის ფუნქციისა და საქმიანობის პრაქტიკის მხრივ, რადგან ეს ფუნქცია საქართველოს თითქმის ყველა კომერციულ ბანკში არსებობს და მეტ-ნაკლები წარმატებით ფუნქციონირებს. ამ სფეროში ეროვნულმა ბანკმა 2003 წლის ბოლოს კომერციულ ბანკებს გასაცნობად შესთავაზა ეუთოს პრინციპები, როგორც მათი საქმიანობის შეფასების ერთ-ერთი კრიტერიუმი.

ორგანიზაციის შიდა კონტროლის სისტემის შესაფასებლად ყველაზე ძირითადი მახასიათებელი მისი ადეკვატურობაა, ანუ იმის ცოდნა, თუ რამდენად სრულად და ზუსტად უზრუნველყოფს შიდა კონტროლი ორგანიზაციის მიზნების რეალიზაციას, მასთან დაკავშირებული რისკების გათვალისწინებით. აქედან შეიძლება დავასკვნათ, რომ შიდა კონტროლის სისტემის ადეკვატურობა ავტომატურად იცვლება ორგანიზაციის მიზნებისა და რისკების ცვლილების შემთხვევაში. ამდენად, რეალურ პრაქტიკაში ორგანიზაციები ყოველთვის უნდა ცდილობდნენ გადაამოწმონ არსებული შიდა კონტროლის ეფექტიანობა. ყველაზე არსებითი მიზეზები, რომლებმაც შეიძლება განაპირობოს შიდა კონტროლის ადეკვატურობის უზრუნველყოფა, შეიძლება იყოს:

- ბიზნესპროცესების მუდმივი სრულყოფის (ოპტიმიზაციის) აუცილებლობა;
- ორგანიზაციის რისკისადმი დაქვემდებარების ხარისხის ცვლილება;
- ორგანიზაციის ინფორმაციული მოთხოვნილებების ცვლილება;
- სუსტი წერტილების აღმოჩენა და საკანონმდებლო ცვლილებები;
- გარე აუდიტორებისა და სხვა საზედამხედველო ორგანოების რეკომენდაციები;
- ინფორმაციის ძირითად მომხმარებლებთან ნდობის გაღრმავების აუცილებლობა;

• კონტროლის ღონისძიებების არასაკმარისი გამჭვირვალობა;

• მომხმარებლებისა და მომწოდებლებისათვის რეკომენდაციები და სხვ.

განვითარებული ორგანიზაციის შიდა კონტროლის სისტემა შეიძლება წარმოვიდგინოთ, როგორც დირექტორთა საბჭოს მიერ მოწოდებული და ორგანიზაციაში აღმასრულებელი მენეჯმენტის მიერ პრაქტიკაში დანერგილი პრინციპების, პროცედურების, მეთოდებისა და ღონისძიებების ერთობლიობა, რომელიც მმართველობას გარკვეული ორგანიზაციული მიზნების მიღწევაში ეხმარება.

პრაქტიკაში შიდა კონტროლის ორგანიზაციული ღონისძიებები და პროცედურები შეიძლება უშუალოდ მიბმული (ინტეგრირებული) იყოს სამუშაო პროცესებისა და ორგანიზაციის საქმიანობის ადმინისტრირებასა და რეგულირებასთან (შიდა ადმინისტრირებისა და რეგულირების სისტემა) ან ამ ღონისძიებებისა და პროცედურების დაცვაზე დამოუკიდებელ მონიტორინგს გულისხმობდეს (შიდა მონიტორინგის სისტემა). შიდა კონტროლის ღონისძიებათა ზოგადი კლასიფიკაცია მოცემულია ნახაზი 24.3-ში.

ბიზნესის შიდა კონტროლისა და რისკის უკეთ შესწავლის მიზნით, აუდიტისა და მარწმუნებელი საქმიანობის სტანდარტების საბჭოს (ამსს-ს) მიერ შემუშავდა ახალი აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტებიც (ასს).

• ასს 315 - სამეურნეო სუბიექტებისა და მისი გარემოს შესწავლა და არსებითი უზუსტობების რისკების შეფასება;

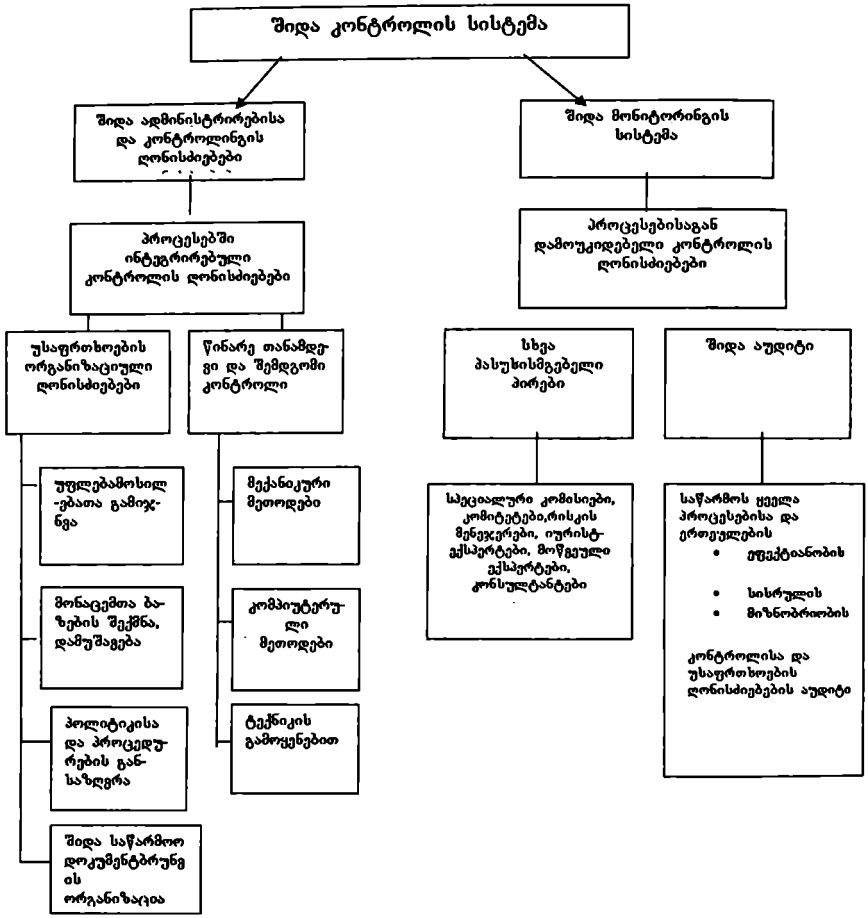
• ასს 330 - აუდიტის პროცედურები შეფასებულ რისკზე რეაგირებისათვის.

აღსანიშნავია, რომ ასს 315 აუდიტორებს კლიენტის შიდა კონტროლის შესაფასებლად პირდაპირ სთავაზობს COSO -ზე დაფუძნებულ მეთოდოლოგიას, რაც გარე აუდიტორებისათვის არსებითად ახალ მიდგომას წარმოადგენს ბიზნესის კონტროლის გარემოსა და კონტროლის სიტემის შესახებ მტკიცებულებების მოპოვების მხრივ.

სახელმწიფო სფეროში შიდა კონტროლის სისტემა ძირითადად რეგულირდება უმაღლესი მაკონტროლებელი ორგანოების საერთაშორისო ორგანიზაციის მიერ მომზადებული სტანდარტებისა და რეკომენდაციების მიხედვით, რომელიც ასევე არსებითადაა ორიენტირებული COSO მოდელზე.

შიდა კონტროლის სისტემის, როგორც კონცეფცია-მოდელის წარმოშობა პირდაპირ უკავშირდება 1985 წელს აშშ-ში „თრედვეის კომისიის" მიერ შექმნილ ე.წ სპონსორი ორგანიზაციების კომიტეტის საქმიანობას, რომელიც ძირითადად მსხვილი საერთაშორისო ინსტიტუციონალური ინვესტორების ინტერესების დაცვას ემსახურება. მათ მიერ 1944 წელს შემუშავებული COSO–მოდელის სახელწოდებით, რომელიც ყველაზე პოპულარულ მოდელად ითვლება.

COSO-მოდელის მიხედვით შიდა კონტროლის სისტემა წარმოადგენს პროცესს, რომელსაც ახორციელებენ დირექორთა საბჭო, აღმასრულებელი მენეჯმენტი ან თანამშრომლები და რომელიც გამიზნულია იმისათვის, რომ მიღებული იქნეს დამატებითი გარანტია ორგანიზაციის შემდეგი მიზნების მიღწევაში:



ნახ. 24.3. შიდა კონტროლის ღონისძიებათა ზოგადი კლასიფიკაციის სქემა.

- საქმიანობის ეფექტურობა და ეფექტიანობა;
- ფინანსური ანგარიშგების სანდოობა;
- კანონებთან და ნორმებთან შესაბამისობა.

ამ სამგანზომილებიანი მოდელის პოპულაროობა მის მოდიფიცირებადობაში მდგომარეობს, რაც ორგანიზაციას საშუალებას აძლევს მოარგოს მოდელი თავის სპეციფიკას.

COSO მოდელის მიხედვით ორგანიზაციის შიდა კონტროლის სისტემა უნდა შეფასდეს ხუთი ელემენტის მიხედვით, ესენია:

1. კონტროლისა და ადმინისტრირების გარემო _ ეს ელემენტი შიდა კონტროლის სისტემის სხვა კომპონენტებს შორის ყველაზე განმსაზღვრელია, რადგან იგი ფოკუსირებულია ადამიანურ ფაქტორებზე. ესენია კერძოდ: აღიარებული

ღირებულებები, მენეჯმენტის სტილი, დამოკიდებულება როგორც შიდა, ისე გარე კონტროლისა და მონიტორინგის მექანიზმებთან.

2. კონტროლისა და ადმინისტრირების პროცედურები. ერთმანეთისგან უნდა განვასხვავოთ დეკლარირებული და ფაქტობრივად არსებული კონტროლის პროცედურები, რომლებიც, თავის მხრივ, შეიძლება დაიყოს პრევენციულ, აღმომჩენ და მაკორექტირებელ ღონისძიებებად.

3. რისკის მართვა. რისკის მართვამ ხელი უნდა შეუწყოს მენეჯმენტს, დროულად აღმოაჩინოს, გააანალიზოს და შეიმუშაოს ადეკვატური კონტროლის ღონისძიებები ყველა იმ არსებითი საფრთხეების (რისკების) მიმართ, რომლებიც ხელს შეუშლის ორგანიზაციას კონკრეტული მიზნების მიღწევაში. ამავე დროს ეფექტიანი რისკის მართვა აუცილებლად უნდა ითვალისწინებდეს ყველა შესაძლო და არსებული შანსის რეალიზაციასაც.

4. ინფორმაცია და კომუნიკაცია. რაც უფრო დროულად, სრულად და საიმედო გზებით მიეწოდება ადეკვატური ინფორმაცია სათანადო ადრესატს, მით უფრო მცირდება არასწორი მენეჯერული გადაწყვეტილებებისა და, შესაბამისად, გარკვეული ზარალის მიღების საფრთხე. უდიდესი მნიშვნელობა აქვს იმას, რომ ორგანიზაციის შიგნით მიმდინარე ყველა პროცესისა და ოპერაციის შესახებ ინფორმაციის შეგროვება, აღრიცხვა, დამუშავება და გადაცემა სწორად ხდებოდეს და არსებობდეს ამ ინფორმაციის დამუშავებისა და განაწილების კონტროლის დამოუკიდებელი მექანიზმი.

5. მონიტორინგი. დირექტორთა საბჭოსათვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია დარწმუნდეს, რომ ორგანიზაციის შიდა კონტროლის სისტემა ან რისკის მართვის ფუნქცია ადეკვატურია მის მიმდინარე და სტრატეგიულ მიზნებთან. როგორც წესი, ორგანიზაციაში მონიტორინგის ფუნქციას ანიჭებენ დამოუკიდებელ ორგანიზაციულ ერთეულს - შიდა აუდიტს ან გარედან მოწვეულ გარე აუდიტორს, რომლებიც დირექტორთა საბჭოს ან აუდიტის კომიტეტის მითითებით ახორციელებენ ორგანიზაციაში შიდა კონტროლისა და რისკის მართვის არსებული სისტემების სუსტი წერტილების იდენტიფიკაციას და შესაბამის ადრესატებს აწვდიან ადეკვატურ რეკომენდაციებს. მიღებული პრაქტიკის მიხედვით საბჭო წელიწადში ერთხელ იღებს ასეთ ანგარიშს.

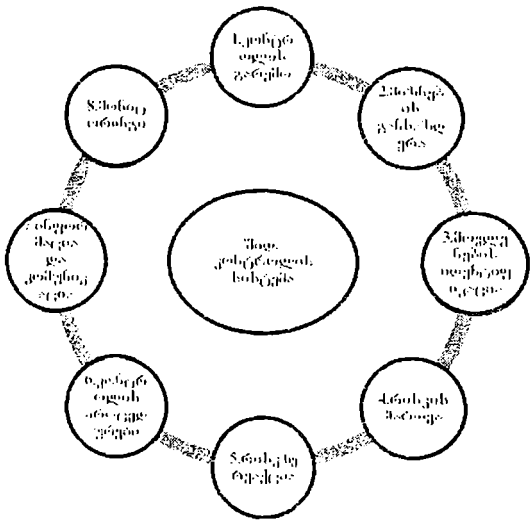
აღსანიშნავია, რომ COSO-ს შიდა კონტროლის წარმოდგენილი ხუთკომპონენტიანი სტრუქტურიზებული მოდელი საკმაოდ წარმატებითაა აპრობირებული დღევანდელ პრაქტიკაში და მას წარმატებით იყენებენ ორგანიზაციები და აუდიტური ფირმები. ამასთან, ბოლო ათწლეულში რისკის ფაქტორის დომინირების გამო წარმოიშვა რისკზე დაფუძნებული კონტროლის ისეთი მოდელის ფორმირების აუცილებლობა, რომელიც ყველა სახის რისკის ფაქტორს გააკონტროლებდა. ამ მიზნით 2001 წელს COSO-ს დავალებით აუდიტურმა და საკონსულტაციო კომპანია PricewaterhouseCoopers-მა შეიმუშავა და 2004 წლის სექტემბერში გამოაქვეყნა ახალი გავრცობილი ე. წ. ERM -მოდელი, რომლითაც COSO -ს აქამდე არსებულ სამ მიზანს და ხუთ ელემენტს დაემატა ერთი მიზნობრივი (კერძოდ, სტრატეგიული მიზნების რეალიზაცია) და სამი შემდეგი კომპონენტი:

1. მიზნის განსაზღვრა: სტრატეგიის განსაზღვრა, მზადყოფნა რისკის აღებაზე, რისკის მადა;

2. მომავალი მოვლენების იდენტიფიცირება. სტრატეგიასა და მიზნებზე ზემოქმედი ფაქტორები, მეთოდოლოგია და ტექნიკის ჩამოყალიბება, მოვლენების ურთიერთკავშირი, რისკები და შანსები, მოვლენების კატეგორიზაცია;

3. რისკზე რეაქცია. რისკზე რეაგირების შესაძლო ღონისძიებების იდენტიფიკაცია და შეფასება.

ამ მოდელის თავისებურება ისიცაა, რომ მისი შემქმნელები სტრატეგიულ და ოპერატიულ ღონისძიებებს შესაბამის რისკთან აკავშირებენ. ეს ეხმარება ორგანიზაციას, რომ რისკის მართვა აღქმულ და შეფასებულ იქნეს კომპლექსურად, რაც მენეჯმენტს საშუალებას აძლევს წინასწარ, ადრეულ ეტაპზევე შეიმეცნოს რისკი, შანსი და მათი პოტენციალი. ამ თავისების გამო ახალ მოდელს შეიძლება ეწოდოს რისკზე ორიენტირებული კონტროლის მოდელი, რომელიც ნახ. 24.4-ში არის წარმოდგენილი.



ნახ. 24.4. **COSO-ERM** მოდელის ელემენტები სქემა.

შიდა კონტროლის სისტემის მოდელის ობიექტურობის ამაღლების შემცველი კონცეფციური პრობლემა შიდა კონტროლის სისტემის შეფასებითი საქმიანობის სტანდარტების შემუშავებაა. დღესდღეობით, ასეთ პრაქტიკას ორი არსებითი საერთაშორისო ორგანიზაციის მიერ მომზადებული სტანდარტები არეგულირებს. ესენია: შიდა აუდიტის ინსტიტუტის (ფლორიდა, აშშ) მიერ 2004 წელს გამოქვეყნებული სტანდარტები და აუდიტისა და მარწმუნებელი საქმიანობის სტანდარტების საბჭოს (ამსს) მიერ მომზადებული ორი სტანდარტი, რომლებიც 2005 წლის იანვრიდან ამოქმედდა. ესენია:

• მასს 1000 -- მარწმუნებელი გარიგების საერთაშორისო სტრუქტურული საფუძვლები; და

• მასს 3000 _ მაწმუნებელი გარიგებები გასული პერიოდების საფინანსო ინფორმაციისა, აუდიტისა და მიმოხილვის გარდა.

ამ სტანდარტების მიღებით აუდიტორული საქმიანობისგან ფორმალურად გაიმიჯნა ამ უკანასკნელის შედარებით არადეტერმინირებული და არატრადიციული ნაწილი - მარწმუნებელი საქმიანობა (Assurance shervice). აუდიტორული საქმიანობის ასეთმა დეკომპოზიციამ ხელი უნდა შეუწყოს არა მარტო შიდა კონტროლის სისტემის, არამედ კორპორაციული მმართველობის როგორც შიდა კონტროლის კონკრეტული კონცეფციების შესახებ დამოუკიდებელი და კომპეტენტური აზრის გამოთქმას.

აუდიტორიული საქმიანობის სფეროში განსაკუთრებული ადგილი უჭირავს შიდა აუდიტს, რომელიც მოიცავს საწარმოს შიდა კონტროლის სისტემის ეფექტიანობისა და სისრულის, ასევე მის მიერ შესრულებული სამუშაოს ხარისხის შემოწმებას და შეფასებას.

აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტებით (ასს) შიდა აუდიტის სამსახურის ფუნქციაა:

1. შემოწმდეს წარმოდგენილი ფინანსური და საწარმოო ინფორმაციის სანდოობა და სისრულე. აღნიშნული მოითხოვს ამ ინფორმაციის დადგენის, კლასიფიცირების და ანგარიშგების მიზნით გამოყენებული მეთოდების განხილვასა და ცალკეული მუხლების სპეციალურ გამოკვლევას, მათ შორის აუცილებლობის შემთხვევაში ოპერაციების, ნაშთებისა და პროცედურების დეტალურ ტესტირებას;

•შემოწმდეს მოიცავს თუ არა არაფინანსური და საწარმოო აღრიცხვის დოკუმენტაცია ზუსტ, სანდო, დროულ, სრულ და სასარგებლო ინფორმაციას;

• არის თუ არა აღრიცხვისა და ანგარიშგების წარმოების კონტროლი საკმარისი და ეფექტიანი.

2. შემოწმდეს კონტროლის სისტემები, რომლებიც შექმნილია იმ წესების, გეგმების, პროცედურების კანონიერებისა და ინსტრუქციების დაცვის ზედამხედველობისათვის, რომლებმაც შეიძლება არსებული გავლენა იქონიოს ოპერაციებსა და ანგარიშგებაზე;

•შიდა აუდიტორიებს დაკისრებული აქვთ განსაზღვრონ ამ სისტემის საკმარისობა და ეფექტიანობა, ასევე, ექვემდებარება თუ არა ამ მოთხოვნებს შესამოწმებელი სფერო საწარმოს საქმიანობას;

• ბუღალტრული აღრიცხვის და შიდა კონტროლის სისტემის განხილვა, ადეკვატური ბუღალტრული აღრიცხვისა და შიდა კონტროლის სისტემების დანერგვაზე პასუხისმგებლობა ეკისრება ხელმძღვანელობას და მუდმივად მოითხოვოს სათანადო ყურადღებას. ჩვეულებრივ შიდა აუდიტის ხელმძღვანელობისაგან დაკისრებული აქვს ამ სისტემის განხილვა, მისი საქმიანობის მონიტორინგი და ამ საქმიანობის გაუმჯობესების მიზნით რეკომენდაციების მიცემა;

3.შემოწმდეს აქტივების შენახვის და დაცვის წესები და საშუალებები, აუცილებლობის შემთხვევაში გადამოწმდეს მათი სახეზე არსებობა.

•უნდა შემოწმდეს ის გზები და საშუალებები, რომლებიც გამოიყენება აქტივების დასაცავად სხვადასხვა ტიპის დანაკარგებისგან, რომლებიც მოჰყვება ქურდობას, ხანძარს, მითვისებას, არაკანონიერ და არაგამართლებულ საქმიანობას და ფორსმაჟორულ გარემოებას.

4.შეფასდეს რესურსების გამოყენება-გახარჯვის ეკონომიურობა და ეფექტიანობა

•ხელმძღვანელობა პასუხისმგებელია რესურსების ეკონომიური და რაციონალური ხარჯვის შეფასებისათვის დაადგინოს საწარმოო ნორმატივები. შიდა აუდიტორი პასუხისმგებელია განსაზღვროს:

•ეფექტიანია თუ არა დადგენილი საწარმოო ნორმატივები ეკონომიურობისა და რენტაბელობის შესაფასებლად;

. სწორედ არის გაგებული და სრულდება თუ არა დადგენილი საწარმოო სტანდარტები;

. დადგენილია, გაანალიზებულია თუ არა საწარმოო სტანდარტებიდან გადახრები და დარღვევის აღმოფხვრის მიზნით დაყენებულია თუ არა პასუხისმგებლობის საკითხი;

. მიღებულია თუ არა ზომები დარღვევის შემდგომი აღმოფხვრისათვის.

აუდიტორულმა შემოწმებებმა, რომლებიც დაკავშირებულია რესურსების ეკონომიურ და რაციონალურ გამოყენებასთან, უნდა გამოავლინოს ისეთი ფაქტორები, როგორებიცაა:

. სამეწარმეო სიმძლავრეების არასრული დატვირთვა;

. არამწარმოებლური შრომა;

. გაუმართლებელი დანახარჯ-პროცედურები;

. არასრული ან ზედმეტად დაკომპლექტებული შტატები.

5. შემოწმდეს სამეურნეო ოპერაციები და საწარმოო განვითარების მოკლე და გრძელვადიანი პროგრამები იმის გამოსარკვევად, შეესაბამება თუ არა დასახულ მიზნებს და ამოცანებს, სრულდება თუ არა ოპერაციები და პროგრამები ისე, როგორც დაგეგმილი იყო;

• ხელმძღვანელები არიან პასუხისმგებელი დასახონ მიზნები და ამოცანები სამეურნეო პროგრამებისა და ამოცანებისათვის კონტროლის პროცედურების სრულყოფასა და განხორციელებაზე, ასევე ოპერაციებიდან და პროგრამებიდან სასურველი შედეგების მიღწევაზე. შიდა აუდიტორებმა უნდა განსაზღვრონ, შეესაბამება თუ არა მიზნები და ამოცანები საწარმოს მიზნებსა და ამოცანებს.

• ხელმძღვანელები ასევე პასუხისმგებელი არიან დაადგინონ კრიტერიუმები იმისათვის, მიღწეულია თუ არა მიზნები და ამოცანები. შიდა აუდიტორებმა უნდა გაარკვიონ, დადგენილია თუ არა ეს კრიტერიუმები. დადებით შემთხვევაში აუდიტორები ვალდებული არიან გამოიყენონ ისინი შეფასებისათვის, თუკი ჩათვლიან მათ საკმარისად. უარყოფით შემთხვევაში(არ არსებობს კრიტერიუმები ან არადამაკმაყოფილებელი ა) შიდა აუდიტორებმა უნდა აცნობონ ამის შეახებ შესაბამის ხელმძღვანელს; მათ შეუძლიათ ურჩიონ მოქმედების შესაბამისი მიმართულებები გარემოების მიხედვით ისეთ ალტერნატიულ წყაროებზე დაყრდნობით, როგორებიცაა:

. მისაღები დარგობრივი ნორმატივები;

. ნორმატივები, დამუშავებული რომელიმე ცალკე პროფესიულ სფეროში;

სამთავრობო დადგენილებები ან სტანდარტები;

. აუდიტორების მიერ შემუშავებული კრიტერიუმები, რომლებიც ისინი თვლიან მისაღებად იმისათვის, რომ გამოთქვან აზრი და გააკეთონ დასკვნა, მიღწეულია თუ არა მიზნები და ამოცანები.

აუდიტორი არ არის ვალდებული დანაკლისებისა და დარღვევების გ მოვლენის შემთხვევაში მიიღოს რაიმე სანქციები სამეურნეო სუბიექტის ხელ მძღვანელობის წინააღმდეგ. შემოწმების შედეგი, როგორც წესი, ფორმდება

აუდიტორული დასკვნით, რომელიც წარმოადგენს ფინანსური ანგარიშგების უტყუარობის დამადასტურებელ დოკუმენტს. მაქსიმუმი, რაც შეიძლება გააკეთოს აუდიტორმა ფინანსურ ანგარიშგებაში აღმოჩენილი დარღვევების ფაქტზე რეაგირების შესახებ, ეს არის უარყოფითი დასკვნის გაცემა.

ამრიგად, ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარეობს, რომ აუდიტორული საქმიანობა მნიშვნელოვანი ბერკეტია საწარმოების და ფინანსური დაწესებულებების თვითრეგულირების, კონტროლის, საქმიანობის ეფექტიანობის ამაღლების და მიუკერძოებელი შემოწმებისა. შესაბამისად, აუდიტორული საქმიანობა ხელს უწყობს ამ ეკონომიკური სუბიექტების საქმიანობის სრულყოფას და განვითარებას, რაც თავისთავად საფუძველია ქვეყნის ეროვნული სიმდიდრის, მისი ეკონომიკური პოტენციალის შემდგომ ზრდისა და ამაღლებისა.

კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის:

1. დაახასიათეთ საგადასახადო დაგეგმვის როლი, ადგილი და საგანი კორპორაციული ფინანსების მართვის საერთო პროცესში;
2. ჩამოაყალიბეთ საგადასახადო დაგეგმვის ალგორითმი;
3. ჩამოაყალიბეთ ფინანსური კონტროლინგის ძირითადი პრინციპების შემადგენლობა.
4. დაახასითეთ შიდა კონტროლის სისტემა;
5. დაახასიათეთ COSO-ს შიდა კონტროლის ხუთკომპონენტიანი სტრუქტურიზებული მოდელი;
6. ჩამოთვალეთ COSO-ERM მოდელის ელემენტები.

გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა:

1. ბასარია ვ., ბასარია რ., „გადასახადი: სიკეთე თუ უკეთურება?“ თბ., 2003
2. გაბიძაშვილი ბ., „სიღარიბის პორტრეტი საქართველოში“, გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბ., 2006;
3. ბასილაია კ., ლიპარტია ზ., „ფინანსური კონტროლი“, სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბ. 2012;
4. გელაშვილი თ., ზარანდია ც., „ფინანსური ანგარიშგების აუდიტი“ გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბ., 2007
5. გელაშვილი თ., ხუციშვილი კ., „აუდიტის საფუძვლები“. ახალციხის სახელმწიფო უნივერსიტეტი. გამომცემლობა „უნივერსალი:. თბ. 2010. გვ. 294;
6. ვანჰორნი ჯ.ს., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, მეთორმეტე გამოცემა, თბ., 2008;
7. ვაშაკიძე ზ.; კალანდაძე მ.;,“საქართველოში მოქმედი გადასახადები“, თბ., 2008;
8. ვაშაკიძე ზ. ჩხიკვაძე ლ.; გიორგაძე ვ; „საინვესტიციო პოლიტიკა და ორმაგი დაბეგვრის თავიდან აცილების შესახებ საერთაშორისო კონვენცია“. წ. 1 ეთგო; თბ. 2000;
9. თათეშვილი რ., „საქართველოს საგადასახადო სისტემა“, ლექციების კურსი, ახალციხის უნივერსიტეტი., 2011.

10. ინგოროყვა ა., ცაავა გ., „ფინანსური მენეჯმენტი: თეორია და პრაქტიკა“, ტ.1., სტუ, თბ.,2011 გვ. 214-215;
11. ლიპარტია ზ., ზარანდია ც., გელაშვილი მ., „მმართველობითი აღრიცხვა და შიდა კონტროლი“, ახალციხის სახელმწიფო სასწავლო უნივერსიტეტი, ახალციხე 2012;
12. ლიპარტია ზ., ბერიძე თ., ქინქლაძე რ., „სტატისტიკა“, ტ. 2, საგამომცემლო სახლი „ტექნიკური უნივერსიტეტი“, თბ., 2009;
13. მესხია ი.; „საერთაშორისო ფინანსები“; თბ. 2012; თავი 16. გვ. 432-455;
14. მესხია ი., ნიკოლაიშვილი თ., „გადასახადები და დაბეგვრა“, თბ., 2002;
15. „ საქართველოს საგადასახადო კოდექსი“, თბ., 2012;
16. ტერაშვილი ნ., „საგადასახადო პრაქტიკის აქტუალური საკითხები“. თბ. 2005;
17. Уорд М. Хасси. Доналд С. Любик „Основы мирового налогово кодекса“ . США. 1996;
18. Корпоративные финансы: Учебник для вузов. Под. ред М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой Стандарт третьего поколения. СПБ: Питер, 2011. Гл. 25, с. 517-540.
19. www.mof.ge.

განყოფილება 8. კორპორაციების ფინანსური სტრატეგიული მართვის პრიორიტეტები

თემა 25. ფინანსური ინჟინირინგის პროცესების მართვა

✧ თემის სტრუქტურა:

25.1. თანამედროვე ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგი და მისი სრულყოფის მიმართულებები;
25.2. ფინანსური ინჟინირინგის ინსტრუმენტები, პროდუქტები და სტრატეგიები;
25.3. საპროცენტო რისკის მართვის (ჰეჯირების) მეთოდები;
25.4. სავალუტო რისკების ტიპები და მართვა;
25.5. სერვისული ორგანიზაციების მომსახურების პროდუქტების გამოყენება კორპორაციის რეინჟინირინგის პროცესების მართვაში.

თემის მიზანი:

1. გააცნობიეროთ თანამედროვე ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგის არსი, მართვის ინსტრუმენტები და სტრატეგიები, რისკის მართვის (ჰეჯირების) მეთოდები.
2. განავითაროთ უნარი სერვისული ორგანიზაციების პროდუქტების გამოყენების შეფასებაზე კორპორაციის ფინანსური ინჟინირინგის პროცესების მართვაში.

თემის შესწავლის შემდეგ, თქვენ შეძლებთ:

1. დაახასიათოთ ბიზნესპროცესების რეინჟირინგის (ბპრ) და აზროვნების ახალი წესის უმნიშვნელოვანესი პროცესები.
2. წარმოადგინოთ ადმინისტრაციული ბიზნეს პროცესის გაუმჯობესების ფაზების კლასიფიკაცია და წარმატების ძირითადი პირობები.
3. გააცნობიეროთ ბიზნესპროცესების გაუმჯობესების კონცეფციის მიდგომები და განიხილოთ პოპულარული მიდგომა „ექვსი სიგმა“.
4. გააცნობიეროთ ფინანსური მენეჯმენტის პრაქტიკაში გამოყენებული ინსტრუმენტები (მოდელები).
5. დაახასიათოთ ბანკის ფინანსური მდგომარეობის რეიტინგული ელექტრონული სისტემა - CAMEL და ბპრ-მართვის ასპექტები.
6. გააცნობიეროთ საპროცენტო და სავალუტო რისკის არსი და მართვის სისტემა.
7. გააცნობიეროთ სავალუტო ფიუჩერსული კონტრაქტის არსი.

თემის ძირითადი კონცეფციური და საკვანძო საკითხები :

თანამედროვე ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგი და მისი სრულყოფის მიმართულებები; ფინანსური ინჟინირინგის ინსტრუმენტები, პროდუქტები და სტრატეგიები; სავალუტო და საპროცენტო რისკების ჰეჯირების მეთოდები; სერვისული ორგანიზაციების მომსახურების პროდუქტების გამოყენება რეინჟინირინგის პროცესების მართვაში.

თემა 25. ფინანსური ინჟინირინგის პროცესების მართვა

25.1. თანამედროვე ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგი და მისი სრულყოფის მიმართულებები

მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის არსებულმა ტემპებმა ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგის გატარების აუცილებლობაც დააჩქარა. გლობალური ეკონომიკური სისტემისათვის დამახასიათებელია მსოფლიო ეკონომიკური ურთიერთდამოკიდებულების გაღრმავება და აგრეთვე მსოფლიო ბაზრებზე მაღალი კონკურენცია. იმისათვის, რომ საქართველო გახდეს კონკურენტუნარიანი ქვეყანა, საჭიროა რადიკალური ცვლილებების მოხდენა ბიზნესპროცესებში, მათი შესრულების ტექნიკა-ტექნოლოგიაში,მეთოდებსა და მიდგომებში, ორგანიზაციასა და მართვაში.

ყოველივე ეს იმას ნიშნავს, რომ ნებისმიერი ქვეყნის კომპანიამ, მთელი ძალისხმევა უნდა მოახმაროს ბიზნესპროცესების მუდმივ განახლებას. ბიზნეს-პროცესების ყოველწლიურად 10-15%-ით განახლება სტარატეგიული უპირატესობის მომტანია. მის მიღწევის ყველაზე საუკეთესო გზა არის ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგი (ბპრ), რომლის მართვაში იმიტაციური მოდელების გამოყენებაა რეკომენდებული.

გასული საუკუნის 90-იანი წლების დასაწყისიდან მეთოდურ მიმართულებას, რომელიც სწავლობს მართვის სისტემების პროცესული ორგანიზაციის საკითხებს და იძლევა მათი აგების გადაწყვეტას, წარმოადგენს ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგი–ბპრ **(Business Process Reengineering)**. პირველად ტერმინი - „ბპრ“ შემოღებული იქნა მ. ჰამერის მიერ. მას ეკუთვნის ბპრ-თან პირველი „ტრადიციული“ მიდგომა, რომელიც გვთავაზობს ახალი ბიზნეს პროცესების შექმნას „სუფთა ფურცლიდან“. მეორე მიდგომა ბპრ-ს გატარებასთან დაკავშირებით წარმოიქმნა მეთოდის „სუფთა ფურცლიდან“ მისამართით გამოთქმული კრიტიკული შენიშვნების ანალიზის შედეგად. მის ავტორად ითვლება თომას დეივენპორტი. მისი აზრით, ვიდრე ახალი ბპრ-ების პროექტირებას შევუდგებით, უნდა შევისწავლოთ და თვალნათლივ წარმოვიდგინოთ არსებული ბიზნესპროცესები.

რეინჟინირინგის კონცეფციის სათავეებს მართვის თეორიებთან მივყავართ, რომლებიც ჯერ კიდევ XIX საუკუნის 80-იან წლებში დამუშავდა, როდესაც ტეილორმა შესთავაზა მენეჯერებს პროცესული რეინჟინირინგის მეთოდების გამოყენება საქმიანობის ორგანიზაციის პროცესების დასამუშავებლად და ასეთი პროცესების მწარმოებლობის ოპტიმიზაციისათვის გარდაქმნა. XX საუკუნის დასაწყისში ფაიოლმა დაამუშავა რეინჟინირინგის კონცეფცია, რომლის თანახმად, ეს არის საქმიანობის განხორციელება, დასახული ამოცანების შესაბამისად, ყველა ხელმისაწვდომი რესურსებიდან ოპტიმალური უპირატესობის მისაღწევად. იმის მიუხედავად, რომ ჩვენს დროში ტექნოლოგიური რესურსები შეიცვალა, ამ კონცეფციას თავისი მნიშვნელობა და პოპულარობა არ დაუკარგავს.

ბიზნეს პროცესების მართვაში რევოლუცია შემოიტანა თანამედროვე საინფორმაციო ტექნოლოგიების დარგში მიღწევებმა, რომლებიც ბიზნეს-პროცესების ინჟინირინგის და რეინჟინირინგის განხორციელების საშუალებას იძლევა.

მ. ჰამერისა და დ. ჩამპის განსაზღვრების თანახმად, ბიზნეს პროცესების რეინჟინირინგი განისაზღვრება, როგორც „საწარმოს საქმიანობის ძირითად მაჩვენებლებში ძირეული გაუმჯობესების მისაღწევად ბიზნეს პროცესების (ბპ) ფუნდამენტური გადააზრება (ახლებურად გააზრება) და რადიკალური გადაპროექტირება". მეტიც, ჯ. ჰარინგტონი, კ. ესელინგი და ხ. ნიმვეგენი მას „პროცესის ინოვაციას უწოდებენ, რადგანაც მისი წარმატება მასზე მომუშავე გუნდის ინოვაციურ და შემოქმედებით უნარზეა დამოკიდებული".

ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგი უზრუნველყოფს შემდეგი ამოცანების გადაწყვეტას:

1) შესასრულებელი ფუნქციების ოპტიმალური თანმიმდევრობის განსაზღვრა, რომელსაც მიჰყავს კლიენტები მომსახურების, საქონლისა და მომსახურების გაყიდვის და დამზადების ციკლის ხანგრძლივობის შემცირებამდე.რის შედეგადაც ხდება კაპიტალის ბრუნვადობის ამაღლება და ფირმის ყველა ეკონომიკური მაჩვენებლის ზრდა;

2) სხვადასხვა ბიზნესპროცესებში რესურსების გამოყენების ოპტიმიზაცია, რომლის შედეგადაც ხდება მიმოქცევისა და წარმოების დანახარჯების მინიმიზაცია და სხვადასხვა სახის საქმიანობის ოპტიმალური შეთავსების უზრუნველყოფა;

3) ადაპტირებული ბიზნესპროცესების აგება, რომლებიც გამიზნულია ბაზარზე კონკურენტუნარიანობის, საწარმოო ტექნოლოგიების, პროდუქციის საბოლოო მომხმარებლების მოთხოვნილებათა ცვლილებების სწრაფი ადაპტაციისათვის და, მაშასადამე, უცხო გარემოს დინამიკურობის პირობებში კლიენტების მომსახურების ხარისხის ასამაღლებლად;

4) კლიენტებსა და პარტნიორებთან ურთიერთქმედების რაციონალური სქემების განსაზღვრა, და, როგორც შედეგი, მოგების ზრდა, ფინანსური ნაკადების ოპტიმიზაცია.

განვიხილოთ ბიზნესპროცესების თავისებურებანი, რომელთათვისაც ტარდება რეინჟინირინგი:

ბიზნეს პროცესების რეინჟინირინგი ხორციელდება საინჟინრო მეთოდების გამოყენებისა და კონსალტინგური ფირმებსა და კომპანიის სპეციალისტების ერთობლივი გუნდების მიერ განხორციელებული ბიზნეს-პროცესების მოდელირების თანამედროვე პროგრამულ-ინსტრუმენტალური საშუალებების გამოყენების საფუძველზე.

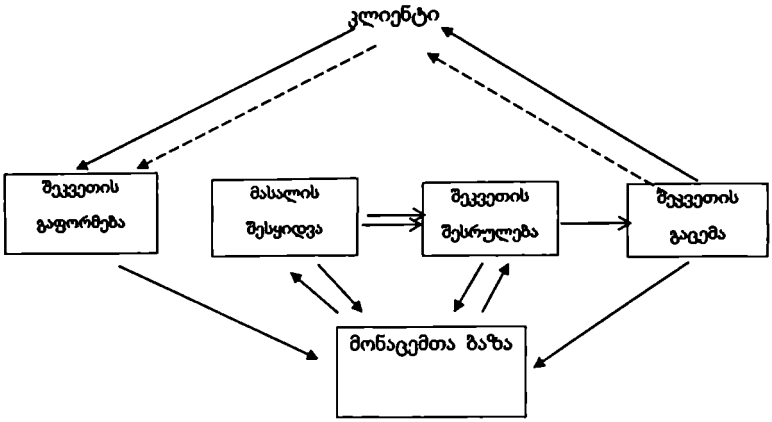
ბიზნესის რეინჟინირინგი ითვალისწინებს **აზროვნების ახალ წესს**. ეს შეხედულება უკავშირდება კომპანიის აგებას, როგორც საინჟინრო საქმიანობას. კომპანია ან ბიზნესი განიხილება როგორც ისეთი რამ, რაც შეიძლება იყოს აგებული, დაპროექტებული და გადაპროექტებული საინჟინრო პრინციპებთან შესაბამისობაში.

ამასთან, არ შეიძლება ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგის გაიგივება ლოკალური ამოცანების გადაწყვეტასთან თუმცა, ამ ამოცანების გადაწყვეტა შეიძლება წარმოადგენდეს ბიზნეს პროცესების რეინჟინირინგის შედეგებს:

- ბიზნესავტომატიზაციას;
- პროგრამული უზრუნველყოფის რეინჟინირინგს;
- ორგანიზაციული სტრუქტურის რეორგანიზაციას;
- ხარისხის გაუმჯობესებას.

ბიზნეს პროცესების რეინჟინირინგის უმნიშვნელოვანესი **პრინციპებია:**

1) „პროცესის ჰორიზონტალური შეკუმშვა", როდესაც მასში ერთიანდება რამდენიმე სამუშაო პროცედურა, შედეგად კი ვიღებთ სამუშაო ადგილების მრავალფუნქციონირებას;



მატერიალური და ფინანსური ნაკადები

საინფორმაციო ნაკადები

ნახ. 25.1. ბიზნესპროცესების სტრუქტურა.

2) „პროცესის ვერტიკალური შეკუმშვა" შემსრულებლები იღებენ დამოუკიდებელ გადაწყვეტილებებს, რასაც მუშაკის პასუხისმგებლობის, საკუთარი შრომის შედეგებით დაინტერესების ზრდა მოჰყვება;

3) „პროცესის პარალელურობა" – პროცესი მიმდინარეობს ბუნებრივ წესსა და რიგში; სამუშაო სრულდება იმ ადგილზე, სადაც ეს მიზანშეწონილია;

4) პროცესის შესრულების მრავალვარიანტულობა, უცხო გარემოს ცვლილებებთან პროცესის ადაპტირების ამაღლება;

5) მცირდება შემოწმების რაოდენობა, მინიმიზდება შეთანხმებების რაოდენობა;

6) „უფლებამოსილი მენეჯერი" უზრუნველყოფს კლიენტთან კონტაქტის ერთიან წერტილს;

7) ჭარბობს შერეული ცენტრალიზებულ-დეცენტარლიზებული მიდგომა. შედეგი – „ზევიდან ქვევით" წესით უფლებამოსილების დელეგირება.

ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგის წარმატების ძირითად პირობებს წარმოადგენს:

1. კომპანიის ხელმძღვანელობის მიერ ამოცანის სწორი გაგება, კომპანიის ხელმძღვანელობის ერთგულება რეინჟინირინგის მიზნებისადმი – უმაღლესი ხელმძღვანელობის მხრიდან კონტროლი;

2. კომპანიის თანამშრომელთა მოტივაცია, ზრდისაკენ სწრაფვა, ფირმის ს.ქმიანობის გაფართოება, პერსონალის უფლებამოსილების და შრომის

შემოქმედებითი ხასიათის გაძლიერება;

3. კომპანიის საქმიანობის კარგად დაყენებული მართვა, საკუთარი ძალებითა და კონსულტანტების დახმარებით ბიზნეს პროცესების რეინჟინირინგის გატარების უნარი;

4. რეინჟინირინგის გატარებაში კონსალტინგური ორგანიზაციის რეორგანიზაციის გამოცდილებისა და თანამედროვე საინფორმაციო ტექნოლოგიების გამოყენება.

ბიზნეს რეინჟინირინგის პროცესი გატარების საწყის ეტაპზე ხდება პრობლემის დასმა და სამუშაოების ინიციალიზაცია ბიზნეს რეინჟინირინგის მიხედვით, რომელიც ხორციელდება საწარმოს მართვის ზედა რგოლის მენეჯერების, ანუ იმ პირების მიერ, რომლებიც იღებენ გადაწყვეტილებებს. როგორც წესი, დაწყებით ეტაპზე ხდება პრობლემების ფორმულირება, მაგალითად, აღინიშნება გაყიდვების მოცულობის შემცირება, ან პროდუქციაზე რეკლამების რაოდენობის გაზრდა, ან კადრების დენადობა, ან მოწყობილობის დატვირთვა, ან ოპერაციათაშორისი გაცდენები, ან ზენორმატიული მარაგი და საწარმოს საქმიანობის ეფექტიანობის შემცირების მსგავსი მაჩვენებლები.

ამ ეტაპზე გადაწყვეტილებების მიმღები პირები დასახავენ სტრატეგიულ მიზნებს: ბაზრის ახალ სეგმენტებზე გასვლა, ლიდერობის დაპყრობა კონკურენციულ ბრძოლაში რენტაბელობის განსაზღვრული დონეების მიღწევა და ა.შ.

სირთულეების დაძლევისა და მიზნის მისაღწევად გადაწყვეტილებების მიმღებ პირებს უნდა ესმოდეთ ბიზნეს ინჟინირინგის მეთოდების ღირსებები და კრიტიკული ფაქტორები, რათა სამუშაოების ჩატარება ბიზნეს პროცესების ძირეული რეკონსტრუქციის მიხედვით გადაწყვიტონ.

ბიზნეს რეინჟირინგის აუცილებლობის გაგების შემდეგ ხდება კომპანიის (საწარმოს) მუშაკთა შორის განმარტებითი სამუშაოს ჩატარება, რადგან საწარმოს მომავალი რეორგანიზაციით სათანადო მოტივაციის გარეშე არ შეიძლება წარმატების მიღწევა. გარდა ამისა, ბიზნეს რეინჟირინგის გატარებისათვის გამოიყოფა საჭირო მატერიალური, ადამიანური, ფინანსური და დროებითი რესურსები და იქმნება გუნდები, რომლებმაც უნდა შეიმუშავონ რეინჟინირინგის პროექტი.

არსებობს ადმინისტრაციული ბიზნესპროცესის გაუმჯობესების ექვსი ფაზა:

- ფაზა I. ორგანიზაცია: პროცესის გაუმჯობესების ორგანიზაცია;
- ფაზა II. დოკუმენტირება: მიდგომის არჩევა;
- ფაზა III. ანალიზი: გაუმჯობესებისათვის შესაძლებლობების განსაზღვრა;
- ფაზა IV. პროექტირება: ახალი ადმინისტრაციული ბიზნეს-პროცესის პროექტირება;
- ფაზა V. დანერგვა: მომავლისთვის მიმართულ გადაწყვეტილებათა რეალიზაცია;
- ფაზა VI. მართვა: ადმინისტრაციული ბიზნეს პროცესების მართვა მუდმივი გაუმჯობესებისათვის.

ორგანიზაციის ფარგლებში მომხდარი ბიზნესპროცესების დაყოფა შესაძლებელია ორ დიდ ჯგუფად:

1. საწარმოო ბიზნესპროცესების გაუმჯობესება;
2. ადმინისტრაციული ბიზნესპროცესების გაუმჯობესება.

საწარმოო ბიზნესპროცესების გაუმჯობესება მიმართულია მომსახურებისა და საქონლის წარმოებასთან დაკავშირებული პროცესების გასაუმჯობესებლად. ადმინისტრაციული ბიზნეს პროცესების გაუმჯობესება კი ორიენტირებულია ყველა დამხმარე პროცესის გაუმჯობესებაზე, მაგალითად: ახალი პროდუქტის დამუშავება, შეკვეთების დამუშავება და კრედიტორებთან ანგარიშსწორება.

ბიზნესპროცესების გაუმჯებესებაზე ძალების კონცენტრირებამ ორგანიზაციის ყველა კუთხეში შეაღწია. ბიზნესპროცესების გაუმჯობესების კონცეფცია და მეთოდები მიმართულია მეტისმეტად სწრაფ გაუმჯობესებაზე ერთეული ბიზნესპროცესის ფარგლებში. ის სამუშაო ბიზნესპროცესების გაუმჯობესებაზე ძირითადი პროცესების ფარგლებში მიმდინარე ღონისძიებათა განსაზღვრაზე, გაგებასა და გაუმჯობესებაზე ყურადღების კონცენტრირებით იწყება. ბიზნესპროცესების გაუმჯობესებას ხარჯების, ციკლის ხანგრძლივობისა და შეცდომების დონის შემცირებისაკენ მივყავართ.

ამგვარად, ბიზნესპროცესების გაუმჯობესების კონცეფცია არის მეთოდოლოგია, რომელიც დამუშავებულია ადმინისტრაციული და დამხმარე პროცესების გაუმჯობესების ჩასატარებლად. ეს მეთოდოლოგია დაფუძნებულია ოთხ მიდგომაზე:

1. სწრაფი ანალიზის გადაწყვეტილების მეთოდიკა (FAST);
2. პროცესის ბენჩმარკინგი;
3. პროცესის გადაპროექტირება;
4. პროცესის რეინჟინირინგი.

ბიზნესპროცესის გაუმჯობესება არის მეთოდოლოგია, რომელიც დამუშავებულია ადმინისტრაციული და დამხმარე პროცესების სრულყოფის ნაბიჯ-ნაბიჯ გასატარებლად. წარმოებითი ბიზნესპროცესების გაუმჯობესება მიმართულია საქონლისა და მომსახურების წარმოებისათვის; ადმინისტრაციული ბიზნეს-პროცესების გაუმჯობესება მიმართულია ყველა ისეთი დამხმარე პროცესის სრულყოფისაკენ, როგორებიცაა: ახლი პროდუქტის დამუშავება, შეკვეთების დამუშავება და ანგარიშგება კრედიტორებთან.

ბიზნესპრაქტიკაში არსებობს რიგი ინსტრუმენტებისა და მეთოდიკებისა, რომლებიც ეფექტიანია ისეთი პროცესის ცვლილების მართვისას, როგორიცაა შრომითი პროცესისაგან უარყოფითი შეგრძნებების მართვა, ცვლილებების რუკის შედგენა და სინერგიზმი[1]. მნიშვნელოვანი მომენტია ის, რომ თითოეულ პროგრამას ბიზნესპროცესების გაუმჯობესებისათვის უნდა ჰქონდეს ძალზე დაწვრილებითი (დეტალური) გეგმა ცვლილებების მართვისა და ეს პროგრამა ეფექტიანად უნდა განხორციელდეს. ორგანიზაციული ცვლილებებით მართვის პროცესი უნდა დაინერგოს ბევრად ადრე, ვიდრე დაიწყება პროცესის ცვლილება.

ბიზნესპროცესების მართვაში ყველაზე ახალ მოდურ მიმართულებებს შორის, რომლებიც წარმოიქმნა გასული საუკუნის ბოლო ათწლეულში, პოპულარულია „ექვსი სიგმა“.

ექვსი სიგმა ესაა მიდგომა ბიზნესის სრულყოფისათვის, რომელიც ცდილობს, იპოვოს და გამორიცხოს შეცდომათა მიზეზები ან დეფექტები ბიზნეს პროცესებში, მომხმარებლისათვის კრიტიკულად მნიშვნელოვან გამომყვან პარამეტრებზე ყურადღების მიპყრობის გზით.

---

[1] სინერგიზმი - მექანიზმი, როდესაც იგი მისივე ნაწილების დამოუკიდებელი ეფექტების ჯამზე მეტ ეფექტს იძლევა.

კონცეფცია - „ექვსი სიგმისთვის“ დამახასიათებელი თავისებურება და მისი მჭიდრო კავშირი კომპანიის მუშაობის ფინანსურ შედეგებთან. მოცემული კონცეფციის ფარგლებში კვლავწარმოების კრიტერიუმების მიხედვით მიღებულია ორგანიზაციების შემდეგი კლასიფიკაცია (იხ. ცხრ. 25.1.)

ცხრ. 25.1. კვლავწარმოების პროცესების გავლენა ორგანიზაციების კონკურენტუნარიანობაზე

მანძილი განაწილების ცენტრსა და დაშვების საზღვარს შორის	დეფექტების რიცხვი მილიონზე	დაბალი ხარისხის ღირებულება	კონკურენტუნარიანობის დონე
6 სიგმა	3,4	<10% – გმ-დან	მსოფლიო კლასი
5 სიგმა	233	10-15 – გმ-დან	
4 სიგმა	6210	15-20 – გმ-დან	საშუალო დარგების მიხედვით
3 სიგმა	66807	20-30 – გმ-დან	
2 სიგმა	308537	30-40 – გმ-დან	არაკონკურენტუნარიანია
1 სიგმა	690000		

კონცეფცია „ექვსი სიგმა“ აგებულია შუხარტი-დემინგის ციკლის სქემით: დაგეგმე – აკეთე – შეამოწმე – დანერგე.

პირველი ეტაპი – „დაგეგმე“ არის მიზნებისა და ამოცანების ფორმულირება, წარმატების მისაღწევად საკვანძო პარამეტრების გამოვლენა, სრულყოფის გეგმა, პროექტის არჩევა და გუნდის შექმნა.

მეორე ეტაპი – „აკეთე“ – მოიცავს სწავლებას და ვარჯიშს, პლუს დანერგვას.

მესამე ეტაპი – „შეამოწმე“ – არის გაუმჯობესების გაზომვა, ეფექტიანობის შემოწმება და პროექტების ანალიზი და გადამოწმება.

მეოთხე ეტაპი – „დანერგე“ – გულისხმობს დანერგვის კორექტირებას, სრულყოფის უწყვეტობას, სტანდარტიზაციას, მომხმარებელთა შესწავლას, ბენჩმარკინგს, გადაპროექტირებას.

საგულისხმოა, რომ საქართველოს ბიზნეს პრაქტიკაში ისეთი ინსტრუმენტები, როგორიცაა „ექვსი სიგმა“, ხარისხის მართვა ICO 9000, მარკეტინგული სტრატეგიული კვლევები, მარკეტინგული საპროექტო ექსპერტიზა, მართვის მარკეტინგული სტრუქტურა და სხვ. აქტიურად უნდა იყოს გამოყენებული. სამწუხაროდ, მცდელობები ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგის (ბპრ) მიდგომების გამოყენებისა წარმოების მართვის მარკეტინგული პრინციპების ათვისების გარეშე არაწარმატებულია. გამოცდილება უჩვენებს, რომ იმ პირობებში, სადაც გამოჩნდა ბპრ მიდგომა, მარკეტინგული კვლევები და მართვის მეთოდები, დიდი ხანია ჩვეულებრივ ინსტრუმენტებად იქცა.

ბიზნესის სამართავად გამოყენებული მოდელები შეიძლება დავყოთ რამდენიმე ჯგუფად. ამ შემთხვევაში უმაღლეს დონეზე განლაგდება სტრატეგიული, ფუნდამენტური მოდელები, რომლებიც გლობალურ წესებს აღწერენ. ისინი ოპერირებენ მცირე რაოდენობით მაღალაგრერირებული მაჩვენებლებით (ხანგრძლივ

პერსპექტივაზე გათვლით) და შეადგენენ სტრატეგიული მართვის საფუძველს. თავის მხრივ, სტრატეგიული მოდელები, იმ შეკითხვების მიხედვით, რომლებზეც უნდა პასუხობდნენ, შეიძლება დაიყოს კატეგორიებად:

- □ფინანსური მართვის მოდელი (ბიზნესის ხედვა ფინანსური საშუალებების მოძრაობის თვალთახედვიდან);
- მარკეტინგული მოდელი (გარემოს გავლენის შეფასება ბაზრის განსახილველ ბიზნესზე);
- წარმოების მართვის მოდელი;
- ლოგისტიკით მართვის მოდელი (მომარაგებით და გასაღებით).

ამ კატეგორიებს შეიძლება მივაკუთვნოთ რიგი სხვა მოდელები. მათ ასაგებად დასავლეთში მიღებულია პოპულარული მართვის კონცეფციები – MRP (Manufacturing Resource Planning), DRP (Distribution Resource Planning), DRP (Distribution Resource Planning), ERP (Enterprise Resource Planning), CSRP (Costumer Synchronized Resource Planning).

- მეორე დონეზეა – ტრანსაქციონიზმი – მოდელი, რომელიც პასუხს აგებს გლობალური პრინციპების ოპერატიულ რეალიზებაზე. აქ ჩვენ საქმე გვაქვს პროცესებთან, მონაცემთა ნაკადებთან და სხვა. აუცილებელია ხაზგასმა, რომ ნებისმიერი მოდელი ასახავს მაპროექტებლების ამა თუ იმ ჯგუფის თვალსაზრისს. თითოეული მოდელისთვის ნიშანდობლივია თავისი მიზნები და ამოცანები, ამიტომ ბიზნესის ობიექტი, რომელიც წარმოადგენს რთულ კომპლექსურ ორგანიზმს, როგორც წესი, აღიწერება მოდელების გარკვეული რაოდენობის ნაკრებით, რომლებიც ერთობლიობაში ქმნიან მოცემული ბიზნეს-სისტემის საერთო მოდელს.

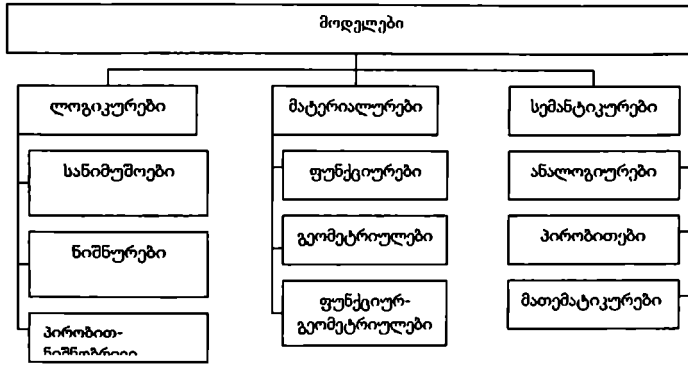
მრავალი მოდელის გამოყენებას მივყავართ მათი კლასიფიკაციის აუცილებლობასთან. ობიექტების დასაბუთებული კლასიფიკაცია წარმოადგენს მათ პირობით დაჯგუფებას მოცემული ნიშნებით და განსაზღვრული მიზნის შესაბამისად. სხვადასხვა მიზნებისას ერთი და იგივე ობიექტები შეიძლება კლასიფიცირდეს სხვადასხვაგვარად. კლასიფიკაცია არ წარმოადგენს თვითმიზანს, ის ნაკარნახევია თეორიისა და პრაქტიკის მოთხოვნით. მოდელების მიზანშეწონილი კლასიფიკაცია უზრუნველყოფს მოხერხებულობას, მოდელირების მეთოდების არჩევას და სასურველი შედეგების მიღებას იმ უმნიშვნელოვანეს ნიშნებს, რომლებითაც ტარდება მოდელების კლასიფიკაცია, მიეკუთვნება:

1. ფუნქციონირების კანონი და ორიგინალის თვისებებისა და ურთიერთობების დამახასიათებელი თავისებურებები;

2. საფუძვლები მოდელის თვისებების და ურთიერთობების გარდასაქმნელად ორიგინალის თვისებებსა და ურთიერთობებში.

პირველი ნიშნით მოდელები იყოფა ლოგიკურ, მატერიალურ, სემანტიკურ (ვერბალურ) მოდელებად (იხ. ნახ. 25.2.)

ლოგიკური მოდელები ფუნქციონირებს ლოგიკის კანონებით ადამიანის ცნობიერებაში ან კომპიუტერში, რომელიც მუშაობს ადამიანის მიერ ჩაწერილი პროგრამის მართვის ქვეშ. მატერიალური მოდელები ფუნქციონირებს ბუნების ობიექტური კანონების შესაბამისად. სემანტიკურები, ანუ ვერბალურები, წარმოადგენს მოდელირების ობიექტის სიტყვიერ აღწერილობებს. ის გამოიყენება



ნახ. 25.2. მოდელების კლასიფიკაცია.

მოდელირების საწყის ეტაპზე, ექსპერტების მიერ პერსონალის გამოკითხვისას, აუცილებელი ინფორმაციის მიღების მიზნით.

საჩვენებელი მოდელები თვალსაჩინო ნიმუშების დახმარებით გამოხატავს ორიგინალის იმ თვისებებს, რომელთაც გააჩნიათ პირველსახეები მატერიალური სამყაროს ობიექტებს შორის. სიმბოლური მოდელები გამოხატავს მოდელირებული სისტემის თვისებებს პირობითი ნიშნების ან სიმბოლოებს დახმარებით. საჩვენებელი მოდელები ითავსებს ორივე მოდელის ნიშნებს. ფუნქციური, გეომეტრიული და ფუნქციურ-გეომეტრიული მოდელები,ასახავს შესაბამისად მხოლოდ ფუნქციურ, მხოლოდ სივრცობრივ და ერთდროულად ორიგინალის ფუნქციურ და სივრცობრივ თვისებებს.

მეორე ნიშნით მოდელები იყოფა პირობით, ანალოგიურ და მათემატიკურ მოდელებად. პირობითი მოდელები გამოხატავს ორიგინალის თვისებებს და ურთიერთობებს მიღებული პირობების ან შეთანხმების საფუძველზე. ასეთ მოდელებს ორიგინალთან მსგავსება შეიძლება საერთოდ არ ჰქონდეთ. ანალოგიურ მოდელებს გააჩნიათ ისეთი მსგავსება ორიგინალთან, რომელიც ანალოგიაზე დასკვნის საფუძველზე საკმარისია ორიგინალზე გადასასვლელად. მათემატიკური მოდელები უზრუნველყოფს ორიგინალზე გადასვლას, ფიქსაციას და მისი თვისებების კვლევას მათემატიკური მეთოდების დახმარებით. მათემატიკური მოდელები ფლობს მნიშვნელოვან ღირსებებს – მკაფიობას, მკაცრი დედუქციის შესაძლებლობას, შემოწმებადობას. ამასთან, მთელ რიგ შემთხვევებში მათემატიკური მოდელების აგებისას (მაგ., ფოლადის წარმოების პროცესის აღწერისთვის) შეიძლება წარმოიქმნას გადაულახავი სიძნელეები.

მესამე ნიშნით, დროის ფაქტორის აღრიცხვის თვალთახედვიდან გამოყოფენ სტატიკურ, იმიტაციურ, დინამიკურ მოდელებს. სტატიკური მოდელები აღწერს სისტემის შინაარსობრივ მხარეს, რომელიც დროში არ იცვლება. იმიტაციური მოდელები სისტემის ქცევის მოდელირების საშუალებას იძლევა, შემავალი საწყისი ინფორმაციიდან გამომდინარე. დინამიკურ მოდელებს დროში სისტემის ქცევის მოდელირება შეუძლიათ, ითვალისწინებენ რა მისი განვითარების ფაქტორს. მისი საშუალებით მოდელირებენ მოვლენების ნაკადებს.

იმიტაციური მოდელირების უპირატესობა ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგის განხორციელებაში ალტერნატიული გადაწყვეტილებების სწრაფად მიღებაში გამოიხატება.

რეინჟინირინგის პროცესში გადასაწყვეტი ამოცანები, როგორც წესი, მაღალი სირთულით და დიდი პასუხისმგებლობით ხასიათდება. თუ ამ საკითხს ისტორიულ რეტროსპექტივაში განვიხილავთ დავინახავთ, რომ მრავალმა კონსალტინგურმა ფირმამ, ინფორმაციული სისტემების შემუშავების **CASE** – ტექნოლოგიებიდან გამომდინარე, რეინჟინირინგისადმი თავისი მიდგომები დააფუძნეს.

რეინჟინირინგის გატარებაში ძირითადად ორი ტიპის სპეციალისტები მონაწილეობენ: 1. რეკონსტრუირებადი ბიზნესის სპეციალისტები, 2. ინფორმაციული სისტემების შემმუშავებლები.

ტექნოლოგიების ნამდვილად წარმატებული და ნოვატორული დანერგვა არის უნიკალური შემოქმედებითი პროცესი: კომპანიის მმართველები და ტექნოლოგები, ეცნობიან რა ინფორმაციული ტექნოლოგიების მეთოდებს, თვითონ აგნებენ იმ შესაძლებლობებს, თუ როგორ მოახდინონ მისი დანერგვა (გამოყენება) საკუთარ ბიზნესში.

ამ სიძნელეთა გადასალახად ამჟამად ცოდნის ინჟინერიის მეთოდებს იყენებენ. მათი დახმარებით, ჯერ ერთი, შეიძლება მოდელებში ბიზნეს-პროცესების, კერძოდ სამუშაო პროცედურების შესახებ მენეჯერების ცუდად ფორმალიზებული ცოდნის უშუალო წარდგენა და მეორე, იქმნება საბოლოო მომხმარებლის ინტელექტუალური ინტერფეისის შესაძლებლობა.

ზოგადი სახით იმიტაციური მოდელირების სისტემა წარმოადგენს რთული სისტემის დისკრეტული და უწყვეტი კომპონენტების აქტიურობის მართვის პროგრამის კომპლექსს და აძლევს შემმუშავებელს მოდელის სტრუქტურის დავალების, მისი კვანძების მდგომარეობის ცვლილებების და სხვადასხვა პროცესების ფუნქციონირების პრინციპების ფორმალიზებული აღწერის საშუალებას.

პროგრამული უზრუნველყოფა, რომელიც ინტერაქტიურ რეჟიმში იმიტაციური მოდელის კონსტრუირებაში გვეხმარება, იმიტაციური მოდელირების სისტემად (პაკეტად) იწოდება. იმიტაციური მოდელირება წარმოადგენს მაღალდონიან ინფორმაციულ ტექნოლოგიას და შეიცავს იმიტაციურ მოდელს, დაფუძნებულს მისი ფუნქციური სტრუქტურის დეკომპოზიციაზე და კონკრეტული ამოცანების გადაწყვეტისას მოდელის ექსპლუატაციაზე.

იმიტაციური მოდელირების ინსტრუმენტები, ანუ მოდელირების ენები, დიდი ხნის წინ წარმოიშვა. XX ს. 70-იან წლებში აღინიშნა მათი სწრაფი განვითარება, როცა წელიწადში რამდენიმე ენა იბადებოდა. ამჟამად დომინირებს რამდენიმე ენა . ყველაზე ფართოდ გამოყენებული იმიტაციური მოდელირების ენები და მათი რეალიზების ინსტრუმენტები იყოფა სამ ჯგუფად:

1. უწყვეტი დინამიკური სისტემების იმიტაციური მოდელირების ენები;
2. დისკრეტული სისტემების იმიტაციური მოდელირების ენები;
3. უნივერსალური ენები.

90-იანი წლების ბოლოს არსებული იმიტაციური მოდელირების თაობის ტიპურ წარმომადგენლებად შეიძლება შემდეგი პაკეტები დავასახელოთ: Process

Charter, Powersin, Ithink, Extend+BPR, Rethink. დროითი, სივრცითი და ფინანსური დინამიკის იმიტაციისათვის უნივერსალური მოდელირების იმიტაციური მოდელირების შექმნის მცდელობამ მეცნიერები მიიყვანა Piligrim სისტემის შემუშავებამდე.

25.2. ფინანსური ინჟინირინგის ინსტრუმენტები, პროდუქტები და სტრატეგიები

ცნობილია, რომ ნებისმიერი ორგანიზაციის საქმიანობა მოიცავს დიდი მოცულობის ბიზნესპროცესებს. თითოეული მათგანი წარმოადგენს კონკრეტულ მიზანზე ორიენტირებული მოქმედებებისა და გადაწყვეტილებების თანმიმდევრობას. ამ ორგანიზაციების საქმიანობის წარმატება განისაზღვრება მისი ბიზნეს პროცესების ეფექტიანი რეალიზაციით. ორგანიზაციების ცალკეული ქვედანაყოფების ან თვითონ ორგანიზაციის ეფექტიანობის ამაღლება შესაძლებელია ბიზნესპროცესების **რეინჟინირინგის გზით (ბპრ)**, რომელიც არის თანამედროვე მენეჯმენტის თეორიის ახალი, პრაქტიკულად გამოუკვლეველი მიმართულება. რეინჟინირინგის თანახმად დღეისთვის ყველა ორგანიზაციის ფუნქციონირების პირობები იმდენად შეიცვალა, რომ მათი ნორმალური არსებობისა და კონკურენტუნარიანობის ერთადერთი პირობა ოპერაციების განხორციელების შიდა პროცესებისა და ტექნოლოგიების სრული გარდაქმნის აუცილებლობა გახდა.

ამრიგად, ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგის კონცეფცია განიმარტება, როგორც არსებული ბიზნესპროცესების ცვლილებების შემდეგ ძირითად ხერხებს შორის ყველაზე უფრო რადიკალური. ამ ხერხებს შორის მოიაზრება:

- ბიზნესპროცესების გაუმჯობესება;
- ბიზნესპროცესების გარდაქმნა;
- ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგი.

განასხვავებენ **ჰირდაპირ** და **უკურეინჟირინგს**. პირველი გულისხმობს ახალი საწარმოს დაპროექტებას, მეორე კი უკვე მოქმედი საწარმოს რეორგანიზაციას. რეინჟინირინგის დროს ძირითადი აქცენტი კეთდება იმაზე, თუ რა უნდა გააკეთოს ორგანიზაციამ, ხოლო შემდეგ როგორ უნდა გააკეთოს ეს კარგად, ბიზნეს-პროცესების, სტრუქტურისა და ტექნოლოგიის გამოკვლევისა და რაციონალიზაციის გზით. რეინჟინირინგის მთავარი ობიექტია არა ორგანიზაცია, არამედ მისი ბიზნეს-პროცესები, მთავარი მიზანი კი არა მუშაობის ძველი ხერხების გაუმჯობესებაა, არამედ ძველის მთლიანად უარყოფა და ეფექტიანობის ძირითადი მაჩვენებლების მრავალჯერადი გაუმჯობესების მიღწევის მიზნით რადიკალურად ახლის შექმნა.

ზემოთ თქმულიდან გამომდინარე, ბიზნესპროცესების მართვის სრულყოფაში არსებითი მნიშვნელობა ენიჭება ფინანსური ინჟინირინგის ინსტრუმენტებისა და პროდუქტების გამოყენებას კორპორაციული მმართველობის ეფექტიანობის ამაღლებაში.

1. სარისკო კაპიტალის შეფასების ინსტრუმენტები

ა) პრივილეგირებული აქციის ღირებულების შეფასების ინსტრუმენტის გამოყენებით შესაძლებელი იქნება სარისკო კაპიტალის გამოყენების შესახებ მმართველობითი გადაწყვეტილებების დასაბუთება. პრივილეგირებულ აქციებს ჩვეულებრივ მუდმივი დივიდენდები აქვს. ამიტომ ამგვარ აქციებთან დაკავშირებით იგივე მიდგომა უნდა იყოს გამოყენებული, რაც ჩვეულებრივი აქციის დივიდენდების

ზრდის გარეშე შეფასებისას (აქციების დივიდენდებით შეფასების საკითხები ვრცლად არის განხილული სახელმძღვანელოს 22.1 ქვეთემაში).

სარისკო კაპიტალი წარმოადგენს მაღალრისკიანი კაპიტალით უზრუნველყოფას, ჩვეულებრივ განვითარების მაღალი პოტენციალის მქონე კომპანიების სააქციო კაპიტალში მონაწილეობის ფორმით. სარისკო კაპიტალის მომწოდებლები ჩვეულებრივ მცირე ფირმებს აფინანსებენ საწყის და შემდგომ ეტაპებზე. აქციის ღირებულების ფორმულას ექნება ასეთი სახე:

$$K_p = \frac{D}{P_0}, \qquad P_0 = \frac{D}{K_p} \qquad (25.1)$$

სადაც:

D - პრივილეგირებული აქციის მუდმივი წლიური დივიდენდია;

P_0 - პრივილეგირებული აქციის საბაზრო ფასი დივიდენდის გარეშე;

K_p - პრივილეგირებული აქციის ღირებულება.

ფიქსირებული დივიდენდის საფუძველს წარმოადგენს პრივილეგირებული აქციის ნომინალური ღირებულება, რომელიც შეიძლება იცვლებოდეს (ნუ დაუშვებთ, რომ ნომინალური ღირებულება ყოველთვის 1-ია).

საილუსტრაციო მაგალითი 25.1.

პრივილეგირებული აქციის ღირებულების განსაზღვრაზე

პირობა: კომპანიას გამოშვებული აქვს 50,000 ცალი 8%-იანი პრივილეგირებული აქცია ნომინალური ღირებულებით $1 აქციაზე. აქციის საბაზრო ფასი დივიდენდის გარეშე $1,20-ია აქციაზე.

დავალება: განსაზღვრეთ პრივილეგირებული აქციის ღირებულება

ამოხსნა:

ფორმულა 25.1-ის გამოყენებით განვსაზღროთ $K_p = \frac{D}{P_0} = \frac{8}{120} = 0.0667$ ან **6.67%**

2. კაპიტალური აქტივების შეფასების მოდელი (CAPM)

კაპიტალური აქტივების შეფასების მოდელი აჩვენებს, თუ როგორ არის დამოკიდებული კოტირებულ ფასიან ქაღალდზე მოთხოვნილი მინიმალური უკუგება ამ ფასიან ქაღალდთან დაკავშირებულ რისკზე.

<u>დაშვებები:</u>

ინვესტორები კარგად დივერსიფიცირებული პორტფელებით;

კაპიტალის სრულყოფილი ბაზარი;

ურისკო საპროცენტო განკვეთით სესხის აღების ან გაცემის შეუზღუდავი შესაძლებლობა;

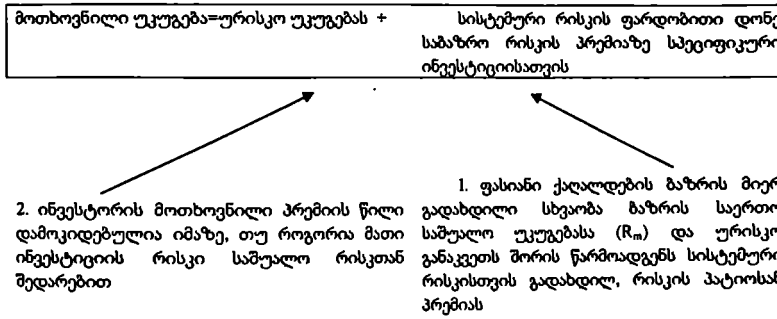
ინვესტორის მოლოდინების ერთგვაროვნება;

პროგნოზირება კეთდება დროის მხოლოდ ერთი პერიოდისთვის.

ამიტომ, კარგად დივერსიფიცირებული პორტფელის მქონე, რაციონალურ დონეზე რისკის მოწინააღმდეგე ინვესტორის მოთხოვნილი უკუგება შეიძლება მოიძებნოს ჩვენს საწყის არგუმენტზე დაბრუნებით:

მოთხოვნილი უკუგება = ურისკო უკუგებას + რისკის პრემია

ახლა შეიძლება შემდეგი დამატებითი საკითხების განხილვა:



ამგვარად, ფორმულა მიიღებს შემდეგ სახეს:
მოთხოვნილი უკუგება = Rf + ß (Rm – Rf)
სადაც:
Rf - ურისკო განაკვეთი
Rm - საშუალო უკუგება ბაზარზე
(Rm – Rf) - აქციაზე რისკის პრემია (ხანდახან წერენ ბაზრის საშუალო რისკის პრემია)
ß - ინვესტიციის სისტემური რისკი ბაზართან შედარებით და, ამიტომ, საჭირო პრემიის მოცულობა.

1) საილუსტრაციო მაგალითი 25.2.

კაპიტალური აქტივების შეფასების მოდელი:

დაშვება:

ა) მიმდინარე საშუალო საბაზრო უკუგება, რომელსაც იხდიან სარისკო ინვესტიციებზე, შეადგენს 12%-ს, სახაზინო ვალდებულებების 5%-თან შედარებით. კომპანია „გ“-თვის ბეტა შეადგენს 1.2-ს. რისი ტოლი იქნება კომპანია „გ“-ს საკუთარი კაპიტალის ღირებულება?

ამოხსნა:

მოთხოვნის უკუგება = $R_f + ß(R_m - R_f)$

$r_e = 5 + 1.2\ (12 - 5) = 13.4\%$

ბ) ჰიბრიდები – კონვერტირებადი ფასიანი ქაღალდები

დაფინანსების ზოგიერთ ტიპს აქვს როგორც სესხის, ისე აქციის ნიშნები, მაგ.: კონვერტირებადი ობლიგაციები. კონვერტირებადი ფასიანი ქაღალდების მფლობელს აძლევს ერთი ფასიანი ქაღალდის მეორე ფასიან ქაღალდად კონვერტირების უფლებას, საზოგადოდ, ჩვეულებრივ აქციებად წინასწარდადგენილ ფასად, ან წინასწარდადგენილი პროპორციით;

კონვერტირებადი ფასიანი ქაღალდის საბაზრო ღირებულება > იმ აქციების საბაზრო ფასზე, რომლებშიც მოხდება კონვერტირება.

თუ ფასიანი ქაღალდის ღირებულებაა 102 და ხდება მისი კონვერტირება 10 აქციაზე და ამ აქციის საბაზრო ფასია 9 თითოეული, ადგილი ექნება კონვერტირების პრემიას: 102 –(10 × 9) = $12

ჰიბრიდები – ობლიგაციები ვარანტებით

ვარანტები მფლობელებს უფლებას აძლევს, მომავლის ფიქსირებული თარიღისათვის წინასწარდადგენილ ფასად შეისყიდონ ჩვეულებრივი აქციების განსაზღვრული რაოდენობა.

მიაქციეთ ყურადღება. როდესაც ვარანტები ობლიგაციებთან ერთად არის გამოშვებული, ობლიგაციები არ არის კონვერტირებადი აქციებში, ამის ნაცვლად ობლიგაციის მფლობელები ფულს იხდიან ობლიგაციებში; ეს ობლიგაციები მათ რჩებათ დაფარვამდე.

ვარანტები ხშირად გამოიყენება, როგორც სესხის ემისიის "შემარბილებელი/დამატკბობელი" საშუალებები: საპროცენტო განაკვეთები სესხზე უფლო დაბალია და სესხი შეიძლება იყოს არაუზრუნველყოფილი; დადგენილია აქციის ხელსაყრელ ფასად შესყიდვის უფლება; ობლიგაციის მფლობელებს შეუძლიათ ვარანტების გაყიდვა ობლიგაციის შესყიდვის შემდეგ, რითიც ამცირებენ ობლიგაციის შესყიდვის დანახარჯებს.

კონვერტირებადი ფასიანი ქაღალდებისა და ვარანტების მიმზიდველობა

უპირატესობა	მიზეზი
დაუყოვნებლი დაფინანსება დაბალი ღირებულებით	კონვერტირების შესაძლებლობის გამო სესხის მოზიდვა შესაძლებელია ჩვეულებრივზე დაბალი საპროცენტო განაკვეთით და ნაკლები უზრუნველყოფით.
მიმზიდველია, როდესაც აქციათა ფასები ეცემა	როდესაც კომპანიებს სურთ სააქციო კაპიტალის მოზიდვა, მაგრამ მიმდინარე პერიოდში აქციათა ფასები დაბალია, კონვერტირებადი ფასიანი ქაღალდები წარმოადგენს აქციათა ემისიის „უკანა კარის" მეთოდს.
თვითლიკვიდირებადი	აქციებში სესხის კონვერტირებასთან ერთად, ამ უკანასკნელის დაფარვასთან დაკავშირებული პრობლემაც ქრება.
ვარანტების შესრულების მოთხოვნა დამოკიდებულია ფინანსების საჭიროებაზე	ოფციონების შესრულება ჩვეულებრივ მაშინ ხდება, როდესაც აქციების ფასი მაღალია. თუ ოფციონები მოიცავს კომპანიისთვის დამატებითი ფულადი სახსრების გადახდას, ეს ქმნის დამატებით რესურსებს, როდესაც ისინი საჭირო იქნება გაფართოებისათვის.

გრძელვადიანი დაფინანსება – ლიზინგი

ლიზინგის გრძელვადიანი შეთანხმება სავარაუდოდ ფინანსური ლიზინგი იქნება:

პირობები	ფინანსური ლიზინგი
ლიზინგის მოქმედების ვადა	აქტივის მთელი სასარგებლო არსებობის პერიოდში იარსებებს ერთი ლიზინგი, ამიტომ შეიძლება არსებობდეს პირველადი და მეორადი პერიოდები.
ლიზინგით გამცემის (მეიჯარის) საქმიანობა	არ არის აუცილებელი, რომ ლიზინგით გამცემი (მეიჯარე) ჩვეულებრივ ამ ტიპის აქტივებზე გარიგებებით იყოს დაკავებული.
რისკები და უკუგება	ლიზინგით გამცემი არ იღებს მესაკუთრეობასთან დაკავშირებულ რისკებსა და უკუგებებს. სარემონტო და აღდგენით ხარჯებზე პასუხისმგებელია ლიზინგით მიმღები (მოიჯარე).

შეწყვეტა	სალიზინგო ხელშეკრულებები არ წყდება, ლიზინგით მიმღები ვალდებულია ყველა გადახდაზე.
არსი	ლიზინგით გამცემის მიერ მიცემული სესხით ლიზინგით მიმღების მიერ აქტივის შესყიდვის დაფინანსება. ე.ი. ლიზინგი რეალურად წარმოადგენს საშუალო და გრძელვადიან დაფინანსების წყაროს.

შენიშვნა: საოპერაციო ლიზინგსა (მოკლევადიანი) და ფინანსურ ლიზინგს (საშუალო და გრძელვადიანი) შორის არსებით განსხვავება ის ფაქტი, რომ პირველი წარმოადგენს აქტივის იჯარას, ხოლო უკანასკნელი – ფულადი რესურსების სესხად აღებას, აქტივის შეძენის მიზნით.

გ) საკრედიტო დერივატივები - წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტები. დერივატივებს საფუძველში შემოსავლიანობის, ლიკვიდურობისა და ამა თუ იმ აქტივის ან აქტივების ჯგუფის რისკის ხარისხის მახასიათებლების ცვლილებები უდევს, რომლებიც საკრედიტო რისკის ზემოქმედებას განიცდიან.

XX საუკუნის 90 – იან წლებში წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტების გამოყენებას მსოფლიო ბაზრის სტრუქტურაში ახალი პერსპექტიული სეგმენტი შეიქმნა, რომელიც საკრედიტო დერივატივების სახელით არის ცნობილი და რომელიც დღეს სწრაფად ვითარდება.

თავისთავად საბაზრო ურთიერთობების სისტემას წარმოადგენს – საკრედიტო დერივატივების ბაზარი, რომელიც საკრედიტო რისკისაგნ დაცვის, ყიდვა – გაყიდვის მექანიზმის მეშვეობით ფინანსური ნაკადების განწილებას უზრუნველყოფს. აღნიშნული წარმოებული ინსტრუმენტების ამერიკული ბაზარი, რომლის წილზე საკრედიტო დერივატივების მსოფლიო ბაზრის 60%-ზე მეტი მოდის, საკმოდ აქტიურად ვითარდება. საკრედიტო დერივატივების ყველა სახეობა შეიძლება ძირითადი ნიშნით იქნეს დაჯგუფებული:

1. აქტივის მიხედვით, რომელიც კონტრაქტის საფუძველშია ჩადებული;
2. წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტის ტიპის მიხედვით.

კონტრაქტის საფუძველში ჩადებული აქტივისაგან დამოკიდებულებაში საკრედიტო დერივატივებში საკრედიტო დერივატივების შემდეგ ჯგუფებს განასხვავებენ:

1. სუვერენულ ვალებზე გამოწერილები;
2. კორპორატიულ კრედიტებზე გამოწერილები;
3. საბანკო ვალებზე გამოწერილები.

საკრედიტო დერივატივები შეიძლება წარმოდგენილი იქნეს:

- ფორვარდული შეთანხმებებით (საკრედიტო, საკრედიტო სპრედზე (SPRAD));
- ოფციონები (დეფლოტური, რეიტინგული, საკრედიტო სპრედზე (SPRAD), კოლარები საკრედიტო სპრედზე (SPRAD));
- სვოპები (დეფლოტური, აქტივებზე, ერთობლივ შემოსავალზე, საკრედიტო პორტფელზე, ვალუტის კონვერტირებადობაზე. საკრედიტო სპრედზე (SPRAD));

- ინდექსური ინსტრუმენტებით (მთავრობის სახაზინო თამასუქებს შორის სპრედზე (SPRAD), გაკოტრების ყოველკვარტალურ ინდექსზე).

ჩვენი აზრით საქართველოში დროთა განმავლობაში საკრედიტო დერივატივების ინსტრუმენტების სახით გამოყენებას დაიწყებენ, რომლის მეშვეობით სამამულო ფინანსური ბაზრებზეც საკრედიტო რისკის ჰეჯირება განხორციელდება. განვითარებად ფინანსურ ბაზარზე საკრედიტო დერივატების შესაძლებლობები და მექანიზმები განიხილება, ანუ რისკების მართვის პერსპექტიული ტექნოლოგიების საფუძველზე საბანკო საკრედიტო საქმის განვითარების მიზნით სოლიდური საფუძველი იქნება.

განვიხილოთ ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგის (ბპრ) მართვა საბანკო სექტორის მაგალითზე.

თანამედროვე ბანკის მენეჯმენტი საქმიანობის ერთ-ერთი ყველაზე რთული სფეროა. მენეჯმენტის წარმატება დამოკიდებულია და შედგება სტრატეგიული დაგეგმვისა და ჩამოყალიბებული ორგანიზაციული სტრუქტურისაგან. რთული და განუსაზღვრელი გარე გარემოსადმი ბანკის უყურადღებობამ შეიძლება გამოიწვიოს საკმაოდ დიდი დანაკარგები. ბიზნესპროცესების რეინჟირინგი საშუალებას იძლევა კარდინალურად გაუმჯობესდეს ბანკის საქმიანობის შედეგი, რადგანაც მოიცავს საკვანძო ბიზნესპროცესების რადიკალურ ცვლილებებს და მასთან დაკავშირებულ ორგანიზაციულ სტრუქტურას, ტექნოლოგიას, მუშაობის მეთოდებს. რეინჟინირინგის მიზანია კომერციული ბანკის კონკურენტუნარიანობის ამაღლება კლიენტებთან მისი მუშაობის მეთოდების ცვლილების ხარჯზე.

როგორც ცნობილია, თანამედროვე ეტაპზე კომერციული ბანკის მდგრადობას არსებულ საბაზრო გარემოში განსაზღვრავს რამდენიმე ფაქტორი: ა) კომერციული ბანკის კაპიტალური სიმყარე; ბ)ბანკის კომერციული სიდიდე; გ) კომერციული ბანკის სიმყარე; დ)ბანკის ორგანიზაციულ–სტრუქტურული სიმყარე; ე) კომერციული ბანკის ფინანსური სიმყარე.

ახალი საბანკო მომსახურების სახეების შემოღების მიზეზს წარმოადგენს საბანკო და ფინანსურ ინსტრუმენტებს შორის კონკურენცია. ბანკის მენეჯერების მიზანს წარმოადგენს ისეთი ინოვაციების შემოღება, რომლებიც ბანკს კონკურენტუნარიანს გახდის ბაზარზე და მისი კლიენტების რაოდენობას გაზრდიან. ამისთვის მენეჯერებმა ახალი საბანკო მომსახურეობა უნდა შემოიღონ, ეს არის კლიენტისთვის მოგების მისაღებად გაწეული საქმიანობა, რომელსაც მოაქვს დამატებითი საკომისიო შემოსავალი.

საბანკო სფეროს სიახლეები შეიძლება დაიყოს ორ ტიპად: ტექნოლოგიური და სასაქონლო.

ტექნოლოგიურ ინოვაციებს მიეკუთვნება ფულადი საშუალებების ელექტრონული გზავნილები, საბანკო ბარათები.

საბანკო ინოვაცია, ანუ ახალი საბანკო პროდუქტისა და მომსახურების ერთობლიობა - ეს არის ბანკის საქმიანობის სინთეზური გაგება, რომელიც მიმართულია დამატებითი შემოსავლების მიღებისაკენ.

მსოფლიო პრაქტიკაში გამოყოფენ საბანკო ინოვაციების შემდეგ სახეებს:

- საბანკო პროდუქტები ახალ სეგმენტზე (ინვესტიციები უძრავ ქონებაში, სადაზღვევო ბიზნესი, ფინანსური ლიზინგი, სატრასტო ოპერაციები და სხვა.);
- ინოვაციები ფულად-საფინანსო ბაზრის ახალ სფეროებში (ფასიანი ქაღალდების, ოფციონების, არაკოტირებული ფასიანი ქაღალდების ბაზრები);

- ნაღდი ფულის მართვა და ახალი საინფორმაციო ტექნოლოგიების გამოყენება
- ფინანსური შუამავლების მომსახურება (დეპოზიტური სერტიფიკატები, საფინანსო ბაზრის დეპოზიტური ანგარიშები და სხვა);

ახალი პროდუქტები სასესხო კაპიტალის ბაზრის ტრადიციულ სეგმენტებზე.

კომერციული ბანკები დაინტერესებული არიან თავიანთი მომსახურების მეთოდიკის მოდერნიზებით, რათა მიაღწიონ საოპერაციო ხარჯებისა და ფასების ისეთ დონეს, რომელიც უზრუნველყოფს მათ კონკურენციულ პოზიციას. ახალი საბანკო პროდუქტებისა და მომსახურების შემუშავება – ეს არის ბანკის საქმიანობის სტრატეგიის ცვლილებების რეინჟირინგი.

საბანკო ინოვაციების შემუშავების სტრატეგია შეიძლება ორიენტირებული იყოს მოთხოვნაზე ან ახალი პროდუქტის შეთავაზებაზე. ამ პროცესში შესაძლებელია წარუმატებლობაც, რომელიც დაკავშირებულია სტრატეგიის არჩევასთან, ინოვაციების განვითარების წყაროების არარსებობასთან, ხელმძღვანელობის დაუინტერესებლობასთან, ბაზრის შეუსწავლებლობასთან, რეკლამის ნაკლებობასთან.

საბანკო ინოვაციების შემუშავების პროცესი შედგება შემდეგი ეტაპებისგან:

ა) ახალი იდეების შემუშავება ექსპერტების შეფასებების დახმარებით;

ბ) ბანკის ახალი მომსახურების სტრატეგიის ანალიზი;

გ) ბანკის კლიენტების მოთხოვნის გამოკვლევა და ანალიზი;

დ) ბანკის შესაძლებლობების შეფასება.

საბანკო ინოვაციების შემუშავება დაკავშირებულია მათი დანერგვის ეკონომიკური მიზანმიმართულობის შეფასებასა და ახალ მომსახურებასა და საქონელზე ტარიფების დაწესებასთან. ამ ტიპის ამოცანის გადასაწყვეტად ბანკის ფინანსური მენეჯმენტისთვის აუცილებელია ახალი მომსახურების შემუშავების ეფექტიანობის შეფასების მეთოდიკის გამოყენება, რომელიც უნდა მოიცავდეს:

ა) ინოვაციების დანერგვის აუცილებლობის დასაბუთებისა და მსგავსი მომსახურების რეინტინგული შეფასების მეთოდებს;

ბ) ახალი მომსახურების ეფექტიანობის განსაზღვრას;

გ) მიღებული შედეგების კრიტერიუმების დონესთან შედარების მეთოდებს.

თითოეული კონკრეტული ბანკისთვის ახალი შეიძლება იყოს ის მომსახურება, რომელიც უკვე არსებობს პრაქტიკაში, მაგრამ ჯერ არ არის გამოყენებული მოცემული ბანკის მიერ. გასული საუკუნის 50-იანი წლებიდან სულ უფრო ვითარდება ბანკების ტექნოლოგიური ინოვაციები. 1958 წელს გამოშვებული იყო პირველი საბანკო ბარათი Bank Americard (ამჟამად Visa). საბანკო ბარათებმა საკმაოდ დიდი პოპულარობა ჰპოვა საბანკო სივრცეში და დღეისთვის განვითარებულ ქვეყნებში პრაქტიკულად არ არსებობს ადამიანი რომელიც არ მოიხმარს ასეთ ბარათებს. საბანკო ბარათები - ესაა საბანკო მომსახურების ერთ–ერთი ყველაზე განვითარებული სეგმენტი. ყოველწლიურად ბანკები სულ უფრო განვითარებულ და ინოვაციურ პროდუქტს სთავაზობენ თავის კლიენტებს სწორედ ამ საბანკო ბარათების მიშვებით.

ბანკების ტექნოლოგიური ინოვაციების ერთ - ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან ფაქტს წარმოადგენს საერთაშორისო ანგარიშსწორების ელექტრონული სისტემა – SWIFT, რომელიც შეიქმნა 1973 წელს ბრიუსელის კონფერენციაზე კოოპერაციული საზოგადოების ფორმით ბანკთაშორისი ოპერაციის საწარმოებლად. დღეისთვის SWIFT-ის სისტემაში შედის 190-მდე ქვეყნის საკრედიტო და საბანკო ინსტიტუტები. ამ სისტემაში მონაწილეობა საშუალებას იძლევა სწრაფად დამუშავდეს და გადაეცეს ინფორმაცია ნებისმიერ ბანკს ნებისმიერ ადგილას კომპიუტერული ქსელის

მეშვეობით. ინფორმაცია გადაიცემა კოდირებული სიმბოლოებით, რომელებიც არის უნიფიცირებული, რაც მნიშვნელოვნად ამარტივებს საბანკო ურთიერთობებს. SWIFT-ის მეშვეობით მსოფლიოში ყოველდიურად ტრილიონ დოლარამდე სავალუტო ოპერაციები ხორციელდება.

ბოლო წლებში მნიშვნელოვნად განვითარდა ახალი კომპიუტერულ–ტელეკომუნიკაციური ტექნოლოგიები, რომელთა საშუალებით განისაზღვრა ახალი შესაძლებლობები - ელექტრონული ფულის განვითარების და მისი პრაქტიკული გამოყენება. საბანკო მომსახურება ფართოვდება და სულ უფრო მრავალფეროვანი ხდება. გასული საუკუნის 90-იან წლებში დაიწყო საბანკო ოპერაციების განხორციელება ინტერნეტის მეშვეობით. 2000 წლისთვის ამ მომსახურებით უკვე 16 მილიონამდე ადამიანი სარგებლობდა.

ინოვაციურობით და მომხმარებელზე ორიენტირებულობით გამოირჩევიან ასევე საქართველოში არსებული კომერციული ბანკები. 1998 წელს „თიბისი“ ბანკმა დანერგა ბანკი–კლიენტის ელექტრონული მომსახურება, რითაც მომხმარებელს ბანკში მოუსვლელად და დროის მნიშვნელოვნად დაზოგვით მრავალი საბანკო სერვისით სარგებლობის საშუალება მიეცა. 2004 წელს დაიწყო საქართველოში სრულიად ახალი მომსახურება - ბანკომატებიდან კომუნალური გადასახადების გადახდა და ბანკომატით ანგარიშზე თანხის შეტანა. 2005-2006 წლებში ბანკებმა დაიწყეს სხვადასხვა სახის პლასტიკური ბარათების გამოშვება, რომლებიც თავის მფლობელს სხვადასხვა სახის შეღავათების, ფასდაკლებების და ბონუსების მიღების საშუალებებს აძლევს. ძალიან ბევრ ინოვაციას სთავაზობენ ბანკები თავის კლიენტებს სესხების კუთხით. პოპულარობით სარგებლობს საკრედიტო ბარათები რომლებიც საშუალებას აძლევს ადამიანს ძალიან მარტივად მხოლოდ პირადობის დამადასტურებელი საბუთის მეშვეობით სულ რაღაც ერთ დღეში სასურველი თანხის აღებას. ასევე ძალიან მოსახერხებელი მომსახურეობა შესთავაზეს ბანკებმა მომხმარებლებს: განვადება მათთვის სასურველ საქონელზე. ასეთი განვადების მეშვეობით ნებისმიერი ადამიანისთვის გახდა შესაძლებელი თავისი ოცნების ახდენა და მარტივად ნებისმიერი ნივთის, იქნება ეს საყოფაცხოვრებო ტექნიკა, ავტომობილი თუ სხვა რაიმე საქონელი, შეძენა. ყველა ეს ინოვაცია თუ ცვლილება ერთ მთავარ მიზანს ემსახურება - მაქსიმალური კომფორტი კლიენტს და შემოსავლების ზრდა ბანკებისთვის.

საბანკო ბპრ-ის დანერგვის პროცესში მნიშვნელოვანია სტრატეგიული დაგეგმვის განვითარება და სრულყოფა, რომელიც მიზანშეწონილია დაიყოს შემდეგ ეტაპებად:

1. ბანკის უმაღლესი მენეჯერების საქმიანობის სფეროში სტრატეგიული აზროვნების დანერგვა;
2. სტრატეგიული მიზნებისა და ამოცანების შეფასების სისტემის დანერგვისათვის აუცილებელი პირობების შექმნა;
3. სტრატეგიული მენეჯმენტის ინფრასტრუქტურის შექმნა, რომელიც პასუხისმგებელია სტრატეგიული მენეჯმენტის დანერგვაზე, კონტროლზე და შეფასებაზე;
4. დეტალური სტრატეგიული გეგმისა და მისი შემადგენელი ნაწილის - ქვედანაყოფების სტრატეგიული გეგმების ფორმირება (SWOT-ანალიზის ჩატარება);

5. ბანკის, მისი ქვედანაყოფებისა და თანამშრომელთა ურთიერთდამხმარე მიზნების სისტემის დანერგვა;
6. გარემოს პროგნოზირებისა და მონიტორინგის, სტრატეგიების კორექტირების სისტემის დანერგვა.

რეინჟირინგი საკრედიტო ორგანიზაციის ოპტიმალური გარდაქმნის რთული და ხანგრძლივი პროცესია, რომელიც მოითხოვს მასში ბანკის ყველა ქვედანაყოფის ჩართვასა და წინა მოსამზადებელი სამუშაოების განხორციელებას. საბანკო ბიზნეს–პროცესების რეინჟირინგი, რომელიც ბევრ ქვეყანაში წარმატებით ხორციელდება მოიცავს 9 ეტაპს:

1) ბიზნესის განვითარების მიმართულების განსაზღვრა; 2) პროექტის მასშტაბისა და საბოლოო მიზნების განსაზღვრა; 3) პროცესის პროექტირება; 4) ბანკის სტრუქტურისა და საკადრო პოლიტიკის განსაზღვრა; 5) ტექნოლოგიური მხარდაჭერა; 6) ინფრასტრუქტურის განსაზღვრა; 7) ბანკის შიდა პოლიტიკის და მოქმედი კანონმდებლობის ზემოქმედების შეფასება; 8) პროექტის განხორციელებისათვის ძალების მობილიზება; 9)პროექტის დანერგვა.

ამგვარად, მენეჯმენტის თეორიის ახალი მიმართულებების - ბიზნეს პროცესების რეინჟინირინგის შესწავლა და საბანკო ბიზნესის განვითარების ფორმების ანალიზი საზღვარგარეთის გამოცდილების მიხედვით ცხადყოფს, რომ მომავალი ამ მიმართულებას ეკუთვნის.

ბანკის მოგებიანობის მაჩვენებლების სტრუქტურული ანალიზი საშუალებას იძლევა გაკეთდეს დასკვნა საბანკო შემოსავლების სფეროში იმ სიძნელეების გამომწვევი მიზეზების შესახებ, რომლებსაც ბანკი აწყდება და გამოავლინოს ის სფეროები რომლებიც მოითხოვს განსაკუთრებულ ყურადღებას მენეჯერების მხრიდან, რათა გამოინახოს შესაძლო გზები შემოსავლებთან დაკავშირებული პრობლემების გადასაწყვეტად.

მენეჯმენტის სისტემის ჩამოყალიბებაში მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს კომერციული ბანკების საქმიანობის რეიტინგულ შეფასებას. რეიტინგი - ეს არის რამდენიმე ბანკის საქმიანობის შეფასების მეთოდი. ყველა განვითარებულ ქვეყანაში, მათ შორის აშშ–ში, ფულად–საკრედიტო პოლიტიკის და ფედერალური სარეზერვო სისტემის მარეგულირებელი ფუნქციის განხორციელების ჩარჩოებში ფართოდ გამოიყენება კომერციული ბანკების ფინანსური მდგომარეობის რეიტინგული შეფასების სისტემა CAMEL -ი , რომელიც შედგება:

- C (capital adequacy) - კაპიტალის ადეკვატურობა, შესაბამისობა. სისტემა იძლევა ბანკის კაპიტალის სიდიდის შეფასების საშუალებას მისი საკმარისობის თვალსაზრისით, მეანაბრეთა ინტერესების დაცვისათვის;
  A (asset quality) – ბანკის აქტივების ხარისხი; განსაზღვრავს აქტივებისა და ბალანსგარეშე ანგარიშების დაბრუნების შესაძლებლობას, ასევე პრობლემური კრედიტების ბანკის საერთო ფინანსურ მდგომარეობაზე ზემოქმედებას;
- M (management) - მენეჯმენტი; იძლევა ბანკის მენეჯმენტის მეთოდების შეფასებას მისი საქმიანობის ეფექტიანობის, მუშაობის ჩამოყალიბებული წესის, კონტროლის მეთოდებისა და კანონით დაწესებული წესების გათვალისწინებით;
- E (earnings) - შემოსავლები, ანუ რენტაბელობა; აფასებს ბანკის რენტაბელობას მისი შემოსავლების საკმარისობის მიხედვით, საბანკო საქმიანობის გაფართოების პერსპექტივებისატვის;

L (liquidity) - ლიკვიდურობა; განსაზღვრავს ბანკის ლიკვიდურობის დონეს მისი საკმარისობის თვალსაზრისით როგორც ჩვეულებრივი, ისე გაუთვალისწინებელი ვალდებულებების შესრულებისათვის.

CAMEL -ის მეთოდის მიხედვით კაპიტალის ანალიზის შემთხვევაში საკვანძო საკითხია, აკმაყოფილებს თუ არა ბანკის კაპიტალი საკმარისობის მოთხოვნას. კაპიტალის ანალიზის კონცეფცია გამოიყენებს ბაზელის საერთაშორისო სტანდარტებს, კაპიტალის შეფასებისას CAMEL -ის სისტემის მიხედვით გამოიყენება შემდეგი მითითება:

- რეიტინგი 1 (მყარი) - ბანკები რომლებიც, კაპიტალის მიხედვით შედიან ლიდერების რიცხვი. მათი ძირითადი და ერთობლივი კაპიტალის საკმარისობის მაჩვენებელი სჭარბობს საჭირო 4%-ს და 8%-ს.
- რეიტინგი 2 (დამაკმაყოფილებელი) - ბანკები რომლებიც, კაპიტალის მაჩვენებლების წყალობით განეკუთვნებიან საუკეთესო ბანკების პირველ ნახევარს;
- რეიტინგი 3 (საშუალო) - ბანკები, რომლებსაც აქვთ კაპიტალის საშუალო მაჩვენებლები სხვა ბანკებთან შედარებით;

რეიტინგი 4 (ზღვრული) – ბანკები, რომელთა აქტივების მდგომარეობა აღიარებულია როგორც სუსტი და რომლებიც განეკუთვნება ცუდი ბანკების ბოლო მესამედს.

რეიტინგი 5 (არადამაკმაყოფილებელი) - ბანკები, რომელთა კაპიტალის საბაზო და ერთობლივი მაჩვენებლები არ შეესაბამება მოთხოვნებს.

სუსტი ან ცუდად მართვადი ბანკისათვის ყველაზე გავრცელებული პრობლემაა აქტივების ხარისხი. აქტივების ხარისხის ანალიზი საშუალებას იძლევა განისაზრვროს ბანკის სიცოცხლისუნარიანობა. CAMEL -ის სისტემის გამოყენებით აქტივების ხარისხის ანალიზის შედეგია საბანკო რეიტინგების განლაგება საბანკო ზედამხედველობის მიზნისათვის, იმ გამონაკლისის გარდა, როდესაც ამას მოჰყვება საზედამხედველო ღონისძიებები, თუ ბანკის მდგომარეობა აღმოჩნდება სუსტი. აქტივების ხარისხის რეიტინგის განლაგება ხდება საშუალო შეწონილი მეთოდის გამოყენებით - კლასიფიცირებული აქტივების საშუალო შეწონილი ღირებულება-/კაპიტალი, რომელიც შეიძლება იყოს როგორც ძირითადი ისე ერთობლივი. კლასიფიცირებული აქტივების საშუალო შეწონილი ღირებულება წარმოადგენს საერთო სუბსტანდარტული აქტივების ღირებულების 20% თანხას, პლუს საეჭვო აქტივების საერთო ღირებულების 50%, პლუს საერთო ზარალის 100%.

აღნიშნული თანაფარდობით შეიძლება აქტივების ხარისხის რეიტინგების განლაგება CAMEL -ის სისტემის მიხედვით: 1 - მყარი; 2 - დამაკმაყოფილებელი; 3 - საშუალო; 4 - ზღვრული; 5 - არადამაკმაყოფილებელი.

ამ სისტემით აქტივების ხარისხის განსაზღვრა ხდება აქტივებისა და ბანკის კაპიტალს შორის თანაფარდობის გათვლის კლასიფიცირებისათვის. ეს თანაფარდობა შემდეგ უკვე ეფარდება განსაზრვრულ ციფრებს.

შემოსავლიანობის ანალიზი საშუალებას იძლევა განისაზღვროს ბანკის ფინანსური მდგომარეობა. წარმატებული მაღალი რეიტინგის მქონე ბანკს უნდა ჰქონდეს მნიშვნელოვანი მოგება მისი შემდგომი განვითარებისა და ზრდისათვის.

აქტივების მოგებიანობის მაჩვენებლები:	CAMEL -ის რეიტინგი:
1%-ზე ზევით	1- მყარი
0.75%-დან 1.0%-მდე	2- დამაკმაყოფილებელი
0.50% -დან 0.75%–მდე	3 - საშუალო
0.25% –დან 0.50%–მდე	4 - ზღვრული
0.25%–ზე ქვემოთ ან ზარალი	5 - არადამაკმაყოფილებელი

ლიკვიდურობის ანალიზი განსაზღვრავს, შეუძლია თუ არა ბანკს დროულად დააკმაყოფილოს თავისი ვალდებულება ზარალის გარეშე. ლიკვიდურობა შეადგენს ბანკების ფინანსური მდგომარეობის ანალიზის ერთ–ერთ უმნიშვნელოვანეს საკითხს. ლიკვიდურობის სწორი მართვა მოითხოვს რომ შენარჩუნებული იყოს ლიკვიდური აქტივების საკმარისი რაოდენობა ვალდებულებების დაფარვისთვის. ლიკვიდურობის პოზიციის მიხედვით ბანკის რეიტინგების განლაგება CAMEL-ის სისტემით გაითვალისწინება რიგი ფაქტორით:

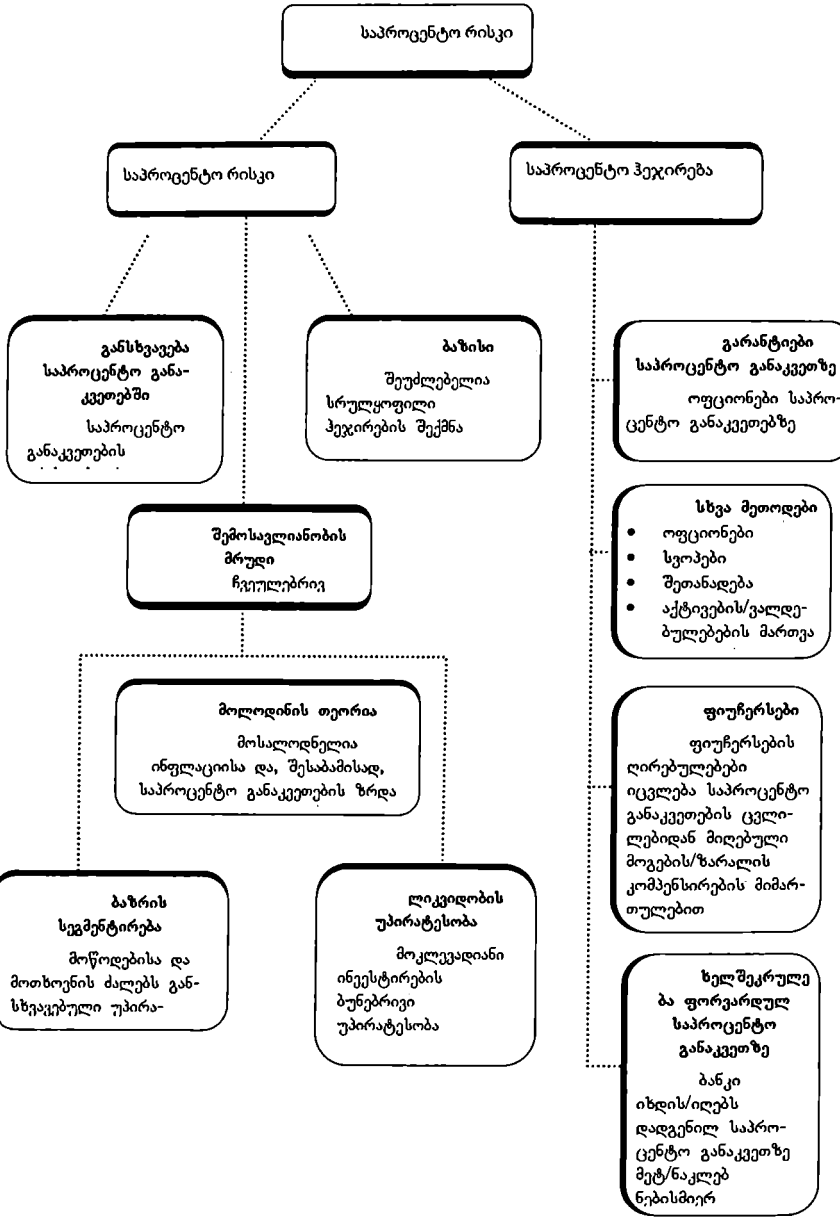
- რეიტინგი 1 (მყარი) - ბანკის ლიკვიდური აქტივების დიდი ნაწილი; მოკლე დროში მისაღებ ფასებში სახსრების ზრდის უნარი;
- რეიტინგი 2 (დამაკმაყოფილებელი) - ბანკის აქტივების ლიკვიდურობის საკმარისი დონე; ძირითადი დეპოზიტების სახით სახსრების არსებობა, საშუალო დონეზე მაღლა;
- რეიტინგი 3 (საშუალო) - ლიკვიდური აქტივების საკმარისი დონე; მოკლე ვადაში სახსრების მოზიდვის შეზღუდული უნარი;
- რეიტინგი 4 (ზღვრული) – ლიკვიდური აქტივების უმნიშვნელო დეფიციტი; სხვა წყაროებიდან სახსრების მოზიდვის სუსტი უნარი ან არარსებობა;
- რეიტინგი 5 (არადამაკმაყოფილებელი) - ლიკვიდური აქტივების მნიშვნელოვანი დეფიციტი; სხვა ბანკებთან შედარებით ლიკვიდურობის ძალზე სუსტი მაჩვენებელი.

25.3. საპროცენტო რისკის მართვის (ჰეჯირების) მეთოდები

როგორც განვითარებული ქვეყნების პრაქტიკა მოწმობს (იხ. სახელმძღვანელოს 8.1; 8.2 ქვეთემები), ფინანსური მენეჯერი ახდენს სახსრების მოზიდვას, მან უნდა გააკეთოს არჩევანი ფიქსირებული საპროცენტო (ობლიგაციების ემისიის გზით) ან მცოცავი (ცვლადი) საპროცენტო განაკვეთით სესხის აღებას შორის (შესაძლოა, საბანკო სესხების მეშვეობით); ასეთ დროს კი არსებობს გარკვეული რისკი მცოცავ–განაკვეთებიანი და ფიქსირებულგანაკვეთებიანი სესხების დაბალანსებაზე ან მათ შერევაზე გადაწყვეტილების მიღებაში.

ძალიან დიდი მოცულობის ფიქსირებულ განაკვეთიანი სესხის შემთხვევაში, იქმნება საფრთხე, რომ მომავალში გრძელვადიანი საპროცენტო განაკვეთები შეიძლება შემცირდეს, ხოლო ძალიან დიდი მოცულობის მცოცავგანაკვეთიანი სესხის შემთხვევაში, იქმნება მოკლევადიანი საპროცენტო განაკვეთების გაზრდის საფრთხე. კომპანიების წინაშეა დამატებით, რისკიც, რომ იმ მომენტიდან, როდესაც კომპანია დაადგენს სესხის აღების ან ინვესტირების საჭიროებას, იმ მომენტამდე, როდესაც დაიდება შესაბამისი გარიგება, შეიძლება შეიცვალოს საპროცენტო განაკვეთები.

შესაბამისად, ფინანსური მენეჯერები შეიმუშავებენ რისკების მართვისა და შემცირების საშუალებებს. ქვემოთ ინტერპრეტირებულია საპროცენტო რისკის მართვის სისტემა1 (იხ. ნახ. 25.3).



ნახ. 25.3. საპროცენტო რისკის მართვის სისტემა.

განვიხილოთ საპროცენტო რისკის არსი:

როგორც უკვე აღინიშნა (იხილეთ სახელმძღვანელოს თავი 8 - „ფინანსური რისკები და საბანკო-საკრედიტო რისკის მართვის სისტემა"), ზოგიერთი კომპანია სესხის ასაღებად ახორციელებს ობლიგაციების ემისიას. თუ კომპანია აკეთებს სამომავლო პროგნოზს ობლიგაციების ემისიის გზით სესხის აღების საჭიროებაზე, ობლიგაციების ემისიის რეალურად განხორციელებამდე მას ექმნება **საპროცენტო რისკის საფრთხე.**

ზოგიერთ ინვესტიციას საპროცენტო შემოსავლები მოაქვს ცვლადი საპროცენტო განაკვეთებით (მაგ.: ფულადი სახსრები ბანკის სადეპოზიტო ანგარიშზე), ხოლო ზოგიერთი მოკლევადიანი ინვესტიციის ღირებულება იზრდება ან კლებულობს საპროცენტო განაკვეთების ცვლილებასთან ერთად (მაგ.: სახაზინო ვალდებულებები და სხვა მოკლევადიანი სასესხო ფასიანი ქაღალდები).

ზოგიერთ კომპანიას ინვესტიციები ისეთ ობლიგაციებში აქვს განხორციელებული, რომლებიც იყიდება საფონდო ბირჟებზე, მაგ., სამთავრობო და კორპორაციული ობლიგაციები. მათი ღირებულებები იცვლება გრძელვადიანი საპროცენტო განაკვეთების ცვლილებებთან ერთად.

საპროცენტო რისკი შეიძლება მნიშვნელოვანი იყოს. მაგალითად: ვთქვათ, კომპანიას სურს ისესხოს $10 მილიონი ერთი წლით, მაგრამ ფული არ სჭირდება უახლოესი სამი კვირის განმავლობაში. საჭირო დროზე ადრე ფულადი სახსრების სესხად აღება ამ სესხს გააძვირებდა, რადგან ამ პერიოდში დაერიცხებოდა საპროცენტო დანახარჯები. მეორე მხრივ, საპროცენტო დანახარჯები გაიზრდება, ფულადი სახსრების რეალურად სესხებამდე პერიოდში საპროცენტო განაკვეთების გაზრდის შემთხვევაშიც.

განვიხილოთ:

ა) განსხვავება საპროცენტო განაკვეთებში/საპროცენტო საფრთხე

საპროცენტო რისკი მიეკუთვნება საპროცენტო განაკვეთების არახელსაყრელი ცვლილებების და, ამგვარად, კომპანიის წმინდა ფულადი ნაკადის შემცირების რისკს.

ბ) შემოსავლიანობის მრუდი

საპროცენტო განაკვეთებისა და დაფარვამდე ვადების შესაბამისობის სტრუქტურა მიუთითებს სასეხო ფასიანი ქაღალდის ან ობლიგაციის

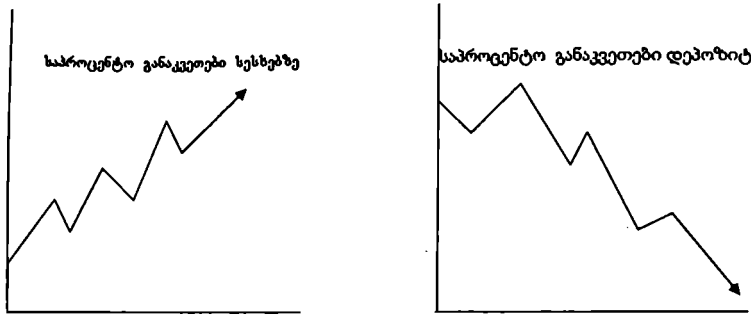
შემოსავლიანობის (უკუგების) ცვლილებას, ფასიანი ქაღალდის დაფარვამდე ვადის ცვლილების შესაბამისად.

შემოსავლიანობის მრუდი წარმოადგენს სესხების შემოსავლიანობის მათ დაფარვამდე ვადებთან ურთიერთდამოკიდებულების ანალიზს (იხ. ნახ. 25.5. შემოსავლების მრუდის სქემა).

არსებობს შემოსავლიანობის მრუდის სამი სხვადასხვა ფორმა: ნორმალური, ამობრუნებული და ბრტყელი (ან ამოზნექილი):

1) შემოსავლიანობის ნორმალური მრუდი – ობლიგაციებს დაფარვამდე უფრო გრძელი პერიოდით აქვთ უფრო მაღალი შემოსავლიანობა, ვიდრე მოკლევადიან ობლიგაციებს, ვადების ზრდასთან დაკავშირებული რისკის გამო;

2) შემოსავლიანობის ამობრუნებული მრუდი – მოკლევადიანი შემოსავლიანობა უფრო მაღალია, ვიდრე გრძელვადიანი შემოსავლიანობა, რაც მოსალოდნელი რეცესიის (ეკონომიკის ვარდნის) ნიშანს წარმოადგენს;



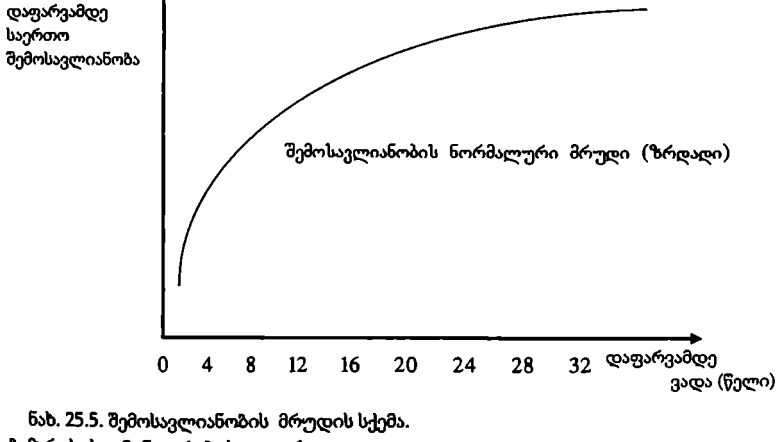
ნახ. 25.4. საპროცენტო განაკვეთების არახელსაყრელი ცვლილებები

3) შემოსავლიანობის ბრტყელი (ან ამოზნექილი) მრუდი – გრძელვადიანი და მოკლევადიანი შემოსავლიანობა მიახლოებით ერთნაირია, რაც აგრეთვე წარმოადგენს ეკონომიკის გარდამავალი ფაზის მაჩვენებელს.

მნიშვნელოვანია აგრეთვე შემოსავლიანობის მრუდის დახრილობაც: რაც უფრო დიდია დახრილობა, მით უფრო დიდია განსხვავება მოკლევადიან და გრძელვადიან საპროცენტო განაკვეთებს შორის.

შემოსავლიანობის მრუდის ფორმა დროის ნებისმიერ წერტილში წარმოადგენს შემდეგი სამი ერთობლივად მოქმედი თეორიის შედეგს:

- ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორია;
- მოლოდინების თეორია;



ნახ. 25.5. შემოსავლიანობის მრუდის სქემა.

3) ბაზრის სეგმენტირების თეორია.

განვიხილოთ:

1) ლიკვიდურობის უპირატესობის თეორია

ინვესტორები ჩვეულებრივ უპირატესობას ანიჭებენ უფრო ლიკვიდურ (ადრე დაფარვამდე დარჩენილი მოკლე ვადის მქონე) ინვესტიციებს. ფულად

რესურსებზე უფრო ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში უარის თქმის სანაცვლოდ საჭიროა მათი კომპენსაცია.

2) მოლოდინის თეორია

შემოსავლიანობის ნორმალური ზრდადი მრუდი გამოხატავს მოლოდინს, რომ ინფლაციის დონე და ამიტომ საპროცენტო განაკვეთებიც, მომავალში გაიზრდება.

3) ბაზრის სეგმენტაციის თეორია

ბაზრის სეგმენტირების თეორია გულისხმობს, რომ ბაზრის მოკლევადიან და გრძელვადიან სეგმენტებზე განსხვავებული მოთამაშეები მოქმედებენ.

თუ ბაზრის გრძელვადიან სეგმენტზე მოწოდება იმის გამო გაიზრდება, რომ მთავრობას დასჭირდა მეტი ფულადი რესურსების სესხად აღება, ამან შეიძლება გამოიწვიოს ფასის დაცემა და შემოსავლიანობის ზრდა რასაც შედეგად შეიძლება მოჰყვეს ზრდადი შემოსავლიანობის მრუდი.

შემოსავლიანობის მრუდის მნიშვნელობა

ფინანსებზე პასუხისმგებელმა ხელმძღვანელმა პერსონალმა სესხის აღებაზე ან ფულადი რესურსების დეპოზიტზე განთავსების გადაწყვეტილების მიღებისას უნდა გამოიკვლიოს შემოსავლიანობის მრუდის მიმდინარე ფორმა, ვინაიდან ეს ფორმა გამოსახავს საპროცენტო განაკვეთების სამომავლო ცვლილებებზე ბაზრის მოლოდინს.

მაგალითად, ნორმალური ზრდადი შემოსავლიანობის მრუდი გულისხმობს, რომ მომავალში საპროცენტო განაკვეთები გაიზრდება. ამიტომ ხელმძღვანელმა პერსონალმა უნდა:

ა) ისურვოს, რომ თავიდან აიცილოს გრძელვადიანი სესხი ცვლადი განაკვეთით, ვინაიდან შესაძლებელია საპროცენტო ხარჯების შედარებითი ზრდა სესხის პერიოდში;

ბ) შეარჩიოს მოკლევადიანი სესხი ცვლადი განაკვეთით ან, სანაცვლოდ, გრძელვადიანი სესხი ფიქსირებული განაკვეთით.

განვიხილოთ საპროცენტო რისკების ჰეჯირება

ხელშეკრულებები ფორვარდულ განაკვეთებზე (FRAS)

ფორვარდულ განაკვეთებზე ხელშეკრულებების მიზანს წარმოადგენს: შეუნარჩუნოს კომპანიას მიზნობრივი საპროცენტო განკვეთი და მოახდინოს საპროცენტო განაკვეთების როგორც არახელსაყრელი, ისე ხელსაყრელი ცვლილებების ჰეჯირება. შესაბამისად, კომპანია იღებს ჩვეულებრივ სესხს, მაგრამ ბანკთან დამოუკიდებლად დებს ხელშეკრულებას ფორვარდულ განაკვეთებზე:

სესხზე პროცენტის გადახდა ხდება ჩვეულებრივად;

თუ საპროცენტო განაკვეთი უფრო მაღალია, ვიდრე სახელშეკრულებო ფორვარდული განაკვეთი, ბანკი კომპანიას უხდის განსხვავებას;

თუ საპროცენტო განაკვეთი უფრო დაბალია, ვიდრე სახელშეკრულებო ფორვარდული განაკვეთი, კომპანია ბანკს უხდის განსხვავებას.

გარანტიები საპროცენტო განაკვეთებზე (IRGS)

გარანტია საპროცენტო განაკვეთზე წარმოადგენს ოფციონს ხელშეკრულებაზე ფორვარდულ განაკვეთებზე. იგი უფლებას აძლევს კომპანიას, დროის განსაზღვრული პერიოდის განმავლობაში დადგენილ ფასად იყიდოს ხელშეკრულება ფორვარდულ განაკვეთებზე.

გარანტია საპროცენტო განაკვეთზე, ყველა სხვა ოფციონის მსგავსად, იცავს კომპანიას საპროცენტო განაკვეთების არახელსაყრელი ცვლილებისაგან და საშუალებას აძლევს მას ისარგებლოს უპირატესობით ხელსაყრელი ცვლილების შემთხვევაში.

გადაწყვეტილების მიღების წესები:

არახელსაყრელი ცვლილების შემთხვევაში	ხელსაყრელი ცვლილების შემთხვევაში
↓	↓
დაცვის მიზნით განახორციელე ოფციონი	გააუქმე ოფციონი

გარანტია საპროცენტო განაკვეთზე უფრო ძვირია, ვიდრე ხელშეკრულება ფორვარდულ განაკვეთებზე, ვინაიდან საჭიროა იმ მოქნილობისთვის გადახდა, რომელიც ხელსაყრელი ცვლილების შემთხვევაში უპირატესობის მიღების საშუალებას იძლევა.

თუ ხაზინადარს სჯერა, რომ საპროცენტო განაკვეთები გაიზრდება:

იგი ფორვარდულ განაკვეთებზე ხელშეკრულებას გამოიყენებს, რადგან ეს უფრო იაფი საშუალებაა საპროცენტო განაკვეთების პოტენციური არახელსაყრელი ცვლილების ჰეჯირებისათვის.

თუ ხაზინადარმა დარწმუნებით არ იცის, როგორ შეიცვლება საპროცენტო განაკვეთები მან შეიძლება მოინდომოს უფრო ძვირად ღირებული საპროცენტო განაკვეთზე გარანტიის გამოყენება, რათა, საპროცენტო განაკვეთების შემცირების შემთხვევაში, ჰქონდეს სარგებლის მიღების შესაძლებლობა.

ფიუჩერსები საპროცენტო განაკვეთებზე

ფიუჩერსების საპროცენტო განაკვეთებზე გამოყენებას შედეგად მოჰყვება:

- კომპანიისთვის ეფექტიანი საპროცენტო განაკვეთის დაფიქსირება;
- საპროცენტო განაკვეთების ჰეჯირება (როგორც ხელსაყრელი, ისე არახელსაყრელი ცვლილებების შემთხვევაში);
- ფიუჩერსები შეიძლება გამოყენებული იყოს როგორც სესხებზე, ისე ინვესტიციების საპროცენტო განაკვეთების დასაფიქსირებლად.

როგორ მუშაობს ფიუჩერსი

ფორვარდულ განაკვეთებზე ხელშეკრულების მსგავსად, სესხის მიღება ჩვეულებრივი გზით ხდება. შემდეგ, განცალკევებული ოპერაციის სახით ხდება მოსახერხებელი ფიუჩერსული კონტრაქტის დადება.

ფიუჩერსული კონტრაქტი არის პირობა. მაგალითად:

თუ თქვენ გაყიდით ფიუჩერსულ კონტრაქტს, გექნებათ კონტრაქტი ფულადი სახსრების სესხად აღებაზე – ის, რასაც თქვენ ყიდით, არის პირობა პროცენტის გადახდაზე.

ამასთან, ფიუჩერსული კონტრაქტით სესხის მიღება მხოლოდ წარმოსახვითია.

ჩვენ ვხურავთ პოზიციას საპირისპირო გარიგების დადებით რეალური სესხების დაწყებამდე ე.ი. კონტრაქტის ამოწურვამდე.

ეს ნიშნავს პოზიციების დახურვის მიზნით ფიუჩერსების შესყიდვას; თუ თქვენ მანამდე გაყიდული გქონდათ ფიუჩერსები, კონტრაქტები ერთმანეთს

გაამათილებს. ე.ი. ჩვენ ერთი და იმავე მოცულობის ფულად სახსრებზე გვექნება როგორც სესხის აღების, ისე დეპოზიტზე განთავსების კონტრაქტები.

ერთადერთი წარმოქმნილი ფულადი ნაკადი იქნება მიღებული ან გადახდილი წმინდა პროცენტი. ე.ი. მოგება ან ზარალი ფიუჩერსულ კონტრაქტზე.

ფიუჩერსების ფასები იცვლება საპროცენტო განაკვეთების საპირისპიროდ შემდეგი მიზეზების გამო:

საპროცენტო განაკვეთები იზრდება		საპროცენტო განაკვეთები ეცემა	
სესხი ძვირდება	ზარალი ზედმეტი საპროცენტო დანახარჯების გამო	სესხი იაფდება	მოგებული ფულადი სახსრები საპროცენტო დანახარჯების ეკონომიიდან.
ფიუჩერსების ფასები ეცემა	პოზიციის გახსნის მიზნით ყიდი კონტრაქტს ერთი ფასით და შემდეგ ყიდულობ უფრო დაბალი ფასით, პოზიციის დახურვის მიზნით – მიიღებ მოგებას	ფიუჩერსების ფასები იზრდება	პოზიციის გახსნის მიზნით ყიდი კონტრაქტს ერთი ფასით და შემდეგ ყიდულობ უფრო მაღალი ფასით, პოზიციის დახურვის მიზნით – მიიღებ ზარალს
წმინდა პოზიცია	საპროცენტო დანახარჯი ეფექტიანადაა დაფიქსირებული	წმინდა პოზიცია	საპროცენტო დანახარჯი ეფექტიანადაა დაფიქსირებული

საბაზისო რისკი

ფიუჩერსების გამოყენებით მიღებულმა მოგებამ ან ზარალმა, შესაძლოა, ვერ შეძლოს საპროცენტო განაკვეთების ცვლილების ფულადი ეფექტის სრული კომპენსირება. ე.ი. შეიძლება ჰეჯირება იყოს არასრულყოფილი. ამას საბაზისო რისკი ეწოდება.

პირველი მიზეზი საბაზისო რისკის წარმოქმნისა არის ის, რომ ფიუჩერსული კონტრაქტის ფასი შეიძლება განსხვავდებოდეს მოცემული თარიღისთვის არსებული სპოტფასისაგან და ეს განსხვავება წარმოადგენს ბაზისს. იგი გამოწვეულია ბაზარზე მოქმედი ძალებით. გამონაკლისს წარმოადგენს ფიუჩერსის ბოლო თარიღი, როდესაც ბაზისი ნულის ტოლია.

მეორე მიზეზი, რის გამოც შეიძლება ჰეჯირება არასრულყოფილი იყოს, ის არის, რომ პროდუქტი, რისი ჰეჯირებაც ხდება (იქნება ეს ვალუტა თუ პროცენტი) უნდა დამრგვალდეს კონტრაქტების მთელ რიცხვამდე, რაც იწვევს ცდომილებას.

ოფციონები

მსესხებლებმა შეიძლება დამატებით შეიძინონ ოფციონები ფიუჩერსულ კონტრაქტებზე. ეს მათ საშუალებას მისცემს ფიუჩერსული კონტრაქტი დადონ მხოლოდ საჭიროების შემთხვევაში, ხოლო საბაზრო განაკვეთების მათ სასარგებლოდ ცვლილების შემთხვევაში უარი თქვან მათზე.

სვოპი საპროცენტო განაკვეთზე წარმოადგენს შეთანხმებას, რომლის ძალითაც მხარეები თანხმდებიან ცვლადი საპროცენტო გადახდების ნაკადის გაცვლაზე ფიქსირებული საპროცენტო გადახდების ნაკადზე და პირიქით. ასეთ დროს ძირითადი თანხის გაცვლა არ ხდება.

სვოპები შეიძლება გამოყენებული იყოს საპროცენტო განაკვეთების არახელსაყრელი ცვლილების ჰეჯირებისათვის. სვოპები შეიძლება აგრეთვე მოინდომონ იმ ფირმებმა, რომლებსაც სურთ საპროცენტო განაკვეთების ისეთი სტრუქტურის შექმნა, რომლის მიწოდებაც სხვა ფირმას უფრო იაფად შეუძლია.

რისკების მართვის სხვა პრაქტიკული საშუალებები. ფულადი ნაკადის დაბალანსება საპროცენტო რისკის თავიდან აცილების ეფექტიანი, მაგრამ არაპრაქტიკული საშუალებაა.

ფულადი ნაკადის დაბალანსების პრინციპია საპროცენტო რისკის თავიდან აცილება ყველანაირი წმინდა ფულადი ნაკადის თავიდან აცილებით.

პორტფელის ფულადი ნაკადი დაბალანსებულია, თუ:

ფულადი რესურსების ყოველი სამომავლო შემოსავალი დაბალანსებულია იმავე თარიღის მაკომპენსირებელი ფულადი რესურსების გასავლით და შემოსავლით. ასეთ შემთხვევაში მომავლის ყოველი თარიღისათვის წმინდა ფულადი ნაკადი ნულის ტოლია და არ არსებობს საპროცენტო რისკის არანაირი საფრთხე. ვინაიდან ეს აშკარად მიუწვდომელია, იგი კომპანიების საერთო მიზანია, რომლის მიღწევასაც ისინი ცდილობენ.

პრობლემები ჩნდება მაშინ, როდესაც საპროცენტო განაკვეთები ვალდებულებებზე დაფიქსირებულია ისეთ პერიოდებში, რომლებიც განსხვავდება მათი მაკომპენსირებელი აქტივების შესაბამისი პერიოდებისაგან.

დავუშვათ, კომპანია იღებს 6%-ს აქტივზე, რომლის საფუძველია ვალდებულება, რომელზეც კომპანია იხდის 4%-ს. აქტივის ვადა ორ წლიწადში იწურება, მაშინ როდესაც ვალდებულების ვადა 10 წელია.

ორი წლის შემდეგ ფირმამ უნდა მოახდინოს აქტივებიდან მიღებული შემოსავლების რეინვესტირება.

საპროცენტო განაკვეთების დაწევის შემთხვევაში ფირმას მოუწევს რეინვესტირება 3%-ად. დარჩენილი რვა წლის განმავლობაში იგი მიიღებდა 3%-ს ახალ აქტივებზე და გააგრძელებდა 4%-ის გადახდას საწყის ვალდებულებებზე.

ამგვარი პრობლემების თავიდან აცილების მიზნით კომპანიები ცდილობენ თავიანთი აქტივებისა და ვალდებულებების ვადების შესაბამისობაში მოყვანას.

25.4. სავალუტო რისკების ტიპები და მართვა

განვიხილოთ 1. სავალუტო რისკის არსი (ქვემოთ მოცემულია სავალუტო რისკის სქემა ნახ. 25.6). ცნობილია, რომ სავალუტო რისკი წარმოიქმნება იმ კომპანიებისთვის, რომლებიც საგარეო ვაჭრობას ეწევიან.

ა) რხევადი სავალუტო კურსების სისტემაში:

უფლებამოსილი პირების მიერ, მათი მხრიდან ჩარევის გარეშე, ნებადართულია მოთხოვნა-მიწოდების ძალების მიერ სავალუტო კურსების უწყვეტი ცვლილება;

განსაზღვრული არ არის ვალუტის სამომავლო ღირებულება სხვა ვალუტასთან მიმართებაში;
ზემოქმედება მოხდება საგარეო ვაჭრობის ღირებულებაზე.

<u>ბ) უცხოური ვალუტის გაუფასურება და გამყარება.</u> როდესაც ხდება უცხოური ვალუტის გაუფასურება, იგი უფრო ნაკლებად ღირებულია ადგილობრივ ვალუტასთან მიმართებაში, კერძოდ:

- შემოსავლები – არასასურველი მიმართულება – ნაკლებს მიიღებთ ადგილობრივ ვალუტაში.
- გადახდები – სასურველი მიმართულება – ნაკლებს გადაიხდით ადგილობრივი ვალუტით, ხოლო უცხოური ვალუტის გამყარების შემთხვევაში, მისი ღირებულება ადგილობრივ ვალუტაში უფრო მეტია, კერძოდ:
- შემოსავლები–სასურველი მიმართულება – მეტს მიიღებთ ადგილობრივ ვალუტაში.
- გადახდები – არასასურველი მიმართულება – მეტს გადაიხდით ადგილობრივ ვალუტაში.

გ) სავალუტო პრობლემები

ვალუტის გამყარების დროს კომპანიები ჩივიან, რომ თავიანთ პროდუქციას ვეღარ ყიდიან საზღვარგარეთ, ხოლო მუშებს აღელვებთ სამუშაოს დაკარგვის საშიშროება.

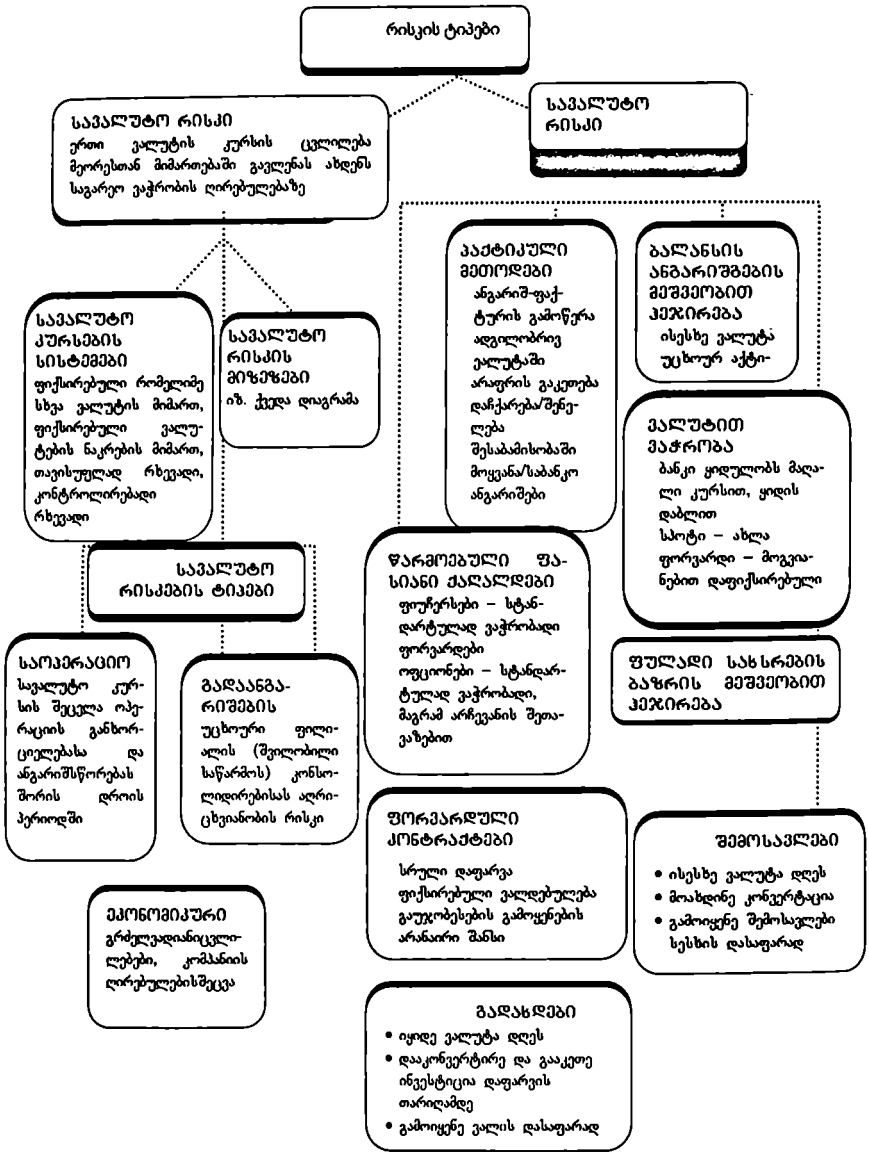
ვალუტის გაუფასურების დროს უკვე მომხმარებლები არ არიან ბედნიერები, რადგან მათ ქვეყანაში ინფლაციის იმპორტი ხდება, ხოლო მათი საზღვარგარეთ ყოფნისას ფული ბევრად ნაკლები მოგზაურობის საშუალებას აძლევს.

<u>დ) სავალუტო კურსების სისტემები</u>

მსოფლიოს ისეთი წამყვანი ვალუტების კურსები, როგორიცაა ამერიკული დოლარი; იაპონური იენა; დიდი ბრიტანეთის გირვანქა სტერლინგი; ევროპული ევრო მუდმივად იცვლება ერთმანეთთან მიმართებაში, თუმცა ვალუტათა მხოლოდ მცირე რაოდენობა იყენებს ამ სისტემას.

სავალუტო კურსის უმთავრესი სისტემებია: ფიქსირებული სავალუტო კურსები; თავისუფლად რხევადი სავალუტო კურსები; სავალუტო კურსები კონტროლირებადი რხევებით.

ა) ფიქსირებული სავალუტო კურსი გულისხმობს კონკრეტული ვალუტის (ან ვალუტების ნაკრების) მიმართ მიზნობრივი პარიტეტის გამოქვეყნებას და მონეტარული პოლიტიკისა (საპროცენტო განაკვეთები) და სავალუტო რეზერვების იმგვარად გამოყენების ვალდებულებას, რომ საკუთარი ვალუტის სპოტკურსი შენარჩუნებული იყოს ამ მიზნობრივი კურსის მახლობელ გარკვეულ სავაჭრო საზღვრებში.



ნახ. 25.6. სავალუტო რისკის მართვის სქემა.

ფიქსირებული სავალუტო კურსი ერთ ვალუტასთან მიმართებაში

ასეთ დროს ქვეყანა თავის სავალუტო კურსს აფიქსირებს სხვა ქვეყნის ვალუტასთან მიმართებაში. ამგვარი მეთოდით 50-ზე მეტი ქვეყანა აფიქსირებს თავის სავალუტო კურსს, უმთავრესად ამერიკულ დოლართან მიმართებაში.

ფიქსირებული კურსები მუდმივად ფიქსირებული არ არის და პერიოდულად, ქვეყნის ეკონომიკური საფუძვლების ძლიერი ცვლილებების (მაგ., ინფლაციის მაჩვენებლების ცვლილება) დროს, ხდება საკუთარი ვალუტის გამყარება /ან გაუფასურება/.

ფიქსირებული სავალუტო კურსი ვალუტების ნაკრებთან მიმართებაში

ვალუტების ნაკრების გამოყენების მიზანია ვალუტის კურსის დაფიქსირება უფრო მდგრად სავალუტო ბაზასთან მიმართებაში, ვიდრე ეს შესაძლებელი იქნებოდა მხოლოდ ერთ ვალუტასთან მიმართებაში დაფიქსირების შემთხვევაში. ხშირად ეს ნაკრები ისეა შედგენილი, რომ აისახოს ქვეყნის უმთავრესი სავაჭრო კავშირები.

ისტორიული ექსკურსი: დიდი ბრიტანეთის გირვანქა სტერლინგისთვის თავიდან ფიქსირებული სავალუტო კურსის სისტემა იყო გამოყენებული.

1945 წლიდან 1972 წლამდე გირვანქა სტერლინგი ფიქსირებული იყო აშშ დოლართან მიმართებაში, ხოლო კიდევ უფრო ახლო წარსულში, 1990-1992 წლებში, წარმოადგენდა ევროპული სავალუტო კურსების მექანიზმის (ERM) წევრს. ევროპული სავალუტო კურსების მექანიზმის წესები გართულებული იყო. დიდი ბრიტანეთის წევრობა ევროპული სავალუტო კურსების მექანიზმში მოიცავდა მიზნობრივ სავალუტო კურსს 2.95 გერმანულ მარკას გირვანქა სტერლინგთან მიმართებაში +/-6% სავაჭრო საზღვრებით. სხვა სიტყვებით, მინიმალური სპოტკურსი მიახლოებით, 2.77 გერმანულ მარკას შეადგენდა. იმისათვის, რომ გირვანქა სტერლინგი ამ კურსზე მაღლა შეენერჩუნებინათ, 1992 წელს მთავრობამ გამოიყენა დიდი ბრიტანეთის სავალუტო რეზერვების მნიშვნელოვანი ნაწილი და მაღალი საპროცენტო განაკვეთების პოლიტიკა. გირვანქა სტერლინგის სისტემის ფარგლებში დაცვის წარუმატებლობას შედეგად მოჰყვა ის ფაქტი, რომ 1992 წლის სექტემბერში დიდმა ბრიტანეთმა სავალუტო კურსების მექანიზმი დატოვა.

ბ) თავისუფლად რხევადი სავალუტო კურსები (ხანდახან მოიხსენიებენ, როგორც „თავისუფალი რხევა“)

ნამდვილი თავისუფალი რხევა გულისხმობს, რომ სავალუტო კურსი მხოლოდ და მხოლოდ სავალუტო ბაზარზე არსებული მოთხოვნა – მიწოდებით რეგულირდება და მასზე გავლენის მოხდენის მიზნით არ ხდება როგორც საბაზრო პროცესებში ჩარევა ოფიციალური სავალუტო რეზერვებით, ისე სავალუტო კურსის გათვალისწინება საპროცენტო განაკვეთებთან მიმართებაში გადაწყვეტილებების მიღებისას. ინგლისის ბანკის მონეტარული პოლიტიკის კომიტეტი გადაწყვეტილების მიღებისას აშკარად ითვალისწინებს გირვანქა სტერლინგის საგარეო ღირებულებას. ამგვარად, მიუხედავად იმისა, რომ გირვანქა სტერლინგი უკვე აღარ არის ფიქსირებული სავალუტო კურსის სისტემაში, არც იმის მტკიცება იქნება სწორი, რომ იგი სრულად ექვემდებარება თავისუფალ რხევას.

გ) სავალუტო კურსები კონტროლირებადი რხევებით (ხანდახან მოიხსენიებენ როგორც „უსუფთაო რხევა“)

სხვადასხვა ქვეყნის ცენტრალური ბანკები იყენებენ რა კონტროლირებადი რხევების სისტემას, ცდილობენ სავალუტო ურთიერთდამოკიდებულებების შენარჩუნებას ღირებულებების წინასწარდადგენილ (ჩვეულებრივ ფართო საზოგადოებისთვის უცნობ) საზღვრებში და ხშირად ახორციელებენ სავალუტო ბაზრებზე საკუთარი ვალუტის ყიდვა-გაყიდვის ოპერაციებს სავალუტო კურსის დადგენილ საზღვრებში შენარჩუნების მიზნით.

განვიხილოთ 2. სავალუტო რისკის ტიპები

ვინაიდან კომპანიები (ფირმები) რეგულარულად ვაჭრობენ სხვა ვალუტის მქონე ქვეყნების ფირმებთან და თავადაც შეუძლიათ საზღვარგარეთ საქმიანობა, არსებითია გავიგოთ, რა გავლენის მოხდენა შეუძლია კომპანიის საქმიანობაზე სავალუტო კურსის ცვლილებებს.

ა)საოპერაციო რისკი. საოპერაციო რისკი არის ოპერაციის ჩატარებისა და შესაბამისი ანგარიშსწორების თარიღებს შორის დროის პერიოდში სავალუტო კურსის ცვლილების რისკი. ე.ი. ეს არის ვალუტის კონვერტაციისაგან წარმოქმნილი მოგება ან ზარალი

ბ)ეკონომიკური რისკი. ეკონომიკური რისკი არის სავალუტო კურსების მოულოდნელი ცვლილებების გამო საქმიანობის (ფულადი სახსრების სამომავლო ნაკადის მიმდინარე ღირებულება) ღირებულების ცვალებადობა. ეს არის საოპერაციო რისკის გრძელვადიანი ვერსია.

იმ კომპანიისთვის, რომელიც ექსპორტს ეწევა, ამ რისკს შეიძლება ადგილი ჰქონდეს მაშინ, როდესაც:

ა) ადგილობრივი ვალუტა გამყარდება იმ ვალუტასთან მიმართებაში, რომელშიც ეს კომპანია ვაჭრობს;

ბ) კონკურენტების ადგილობრივი ვალუტა გაუფასურდება იმ ვალუტასთან მიმართებაში, რომელშიც ეს კომპანია ვაჭრობს.

ამ პრობლემის ყველაზე სასურველი გადაწყვეტაა საქმიანობის ყველა ასპექტის საერთაშორისო დონეზე დივერსიფიცირება ისე, რომ ეს კომპანია არ აღმოჩნდეს რომელიმე ერთი კონკრეტული ეკონომიკის მიზეზით გამოწვეული შესაძლო ზედმეტი საფრთხის წინაშე.

არსებობს ორი გზა, რომლებითაც კომპანია დგება ეკონომიკური რისკის საფრთხის წინაშე.

პირდაპირი: თქვენი ფირმის ადგილობრივი ვალუტის გამყარების შემთხვევაში უცხოელ კონკურენტებს შეეძლებათ გაყიდვების გაზრდა თქვენს ხარჯზე, რადგან თქვენი პროდუქცია უფრო ძვირად ღირებული გახდება (ან თქვენ უნდა შეამციროთ თქვენი მოგების მარჟა) მომხმარებლების თვალში, როგორც საზღვარგარეთ, ისე თქვენს ქვეყანაში.

არაპირდაპირი: იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც თქვენი ადგილობრივი ვალუტა თქვენი მომხმარებლების ვალუტის საპირისპიროდ არ მოძრაობს, თქვენ მაინც შეიძლება დაკარგოთ კონკურენციული პოზიცია. მაგალითად: განვიხილოთ სამხრეთ აფრიკული ფირმა, რომელიც ვაჭრობს ჰონგ კონგში და მისი მთავარი კონკურენტია ახალზელანდიური ფირმა. ახალზელანდიური დოლარის ჰონგ კონგის დოლართან მიმართებაში გაუფასურების შემთხვევაში სამხრეთ აფრიკული ფირმა დაკარგავს გარკვეულ კონკურენციულ პოზიციებს.

როგორც უკვე აღინიშნა (იხ. 8.1. ქვეთემა - რისკის არსი, კლასიფიკაცია და მართვის პროცესის დახასიათება) ეკონომიკური რისკის რაოდენობრივი გამოსახვა

რთულია, მაგრამ მოსახერხებელი სტრატეგიაა გაყიდვების, საწარმოო მოწყობილობების ადგილმდებარეობის, ნედლეულისა და ფინანსების საერთაშორისო დივერსიფიკაცია. ამგვარი დივერსიფიკაცია, სავარაუდოდ, მნიშვნელოვნად შეამცირებს ეკონომიკური საფრთხეების ზეგავლენას მხოლოდ ადგილობრივ კომპანიაზე და უზრუნველყოფს ბევრად უფრო მეტ მოქნილობას სავალუტო კურსების რეალურ ცვლილებებზე რეაგირებისათვის.

გ) გადაანგარიშების რისკი. ეს არის რისკი იმისა, რომ სავალუტო კურსების ცვლილების გამო, საზღვარგარეთ არსებული შვილობილი კომპანიის საანგარიშგებო მაჩვენებლები, გამოსახული ადგილობრივ ვალუტაში, მახინჯდება კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგების მომზადების დროს (სათავო კომპანიის წარსადგენ ვალუტაში გადაანგარიშებისას).

საზღვარგარეთ არსებული ფილიალის (შვილობილი კომპანიის) ფინანსური ანგარიშგებები ჩვეულებრივ გადაანგარიშებულია ადგილობრივ ვალუტაში, რათა შესაძლებელი გახდეს მისი კონსოლიდირება ჯგუფის ფინანსურ ანგარიშგებებთან. შევნიშნოთ, რომ ეს უბრალოდ ქაღალდზე შესასრულებელი ამოცანაა – ეს არის გადაანგარიშება და არა ნამდვილი ფულადი სახსრების კონვერტაცია ერთი ვალუტიდან მეორეში.

სავალუტო კურსის მნიშვნელოვანი ცვლილებების დროს შეიძლება მრავალმხრივ დამახინჯდეს საზღვარგარეთ არსებული ფილიალის (შვილობილი კომპანიის) საქმიანობის შედეგები მთავარი კომპანიის ადგილობრივ ვალუტაში გადაანგარიშების დროს. თუ თავიდან სავალუტო კურსი მოცემულია **$1/£** და ამერიკული ფილიალი (შვილობილი კომპანია) ღირს 500,000 დოლარი, მაშინ სათავო კომპანია ელის, რომ ფილიალის (შვილობილი კომპანიის) საბალანსო ღირებულება შეფასდება, როგორც £500,000. აშშ დოლარის გაუფასურება **$2/£** გამოიწვევს, რომ გადაანგარიშებული იქნება მხოლოდ £250,000.

მართალია, ხელმძღვანელ პერსონალს სჯერა, რომ კომპანიის აქციების ფასი დაეცემა გადაანგარიშებით გამოწვეული დანაკარგების კომპანიის ანგარიშებში ასახვასთან ერთად, ჩვეულებრივ გადაანგარიშების საფრთხის ჰეჯირება არ ხდება. ეფექტიან ბაზარზე კომპანიის აქციის ფასი მხოლოდ იმ საფრთხეებზე რეაგირებს, რომლებიც გავლენას მოახდენს ფულადი სახსრების ნაკადზე.

დ) გადახდების ბალანსი. ვინაიდან ვალუტები საჭიროა საერთაშორისო ვაჭრობის დასაფინანსებლად, ვაჭრობაში ცვლილებებმა შეიძლება გამოიწვიოს სავალუტო კურსების ცვლილებები შემდეგი პრინციპით:

–მოთხოვნა იმპორტზე აშშ-ში წარმოადგენს მოთხოვნას უცხოურ ვალუტაზე ან დოლარის მოწოდებას;

–უცხო ქვეყნის მოთხოვნა აშშ-დან ექსპორტზე წარმოადგენს მოთხოვნას დოლარზე ან ვალუტის მოწოდებას.

ამგვარად, ქვეყანა მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტით (როგორიც ამჟამად საქართველოა, როდესაც იმპორტი აჭარბებს ექსპორტს) შესაძლოა მოელოდეს საკუთარი ვალუტის გაუფასურებას, ვინაიდან ვალუტის მიწოდება (იმპორტი) გადააჭარბებს ვალუტაზე მოთხოვნას (ექსპორტი).

ნებისმიერმა ფაქტორმა, რომელმაც შეიძლება გავლენა მოახდინოს გადახდების ბალანსის მიმდინარე ანგარიშის მდგომარეობაზე, შეიძლება უკიდურესი ზეგავლენა იქონიოს ვალუტის კურსზე.

ე)კაპიტალის დინება ქვეყნებს შორის. არსებობს აგრეთვე კაპიტალის დინება ქვეყნებს შორის. ამ ოპერაციების გავლენით საბანკო დეპოზიტები ეფექტიანად ერთვება ერთი ვალუტიდან მეორეზე. დღეისათვის ნაკადები უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე საქონლისა და მომსახურების ვაჭრობის მოცულობა.

ამგვარად, ვალუტაზე მიწოდება/მოთხოვნაში შესაძლოა ასახული იყოს კაპიტალის დინების შემთხვევებიც. კაპიტალის ნაკადების შემოდინება ან გადინება შეიძლება გამოიწვიოს ისეთმა ფაქტორებმა, როგორიცაა:

- საპროცენტო განაკვეთების ცვლილებები: მზარდი (კლებადი) საპროცენტო განაკვეთები იწვევს კაპიტალის შემოდინებას (გადინებას) და ვალუტაზე მოთხოვნას (მოწოდებას);
- ინფლაცია: აქტივების მფლობელები არ ისურვებენ ფინანსური აქტივების შენახვას იმ ვალუტაში, რომლის ინფლაციის გამო ღირებულებაც ეცემა.

ძალები, რომლებიც გავლენას ახდენენ ვალუტის მოთხოვნა-მიწოდებაზე და შესაბამისად, სავალუტო კურსებზეც, გაერთიანებულია სხვადასხვა ფორმალურ მოდელებში.

ვალუტის კურსების ცვლილებები წარმოადგენს ვალუტის მოთხოვნა-მიწოდებაში ცვლილებების შედეგს. ეს ცვლილებები შეიძლება გამოწვეული იყოს სხვადასხვა მიზეზებით. მაგ., ქვეყნებს შორის საერთაშორისო ვაჭრობის ან კაპიტალის ნაკადების ცვლილებებით.

მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტის თეორია (PPPT) $

მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტის თეორიით ორ ვალუტას შორის სავალუტო კურსი დამოკიდებულია შესაბამისი ქვეყნების ინფლაციის ფარდობით განაკვეთებზე.

მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტის თეორია ეფუძნება: „ერთი ფასის კანონს“. წონასწორობის შემთხვევაში, იდენტური საქონელი ერთი და იგივე უნდა ღირდეს, მიუხედავად იმ ვალუტისა, რომელშიც იგი იყიდება.

სავალუტო კურსის უმთავრესი ფუნქციაა ერთ ვალუტაში გამოსახული ფასების სხვა ვალუტაში გადაანგარიშების საშუალებების უზრუნველყოფა, რაც იმაში გამოიყენება, რომ სავალუტო კურსი გარკვეულწილად დგინდება ამ ფასებს შორის ურთიერთდამოკიდებულებით. ეს მიიღება „ერთი ფასის კანონიდან“.

„ერთი ფასის კანონი“ ადგენს, რომ კონკურენცია თავისუფალ ბაზარზე (ვაჭრობის შემზღუდავი ბარიერების, აგრეთვე ტრანსპორტირებისა და საოპერაციო დანახარჯების გარეშე) უზრუნველყოფს, რომ ნებისმიერ მოცემულ პროდუქტს მხოლოდ ერთი ფასი ექნება. ფასებს შორის განსხვავება წარმოქმნისთანავე აღმოიფხვრება: მეწარმეები იყიდიან დაბალფასიან ბაზარზე და გადაყიდიან მაღალფასიან ბაზარზე. ეს აღმოფხვრის ფასთა შორის სხვაობას.

თუ ამ კანონს გამოვიყენებთ საერთაშორისო ოპერაციებისათვის, იგი გულისხმობს, რომ სავალუტო კურსები ყოველთვის ისე დაკორექტირდება, რომ მხოლოდ ერთი ფასი იარსებებს იმ ქვეყნებს შორის, რომელთა შორისაც შედარებით თავისუფალი ვაჭრობაა.

ამგვარად, თუ საქონლის გარკვეული სიმრავლე აშშ-ში $1,000 ღირს და იგივე სიმრავლე დიდ ბრიტანეთში £500 ღირს, თავისუფალი ვაჭრობა წარმოქმნის სავალუტო კურსს £1 $2-ად.

როგორ მიიღება ეს შედეგი?

დავუშვათ, რომ სავალუტო კურსია $1,5-ად £1: ადგილი ექნებოდა შემთხვევათა შემდეგ თანმიმდევრობას:

შემსყიდველებს აშშ-დან შეეძლებოდათ დიდ ბრიტანეთში საქონლის უფრო იაფად შესყიდვა ($1,5-ად £1 პირობებში, £500 არის $750);

მოხდებოდა ექსპორტის დინება; ეს წარმოადგენს გირვანქა სტერლინგზე მოთხოვნას;

გირვანქა სტერლინგის სავალუტო კურსი გაიზრდებოდა;

როდესაც სავალუტო კურსი მიაღწევდა £1 $2-ად ნიშნულს, დიდი ბრიტანეთიდან ამერიკის შეერთებულ შტატებში ექსპორტზე აღარ იქნებოდა დამატებითი მოთხოვნა, რადგან ფასები გათანაბრდებოდა: დადგებოდა მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტი.

ამრიგად, მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტის თეორიის მოდელის მეშვეობით, სავალუტო კურსის დადგენის პროგნოზირება ხდება იმ ფაქტის საფუძველზე, რომ, როდესაც ქვეყანაში ინფლაციის უფრო სწრაფი დონეა, ვიდრე მის სავაჭრო პარტნიორ ქვეყანაში, მაშინ ამ ქვეყანაში მოხდება მისი სავალუტო კურსის გაუფასურება. აქედან გამომდინარე, თუ შესაძლებელია ინფლაციის მაჩვენებლის წინასწარგანჭვრეტა, შესაძლებელი იქნება სავალუტო კურსის განსაზღვრაც.

პრაქტიკაში მსყიდველუნარიანობის პარიტეტის თეორიის მოდელმა გარკვეული ნაკლოვანებები აჩვენა და წარმოადგენს სავალუტო კურსების მოკლევადიანი ცვლილებების პროგნოზირების საკმაოდ სუსტ საშუალებას:

- იგი არ ითვალისწინებს სავალუტო კურსზე კაპიტალის მოძრაობის გავლენას;
- ვაჭრობა და, შესაბამისად, სავალუტო კურსები ასახავს მხოლოდ იმ საქონლის ფასებს, რომლებიც საერთაშორისო ვაჭრობის საგანს წარმოადგენს და არა საერთო ფასის დონეს, ვინაიდან ეს უკანასკნელი მოიცავს ისეთ საქონელსაც, რომლის გადაადგილება ქვეყნიდან ქვეყანაში შეუძლებელია (მაგ.: შიდასახმელეთო ტრანსპორტი);
- მთავრობამ შესაძლოა მართოს კურსები, მაგ.: საპროცენტო პოლიტიკით;

მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტის მოდელი შესაძლოა უფრო გამოსადეგია სავალუტო კურსების გრძელვადიანი ცვლილებების პროგნოზირებისათვის, რადგან ეს უკანასკნელი, სავარაუდოდ, უნდა განისაზღვროს ეკონომიის იმ „მაჩვენებლების" კონკურენციით, რომლებიც ამ მოდელით იზომება.

განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი 25.3.

პირობა: დავუშვათ, პროდუქცია ღირს $3,000 ამერიკის შეერთებულ შტატებში და გირვანქა სტერლინგი და აშშ დოლარი წონასწორობაში არიან. მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტის თეორიით, $1.50/£J მიმდინარე სპოტ კურსით, ე.ი. ფასი გირვანქა სტერლინგში X მიმდინარე $1.50 სპოტ კურსზე = ფასს აშშ დოლარში.

შენიშვნა: სპოტკურსი არის კურსი, რომლითაც შეიძლება ვალუტის გადაცვლა დღეს.

	აშშ ბაზარი	დიდი ბრიტანეთის ბაზარი	
პროდუქციის ახლანდელი ღირებულება	$3,000	$1.50	£2,000
შეფასებული ინფლაცია	5%		3%
ღირებულება ერთი წლის შემდეგ	$3,150		£2,060

„ერთი ფასის კანონის“ ძალით პროდუქცია ყოველთვის ერთი და იგივე უნდა ღირდეს.

ამიტომ ერთი წლის შემდეგ:

$3,150 ტოლი უნდა იყოს £2,060-ის

წესი: მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტის თეორიით, იმ ქვეყნის ვალუტა, რომელშიც უფრო მაღალი ინფლაციაა, გაუფასურდება.

ამოხსნა: ამგვარად, მოსალოდნელი სამომავლო სპოტკურსი შეიძლება 25.2 ფორმულის საფუძველზე გამოითვალოს:

$3,150/2,060 = $1.5291

დავალება:

სამომავლო სპოტკურსების შეფასებისას გამოიყენება შემდეგი ფორმულა:

$$S_1 = S_0 \times \frac{(1+h_c)}{(1+h_b)} \qquad (25.2)$$

სადაც:

S_0 - მიმდინარე სპოტ კურსი

S_1 - მოსალოდნელი სპოტკურსი

h_b- იმ ქვეყნის ინფლაციის მაჩვენებელი, რომლისთვისაც სპოტკურსია დადგენილი (საბაზისო ვალუტა)

h_c - სხვა ქვეყნის ინფლაციის მაჩვენებელი (მეორე ქვეყანა)

გააკეთეთ სპოტკურსის პროგნოზი ერთწლიან ვადაში.

მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტის თეორია შეიძლება გამოყენებული იყოს როგორც სპოტ კურსის პროგნოზის საუკეთესო საშუალება; ამასთან, მასზე ზემოქმედებას ახდენს შემდეგი უმთავრესი შეზღუდვებიც ახდენს

1) ინფლაციის სამომავლო მაჩვენებლები მხოლოდ შეფასებულია (მხოლოდ სავარაუდო მონაცემებია);

2) ბაზარზე ოპერაციათა უმეტესობა (98%) სპეკულაციური და არა სავაჭრო, ხასიათისაა, რაც ხელს უშლის მსყიდველობითუნარიანობის თეორიის ეფექტიანობაზე;

3) სამთავრობო ჩარევები: მთავრობებმა შეიძლება მართონ სავალუტო კურსი, რითიც ისინი ეწინააღმდეგებიან მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტის თეორიის ხელისშემწყობ ძალებს.

განვიხილოთ 4. საპროცენტო განაკვეთების პარიტეტის თეორია (IRPT)

საპროცენტო განაკვეთების პარიტეტის თეორიის მიხედვით, სპოტ და ფორვარდულ სავალუტო კურსებს შორის განსხვავება ტოლია თითოეულ ვალუტაში ხელმისაწვდომ საპროცენტო განაკვეთებს შორის დიფერენციალისა.

ფორვარდული კურსი არის ამჟამად შეთანხმებული სამომავლო სავალუტო კურსი, სამომავლო შეთანხმებული თარიღისათვის ვალუტის გარკვეული მოცულობის შესყიდვაზე ან გაყიდვაზე.

წესი: საპროცენტო განაკვეთების პარიტეტის თეორიით, იმ ქვეყნის ვალუტა, რომელშიც უფრო მაღალია საპროცენტო განაკვეთები, გაუფასურდება.

ფორვარდული კურსის გამოთვლა 1 წლის შემდეგ:

$$F_0 = S_0 \times \frac{(1+i_c)}{(1+i_b)} \qquad (25.3)$$

სადაც:

F_0 - ფორვარდული კურსი;

i_b - საპროცენტო განაკვეთი საბაზისო ვალუტისთვის;

i_c - მეორე ქვეყნის საპროცენტო განაკვეთი;

ეს ფორმულა მოცემული გეენებათ გამოცდაზე;

საპროცენტო განაკვეთების პარიტეტის თეორია პრაქტიკაშიც ამართლებს. არ არსებობს ერთ ვალუტაში უფრო მოგებიანი საპროცენტო განაკვეთები სესხებზე/დეპოზიტებზე, ვიდრე მეორე ვალუტაში თუმცა ეს თეორიაც ექვემდებარება შემდეგ შეზღუდვებს:

- კაპიტალის ბაზრებზე მთავრობის კონტროლს;
- ვალუტით ვაჭრობაზე კონტროლს;
- სავალუტო ბირჟებზე ჩარევებს.

განვიხილოთ 5. მოლოდინების თეორია.

მოლოდინების თეორიის მიხედვით, მიმდინარე ფორვარდული კურსი წარმოადგენს მომავლის იმავე თარიღისთვის სპოტკურსის მიუკერძოებელ პროგნოზს.

საერთაშორისო მონადირის ეფექტი

საერთაშორისო მონადირის ეფექტის მიხედვით ორი ქვეყნის საპროცენტო განაკვეთებს შორის განსხვავება უზრუნველყოფს სავალუტო სპოტკურსების სამომავლო ცვლილებების მიუკერძოებელ პროგნოზირებას.

საერთაშორისო მონადირის ეფექტი გულისხმობს, რომ ყველა ქვეყანას ექნება ერთი და იგივე რეალური საპროცენტო განაკვეთი, მიუხედავად იმისა, რომ ნომინალური ან ფულადი განაკვეთები შეიძლება ერთმანეთისგან განსხვავდებოდეს ინფლაციის მოსალოდნელი მაჩვენებლების გამო. ამგვარად, ორი ქვეყნის საპროცენტო განაკვეთებს შორის განსხვავება ტოლი უნდა იყოს მოსალოდნელ ინფლაციებს შორის განსხვავებისა. ამიტომ ქვეყნებს უფრო მაღალი მოსალოდნელი ინფლაციის მაჩვენებლებით უფრო მაღალი ნომინალური საპროცენტო განაკვეთები ექნებათ და პირიქით.

პრაქტიკაში საპროცენტო განაკვეთებს შორის განსხვავება სუსტი სამუალებაა სამომავლო სავალუტო კურსების მიუკერძოებელი პროგნოზისთვის.

საპროცენტო განაკვეთებს შორის განსხვავებების გარდა სავალუტო კურსებზე მოქმედებს სხვა ისეთი ფაქტორებიც, როგორიცაა მთავრობის ჩარევა სავალუტო ბირჟებზე.

ოთხმხრივი ეკვივალენტობა

შესაძლებელია ოთხი თეორიის თავმოყრა სპოტკურსებს, საპროცენტო განაკვეთებს, ინფლაციის მაჩვენებლებსა და ფორვარდულ და მოსალოდნელ

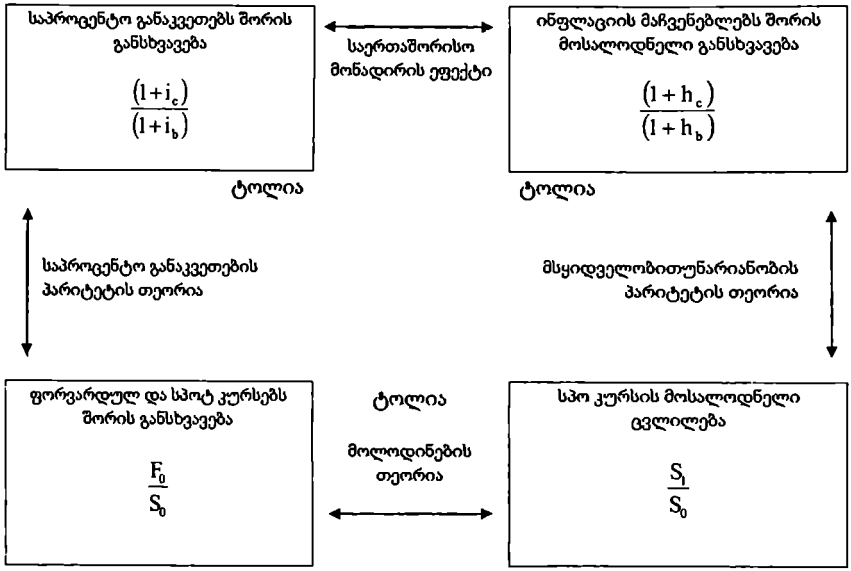
სამომავლო სპოტკურსებს შორის ყოვლის მომცველი ურთიერთდამოკიდებულების საჩვენებლად. როგორც ზემოთაა ნაჩვენები, ეს ურთიერთდამოკიდებულება შეიძლება გამოყენებული იყოს სავალუტო კურსების პროგნოზირებისათვის.

განვიხილოთ 6. სავალუტო რისკის (საფრთხის) მართვის პრაქტიკული მეთოდები (იხ.ნახ.25.6 სავალუტო რისკის მართვის სქემაში ჰეჯირების მეთოდები)

რამდენადაც სავალუტო რისკი მნიშვნელოვანია კომპანიისათვის, მან უნდა იზრუნოს მის აღმოსაფხვრელად ან შესამცირებლად რისკის (ან რისკის საფრთხის) ჰეჯირების მეთოდის გამოყენებით.

სავალუტო რისკის მართვის პრაქტიკული მეთოდები მოიცავს:

1) საქმიანობას ადგილობრივ ვალუტაში - ყველა მომხმარებელს დაჟინებით მოსთხოვოთ, რომ გადაგიხადოთ ადგილობრივ ვალუტაში, ხოლო თქვენც ყველა იმპორტზე ანგარიშსწორება მოახდინოთ ადგილობრივ ვალუტაში;



ნახ.25.6 სავალუტო რისკის მართვის სქემა.

2) არაფრის გაკეთებას - ეს მეთოდი ვარგისია მცირე მოცულობის შემთხვევითი ოპერაციებისათვის და ახდენს საოპერაციო დანახარჯების ეკონომიას;

3) შენელებას, როდესაც იმპორტიორი ელის, რომ გადასახდელი ვალუტა გაუფასურდება, იგი შეიძლება შეეცადოს თანხის გადახდის გადავადებას;

4) შეთანადებას (დაბალანსებას) - როდესაც კომპანიას ფულადი შემოსავლები და გადახდები ერთდროულად აქვს ერთსა და იმავე უცხოურ ვალუტაში, მას შეუძლია მარტივად შეუსაბამოს ისინი ერთმანეთს. ასეთ შემთხვევაში

აუცილებელი იქნება გარიგებების დადება სავალუტო ბირჟაზე მხოლოდ მთლიანი ოპერაციებიდან შეუსაბამოდ დარჩენილ ნაწილზე;
5) უცხოურ ვალუტაში საბანკო ანგარიშების გამოყენებას როდესაც ფირმას რეგულარულად აქვს ფულადი შემოსავლები და გადახდები ერთსა და იმავე ვალუტაში, მან შეიძლება არჩიოს უცხოურ ვალუტაში საბანკო ანგარიშების გამოყენება. ეს მოქმედებს, როგორც შესაბამისობაში მოყვანის მუდმივი პროცესი. სავალუტო რისკის საფრთხე შემოისაზღვრება მხოლოდ ანგარიშზე არსებული წმინდა ნაშთით.

ვალუტით ვაჭრობა

სავალუტო ბირჟა (forex market) არის ადგილობრივი ვალუტის საერთაშორისო ბაზარი. იგი არის მაღალკონკურენციული და არ არსებობს ვირტუალური განსხვავება ერთი ბაზრის (მაგ. ნიუ-იორკი) და მეორე ბაზრის (მაგ., ლონდონი) ფასებს შორის.

მოთხოვნისა და შეთავაზების ფასები

სავალუტო კურსისთვის ბანკები აწარმოებენ უცხოური ვალუტის კოტირებას ორი ფასით:

უფრო დაბალი „მოთხოვნის" ფასით;

უფრო მაღალი „შეთავაზების" ფასით.

მაგალითად, დილერმა აშშ $/£-თვის შეიძლება მოახდინოს კოტირება შემდეგი ფასებით: 1.340 – 1.345:

უფრო დაბალი კურსი, 1.340, არის გაცვლის კურსი, რომლითაც დილერი გაყიდდა ცვლად ვალუტას (აშშ$) საბაზისო ვალუტაზე (გირვანქა სტერლინგი);

უფრო მაღალი კურსი, 1.345,კი არის გაცვლის კურსი, რომლითაც დილერი იყიდდა ცვლად ვალუტას (აშშ$) საბაზისო ვალუტით (გირვანქა სტერლინგი).

კოტირება შეიძლება აგრეთვე ჩაიწეროს როგორც საშუალო ფასი კორექტირებებით. მაგალითად:

აშშ $/£-თვის 1.3425 ± 0.0025

ამ ჩანაწერით უნდა დაუმატოთ $0.0025 შესყიდვის კურსის მისაღებად ($1.3425 + $0.0025 = $1.345), ან გამოაკლოთ $0.0025 გაყიდვის კურსის მისაღებად $1.3425 – $0.0025 = $1.340).

სპოტბირჟა

სპოტბირჟა არის ისეთი სავალუტო ბირჟა, სადაც შეძლებთ ვალუტის ყიდვა/გაყიდვას ახლავე(დაუყოვნებელი მიწოდება), ე.ი. სავალუტო სპოტკურსით.

ფორვარდული ბირჟა

ფორვარდული ბირჟა ისეთი ბირჟაა, სადაც შეძლებთ ვალუტის ყიდვა/გაყიდვას ფიქსირებული მომავალი თარიღისათვის წინასწარდადგენილი სავალუტო კურსით ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტის მეშვეობით.

ჰეჯირება ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტით

მიუხედავად იმისა, რომ ხელმისაწვდომია ჰეჯირების სხვა ფორმებიც, ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტები წარმოადგენს ჰეჯირების ყველაზე ხშირად გამოყენებულ მეთოდს.

ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტების უპირატესობები და ნაკლოვანებებია ის, რომ ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტები მრავალმხრივ

გამოიყენება სავალუტო ოპერაციებთან დაკავშირებული საფრთხეების ჰეჯირებისათვის.

უპირატესობებია:

მოქნილობა, კონტრაქტით გათვალისწინებულ მოცულობებთან დაკავშირებით;

შედარებით ადვილია გასაგებად და ორგანიზებისათვის.

ნაკლოვანებებია:

საკონტრაქტო ვალდებულება, რომელიც უნდა შესრულდეს გარკვეული თარიღისათვის (გაურკვევლობის შემთხვევაში შეიძლება გამოყენებული იყოს ფორვარდული კონტრაქტი შესრულების თარიღის შერჩევის უფლებით);

სავალუტო კურსების ხელსაყრელი ცვლილებების შემთხვევაში, სარგებლის მიღების შესაძლებლობა აღარ არსებობს.

ჰეჯირება ფულადი სახსრების ბაზრის მეშვეობით

ფულადი სახსრების ბაზარი განკუთვნილია მოკლევადიანი ფინანსური ინსტრუმენტების ბითუმად (დიდი მოცულობით) სესხება/გასესხების ან ვაჭრობისათვის. მრავალ კომპანიას შეუძლია ისესხოს ან დეპოზიტზე განათავსოს რესურსები თავიანთი ბანკის მეშვეობით ფულადი სახსრების ბაზარზე.

სავალუტო საფრთხეების ფორვარდული კონტრაქტებით ჰეჯირების ნაცვლად, კომპანიას შეუძლია გამოიყენოს ფულადი სახსრების ბაზრები სესხება/გასესხებისათვის და მიაღწიოს იმავე შედეგს.

ვინაიდან ფორვარდული სავალუტო კურსები სპოტკურსებიდან და ფულადი სახსრების ბაზრის საპროცენტო განაკვეთებისგანაა წარმოებული, ჰეჯირების ნებისმიერი მეთოდის საბოლოო შედეგები მიახლოებით ერთნაირი უნდა იყოს.

მიაქციეთ ყურადღება: ფულადი სახსრების ბაზრების მეშვეობით ჰეჯირება განსახორციელებლად უფრო რთულია, ვიდრე მისი ეკვივალენტური ფორვარდებით.

გადახდის ჰეჯირება

სამომავლო გადახდების ჰეჯირების დროს:

დღეს სპოტკურსით იყიდეთ უცხოური ვალუტის მოცულობა დღევანდელი ღირებულებით:

- არსებითად ეს არის გირვანქა სტერლინგებში დაუყოვნებელი გადახდა;
- შეიძლება მოიცავდეს რესურსების სესხებას ანგარიშსწორების თარიღზე ადრე გადასახდელად.

შესყიდული უცხოური ვალუტა განთავსდება დეპოზიტზე და პროცენტი დაერიცხება ოპერაციის თარიღამდე;

ეს დეპოზიტი შემდეგ გამოიყენება უცხოური ვალუტის გადასახდელად.

შემოსავლების ჰეჯირება

შემოსავლების ჰეჯირების შემთხვევაში:

ისესხე უცხოური ვალუტის მოცულობის მიმდინარე ღირებულება დღეს:

- გაყიდე იგი სპოტ კურსით;
- ამის შედეგი იქნება გირვანქა სტერლინგების დაუყოვნებელი მიღება;
- შესაძლებელია ამ თანხის ინვესტირება ფულადი შემოსავლის თარიღამდე.
- უცხოურ სესხს პროცენტი დაერიცხება საოპერაციო თარიღამდე;
- ეს სესხი შემდეგ დაიფარება სავალუტო ფულადი შემოსავლებით.

საბალანსო ანგარიშგების მეშვეობით ჰეჯირება

ყველა ზემომოყვანილი ტექნიკა გამოყენება საოპერაციო რისკის ჰეჯირებისათვის. ხანდახან საოპერაციო რისკის მართვის მცდელობამ შეიძლება საოპერაციო რისკი წარმოქმნას.

გადაანგარიშების საფრთხე წარმოიქმნება იმიტომ, რომ: ფირმის კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგებების მომზადების დროს ამ ფირმის უცხოური შვილობილი კომპანიების ფინანსური ანგარიშგებები გადაანგარიშებული უნდა იყოს სათავო კომპანიის საანგარიშგებო ვალუტაში;

არის ბოლო ოპერაციის შემდგომ სავალუტო კურსის ცვლილებით გამოწვეული მთავარი კომპანიის წმინდა ღირებულებისა და საანგარიშგებო მოგების ზრდის ან შემცირების პოტენციალი.

ჰეჯირება საბალანსო ანგარიშგების მეშვეობით მოიცავს კონსოლიდირებულ ბალანსში უცხოურ ვალუტაში გამოსახული აქტივების შესაბამისობაში მოყვანას ტოლი რაოდენობის და იმავე ვალუტაში წარმოდგენილ ვალდებულებებთან. ე.ი. სესხები, რომლებიც გამოსახულია იმავე ვალუტაში, რაშიც წარმოდგენილია აქტივები, ერთმანეთს შეუსაბამდება ტოლი მოცულობებით.

სავალუტო კურსის ცვლილება გამოიწვევს წარმოდგენილი აქტივების ღირებულების ცვლილებას, მაგრამ ამ ცვლილების კომპენსირება მოხდება ვალდებულებების ღირებულების საპირისპირო ცვლილებით.

ეს მეთოდი აღმოფხვრის ერთსა და იმავე ვალუტაში გამოსახულ წმინდა აქტივებსა და წმინდა ვალდებულებებს შორის შეუსაბამობას, მაგრამ მან შეიძლება წარმოქმნას საოპერაციო საფრთხე.

ჩვეულებრივ ფირმები, რომლებიც ცდილობენ ორივე ტიპის საფრთხის შემცირებას, პირველ რიგში ამცირებენ საოპერაციო საფრთხეებს. ამის შემდეგ ისინი ხელახლა გამოითვლიან გადაანგარიშების საფრთხეს და იღებენ გადაწყვეტილებას, შესაძლებელია თუ არა გადაანგარიშების ნარჩენი საფრთხის შემცირება დამატებითი საოპერაციო საფრთხის შექმნის გარეშე.

სავალუტო წარმოებული ფასიანი ქაღალდებით რისკის მართვა

სავალუტო რისკის მართვა წარმოებული ფასიანი ქაღალდებითაც ხორციელდება. კერძოდ:

ა) ფიუჩერსი

ფიუჩერსები ფორვარდული კონტრაქტების მსგავსი ფასიანი ქაღალდია, რომელშიც:

- კომპანიის პოზიცია ფიუჩერსულ კონტრაქტში დაფიქსირებულია სავალუტო კურსით;
- არის ურთიერთვალდებულების გამომხატველი კონტრაქტი.

სავალუტო ფიუჩერსული კონტრაქტის ყიდვის ან გაყიდვის დროს მყიდველს ან გამყიდველს მოეთხოვება ბირჟის სადეპოზიტო ანგარიშზე გარკვეული თანხის განთავსება, რომელსაც ეწოდება საწყისი მარჟა. სავალუტო კურსის ცვლილებისას და, შესაბამისად, სავალუტო ფიუჩერსული კონტრაქტის ფასის ცვლილებით წარმოქმნილი ზარალის შემთხვევაში მყიდველს ან გამყიდველს შეიძლება მოსთხოვონ ბირჟის სადეპოზიტო ანგარიშზე დამატებითი თანხის შეტანა (ცვლადი მარჟა). ანალოგიურად, მოგება დაკრედიტდება სამარჟო ანგარიშზე ყოველდღიურად, კონტრაქტის საბაზრო ფასების შესაბამისად გადაფასებისთანავე.

სავალუტო ფიუჩერსული კონტრაქტების უმრავლესობის დახურვა ანგარიშსწორების თარიღამდე ხდება, საწყისი ფიუჩერსული გარიგების

საპირისპირო გარიგებაში შესვლის გზით. ე.ი. თუ საწყისი გარიგება იყო ფიუჩერსული კონტრაქტის ყიდვა, დახურვა მოხდება ამ კონტრაქტის გაყიდვით.

რეალურად, ფიუჩერსი სანაძლეოს მსგავსად მოქმედებს. როდესაც სამთვიან პერიოდში კომპანია ფულად შემოსავლებს მოელის აშშ დოლარში, გირვანქა სტერლინგთან მიმართებაში დოლარის გაუფასურების შემთხვევაში, იგი იზარალებს. ფიუჩერსული კონტრაქტის გამოყენებით, კომპანია „სანაძლეოს დებს", რომ დოლარი გაუფასურდება. თუ ეს მოხდება, სანაძლეოდან მოგება გაქვითავს ოპერაციისგან მიღებულ ზარალს. თუ დოლარი გამყარდა, საოპერაციო მოგება გაქვითავს სანაძლეოს წაგებისგან მიღებულ ზარალს. უკიდურეს შემთხვევაში, ფიუჩერსი უზრუნველყოფს ვირტუალურ „არც მოვიგე/არც წავაგე" პოზიციას.

ბ) სავალუტო ოფციონები

ოფციონები ფიუჩერსების მსგავსია, მაგრამ მათ შორის ერთი არსებითი განსხვავებაა. ისინი იძლევა უფლებას, მაგრამ არ წარმოადგენს ვალდებულებას, მომავალში რაიმე კონკრეტული თარიღისათვის წინასწარდადგენილი კურსით შეიძინონ ან გაყიდონ ვალუტა.

ამიტომ კომპანიას შეუძლია:

მოითხოვოს ოფციონის პირობების შესრულება, თუ ეს მის ინტერესებშია;

გამოვიდეს ამ ოფციონიდან, თუ: სპოტკურსი უფრო ხელსაყრელია; ან აღარ არის ვალუტის კონვერტაციის საჭიროება.

ოფციონის პირობების შესრულების შემთხვევაში გაუარესების რისკი აღმოიფხვრება, მაგრამ კვლავ რჩება გაუმჯობესების პოტენციალის დაკარგვა ოფციონის პირობებზე უარის თქმის შემთხვევაში.

ოფციონები ყველაზე მეტად იმ შემთხვევებში გამოიყენება, როდესაც ოპერაციის ვადებთან დაკავშირებით არსებობს გაურკვევლობა ან როდესაც სავალუტო კურსებია ძალიან არამდგრადი.

ხელმისაწვდომია ორი ტიპის ოფციონი – ბანკების გაცემული არასაბირჟო ოფციონები (რომლებიც მორგებულია მომხმარებლის სურვილებზე და შეიძლება გამოყენებულ იქნეს მცირე და საშუალო ზომის კომპანიებისათვის) და ოფციონები, რომლებითაც ბირჟაზე ვაჭრობენ (ამ ოფციონებით ვაჭრობა ხდება იმავე ბირჟაზე, რომელზეც ფიუჩერსებით ვაჭრობენ და ის შეიძლება გამოყენებულ იქნეს უფრო დიდი კომპანიების მიერ).

მნიშვნელოვანი მომენტი:

ოფციონებს აქვთ დამატებითი მოქნილობა ფასთან დაკავშირებით – ოფციონის შესყიდვისათვის საჭიროა პრემიის გადახდა იმის მიუხედავად, მოხდება თუ არა ამ ოფციონის გამოყენება.

ამგვარად, კორპორაციის ფინანსური რისკების მართვის სტრატეგიული მიმართულებები, ფინანსური რისკის ნეიტრალიზაციის შიდა მექანიზმების გამოყენებისა და მათი ჰეჯირების ინსტრუმენტების გამოყენების მნიშვნელობიდან გამომდინარე, სახელმძღვანელოს მომდევნო 29-ე თავში შემოთავაზებული იქნება ვრცლად მმართველობითი გადაწყვეტილების მიღების საკვანძო საკითხები.

25.5. სერვისული ორგანიზაციების მომსახურების პროდუქტების გამოყენება კორპორაციის რეინჟინირინგის პროცესების მართვაში

მართვის თეორიიდან ცნობილია, რომ გადაწყვეტილებებს, რომლებიც ეხება კომპანიის შიდა ფუნქციების გადაცემას სხვა ორგანიზაციაზე ტრადიციულად, "გავაკეთო თუ გავყიდო" გადაწყვეტილებებს უწოდებენ. ამ ტიპის გადაწყვეტილებებს ფინანსური მენეჯერები მაშინ იღებენ, როდესაც დანახარჯების ანალიზს ატარებენ. უკანასკნელ პერიოდში განსაკუთრებით გაიზარდა კომპანიების დაინტერესება სერვისული (მომსახურე) ორგანიზაციების გამოყენებით, რაც რესურსების დაზოგვის ერთ-ერთ რეალურ ალტერნატივად მიიჩნევა სტრატეგიული განვითარების საშუალებას აძლევს კომპანიას. ვინაიდან დანახარჯები ამ ტიპის გადაწყვეტილების მიღების ცენტრალურ საკითხს წარმოადგენს, ფინანსური მენეჯერი კარგად უნდა ერკვეოდეს იმ ფაქტორთა ფართო სპექტრში, რომლებიც ამ გადაწყვეტილებაზე ახდენს გავლენას.

განვიხილავთ კომპანიის შიდა ფუნქციების შესასრულებლად სერვისული – მომსახურე ორგანიზაციების გამოყენების პოტენციურ საქმიანობას და პრობლემებს, ასევე იმ გამოკვლევის შედეგებს, რომელებიც ჩატარდა საფინანსო მომსახურების დარგში – კომპანიებში, რომლებიც მოქმედებენ იპოთეკურ ბაზარზე.

გამოკვლევებმა გვიჩვენა, რომ საზოგადოებრივი ღირებულებების მწარმოებელ ჯაჭვში თანამედროვე კომპანიები მრავალი ტიპის საქმიანობას (როგორც ძირითადს, ისე მეორეხარისხოვანს, გადასცემენ სხვა ორგანიზაციებს, მათ შორის პროდუქციის შექმნას) დისტრიბუციას, ოპერატიულ საქმიანობასა და საინფორმაციო-ტექნოლოგიური სისტემების შექმნას.

კომპანიის შიდა ფუნქციების გადაცემა სხვა სერვისულ ორგანიზაციაზე ქმნის ახალი, ბიზნესპროცესების რეინჟირინგის (ბპრ) შესაძლო მნიშვნელოვან დამოკიდებულებებს და მოითხოვს მართვის მეთოდებისა და ცოდნის ახლებური "პაკეტის" გამოყენებას (იხ. სახელმძღვანელოს 25.1 ქვეთემა). აშკარაა, რომ კომპანიის შიდა ფუნქციების შესასრულებლად სხვა მომსახურე ორგანიზაციების გამოყენებაზე გადაწყვეტილების მისაღებად, საჭიროა ფორმალური პოლიტიკის ინსტრუქციების არსებობა. ამასთან, გამოკვლევებმა გვიჩვენა, რომ პრაქტიკაში მეტ წილ შემთხვევებში ასეთი რამ არ არსებობს.

კომპანიის შიდა ფუნქციების სხვაზე გადაცემა, როგორც სტრატეგიული გადაწყვეტილება სტრატეგიული აზროვნების ნახტომისებრი განვითარების ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ნაწილად გვევლინება, რომლის მიზანია კომპანიის კონკურენტუნარიანობის ამაღლება, ისეთი კომპანიის ფორმირება, სადაც შესაძლებელი იქნება ინვესტიციებისა და კომპანიის მართვის ორიენტირება საქმიანობის ვიწრო წრეზე, კერძოდ, კომპანიის ძირითად სიმძლავრეებსა და შესაძლებლობებზე. ეს შესაძლებლობები კომპანიაში წარმოქმნის ისეთი საქმიანობის ჯაჭვს, რომელთაც მენეჯერები ერთმანეთთან იმგვარად აკავშირებენ, რომ შეიქმნას განსხვავებული ტიპის ღირებულება კომპანიის სპეციფიკური მომხმარებლებისათვის, ამით ისინი აღწევენ კომპანიის კონკურენციულ უპირატესობას ბაზარზე. ღირებულების მწარმოებელ სისტემაში შემავალი თითოეული საქმიანობისთვის კომპანიამ უნდა მიაღწიოს ეფექტიანობის გარკვეულ დონეს. აღწევს კი კომპანია ეფექტიანობის სათანადო დონეს, ანუ

ისეთ დონეს, რომელიც უკეთესია კომერციული მსოფლიოს სხვა ქვეყნების მიერ მიღწეულ ეფექტიანობის დონეზე? თუ ამას ვერ ახერხებს კომპანია, მან უნდა უპასუხოს ასეთ კითხვას: შესაძლებელია კომპანიის საქმიანობის შედეგების გაუმჯობესება კომპანიის ზოგიერთი შიდა ფუნქციის სერვისულ ორგანიზაციებზე გადაცემით ან გარეშე მახრეების სხვა სახის მონაწილეობით, მაგალითად, ერთობლივი საქმიანობით.

კომპანიის საქმიანობის შედეგების გაუმჯობესება, რის მიღწევაც შესაძლებელია კომპანიის შიდა ფუნქციების სხვა ორგანიზაციაზე გადაცემით, შეიძლება ეხებოდეს: საქმიანობის შედეგების გაუმჯობესებას დანახარჯების მინიმიზაციით; პროდუქციის (მომსახურების) ხარისხისა და წარმოების ელასტიკურობის გაუმჯობესებით ზედნადები ხარჯების შემცირებით, წარმოების მასშტაბების ზრდით განპირობებული დანახარჯების ეკონომიით, მოწინავე ტექნოლოგიების გამოყენებით, ლევერიჯის ამაღლებით; ორიენტაციის გაძლიერებით კომპანიის ძირითად შესაძლებლობებზე და კომპანიის ზომის ოპტიმიზაციით. საბოლოო ჯამში, კომპანიამ სერვისულ (მომსახურე) ორგანიზაციაზე შიდა ფუნქციების, გადაცემით შეიძლება მნიშვნელოვან უპირატესობას მიაღწიოს სტრატეგიულ განვითარებაში.

ამასთან ისიც, აღსანიშნავია, რომ პრაქტიკაში არცთუ ისე იშვიათად ყოფილა ისეთი შემთხვევები, როდესაც ამგვარი სტრატეგიული არჩევანი კრახით დამთავრებულა. მართალია, კომპანიის შიდა ფუნქციების მომსახურე ორგანიზაციაზე გადაცემის კონტრაქტები მიზნად ისახავს დანახარჯების ეკონომიას სულ მცირე 15%-ით მაინც (და ზოგჯერ 20-25%-საც კი), მაგრამ ხშირად ხდება, რომ ვერ მიიღწევა დანახარჯების ეკონომიის დასახული მაჩვენებელი. შეიძლება დანახარჯების ეკონომიამ მხოლოდ 9% შეადგინოს, ან მარტო წაუგებლობის პოზიციას მიაღწიოს, ან შეიძლება დანახარჯები გაიზარდოს კიდეც. ამგვარი შედეგები მაშინ დაფიქსირდება, როდესაც მომსახურების მომწოდებელი სათანადოდ ვერ აფასებს დანახარჯებს, არასწორად იგებს კონტრაქტს და სათანადო კონტროლს არ უწევს დანახარჯებს. ანალოგიურად, კომპანიის შიდა ფუნქციების მომსახურე ორგანიზაციაზე გადაცემით შეიძლება გაუარესდეს ხარისხი, კერძოდ მაშინ, როდესაც მომსახურების დონეები დასაბუთებულად არ არის განსაზღვრული და სათანადოდ არ კონტროლდება. ასეთ შემთხვევაში, ნაცვლად იმისა, რომ ამგვარი სტრატეგიული გადაწყვეტილებებით უფრო ეფექტიანად იქნეს გამოყენებული კომპანიის შესაძლებლობები, კვალიფიკაცია და ცოდნა კონკურენტუნარიანობის ასამაღლებლად და კომპანიის საქმიანობის შედეგების გასაუმჯობესებლად, ძირი ეთხრება კომპანიის ფასეულობებს, რომელებსაც ის ეყრდნობა კონკურენციული უპირატესობების მოსაპოვებლად.

ტრადიციულად გადაწყვეტილების მიღება კომპანიის შიდა ფუნქციების მომსახურე ორგანიზაციაზე გადაცემის შესახებ ფინანსური მენეჯერის კომპეტენციაში შედის. ეს გადაწყვეტილება, რომელსაც "გავაკეთო თუ გავყიდო" გადაწყვეტილების მიღება უწოდეს, მოითხოვს მისგან სათანადო კვალიფიკაციას და ცოდნას, რათა განსაზღვროს,შეაფასოს და შეუდაროს ერთმანეთს სათანადო დანახარჯები, რომელთა გაწევაც მოუწევს კომპანიას შიდა და გარეშე წყაროების გამოყენების შემთხვევაში თავისი მიზნების მისაღწევად.

კომპანიის შიდა ფუნქციების მომსახურე ორგანიზაციაზე გადაცემა საფინანსო მომსახურების დარგში

დასავლეთის განვითარებული ქვეყნების პრაქტიკაში ამ სფეროში უკანასკნელ წლებში ჩატარებული გამოკვლევების უმეტესობა კონცენტრირებული იყო მატერიალური წარმოების დარგებზე (პროდუქციის მწარმოებელ კომპანიებზე). მომსახურების სფეროს დარგები, როგორიცაა საფინანსო მომსახურება, მეტ-ნაკლებად უგულებელყოფილი იყო. იმისათვის, რომ ნათელი წარმოდგენა შექმნილიყო კომპანიის შიდა ფუნქციების სხვა ორგანიზაციაზე გადაცემის გადაწყვეტილების არსსა და მნიშვნელობაზე მომსახურების სფეროს დარგებში, გამოკვლევა ჩატარდა დიდი ბრიტანეთის მშენებლობის დარგში, სადაც, სამშენებლო საზოგადოებები მიმართავენ იპოთეკურ დაფინანსებას საცხოვრებელი სახლების ყიდვის ხელშესაწყობად, იყენებენ სხვა სახის პირადი დაფინანსების საშუალებებსაც, (როგორიცაა მოსახლეობის პირადი დანაზოგები და სიცოცხლის დაზღვევა). გამოკვლევის პროცესში გასაუბრება ჩატარდა ექვს ორგანიზაციაში, მათ შორის, როგორც გაერთიანებული სამეფოს უმსხვილეს სამშენებლო საზოგადოებებში, ისე ყველაზე მცირე სიდიდის საზოგადოებებშიც, საზოგადოებაში(რომელიც გარკვეულ რეგიონს ემსახურება რამდენიმე ფილიალის მეშვეობით).

დადგინდა რომ სამშენებლო საზოგადოებებიც იმავე ტიპის იძულებით ფაქტორებს ექვემდებარება, რასაც სხვა დარგების კომპანიები, რომლებიც აქტიურად იყენებენ კომპანიის შიდა ფუნქციების სხვა ორგანიზაციაზე გადაცემის პრაქტიკას. ბაზარი დღითიდღე კონკურენციული ხდება, რაც კომპანიებს აიძულებს უფრო აგრესიულ პოლიტიკას მიმართონ თავიანთი საქმიანობის შედეგების გასაუმჯობესებლად. აღნიშნული დარგის რეგულირების შეწყვეტამ, ბაზარზე ახალ-ახალი კონკურენტების განუწყვეტელმა მოდინებამ და კლიენტების ინფორმირებულობის გაადვილებამ გამოქვეყნებული წყაროებისა და ინტერნეტის მეშვეობით გაამძაფრა კონკურენციული გარემო და სამშენებლო საზოგადოებები კრიტიკულ მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ. ყველა მათგანს აწუხებდა პასუხი შემდეგ კითხვაზე: როგორ უნდა შეინარჩუნონ და გაუმჯობესონ თავიანთი საქმიანობის შედეგები. გარდა ამისა, სამშენებლო დარგშიც, ისევე როგორც სხვა დარგების უმეტესობაში, დღითი დღე იზრდება მომსახურების მომწოდებელი კომპანიების რიცხვი იმ დონეზე, რომ გარედან შესაძლებელია ნებისმიერი სახის მომსახურების მიღება, რომელიც აუცილებელია ღირებულების მწარმოებელი ჯაჭვის საბოლოო შედეგის მისაღწევად. სამშენებლო დარგის ძირითადი ბიზნესის (იპოთეკური სესხების გაცემა) ორგანიზაციებიც კომპანიის შიდა ფუნქციების სხვაზე გადაცემას მიიჩნევენ აქტივებში ჩადებულ ინვესტიციებთან დაკავშირებული რისკების სხვაზე, გარე მომწოდებელზე, გადაცემის საუკეთესო საშუალებად.

გამოკვლევის შედეგები:

1) პროდუქციის შექმნა. მრავალ სამშენებლო საზოგადოებას სხვადასხვა ნომენკლატურის პროდუქცია ჰქონდა ნაყიდი, რომელსაც შემდეგ კლიენტების სპეციფიკური მოთხოვნილებების გათვალისწინებით სახეს უცვლიდა და თავის სასაქონლო ნიშანს ანიჭებდა. თუმცა ისიც უნდა აღინიშნოს რომ ამგვარი სტრატეგია გამოყენებული იყო მხოლოდ დამხმარე პროდუქციის მიმართ და არა იპოთეკური სესხების გაცემისას.

არსებული პროდუქციის სხვისგან შესყიდვით სწრაფად და მოქნილად ფართოვდებოდა სამშენებლო საზოგადოების პროდუქციის ნომენკლატურა და სრულყოფილად გამოიყენებოდა მოცემულ პროდუქციასთან მიმართებით საზოგადოების გამოცდილება და კვალიფიკაცია. როდესაც პროდუქცია თვითონ სამშენებლო საზოგადოებაში იყო შექმნილი,პროდუქციის შექმნაში საზოგადოებას ხშირად ჰქონდა მიღებული სხვა ორგანიზაციებისგან დახმარება. ფუნქციების "განაწილების" ანალოგიური პრობლემები ახასიათებს სხვა ისეთ დარგებსაც, რომელთათვისაც მთავარია პროდუქციის დიზაინი, მაგალითად, ტანსაცმლის წარმოება. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ამგვარი სტრატეგიის ძირითადი სარგებელი მდგომარეობს პროდუქციის შექმნის დაჩქარებასა და კომპანიის საკუთარი გამოცდილების უკეთ გამოყენებაში.

2) **დისტრიბუცია.** ბაზრაზე შესაღწევად აუცილებელია პროდუქციის ეფექტური დისტრიბუციის (გასაღების) ორგანიზება. სამშენებლო საზოგადოებები ტრადიციულად თავიანთი პროდუქციის დისტრიბუციას ახორციელებენ ფილიალების ქსელით – საცალო ვაჭრობის ობიექტების მეშვეობით, რომლებიც კონტრაქტებს დებენ კლიენტებთან და ხელს უწყობენ პროდუქციის გასაღებას. ამგვარი სტრატეგია საჭიროებს დიდ ინვესტიციებსა და ფილიალების დაკომპლექტებას მრავალრიცხოვანი კადრებით. შესაბამისად, სამშენებლო საზოგადოებებისათვის გავრცელებულ პრაქტიკას წარმოადგენს იურისკონსულტანტების, უძრავი ქონების სააგენტოებისა და სხვა პროფესიული კონსულტანტების ფართო ქსელის შექმნა რათა მიღწეულ იქნეს პროდუქციის ფართომაშტაბიანი დისტრიბუცია, მნიშვნელოვანი დამატებითი დანახარჯების გარეშე. ამგვარი საშუამავლო ღონისძიებები ხშირად გამოიყენება პერიფერიებში, სადაც საზოგადოებას არა აქვს ფილიალი.

მსხვილ სამშენებლო საზოგადოებას შეიძლება ჰქონდეს 1000-ზე მეტი სააგენტო, რომლებიც ერთობლივად ახორციელებენ საზოგადოების იპოთეკური მომსახურების უდიდეს ნაწილს. შესაბამისად, ამგვარი საქმიანობა მჭიდროდ არის ინტეგრირებული სამშენებლო საზოგადოების სესხის გაცემის პროცესებთან და საინფორმაციო სისტემებთან.

3) **ოპერატიული საქმიანობა.** ოპერატიული საქმიანობა გულისხმობს სამშენებლო საზოგადოების ყოველდღიურ საქმიანობას. მაგალითად, იპოთეკური სესხების გაცემის კონტექსტში ოპერატიული საქმიანობა მოიცავს კლიენტის მონაცემებს (მათ შორის გადახდისუნარიანობის) გამოკვლევას, რისკის შეფასებას, იურიდიული მომსახურების გაწევას ქონების გადაცემასთან დაკავშირებით და ოპერაციების დამუშავებას არსებული იპოთეკური სესხების ფონზე. ამგვარი საქმიანობის განმეორებითი ხასიათი ხელს უწყობს საზოგადოების მწარმოებლურობის გაუმჯობესებას. გამოკვლეულ ყველა ორგანიზაციაში იურიდიული მომსახურების ფუნქციები მთლიანად ან ნაწილობრივ სხვა ორგანიზაციებში იყო გადაცემული. იურიდიული მომსახურების ბაზარი სამშენებლო საზოგადოებას უადვილებს იმ იურისტთა სიის მოპოვებას, რომლებიც შეასრულებენ ქონების გადაცემის მაბლონურ სამუშაოებს. ანალოგიურად, სამშენებლო საზოგადოებები გარეშე მხარის მომსახურებას იყენებენ გადასაცემი ქონების გამოსაკვლევადაც, რაც მათი მომსახურების გეოგრაფიული არეალის გაფართოების საშუალებას იძლევა დანახარჯების ეკონომიის პირობებში.

ოპერატიული საქმიანობა ხშირად ეყრდნობა საინფორმაციო სისტემებს. მართალია, მეტ წილ დარგებში საინფორმაციო სისტემების შექმნის ფუნქცია სხვა მომსახურე ორგანიზაციებში არის გადაცემული, მაგრამ გამოკვლეული სამშენებლო საზოგადოებები ხშირად უპირატესობას ანიჭებდნენ ამ ფუნქციების საკუთარი ძალებით განხორციელებას. ამგვარ მიდგომას მრავალი სასარგებლო არგუმენტაცია ამყარებს: საინფორმაციო ტექნოლოგიები იყოფა ძირითად საქმიანობად, რომლებიც გავლენას ახდენდა კლიენტების მომსახურების ხარისხზე, უზრუნველყოფდა კონფედენციალობის დაცვას და ხშირ შემთხვევაში, დანახარჯების თვალსაზრისით უფრო ეფექტიანად იყო მიჩნეული ამ ფუნქციების შესრულება საკუთარი ძალებით. საინფორმაციო ტექნოლოგიების მომსახურების ფუნქციები გარე ორგანიზაციებზე ძირითადად მაშინ იყო გადაცემული, როდესაც არსებული რესურსები შეზღუდული იყო და აუცილებელი იყო სისტემების შექმნისთვის დადგენილი ვადების დაცვა.

მიუხედავად ამისა, საინფორმაციო ტექნოლოგიების შექმნის სამუშაოებს თვითონ აკონტროლებდა ყველა სამშენებლო საზოგადოება, გარკვეული რისკებისა და პოტენციურად მაღალი საინვესტიციო დანახარჯების პირობებში. ამ პრობლემის გადასაჭრელად როგორც მსხვილი, ისე მცირე ზომის სამშენებლო საზოგადოებები სარგებლობდა ერთობლივად განხორციელებული ღონისძიებებით. მაგალითად "ლინკს" დაფუძნებული ჰქონდა კონსორციუმი, რათა წევრები უზრუნველეყო სალაროს ავტომატური აპარატების ეროვნული ქსელით. კონსორციუმს შეეძლო თავისი წევრების დახმარება პრობლემის მოგვარებაში, რომლებიც წარმოიშობოდა კლიენტებისთვის ახალი ტიპის მომსახურების შეთავაზების დროს გეორაფიული სიშორისა და ახალ სფეროში საკმარისი გამოცდილების უქონლობის გამო. მცირე ზომის სამშენებლო საზოგადოებებიც ასევე იღებდნენ სარგებელს პროგრამული უზრუნველყოფის მომხმარებელი ჯგუფების წევრობიდან, რაც მათ ახალი საინფორმაციო ტექნოლოიების განხილვებში მონაწილეობისა და შემდეგ დამტკიცებული პროგრამული უზრუნველყოფის პროექტებში მონაწილეობის საშუალებას აძლევდა. მცირე ზომის სამშენებლო საზოგადოებებისთვის პროგრამული უზრუნველყოფის შექმნის დანახარჯები სულ მცირე 10%-მდე მაინც იყო შემცირებული იმ დანახარჯებთან შედარებით, რომლებიც მათ საკუთარი ძალებით უნდა გაეწია.

4) მიწოდების ქსელის მართვა. გარედან მიწოდება საჭიროებს მართვის ახალი მეთოდების შემუშავებას. მენეჯერებს სჭირდებათ სათანადო კვალიფიკაცია და პრაქტიკული ცოდნა, რათა განსაზღვრონ პოტენციური მომწოდებლები და შეაფასონ მათი სანდოობა. საჭიროა კონტრაქტების შედგენა და შეთანხმება საქმიანობის მაჩვენებლების ისეთი ნორმების (სტანდარტების) უზრუნველყოფის შესახებ, რაც მყიდველ ორგანიზაციას შეიძლება ადრე ნათლად გაცნობიერებული არ ჰქონდა. მართვის სტილის შეცვლა საჭიროა პერსონალში მომხდარი ისეთი ცვლილებების გასაკონტროლებლად, რასაც იწვევს შიგა ფუნქციების სხვა ორგანიზაციაზე გადაცემა კომპანიის საკუთარი პერსონალის მოტივაციის პონენციური დანაკარგების დასარეგულირებლად. გარდა ამისა, მენეჯერებმა უნდა ისწავლონ, როგორ იმუშაონ მომწოდებელ ორგანიზაციებთან და მათ განსხვავებულ კულტურასთან, როგორ გააკონტროლონ მომწოდებელთა საქმიანობის შედეგები (ეფექტიანობა). გამოკვლეული ორგანიზაციების უმეტესობა

აღიარებდა, რომ მოცემული ფუნქციების სხვაზე გადაცემა, შეთანხმება ეფექტიანობის მაჩვენებლების ნორმების შესახებ, საქმიანობის კოორდინაცია და მომწოდებლის საქმიანობის მონიტორინგის განხორციელება ხშირ შემთხვევაში ზრდის მმართველობით დანახარჯებს.

კვლევის შედეგად გამოიკვეთა ასევე რომ ორგანიზაციების მოსაზრებები იმის შესახებ, თუ როდის არის ორგანიზაციისთვის სასარგებლო მიწოდების ფუნქციების სხვაზე გადაცემა, პასუხები განსხვავებული იყო: რესპოდენტთა უდიდესი ნაწილი ამგვარ სტრატეგიას დამაკმაყოფილებლად აფასებდა, სხვებს არადამაკმაყოფილებლად მიაჩნდა. თუმცა ამგვარი დასკვნები იმ მენეჯერებს ეკუთვნოდა, რომლებსაც არ ჰქონდათ საკმარისი მტკიცებულებების ბაზა, რომლის საფუძველზეც უნდა მიეღოთ გადაწყვეტილება. მხოლოდ გამოკვლეული ორგანიზაციების ნახევარს მიაჩნდა, რომ მომსახურე ორგანიზაციების საქმიანობის შედეგები პასუხობდა მათთვის წაყენებულ მოთხოვნებს დამაკმაყოფილებლად. სამშენებლო საზოგადოების გამოკვლევამ გამოავლინა საერთო მოსაზრება, რომ ოპერაციების შესრულება თვითონ ორგანიზაციის ძალებით უფრო საიმედო, მოქნილი და ეფექტიანია. ამავე დროს ბევრ სფეროში, ორგანიზაციაში მიღწეული ეფექტიანობის მაჩვენებლები (სტანდარტები) გაცილებით უფრო ღირსშესანიშნავი იყო, ვიდრე ის, რისი მიღწევაც შეიძლებოდა ორგანიზაციის ფუნქციების გარეშე ძალების შესრულებისას.

სხვა ორგანიზაციაზე კომპანიის შიდა ფუნქციების გადაცემის სტრატეგიის უქონლობა.

სხვა ორგანიზაციაზე კომპანიის შიდა ფუნქციების გადაცემის გადაწყვეტილებებს ხშირად განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს კომპანიისათვის თუმცა გამოკვლეულ სამშენებლო საზოგადოებებში მხოლოდ ერთს ჰქონდა ყოვლისმომცველი, ფორმალური, დამტკიცებული ინსტრუქციები სხვა ორგანიზაციაზე კომპანიის შიდა ფუნქციების გადაცემის გადაწყვეტილებების მიღების შესახებ. აღნიშნული საზოგადოების პოლიტიკა განსაზღვრავდა იმ როლსა და ფუნქციებს, რომლებიც უნდა შეესრულებინა გარე მომსახურე ორგანიზაციას სამშენებლო საზოგადოების განვითარებაში. გადაწყვეტილებების დელეგირებას განსაზღვრავდა ასევე მართვის სხვადასხვა დონისთვის, მომსახურების ხარისხთა, ფირმის სასაქონლო ნიშანთა, საბიუჯეტო დანახარჯებთან დაკავშირებული რისკის ფაქტორის გათვალისწინებით და ისე მომსახურე ორგანიზაციის გამოყენების გავლენას სამშენებლო საზოგადოებაზე იმ შემთხვევაში, თუ მომწოდებელი შეიცვლებოდა .ინსტრუქციები, რომლებიც არეგულირებდა ურთიერთობებს მომსახურე ორგანიზაციის საქმიანობასთან კულტურული შესადარისობის ერთობლივი დაგეგმვისა და გრძელვადიანი ურთიერთობების დასამყარებელი ღონისძიებების გათვალისწინებით.

სხვა სამშენებლო საზოგადოებებში ფორმალური პოლიტიკის ინსტრუქციები ჩანაცვლებული იყო "გავაკეთო თუ ვიყიდო" გადაწყვეტილების აქტიური განხილვით თუმცა, თვითონ სამშენებლო საზოგადოებაში განსხვავებული მოსაზრებები არსებობდა მომსახურე ორგანიზაციების გამოყენების მიზანშეწონილობის თაობაზე

ნახ.25.7 ღირებულების მწარმოებელი ჯაჭვის მოდელის სქემაზე ნაჩვენებია კომპანიის შიდა ფუნქციების სხვა ორგანიზაციაზე გადაცემის გადაწყვეტილების მიღების პოლიტიკის ფორმირების ორი მიდგომა – წინასწარგამიზნული

(ფორმალური) და იძულებითი. ორივე მიდგომა ითვალისწინებს რისკის გადაცემას. თუმცა, ფორმალური მიდგომა ხელს უწყობს უფრო ქმედითი და კონტროლირებადი გადაწყვეტილებების მიღებას კომპანიის შიდა ფუნქციების სხვა ორგანიზაციაზე გადაცემის შესახებ.

<table>
<tr><td colspan="4">კომპანიის ინფრასტრუქტურა</td></tr>
<tr><td colspan="2">კადრების მართვა</td><td colspan="2">❖ სხვა ორგანიზაციების გამოყენება კადრების შესარჩევად და დასაკომპლექტებლად
❖ რეალიზაციის საკითხებში ტრენინგების ჩატარების ფუნქციების გადაცემა</td></tr>
<tr><td colspan="2">ტექნოლოგიების შექმნა</td><td colspan="2">❖ საინფორმაციო ტექნოლოგიების სისტემების შექმნის ფუნქციების გადაცემა</td></tr>
<tr><td colspan="2">მატერიალურ-ტექნიკური მომარაგება</td><td colspan="2">❖ პროგრამული უზრუნველყოფის ერთობლივი შესყიდვის პროგრამები მცირე ზომის სამშენებლო საზოგადოებისა</td></tr>
<tr><td>მატერიალურ-ტექნიკური მომარაგება ადგილზე მომსახურებით
❖ საოფისე საკანცელარიო საქონლის მომწოდებელი კომპანიების გამოყენება ფორმებითა და ბროშურებით მომარაგებისა და დისტრიბუციისთვის</td><td>ოპერატიული საქმიანობა
❖ სალაროს აპარატები
❖ ბაზრის გამოყენება იურიდიული და კვლევითი მომსახურებისათვის
❖ დიდი მოცულობის ან სპეციალური ბეჭდის ფუნქციების გადაცემა</td><td>მარკეტინგი და რეალიზაცია
❖ თანმდევი პროდუქტების შესყიდვა პროდუქციის ნომერკლატურის გასაფართოებლად სხვა ორგანიზაცი-ების გამოყენება ბაზრის გამოსაკვლევად, საკუთარი პროდუქციის შექმნაში დასახმარებლად და პროდუქციის რეკლამირებისათვის
❖ თანმდევი პროდუქტების შესყიდვაპროდუქციის ნომერკლატურის გასაფართოებლად სხვა ორგანიზაცი-ების გამოყენება ბაზრის გამოსაკვლევად, საკუთარი პროდუქციის შექმნაში დასახმარებლად და პროდუქციის რეკლამირებისათვის</td><td>მომსახურება
❖ დავალიანების ამოღების საკითხებში გარე კონსულტანტებისა და სადაზღვევო მოთხოვნების ცხელი ხაზების გამოყენება</td></tr>
</table>

ნახაზი 25.7. ღირებულების მწარმოებელი ჯაჭვის მოდელის სქემა.

კომპანიის შიდა ფუნქციების სხვა ორგანიზაციაზე გადაცემის შესახებ გადაწყვეტილებების მიღება

რამდენადაც ნებისმიერი დარგი და საწარმო, გარკვეული თვალსაზრისით, უნიკალურია შესაბამისად, ფაქტორები, რომლებიც გათვალისწინებული უნდა იყოს კომპანიის შიდა ფუნქციების სხვა ორგანიზაციაზე გადაცემის შესახებ გადაწყვეტილებების მისაღებად განსხვავებული იქნება სხვადასხვა კომპანიაში და კონკრეტულ სიტუაციაში.

ამ ტიპის გადაწყვეტილებების მიღების დროს სასარგებლოა ისეთი სტანდარტული ანალიტიკური საშუალებების გამოყენება, როგორიცაა PEST და SWOT ანალიზი, ხოლო ღირებულების მწარმოებელი ჯაჭვის მოდელი (ნახ. 25.7) კომპანიას ეხმარება იმ გადაწყვეტილებების განხილვასა და გაანალიზებაში, რომელთა მიღებაც შეუძლია კომპანიას (იხილეთ წინამდებარე სახელმძღვანელოს თავი 19–სტრატეგიული ანალიზის კონცეფციები და მეთოდების სისტემა).

ზემოთ აღწერილ სიტუაციაში კომპანიის შიდა ფუნქციების სხვა ორგანიზაციაზე გადაცემის შესახებ გადაწყვეტილებების მიღება დანახარჯების ანალიზს ეყრდნობოდა. გამოკვლევამ უჩვენა, რომ სამშენებლო საზოგადოებებში ხშირად ატარებდნენ იმ ცვლადი დანახარჯებისა და ზედნადები ხარჯების ყოვლისმომცველ ანალიზს, რომლებიც დაკავშირებული იყო საზოგადოების ყველა სახის საქმიანობასთან, შესაბამის აქტივებთან და მათ შექმნასთან. გარდა ამისა, რამდენიმე რესპონდენტს გათვალისწინებული ჰქონდა იმ რესურსებთან დაკავშირებული ხელსაყრელი დანახარჯებიც, რომელიც ხელმისაწვდომი გახდებოდა სამშენებლო საზოგადოებისათვის თავისი ფუნქციების შესასრულებლად მომსახურე ორგანიზაციის გამოყენების შედეგად, როგორიცაა, მაგალითად, ალტერნატიული ამონაგების თანხები, რომლებიც მიიღება შიდა პერსონალის საქმიანობით, ამ საოფისე ფართობის ალტერნატიული გამოყენება.

პრინციპში დანახარჯების ანალიზმა ასევე უნდა მოიცვას პოტენციური მომწოდებლის დანახარჯების ანალიზიც. იმისათვის, რომ კომპანიამ არ განიცადოს იმედგაცრუება სხვა ორგანიზაციაზე გადაცემული საქმიანობის დანახარჯების სიდიდეში, მომსახურე ორგანიზაციისთვის წაყენებული ნებისმიერი მოთხოვნა დაბალი დანახარჯების უზრუნველყოფის შესახებ დასაბუთებული უნდა იყოს სათანადო დანახარჯების მატარებლების დადგენით (როგორიცაა, წარმოების მასშტაბების ზრდით განპირობებული დანახარჯების ეკონომია, შესამცირებელი დანახარჯების ანალიზი პრიორიტეტების მიხედვით და შრომითი ხელშეკრულებები, რომლებიც ითვალისწინებს შედარებით მცირე დანახარჯებს).

გამოვლინდა, რომ გამოკითხული რესპოდენტების უმრავლესობა მნიშვნელოვნად დამოკიდებულია მიწოდების ბაზრებზე და მათ ძალიან აწუხებთ მომწოდებლის მიმდინარე და პოტენციური საბაზრო ძალაუფლება. პოტენციური მომწოდებლები ის მომწოდებლები არიან, რომლებიც კომპანიებისთვის ხელმისაწვდომია და ამავე დროს შეუძლიათ დააკმაყოფილონ მასზე გადაცემული საქმიანობების ეფექტიანობის სტანდარტები. საზოგადოდ შიდა მოწოდებით განპირობებული დანაკარგები უფრო გაზრდილი იყო მომწოდებლის პოტენციური სავაჭრო ძალაუფლების გაძლიერების შედეგად იმ შემთხვევაში, როდესაც ისინი არ მოქმედებდნენ კონკურენტულ ბაზრებზე ან

სამშენებლო კომპანიას არ ჰქონდა მნიშვნელოვანი ბარიერები შიდა ძალებით მოწოდების მომსახურების აღსადგენად.

კომპანიამ, მომწოდებლების ფინანსური სიძლიერისა და მათ მომავალ სტაბილურობასთან ერთად, ასევე უნდა განიხილოს სხვა გრძელვადიანი საკითხები, რომლებიც ეხება მოწოდების ბაზრის კონცენტრაციის ხარისხს. მოკვლევიდან გამომდინარეობს, რომ მოწოდების პირობების განხილვაში მიზანშეწონილია ისეთი ფაქტორების გათვალისწინებაც, როგორიცაა მომწოდებლის მზაობა, დააკმაყოფილოს კომპანიის კონკრეტული მოთხოვნილებები და აუცილებლობის შემთხვევაში დაკავდეს ისეთი საქმიანობით, რომელიც დაგეგმვის ინტეგრაციის საშუალებას მისცემს კულტურული შესადარისობის გარკვეული ხარისხის უზრუნველყოფასთან ერთად.

ამრიგად, მრავალ დარგს ისეთი გარემო პირობები ახასიათებს, როგორიც საფინანსო მომსახურების დარგს. ამგვარ პირობებს განეკუთვნება კონკურენციული ზეწოლა, სამუშაოების სწრაფად შესრულების საჭიროება და ცვალებადი მოთხოვნა და ამით განპირობებული პერიოდული სიჭარბე ან საკუთარი რესურსებისა და სიმძლავრის უკმარისობა. თითოეული ზემოთ აღნიშნული ფაქტორი მჭიდროდ არის დაკავშირებული კომპანიის შიდა ფუნქციების სხვა ორგანიზაციაზე გადაცემის გადაწყვეტილებასთან, შესაბამისად, ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგის სრულყოფისა და მმართველობით პრაქტიკაში დამკვიდრებით შესაძლებელი იქნება კორპორაციის (ბიზნეს-სფეროების) ეფექტიანობის ამაღლება და მოსახლეობის კეთილდღეობის განუხრელი ზრდა.

კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის:

1. დაახასიათეთ ბიზნესპროცესების რეინჟინირინგის (ბპრ) და აზროვნების ახალი წესის უმნიშვნელოვანესი პროცესები.
2. ჩამოაყალიბეთ ბპრ-ის (BPR) წარმატების ძირითადი პირობები და მისი გაუმჯობესების ფაზების კლასიფიკაცია.
3. გააცნობიერეთ ბიზნეს პროცესების გაუმჯობესების კონცეფციის მიდგომები და განიხილეთ მიდგომა „ექვსი სიგმა“.
4. წარმოადგინეთ სტრატეგიული მართვის მოდელების კატეგორიები.
5. ჩამოთვალეთ დასავლეთში მიღებული ჰოლულარული მართვის კონცეფციები.
6. დაახასიათეთ იმიტაციური მოდელების სისტემა და გააცნობიერეთ ფინანსური მენეჯმენტის პრაქტიკაში გამოყენებული ინსტრუმენტები (მოდელები).
7. ჩამოაყალიბეთ საბანკო ინოვაციების შემუშავების პროცესის ეტაპები და დაახასიათეთ საერთაშორისო ანგარიშსწორების ელექტრონული სისტემა - SWIFT.
8. დაახასიათეთ ბანკის ფინანსური მდგომარეობის რეიტინგული სისტემა - CAME და ჩამოაყალიბეთ საბანკო სექტორის ბპრ-მართვის ასპექტები.
9. გააცნობიერეთ საპროცენტო რისკის არსი და მართვის (ჰეჯირების) სისტემა.
10. დაახასიათეთ სავალუტო რისკის ტიპები და მათი ჰეჯირების ინსტრუმენტები: ა) ანგარიშფაქტურა (ანგარიშსწორება); ბ) ჩათვლა; გ) დაბალანსება; დ) ანგარიშსწორების დაჩქარება და დაყოვნება.
11. რას წარმოადგენს სავალუტო ფიუჩერსული კონტრაქტი?

12. რას წარმოადგენს ჰეჯირება ფულადი სახსრის ბაზრის მეშვეობით?
13. დაახასიათეთ სერვისული ორგანიზაციების პროდუქტების გამოყენება რეინჟირინგის პროცესებში.

გამოყენებული დარეკომენდირებული ლიტერატურა:

1. ბერიძე რ., საბანკო მენეჯმენტი, გამომცემლობა „უნივერსალი", თბ., 2009;
2. გოგოხია მ., საბანკო ნსაქმე, თბ.2007
3. ინგოროყვა ა., ცაავა გ.,, ფინანსური მენეჯმენტი, სახელმძღვანელო 2 ტომად, სტუ, თბ., 2011;
4. სარჩიმელია რ. რისკის ელემენტები, თბ., 2003, 132 გვ.;
5. ჩიბურდანიძე ლ., საბანკო საქმე, გამომცემლობა „თბილისი", თბ.,2008, 155 გვ.
6. ცაავა გ., საბანკო საქმე, ლექციების კურსი, თბ.,2005. 685 გვ.;
7. ცაავა გ., ფინანსები, ფულის მიმოქცევა, ფინანსური ინჟინერია, კრედიტი, თბ., 2002;
8. წიგნი F9, ფინანსური მართვა, სრული ტექსტი, სახელმძღ. ACCA თარგმნილი საქ. ბაფ-ის მიერ, თბ., 2011;
9. Бартон Т., Шелсир У., Уокер П., Риск-Менеджмент, Практика ведущ., М. 2008;
10. Бурении А. Н.,Ринок ценних бумаг и производных финансових инструментов.- М. НТО им. С. И. Вавипова, 2009;
11. Маршал Дж.Ф. , Бануел В.К., Финансовая Инженерия: М. 1998;
12. Никитина Т.В.Страхование комерческих финансових рисков, М., 2002;
13. Корпоративние финансы: Учебник для вузов. Под. ред. М. В. Романовского, А. И. Вострокрутовой. Стандарт третьего поколения. - СПБ.: Питер. 2011 - 592 ст;
14. Харингтон Дж. Оптимизация бизнес-процесов, Санкт-Петербург 2002, ст. 1
15. Галию Л. Финансовая инженерия: инструмети и сособи управления финансовим риском, М. : ТВА, 1998;

თემა 26. ბიზნესის (კომპანიის) ღირებულების შეფასების პრობლემები და ბაზრის ეფექტიანობის კონცეფციური ასპექტები

✧ თემის სტრუქტურა:

26.1. ბიზნესის (კომპანიის) ღირებულების შეფასების თანამედროვე მდგომარეობა და მისი სრულყოფის პრიორიტეტული მიმართულებები;
26.2. ღირებულების შეფასების მეთოდების გამოყენება კორპორაციულ მართვაში;
26.3. ბაზრის ეფექტიანობის კონცეფციური ასპექტები.

თემის მიზანი:

1. გააცნობიეროთ ბიზნესის (კომპანიის) ღირებულების შეფასების თანამედროვე მდგომარეობა და მეთოდების გამოყენება კორპორაციულ ფინანსურ მართვაში.
2. დაახასიათოთ ბაზრის ეფექტიანობის კონცეფციის მაჩვენებლები.

თემის შესწავლის შემდეგ თქვენ შეძლებთ:

1. დაახასიათოთ საშემფასებლო საქმიანობაში ბიზნესის ღირებულების შეფასების პრინციპების არსი, ძირითადი მიდგომები და შეფასების პროცესის ალგორითმი;
3. განიხილოთ ბიზნესის შეფასების პროცესისათვის აუცილებელი ინფორმაციის კლასიფიკაცია და მისი ძირითადი წყაროების მაჩვენებლები;
5. გააცნობიეროთ საშემფასებლო საქმიანობის საზღვარგარეთული გამოცდილება და მიიღოთ გადაწყვეტილება მისი ადაპტირებული ფორმით პრაქტიკაში დანერგვაზე.
6. გააცნობიეროთ ბიზნესის ინვესტიციური ღირებულების შეფასების მიდგომა.
7. შეისწავლოთ კომპანიის (ფინანსური აქტივების) შეფასების მეთოდები.
8. განიხილოთ დისკონტირებული ფულადი ნაკადის მეთოდით კაპიტალის, პრივილიგირებული აქციებისა და სესხის საბაზრო ღირებულების განსაზღვრა;
11. დაახასიათოთ ეფექტიანი ბაზრის ჰიპოთეზა.

თემის ძირითადი კონცეფციური და საკვანძო საკითხები:

საშემფასებლო სამიანობის თეორიულ–მეთოდოლოგიური საფუძვლები; ბიზნესის ღირებულების შეფასების სტადიები; საბაზრო კონიუნქტურების შეფასების მაჩვენებლები; საშემფასებლო საქმიანობის საზღვარგარეთული გამოცდილების განზოგადება; კომპანიის ინვესტიციური ღირებულების შეფასების ალტერნატიული მეთოდები; კაპიტალდაბანდების ბიუჯეტირების პროცესი; ღირებულების შეფასების მეთოდები კორპორაციულ მართვაში; დისკონტირებული ფულადი ნაკადების გათვლების ტექნიკა; სესხისა და პრივილეგირებული აქციების შეფასება; ბაზრის ეფექტიანობის კონცეფციური ასპექტები; ბაზრის პარადოქსი; ინვესტორის ქცევა; ბირჟაზე აქციებით ვაჭრობა და ლიკვიდურობა.

თემა 26. ბიზნესის (კომპანიის) ღირებულების შეფასების პრობლემები და ბაზრის ეფექტიანობის კონცეფციური ასპექტები

26.1. ბიზნესის (კომპანიის)ღირებულების შეფასების თანამედროვე მდგომარეობა და მისი სრულყოფის პრიორიტეტული მიმართულებები

26.1.1. საშემფასებლო საქმიანობის თეორიულ-მეთოდოლოგიური საფუძვლები

საშემფასებლო საქმიანობაში გამოყოფენ ბიზნესის შეფასების პრინციპების სამ ჯგუფს:

1. ქონების მესაკუთრის წარმოდგენებზე დაფუძნებული პრინციპები;
2. ქონების ექსპლუატაციასთან დაკავშირებული პრინციპები;
3. საბაზრო გარემოს ზემოქმედებით განპირობებული პრინციპები.

განვიხილოთ თითოეული მათგანი:

1. ქონების მესაკუთრის წარმოდგენებზე დაფუძნებული პრინციპების ჯგუფი მოიცავს: ა) სარგებლიანობის; ბ) ჩანაცვლებისა და გ) მოლოდინის პრინციპებს.

ა) სარგებლიანობის პრინციპები არის ქონების უნარი დააკმაყოფილოს მესაკუთრის გარკვეული მოთხოვნილებები კონკრეტულ დროსა და კონკრეტულ ადგილზე და წარმოადგენს ბიზნესის შეფასების ერთ-ერთ მნიშვნელოვან პრინციპს. საკუთრების ნებისმიერი ობიექტის ღირებულების სიდიდის განმსაზღვრელ ძირითად კრიტერიუმს წარმოადგენს მისი სარგებლიანობა. ბიზნესს ღირებულება გააჩნია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც მას შეუძლია გარკვეული სარგებლიანობის მოტანა როგორც მისი ფაქტობრივი, ისე პოტენციური მესაკუთრისათვის. ბიზნესის სარგებლიანობა არის ბიზნესის უნარი მოუტანოს მის მფლობელს გარკვეული შემოსავლები, შესაბამისად, რაც უფრო მაღალია ბიზნესის სარგებლიანობა, მით უფრო მეტია მისი ღირებულება.

ბ) ჩანაცვლების პრინციპი ნიშნავს, რომ შესაფასებელი ობიექტის ღირებულების სიდიდე არ უნდა აღემატებოდეს მყიდველისათვის ანალოგიური სარგებლიანობის მქონე ობიექტის შესყიდვის მინიმალურ ფასს, რადგანაც მყიდველი არ გადაიხდის ობიექტში იმაზე მეტ თანხას, რაც დაუჯდებოდა მას ანალოგიური სარგებლიანობის მქონე ობიექტის შეძენა. ჩანაცვლების ფარგლები განისაზღვრება მომხარებლის მოთხოვნილებებით და სურვილით.

გ) მოლოდინის პრინციპი - ესაა ბიზნესიდან მოსალოდნელი შემოსავლების ნაკადების სიდიდე, რომელიც შეიძლება მიიღოს ინვესტორმა ბიზნესში ფულის დაბანდების შემთხვევაში. იგი დამოკიდებულია არა მხოლოდ ბიზნესის წარსულ და ახლანდელ მდგომარეობაზე, არამედ ბიზნესიდან მოსალოდნელი შემოსავლების სიდიდეზე. ბიზნესის შეფასებისას განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს ბიზნესიდან მოსალოდნელი შემოსავლების ნაკადების სწორ პროგნოზირებას, მათ სიდიდეს, სტაბილურობასა და ხანგრძლივობას, რაც პირდაპირ აისახება ბიზნესის ღირებულების სიდიდეზე.

2. ქონების ექსპლუატაციასთან დაკავშირებული პრინციპები მოიცავს: ა) წარმოების ფაქტორების, ბ) წვლილის შეტანის, გ) ნარჩენი პროდუქტიულობის, დ) დაბალანსებულობისა და ე) ზღვრული შემოსავლიანობის გავლენას.

ა) წარმოების ფაქტორების პრინციპი გვიჩვენებს, თუ რა წილი უდევს ბიზნესის შემოსავლების ფორმირებაში წარმოების თითოეულ ფაქტორს (შრომა, მიწა, კაპიტალი, სამეწარმეო უნარი);

ბ) ნარჩენი პროდუქტიულობის პრინციპი გამოხატავს იმ შემოსავლების სიდიდეს, რომელიც მაგ., მიწაზე, კაპიტალზე, შრომისა და მენეჯმენტის ხარჯების დაფარვის შემდეგ ქონების მესაკუთრეს, ამ შემთხვევაში რენტის სახით. შესაბამისად, მიწის რენტა ამ დროს გვევლინება, როგორც ნარჩენი პროდუქტიულობის სიდიდე;

გ) ზღვრული შემოსავლიანობის პრინციპი - მიუთითებს, რომ ბიზნესში ჩართული წარმოების ძირითადი ფაქტორების რაოდენობის ზრდის ტემპი გარკვეული სიდიდის შემდეგ გადააჭარბებს ამ ფაქტორების გამოყენების შედეგად მიღებული შემოსავლების სიდიდის ზრდის ტემპს. შესაბამისად, ღირებულების ნამეტი გახდება უფრო ნაკლები სიდიდის, ვიდრე მის შექმნაზე გაწეული დანახარჯების სიდიდეა;

დ) დაბალანსებულობის პრინციპები - მდგომარეობს იმაში, რომ შესაფასებელი ობიექტის ღირებულება მაშინ არის მაქსიმალური, როდესაც მასში ჩართული წარმოების ფაქტორები ეკონომიკურად დაბალანსებულია, ანუ მაქსიმალური შემოსავლები საწარმოდან შეიძლება მივიღოთ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ გამოყენებული წარმოების ფაქტორების რაოდენობა ოპტიმალური იქნება საწარმოს სიდიდის, საბაზრო მოთხოვნისა და სხვა ფაქტორების მიმართ;

3. საბაზრო გარემოს ზემოქმედებით განპირობებული პრინციპებები - ეს ჯგუფი მოიცავს: ა) მოთხოვნისა და მიწოდების სიდიდეებს შორის შესაბამისობის; ბ)კონკურენციის; გ) ღირებულების ცვალებადობის; დ) შესაბამისობის; ე) ეკონომიკური განაწილებისა და ვ) ქონების საუკეთესოდ და ეფექტიანად გამოყენების პრინციპებს.

ა) **მოთხოვნისა და მიწოდების სიდიდეებს შორის შესაბამისობის პრინციპი** ნიშნავს, რომ შესაფასებელი ობიექტის ფასი იცვლება მასზე მოთხოვნა-მიწოდების სიდიდეების თანაფარდობის შესაბამისად. ე.ი. თუ მოთხოვნა მეტია მიწოდებაზე, ობიექტის ფასი (ე.ი. ღირებულება) იზრდება და პირიქით: როდესაც მიწოდება მეტია მოთხოვნაზე, მაშინ ობიექტის ფასი მცირდება (ე.ი. მცირდება მისი ღირებულებაც). შესაფასებელი ობიექტის ღირებულება სტაბილურია, როდესაც ბაზარზე მოთხოვნა-მიწოდების სიდიდეებს შორის არსებობს სრული თანაფარდობა. აღნიშნული პრინციპი განსაკუთრებით ეფექტიანად მუშაობს, როდესაც საქმე გვაქვს შეფასების ხანგრძლივვადიან პერიოდთან. მოკლევადიან პერიოდში მოთხოვნისა და მიწოდების სიდიდეები ხშირ შემთხვევაში დაუბალანსებელია, რაც არ იძლევა შეფასების ობიექტურ შედეგებს.

ბ) **კონკურენციის პრინციპი** ნიშნავს, რომ შესაფასებელი ობიექტების (მოძრავი, უძრავი ქონება, ინტელექტუალური საკუთრება და ა.შ.) ბაზარზე მყიდველსა და გამყიდველებს შორის წარმოიქმნება კონკურენცია. კონკურენციის წარმოშობის უმთავრესი მიზეზი მოგებაა. მოგების მისაღებად იბრძვის როგორც გამყიდველი, ისე მყიდველი. კონკურენცია ზეგავლენას ახდენს შესაფასებელი ობიექტის ფასწარმოქმნის პროცესზე და მნიშვნელოვნად განაპირობებს ფასის სიდიდეს.

გ) **ღირებულების ცვალებადობის პრინციპი** ნიშნავს, რომ შეფასებელი ობიექტის ღირებულება მუდმივად იცვლება, რაც განპირობებულია ისეთი ფაქტორების ცვალებადობით, როგორიცაა ქვეყნის პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური მდგომარეობის ამსახველი ფაქტორები.

დ) შესაბამისობის პრინციპი - განიხილავს შესაფასებელი ობიექტის შესაბამისობის საკითხს თანამედროვე საბაზრო მოთხოვნებთან. მაგ., თუ საწარმოების მატერიალური-ტექნიკური აღჭურვილობა, გამოყენებული მასალები, ნედლეული, სამუშაო ძალა და ა.შ. არ შეესაბამება შეფასების პერიოდისათვის არსებულ მოთხოვნებს, მაშინ ასეთი ობიექტის ღირებულება შეფასებული იქნება საშუალო საბაზრო ფასზე უფრო ნაკლები სიდიდით.

ე) ეკონომიკური განაწილების პრინციპი ეხება იმას, რომ ზოგიერთ შემთხვევაში შესაძლებელია შესაფასებელ ობიექტზე საკუთრებითი უფლებების ისეთნაირი დაყოფა ან შეერთება, რაც იწვევს ობიექტის საერთო ღირებულების გაზრდას.

ვ) ქონების საუკეთესოდ და ეფექტიანად გამოყენების პრინციპი გულისხმობს ქონების ყველაზე უფრო ეფექტიან გამოყენებას, რაც ფიზიკურად არის შესაძლებელი, სათანადოდ დასაბუთებულია, იურიდიულად ნებადართულია, ფინანსურად განხორციელებადია და განაპირობებს შესაფასებელი ქონების ყველაზე მაღალ ღირებულებას. აღნიშნული პრინციპი განსაკუთრებით აქტუალურია, როდესაც ობიექტის ღირებულების შეფასება ხდება რესტრუქტურიზაციის მიზნებიდან გამომდინარე.

გარდა ზემოთ აღნიშნული პრინციპებისა, ბიზნესის შეფასებისას პროფესიონალმა შემფასებელმა უნდა გაითვალისწინოს შესაფასებელი ობიექტის სასიცოცხლო ციკლი. კერძოდ, შემფასებელმა ზუსტად უნდა განსაზღვროს, თუ რომელ სტადიაშია შეფასების მომენტისათვის შესაფასებელი ობიექტი.

ბიზნესის ღირებულების საშემფასებლო საქმიანობის პრაქტიკაში გამოიყენება სხვადასხვა მიდგომები და მეთოდები. შეფასების მიდგომა ნიშნავს საყოველთაოდ აღიარებულ ანალიტიკურ მეთოდოლოგიას, რომელიც გამოიყენება თანამედროვე საშემფასებლო საქმიანობაში.

ბიზნესის შეფასების ძირითადი მიდგომებია ა) შედარების ბ) შემოსავლების და გ) დანახარჯების მიდგომა. თითოეული მიდგომა საშუალებას გვაძლევს ხაზი გავუსვათ შესაფასებელი ობიექტის განსაკუთრებულ მახასიათებლებს.

განვიხილოთ თითოეული მათგანი:

ა) შედარების მიდგომა - ეს მიდგომა ითვალისწინებს შესაფასებელი ანალოგიური ობიექტის გაყიდვებს და მასთან დაკავშირებულ საბაზრო მონაცემებს, შესაფასებელი ობიექტის ღირებულების დადგენა კი ხდება უშუალოდ შედარების პროცესით. შესაფასებელი ობიექტი უდარდება ბაზარზე ანალოგიური ობიექტის ბოლოდროინდელ გაყიდვებს. ეს მიდგომა განსაკუთრებით ეფექტიანია მაშინ, როდესაც არსებობს შესაფასებელი და შესადარებელი ობიექტების აქტიური ბაზარი. შეფასების სიზუსტე დამოკიდებულია შეგროვებული მონაცემების ხარისხზე, რადგან შემფასებელმა უნდა შეაგროვოს უტყუარი ინფორმაცია შესაფასებელი ობიექტის ანალოგიური ობიექტების ახლახან ჩატარებული გაყიდვების შესახებ. მონაცემები მოიცავს სხვადასხვა ეკონომიკურ მახასიათებლებს, გაყიდვის დროს, ადგილმდებარეობას, გაყიდვის პირობებსა და დაფინანსების პირობებს. ასეთი მდგომის ქმედითობა მცირდება თუ: მსგავსი გარიგებების რაოდენობა მცირეა; მათი განხორციელების მომენტსა და შეფასების მომენტს ყოფს დროის ხანგრძლივი პერიოდი; ბაზარი არის ანომალურ მდგომარეობაში, რადგან სწრაფ ცვლილებებს ბაზარზე მივყავართ მაჩვენებლების დამახინჯებამდე.

შედარებითი მიდგომა დაფუძნებულია შენაცვლების პრინციპის გამოყენებაზე. შედარებისათვის არჩევენ შესაფასებელი ობიექტის მსგავს ობიექტებს. ჩვეულებრივ

მათ შორის არსებობს განსხვავებები, ამიტომ საჭიროა მონაცემების შესაბამისი კორექტირება. შესწორებების შეტანას საფუძვლად უდევს ქონების გაუმჯობესებაში შეტანილი წვლილის პრინციპი.

შედარების მიდგომის ფარგლებში განასხვავებენ შეფასების სამ მეთოდს: 1) კაპიტალის ბაზრის; 2) გარიგებათა და 3) დარგობრივი კოეფიციენტების მეთოდებს.

1. კაპიტალის ბაზრის მეთოდი - დაფუძნებულია ანალოგიური კომპანიების აქციათა საბაზრო ფასების გამოყენებაზე. ინვესტორი მოქმედებს რა შენაცვლების პრინციპის გათვალისწინებით, ახორციელებს კომპანიაში ინვესტირებას აქციების საბაზრო ფასის მიხედვით. იმ კომპანიების მონაცემები, რომელთა აქციები თავისუფალ გაყიდვაშია, შესაბამისი კორექტირების შემდეგ გადაიქცევა კომპანიის ფასის გაანგარიშების მთავარ ორიენტირად.

2. გარიგებათა მეთოდი - ამ დროს ხდება მსგავსი კომპანიების აქციათა საკონტროლო პაკეტების შეძენის ფასების გაანალიზება.

3. დარგობრივი კოეფიცინტების მეთოდი - საშუალებას გვაძლევს გამოვიანგარიშოთ ბიზნესის საორენტაციო ღირებულება დარგობრივი სტატისტიკის ბაზაზე გაანგარიშებული მონაცემებით;

ბ) შემოსავლების მიდგომა. ამ დროს შესაფასებელი ობიექტის ღირებულების განმსაზღვრელ ძირითად ფაქტორს შემოსავალი წარმოადგენს. რაც უფრო მეტია შემოსავალი, რომელიც მოაქვს შეფასების ობიექტს, მით უფრო დიდია მისი საბაზრო ღირებულების ოდენობა სხვა თანაბარი პირობების არსებობისას. ამ მიდგომის გამოყენების დროს განსაკუთრებული მნიშვნელობა ბიზნესიდან მისაღები მოსალოდნელი შემოსავლების მიღების ხანგრძლივობას და თანმხლები რისკების ხარისხს ენიჭება.

შემოსავლების მიდგომა გულისხმობს შემოსავლების კაპიტალიზაციის და ფულადი ნაკადების დისკონტირების მეთოდების გამოყენებას.

1. შემოსავლების კაპიტალიზაციის მეთოდი. კაპიტალიზაცია ერთმანეთთან აკავშირებს შემოსავალსა და გარკვეული ღირებულების ტიპს, ამ დროს ხორციელდება შემოსავლის თანხის გარდაქმნა ღირებულების საძიებელ სიდიდედ.

2. ფულადი ნაკადების დისკონტირების მეთოდი. დაფუძნებულია მოცემული ბიზნესიდან იმ ფულადი ნაკადების პროგნოზირებაზე, რომლებიც შემდეგ დისკონტირდება ინვესტორის მიერ მოთხოვნილი შემოსავლის განაკვეთის შესაბამისი დისკონტის განაკვეთით. ამ დროს გაითვალისწინება ის შემოსავალი, რომელიც რამდენიმე პროგნოზულ წელზეა გათვლილი და მხედველობაში იღებს საპროგნოზო პერიოდის ბოლოს შეფასების ობიექტის გაყიდვით მიღებულ ამონაგებს;

გ) დანახარჯების მიდგომა. აღნიშნული მიდგომა, შეფასების და ზემოთაღნიშნულ დანარჩენ მიდგომებთან შედარებით, ყველაზე მეტად გამოყენებადია. იგი თანაბარად გამოიყენება როგორც კომპანიის აქტივების, ისე არასტაბილური შემოსავლების მქონე ბიზნესის შეფასებისას. მოცემული მიდგომის გამოყენება მიზანშეწონილია სპეციალური სახის ბიზნესის (სასტუმროები, მოტელები და ა.შ.) შეფასების და დაზღვევის დროსაც. ამ მიდგომის გამოყენებისათვის საჭიროა შესაფასებელი აქტივების შესახებ შემდეგი სახის მონაცემების შეგროვება: ფასები მიწაზე, მშენებლობის დანახარჯები, ხელფასების დანახარჯები და ა.შ. შეფასებისათვის საჭირო ინფორმაცია დამოკიდებულია შესაფასებელი ობიექტის სპეციფიკაზე. რთულია, მაგალითად, ხარჯვითი მიდგომის გამოყენება უნიკალური ობიექტების შეფასების დროს, რომლებსაც გააჩნია

ისტორიული ღირებულება და განსხვავებული, რთული ესთეტიკური მახასიათებლები.

ხარჯვითი მიდგომა დაფუძნებულია შენაცვლებისა და საუკეთესო ეფექტიანობით გამოყენების პრინციპზე.

დანახარჯების მიდგომა, თავის მხრივ, მოიცავს: 1. წმინდა აქტივებისა და 2. სალიკვიდაციო ღირებულების გაანგარიშების მეთოდებს.

განვიხილოთ თითოეული მათგანი.

1. წმინდა აქტივების მეთოდი - ამ მეთოდის თანახმად ბიზნესის საბაზრო ღირებულება განისაზღვრება, როგორც საწარმოს ყველა აქტივის საბაზრო ღირებულების სიდიდესა და საწარმოს ყველა ვალდებულებების სიდიდეს შორის სხვაობა.

2. საწარმოს სალიკვიდაციო ღირებულების მეთოდი - ამ მეთოდის თანახმად ბიზნესის საბაზრო ღირებულება განისაზღვრება როგორც საწარმოს აქტივებისა და ჯამურ ღირებულებასა და მის ლიკვიდაციაზე გაწეულ დანახარჯებს შორის სხვაობა.

ამრიგად, ბიზნესის ღირებულების შეფასების ორივე მიდგომა ერთმანეთთან მჭიდრო კავშირშია. თითოეული მათგანი გულისხმობს ბაზარზე მოპოვებული სხვადასხვა სახის ინფორმაციის გამოყენებას. შეფასების სხვადასხვა მიდგომების და მეთოდების გამოყენებამ, მიუხედავად მათ შორის არსებული რიგი განსხვავებისა, სრულყოფილი კონკურენციის ბაზარზე შეფასების ერთნაირი შედეგები უნდა მოგვცეს.

ბიზნესის ღირებულების შეფასება ერთმანეთისაგან განსხვავებული სტადიებისაგან შემდგარი რთული და შრომატევადი პროცესია, რომელიც მოიცავს შემდეგ სტადიებს:

1. პრობლემის განსაზღვრა;
2. შესაფასებელი ობიექტის წინასწარი დათვალიერება და შეფასებაზე ხელშეკრულების გაფორმება;
3. ინფორმაციის შეკრება და ანალიზი;
4. საბაზრო კონიუნქტურის ანალიზი;
5. შეფასების მეთოდების არჩევა;
6. შეფასების სხვადასხვა მიდგომების საშუალებით მიღებულ შედეგთა შეთანხმება;
7. ბიზნესის ღირებულების შეფასების ანგარიშის მომზადება.

განვიხილოთ ბიზნესის შეფასების პროცესის თითოეული სტადია:

1) პრობლემის განსაზღვრა. შეფასების მოცემულ სტადიაზე ხორციელდება: საწარმოს იდენტიფიკაცია, შეფასების საგნის გამოვლენა, შეფასების თარიღის განსაზღვრა, შეფასების ფუნქციებისა და მიზნების ფორმულირება და შეფასების შემზღუდველი პირობების შემკვეთისთვის გაცნობა.

2) შესაფასებელი ობიექტის წინასწარი დათვალიერება და შეფასებაზე ხელშეკრულების დადება. ეს სტადია შედგება შემდეგი ეტაპებისგან: ა) საწარმოს წინასწარი დათვალიერება და მისი ადმინისტრაციის გაცნობა; ბ) ინფორმაციის წყაროების განსაზღვრა; გ) საწყისი ინფორმაციის შეგროვება; დ) ექსპერტ-შემფასებლების ჯგუფის შემადგენლობის განსაზღვრა; ე) შეფასების კალენდარული გეგმისა და შეფასებაზე დავალების შედგენა; ვ) შეფასებაზე ხელშეკრულების მომზადება და მისი ხელმოწერა.

3) ინფორმაციის შეკრება და ანალიზი. შეფასების მოცემული სტადია შეიძლება დავყოთ შემდეგ ეტაპებად: ზოგადი მონაცემების შეკრება და სისტემატიზაცია; სპეციალური მონაცემების შეკრება და ანალიზი. ზოგადი მონაცემების წარმოდგენის ყველაზე გავრცელებული ხერხი მათი დაყოფაა იმ საბაზრო სექტორების მიხედვით, რომლებშიც ფუნქციონირებს საწარმო, პროდუქტის სახეებად და ფასებად, საწარმოს ფინანსური და ტექნიკურ-ეკონომიკური მდგომარეობის ამსახველ მაჩვენებლებად და ა.შ.

4) საბაზრო კონიუნქტურის ანალიზი. საბაზრო კონიუნქტურა არის დროის კონკრეტული მომენტისათვის სხვადასხვა ფაქტორების ზეგავლენით ბაზარზე ჩამოყალიბებული სიტუაცია. საბაზრო კონიუნქტურაზე მუდმივად მოქმედი ფაქტორებია: სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესი, მონოპოლიათა ზეგავლენა, სახელმწიფოს ჩარევა, ინფლაცია, სეზონურობა და ა.შ. საბაზრო კონიუნქტურაზე მოქმედ დროებით ფაქტორებს მიეკუთვნება: სოციალური კონფლიქტები, სტიქიური უბედურებები, პოლიტიკური კრიზისები და ა.შ. საბაზრო კონიუნქტურის პროგნოზისა და ანალიზის მეთოდოლოგიის უმნიშვნელოვანეს ელემეტს წარმოადგენს ციკლური ფაქტორების მოქმედების ხასიათსა და აქტივობის დადგენა, ციკლის ფაზების, ცალკეული ფაზაში ციკლის გადასვლის ვადებისა და პერსპექტივაში მისი დინამიკის განსაზღვრა. ბაზრის ციკლურობა არის ეკონომიკურ და სოციალურ პროცესებთან დაკავშირებული ბაზრის მოკლევადიანი და გრძელვადიანი მუდმივი მერყეობები: ეკონომიკური ციკლი შეიცავს ეკონომიკური აქტივობის აღმავლობის, ბუმის, რეცესიის და დეპრესიის ფაზებს.

არსებობს მაჩვენებელთა გარკვეული ჯგუფი, რომლებსაც შეიძლება ვუწოდოთ ეკონომიკური ციკლის ინდიკატორები; ესენია:

წინმსწრები მაჩვენებლები - მაჩვენებლები, რომლებიც იწყებს ვარდნას მანამდე, სანამ ეკონომიკა მიაღწევს აღმავლობის პიკს, და იწყებს ზრდას მანამდე, სანამ ეკონომიკა გაივლის ვარდნის ზონას.

თანმხვედრი მაჩვენებლები - ისეთებია, რომლებიც იცვლება ეკონომიკური აქტივობის შეცვლის პარალელურად. თანმხვედრი პარამეტრების კრებითი ინდექსი შედგება ოთხი მაჩვენებლისგან: პირადი შემოსავალი ტრანსფერტული გადასახდელების დაქვითვით; მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ); სასოფლო-სამეურნეო წარმოებაში მომუშავეთა რაოდენობა; გადამამუშავებული მრეწველობის გაყიდვათა მოცულობა;

დაგვიანებული მაჩვენებლები - ისინი იწყებენ ცვლილებას ეკონომიკაში მიმდინარე ცვლილებებზე 4-9 თვით უფრო გვიან. დაგვიანებულ მაჩვენებლებზე კრებსითი ინდექსი შედგება შემდეგი შვიდი მაჩვენებლისგან: უმუშევართა რაოდენობა; საერთო ამონაგებში ხელფასზე გაწეული ხარჯების ხვედრითი წონა; კომერციული ბანკების საპროცენტო განაკვეთის საშუალო დონე; სავაჭრო-სამრეწველო საწარმოებისთვის სესხები; სამომხმარებლო კრედიტზე შემოსავლების თანაფარდობა: სამომხმარებლო ფასების ინდექსის ცვლილება; გაყიდვათა მოცულობისადმი საქონლის მარაგების თანაფარდობა. საბაზრო კონიუნქტურის შესწავლა ხორციელდება ისეთ მაჩვენებელთა საშუალებით, რომლებიც იძლევა საშუალებას რაოდენობრივად შევაფასოთ ბაზარზე მიმდინარე ცვლილებები და განვსაზღვროთ ტენდეციები საბაზრო კონიუნქტურის განვითარებაში, ე.ი. შევადგინოთ პროგნოზი.

საბაზრო კონიუნქტურების შეფასების მაჩვენებლებია:

ა) მონაცემები სამრეწველო წარმოების შესახებ: მრეწველობის წილი მთლიან შიდა პროდუქტში, საწარმოო სიმძლავრეების გამოყენების მაჩვენებლები, მწარმოებელთა ფასების ინდექსი, ხარჯები კაპიტალურ მშენებლობაზე, შეკვეთები ხანგრძლივი მოხმარების საქონელზე, უმუშევრობის დონე და ა.შ;

ბ) კაპიტალდაბანდებათა დინამიკა საშუალებას გვაძლევს გავაკეთოთ დასკვნა იმის შესახებ, თუ როგორ განვითარდება მომავალში წარმოება; როდესაც დარგში ინვესტიციათა მოცულობა იზრდება, მაშასადამე მოთხოვნა მის პროდუქციაზე მაღალია, შეკვეთები იზრდება და წარმოება ფართოვდება. და პირიქით, თუ კაპიტალდაბანდების მოცულობა მცირდება, მოთხოვნაც მცირდება, რამაც შეიძლება მიგვიყვანოს წარმოების შეკვეცამდე;

გ) ცნობები შეკვეთების შესახებ - ეს არის მაჩვენებლები, რომლებიც იძლევა საშუალებას შევაფასოთ პერსპეტივაში საწარმოო სიმძლავრეების დატვირთვა;

დ) სამუშაო ძალის გამოყენების მაჩვენებლები-სამუშაო კვირის საშუალო ხანგრძლივობა, უმუშევრობის დონე, ხელფასის ფონდის სიდიდე, სიცოცხლის ღირებულების ინდექსები და ა.შ;

ე) შიდა საქონელბრუნვის მაჩვენებლები - საცალო ვაჭრობის ბრუნვის მოცულობა, მონაცემები საქონლის მარაგების მოძრაობის შესახებ, კრედიტით გაყიდვათა მოცულობები, ინფორმაცია ტვირთების შიდა გადაზიდვებზე და ა.შ;

ვ) საგარეო ვაჭრობის მაჩვენებლები - ექსპორტსა და იმპორტის მოცულობა და გეოგრაფიული გადანაწილება, სავაჭრო ბალანსის დეფიციტი. პრაქტიკულად ყველა ცვლილება, რომელსაც განიცდის ქვეყნის ეკონომიკა კვლავწარმოების ციკლის დროს, ასახვას პოულობს საგარეო ვაჭრობის დინამიკასა და სტრუქტურაში;

ზ) ფულად-საკრედიტო სფეროში მდგომარეობის მახასიათებელი მონაცემები - ფასიანი ქაღალდების ემისია, აქციათა კურსი, სააღრიცხვო პროცენტი, ვალუტის კურსი, მიმოქცევაში ფულის რაოდენობა, საბანკო დეპოზიტების მოძრაობის მაჩვენებლები;

თ) ფასები - საშუალო ფასები საქონლის ჯგუფებზე, წარმოების ფასების ინდექსი, სამომხმარებლო ფასების ინდექსი, ინდექს-დეფლატორი. ფასები წარმოადგენს ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს მაჩვენებელს, რომლის დინამიკაში აისახება მრავალი სხვა მონაცემების ცვლილებები;

5) შეფასების მეთოდების არჩევა - წინასწარ განსაზღვრული შესაფერისი ღირებულების საფუძველზე შესაფასებელი ობიექტის ფასის დასადგენად შემფასებელს უწევს შეფასების ერთი ან რამდენიმე მიდგომის გამოყენება. შეფასების მეთოდის არჩევა დამოკიდებულია შეფასების ობიექტის თავისებურებებზე და არსებულ საბაზრო კონიუნქტურაზე. შეფასების მეთოდი ნიშნავს საყოველთაოდ აღიარებულ ანალიტიკურ მეთოდოლოგიას, რომელიც გამოიყენება ბიზნესის შეფასებისას;

6) შეფასების სხვადასხვა მიდგომების საშუალებით მიღებულ შედეგთა შეთანხება. შეფასების ერთი ან რამდენიმე მეთოდის გამოყენებით მიღებული შედეგები უნდა დაკორექტირდეს ამ მეთოდების გამოყენებისას არსებული საბაზრო კონიუნქტურის გათვალისწინებით, რაც იძლევა საშუალებას სხვადასხვა მეთოდების გამოყენებით მიღებული ღირებულებითი მაჩვენებლები ერთმანეთთან და რეალობასთან თანხვედრაში იყოს;

7) ბიზნესის ღირებულების შეფასების ანგარიშის მომზადება - ერთდროულად გამოიყენება ორი ფორმა: სრული ანგარიში და კონკრეტული დასკვნა.

შეფასების ანგარიშის ძირითადი განყოფილებებია: შესავალი; მაკროეკონომიკური პარამეტრების აღწერა; დარგის დახასიათება; საწარმოს აღწერა, მისი ფინანსური და ტექნიკურ-ეკონომიკური მდგომარეობა; შესადარებელ საწარმოებზე მონაცემთა კვლევა; შეფასების მეთოდების არჩევა და გამოყენება; დასკვნა შეფასების შესახებ; დანართი;

მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების აღწერა (ანუ ზოგადი ეკონომიკური განყოფილება).

მოცემულ ნაწილში აღიწერება მაკროეკონომიკური პარამეტრები, ისეთი ძირითადი მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები ეროვნულ და რეგიონალურ დონეებზე, რომლებიც ზეგავლენას ახდენს საწარმოს ფუნქციონირების შედეგებზე, ბიზნესის განვითარების ტენდენციებსა და პერსპექტივებზე.

დარგის დახასიათება. ამ შეფასების ანგარიშის მომხმარებლებს უნდა გაეცნოს დარგის თავისებურებები, მისი მდგომარეობა აწყმოსა და მომავალში. განსაკუთრებული ყურადღება ეთმობა მოთხოვნის სიდიდეზე მომქმედ ფაქტორებსა და გასაღების ბაზრების მახასიათებლებს.

საწარმოს დახასიათება. მთავარი მიზანი ამ პროცესში საწარმოო თავისებურებების გამოვლენა და საბაზრო ღირებულებაზე მათი ზეგავლენის დადგენაა. განიხილება შემდეგი ძირითადი საკითხები: საწარმოს ისტორია; გამოსაშვები საქონლისა და მომსახურების ჩამონათვალი; გასაღების პირობები; რესურსების მომწოდებლები; პერსონალი; მენეჯმენტი; აქციებთან დაკავშირებით დადებული გარიგებები.

შესადარებელ საწარმოებზე მონაცემთა კვლევა. აღნიშნული თემა ეძღვნება იმ კრიტერიუმების ანალიზს, რომელთა მიხედვითაც განხორციელდა: შესადარებელ საწარმოთა შერჩევა; ინფორმაციის წყაროთა ანალიზი; შესადარებელ საწარმოთა მოკლე აღწერა და მათი ფინანსურ-ეკონომიკური ანალიზი.

შეფასების მეთოდების არჩევა და გამოყენება. კეთდება შეფასების არჩეული მეთოდების დასაბუთება, კერძოდ, აღიწერება არჩეული მეთოდების გამოყენებით მიღებული შეფასების შედეგები. ამავე დროს კეთდება არა მარტო შეფასების არჩეული მეთოდების დასაბუთება, არამედ ხდება მულტიპლიკატორების ამა თუ იმ სიდიდის არჩევაც, საწარმოს ლიკვიდურობაზე კორექტივების შეტანა, აქციათა საკონტროლო ან არასაკონტროლო პაკეტების სიდიდეში შესწორებათა შეტანა.

შეფასების თაობაზე დასკვნა - კეთდება შეფასების შესახებ ანგარიშის მოკლე აღწერა და შეიტანება საწარმოოს შეფასების შედეგები.

დანართები - აქ ფიქსირდება: განცხადებები შემფასებლის პირადი დაინტერესების არარსებობის შესახებ; სხვადასხვა მნიშვნელოვანი დაშვებები და მითითებები; ანგარიშის დაწერაში მონაწილე შემფასებლების პროფესიული მომზადებისა და აკადემიკური განათლების მახასიათებელი დოკუმენტების ასლები.

საინფორმაციო უზრუნველყოფა ბიზნესის შეფასების პროცესის საფუძველია. საჭირო ინფორმაციის მოცულობის, მისი მიღების წყაროების და მასზე გასაწევი დანახარჯების წინასწარი ანალიზის გარეშე შეუძლებელია სწორად შევადგინოთ შეფასების ჩატარების გრაფიკი, განვსაზღვროთ სამუშაოთა ჩატარების მეთოდიკა და ჩამოვაყალიბოთ შეფასების პროექტის ბიუჯეტი. ბიზნესის შეფასების პროცესისათვის აუცილებელი ინფორმაციის კლასიფიკაცია შესაძლებელია: ა) წყაროების მიხედვით (იურიდიული; ფინანსური; ტექნიკური; კომერციული) და ბ) მასშტაბების მიხედვით (მაკროეკონომიკური; მიკროეკონომიკური).

მთლიანობაში ბიზნესის შეფასებისთვის გამოსაყენებელი ინფორმაცია შეიძლება დავყოთ ორ ძირითად კატეგორიად: გარე ინფორმაცია და შიდა ინფორმაცია. ბიზნესის შეფასების გარე ინფორმაცია შეიძლება ასახავდეს საწარმოს ფუნქციონირების პირობებს როგორც დარგის, ისე მთლიანად ეკონომიკის დონეზე. ბიზნესის შეფასების თაობაზე სამუშაოთა ჩატარებისთვის აუცილებელი ინფორმაციის ძირითადი წყაროებია: ა)საბუღალტრო ბალანსი; ბ) მოგებისა და ზარალის ანგარიშგება; გ) ფულადი სახსრების მოძრაობის ანგარიშგება.

მითითებული წყაროები საფუძველია მატერიალური და არამატერიალური აქტივების საბაზო ღირებულების, ფინანსური რისკებისა და წმინდა მოგების ზუსტი მოცულობის დასადგენად. უფრო დეტალური ანალიზისთვის შეიძლება გამოყენებული იქნეს როგორც საბუღალტრო ანგარიშგების სხვა ფორმები, ისე მართველობითი აღრიცხვის მასალებიც.

ბიზნესის შეფასებისას გამოყენებული მონაცემების ერთობლიობა შესაძლებელია დავაჯგუფოთ შემდეგი კატეგორიების მიხედვით:

პირველი ჯგუფი - ახასიათებს ბიზნესიდან მისაღები ფინანსური სარგებლის წყაროებს. მათ შეიძლება მივაკუთვნოთ: მოგება ან სხვა სახის ფულადი შემონატანები ოპერაციებიდან და/ან ინვესტიციებიდან; აქტივების დაგირავება ან გაყიდვა და ბიზნესის გაყიდვა.

მეორე ჯგუფი - წარმოადგენს ბიზნესის ფინანსურ მაჩვენებლებს გარკვეული რეტროსპექტიული პერიოდის განმავლობაში (1-3 წლით). ასეთ მაჩვენებლებს მიეკუთვნება:

- მოგება. ბიზნესის შეფასებაში აქტიურად გამოიყენება წმინდა მოგების სიდიდე, თუმცა ხშირად მიზანშეწონილია არა წმინდა მოგების სიდიდის, არამედ ფულადი ნაკადების სიდიდის გამოყენება. ბიზნესის მესაკუთრის განკარგულებაში შემომავალი ფულადი ნაკადები შედგენა არამატერიალური აქტივებისა და ძირითადი ფონდების საბალანსო ღირებულების მიხედვით აღრიცხული ამორტიზაციული გადარიცხვებისა და წმინდა მოგებისგან. ფულადი ნაკადების სიდიდე უფრო გამოყენებადია კაპიტალდაბანდებად დარგებში და მაღალი ინფლაციის პირობებში.
- დივიდენდები. ბიზნესის შეფასების თანამედროვე თეორია და პრაქტიკა დივიდენდებს ანიჭებს უფრო ნაკლებ მნიშვნელობას, ვიდრე კომპანიათა შემოსავლიანობას.
- აქტივები. მნიშვნელოვანია სწორად გავიგოთ აქტივების როლი ბიზნესის შეფასებაში. ბიზნესის ნაწილის ფლობა ყოველთვის არ იძლევა აქტივების შესაბამისი პროპორციული წილის გამოყენების უფლებას, რადგანაც აქტივების ფლობა ხშირად მხოლოდ შემოსავლების ნაწილის მიღების უფლებას ნიშნავს.

მესამე ჯგუფი წარმოადგენს ბიზნესის არაფინანსურ მაჩვენებლებს, მათ მიეკუთვნება:

ბიზნესის ორგანიზაციულ - სამართებლივი ფორმა და მისი საწესდებო დებულებები. ბიზნესის ამ მახასიათებლების ზეგავლენა დაკავშირებულია მის ლიკვიდურობასთან პირდაპირ და ირიბად, ვინაიდან წესდებაში, როგორც წესი, ჩადებულია მესაკუთრის უფლებების შეზღუდვასთან დაკავშირებული გარკვეული მუხლებიც.

მეოთხე ჯგუფს მიეკუთვნება შემფასებლის მიერ გამოყენებული ინფორმაცია ფირმისათვის გარე ფაქტორების შესახებ. მათგან ყველაზე მნიშვნელოვანია:

• ქვეყნის ეროვნული ბანკისა და კომერციული ბანკების საპროცენტო განაკვეთების დონე, რომელიც ახასიათებს ქვეყნის სოციალურ - ეკონომიკური განვითარების მდგომარეობასა და მთავრობის საინვესტიციო პოლიტიკას.

• რისკფაქტორების შესახებ ინფორმაცია მაგალითად, მაკროეკონომიკური, მიკროეკონომიკური, დარგობრივი, რეგიონული და ა.შ. მაკროეკონომიკური რისკის ფაქტორების მიხედვით ინფორმაციის ძირითადი წყაროებია მთავრობის პროგრამები და სხვადასხვა საინფორმაციო სააგენტოების ანალიტიკური მიმოხილვები. მიკროეკონომიკური რისკის ფაქტორების მიხედვით ინფორმაციის ძირითადი წყაროებია: შესაფასებელი საწარმოს მარკეტინგის განყოფილების მონაცემები; ფირმა - დილერების მონაცემები; კომპანიის ბიზნესგეგმა და ა.შ.

26.1.2.საშემფასებლო საქმიანობის საზღვარგარეთული გამოცდილების განზოგადება

დიდ ბრიტანეთში შეფასების სტანდარტები პირველად ჩამოყალიბებული იქნა მე-20 საუკუნის 70-იან წლებში. იმ პერიოდისათვის ბრიტანეთის უძრავი ქონების ბაზარზე დიდი ბუმი იყო, რასაც თავდაპირველად უძრავ ქონებაზე ფასების მკვეთრი ზრდა, ხოლო შემდგომ პერიოდში მკვეთრი დაცემა მოჰყვა. შეფასებათა ხარისხის შესახებ საკითხი გააქტიურებული იქნა იმ ადამიანების მიერ, რომლებმაც ბუმის პერიოდში შეიძინეს ან იჯარით აიღეს უძრავი ქონება, ხოლო შემდეგ რეცესიის პერიოდში აღმოჩნდნენ ფაქტის წინაშე. მათი საკუთრების ღირებულება დაეცა უფრო დაბალ ნიშნულამდე, ვიდრე ბუმის პერიოდში იყო. 1971 წელს უძრავი ქონების სერტიფიცირებულ სპეციალისტთა სამეფო საზოგადოებამ ჩამოაყალიბა ქონების შეფასებაზე მოკლე სახელმძღვანელო. ამას მოჰყვა 1976 წელს ე.წ. „წითელი წიგნის“ გამოქვეყნება, რომელშიც 1981-1990 წლებში შეტანილ იქნა შესწორებები და დამატებები. 1980 წ. გამოქვეყნდა იმ საკითხების მომცველი „თეთრი წიგნი“, რომლებზეც არ იყო საუბარი „წითელ წიგნში“. 1996 წელს ორივე წიგნი გაერთიანებულ იქნა და წარმოიქმნა ერთიანი **„შეფასებების სახელმძღვანელო“**, რომელიც მუდმივად განიცდიდა სრულყოფას. სახელმძღვანელო მოიცავს მთელ რიგ პრაქტიკულ დებულებებს, რომლებიც აუცილებელია შემფასებლებისათვის და რომლებსაც იყენებს თითოეული თავის დარგში.

დიდ ბრიტანეთში შემფასებლები იყენებენ 5 ბაზისურ მეთოდს, რომელთაგან თითოეულს, თავის მხრივ, გააჩნია სხვადასხვა ვარიაციები:

1. შედარებითი მეთოდი - აქ გაანალიზდება უძრავ ქონებასთან დაკავშირებული სხვადასხვა გარიგებები, ბაზურ მაჩვენებლად მიღებული ფასის ან რენტის ოდენობის საფუძველზე ხორციელდება შესაფასებელი ობიექტის ღირებულების განსაზღვრა;

2. ინვესტიციური მეთოდი - საშუალებას გვაძლევს საბაზრო რენტის ოდენობიდან გამოვყოთ საკუთრების კაპიტალიზებული ღირებულება. კაპიტალიზაციისას გამოიყენება შესაბამისი საპროცენტო განაკვეთი, რომელიც ასახავს საკუთრებაზე არსებულ პოტენციურ რისკს და უნდა შეფასდეს.

3. ყველაზე საუკეთესოდ გამოყენების მეთოდი - მიღებულია ყველაზე ხშირად განაშენიანების ან რეკონსტრუქციის პოტენციური ადგილების შესაფასებლად. შემფასებლის ხელოვნება მდგომარეობს იმაში, რომ მან უნდა განსაზღვროს კონკრეტული მიზნისათვის საუკეთესო გამოყენება.

4. მოგებათა მეთოდის არსი დაკავშირებულია იმასთან, რომ ზოგიერთი სახის უძრავი ქონების ღირებულება მნიშვნელოვანწილად განისაზღვრება იმ ბიზნესის მოგებიანობით, რომელშიც ჩართულია იგი.

5. შენაცვლების ღირებულების მეთოდი - მოიცავს შენობის შეცვლის ღირებულებას, მაგრამ ამორტიზაციის გამოკლებით და ნაკვეთის ღირებულების დამატებით, რადგან მშენებლობის ღირებულება არ არის იგივე, რაც შენობის ღირებულებითი შეფასება. ამიტომ ეს მეთოდი გამოიყენება მხოლოდ განსაზღვრულ, საკმაოდ შეზღუდულ გარემოებებში.

აშშ-ში უძრავი ქონების შემფასებლებისათვის თავის დროზე დამახასიათებელი იყო პროფესიული მომზადების დაბალი დონე. ამჟამად შეფასებითი საქმიანობით დაკავებული არიან საკმაოდ ვიწრო სპეციალიზაციის კარგად მომზადებული კადრები. აშშ-ში უძრავი ქონების შეფასება სპეციალური მომზადებისა და უმაღლესი განათლების მუშაობის დიდი გამოცდილების მქონე სპეციალისტთა საქმიანობის კომპეტენციაში შედის. აქ, როგორც წესი, უძრავი ქონების შემფასებლები არ არიან დაკავებულნი ბიზნესის, პირადი ან ინტელექტუალური საკუთრების შეფასებით. აშშ-ში უძრავი ქონების შემფასებლები იყოფა სპეციალისტთა კიდევ წვრილ ჯგუფებად. არსებობს სპეციალიზაცია შეფასების ადგილის, შეფასების ობიექტის მიხედვით. არსებობენ შემოსავლის მომტანი უძრავი ქონების შეფასების ან შემოსავლის არამომტანი ობიექტების შეფასების სპეციალისტები.

ფედერალური კანონების მიღებამ სავალდებულოდ აქცია შტატების ხელისუფლების მიერ შეფასებითი საქმიანობის ლიცენზირება. მანამდე საშემფასებლო საქმიანობა რეგულირდებოდა მხოლოდ შემფასებელთა პროფესიული საზოგადოებების მეშვეობით. ასეთი საზოგადოებები აშშ-ში მრავლადაა, მაგრამ საკმაოდ მაღალ პროფესიულ დონეზე მოქმედებდა მხოლოდ სამი მათგანი:

- უძრავი ქონების შემფასებელთა ამერიკული ინსტიტუტი - შემოსავლის მომტანი უძრავი ქონების შეფასების თაობაზე;
- უძრავი ქონების შემფასებელთა საზოგადოება - შემოსავლის არამომტანი უძრავი ქონების შეფასების თაობაზე;
- შემფასებელთა ამერიკული საზოგადოება - მანქანებისა და მოწყობილობების შეფასების თაობაზე. შემდგომში პირველი ორი პროფესიული ორგანიზაცია გაერთიანდა შეფასების ინსტიტუტად.

საშემფასებლო საქმეში წარმატება ან წარუმატებლობა დამოკიდებულია შემფასებლის უნარზე შეკრიბოს სწორი ინფორმაცია. შემოსავლის მომტანი უძრავი ქონების შეფასებისთვის მნიშვნელოვან საბაზრო ინფორმაციას ფლობს კომპანია Comps Inc. ეს კომერციული ფირმა გვთავაზობს ინფორმაციას სამრეწველო ობიექტების, საოფისე შენობების, სასტუმროების, სავაჭრო ობიექტების, აგრეთვე სპეციალიზებული ობიექტების შესახებ. შემფასებლისთვის ინფორმაციის მიღების საშუალებას წარმოადგენს საბროკერო ფირმები. ეს ფირმები სპეციალიზდება შემოსავლის მომტანი უძრავი ქონების ბაზარზე; ისინი ფლობენ სამიებო ინფორმაციას ობიექტების გაყიდვის, გარიგებების, დაფინანსების, საიჯარო გადასახდელისა და ბაზარზე საიჯარო ხელშეკრულებების დადების პირობების შესახებ.

სააქციო კაპიტალის ღირებულების შეფასების ერთ-ერთ თანამედროვე კონცეფციად იქცა ღირებულების ნამეტის გაზომვა. ამ მიდგომის შემოქმედია ამერიკული საკონსულტაციო-საშემფასებლო ფირმა სტერნ სტუარდი (Stern Stewart),

რომელმაც შეიმუშავა და აქტიურად ნერგავს კომპანიათა შეფასების პროცედურაში საკუთარ მაჩვენებელს - „ეკონომიკურად დამატებით ღირებულებას" (Economic value added - EVA). Stern Stewart-ის კლიენტებია ისეთი მსხვილი კორპორაციები, როგორებიც არიან: Coca-cola, Monsanto, Proctor&Gamble, Siemens, IBM.

ამერიკელმა ეკონომისტებმა რ. კაპლანმა და დ. ნორტონმა შეიმუშავეს სამეწარმეო საქმიანობის შეფასების ახალი ხერხი სახელწოდებით „ბალანსირებული სიმრავლე". ისინი შეეცადნენ გვერდი აევლოთ ფირმის საქმიანობის წმინდა რაოდენობრივი შეფასებების ნაკლოვანებებისათვის, მოახდინეს რა საკუთარ მოდელში საექსპერტო სახით ფირმის ისეთი არამატერიალური აქტივების განსაზღვრის ინტეგრირება, როგორიცაა მომხმარებლის დაკმაყოფილება ფირმის საქონლითა და მომსახურებით, ლოიალურობა, კომპანიის თანამშრომლების ეფექტიანი სწავლების უნარები და ა.შ. მსგავს ინტეგრირებულ მიდგომას, თავის მხრივ, ხვდება კრიტიკა ტრადიციული შეფასებითი მაჩვენებლებისა და მეთოდიკების შემმუშავებელთა მხრიდან. „ინტეგრატორებს" ბრალი ედებათ შეფასებითი პროცესის მეტისმეტად გართულებაში, სტანდარტებისგან განდგომაში, სუბიექტივიზმში. ზემოთ აღნიშნულიდან გამომდინარე, ცხადია, რომ აშშ-ში ცალკეული შემფასებლები და საკონსულტაციო ფირმები არიან ახალი მაჩვენებლებისა და შეფასებით საქმიანობაში მეთოდიკების სრულყოფის გზების მუდმივ ძიებაში.

26.1.3.კომპანიის ინვესტიციური ღირებულების შეფასების ალტერნატიული მეთოდები

კომპანიის შეფასება თავიდანვე დამოკიდებულია იმაზე, თუ რომელი მიმართულებით გვინდა შევაფასოთ და განვსაზღვროთ მისი მომავალი ბედი. ამიტომ ბიზნესის შეფასების მიდგომა საჭიროებს, რომ ნებისმიერი შეფასება გაკეთდეს კომპანიის ღირებულების განსაზღვრის თავიდანვე მითითებული პრინციპების საფუძველზე, რომლებიც პრინციპში შესაძლებელია იყოს (შუალედური გადაწყვეტილებების გათვალისწინებით) ორი მიდგომა:

1. კომპანიის შეფასება როგორც მოქმედის **(on-going-concern);**
2. კომპანიის (სალიკვიდაციო) ღირებულების შეფასება (ბიზნესის შეწყვეტის გათვალისწინებით).

თუ კომპანია ფასდება როგორც მოქმედი, მაშინ, ბუნებრივია, ის უნდა შეფასდეს შემოსავლიანობის მიდგომის ფარგლებში. ეს მიდგომა გულისხმობს, რომ ბიზნესის საბაზრო ღირებულება განისაზღვრება მომავალი შემოსავლიანობით, რომელიც მიიღება ბიზნესის გაგრძელებით.

შემოსავლიანობის მიხედვით ბიზნესის (კომპანიის) შეფასება ხდება ასევე შემოსავლების კაპიტალიზაციის და წმინდა ფულის შემასავლების დისკონტირების მეთოდით. როცა მოსალოდნელია კომპანიის მომავალი შემოსავლების მიმდინარესთან გატოლება და როცა პროგნოზირებადია მისი ზრდის ტემპები, გამოიყენება შემოსავლების კაპიტალიზაციის მეთოდი, რომლის კოეფიციენტი განისაზღვრება კომპანიის წმინდა შემოსავლის შეფარდებით კომპანიის ქონების ღირებულებასთან. აღნიშნული კოეფიციენტი გვიჩვენებს კავშირს კომპანიის ქონების ღირებულებასა და ყოველწლიურად მიღებულ შემოსავლებს შორის, რომელიც სამი სახისაა:

1. საკუთარი სახსრების შემოსავლის კაპიტალიზაციის განაკვეთი –ასახავს შემოსავლის კაპიტალიზაციის დონეს საკუთარი სახსრებიდან;
2. კაპიტალიზაციის საერთო განაკვეთი –ასახავს მთლიანად კომპანიის ქონების შემოსავლის კაპიტალიზაციის დონეს;
3. ნასესხი სახსრების შემოსავლის კაპიტალიზაციის განაკვეთი – ასახავს ნასესხი სახსრების შემოსავლების კაპიტალიზაციის დონეს.

მიუხედავად იმისა, რომ, რაც არ უნდა თეორიული სახისა მოგვეჩვენოს დასაბუთებული საბაზრო ღირებულების სტანდარტი, იგი უკვე გამოიყენება ძალიან ბევრ ქვეყანაში დასაბეგრი ქონების გადასახადის განსაზღვრისათვის კომპანიის ფინანსური აქტივების ნაწილში.

დასაბუთებული ღირებულების სტანდარტი უფრო მეტად გამოიყენება დასავლეთის პრაქტიკაში მაშინ, როცა კონტრაჰენტები აპროტესტებენ და სასამართლოში ჩივიან მათგან აქციების გამოსყიდვას ამავე კომპანიის მსხვილი აქციონერებისაგან, რადგანაც ადანაშაულებენ მათ აქციების ყიდვა-გაყიდვის სახელშეკრულებო ფასის მომზადებისას აღნიშნული სტანდარტის დარღვევაში. საქმე იმაშია, რომ უმრავლესობაში მყოფი აქციონერები არ აწვდიან კონტრაჰენტებს იმ ინფორმაციას, რომელიც ასახავს კომპანიის სამომავლო საბაზრო პერსპექტივას და მისი ქონების ნამდვილ ღირებულებას, საიდანაც თავად განსაზღვრავენ ფირმის აქციებზე მაქსიმალურ დასაშვებ ფასს. აღნიშნული ინფარმოციის დადასტურების და დამტკიცების შემთხვევაში ხელშეკრულება შესაძლებელია ანულირებულ იქნეს.

ინვესტიციური ღირებულების სტანდარტის მიხედვით ბიზნესის შეფასება ხორციელდება კომპანიის ქონებისა და ბაზარზე პერსპექტივების შესახებ ინვესტორის ინფორმაციის საფუძველზე. მნიშვნელოვანია კონკრეტული ინვესტორის საქმიანი შესაძლებლობები და მისი გამოცდილება კომპანიის აქტივების ყიდვა-გაყიდვის სფეროში, რომელიც შესაძლებელია გამოყენებულ იქნეს ბიზნესის მომავალი განვითარებისათვის.

კომპანიის ინვესტიციურ ღირებულებას, რომელიც განსაზღვრულია გარე ინვესტორის (მყიდველის) მიერ, კომპანიის გარე ღირებულება ჰქვია, ხოლო იმ ღირებულებას, რომელიც განსაზღვრულია მისი მოქმედი მენეჯერების მიერ – კომპანიის ღირებულება „როგორც არის".

კომპანიის შიდა (ფუნდამენტალური) ღირებულების სტანდარტი მოითხოვს, რომ ბიზნესის შეფასება განხორციელდეს არა უბრალოდ დამოუკიდებელი ანალიტიკოსის ინფორმაციის საფუძველზე (რომელმაც უნდა გაითვალისწინოს შეფასებაზე მოქმედი ყველა ფაქტორი), არამედ იმის გათვალისწინებითაც, რომ აღნიშნული ანალიტიკოსი (შემფასებელი) არ არის იძულებული გამოითხოვოს ინფორმაცია შეფასებაში დაინტერესებული ერთ-ერთი მხარისგან (კომპანიის გამყიდველისგან ან მყიდველისგან), რაც მის დამოუკიდებლობას დააყენებდა ეჭვქვეშ.

კაპიტალდაბანდების ბიუჯეტირება **(Capital budgeting)** – არის საინვესტიციო პროექტების იდენტიფიკაციის, ანალიზის და შერჩევის პროცესი, როდესაც შემოსავლების (ფულადი ნაკადების), მოგების მიღება მოსალოდნელია მომავალში და ეფუძნება კაპიტალდაბანდებების ალტერნატიული პროექტების შედარების ანალიზს.

როგორც წესი, კაპიტალური ინვესტიციის განხორციელება ისეთ აქტივებში ხდება, როგორიც არის აღჭურვილობა, შენობა, მიწა, ახალი პროდუქციის გამოშვება და სხვ.

კაპიტალდაბანდების ბიუჯეტირება მოიცავს:

- საინვესტიციო საპროექტო წინადადებების განსაზღვრას (მიღებას) კომპანიის სტრატეგიულ მიზნებთან შესაბამისობაში;
- საინვესტიციო პროექტებისათვის ოპერაციული ფულადი ნაკადების (მუდმივ) შეფასებას (დაბეგვრის შემდეგ);
- პროექტის მუდმივი ფულადი ნაკადების ზრდის შეფასებას;
- პროექტების (წინადადების) შერჩევას ღირებულების მაქსიმალურად გაზრდის პირობაზე დაფუძნებით;
- საბოლოო შეფასების გაკეთებას.

როგორც დასრულებული, ისე მიმდინარე საინვესტიციო პროექტების საინვესტიციო წინადადებები იმის მიხედვით უნდა იქნეს განხილული, იძლევიან თუ არა ისინი ინვესტორის მიერ მოთხოვნილ თანაბარ ან მასზე დიდ მოგებას. კაპიტალდაბანდების ბიუჯეტირებისას რისკი მუდმივია. საინვესტიციო საპროექტო წინადადებები შესაძლოა გაჩნდეს სხვადასხვა წყაროებიდან.

კაპიტალდაბანდების ბიუჯეტირების პროცესი, საინვესტიციო წინადადებების მიღება დაკავშირებულია კომპანიის ბიზნესრისკთან, გამომდინარე აქედან, საჭიროა პროექტის შეფასება და შერჩევა მოხდეს ალტერნატიული მეთოდებით. განვიხილოთ პროექტის შეფასების და შერჩევის ოთხი ალტერნატიული მეთოდი.

1. გამოსყიდვის პერიოდი;
2. უკუგების შიდა განაკვეთი;
3. წმინდა ახლანდელი ღირებულება;
4. მოგებიანობის ინდექსი.

1. **გამოსყიდვის პერიოდი (Payback period-PBP)** არის დროის პერიოდი, რომელიც საჭიროა საინვესტიციო ბიზნესპროექტში ინვესტირებული თანხების ფულადი შემოსავლის მისაღებად. იმ საინვესტიციო წლების რაოდენობას, რომელიც საჭიროა საწყისი ფულადი ინვესტიციების დასაფარავად დაფუძნებული პროექტის მოსალოდნელ ფულად ნაკადებზე, პროექტის გამოსყიდვის პერიოდი (PBP) გვიჩვენებს.

2. **უკუგების შიდა განაკვეთი (Iinternal rate of return-IRR)** არის ინვესტიციებზე შემოსავლის განაკვეთის შეფასების მეთოდი. საინვესტიციო წინადადებების უკუგების შიდა განაკვეთი (IRR) არის დისკონტის განაკვეთი, რომელიც ათანაბრებს მოსალოდნელი წმინდა ფულადი ნაკადების ახლანდელ ღირებულებას საწყის ფულად გადინებასთან. თუ პროექტის IRR დიდია ან ტოლია მოგების მოთხოვნილ განაკვეთზე, პროექტი უნდა იქნეს მიღებული.

ფულადი ნაკადების დისკონტირების მეთოდი უფრო მეტად იძლევა ობიექტურ საფუძველს საინვესტიციო პროექტის შეფასებისათვის და შერჩევისათვის. განსახილველი პროექტის "სიცოცხლის" თითოეულ პერიოდში ეს მეთოდი ითვალისწინებს როგორც მოსალოდნელი ნაკადების სიდიდეს, ისე მათი დროის მიხედვით განაწილებას. ეს მაჩვენებელი არის მეტად მნიშვნელოვანი საინვესტიციო გადაწყვეტილების მიღების დროს, ამიტომ აქციონერები უპირატესობას იმ საინვესტიციო პროექტს ანიჭებენ, რომელიც უზრუნველყოფს ფულად შემოსავლებს შემდეგი 5 წლის განმავლობაში, ვიდრე პროექტს, რომელიც იძლევა იგივე ფულად ნაკადებს 6-დან 10 წლამდე.

პროექტის რისკის გამოანგარიშება შესაძლებელია დისკონტირების არჩევანის მიხედვით. დისკონტირებული ფულადი ნაკადის სამი მთავარი მეთოდი არსებობს:

უკუგების შიდა განაკვეთი (IRR), ახლანდელი წმინდა ღირებულება (NPV) და მოგებიანობის ინდექსი (PI).

უკუგების შიდა განაკვეთი (IRR) საინვესტიციო წინადადებისათვის არის დისკონტის განაკვეთი, რომელიც ტოლია მოსალოდნელი წმინდა ფულადი ნაკადების ახლანდელი ღირებულების (CF), საწყისი ფულადი გასავლით (ICO). თუ საწყისი ფულადი გასავალი ან ხარჯი წარმოშობილია ნულოვან დროს,

3. წმინდა ახლანდელი ღირებულება (Net present value -NPV) არის წმინდა ნაღდი ფულის შემოსავლებს გამოკლებული პროექტის საწყისი ნაღდი ფულის გასავალი. წმინდა ახლანდელი ღირებულება არის დისკონტირებული ფულადი ნაკადის მიდგომა კაპიტალდაბანდების დაგეგმისათვის უკუგების შიდა განაკვეთის მეთოდის მსგავსად. საინვესტიციო წინადადებების წმინდა ახლანდელი ღირებულების (NPV) ფორმულას აქვს შემდეგი სახე:

$$NPV = \frac{CF1}{(1+k)^1} + \frac{CF2}{(1+k)^2} + ... + \frac{CFN}{(1+k)^n} - ICO \qquad (26.1)$$

სადაც, K არის მოგების მოთხოვნილი განაკვეთი და ყველა სხვა ცვლადი არის წინასწარ განსაზღვრული. აქცეპტენსის კრიტერიუმი. თუ წმინდა ახლანდელი ღირებულება არის ნული ან ნულზე მეტი, საინვესტიციო პროექტი არის მისაღები. თუ ფულადი შემოსავლების ახლანდელი ღირებულება აჭარბებს ხარჯების ახლანდელ ღირებულებას, ეს პროექტის აქცეპტენსის კრიტერიუმის გამოსახვის კიდევ ერთი საშუალებაა.

26.2. ღირებულების შეფასების მეთოდების გამოყენება კორპორაციულ მართვაში

26.2-1. კომპანიისა და ფინანსების აქტივების შეფასება

როგორც შეფასების პრაქტიკა მომწმობს, საჯარო და კერძო კომპანიებში აქტივების შეფასება საჭიროა ინვესტორების ისეთი სხვადასხვა მიზნებისათვის, როგორიცაა: კომპანიათა შთანთქმისა და შერწყმისათვის პირობების დადგენა; „ყიდვასა და შენახვაზე“ გადაწყვეტილების მიღების შესაძლებლობა; ბაზარზე შესვლის წინაპირობა; სამსახურიდან გათავისუფლებული აქციონერების (დირექტორების) მფლობელობაში არსებული გასაყიდი აქციების შეფასება; ფისკალური მიზნები (მოგების გადასახადი, მემკვიდრეობის გადასახადი); ანგარიშსწორება განქორწინებისას და ა.შ.

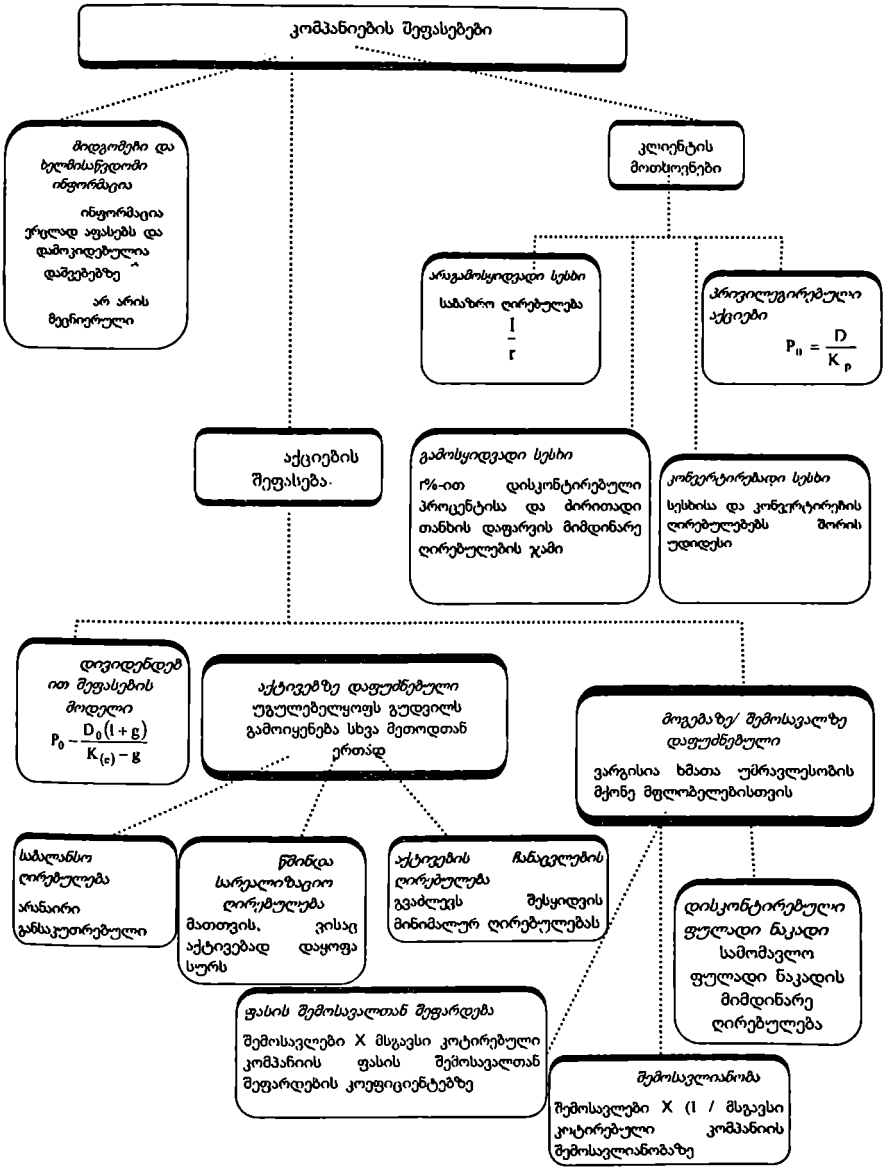
კომპანიების და ფინანსური აქტივების შეფასებისას გამოიყენება სამი ძირითადი მიდგომა[1] (იხ. ნახ. 26.1 –კომპანიის შეფასებების მეთოდების სქემა):

1) დივიდენდებზე დაფუძნებული მეთოდი – ემყარება აქციონერის მიერ მიღებულ უკუგებას;

2) აქტივებზე დაფუძნებული – ემყარება კომპანიის საკუთრებაში არსებულ მატერიალურ აქტივებს;

3) მოგებაზე/შემოსავალზე დაფუძნებული – ემყარება კომპანიის მიერ მიღებულ უკუგებას;

კომპანიის რეალური ღირებულების შეფასება



ნახ. 26.1. კომპანიის შეფასებების მეთოდების სქემა.

1) კომპანიის რეალური ღირებულება დამოკიდებულია სხვადასხვა მხარეების შეხედულებებზე:

2) შეფასების სხვადასხვა მეთოდები ხშირად მნიშვნელოვნად განსხვავებულ შედეგებს იძლევა;

3) შეიძლება ინვესტორის ინტერესებში შედიოდეს იმის დამტკიცება, რომ უფრო „მაღალი“ ან უფრო „დაბალი“ ღირებულებაა შესაფერისი.

საბოლოო მონაცემი დაინტერესებულ მხარეთა შორის მოლაპარაკებების საგანია.

საგულისხმოა, რომ ძირითადი კონკურენტი ფირმის შესყიდვა შესაძლოა კომპანიას აძლევდეს ბაზარზე დომინანტური მდგომარეობის დაცვის საშუალებას. ამიტომ, სავარაუდოა, რომ მიზანში ამოღებულ კომპანიას დარგის გარედან მოსულ პოტენციურ ინვესტორზე უფრო მაღალი ღირებულება მიანიჭოს. ამიტომ რეალური ღირებულების დასადგენად საჭიროა დარგის სრული ანალიზი და არა შესაფასებელი კომპანიის იზოლირებულად შეფასება.

გარკვეულ შემთხვევებში, დეტალებს, რომლებიც ზრდის ღირებულებას, შეიძლება ეწოდოს „ღირებულება, რომელიც შეთანხმებას საჭიროებს ყიდვისა და გაყიდვის მსურველებს შორის“ და შეიძლება ხშირად დამოუკიდებელი არბიტრაჟის საგანს წარმოადგენდეს.

ბაზრის კაპიტალიზაცია = აქციის მიმდინარე ფასი x გამოშვებული აქციების რაოდენობაზე

გასათვალისწინებელია: ა) კომპანიების აქციების ფასები საფონდო ბირჟაზე მუდმივად იცვლება მოთხოვნა-მიწოდების შესაბამისად, ხოლო მათ ცვლილებასთან ერთად იცვლება ბაზრის კაპიტალიზაციაც;

ბ) ამ გზით გამოთვლილი ღირებულება ყოველთვის არ ემთხვევა კომპანიების საბაზრო ღირებულებას, რადგან ნაჩვენებია, რომ ერთი კომპანიის მიერ მეორე კომპანიის „შთანთქმის„ დროს პირველი კომპანია აცხადებს მეორე კომპანიის აქციების შესყიდვის ფასებს და (როგორც ხშირად ხდება) იხდის პრემიას „შთანთქმის“ პროცესების დაწყებამდე არსებულ ფასთან შედარებით.

26.2-2. აქციების შეფასება – დივიდენდებით შეფასების მოდელი

სახელმძღვანელოს 15.3 ქვეთემაში „კორპორაციის (საწარმოს) დივიდენდური პოლიტიკა“ განხილული იყო დივიდენდებით შეფასების მოდელირება და მივუთითებდით, რომ შეფასების მეთოდის საფუძველზე კომპანიის/აქციის ღირებულება წარმოადგენს აქციონერების მიერ მოთხოვნილი უკუგების განაკვეთით დისკონტირებული მოსალოდნელი სამომავლო დივიდენდების მიმდინარე ღირებულებას.

$$P_0 = \frac{D}{r_e} \quad \text{ან} \quad P_0 = \frac{D_0(1+g)}{r_e - g}, \qquad (26.2)$$

სადაც იგულისხმება ან მუდმივი დივიდენდი, ან დივიდენდების მუდმივი ზრდა

r_e = აქციონერების მოთხოვნილი უკუგებაა, ათწილადებში გამოსახული

g = ზრდის წლიური განაკვეთია

P_0 = კომპანიის ღირებულებაა, სადაც D = კომპანის მთლიან დივიდენდს.

დივიდენდებით შეფასების მოდელის ძლიერი და სუსტი მხარეები

ეს მოდელი თეორიულად მისაღებია არაკონტროლირებდი ინტერესების შემთხვევაში, მაგრამ:

ა) შესაძლოა პრობლემა შეიქმნას სამომავლო ზრდის განაკვეთის შეფასებასთან დაკავშირებით;

ბ) მოდელი გულისხმობს მომავალში მუდმივ ზრდას, რაც, კომპანიების უმეტესობის შემთხვევაში, სწორი არ არის;

გ) მოდელი ძალიან მგრძნობიარეა მასში გამოყენებული დაშვებების ცვლილებების მიმართ;

დ) კონტროლით დაინტერესებული პირებს იგი სთავაზობს მცირეოდენ უპირატესობებს ქვემომოყვანილ, შემოსავლებზე დაფუძნებულ, მეთოდებთან შედარებით.

შეფასების დროს ამ მიდგომის გამოსაყენებლად უნდა შეგვეძლოს საკუთარი კაპიტალის ღირებულების დადგენა.

განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი 26.1.
აქციების დივიდენდებით შეფასების მოდელის გამოყენებაზე

პირობა: კომპანიის შესახებ ხელმისაწვდომია შემდეგი ფინანსური ინფორმაცია:

- გამოშვებული საკუთარი კაპიტალი: 2 მლნ ჩვეულებრივი აქცია 1 დოლარის მქონე ნომინალური ღირებულებით;
- მიმდინარე დივიდენდი აქციაზე (ახლახან გადახდილი) 18 ცენტი;
- მიმდინარე შემოსავალი აქციაზე 25 ცენტი:
- მიმდინარე უკუგება აქტივებზე 20%;
- საკუთარი კაპიტალის მიმდინარე β-1.1.

აგრეთვე ბაზრის შესახებ ცნობილია შემდეგი ინფორმაცია:

ბაზრის მიმდინარე უკუგება Rm-12%.

ურისკო საპროცენტო განკვეთი Rf-5%.

დავალება: იპოვეთ კომპანიის ბაზრის კაპიტალიზაცია

ამოხსნა:

ზემოთ მოცემული 26.2 ფორმულის საფუძველზე

$$P_0 = D_0 \times \frac{(1+g)}{r_{(e)} - g}$$

ჩვენ გამოვთვლით ერთი აქციის P_0 ღირებულებას. ბაზრის კაპიტალიზაციის გამოსათვლელად ამ ღირებულებას გავამრავლებთ გამოშვებული აქციების რაოდენობაზე.

D_0 = 18 ცენტი (მიმდინარე დივიდენდი აქციაზე)

გორდონის ზრდის მოდელით

g = r x b , r = 20%-ს

რადგან 18 ცენტის ტოლი დივიდენდების გადახდა ხდება მაშინ, როდესაც მიმდინარე შემოსავალი აქციაზე 25 ცენტია, მაშინ დივიდენდის გაცემის კოეფიციენტია 18/25 = 72%. ამიტომ მოგების გაუნაწილებლად დატოვების განაკვეთი იქნება 28% (100-72). ამგვარად, b = 0.28

აქედან, g = 0.2 x 0.28 = 0.056.

(კაპიტალური აქტივებით შეფასების მოდელის გამოყენებით Re - აქციონერების მოთხოვნილი უკუგება იქნება

$R_f + \beta(R_m - R_f) = 5 + 1.1\ (12 - 5) = 12.7$

ამიტომ

$$P_0 = \frac{18(1 + 0.056)}{0.127 - 0.056} = 268 \text{ ცენტი} = \$2.68$$

აქედან გამომდინარე, ბაზრის კაპიტალიზაცია იქნება:

2 მლნ x \$2.68 = \$5.36 მლნ.

26.2-3. აქტივებზე დაფუძნებული შეფასებები

აქტივებზე დაფუძნებულ შეფასებებთან დაკავშირებული პრობლემები

არსებითი სისუსტეები:

ინვესტორები ჩვეულებრივ კომპანიას ყიდულობენ არა მისი აქტივების (საბალანსო ანგარიშგებაში მოცემული), არამედ იმ შემოსავლების/ფულადი ნაკადების გამო, რომელთა წარმოქმნაც ამ აქტივებს შეუძლია მომავალში;

ჩვენ უნდა შევაფასოთ ის, რასაც ვყიდულობთ, ე.ი. მომავალი შემოსავლები/ფულადი ნაკადები.

თანმხლები სისუსტეები: საკითხისადმი აქტივების მიხედვით მიდგომისას უგულებელყოფილია აგრეთვე არასაბალანსო, არამატერიალური „აქტივები", მაგალითად, მაღალკვალიფიციური სამუშაო ძალა, ძლიერი ხელმძღვანელი გუნდი, კომპანიის პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა.

ძალიან ხშირად არასაბალანსო აქტივები უფრო ღირებულია, ვიდრე საბალანსო აქტივები.

როდის არის სასარგებლო აქტივებზე დაფუძნებული შეფასებების გამოყენება?

1) კომპანიის ყიდვა, აქტივების გაყიდვის მიზნით.

აქტივებზე დაფუძნებული შეფასებები სასარგებლოა ისეთ არასტანდარტულ სიტუაციებში, როდესაც კომპანიას ყიდულობენ მის დასაშლელად და მისი აქტივების გასაყიდად. კომპანიის დაშლის დროს აქტივები უნდა შევაფასოთ მათი სარეალიზაციო ღირებულებით

2) კომპანიის შთანთქმის დროს მინიმალური ფასის დადგენა.

იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც კომპანიას შემოსავლების ზრდის ნაკლები პერსპექტივა აქვს, აქციონერებს უჭირთ დათანხმება, რომ კომპანია გაიყიდოს მისი აქტივების წმინდა ღირებულებაზე ნაკლებ ფასად. შთანთქმისათვის წამოწყებულ ბრძოლაში სტანდარტული თავდაცვითი ტაქტიკაა საბალანსო აქტივების გადაფასება უფრო მაღალი ფასის მისაღებად. ჩვეულებრივ ფუნქციონირებადი საწარმოს შემთხვევაში აქტივებს ვაფასებთ მათი ჩანაცვლების ღირებულებით.

3) იმ საინვესტიციო კომპანიის შეფასება, რომელიც უძრავ ქონებაში ახდენს ინვესტიციებს.

საინვესტიციო უძრავი ქონების საბაზრო ღირებულება ახლო კავშირშია სამომავლო ფულად ნაკადებთან და აქციების ღირებულებებთან, ე.ი. დისკონტირებული საიჯარო შემოსავალი განსაზღვრავს უძრავი ქონების და, შესაბამისად, კომპანიის ღირებულებას.

სახელმძღვანელო შენიშვნა: მოგებიანი, კოტირებული კომპანიის შეფასების დროს სინამდვილეში მინიმალურ ფასი, რომელსაც აქციონერები მოელიან, სავარაუდოდ, იქნება ბაზრის კაპიტალიზაციას დამატებული შესყიდვის პრემია და არა წმინდა აქტივების ღირებულება.

აქტივებზე დაფუძნებული საზომების ტიპების მახასიათებლები

საზომი	ძლიერი მხარეები	სუსტი მხარეები
• საბალანსო ღირებულებები • წმინდა სარეალიზაციო ღირებულება – საფუძვლად გულისხმობს კომპანიის დაშლას (წმინდა სარეალიზაციო ღირებულებებს გამოკლებული ვალდებულებები)	• არა აქვს • მესაკუთრეებისთვის მინიმალურადაა მისაღები • აქტივებად დაშლა და გაყიდვა	• ისტორიული ღირებულების შეფასება • შეფასებასთან დაკავშირებული პრობლემები, განსაკუთრებით, სწრაფად გაყიდვის დროს • უგულებელყოფს გუდვილს

საზომი	ძლიერი მხარეები	სუსტი მხარეები
• ჩანაცვლების ღირებულება – ფუნქციონირებადი საწარმო	• მაქსიმალური, რაც მყიდველმა უნდა გადაიხადოს აქტივებში	• შეფასებასთან დაკავშირებული პრობლემები – გვაქვს მსგავსი აქტივები შედარებისთვის? • უგულებელყოფს გუდვილს

განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი 26.2.

აქტივებზე დაფუძნებული საზომების ტიპები

ქვემომოყვანილი წარმოადგენს არაკოტირებული კომპანია „გრასმეა კონტრაქტორების" საბალანსო ანგარიშგების შემოკლებულ ვერსიას 2011 წლის 30 აპრილის მდგომარეობით:

გრძელვადიანი აქტივები (შენახვის ღირებულება)	450,000
წმინდა მიმდინარე აქტივები	100,000
	550,000
წარმოდგენილია:	
$1–იანი ჩვეულებრივი აქციებით	200,000
რეზერვებით	250,000
6%-იანი ობლიგაციებით, Z1	100,000
	550,000

თქვენ დაადგინეთ, რომ:

ა) ობლიგაციების გამოსყიდვა ხდება 2%-იანი პრემიით;

ბ) მთლიანი უძრავი ქონების მიმდინარე საბაზრო ღირებულება საბალანსო ღირებულებას აღემატება $30,000-ით;

უძრავი ქონების გარდა, ყველა სხვა აქტივის სარეალიზაციო ღირებულება, შეფასებით, ემთხვევა მათ საბალანსო ღირებულებას

დავალება: გამოთვალეთ აქციების 80%-ის მფლობელობის ღირებულება აქტივების საფუძველზე.

ამოხსნა:

200,000 აქციის ღირებულების გამოთვლა აქტივების საფუძველზე 2011 წლის 30 აპრილის მდგომარეობით:

	$
გრძელვადიანი აქტივების საბალანსო ღირებულება	450,000
დამატებული: რეალურ ღირებულებაზე ნაკლებად შეფასებული უძრავი ქონება	30,000
ფიქსირებული აქტივების შესწორებული ღირებულება	480,000
წმინდა მიმდინარე აქტივები	100,000
წმინდა აქტივები	580,000
გამოკლებული ობლიგაციების მფლობელებისთვის დასაფარი თანხა	(102,000)
	478,000
80%- იანი მფლობელობის შეფასება = 80 ÷ 100 x 478,000	382,400

26.2-4. მოგებაზე/შემოსავალზე დაფუძნებული მეთოდები

შეფასების მოგებაზე/შემოსავალზე დაფუძნებული მეთოდები გამოიყენება ხმათა უმრავლესობის მქონე აქციონერობის შეფასების დროს:

ა) მესაკუთრეობა აკუთვნებს კონტროლის დამატებით სარგებელს, რომელიც არ აისახება დივიდენდებით შეფასების მეთოდის მოდელში;

ბ) ხმათა უმრავლესობის მქონე აქციონერებს შეუძლიათ დივიდენდების პოლიტიკაზე გავლენის მოხდენა და ამიტომ უფრო მეტად არიან შემოსავლებით დაინტერესებულნი.

ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტის მეთოდი

ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტის კოტირება ხდება კოტირებული კომპანიისთვის და გამოითვლება შემდეგნაირად: აქციის ფასი/შემოსავალი აქციაზე; მისი გამოყენება შეიძლება არაკოტირებული კომპანიისთვის აქციების ღირებულების შესაფასებლად, როგორც:

კომპანიის ღირებულება = მთლიანი მოგება x ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტი

აქციის ღირებულება = შემოსავალი აქციაზე x ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტი

ასეთ დროს გამოიყენებენ მსგავსი კოტირებული კომპანიის (ან საშუალოდ დარგის) ფასის შემოსავალთან შეფარდების კორექტირებულ კოეფიციენტს.

ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტით შეფასების პრობლემები

შესაძლებელია, აუცილებელი იყოს მსგავსი კომპანიის ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტის კორექტირება, რათა იგი უფრო ხელსაყრელი გახდეს, მაგალითად: თუ კომპანია, რომელსაც ვაფასებთ:

კორექტირება

1. კერძო კომპანიაა და, ამდენად, მისი აქციები, შესაძლოა, ნაკლებად ლიკვიდური იყოს.

2. უფრო მეტად სარისკო კომპანიაა – ნაკლები კონტროლი, ნაკლებად კვალიფიციური ხელმძღვანელობა და ა.შ.;

კორექტირება

3. აქვს უფრო მეტად დაცული ზრდის დონე.

ფასის შემოსავალთან შეფარდების ხელსაყრელი კოეფიციენტის მოძებნა

ფასის შემოსავალთან შეფარდების ხელსაყრელი კოეფიციენტის საბაზისო შერჩევისთვის აიღება მიახლოებით იმავე დარგში მოქმედ და იმავე სიდიდის კოტირებული კომპანიის ანალოგიური კოეფიციენტი. ამასთან, რადგანაც აქციის ფასები დიდადაა დამოკიდებული მოსალოდნელ სამომავლო შემოსავლებზე, ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტი – რომელიც ემყარება ერთი წლის საანგარიშგებო შემოსავლებს – შეიძლება მნიშვნელოვნად განსხვავდებოდეს ერთსა და იმავე სექტორში მოქმედი და მსგავსი სისტემატური რისკის მქონე კომპანიებისათვის.

მაგალითად, ფასის შემოსავალთან შეფარდების მაღალი კოეფიციენტი შეიძლება მიუთითებდეს შემდეგზე:

ზრდადი აქციები – აქციის ფასი შეიძლება მაღალი იყოს, ვინაიდან აქციისგან მოსალოდნელია შემოსავლების ზრდის უწყვეტი მაღალი განაკვეთები;

არაზრდადი აქციები – ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტი დაფუძნებულია ბოლო საანგარიშგებო შემოსავლებზე, რომლებიც შესაძლოა გამონაკლისად დაბალი იყო, რადგან აქციის ფასი ეფუძნება სამომავლო შემოსავლებს, რომლებიც მოსალოდნელია, რომ გარდაიქმნება „ნორმალურ,,, შედარებით სტაბილურ დონედ;

საკონტროლო პაკეტის ყიდვის განაცხადი – აქციის ფასი გაზრდილია საკონტროლო პაკეტის ყიდვის შეთავაზების მოლოდინში;

მაღალ დონეზე უზრუნველყოფილი აქციები – უმრავი ქონებით დაკავებული კომპანიების აქციებს ჩვეულებრივ დაბალი შემოსავლიანობა აქვს, მაგრამ ეს აქციები მაინც ღირებულია შესყიდვისათვის კაპიტალის ზრდის პერსპექტივისა და უზრუნველყოფის მაღალი დონის გამო.

ანალოგიურად, ფასის შემოსავალთან შეფარდების დაბალი კოეფიციენტი შეიძლება მიუთითებდეს, რომ:

მოსალოდნელია ზარალი – მოსალოდნელია სამომავლო მოგების შემცირება მიმდინარე დონეებთან შედარებით;

აქციის ფასმა დაიწია – როგორც ადრე შევნიშნეთ, აქციის ფასები შეიძლება ძალიან მერყევი იყოს – ისეთმა სპეციალურმა ფაქტორებმა, როგორიცაა გაფიცვა კონკრეტული კომპანიის საწარმოო ქარხანაში, შეიძლება დასწიოს აქციის ფასი და, შესაბამისად, ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტი.

ზემოთქმული იმას ნიშნავს, რომ მოდელის გამოყენების უმთავრესი სირთულეა მსგავსი კომპანიის მოძებნა ზრდის მსგავსი პერსპექტივებით.

შემდეგ სიძნელეს წარმოადგენს ის ფაქტი, რომ საანგარიშგებო შემოსავლები ემყარება დანახარჯთა ისტორიულ აღრიცხვას, რომელიც, საზოგადოდ, აზრს მოკლებულს ხდის ორი კომპანიის შედარების მცდელობას. აგრეთვე მნიშვნელოვანია იმაში დარწმუნება, რომ „მსხვერპლი კომპანია“ ასახავს მომავლის შემოსავლების პერსპექტივებს. გონივრული არ იქნებოდა კომპანიის შეფასება არაბუნებრივად მაღალ შემოსავლებზე დაყრდნობით.

განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი 26-3.

ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტის მეთოდის საფუძველზე

არაკოტირებული კომპანია „აქრინგტონის“ შესახებ მოცემულია შემდეგი ინფორმაცია:

გამოშვებული საკუთარი კაპიტალი წარმოადგენს 400,000 ერთეულ 25 ცენტიან აქციას;

ამონარიდი 20X4 წლის 31 ივლისის მოგებისა და ზარალის ანგარიშგებიდან

	$	$
მოგება გადასახადის გადახდამდე		260,000
გამოკლებული: კორპორაციული გადასახადები		120,000
მოგება გადასახადის გადახდის შემდეგ		140,000
გამოკლებული: პრივილეგირებული დივიდენდები	20,000	
ჩვეულებრივი დივიდენდები	36,000	
		(56,000)
წლის გაუნაწილებელი მოგება		84,000

მსგავსი ტიპის კომპანიებისთვის დამახასიათებელი ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტი (არაკოტირებული კომპანიისთვის შესაფერისი) არის 12.5.

დავალება: მოგეთხოვებათ შეაფასოთ ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტის საფუძველზე, კომპანია „აქრინგტონის“ 200,000 აქცია.

<u>ამოხსნა:</u>

200,000 აქციის შეფასება = 200,000 x [ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტი x შემოსავალი აქციაზე]

$$= 200.000 \times \left[12.5 \times \frac{(140.000 - 20.000)}{400.000} \right] = \$750,000$$

ან 50% (12.5 x $120,000) = $750,000.

შემოსავლიანობა არის უბრალოდ ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტის შებრუნებული მნიშვნელობა:

შემოსავალი აქციაზე

აქციის ფასი

ამიტომ აქციის ან ბაზრის კაპიტალიზაციის შესაფასებლად მისი გამოყენება შესაძლებელია ზუსტად იმავენაირად, როგორც ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტის.

$$\text{კომპანიის ღირებულება} = \text{მთლიანი მოგება} \times \frac{1}{\text{შემოსავლიანობა}}$$

$$\text{აქციის ღირებულება} = \text{შემოსავალი აქციაზე} \times \frac{1}{\text{შემოსავლიანობა}}$$

განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი 26-4.
შემოსავლიანობის განსაზღვრაზე

კომპანია „ა“-ს შემოსავლები შეადგენს $300,000-ს. მსგავსი კოტირებული კომპანიის შემოსავლიანობაა 12.5%.

კომპანია „ბ“-ს შემოსავლები შეადგენს $420,000-ს. მსგავსი კოტირებული კომპანიის ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტია 7.

დავალება: შეაფასეთ თითოეული კომპანიის ღირებულება.

ამოხსნა:

კომპანია „ა“: $\$300,000 \times \frac{1}{0.125} = \$2,400,000$

კომპანია „ბ“: $\$420,500 \times 7 = \$2,943,500.$

დისკონტირებული ფულადი ნაკადის საფუძველზე

კომპანიის მყიდველი მიიღებს სამომავლო საოპერაციო ფულად ნაკადს.

კომპანიის მაქსიმალური ღირებულებაა:

სამომავლო ფულადი ნაკადის მიმდინარე ღირებულება

გამოყენებული უნდა იყოს დისკონტირების განაკვეთი, რომელიც ასახავს სისტემატურ რისკს.

მეთოდი:

(1) შესაბამისი „თავისუფალი“ ფულადი ნაკადის გამოყოფა (ე.ი. ფინანსური ნაკადების გამოკლებით);

(2) დროის შესაფერისი პერიოდის შერჩევა;

(3) ამ პერიოდისთვის მიმდინარე ღირებულების გამოთვლა. ეს იძლევა ფინანსებით ყველა უზრუნველმყოფის ღირებულებას, ე.ი. საკუთარ კაპიტალს + სესხები;

(4) სესხის ღირებულების გამოკლება საკუთარი კაპიტალის ღირებულების მისაღებად.

განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი 26.5.
დისკონტირებული ფულადი ნაკადის საფუძველზე

პირობა: კომპანიის მიმდინარე შემოსავლები და დანახარჯებია: გაყიდვები $200 მილიონი, თვითღირებულება $110 მილიონი, დისტრიბუციისა და ადმინისტრაციული ხარჯები $20 მილიონი, საგადასახადო მიზნებისათვის გამოკლებადი ცვეთა $40 მილიონი და

წლიური კაპიტალური დანახარჯები $50 მილიონი. კორპორაციული გადასახადებია 30%. სესხის მიმდინარე ღირებულებაა $17 მილიონ

კაპიტალის საშუალო შეწონილი ღირებულებაა 14.4%. ინფლაცია – 4%.

მოსალოდნელია ამგვარი ფულადი ნაკადის უწყვეტად ყოველწლიური გაგრძელება მთელი საპროგნოზო პერიოდის განმავლობაში.

დავალება: გამოთვალეთ საკუთარი კაპიტალის ღირებულება.

ამოხსნა:

საოპერაციო მოგება = $200 მლნ - $110 მლნ - $20 მლნ = $70 მლნ

გადასახადი საოპერაციო მოგებაზე = $70 მლნ x 0.3 = $21 მლნ

ხელმისაწვდომი ცვეთა = $40 მლნ

საგადასახადო შეღავათი ცვეთაზე = $40 მლნ x 0.3 = $12 მლნ

ამიტომ თავისუფალი ფულადი ნაკადი = $70 მლნ - $21 მლნ + $12 მლნ - $50 მლნ = $11 მლნ

$$1 + r = \frac{(1+i)}{(1+h)} = \frac{1.144}{1.04} = 1.10$$

დისკონტირების რეალური განაკვეთია 10%

კორპორაციის ღირებულებაა = $\frac{\$11}{0.10}$ მლნ = $110 მლნ

საკუთარი კაპიტალი = $110 მლნ – $17 მლნ = $93 მლნ

უპირატესობები:

თეორიულად საუკეთესო მეთოდია; შესაძლებელია მისი გამოყენება კომპანიის ნაწილის შესაფასებლად.

ნაკლოვანებები:

იგი ეყრდნობა როგორც ფულადი ნაკადის, ise დისკონტირების განაკვეთის შეფასებებს – შეიძლება არ იყოს ხელმისაწვდომი;

სირთულეები საპროგნოზო პერიოდის შერჩევასთან დაკავშირებით;

სირთულეები კომპანიის ქონების შეფასებაში საპროგნოზო პერიოდის შემდეგ; უშვებს, რომ დისკონტირების განაკვეთი, საგადასახადო და ინფლაციის განაკვეთები მუდმივი იქნება საპროგნოზო პერიოდის განმავლობაში.

26.2-5. სესხისა და პრივილეგირებული აქციების შეფასება

მე-15.3 ქვეთემაში ჩვენ უკვე განვიხილეთ დივიდენდებით შეფასების მოდელის გამოყენება კაპიტალის ღირებულების დასადგენად და ეს ყველაფერი შეჯამებულია ქვემოთ:

დაფინანსების ტიპი	საბაზრო ღირებულება
პრივილეგირებული აქციები	$P_0 = D/K_p$
არავამოსყიდვადი სესხი	$MV = I/r$
გამოსყიდვადი სესხი	MV = ინვესტორის მოთხოვნილი უკუგების

განაკვეთით დისკონტირებულ სამომავლო პროცენტისა და ძირითადი თანხის დაფარვებს, სადაც:

D = მუდმივი წლიური პრივილეგირებული დივიდენდი
P_0 = აქციის, დივიდენდის შემდგომი ღირებულება
K_p = პრივილეგირებული აქციის ღირებულება
I = ერთი წლის შემდეგ გადახდილი წლიური პროცენტი
MV = ობლიგაციის მიმდინარე საბაზრო ღირებულება (წელი 0)
r = სესხის გამცემთა მოთხოვნილი უკუგება, ათწილადებში გამოსახული
K_d = სესხის ღირებულება კომპანიისთვის, ათწილადებში გამოსახული.

განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი 26-6.
სესხისა და პრივილეგირებული აქციების შეფასება

ა) პრივილეგირებული აქციების ღირებულების დადგენა
პირობა: კომპანიას გამოშვებული აქვს პრივილეგირებული აქციები, რომელთა ნომინალზეც იხდის 12%-ს. ამჟამად პრივილეგირებული აქციონერების მოთხოვნილი უკუგებაა 14%
დავალება: რას უდრის პრივილეგირებული აქციის ღირებულება?
ამოხსნა:

გამოყენებულია ფორმულა $P_0 = \frac{D}{K_p}$; $P_0 = \frac{12}{0.14} = 85.71$ ცენტი.

ბ) არაგამოსყიდვადი სესხის ღირებულების დადგენა
პირობა: კომპანიას გამოშვებული აქვს არაგამოსყიდვადი ობლიგაციები 7% კუპონით.
დავალება: თუ ინვესტორების მოთხოვნილი უკუგებაა 4%, რას უდრის სესხის მიმდინარე საბაზრო ღირებულება?

ამოხსნა:

საბაზრო ღირებულება = $\frac{7}{0.04} = \$175.$

გ) გამოსყიდვადი სესხის ღირებულების დადგენა
პირობა: კომპანიას გამოშვებული აქვს გამოსყიდვადი 9%-იანი სესხი, რომლის ძირითადი თანხის დაფარვა მოხდება 10 წლის შემდეგ. დაფარვა მოხდება ნომინალური ღირებულებით. ინვესტორის მოთხოვნილი უკუგებაა 16%.
დავალება: რას უდრის სესხის საბაზრო ღირებულება?

ამოხსნა:
საბაზრო ღირებულება გამოითვლება პროცენტისა და ძირითადი თანხის მიმდინარე ღირებულების გამოთვლით, მათი დაჯამებით ისე, როგორც ქვემოთაა მოყვანილი.

	დრო		ფულადი ნაკადი	დისკონტირებული ნაკადი @ 16%	მიმდინარე ღირებულება
	0	**საბაზრო ღირებულება**		**დამაბალანსებელი რიცხვი**	**$(66.20)**
ანუიტეტი→	1-10	პროცენტის გადახდა	9	4.833	$43.50
	10	ძირითადი თანხის	$100	0.227	$22.70

კონვერტირებადი სესხი

კონვერტირებადი სესხის ღირებულება უდრის მისი, როგორც სესხის, ღირებულებასა და იმ ფასიანი ქაღალდების ღირებულებას შორის უდიდესს, რომლებშიც მოხდება მისი კონვერტირება. ეს ცნობილია როგორც ფორმულით დადგენილი ღირებულება.

დ) კონვერტირებადი სესხის ღირებულების დადგენა

პირობა: კომპანია „რექსელს" გამოშვებული აქვს კონვერტირებადი ობლიგაციები 12%-იანი კუპონით. შესაძლებელია ყოველი $100-იანი სასესხო ფასიანი ქაღალდის ნებისმიერ დროს (მის დაფარვამდე) კონვერტირება 20 ცალ ჩვეულებრივ აქციაში, ხოლო ობლიგაციები ვადის ამოწურვის შემდეგ დაიფარება $100-ით.

ობლიგაციებს დაფარვამდე დარჩენილი აქვს ხუთი წელი. ჩვეულებრივ ინვესტორები ხუთწლიან სასესხო ფასიან ქაღალდებზე ითხოვენ 8%-იან უკუგებას.

დავალება: უნდა მოახდინონ თუ არა ინვესტორებმა კონვერტაცია, თუ აქციის მიმდინარე ფასია:ა) $4.00; ბ) $5.00; გ) $6.00.

ამოხსნა:

სესხის ღირებულება

თუ არ ხდება ფასიანი ქაღალდის კონვერტირება, მას ინვესტორისთვის ექნება შემდეგი ღირებულება

	მიმდინარე ღირებულების ფაქტორი @ 8%	მიმდინარე ღირებულება
		$
5 წლის განმავლობაში პროცენტი $12	3.993	47.916
5 წლის შემდეგ $100-ის დაფარვა	0.681	68.100
		116.016

შევნიშნოთ, რომ მიმდინარე ღირებულება გამოითვლება 8%-თვის – წმინდა სასესხო ფასიან ქაღალდზე მოთხოვნილი უკუგების განაკვეთისთვის საკუთარი კაპიტალის ღირებულება

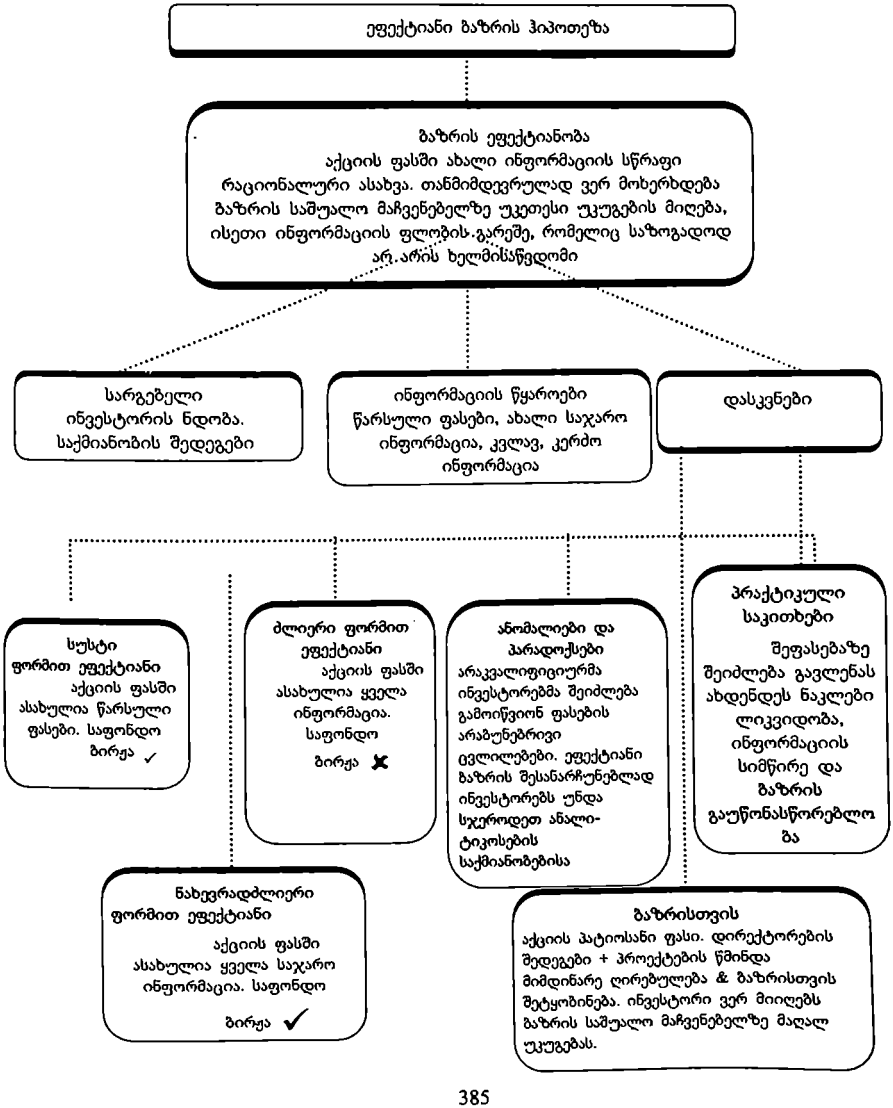
საბაზრო ფასი	საკუთარი კაპიტალის ღირებულება
	$
4.00	$80 (ე.ი. 20 x $4)
5.00	$100
6.00	$120

აქციის $6.00-მდე გაზრდის შემთხვევაში უნდა მოხდეს ფასიანი ქაღალდის კონვერტირება. სხვა შემთხვევაში იგი, როგორც სესხი, უფრო მეტი ღირს. კონვერსიის მინიმალური ფასი, როდესაც ამ ფასიან ქაღალდს ერთი და იგივე ფასი ექნება როგორც სესხის, ისე აქციების შემთხვევაში, არის $5.80 აქციაზე ($116/20 აქციაზე).

ამიტომ კონვერტირებადი ობლიგაციის ღირებულება იქნება §116 მანამ, სანამ აქციის ფასი არ გაიზრდება §5.80-ზე მეტად. ამ წერტილიდან ობლიგაციის ღირებულება იქნება კონვერსიის შედეგად მიღებული აქციების ღირებულების ტოლი.

26.3. ბაზრის ეფექტიანობის კონცეფციური ასპექტები

როგორც უკვე ზემოთ აღინიშნა (22.2 ქვეთემაში) ინვესტორებს კომპანიის აქციების ღირებულების შესახებ სჭირდებათ ინფორმაციის ფლობა, თუ რამდენად არის მოცემული ღირებულება შესაფერისი (პატიოსანი, სწორი, აკურატული) ეფექტიანი ფინანსურის ბაზრის ჰიპოთეზასთან ან რამდენად ეფექტიანია საფონდო ბირჟა კომპანიის აქციების შეფასებაში?



ნახ. 26.2. ბაზრის ეფექტიანობის მახასიათებლების სქემა.

ცნობილია, რომ ეფექტიანია ბაზარი, რომელშიც ფასიანი ქაღალდების ფასები სრულად ასახავს ყველა ხელმისაწვდომ ინფორმაციას და ამასთან დაუყოვნებლივ, რაციონალურად და მიუკერძოებლად ხდება ახალი ინფორმაციის გათვალისწინება აქციის ფასში.

განვიხილოთ ეფექტიანი ბაზრის ჰიპოთეზების კონცეფციური ასპექტები:

1) ეფექტიანი ბაზრის სარგებლიანობის (იხ. ნახ.26.2. ბაზრის ეფექტიანობის მახასიათებლების სქემა) მაჩვენებლები.

დღევანდელი მაღალგანვითარებული ფინანსური ბაზრების პრაქტიკა უჩვენებს, რომ ეფექტიანი საფონდო ბირჟა გვესაჭიროება, რათა:

ა) უზრუნველვყოთ ინვესტორების ნდობა;

ბ) ავსახოთ დირექტორების საქმიანობის შედეგები აქციის ფასში.

ინვესტორებს ესაჭიროებათ იმის ცოდნა, რომ ისინი აქციის ყიდვისა და გაყიდვის დროს იხდიან ან იღებენ პატიოსან ფასს. აქციების არასწორად შეფასების შემთხვევაში ბევრი მეანაბრე უარს იტყვის ინვესტირებაზე, რის გამოც მნიშვნელოვნად შემცირდება რესურსების ხელმისაწვდომობა და შეფერხდება კომპანიების ზრდა. ინვესტორების ნდობა ფასის ეფექტიანობის მიმართ არსებითია.

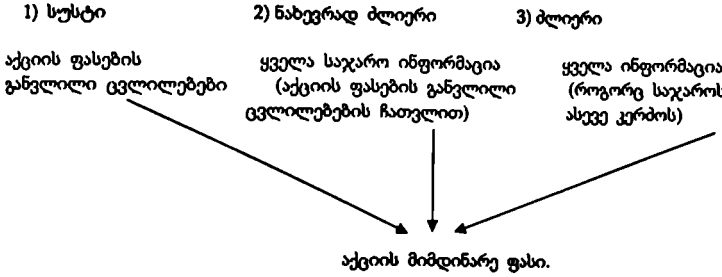
დირექტორების უპირველეს მიზანს წრმოადგენს აქციონერების ქონების მაქსიმალური ზრდა იმ გადაწყვეტილებების განხორციელებით, რომლებსაც შედეგად დადებითი ფულადი ნაკადის წმინდა მიმდინარე ღირებულებები მოჰყვება; დირექტორები შეიძლება დარწმუნებულნი იყვნენ, რომ როგორც კი ეს ინფორმაცია ბაზარზე ცნობილი გახდება, ამის შედეგად აქციის ფასები გაიზრდება. პირიქით, დირექტორების მიერ ნაკლებად ოპტიმალური გადაწყვეტილებების მიღების შედეგად აქციის ფასების დაეცემა. ყველა უკუკავშირის მქონე სისტემის მსგავსად, საფონდო ბირჟასაც ორმაგი ფუნქცია აქვს. იგი ახდენს დირექტორების მოტივირებას, რომ მაქსიმალურად გაზარდოს აქციის ფასი და ამავე დროს უზრუნველყოფს განგაშის სისტემას პოტენციური პრობლემების შემთხვევაში.

2) ეფექტიანი ბაზრის ჰიპოთეზები (EMH)

ეფექტიანი ბაზრის ჰიპოთეზის თანახმად ფასიანი ქაღალდების ფასები სრულად და პატიოსნად ასახავს ყველა შესაბამის ინფორმაციას. ეს ნიშნავს, რომ იღბლის (შემთხვევითობის) გარეშე შეუძლებელია ბაზარზე უკეთესი შედეგის თანმიმდევრული მიღება იმ ინფორმაციის გამოყენებით, რომელსაც უკვე ფლობს ბაზარი.

ძირითადი აზრი იმაში მდგომარეობს, რომ ახალი ინფორმაცია ნებისმიერ დროს სწრაფად და ეფექტიანად აისახება აქტივების ფასში და, ამიტომ, შეუძლებელია ძველი ინფორმაციის გამოყენება ფასების სამომავლო ცვლილებების პროგნოზირებისათვის.

იმის მიხედვით, თუ რა სახის ინფორმაციაა ხელმისაწვდომი ინვესტორების უმრავლესობისთვის (და, შესაბამისად, უკვე ასახულია აქციების ფასებში), ერთმანეთისგან განასხვავებენ ეფექტიანობის სამ დონეს, კერძოდ:
ეფექტიანობის ეს ფორმები კუმულაციურია, ე.ი. თუ ბაზარი ნახევრად ძლიერია, ის სუსტიცაა.



3) ეფექტიანობის ტიპები

ბაზრის ეფექტიანობის მახასიათებლები.

არაეფექტიანია ბაზარი, რომელშიც ფასიანი ქაღალდების ღირებულება ყოველთვის აკურატულად არ ასახავს ხელმისაწვდომ ინფორმაციას. ბაზარი შეიძლება არაეფექტიანიც იყოს, მაგალითად, შეზღუდული მოცულობით ვაჭრობის გამო.

არაეფექტიან ბაზარში ზოგიერთი ფასიანი ქაღალდი ზედმეტად ძვირი იქნება, ზოგი კი ზედმეტად იაფი, რაც იმას ნიშნავს, რომ, რისკის საფრთხის მისაღები დონიდან გამომდინარე, ზოგიერთმა ინვესტორმა შეიძლება ჭარბი უკუგება მიიღოს, სხვებმა კი – არასაკმარისი.

განვიხილოთ თითოეული მათგანი:

1) ეფექტურობის სუსტი ფორმა

ინფორმაცია

სუსტი ფორმით ეფექტიან ბაზარში აქციის ფასი ასახავს ინფორმაციას აქციის ფასის ყველა წარსული ცვლილების შესახებ. წარსულ ცვლილებებს ვერ გამოიყენებთ დადებითი წმინდა მიმდინარე ღირებულების მქონე სავაჭრო სტრატეგიების დადგენაში.

თვალსაჩინოება

- აქციების ფასები შემთხვევით იცვლება
- არ არსებობს სქემები ან ტენდენციები.
- ფასები იზრდება ან ეცემა იმისდა მიხედვით, კარგია თუ ცუდი შემდეგი ინფორმაცია.
- ტესტები აჩვენებს, რომ აქციის ფასის გასული დღის ცვლილებებიდან შესაძლებელია მომდევნო ერთი დღის ცვლილების მხოლოდ 0.1%-ის პროგნოზირება.

ფასების შემთხვევითი ცვლილება

- 1953 წელს ქენდალმა წარმოადგინა ნაშრომი, რომელშიც გამოკვლეული იყო აქციის ფასის ცვლილებები გარკვეული პერიოდის განმავლობაში. მან დაასკვნა, რომ აქციის ფასების ცვლილება რაიმე კანონზომიერებას არ ექვემდებარება, ე.ი. არ არსებობს რაიმე სქემა ან ტენდენცია. ნებისმიერი შემჩნეული სქემა ან ტენდენცია შემთხვევითი მოვლენაა.
- რატომ ხდება ფასების შემთხვევითი ცვლილება?

• ფასები იცვლება ახალი ინფორმაციის გამო. ახალი ინფორმაცია დამოუკიდებელია მის წინ არსებული ახალი ინფორმაციისაგან და, ამგვარად, აქციის ფასების ცვლილებები ერთმანეთისგან დამოუკიდებელია, ე.ი. ყოველი ახალი ინფორმაციისთვის ერთნაირი შანსი არსებობს, რომ კარგი ან ცუდი იყოს, რაც წინასწარ არავინ იცის.

• თუ აქციის ფასების წინა პერიოდის ცვლილებების საფუძველზე განვსაზღვრავთ რაღაც სქემას და ეს ინფორმაცია ცნობილი გახდება ბაზარზე, ამ სქემის მნიშვნელობა დაიკარგება, რამდენადაც ბაზარი დაიწყებს აქციების ყიდვა-გაყიდვას ამ სქემიდან სარგებლის მიღების მიზნით.

დასკვნა

საფონდო ბირჟა არის სუსტი ფორმით ეფექტიანი და ამიტომ:

• ფასების ცვლილებების წარსული მონაცემების საფუძველზე ვერ მოხდება სამომავლო ცვლილებების პროგნოზი;

• გრაფიკული/ტექნიკური ანალიზით შეუძლებელია მოგების თანმიმდევრულად მიღება ბაზარზე.

ბაზარი სუსტად ეფექტიანი ფორმისაა, რამდენადაც აქციის ფასების ცვლილებების ისტორიის შესწავლა ვერ გამოდგება მომავალში ჩვეულებრივზე მაღალი მოგების მიღების პროგნოზისათვის.

2) ეფექტიანობის ნახევრად ძლიერი ფორმა

ინფორმაცია

ნახევრად ძლიერი ფორმით ეფექტიან ბაზარში აქციის ფასი ასახავს ყველა წარსულ ინფორმაციას და ყველა საჯაროდ ხელმისაწვდომ ინფორმაციას (ე.ი ნახევრად ძლიერი ფორმით ეფექტიანი ბაზარი ასევე სუსტი ფორმით ეფექტიანი ბაზარია და საჯარო ინფორმაცია მოიცავს წარსულ ინფორმაციას).

თვალსაჩინოება

აქციების ფასები ნებისმიერი ახალი ინფორმაციის გაჩენიდან **5-10** წუთში რეაგირებს ახალ ინფორმაციაზე და: იზრდება კარგი სიახლეების შემთხვევაში; მცირდება ცუდი სიახლეების შემთხვევაში.

დასკვნა

საფონდო ბირჟა არის ნახევრად ძლიერი ფორმით ეფექტიანი (თითქმის) და ამიტომ:

• ფუნდამენტური ანალიზი – საჯაროდ ხელმისაწვდომი ინფორმაციის გამოკვლევა ვერ უზრუნველყოფს ბაზარზე ნორმაზე მაღალ თანმიმდევრულ მოგებას;

• ნორმაზე მაღალი მოგების მიღება შესაძლებელია მხოლოდ ახალი ინფორმაციის გამჟღავნებიდან პირველი რამდენიმე წუთის განმავლობაში განხორციელებული ვაჭრობის შედეგად;

• ვინაიდან საჯარო ინფორმაცია მოიცავს აქციის წარსულ ფასებსაც, ეფექტიანობის ნახევრად ძლიერი ფორმა წარმოადგენს აგრეთვე სუსტი ფორმით ეფექტიანობასაც.

3) ეფექტურობის ძლიერი ფორმა

ინფორმაცია

ძლიერი ფორმით ეფექტიან ბაზარში აქციის ფასი ასახავს ყველა ინფორმაციას როგორც საჯაროს, ასევე კერძოს, ჯერ კიდევ გამოუქვეყნებელი ინფორმაციის ჩათვლით.

თვალსაჩინოება

ინსაიდერებს (მაგალითად, დირექტორებს) ხელი მიუწვდებათ გამოუქვეყნებელ ინფორმაციაზე. თუ ბაზარი ძლიერი ფორმით ეფექტიანია:

- აქციის ფასი არ შეიცვლება თუ, მაგალითად, გამჟღავნდება ინფორმაცია შთანთქმაზე (საკონტროლო პაკეტის გაყიდვაზე), რადგან იგი უკვე შეიცავალა შთანთქმაზე გადაწყვეტილების მიღებასთან ერთად – პრაქტიკაში კი ეს ასე არ ხდება, ფასები იცვლება!
- არ არსებობს „ინსაიდერული გარიგებების" აკრძალვის საჭიროება, რადგან ინსაიდერები ვერ შეძლებენ ფულის შოვნას აქციებით ვაჭრობის გზით ახალი ინფორმაციის საჯარო გამოქვეყნებამდე – სინამდვილეში კი „ინსაიდერული გარიგებები" აკრძალულია, რადგან ისინი ამას აკეთებენ!

დასკვნა

საფონდო ბირჟა არ არის ძლიერი ფორმით ეფექტიანი და ამიტომ:

- ინსაიდერი დილერები ჯარიმდებიან და თავისუფლების აღკვეთით ისჯებიან, თუ ისინი ფულის შოვნის მიზნით განახორციელებენ აქციებით ვაჭრობას, სანამ არ მოხდება იმ ინფორმაციის საჯარო გამოქვეყნება, რომელიც გავლენას ახდენს აქციის ფასზე;
- საფონდო ბირჟები ხელს უწყობს ახალი ინფორმაციის სასწრაფო გამოქვეყნებას ინსაიდერული ვაჭრობის შესაძლებლობებისათვის ხელის შეშლის მიზნით;
- ინსაიდერებს ეკრძალებათ თავიანთი აქციებით ვაჭრობა კრიტიკულ პერიოდებში.

ინსაიდერული გარიგებები

პრაქტიკაში კარგადაა ცნობილი, რომ შესაძლებელია აქციებით ვაჭრობა ისეთი ინფორმაციის საფუძველზე, რომელიც ჯერ კიდევ არ არის საჯარო და, შედეგად, ნორმალურზე მაღალი მოგების მიღება. საფონდო ბირჟები არ არიან ძლიერი ფორმით ეფექტიანები. ინჟინერს, რომელიც ოქროს აღმოაჩენს, შეუძლია აქციების ყიდვა მანამ, სანამ ინფორმაცია საჯარო გახდება ამ აღმოჩენის შესახებ. კომერციული ბანკის წარმომადგენელმა, რომელიც კოლეგისგან გაიგებს ინფორმაციას, რომ იგი ეხმარება სხვა კომპანიის მოულოდნელი შთანთქმის განხორციელებაში, უკვე იცის, რომ უნდა იყიდოს სამიზნედ არჩეული კომპანიის აქციები.

ყოველი ასეთი დარტყმა პატიოსანი წესებით თამაშის აღქმაზე აზიანებს ინვესტორის ნდობას და ამცირებს ინვესტიციებს. ნდობის დაკარგვის თავიდან აცილების მიზნით საფონდო ბირჟების უმეტესობას გააჩნია ქცევის კოდექსი და ქვეყნების უმეტესობა კანონმდებლობით ზღუდავს ინსაიდერულ გარიგებებს. მართლაც, დიდ ბრიტანეთში 1980 წლიდან ინსაიდერული გარიგებები მიჩნეულია კრიმინალურ საქმიანობად, თუმცა, ბრიტანელი მარეგულირებლები ტრადიციულად უფრო ნაკლებად ეფექტიანი არიან, ვიდრე ზოგიერთი მათი უცხოელი პარტნიორი. თავიდან ამერიკელი და ფრანგი მარეგულირებლები იყენებდნენ სამოქალაქო კანონმდებლობას, რომლითაც სასჯელი დანაშაულის დამტკიცების შემთხვევაში უფრო ნაკლებია, ვიდრე კრიმინალური კანონმდებლობის შემთხვევაში.

ინსაიდერების წინააღმდეგ ბრძოლის შემდგომ იარაღს წარმოადგენს კომპანიებისთვის ფასზე ზეგავლენის მომხდენი ინფორმაციის სწრაფად გამოქვეყნების მოთხოვნა. ლონდონის საფონდო ბირჟას აქვს პირდაპირი დირექტივები კომპანიების წასახალისებლად, რომ ბაზარზე დაუყოვნებლივ გამოაქვეყნოს განცხადებები ისეთ საკითხებზე, როგორიცაა მიმდინარე სავაჭრო პირობები და გაფრთხილება მოგებაზე. ამიტომ არსებობს მექანიზმები კერძო

ინფორმაციის საჯაროდ გადაქცევის დასაჩქარებლად, როგორც მცდელობა, რომ უზრუნველყოფილი იყოს აქციების ფასების გონივრულად აკურატულობა.

მესამე მიდგომას წარმოადგენს კრიტიკულ პერიოდებში გარკვეული პირებისთვის კომპანიის აქციებით გარიგებების სრული აკრძალვა. საფონდო ბირჟის სანიმუშო კოდექსი დირექტორების გარიგებებისათვის (Odel Code For Directors Dealings) უკრძალავს კოტირებული კომპანიების დირექტორებს (და, რა თქმა უნდა, ყველა იმ თანამშრომელს, რომელიც ფლობს ისეთ ინფორმაციას, რომელსაც ფასზე გავლენის მოხდენა შეუძლია) აქციებით ვაჭრობას წლიური შედეგების გამოქვეყნებამდე დარჩენილი ორი თვის განმავლობაში. ეს კოდექსი (კრძალავს აგრეთვე) გარიგებებს არასაჯარო ინფორმაციის მომცველ, გამონაკლისი ბუნების მქონე ისეთი ინფორმაციის გამოქვეყნებამდე, რომელსაც პოტენციურად ფასზე გავლენის მოხდენა შეუძლია.

დასკვნები ბაზართან დაკავშირებით

ეფექტიან ბაზარზე აქციები ისეა შეფასებული, რომ აქციონერმა მიიღოს ზუსტად მის აქციებში არსებული სისტემატური რისკის შესაბამისი უკუგება. შედეგად, აქციების შესყიდვა წარმოადგენს ნულოვანი წმინდა მიმდინარე ღირებულების მქონე ოპერაციას, რადგან აქციაში გადახდილი ფასი ამ აქციის შესაბამისი ქონების აკურატული შეფასებაა. ე.ი. აქციები პატიოსნადაა შეფასებული და არ გამოიყენება რეალურზე მეტად ან რეალურზე ნაკლებად შეფასებული ფასიანი ქაღალდის ცნება. ამიტომ კითხვებს ბადებს შერწყმისა და შთანთქმის რაციონალურობა (სარგებლიანობა). ნახევრად ძლიერი ფორმით ეფექტიანობა გულისხმობს, რომ შერწყმა სასარგებლო შეიძლება იყოს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ამის შედეგად მიიღება სინერგიული ეფექტი, ე.ი. მასშტაბის ზრდისგან მიღებული ეფექტი, ან რაციონალიზაცია.

შესაბამისად, ფაქტია, რომ კარგად განვითარებული საფონდო ბირჟა უმეტესად არის სუსტი ან ნახევრად ძლიერი ფორმით ეფექტიანი, რადგან ბაზარზე ახალი ინფორმაციის მიწოდებისთანავე ეს უკანასკნელი სწრაფად აისახება აქციის ფასში. ამგვარად, მენეჯერებს შეუძლიათ აქციონერების ქონების მაქსიმალური გაზრდის საერთო მიზნის მიღწევა კარგი გადაწყვეტილებების მიღებისა და ბაზრისათვის მისი მიწოდების გზით.

ისმის კითხვა - ღირებულია თუ არა საჯარო ინფორმაციის მოპოვება და ანალიზი?

თუ ნახევრად ძლიერი ფორმით ეფექტიანობა სწორია, ეს აზრს უკარგავს მილიონობით ანალიტიკოსის (პროფესიონალისა და მოყვარულის) მოღვაწეობას, რომელთა საქმიანობა ვერ იქნებოდა გამოყენებული ნორმაზე მაღალი უკუგების მისაღებად, რადგან ყველანაირი საჯარო ინფორმაცია უკვე ასახული იქნება აქციის ფასში.

ეს ანალიტიკოსები შეისწავლიან ისეთ ფუნდამენტურ ფაქტორებს, რომლებიც ქმნის აქციის ფასის საფუძველს, ე.ი. როგორც შემოსავლებს, დანახარჯებსა და კომპანიასთან დაკავშირებულ რისკებს, ისე საჯარო ინფორმაციის უამრავ ისეთ წყაროებს, როგორიცაა მაკროეკონომიკისა და დარგის პირობები, დეტალები კომპანიის თანამშრომლებზე, ტექნოლოგიური ცვლილებები და ა.შ.

ამის შემდეგ ისინი იყენებენ ამ ინფორმაციას აქციების შეფასების მოდელთან ერთად (მაგალითად, დივიდენდებით შეფასების მოდელი. იხ. ქვეთემა 22.2), რათა იპოვონ აქციის სამართლიანი ან მისი ბუნებრივი ღირებულება. შემდეგ ეს ღირებულება უდარდება აქციის მიმდინარე საბაზრო ღირებულებას, რათა ნახონ,

ხომ არ არის აქცია რეალურზე მეტად ან რეალურზე ნაკლებად შეფასებული (მცდარი ფასის მქონე).

ფუნდამენტური ანალიტიკოსი ცდილობს ბაზრისგან ნორმალურზე მაღალი უკუგების მიღებას:

- რეალურზე ნაკლებად შეფასებული აქციების ყიდვით მისი ფასის გაზრდამდე;
- რეალურზე მეტად შეფასებული აქციების გაყიდვით მისი ფასის შემცირებამდე.

მაგრამ ეფექტიან ბაზარზე მცდარი ფასის მქონე აქციები არ არსებობს.

ბაზრის პარადოქსი

იმისათვის, რომ ბაზარი დარჩეს ეფექტიანი, ინვესტორებს უნდა სჯეროდეთ, რომ ინფორმაციის შეფასება ღირებულია.

იმის გამო, რომ ინვესტორები მუდმივად ახდენენ ინფორმაციის შეფასებას, ეს უკანასკნელი გამომჟღავნებისთანავე აისახება აქციის ფასში და ინვესტორი ვერ შეძლებს ბაზრისგან ნორმალურზე მაღალი უკუგების მიღებას.

ეფექტიანი ბაზრის ჰიპოთეზის პარადოქსია ის ფაქტი, რომ ბაზრის ეფექტურობის შენარჩუნებისთვის ინვესტორების დიდმა რაოდენობამ არ უნდა დაიჯეროს ეს ჰიპოთეზა. ფუნდამენტური ანალიტიკოსების მუდმივი საქმიანობა ერთობლიობაში უზრუნველყოფს ახლად გამჟღავნებულ ინფორმაციაზე ბაზრის თითქმის მყისიერ რეაგირებას. მათი საქმიანობა იცავს ბაზრის ეფექტიანობას და, აქედან გამომდინარე, მარცხისთვისაა განწირული, რადგან ასეთ შემთხვევაში ისინი ცალ-ცალკე უკვე ვეღარ შეძლებენ ბაზრისგან ნორმალურზე მაღალი უკუგების მიღებას. მათი ერთობლივი ღირებულება ბაზრისთვის ისაა, რომ ისინი უზრუნველყოფენ ბაზრის ეფექტიანობას.

ინვესტორის ქცევა

ამ თეორიის სასარგებლოდ არსებული ფაქტების მიუხედავად, როგორც ჩანს, არსებობს მისი საპირისპირო შემთხვევებიც:

- აქციის ფასის მნიშვნელოვანი მერყეობა;
- ბაზრებზე ფასიანი ქაღალდების ფასების დიდი ზრდისა და დაცემის შემთხვევები.

მაგალითად, საფონდო ბირჟის 1987 წლის კრახი, როდესაც ბირჟების უმრავლესობამ ერთდროულად განიცადა კრახი. იმდროინდელი ნებისმიერი ინფორმაციის გახსენებით პრაქტიკულად შეუძლებელია იმის ახსნა, თუ რა მასშტაბებით მოხდა ბაზრების ვარდნა.

მეცნიერება მოქცევითი ფინანსების შესახებ გვთავაზობს ამის ახსნას:

- გამოუცდელი ინვესტორი ხედავს მაღალშედეგიან აქციას და ცდილობს მის შეძენას;
- შექმნილი ხმაურის გამო აქციის ფასი ხელოვნურად განიცდის ინფლაციას;
- ამის შემდეგ მას ყიდულობს ინფორმირებული ინვესტორი, რომელიც გეგმავს მის გაყიდვას გარდაუვალ კრახამდე.

ინვესტორის ქცევა

ისეთი შემთხვევები, როგორიცაა აქციების ფასების მნიშვნელოვანი მერყეობა და ბაზრებზე ფასიანი ქაღალდების ფასების დიდი ზრდისა და დაცემის ფაქტები, ერთი შეხედვით, წინააღმდეგობაშია ეფექტიანი ბაზრის თეორიასთან, რადგან ფასები მნიშვნელოვნად არ უნდა იხრებოდეს მისი ფუნდამენტური ღირებულებისგან.

ერთ-ერთ თეორიას, რომელიც დგას ბაზრის ამ ერთი შეხედვით ირაციონალური ქცევის უკან, ეწოდება მიამიტი ინვესტორის ხმაურიანი ვაჭრობა. ამ თეორიის მიხედვით, არსებობს ინვესტორის ორი ტიპი, ინფორმირებული და არაინფორმირებული. ინფორმირებულის ვაჭრობას აქციების ფასები მიჰყავს ფუნდამენტურ ღირებულებამდე. არაინფორმირებული მოქმედებს არარაციონალურად. შესაძლებელია მათ შენიშნეს, რომ რომელიღაც კონკრეტულ აქციას ბოლო წლებში ინვესტორებისთვის მოაქვს მაღალი მოგება. ამიტომ ისინი დაეშურნენ ამ აქციების ყიდვას თავიანთი წილის მისაღებად. ეი. ისინი ნადირობენ ტენდენციაზე.

არაინფორმირებული ინვესტორი ბევრს ხმაურობს და იწვევს ბაზრის მაღლა და მაღლა წასვლას. ინფორმირებული ინვესტორი ხშირად ცდილობს მოიგოს ამ ქმედობაზე. მიუხედავად იმისა, რომ მან იცის, რომ ყველაფერი ცუდად დამთავრდება, ინფორმირებული ინვესტორი მაინც ყიდულობს იმ აქციას იმედით, რომ კრახამდე მოასწრებს მის გაყიდვას. ამ დასკვნის საფუძველია ის იდეა, რომ ფასი, რომლის გადახდაც სურს დღეს ინვესტორს, დამოკიდებულია იმ ფასზე, რომლითაც ინვესტორს შეუძლია მისი გაყიდვა მომავლის რაღაც მომენტში და არა აუცილებლად აქციის ფუნდამენტურ ღირებულებაზე.

დასკვნა

სუსტი ფორმა	ნახევრად ძლიერი ფორმა	ძლიერი ფორმა
გულისხმობს, რომ აქციის მიმდინარე ფასში ასახულია ყველა ის ინფორმაცია, რომლის მიღებაც შესაძლებელი იქნებოდა აქციის ფასის წარსული ცვლილებების შესწავლისა და ანალიზის საშუალებით.	გულისხმობს, რომ აქციის მიმდინარე ფასში ასახულია ყველა საჯაროდ ხელმისაწვდომი ინფორმაცია.	გულისხმობს, რომ აქციის მიმდინარე ფასში ასახულია ყველა ინფორმაცია, კერძო მფლობელობაში არსებული ინფორმაციის ჩათვლით.
თვალსაჩინოება: გადაჭარბებულად მხარდაჭერილი.	თვალსაჩინოება: არსებითად მხარდაჭერილი	თვალსაჩინოება: საფონდო ბირჟები არ არის ძლიერი ფორმით ეფექტური.
დასკვნა: ტექნიკური ანალიტიკოსები/გრაფიკებზე ანალიტიკოსები, რომლებიც აქციების ფასების წარსული ცვლილებების საფუძველზე შეისწავლიან ტენდენციებსა და შემთხვევებს, ვერ მიიღებენ ნორმალურზე მაღალ მოგებას.	დასკვნა: ფუნდამენტური ანალიტიკოსი, საზოგადოდ, ვერ მიიღებს ნორმალურზე მაღალ მოგებას საჯაროდ ხელმისაწვდომი ინფორმაციის ანალიზის გზით. ინვესტორების უდიდესი უმეტესობა თანამიმდევრულად ვერ მიიღებს ბაზარზე არსებულ უკუგებაზე მაღალ მოგებას (ე.ი. ნორმალურზე მაღალ მოგებას), რადგან მათთვის ხელმისაწვდომია მხოლოდ საჯარო ინფორმაცია და ეს ინფორმაცია უკვე ასახულია აქციის ფასში.	დასკვნა: როდესაც ბაზარი ძლიერი ფორმით ეფექტიანია, ინვესტორს ნორმალურზე მაღალი მოგების მიღება მხოლოდ იღბლის შემთხვევაში შეუძლია. რადგან ბაზარი მხოლოდ ნახევრად ძლიერი ფორმითაა ეფექტიანი, ნორმალურზე მაღალი მოგების მიღება შეიძლება მხოლოდ „ინსაიდერული ინფორმაციის“ ანალიზის გზით. ამიტომ გაჩნდა ინსაიდერული გარიგებების ხელისშემშლელი კანონმდებლობის საჭიროება. ე.ი. 1985 წლის აქტი კომპანიის უსაფრთხოებაზე (ინსაიდერული გარიგება)

ამრიგად, მიჩნეულია, რომ ყველა განვითარებული ქვეყნის საფონდო ბირჟა, სულ მცირე, ნახევრად ძლიერი ფორმით ეფექტურია იმ აქციებისთვის, რომლებითაც ვაჭრობენ ამ ბირჟებზე.

სხვა განსახილველი ფაქტორები

სხვა ფაქტორები, რომლებიც გასათვალისწინებელია აქციის ღირებულების განხილვის დროს.

ბირჟაზე აქციებით ვაჭრობა და ლიკვიდურობა

როგორც ამავე თავშია განხილული, კერძო კომპანიების აქციების ღირებულების დადგენა ხშირად ისეთი საზომების გამოყენებით ხდება, რომელთა საფუძველსაც წარმოადგენს მსგავსი, კოტირებული კომპანიების აქციების „პატიოსანი“ ფასები.

ამასთან ისიც აღსანიშნავია, რომ არაკოტირებული კომპანიის აქციის შესყიდვა გარკვეულწილად ავანტურისტულია, რადგან ვერ მოხერხდება ამ აქციის ადვილად გაყიდვა.

ამიტომაც ღირებულებები, რომლებსაც მივიღებთ ფასის შემოსავალთან შეფარდების კოეფიციენტისა და შემოსავლიანობის მეთოდებით, ხშირად შემცირებულია.

ხელმისაწვდომი ინფორმაცია

ჩვენ ზემოთ აღვნიშნეთ, რომ იმისათვის, რათა აქციის ფასი პატიოსნად იყოს დადგენილი, მნიშვნელოვანია, რომ კომპანიასთან დაკავშირებული ყველა ინფორმაცია სრულად იყოს ხელმისაწვდომი.

არაკოტირებულ კომპანიებთან დაკავშირებული ინფორმაცია, შესაძლოა, ნაკლებად ხელმისაწვდომი იყოს შემდეგი მიზეზების გამო:

- უფრო სუსტი კონტროლის გარემო;
- არააუდიტირებული ფინანსური ანგარიშგებები;
- შესაბამისობის რეგულირების ნაკლები გამოყენება;
- ნაკლები დეტალური ჩანაწერების შენახვა.

არაკოტირებულ კომპანიებთან დაკავშირებული ინფორმაციის ნაკლებობამ, შესაძლოა, აგრეთვე გამოიწვიოს ის, რომ საწყისი შეფასებაც დაწეული იყოს.

ფასების წონასწორობა

პრაქტიკაში, როგორც ზემოთ იყო განხილული, ბაზარი აჩვენებს ფასების მოულოდნელ რყევას, რომელიც მარტივად ვერ აიხსნება ახლად გამოქვეყნებული ინფორმაციით. როდესაც ფასები ძლიერ ცვალებადია, მაშინ მიიჩნევა, რომ ისინი არ არის წონასწორობაში.

ფასები, რომლებიც გამოიყენება არაკოტირებული კომპანიების შეფასების მონაცემებად, უნდა იყოს წონასწორობაში, თუ გვინდა ვარგისი ღირებულების მიღება.

როდესაც მხოლოდ რამდენიმე მსგავსი კომპანია არსებობს და მათი აქციები არ არის წონასწორობაში (შესაბამისობაში), მაშინ აქციის ფასის ნებისმიერ გამოთვლას ეჭვით უნდა მივუდგეთ.

კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის:

1. დაახასიათეთ საშემფასებლო საქმიანობაში ბიზნესის (კომპანიის) ღირებულების შეფასების პრინციპების არსი და ძირითადი მიდგომები:
   ა) შედარების,
   ბ) შემოსავლების,
   გ) დანახარჯის გამოყენებით ქონების (კაპიტალის) ღირებულების გაანგარიშების მეთოდები;

2. წარმოადგინეთ ბიზნესის შეფასების პროცესის ალგორითმი და საბაზრო კონიუნქტურის შეფასების მაჩვენებელთა სისტემის კლასიფიკაცია;

3. განიხილეთ ბიზნესის შეფასების პროცესისათვის აუცილებელი ინფორმაციის კლასიფიკაცია და მისი ძირითადი წყაროების (საბუღალტრო ბალანსი, მოგება-ზარალის ანგარიშგება, ფულადი ნაკადების უწყისი) მაჩვენებლები;

4. დაახგუფეთ ბიზნესის შეფასებისას გამოყენებული კატეგორიები:
   ა) ფინანსური მაჩვენებლების (მოგება, დივიდენდები და ა.შ.).
   ბ) არაფინანსური მაჩვენებლების (ბიზნესის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმა, გარე ფაქტორები) საფუძველზე;

5. გააცნობიერეთ საშემფასებლო საქმიანობის საზღვარგარეთული გამოცდილების არსი და გააკეთეთ დასკვნა მისი ადაპტირებული ფორმით საქართველოში გამოყენების თაობაზე;

6. გააცნობიერეთ ბიზნესის (კომპანიის) ინვესტიციური ღირებულების შეფასების მიდგომა:
   ა) კომპანიის შეფასება როგორც მოქმედის (შემოსავლიანობის) მიდგომით.
   ბ) კომპანიის სალიკვიდაციო ღირებულების შეფასება (ბიზნესის შეწყვეტის გათვალისწინებით);

7. განიხილეთ და შეისწავლეთ კომპანიის (ფინანსური აქტივების) შეფასების მეთოდები:
   ა) დივიდენდებით შეფასების მოდელი,
   ბ) აქტივებზე დაფუძნებული (საბალანსო, წმინდა სარეალიზაციო და აქციების ჩანაცვლების ღირებულების) მეთოდები,
   გ) მოგებაზე/შემოსავალზე დაფუძნებული (დისკონტირებული ფულადი ნაკადი, ფულის შემოსავალთან შეფარდება, შემოსავალში) მეთოდები;

8. განიხილეთ მაგალითი დისკონტირებული ფულადი ნაკადის საფუძველზე საკუთარი კაპიტალის ღირებულების განსაზღვრაზე და დაახასიათეთ მოცემული მეთოდის უპირატესობები და ნაკლოვანები;

9. განიხილეთ: ა) პრივილიგირებული აქციების ღირებულების შეფასება; ბ) სესხის (არაგამოსაყიდი, გამოსაყიდი და კონვენტირებადი) საბაზრო ღირებულება;

10. დაახასიათეთ ბაზრის ეფექტიანობის:
ა) სარგებელის;
ბ) ინფორმაციის წყაროების;
გ)ეფექტიანობის ფორმების მაჩვენებლები;

11. დაახასიათეთ ეფექტიანი ბაზრის ჰიპოთეზის პარადოქსის არსი და წარმოადგინეთ ინვესტორის ქცევის ვარიანტები აქციების ფასების შეფასებასთან მიმართებაში (დასკვნის სუსტი,ნახევრადსუსტი და ძლიერი ფორმების არსი);

12. განსაზღვრეთ ინსაიდერული გარიგებების არსი და განიხილეთ ინსაიდერების წინააღმდეგ ბრძოლის პრაქტიკა დასავლეთის საფონდო ბირჟების მაგალითზე;

13. რას ფიქრობთ ბაზრის ეფექტიანობაზე, თუ გჯერათ, რომ შეგიძლიათ ფულის გაკეთება:

(1) ინსაიდერული გარიგებებით;

(2) ფასების წარსული ცვლილებების ანალიზით;

(3) მხოლოდ იღბლის წყალობით;

(4) ფინანსური ანგარიშგებების, დირექტორების ანგარიშგებების, კომპანიის საქმიანობისა და ა. შ. ანალიზის გზით.

გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა:

1. ბარათაშვილი ე., ქოქიაური ლ., მენეჯმენტის პრინციპები, სტუ, თბ., 2010;

2. ბარათაშვილი ე., თაკალანძე ლ., გრძელიშვილი ნ., „ბიზნესის კონკურენტუნარიანობა და ადმინისტრირება", სახელმძღვანელო, თბ. 2010.

3. ბუცხრიკიძე გ., უძრავი ქონების ადმინისტრაციული მართვის პრინციპები, გამომცემლობა „უნივერსალი", თბ., 2010;

4. ვანჰორნი ჯ.ს., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, XII გამოცემა, თბ., 2008;

5. ტომპსონი ა.ა უმც., სტრიკლენდი ა.ჯ. III. სტრატეგიული მენეჯმენტი: კონცეფციები და ბიზნესსიტუაციები, მე-13 გამოცემა, ნათ. ინგლ., შოთა რუსთაველის სახ. უნივერსიტეტის გამომც., თბ. 2009, თავი 4;

6. უძრავი ქონების შეფასება, მეორე კანადური გამოცემა, თარგ. ინგლ. საქართველოს პროფესიონალ ქონების შემფასებელთა ფედერაცია (რედ. პ. მიქაძე), თბ. 2003, ნაწ.I, III,V;

7. ღურწკაია კ., ღურწკაია თ., ბიზნესის საფუძვლები, საქ. ტექნიკური უნივერსიტეტი, თბ., 2008, თავი 2;

8. წიგნი F9, ფინანსური მართვა, სრული ტექსტი, სახელმძღ. ACCA თარგმნილი საქ. ბაფ-ის მიერ, თბ., 2011;

9. Ансоф И. Новая Корпоративная стратегия, Санкт-Петербург, 1994г.

10. Бланк И. А., Енциклопедия Финансового менеджера, В 4 т, т2. управление активами и капиталом предприятия, 2-ое изд. М. Омега, Л.2008г.

11. Валдаицев В.А. Оценка бизнеса. М. 2009.

12. Грязнов Л.Т,. Федотов М. А., Оценка бизнеса, М. «Финансй и статистика», 2006.

13. Корпоративные финансы, учебник для вузов (Под. ред. М. Р. Романоского, А. И. Вострокнутовой „Питер". 2011. гл.

14. Tom Copeland, Tim Koller, Jack Murrin, „VALUATION", measuring&managing the value of copanies, third edition, john wiley&sons, inc. 2000.

თემა 27. კორპორაციების საგარეო–ეკონომიკური საქმიანობის ფინანსური ასპექტები

✧ თემის სტრუქტურა:

27.1. სავალუტო ბაზრების როლი კორპორაციის საერთაშორისო კავშირების (საგარეო ვაჭრობის) განვითარების სტიმულირებაში;
27.2. საგარეო ვაჭრობა, როგორც საბაჟო–საგადასახადო ურთიერთობათა ფორმირების საფუძველი;
27.3 საქართველოს საბაჟო-სატარიფო სისტემის ფორმირების თავისებურებანი ევროკავშირში ინტეგრაციის პროცესში.

თემის მიზანი:

1. გააცნობიეროთ სავალუტო ბაზრების როლი კორპორაციის საერთაშორისო კავშირების განვითარების სტიმულირებაში.
2. გააცნობიეროთ საბაჟო-სატარიფო ურთიერთობების ფორმირების თავისებურებანი ევროკავშირში ინტეგრაციის პროცესში.

თემის შესწავლის შემდეგ, თქვენ შეძლებთ:

1. გააცნობიეროთ სავალუტო ბაზრების როლი კორპორაციის საგარეო ვაჭრობის განვითარების სტიმულირებაში და სავალუტო პოლიტიკის არსი.
2. გააცნობიეროთ საერთაშორისო და რეგიონალური მასშტაბით მოქმედი ძირითადი ფინანსური ორგანიზაციებისა და დაწესებულებების საქმიანობა.
3. გააცნობიეროთ საგარეო ვაჭრობის მნიშვნელობა ქვეყნის საბაჟო ურთიერთობების და საგადამხდელო ბალანსის ფორმირებაში.
4. შეისწავლოთ საგარეო–სავაჭრო საქმიანობის სახელმწიფო რეგულირების მეთოდები და საქართველოში საბაჟო–სატარიფო სისტემის ფორმირების თეორიული ასპექტები.

თემის ძირითადი კონცეფციური და საკვანძო საკითხები :

საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობა (საგარეო ვაჭრობა); მსოფლიო სავალუტო ბაზარი; სავალუტო პოლიტიკა და სავალუტო სისტემა; საერთაშორისო სავალუტო ფონდი; საგადასახდელო ბალანსი; საბანკო კრედიტი იმპორტთან მიმართებაში; მიმდინარე ოპერაციებისა და კაპიტალის მიმოქცევის ბაზარი; საგარეო ვაჭრობა როგორც საბაჟო–საგადასახადო ურთიერთობათა ფორმირების საფუძველი; საგარეო ვაჭრობის საბაჟო სტატისტიკის წარმოება და საქონელთა კატეგორიები; ქვეყნის ექსპორტ–იმპორტი; საქართველოს საბაჟო–სატარიფო სისტემის ფორმირების თავისებურებანი ევროკავშირში ინტეგრაციის პროცესში.

თემა 27. კორპორაციების საგარეო–ეკონომიკური საქმიანობის ფინანსური ასპექტები

27.1. სავალუტო ბაზრების როლი კორპორაციის საერთაშორისო კავშირების (საგარეო ვაჭრობის) განვითარების სტიმულირებაში

ფინანსური მენეჯმენტის როლი კორპორაციის საერთაშორისო კავშირების განვითარებაში სხვადასხვა მიმართულებების დაფინანსებისათვის წყაროების მოძიებაში და ფინანსური რესურსების მობილიზაციაში ვლინდება. კერძოდ, ფინანსები უპირველეს ყოვლისა ზემოქმედებას ახდენს საექსპორტო-საიმპორტო ოპერაციებზე შესაბამისად, მსოფლიოში ბაზარზე კონკურენტუნარიანი პროდუქციის გამოშვების სტიმულირებას ახდენს და კომპანიის (საწარმოს) საგარეო ეკონომიკური საქმიანობისაგან შედეგის ფორმირებას უწყობს ხელს.

საერთაშორისო კავშირების განვითარებაზე ფინანსების ზემოქმედების მნიშვნელოვან მიმართულებას წარმოადგენს საქართველოს ეკონომიკის საბაზრო დარგების კორპორაციებში (საწარმოებში) **უცხოელი ინვესტორების მობილიზაცია.** უცხოური ინვესტიციები საქართველოს მსოფლიოს ეკონომიკაში ინვესტირებისათვის პირობებს უქმნიან და დამატები-თი ეროვნული შემოსავლის შექმნისას უზრუნველყოფს.

საგარეო–ეკონომიკური საქმიანობის ფინანსები, სავალუტო ურთიერთობები როგორც ქართულ ეროვნული ფულადი ერთეულის სახით, ისე უცხოურ ვალუტაში ფორმირებად რესურსებში იყრის თავს.

სავალუტო ფონდის ფორმირებას მიზნობრივი დანიშნულება გააჩნია, რომელიც გამოიხატება კორპორაციის ეკონომიკური დაინტერესებების ამაღლებაში საქონლის ექსპორტისა და მომსახურების განვითარებასთან დაკავშირებით, კერძოდ, ფონდების განახლებისათვის კეთილსასურველი პირობების შექმნაში და საერთაშორისო კავშირების მონაწილეთა სხვა ეკონომიკური ინტერესების დაკმაყოფილებაში. კომპანიის შუამავლების მონაწილეობის გარეშე ექსპორტ-იმპორტული ოპერაციების განხორციელების მიზნით შესაბამისი კვოტები და ლიცენზიები უნდა მიიღონ.

მსოფლიო სავალუტო ბაზარი მოიცავს სხვადასხვა ქვეყნის ბანკების საკორესპონდენტო კავშირებს და წარმოადგენს საერთაშორისო ფულადი ანგარიშსწორების განხორციელების მექანიზმს. განასხვავებენ თავისუფალ სავალუტო ბაზარს, სადაც სავალუტო შეზღუდვები არ არსებობს და შეზღუდულ სავალუტო ბაზარს, სადაც დომინირებს სავალუტო შეზღუდვები. არსებობს აგრეთვე არალეგალური სავალუტო ბაზარიც.

სავალუტო ბაზარი არის უცხოური ვალუტისა და მისი საგადასახადო დოკუმენტების ყიდვა-გაყიდვის ოპერაციების ეკონომიკურ და ორგანიზაციულ ურთიერთობათა მყარი სისტემა, რომელიც მოიცავს განსაზღვრულ რეგიონებსა და საერთაშორისო ვაჭრობისა და სავალუტო-საფინანსო კავშირებში ლოკალიზებული მნიშვნელოვანი რაოდენობის ცალკეულ კონკრეტულ ბაზრებს და მათთან ორგანულად დაკავშირებულ ინფრასტრუქტურას, სადაც ხორციელდება საგარეო-ეკონომიკურ ანგარიშსწორებათა, ტურიზმის, კაპიტალის და სამუშაო ძალის მიგრაციის და სხვა მიმდინარე ოპერაციათა ფართო სპექტრი, რომლებშიც გათვალისწინებულია მყიდველების, გამყიდველების, შუამავლების, საბანკო დაწესებულებებისა და ფირმების მიერ უცხოურ ვალუტათა გამოყენება.

სავალუტო ბაზარი მოიცავს აგრეთვე დაზღვევას, მასში სავალუტო რისკის, სავალუტო რეზერვების ლიკვიდაციისა და სავალუტო ჩარევათა სხვადასხვა ღონისძიებებს. მისი განსაკუთრებული როლი დაკავშირებულია სავალუტო კურსის გაძლიერებულ მოძრაობასთან და ეროვნული ფულადი ერთეულების მსყიდველობით უნარიანობის ცვლილებებთან.

სავალუტო ბაზრების მთავარ სუბიექტებს წარმოადგენენ ტრანსნაციონალური ბანკები, რომლებიც ფლობენ ფილიალთა ფართო ქსელს და რომლებიც მაქსიმალურად იყენებენ კავშირგაბმულობისა და კომპიუტერული ტექნიკის თანამედროვე საშუალებებს.

სავალუტო ბაზრებზე ამა თუ იმ ქვეყნის ვალუტის როლი განისაზღვრება მსოფლიო მეურნეობის სისტემაში მისი ადგილით. ნებისმიერი ქვეყნის ეროვნულ ვალუტას გააჩნია სხვა ქვეყნის ფულად ერთეულში გამოხატული ფასი. ამდენად, ეროვნული ფულადი ერთეული ვალუტის სახით იძენს საერთაშორისო ფასს, რაც სხვა არაფერია, თუ არა ვალუტის კურსი. სავალუტო კურსის დონე განისაზღვრება მეორე ქვეყნის ვალუტის კურსის დონით. სავალუტო კურსის ჩამოყალიბების მნიშვნელოვანი ფაქტორია ეროვნული ვალუტის მსყიდველობითუნარიანობა და ინფლაციის ტემპები. ეს კი, თავის მხრივ დამოკიდებულია ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის ტემპებზე.

თანამედროვე ღრმად ინტერნაციონალიზებულ მსოფლიოში პრესის მეშვეობით ყოველდღიურად ქვეყნდება სხვადასხვა სავალუტო კურსები, რომლებიც გამოიხატება ორი საშუალებით: სხვადასხვა ვალუტათა კურსი დოლარებში გამოხატული და ამერიკული ვალუტის ფასი სხვა ვალუტის ერთეულში გამოხატული. მაგალითად, დიდი ბრიტანეთის გირვანქა სტერლინგის ფასია 1,1740 აშშ-ის დოლარი, რაც იგივეს ნიშნავს, რომ აშშ-ის დოლარის ფასია 0,8518 გირვანქა სტერლინგი.

ამრიგად, ვალუტის კურსი განხილული უნდა იქნეს, როგორც უცხოური ვალუტის ფასი.

სავალუტო პარიტეტი, ან ოფიციალური სავალუტო კურსი, ადრე წარმოადგენდა სხვადასხვა ქვეყნების ფულადი ერთეულების თანაფარდობას მათში მოცემული ოქროს შინაარსის მიხედვით, რაც ჩვეულებრივ წესდებოდა მოცემული ქვეყნის კანონმდებლობით და ფიქსირდებოდა საერთაშორისო სავალუტო ფონდში, ამჟამად ოფიციალურმა ოქროს პარიტეტმა ფულადი ერთეულების თანაფარდობამ – მისი ლითონური შემადგენლობის მიხედვით, დაკარგა რეალური ეკონომიკური მნიშვნელობა, რაც განპირობებულია ოქროს დემონეტიზაციით.

1975 წლის 1 ივლისიდან საერთაშორისო სავალუტო ფონდმა შეწყვიტა ვალუტის ოქროს პარიტეტის შესახებ ინფორმაციის გამოქვეყნება და ოფიციალურად იყენებს 5 ქვეყნის ვალუტის (ადრე იყო 16 ქვეყნის ვალუტის) საშუალო შეწონილი ღირებულების მონაცემებს ვალუტათა პარიტეტის განსაზღვრისათვის.

სავალუტო კურსის რეგულირებისათვის მსოფლიო პრაქტიკაში გამოყენებულია: ფიქსირებული სავალუტო კურსი და მცურავი კურსი.

ფიქსირებული სავალუტო კურსი ისეთი კურსია, რომელიც გარკვეული პერიოდის მანძილზე უცვლელია და სავალდებულოა მისი გამოყენება საერთაშორისო ანგარიშსწორებაში. მცურავი სავალუტო კურსი იცვლება საბაზრო კონიუნქტურის შესაბამისად.

სავალუტო სისტემის ერთ-ერთი ელემენტია საერთაშორისო ლიკვიდურობა, რომელიც წარმოადგენს ცალკეული ქვეყნის ან მთელი ქვეყნების შესაძლებლობას შეუფერხებლად იქნეს განაღდებული მათი საგარეო ვალდებულებები საგადასახადო სამუალებებით. განასხვავებენ საერთაშორისო ლიკვიდურობის ორგვარ – ვიწრო და ფართო გაგებას. ვიწრო გაგებით, საერთაშორისო ლიკვიდურობა გვიჩვენებს ცალკეული ქვეყნის ან რეგიონის საგარეო მსყიდველობითუნარიანობის ღონეს, ხოლო საერთაშორისო ლიკვიდურობა ფართო გაგებით გვიჩვენებს მსოფლიოს ყველა ქვეყნის მსყიდველობათუნარიანობის ხარისხის მთლიანობაში.

ეროვნული სავალუტო სისტემის მახასიათებელთა შორის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ელემენტია სავალუტო შეზღუდვები, რაც წარმოადგენს სახელმწიფოთაშორისო რეგულირების ობიექტს საერთაშორისო სავალუტო ფონდის სხვა რეგიონალური დაწესებულებების მეშვეობით.

საერთაშორისო სავალუტო-საკრედიტო სისტემების პრობლემათა სრულყოფილი ანალიზისათვის აუცილებელია ანგარიშსწორების ისეთი საერთაშორისო საკრედიტო მექანიზმების შესწავლა, როგორიცაა: აკრედიტივი, ინკასო, ჩეკი, თამასუქი, ურომლისოდაც შეუძლებელია დაკრედიტებისა და ანგარიშსწორების საერთა-შორისო ნორმების პრაქტიკული განხორციელება.

საერთაშორისო ეკვივალენტური გაცვლის ეს ამოცანა დაკისრებული აქვს განსაკუთრებულ მარეგულირებელ მექანიზმს, რომელიც არ წარმოადგენს ერთხელ და სამუდამოდ მოცემულ უცვლელ ფენომენს, არამედ იგი ევოლუციურ ცვლილებებს განიცდის კაპიტალიზმის განვითარების, თვით სავალუტო ურთიერთობათა განვითარების კვალობაზე.

სავალუტო სისტემასა და მის მარეგულირებელ მექანიზმში მიზეზების, მამოძრავებელი ძალების, თავისებურებებისა და შინაარსის ცვლილებების გამოვლენა დიდ სიძნელეებთან არის დაკავშირებული, როგორც წარმოების ეროვნული და საერთაშორისო ფაქტორების არეული ურთიერთობები.

უკანასკნელ პერიოდში ფართო გავრცელება ჰპოვა კონცეფციამ, რომლის ძალითაც სავალუტო სისტემა გამოიყოფა დამოუკიდებელ კატეგორიად, რომელიც მოიცავს „სავალუტო პოლიტიკის“, „სავალუტო სისტემის“ და „სავალუტო ურთიერთობების“ კატეგორიებს.

სავალუტო პოლიტიკა არის იმ ეკონომიკურ ღონისძიებათა ერთობლიობა, რომლებსაც ახორციელებენ სახელმწიფო ორგანიზაციები და სახელმწიფოთაშორისო დაწესებულებები მათი საპროგრამო მიზნობრივი მითითებების საფუძველზე.

სავალუტო ურთიერთობანი–ეს არის ეკონომიკური ურთიერთობანი, რომლებიც დაკავშირებულია მსოფლიო ფულის ფუნქციონირებასთან და ემსახურება ქვეყნებს შორის სამეურნეო კავშირების სხვადასხვა ფორმებს: საგარეო ვაჭრობას, კაპიტალის გატანას, სესხების გაცემას, სამეცნიერო-ტექნიკურ გაცვლას, ტურიზმს, სახელმწიფო და კერძო გადარიცხვებს.

ცნობილი ქართველი მეცნიერი ფინანსისტის გიორგი ცაავას აზრით, სავალუტო სისტემა წარმოადგენს ფულად ურთიერთობათა ერთობლიობას, რომელიც მსოფლიო მეურნეობის წარმოების სხვადასხვა აგენტებს შორის მიმდინარე საერთაშორისო საგადასახდელო-საანგარიშსწორებო ოპერაციების გამასაშუალებელ მექანიზმად გვევლინება.

სავალუტო სისტემა, როგორც ერთიანი მსოფლიო მეურნეობის ეკონომიკური სისტემის ორგანული შემადგენელი ნაწილი, დაფუძნებულია ამ სისტემის კანონებზე,

მაგრამ მას, როგორც დამოუკიდებელ ქვესისტემას, გააჩნია განვითარების შინაგანი კანონზომიერებანი.

სავალუტო სისტემას გააჩნია ეკონომიკური და ინსტიტუციური მექანიზმი.

ეკონომიკური მექანიზმი მოიცავს ქვეყნებს შორის ფულად ანგარიშსწორებათა სისტემას (საგადასახდელო ბალანსს), საერთაშორისო ფულადი სახსრების ერთობლიობას, აგრეთვე ერთმანეთთან ეროვნულ ვალუტათა შეთანაწყობის სისტემას (სავალუტო კურსისა და პარიტეტების სისტემას).

ინსტიტუციური მექანიზმი თავის თავში მოიცავს სავალუტო ინსტიტუტების ერთობლიობას, რომლებიც საგადასახადო-საანგარიშსწორებო ოპერაციებს ემსახურება (სავალუტო ბაზრები, ოქროს ბაზარი, საბანკო კრედიტების ბაზრები, სავალუტო ფონდები და ა. შ.)

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების განვითარებას ხელს უწყობს საკმაოდ დიდი რაოდენობის საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციები და დაწესებულებები, რომელთა ფუნქციები, მასშტაბები სისტემატურად ფართოვდება.

ქვემოთ წარმოდგენილია საერთაშორისო და რეგიონალური მასშტაბით მოქმედი ძირითადი ფინანსური ორგანიზაციები და დაწესებულებები.

საერთაშორისო სავალუტოფონდი. საერთაშორისო სავალუტო ფონდი შეიქმნა 1944 წელს აშშ–ის ინიციატივით და ცნობილია "ბრეტონ-ვუდის სისტემის" სახით. ამ შეთანხმების არსი თავდაპირველად განისაზღვრა საერთაშორისო-საფინანსო კონცეფციაზე სავალუტო კურსის მერყეობის შერბილებით და სტაბილიზაციის ამოცანებით. კონცეფციაში მონაწილეობა მიიღო 44 ქვეყანამ, წარმოდგენილი საერთაშორისო სავალუტო სისტემის ორი ვარიანტი: კეინისის (დიდი ბრიტანეთი და აშშ). კონცეფციამ მიიღო ამერიკული ვარიანტი. საერთაშორისო სავალუტო ფონდს მიღებული აქვს გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის სპეციალიზებული დაწესებულების სტატუსი. ამჟამად საერთაშორისო სავალუტო ფონდის წევრია 177 ქვეყანა.

პრაქტიკულად საერთაშორისო სავალუტო ფონდი სავალუტო-საკრედიტო ორგანიზაციაა, რომელიც არეგულირებს სახელმწიფოთა შორის სავალუტო ურთიერთობებს, მათ საგადასამხდელო ბალანსს, მოკლევადიან სესხებს სავაჭრო ანგარიშსწორების მოსაგვარებლად და სხვა.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის წევრობა აუცილებელი პირობაა სახელმწიფოთა გაწევრიანებისათვის რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკიდან შეღავათიანი კრედიტების ასაღებად. საერთაშორისო სავალუტო ფონდში გაწევრიანება შეუძლია ყველა ქვეყანას, რომელიც უზრუნველყოფს ამ ფონდის წესდების შესრულებას.

რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი. რეკონსტრუქციის განვითარების სა-ერთაშორისო ბანკი შეიქმნა 1945 წელს საერთაშორისო სავალუტო ფონდის წევრი ქვეყნების გაერთიანების საფუძველზე, 1991 წლისათვის ამ ბანკში უკვე გაერთიანებული იყო 155 ქვეყანა. რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი სამთავრობათაშორისო საფინანსო საქმიანობაში სარგებლობს გაერთიანებული ერების სპეციალიზებული საფინანსო დაწესებულების სტატუსით. ამ ბანკის მთავარი ამოცანაა, ხელი შეუწყოს წევრი ქვეყნების და განსაკუთრებით განვითარებადი ქვეყნების განვითარების ეკონომიკურ სტიმულირებას, საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებას და საგადასახდელო ბალანსის გაწონასწორებას. ბანკი ძირითადად გასცემს გრძელვადიან სესხებს კერძო კომერციულ საწყისებზე. სესხის მიღება

შეუძლია, როგორც სახელმწიფოს, ისე ფირმებსა და კორპორაციებს საკუთარი მთავრობის გარანტიით.

რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ასოციაცია და საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია. ეს ფაქტობრივად ბანკების ჯგუფია, რომლებიც ანაწილებენ ცენტრალური ბანკიდან მიღებულ სესხებს რეგიონების მიხედვით. განვითარების საერთაშორისო ორგანიზაცია შეიქმნა 1960 წელს რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკის გადაწყვეტილებით, ჩამორჩენილი და განვითარებადი ქვეყნებისათვის შეღავათიანი კრედიტების გაცემის მიზნით, სესხი მიეცემა, როგორც წესი, მხოლოდ წევრ ქვეყანას, საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია შეიქმნა 1956 წელს, მისი საფინანსო რესურსები იქმნება კერძოდ კაპიტალზე დაყრდნობით, კრედიტის მისაღებად სამთავრობო გარანტია სავალდებულო არ არის.

რეკონსტრუქციისა და განვითარების ევროპული ბანკი. განვითარების და რეკონსტრუქციის ევროპული ბანკის დაარსების იდეა ჯერ კიდევ 1989 წელს გაჩნდა საფრანგეთის პრეზიდენტის ფრანსუა მიტერანის ინიციატივით. ბანკის მთავარ ამოცანას წარმოადგენს სოციალისტური ბანაკის დაშლის შედეგად განთავისუფლებული ქვეყნებისათვის დახმარების გაწევა ეკონომიკური რეფორმების განხორციელების დასაჩქარებლად. დიდი შვიდეულის ეკონომიკურ კომისიას დაეკისრა აღმოსავლეთ ევროპაში დახმარების კოორდინაცია და ამით 1989 წელს ფაქტობრივად საფუძველი ჩაეყარა ევროპის განვითარებული ქვეყნების ურთიერთობას აღმოსავლეთ ევროპის სუსტად განვითარებულ ქვეყნებთან, აღმოსავლეთ-დასავლეთის თანამშრომლობას. 1990 წლის მაისში პარიზში შედგა სამთავრობათაშორისო შეთანხმების შესახებ ხელის მოწერის ცერემონიალი რეკონსტრუქციისა და განვითარების ევროპული ბანკის დაარსების თაობაზე. ის ფაქტობრივად ეხმარება აღმოსავლეთის და ცენტრალური ევროპის ქვეყნებს საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლასთან დაკავშირებული ეკონომიკური რეფორმების განხორციელების საქმეში.

საერთაშორისო ანგარიშსწორების ბანკი. საერთაშორისო ანგარიშსწორების ბანკი შეიქმნა 1930 წელს ჰააგის კონვენციით სააქციო საწყისებზე. თავდაპირველად მასში შედიოდა 6 სახელმწიფო: ბელგია, დიდი ბრიტანეთი, გერმანია, იტალია, საფრანგეთი და იაპონია. თანამედროვე პირობებში მისი წევრია მსოფლიოს დიდი ქვეყნების უმრავლესობა.

საერთაშორისო ანგარიშსწორების ბანკის მიზანია ხელი შეუწყოს წევრი ქვეყნების ცენტრალურ ბანკებს შორის თანამშრომლობას. ბანკი ინახავს, ყიდის და ყიდულობს ოქროს როგორც საკუთარი, ისე ცენტრალური ბანკების სახსრებით. ბანკი ანაღდებს და ყიდის ზოგიერთი სახის ფასიან ქაღალდებს, ღებულობს დეპოზიტებს და ხსნის სადეპოზიტო-სასესხო ანგარიშებს ცენტრალურ ბანკებში.

საერთაშორისო რეგიონალური ბანკები. საერთაშორისო რეგიონალური ბანკები შეიქმნა XX ს.60-იან წლებში აზიის, აფრიკისა და სამხრეთ ამერიკის ქვეყნების ინიციატივით. ამ ბანკების ძირითადი ამოცანებია: მათთვის ხელმისაწვდომი წყაროებიდან თავი მოუყარონ დროებით თავისუფალ საფინანსო რესურსებს ქვეყნების ეკონომიკურ ინტეგრაციას და განვითარების ღონის გამოთანაბრებას.

ევროპის საინვესტიციო ბანკი. ევროპის საინვესტიციო ბანკი შეიქმნა 1958 წელს, მისი ძირითადი ამოცანაა ევროპის ნაკლებად განვითარებული რაიონების გამოთანაბრება, ის იძლევა გრძელვადიან კრედიტებსა და გარანტიებს, როგორც

კერძო, ისე სახელმწიფო საკუთრების ფირმებსა და კორპორაციებზე, ეხმარება იმ ქვეყნებს, რომლებსაც საკუთარი რესურსებით არ ძალუძთ მსხვილი ობლიგაციებით მშენებლობა ან რეკონსტრუქცია, ერთობლივი საწარმოების შექმნა, ახალი დარგების განვითარება და სხვა. ევროპის საინვესტიციო ბანკის წევრები ის ქვეყნებია, რომლებიც შედიან ეკონომიკურ თანამეგობრობაში.

ევროპის ეკონომიკური გაერთიანება „საერთო ბაზარი" (EEC) შეიქმნა ევროპის ეკონომიკური თანამეგობრობის ქვეყნების ინიციატივით 1958 წელს,რომელსაც1992 წლიდან „ევროპულ გაერთიანებას უწოდებენ".

ევროპის ეკონომიკურ გაერთიანებასთან შექმნილია სხვადასხვა საფინანსო-საკრედიტო ფონდები: რეგიონალური განვითარების ევროპის ფონდი, სავალუტო თანამშრომლობის ევროპის ფონდი და სხვა. ეს ფონდები მიზნად ისახავს თანამეგობრობის ქვეყნების ურთიერთეკონომიკური დახმარების ამოცანებს და ახორციელებს სხვადასხვა შინაარსის საკრედიტო ოპერაციებს.

უკანასკნელ დროს მსოფლიოში შეიმჩნევა ევროპული ბაზრების დაახლოვების დინამიკური პროცესები ინტენსიურად ფართოვდება საფინანსო-საკრედიტო სისტემების ურთიერთკავშირები, კონვენტირებადი ეროვნული ვალუტის მიმოქცევის მასშტაბები და სხვა. ამ პროცესებში გარკვეულ როლს ასრულებს არა მარტო საერთაშორისო საფინანსო საკრედიტო ინსტიტუტები, არამედ სხვა სახის ეკონომიკური ასოციაციები და ორგანიზაციები.

მსოფლიო ეკონომიკის განვითარებისა და საერთაშორისო ურთიერთობების სრულყოფის საკითხებს აწესრიგებს ბევრი სხვა დაწესებულება და ორგანიზაცია. საქართველო ზემოთ ჩამოთვლილ საერთაშორისო ორგანიზაციებთან და დაწესებულებებთან დღენიადაგ აფართოებს კონტაქტებს და აქტიურად თანამშრომლობს მათ საქმიანობაში.

ამრიგად, მსოფლიო ეკონომიკაში საგადასახდელო და საანგარიშსწორებო ოპერაციები სავალუტო სისტემის მეშვეობით ხორციელდება, ამიტომ საგარეო ეკონომიკურ ურთიერთობებში მათ სერიოზული მნიშვნელობა ენიჭება. საერთაშორისო სავალუტო სისტემა წარმოადგენს სავალუტო ურთიერთობათა ორგანიზაციის ფორმების ერთობლიობას, რომლის კომპონენტებია: ეროვნული ვალუტები, ეროვნული და კოლექტიური სავალუტო ფონდები, სავალუტო პარიტეტები და კურსები, საერთაშორისო ლიკვიდური აქტივები, საერთაშორისო ანგარიშსწორება და სავალუტო შეზღუდვები, სავალუტო ბაზრები, ოქროს მსოფლიო ბაზარი და ა. შ.

ვალუტების კურსები ყალიბდება მსოფლიო სავალუტო ბაზართა მრავალი ფაქტორის გავლენით. მათ პირობითად ყოფენ გრძელვადიან, საშუალოვადიან და მოკლევადიან ფაქტორებად.

- გრძელვადიან ფაქტორებს განეკუთვნება შრომის მწარმოებლურობის დონე, ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის ზრდის გრძელვადიანი ტემპები, ქვეყნის ადგილი და როლი მსოფლიო ვაჭრობასა და საზღვარგარეთულ ინვესტიციებში. სწორედ ეს ფაქტორები განსაზღვრავს ფულის მსყიდველობითუნარიანობას, რომელიც საფუძვლად ედება ვალუტის კურსს.

- საშუალოვადიან ფაქტორებს განეკუთვნება ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსის მდგომარეობა ანგარიშების მიხედვით, გრძელვადიანი კაპიტალის მიგრაციის

ბალანსის სალდო, ცალკეული ქვეყნების შიგა ბაზარზე ფასების ზრდის ტემპებს შორის სხვაობა, ბიუჯეტის დეფიციტურობა (თუ დეფიციტურია – მისი დონე);

• მოკლევადიან ფაქტორებს განეკუთვნება ფსიქოლოგიური ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენენ სავალუტო ბაზრების ფუნქციონირებაზე (ასეთია, მაგალითად, მსხვილი ბანკირებისა და ვალუტის დინამიკის პერსპექტივებზე, სამთავრობო და საბანკო ინტერვენციები სავალუტო ბაზრებზე, დეზინფორმაციები და ა. შ.).

სახელმწიფო მოწოდებულია დაარეგულიროს ვალუტის კურსი. მსოფლიო პრაქტიკაში ცნობილია ვალუტის კურსის დარეგულირების პირდაპირი და არაპირდაპირი მეთოდები.

ვალუტის კურსზე არაპირდაპირ (ირიბ) გავლენას ახდენს ქვეყნის ცენტრალური ბანკის ფულად-საკრე-დიტო და საფინანსო პოლიტიკის ყველა ღონისძიება. ავიღოთ, მაგალითად, ინფლაციის შემცირებისათვის მიმართული ღონისძიებები. თუ მიღწეულ იქნა ინფლაციის შემცირება, სხვა თანაბარ პირობებში, ეროვნული ვალუტის სტაბილურობა გაიზრდება და გაცვლითი კურსი ამაღლდება. გატარებული ზომების მიუხედავად, თუკი ინფლაცია კიდევ უფრო გაღრმავდა, საპირისპირო შედეგიც არ დააყოვნებს – ვალუტის კურსი დაეცემა.

უფრო თვალსაჩინო და სწრაფ ეფექტს მაინც ვალუტის კურსის პირდაპირი რეგულირების ღონისძიებები იძლევა მათ შორის, აღსანიშნავია ცენტრალური ბანკის მიერ კომერციული ბანკებისათვის გამოყოფილ კრედიტზე გადასახდელი პროცენტის გადიდება. ეს უშუალოდ ზრდის ვალუტის კურსსაც და აი რატომ, მაღალი პროცენტის პირობებში კომერციული ბანკები მნიშვნელოვნად ამცირებენ კრედიტის აღებას და საერთაშორისო სავალუტო ბაზრებზეც შემცირებული ოდენობით ყიდულობენ უცხოურ ვალუტას. ამ უკანასკნელზე მოთხოვნის შემცირებას ლოგიკურად თან სდევს ეროვნული ვალუტის კურსის ამაღლება.

ვალუტის კურსის პირდაპირი მეთოდია აგრეთვე ეროვნული ვალუტის რევალვაცია (კურსის ამაღლება), რომელიც ხორციელდება დევალვაციის (კურსის შემცირების) საპირისპიროდ. ვალუტის ოქროშეცულობის პერიოდში დევალვაცია ნიშნავდა ვალუტის ოქროშეცულობის ოფიციალურ შემცირებას, ხოლო რევალვაცია – გაზრდას. ამჟამად დევალვაცია ხორციელდება, სხვა ქვეყნების ვალუტების მიმართ, ეროვნული ვალუტის კურსის შემცირების გზით, რომელზეც გადაწყვეტილება გამოაქვს ქვეყნის საკანონმდებლო ორგანოს.

თითოეული ქვეყნის ვალუტის კურსსა და სავალუტო პოლიტიკაზე დიდ გავლენას ახდენს საგადასამხდელო ბალანსისა და სავაჭრო ბალანსის მდგომარეობა. ქვემოთ განვიხილოთ მათი არსი და საგარეო ურთიერთობების განვითარების ასპექტები.

საერთაშორისო ოპერაციების მონაწილენი ხშირად დამატებით სასესხო კაპიტალს საჭიროებენ, რომლის დაკმაყოფილება საერთაშორისო კრედიტისმეშვეობით ხორციელდება, რომელიც ზემოთ ჩამოთვლილი საერთო პრინციპებზე ფუნქციონირებს, ექსპორტისა და იმპორტის დაკრედიტების ფორმები ჩვეულებრივისაგან რამდენადმე განსხვავებულია.

ექსპორტის დაკრედიტება შემდეგი ფორმით ხორციელდება:

• შეძენითი ავანსების ფორმით, რაც დამკვეთის ვალდებულებების უზრუნველყოფის ფორმას ემსახურება და ექსპორტიორის კაპიტალს ადიდებს;

• საბანკო დაკრედიტების ფორმით ექსპორტიორის საქონლის ქვეშ კრედიტების, გზაში მყოფი საქონლის ქვეშ სესხების, საბანკო კრედიტების (არაუზრუნველყოფილები) სახით.

კომერციული ან ფირმისეული კრედიტების სახით იმპორტის დაკრედიტებას შემდეგი ფორმით ახორციელებენ:

• კრედიტი ღია ანგარიშის მიხედვით, რაც საქონლის მიწოდების შეთანხმების თანახმად რეგულარული მოწოდებისას და დავალიანების პერიოდულ დაფარვის შემთხვევაში ხორციელდება. რისკის შემცირებისათვის ასეთი ოპერაციები ჩვეულებრივად დაზღვეული უნდა იქნეს;

• სათამასუქო კრედიტის ფორმით, როდესაც ექსპორტიორი გარიგების დამთავრებისთანავე იმპორტიორს გადასაყვან თამასუქის ტრატტას წარუდგენს (წაუყენებს), რომელიც საქონლის მიღებისთანავე თამასუქის აქცეპტირებას ახორციელებს, ანუ მისი ვადაში გადახდის ვალდებულებას თავის თავზე იღებს.

საბანკო კრედიტი იმპორტთან მიმართებაში ჩვეულებრივად იმპორტიორი თამასუქის გადასახდელად აქცეპტური კრედიტის ფორმით ხორციელდება. თუ კი გარიგებაში იმპორტიორის ბანკი, როგორც გარანტი, ღებულობს მონაწილეობას, მაშინ კრედიტს აქცეპტურ-რამბურსულს უწოდებენ.

საგადასახდელო ბალანსი(balance of paument)არის ოფიციალური დოკუმენტი, რომელიც ასახავს თანაფარდობას მოცემული ქვეყნის მიერ საზღვარგარეთიდან მიღებულ ფულად შემოსავლებსა და სხვა ქვეყნებისთვის გადახდილ თანხებს შორის გარკვეულ მონაკვეთში.

საგადასახდელო ბალანსი შედგება სამი მთავარი განყოფილებისაგან:

– მიმდინარე ოპერაციების ანგარიში (ბალანსი);

– კაპიტალის ოპერაციებთან დაკავშირებული ანგარიში (ბალანსი);

– ანგარიშსწორებები ოფიციალური საერთაშორისო რეზერვების მიხედვით.

მიმდინარე ოპერაციების ბალანსში აისახება, უწინარეს ყოვლისა, სავაჭრო ურთიერთობებთან დაკავშირებული ანგარიშსწორებები. საგადასახდელო ბალანსის იმ ნაწილს, რომელიც ასახავს მხოლოდ ექსპორტისა და იმპორტის თანაფარდობას, სავაჭრო ბალანსი ეწოდება.

სავაჭრო ბალანსი შეიძლება იყოს აქტიური ან პასიური. როცა ექსპორტი სჭარბობს იმპორტს (ე. ი. ქვეყანას მეტი ნაწარმი გააქვს, ვინემ შემოაქვს), სავაჭრო ბალანსი დადებითი, ანუ აქტიურია, ხოლო როცა იმპორტი სჭარბობს ექსპორტს (ე. ი. ქვეყანას მეტი ნაწარმი შემოაქვს), სავაჭრო ბალანსი უარყოფითი ანუ პასიურია.

გარდა ამისა, საგადამხდელო ბალანსის პირველ განყოფილებაში ასახვას პოულობს სხვადასხვა სახის მომსახურება (ტურიზმის, საზღვაო და საავიაციო ფლოტის მომსახურება, საელჩოების, საკონსულოებისა და სხვა ოფიციალური სტრუქტურების მომსახურება, უცხოეთში მყოფი ნათესავებისათვის ფულის გაგზავნა, მემკვიდრეობის გადაცემა და ა. შ.) და ცალმხრივი ერთჯერადი გადასახადები.

კაპიტალის მიმოქცევის ბალანსი ასახავს საზღვარგარეთელი აქტივების ყიდვა-გაყიდვას როგორც გრძელვადიანი, ისე საშუალო და მოკლევადიანი სესხების მიწოდებასა და მათგან მიღებას. კაპიტალის, ექსპორტთან შედარებით, მეტი იმპორტი უარყოფითად მოქმედებს საგადასახდელო ბალანსზე, ე. ი. ხელს უწყობს მის დეფიციტურობას.

საგადასახდელო ბალანსის მესამე განყოფილებაში თავს იყრის ოპერაციები, რომლებიც დაკავშირებული არ არის კომერციულ საქმიანობასთან. მიუხედავად ამისა, მას გარკვეული წვლილის შეტანა შეუძლია საგადასახდელო ბალანსის აქტიური თუ პასიური სალდოს ჩამოყალიბებაში.

მსოფლიო რანგის ქართველი მეცნიერი მკვლევარი, გამოჩენილი საზოგადო მოღვაწე და მეცნიერ ეკონომისტი, სრული პროფესორი, ბატონი იაშა (იაკობ) მესხია გვთავაზობს საქართველოს საგადასახდელო ბალანსის ფორმირების მეთოდოლოგიურ სტანდარტებს, პრაქტიკასა და დინამიკის ანალიზს (იხ. ცხრილი 27.1საგადასახდელო ბალანსი 2005–2010 წლის). საგადასახდელო ბალანსი შედგება ორი ნაწილისაგან:

1. მიმდინარე ანგარიში;
2. კაპიტალისა და ფინანსური ანგარიში.

მიმდინარე ანგარიში მოიცავს საქონელს, მომსახურებას, შემოსავალსა და მიმდინარე ტრანსფერტებს, კაპიტალისა და ფინანსური ანგარიში კი მოიცავს კაპიტალურ ტრანსფერტებს, პირდაპირ ინვესტიციებს, პორტფელის ინვესტიციებს, ფინანსურ წარმოებულებს, სხვა ინვესტიციებსა და სარეზერვო აქტივებს.

საქართველოს საგადასახდელო ბალანსში *მეთოდოლოგიური* სტანდარტები შემდეგნაირადაა ჩამოყალიბებული:

- ***საგადასახდელო ბალანსი*** ასახავს რეზიდენტებისა და არარეზიდენტებს შორის განხორციელებულ ოპერაციებს;
- ეკონომიკური ერთეული ითვლება რეზიდენტად, თუ მისი ეკონომიკური ინტერესის ცენტრი და მუდმივი ადგილმდებარეობა არის ქვეყნის ეკონომიკურ ტერიტორიაზე ერთ წელზე მეტი ხნის განმავლობაში მოქალაქეობა მხედველობაში არ მიიღება.
- ***ეკონომიკური ტერიტორია*** შედგება სახელმწიფო ადმინისტრაციული ტერიტორიისაგან, სადაც ადამიანები, საქონელი და კაპიტალი თავისუფლად მოძრაობენ და ემორჩილებიან ერთიან ფისკალურ და მონეტარულ ხელისუფლებას. იგი მოიცავს: საჰაერო სივრცეს, ტერიტორიულ წყლებს, ტერიტორიებს საერთაშორისო წყლებში, სადაც ქვეყანა სარგებლობს ექსკლუზიური უფლებებით, ტერიტორიულ ანკლავებს სხვა ქვეყნის ტერიტორიაზე (საელჩოები, საკონსულოები, სამხედრო ბაზები, თავისუფალი ზონები და ა.შ.). ამავე დროს მოცემული ქვეყნის ეკონომიკურ ტერიტორიად არ ჩაითვლება სვა ქვეყნების ტერიტორიული ანკლავები, რომლებიც აღნიშნული ქვეყნის გეოგრაფიულ ტერიტორიაზე მდებარეობს.
- ***საბაზრო ფასი*** განისაზღვრება როგორც თანხა, რომელსაც მყიდველი თავისი ნებით იხდის რაიმეს შესაძენად გამყიდველის სურვილის შესაბამისად და აღნიშნული ოპერაცია ხორციელდება მხოლოდ კომერციული შეხედულებებიდან გამომდინარე;
- ***ტრანსაქციის დროდ*** ითვლება ის დრო, როდესაც მოხდა ფინანსური ოპერაციის რეგისტრაცია ბანკის ან საწარმოს საბუღალტრო ჩანაწერებში;

ცხრ. 27.1.საქართველოს საგადასახდელო ბალანსი 2005-2010 წლებში (მლნ. აშშ დოლარი)*

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
მიმდინარე ანგარიში	-709,5	-1174,6	-2009,2	-2915,1	-1210,4	-1122,1
ა. საქონელი	-1214,2	-2019,4	-2895,8	-3833,2	-2398,8	-2572,3
კრედიტი	1472,4	1666,5	2088,3	2428,0	1893,6	2462,2
დებეტი	-2686,6	-3685,9	-4984,1	-6261,2	-4292,5	-5034,5
ბ. მომსახურება	83,5	158,0	161,3	22,7	339,7	534,1
კრედიტი	715,0	885,0	1094,1	1260,4	1313,6	1601,5
დებეტი	-631.5	-727,0	-932,8	-1237,8	-973,8	1067,3
გ. შემოსავალი	62,1	162,8	37,0	-165,7	-118,0	-183,3
კრედიტი	263,3	341,1	481,6	488,6	422,6	416,0
დებეტი	-201,2	-178,4	-444,6	-654,3	-540,7	-599,4
დ. მიმდ. ტრანსფერტები	359,0	523,9	688,5	1061,2	966,8	1099,2
კრედიტი	413,4	587,0	768,5	1142,8	1037,8	1184,7
დებეტი	-54,4	-63,0	-80,0	-81,7	-71,0	-85,4
კაპიტალისა და ფინანსური ანგარიში	682,8	1240,6	2043,2	2962,8	1159,6	1097,6
კაპიტალის ანგარიში	58,6	171,2	127,6	104,8	182,6	206,0
კრედიტი	61,6	172,2	127,9	104,9	182,6	206,2
დებეტი	-2,9	-1,0	-0,3	-0,1	-1,1	-1,5
ფინანსური ანგარიში	624,2	1069,4	1915,6	2858,0	977,1	891,5
ა. პირდაპ. ინვესტიციები	542,2	1185,9	1674,9	1523,0	659,4	542,9
საზღვარგარეთ	89,5	15,8	-75,3	-41,0	1,0	-5,8
საზღვარგარეთიდან	452,8	1170,1	1750,2	1564,0	658.4	548,8
ბ.პორტფელის ინვესტიციები	15,5	140,3	21,1	623,6	12,0	267,0
აქტივები	13,1	-2,2	-12,5	-2,3	1,1	-0,6
პასივები	2.4	142,5	33,6	625,9	13,2	267,7
გ. ფინანსური წარმოებულები	0,0	0,0	1,1	7,8	5,6	0,7
აქტივები	0,0	0,0	1,2	11,1	11,0	1,7
პასივები	0,0	0,0	-0,2	-3,3	-5,4	-0,9
დ. სხვა ინვესტიციები	177,1	181,8	595,5	834,4	921,4	288,7
აქტივები	-16,2	-51,8	-202,3	-266,0	191.4	-372,9
პასივები	193,3	233,6	797,9	1100.3	730,0	661,6
ე. სარეზერვო აქტივები	-110,6	-438,6	-377,0	-130,8	-616,4	-107,9
წმინდა შეცდომები და გამოტოვებები	26,7	-65,9	-34,0	-47,6	50,7	24,5
განსაკუთრებული დაფინანსება - სულ	142,5	116,2	178,7	1015,0	-38,8	95,6

✓ წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი და საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური.

- *მონეტარული ხელისუფლება* - ცენტრალური და ადგილობრივი ხელისუფლების ორგანოები;
- *სადანკო სექტორი* - საქართველოს კომერციული ბანკები;
- *სხვა სექტორები* - ინდუსტრიული და კომერციული საწარმოები, სადაზღვევო კომპანიები, არამონეტარული საფინანსო ინსტიტუტები, შინამეურნეობები და სხვა;
- *გაცვლითი ტრანსაქცია* - როდესაც ტრანსაქციის ერთი მხარე მიაწვდის რაიმე ეკონომიკურ ღირებულებას მეორე მხხარეს და მისგან სანაცვლოდ იღებს ეკვივალენტურ ღირებულებას;
- *ტრანსფერტები* - ეკონომიკური ღირებულების გადაცემა სანაცვლოს მიღების გარეშე;
- *მიგრაცია* - ფიზიკური პირის მიგრაციას ერთი ქვეყნიდან მეორეში თან სდევს მისი აქტივებისა და ვალდებულებების მიგრაცია;
- *პირობითი ტრანსაქცია* - საგადასახდელო ბალანსის ჩანაწერები ფაქტობრივად ფულადი ნაკადების მოძრაობის გარეშე, მაგალითად ინვესტირების მოგების რეინვესტიცია.

საგადასახდელო ბალანსის მუხლების შემადგენელი ნაწილებია:

- *საქონელი* - მოიცავს ტრანსაქციებს, რომლებიც დაკავშირებულია საქონლის ექსპორტ-იმპორტთან და გამოხატავს რეზიდენტებსა და არარეზიდენტებს შორის საკუთრების ცვლილებას.
- *მომსახურება* - მოიცავს ყველა სახის მომსახურებას, რასაც უწევენ რეზიდენტები არარეზიდენტებს და პირიქით (სატრანსპორტო მომსახურება: საჰაერო, საზღვაო, სარკინიგზო, საავტომობილო, მილსადენი და ა.შ.); ტურისტული, საკომუნიკაციო, ფინანსური და ასევე სხვა მომსახურება;
- *შემოსავალი* - მოიცავს ორი ტიპის ფულად ნაკადს: მუშაკთა შრომის ანაზღაურებას ხელფასისა და სხვა სარგებლის სახით. ეს ანაზღაურება ასევე მოიცავს გადასახადებს, რომლებსაც იხდის დაქირავებული მუშაკი მასპინძელ ქვეყანაში, რაც აღირიცხება როგორც საპირისპირო ჩანაწერი მიმდინარე ტრანსფერტების მუხლში. დაქირავებულის დანახარჯები მასპინძელ ქვეყანაში აღირიცხება, როგორც მოკორესპონდენტო ჩანაწერი ტურისტული მომსახურების მუხლში; საინვესტიციო შემოსავალს, რომელიც მოიცავს რეზიდენტის საგარეო ფინანსური აქტივების ფლობიდან მისაღებ შემოსავალს ან გადასახდელებს არარეზიდენტის მიმართ არსებულ ვალდებულებებზე. საინვესტიციო შემოსავალი მოიცავს შემოსავალს პირდაპირი ინვესტიციებიდან, სხვა ინვესტიციებიდან და სარეზერვო აქტივებიდან.
- *ტრანსფერტები* - არის დამაბალანსებელი ჩანაწერი რეალური ან ფინანსური აქტივების ერთი ეკონომიკიდან მეორე ეკონომიკაზე ცალმხრივად გადაცემის დროს. იყოფა მიმდინარე და კაპიტალურ ტრანსფერტებად, რაც, თავის მხრივ, შედგება სამთავრობო და სხვა სექტორის ტრანსფერტებისგან. მიმდინარე ტრანსფერტია ჰუმანიტარული და ტექნიკური დახმარება, ხოლო კაპიტალური

ტრანსფერტია კრედიტორების მიერ ვალის ჩამოწერა, მიგრანტების ტრანსფერტები.

- *პირდაპირი ინვესტიცია* - გულისხმობს ამა თუ იმ ეკონომიკის რეზიდენტი ერთეულის (პირდაპირი . ინვესტორი) გრძელვადიან ინტერესს სხვა ეკონომიკის რეზიდენტ ერთეულში (პირდაპირი ინვესტორების საწარმო). ეს უკანასკნელი არის ინვესტორი, რომელიც ფლობს საწარმოს აქციების ან ხმის უფლების 10%-ს ან მეტს (კორპორაციული საწარმოს შემთხვევაში), ან ეკვივალენტურ მალაუფლებას (არაკორპორაციული საწარმოს შემთხვევაში).
- *პორტფელის ინვესტიცია* - შეიძლება იყოს აქციების სახით (როდესაც ინვესტორი ფლობს აქციების 10%-ზე ნაკლებს) ან სავალო ფასიანი ქაღალდების სახით, რაც, თავის მხრივ, იყოფა ობლიგაციებად და ფულადი. ბაზრის ინსტრუმენტებად.
- *ფინანსური წარმოებულები* - ფინანსური ინსტრუმენტები, მიბმული კონკრეტულ ფინანსურ აქტივებზე, ანუ ტრანსაქციები: სვოპი, ოფციონები, სადეპოზიტო გარანტიები და ა.შ.
- *სხვა ინვესტიციები* - იყოფა სავაჭრო კრედიტებად, ნაღდ ფულად და დეპოზიტებად, სესხებად და სხვა აქტივებად და ვალდებულებებად;
- *სარეზერვო აქტივი* - არის მონეტარული ხელისუფლების განკარგულებაში არსებული ფინანსური აქტივები და გამოიყენება საგადასახდელო ბალანსის რეგულირებისათვის.

საქართველოს საგადასახდელო ბალანსი 2005-2010 წლებისათვის მოცემულია ზემოთ მოყვანილ ცხრილში. როგორც 27.1. ცხრილიდან ჩანს, უკანასკნელ წლებში საქართველოს მიმდინარე ოპერაციების ანგარიში დეფიციტურია. ამას მნიშვნელოვანწილად საქონლით საგარეო ვაჭრობა განსაზღვრავს, ამიტომაც იგი უარყოფითი სალდოთი ხასიათდება. საყურადღებოა, რომ 2010 წელს მიმდინარე ოპერაციების უარყოფითი სალდო მნიშვნელოვნად შემცირდა. მომსახურების ექსპორტმა 1 601,6 მილიონ აშშ დოლარს მიაღწია, რაც 21,9%-ით მეტი იყო წინა წელთან შედარებით. მნიშვნელოვანი დადებითი ბალანსით ტურისტული მეურნეობა გამოირჩეოდა, რომელმაც ბოლო წლებში ზრდის ტენდენცია შეიძინა. შეიძლება ითქვას, რომ საქართველოს საგადასახდელო ბალანსი 2010 წლის მონაცემებით გაუმჯობესებისაკენ იხრება. კერძოდ, მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტის თანაფარდობამ მთლიანი შიდა პროდუქტის მიმართ შეადგინა 9,6%, რაც მნიშვნელოვნად მცირეა წინა წლებთან შედარებით, 2009 წელს იგი შეადგენდა 11,3%, ხოლო 2008 წელს-22,8%-ს. მომავალში საჭიროა ამ ტენდენციის შენარჩუნება.

ამრიგად, საგადასახდელო ბალანსი ქვეყნის უმნიშვნელოვანესი სტატისტიკური დოკუმენტია, რომელშიც საკმაოდ ნათლად აისახება მისი არა მარტო საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში მონაწილეობის აქტიუროზა, არამედ საშინაო ეკონომიკური მდგომარეობაც, რაც სახელმწიფოს სტრუქტურებს, საერთოდ ხელისუფლებას ბევრი საგულისხმო დასკვნის გაკეთების საშუალებას აძლევს.

27.2. საგარეო ვაჭრობა, როგორც საბაჟო–საგადასახადო ურთიერთობათა ფორმირების საფუძველი

თანამედროვე მსოფლიოს ეკონომიკური და პოლიტიკური განვითარება და მასთან დაკავშირებული კატაკლიზმები ობიექტურად მოითხოვენ ინტეგრაციული პროცესების შემდგომ გაღრმავებას, რომელიც ეროვნული სამეურნეო ცხოვრების აღორძინების საწინდარია.

თანამედროვე ეპოქაში ფართოდ განვითარებულმა ტრანსნაციონალურმა ეკონომიკამ, რომელმაც ეროვნული საწარმოებიც კი გააერთიანა, ხელი შეუწყო მსოფლიო ეკონომიკური კავშირების ინტენსიფიკაციას. ეს უკანასკნელი მოიცავს კაპიტალის გატანას, საგარეო ვაჭრობას, მეცნიერულ-ტექნიკურ გაცვლას. საკაცობრიო პრობლემებმა დღის წესრიგში დააყენა სახელმწიფოთაშორისო ურთიერთობების ფორმირების აუცილებლობა.

როგორც უკვე აღინიშნა, თანამედროვე მსოფლიოში მრავალრიცხოვანია საერთაშორისო ორგანიზაციები, რომლებსაც ამა თუ იმ ზომით თავიანთი წვლილი შეაქვთ ქვეყნებსშორისი ეკონომიკური კავშირებისა და თანამშრომლობის განვითარების ფასდაუდებელ საქმეში. მაგალითად, საერთაშორისო სავალუტო სისტემას, რომლის მეშვეობითაც ხორციელდება მსოფლიო ეკონომიკაში საგადასახდელო და საანგარიშსწორებო ოპერაციები, საგარეო ეკონომიკურ ურთიერთობებში მეტად დიდი მნიშვნელობა ენიჭება.

საგარეო–ეკონომიკური კავშირების შემდგომი განვითარებისა და ჩვენი ქვეყნის მიერ საერთაშორისო ეკონომიკური და ფინანსური ურთიერთობების განვითარების შეფასებისათვის ეროვნული–ანგარიშიანობის (სტატისტიკის) პრაქტიკაში გამოიყენება ისეთი მნიშვნელოვანი ინფორმაციების მატარებელი დოკუმენტები, როგორიცაა საგადასახდელო (იხ. 27.1 ქვეთემა, რომელიც ზემოთ არის განხილული) და სავაჭრო ბალანსები.

სავაჭრო ურთიერთობებთან დაკავშირებული ანგარიშსწორება უწინარეს ყოვლისა, ასახვას პოულობს მიმდინარე ოპერაციების ანგარიშებში. შესაბამისად, საგადასახდელო ბალანსის იმ ნაწილს, რომელიც ასახავს მხოლოდ ექსპორტისა და იმპორტის თანაფარდობას სავაჭრო ბალანსი ეწოდება.

<u>სავაჭრო ბალანსი აქტიურია,</u> როცა ექსპორტი (საქონლის გატანა) აჭარბებს იმპორტს (საქონლის შემოტანას) და სავაჭრო ბალანსი <u>პასიურია</u> (დეფიციტურია), როცა იმპორტი აჭარბებს ქვეყნიდან გატანილ ნაწარმს – ექსპორტს.

მიმდინარე ოპერაციების ანგარიშებში ასევე ასახვას პოულობს სხვადასხვა სახის მომსახურება (საზღვაო და საავიაციო ფლოტის მომსახურება, ტურიზმი, საელჩოების და სხვა ოფიციალური სტრუქტურების მომსახურება და ა.შ.) და ცალმხრივი ერთჯერადი გადახადები.

კაპიტალის ოპერაციებთან დაკავშირებული ანგარიშის განყოფილებაში მოცემულია საზღვარგარეთული აქტივების ყიდვა-გაყიდვის ოპერაციები. ასევე გრძელვადიანი და მოკლევადიანი სესხების მიწოდებასა და სხვა ქვეყნებიდან მათ მიღებასთან დაკავშირებული ოპერაციები.

საგადასახდელო ბალანსის ანგარიშსწორებები ოფიციალური საერთაშორისო რეზერვების მიხედვით მოიცავს ისეთ ოპერაციებს, რომლებიც დაკავშირებული არ არის კომერციულ საქმიანობასთან. ამასთან, მას გარკვეული წვლილის შეტანა

შეუძლია საგადასახდელო ბალანსის აქტიური და პასიური სალდოს ჩამოყალიბებაში.

ამრიგად, საგადასახდელო ბალანსი ქვეყნის უმნიშვნელოვანესი სტატისტიკური დოკუმენტია, რომელშიც სათანადო დონეზეა ასახული მისი მონაწილეობა საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში(საგარეო ვაჭრობაში). ამასთან, ნათლად უჩვენებს საშინაო ეკონომიკურ მდგომარეობას (მეწარმეობის დონეს ქვეყანაში), რომლის სახელმწიფო სტრუქტურებს საჭირო დასკვნების გაკეთების საშუალებას აძლევს მომავალი საგარეო–ეკონომიკური საქმიანობის გააქტიურებისათვის.

საგარეო ვაჭრობის მიზნები მდგომარეობს შემდეგი ამოცანების გადაწყვეტაში უზრუნველყოს ქვეყნის ექსპორტსა და იმპორტზე მონაცემების სრული და უტყუარი აღრიცხვა; საგარეო ვაჭრობის სასაქონლო ნაკადის ძირითადი ტენდენციების, სტრუქტურისა და დინამიკის ანალიზი საერთო მაკროეკონომიკური სიტუაციის ანალიზთან კავშირში; ქვეყნის საბაზრო კონიუნქტურის ანალიზი; საბაჟო საკანონმდებლო აქტების მომზადებისა და საგარეო ვაჭრობის სახელმწიფო რეგულირების, სახელმწიფოთაშორისი სავაჭრო მოლაპარაკებებისა და ოპერაციულ-კომერციული საქმიანობის უზრუნველსაყოფად სათანადო ინფორმაციების მოპოვება და მიწოდება; სავალუტო კონტროლის განხორციელება და სხვა, მნიშვნელოვანია საგარეო ვაჭრობის (საბაჟო სტატისტიკის) წარმოება, რომელიც დაკვირვებისა და შესწავლის საგნად გვევლინება ქვეყნის საგარეო ვაჭრობის ბრუნვა, ე.ი. საქონელთა ექსპორტ-იმპორტის რაოდენობრივ-ღირებულებითი შეფასება და მათი გეოგრაფიული მიმართულების მიხედვით აღრიცხვა (პრინციპით „საქონელი – ქვეყანა“, „ქვეყანა – საქონელი“), რომელმაც ასახვა ჰპოვა საქართველოს საბაჟო კოდექსში.

საგარეო ვაჭრობის საბაჟო სტატისტიკის წარმოების დოკუმენტურ საფუძველს შეადგენს ინფორმაცია, რომელიც ასახულია აღრიცხვის პირველად დოკუმენტში – სატვირთო საბაჟო დეკლარაციაში (სსდ – *ГТД - Грузовая Таможенная Декларация).*

განასხვავებენ სამი ტიპის დეკლარაციას:

1.საექსპორტო საქონლის დეკლარაციას;

2.საიმპორტო საქონლის დეკლარაციას;

3.სატრანზიტო საქონლის დეკლარაციებს.

დეკლარაციებში აისახება შემდეგი სახის ინფორმაციები: საანგარიშო პერიოდი, სასაქონლო ნაკადის მიმართულება (შემოტანა ან გატანა), წარმოშობის ქვეყანა (შემოტანისას), დანიშნულების ქვეყანა (გატანისას), სტატისტიკური ღირებულება, კოდი და დსთ ქვეყნების გარეეკონომიკური საქმიანობის სასაქონლო ნომენკლატურის სასაქონლო ჩამონათვალიდან საქონლის დასახელება, ნეტოწონა, კოდი და დამატებითი საზომი ერთეულების დასახელება, საბაჟო რეჟიმის სახე და სხვ. იმასთან დაკავშირებით, რომ ამ მონაცემთა საფუძველზე ხდება ქვეყნის საგარეო ვაჭრობის შესახებ ინფორმაციის ფორმირება, სსდ-ს შევსებისას სარგებლობენ აღრიცხვის ერთიანი წესით. პრაქტიკაში გამოიყენება ასევე საერთაშორისო და ლოკალური კლასიფიკატორები და ნომენკლატურა.

ინფორმაციები მოცემულ სატვირთო საბაჟო დეკლარაციაში შესაძლებლობას იძლევა ქვეყნის საგარეო ვაჭრობის გეოგრაფიული დაყოფა ვაწარმოოთ არა

მარტო პრინციპით „ქვეყანა დანიშნულების – წარმომობის“, არამედ „ქვეყანა გაყიდვის – შესყიდვის“ (კონტრაქტის ქვეყანა) პრინციპით.

საერთაშორისო სტატისტიკის პრაქტიკაში არსებობს ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციების აღრიცხვის ორი სისტემა: საერთო (ზოგადი) და სპეციალური.

საგარეო ვაჭრობის „საერთო (ზოგადი)“ წესით აღრიცხვის პირობებში ექსპორტი და იმპორტი რეგისტრირდება მაშინ, როდესაც საქონელი გადაკვეთს სახელმწიფო საზღვარს, ხოლო „სპეციალურის“ პირობებში – როდესაც საქონელი გადაკვეთს ქვეყნის საბაჟო საზღვარს. აღრიცხვაში ეს სხვაობა მნიშვნელოვანია მაშინ, როდესაც საქონელთა ნაკადები მოძრაობს „თავისუფალ საბაჟო ზონებსა“ და „თავისუფალ საწყობებში“, რომლებიც არიან ქვეყნის არასაბაჟო ტერიტორიაზე და საბაჟო კონტროლს არ ექვემდებარებიან.

საქონელი, რომელიც თავისუფალი საბაჟო ზონებისა და საწყობებიდან მომდინარეობს, სტატისტიკაში „სპეციალური“ აღრიცხვის სისტემის გამოყენებისას (სპეციალური იმპორტი) მას შემდეგ აღირიცხება, როცა ზონებიდან გამოდის და თავისუფალ რეჟიმში იწყებს მოძრაობას.

სპეციალურ ექსპორტში მოიაზრება როგორც საქონელთა ჯგუფი, რომელიც წარმოებულია, აღმოჩენილია, მოყვანილი ან გადამუშავებულია ქვეყანაში, ისე ის საქონელი, რომელიც თავდაპირველად შემოტანილი იყო როგორც სპეციალური იმპორტი.

გაეროს სტატისტიკური კომისიის რეკომენდაციების შესაბამისად სასურველია საბაჟო სტატისტიკაში „საერთო“ ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციების აღრიცხვის მეთოდის გამოყენება, რადგანაც „საერთო სისტემის“ დროს აღირიცხება ყველა შემოსული საქონლის სრული მოცულობა.

საბაჟო სტატისტიკაში გამოიყოფა საქონელთა შემდეგი კატეგორიები:

1) ქვეყნის იმპორტი, რომელიც დაჯგუფებულია შემდეგ სახეობებად:

- საქონელი, რომელიც შემოდის თავისუფალი მიმოქცევისათვის;
- რეიმპორტირებული საქონელი;
- საქონელი, რომელიც შემოიტანება საბაჟო ტერიტორიის ფარგლებში გადასამუშავებლად;
- საქონელი, რომელიც შემოიტანება გადამუშავების შემდეგ საბაჟო ტერიტორიის გარეთ გასატანად;
- საქონელი, რომელიც შემოიტანება საბაჟო კონტორლის ქვეშ გადასამუშავებლად;
- საქონელი, რომელიც ქვეყნის ტერიტორიაზე შემოიტანება რეექსპორტის რეჟიმში;
- საქონელი, რომელიც შემოიტანება ქვეყნის ტერიტორიის თავისუფალ საბაჟო ზონებსა და თავისუფალი საწყობების რეჟიმში;
- შემოტანილი საქონელი, რომელზედაც სახელმწიფოს სასარგებლოდ უარს აცხადებს მფლობელი პირი;
- საქონელი, რომელიც შემოიტანება ერთი წელი და მეტი ხნით არენდის მიზნით.

2) ქვეყნის ექსპორტი, რომელიც დაჯგუფებულია შემდეგ სახეობებად:

- საქონელი, რომელიც გაიტანება ექსპორტის საბაჟო რეჟიმის შესაბამისად;
- ქვეყანაში თავისუფალ მიმოქცევაში გაშვებული შემოტანილი საქონელი, რომელიც შემდეგ ქვეყნიდან გაიტანება ექსპორტის საბაჟო რეჟიმის შესაბამისად;

- საქონელი, რომელიც გაიტანება საბაჟო ტერიტორიაზე გადამუშავების შემდეგ;
- საქონელი, რომელიც გაიტანება საბაჟო კონტროლის ქვეშ გადამუშავების შემდეგ;
- საქონელი, რომელიც გაიტანება არასაბაჟო ტერიტორიაზე გადასამუშავებლად;
- საქონელი, რომელიც გაიტანება რეექსპორტის რეჟიმის შესაბამისად;
- საქონელი, რომელიც საზღვარგარეთ გაიტანება თავისუფალი საბაჟო ზონებიდან და თავისუფალი საწყობებიდან;
- უცხოური და სამამულო საქონელი, რომელიც გაიტანება ქვეყნის გარეთ და ექვემდებარება ბაჟის გარეშე (უბაჟო) ვაჭრობას;
- საქონელი, რომელიც გააქვთ დროებითი არენდის წესით ერთი ან მეტი წლით.

გამოყოფენ საქონლის სამ კატეგორიას:

ა) საქონელი,რომელიც ექვემდებარება საგარეო ვაჭრობის სტატისტიკურ აღრიცხვაში ჩართვას;

ბ) საქონელი, რომელიც ექვემდებარება საგარეო ვაჭრობის სტატისტიკიდან მის ამოღებას;

გ) საქონელი, რომელიც ცალკე აღირიცხება.

ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის, მისი საერთაშორისო კავშირების ერთერთ მნიშვნელოვან მახასიათებლად გვევლინება საგარეო სავაჭრო ბრუნვის ღირებულებითი შეფასება. ისე, ექსპორტისა და იმპორტის ღირებულება ქვეყნის საგადამხდელო ბალანსის მნიშვნელოვან ნაწილს შეადგენს.

მოწოდების კომერციული თავისებურებიდან გამომდინარე, ფასი ანგარიშფაქტურაში, რომელსაც მიუთითებს გამყიდველი მყიდველს, ანალოგიურ საქონელზე განსხვავებულია, რამდენადაც საქონლის მოძრაობისას მისი მწარმოებლისგან მომხმარებლამდე – საწყის ღირებულებას ემატება ხარჯები მის გადაზიდვაზე, დაზღვევაზე და დანარჩენ ზედნადებ ხარჯებზე. ყველა საექსპორტო საქონელზე შესადარი ფასების მისაღებად აუცილებელია მათი დაყვანა ერთიან ბაზისურ ფასამდე.

საქონლის მიწოდება ერთი ქვეყნიდან მეორეში იწარმოება საგარეო ვაჭრობის კონტრაქტით, რომელიც დაიდება სავაჭრო ტერმინების განმარტების წესების („ინკოტერმსის“) რეგლამენტით.

მაშასადამე, ექსპორტირებული საქონლის საფაქტურო ღირებულებას განსაზღვრავს ბაზისური ფასი **ФР** (გაყიდვის პირობებიდან გამომდინარე, საქონლის ფასს ემატება გადაზიდვის ხარჯები და ხარჯები გემზე ჩატვირთვის ოპერაციების საწარმოებლად) ან *ФОБ* (საქონლის ფასს ემატება გადაზიდვის ხარჯები მყიდველი ქვეყნის საზღვრამდე) საფუძველზე. იმპორტირებული საქონლის საფაქტურო ღირებულების სტატისტიკური განსაზღვრისათვის კი, მოწოდების პირობებიდან გამომდინარე, აუცილებელია მისი დაყვანა ბაზისურ ფასზე *ДАФ*, რომელიც სამი სიტყვის ნაერთია: ღირებულება, დაზღვევა და ფრახტი ან *СИП* – დანიშნულების პუნქტის ქვეყნის საზღვრამდე.

ქვეყანაში ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციებს აწარმოებენ აშშ-ის დოლარებში, ხოლო საგარეო ვაჭრობის სტატისტიკურ მაჩვენებელში იგი აისახება ეროვნულ ვალუტაში. ღირებულების გადაანგარიშებას აწარმოებენ ეროვნული ბანკის მიერ

დადგენილი სავალუტო კურსით, რომელიც იყო კოტირებული სასაქონლო საბაჟო დეკლარაციის შედგენის დღისთვის.

მნიშვნელოვანია საგარეო–ეკონომიკური კავშირების ანალიზისათვის მათი განვითარების ტენდენციებსა და განვითარების პერსპექტივების მაჩვენებელთა გამოსავლენად ისეთი მაჩვენებლის განსაზღვრა, როგორიცაა საქონელბრუნვის გეოგრაფიული განაწილება.

„ქვეყანა კონტრაჰენტის“ სხვადასხვაგვარად გააზრების მიზეზია ის, რომ მაჩვენებლები, რომლებსაც აქვეყნებენ „ქვეყანა იმპორტიორი“ და ქვეყანა ექსპორტიორი“, შეუდარისობით ხასიათდება, საერთაშორისო სტატისტიკაში გამოიყენება სამი ძირითადი მეთოდი, რომელთა მეშვეობითაც ქვეყანა კონტრაჰენტები დაჯგუფებულია შემდეგნაირად:

1) საქონლის წარმოშობის ქვეყანა და საქონლის დანიშნულების ქვეყანა;

2) ქვეყანა მყიდველი და ქვეყანა გამყიდველი;

3) ქვეყანა გადამტვირთავი და ქვეყანა მომწოდებელი.

საბაჟო სტატისტიკაში ქვეყნები კონტრაჰენტებად ითვლებიან:

შემოტანისას – საქონლის წარმოშობის ქვეყანა;

გადატანისას – საქონლის დანიშნულების ქვეყანა.

საქართველოში ამჟამად ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციებზე მონაცემების შეკრება, დამუშავება და გადმოცემა წარმოებს ორრგოლიანი სისტემით – საბაჟო ორგანოების და საბაჟო დეპარტამენტის საინფორმაციო ცენტრის მიერ.

საქართველოში საგარეო ვაჭრობის საბაჟო სტატისტიკაში საქონლის ექსპორტი და იმპორტი აღირიცხება ე.წ. საგარეო ვაჭრობის აღრიცხვის საერთო სისტემით. ამ შემთხვევაში აღრიცხვის ობიექტია ყველა საქონელი (ბრუნვაში მყოფი სავალუტო ფასეულობების გარდა), რომლის გატანა ან შემოტანა ამცირებს ან ზრდის ქვეყნის მატერიალურ რესურსებს.

კონკრეტულად, საერთო სისტემით აღრიცხული იმპორტი მოიცავს ქვეყანაში შემოტანილი (გარდა დროებითი შემოტანის რეჟიმით შემოტანილის, საბაჟო საწყობში განთავსებულისა და განადგურების რეჟიმში განცხადებული საქონლისა) უცხოური საქონლის მთლიან მოცულობას, მიუხედავად მისი შემდგომი დანიშნულებისა – მოიხმარება ქვეყნის შიგნით თუ გათვალისწინებულია შემდგომი რეექსპორტისათვის.

საგარეო ვაჭრობის საბაჟო სტატისტიკის ფორმირებისათვის საწყისი მონაცემების წყაროს წარმოადგენს ინფორმაცია, რომელსაც შეიცავს საქონლის საბაჟო გაფორმების დროს დეკლარანტის მიერ შევსებული სატვირთო-საბაჟო დეკლარაცია. კერძოდ: საანგარიშო პერიოდი; საქონლის ნაკადის მიმართულება (შემოტანა ან გატანა); წარმოშობის ქვეყანა შემოტანის დროს; დანიშნულების ქვეყანა გატანის დროს; პარტნიორი (მყიდველი, გამყიდველი) ქვეყანა; სტატისტიკური ღირებულება; საქონლის დასახელება და კოდი; ნეტო წონა; დამატებითი განზომილების ერთეულის დასახელება და კოდი; რაოდენობა დამატებითი განზომილების შესაბამისად; გარიგების ხასიათი.

სატვირთო-საბაჟო დეკლარაციის წარმოება არის საგარეო-სავაჭრო საქმიანობის სახელმწიფო რეგულირების ერთ-ერთი მეთოდი.

სატვირთო-საბაჟო დეკლარაციას თან ახლავს რიგი დოკუმენტები (კონტრაქტი, საერთაშორისო-სატრანსპორტო ზედდებული, ანგარიშ-ფაქტურა, საქონლის წარმოების სერტიფიკატი,საქონლის ხარისხის სერტიფიკატი),

რომლებიც შესაძლებლობას იძლევა განხორციელდეს სატვირთო-საბაჟო დეკლარაციაში ასახული ურთიერთშესადარი მონაცემების უტყუარობის კონტროლი.

საგარეო ვაჭრობის საბაჟო სტატისტიკაში საქონლის ექსპორტის და იმპორტის აღრიცხვა წარმოებს ნატურალურ და ღირებულებით გამოსახულებაში.

მსოფლიო სავაჭრო ბრუნვაში მყოფი საქონლის დიდი ნაწილი იზომება წონით ერთეულებში, ტონებში, ცენტნერებში, კილოგრამებში, ინგლისურ ფუნტებში. საქართველოში, აღრიცხვა წარმოებს ნეტოწონაში.

განზომილების წონით ერთეულთან ერთად რაოდენობრივი აღიცხვის დროს გამოიყენება საქონლის ცალკეული სახეობისათვის დამახასიათებელი სპეციფიკური ზომის ერთეულები, მაგალითად: ლიტრი, ცალი, წყვილი, კვადრატული მეტრი, კუბური მეტრი და სხვა ერთეულები საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის სასაქონლო ნომენკლატურის შესაბამისად. როგორც უკვე აღინიშნა, საგარეო ვაჭრობის ბრუნვის ღირებულებითი შეფასება საბაჟო სტატისტიკის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი საკითხია. საერთაშორისო ვაჭრობის პრაქტიკაში გარიგებები ხორციელდება სხვადასხვა პირობებით და ამის მიხედვით გაყიდული (ნაყიდი) საქონლის ფასი შეიძლება იყოს სხვადასხვა. მაგალითად: ერთი და იგივე საქონელს მისი ყიდვის ადგილას ექნება სხვა ფასი, გაგზავნის ნავსადგურში სხვა (უფრო მაღალი), ხოლო მიღების ნავსადგურში კიდევ უფრო მაღალი ფასი, რადგან მწარმოებლიდან მომხმარებლამდე მოძრაობის პერიოდში საქონლის ღირებულება იზრდება ტრანსპორტირების, დაზღვევის და სხვა დამატებითი ხარჯების გამო.

აქედან გამომდინარე, ექსპორტირებული და იმპორტირებული საქონლის აღრიცხვა წარმოებს საქონლის საბაჟო ღირებულებით.

იმპორტიორი ქვეყნის საბაჟო ტერიტორიაზე საქონლის შემოტანის დანიშნულების ადგილად ითვლება: ავიაგადაზიდვების დროს – დანიშნულების აეროპორტი; საზღვაო გადაზიდვების დროს – დატვირთვის ან გადმოტვირთვის ნავსადგური; საავტომობილო და სარკინიგზო გადაზიდვების დროს – ქვეყნის ტერიტორიაზე შესასვლელი საზღვრის გადაკვეთის პუნქტი.

საქართველოში მოქმედი წესის მიხედით საქონლის ექსპორტ-იმპორტის სტატისტიკური აღრიცხვა ღირებულებით გამოსახულებაში წარმოებს როგორც ეროვნულ ვალუტაში, ისე ამერიკულ დოლარებში.

პერიოდულად საქართველოს საბაჟო დეპარტამენტი ამუშავებს და ამზადებს განზოგადებულ სტატისტიკურ ინფორმაციას, რომელიც შესაძლებლობას იძლევა, დადგინდეს ქვეყნის საგარეო ვაჭრობის საქონელბრუნვის ძირითადი ტენდენციები, განისაზღვროს მისი გეოგრაფიული და დარგობრივი სტრუქტურები, გაკეთდეს ამ სფეროში მიმდინარე პროცესების ანალიზი, საერთაშორისო ორგანიზაციების თხოვნით მომზადდეს მათვის საჭირო ინფორმაცია.

პერიოდული სტატისტიკური ინფორმაციები მზადდება მაჩვენებელთა პროგრამით, რომელიც შეესაბამება საგარეო ვაჭრობის საბაჟო სტატისტიკის საერთაშორისო სტანდარტებს. კერძოდ, იგი ითვალისწინებს საქართველოს ექსპორტისა და იმპორტის მაჩვენებლებს დინამიკაში მთლიანად და ცალკეული ქვეყნების, მათი ჯგუფების, საქონელთა ჯგუფების, სასაქონლო პოზიციების -- ,,ქვეყანა – საქონელი" და ,,საქონელი – ქვეყანა"-ს მიხედვით, აგრთვე მაჩვენებლებს ცალკეული საბაჟო ორგანოების ჭრილებში.

1999 წლის 6 ოქტომბერს საქართველო გახდა მსო-ს (WTO) წევრი. სავაჭრო მსოფლიო – მსო-ს შექმნის არსი და ამოცანაა ქვეყნებს შორის საბაჟო ბარიერების (უპირველეს ყოვლისა კი ტარიფების) დაწევა, გაუქმება და ამით მსოფლიო მასშტაბით საქონლისა და მომსახურების საერთაშორისო გაცვლის გაადვილება, თავისუფალი ვაჭრობის პრინციპის პრაქტიკაში საყოველთაო დანერგვა.

მსო-ის მიზნების შესრულებით უპირველესად დაინტერესებულნი არიან განვითარებადი ქვეყნები იმდენად, რამდენადაც მსო-ს პოლიტიკა მათ საშუალებას აძლევს თავისი საქონლით უფრო ადვილად შეივიდნენ სხვა ქვეყნების შიდა ბაზარზე და ზოგჯერ მოიპოვონ იქ მონოპოლური პოზიციები თავისი საქონლის მაღალი ხარისხისა და დაბალი ფასების ხარჯზე. რამდენადაც მსო არ არის მხოლოდ განვითარებული ქვეყნების საერთაშორისო ორგანიზაცია, ის ვალდებულია თავისუფალი ვაჭრობის ზოგად პრინციპებს შეახამოს დანარჩენი განუვითარებელი, განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების ნაციონალური ინტერესები. მსო ასეთ (პროტექციონიზმის) პოლიტიკას ატარებს არა საერთოდ, ყველა განუვითარებელი, განვითარებული და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების მიმართ, არამედ ინდივიდუალურად თითოეულ მათგანთან, თითოეულის ეროვნული ინტერესების გათვალისწინებით. უდავოა, რომ მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წევრობას შეუძლია საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური პროგრესის როგორც დაჩქარება, ისე დამუხრუჭება, იქიდან გამომდინარე, თუ რამდენად განავითარებს ქვეყანა თავის პრიორიტეტულ მიმართულებებს (სატრანსპორტო დერეფანი, ღვინის, მინერალური წყლების, ფერადი ლითონების, სუბტროპიკული კულტურების წარმოება, ტურიზმი და სხვ.)

ამრიგად, საგარეო ვაჭრობის განვითარებისათვის ქართველ ექსპორტიორებს ხელი სუფ ლების მხრიდან ესაჭიროებათ სერიოზული მხარდაჭერა, რათა ეფექტიანად იქნეს გამოყენებული ყველა არსებული შესაძლებლობა ევროკავშირის ბაზარზე ქართული ექსპორტის დამკვიდრებისთვის. საქართველოს საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების ეკონომიკის ზრდის მისაღწევად მნიშვნელოვანი იქნება ასევე ევროკავშირის სივრცეში ბიზნესის დაბეგვრის ჰარმონიზების მიღწევა მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციასთან (WTO) მიმართებაში, რაც მნიშვნელოვნად ხელს შეუწყობს ქვეყნის საბაჟო ორგანოების მართვის სრულყოფას და განამტკიცებს საქართველოს პოზიციებს ევროკავშირში ინტეგრირების პროცესში.

27.3 საქართველოს საბაჟო-სატარიფო სისტემის ფორმირების თავისებურებანი ევროკავშირში ინტეგრაციის პროცესში

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია–WTO, რომელიც დაფუძნდა 1995 წლის 1 იანვარს (1994 წლის 15 აპრილს ქალაქ მარაკეში (მაროკო) GATT- ის წევრი ქვეყნების მიერ მიღებული ე.წ. "მარაკეშის დეკლარაცი"–ის საფუძველზე), არის მრავალმხვრივი სავაჭრო სისტემების სამართლებრივი და საინსტიტუციო საფუძველი, რომელიც დახმარებას უწევს ქვეყნებს განსაზღვრონ და ცხოვრებაში გაატარონ შიგა სავაჭრო კანონმდებლობა. ამასთანავე, ორგანიზაცია ხელს უწყობს ორგანიზაციებს შორის სავაჭრო ურთიერთობების დამყარების კოლექტიური დისკუსიების, მოლაპარაკებებისა და სასამართლო გადაწყვეტილებების ბაზაზე.

როგორც მსოფლიო ვაჭრობის განვითარების პრაქტიკა მოწმობს, სწორედ მსო უზრუნველყოფს მსოფლიოში საერთაშორისო ვაჭრობის მოწესრიგებასა და კოორდინატორის როლის განხორციელებას. ასეთი დასკვნის საფუძველს იძლევა კერძოდ, ის, რომ 152 პოტენციური წევრი ქვეყნიდან 76 სახელმწიფო WTO- ში მისი შექმნის პირველ დღესვე გაწევრიანდა. 50-მდე ქვეყნის გაწევრიანება დაყოვნდა მხოლოდ იმიტომ, რომ მათი ეროვნული კანონმდებლობით აუცილებელი იყო მათი პარლამენტების მიერ ხელშეკრულების რატიფიკაციის პროცედურა. თუ 1994 წლის მონაცემებით 128 ქვეყანა იყო მსო- ის წევრი, ამჟამად მსო-ს წევრია 136 ქვეყანა (რუსეთის დამატება).

WTO- ს შტაბბინა მდებარეობს ჟენევაში: Centre William-Rappard Rue de Lausanne, 154 C-1211 Geneve 21 Schweiz/Suisse ტელ: (41) (22) 739 5111, ფაქსი: (41) (22) 739 5458.

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის მსო- ს ფუნქციებია:

ა) მრავალმხრივი სავაჭრო ხელშეკრულებების ზედამხედველობა და განხორციელება;

ბ) მრავალმხრივი სავაჭრო მოლაპარაკებების გამართვა;

გ) ქვეყნის შიგა სავაჭრო პოლიტიკის ზედამხედველობა;

დ) მსოფლიო ეკონომიკური პოლიტიკის განმსაზღვრელ საერთაშორისო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობა.

მსო-ს ახასიათებს რამდენიმე თავისებურება. მათ შორის უპირველესია ის, რომ სსო-ს ხელშეკრულება არ წარმოადგენს რაიმე დოკუმენტს, რომლის საფუძველზეც შექმნილია ეს ორგანიზაცია .სსო ითვლება GATT- ის მემკვიდრედ, რომელიც ითავისებს და ეყრდნობა ყველა იმ ხელშეკრულებას, რომელიც დაუდია GATT- ის ან დადებულია მის ფარგლებში. ამიტომ მსო- ს ხელშეკრულება 29 დოკუმენტის პაკეტია, რომელიც მოიცავს სოფლის მეურნეობის და საფეიქრო მრეწველობის ნაწარმით დაწყებული და დამთავრებული სამთავრებო შესყიდვებთან, მომსახურებასა და ინტელექტუალური საკუთრების დაცვასთან დაკავშირებული საკითხებით.

გარდა ამისა, ამ პაკეტში შედის მინისტრების დონეზე შესრულებული 25-ზე მეტი დეკლარაცია, გადაწყვეტილება და შეთანხმების ოქმი, რომლებითაც წევრი სახელმწიფოები ხელმძღვანელობენ ნაკისრი ვალდებულებებისა და მოვალეობების შესრულებას. მიუხედავად ამ და სხვა მემკვიდრეობით მიღებული დოკუმენტების სიმრავლისა,შესაძლებელია იმ ძირითადი პრინციპების გამოყოფა, რომლებიც გათვალისწინებულია ყველა ამ დოკუმენტში ამა თუ იმ ფორმით და, საბოლოო ჯამში აყალიბებს მსოფლიო სავაჭრო სისტემის მთავარ პრინციპებს:

1) ვაჭრობა დისკრიმინაციის გარეშე;

2) ქვეყნების ინტეგრაცია საერთაშორისო ბაზარზე;

3) კეთილსინდისიერი კონკურენციის წახალისება;

4) ეკონომიკური რეფორმებისა და განვითარებისთვის ხელშეწყობა.

არსებობს ანტიდისკრიმინაციული სხვა სფეროებიც მაგალითად ვაჭრობასთან დაკავშირებული ინტელექტუალური საკუთრების უფლებები(TRIPS), გენერალური შეთანხმება მომსახურებით ვაჭრობის შესახებ (GATS), და სხვა. ამის გარდა WTO- ს განკარგულებაში გადმოსული დოკუმენტები მოიცავს წესებს პროდუქციის მწარმოებელი ქვეყნების შესახებ, გადაზიდვამდე საქონლის ინსპექტირების

წესებს, ვაჭრობასთან დაკავშირებული ინვესტიციების სანიტარული და ფიტოსანიტარული ღონისძიებების დოკუმენტების და სხვა.

ქვეყნების საერთაშორისო ბაზარზე ინტეგრაციის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფორმაა თავად ამ ქვეყნების სსო-ში გაწევრიანებაც, თუმცა საერთაშორისო ორგანიზაციის წევრობისათვის,როგორც წესი,საკმარისია სურვილი, დეკლარაციის, კონვენციის, ხელშეკრულების თუ წესდების აღიარება, ზოგ შემთხვევაში გაეროს წევრობა ან გარკვეული ფულადი შენატანი. სსო-ში გაწევრიანებისათვის საჭიროა წევრობის მსურველი ქვეყანა აკმაყოფილებდეს გარკვეულ პირობებს და იღებდეს გარკვეულ ვალდებულებებს.

განვითარებული ქვეყნები მსო- ს წევრად გახდომისას პირობას დებენ, რომ ეტაპობრივად ხუთი წლის განმავლობაში შეამცირებენ სამრეწველო პროდუქციაზე სატარიფო განაკვეთებს 40%-ით რაც ნიშნავს, რომ დღეს ამ ქვეყნების საშუალო ტარიფები 6,3%-დან შემცირდება საშუალოდ 3,8%-მდე და იმ იმპორტირებული სამრეწველო პროდუქციის რაოდენობას,რომელიც საერთოდ არ ექვემდებარება დაბეგვრას, 20%-დან 40%-მდე გაზრდიან.

ურუგვაის რაუნდის დროს GATT- ის მოთხოვნით წევრმა ქვეყნებმა გააუქმეს სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებზე არასატარიფო შეზღუდვები, რის შედეგად ისეთ პროდუქციაზე, რომელიც წარსულში იზღუდებოდა ქვოტებით და იმპორტზე და სხვადასხვა შეზღუდვებით და წარმოადგენდა პროდუქციის 30%-ს, ეს შეზღუდვები მთლიანად მოიხსნა. მსო ძალაში ტოვებს ურუგვაის რაუნდის ხელშეკრულებას და ავალდებულებს წევრ ქვეყნებს უახლოესი ხუთი წლის განმავლობაში მოახდინონ მათი განაკვეთების შეუქცევადი და თანმიმდევრული შემცირება.

რამდენადაც მომსახურების სფეროში ექსპორტ-იმპორტი არ ითვალისწინებს სასაზღვრო დაბეგვრას, ეს სფერო GATT- ის ყურადღებას მიღმა იქნებოდა მომსახურების სფეროს სპეციალური ვალდებულებების პაკეტიც. ეს ვალდებულებები, ისევე როგორც ტარიფებთან დაკავშირებული ვალდებულებები, შეტანილია ეროვნულ პროგრამებში. მათი სრულყოფა დაგეგმილია მომავალში მომსახურების სფეროსთან დაკავშირებული მოლაპარაკებების დროს.

WTO მიზნად ისახავს ინვესტირებისა და ვაჭრობების პირობების პროგნოზირებას და ამიტომ მაქსიმალურად უზღუდავს ქვეყნებს თამაშის წესების თვითნებურად შეცვლის მცდელობას.

კეთილსინდისიერი კონკურენციის წახალისება მსო-ს სავაჭრო სისტემის ერთ - ერთი პრინციპია. აქაც ვლინდება მსო-ს თავისებურება, რომელიც განასხვავებს მას სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციებისაგან.

კეთილსინდისიერი სავაჭრო გარემოს შესაქმნელად მსო ითვალისწინებს დისკრიმინაციული, დემპინგური და სხვა არაკეთილსინდისიერი კონკურენციის შემთხვევაში საკომპენსაციო თანხების გადახდის მოთხოვნებს, რაც შეგვიძლია "დაჯარიმების" ფორმად ჩავთვალოთ. ასეთივე სანქციებია ჩადებული ინტელექტუალური საკუთრების უფლებით ვაჭრობის (TRIP) და მომსახურებითი ვაჭრობის შესახებ გენერალურ შეთანხმებაში (TS). ამის გარდა, WTO ხელმძღვანელობს თავისებური კეთილსინდისიერი ქცევის კოდექსებით- მემორანდუმით დავების დარეგულირების წესების შესახებ (Understanding on Ruses and Procedure Cohering the Settlement of disputes)და სავაჭრო პოლიტიკის გადახედვის მექანიზმებით (Trade policy review mechanism).

იმავე დროს საბაჟო ტარიფები მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს საქართველოს საერთაშორისო ეკონომიკურ სივრცეში ინტეგრაციის დონეს. კერძოდ, საქართველოს მსო–ში გაწევრიანების პირობად დადებულ იქნა მოთხოვნა რომ მოხდებოდა საქართველოს საბაჟო გადასახადების განაკვეთების მაქსიმალური ჰარმონიზაცია მსო–ს მოთხოვნებთან. გაწევრიანების თაობაზე გაიმართა ორმხრივი მოლაპარაკებები. ასევე როგორც წესი საქართველო მოითხოვდა საკუთარი ინტერესებიდან გამომდინარე, გარკვეულ დათმობებს ამა თუ იმ სასაქონლო ჯგუფებზე ბმულ ტარიფებში.

მოლაპარაკებების შედეგად მიღწეული შეთანხმებებით განაკვეთები დაფიქსირდა "ბმული ტარიფების" ცხრილებში, რომლებიც წარმოადგენს სსო–ში გაწევრიანების ოქმის განუყოფელ დანართს.

ამასთან აღსანიშნავია, რომ თუ მსო–ში გაწევრიანებამდე საქართველოში მოქმედებდა ფაქტობრივად უნიფიცირებული განაკვეთი 12%, ზოგიერთ საქონელზე 5%-იანი შეღავათიანი განაკვეთით, მსო–ში შესვლის შემდეგ დაფიქსირდა დიფერენცირებული განაკვეთები ფართო დიაპაზონში 0%-დან 30%-მდე.

საქართველო 1995 წლის 1 იანვრიდან GATT- ის წევრი იყო, 1996 წლის 26 ივნისიდან მოიპოვა სსო–ში დამკვირვებლის სტატუსი, 2000 წლის 14 ივნისიდან გახდა მსო–ს სრულუფლებიანი წევრი შესაბამისი ხელშეკრულების ხელმოწერით. მთლიანობაში სსო–ში გაწევრიანების მოსალოდნელი დადებითი ფაქტორები იმდენად დიდია, რომ ობიექტურად საქართველოს WTO – ში გაწევრიანებას სხვა გონიერი ალტერნეტივა არა ჰქონდა.

შესაბამისად, საქართველომ უაღრესად გონივრულად და ბოლომდე გათვლილად უნდა გამოიყენოს ის შეღავათები, რომლებიც გაეწია საქართველოს WTO – ს მიერ და რომლითაც ქვეყანას შეუძლია დროებით გაზარდოს თავის მოქმედ 12% ტარიფებთან შედარებით განაკვეთები ზოგიერთ საქონელზე ან დააწესოს იმპორტის რაოდენობრივი შეზღუდვები, საგადასახდელო ბალანსის საჭიროებიდან გამომდინარე და ოპტიმალურად გამოიყენოს მისთვის, როგორც განვითარებადი ქვეყნისთვის, მინიჭებული ადაპტაციის უფრო გრძელვადიანი პერიოდი.

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის (მსო–ს) სტრუქტურა, მოიცავს შემდეგ ელემენტებს:

1. მინისტრების კონფერენცია (ყოველ 2 წელიწადში ერთხელ);

2. საერთო საბჭო: შემთანხმებელი კომიტეტი; სავაჭრო პოლიტიკის გადახედვის კომიტეტი (Trade Policy Review Mechanism, TPRM), მინისტრების კონფერენციის შეთანხმებისა და გადაწყვეტილებების შესრულების კონტროლი, მსო–ს ინტერესების სფეროში შემავალი საკითხების კომპლექსის გადაწყვეტისათვის პასუხისმგებლობა, დამხმარე ორგანოების შექმნა;

3. დამხმარე ორგანოები:საბჭო მომსახურების საკითხებში.

- საბჭო საქონლის საკითხებში; საბჭო ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის სავაჭრო ასპექტში (Trade Related Aspects of Itellectual Property Rights, TRIPS) ვაჭრობისა და განვითარების კომიტეტი; საბიუჯეტო საკითხების კომიტეტი.

არანაკლებ მნიშვნელოვანი ორგანიზაციაა გაეროს საერთაშორისო სამართლის კომისია (United National Commission on International Trade Law). მისი შექმნა გაერომ გადაწყვიტა 1966 წელს და აამუშავა 1968 წლის 1 იანვრიდან. კომისიაში

შედის 36 ქვეყნის წარმომადგენელი. კომიისის შტაბბინა იმყოფება ვენაში. 1976 წელს გაერომ დაამტკიცა "იუნისტრალის" საარბიტრაჟო რეგლამენტი, 1980 წელს გაერომ მიიღო იმავე კომისიის მიერ მომზადებული შეთანხმებული რეგლამენტი, 1985 წელს - ტიპური კანონი საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟის შესახებ; 1988 წელს – კონვენცია საერთაშორისო გადარიცხვების თამასუქების და საერთაშორისო უბრალო თამასუქების შესახებ; 1987 წელს – სამართლებრივი სახელმძღვანელო თანხების ელექტრონული გადარიცხვებისათვის. მნიშვნელოვანია აგრეთვე 1980 მიღებული კონვენცია შერეული ტვირთების საერთაშორისო გადაზიდვების შესახებ.

საგარეო ვაჭრობის საერთაშორისო წესების შემოღებაში მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს საერთაშორისო სავაჭრო პალატას. გაეროს წესდებით მას აქვს საკონსტიტუციო ორგანოს სტატუსი, მაგრამ მისი მთელი რიგი რეკომენდაციები იმდენად ფასეულია, იმდენად უწყობს ხელს საერთაშორისო ვაჭრობას და ამარტივებს მას, რომ მთელი რიგი ქვეყნები და მოვაჭრე სუბიექტები საერთა-შორისო სავაჭრო პალატის დოკუმენტებს აღიქვამენ როგორც საერთაშორისო წესებს და ზოგჯერ ეროვნულ კანონებში აფიქსირებენ მათ ნორმებს.

საერთაშორისო ვაჭრობის წესების დასადგენად მნიშვნელოვანია სახელმძღვანელო დოკუმენტები "სუფთა კონოსამენტის პრობლემები", "კომერციული წარმომადგენლობა", „უნიფიცირებული წესები შერეული სატრანსპორტო გადაზიდვების დოკუმენტაციისათვის", "კომერციული გარიგებისას მექრთამეობის და გამოძალვის შესახებ", "საგადასახადო გარანტიების უნიფიცირებული წესები", "ფორს-მაჟორისა და გართულებული პირობების შესახებ" (Force-Majeure and Hardship), "კომპიუტერული კავშირით სავაჭრო მონაცემების საერთაშორისო გადაცემების უნიფიცირებული წესები" და სხვა.

ტვირთის საერთაშორისო გადაზიდვების და მათი დაზღვევის წესები რეგულირდება დარგობრივი საერთაშორისო კონვენციებით და შეთანხმებებით, იგივე ეხება საერთაშორისო ვაჭრობის საბანკო უზრუნველყოფას.

მსო-ში გაწევრიანების შედეგად აშშ-მ საქართველოს მოუხსნა ე.წ. ჯექსონ-ვენიკის შესწორების მოქმედება და მიანიჭა უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი მუდმივ ბაზაზე, შემდგომ კი – განზოგადებულ პრეფერენციათა სისტემის (**GSP**) ბენეფიციარეს სტატუსი, რომელიც დამატებით სატარიფო შეღავათებს ითვალისწინებს. საბაჟო ტარიფები კი მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს საქართველოს საერთაშორისო ეკონომიკურ სივრცეში ინტეგრაციის დონეს.

საბაჟო ტარიფების საბაზისო თეორიული ასპექტები

როგორც ცნობილია სსო- შექმნის არსი და ამოცანაა ქვეყნებს შორის საბაჟო ბარიერების(უპირველეს ყოვლისა კი ტარიფების)დაწევა, გაუქმებაც კი და ამით მსოფლიო მასშტაბით საქონლისა და მომსახურების საერთაშორისო გაცვლის გაადვილება, თავისუფალი ვაჭრობის პრინციპის პრაქტიკაში საყოველთაო დანერგვა.

როგორც უკვე აღინიშნა, 1999 წლის 6 ოქტომბერს საქართველო გახდა მსო – ს წევრი და მოგვიანებით რატიფიკაცია გაუკეთა გაწევრიანების შესახებ ხელშეკრულების თანმხლებ მათ შორის საბაჟო ტარიფების თაობაზე ნაკისრი ვალდებულებების დოკუმენტების პაკეტს. „ბმული ტარიფების" ცხრილებზე მუშაობისას მხედველობაში იქნა მიღებული, რომ <u>სოფლის მეურნეობა</u> წარმოადგენს საქართველოს ეკონომიკის ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს სექტორს,

რომლის პოტენციალის გამოყენებაზე ბევრადაა დამოკიდებული ექსპორტის განვითარება, იმპორტშემცვლელი პროდუქციით შიდა ბაზრის დაკმაყოფილება და, როგორც შედეგი, სავაჭრო ბალანსის გაუმჯობესება. როგორც გათვლებმა აჩვენა, „ბმული ტარიფების" გამოყენებით მიღებული ჯამური შემოსავალი 5 წლის განმავლობაში იქნება 107,4 მილიონი ლარით ნაკლები, ვიდრე ის იქნებოდა მსო–ში შესვლამდე არსებული განაკვეთების დატოვების შემთხვევაში, საქართველოს ბიუჯეტში საგადასახადო შემოსავლების ასეთი კლება საქართველოს მიერ აღებული ვალდებულებების და მსო-ს წევრობის სავალდებულო საზღაურია.

ამრიგად, მსო-ს დამფუძნებელი მარაკეშის შეთანხმებაზე საქართველოს მიერთების ხელშეკრულების თანმხლები „ბმული ტარიფების" გაანალიზების შედეგად რჩება შთაბეჭდილება, რომ საქართველოს მხარემ ტარიფებზე მუშაობის პროცესში ვერ გამოიყენა სრულიად ის მეთოდები, რომლებიც არა მარტო გაანეიტრალებდა ტარიფების დაწევით ეროვნული ეკონომიკური ინტერესებისათვის მიყენებულ ზარალს, არამედ, ზოგ შემთხვევაში, დადებით შედეგებსაც კი მოიტანდა.

ქვემოთ წარმოდგენილია საბაჟო ტარიფების არსი და პოლიტიკის ფორმირების ასპექტები, კერძოდ:

1. საბაჟო ტარიფები თითქმის ყოველთვის აქვეითებს კეთილდღეობის დონეს მოვაჭრე ქვეყნებში;

2. საბაჟო ტარიფები უმეტესად ამცირებს ყველა მოვაჭრე ქვეყნის, მათ შორის ამ ტარიფების შემოღების ინიციატორი სახელმწიფოს, კეთილდღეობას;

3. როგორც წესი, მიზანთან, რომელსაც ტარიფების დაწესებით ვაღწევთ, შეიძლება სხვა გზითაც მივიდეთ, თანაც – უკეთესი შედეგებით;

4. თავისუფალი ვაჭრობის პოლიტიკისგან გადახრა გამართლებულია შემდეგ შემთხვევებში:

ა) "ოპტიმალური ტარიფების" გამოყენება: იმ შემთხვევაში, თუ ქვეყნას ძალუძს მოახდინოს ზეგავლენა მსოფლიო ფასებზე, შეიძლება მოიძებნოს ტარიფის განაკვეთის დონე, რომელიც მას წმინდა მოგებას მოუტანს;

ბ) ტარიფი, როგორც სუბოპტიმალური გადაწყვეტა, როდესაც ქვეყნის ეკონომიკაში შიდა პრობლემებია გადასაჭრელი, ტარიფების შემოღება შეიძლება უფრო სასარგებლო იყოს, ვიდრე ეკონომიკური პასიურობა;

გ) ცალკეული წმინდა საგარეო–სავაჭრო პრობლემების გადაწყვეტისას საბაჟო ტარიფების შემოღება ზოგჯერ ნებისმიერ სხვა ეკონომიკურ ღონისძიებაზე ეფექტიანია;

დ) საბაჟო ტარიფი ყოველთვის ხელსაყრელია იმ საქონლის მწარმოებლთათვის, რომელიც კონკურენციას უწევს იმპორტს იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ამ დროს ერის ერთობლივი კეთილდღეობის დონე ეცემა.

განვიხილოთ საბაჟო ტარიფების გავლენა მომხმარებელებზე.

ანალიზი მოწმობს, რომ საბაჟო ტარიფის შემოღების შედეგად პირველ ყოვლისა იმპორტული საქონლის მომხმარებლები იჩაგრებიან. თვით, ფაქტი საზღვარგარეთიდან ზოგიერთი საქონლის შემოტანისა მოწმობს, რომ მომხმარებელი სასამამულო ნაწარმთან შედარებით მას უპირატესობას ანიჭებს. ამ საქონლის ბაჟით დაბეგვრის შედეგად მომხმარებელი იძულებულია ან მეტი

ფული დახარჯოს მის შესაძენად, ან უფრო ნაკლები შეიძინოს, ან ერთიცა და მეორეც ერთდროულად. იმპორტის შეზრუდვით საბაჟო ტარიფს სამომხმარებლო შესაძლებლობათა გაუარესებამდე მივყავართ. საბაჟო ტარიფის გამოკვლევის შედეგები მოთხოვნისა და მიწოდების ანალიზის ჩარჩოებში შესაძლებლობას იძლევა ფულად ერთეულებში გამოვხატოთ, რა უჯდება მომხმარებელს ტარიფის შემოღება.

განვიხილოთ საბაჟო ტარიფის გავლენა მწარმოებელზე.

ბიზნესის პრაქტიკა უჩვენებს, რომ სამამულო მწარმოებლები, რომლებიც იმპორტის კონკურენტ პროდუქციას უმვებენ, ტარიფის შემოღებით მხოლოდ იმ შემთხვევაში იგებენ, როდესაც ამას ნამდვილად მოსდევს იმპორტის შეზღუდვა. რაც უფრო ძვირი უჯდება მომხმარებელს საზღვარგარეთული საქონელი, მით უფრო დაინტერესებულია მიმართოს სამამულო მწარმოებელს. ეს უკანასკნელი კი იგებს როგორც ვაჭრობის ზრდით, ისე შემოღებული ტარიფის შედეგად საქონლის გაძვირებით.

დამცავი ტარიფების ფაქტობრივი დონის ანალიზი უჩვენებს, რომ რომელიმე დარგის პროდუქტზე დაწესებული ტარიფი იცავს არა მარტო იმ ფირმებს, რომლებიც ქვეყნის ტერიტორიაზე ამ საქონელს აწარმოებენ, არამედ ამ ფირმებში დასაქმებულ და "დამატებული ღირებულების" წარმოების მონაწილე მუშა–მოსამსახურეთა შემოსავლებსაც. გარდა ამისა, ტარიფი იცავს იმ დარგების შემოსავლებს, რომლებიც მასალებსა და ნედლეულს აწვდიან მოცემულ დარგს.

როგორც ეკონომიკური ლიტერატურის ანალიზი მოწმობს, ამ საკითხის სათანადო დონეზე გადასაჭრელად საჭიროა მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთქმედების უფრო სრული მოდელი, რომელიც ერთდროულად მოიცავს რამდენიმე დარგსა და ბაზარს.

საბაჟო ტარიფებიდან შემოსავლები უთუოდ მოგებას აძლევს მთლიანად ქვეყანას. სახელმწიფოს მიერ ბაჟის სახით მიღებული თანხა შემდგომში შეიძლება იქცეს სოციალური პროგრამისათვის საჭირო დამატებით ხარჯებად, ხელი შეუწყოს, მაგალითად, საშემოსავლო თუ სხვა გადასახადების შემცირებას, ან გაუდიდოს ხელფასის განაკვეთები სახელმწიფოს (საჯარო) მოსამსახურეებს. ამასთან, მთავარი ისაა, რომ იგო სახელმწიფოში დარჩება, რაც მხედველობაში უნდა მივიღოთ მეწარმეთა მოგებასა და მომხმარებელთა დანაკარგებთან ერთად სატარიფო ტიხრის შედეგების გათვლის დროს. მომხარებლებზე, მწარმოებლებსა და სახელმწიფო ხაზინაზე ტარიფის ზეგავლენის შედეგების ანალიზის ჩატარების შემდეგ შესაძლებელი ხდება ზოგადად სატარიფო დაცვის ზემოქმედება იმპორტიორ ქვეყანაზე მთლიანად. ამისთვის უნდა დავადგინოთ თუ ფულის ტოლფასოვნების კრიტერიუმს გამოვიყენებთ, მაშინ ტარიფი წმინდა დანაკარგების წყარო იქნება არა მხოლოდ იმპორტიორი ქვეყნისათვის, არამედ მთელი მსოფლიო მეურნეობისათვისაც. ცნობილია, რომ ტარიფების შემოღებით სახელმწიფო იღებს ვალდებულებას, რომ ამის შედეგად ის მიიღებს გარკვეულ შემოსავალს, რომელიც მოგებად იქცევა მთლიანად ქვეყნისთვის.

ქვეყნის წმინდა დანაკარგები ტარიფის შემოღების გამო ძნელი არ არის ემპირიულადაც შევაფასოთ.

გაზომვის არსებული მეთოდების სრულყოფის ასპექტები.

გასული საუკუნის 50-იანი წლების დასასრულიდან ზოგიერთმა ეკონომისტმა დაიწყო პრაქტიკაში საგარეო სავაჭრო ტარიფებითა და სხვა საჭირო

შეზღუდვებით გამოწვეული დანაკარგების შეფასების სხვადასხვა მეთოდების გამოყენება იმის დასამტკიცებლად, რომ ტარიფის შემოღებით გამოწვეული დანაკარგები მთლიანი ეროვნული პროდუქტის მოცულობის მხოლოდ უმნიშვნელო ნაწილს შეადგენს, 1960 წელს გარი ჯონსონმა შემოგვთავაზა ამ სიდიდიდის გაზომვის ახალი ხერხი. მან დაადგინა, რომ ნებისმიერი საქონლისათვის:

$$\frac{\text{ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი}}{\text{ტარიფისაგან წმინდა ეროვნული ზარალი}} = \frac{1}{2} \times (\text{ტარიფის განაკვეთი \%-ობით}) \times (\text{იმპორტისმოცულობისცვლილებების\%} \times \frac{\text{იმპორტის ღირებულება}}{\text{ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი}})$$

ამ ტოლობიდან გასაგებია რატომ იძლევა მსგავსი ხერხი სიდიდის მიხედვით უმნიშვნელო შედეგს, დავუშვათ მაგალითად, რომ ყველა საიმპორტო ბაჟი 10%-ის ტოლია და რომ ისინი იწვევენ იმპორტის 20%- იან შემცირებას. დავუშვათ, ასევე,რომ მთელმა იმპორტმა შეადგინა ერთობლივი ეროვნული იმპორტის 10%. იმ შემთხვევაში რაც (სავსებით რეალურია) საიმპორტო ბაჟისგან მიღებული წმინდა ეროვნული ზარალი შეადგენს: 0,5x0,1,x0,20x0,10 ანუ ეეპ-ის 0,1%-ს. ჯონსონი ამგვარად ამტკიცებდა, რომ ტარიფით გამოწვეული ეროვნული ზარალი არ შეადგენდა მნიშვნელოვან სიდიდეს. ყოველ შემთხვევაში, ეს დასკვნა სამართლიანი უნდა იყოს იმპორტისაგან და არსებითად დამოუკიდებელი მსხვილი ქვეყნისათვის, როგორიცაა მაგალითად აშშ. მომდევნო ემპირიულმა გამოკვლევებმა მეტ-ნაკლებად დაადასტურა ჯონსონის ვარაუდი. მათ შორის პირველი იყო "მოგების შეფასება მარშალის მიხედვით", რომელიც მდგომარეობდა წმინდა ეროვნული მოგების შემადგენელი სამკუთხედების სიდიდის დადგენაში. შემდგომში, 70–იანი წლების შუახანებიდან გამოიყენებოდა ე. წ. "საერთო წონასწორობის გაანგარიშების"უფრო რთული მეთოდები. მათი შეფასებები დამოკიდებულია ეკონომიკის დიდ ეკონომიკურ-მათემატიკურ მოდელზე, რომელიც საშუალებას გვაძლევს შევნიშნოთ შემოსავლებისა და ფასების სულ მცირე რხევებიც კი. ორივე მეთოდი იმას მოწმობს, რომ სავაჭრო ბარიერების გაუქმების გამო კეთილდღეობის მატება მდებარეობს ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის 1%-სა და 10% -ს შორის. უმაღლესი შედეგი იმ შემთხვევაში მიიღწევა, თუ: ა) გაუქმებული ბარიერები დიდმნიშვნელოვანი იყო და ბ) ბარიერები მთლიანად გაუქმდა.

განვიხილოთ, რა შეიძლება ჩაითვალის "უმნიშვნელო სიდიდედ"? ის ავტორები, რომლებიც ამტკიცებენ, რომ ტარიფით გამოწვეული წმინდა ეროვნული ზარალი უმნიშვნელო სიდიდეა, ამ დასკვნამდე მივიდნენ, ერთობლივ ეროვნულ პროდუქტთან მისი შეფარდების საფუძველზე. ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი წარმოადგენს უზარმაზარი სიდიდის ღირებულებით მაჩვენებელს, რომელთან შედარებითაც სხვა მაჩვენებლები უდავოდ "უმნიშვნელოდ" ჩანს. მაგალითად, აშშ-ის ზარალის შეფასება ეეპ-ის სიდიდით, იმავდროულად შეადგენს მთელი იმპორტის 10-20%-ს. მომხმარებელთა

დანაკარგები შეადგენენ a, b, c, d არეებს, მაშინ როდესაც წმინდა ეროვნულმა ზარალმა შეადგინა მხოლოდ (b+d) არეები. უფრო ხშირად სავაჭრო ბარიერები სხვადასხვაგვარ ზეგავლენას ახდენს მოსახლეობის ცალკეული ჯგუფების მატერიალურ მდგომარეობაზე; ამასთან, ერთობლივი ეფექტი შეიძლება მხოლოდ მოჩვენებით იყოს. შესაბამისად, სავაჭრო ბარიერების ზეგავლენა ქვეყნის შიგნით შემოსავლების გადანაწილების კუთხით უფრო მეტია, ვიდრე მისივე ზემოქმედება ერის კეთილდღეობაზე მთლიანად.

თითოეულ სავაჭრო ბარიერს თავისი ადმინისტრაციული ღირებულება აქვს. ტარიფის დაწესება გულისხმობს საზღვარზე მებაჟეთა სამსახურს, რომლებსაც შესაბამისი ხელფასი სჭირდებათ. ამრიგად, ტარიფის შემოღებით მიღებული შემოსავლის ნაწილი ამ სავაჭრო შეზღუდვის არსებობისათვის საჭირო ანაზღაურებად იქცევა, მაგრამ საბაჟოებში დასაქმებული მუშაკების შრომა შეიძლებოდა უფრო მწარმოებლურადაც ყოფილიყო გამოყენებული. ამიტომ ნაწილი სახსრებისა, რომლებიც მომხმარებლიდან ხაზინაში გადადის, ეროვნული რესურსების საზოგადოებრივი წმინდა ეროვნული დანაკარგებია. ეს ნიშნავს რომ გაანგარიშებისას c სიდიდის რაღაც ნაწილი უნდა დაემატოს b+d ჯამს, თუმცა ბევრი მკვლევარი ამას არ ითვალისწინებს.

ცნობილია, რომ პროტექციონიზმი აფერხებს მეცნიერულ-ტექნიკურ პროგრესს. ტარიფის შედეგების შეფასებისას ჩვეულებრივ იგულისხმება, რომ იგი არავითარ ზემოქმედებას არ ახდენს წარმოების ხარჯთა შემცირებისაკენ სამამულო მწარმოებელთა სწრაფვაზე და ზღვრული ხარჯების მრუდის ქვემოთ დაწევაზე. ბევრი მკვლევარი თვლის, რომ მწარმოებელთა ნებისმიერი დაცვა აქვეითებს ტექნოლოგიური სრულყოფის ძიების აღმძვრელ მოტივებს, რომელებიც ხარჯების შემცირების საშუალებას მოგვცემდა.

შეიძლება შეუფასებელი დარჩეს ტარიფის გავლენა იმპორტის მოცულობის გაზომვაზე. ტარიფის გავლენის შეფასება საბოლოო ანგარიშით დამოკიდებულია მის თანმხლებ იმპორტის მოცულობის შემცირების სიდიდეზე. მაგრამ ეს უკანასკნელი ხშირად ხელოვნურად არის შემცირებული.

ქვემოთ მოყვანილია ცნობილი ამერიკელი ეკონომისტის პიტერ ლინდერტის ფასების შეცვლაზე იმპორტის რეაგირების მუდმივი შეუფასებლობის რამდენიმე მიზეზი:

1) იმპორტის ფასისმიერი ელასტიკურობის ჩვეულებრივი სტატისტიკური შეფასებები, როგორც წესი, მოკლევადიანია, და გრძელვადიანზე დაბალია;

2) ჩვეულებრივ ეს მაჩვენებლები ეფუძნება მსხვილი სასაქონლო ჯგუფების ანალიზს, რომელსაც მივყავართ ურთიერთშეცვლების მაღალკოეფიციენტიანი ცალკეული სპეციფიკური პროდუქტების იმპორტის ფასისმიერი მგრძნობიარობის შეუფასებლობამდე;

3) საიმპორტო ფასების ნამდვილი დონის დადგენის პროცედურა ხშირად არაკორექტულია, რაც კვლავ იწვევს იმპორტის ფასისმიერი (და სატარიფო) ელასტიკურობის ხელოვნურ შემცირებას;

4) ელასტიკურობის ჭეშმარიტი მნიშვნელობის დადგენის სირთულე დაკავშირებულია სხვადასხვა ფაქტორების ერთდროულ გათვალისწინებასთან, რომლებსაც შეუძლია გამოიწვიოს იმპორტის ფასებსა და მოცულობაზე ტარიფების ზეგავლენის შეუფასებლობა.

ამგვარად, მთავარი არის ის, რომ იმპორტის მოცულობაზე ტარიფების ზემოქმედება ბოლომდე ზუსტად არ ფასდება, ამას კი, თავის მხრივ მივყავართ ტარიფებით გამოწვეული წმინდა ეროვნული დანაკარგების შემცირებულ შეფასებამდე.

კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის:

1. დაასახელეთ, რომელი მაჩვენებლებით ხდება საგარეო ვაჭრობის (საბაჟო) სტატისტიკის ფორმირება?
2. რომელი საქონელი (საქონელთა ჯგუფი) შეიტანება საგარეო ვაჭრობის საბაჟო სტატისტიკაში (ცალ-ცალკე იმპორტისა და ექსპორტის ჩვენებით)?
3. უჩვენეთ, რა სხვაობაა საქონლის ღირებულების შესაფასებელ – ФОБ და СИФ ფასს შორის?
4. დაახასიათეთ საბაჟო კოდექსში ასახული საგარეო ვაჭრობის სტატისტიკის მეთოდოლოგიური ასპექტი და მიუთითეთ საბაჟო დეკლარაციის ტიპები.
5. რას მოიცავს მსოფლის სავალუტო ბაზარი?
6. დაახასიათეთ საერთაშორისო და რეგიონალური ძირითადი ფინანსური ორგანიზაციები.
7. რას უწყობს ხელს ქვეყნის სავალუტო პოლიტიკა?
8. რა არის საბაჟო დეკლარაცია?
9. განიხილეთ საგადასახდელო ბალანსის დინამიკა 2005-2010 წლებში.
10. რა ძირითადი პრინციპები უდევს საფუძვლად სავაჭრო სისტემის ფორმირებას?
11. ჩამოაყალიბეთ საქართველოს საგადასახდელო ბალანსის ფორმირების მეთოდოლოგიური სტანდარტები.
12. ჩამოაყალიბეთ საქართველოს საბაჟო–სატარიფო სისტემის ფორმირების თავისებურებანი ევროკავშირში ინტეგრაციის პროცესში.
13. ჩამოაყალიბეთ საბაჟო ტარიფების გავლენა მომხმარებლებზე და მწარმოებლებზე.
14. განიხილეთ ამერიკელი ეკონომისტის პ. ლინდერტის შეხედულებები ფასებისა და ტარიფების გავლენის ზემოქმედება იმპორტის მოცულობის გაზომვაზე.

გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა:

1. აბრალავა ა., ეროვნული ეკონომიკა და გლობალიზაცია, თბ., 2005;
2. ბლანკი ი.ა., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, სასწავლო კურსი ორ ტომად, თარგ. ლ. ქოქიაური, თსუ 2009;
3. გელაშვილი მადონა, „მაკროეკონომიკა“, თბ. 2009.
4. ეთერია ე., „გლობალიზაცია და ეროვნული ეკონომიკა: თეორია და პოლიტიკა“. გამომც. :“უნივერსალი“. თბ., 2009. გვ. 30
5. ვეშაპიძე შ., მსოფლიო ეკონომიკა, თბ., 2008
6. კაკულია მ. სავალუტო სისტემის განვითარების პრობლემები საქართველოში, თბ., 2001;

7. ლინდერტი ჰ., საერთაშორისო ეკონომიკა (თარგმნილი ინგლისურიდან) თბ.,2001;

8. მესხია ი., საერთაშორისო ვაჭრობა, თბ. 2011;

9. მესხია ი., საერთაშორისო ფინანსები, თბ.2012;

10. საქართველოს საბაჟო კოდექსი .თბ., 2012.

11. ღურწკაია კ., ღურწკაია თ., „საერთაშორისო ბიზნესი, ლექციების კურსი", თბ. 2011.

12. ცაავა გ., გავაშელი შ., ცაავა თ., „მონეტარული პოლიტიკა და მსოფლიო სავალუტო სისტემა". გამომც. „უნივერსალი". თბ. 2009. გვ. 462.

13. ხარიტონაშვილი ჯ. პროტექციონისტული ეკონომიკური დოქტრინის ევოლუცია, თბ. უნივერსიტეტის გამომცემლობა, თბ., 2008;

14. წიგნი F9, ფინანსური მართვა, სრული ტექსტი, სახელმძღ. ACCA თარგმნილი საქ. ბაფ-ის მიერ, თბ., 2011;.

15. ჯოლია გ., „საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები", სტუ, თბ., 2008. გვ. 684.

16. Корпоративние финансы, учебник для вузов (Под. ред. М. Р. Романовского, А. И. Вострокнутовой., Питер 2011, гл. 27, с. 567-588

17. Овчиникова С.Г. Зоны свободново предпринимательства. СПБ. 1998.

18. Международные экономические отношения, Под. ред. А. Н. Евдокимовой. М. 2007.

განყოფილება 9. კორპორაციის ფინანსური რისკების ანტიკრიზისული მართვისა და სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმები

თემა 28. კორპორაციის ფინანსური რისკების მინიმიზაციის სტრატეგიები

თემის სტრუქტურა:

28.1. კორპორაციის მმართველობითი გადაწყვეტილების ფორმირება რისკისა და განუსაზღვრელობის პირობებში;

28.2. ფინანსური რისკების ნეიტრალიზაციის შიდა მექანიზმები;

28.3. ფინანსური რისკის მინიმიზაციის პრიორიტეტული მიმართულებები კომერციული ბანკების რისკების მართვის მექანიზმში;

28.4. საქართველოს ეკონომიკაში საინოვაციო პროცესების მართვა ინფლაციის პირობებში.

თემის მიზანი:

1. გააცნობიეროთ კორპორაციული მმართველობითი გადაწყვეტილებების ფორმირების ასპექტები რისკისა და განუსაზღვრელობის პირობებში.
2. გააცნობიეროთ ფინანსური რისკების ნეიტრალიზაციის შიდა მექანიზმები და მათი მინიმიზაციის პრიორიტეტები კომერციული ბანკების მაგალითზე.
3. ჩამოაყალიბოთ ინვესტიციური გადაწყვეტილებები ინფლაციის პირობებში საქართველოში.

თემის შესწავლის შემდეგ თქვენ შეძლებთ:

1. მმართველობითი გადაწყვეტილებების ფორმირებას რისკისა და განუსაზღვრელობის პირობებში.
2. ფინანსური რისკების ნეიტრალიზაციის შიდა მექანიზმების ფორმირების: ა) სეგმენტირებულ დარგებში კონკურენციისათვის; ბ) სწრაფად ზრდადი და გ) არაკონკურენტუნარიანი და კრიზისულ ვითარებაში მყოფი კომპანიებისათვის სტრატეგიული ამოცანების გადაწყვეტას.
3. განავითაროთ ფინანსური რისკის მინიმიზაციის უნარი კომერციული ბანკების რისკების მართვის მექანიზმში საბანკო–საკრედიტო რისკის დაზღვევით (ჰეჯირებით).
4. გაანალიზოთ საქართველოს ეკონომიკაში ინფლაციის ფაქტორების გავლენის მაჩვენებლები.

თემის ძირითადი კონცეფციური და საკვანძო საკითხები:

კორპორაციის ფინანსური რისკების მინიმიზაციის მართვა; ფინანსური რისკების ნეიტრალიზაციის შიდა მექანიზმები; კომერციული ბანკის, როგორც რისკის მაღალი რანგის ორგანიზაციისთვის ფინანსური რისკის მინიმიზაციის პრიორიტეტები; საქართველოს ეკონომიკაში ინვესტიციური გადაწყვეტილებების მართვა ინფლაციის პირობებში; კომერციული ბანკების რისკების მართვის მექანიზმი „ბაზელის კომიტეტის“ მოთხოვნათა ჭრილში; საკრედიტო რისკის დაძლევის სქემა; მეთოდური მიდგომების დიფერენციაცია ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით ფინანსური მენეჯმენტის პროცესში.

თემა 28. კორპორაციის ფინანსური რისკების მინიმიზაციის სტრატეგიები

28.1. კორპორაციის მმართველობითი გადაწყვეტილების ფორმირება რისკისა და განუსაზღვრელობის პირობებში

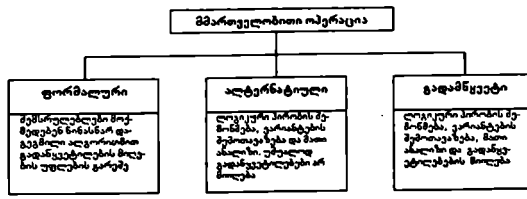
„კომპანიის საუკეთესო სტრატეგია არის ის,
რომელიც უფრო კარგად გამოხატავს მის
უნიკალურ თავისებურებებს".

მაიკლ პორტერი

როგორც უკვე აღინიშნა, ფინანსური მენეჯმენტის პროცესში რისკის ფაქტორის კონცეფციის გათვალისწინება კორპორაციის ფინანსურ მართვასთან დაკავშირებული კონკრეტული გადაწყვეტის შესაძლებლობას იძლევა (იხ. სახელმძღვანელოს თემა 25 „ფინანსური ინჟინირინგის პროცესების მართვა"). მართვის პროცესში რისკის შეფასებისათვის არსებითად მნიშვნელოვანია შემდეგი ინსტრუმენტარიუმის, როგორიცაა, ფინანსური რისკის დონის შეფასების, ფინანსური, ოპერაციების შემოსავლიანობის საჭირო დონის ფორმირებისა და ფულადი სახსრების ღირებულების შეფასების მეთოდური ინსტუმენტების განხილვა.

მმართველობით გადაწყვეტილებათა მიღების სისტემაში გამოყოფენ მმართველობით ოპერაციასა და მმართველობით პროცედურებს.

მმართველობითი ოპერაცია არის იმ მმართველობითი ინფორმაციის დამუშავების პროცესი, რომელიც შემოედინება საწარმოს სტრუქტურული დანაყოფიდან **(იხ. ნახ. 28.1).**

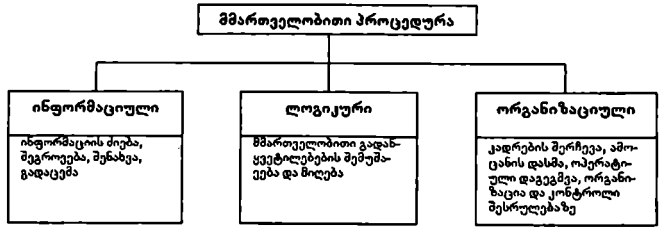


ნახ. 28.1. მმართველობითი ოპერაციის სქემა.

მმართველობითი პროცედურა დასახული მიზნის მისაღწევად თანმიმდევრულად ურთიერთდაკავშირებული მმართველობითი ოპერაციებისა და დოკუმენტების კომპლექსს შეადგენს (იხ. ნახ. 28.2).

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში დიდი მნიშვნელობა აქვს რისკის ფაქტორის გათვალისწინებას. ფინანსური ქცევა სამეურნეო რისკის პირობებში დამოკიდებულია მმართველობით ხელოვნებაზე, მენეჯერის უნარზე – გაბედულად შეარჩიოს ყველაზე ხელსაყრელი ალტერნატივა, სრულად გამოიყენოს როგორც თეორიული ცოდნა, ისე პრაქტიკული გამოცდილება და ინტუიცია. მოვლენები, რომელებსაც მენეჯერი აწყდება თავის საქმიანობაში, შეიძლება მისგან უმართავიც იყოს და მოულოდნელიც. ინფორმაციული გაურკვევლობის პირობებში მას ერთგვარი რისკის გაწევაც უნდა შეეძლოს. როგორც უკვე მე-18 თემაში მრავალგზის აღინიშნა, რისკის მიზეზი

შეიძლება იყოს ბაზარზე ფასების მოულოდნელი ზრდა ან შემცირება; სახელმწიფოს მიერ ისეთი საკანონმდებლო აქტების შემოღება, რომლებიც ცვლის კორპორაციის (საწარმოს) პოლიტიკას; სტიქიური მოვლენები; სოციალური ძვრები და ა.შ.



ნახ. 28.2. მმართველობითი პროცედურის სქემა.

ეკონომიკურ ლიტერატურაში განასხვავებენ რისკის შემდეგ სახეებს:

1. საწარმოო რისკი – განპირობებულია წარმოების პირობების შეცვლით;

2. საბაზრო რისკი – გამოწვეულია პროდუქციასა და წარმოების ფაქტორებზე ფასების მოულოდნელი ცვლილებით.

3. ფინანსური რისკი – დაკავშირებულია წარმოების აქტივების ფინანსურ უზრუნველყოფასთან. სასესხო კაპიტალის ზრდა, ფულადი სახსრების გაუთვალისწინებელი მოძრაობა ქმნის ვალების დროული დაფარვის საფრთხეს.

4. შეუთავსებლობის, ანუ დაძველების, რისკი ისეთ სიტუაციას გულისხმობს, როცა წარმოების ტრადიციული ხერხები და მეთოდები ახლად დანერილ ტექნოლოგიებს არ შეესაბამება.

5. უბედური შემთხვევის გამო ზარალის რისკში იგულისხმება მოსალოდნელი ზარალი ხანძრის, სტიქიურ უბედურებათა, გაქურდვის, ავარიების და ა.შ. შემთხვევებში, რომლებიც რისკის გაწევის საკმაოდ გავრცელებული მიზეზებია.

6. იურიდიული რისკი დაკავშირებულია ქვეყანაში საკანონმდებლო ნორმებისა და სამთავრობო პროგრამების მოულოდნელ ცვლილებასთან.

7. რისკის სუბიექტური ფაქტორი წარმოიშობა ადამიანის ხასიათის, ქცევის, ჯანმრთელობის მდგომარეობის გამო.

მმართველობითი გადაწყვეტილებების ანალიზიდან გამომდინარე, ნაშრომში შემოთავაზებულია რჩევები, შესაძლო ქმედობების ვარიანტები, რითაც შესაძლებელი იქნება რისკის გაკონტროლება და უარყოფითი ზემოქმედების შემცირება (იხ. ცხრ. 28.1).

ფინანსური რისკის შემცირების ერთ-ერთ არსებით ელემენტად (ინსტრუმენტად) დაზღვევა შეიძლება განვიხილოთ, როგორც შესაძლებელ მნიშვნელოვან დანაკარგთა თავიდან აცილების გზა მცირე დანახარჯების გაწევის სანაცვლოდ. პრაქტიკაში გამოიყენება დაზღვევის სხვადასხვა სახეები: **1.** ქონების დაზღვევა; **2.** სამოქალაქო პასუხისმგებლობისაგან დაზღვევა; **3.** სიცოცხლის დაზღვევა; **4.** ჯანმრთელობის დაზღვევა და სხვ.

განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი **28-1.**

1.კონკრეტული ფინანსური ოპერაციების მიხედვით შემოსავლიანობის საერთო (საჭირო) დონის, რისკის ფაქტორის გათვალისწინებით განსაზღვრისათვის შემდეგი ფორმულა გამოიყენება:

$$RD_n = A_n + RP_n, \qquad (28.1)$$

სადაც RDn– არის შემოსავლიანობის საერთო დონე კონკრეტული ფინანსური (საფონდო) ინსტრუმენ-ტის მიხედვით და რისკის ფაქტორის გათვალისწინებით;

An– არის შემოსავლიანობის ურისკო ნორმა ფინანსურ ბაზარზე;

RPn

ცხრ. 28.1 რისკის უარყოფითი შედეგების შემცირების ხერხები

რისკის ჯგუფი	რისკის სახეობა	რისკის უარყოფითი შედეგების შემცირების ხერხები
კომერციული	1. რეალიზაციის დაბალი მოცულობები	ბაზრისა და მომხმარებელთა სეგმენტის შერ-ჩევაში უფრო მეტი ანალიტიკური მუშაობა
	2. გასაღების ქსელის არაეფექტიანი მუშაობა	შუამაველების ზედმიწევნით შერჩევა
	3. ახალი პროდუქტის უშედეგო გამოტანა ბაზარზე	ბაზრის წინასწარი ტესტირება, საცდელი გა-ყიდვები, ცვლილებების შეტანა პროდუქტში
	4. ხელშეკრულების პირობების არასრულად შესრულება	პარტნიორების ზედმიწევნით შერჩევა, მათი შესწავლა, საბანკო და აუდიტორული ცნობების მოპოვება
	5. კონკურენტების მოქმედება	კონკურენტების შესაძლო მოქმედებათა წინას-წარ განჭვრეტა
	6. ცვლილებები ეკონომიკაში, პროდუქტზე მოთხოვ-ნის დაცემა	კონიუნქტურის პროგნოზირება, მარკეტების შემცირება, ლიკვიდურობის დონის ამაღლება პროდუქციის რეალიზაციის სიჩქარის გაზრდის ხარჯზე.
	7. რესურსებზე ფასების ცვლილება	ფასების ზედმიწევნით პროგნოზირება, რისკის ხარისხის შემცირება პენეტრირების გზით
ფინანსური	1. მიწოდებულ საქონელზე გადაუხდელობის რისკი	ხელშეკრულებაში წინასწარი გადახდის-ავანსის (100%) ჩართვა, ანგარიშსწორებაში აკრედი-ტივის ფორმის გამოყენება
	2. ფინანსური რესურსების არაოპტიმალური განაწილების რისკი პროდუქციის წარმოების დაგეგმვისას	საწარმოს პრიორიტეტული მიმართულებების ზედმიწევნით გაანალიზება, წარმოებული პროდუქციის რენტაბელობის წინასწარი შეფასება
	3. მსხვილმაშტაბიან პროექტებში ინვესტიციების რისკი	წინასაკონტრაქტო პერიოდში ანალიტიკური მუშაობა, რისკების გადანაწილება პროექტში სხვა ფირმების ჩართვის ხარჯზე
შიდასაწარმო	1. თანამშრომელთა უკმაყო-ფილება	სოციალური პროგრამების შემუშავება, კოლექტივში ჯანსაღი ფსიქოლოგიური კლიმატის შექმნა
	2. კომერციული და სამეც-ნიერო-ტექნიკური ინფორმაციის გაჟონვა	თანამშრომელთა, განსაკუთრებით სამეცნიერო-კვლევით სფეროში დაკავებულთა ზედმიწევნით შემოწმება, დოკუმენტაციის მოძრაობის კონტროლი, უცხო პირთა დაშვების შეზღუდვა ლაბო-რატორიებსა და ექსპერიმენტალურ უბნებში
	3. ხელმძღვანელთა შეცდო-მები	ხელმძღვანელთა ზედმიწევნით შერჩევა, მათი საქმიანობის ეფექტიანი მოტივაცია და სტიმულირება, პროფესიული მომზადება და გადამზა-დება, საქმიანობის ძირადღირებულ მიმართულებებზე ხელმძღვანელობის დუბლირება, კონტროლის ორგანიზაცია.

RPп – არის რისკზე პრემიის დონე კონკრეტული ფინანსური (საფონდო) ინსტრუმენტის მიხედვით.

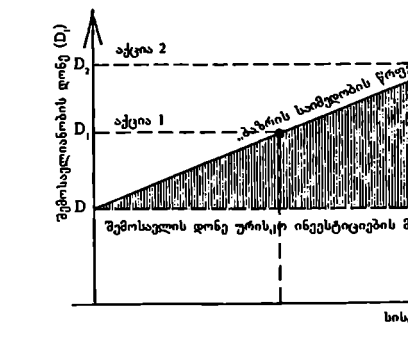
პირობა: შემოსავლიანობის საჭირო საერთო დონის გაანგარიშება:

აქციების სამი სახეობის მიხედვით. საწყისი მონაცემები და გაანგარიშების შედეგები ქვემოთ მოყვანილ ცხრილშია (28.2) მოცემული.

ცხრილი 28.2.

აქციების ვარიანტები	შემოსავლების ურისკო ნორმა საფონდო ბაზარ-ზე, %	რისკზე პრემიის დონე, %	შემოსავლიანობის საჭირო საერთო დონე (ფორმულის მიხედვით განსაზღვრული) %
აქცია 1	5,0	5,6	10,6
აქცია 2	5,0	7,0	12,0
აქცია 3	5,0	8,4	13,4

ფინანსური ოპერაციების შემოსავლიანობის საჭირო დონის, რისკის ფაქტორის გათვალისწინებით ფორმირების ზემოთ ჩამოყალიბებული მეთოდური ინსტრუმენტარიუმი, „კაპიტალური აქტივების ფასისებრ მოდელზეა" აგებული, რომელიც გ. მარკოვიცის და უ. შარპის მიერ არის დამუშავებული. აღნიშნული მოდელის გრაფიკული ინტერპრეტაცია „ბაზრის საიმედოების წრფის" გრაფიკს წარმოადგენს (იხ. ნახ. 26.3).



ნახ. 28.3 „ბაზრის საიმედოობის წრფის" გრაფიკი.

ცალკეული წერტილები 'ბაზრის საიმედობის წრფეზე ფასიანი ქაღალდების მიხედვით შემოსავლიანობის შესაბამის დონეზე მიუთითებს (რისკზე პრემიის გათვალისწინებით). იგი სისტემატური რისკის დონიდან დამოკიდებულებაში ბეტა-კოეფიციენტის მეშვეობით არის განსაზღვრული.

ამოხსნა:

გავიანგარიშოთ რისკზე პრემიის დონე აქციების სამი სახეობის მიხედვით, რომელთა საწყისი მონაცემები და გაანგარიშების შედეგები ქვემოთმოყვანილ ცხრილშია მოცემული (იხ. ცხრილი 28.3).

გაანგარიშების შედეგები მიუთითებენ, რომ რისკზე პრემიის დონე ბეტა-კოეფიციენტის ზრდის, ანუ სისტემატური რისკის დონის პროპორციულად იზრდება.

ცხრილი 28.3.

აქციის ვარიანტები	შემოსავლიანობის საშუალო ნორმა საფონდო ბაზარზე	შემოსავლიანობის ურისკო ნორმა საფონდო ბაზარზე	ბეტა-კოეფიციენტი აქციების მიხედვით	რისკზე პრემიის დონე (ფორმულის მიხედვით განსაზღვრული)
აქცია 1	12,0	5,0	0,8	5.6
აქცია 2	12,0	5,0	1,0	7,0
აქცია 3	12,0	5,0	1,2	8,4

2. რისკზე პრემიის საჭირო თანხის განსაზღვრისას შემდეგი ფორმულა გამოიყენება:

$$RPs=SIxRPn, \qquad (28.2)$$

სადაც: RPs– არის რისკზე პრემიის თანხა კონკრეტული ფინანსური (საფონდო) ინსტრუმენტის მიხედვით ნამდვილი (დღევანდელი) ღირებულებით;

SI – არის კონკრეტული ფინანსური (საფონდო) ინსტრუმენტის ღირებულება (კოტირებადი ღირებულება);

RPn – არის რისკზე პრემიის დონე კონკრეტული ფინანსური (საფონდო) ინსტრუმენტის მიხედვით (ათწილადებში).

II. ფინანსური ოპერაციების შემოსავლიანობის საჭირო დონის ფორმირების მეთოდური ინსტრუმენტარუმი რისკის ფაქტორის გათვალისწინებით – საწარმოს ფინანსური საქმიანობის მართვის პროცესში აღნიშნული ორი მაჩვენებლის (შემოსავლიანობისა და რისკის დონეების) ზუსტად რაოდენობრივი პროპორციულობის უზრუნველყოფის შესაძლებლობას იძლევა.

I. რისკზე პრემიის საჭირო დონის განსაზღვრისას შემდეგი ფორმულა გამოიყენება:

$$RP_n = (\overline{R_n} - A_n)x\beta, \qquad (28.3)$$

სადაც: *RPn* – არის კონკრეტული ფინანსური (საფონდო) ინსტრუმენტის მიხედვით რისკზე პრემიის დონე;

$\overline{R_n}$ – არის ფინანსურ ბაზარზე შემოსავლიანობის საშუალო დონე;

An – არის ფინანსურ ბაზარზე შემოსავლიანობის ურისკო ნორმა

ß – არის ბეტა-კოეფიციენტი, რომელიც კონკრეტული ფინანსური (საფონდო) ინსტრუმენტის მიხედვით სისტემატიური რისკის დონის მახასიათებელია

III. ფულადი სახსრების ღირებულების, რისკის ფაქტორის გათვალისწინებით შეფასების მეთოდური ინსტრუმენტარიები – ფულადი სახსრების როგორც სამომავლო, ისე მათი ნამდვილი (დღევანდელი) ღირებულების გაანგარიშებების განხორციელების შესაძლებლობას იძლევა რისკზე პრემიის საჭირო დონის უზრუნველყოფით.

1. ფულადი სახსრების სამომავლო ღირებულების რისკის ფაქტორის გათვალისწინებით შეფასებისას – შემდეგი სახის ფორმულა გამოიყენება:

$$S_R = P x [(1 + A_n) x (1 + RP_n)]^n . \qquad (28.4)$$

სადაც: Sr – არის ანაბრის (ფულადი სახსრების) სამომავლო ღირებულება, რომელიც რისკის ფაქტორს ითვალისწინებს;

P– არის ანაბრის საწყისი თანხა;

An– არის შემოსავლიანობის ურისკო ნორმა ფინანსურ ბაზარზე (ათწილადებში);

RPn– არის რისკზე პრემიის დონე კონკრეტული ფინანსური ინსტრუმენტის (ფინანსური ოპერაციის) მიხედვით (ათწილადებში);

n – არის ინტერვალების რაოდენობა, რომელთა მიხედვით დროის საერთო განპირობებულ პერიოდში თითოეული კონკრეტული გადახდა ხორციელდება.

განვიხილოთ საილუსტრაციო მაგალითი 28-2

ა) განვსაზღვროთ ანაბრის სამომავლო ღირებულება რისკის ფაქტორის გათვალისწინებით, შემდეგი მონაცემების მიხედვით:

- ანაბრის საწყისი თანხა – 1000 პირობითი ფულადი ერთეულია;
- ფინანსურ ბაზარზე შემოსავლიანობის ურისკო ნორმა 5%-ს შეადგენს;
- რისკზე პრემიის დონე 7%-ის დონეზეა განსაზღვრული;
- ანაბრის განთავსების საერთო პერიოდი 3 წელს შეადგენს და პროცენტის დარიცხვა წელიწადში ერთხელ არის გათვალისწინებული.

აღნიშნული მონაცემების ზემოთმოყვანილ ფორმულაში ჩასმით, მივიღებთ:

ანაბრის სამომავლო ღირებულება, რისკის ფაქტორის =1000x [(1+0,05)x(1+0,07)]3 = გათვალისწინებით = 1418 პირობითი ფულ. ერთ.

ბ) ფულადი სახსრების ნამდვილი (დღევანდელი) ღირებულების რისკის ფაქტორის გათვალისწინებით შეფასებისას შემდეგი ფორმულა გამოიყენება:

$$P_R = \frac{S_R}{[(1 + A_n) x (1 + RP_n)]^n} \qquad (28.5)$$

ფინანსური რისკების დონის შეფასების ექსპერტული მეთოდები – გამოიყენება იმ შემთხვევაში, თუ კი კორპორაციაში (საწარმოში) ეკონომიკურ-სტატისტიკური მეთოდებით გაანგარიშების განხორციელებისათვის საჭირო ინფორმაციული მონაცემები არ არსებობს. აღნიშნული მეთოდები კვალიფიციული სპეციალისტების (სადაზღვევო, ფინანსური, ინვესტიციური მენეჯერების) გამოკითხვას ეფუძნება, რომელიც შემდგომში ამ გამოკითხვის შედეგების მათემატიკურ დამუშავებას ითვალისწინებს.

საექსპერტო შეფასების პროცესში თითოეულ ექსპერტს შესაძლო რისკის დონის შეფასების შესაძლებლობას ეძლევა, რომელიც განსაზღვრულ ბალურ (ქულები) სკალაზე იქნება დაფუძნებული, მაგალითად: რისკი არ არის: 0 ქულა; რისკი უმნიშვნელოა: 10 ქულა; რისკი საშუალო დონეზე დაბალია: 30 ქულა; რისკი საშუალო დონისაა: 50 ქულა; რისკი საშუალო დონეზე მაღალია: 70 ქულა; რისკი მაღალია: 90 ქუ-ლა; რისკი ძალიან მაღალია: 100 ქულა

ფინანსური რისკის დონის ანალოგების მიხედვით შეფასების მეთოდები – კომპანიის ცალკეული უფრო მეტად მასობრივი ფინანსური ოპერაციების რისკების დონის განსაზღვრის შესაძლებლობას იძლევა. ამასთან, შედარების მიზნით, ასეთი ფინანსური ოპერაციების განხორციელების როგორც საკუთარი, ისე საგარეო გა-მოცდილებაც შეიძლება იქნეს გამოყენებული.

28.2. ფინანსური რისკების ნეიტრალიზაციის შიდა მექანიზმები

კორპორაციის (კომპანიის) განვითარების სტრატეგიების შემუშავებისას გასათვალისწინებელია გლობალურ ბაზარზე კონკურენციული ბრძოლისა და ელექტრონული ბიზნესის განვითარების ანალიზი; კერძოდ, სტრატეგიის სხვადასხვა ვარიანტის კონკურენციის ცხრა ყველაზე გავრცელებული პირობისათვის:

- ახლად ფორმირებად დარგებში;
- მოქმედ ცვალებად ბაზარზე;
- მომწიფებულ დარგში ზრდის დაბალი ტემპებით;
- დარგი, რომელიც იმყოფება უმრაობის ან ვარდნის ეტაპზე;
- მტკიცედ სეგმენტირებულ დარგში;
- კომპანიის სწრაფი ზრდის პირობებში;
- დარგის კომპანია-ლიდერებისათვის;
- ლიდერის მიმდევარი კომპანიებისათვის;
- სუსტი კონკურენციული პოზიციების ან კრიზისში მყოფი კომპანიებისათვის.

განვიხილოთ ზოგიერთი მათგანი.

1. სტრატეგიები ახლად ფორმირებად დარგში კონკურენციისათვის

ახლად ფორმირებადი, ანუ ჯერ კიდევ ჩამოყალიბების პროცესში მყოფი დარგების რიცხვს განეკუთვნება ინტერნეტში მუშაობის ხელშემწყობი უსადენო მოწყობილობების ინდუსტირია – დიდი შესაძლებლობების მქონე ტელევიზორების წარმოება, მოხუცთა მომსახურება, დისტანციური განათლება, ელექტრონული საბანკო მომსახურება. ფორმირებად დარგებში მეტი წილი კომპანიებისა ახლად იწყებენ მუშაობას: ისინი სრულყოფენ ტექნოლოგიებს, არჩევენ და ამზადებენ პერსონალს, იძენენ საწარმოო სიმძლავრეებს, აფართოებენ საქმიანობის მასშტაბებს, ეძებენ გავრცელების წყაროებს და იბრძვიან მომხმარებელთა ერთგულების მოსაპოვებლად.

ფორმირებად დარგებში კომპანიის ბიზნესმოდელი და სტრატეგია ექსპერიმენტულ ხასიათს ატარებს, რაც ნიშნავს, რომ, ერთი მხრივ, თითქოს წარმატების მომტანმა ბიზნესკონცეფციამ ან სტრატეგიამ შეიძლება მარცხი განიცადოს სავარაუდო მოგების მიღების გარეშე. კომპანიის წინაშე ხშირად წარმოიქმნება პროდუქციის დიზაინთან ან საწარმოო ტექნოლოგიებთან დაკავშირებული პრობლემა. სწორედ ამიტომ ფორმირებადი დარგებისთვის კონკურენციული სტრატეგიების შემუშავების პროცესში მნიშვნელოვანია გავითვალისწინოთ ზოგიერთი სპეციფიკური თავისებურებები:

- რამდენადაც ბაზარი ახლა ყალიბდება და მისი ხასიათი ჯერ არ არის შესწავლილი, რთულია მისი მომავალი ფუნქციონირების, ზრდის ტემპების და მოცულობის წინასწარ პროგნოზირება. არასაკმარისი სტატისტიკური მონაცემების გამო გაყიდვების მოცულობის და მოგების გათვლა პრაქტიკულად წარმოუდგენელია. მხოლოდ სავარაუდო ანალიზის გაკეთება არის შესაძლებელი, თუ რა დრო დასჭირდება პროდუქციას მოხმარებელთა შორის უპირატესობის მოსაპოვებლად და ეს უკანასკნელები რა თანხას გადაიხდიან მასში. მაგალითად, ციფრულ ვიდეოდისკებს (DVD) იმაზე უფრო მეტი დრო დასჭირდათ ბაზარზე ადგილის დასამკვიდრებლად, ვიდრე პროგნოზირებული იყო;

• ტექნოლოგიები და ნოუ-ჰაუ ფორმირებად დარგებში ძირითადად დაცულია პატენტების და სხვა საშუალებებით, რადგანაც ისინი შემუშავებულია ინოვაციური კომპანიების მიერ; პატენტი და უნიკალური ტექნოლოგიები მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ კონკურენციული უპირატესობის მოპოვებაში. ზოგჯერ ერთმანეთისგან განსხვავებული კომპანიები პარალელურად ან ერთობლივი მუშაობის პროცესში ქმნიან რამდენიმე ალტერნატიულ ტექნოლოგიურ მიდგომას;

• რთულია იმის განსაზღვრა, თუ რომელი ტექნოლოგიური მიდგომა აღმოჩნდება უფრო წარმატებული ან პროდუქციის რომელი სამომხმარებლო თვისება მოახდენს გადამწყვეტ ზეგავლენას ყიდვის პროცესში. სანამ ბაზარი ნათელს არ შეიტანს ამ საკითხებში, მნიშვნელოვანი განსხვავება ხარისხსა და სხვადასხვა სავაჭრო ნიშნის სამომხმარებლო თვისებებში ნარჩუნდება. ამიტომ ყველა კომპანია ცდილობს სწორედ მისმა ტექნოლოგიებმა, პროდუქტის დიზაინმა, მარკეტინგმა და გავრცელების მეთოდებმა მოიპოვონ ფართო აღიარება;

• დარგში შესვლის ბარიერები შედარებით დაბალია დამწყები კომპანიებისთვისაც კი. დიდ და ცნობილ კომპანიებს, რომლებიც ეძებენ ახალ სამეწარმეო შესაძლებლობებს და რომლებსაც გააჩნიათ მძლავრი რესურსული ბაზა და კონკურენციული შესაძლებლობები, დარგში შესვლა ურჩევნიათ მაშინ, როდესაც აშკარაა ზრდის პერსპექტივები, ან მაშინ, როცა მათი განვითარება საფრთხეს უქმნის კომპანიის უკვე არსებულ ბიზნესს. მაგალითად, ბევრი სატელეფონო კომპანია, რომლებმაც გაითვალისწინეს უსადენო კომუნიკაციური ტექნოლოგიების განვითარების პოტენციური საფრთხე, შეუდგა ფიჭური კავშირის ბაზრების ათვისება;

• დარგში მკვეთრად არის გამოსახული სწავლების და გამოცდილების ეფექტი, რაც ხელს უწყობს დანახარჯებისა და ფასების შემცირებას წარმოების მოცულობის ზრდის შესაბამისად;

• რადგანაც ახლად ჩამოყალიბებულ დარგში მომხმარებელი პირველად ყიდულობს შემოთავაზებულ პროდუქციას, მარკეტინგის ამოცანაა დაარწმუნოს ის პირველად შეძენის აუცილებლობაში და გაფანტოს მისი ეჭვები საქონლის სამომხმარებლო თვისებებთან დაკავშირებით, ხაზი გაუსვას კომპანიის პროდუქციის უპირატესობას კონკურენტების მიერ შემოთავაზებულ ანალოგიურ საქონელთან მიმართებაში;

• ბევრი პოტენციური მომხმარებელი ვარაუდობს ინოვაციური საქონლის სრულყოფას ახლო მომავლისთვის, ამიტომ ისინი აყოვნებენ შესყიდვებს განახლებული ვერსიის გამოშვებამდე;

• ზოგჯერ კომპანიები ცდილობენ ნედლეულის და დასაკომპლექტებელი მასალების მიწოდების წყაროების დაცვას (ვიდრე მიმწოდებლები არ გაზრდიან წარმოების მოცულობას იმ დონემდე, რომელიც დააკმაყოფილებს მთლიანი დარგის მოთხოვნებს);

• კომპანიები, რომლებსაც არ გააჩნიათ საკმარისი კაპიტალი, აწყდებიან კვლევების დამთავრების ფინანსური რესურსების ნაკლებობის პრობლემას. ისინი იძულებული არიან დაიცადონ, ვიდრე პროდუქცია გახდება ცნობადი, ან შეერწყან რომელიმე კომპანიას, უარეს შემთხვევაში, გახდნენ კონკურენტთა მსხვერპლი, რომლებიც ცდილობენ საკუთარი კაპიტალი მოგებიანად დააბანდონ განვითარებად ბაზარზე.

შესაბამისად, ჩამოყალიბების პროცესში მყოფი კომპანიების წინაშე დგება ორი მნიშვნელოვანი სტრატეგიული ამოცანა:

ა) სახსრების მოძიება სასტარტო ოპერაციების დასაფინანსებლად სავარაუდო მოგების მიღებამდე;

ბ) სეგმენტების და კონკურენციული უპირატესობის შერჩევა, რომლებზეც კონცენტრაცია ხელს შეუწყობს პირველი გზამკვლევის უპირატესობის სრულ რეალიზებას. აქ შეიძლება დანახარჯებით ლიდერობის დიფერენციაციის სტრატეგიის გამოყენება. ფოკუსირებული სტრატეგია გამოიყენება იმ შემთხვევაში, თუ კომპანიის კონკურენციული რესურსები და შესაძლებლობები შეზღუდულია, ან დარგში ინოვაციური და ტექნოლოგიური მიდგომები ძალზე ბევრია (ბაზრის სეგმენტები) რაც არ იძლევა მთლიანად ყველაზე კონცენტრაციის საშუალებას.

დარგში აქამდე არსებული „თამაშის წესების" გაუქმება საშუალებას მისცემს მონაწილეებს განახორციელონ ექსპერიმენტი სხვადასხვა სტრატეგიასთან მიმართებაში. რესურსების მძლავრი ბაზის, ოპტიმალური ბიზნესმოდელის და წარმატებული სტრატეგიის მქონე კომპანიებს ეძლევათ უნიკალური შესაძლებლობა დააწესონ დარგში თამაშის წესები და დაიპყრონ ლიდერის პოზიცია.

ამგვარად, ფორმირების პროცესში მყოფ დარგებში წარმატების მისაღწევად აუცილებელია შემოქმედებითი მიდგომა, რისკის გაწევის უნარი, სამომხმარებლო უპირატესობის ინტუიციური აღქმა, სწრაფი რეაგირება ახლად შემუშავებულ პროდუქციასა და არასტანდარტულ სტრატეგიულ გადაწყვეტილებებზე.

შესაბამისად, სტრატეგიების შემუშავების ერთ-ერთი უმთავრესი ამოცანაა – ფორმირებადი დარგების საფრთხეების და შესაძლებლობების გამოვლენა, ამ მიზნით კომპანიებს ეძლევათ შემდეგი რეკომენდაციები:

1. შეეცადეთ უმოკლეს დროში მოიპოვოთ ლიდერობა დარგში – ამაში დაგეხმარებათ შემოქმედებით სტრატეგიასთან შესაბამისობაში მოყვანილი არასტანდარტული და ზომიერად რისკიანი ინიციატივები; ოპტიმალური არჩევანი. საქონლის ფართო და ფოკუსირებული დიფერენციაციის სტრატეგია ტექნოლოგიური ან სხვა უპირატესობის საფუძველზე.

2. მოახდინეთ ტექნოლოგიების და საქონლის დიზაინის სრულყოფა, მისი სამომხმარებლო თვისებების გამრავალფეროვნება.

3. დარგობრივი სტანდარტების ფორმირების და ყველაზე პერსპექტიული ტექნოლოგიების გამოვლენის შემდეგ სწრაფად დაიწყეთ მათი დანერგვა.

4. მთავარ მიმწოდებლებთან შექმენით სტრატეგიული კავშირები – გამოცდილების, ტექნოლოგიური შესაძლებლობების, მნიშვნელოვანი მასალების მიღების მიზნით.

5. შერწყმით ან გახდით იმ სტრატეგიული კომპანიების პარტნიორები, რომელებსაც გააჩნიათ თანამდევი და დამატებითი ტექნოლოგიები – ეს მოგცემთ შესაძლებლობას მოიგოთ კონკურენციული ბრძოლა ტექნოლოგიებში ლიდერობის საფუძველზე.

6. შეეცადეთ მოახდინოთ ახალგამკვლევის უპირატესობის რეალიზება – ტექნოლოგიური პერსპექტივების ნაადრევი დანერგვა, პარტნიორული კავშირების დამყარება წამყვან მომწოდებლებთან, საქონლის დიზაინის სრულყოფა, ასორტიმენტის გაუმჯობესება, გასაღების ეფექტიანი არხების შექნა, სწავლება/გამოცდილების ეფექტი.

7. მოიზიდეთ მომხმარებლების ახალი სეგმენტი, შესთავაზეთ საქონლის მოხმარების ახალი შესაძლებლობები, აითვისეთ ახალი გეოგრაფიული რეგიონი (სტრატეგიული კავშირების და ერთობლივი საწარმოების სამუალებით იმ შემთხვევაში, თუ ფინანსური მდგომარეობა არ იძლევა დამოუკიდებლად განხორციელების შესაძლებლობას).

8. დაეხმარეთ მომხმარებელს, რომელიც პირველად ყიდულობს ამა თუ იმ საქონელს, რათა უკეთ გაეცნოს მის სამომხმარებლო თვისებებს. პროდუქციის პოპულარობის ზრდასთან ერთად, სარეკლამო კამპანიის აქცენტი გადაიტანეთ გაცნობიდან მისი ხშირად მოხმარების აუცილებლობაზე. იბრძოლეთ სავაჭრო ნიშნის ცნობადობისათვის.

9. იზრუნეთ ფასების შემცირებაზე, რაც ხელს შეუწყობს ფასის მიმართ მგრძნობიარე მყიდველის მოზიდვას

საბაზრო წილის და დარგში ლიდერობისათვის ბრძოლის პირველ ეტაპზე მოპოვებული მოკლევადიანი წარმატება სასურველია გაერთიანდეს მყარი კონკურენციული უპირატესობის შექმნის გრძელვადიან სტრატეგიასა და სტაბილური კონკურენციული მდგომარეობის მიღწევასთან.

ამრიგად, ახალგაზრდა კომპანიებს სწრაფად მზარდ ბაზრებზე აქვთ სამი მთავარი ამოცანა: ბიზნესის სწრაფად გაფართოების სტრატეგიის შემუშავება; კონკურენტებისგან დაცვა და მათი გამოგონებების გამოყენება საკუთარი სარგებლობის მიზნით; გრძელვადიანი კონკურენციის სტრატეგიის შემუშავება. კომპანიებს, რომლებიც კვალდაკვალ მიჰყვებიან ლიდერებს, შეუძლიათ გაიმყარონ პოზიციები, თუკი დირექტორთა საბჭოში ჩართავენ კომპეტენტურ სპეციალისტებს, დაქირავებენ მენეჯერებს, რომლებსაც გააჩნიათ კომპანიის მართვის გამოცდილება დაარსების და მისი აღმავლობის ეტაპზე, მოახდენენ ძალების მობილიზებას კონკურენციული ბრძოლის ახალ მეთოდებზე, აუცილებლობის შემთხვევაში ღირებული ტექნიკური ცოდნის, გამოცდილების და რესურსული ბაზის მქონე კომპანიებთან შერწყმას ან შთანთქმას.

2. კომპანიის სტრატეგიები უძრაობის ან დაცემის ეტაპზე მყოფ დარგებში

უძრაობის ან დაცემის ეტაპზე მყოფ დარგებში კომპანიებმა უნდა დაისახონ მიზანი, რომელიც შეესაბამება დარგის შესაძლებლობებს. კერძოდ, როგორც უკვე არაერთგზის აღინიშნა, პრიორიტეტულია ისეთი მაჩვენებლები, როგორიცაა ფულადი ნაკადების მოძრაობა ან ინვესტიციების უკუგება, და არა გაყიდვების მოცულობა ან ბაზრის წილის ზრდის ტემპი, რომელიც ახასიათებს განვითარებადი დარგის კომპანიას. ძლიერ კომპანიებს შეუძლიათ დაიკავონ სუსტი კომპანიების ბაზრის წილი, ხოლო შთანთქმა ან ბაზრიდან წასვლა დარჩენილ კომპანიებს საშუალებას აძლევს გაზარდონ ბაზრის საკუთარი წილი.

როგორც წესი, წარმატების მოპოვების მიზნით დარგის უძრაობის და დაცემის ეტაპებზე კომპანიები ირჩევენ შემდეგ კონკურენციულ სტრატეგიებს:

1. ფოკუსირებული სტრატეგია დარგის ყველაზე პერსპექტიული სეგმენტების მოპოვების მიზნით. უძრაობის ან დაცემის ეტაპზე მყოფი ბაზრები, ისევე როგორც სხვა დანარჩენი, შედგება უამრავი სეგმენტისა და საბაზრო ნიშებისგან. ხშირად ერთი ან რამდენიმე სეგმენტი ახდენს ზრდის მაღა-ლი ტემპების დომინირებას, მიუხედავად იმისა, რომ დარგი მთლიანობაში იმყოფება დაცემის ეტაპზე. ენერგიული კომპანია, რომელიც მოღვაწეობს ასეთ სეგმენტში და უპირატესობას ფლობს მისი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებაში, შეძლებს თავიდან აიცილოს

გაყიდვების მოცულობის და მოგების შემცირება, დამატებით მოიპოვოს კონკურენციული უპირატესობა.

2. საქონლის მკვეთრი დიფერენციაცია განახლების და ხარისხის გაუმჯობესების ხარჯზე. ხარისხის მკვეთრი გაუმჯობესება და საქონლის ახალი მოდიფიკაციის შეთავაზება ხელს შეუწყობს ახალი, სწრაფად მზარდი სეგმენტების შექმნას ან მოახდენს მომხმარებელთა სტიმულირებას გაყიდვების მოცულობის გაზრდის მიზნით. პროდუქციის ახალი, წარმატებული მოდიფიკაციის შემუშავება საშუალებას იძლევა არ მოხდეს ძალდატანებითი კონცენტრაცია კონკურენტების მიერ დადგენილ ფასებზე. გარდა ამისა, ხარისხის დიფერენციაციის სტრატეგიის დადებით მხარედ შეიძლება ჩაითვალოს ის ფაქტი, რომ კონკურენტებს გაუჭირდებათ მისი კოპირება.

3. დანახარჯების შემცირება, დარგში დანახარჯების მიხედვით ლიდერობის მოპოვება. კომპანიებს დარგის უძრაობის და დაცემის ეტაპებზე შეუძლიათ გაზარდონ ინვესტიციების უკუგება და მოგების დონე, თუ გამოიყენებენ დანახარჯების შემცირების ნოვატორულ მეთოდებს: კომპანიის ფასეულობების ჯაჭვიდან გაირიცხოს ზედმეტი ან არაეფექტიანი რგოლები, აუტსორსინგი, რომელიც უფრო იაფი იქნება, როდესაც სრულდება დამოუკიდებელი კომპანიების მიერ; ელექტრონული ტექნოლოგიების საფუძველზე შიდა ბიზნესპროცესების შეცვლა, რაც მკვეთრად შეამცირებს ხარჯებს; არასრულად დატვირთული საწარმოო სიმძლავრეების კონსოლიდაცია; რეალიზაციის მოცულობის გაზრდის მიზნით გავრცელების არხების გაფართოება, რაც შესაბამისად უზრუნველყოფს ეკონომიას მასშტაბებზე; მაღალი დანახარჯების და მცირე გაყიდვების მოცულობის მქონე სავაჭრო პუნქტების დახურვა; არაპოპულარული პროდუქციის წარმოებაზე უარის თქმა.

ზემოთ აღნიშნული სტრატეგიები ერთმანეთს არ გამორიცხავს. პროდუქციის ინოვაციური ვერსიის შეთავაზება უზრუნველყოფს სწრაფადმზარდი საბაზრო სეგმენტების შექმნას. წარმოების ეფექტიანობის ამაღლება იძლევა ფასების შემცირების და ფასის მიმართ მგრძნობიარე მომხმარებელთა სეგმენტის შექმნის შესაძლებლობებს. აღსანიშნავია, რომ სამივე მოცემული სტრატეგია არის სტანდარტული კონკურენციული სტრატეგიის ვარიანტები, ადაპტირებული უძრაობის და დაცემის ეტაპებზე მყოფ დარგებთან. შედარებით უფრო მიმზიდველია ის დარგები, სადაც გაყიდვების მოცულობა იწევს გაცილებით ნელა და ცოცვით, მოთხოვნილებების უმნიშვნელოვანესი პოტენციალი და მოგების ნიშა ნარჩუნდება.

აქვე ჩამოვთვლით ყველაზე გავრცელებულ სტრატეგიულ შეცდომებს, რომლებსაც კომპანია უშვებს დარგის უძრაობის და დაცემის ეტაპებზე: უაზრო საფასო ომში ჩათრევა კონკურენტის განადგურების მიზნით; დიდი რაოდენობის ფულადი სახსრების ამოღება მცირე დროში (რაც უარყოფით ზეგავლენას ახდენს ზოგადად კომპანიის ეფექტიანობაზე); მდგომარეობის სწრაფად გამოსწორების იმედით ზედმეტი ოპტიმიზმი და გაუმართლებელი მაღალი ხარჯები სხვადასხვა საქმიანობაზე.

3. სტრატეგიები სეგმენტირებულ დარგებში კონკურენციისათვის

ზოგიერთ დარგში მოქმედებს ასობით ან ათასობით წვრილი და საშუალო კომპანია, რომელთაგან არც ერთი არ ფლობს ბაზრის მნიშვნელოვან წილს. კონკურენციული ვითარება სეგმენტირებულ დარგებში გამოირჩევა დარგობრივი ლიდერების არარსებობით, რომლებსაც უნდა გააჩნდეთ მნიშვნელოვანი საბაზრო

წილი და ცნობადი სავაჭრო ნიშანი. დარგების ტიპური სეგმენტირება – კინო, გამომცემლობა, ლანდშაფტური არქიტექტურა და მებაღეობა, უძრავ ქონებასთან დაკავშირებული ოპერაციები, სუპერმარკეტი, საბანკო მომსახურება, ჯანდაცვა, კატალოგებით ვაჭრობა, პროგრამული უზრუნველყოფა, ბეჭდვითი სამუშაოს შესრულება ინდივიდუალური შეკვეთით, სამზარეულოს ავეჯის დამზადება, სატვირთო გადაზიდვები, ავტომანქანების შეკეთება, რესტორნები და სწრაფი კვების ობიექტები, შიდა აუდიტი, ტანსაცმლის წარმოება და გაყიდვა, მუყაოს ტარას დამზადება, სასტუმროს ბიზნესი, ავეჯის წარმოება.

ჩვეულებრივ ძლიერ სეგმენტირებულ დარგებში სიმწიფის ფაზაში შესვლა ან ზრდის ტემპების შენელება აძლიერებს კონსოლიდაციის პროცესებს, რაც იწვევს სუსტი ან არაეფექტიანი კომპანიების გაძევებას წარმოების ერთდროული კონცენტრაციიდან რამდენიმე მსხვილ კომპანიაზე. ამასთან არის დარგები, რომლებიც დარჩება დანაწევრებული, რადგანაც მათში მოქმედ არც ერთ კომპანიას არ გააჩნია შესაბამისი რესურსები ან კომპეტენცია ბაზრის მნიშვნელოვანი წილის მოპოვების მიზნით.

კონკურენციული ბრძოლა სეგმენტირებულ დარგებში შეიძლება იყოს როგორც ზომიერი, ისე საკმაოდ მკაცრი. შესვლის დაბალი ბარიერები ქმნის ახალი კონკურენტების გამოჩენის საფრთხეს. საქონელშემცვლელი ხდება კონკურენტული გარემოს მნიშვნელოვანი ფაქტორი, თუმცა ყოველთვის არა. სეგ-მენტირებულ დარგებში კომპანიები შედარებით მცირე ზომის არიან, ამიტომ შესაძლებელია სწორედ ისინი აღმოჩნდნენ მსხვილი მიმწოდებლების და კომპანია-მომხმარებლების ზეგავლენის ქვეშ. ამის თავიდან აცილების მიზნით, ისინი ერთიანდებიან სხვადასხვა ასოციაციაში და აწარმოებენ ერთობლივ მოლაპარაკებების წარმოების და მიწოდების პირობების გაუმჯობესების და პროდუქციის გაყიდვების მიზნით.

სეგმენტირებულ დარგებში ოპტიმალურია კონკურენციის შემდეგი სტრატეგიები:

- *კომპანიის სტანდარტული დანაყოფების შექმნა.* ეს მიდგომა ხშირად გამოიყენება საცალო ვაჭრობასა და რესტორნის ბიზნესში მათი მრავალრიცხოვანი სავაჭრო პუნქტებით. კომპანია ქმნის სტანდარტულ სავაჭრო პუნქტებს ხელსაყრელი ადგილმდებარეობით და მინიმალური დანახარჯებით მაქსიმალურად ეფექტიანი ექსპლუატაციის მიზნით; ასეთ სტრატეგიულ მიდგომას იყენებს რესტორანი tricon Globa;

- *დანახარჯებით ლიდერობის მოპოვება.* თუ ფასობრივი კონკურენცია საკმარისად ინტენსიურია და იწვევს მოგების შემცირებას, კომპანიებს შეუძლიათ შეარჩიონ მინიმალური დანახარჯების სტრატეგია, მათ შორის ზედნადები ხარჯების შემცირება, შრომის ნაყოფიერების ამაღლება დაბალი ანაზღაურების პირობებში, კაპიტალური აქტივების შეძენის მოქნილი პოლიტიკა და კორპორაციული აქტივების ფორმირება მაქსიმალურად ეფექტიანი ფუნქციონირებისათვის. კომპანიების, რომლებიც წარმატების მისაღწევად იყენებენ ამ სტრატეგიას, აქვთ შესაძლებლობა რეგულარულად შეამცირონ ფასები, ამასთანავე, შეინარჩუნონ დარგში არსებულ საშუალოზე მაღალი მოგება. საცალო მოვაჭრეების უმრავლესობა, რომლებიც იყენებენ ელექტრონულ მომსახურებას, კონკურირებენ დაბალი ფასების ხარჯზე, ამავე სტრატეგიას იყენებენ სუპერმარკეტები, ავტოგასამართი სადგურები და ავტონაწილების რეგიონული მოვაჭრეები;

- *სასაქონლო სპეციალიზაცია.* თუკი სეგმენტირებული დარგი ჩართავს მომსახურების ან პროდუქციის მრავალფეროვან სპექტრს, მაშინ ერთი სახის

საქონელსა ან მომსახურებაზე კონცენტრაცია შეიძლება საკმაოდ ეფექტიანი აღმოჩნდეს. ავეჯის ინდუსტრიაში ზოგიერთი კომპანია სპეციალიზდება ერთი სახის ავეჯის წარმოებაზე, მაგალითად, რკინის საწოლები, დაწნული ავეჯი; ბაღის და აგარაკის ავეჯი, ავტომანქანების შეკეთების სახელოსნოები სპეციალიზდებიან გადაცემის, მარის შეკეთებასა და ზეთის სწრაფად შეცვლაზე;

• *სამომხმარებლო სპეციალიზაცია.* კომპანიას შეუძლია თავისი არჩევანი ამა თუ იმ მომხმარებლების მომსახურებაზე გააკეთოს, მაგალითად, ფასების მიმართ მაღალ მგრძნობიარობის მომხმარებელზე ან იმათზე, ვინც ირჩევს საქონლის სპეციფიკურ სამომხმარებლო თვისებებს, სპეციალურ მომსახურებას და ა.შ. ზოგიერთი რესტორანი სპეციალიზდება მომსახურების გატანაზე, ზოგიერთი – სპორტული შეჯიბრებების კვებით მომსახურებაზე;

• *გეოგრაფიული სპეციალიზაცია.* თუ სეგმენტირებულ დარგში კომპანია ვერ ახერხებს მოიპოვოს დარგობრივი ბაზრის დიდი წილი, მას ხელი არ ეშლება იმაში რომ მოიპოვოს ლიდერობა გეოგრაფიულ ბაზრებზე. ძალების კონცენტრირება მცირე რეგიონის მომსახურებაზე იწვევს ეფექტიანობის ამაღლებას, შემკვეთისათვის პროდუქციის სწრაფად მიწოდებას, მომსახურების გაუმჯობესებას, რეგიონში სავაჭრო ნიშნის ცნობადობის გაზრდას, წარმოქმნის ახალ შესაძლებლობებს მასობრივი რეკლამისთვის. ამასთან, კომპანია თავიდან იცილებს დანახარჯების გაზრდის საფრთხეს, რაც გარდაუვალია განსაკუთრებით დიდი ტერიტორიების მომსახურების შემთხვევაში. სუპერმარკეტები, ბანკები, დღე-ღამის უნივერმაღები, სპორტული ტანსაცმლის მაღაზიები აქტიურად ითვისებენ არჩეულ გეოგრაფიულ რეგიონებს და კარგ შედეგსაც აღწევენ.

4. სტრატეგიები სწრაფად ზრდადი კომპანიებისათვის

კომპანია, რომელიც დაინტერესებულია გაყიდვების მოცულობის და მოგების სწრაფი ზრდით, ვალდებულია განახორციელოს სამი დონის სტრატეგიული ინიციატივების პორტფელი:

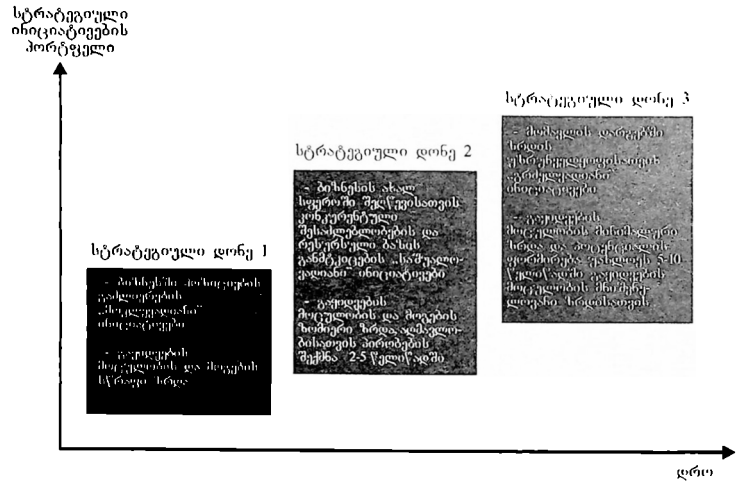
I დონე. სტრატეგიული ინიციატივები არსებული ბაზრის პოზიციების გამყარების მიზნით. მათ მიეკუთვნება: კომპანიის პროდუქციის ნაირსახეობათა გაფართოება, აუთვისებელ გეოგრაფიულ რეგიონებზე გასვლა, ბაზრის წილის მოპოვების მიზნით კონკურენტების წინააღმდეგ შეტევა. მიზანი – ზრდის ყველა შესაძლებლობის რეალიზაცია, რომელიც წარმოადგენს კომპანიის მიმდინარე ბიზნესს.

II დონე. სტრატეგიული ინიციატივები არსებული რესურსების და კონკურენციული შესაძლებლობების გაფართოების მიზნით, ზრდის პერსპექტივების მქონე ახალი ბიზნესისსფეროების ათვისების საფუძველზე. მზარდმა კომპანიებმა აქტიურად უნდა გამოიყენონ ახალ პერსპექტიულ ბიზნეს სფეროში შესვლის შესაძლებლობა, განსაკუთრებით თუ ამას ხელს უწყობს გამოცდილება, ინტელექტუალური კაპიტალი, ნოუ-ჰაუ და კომპანიის სხვა კონკურენციული შესაძლებლობები. იმ დრომდე, სანამ კომპანიის მიმდინარე საქმიანობა უზრუნველყოფს ზრდის შესაძლებლობებს, პირველ რიგში განიხილება პირველი დონის ინიციატივები, ხოლო დარგის სიმწიფის ეტაპზე, როდესაც ზრდის შესაძლებლობები მცირდება, წინა პლანზე გამოდის მეორე დონის ინიციატივები;

III დონე. ამ მომენტისათვის არარსებული ბიზნესის შექმნის სტრატეგიული ინიციატივები. ამ კატეგორიაში შედის სამეცნიერო კვლევებსა და ცდებში სახსრების ინვესტირება გრძელვადიანი პერსპექტივით; შიდა ვენჩურული (სარისკო) ფონდების

შექმნა დამწყები კომპანიების ინვესტირებისათვის მო-მავლის დარგებში; მცირე ზომის ახალი კომპანიების შესყიდვა, მათი პროდუქციის ან ტექნოლოგიების გამოყენების მიზნით, რაც შეავსებს კომპანიის არსებულ ბიზნესს;

ნახაზ. 28.4-ზე წარმოდგენილია **სტრატეგიის სამი დონე.** მსგავსი კონკურენციული ინიციატივების ნაკრების რეალიზება ნამდვილად არ არის მარტივი. კომპანიების უმეტესობა ძირითად ყურადღებას ამახვილებს პირველი დონის ინიციატივებზე, ამასთანავე, ეპიზოდურად ატარებს მეორე და მესამე დონის ღონისძიებებს. **თუმცა ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ 30 მსოფლიო ლიდერი მზარდი კომპანიის კვლევამ,** აჩვენა, რომ მათ სტრატეგიულ გეგმაში შედიოდა სამივე დონის ინიციატივები. სწორედ ამიტომ, დინამიკური და გრძელვადიანი ზრდის უზრუნველყოფის მიზნით კომპანიას უნდა გააჩნდეს სტრატეგიების მთელი ნაკრები, არსებული ბიზნესისთვის მოკლევადიანი განვითარების სტრატეგიით დაწყებული და გრძელვადიანი მოქმედებებით დასრულებული, რომლებიც გამიზნული იქნება უახლოეს 5-10 წელიწადზე.



ნახაზი 28.4. სტრატეგიის სამი დონე კომპანიის სწრაფი და მყარი ზრდის უზრუნველყოფისათვის

ურთიერთდაკავშირებული მოკლევადიანი, საშუალო და გრძელვადიანი **პროექტების** სახით სტრატეგიების შემუშავება კომპანიას უქმნის შესაძლებლობას – გადაწყვიტოს თავისი შიდა პრობლემები და დაცული იყოს მოულოდნელობებისგან, ამავდროულად ხელს უშლის დარგში ახალი კონკურენტების გამოჩენას.

მრავალდონინანი სტრატეგიების რისკები. კომპანიის ზრდისკენ მიმართული მრავალდონინანი დიფერენცირებული სტრატეგიის რეალიზაცია სხვადასხვა რისკთან არის დაკავშირებული. ცხადია, კომპანიას არ შეუძლია მოახდინოს ყველა წარმოშობილი შესაძლებლობის რეალიზება, რადგანაც ეს საფრთხეს უქმნის არსებული შეზღუდული რესურსების გაფანტვას. ძალისხმევის კონცენტრირება საშუალო და გრძელვადიან ინიციატივებზე გამოიწვევს კომპანიის მხრიდან საკუთარი საბაზისო კომპეტენციების სრულყოფის შეწყვეტას და ის იძულებული

გახდება კონკურენციული ბრძოლა აწარმოოს ისეთ დარგებში, სადაც მას გააჩნია შესაბამისი რესურსები და გამოცდილება. გარდა ამისა, საკუთარი თავისთვის კონკურენციული უპირატესობის გარანტირება მომავალი ბიზნესისა და პროდუქციის ჯგუფებში დამატებით სირთულეებს წარმოქმნის, თუ მომავალი საქმიანობა არაფრით არ უკავშირდება მიმდინარეს და კომპანიის რესურსული ბაზის ძირითად უპირატესობებს. ხშირად გრძელვადიანი სტრატეგიული პროექტები არარეალურია, ყველა დათესილი მარცვალი როდის იძლევა მოსავალს. მათგან მხოლოდ რამდენიმე თუ შეძლებს უზრუნველყოს კომპანიის გაყიდვების საჭირო მოცულობა და მოგება (და წინასწარ ცნობილი არ არის, კონკრეტულად რომელი). არაწორად დაგეგმილი გრძელვადიანი პროექტებისგან მიღებულმა ზარალმა შეიძლება გადააჭარბოს შემოსავალს, რომელიც წარმატებული პროექტების შედეგად არის მიღებული. ასეთ შემთხვევაში კომპანიის მოგება აღმოჩნდება ძალზე მცირე.

5. სტრატეგია არაკონკურენტუნარიანი და კრიზისულ ვითარებაში მყოფი კომპანიებისათვის

თუ კომპანია დაცემის ეტაპზეა და კარგავს კონკურენციულ პოზიციებს, ასეთ ვითარებაში მიზანშეწონილია ოთხიდან ერთ-ერთი სტრატეგიის არჩევა. საკმარისი ფინანსური რესურსების მქონე კომპანიას შეუძლია კრიზისიდან გამოსვლის პროცესში გამოიყენოს შეტევითი სტრატეგია: რადიკალურად შეამციროს დანახარჯები ან მოახდინოს საქონლის ორიგინალური დიფერენციაცია. ასეთ საქმეში ცოდნისა და კაპიტალის დაბანდებით კომპანია შეძლებს შეცვალოს მდგომარეობა და უახლოესი 5 წლის განმავლობაში შევიდეს ლიდერების რიცხვში. კომპანიას ასევე შეუძლია ისარგებლოს აქტიური თავდაცვის სტრატეგიით საკუთარი ძველი სტრატეგიის რამდენიმე ელემენტის გამოყენებით. ამასთანავე, მას მოუწევს რთული ბრძოლა გაყიდვების მოცულობის, საბაზრო წილის და კონკურენციული პოზიციის არსებულ დონეზე შესანარჩუნებლად. კომპანიას შეუძლია აირჩიოს დაუყოვნებელი გასვლის სტრატეგია და გავიდეს ბაზრიდან. ან გაყიდოს ბიზნესი, ან შეაჩეროს ოპერაციები, თუ არ გამოინახება მყიდველი. ბოლოს, კომპანიას შეუძლია გამოიყენოს ბოლო ტაიმის სტრატეგია, მინიმალურ დონეზე მოახდინოს სახსრების რეინვესტირება ბიზნესში და მოკლევადიან პერსპექტივაში მიაღწიოს მოგების მაქსიმიზაციას, ამასთანერთად, დაიწყოს ბაზრიდან გასვლისთვის მზადება.

28.3. ფინანსური რისკის მინიმიზაციის პრიორიტეტული მიმართულებები კომერციული ბანკების რისკების მართვის მექანიზმში

საქართველოს საბანკო სისიტემის რისკების მდგომარეობაზე რომ სრულყოფილი წარმოდგენა გვქონდეს, მიზანშეწონილია მოკლედ განვიხილოთ ბანკის რისკებთან დაკავშირებით პროცესები. ბანკი ექვემდებარება საკრედიტო ლიკვიდურობისა და საბაზრო რისკებს, ეს უკანასკნელი იყოფა სავაჭრო და არასავაჭრო რისკებად, ექვემდებარება ასევე საოპერაციო რისკს (საბანკო ბიზნესის, როგორც მაღალი რისკების დარგის, პრობლემების გამოვლენა და მართვის სისტემა ვრცლად არის განხილული სახელმძღვანელოს 8.2 ქვეთემაში).

საბანკო რისკის მენეჯმენტის სტრუქტურა შედგება შემდეგი ერთეულებისაგან:

სამეთვალყურეო საბჭო – პასუხისმგებელია რისკების იდენტიფიცირებასა და კონტროლზე. სამეთვალყურეო საბჭო პასუხისმგებელია რისკის მართვაზე, რისკის სტრატეგიების პრინციპების შემუშავებაზე.

აუდიტის კომიტეტი – ასევე მთლიანადაა პასუხისმგებელი რისკის სტრატეგიისა და განსახორციელებელი პრინციპების, პოლიტიკისა და შეზღუდვების შემუშავებაზე. იგი პასუხისმგებლია რისკის ფუნდამენტურ პრობლემებზე და მონიტორინგს უწევს რისკის მართვასთან დაკავშირებულ შესაბამის გადაწყვეტილებებს.

ბანკის ხაზინა – პასუხისმგებლია ბანკის აქტივებსა და ვალდებულებებზე და მთლიანად ფინანსურ სტრუქტურაზე. თანაც პასუხისმგებლია ბანკის დაფინანსებისა და ლიკვიდურობის რისკებზე.

შიდა აუდიტი – ბანკში რისკის მართვის პროცესის აუდიტი ხდება ყოველწლიურად შიდა აუდიტის მიერ, რომელიც ამოწმებს როგორც პროცედურათა ადეკვატურობას, ისე მოცემულ პროცედურებთან ბანკის შესაბამისობას. შიდა აუდიტი განიხილავს ყველა სახის შეფასებას მენეჯმენტთან და აუდიტის კომიტეტს გადასცემს მოძიებულ მტკიცებულებებსა და რეკომენდაციებს.

საბანკო რისკების შეფასება ხდება იმ მეთოდის გამოყენებით, რომლებიც ასახავს სავარაუდო ზარალს ბიზნესის ჩვეულებრივი კურსით მსველელობისას და მოულოდნელ ზარალსაც, რომლის განსაზღვრაც ხდება სტატისტიკური მოდელებით. ბანკი ახორციელებს ყველა ტიპის რისკის მონიტორინგსა და შეფასებას.

შევეხოთ საკრედიტო რისკს, რომელიც იწვევს ზარალს იმის გამო, რომ ბანკის მსესხებელმა კლიენტებმა ან კონტრაქტორებმა თუ არ შეასრულეს მათთვის დაკისრებული საკონტრაქტო ვალდებულებები. ბანკი საკრედიტო რისკის მართვის უზრუნველსაყოფად აწესებს შეზღუდვებს რისკის იმ მოცულობაზე, რომლის მართვაც მას შეუძლია ინდივიდების სახით წარმოდგენილი კონტრაქტორი მხარეებისაგან და გეოგრაფიული თუ საქმიანობის სფეროს სპეციფიკიდან გამომდინარე მიმართებაში.

საკრედიტო რისკის შეფასებისას დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ბანკის მსესხებელ ფიზიკურ და იურიდიულ პირებს. საქართველოს ეკონომიკის არადამაკმაყოფილებელი განვითარებიდან გამომდინარე, საკრედიტო რისკის შეფასებისას ბანკს უწევს არა მხოლოდ მსესხებლის კრედიტუნარიანობის, არამედ ქვეყნის ეკონომიკის მდგომარეობის მოულოდნელი ცვლილების განსაზღვრა – როგორც ერთ – ერთი საფუძველი გაცემული კრედიტის გადაუხდელობისა.

როგორც უკვე აღინიშნა, საქართველოს საბანკო სისტემა ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკის მთავარი მამოძრავებელი ძალაა. იგი ბევრად უფრო განვითარებულია სხვა სფეროებთან შედარებით, რაც გამოიხატება როგორც მის სტაბილურობასა და მდგრადობაში, ისე ბანკების მიერ შემოთავაზებული პროდუქტებისა და მომსახურების ფართო სპექტრში და უცხოური კომპანიების მიერ განხორციელებული ინვესტიციების მოცულობაში. ისე როგორც მთელ მსოფლიოში 2008 – 2010 წლები საკმაოდ მძიმე იყო ქართული საბანკო სისტემისთვისაც. საქართველოს საბანკო სექტორი 2010 წელს იდგა რამდენიმე გამოწვევის წინაშე. მთავარი გამოწვევა იყო 2009 წლის ზარალიანი ტრენდის დაძლევა და შეუქცევად მოგებაზე გასვლა. 2009 წელი საბანკო სექტორისათვის უმძიმესი გამოდგა, რაც დაკავშირებული იყო 2008 წლის რეცესიული პრობლემების მემკვიდრეობასთან. მართალია, ქვეყანამ მიიღო სოლიდური და სერთაშორისო დახმარება, რამაც საბოლოო ჯამში სისტემის ზარალის შემცირება გამოიწვია. საქართველოს ეროვნული ბანკის პოლიტიკის ხელშეწყობით მოხდა რისკების მართვის გაუმჯობესება და ლიკვიდურობის მართვა. არანაკლებ სერიოზული გამოწვევა იყო

ინფლაცია, რაც მსოფლიოში მიმდინარე და ეკონომიკურ კატაკლიზმებს უკავშირდება. ის გამოწვევა, რომელიც დაკავშირებულია პირველ რიგში ენერგომატარებლებზე და ძირითადად სასურსათო პროდუქტებზე ფასების ზრდასთან, ენდოგენური ფაქტორების სახით, ბუნებრივია, ჩვენ სამომხმარებლო ბაზარზეც აისახება და, შესაბამისად, სამომავლოდ მთავრი გამოწვევა იქნება.

მსოფლიო ფინასურმა კრიზისმა ძალიან მძიმე შედეგი გამოიღო, რადგანაც საბანკო სისტემა მოიცვა ვადაგადაცილებულმა იპოთეკურმა სესხებმა. კრიზისმა გამოიწვია საბანკო სისტემის ლიკვიდურობის გაუარესება, ასევე უძრავი ქონების ბაზარზე ფასების ვარდნა, რის გამოც ბანკები ვერ ახერხებდნენ სესხის უზრუნველსაყოფად გირაოში ჩადებული უძრავი ქონების დროულ რეალიზაციას იმ ფასად, რომელიც საკმარისი იქნებოდა კრედიტის მთლიანად დასაფარად, ანუ ბანკებს „ბალასტის“ სახით აღმოაჩნდათ თავიანთ ბალანსზე დაგროვილი უძრავი ქონება. ამან კი გამოიწვია საბანკო სფეროს და უძრავი ქონების ბაზრის კრიზისი, რომელიც ძალიან მალე ჯერ მთლიანად საფინანსო კრიზისში, ხოლო მოგვიანებით მსოფლიო ფინანსურ კრიზისში გადაიზარდა, ისეთ კრიზისში, რომელიც მსოფლიოს 1933 წლის "დიდი დეპრესიის" შემდეგ არ ახსოვს.

შეცდომები იქნა დაშვებული საქართველოს საბანკო სისტემაში, განსაკუთრებით კი 2008 წლის პირველ ნახევარში, როცა ძალიან ლიბერალური მიდგომა იყო გამოყენებული ქართული ბანკებიდან კრედიტის გამოსტანად. როგორც აშშ-ის ბანკებს, საქართველოს საბანკო სისტემაში მოქმედ ბანკებსაც ჰქონდათ საზღვარგარეთიდან უწყვეტი საკრედიტო ხაზებით მიღებული იაფი რესურსები, რის გამოც საბანკო სისტემა გაჯერებული იყო ჭარბი ლიკვიდურობით.

საფინანსო კრიზისის შესარბილებლად საკრედიტო რისკის მართვის კუთხით გააქტიურდა ბანკების საქმიანობა. პირველ რიგში ეს გამოიხატა ლიმიტების დაწესებაში: ბანკებმა უარი თქვეს დაკრედიტების ძველ ტემპებზე და სამომხმარებლო ბაზრის ბევრი პროდუქტი, როგორიცაა (განვადება და საკრედიტო ბარათები) საერთოდ ამოიღეს ხმარებიდან. განსაკუთრებული კონტროლი დაწესდა ხელფასის საფუძველზე გაცემულ სამომხმარებლო სესხებზე, რომლებიც დღესდღეობით უმეტესად მხოლოდ იმ შემთხვევაში გაიცემა, თუ ფიზიკურ პირს ბანკებში ერიცხება ხელფასი, რადგანაც ვადაგადაცილების შემთხვევაში მოხდეს კლიენტის ხელფასის დაყადაღება.

სერიოზული პრობლემები გააჩნია საქართველოს კომერციულ ბანკებს საოპერაციო რისკის მართვაში. საოპერაციო რისკების მართვა უშუალო კავშირშია კადრების შერჩევასთან. აქ დაშვებული ნაკლოვანებები მძიმე ფინანსურ შედეგს იძლევა.

განსახილველია ასევე ლიკვიდურობის რისკის შეფასება და კონტროლი, რომელიც საბანკო რისკების მართვის დეპარტამენტის ერთ – ერთი მთავარი ფუნქციაა. ამ რისკთან უშუალო კავშირშია ბანკის საქმიანობა, ვინაიდან იგი ვერ უზრუნველყოფს აღებული ვალდებულებების შესრულებას, რამაც შეიძლება სავალუტო შედეგი გამოიწვიოს.

აღნიშნული პრობლემის მოსაგვარებლად ბანკებმა უნდა შეიმუშაონ ღონისძიებათა პაკეტი მოსახლეობის ნდობის აღსადგენად და არ იყვნენ დამოკიდებულნი უცხოური საბანკო ინსტიტუტების საკრედიტო ხაზებზე. ამის განხორციელება კი მათ მიზნობრივი სარეკლამო პოლიტიკათა და ახალი ინოვაციური პროდუქტების დანერგვით უნდა მოახერხონ. ქვეყნის ბანკები უკვე ჩართულია

პროცესში, რაც რამდენიმე ბანკში მეანაბრეებზე ფულადი თანხის მოგების გათამაშებით გამოიხატება, ("საქართველოს ბანკი", "თიბისი ბანკი" და სხვა.). ზოგიერთი მათგანი კი მეანაბრეებზე ბინებსაც ათამაშებს.

ლიკვიდურობის რისკის მართვის პრობლემებს ქმნის საქართველოში ასევე, როგორც უკვე აღინიშნა, ფასიანი ქაღალდების ბაზრის განვითარების დაბალი დონე და ბანკის რისკის ინსტრუმენტებით ვაჭრობის ბაზრის ფაქტობრივად არარსებობა (იხ. სახელმძღვანელოს თემა 5 „ფინანსური ბაზარი და ინსტიტუტები"). ქართული ბანკები ნაკლებად იყენებენ უცხოურ პრაქტიკაში აპრობირებულ რისკების მართვის ისეთ ინსტრუმენტებს, როგორიცაა ჰეჯირება, სესხებით ვაჭრობა, დერივატივებით ბაზარზე მუშაობა და სხვა. ამის მიზეზი კი აღნიშნული ინსტრუმენტების ბაზრის განუვითარებლობაში მდგომარეობს (არსებული ძალიან სუსტია და მასზე განხორციელებული ოპერაციები ვერ ახდენს) რეალურ გავლენას საბანკო რისკების მართვის შედეგებზე.

საბანკო რეფორმების პროცესის წარმატებით განხორციელება საქართველოში უშუალო კავშირშია ეკონომიკის რეალური სექტორის დაკრედიტებასთან. საკრედიტო პოლიტიკის წარმატებები დამოკიდებულია მსესხებლის შესახებ სრულყოფილი ინფორმაციის მიღებაზე, რომელიც ხარჯებთან არის დაკავშირებული, რაც ქვეყნის ეკონომიკის რეალური სექტორის დაფინანსების მასშტაბებს ამცირებს. თითოეულ მსესხებელზე ინფორმაციის ფლობა მნიშვნელოვანია, რამდენადაც იგი საშუალებას იძლევა თანხების დაუბრუნებადობის რისკების შემცირებასათვის.

ქვეყანაში აუცილებელია საბანკო ზედამხედველობის გააქტიურების და ბანკების საქმიანობის ადრეული დიაგნოსტიკის სისტემის შექმნა, რომელიც გულისხმობს საბანკო ზედამხედველობის ყველა ასპექტის სრულყოფას, კერძოდ, ამჟამად საქართველოს ბანკებისათვის პრობელმურია ფინასური ანგარიშგების გამჭვირვალობის საკითხი. ეს განსაკუთრებით ეხება საკუთრების შესახებ ელემენტარული ინფორმაციის არარსებობას. ამ მიმართულებით საქართველოს ეროვნულ ბანკში კომერციულმა ბანკებმა კლიენტების, განსაკუთრებით სააქციონერო საზოგადოებათა სრული ინფორმაცია უნდა წარადგინონ. მართალია, ბოლო პერიოდში ეროვნული ბანკის მიერ ამ მიმართულებით გარკვეული ნაბიჯები გადაიდგა, თანდათანობით ინერგება ანგარიშსწორების საერთაშორისო სტანდარტები საქართველოს ბანკებში ერთიან კომპიუტერულ სისტემაში მათი ჩართვის საფუძველზე. ქვეყნის ეროვნული ბანკის ერთ – ერთი მნიშვნელოვანი ამოცანაა, საბანკო სისტემისადმი ნდობის უზრუნველყოფასთან ერთად, მოსახლეობის დანაზოგების დაცვა.

კომერციული ბანკების რისკების მართვის მექანიზმი ბაზელის კომიტეტის მოთხოვნათა გათვალისწინებით გულისხმობს: საბანკო რისკების გამოვლენასა და მათ დროულ იდენტიფიცირებას, კონტროლის დაწესებასა და მართვას; საკრედიტო დაბანდებების დასაშვები მოცულობის და საკრედიტო კონცენტრაციების განსაზღვრას; საკრედიტო ლიმიტების ფორმირებას კონცენტრირებული საკრედიტო პორტფელის რეგულირებით.

საბანკო საქმიანობის სრულყოფის ერთ – ერთ უმნიშვნელოვანეს ამოცანას წარმოადგენს საბანკო რისკების დროული იდენტიფიცირება, მათი განსაზღვრა, შესაბამისი კონტროლის დაწესება და სწორი მართვა.

რისკების, განსაკუთრებით კი საკრედიტო რისკის, დივერსიფიკაცია წარმოადგენს საბნკო საქმიანობის ერთ – ერთ ძირითად პრინციპს. სწორედ ის

ბანკები, სადაც საკრედიტო რისკების დიდი კონცენტრაცია შეიმჩნევა, ხშირ შემთხვევაში სერიოზული ფინანსური პრობლემების მატარებელი ხდებიან. ამიტომაც, საზედამხედველო თვალსაზრისით ძალზე მნიშვნელოვანია ისეთი პრუდენციული ნორმების განსაზღვრა და დაწესება, რომლებიც მოახდენს რისკების შეზღუდვას. ამ სტანდარტების შესაბამისად ბანკს უწესდება ლიმიტი, რომლის მნიშვნელობით განისაზღვრება ერთ მესხებლზე, მესხებლთა ჯგუფსა ან დაკავშირებულ მხარეებზე მაქსიმალურად დასაშვები რისკების მოცულობა.

საბანკო სისტემაში რისკის მართვის სამსახურის მთავრი ფუნქციაა რისკის მართვისა და ბიზნესის საქმიანობის პოლიტიკის შესაბამისი განვითარება. რისკის მართვის კლასიკური გაგებით აუცილებლია ლიმიტების დაწესება ბანკისთვის რენტაბელობის უზრუნველყოფის პირობებში, ხოლო თანამედროვე საბანკო სისტემაში რისკის მართვა ითვალისწინებს რისკზე ადაპტირებული ოპტიმალური მოგების მიღების პოლიტიკის გატარებას. ორივე შემთხვევაში მენეჯმენტის მიზანი ერთნაირია.

რისკის მართვის პროცესი რეგულირდება მენჯმენტის სხვადასხვა დონეზე. ვერტიკალური პროცესი გულისხმობს კოორდინირებას ბანკის გლობალურ მიზნებსა და ბიზნესგადაწყვეტილებებს შორის. რისკის მართვის ჰორიზონტალური პროცესი კი გულისხმობს რისკისა და შემოსავლების შედეგების შედარებას დასახულ მოგებიანობასთან.

რისკის მართვის ჰორიზონტალური პროცესები სამ ნაწილად იყოფა:

1. შემოსავლების დირექტივების განსაზღვრა;
2. შემოსავლების გადაწყვეტილებების მიღება;
3. შემოსავლის მონიტორინგი.

რისკის მართვის პროცესი მოიცავს ყველა საჭირო მენეჯერულ ქმედობას, რომელიც საჭიროა იმ ოპერაციებზე გადაწყვეტილებების მიღების და მონიტორინგისათვის, რომლებიც გავლენას ახდენს ტრანსაქციების რისკის – შემოსავლის პროფილზე, სუბპორტფელების და მთლიანად საბანკო პორტფელზე. აღნიშნულ პროცესში რისკ – მენჯმენტი აერთიანებს ვერტიკალურ და ჰორიზონტალურ პროცესებს და კოორდინაციას უწევს მათ გამართულ მუშაობას ისე, რომ მენეჯმენტიდან წამოსული დირექტივები დაყვანილ იქნეს თანაბრად ტრანსაქციის უშუალო შემსრულებამდე.

საბანკო სფეროში რისკის მართვა უწყვეტი პროცესია. აღნიშნული ორგანიზაციული სტრუქტურა თანდათან შეიცვალა რისკის მართვის ახალი მეთოდების დანერგვით. რისკის მართვის ახალმა ტექნოლოგიებმა, რომლებიც მართვის პროცესში ყველა სტრუქტურული ერთეულის ჩართვას გულისხმობს, მოახდინა რისკ – მენჯმენტის პროფილის ცენტრალიზება და მოვალეობათა გადანაწილება რისკის ამღებ ბიზნესსტრუქტურებს შორის. ბიზნეს – სტრუქტურებისგან რისკის კონტროლის ფუნქციის გამოყოფამ გამოიწვია რისკების მართვის სპეციალური სამსახურის ჩამოყალიბება, რომელმაც დააწესა მკაცრი მეთვალეყურეობა სკრედიტო, საბაზრო, საპროცენტო და საპოერაციო რისკების მართვაზე.

რისკის ეფექტიანდ მართვისათვის აუცილებელია ინფორმაციული ტექნოლოგიების გამართული მუშაობა. როგორც წესი, მონაცემები რისკის შესახებ ყოველდღიურად იზრდება და მათი დამუშავება უფრო რთულდება, ხოლო რისკის მართვის ახალი მოდელების დანერგვას ესაჭიროება პროგრამული უზრუნველყოფა.

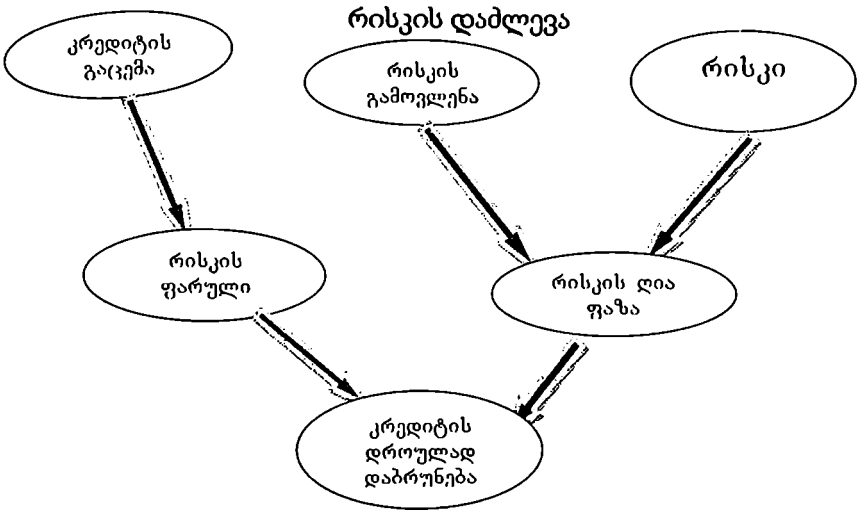
ინფორმაციები რისკის შესახებ მოიცავს როგორც საბაზრო ფასების მონაცემებს, ისე რისკის მართვის ახალი მეთოდების ინფორმაციას. რისკის მართვის ახალ მეთოდებს თან ახლავს მენეჯერისთვის ჯერ კიდევ უცნობი დეტალები. არადა მისი გასაგები და მარტივი სახით გადმოცემა ბანკის მენეჯმენტისათვის მთავარია, რადგან წინააღმდეგ შემთხვევაში რგოლის მენეჯერმა შეიძლება მოახდინოს რისკის ნებისმიერი ასპექტის იგნორირება დროის სიმცირის გამო.

ფინანსური უსაფრთხოების მიზნით ყოველი ბანკი ატარებს რისკისგან დამცავ იმ ღონისძიებებს, რომლებიც სწორედ რისკების პოლიტიკის შინაარსს შეადგენს. იგი ორი მიმართულებით ხორციელდება: ა)რისკის თავიდან აცილება; ბ) გარდაუვალი რისკების შერბილება.

ბანკის რისკის პოლიტიკის ფარგლებში შეგვიძლია გამოვყოთ რისკის დაძლევის შემდეგი ღონისძიებები: რისკის თავიდან აცილების; რისკის შემცირება, მისი რეგულირებით; კლიენტის გადახდისუნარიანობის შემოწმება და მიმდინარე კონტროლის უზრუნველყოფა; რისკის დაზღვევა და გირაოს გამოყენების; რისკის განაწილება; რისკის გაბნევა და სხვ.

რისკის შეზღუდვა შეიძლება ცენტრალური ბანკის მიერ დაწესებული ნორმატივებით, რომლებიც შეიძლება მოიცავდეს კომერციული ბანკის აქტივების რისკის კოეფიციენტებს.

ცენტრალური ბანკის მითითებით კომერციულ ბანკში შესაძლოა შეიქმნას სესხებზე მოსალოდნელი დანკარგების დასაფარავი რეზერვი. მას მხოლოდ მაშინ იყენებენ, თუ საჭირო გახდა კლიენტების მიერ გადაუხდელი სასესხო დავალიანების დაფარვა ძირითადი ვალის ნაწილში. რისკის დაძლევის ღონისძიებათა შემუშავება უნდა ითვალისწინებეს იმას, რომ რისკი ორ ფაზას გაივლის: ფარულს და ღიას. ყოველ მადგანს თავისი ღონისძიებები ესაჭიროება. შემოთავაზებულია რისკის დაძლევის პროცესის სქემა (იხ. ნახ. 28.5.)



ნახ. 28.5. საკრესიტო რისკის დაძლევის სქემა.

რისკის დაფარვის ძირითადი შიდა წყაროებია ბანკის საკუთარი კაპიტალი და რეზერვები. საკუთარ კაპიტალს უკიდურეს შემთხვევაში იყენებენ, მაგრამ ეს უკვე ბანკის გაკოტრებაა. ცალკეულ შემთხვევებში კომერციულ ბანკებს შეუძლიათ დამატებითი სახსრები მოთხოვონ თანადამფუძნებლებს რისკის დაფარვის გარე წყაროებიც. გარდა ამისა, არსებობს ბანკის ლიკვიდურობის შენარჩუნების ცენტრალიზებული წესი. მრავალ ქვეყანაში ეს წესი შემოიფარგლება ცენტრალური ბანკის ფულად – საკრედიტო პოლიტიკის მეთოდების რეალიზაციით. ზოგიერთ ქვეყანაში ამასთან ერთად მოქმედებს ბანკების ლიკვიდურობის მხარდაჭერის სპეციალური სისტემა.

ამრიგად, საიმედო და სტაბილური საქმიანობა პირდაპირაა დამოკიდებული რისკების მართვის ორგანიზაციულ სტრუქტურაზე, რომლის დანიშნულებაა კოორდინაცია გაუწიოს, დეტალურად და თანმიმდევრულად აკონტროლოს საბანკო რისკების შემცირების ღონისძიებები.

საბანკო საკრედიტო რისკის დაზღვევა (ჰეჯირება)

როგორც ცნობილია, სადაზღვევო ბიზნესი ნებისმიერი წარმატებული ეკონომიკის არსებითი კომპონენტია. ეკონომიკის ისტორიისა და დაზღვევის ისტორიის მრავლი მკვლევარი აღიარებს მჭიდრო კავშირს მყარ სადაზღვევო ბაზარს და ეფექტიან ეკონომიკურ განვითარებას შორის.

სადაზღვევო ბიზნესის საფუძველია ადამიანი და მისი მოთხოვნილება დაზღვევაზე, თანაც ეს მოთხოვნილება მჭიდრო კავშირშია ადამიანის ბინადრობის რეგიონალურ თავისებურებებთან. ამიტომ პრიორიტეტული ხდება სადაზღვევო ბაზარის ფორმირებისა და განვითარების ტერიტორიული ასპექტების განხილვა – შესწავლა.

ცივილიზებული სადაზღვევო ურთიერთობების ფორმირების ერთ – ერთი უმთავრესი პირობაა სადაზღვევო მომსახურების სფეროს სახელმწიფოებრივი რეგულირების ჩამოყალიბება. ამ უკანსკნელის ძირითადი მიზანია, ერთი მხრივ, ქვეყნის სადაზღვევო ბაზარზე მოქმედი სდაზღვევო ორგანიზაციების ქმედითობაუნარიანობის უზრუნველყოფა, ხოლო, მეორე მხრივ, სადაზღვევო სფეროში სახელმწიფო პოლიტიკის შემუშავება და სოციალურად ორიენტირებული საბაზრო ეკონომიკის პრინციპების გატარება.

საბანკო-საკრედიტო რისკის დაზღვევა სამეწარმეო რისკების დაზღვევის ნაირსახეობას წარმოადგენს თავის მხრივ, ეს უკანასკვნელი ქონებრივი დაზღვევის ქვედარგია რომელიც კომპლექსში პირად დაზღვევასთან და პასუხისმგებლობის დაზღვევასთან ერთად, მთელ მსოფლიოში განხორციელებადი სადაზღვევო ბიზნესის მომსახურების სფეროს აყალიბებს.

ჩვენს ქვეყანაში დაზღვევის მექანიზმის, როგორც საკრედიტო რისკისგან დაცვის ხერხი, გამოყენების სფეროში უკვე განსზღვრული გამოცდილება არის დაგროვებული, რაც XX საუკუნის 90-იანი წლების დასაწყისში ეროვნული სადაზღვევო ბაზრის ჩამოყალიბებასთან არის დაკავშირებული.

თანამედროვე პირობებში უცხოეთში საბანკო რისკების დაზღვევას ათობით სახელმწიფო და კერძო სადაზღვევო კომპანიები ახორციელბენ. მათ შორის ყველაზე ცნობილია: "ჰერმესი" (გერმანია), "ლლოიდი" (დიდი ბრიტანეთი), "ნსმ" (ჰოლანდია), " პარისი" (საფრანგეთი), "სიგნა" (აშშ), მსოფლიო ბანკის შესაბამისი სტრუქტურა და სხვა.

აღსანიშნავია ის, რომ საბანკო რისკის დაზღვევა დაზღვევის ყველაზე რისკიანი სფეროა, განსაკუთრებით თანამედროვე ეკონომიკის პირობებში, რომელიც მსოფლიო და რეგიონალური კრიზისიების მცირე დროითი ინტერვალებით გამოვლენით ხასიათდება. ამიტომ დამზღვევნი საკმაოდ დიდი მოცულობის ფინანსურ აქტივებს უნდა ფლობდნენ, რომ მათ თავიანთი ვალდებულებების შესრულების გარანტირება შეძლონ. ამასთან ერთად, საბანკო რისკების დაზღვევა – დაზღვევის საკმაოდ მიმზიდველ სფეროს წარმოადგენს, სადაც იგი მაღალი დონის შემოსავლიანობის უზრუნველმყოფელიცაა.

თანამედროვე ეკონომიკაში საბანკო რისკების დაზღვევა შემდეგი ძირითადი მიმართულებით არის წარმოდეგენილი:

1. საფინანსო-საკრედიტო რისკის დაზღვევა;
2. რისკების დაზღვევა, რომლებიც დაკრედიტებასთან ირიბად არის დაკავშირებული;
3. რისკების დაზღვევა, რომლებიც ქონების დაკრგვასთან არის დაკავშირებული;
4. რისკების დაზღვევა, რომლებიც ბანკის პერსონალთან არის დაკავშირებული.

მსოფლიო ფინანსური ბაზრების ინტერნაციონალიზაცია, მათ სტრუქტურაში მიმდინარე ცვლილებები, რომელსაც რიგი სახელმწიფოების ეკონომიკაში მასშტაბური კრიზისებიც ახლავს თან, საკრედიტო რისკისაგან დაცვის ახალი, არატრადიციული, მექანიზმებისა და ხერხების მოძიებას უწყობეს ხელს. ამასთან დაკავშირებით ბოლო დროის საბანკო საქმის ერთ – ერთ პერსპექტიულ მიმართულებას წარმოადგენს საკრედიტო რისკების ჰეჯირება (დაზღვევა), რომლის განხორციელება ამ შემთხვევაში წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტების მეშვეობით არის შესაძლებელი და მათ საკრედიტო დერივატივების სახელი დაიმკვიდრეს (იხ. ვრცლად სახელმძღვანელოს 25.2 ქვეთემა „ფინანსური ინჟინირინგის ინსტრუმენტები, პროდუქტები და სტრატეგიები").

ამრიგად, თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკაში სადაზღვევო და საბანკო ბიზნესის დაახლოების ტენდენციები შეიმჩნევა. საბანკო რისკების დაზღვევა ბანკის კლიენტებისათვის დამატებითი მომსახურების საქმიანობას წარმოადგენს და იგი ერთდროულად თვით დამზღვევისათვის სადაზღვევო პრემიის მიღების წყარო ხდება. შესაბამისად, საქართველოში ანაბრებისა და დეპოზიტების დაზღვევის ფონდის ცალკე ან ეროვნული ბანკის შემადგენლობაში ჩამოყალიბება, ქვეყანაში საკუთარი, დროებით თავისუფალი ფულადი სახსრების მობილიზაციის მოსახლეობის სოციალური მდგომარეობის გაუმჯობესების, სავლდებულო რეზერვების ნორმტივის მკვეთრად შემცირებისა და სხვა მრავლი დადებითი შედეგების საწინდარი გახდება.

28.4. საქართველოს ეკონომიკაში საინვესტიციო პროცესების მართვა ინფლაციის პირობებში
(ინფლაციის ფაქტორის გავლენის შეფასების ინსტრუმენტები)

ფინანსურ მენეჯმენტში მუდმივად საჭიროა ინფლაციის ფაქტორისათვის ანგარიშის გაწევა, რომელიც დროის მსვლელობაში აუფასურებს მიმოქცევის პროცესში არსებულ ფულად სახსრებს.

ინფლაციის გავლენა მრავალი ასპექტით აისახება კორპორაციის ფინანსურ საქმიანობაზე.

ინფლაცია არის ობიექტური, მუდმივად მოქმედი ფაქტორი, რომელიც დამახასიათებელია პრაქტიკულად მსოფლიო თანამეგობრობის ყველა ქვეყნისათვის. ისეთ ქვეყნებშიც კი, რომელთათვის დამახასიათებელია განვითარებული და შედარებით მდგრადი ეკონომიკა - აშშ, იაპონია, გერმანია, დიდი ბრიტანეთი, საფრანგეთი და სხვ, ინფლაციური პროცესები გამუდმებით არსებობს, თუმცა მათი ინტენსივობა შედარებით დაბალია. თანამედროვე ეკონომიკურ თეორიაში მიღებულია მოსაზრება, რომლის მიხედვითაც ფასების ზრდის დონე წელიწადში 10%-ის ფარგლებში არის ნორმალური ეკონომიკური მოვლენა.

ინფლაციის ფაქტორის გავლენის გათვალისწინების კონცეფცია კომპანიის (საწარმოს) ფინანსური საქმიანობის სხვადასხვა ასპექტის მართვის პროცესში მდგომარეობს იმაში, რომ აუცილებელია იგი რეალურად აისახოს მისი აქტივობისა და ფულადი ნაკადების ღირებულებაში, ასევე შემოსავლების დანაკარგების აღდგენის უზრუნველყოფაში, რაც გამოწვეულია ინფლაციური პროცესებით სხვადასხვა ფინანსური ოპერაციის განხორციელებისას.

ინფლაციური პროცესების ინტენსივობის შეფასებისათვის გამოიყენება ორი ძირითადი მაჩვენებელი: ინფლაციის ტემპი და ინდექსი.

ინფლაციის ტემპი ახასიათებს მაჩვენებელს, რომელიც აღნიშნავს ფულის გაუფასურების სიდიდეს (მსყიდველობითი უნარის შემცირებას) განსაზღვრულ პერიოდში, რომელიც გამოიხატება ფასების საშუალო დონის ზრდით %-ში პერიოდის დასაწყისში მის ნომინალთან შედარებით.

ინფლაციის ინდექსი ახასიათებს მაჩვენებელს, რომელიც ასახავს ფასების დონის საერთო ზრდას განსახილველ პერიოდში, რომელიც განისაზღვრება მათი საბაზო დონეების პერიოდის დასაწყისში (მიღებული ერთეულად) და ინფლაციის ტემპის შეჯამებით ამავე პერიოდში (გამოხატული ათწილადით).

გათვლების დროს, რაც დაკავშირებულია ფულის ღირებულების კორექტირებასთან ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით, გამოიყენება ორი ცნება - ფულადი სახსრების ნომინალური და რეალური სიდიდე.

ფულადი სახსრების ნომინალური სიდიდე ასახავს ფულადი აქტივების სიდიდის შეფასებას შესაბამის ფულად ერთეულებში ფულის მსყიდველობითი ღირებულების ცვლილების გათვალისწინების გარეშე განსახილველ პერიოდში.

ფულადი სახსრების რეალური სიდიდე ასახავს ფულადი აქტივების სიდიდის შეფასებას ფულის მსყიდველობით ღირებულებას დონის ცვლილების გათვალისწინებით განსახილველ პერიოდში, რაც გამოწვეულია ინფლაციით.

ფულადი სახსრების ამ სიდიდეების გათვლისათვის ფულის ღირებულების ზრდის ან დისკონტირების პროცესში დროის ფაქტორის გათვალისწინებით შესაბამისად გამოიყენება ნომინალური და რეალური საპროცენტო განაკვეთი.

ნომინალური საპროცენტო განაკვეთი ახასითებს პროცენტის განაკვეთს, რომელიც დადგენილია ფულის მსყიდველობითი უნარის ცვლილების გათვალისწინების გარეშე ინფლაციასთან დაკავშირებით.

რეალური საპროცენტო განაკვეთი ახასიათებს საპროცენტო განაკვეთს, რომელიც დადგენილია ფულის ღირებულების მსყიდველობითი უნარის ცვლილების გათვალისწინებით განსახილველ პერიოდში ინფლაციასთან დაკავშირებით.

განხილული საბაზო ცნებების გათვალისწინებით ყალიბდება კონკრეტული მეთოდური ინსტარიუმი, რომელიც შესაძლებელს ხდის გათვალისწინებული იქნას ინფლაციის ფაქტორი საწარმოს ფინანსური საქმიანობის მართვის პროცესში.

ეს მეთოდური ინსტრუმენტარიუმი დიფერენცირდება შემდეგი ძირითადი გათვლების ჭრილში (ნახ. 28.6).

განვიხილოთ თითოეული მათგანი.

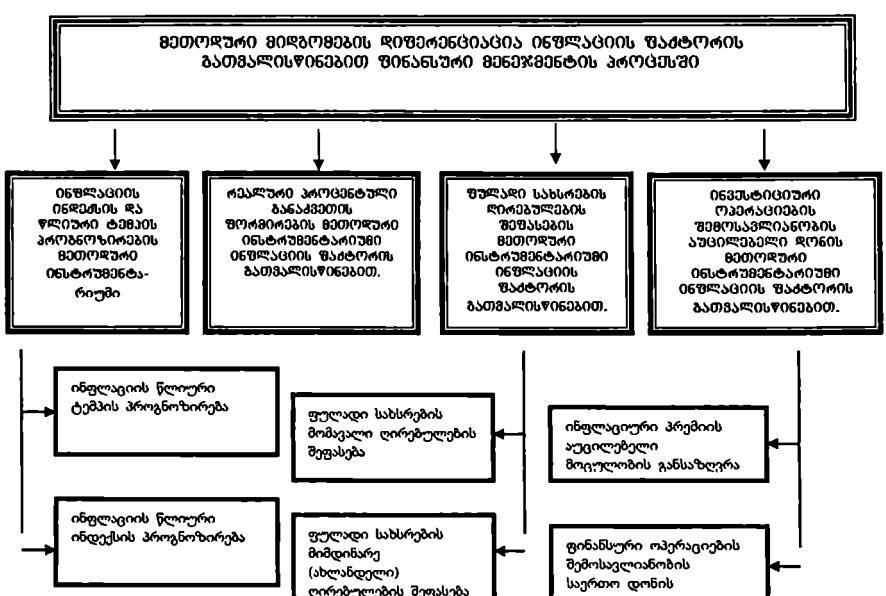
I. ინფლაციის წლიური ტემპისა და ინდექსის პროგნოზირების მეთოდური ინსტრუმენტები ეფუძნება მის მოსალოდნელ საშუალო თვიური ზრდის ტემპებს.

1) ინფლაციის წლიური ტემპის პროგნოზირება გამოიყენება:

$$ТИ_г=(1+ТИ_м)^{12}-1, \quad \text{სადაც} \qquad (28.6)$$

$ТИ_г$ - ინფლაციის პროგნოზული წლიური ტემპი, გამოხატული ათწილადით.

$ТИ_м$ - მოსალოდნელი საშუალოთვიური ინფლაციის ტემპი მომდევნო პერიოდში, გამოხატული ათწილადით.



ნახ. 28.6. ინფლაციის ფაქტორის აღრიცხვისადმი ძირითადი მეთოდური მიდგომების სისტემატიზაცია საწარმოს ინვესტიციური საქმიანობის მართვის პროცესში

2) ინფლაციის წლიური ინდექსის პროგნოზირებისას გამოიყენება შემდეგი ფორმულა:

$$UU_г = 1 + TU_г \text{ ან } UU_г = (1 + ТИ_м)^{12} \qquad (28.7)$$

სადაც: UU_r – პროგნოზული წლიური ინფლაციის ინდექსი, გამოხატული ათწილადით;

TU_r – პროგნოზული წლიური ინფლაციის ტემპი, გამოხატული ათწილადით (გათვლილი ადრე მითითებული ფორმულით).

TU_M – ინფლაციის მოსალოდნელი საშუალოწლიური ტემპი, გამოხატული ათწილადით.

II. რეალური საპროცენტო განაკვეთის ფორმირების მეთოდური ინსტრუმენტარიუმი ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით ემყარება მის პროგნოზულ ნომინალურ დონეს ფინანსურ ბაზარზე და ინფლაციის წლიური ტემპების პროგნოზების შედეგებში. რეალური საპროცენტო განაკვეთის გათვლის საფუძველი ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით არის ფიშერის მოდელი, რომელსაც აქვს შემდეგი სახე:

$$I_p = \frac{1-TU}{1+TU^2}, \qquad (28.8)$$

სადაც: I_p- რეალური საპროცენტო განაკვეთი (ფაქტობრივი ან საპროგნოზო განსაზღვრულ პერიოდში), გამოხატული ათწილადით;

I- ნომინალური საპროცენტო განაკვეთი (ფაქტობრივი ან პროგნოზირებადი მოცემულ პერიოდში) გამოხატული ათწილადით.

???? - ინფლაციის ტემპი (ფაქტობრივი ან პროგნოზული განსაზღვრულ პერიოდში) გამოხატული ათწილადით.

III. ფულადი საშუალებების ღირებულების შეფასების მეთოდური ინსტრუმენტარიუმი ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით შესაძლებელს ხდის განხორციელდეს მათი, როგორც სამომავლო, ისე ახლანდელი ღირებულების გათვლები ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით. ამ გათვლების განხორციელების საფუძველია ფორმირებადი რეალური საპროცენტო განაკვეთი, კერძოდ:

•ფულადი საშუალებების მომავალი ღირებულების შეფასებისას ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით გამოიყენება შემდეგი ფორმულა (რომელიც წარმოადგენს ადრე წარმოდგენილი ფიშერის ფორმულის მოდიფიკაციას):

$$S_n = [(1+I_p)+(1+TU)^2], \qquad (28.9)$$

სადაც: S_n – ანაბრის მომავალი ნომინალური ღირებულება (ფულადი სახსრების) ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით;

p - ანაბრის პირველსაწყისი სიდიდე;

I_p – რეალური საპროცენტო განაკვეთი, გამოხატული ათწილადით;

ТИ- ინფლაციის პროგნოზული ტემპი, გამოხატული ათწილადით;

n - ინტერვალების რაოდენობა, რომელთა მიხედვით ხორციელდება ყოველი საპროცენტო გადახდა დროის მოცემულ განხილულ პერიოდში.

•ფულადი საშუალებების ახლანდელი ღირებულების შეფასებისა ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით გამოიყენება შემდეგი ფორმულა:

$$I_p = \frac{Sn}{[(1+I_p)+(I+TU)^2]}, \qquad (28.10)$$

სადაც: P_p – ანაბრის რეალური ახლანდელი სიდიდე (ფულადი სახსრების) ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით;

S_n – ანაბრის (ფულადი სახსრების) მოსალოდნელი ნომინალური სამომავლო ღირებულება;

I_p – რეალური საპროცენტო განაკვეთი, რომელიც გამოიყენება ფულადი სამუალებების დისკრებულების დისკონტირების პროცესში გამოხატული ათწილადით;

ТИ- პროგნოზული ინფლაციის ტემპი, გამოხატული ათწილადით;

n- ინტერვალების რიცხვი, რომლის მიხედვითაც ხორციელდება ყოველი პროცენტული გადასდა დროის საერთო განსაზღვრულ პერიოდში.

IV. ფინანსური ოპერაციის შემოსავლიანობის საჭირო დონის ფორმირების მეთოდური ინსტრუმენტარიუმი ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით, ერთი მხრივ, მოწოდებულია ურზუნველყოს ინფლაციური პრემიის სიდიდისა და დონის განსაზღვრა, ხოლო მეორე მხრივ-ნომინალური შემოსავლის საერთო დონის გათვლა, რომელიც უზრუნველყოფს ინფლაციური დანაკარგის ანაზრაურებას და რეალური მოგების აუცილებელი დონის მიღებას, კერძოდ:

1) ინფლაციური პრემიის აუცილებელი სიდიდის განსაზღვრისთვის გამოიყენება შემდეგი ფორმულა:

$$П_и = P \times ТИ, \qquad (28.11)$$

სადაც: $П_и$ - ინფლაციური პრემიის სიდიდე განსაზღვრულ პერიოდში;

P- ფულადი სამუალებების პირველსაწყისი ღირებულება;

ТИ- ინფლაციის ტემპი განხილულ პერიოდში გამოხატული ათწილადით.

2) ფინანსური ოპერაციიდან მიღებული აუცილებელი შემოსავლის საერთო სიდიდის განსაზღვრისას ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით გამოიყენე შემდეგი ფორმულა:

$$D_m = D_p + П_и \qquad (28.12)$$

სადაც: D_m - ფინანსური ოპერაციიდან მიღებული აუცილებელი შემოსავლის საერთო ნომინალური სიდიდე ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით განხილულ პერიოდში.

D_p - ფინანსური ოპერაციიდან მიღებული აუცილებელი შემოსავლის რეალური სიდიდე განხილულ პერიოდში, გათვლილი მარტივი ან რთული პროცენტით რეალური საპროცენტო განაკვეთის გამოყენებით;

$П_и$ - ინფლაციური პრემიის სიდიდე განხილულ პერიოდში.

ქვემოთ შემოთავაზებულია სტატია, რომელიც წაკითხულ იქნა საერთაშორისო სამეცნიერო–პრაქტიკულ კონფერენციაზე (თბილისი, 2011, 15–16 აპრილი, საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი) რუსულ ენაზე: Инвестиционные решения в условиях инфляции в экономике Грузии (საქართველოს ეკონომიკაში ინვესტიციური გადაწყვეტილებები ინფლაციის პირობებში)

სტატიის "საქართველოს ეკონომიკაში ინვესტიციური გადაწყვეტილებები ინფლაციის პირობებში" რეზიუმე

წინამდებარე სტატიაში განხილულია თანამედროვე ინფლაციების სახეები და კლასიფიკაციები ქვეყნის საინვესტიციო პოტენციალთან ურთიერთ

კავშირში, სახელმწიფოს ანტიინფლაციური პოლიტიკა. შემოთავაზებულია საინვესტიციო და ინფლაციური პროცესების რეგულირების მექანიზმები მიკრო– მაკრო ეკონომიკური თანასწორობის მისაღწევად საქართველოს ეკონომიკის რეფორმების პირობებში.

Текст статий

Инвестиционные решения в условиях инфляции в экономике Грузии

Общеизвестно, что необходимым условием развития экономики является высокая инвестиционная активность, которая достигается путем увеличения реализованных инвестиционных ресурсов и наиболее эффективного их использования в приоритетных секторах материального производства и социальной сферы.

Инвестиции различаются по объемам производства (масштабам проекта, производству продукции, работ, услуг), направленности (производственные, социальные и др.), характеру и содержанию периода (этапов) осуществления проектов (на весь период или только отдельные этапы), формам собственности (государственные или частные), характеру и степени участия государства (кредиты, пакет акций, налоговые льготы, гарантии и др.), окупаемости средств, эффективности конечных результатов и другим признакам.

Все инвестиции подразделяют на две основные группы: реальные (капиталообразующие) и портфельные.

Реальные инвестиции - это в основном долгосрочные вложения средств (капитала) непосредственно в средства производства и предметы потребления. Они представляют собой финансовые вложения в конкретный, как правило, долгосрочный проект и обычно связаны с приобретением реальных активов. При этом может быть использован и заемный капитал, в том числе и банковский кредит.

В таком случае банк также становится инвестором, осуществляющим реальное инвестирование.

Портфельные инвестиции - это вложение капитала в проекты, связанные, например, с формированием портфеля и приобретением ценных бумаг и других активов. В данном случае основной задачей инвестора является формирование и *управление* оптимальным инвестиционным портфелем, осуществляемое, как правило, посредством операции покупки и продажи ценных бумаг на фондовом рынке. Портфель - это совокупность собранных воедино различных инвестиционных ценностей.

Реальные инвестиции иногда называют *прямыми,* так как они непосредственно участвуют в производственном процессе, например, вложение средств в здания, оборудование, товарно-материальные запасы и т.д. Согласно американской методологии, к прямым относятся инвестиции, формирующие более четверти капитала фирмы.

Государственные инвестиции осуществляются за счет бюджетных (налоги, займы, государственные доходы) и других ассигнований;

Частные - за счет собственных средств предпринимателя или другого физического лица, полученных им кредитов. Частные инвестиции могут осуществлять и акционерные, страховые компании, коммерческие банки, различные инвестиционные и другие фонды.

Вложения в финансовое имущество, приобретение прав на участие в делах других фирм, например приобретение их акций, других ценных бумаг, а также долговых прав» называют *финансовыми инвестициями.*

Механизм функционирования инвестиционного процесса представлен на рис. 26.7.

Различают также и *интеллектуальные нематериальные инвестиции* - это затраты на

покупку патентов, лицензии, ноу-хау, подготовку и переподготовку персонала, вложения в научно- исследовательские и опытно- конструкторские разработки, рекламу и др.

Кроме того, различают начальные инвестиции, или *нетто инвестиции,* осуществляемые на основании проекта или при покупке предприятия (фирмы). Вместе с реинвестициями они образуют *брутто инвестиции.*

Реинвестиции - это вновь освободившиеся инвестиционные ресурсы, используемые на приобретение или изготовление новых средств производства и другие цели. Такие инвестиции могут быть направлены на замену имеющихся объектов новыми, рационализацию и модернизацию технологического оборудования или процессов. Изменение

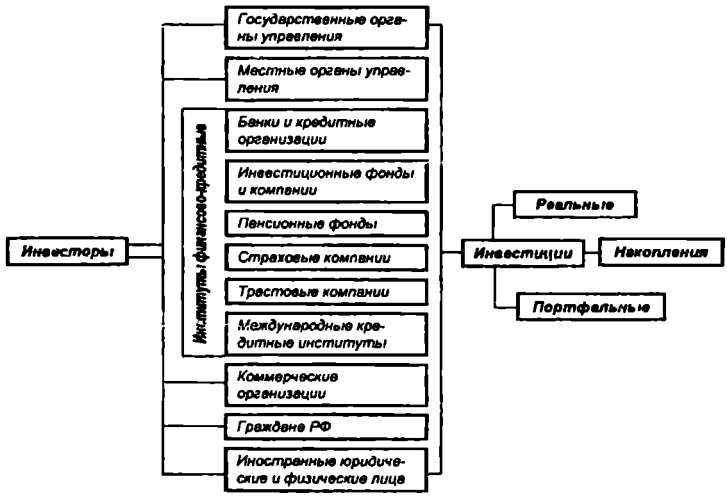


Рис. 26.7 Функционирование инвестиционного процесса

объемов выпуска (производства), диверсификацию, связанную с изменением номенклатуры; созданием новых видов продукции и организацией новых рынков сбыта, на обеспечение выживания предприятия (фирмы) в перспективе (например, на НИОКР, подготовку кадров, рекламу, охрану окружающей среды и др.).

Суммы новых инвестиций, увеличивающих размер основного капитала и направляемых на его модернизацию (возмещение) (средств, направляемых на возмещение износа основного капитала), составляют *валовые инвестиции.*

Затраты, независимо от источника их финансирования, направленные на возмещение потребленных средств, расширение и техническое перевооружение мощностей действующих предприятий, а также приобретение основных фондов производственного и непроизводственного назначения - *долгосрочные инвестиции.* Они всегда реальны и могут осуществляться в следующих формах:

- строительство новых, реконструкция, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий и объектов непроизводственной сферы;
- приобретение земельных участков и объектив природопользования;
- приобретение и создание нематериальных активов

Нематериальные активы - условная стоимость объектов промышленной и интеллектуальной собственности (собственности на результаты интеллектуального труда,

объектами которого являются изобретения, открытия и др.), иных аналогичных имущественных прав, признаваемых объектом права собственности конкретного юридического или физического лица, и приносящих ему доход. Они подразделяются на:

- **Финансовые активы – валюта и кассовая наличность, депозиты в банках, вклады, чеки, страховые полисы, вложения в ценные бумаги, потребительский кредит, паи и т.п.**
- Нематериальные активы - патенты, торговые марки, авторские права, франшизы и т.п.

Нематериальные активы - это неосязаемые (не воспринимаемые осязанием) активы, новая категория в составе имущества предприятия, числящегося на его балансе. Их основные характерные черты: отсутствие материально-вещественной (физической) структуры, использование в течение длительного времени, способность приносить доходы предприятию, высокая степень неопределенности относительно размеров возможной в будущем прибыли от их использования.

В практике планирования и учета долгосрочные инвестиции могут группироваться по следующим признакам:

1) по уровню централизации источников финансирования: централизованные (средства государственного бюджета), нецентрализованные (собственные средства предприятия, заемные и привлеченные финансовые ресурсы и др.);

2) по технологической структуре (составу работ и затрат): на строительные и монтажные работы, приобретение всех видов оборудования, инструмента и инвентаря, прочие капитальные работы и затраты;

3) по характеру воспроизводства основных фондов:

новое строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение;

4) по способу выполнения работ: подрядным и хозяйственным способом;

5) по назначению: производственного и непроизводственного назначения.

Государственная поддержка прямых инвестиций заключается:

а) в законодательных гарантиях обеспечения инвестиционной деятельности;

б) в установление систем и льгот и преференций;

в) в наличии единственного государственного органа, уполномоченного представлять страну перед инвесторами;

г) в предоставлении гарантий покрытия политических и регулятивных рисков в соответствии с договорами, заключенными правительством с международными организациями.

Целью государственной поддержки прямых инвестиций является создание благоприятного инвестиционного климата для обеспечения ускоренного развития производства товаров, работ и оказания услуг в приоритетных секторах экономики.

Известно,что в течение долгого времени в стране, главнейшую роль выполняли государственные инвестиции. Государственное регулирование инвестиционных проектов представляет собой единство тех форм и методов, которые обеспечивают: объединение частных и государственных интересов; формирование рациональных пропорций между инвестированием и сбережением; согласование мероприятий индикатного регулирования и государственного воздействия.

Существование тесной причинно-следственной связи между инвестициями и экономическим ростом общепризнанно. Тем не менее, существуют различные точки зрения на то, каковы должны быть направления **государственного регулирования инвестиционного процесса.**

Согласно одной из точек зрения, инвестиции - главный «мотор» экономического роста: чем больше страна накопляет, тем выше темпы роста ее экономики. Так считают сторонники **монетаристской концепции** государственного регулирования рыночной экономикой. Согласно же **кейнсианской** модели, цепочка причинно - следственных

связей направлена как раз в обратную сторону: высокий спрос ведет к росту производства, что заставляет фирмы делать инвестиции; чем выше доходы, тем больше страна сберегает, и, следовательно, может инвестировать.

Эти два **подхода** диаметрально расходятся в рекомендациях относительно того, как государство может способствовать накоплению капитала экономики. Сторонники первого подхода уверяют, что следует всячески поощрять сбережения и ограничивать потребление, сторонники второго, напротив, говорят о том, что надо всячески способствовать увеличению спроса, в том числе потребительского, который и «вытянет» за собой экономику, и, следовательно, инвестиции.

Эффективность использования той или иной модели в применении к инвестиционной деятельности, зависит от многих, перечисленных выше макроэкономических параметров. И, как показывает опыт, эффективность регулирования в условиях рыночной экономики определяется также сложившейся и ожидаемой конъюнктурой инвестиционных рынков. Конъюнктура инвестиционных рынков зависит от многих факторов, среди которых важнейшее место занимают темпы инфляции, что является индикатором уровня сбалансированности экономики.

Механизм государственного регулирования инвестиционными процессами представляет собой совокупность инструментов и методов воздействия государства на инвестиционную политику субъектов хозяйствования.

Инвестиционная политика играет большую роль в развитии экономики страны. От нее в значительной степени зависит эффективное использование существующих в национальной экономике инвестиционных потенциалов и его соответствующих ресурсов, которое в конечном счёте обусловливает достижение устойчивого экономического роста, восстановление инвестиционного потенциала и расширенное вновьпроизводство основных производственных фондов.

Условно государственные инструменты инвестиционной политики можно подразделить на три **группы**: макроэкономические, микроэкономические и институциональные.

К **макроэкономическим** относятся инструменты, определяющие общеэкономический климат инвестиций, а именно влияющие на процентную ставку, темпы роста экономики и внешнеторговый режим (определяются комплексом мер бюджетно-налоговой политики). К **микроэкономическим** относятся меры, воздействующие на отдельные составляющие инвестиций или на отдельные отрасли: налоговые ставки, правила амортизации, гарантии, льготные кредиты. **Институциональные инструменты** позволяют достичь координации инвестиционных программ частных инвесторов и включают государственные органы инвестиционной политики, объединения предпринимателей, информационные системы.

Важным элементом инвестиционной политики является **система льгот**, которая благоприятствует привлечению инвестиций. По нашему мнению льготы должны осуществляться в 4 направления:

1. Налог на прибыль. Льготы перечисляются в бюджет экономических субъектов. Её размер изменяется для недавно созданных предприятий. Льготы будут даны для необходимого размера иностранных инвестиций. Период выдачи этих льгот является от 1 года до 3 лет, может продлиться до 10 лет.

2. Имущественный налог. Льготы бывают разные и они могут отличаться в зависимости от различных регионов страны;

3. Налоги для потребителей автомобильных дорог. Льготы изменяются и здесь, как с точки зрения уровня процентной ставки, так и с точки зрения периода предоставления льгот.

4. Освобождение от местных налогов. Реализация инвестиционной политики должна происходить в следующем направлении.

Экономика нашей страны оказалась далеко от равенства сбережений и инвестиций – от тех идеальных пропорциональностей, необходимых для экономического роста.

Недостаток сбережений снижает и кредитные возможности коммерческих банков т.к. существующая поставка на денежном рынке не может быть оживленной. Из-за этого **кредитование** страны имеет очень маленький объём, его размер меньше 10% ВВП, когда в развитых странах это отношение достигает 100%.

Их обесценила растущая **инфляция.** А цены инвестиционного товара возросли, что, естественно, сократило возможности инвестиционного фонда, как источника последующих инвестиций.

Грузия оказалась в состоянии финансового голодания, что является препятствующим фактором для возможностей инвестиционного процесса. Вместе с этим, сегодня возрастает спрос на ресурсный потенциал. Причиной этому является переход к новой индустриальной модели, что направлено на тип интенсивного вновьпроизводства, на технический прогресс ресурсосбережения (т.е. экономящие ресурсы) и использование дорогостоящих технологий. Для перехода на индустриальную модель необходимо использование дорогостоящих технологий, экономящих ресурсы, что означает высокий уровень сбережений общества и несомненно увеличивает препятствия осуществления инвестиционного процесса.

Анализ создавшегося обстоятельства в экономике Грузии показывает, что решение приоритетных задач для инвестиционного развития страны невозможно лишь на регуляции такого рынка, который в нашей стране отличается очень низким уровнем формирования. Необходимо усиление государственной роли в инвестиционной сфере, корректировать экономическую политику, поиск оптимального согласования государственного и рыночного регулирований. Вместе с этим, должны определить границы участия государства в инвестиционном процессе и причины с учётом той специфики экономического развития, которая характеризует период перехода на рынок.

Таким образом, ключевым для реализации эффективных моделей инвестиционной политики является создание целого ряда институтов, необходимых для создания благоприятного инвестиционного климата. Одновременно, любая успешно действующая модель опирается на фундамент рыночной системы и наиболее полным образом использует сильные стороны национальной экономики.

На современном этапе экономического развития избежать инфляции невозможно, она стала неотъемлемой чертой рыночной экономики. Влияние инфляции на принятие инвестиционных решений и оценки эфективности капитальных вложений выявляет необходимость провести тщательный анализ **факторов**, воздействующих на улучшение инвестиционных процессов. А также необходимо отметить важность роли государственного вмешательства к созданию благоприятной **инвестиционной среды.**

Современная инфляция делится на несколько видов. Проявления инфляции различны и зависят от темпов ее развития, условий возникновения и принимаемых ею форм.

По **темпам и степени развития** инфляцию можно подразделить на следующие виды:

. ***ползучая*** — реальное повы

шение цен не более 3—4% в год (не сопровождается экономическими потрясениями, свидетельствует о медленном обесценивании денег);

. ***галопирующая*** — реальное повышение цен свыше 20% в год (налицо колоссальная угроза экономическому равновесию — так называемая "гиперинфляция", предкризисное состояние.

. ***гиперинфляция*** - повышение цен более 100% в год (при этой форме инфляции количество денег в обращении возрастает в арифметической прогрессии, а цены — в геометрической).

. ***супергиперинфляция*** - темп роста >50% в месяц. Супергиперинфляция ускоряет финансовый крах, депрессию и общественно-политические беспорядки. Так, в **Аргентине** на апрель 1990 г. зафиксирован рост цен в 200 раз (темп роста инфляции - 2000 %). Спасло аргентинцев лишь то, что у них преобладает натуральное сельское хозяйство и без рыночных отношений можно прожить некоторое время. Недавний рекорд принадлежит **Никарагуа**: за период гражданской войны среднегодовой прирост цен достигал 33000%.

В зависимости от **экономической системы государства** инфляцию можно подразделить на следующие виды:

. ***открытая*** — повышение цен составляет 5—10% в год (явная инфляция со всеми симптомами и последствиями). Она прооссходит в условиях рыночной экономики.

. ***скрытая (подавленная) инфляция*** – характерна для экономики с регулируемыми ценами и проявляется в товарном дефиците, ухудшении качества продукции, вынужденном накапливании денег, развитии теневой экономики, бартерных сделок. Развивается вследствие поддержания государством товарных цен ниже цен рыночного равновесия.

По **условиям возникновения:**

. ***инфляция процветания*** (возникает при росте экономики благодаря прогнозам, опережающим осуществление самих результатов);

. ***инфляция дефицита*** (вызывается недостаточно развитым производственным аппаратом, не обеспечивающим предложение товаров и услуг, соответствующее спросу).

По **принимаемым формам:**

. ***инфляция спроса*** (изменения в уровне цен традиционно объясняются избыточным совокупным спросом: экономика делает попытку тратить больше, чем она способна производить; производственный сектор не в состоянии обеспечить этот избыточный спрос увеличением реального объема продукции вследствие того, что все имеющиеся ресурсы уже полностью использованы; этот избыточный спрос приводит к завышенным ценам на постоянный реальный объем продукции и вызывает инфляцию спроса, суть которой можно прояснить такой фразой: "Слишком много денег "охотится" за слишком малым количеством товаров");

. ***инфляция, связанная с увеличением издержек производства (инфляция предложения).***Теоретически рост цен, обусловленный ростом издержек, объясняется факторами, приводящими к увеличению издержек на единицу продукции. Рост издержек на единицу продукции ведет к сокращению прибыли и объема продукции, который фирмы готовы предложить при существующем уровне цен. В результате — в масштабе всей экономики происходит сокращение предложения товаров и услуг, которое, в свою очередь, приводит к повышению уровня цен. Таким образом, в этом случае именно издержки, а не спрос взвинчивают цены, как это происходит при инфляции спроса.

В зависимости от **соотношения роста цен по различным товарным группам:**

. ***сбалансированная инфляция*** – цены изменяются в одном направлении и примерно одинаковыми темпами.

. ***несбалансированная инфляция*** – цены могут колебаться одновременно с разной скоростью и разнонаправлено на межотраслевом и внутриотраслевом уровне. В одних секторах цены растут разными темпами, а в других могут сокращаться.

В зависимости от степени ожидаемости выделяют:

. ***непредвиденная инфляция*** – доходы произвольно перераспределяются за счет получателей фиксированного дохода, кредиторов и владельцев сбережений.

. ***ожидаемая инфляция*** – лица и фирмы могут принять меры, чтобы уменьшить или полностью исключить ее негативные последствия.

Таким образом инфляция является важнейшим фактором, характеризующим окружающую проект среду, влияющим на инвестиционный климат. Инфляционную составляющую необходимо обязательно учитывать при проведении оценки финансовой эффективности инвестиционного проекта.

Антиинфляционная политика представляет собой комплекс мер по государственному регулированию экономики, направленных на борьбу с инфляцией в виде главных составляющих её воздействия – инфляции спроса и инфляции издержек. Правительство каждой страны, находящейся в кризисе, должно проводить антиинфляционную политику.

Методы борьбы с инфляцией могут быть косвенные и прямые.

Косвенные методы:

1. Регулирование общей массы денег через управление ими центральным банком ;

2. Регулирование ссудного и счетного процесса коммерческих банков через управление ими центральным банком;

3. Обязательные резервы коммерческих банков, операции центрального банка на открытом рынке ценных бумаг.

Прямые методы: 1. Прямое и непосредственное регулирование государством кредитов и тем самым - денежной массы;

2. Государственное регулирование цен;

3. Государственное регулирование заработной платы ;

4. Государственное регулирование внешней торговли, ввоза и вывоза капитала и валютного курса.

Антиинфляционные меры могут носить адапционный или радикальный характер.

Адаптационная политика.

Существует множество видов политики доходов, но **экономисты с мировым именем признают**, что до сих пор еще не найден оптимальный, позволяющий динамично сочетать умеренный рост **цен** и невысокую **безработицу**. Поиск новых вариантов продолжается. В основе большинства из них лежит так называемая **«компромиссная теория инфляции»**, в соответствии с которой рост безработицы и рост инфляции взаимообратны. Это означает, что для снижения темпов инфляции, надо увеличить количество безработных. В связи с этим применяется обеспечение так называемого естественного уровня безработицы.

Естественный уровень безработицы - тот, при котором динамично уравновешиваются факторы, влияющие на изменения заработной платы и цен. При нем достигается умеренная взаимная стабильность и цен, и заработной платы. Естественным такой уровень можно назвать еще и потому, что он достигается через естественный для рынка механизм адаптации спроса к предложению: в случае экономического спада безработица увеличивается сверх естественного уровня и инфляция спадает. Таким образом, в долгосрочном плане стабильный, умеренный рост инфляции возможен только после достижения естественного уровня занятости. Последний определяется эмпирически.

Для сдерживания инфляции практически во всех странах требуется все больше и больше увольнять, т.е. повышать естественный уровень **безработицы.** Зададимся вопросом: какую цену заплатит наше общество за снижение уровня инфляции? Количественные оценки таковы: для снижения инфляции на 1% безработица должна в течение года быть на 2% выше своего естественного уровня. **По закону Оукена** это означает снижение реального валового национального продукта на 4% ниже потенциального. Для СНГ проблема необходимости платить безработицей и недопроизводством за снижение инфляции стоит особенно остро. В любом случае, никто еще не доказал, что уволить человека для экономики выгоднее, чем обеспечить его работой и получить в итоге больше дефицитного конечного продукта.

К радикальным антиинфляционным мерам относятся денежные реформы, которые делятся на три вида.

1. **Нуллификация.** Предполагает прямое аннулирование, т.е. признание недействительными, запрещенными к приему обесценивающиеся знаки. Этот метод применяется при катастрофических размерах инфляции. Примером нуллификации является советская денежная реформа 1922-1924 гг. До этого в стране обращались

триллионы совзнаков. В несколько этапов они были «обменены» на казначейские билеты в пропорции 50 млрд. совзнаков на один казначейский билет рублевого достоинства, т.е. практически аннулированы.

2. **Ревалоризация.** Означает возврат к предыдущей покупательной способности денежной единицы. Этого можно достичь путем **дефляции,** т.е. изъятием лишних денег из обращения. Такой метод применяется при сравнительно невысоких масштабах инфляции. Дефляционную политику проводили правительства Англии и Франции после первой мировой войны.

3. **Деноминация,** при которой старые денежные знаки обмениваются в определенной пропорции на новые, происходит как бы утяжеление денежной единицы. Деньги, не предъявленные к обмену, теряют силу. Соответственно пересчитываются цены, доходы и пр. В чистом виде деноминация проводится для упорядочения денежного обращения и облегчения расчетов. Достаточно часто, однако, потяжелевшая денежная единица снова начинает инфляционный бег и обесцениваются.



График 28.8 *Темп инфляции в Грузии за последние месяцы 2009-2010гг.*

В Грузии, как и в любой другой стране мира, также актуальна **проблема инфляции**. На графике 1 представлены темпы инфляции в нашей стране за последние несколько месяцев (2009-2010гг).

На современном этапе экономического развития **избежать инфляции невозможно**, она стала неотъемлемой чертой рыночной экономики. Задача стоит таким образом, чтобы не допустить высоких темпов инфляции, перерастания ее в гиперинфляцию, способствовать постепенному снижению интенсивности инфляционных процессов.

Инвестиционные проекты рождаются из потребностей предприятия. Условием жизнеспособности инвестиционных проектов является их соответствие инвестиционной политике и стратегическим целям предприятия, находящим основное выражение в повышении эффективности его хозяйственной деятельности. Оценка эффективности инвестиционных проектов — один из главных элементов инвестиционного анализа; является основным инструментом правильного выбора из нескольких инвестиционных проектов наиболее эффективного, совершенствования инвестиционных программ и минимизации рисков.

Методы оценки инвестиционных проектов не во всех случаях могут быть едиными, так как инвестиционные проекты весьма значительно различаются по масштабам затрат, срокам их полезного использования, а также по полезным результатам.

К мелким инвестиционным проектам, не требующим больших капитальных вложений, не оказывающим существенного влияния на изменение выпуска продукции, а также имеющим относительно небольшой срок полезного использования, можно применять простейшие способы расчета.

В то же время реализация более масштабных инвестиционных проектов (новое строительство, реконструкция, освоение принципиально новых видов продукции и т. п.), требующих больших инвестиционных затрат, вызывает необходимость учета большого числа **факторов** и, как следствие, проведения более сложных расчетов, а также уточнения **методов оценки эффективности**. Чем масштабнее инвестиционный проект и чем больше значительных изменений он вызывает в результатах хозяйственной деятельности предприятия, тем точнее должны быть расчеты **денежных потоков** и методы оценки эффективности инвестиционного проекта.

Критерии, используемые в анализе инвестиционной деятельности, можно разделить на две группы в зависимости от того, учитывается или нет временной параметр:

1. основанные на дисконтированных оценках ("динамические" методы).

Оценка инвестиционных проектов путем выражения будущих денежных потоков, связанных с реализацией проектов, через их стоимость в текущий момент времени – метод дисконтирования – основан на приведении денежных потоков к началу срока жизни инвестиционного проекта. Оценка эффективности инвестиций, основанная на дисконтировании, применяется в случаях крупномасштабных инвестиционных проектов, реализация которых требует значительного времени.

> **Чистая приведенная стоимость - NPV (Net Present Value).** Метод оценки эффективности инвестиционного проекта на основе чистой приведенной стоимости позволяет принять управленческое решение о целесообразности реализации проекта исходя из сравнения суммы будущих дисконтированных доходов с дисконтированными издержками, необходимыми для реализации проекта (вложениями). Проект эффективен, если сумма чистых дисконтированных денежных потоков превышает дисконтированную сумму инвестиций. Развернутая формула NPV выглядит следующим образом:

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{P_k}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^{m} \frac{IC_j}{(1+i)^j}, \qquad 28.13$$

где Pk — доход (чистая прибыль) в k-м году; ICj — инвестиции в j-м году; r — "желаемая" рентабельность проекта; i — рентабельность инвестиции с 0 риском (она обычно близка к уровню инфляции); n — количество лет, в которые будет получен доход; m — количество лет, в которые будут производиться капвложения.

Критерием положительного принятия решения является неравенство NPV > 0. Вариант, когда NPV = 0 требует дополнительной аргументации.

> Индекс рентабельности инвестиций - PI (Profitability Index).

Метод индекса рентабельности (PI) по сути является следствием предыдущего. Индекс рентабельности определяется по формуле

$$PI = \left(\sum_{k} \frac{P_k}{(1+r)^k}\right) : IC, \qquad 28.14$$

где IC — дисконтированная величина инвестиций. Критерий PI >1.

> **Внутренняя норма прибыли - IRR (Internal Rate of Return).**

Правило внутренней нормы доходности: принимать необходимо те проекты, у которых ставка дисконта (то есть издержки упущенной возможности капитала) меньше внутренней нормы доходности проекта (r < IRR).

Внутренняя процентная ставка является той нормой дисконта, при которой величины дисконтированного дохода и дисконтированной инвестиции равны, т. е. она является решением уравнения

$$\sum_{k=1}^{n} \frac{P_k}{(1+IRR)^k} = \sum_{j=1}^{m} \frac{IC_j}{(1+i)^j}, \qquad 28.15$$

IRR = r, при котором NPV=0

> Модифицированная внутренняя норма прибыли- MIRR (Modified Internal Rate

of Return). Она определяется как норма дохода, при которой все ожидаемые доходы, приведенные к концу проекта, имеют текущую стоимость, равную стоимости всех требуемых затрат:

$$MIRR = \sqrt[N]{\frac{\sum_{i}^{N} \frac{CF^{+}_{i}}{(1+WACC)^{N-i}}}{\sum_{i=1}^{N} \frac{CF^{-}_{i}}{(1+r)^{i}}}} - 1 \qquad 28.16$$

где: CF+i - доходы i-го периода

CF-i - затраты (инвестиции) i-го периода

WACC - средневзвешенная стоимость капитала

r - ставка дисконтирования

N - длительность проекта

> Дисконтированный срок окупаемости инвестиций - DPP (Discounted Payback Period).

2. основанные на учетных оценках ("статистические" методы):

> Срок окупаемости инвестиций - PP (Payback Period). Срок окупаемости проекта – это период, в течение которого происходит возмещение первоначальных инвестиционных затрат, или же это количество периодов (шагов расчета, например, лет), в течение которых аккумулированная сумма предполагаемых будущих потоков доходов будет равна сумме начальных инвестиций.

Срок окупаемости (PP) в период времени, за который дисконтированные величины дохода от проекта (P) и инвестиций в проект (IC) сравняются, т. е. PP = n, при котором

$$\sum_{k=1}^{n} \frac{P_k}{(1+r)^k} = IC, \qquad (28.17)$$

где IC — дисконтированная величина инвестиций в проект.

> Коэффициент эффективности инвестиций - ARR (Accounted Rate of Return).

До самого последнего времени расчет эффективности капиталовложений производился преимущественно с "производственной" точки зрения и мало отвечал требованиям, предъявляемым финансовыми инвесторами:

> во-первых, использовались статические методы расчета эффективности вложений, не учитывающие фактор времени, имеющий принципиальное значение для финансового инвестора;

> во-вторых, использовавшиеся показатели были ориентированы на выявление производственного эффекта инвестиций, т.е. повышения производительности труда, снижения себестоимости в результате инвестиций, финансовая эффективность которых отходила при этом на второй план.

Поэтому для оценки финансовой эффективности проекта целесообразно применять т.н. "динамические" методы, основанные преимущественно на дисконтировании образующихся в ходе реализации проекта денежных потоков.

Применение дисконтирования позволяет отразить основополагающий принцип "завтрашние деньги дешевле сегодняшних" и учесть тем самым возможность альтернативных вложений по ставке дисконта. Общая схема всех динамических методов оценки эффективности в принципе одинакова и основывается на прогнозировании положительных и отрицательных денежных потоков (грубо говоря, расходов и доходов, связанных с реализацией проекта) на плановый период и сопоставлении полученного сальдо денежных потоков, дисконтированного по соответствующей ставке, с инвестиционными затратами.

Абсолютно все методы определения экономической эффективности имеют определенные недостатки, поэтому использования одного из методов может как не дать

результата вовсе, так и, дав какой-либо результат, привести к ошибочным управленческим решениям. Таким образом, очевидна необходимость использования **комплекса методов**.

Одним из важнейших показателей, влияющих **на анализ проектов**, является **инфляция**, которая в последнее время стала просто неприменимым атрибутом нашей жизни.

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит оценка эффективности инвестиционных проектов. Для снижения степени риска при принятии инвестиционного решения необходимо объективно оценить предстоящий проект, т. е. учесть всю совокупность факторов, которые в той или иной степени могут повлиять на эффективность инвестиционного проекта. Одним из наиболее существенных факторов является инфляция.

При **прогнозе инфляции** существует возможность если не избежать ошибок, то заранее определить их знак, что придаёт проблеме прогноза существенно иной характер. Инфляция редко бывает однородной, особенно это касается многовалютных инвестиционных проектов. Кроме того, однородная инфляция также должна учитываться из-за её влияния на оборотный капитал и ставки процента.

Существует три вида **влияния инфляции**: долго -, кратко- и среднесрочное. **В краткосрочном плане** влияние инфляции отражается на оборотных средствах, в основном на величине дебиторской и кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность (задолженность) продавцу возникает из-за задержки оплаты продукции данного предприятия, кредиторская (задолженность покупателю) - из-за задержки оплаты этим предприятием используемых им ресурсов (продукции своих поставщиков). Для большинства производственных предприятий величина дебиторской задолженности существенно больше, чем величина кредиторской. Поэтому реалистичный расчёт соответствующих инвестиционных проектов должен учитывать возможную задержку платежей за проданную продукцию. В то же время идти на искусственное увеличение кредиторской задолженности в таких случаях не следует, так как это означало бы рассчитывать на удлинение цепочки неплатежей. Для предприятий торговли (в частности, розничной) кредиторская задолженность часто оказывается больше дебиторской.

Для того, чтобы анализ инвестиционного проекта был действительно эффективен, следует сделать *прогноз* (а точнее говоря, несколько видов прогнозов - пессимистичных и оптимистичных) *показателей инфляции* по годам на протяжении всего жизненного срока проекта. По инфляции могут быть заданы следующие ***показатели:***

- *общая инфляция* (прогнозируемое изменение общего уровня цен);
- *курс лари по отношению* доллара;
- *курсовая инфляция* (прогнозируемый уровень изменения соотношения курсов валют в процентах за год). Однако следует учитывать, что доллар также подвержен воздействию внутренней инфляции: покупательная способность доллара не является постоянной. Поэтому необходимо учитывать различия в динамике внешних и внутренних цен.
- *инфляция на переменные издержки* - сырье, комплектующие и др. (прогнозируемое изменение уровня цен в процентах по отдельным видам сырья комплектующих или по группам, характеризующимися приблизительно одинаковым уровнем инфляции: в рублях для приобретаемых на внутреннем рынке, в долларах - для закупаемых по импорту). Должен быть рассчитан средневзвешенный показатель инфляции по переменным издержкам для учета влияния каждой составляющей, имеющей свою инфляционную характеристику, в соответствии с ее долей в себестоимости продукции.
- *инфляция на заработную плату* (прогнозируемое изменение уровня заработной платы в процентах за год;

инфляция на основные фонды (прогнозируемое изменение стоимости основных фондов - в рублях для внутренних, в долларах - для импортных основных фондов);

инфляция на сбыт (прогнозируемое изменение цен на производимую продукцию в процентах за год - в рублях на внутреннем рынке, в долларах - для продукции, реализуемой на внешнем рынке);

- *инфляция на постоянные издержки и накладные расходы* (прогнозируемое изменение стоимости издержек в процентах за год в рублях и долларах: определяется доля каждого вида издержек в общей структуре этих затрат и рассчитывается средневзвешенный показатель инфляции на постоянные издержки и накладные расходы).

- динамика банковского процента.

Таким образом, исходя из изложенного вытекает следующий порядок **учёта влияния инфляции.**

1. Задаваясь произвольным **индексом** общей инфляции, необходимо определить, относится ли инвестиционный проект к типу "производства" или "торговли".

2. Далее, на основе экспертных оценок и прогнозов рассчитывается **индекс общей инфляции**. При этом для установления эффективности проекта в целом, а также в тех случаях, когда при выборе схемы кредитования в качестве исходного берётся реальная процентная ставка или предусматриваются иные меры снижения среднесрочного влияния инфляции (например, корректировка процентных ставок по мере изменения инфляции), для проекта типа "производства" следует ориентироваться на вероятную верхнюю границу значений индекса инфляции по шагам расчёта, для проекта типа "торговли" - на нижнюю границу (её можно принять равной единице).

Соответственно, использование рассмотренных методических положений позволит внести корректировки в платёжные потоки и повысит обоснованность расчётов и объективность принимаемых инвестиционных решений в условиях инфляции, а так же будут способствовать постепенному снижению интенсивности инфляционных процессов.

კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის:

1. დაახასიათეთ მმართველობითი ოპერაციებისა და მმართველობითი პროცედურების ინსტრუმენტები;
2. ჩამოაყალიბეთ რისკის სახეები/ჯგუფები და მათი უარყოფითი შედეგების შემცირების ხერხები;
3. გააცნობიერეთ შემოსავლიანობის საერთო დონის რისკის ფაქტორით გათვალისწინებით გამოანგარიშების მეთოდური ინსტრუმენტები, რომლებიც გ. მარკოვიცისა და უ. შარპის მიერ არის დამუშავებული;
4. განიხილეთ რისკზე პრემიის საჭირო თანხის განსაზღვრის პრაქტიკული მაგალითები;
5. განიხილეთ ფულადი სახსრების ღირებულების რისკის ფაქტორით გათვალისწინებით შეფასების მეთოდური ინსტრუმენტების გამოყენებით პრაქტიკული მაგალითები;
6. ჩამოაყალიბეთ ფინანსური რისკის დონის შეფასების ექსპერტული მეთოდების არსი;
7. წარმოადგინეთ კორპორაციის განვითარების სტრატეგიების შემუშავების გლობალურ ბაზარზე კონკურენციული ბრძოლისა და ელექტრონული ბიზნესის ანალიზის მეთოდების კლასიფიკაცია და სტრატეგიების მოკლე მიმოხილვა;
8. ჩამოაყალიბეთ სწრაფად ზრდადი კომპანიებისათვის სამი დონის სტრატეგიული ინიციატივების პორტფელის მახასიათებლები;

9. ჩამოაყალიბეთ სტრატეგია არაკონკურენტუნარიანი და კრიზისულ ვითარებაში მყოფი კომპანიებისათვის;

10. გააცნობიერეთ კომერციული ბანკების რისკების მართვის მექანიზმის არსი;

11. დაახასიათეთ საბანკო რისკის დაზღვევის არსი და ჰეჯირების ძირითადი მიმართულებები;

12. განიხილეთ ინფლაციის ფაქტორის გავლენის შეფასების ინსტრუმენტები

12.1.) დაახასიათეთ ინფლაციური პროცესების ინტენსივობის შეფასების მაჩვენებელი: ა) ინფლაციის ტემპი; ბ) ინფლაციის ინდექსი.

12.2.) დაახასიათეთ ინფლაციის ფაქტორის გათვალისწინებით კორპორაციის ფინანსურ მენეჯმენტში გამოყენებული მეთოდური მიდგომების ინსტრუმენტარიუმი, კერძოდ:

- ინფლაციის ინდექსისა და წლიური ტემპის პროგნოზირების;
- რეალური პროცენტული განაკვეთის ფორმირების;
- ფულადი სახსრების ღირებულების შეფასების;
- ინვესტიციური ოპერაციების შემოსავლების აუცილებელი დონის მეთოდური ინსტრუმენტარიუმი.

13. გააკეთეთ მოცემულ თავში შემოთავაზებულ სამეცნიერო სტატიაზე („საქართველოს ეკონომიკაში ინვესტიციური გადაწყვეტილებები ინფლაციის პირობებში - რუსულ ენაზე) კომენტარები ანტიინფლაციური პოლიტიკის ფორმირების შესახებ.

გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა:

1. აბრალავა ა., გვაჯაია ლ., ქუთათელაძე რ. საინოვაციო მენეჯმენტი. თბ.: „ტექნიკური უნივერსიტეტი“, 2009;
2. ბარათაშვილი ე., ქოქიაური ე. მენეჯმენტის პრინციპები. თბ.; ტექნიკური უნივერსიტეტი. 2010.
3. ბარათაშვილი ე., დათაშვილი ვ., ნაკაიძე გ., ქუთათელაძე რ. ინოვაციების მენეჯმენტი (სახელმძღვანელო). სოხუმის სახ. უნივერსიტეტის გამომც. თბ.,2008:
4. ბლანკი ი.ა., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, სასწავლო კურსი ორ ტომად, თარგ. ლ. ქოქიაური, თსუ 2009;
5. გამსახურდია გ., საქართველოს საფინანსო პოლიტიკის ძირითადი პრობლემები თანამედროვე ეტაპზე, თბ., 1999;
6. ელიავა ლ. ,,საბანკო კრიზისების პროგნოზირების თანამედროვე მიდგომები“, ჟურ. ,,ეკონომისტი“ #3, 2011.
7. ელიავა ლ. ,,მსოფლიო ფინანსური კრიზისის გავლენა საქართველოს საბანკო სექტორზე“. ჟურ. ,,ბიზნესი და კანონმდებლობა“, #10, 2008.
8. დიხამინჯია ი. ,,ორგანიზაციული ცვლილებების მართვა“, სახ. თბ., 2012.
9. ვან ჰორნი ჯ.ს., ვაჰოვიჩი ჯ.მ. უმც., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, მეთორმეტე გამოცემა, თბ., 2008;
10. ინგოროყვა ა., ცაავა გ.,, ფინანსური მენეჯმენტი, სახელმძღვანელო 2 ტომად, სტუ, თბ., 2011;
11. კიკვაძე ტ., შესავალი მენეჯერულ ეკონომიქსში, ნაწ.2, სტუ, თბ., 2008;

12. სარჩიმელია რ. რისკის ელემენტები, თბ., 2003;
13. ტომპსონი ა. ა.–უმც., ა. ჯ. სტრიკლენდი III, სტრატეგიული მენეჯმენტი: კონცეფციები და ბიზნესსიტუაციები, მე–13 გამოცემა: ნათარგმნი ინგლ.–შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, 2009, თავი 8. გვ.355–396.
14. ფოფხაძე გ., ფინანსური მენეჯმენტი, ქუთაისის აკაკი წერეთლის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, 2009. 305 გვ.;
15. ღურწკაია კ., ეკონომიკის პრინციპები, ლექციების კურსი, სტუ., თბ., 2007;
16. ცაავა გ., აბრამია თ., ცაავა დ., რისკოლოგია ფინანსური და საბაზრო საკრედიტო რისკების მენეჯმენტი, გამომც. „აფხაზეთის მეცნიერებათა აკადემია“ თბ., 2007, გვ. 474-515.
17. ჯონსონი გარეთ რ. ჯორჯი ჯენიფერ მ, თანამედროვე მენეჯმენტის საფუძვლები, GIPA - საზოგადოებრივ ურთიერთობათა ინსტიტუტი, თბ., 2006, 350 გვ.;
18. ქოქიაური ლ. ეკონომიკური კრიზისის გნოსეოლოგია და საქართველოს საინვესტიციო გარემო/ჟურნალი საქართველოს ეკონომიკა 2009 წელი #9.
19. Аладышев К.Ю., Аксёнов И.В., Шишкин В.Г. Инфляция. Банки. Инфраструктура рынка. Саранск: Знание, 1999.
20. Боди З. Мертон Р. Финансы: Учебное пособие, Пер. с англ. М.: Вильямс. 2007
21. Бочаров В. В., Инвестиции, СПБ:Питер, 2009;
22. Коплаи Р.Ю., Нуртон Д.Ю., Сбалансировантя система показателей. От стратегии к деиствию, Пер. с англ. изд. М.: ЗНО, Олимп-бизнесс, 2008;
23. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. Москва, Финансы и статистика, 2000г.
24. Липартия З.Ш. Стратегическое планирование., Сухумский филиал ТГУ, Тбил. ун-та 1998.
25. Никитина Т.В.Страхование коммерческих финансовых рисков, М., 2002;
23. Поик Р., Нил Б. Корпоратывние финансы и инвестирование, перев. с англ., 4-ое изд. СПБ:Питер, 2006;
26. Шарп У. Ф., Александер Г. Д., Бейли Д. В., Инвестиции, М.: Инфра-М. 1997;
27. Корпоративние финанси: Учебник для вузов. Под. ред. М. В. Романовского, А. И. Вострокрутовой. Стандарт третьего поколения. - СПБ.: Питер. 2011 - 592 с.;
28. Публикация ООН, Мировое экономическое положение и перспективы на 2010 год,
29. www.un.org/ru/development/surveys/docs/wess2010.pdf

თემა 29. კორპორაციის ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმი

✧ თემის სტრუქტურა:

29.1. კორპორაციის (საწარმოს) ფინანსური კრიზისის დიაგნოსტიკა;
29.2 კორპორაციის (საწარმოს) ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმი;
29.3. ფინანსური სანაციის პროცესში კორპორაციის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის მართვა;
29.4. კორპორაციის რეორგანიზაციის ფინანსური ასპექტები;
29.5. კორპორაციების (საწარმოთა) გაკოტრების პირობებში სალიკვიდაციო პროცედურების ფინანსური უზრუნველყოფა.

თემის მიზანი:

1. კორპორაციის ფინანსური კრიზისის დიაგნოსტიკის საფუძველზე ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმის ფორმირება.
2. კორპორაციის რესტრუქტურიზაციისა და რეორგანიზაციის ფინანსური ასპექტების ჩამოყალიბება.
3. კორპორაციების გაკოტრების პირობებში სალიკვიდაციო პროცედურებში გაცნობიერება.

თემის შესწავლის შემდეგ თქვენ შეძლებთ:

1. კორპორაციის ფინანსური კრიზისის ფუნდამენტური დიაგნოსტიკის განხორციელებას, ფინანსური კრიზისის წარმოქმნის საფრთხის შეფასებას.
2. კრიზისული განვითარების განმსაზღვრელი ეგზო–ენდოგენური ფაქტორების ანალიზსა და გაკოტრების ალბათობის შეფასების ალტმანის მოდელის გაცნობიერებას.
3. კორპორაციის ფინანსური სტაბილიზაციის ალგორითმის ათვისებას და შიდა მექანიზმების ფორმირებას მდგრადი ზრდის მოდელის საფუძველზე.
4. გააცნობიეროთ ანტიკრიზისული მართვის ვარიანტულობის საილუსტრაციო მაგალითები კორპორაციის დავალიანების რესტრუქტურიზაციისა ფინანსური სანაციის პროცესში.
5. გააცნობიეროთ კომპანიის რეორგანიზაციის ძირითადი ფორმები: გაერთიანების სახეების კლასიფიკაცია (შერწყმა და შთანთქმა).
6. გააცნობიეროთ გაერთიანების ეფექტიანობის–სინერგიული ეფექტი.
7. გააცნობიეროთ კორპორაციების გაკოტრების პირობებში სალიკვიდაციო პროცედურების ფინანსური უზრუნველყოფის საკითხები.

თემის ძირითადი კონცეფციური და საკვანძო საკითხები:

კორპორაციის ფინანსური კრიზისის დიაგნოსტიკა; კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის მასშტაბების წინასწარი შეფასება; კრიზისული ფინანსური განვითარების ეგზო–ენდოფაქტორების სისტემა; ანტიკრიზისული ფინანსური მართვა; ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმი; მდგრადი ზრდის მარტივი მოდელი; კომპანიის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის ძირითადი ფორმები.

თემა 29. კორპორაციის ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმი

29.1 კორპორაციის (საწარმოს) ფინანსური კრიზისის დიაგნოსტიკა

კორპორაციის (საწარმოს) ფინანსური კრიზისის **დიაგნოსტიკა** წარმოადგენს მიზნობრივი ფინანსური ანალიზის სისტემას, რომელიც მიმართულია კორპორაციის კრიზისული განვითარების შესაძლო ტენდენციებისა და ნეგატიური შედეგების გამოვლენისაკენ. ფინანსური კრიზისის **დიაგნოსტიკა იყოფა** ორ ძირითად სისტემად:

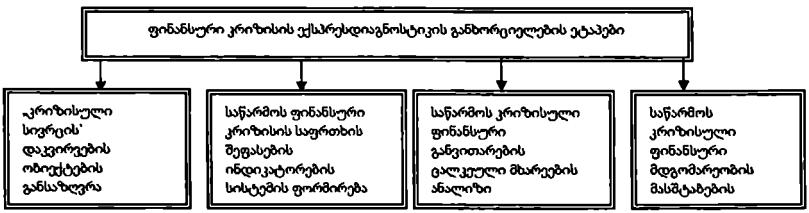
1) ფინანსური კრიზისის ექსპრესდიაგნოსტიკის სისტემა

2) ფინანსური კრიზისის ფუნდამენტური დიაგნოსტიკის სისტემა.

განვიხილოთ თითოეული მათგანი:

1. **ფინანსური კრიზისის ექსპრესდიაგნოსტიკა,** რომელიც კორპორაციის (საწარმოს) ფინანსური განვითარების კრიზისული პარამეტრების რეგულარული შეფასების სისტემას ახასიათებს, ხორციელდება მისი **ფინანსური აღრიცხვის** მონაცემების საფუძველზე ანალიზის სტანდარტული ალგორითმების მიხედვით, რომლის ძირითადი **მიზანია** კომპანიის კრიზისული განვითარების ნიშნების ადრეული აღმოჩენა და მისი კრიზისული მდგამარეობის მასშტაბების წინასწარი შეფასება.

კორპორაციის (კომპანიის) ფინანსური კრიზისის ექსპრესდიაგნოსტიკა ხორციელდება შემდეგი ძირითადი ეტაპების მიხედვით, რომელთა ძირითადი არსი განხილულია ქვემოთ (იხ. ნახ.29.1), კერძოდ:

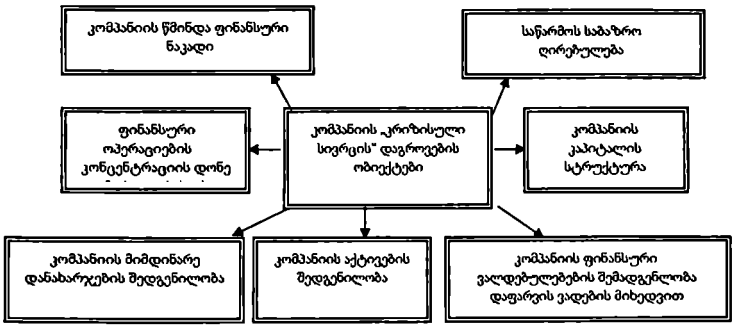


ნახ.29.1. კომპანიის ფინანსური კრიზისის ექსპრესდიაგნოსტიკის განხორციელების ალგორითმი

ა) **„კრიზისული სივრცის" დაკვირვების ობიექტების განსაზღვრა,** რომელიც ახდენს კომპანიის ფინანსური კრიზისის წარმოშობის **საფრთხის** რეალიზაციას. ბიზნეს-პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ თანამედროვე ეკონომიკურ პირობებში კომპანიის ფინანსური საქმიანობის პრაქტიკულად ყველა ასპექტი შეიძლება ახდენდეს მისი გაკოტრების საფრთხის გენერირებას. შესაბამისად, "კრიზისული სივრცის" დაკვირვების სისტემა უნდა აიგოს ამ საფრთხის გენერირების ხარისხის გათვალისწინებით ამ კრიტერიუმების შედარებით არსებითი **ობიექტების** გამოყოფის გზით (იხ. ნახ 29.2);

ბ) კომპანიის ფინანსური კრიზისის წარმოქმნის მუქარების (საფრთხის) შეფასების ინდიკატორების სისტემის ფორმირება. ასეთი ინდიკატორები ყალიბდება

„კრიზისული სივრცის“ დაკვირვების ყოველი ობიექტის მიხედვით. ფორმირების პროცესში ყველა



ნახ. 29.2. კომპანიის „კრიზისული სივრცის“ დაკვირვების ძირითადი ობიექტების სქემა.

ინდიკატორი–მაჩვენებელი იყოფა რაოდენობრივ (გამოხატული აბსოლუტურ სიდიდეებში) და სტრუქტურულ მაჩვენებლებად (გამოხატული შეფარდებითი მაჩვენებლებით). ფინანსური კრიზისის წარმოქმნის საფრთხეების შეფასების ამ ინდიკატორებიდან ძირითადები წარმოდგენილია ცხრილ 29.1–ში, რომელიც შეიძლება გაფართოვდეს მისი ფინანსური საქმიანობისა და დიაგნოსტიკის მიზნების გათვალისწინებით;

გ) სტრატეგიული მეთოდებით განხორციელებული კომპანიის კრიზისული ფინანსური განვითარების ცალკეული მხარეების ანალიზის საფუძველია ფაქტობრივი მაჩვენებლების (ინდიკატორების) შედარება საგეგმო (ნორმატიულ) მაჩვენებლებთან და გადახრის სიდიდის გამოვლენა დინამიკაში. ნეგატიური გადახრების სიდიდის ზრდა დინამიკაში ახასიათებს კრიზისული მოვლენების ზრდას კომპანიის ფინანსურ საქმიანობაში, რაც მისი ფინანსური კრიზისის წარმოქმნის გენერირებას ახდენს.

კორპორაციის კრიზისული ფინანსური განვითარების ცალკეული მხარეების ანალიზის პროცესში გამოიყენება მისი შემდეგი სტრატეგიული მეთოდები:

- ჰორიზონტალური (ტრენდული) ფინანსური ანალიზი;
- ვერტიკალური (სტრუქტურული) ფინანსური ანალიზი;
- შედარებითი ფინანსური ანალიზი;

ცხრილი 29.1. კომპანიის ფინანსური კრიზისის წარმოქმნის საფრთხის შეფასება

„კრიზისული სივრცის“ დაკვირვების ობიექტები	ინდიკატორი– მაჩვენებლები	
	რაოდენობრივი	სტრუქტურული
1	2	3
კომპანიის წმინდა ფულადი ნაკადები	1.წმინდა ფულადი ნაკადების სიდიდე კომპანიაში მთლიანად. 2.წმინდა ფულადი ნაკადების სიდიდე კომპანიაში საოპერაციო საქმიანობის მიხედვით.	1.წმინდა ფულადი ნაკადების საკმარისობის კოეფიციენტი 2. ფულადი ნაკადების ლიკვიდურობის კოეფიციენტი. 3.ფულადი ნაკადების ეფექტიანობის

		კოეფიციენტი. 4. წმინდა ფულადი ნაკადების რეინვესტირების კოეფიციენტი
2. კომპანიის საბაზრო ღირებულება	კომპანიის წმინდა აქტივების ოდენობა საბაზრო ღირებულებით	1.კომპანიის საბაზრო ღირებულება 2.კომპანიის ღირებულება მოგების კაპიტალიზაციის კოეფიციენტის მიხედვით
3. კომპანიის კაპიტალის სტრუქტურა	1. კომპანიის საკუთარი კაპიტალის სიდიდე 2.კომპანიის ნასესხები კაპიტალის სიდიდე	1.ავტონომიის კოეფიციენტი 2.ფინანსირების კოეფიციენტი (ფინანსური ლევერიჯის კოეფიციენტი) 3.გრძელვადიანი ფინანსური დამოუკიდებლობის კოეფიციენტი
4.კორპორაციის (კომპანიის) ფინანსური ვალდებულებების შემადგენლობა სსრნაფო დაფარვის მიხედვით	1.გრძელვადიანი ფინანსური ვალდებულებების ოდენობა 2.მოკლევადიანი ფინანსური ვალდებულებების ოდენობა 3.ფინანსური კრედიტის სიდიდე 4.მიმდინარე ვალდებულებების სიდიდე 5.სასაქონლო (კომერციული) კრედიტის სიდიდე	1.გრძელვადიანი და მოკლევადიანი ფინანსური ვალდებულებების დამოკიდებულების კოეფიციენტი 2.მოზიდული ფინანსური და სასაქონლო კრედიტების დამოკიდებულების კოეფიციენტი 3.გადაუდებელი ფინანსური ვალდებულებების კოეფიციენტი მათ საერთო ოდენობაში 4.საკრედიტო დავალიანების მიმოქცევის პერიოდი
5. კორპორაციის აქტივების შემადგენლობა	1.არასაბრუნავი აქტივების სიდიდე 2.საბრუნავი აქტივების სიდიდე 3მიმდინარე დებიტორული დავალიანების სიდიდე მთლიანად 8.შ.გადავადებულის 4.ფულადი აქტივების სიდიდე	1.აქტივების მანეკრირების კოეფიციენტი 2.მაღალლიკვიდური აქტივებით უზრუნველყოფის კოეფიციენტი 3.გადახდის მზა საშუალებებით უზრუნველყოფის კოეფიციენტი 4.მიმდინარე გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტი 5.აბსოლუტური გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტი 6.დებიტორული და კრედიტორული დავალიანების ურთიერთდამოკიდებულების კოეფიციენტი. 7.დებიტორული დავალიანების მიმოქცევის პერიოდი 8.საოპერაციო ციკლის ხანგძლივობა
6. კომპანიის მიმდინარე ხარჯების შემადგენლობა	1. დანახარჯების საერთო სიდიდე 2.მუდმივი მიმდინარე ხარჯების სიდიდე	1.მიმდინარე ხარჯების დონე პროდუქციის საერთო რეალიზაციაში 2.მიმდინარე ცვალებადი ხარჯების დონე 3.საოპერაციო ლევერიჯის კოეფიციენტი
7. ფინანსური ოპერაციების კონცენტრაციების დონე მაღალი რისკის ზონაში		3. კრიტიკული რისკის დონე 4. კატასტროფული რისკის დონე

- ფინანსური კოეფიციენტების ანალიზი;
- ფინანსური რისკების ანალიზი;
- „დიუპონის მოდელზე“ დაფუძნებული ინტეგრალური ფინანსური ანალიზი და სხვა;

დ) კომპანიის კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის წინასწარი შეფასება, რომელიც ხორციელდება კომპანიის კრიზისული განვითარების ცალკეული განვითარების ცალკეული მხარეების ანალიზის საფუძველზე რიგი წინა პერიოდების მიხედვით. ფინანსური მენეჯმენტის პრაქტიკა კორპორაციის კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის მასშტაბების შეფასებისას იყენებს სამ პრინციპულ მახასიათებელს:

1) მსუბუქი ფინანსური კრიზისი;

2) ღრმა ფინანსური კრიზისი;

3) კატასტროფული ფინანსური კრიზისი.

კორპორაციის (კომპანიის) კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის მასშტაბების წინასწარი შეფასების ასპექტები „ფინანსური სივრცის“ დაკვირვების ცალკეული ობიექტების ძირითადი ინდიკატორების მიხედვით შემოთავაზებულია ცხრილ 29.2–ში.

ამრიგად, ექსპრეს–დიაგნოსტიკის სისტემა უზრუნველყოფს კორპორაციის (საწარმოს) კრიზისული განვითარების ნიშნების წინასწარ აღმოჩენას და შესაძლებელს ხდის მიღებული იქნეს ოპერეტიული ღონისძიებები მათ გასანეიტრალებლად. მისი წინასწარ გამაფრთხილებელი ეფექტი განსაკუთრებით თვალშისაცემია მსუბუქი ფინანსური კრიზისის სტადიაზე, ხოლო კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის სხვა მასშტაბების პირობებში იგი აუცილებლად უნდა შეივსოს ფუნდამენტური დიაგნოსტიკის სისტემით.

2. ფინანსური კრიზისის ფუნდამენტური დიაგნოსტიკის სისტემა, რომელიც კორპორაციის კრიზისული ფინანსური განვითარების პარამეტრების შეფასების სისტემას ახასიათებს, ხორციელდება ფაქტორული ანალიზისა და პროგნოზირების მეთოდების საფუძველზე (იხილეთ დაწვრილებით თემა 18).

ცხრილი29.2 კორპორაციის (კომპანიის) კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის მასშტაბების წინასწარი შეფასება

„კრიზისული სივრცის“ დაკვირვების ობიექტები	კომპანიის კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის მასშტაბები		
	მსუბუქი ფინანსური კრიზისი	ღრმა ფინანსური კრიზისი	კატასტროფული ფინანსური კრიზისი
1	2	3	4
1.წმინდა ფულადი ნაკადი	ფულადი ნაკადის ლიკვიდურობის შემცირება	წმინდა ფულადი ნაკადის უარყოფითი მნიშვნელობა	წმინდა ფულადი ნაკადი მკვეთრად უარყოფითი მნიშვნელობა
2.კომპანიის საბაზრო ღირებულება	კომპანიის საბაზრო ღირებულების სტაბილიზაცია	კომპანიის საბაზრო ღირებულების შემცირების ტენდენცია	კომპანიის საერთო ღირებულების მკვეთრი შემცირება
3.კომპანიის კაპიტალის სტრუქტურა	ავტონომიის კოეფიციენტის შემცირება	ფინანსური ლევერიჯის კოეფიციენტის ზრდა და ეფექტის შემცირება	ფინანსური ლევერიჯის ძალზე მაღალი კოეფიციენტი და ეფექტის არარსებობა
4.კომპანიის ფინანსური ვალდებულებების შემადგენლობა დაფარვის სისწრაფის მიხედვით	მოკლევადიანი ფინანსური ვალდებულებების სიდიდის და ხვედრითი წილის გადიდება	გადაუდებელი ფინანსური ვალდებულებების მაღალი კოეფიციენტი	გადაუდებელი ფინანსური ვალდებულებების ძალზე მაღალი კოეფიციენტი
5.კომპანიის აქტივების შემადგენლობა	აბსოლუტური გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტის შემცირება	აბსოლუტური და მიმდინარე გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტების არსებითი შემცირება	აბსოლუტური გადახდისუნარობა ფულადი აქტივების არარსებობის გამო
6.კომპანიის მიმდინარე დანახარჯების შემადგენლობა	ცვალებადი ხარჯების დონის ზრდის ტენდენცია	საოპერაციო ლევერიჯის მაღალი კოეფიციენტი ცვალებადი ხარჯების დონის ზრდის ტენდენციის პირობებში	საოპერაციო ლევერიჯის ძალზე მაღალი კოეფიციენტი მიმდინარე დანახარჯების საერთო დონის ზრდის ტენდენციის პირობებში
7.ფინანსური ოპერაციების კონცენტრაციის დონე მაღალი რისკისზონებში	კაპიტალის დაბანდების კოეფიციენტის ზრდა კრიტიკული რისკის ზონაში	კაპიტალის უპირატესი დაბანდება კრიტიკული რისკის ზონაში	კაპიტალის დაბანდების მნიშვნელოვანი წილი კატასტროფული რისკის ზონაში

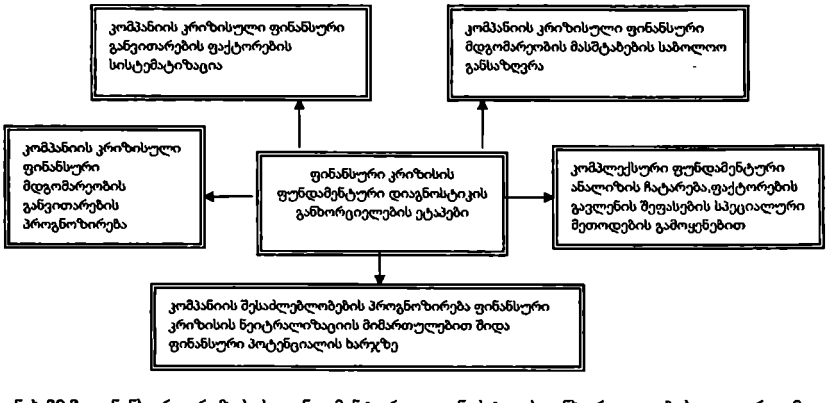
ფინანსური კრიზისის ფუნდამენტალური დიაგნოსტიკის ძირითადი მიზნებია:
ა) კომპანიის ფინანსური განვითარების კრიზისული პარამეტრების შეფასების შედეგების გაღრმავება, რომელიც მიღებულია ექსპრესდიაგნოსტიკის პროცესში;

ბ) კომპანიის კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის მასშტაბების მიღებული წინასწარი შეფასების დადასტურება;

გ) იმ ცალკეული ფაქტორების განვითარების პროგნოზირება, რომელებიც ახდენენ კომპანიის ფინანსური კრიზისის საფრთხის და მისი ნეგატიური შედეგების გენერირებას.

დ) კომპანიის იმ შესაძლებლობების შეფასება და პროგნოზირება, რომლებიც ახდენს ფინანსური კრიზისის ნეიტრალიზაციას შიდა ფინანსური პოტენციალის ხარჯზე.

ფინანსური კრიზისის ფუნდამენტური დიაგნოსტიკის განხორციელების ალგორითმი იხ.ნახ.29.3.



ნახ.29.3. ფინანსური კრიზისის ფუნდამენტური დიაგნოსტიკის განხორციელების ალგორითმი.

კომპანიის ფინანსური კრიზისის ფუნდამენტური დიაგნოსტიკის განხორციელების ალგორითმი იმ ძირითადი ფაქტორების სისტემატიზაციაა, რომლებიც განაპირობებს კომპანიის კრიზისულ ფინანსურ განვითარებას. ფაქტორული ანალიზი და პროგნოზირება შეადგენს ფინანსური კრიზისის ფუნდამენტალური დიაგნოსტიკის საფუძველს, ამიტომ ცალკეული ფაქტორების სისტემატიზაციას, რომელიც ექვემდებარება კვლევას, პირველხარისხოვანი მნიშვნელობა უნდა მიენიჭოს.

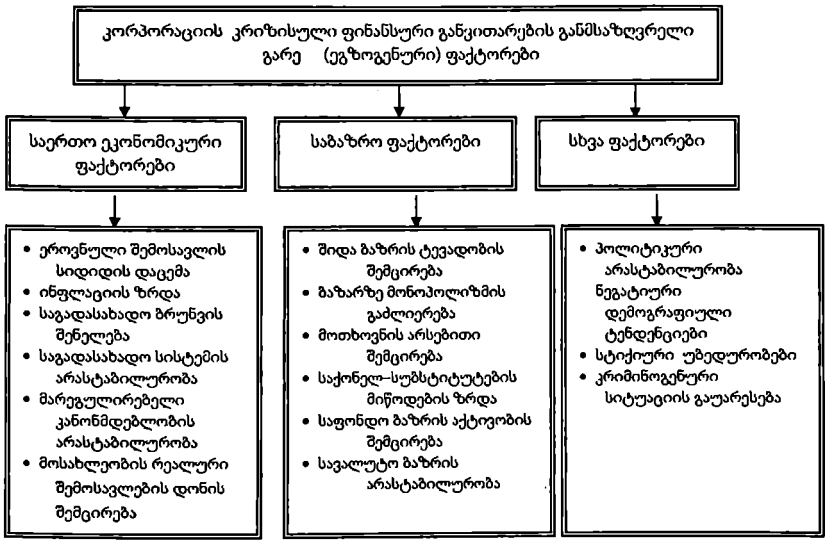
კვლევისა და შეფასების პროცესში ეს ფაქტორები იყოფა ორ ძირითად ჯგუფად: ა) ფაქტორები, რომლებიც არ არის დამოკიდებული კორპორაციის საქმიანობაზე (გარე, ანუ ეგზოგენური, ფაქტორები); ბ) ფაქტორები, რომლებიც დამოკიდებულია კომპანიის საქმიანობაზე (შიდა, ანუ ენდოგენური, ფაქტორები).

განვიხილოთ თვითოეული მათგანი:

ა) კრიზისული ფინანსური განვითარებისა და გარე ფაქტორები ანალიზის დროს, თავის მხრივ, იყოფა სამ ჯგუფად (იხ, ნახ 29.4):

1) ქვეყნის საერთო განვითარების სოციალურ–ეკონომიკური ფაქტორები. ამ ფაქტორების შემადგენლობაში განიხილება მხოლოდ ისინი, რომლებიც ნეგატიურ ზემოქმედებას ახდენენ მოცემული ეკონომიკის საქმიანობაზე, ე.ი ახდენენ მისი ფინანსური საფრთხის ფორმირებას;

2) საბაზრო ფაქტორები. ამ ფაქტორების განხილვისას იკვლევენ ამ კომპანიის როგორც სასაქონლო (წედლეულის და მასალების), ისე გამოშვებული პროდუქციის, ასევე ფინანსური ბაზრის განვითარების ტენდენციებს;
3) სხვა გარე ფაქტორები. მათ შემადგენლობას ორგანიზაცია განსაზღვრავს დამოუკიდებლად თავისი საქმიანობის სპეციფიკის გათვალისწინებით.
ბ) კრიზისული ფინანსური განვითარების შიდა ფაქტორები ანალიზის დროს ასევე იყოფა სამ ჯგუფად კომპანიის ფულადი ნაკადების ფორმირების თავისებურებაზე დამოკიდებულებით (იხ ნახ 29.5):



ნახ.29.4 კორპორაციის კრიზისული ფინანსური განვითარების გარე ფაქტორების სისტემა.

1) საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფაქტორები;
2) საინვესტიციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფაქტორები
3) ფინანსურ საქმიანობასთან დაკავშირებული ფაქტორები.

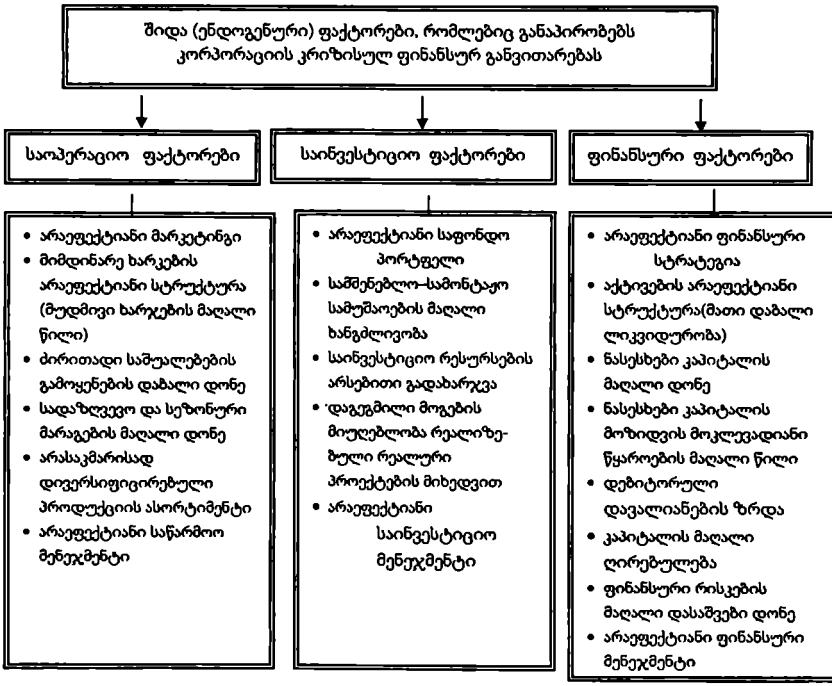
კომლექსური ფუნდამენტალური ანალიზი კორპორაციის კრიზისული ფინანსური განვითარების ცალკეული ფაქტორების გავლენის შეფასების სპეციალური მეთოდების გამოყენებით ხორციელდება. ასეთი ანალიზის საფუძველია ცალკეული ფაქტორების ნეგატიური გავლენის ხარისხის გამოვლენა კომპანიის ფინანსური განვითარების სხვადასხვა ასპექტებზე.

ასეთი ფუნდამენტალური ანალიზის განხორციელებისას გამოიყენება შემდეგი ძირითადი მეთოდები, რომლებიც ვრცლად არის განხილული (სახელმძღვანელო, იხ. თემა 19) კერძოდ:

1) ფინანსური კოეფიციენტების სრული კომპლექსური ანალიზი.ამ ანალიზის განხორციელებისას არსებითად ფართოვდება „კრიზისული სივრცის"ობიექტების

წრე, ასევე ფინანსური კრიზისის შესაძლო საფრთხის ინდიკატორი მაჩვენებლების სისტემა.

2) კორელაციული ანალიზი. ეს მეთოდი გამოიყენება ცალკეული ფაქტორების გავლენის ხარისხის განსაზღვრისათვის საწარმოს კრიზისული ფინანსური განვითარების ხასიათზე. რაოდენობრივად ამ გავლენის ხარისხი შეიძლება გაიზომოს კორელაციის ერთი ან მრავალფაქტორული მოდელების მეშვეობით. ასეთი შეფასების შედეგების მიხედვით ხორციელდება ცალკეული ფაქტორების რანჟირება კომპანიის ფინანსურ განვითარებაზე მათი ნეგატიური ზემოქმედების ხარისხის მიხედვით.



ნახ.27.5 კორპორაციის კრიზისული ფინანსური განვითარების შიდა ფაქტორების სისტემა

3) სვოტ ანალიზი [SWOT–ანალიზი]. სვოტ ანალიზის ძირითადი შინაარსი მდგომარეობს კომპანიის ძლიერი და სუსტი მხარეების ხასიათის კვლევაში ცალკეული შიდა (ენდოგენური) ფაქტორების ჭრილში, ასევე იმ ცალკეული გარე (ეგზოგენური) ფაქტორების ნეგატიური გავლენის კვლევაში, რომლებიც განაპირობებს კომპანიის კრიზისულ ფინანსურ განვითარებას.

4) „ალტმანის ანალიტიკური მოდელი“. იგი წარმოადგენს კომპანიის გაკოტრების საფრთხის ინტეგრალური შეფასების ალგორითმს, რომელიც ემყარება კომპანიის კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის დიაგნოსტირების მნიშვნელოვანი

მაჩვენებლების კომპლექსურ აღრიცხვას. გაკოტრებული კომპანიების კვლევის საფუძველზე ე. ალტმანმა განსაზღვრა ცალკეული ფაქტორების მნიშვნელობათა კოეფიციენტი გაკოტრების ალბათობის ინტეგრალურ შეფასებაში.

როგორც უკვე აღინიშნა, ალტმანის მოდელს აქვს შემდეგი სახე:

$$Z=1.2 \times X_1+1.4 X_2+ 3.3 X_3 +0.6 X_4+ 1.0x X_5, \qquad (29.1)$$

სადაც, Z - გაკოტრების საფრთხის დონის ინტეგრალური მაჩვენებელი („ალტმანის ანგარიში");

X_1 – დამოკიდებულება საბრუნავ აქტივებსა (მუშა კაპიტალი) და საწარმოს მთელ აქტივებს შორის;

X_2 –კაპიტალის რენტაბელობის დონე;

X_3–აქტივების შემოსავლიანობის დონე;

X_4 –საკუთარ და ნასესხებ კაპიტალებს შორის დამოკიდებულების კოეფიციენტი;

X_5– აქტივების ბრუნვადობა (ბრუნვათა რიცხვში).

კომპანიის გაკოტრების საფრთხის დონე „ალტმანის მოდელის" მიხედვით ფასდება შემდეგი სკალით (იხ.ნახ.29.3).

ცხრილი 29.3

"Z" მაჩვენებლის მნიშვნელობა	გაკოტრების ალბათობა
1.8–მდე	ძალზე მაღალი
1.81 – 2.70	მაღალი
2,71 – 2. 99	შესაძლო
3.00 და მეტი	ძალზე დაბალი

ამ მოდელის გამოყენების შედარებითი სიმარტივის მიუხედავად ფინანსური კრიზისისა და გაკოტრების საფრთხის შეფასებაში, ჩვენს ეკონომიკურ პირობებში იგი სათანადო ობიექტური შედეგის მიღების საშუალებას არ იძლევა. ეს განპირობებულია ცალკეული მაჩვენებლების აღრიცხვაში განსხვავებით, მათ ფორმირებაზე ინფლაციის გავლენით, ცალკეული აქტივების საბალანსო და საბაზრო ღირებულებას შორის არსებული განსხვავებით და სხვა ობიექტური მიზეზებით, რომლებიც განსაზღვრავს იმ მაჩვენებლების მნიშვნელობათა კოეფიციენტების კორექტივების აუცილებლობას, რომლებიც მოტანილია ალტმანის მოდელში და კომპანიის კრიზისული მდგომარეობის შეფასების რიგი სხვა მაჩვენებლების აღრიცხვაში.

კორპორაციის კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის განვითარების პროგნოზირება ცალკეული ფაქტორის ნეგატიური ზემოქმედების გათვალისწინებით ხორციელდება ცალკეული მრავალფაქტორული რეგრესიული მოდელების შემუშავების საფუძველზე. ამ მიზნით გამოიყენება სვოტ –ანალიზის და სხვა მეთოდების ანალიტიკური აპარატი, რომელიც ადრე თანმიმდევრულად გვქონდა განხილული სახელმძღვანელოს 18–19 თემებში ანალიზის პრინციპების გაცნობისას. პროგნოზირების პროცესში გაითვალისწინება ის ფაქტორები, რომლებიც არსებით ნეგატიურ გავლენას ახდენს ფინანსურ განვითარებაზე და განავითარებს მიმდინარე პერიოდში კორპორაციის ფინანსური, კრიზისის საფრთხეს.

ფინანსური კრიზისის ნეიტრალიზაციის მიმართ ორგანიზაციის შესაძლებლობების პროგნოზირება შიდა ფინანსური პოტენციალის ხარჯზე

განისაზღვრება იმით, თუ რამდენად სწრაფად და რაოდენობით შეუძლია ორგანიზაციას:

ა) უზრუნველყოს წმინდა ფულადი ნაკადის ზრდა;

ბ) შეამციროს ფინანსური ვალდებულების საერთო სიდიდე;

გ) მოახდინოს თავისი ფინანსური ვალდებულებების რესტრუქტურიზაცია მათი მოკლევადიანი ფორმიდან გრძელვადიან ფორმაში გადაყვანის გზით;

დ) შეამციროს მიმდინარე ხარჯების დონე და საოპრაციო ლევერიჯის კოეფიციენტი;

ე) შეამციროს ფინანსური რისკების დონე თავის საქმიანობაში;

ვ) დადებითად შეცვალოს სხვა ფინანსური მაჩვენებლები ცალკეული ფაქტორების ნეგატიური ზემოქმედების მიუხედავად.

ამრიგად, კორპორაციის შესაძლებლობების განზოგადოებული შეფასება ფინანსური კრიზისის ნეიტრალიზაციის თვალსაზრისით მოკლევადიან პერსპექტიულ პერიოდში შესაძლებელს ხდის მიღებული იქნეს ფირმის მოკლევადიანი ფინანსური კრიზისის შესაძლო ნეიტრალიზაციის კოეფიციენტის პროგნოზული დინამიკა.

კორპორაციის კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის მასშტაბის საბოლოო განსაზღვრა, კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის მასშტაბის იდენტიფიკაცია უნდა მოიცავდეს გაკოტრების ფუნდამენტალური დიაგნოსტიკის ანალიტიკურ და საპროგნოზო შედეგებს და მან უნდა განსაზღვროს კორპორაციის ფინანსური წონასწორობის აღდგენის შესაძლო მიმართებები.

ცხრილ 29.4–ში მოტანილია კორპორაციის კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის მასშტაბების მახასიათებლების კრიტერიუმები, ასევე მათი რეაგირების შედარებით ადეკვატური ხერხები, (შესაბამისი დამცავი ფინანსური მექანიზმების სისტემის ჩათვლით).

ცხრ. 29.4 კორპორაციის კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის მასშტაბების შეფასება და მათზე რეაგირების ხერხები.

კორპორაციის კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის მასშტაბები	რეაგირების ხერხები
მსუბუქი ფინანსური კრიზისი	მიმდინარე ფინანსური მოქმედების ნორმალიზაცია
ღრმა ფინანსური კრიზისი	ფინანსური სტაბილიზაციის შიდა მექანიზმების სრული გამოყენება
კატასტროფული ფინანსური კრიზისი	გარე სანაციის ეფექტიანი ფორმების ძიება (წარუმატებლობის შემთხვევაში ლიკვიდაცია)

ამრიგად, ფინანსური კრიზისის ფუნდამენტური დიაგნოსტიკა შესაძლებელს ხდის მიღებული იქნეს კორპორაციის კრიზისული ფინანსური მდგომარეობის სრული სურათი და მოხდეს მისი სამომავლო ფინანსური გაჯანსაღების ფორმებისა და მეთოდების კონკრეტიზება.

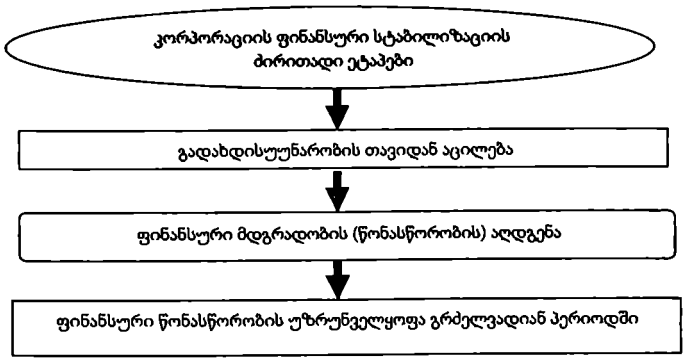
29.2 კორპორაციის (საწარმოს) ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმი

ფინანსური სტრატეგიების მართვის სისტემაში მნიშვნელოვანია ფინანსური სტაბილიზაციის შიდა მექანიზმების ფართოდ გამოყენება, რამდენადაც სტრატეგიული მექანიზმების წარმატებული გამოყენება შესაძლებელს ხდის არა მარტო მოხსნას გაკოტრების საფრთხის ფინანსური სტრესი, არამედ მნიშვნელოვანწილად ათავისუფლებს კორპორაციას ნასესხები კაპიტალის გამოყენებაზე დამოკიდებულებისგან და აჩქარებს მისი ეკონომიკური განვითარების ტემპებს.

კორპორაციის ფინანსური სტაბილიზაციის ალგორითმი იხ. ნახ. 29.6-ში.

1. **გადახდისუუნარობის თავიდან აცილება.** რა მასშტაბითაც არ უნდა ფასდებოდეს კორპორაციის კრიზისული მდგომარეობის დონითაც დიაგნოსტიკის შედეგების მიხედვით (იხ. ქვეთემა 29.1), შედარებით გადაუდებელი ამოცანა მისი ფინანსური სტაბილიზაციის ღონისძიებათა სისტემაში არის მისი გადახდისუნარიანობის აღდგენა კორპორაციის გადაუდებელი ფინანსური ვალდებულებების მიხედვით იმისათვის, რომ მოხდეს გაფრთხილება გაკოტრების პროცედურის აღმოცენებისთვის.

2. **ფინანსური მდგრადობის (წონასწორობის) აღდგენა.** თუმცა კომპანიის გადახდისუუნარობა შეიძლება თავიდან იქნეს აცილებული მოკლე პერიოდის განმავლობაში რიგი ავარიული ფინანსური ოპერაციების განხორციელების ხარჯზე გადახდისუუნარობის გენერირებადი მიზეზები შეიძლება უცვლელი



ნახ. 29.6. კორპორაციის ფინანსური სტაბილიზაციის ალგორითმი.

დარჩეს, თუკი კორპორაციის ფინანსური მდგრადობის უსაფრთხო დონე არ იქნება აღდგენილი. ეს შესაძლებელს გახდის თავიდან იქნეს აცილებული ფინანსური კრიზისის განახლების საფრთხე არა მარტო მოკლევადიან, არამედ უფრო ხანგრძლივი დროის მონაკვეთში.

3. **ფინანსური წონასწორობის აღდგენა გრძელვადიან პერიოდში.** სრული ფინანსური სტაბილიზაცია მიიღწევა მხოლოდ მაშინ, როცა კორპორაცია უზრუნველყოფს ხალგრძლივ ფინანსურ წონასწორობას მისი ეკონომიკური განვითარების პროცესში, ე.ი. როცა მან შექმნა წინაპირობები გამოყენებული კაპიტალის ღირებულების სტაბილური შემცირებისათვის და თავისი საბაზრო

ღირებულების მუდმივი ზრდისთვის. ეს ამოცანა მოითხოვს ეკონომიკური განვითარების ტემპების დაჩქარებას კორპორაციის ფინანსურ სტრატეგიაში ცალკეულ პარამეტრებში გარკვეული კორექტივების შეტანის საფუძველზე. ფინანსურმა სტრატეგიამ, რომელიც კორექტირებულია არახელსაყრელი ფაქტორების გათვალისწინებით, უნდა უზრუნველყოს კორპორაციის საოპერაციო საქმიანობის მდგრადი განვითარების მაღალი ტემპები გაკოტრების საფრთხის იმავდროული ნეიტრალიზაციის ფონზე, მომავალ პერიოდში.

კორპორაციის ფინანსური სტაბილიზაციის ყოველ ეტაპს შეესაბამება განსაზღვრული შიდა მექანიზმები, რომლებიც კორპორაციის ფინანსური მენეჯმენტის პრაქტიკაში მიღებულია დაიყოს ოპერატიულ, ტაქტიკურ და სტრატეგიულ მექანიზმებად (იხ. ცხრილი 29.5).

ცხრილი 29.5. კორპორაციის ფინანსური სტაბილიზაციის შიდა მექანიზმები

ფინანსური სტაბილიზაციის ეტაპები	ფინანსური სტაბილიზაციის შიდა მექანიზმები		
	ოპერატიული	ტაქტიკური	სტრატეგიული
1.გადახდისუუნარობის თავიდან აცილება	ღონისძიებების სისტემა, რომელიც ემყარება პრინციპს „ზედმეტის განთესვა“		
2. ფინანსური მდგრადობის აღდგენა		ღონისძიებების სისტემა, რომელიც ემყარება პრინციპს „საწარმოს შეკუმშვა“	
3. ფინანსური წონასწორობის უზრუნველყოფა გრძელვადიან პერიოდში			ღონისძიებების სისტემა,რომელიც ემყარება „მდგრადი ზრდის მოდელის“ გამოყენებას

განვიხილოთ თითოეული მათგანი

1. ფინანსური სტაბილიზაციის ოპერატიული მექანიზმი, რომელიც ემყარება „ზედმეტის განთესვის“ პრინციპს, წარმოადგენს კორპორაციის „დამცავ“ რეაქციას არახელსაყრელ ფინანსურ განვითარებაზე და მოკლებულია რომელიმე შემტევ მმართველობით გადაწყვეტილებას. ფინანსური სტაბილიზაციის ოპერატიული მექანიზმი წარმოადგენს იმ ღონისძიებათა სისტემას, რომელბიც მიმართულია, ერთის მხრივ, კორპორაციის მიმდინარე შიდა და გარე ფინანსური ვალდებულებების სიდიდის შემცირებისაკენ მოკლევადიან პერიოდში და, მეორე მხრივ, იმ ფულადი აქტივების გადიდებისაკენ, რომლებიც უზრუნველყოფს ამ ვალდებულებების დაფარვას. ამ მექანიზმს საფუძვლად უდევს „ზედმეტის მოცილების“ პრინციპი, რომელიც განსაზღვრავს, როგორც მისი მიმდინარე მოთხოვნების სიდიდის შემცირების აუცილებლობას, ისე ცალკეული სახის ლიკვიდური აქტივების შემცირებასაც მათი ფულად ფორმაში სასწრაფოდ კონვერსიის მიზნით.

ფინანსური სტაბილიზაციის ოპერატიული მექანიზმის შესაბამისი მიმართულების შერჩევა ნაკარნახევია კორპორაციის **რეალური გადახდისუუნაროობის** ხასიათით, რომლის **ინდიკატორია მიმდინარე წმინდა გადახდისუნარიანობის** კოეფიციენტი. ადრე განხილული ტრადიციული მიმდინარე გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტისგან (იხ. სახელმძღვანელოს 19.7. ქვეთემა) განსხვავებით იგი მოითხოვს როგორც საბრუნავი აქტივების შემადგენლობის კორექტირებას, ისე მოკლევადიანი ფინანსური ვალდებულებების კორექტირებასაც.

საბრუნავი აქტივების შემადგენლობიდან გამოირიცხება მათი შემდეგი არალიკვიდური ნაწილი (მოკლევადიან პერიოდში): უიმედო დებიტორული დავალიანება; სასაქონლო-მატერიალ;ური ფასეულობების არალიკვიდური აქტივები.

მოკლევადიანი ფინანსური ვალდებულებების შემადგენლობიდან გამო-ირიცხება მათი ის შიდა ნაწილი, რომელიც შეიძლება გადატანილი იქნეს ფინანსური სტაბილიზაციის დასრულების პერიოდში, ესენია: გადახდების დაქვემდებარებული ანგარიშსწორებები დივიდენდების და პროცენტების მიხედვით, ანგარიშსწორებები ქალიშვილ კომპანიებთან (ფილიალებთან).

ამ კორექტივების გათვალისწინებით წმინდა მიმდინარე **გადახდისუუნაროობის კოეფიციენტი გაითვლება ფორმულით:**

$$= \frac{\text{ОА} - \text{ОАН}}{\text{КФО} - \text{КФО}_{\text{ВО}}}$$

КЧТП , სადაც (29.2)

КЧТП - წმინდა მიმდინარე გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტია მისი კრიზისული განვითარების პირობებში;

ОА - მთელი საბრუნავი აქტივების სიდიდე;

ОАн - არალიკვიდური საბრუნავი აქტივების სიდიდე (მოკლევადიან პერიოდში);

КФО - მთელი მოკლევადიანი (მიმდინარე) ფინანსური ვალდებულებების სიდიდე;

КФОво - შიდა მიმდინარე ვალდებულებების სიდიდე, რომელთა დაფარვა შეიძლება გადადებული იქნეს მისი ფინანსური სტაბილიზაციის დასრულებამდე.

კორპორაციის წმინდა მიმდინარე გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტის გათვალისწინებით მისი ფინანსური სტაბილიზაციის ოპერატიული მექანიზმის მიმართულებების ძირითადი შინაარსია ფულადი აქტივების და მოკლევადიანი ფინანსური ვალდებულებების **დაბალანსებულობის** უზრუნველყოფა, რაც მიიღწევა სხვადასხვა მეთოდებით, რომლებიც ნაკარნახევია კორპორაციის **რეალური ფინანსური მდგომარეობის პირობებით.** კერძოდ:

1. *ლიკვიდური საბრუნავი აქტივების ნაწილის ფულად საშუალებებად კონვერსიის დაჩქარება,* რაც უზრუნველყოფს დადებითი ფულადი ნაკადის ზრდას მოკლევადიან პერიოდში, რომელიც მიიღწევა შემდეგი **ძირითადი ღონისძიებების გატარების შედეგად:**

ა) მოკლევადიანი ფინანსური ვალდებულებების პორტფელის ლიკვიდაცია;

ბ) მიმდინარე დებიტორული დავალიანების ინკასაციის დაჩქარება;

გ) მყიდველთათვის სასაქონლო (კომერციული) კრედიტის გაცემის პერიოდის შემცირება;

დ) ფასდაკლების სიდიდის გაზრდა რეალიზებულ პროდუქციაზე ნაღდი ანგარიშსწორების განხორციელებისას;

ე) სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობების მარაგების ძნელადლიკვიდური სახეების გადაფასება მოთხოვნის ფასების დონემდე მათი შემდგომი რეალიზაციის უზრუნველყოფით და სხვა.

2. *არასაბრუნავი აქტივების ნაწილობრივი დეზინვესტირების დაჩქარება,* რაც უზრუნველყოფს მოკლევადიან პერიოდში დადებითი ფულადი ნაკადის ზრდას და მიიღწევა შემდეგი ძირითადი ღონისძიებების შედეგად:

ა) საინვესტიციო პორტფელის გრძელვადიანი ფინანსური ინსტრუმენტების მაღალლიკვიდური ნაწილის რეალიზაცია;

ბ) უკანბრუნებითი ლიზინგის ოპერაციების განხორციელება, რომლის პროცესშიც საკუთრებაში ადრე შეძენილი ძირითადი საშუალებები მიეყიდება ლიზინგის გამცემს მათი ფინანსური ლიზინგის ხელშეკრულების იმავდროული გაფორმებით;

გ) გამოუყენებელი მოწყობილობების დაჩქარებული გაყიდვა მოთხოვნის ფასებში შესაბამის ბაზრებზე;

დ) მოწყობილობების არენდა, რაც ადრე გამიზნული იყო შესაძენად ძირითადი საშუალებების განახლების პროცესში და სხვა.

3. *მოკლევადიანი ფინანსური ვალდებულებების სიდიდის დაჩქარებული შემცირება,* რომელიც უზრუნველყოფს უარყოფითი ფულადი ნაკადის სიდიდის შემცირებას მოკლევადიან პერიოდში, მიიღწევა შემდეგი ძირითადი ღონისძიებების შედეგად:

ა) თამასუქების გაცემა იმ მოკლევადიანი დავალიანებების ცალკეული სახეების მიხედვით, რომლებიც უნდა დაიფაროს მიმდინარე პერიოდში;

ბ) მომწოდებლების მიერ სასაქონლო (კომერციული) კრედიტის გასაცემი პერიოდის გადიდება;

გ)ცალკეული ფორმების მიხედვით მიმდინარე შიდა დავალიანების ანგარიშსწორების გადავადება კორპორაციის ანგარიშსწორების მიხედვით.

ამგვარად, ფინანსური სტაბილიზაციის ამ ეტაპის მიზანი ჩაითვლება მიღწეულად, თუკი თავიდან იქნება აცილებული კორპორაციის მიმდინარე გადახდისუუნარობა, ე.ი. ფულადი სახსრების შემოსვლის სიდიდე გადააჭარბებს გადაუხდელი ფინანსური ვალდებულებების სიდიდეს მოკლევადიან პერიოდში. ეს იმას ნიშნავს, რომ გაკოტრების საფრთხე, რომელიც გენერირდება კომპანიის ფინანსური კრიზისით, დროის მოცემულ მიმდინარე მონაკვეთში ლიკვიდირებულია, თუმცა ატარებს, როგორც წესი, გადავადებულ ხასიათს.

2. ფინანსური სტაბილიზაციის ტაქტიკური მექანიზმი, იყენებს რა ცალკეულ დამცავ ღონისძიებებს, უპირატესად წარმოადგენს „შემტევ" ტაქტიკას, რომელიც მიმართულია ფინანსური განვითარების არახელსაყრელი ტენდენციების გარდატეხაზე და კორპორაციის ფინანსური განვითარების ფარგლებიდან გასვლაზე. ფინანსური სტაბილიზაციის ტაქტიკური მექანიზმი წარმოადგენს ღონისძიებების სისტემას, რომელიც მიმართულია კომპანიის ფინანსური წონასწორობის წერტილის მიღწევაზე მომავალ პერიოდში. ფინანსური წონასწორობის პრინციპულ მოდელს შემ,დეგი სახე აქვს:

$$ЧП_{0}+АО+\Delta АК+\Delta СФР_{П}=\Delta И_{СК}+ДФ+ПУП+СП+\Delta К+\Delta РФ \qquad (29.3)$$

სადაც:

$ЧП_{0}$ - წმინდა საოპერაციო მოგება:

АО - საამორტიზაციო ანარიცხების თანხა;

ΔАК - ააქციო (საპაიო) კაპიტალის ზრდის სიდიდე აქციების დამატებითი ემისიის დროს (საპაიო შენატანების სიდიდის გადიდება საწესდებო კაპიტალში);

ΔСФРп - საკუთარი ფინანსური რესურსების ზრდა სხვა წყაროების ხარჯზე;

ΔИск - ინვესტიციების სიდიდის ზრდა, რომელიც ფინანსდება საკუთარი წყაროების ხარჯზე;

ДФ - დივიდენდური ფონდის სიდიდე (პროცენტის გადახდის ფონდი საწარმოს მეპატრონეების დაბანდებულ კაპიტალზე);

ПУП - დაქირავებული მუშების მოგებაში მონაწილეობის პროგრამის სიდიდე (გადახდები მოგების ხარჯზე);

СП - საწარმოს სოციალური, ეკოლოგიური და სხვა გარეშე პროგრამების სიდიდე, რომლებიც ფინანსდება მოგების ხარჯზე;

ΔК - სხვაობა მიმდინარე პერიოდში გადახდისათვის გათვალისწინებული ძირითადი ვალის სიდიდესა და ამავე პერიოდში სავარაუდოდ მისაღები კრედიტის სიდიდეს შორის;

ΔРФ - კომპანიის სარეზერვო (სადაზღვევო) ფონდის სიდიდის ზრდა.

როგორც 29.3 ფორმულიდან ჩანს, მისი მარჯვენა ნაწილი შეადგენს კომპანიის საკუთარი ფინანსური რესურსების ფორმირების ყველა წყაროს, ხოლო მარცხენა ნაწილი - შესაბამისად, ამ რესურსების გამოყენების ყველა მიმართულებას. ამიტომ გამარტივებული სახით კომპანიის ფინანსური წონასწორობის მოდელი, რომლის მიღწევასაც ცდილობს ის კრიზისულ სიტუაციაში, შეიძლება წარმოდგენილი იქნეს შემდეგი სახით:

$$ОГ_{СФР} = ОП_{СФР}. \qquad (29.4)$$

სადაც:

ОГсфр - საკუთარი ფინანსური რესურსების გენერირების შესაძლო სიდიდე;

ОПсфр - საკუთარი ფინანსური რესურსების მოხმარების საჭირო სიდიდე.

მიუხედავად იმისა, თუ რა ღონისძიებებიც არ უნდა გატარდეს კომპანიის ფინანსური სტაბილიზაციის ტაქტიკური მექანიზმის გამოყენების პროცესში, ყველა ისინი მიმართული უნდა იყოს შემდეგი უტოლობის შენარჩუნებაზე

$$ОГ_{СФР} > ОП_{СФР} \qquad (29.5)$$

თუმცა რეალურ პრაქტიკაში საკუთარი ფინანსური რესურსების ოდენობის გენერირების არსებითი შესაძლებლობები (უტოლობის მარცხენა მხარე) კრიზისული განვითარების პირობებში შეზღუდულია. ამიტომ კომპანიის ფინანსური წონასწორობის წერტილის მიღწევის უზრუნველყოფის ძირითადი მიმარულება კრიზისულ პირობებში არის საკუთარი ფინანსური რესურსების მოხმარების სიდიდის შეკვეცა (უტოლობის მარჯვენა მხარე). ასეთი შემცირება დაკავშირებულია კორპორაციის როგორც საოპერაციო, ისე საინვესტიციო საქმიანობის სიდიდის შემცირებასთან და ამიტომ მას ახასიათებენ ტერმინით „კომპანიის შეკვეცა“, რომელიც ზემოთ მოყვანილი უტოლობის უზრუნველყოფის პირობებში უნდა ხორციელდებოდეს საკუთარი ფინანსური რესურსების ზრდის უზრუნველყოფის ღონისძიებების ფონზე. რაც უფრო მეტად შეძლებს კომპანია ამ უტოლობის შესაბამისი ფულადი ნაკადების დადებითად უზრუნველყოფას, მით უფრო ჩქარა მიაღწევს იგი ფინანსური წონასწორობის წერტილს, კრიზისული მდგომარეობიდან გამოსვლის პროცესში.

საკუთარი ფინანსური რესურსების გენერირების სიდიდის გადიდება, რომელიც უზრუნველყოფს უტოლობის მარცხენა ნაწილის ზრდას, მიიღწევა შემდეგი ძირითადი ღონისძიებების გატარების ხარჯზე:

ა) კომპანიის ფასისმიერი პოლიტიკის ოპტიმიზაცია, რაც უზრუნველყოფს საოპერაციო შემოსავლის დამატებით სიდიდეს;

ბ) მუდმივი ხარჯების სიდიდის შემცირება (მმართველობითი პერსონალის შემცირებისა და მიმდინარე რემონტზე ხარჯების შემცირების ჩათვლით);

გ) ცვალებადი ხარჯების დონის შემცირება (ძირითადი და დამხმარე ქვედანაყოფების კომპანიის პერსონალის შემცირების ჩათვლით; შრომის მწარმოებლურობის ამაღლებით და ა.შ.);

დ) ეფექტიანი საგადასახადო პოლიტიკის განხორციელება, რომელიც უზრუნველყოფს საგადასახადო გადახდების მინიმიზაციას კომპანიის შემოსავლებისა და მოგების სიდიდის მიმართ (რაც მიმართულია კომპანიის წმინდა მოგების სიდიდის ზრდაზე);

ე) ძირითადი საშუალებებისა და არამატერიალური აქტივების დაჩქარებული ამორტიზაციის გატარება საამორტიზაციო ნაკადის გაზრდის მიზნით;

ვ) მაღალი ცვეთის გამო გამოთავისუფლებული ან გამოუყენებელი ქონების თავისდროული რეალიზაცია;

ზ) ეფექტიანი საემისიო პოლიტიკის განხორციელება აქციების დამატებითი ემისიის (ან დამატებითი საპაიო კაპიტალის მოზიდვის) გზით.

საკუთარი ფინანსური რესურსების მოხმარების საჭირო ოდენობის შემცირება, რომელიც უზრუნველყოფს ზემოთ მოტანილი უტოლობის მარცხენა ნაწილის შემცირებას, მიიღწევა შემდეგი ძირითადი ღონისძიებების გატარების შედეგად:

ა) კომპანიის საინვესტიციო აქტივობის შემცირება მისი ყველა ფორმის მიხედვით;

ბ) საოპერაციო არასაბრუნავი აქტივების განახლების უზრუნველყოფა უპირატესად მათი არენდის (ლიზინგის) ხარჯზე;

გ) კომპანიის კრიზისული ფინანსური განვითარების ადეკვატური დივიდენდური პოლიტიკის გატარება წმინდა მოგების გადიდების მიზნით, რაც წარიმართება საწარმოო განვითარებაზე;

დ) დაქირავებული მუშაკების მოგებაში მონაწილეობის პროგრამის სიდიდის შემცირება (კრიზისული განვითარების პერიოდში არსებითად უნდა შემცირდეს პრემიალური გაცხადების სიდიდე ამ წყაროს ხარჯზე) ;

ე) კომპანიის იმ გარე სოციალურ და სხვა პროგრამებზე უარის თქმა, რომელიც მისი მოგებიდან ფინანსდება;

ვ) იმ სარეზერვო და სხვა სადაზღვევო ფონდებში გადარიცხვების შემცირება, რომლებიც ფინანსდება კომპანიის მოგების ხარჯზე და სხვა.

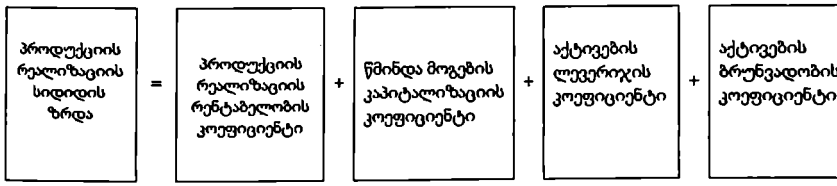
ამრიგად, ფინანსური სტაბილიზაციის ამ ეტაპის მიზანი ჩაითვლება მიღწეულად, თუკი კომპანია გავა ფინანსური წონასწორობის ზღვარზე, რაც გათვალისწინებულია კაპიტალის ფინანსური სტრუქტურის მიზნობრივი მაჩვენებლებით და უზრუნველყოფს მის სათანადო ფინანსურ სიმყარეს.

3. ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმი წარმოადგენს ფინანსური განვითარების „შემტევ“ სტრატეგიას, რომელიც უზრუნველყოფს აუცილებელი ფინანსური პარამეტრების ოპტიმიზაციას და რომელიც ექვემდებარება კორპორაციის მთლიანი ეკონომიკური ზრდის დაჩქარების მიზნებს.

ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმი. ეს არის ღონისძიებათა სისტემა, რომელიც მიმართულია კორპორაციის მიღწეული ფინანსური წონასწორობის მხარდაჭერაზე გრძელვადიან პერიოდში. ეს მექანიზმი ემყარება კომპანიის მდგრადი ზრდის მოდელის გამოყენებას, რომელიც უზრუნველყოფს მის ფინანსურ სტრატეგიას ძირითადი პარამეტრებით.

მდგრადი ზრდის მოდელის კლასიკური ვარიანტი შემოთავაზებული იქნა ამერიკელი მკვლევარის რ. ჰიგინსონის მიერ 1977 წელს. შემდეგ ამ მოდელმა მიიღო სხვადასხვა მოდიფიკაცია, რაც შემოთავაზებული იქნა სხვადასხვა ეკონომისტების მიერ.

მდგრადი ზრდის მოდელს აქვს სხვადასხვა მათემატიკური ვარიანტები კომპანიის ფინანსური სტრატეგიის გამოყენებული საბაზო მაჩვენებლების მიხედვით. ამასთანავე გასათვალისწინებელია ის გარემოება, რომ ყველა ეს საბაზო მაჩვენებელი რაოდენობრივად და ფუნქციურად ურთიერთდაკავშირებულია. ძირითადი საძიებო მაჩვენებლის გათვლის შედეგები, რომელიც მოცემული კომპანიის შეიძლება პროდუქციის რეალიზაციის სიდიდის ზრდის ტემპი იყოს, რჩება უცვლელი (კომპანიის მდგრადი ზრდის მარტივი მოდელის სქემა იხ. ნახ. 29.7)



ნახ.29.7. მდგრადი ზრდის მარტივი მოდელის სქემა.

ნახ.29.7 - ზე მოტანილი მოდელიდან, რომელიც დაყოფილია მის შემადგენელ ელემენტებად, შეიძლება დავინახოთ, რომ პროდუქციის რეალიზაციის სიდიდის ზრდის შესაძლო ტემპი, რომელიც არ არღვევს კომპანიის ფინანსურ წონასწორობას, გულისხმობს შემდეგი ოთხი კოეფიციენტის მოტანას, რომლებიც მიღწეულია მისი წონასწორობითი მდგომარეობის დროს ანტიკრიზისული მართვის წინა ეტაპზე:

1) პროდუქციის რეალიზაციის რენტაბელობის კოეფიციენტი;

2) წმინდა მოგების კაპიტალიზაციის კოეფიციენტი;

3) აქტივების ლევერიჯის კოეფიციენტი (იგი ახასიათებს „ფინანსურ ბერკეტს“, რომლითაც კორპორაციის საკუთარი კაპიტალი აყალიბებს აქტივებს, რომლებიც გამოიყენება მის სამეურნეო საქმიანობაში);

4) აქტივების ბრუნვადობის კოეფიციენტი.

თუკი კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის საბაზო პარამეტრები რჩება უცვლელი მიმდინარე პერიოდში, საანგარიშსწორებო მაჩვენებლი მიიღებს პროდუქციის რეალიზაცის სიდიდის შესაძლო ზრდის ოპტიმალურ მნიშვნელობას. ამ ოპტიმალური მნიშვნელობიდან ნებისმიერი გადახრა მოითხოვს ფინანსური რესურსების დამატებით მოზიდვას (ფინანსური წონასწორობის დარღვევა) ან მოახდენს ამ რესურსების დამატებითი სიდიდის გენერირებას, რომელიც არ უზრუნველყოფს მათ ეფექტიან გამოყენებას საოპერაციო პროცესში.

თუკი სასაქონლო ბაზრის კონიუნქტურის პირობების მიხედვით კორპორაციას არ შეუძლია გავიდეს პროდუქციის რეალიზაციის სიდიდის დაგეგმილი ზრდის ტემპის ფარგლებიდან ან, პირიქით, შეუძლია არსებითად გადააჭარბოს მას, კორპორაციის ახალი ფინანსური წონასწორობის უზრუნველსაყოფად საჭიროა სათანადო კორექტივები იქნეს შეტანილი საწარმოო ფინანსური სტრატეგიის პარამეტრებში (ე.ი. უნდა შეიცვალოს ცალკეული საბაზო ფინანსური მაჩვენებლის მნიშვნელობა).

ამრიგად, მდგრადი ზრდის მოდელი არის კორპორაციის საოპერაციო საქმიანობის სიდიდის განვითარების ოპტიმალური ტემპების რეგულატორი (პროდუქციის რეალიზაციის მოცულობის ზრდა) ან, მისი შებრუნებული ვარიანტის შემთხვევაში, - ფინანსური განვითარების ძირითადი პარამეტრების რეგულატორი (რომელიც ასახულია განხილულ კოეფიციენტებში). იგი შესაძლებლობას იძლევა განამტკიცოს მიღწეული ფინანსური წონასწორობა კორპორაციის (ფირმის) ანტიკრიზისული მართვის მოცემულ ეტაპზე მისი ეკონომიკური განვითარების გრძლევადიან პერსპექტივაში.

საილუსტრაციო მაგალითი №29.1.

მმართველობითი გადაწყვეტილებების ვარიანტულობის განსაზღვრაზე, უზრუნველყოფს კორპორაციის ფინანსურ წონასწორობას. მდგრადი ზრდის მოდელის გამოყენების საფუძველზე.

ამის საილუსტრაციოდ განვიხილავთ მაგალითს, რომელიც მოტანილია ცხრილი 29.6-ში.

1) განვიხილოთ კორპორაციის მდგრადი ზრდის შედარებით მარტივი მოდელი, რომელსაც ასეთი სახე აქვს:

$$\Delta OP = \frac{ЧП \times ККП \times A \times KO}{OP \times CK}, \text{ სადაც} \qquad (29.6)$$

ΔOP- პროდუქციის რეალიზაციის მოცულობის შესაძლო ზრდის ტემპი, რომელიც არ არღვევს კომუნიკაციის ფინანსურ წონასწორობას და გამოხატულია ათწილადით;

ЧП- წმინდა მოგების სიდიდე;

ККП - წმინდა მოგების კაპიტალიზაციის კოეფიციენტი, გამოხატული ათწილადით;

А - აქტივების ღირებულება;

КО - აქტივების ბრუნვადობის კოეფიციენტი (რამდენჯერ);

ОР- პროდუქციის რეალიზაციის სიდიდე;

СК - საკუთარი კაპიტალის სიდიდე.

ამ მოდელის ეკონომიკური ინტერპრეტაციისათვის დავყოთ იგი ცალკეულ შემადგენლებად. ამ შემთხვევაში კომუნიკაციის მდგრადი ზრდის მოდელი მიიღებს შემდეგ სახეს:

$$\Delta OP = \frac{ЧП}{OP} \times ККП \times \frac{A}{CK} \times КО. \qquad (29.7)$$

მოტანილი გათვლების შედეგები გვიჩვენებს, რომ კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის პარამეტრების ცვლილების შესაბამისად შეიძლება შეიცვალოს პროდუქციის რეალიზაციის სიდიდის ზრდის ტემპი ისე, რომ ამავდროულად შენარჩუნებული იქნება მიღწეული (საბაზო) ფინანსური წონასწორობა.

ამრიგად, კორპორაციის ფინანსური სტაბილიზაციის სტრატეგიული მექანიზმის მიხედვით შეიძლება შემდეგი დასკვნების გამოტანა:

1. უკრიზისო განვითარების მასქიმალური პერიოდი კორპორაციის მიღწეული ფინანსური წონასწორობის პირობებში განისაზღვრება პროდუქციის რეალიზაციის ზრდის ტემპების შესაბამისობის პერიოდით იმ მნიშვნელობასთან, რომელიც გათვლილია მდგრადი ეკონომიკური ზრდის მოდელის მიხედვით.

ცხრ. 29.6.მმართველობითი გადაწყვეტილებების შესაძლო ვარიანტები, რომლებიც უზრუნველყოფს რეალიზებული პროდუქციის მოცულობის სხვადასხვა ზრდის ტემპს მდგრადი ზრდის მოდელის საფუძველზე

მაჩვენებლები	საბაზრო უცვლელი ვარიანტი				
		დივიდენდური პოლიტიკის ცვლილებები	დაქირავებ. მუშაკების მოგებაში მონაწილეობის პოლიტიკის ცვლილება	კაპიტალის სტრუქტურის ცვლილება (აქტივების ლევერიჯის კოეფიციენტი)	აქტივების სტრუქტურებ ის ცვლ. აქტივების ბრუნვადობის კოეფიციენტი
1	2	3	4	5	6
I. ანგარიშსწორების ამოსავალი მაჩვენებლები					
1. წმინდა მოგების სიდიდე	60	60	60	60	60
2. მოგებაში დაქირავებ. მუშაკების მონაწილეობის ოდენობა	20	15	20	20	20
3.დივიდენდური გადახდების სიდიდე	10	10	15	10	10
4. კაპიტალიზებული მოგების სიდიდე	30	35	25	30	30
5. პროდუქციის რეალიზაციის სიდიდე	1000	1000	1000	1000	1000
6. აქტივების მ.შ. არასაბრუნავის ღირებულება	500	500	500	500	500
7. საკუთარი კაპიტალის სიდიდე	250	250	250	300	280
8. ნასესხები კაპიტალის სიდიდე	250	250	250	200	280
II. მოდელის საანგარიშებო კოეფიციენტები					
1. პროდუქციის რეალიზაციის რენტაბელობის კოეფიციენტი	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
2. წმინდა მოგების კაპიტალიზაციის კოეფიციენტი	0,50	0,58	0,42	0,50	0,50
3. აქტივების ლევერიჯის კოეფიციენტი	2,00	2,00	2,00	1,67	2,00
4. აქტივების ბრუნვადობის კოეფიციენტი	2,00	2,00	2,00	2,00	1,79
III. პროდუქციის რეალიზაციის სიდიდის ზრდის ოპტიმალური ტემპების გათვლების შედეგები მომავალ პერიოდში					
1. ზრდის ტემპი გამოხატული ათწილადებით	0,120	0,139	0,101	0,102	0,107
2. ზრდის ტემპი %-ში	12,0	13,9	10,1	10,2	10,7
3.პროდუქციის ზრდის ტემპთან რეალიზაციის რენტაბელობისკოეფიციენტის ელასტიურობის კოეფიციენტი	2,0	2,3	1,7	1,7	1,8

ნებისმიერი გადახრა ამ მაჩვენებლის გათვლილი მნიშვნელობიდან იწვევს კორპორაციის ფინანსური წონასწორობის დაკარგვას.

2. კორპორაციის მდგრადი ზრდა მიიღწევა მისი ფინანსური განვითარების შემდეგი პარამეტრებით:

ა) პროდუქციის რეალიზაციის რენტაბელობის კოეფიციენტი;

ბ) მოგების განაწილების პოლიტიკით (წმინდა მოგების კაპიტალიზაციის კოეფიციენტით გამოხატული);

გ) კაპიტალის სტრუქტურის ფორმირების პოლიტიკით (რომელიც გამოხატულია ლევერიჯის კოეფიციენტით) ან შესაბამისად, აქტივების დაფინანსების პოლიტიკით (ასახული აქტივების ლევერიჯის კოეფიციენტით) ;

დ) აქტივების შემადგენლობის ფორმირების პოლიტიკით (აქტივების ბრუნვადობის კოეფიციენტით გამოხატული).

კომპანიის ფინანსური სტრატეგიის ნებისმიერი ჩამოთვლილი პარამეტრის ცვლილებისას შეიძლება მიღწეული იქნეს მისი ეკონომიკური განვითარების მისაღები ტემპები ფინანსური წონასწორობის პირობებში.

3. მდგრადი ზრდის მოდელის ყველა პარამეტრი ცვალებადია დროში და კორპორაციის ფინანსური წონასწორობის უზრუნველყოფის მიზნით პერიოდულად უნდა კორექტირდებოდეს მისი განვითარების შიდა პირობების გათვალისწინებით, ასევე სასაქონლო და ფინანსური ბაზრების კონიუნქტურის ცვლილებების და გარემოს სხვა ფაქტორების გათვალისწინებით.

შესაბამისად, კორპორაციის ფინანსური სტრატეგიის პარამეტრებში ანტიკრიზისული მართვის პროცესში შეიტანება საჭირო კორექტივები, რაც განპირობებულია პროდუქციის რეალიზაციის სიდიდის შესაძლო ზრდის ტემპებით.

ამგვარად, ფინანსური სტაბილიზაციის ამ ეტაპის მიზანი ჩაითვლება მიღწეულად, თუკი კორპორაციის (კომპანიის) მდგრადი განვითარების დაჩქარებული ტემპების შედეგად უზრუნველყოფილი იქნება მისი საბაზრო ღირებულების შესაბამისი ზრდა გრძელვადიან პერიოდში.

29.3. ფინანსური სანაციის პროცესში კორპორაციის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის მართვა

საწარმოს ფინანსური კირიზისიდან გამოსვლის სტაბილიზაციის ღონისძიებების სისტემაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს მისი სანაცია, რომელიც წარმოადგენს ღონისძიებათა სისტემას, მიმართულს მოვალე კომპანიის (კორპორაციის) ფინანსურ-ეკონომიკური მდგომარეობის გაჯანსაღებაზე მისი გაკოტრებულად ცნობის და ლიკვიდაციის თავიდან აცილების მიზნით. შესაბამისად, კომპანიის სანაცია ტარდება სამ ძირითად შემთხვევაში:

1) სანამ კრედიტორები აღძრავდნენ საქმეს გაკოტრების შესახებ, თუკი კომპანია კრიზისული მდგომარეობიდან გამოსვლის მცდელობისას მიმართავს დახმარებისთვის პარტნიორებს საკუთარი ინიციატივით ან ასეთი სანაცია ინიცირებულია კრედიტორების ან ინვესტორების მიერ;

2) თუკი თვითონ კორპორაცია, მიმართავს რა საარბიტრაჟო სასამართლოს განცხადებით თავის გაკოტრების შესახებ, ამავდროულად სთავაზობს თავისი სანაციის პირობებს (სანაციის ასეთი შემთხვევები შედარებით დამახასიათებელია სახელმწიფო საწარმოებისთვის);

3) თუკი გადაწყვეტილება სანაციის გატარების შესახებ გამოტანილია საარბიტრაჟო სასამართლოს მიერ მსურველებისგან შემოტანილი წინადადებების საფუძველზე – დააკმაყოფილონ მოვალის კრედიტორების დავალიანება და დაფარონ მათი ვალდებულებები ბიუჯეტის წინაშე.

ორ ბოლო შემთხვევაში სანაცია ხორციელდება კორპორაციის გაკოტრების შესახებ საქმის წარმოების პროცესში კრედიტორების კრების თანხმობის პირობებში მათი მოთხოვნების შესრულების ვადებით და ვალის გადაყვანით.

შედარებით ფართო დიაპაზონის ფორმები აქვს სანაციას, რომელიც ინიცირებულია თვითონ კომპანიის მიერ კრედიტორებისგან გაკოტრების შესახებ საქმის აღძვრამდე.. ამ შემთხვევაში იგი გამაფრთხილებელი ხასიათისაა, მთლიანად შეესაბამება კომპანიის მიზნებსა და ინტერესებს, ექვემდებარება მისი ანტიკრიზისული მართვის ამოცანებს და ეხამება ფინანსური სტაბილიზაციის შიდა ღონისძიებების განხორციელებას.

კომპანიის სანაცია შეიძლება განხორციელდეს მრავალი მიმართულებით და მოიცავს მისი სამურნეო საქმიანობის ყველა მხარეს და მიმართულებას. სანაციური ღობისძიებების ის ნაწილი, რომელიც მოწოდებულია უზრუნველყოს კომპანიის ფინანსური სტაბილიზაცია მისი კრიზისული მდგომარეობის პროცესში, გამოიყოფა განსაკუთრებული ბლოკის სახით, რომელიც ხასიათდება როგორც *„ფინანსური სანაცია“.*

ფინანსური სანაცია არის ღონისძიებათა სისტემა, რომელიც მიმართულია იმ კომპანიის (საწარმოს) ფინანსური მდგრადობისა და გადახდისუნარიანობის აღდგენისკენ, რომელიც იმყოფება ფინანსური კრიზისის მდგომარეობაში მისი ლიკვიდაციის თავიდან აცილების მიზნით.

კომპანიის ფინანსური სანაციის ერთ-ერთი მიმართულება, რომელსაც იგი ახორციელებს თავისი სამურნეო საქმიანობის სფეროს პარტნიორებთან ერთად (კრედიტორებთან და ინვესტორებთან), არის მისი დავალიანების **რესტრუქტურიზაცია,** რომლის ქვეშ მოიაზრება ღონისძიებათა კომპლექსი მისი სავალო ვალდებულებების გარდაქმნის თვალსაზრისით, რომელიც მიმართულია კრედიტორების მიმდინარე მოთხოვნების დაფარვაზე, მისი გადახდისუნარიანობის აღდგენის მიზნით.

დაფარულად ითვლება მოთხოვნები, რომელთა მიხედვით კომპანიის მიერ კრედიტორებთან მიღწეულია შეთანხმება შესაბამისი სავალო ვალდებულების **შეჩერების, შეცვლის ან შეწყვეტის შესახებ.**

კომპანიის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის ობიექტი შეიძლება იყოს გადახდები ძირითადი ვადის დაფარვის, კრედიტების მიხედვით პროცენტების გადახდის, ჯარიმების და სხვა საჯარიმო სანქციების გადახდის თვასაზრისით საკონტრაქტო ვალდებულებების მიხედვით, რომლებიც ტარდება კრედიტორების მიმდინარე მოთხოვნების შემცირების (დაფარვის) თვალსაზრისით.

კომპანიის (საწარმოს) დავალიანების რესტრუქტურიზაციის პროცესის მართვა ხორციელდება შემდეგი ალგორითმის მიხედვით (ნახ. 29.8).

1. კომპანიის დავალიანების შემდგენლობის ანალიზი. ასეთი ანალიზი ტარდება კომპანიის დავალიანების სიდიდის იდენტიფიკაციისათვის მისი ცალკეული სახეების მიხედვით ძალისხმევის შემდგომი კონცენტრაციის მიზნით, დავალიანების იმ სახეების რესტრუქტურიზაციაზე, რომლებიც ახდენს საწარმოს გაკოტრებისა და ლიკვიდაციის მეტი საფრთხეების გენერირებას.

პირველ სტადიაზე ანალიზდება კომპანიის დავალიანების შემდგენლობა მისი დაფარვის ვადების მიხედვით. ან ანალიზის პროცესში განისაზღვება კომპანიის მიმდინარე დავალიანების საერთო სიდიდე, ასევე მისი გრძელვადიანი

დავალიანებების სიდიდე, რომლებიც ექვემდებარება დაფარვას მიმდინარე პერიოდში.

მეორე სტადიაზე იკვლევენ კომპანიის გარე და შიდა დავალიანებების შემადგენლობას მთლიანად. კომპანიის გარე დავალიანებას განეკუთვნება: ფინანსური კრედიტების და სესხების მიხედვით მიმდინარე ვალდებულებები; მისი ყველა სახის კრედიტორული დავალიანება საქონელზე, სამუშაოებზე და მომსახურებაზე; მიმდინარე ვალდებულებები მიღებული ავანსების მიხედვით ანგარიშსწორების მიხედვით, ბიუჯეტის, არასაბიუჯეტო ფონდების და დაზღვევის მიხედვით. კომპანიის შიდა დავალიანებას განეკუთვნება მიმდინარე ვალდებულებები შრომის ანაზღაურების, ქალიშვილ კომპანიებთან და სხვა შიდა ანგარიშსწორებების მიხედვით.

მესამე სტადიაზე განიხილება კომპანიის დავალიანება კონკრეტული კრედიტორების ჭრილში. ამ ანალიზის პროცესში შედარებით მსხვილი კრედიტორების მიხედვით დავალიანების შემადგენლობა იდენტიფიცირდება მისი ელემენტების ჭრილში - ძირითადი ვალის გადახდის, პროცენტების გადახდის , ჯარიმების გადახდის და ა.შ. მიხედვით.

2. კომპანიის მიერ დავალიანების დაფარვის შესაძლებლობების შეფასება მიმდინარე პერიოდში. ამ ეტაპის პროცესში განისაზღვრება, კომპანიის დავალიანების რა სიდიდე შეიძლება დაფარული იქნეს მის ხელთ არსებული ფინანსური რესურსების ხარჯზე, ასევე მისი მიმდინარე საფინანსო ვალდებულებების რა დაუფარავი ნაწილი განსაზღვრავს გადახდისუუნარობის სიდიდეს, რომელიც ახდენს მისი გაკოტრებისა და ლიკვიდაციის საფრთხის გენერირებას. ასეთი შეფასების განხორციელებისათვის შეიძლება გამოყენებული იქნეს ადრე განხილული კომპანიის წმინდა მიმდინარე გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტი.

3. კრედიტორების მოთხოვნის დაფარვის მიზანშეწონილობისა და შესაძლებლობების შეფასება კომპანიის ფინანსური სანაციის პროცესში. ასეთი შეფასება ხორციელდება კომპანიის დაუფარავი მიმდინარე ფინანსური ვალდებულებების სიდიდის გათვალისწინებით და მისი დავალიანების იდენტიფიცირებული შემადგენლობით ცალკეული პარამეტრების ჭრილში:

ა) კრედიტორების მოთხოვნის დაფარვის მიზანშეწონილობა დავალიანების რესტრუქტურიზაციის განხორციელების გზით განისაზღვრება პირველ რიგში დავალიანების დაუფარავი სიდიდით და გადახდისუნარიანობის აღდგენის შესაძლებლობების არარსებობით ფინანსური სტაბილიზაციის შიდა მექანიზმების გამოყენების ხარჯზე.

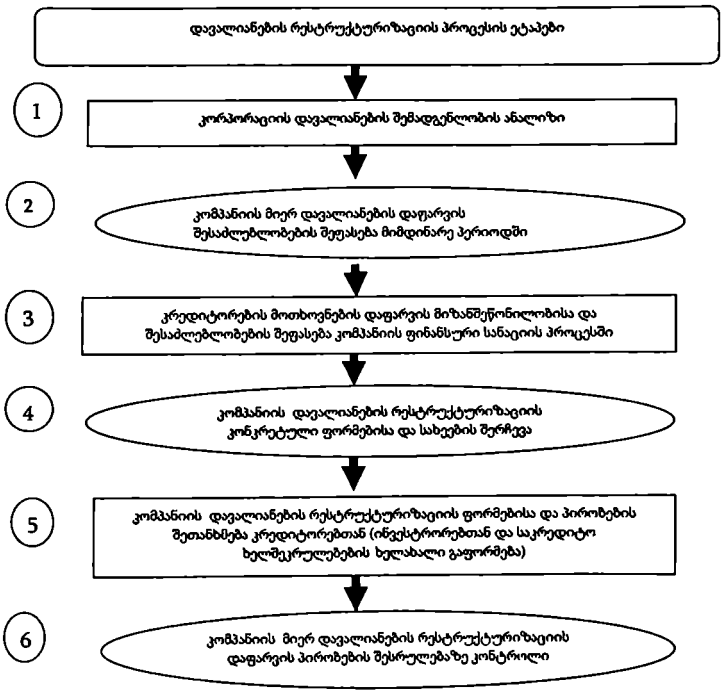
ბ) კრედიტორების მოთხოვნის დაფარვის შესაძლებლობა დავალიანების რესტრუქტურიზაციის განხორციელების გზით განისაზღვრება კომპანიის ფინანსური კრიზისიდან სწრაფი გამოსვლის პერსპექტივებით და მისი შემდგომი წარმატებული ფინანსური განვითარებით მისთვის შესაბამისი სანაციური მხარდაჭერისას. თანამედროვე ეტაპზე, თუკი ობიექტური შეფასების შედეგების მიხედვით ასეთი პერსპექტივა არსებობს, მაშინ კომპანიის მიერ იდენტიფიცირებულ მისი დავალიანების რესტრუქტურიზაციას აქვს წარმატების შანსი.

თუკი შეფასების პროცესში დადასტურდა კრედიტორების მოთხოვნის დაფარვის მიზანშეწონილობა და შესაძლებლობა, კომპანიის ფინანსური სანაციის

პროცესშიმიიღება პრინციპული გადაწყვეტილება მისი დავალიანების რესტრუქტურიზაციის შესახებ.

4. კომპანიის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის კონკრეტული ფორმებისა და სახეების შერჩევა. კომპანიის მიმდინარე დაუფარავი ფინანსური ვალდებულებების სიდიდის და მისი დავალიანების შემადგენლობის მიხედვით, რომელთა იდენტიფიცირება ხდება ანალიზის პროცესში, დგინდება მათი რესტრუქტურიზაციის ფორმები და სახეები.

განასხვავებენ კომპანიის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის შემდეგ 5 ძირითად ფორმას მისი ფინანსური სანაციის პროცესში (ნახ. 29.9):



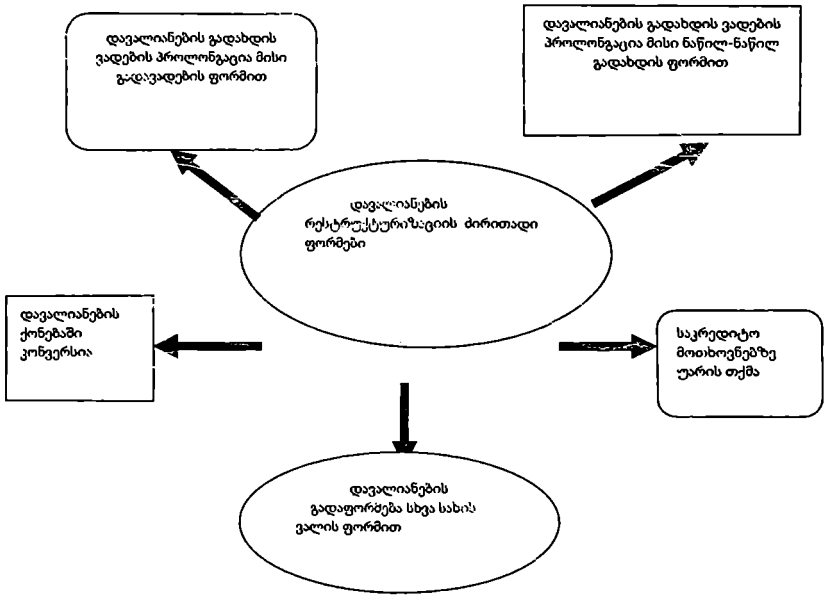
ნახ. 29.8. კორპორაციის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის პროცესის ალგორითმი.

განვიხილოთ თითოეული მათგანის არსი.

ა) *დავალიანების გადახდის ვადების პროლონგაცია მისი* გადავადების *ფორმით.* დავალიანების გადავადების ცნების ქვეშ მოიაზრება მისი გადახდის ვადების გადატანა უფრო გვიანი პერიოდებისათვის. გადავადების ყველაზე გავრცელებული სახეობებია კომპანიის მოკლევადიანი ვალდებულებების გადაყვანა გრძელვადიან დავალიანებაში (დარიცხული დივიდენდების გადახდის გადავადება და ა.შ.). დავალიანების რესტრუქტურიზაციის ასეთი ფორმა მოიცავს მხოლოდ ძირითადი ვალის სიდიდეს (მისი მიმდინარე მომსახურების გაგრძელებისას პროცენტების

გადახდის გზით) ან კომპანიის ფინანსური ვალდებულებების მიხედვით ყველა სახის გადახდით (ძირითადი ვალის სიდიდის, მასზე პროცენტების, გადარიცხული ჯარიმების და ა.შ.).

ბ) *დავალიანების გადახდის ვადების პროლონგაცია მისი ნაწილ-ნაწილ გადახდის გზით.* დავალიანების ნაწილ-ნაწილ გადახდის ქვეშ მოიაზრება მისი დაყოფა რამდენიმე ნაწილად, რომელიც გადაიხდება თანდათან მომავალ პერიოდში გრაფიკის მიხედვით და რაც შეთანხმებულია მხარეებთან. კომპანიის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის ეს ფორმა არის შედარებით ყველაზე მეტად გავრცელებული კომპანიის ფინანსური სანაციის განხორციელების პროცესში.



ნახ. 29.9. კომპანიის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის ძირითადი ფორმები.

გ) *დავალიანების გადაფორმება ვალის სხვა სახეებად.* რესტრუქტურიზაციის ეს ფორმა თავის თავში აერთიანებს როგორც დავალიანების გადახდის ვადების პროლონგაციას, ისე სხვა არსებითი საკრედიტო პირობების შეცვლას (მაგ.: ქონების გირაო, მესამე პირთა შუამდგომლობა ან გარანტიები და ა.შ.) დავალიანების რესტრუქტურიზაციის ამ ფორმის ძირითადი სახეები არის ვალის თამასუქის გაფორმება კომერციული კრედიტის მიხედვით, ობლიგაციის ერთი სახის შეცვლა მეორეთი, მისი გამოშვების პირობებში ცვლილებების შეტანით, ვალის გადაბირება მესამე პირებზე.

დ) *დავალიანების ქონებაში კონვერსია* დავალიანების რესტრუქტურიზაციის ეს ფორმა მიმართულია ფულადი გადახდების შეცვლაზე კრედიტორებისთვის ცალკეული სახის აქტივების (ქონების) გადაცემით. შედარებით ხშირად ასეთი სახის

აქტივებად გამოდის: კომპანიის (საწარმოს) აქციები, მისი უძრავი ქონების ობიექტები, მანქანები და მოწყობილობები, ნედლეული და მასალები, მზა პროდუქცია.

ე)*კრედიტორულ დავალიანებაზე უარის თქმა (ვალის ჩამოწერა).* დავალიანების რესტრუქტურიზაციის ასეთმა ფორმამ შეიძლება მოიცვას კრედიტორის მოთხოვნის ნაწილი ან მისი მთლიანი სიდიდე.

5. კომპანიის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის ფორმებისა და პირობების შეთანხმება კრედიტორებთან (ინვესტორებთან) და საკრედიტო ხელშეკრულებების გადაფორმება. კომპანიის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის კონკრეტული ფორმები და პირობები თანხმდება მოლაპარაკებების პროცესში ყოველ კრედიტორთან ან კრედიტორების (ინვესტორების) კომიტეტთან, რომელიც წარმოადგენს მათ საერთო ინტერესებს. დავალიანების რესტრუქტურიზაციის შეთანხმებული პირობები ფორმდება ახალი სახის საკრედიტო ხელშეკრულებაში.

6. კომპანიის მიერ დავალიანების რესტრუქტურიზაციის დაფარვის პირობების შესრულებაზე კონტროლი. ასეთ კონტროლს ახორციელებენ საკრედიტო კომიტეტები სანაციის მმართველ კომპანიასთან ერთად.

ამრიგად, კორპორაციის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის მიზანი მისი ფინანსური სანაციის პროცესში ჩაითვლება მიღწეულად, თუკი დაფარულია კრედიტორების მიმდინარე მოთხოვნების საჭირო სიდიდე, რაც უზრუნველყოფს მისი გადახდისუნარიანობის აღდგენას და ფინანსური საქმიანობის ნორმალურად განხორციელებას.

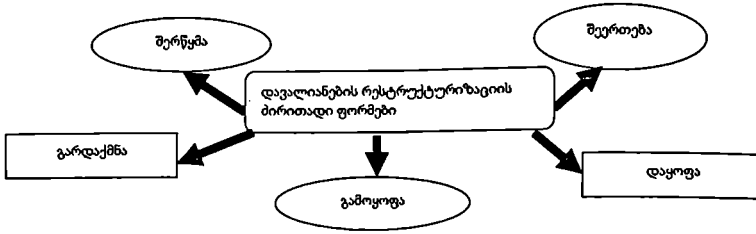
29.4 კორპორაციის რეორგანიზაციის ფინანსური ასპექტები

კორპორაციის ანტიკრიზისული მართვის სისტემაში, რომელიც უზრუნველყოფს მის აუცილებელ სანაციას და სტრატეგიული განვითარების მიზნების რეალიზაციას, მნიშვნელოვან როლს ასრულებს მისი რეორგანიზაცია.

რეორგანიზაცია წარმოადგენს ცალკეული სამურნეო სუბიექტების ქონებრივ ტრანსფორმაციას, რომელიც მიმდინარეობს მისი ორგანიზაციულ-სამართლებრივი სტატუსის გარდაქმნით სამეურნეო საქმიანობის უფრო ეფექტიანად განხორციელების მიზნით.

ფინანსური მენეჯმენტის პოზიციებიდან კორპორაციის რეორგანიზაცია წარმოადგენს მისი კაპიტალის ინტეგრაციის ან დივერსიფიკაციის ფორმა სამურნეო პროცესში მისი უფრო ეფექტიანად გამოყენების მიზნით. როგორი ფორმაც არ უნდა მიიღოს კაპიტალის ტრანსფორმაციამ კორპორაციის რეორგანიზაციის პროცესში, იგი მიმართულია მისი „გარეგანი ზრდის უზრუნველყოფაზე“, ე.ი. განვითარებაზე, და ხორციელდება საინვესტიციო რესურსების ხარჯვის გარეშე. როგორც გამოცდილება ადასტურებს, გარეგანი ზრდა უზრუნველყოფს კორპორაციის უფრო სწრაფ და ხშირ შემთხვევაში უფრო ეფექტიან განვითარებას და სტრატეგიული მიზნების მიღწევას, ვიდრე „შიდა ზრდა“, ე.ი. აქტივების ზრდაში კაპიტალის ინვესტირება.

საქართველოს კანონმდებლობის შესაბამისად საწარმოს (კომპანიის) რეორგანიზაცია შეიძლება განხორციელდეს შემდეგი ძირითადი ფორმებით (იხ. ნახ. 29.10).



ნახ. 29.10. კომპანიის რეორგანიზაციის ძირითადი ფორმები

1. კორპორაციათა შერწყმა წარმოადგენს ორი კორპორაციის გაერთიანებას, რომლის შედეგადაც იქმნება ახალი კორპორაცია სამართალმემკვიდრე. ყველა ქონება, ქონებრივი უფლება და ვალდებულებები ამ ფორმით რეორგანიზებულ კორპორაციაში გადადის სამართალმემკვიდრე კორპორაციის განკარგულებაში, რომელიც წარმოიქმნება რეორგანიზაციის შედეგად. რეორგანიზებული კორპორაციები დებენ ხელშეკრულებას შერწყმის შესახებ, რომელშიც განსაზღვრულია აქციების (ან სხვა ფასიანი ქაღალდების) კონვერტაციის წესი. შერწყმის შემდეგ მოხდება ხელშეკრულების მონაწილეთა ადრინდელი იურიდიული პირის სტატუსის ლიკვიდირება დადგენილი წესით.

2. შეერთება წარმოადგენს ერთი ან რამდენიმე კომპანიის როგორც იურიდიული პირის საქმიანობის შეწყვეტას და ყველა ქონებრივი უფლებისა და ვალდებულებების გადაცემას სხვა კომპანიისათვის. გაერთიანებული კომპანიები (საწარმოები) დებენ ხელშეკრულებას. რომელშიც განსაზღვრავენ შეერთების წესსა და პირობებს, ასევე მიერთებული საზოგადოების აქციების კონვერტაციის წესს. გაერთიანების შემდეგ მიერთებული საწარმო კარგავს იურიდიული პირის სტატუსს.

3. დაყოფა ითვალისწინებს კორპორაციის ლიკვიდაციას და ამავდროულად მის ბაზარზე ორი ან მეტი დამოუკიდებელი კომპანიის (საწარმოს) შექმნას. ყოველი ახლად წარმოქმნილი ორგანიზაცია იღებს იურიდიული პირის სტატუსს, ხოლო ქონებრივი უფლებები და ვალდებულებები გადადის ყოველ მათგანზე დაყოფის ბალანსის შესაბამისად. გადაწყვეტილება დაყოფის შესახებ, მისი პირობები და აქციების (ან სხვა ფასიანი ქაღალდების) კონვერტაციის წესი მუშავდება აქციონერების საერთო კრების მიერ.

4. გამოყოფა წარმოადგენს ერთი ან რამდენიმე კორპორაციის შექმნას ამ უკანასკნელი საწარმოს საქმიანობის შეწყვეტის გარეშე. გამოყოფის ფორმა შეიძლება იყოს ასევე კორპორაციის გამოყოფა (კორპორაციის) ჰოლდინგური გაერთიანების შემადგენლობიდან. ყოველი ახალი კორპორაცია იღებს იურიდიული პირის სტატუსს, ხოლო ქონებრივი უფლებები და მოვალეობები გადადის მათზე გამყოფი ბალანსის საფუძველზე. რეორგანიზებული კორპორაცია აგრძელებს თავის საქმიანობას ყოფილი იურიდიული სტატუსით.

5. გარდაქმნა ახასიათებს ორგანიზაციული - სამართლებრივი ფირმის ან საწარმოს საკუთრების ფორმების ცვლილებას. გარდაქმნის შედეგად რეორგანიზებული საწარმო (კორპორაცია) აგრძელებს თავის სამეურნეო საქმიანობას სამართალმემკვიდრე საწარმოს სტატუსით. რეორგანიზებული საწარმოს ყველა უფლება და მოვალეობა გადადის ახლად შექმნილი იურიდიულ პირზე შესაბამისი აქტის საფუძველზე.

პირველ რიგში ყურადღება უნდა მივაქციოთ იმას, რომ შერწყმა და შეერთება ერთიმეორისგან განსხვავდება რეორგანიზაციის შედეგად გარდაქმნილი კორპორაციის მხოლოდ იურიდიული სტატუსით (პირველ შემთხვევაში იგი ღებულობს ახალ იურიდიულ სტატუსს, ხოლო მეორე შემთხვევაში - ინარჩუნებს იურიდიულ სტატუსს გაერთიანებული საწარმოებიდან ერთ-ერთი). ქონება (აქტივი) და საკუთარი კაპიტალი რეორგანიზაციის ამ ფორმების მიხედვით რჩება უცვლელი თავისი სიდიდის მიხედვით. შესაბამისად, ფინანსური მენეჯმენტის პოზიციებიდან კომპანიების (საწარმოთა) რეორგანიზაციის ეს ორი ფორმა შეიძლება ჩაითვალოს იდენტურად, განსხვავება მხოლოდ რეორგანიზაციის განხორციელების ორგანიზაციულ-სამართლებრივ მექანიზმში ვლინდება, ასევე ახალი კომპანიის იურიდიული პირების ბოლო სტატუსში.

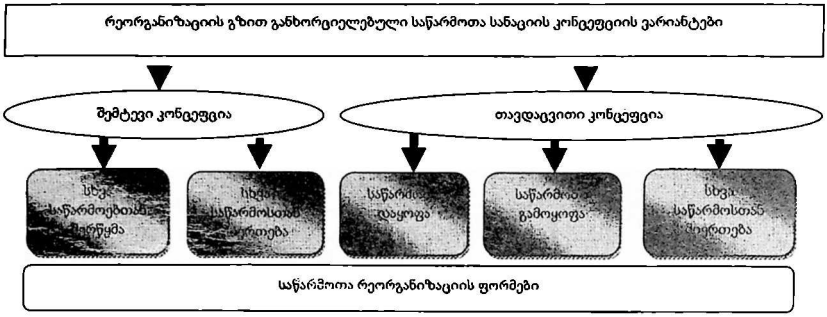
დაბოლოს, კომპანიის რეორგანიზაციის ასეთი ფორმა, როგორც საერთოდ გარდაქმნა, არ იწვევს არავითარ ცვლილებას გამოყენებული ქონების (აქტივების) არც სიდიდეში, არც სტრუქტურაში, არც საკუთარი კაპიტალის სიდიდეში. ამ ფორმით რეორგანიზებული ორგანიზაცია (ახალი ორგანიზაციული ფორმით ან საკუთრების ფორმით) იღებს მხოლოდ პოტენციურ შესაძლებლობას აამაღლოს თავისი სამეურნეო საქმიანობის ეფექტიანობა (მათ შორის ფინანსურიც) ეფექტიანი მესაკუთრეების ან მენეჯრთა ახალი შემდაგენლობის ჩათვლით. ასეთი შესაძლებლობა შეიძლება რეალიზებული იქნეს მხოლოდ პერსპექტივაში და შესაბამისად, სანაციური ეფექტი ამ შემთხვევაში გადავადებული ხასიათის მატარებელია.

გასათვალისწინებელია ასევე ის გარემოება, რომ კომპანიის რეორგანიზაციის მოცემულ ფორმას ცვლილებები არ შეაქვს საწარმოს ფინანსურ სტრუქტურაში უშუალოდ მისი განხორციელების შემდეგ და, შესაბამისად, მისი განხილვა ანტიკრიზისული ფინანსური მართვის სისტემაში, როგორც დამოუკიდებელი ფორმა, მიზანშეწონილი არ არის. ასეთი ფორმით რეორგანიზებულ ორგანიზაციაზე შეიძლება გავრცელდეს შიდა ფინანსური სტაბილიზაციის და დავალიანების რესტრუქტურიზაციის იგივე სანაციური მექანიზმები, რაც მოქმედ კომპანიებზე (საწარმოებზე), რომლებიც იმყოფება ფინანსური კრიზისის მდგომარეობაში (რაც მოცემული თავის წინა ქვეთემებში განვიხილეთ).

შესაბამისად, ანტიკრიზისული ფინანსური მართვის პოზიციებიდან კორპორაციების (საწარმოთა) რეორგანიზაცია (როგორც მათი სანაციის ფორმა) შეიძლება გადაყვანილი იქნეს ორ ძირითად ფორმაზე:

- გაერთიანება (შერწყმა და შეერთება);
- დაყოფა (გამოყოფა და დანაწილება).

რეორგანიზაციის მითითებული ფორმები საფუძვლად უდევს კორპორაციის სანაციის შერჩეულ კონცეფციას, რომელსაც შეიძლება ჰქონდეს შემტევი ან თავდაცვითი ხასიათი (იხ. ნახ. 29.11)



ნახ. 29.11. საწარმოთა (კომპანიების) სანაციის კონცეფციის ვარიანტების სქემა.

რეორგანიზაციის **ორი პრინციპული** ფორმიდან, რომელიც განხილულია ანტიკრიზისული ფინანსური მართვის განხორციელების პროცესში, შედარებით რთულია კორპორაციათა გაერთიანება მათი შერწყმის ან მიერთების ფორმით (ფინანსურ მენეჯმენტში ტერმინ „შეერთების" ნაცვლად გამოიყენება ტერმინი **„შთანთქმა"**). ასეთი გაერთიანება კლასიფიცირდება რიგი სპეციფიკური ნიშნების მიხედვით (ცხრილი 29.7)

ცხრ.29.7

კომპანიების (საწარმოთა) გაერთიანების (შერწყმა და შთანთქმა) სახეების კლასიფიკაცია, რომელიც ხორციელდება მათი რეორგანიზაციის პროცესში

კლასიფიკაციის ნიშანი	კლასიფიკაციის ელემენტები
1. დარგობრივი ნიშნით	- ჰორიზონტალური გაერთიანება - ვერტიკალური გაერთიანება - კონგლომერაციული გაერთიანება
2. ნებაყოფლობითი გაერთიანების მიხედვით	- მეგობრული გაერთიანება - მტრული გაერთიანება (მიტაცება)

1. **დარგობრივი ნიშნის მიხედვით** განასხვავებენ საწარმოთა (კორპორაციების) გაერთიანების შემდეგ სახეებს:

ა) *ჰორიზონტალური გაერთიანება,* რომლის პროცესშიც ინტეგრირდება ერთი დარგის საწარმოები (კომპანიები);

ბ) *ვერტიკალური გაერთიანება* რომლის პროცესშიც ინტეგრირდებიან მომიჯნავე დარგების საწარმოები. (მაგ.; ნედლეულის მწარმოებლები და მომხმარებლები);

გ) *კონგლომერაციული გაერთიანება,* რომლის პროცესშიც ინტეგრირდება საწარმოები, რომლებიც ერთმანეთს არ უკავშირდება არც დარგობრივი და არც ტექნოლოგიური თავისებურებებით.

2. **ნებაყოფლობითი** გაერთიანების მიხედვით გამოყოფენ საწარმოთა გაერთიანების შემდეგ სახეებს:

ა) *მეგობრული გაერთიანება,* რომელიც ხორციელდება გაერთიანებული საწარმოების ურთიერთ მისწრაფებისა და თანხმობის საფუძველზე;

ბ) *მტრული გაერთიანება, ანუ მიტაცება,* რომლის პროცესშიც ერთი რომელიმე საწარმო მიიერთებს მეორეს მისი თანხმობის გარეშე და ამ უკანასკნელის

წინააღმდეგობის მიუხედავად გაერთიანების კონცეფცია, ფორმა, სახე, ასევე სუბიექტი (შერწყმა ან შთანთქმა) განისაზღვრება სანაციის საერთო გეგმის მიხედვით, ან საწარმოს კორპორაციული სტრატეგიით. ასეთი მმართველობითი გადაწყვეტილების მომზადებაში ფინანსური მენეჯერები მონაწილეობენ მხოლოდ მათზე დაკისრებული ფუნქციების ფარგლებში.

საწარმოს (კომპანიის) ანტიკრიზისული ფინანსური მართვის პროცესი მისი გაერთიანებისას შედგება შემდეგი ძირითადი ეტაპებისაგან (ნახ. 29.12)

1. *ფინანსური მიზნებისა და ამოცანების ფორმულირება,* რომელიც წყდება საწარმოთა (კორპორაციების) გაერთიანების პროცესში მათი სანაციის საერთო გეგმის მიხედვით ხოლო ანტიკრიზისული ფინანსური მართვის ძირითადი მიზანი კვლავ უცვლელი რჩება. კონკრეტდება მხოლოდ იმ ამოცანების სისტემა, რომლებიც დაკავშირებულია ანტიკრიზისული ფინანსური მართვის ამ მიმართულებებთან. ამ ამოცანებიდან მთავარია შემდეგი:

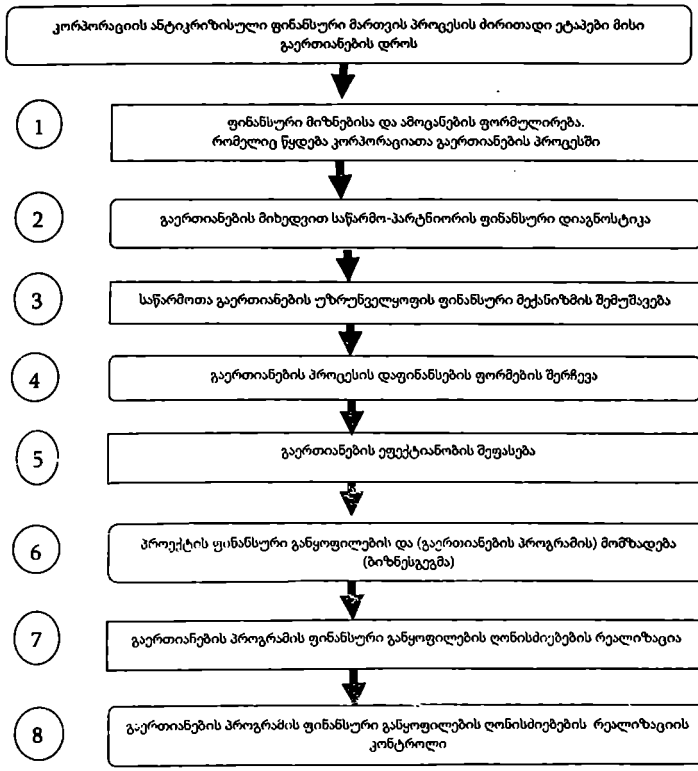
ა) ახლად წარმოქმნილი საწარმოს ფულადი ნაკადების დაბალანსება, მათი გამოთანაბრება და სინქრონიზაცია დროში;

ბ) გაერთიანებული კომპანიების (საწარმოების) წმინდა ფინანსური ნაკადის ფორმირების ტემპების ამაღლება (ყოველი გაერთიანებული საწარმოსათვის ამ ნაკადების ფორმირების ტემპებთან შედარებით) ;

გ) ახლადშექმნილი საწარმოების კაპიტალის სტრუქტურის ოპტიმიზაცია;

დ) ფინანასური რესურსების ფორმირების შესაძლებლობების გაფართოება გარე წყაროების ხარჯზე.

გაერთიანებული საწარმოების ფინანსური სტრუქტურის ხასიათიდან გამომდინარე, ამ ამოცანების წრე შეიძლება გაფართოვდეს და კონკრეტიზებული იქნეს.



ნახ.29.12. საწარმოს (კომპანიის) ანტიკრიზისული ფინანსური მართვის პროცესის ალგორითმი კომპანიათა გაერთიანების დროს.

2. კომპანია – პარტნიორის ფინანსური დიაგნოსტიკა გაერთიანების მიხედვით. იმისთვის, რომ კომპანიების გაერთიანებამ მოგვცეს გათვალისწინებული ეფექტი სანიცირებული კორპორაციის ფინანსური გაჯანსაღების თვალსაზრისით, კომპანია უნდა დარწმუნდეს იმაში, რომ ორი კომპანიის ფინანსური სრუქტურების ინტეგრაცია ძირითადი პარამეტრების მიხედვით ხელს შეუწყობს ასეთი ეფექტის ფორმირებას.

საწარმო – პარტნიორის დიაგნოსტიკის პროცესში გაერთიანებისას ძირითადი ყურადღება უნდა მიექცეს მისი ფუნქციონირების შემდეგ სტრუქტურულ ფინანსურ პარამეტრებს:

ა) აქტივების სტუქტურა;
ბ) კაპიტალის სტუქტურა;
გ) ფულადი ნაკადების სტუქტურა;
დ) ინვესტიციების სტუქტურა.

როგორც უკვე აღინიშნა, დიაგნოსტიკის პროცესში გაანალიზებული უნდა იქნას გაერთიანების მიხედვით საწარმო – პარტნიორის ფინანსური საქმიანობის ეფექტიანობის ძირითადი მაჩვენებლები დინამიკაში.

3. საწარმოთა გაერთიანების უზრუნველყოფის ფინანსური მექანიზმის შემუშავება. ასეთი მექანიზმი ითვალისწინებს მმართველობითი გადაწყვეტილებების შემუშავებას შემდეგი ძირითადი საკითხების მიხედვით, რომლებიც დაკავშირებულია ახლადშექმნილი გაერთიანების ფინანსური საქმიანობის უზრუნველყოფასთან.

ა) ფინანსური საქმიანობის მართვის ორგანიზაციული სტრუქტურის დასაბუთება;

ბ) ფინანსური საქმიანობის მართვის ინფორმაციული ბაზის ფორმირება (შესაბამისი მმართველობის აღრიცხვის, გარე ფინანსური გარემოს ფაქტორების მონიტორინგის გზით) ;

გ) აქტივობის რესტრუქტურიზაცია მისი ცალკეული სახეების უფრო ეფექტიანი გამოყენების გათვალისწინებით გაერთიანების შედეგად;

დ) კაპიტალის სტრუქტურის ოპტიმიზაცია ფინანსური ლევერჯის ეფექტის მაქსიმიზაციის მიზნით მისი ახალი პარამეტრების მიხედვით;

ე) გაერთიანებული საწარმოების საინვესტიციო პროგრამების გადახედვა: ცალკეული რეალური საინვესტიციო პორტფელების, ფინანსური ინვესტიციების პორტფელის კონსოლიდაცია;

ვ) ახლად შექმნილი კომპანიების ფულადი ნაკადების დაბალანსებულობა, გამოთანაბრება და სინქრონიზაცია მთლიანად და ძირითადი საქმიანობის ცალკეული სახეების ჭრილში;

ზ) ფინანსური ფილოსოფიის კონსოლიდაცია, ახალი ფინანსური სტარტეგიის და ფინანსური პოლიტიკის ფორმირება ფინანსური საქმიანობის ცალკეული ასპექტების მიხედვით;

თ) ფინანსური მენეჯერების ორგანიზაციული კულტურის ჩამოყალიბება, რომელიც ასახავს ახლად შექმნილი კორპორაციის ფილოსოფიას.

4. გაერთიანების პროცესის დაფინანსების ფორმების შეკრება. ამ პროცესის დაფინანსება თანამედროვე პირობებში ხორციელდება უპირატესად შემდეგი ძირითადი ფორმების მიხედვით:

ა) შერწყმა გაერთიანებული საწარმოების აქციების ურთიერთკონვერტაციის გზით;

ბ) გაერთიანება ერთ – ერთი საწარმოს აქციების კონვერტაციის შექმნილი საწარმოს ობლიგაციებში.

5. გაერთიანების ეფექტიანობის შეფასება.

საწარმოთა გაერთიანების (შერწყმა, შთანთქმა) ეფექტიანობა განისაზღვრება მის განხორციელებაზე გაწეული ხარჯებისა და მიღებული შედეგების (ეფექტის) შედარებით. შესაბამისად, გაერთიანების ძირითადი შედეგი შეიძლება იყოს სინერგიული ეფექტი, რომელიც მიიღწევა ახლად შექმნილი საწარმოს საოპერაციო და საფინანსო საქმიანობის დივერსიფიკაციის შედეგად (მასშტაბის ეფექტებით, საგადასახადო შეღავათების გამოყენებით და ა.შ.), ასევე კორპორაციების (საწარმოთა) ფინანსური მოქნილობით (კაპიტალის ღირებულების შემცირების შესაძლებლობით, რომელიც მოზიდულია გარე წყაროებიდან) და სხვა ფაქტორებით.

ასეთი სინერგიული ეფექტის კონკრეტული ფორმაა წმინდა ფულადი ნაკადის და კომპანიის საბაზრო ღირებულების ზრდა, შედარებული ადრე გაერთიანებული ორი საწარმოს ანალოგიურ მაჩვენებელთან.

სინერგიზმის ეფექტი გაითვლება შემდეგი ფორმულით:

$$ЭС_в=РС_в-(РС_1+РС_2), \quad \text{სადაც} \qquad (29.8)$$

$ЭС_в$ – სინერგიზმის ეფექტის სიდიდე, რაც მიიღწევა საწარმოთა გაერთიანების შედეგად;

$РС_в$ – ახლად შექმნილი საწარმოს პროგნოზული საბაზრო ღირებულება შერწყმის პროცესში (შთანთქმა);

$РС_1$ და $РС_2$ – ცალკეული გაერთიანებული საწარმოების საბაზრო ღირებულების შეფასება.

გაერთიანების განხორციელებაზე გაწეული ხარჯები შედგება პირდაპირი ხარჯებისაგან, რაც უზრუნველყოფს ამ გაერთიანებას და ტრანსაქციონული ხარჯებისაგან, რაც დაკავშირებულია გაერთიანების შესახებ ხელსეკრულების გაფორმებასთან (შერწყმა, შთანთქმა).

კორპორაციების (საწარმოთა) გაერთიანება შეიძლება პრინციპულად განხილული იქნეს როგორც მათი ერთობლივი საინვესტიციო პროექტი, რომელიც აერთიანებს მათ საბაზრო ღირებულებას კონსოლიდაციის შემდეგ. ასეთი მიდგომის შედეგად შესაძლებელია კომპანიების, საწარმოთა შეერთების ეფექტიანობის შეფასებისათვის გამოყენებული იქნას იგივე მეთოდები და მაჩვენებლები, რომელებიც გამოიყენება რეალური საინვესტიციო პროექტების ეფექტიანობის შესაფასებლად (ეს ვრცლად არის განხილული სახელმძღვანელოს მე-10 თემაში – „კორპორაციის საინვესტიციო საქმიანობის მართვა“).

6. პროექტის ფინანსური გამოყენების (ბიზნესგეგმის) და გაერთიანების პროგრამების მომზადება. საწარმოების (კომპანიების) გაერთიანების პროექტის ფინანსური განყოფილება (ბიზნესგეგმა) ყალიბდება იმ შედეგების საფუძველზე, რომელებიც მიიღება ანტიკრიზისული ფინანსური მართვის წინა ეტაპებზე და მოიცავს:

ა) გაერთიანების ფინანსურ მიზნებსა და ამოცანებს;

ბ) გაერთიანების პარტნიორის ფინანსური დიაგნოსტიკის ძირითად შედეგებს. აქვე ფასდება მათი გავლენა კომპანიის ფინანსური გაჯანსაღების შესაძლებლობების გაერთიანების შემდეგ;

გ) ის ძირითადი ღონისძიებები, რომლებიც უზრუნველყოფს კორპორაციის ეფექტიანი და სწრაფი ინტეგრაციის მექანიზმს;

დ) გაერთიანების მოსალოდნელი ეფექტი;

ძირითადი ღონისძიებები, რომლებიც უზრუნველყოფს კორპორაციების (საწარმოთა) ეფექტიან და სწრაფი ინტეგრაციის მექანიზმს, კონკრეტდება გაერთიანების პროგრამაში, რომელიც მზადდება ერთდროულად ორივე კომპანიის მიერ.

7. გაერთიანების პროგრამის ფინანსური განყოფილების ღონისძიებების რეალიზაცია. გაერთიანების პროგრამის დამტკიცების შემდეგ მის მიერ გათვალისწინებული ღონისძიებები რეალიზდება პრაქტიკულად. ამ პროცესის კოორდინაციის და მისი ფინანსური უზრუნველყოფის მიზნით იქმნება სპეციალური

კომისია ორი გაერთიანებული კომპანიის წარმომადგენელთა მიერ და ყალიბდება სპეციალური ფინანსური ფონდი.

8. გაერთიანების პროგრამის ფინანსური განყოფილების ღონისძიებების რეალიზაციის კონტროლი. ასეთი კონტროლი ხორციელდება გაერთიანების შესახებ შექმნილი კომისიის მიერ, მას ახორციელებენ ასევე გაერთიანებული კომპანიების (საწარმოების) უმაღლესი მენეჯერები. კონტროლის შედეგების მიხედვით კორექტირდება ცალკეული ღონისძიებები, რაც გათვალისწინებულია ორგანიზაციათა გაერთიანების პროგრამით.

ამგვარად, საწარმოთა (კორპორაციების) რეორგანიზაციის ფინანსური მიზანი მათი გაერთიანების ფორმით მიღწეულად ჩაითვლება, თუკი ასეთი გაერთიანების შედეგად ახალშექმნილი კომპანიის ფინანსური სტრუქტურა შეიძენს უსაფრთხო და მდგრად სახეს, უფრო მაღალ პოტენციალს ფინანსური საქმიანობის განვითარების თვალსაზრისით.

29.5. კორპორაციების (საწარმოთა) გაკოტრების პირობებში სალიკვიდაციო პროცედურების ფინანსური უზრუნველყოფა

როგორც უკვე აღინიშნა, მოცემული თემის 29.1–29.4 ქვეთემებში ფინანსური მენეჯმენტის პოზიციებიდან გაკოტრება ახასიათებს კორპორაციის კატასტროფული რისკების რეალიზაციას მისი ფინანსური საქმიანობის პროცესში, რომლის შედეგად მას არ შეუძლია დააკმაყოფილოს კრედიტორების მიერ წარმოდგენილი მოთხოვნების პირობები დადგენილ ვადებში და შეასრულოს ვალდებულებები ბიუჯეტის წინაშე.

კორპორაციის (საწარმოს) გაკოტრება არის იურიდიული ფაქტი (მხოლოდ არბიტრაჟულ სასამართლოს შეუძლია ცნოს კომპანიის გაკოტრების ფაქტი), მისი საფუძველია უპირატესად ფინანსური მიზეზები, მ.შ. შემდეგი:

1. კორპორაციის (საწარმოს) ფინანსური ვალდებულებების გადამეტება მისი აქტივების სიდიდეზე, რაც (ასეთი ფინანსური მდგომარეობა) აისახება მაჩვენებლით „წმინდა უარყოფითი ღირებულება“ (ან წმინდა ღირებულების „დეფიციტი“) და განისაზღვრება ფორმულით:

$$ЧОС = ЗК - А, \text{ სადაც} \qquad (29.9)$$

ЧОС –კომპანიის წმინდა უარყოფითი ღირებულების სიდიდე;

ЗК –კომპანიის მიერ გამოყენებული ნასესხები კაპიტალის სიდიდე (მისი ფინანსური ვალდებულებები);

А – კომპანიის აქტივების სიდიდე (რომელიც არ მოიცავს ბალანსში ასახული წარსული წლების ზარალის სიდიდეს საანგარიშო პერიოდში).

2. კომპანიის არსებითი დაუბალანსებლობა ფულადი ნაკადების დროის პერიოდის ხანგძლივობის ჩარჩოებში. ამ კატასტროფული რისკის რეალიზაცია ხასიათდება უარყოფითი ფულადი ნაკადის სიდიდის ხანგძლივი გადაჭარბებით დადებითი ფულადი ნაკადების მიმართ და ამ ნეგატიური ტენდენციის გარდატეხის პერსპექტივის არარსებობით.

3. კორპორაციის (საწარმოს) ხანგძლივი გადახდისუუნარობა, რომელიც გამოწვეულია მისი აქტივების დაბალი ლიკვიდურობით. ასეთი რისკის რეალიზაცია ხასიათდება კორპორაციის გადაუდებელი ფინანსური ვალდებულებების

მნიშვნელოვანი გადაჭარბებით მისი ფულადი სახსრების ნაშთისა და მაღალი ლიკვიდური აქტივების სიდიდეზე, რომელიც ქრონიკული ხასიათის მატარებელია.

განხილული მიზეზების ხასიათი გვიჩვენებს, რომ კომპანიის ფინანსური გადახდისუუნაროობა რომელიც განსაზღვრავს მისი გაკოტრების იურიდიულ ფაქტს, მნიშვნელოვანწილად არის არაეფექტიანი ფინანსური მენეჯმენტის შედეგი.

არასტაბილური ეკონომიკის პირობებში, საგადამხდელო ბრუნვის შენელება მენეჯერების არასაკმარისი კვალიფიკაცია და ფინანსური საქმიანობის განხორციელების აგრესიული ფორმა განაპირობებს გაკოტრების ინსტიტუტის სულ უფრო მეტად გავრცელებას. იგი არის ფართო სახელმწიფო რეგულირების საგანი კორპორაციის ფინანსური გადაუხდელობის საქმიანობის უარყოფითი შედეგების გამო, მთლიანად ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებისათვის ეს უარყოფითი შედეგები ხასიათდება შემდეგი არასახარბიელო მომენტებით:

- კორპორაციის ფინანსური უუნაროობა გენერირებას უკეთებს სერიოზული რისკების წარმოებით მომუშევე საწარმოებს, მათ პარტნიორებს რომლებისთვისაც მას მოაქვს საგრძნობი ეკონომიკური ზარალი თავისი საქმიანობის პროცესში, ეს ამცირებს ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების საერთო პოტენციალს;
- ფინანსურად ვალიანი კორპორაციები ართულებენ სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლების ნაწილის და არასაბიუჯეტო ფონდების ფორმირებას, აფერხებენ ეკონომიკური და სოციალური განვითარების გათვალისწინებული პროგრამების რეალიზაციას;
- არაეფექტურად გამოიყენება მისთვის განკუთვნილი საკრედიტო რესურსები სასაქონლო და ფულად ფორმაში, რაც გავლენას ახდენს კაპიტალზე მოგების საერთო ნორმის შემცირებაზე, რომელიც გამოიყენება მეწარმეობის სფეროში;
- იძულებული არიან რა შეამცირონ თავიანთი სამეურნეო საქმიანობის სიდიდე ფინანსურ სამნელეებთან დაკავშირებით, ასეთი კორპორაციები ახდენენ სამუშაო ადგილების რაოდენობის შეცირებას და საზოგადოებრივ წარმოებაში დასაქმებულთა რიცხოვნობის შემცირების გენერირებას აძლიერებენ სოციალურ დაძაბულობას ქვეყანაში;
- კორპორაციათა გაკოტრების მექანიზმი, გადმოცემულის გათვალისწინებით, შეიძლება განხილულ იქნეს, როგორც საზოგადოებრივი კაპიტალის გადანაწილების მოქმედი ფორმა მისი უფრო ეფექტიანად გამოყენების მიზნით.

გაკოტრების ცნება ხასიათდება მისი სხვადასხვა სახეებით. საკანონმდებლო და ფინანსური პრაქტიკა გამოყოფს საწარმოთა გაკოტრების შემდეგ სახეებს:

1. რეალური გაკოტრება. ის გამოიხატება კორპორაციის რეალურ უუნარობაში აღადგინოს მომავალ პერიოდში თავისი ფინანსური მდგრადობა და გადახდისუუნარიანოთა გამოყენებული კაპიტალის რეალური დანაკარგების სახით. კაპიტალის დანაკარგების კატასტროფული დონე საშუალებას არ აძლევს ასეთ კომპანიას განახორციელოს ეფექტიანი სამეურნეო საქმიანობა მომავალ პერიოდში, რის შედეგად გაკოტრება ცხადდება იურიდიულად.

2. ტექნიკური გაკოტრება. გამოყენებული ტერმინი ახასიათებს კორპორაციის გადახდის უუნარო მდგომარეობას, რაც გამოწვეულია მისი დებიტორული დავალიანების არსებითი გადავადებით, ამასთან დებიტორული დავალიანების სიდიდე აღემატება კორპორაციის კრედიტორულ დავალიანებას, ხოლო მისი აქტივების სიდიდე მნიშვნელოვნად აჭარბებს მის ფინანსურ ვალდებულებებს.

3. წინასწარ განხილული გაკოტრება. იგი ახასიათებს კორპორაციის მესაკუთრეების და ხელმძღვანელების მიერ წინასწარ განზრახულ გადახდისუუნარობას, რასაც კორპორაციისათვის ეკონომიკური ზარალი მოაქვს. უეჭველი არაკომპეტენტური ფინანსური მართვა, წინასწარ განზრახული გაკოტრების ფაქტების გამოვლენა სისხლის სამართლის პასუხისმგებლობით ისჯება.

4. ფაქტობრივი გაკოტრება. იგი ახასიათებს კომპანიის (საწარმოს) მიერ წინასწარ ცრუ განცხადებას საკუთარი გადახდისუუნარობის შესახებ კრედიტორების შეცდომაში შეყვანის მიზნით, რათა მათგან მიიღოს კრედიტორული დავალიანების გადავადება ან ფასდაკლება კრედიტორულ დავალიანებაზე ასეთი ქმედობა ისჯება სისხლის სამართლის პასუხისმგებლობით.

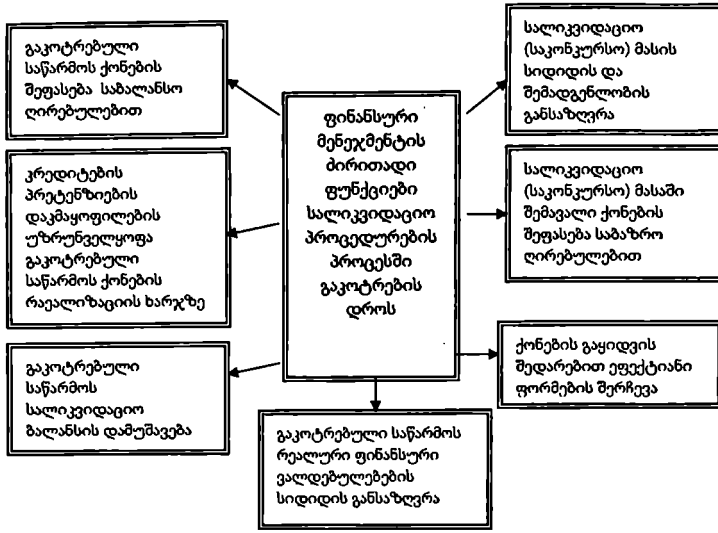
თუკი სანაციური ღონისძიებები არ იძლევა შესაბამის ეფექტს კომპანიის (საწარმოს) ფინანსური კრიზისიდან გამოყვანის თვალსაზრისით, არბიტრაჟულ სასამართლოს გამოაქვს გადაწყვეტილება მოვალე საწარმოს გაკოტრებულად გამოცხადების და მისი ლიკვიდაციის შესახებ. ამ შემთხვევაში ხორციელდება სპეციალური ლიკვიდაციური პროცედურები რიგი სალიკვიდაციო პროცედურები საწარმოთა გაკოტრების დროს უშუალოდაა დაკავშირებული ფინანსური მენეჯმენტის ფუნქციებთან. ეს მენეჯმენტი აყალიბებს სალიკვიდაციო კომისიას, რომელიც კანონმდებლობის შესაბამისად ახორციელებს საწარმო ბანკროტის ქონების საერთო მართვას და კრედიტორების მოთხოვნების დაკმაყოფილებას.

ფინანსური მენეჯმენტის ფუნქციები სალიკვიდაციო პროცედურების პროცესში (გაკოტრების მომენტში) მოიცავს (ნახ 29.13):

1. გაკოტრებული საწარმოს ქონების შეფასებას საბალანსო ღირებულებით. ასეთი შეფასება ხორციელდება საწარმოს სრული საინვესტიციო ქონების საფუძველზე, რომელიც მას ეკუთვნის საკუთრების უფლებით ან სრული სამეურნეო ფლობა–განკარგვის უფლებით. იჯარით აღებული აქტივების საინვესტიციო აღწერები დგება ცალკე ყოველი მოიჯარისათვის დადგენილი ცნობების გარდა იჯარის ფორმა(სახის და ვალის ჩვენებით. არამატერიალური აქტივების საინვენტარიზაციო აღწერაში შეტანილი უნდა იქნეს მონაცემები მათი დასახელებისა და მახასიათებლების შესახებ, პირველსაწყისი ღირებულებისა და ამორტიზაციის სიდიდის, შეძენის თარიღისა და სასარგებლო გამოყენების ვადის შესახებ.

2. სალიკვიდაციო (საკონკურსო) მასის სიდიდისა და შემადგენლობის განსაზღვრა. იგი წარმოადგენს გაკოტრებულად გამოცხადებული საწარმოს ქონებას, რომელიც გამიზნულია სარეალიზაციოდ კრედიტორების პრეტენზიის დაკმაყოფილების უზრუნველყოფისათვის.

სალიკვიდაციო (საკონკურსო) მასის ფორმირების საფუძველია გაკოტრებული კოპორაციის მთელი ქონება, რომელიც შეფასებულია საბალანსო ღირებულებით რიგი ნაწილის ამოღებით, რაც გათვალისწინებულია მოქმედი კანონმდებლობით. გაკოტრებული კოპორაციის ქონების მასაში არ ჩაერთვება ის ქონება, რომელიც არის

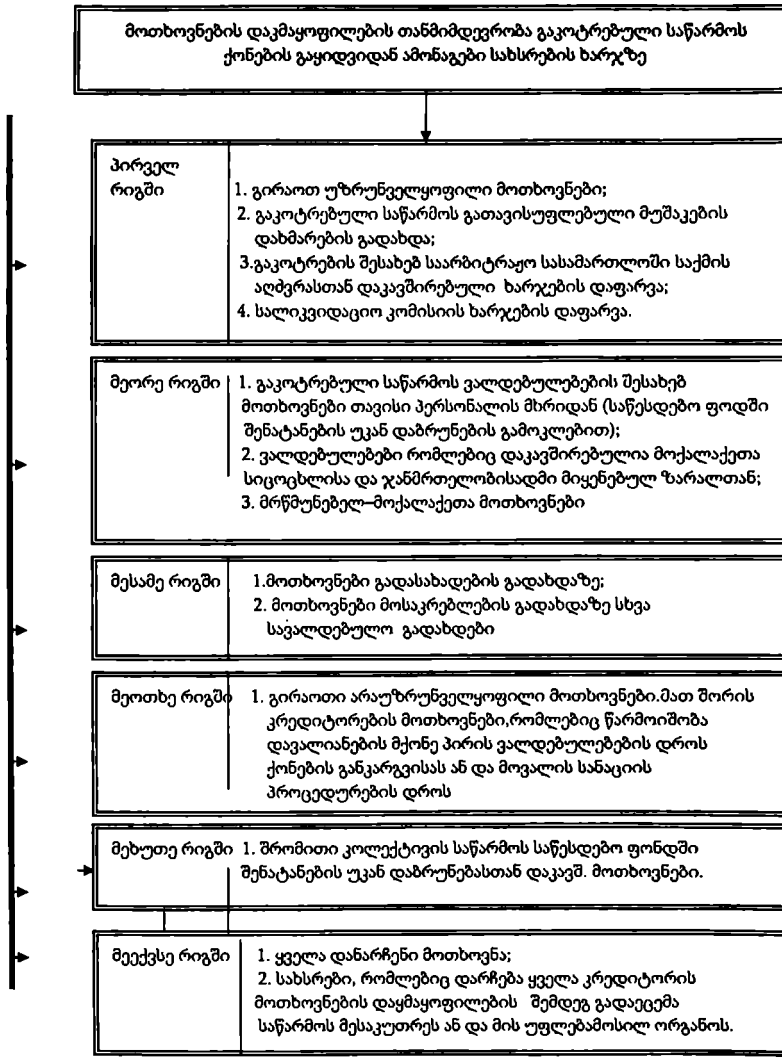


ნახ. 29.13. ფინანსური მენეჯმენტის ძირითადი ფუნქციები სალიკვიდაციო პროცედურების პროცესში.

გირაოს საგანი. ქონება, რომელიც იჯარითაა გაცემული ამ საწარმოს მიერ ან არის მისი პასუხისმგებლობით შენახვის ობიექტი. მისი მუშაკების პირადი ქონება (იმ შემთხვევების გარდა, როცა სადამფუძნებლო დოკუმენტების შესაბამისად მათზე შეიძლება გავრცელდეს ქონების ამოღება მოვალის ვალდებულებების მიხედვით). სალიკვიდაციო (საკონკურსო) ნუსხაში არ შედის ასევე საცხოვრებელი ფონდის ობიექტები, საბავშო სკოლამდელი დაწესებულებების საწარმოო და კომუნალური ინფრასტრუქტურის ობიექტები, რომლებიც კანონმდებლობის შესაბამისად უნდა აყვანილი იქნეს ადგილობრივი თვითმმართველობის შესაბამისი ორგანოების ბალანსზე ან სახელმწიფო ხელისუფლების ორგანოების განკარგულებაში.

3. ქონების შეფასება, რომელიც შედის სალიკვიდაციო (საკონკურსო) მასაში, ხდება საბაზრო ღირებულებით (ვინაიდან გაკოტრებული კომპანიის ქონება ექვემდებარება რეალიზაციას). კრედიტორების პრეტენზიების დაკმაყოფილების მიზნით, იგი წინასწარ უნდა შეფასდეს მინიმალურად შესაძლო საბაზრო ღირებულებით (მოთხოვნის ფასით).

4. გაკოტრებული კორპორაციის რეალური ფინანსური ვალდებულებების სიდიდის განსაზღვრა. სალიკვიდაციო კომისია კანონმდებლობით დადგენილი კრედიტორების მიერ საწარმო–მოვალისადმი პრეტენზიების წარდგენის ვადის ამოწურვის შემდეგ, აანალიზებს მის ყველა ფინანსურ ვალდებულებას კრედიტორების მიერ წარდგენილი პრეტენზიების მიუხედავად, ადგენს აღიარებული და უარყოფილი პრეტენზიების სიას და აგრეთვე მათი დაკმაყოფილების რიგითობას და გაუთვალისწინებელ ვადაში ამ სიას წარუდგენს კრედიტორებს.



ნახ. 29.14. კრედიტორების პრეტენზიების (მოთხოვნების) დაკმაყოფილების რიგითობის ალგორითმი.

5. ქონების გაყიდვის შედარებით ეფექტიანი ფორმების შერჩევა. ეს შერჩევა ემყარება გაკოტრებული საწარმოს ქონების რეალიზაციიდან მაქსიმალური ოდენობის სახსრების მიღების შესაძლებლობებს. ქონების გაყიდვის წესის შესახებ პოტენციური მყიდველები წინასწარ უნდა იქნენ გაფრთხილებულები მასობრივი საინფორმაციო საშუალებების მეშვეობით; მყიდველებიდან ორი ან მეტი წინადადების შემოსვლის შემთხვევაში ინიშნება კონკურსი ან აუქციონი.

6. კრედიტორების პრეტენზიების დაკმაყოფილების უზრუნველყოფა გაკოტრებული კოპორაციის (საწარმოს) ქონების რეალიზაციის ხარჯზე. ეს არის ფინანსური მენეჯმენტის შედარებით რთული და პასუხსაგები ფუნქცია გაკოტრების შემთხვევაში სალიკვიდაციო პროცედურების განხორციელების პროცესში. ასეთი პრეტენზიების დაკმაყოფილების წყაროა სახსრები, რომლებიც ამოიღება გაკოტრებული საწარმოს ქონების გაყიდვის გზით. ამ სახსრების თანხა ნაწილდება გარკვეული თანმიმდევრობით. კრედიტორების მოთხოვნების დაკმაყოფილების რიგითობის ალგორითმი (სისტემა) გაკოტრებული კოპორაციის (საწარმოს) ქონების გაყიდვისას მოტანილია ნახ.29.14-ზე.

სახსრების გადანაწილების პროცესში გარკვეული მოთხოვნა კმაყოფილდება წინა მოთხოვნის მხოლოდ სრული დაკმაყოფილების შემდეგ. იმ შემთხვევაში, როცა გაყიდვის შედეგად მიღებული სახსრები საკმარისი არ არის ერთი რიგის ყველა მოთხოვნის სრულ დასაკმაყოფილებლად, პრეტენზიები კმაყოფილდება ყოველი კრედიტორისათვის მიკუთვნებული თანხების პროპორციულად.

7. გაკოტრებული კომპანიის სალიკვიდაციო ბალანსის შედგენა. ეს არის გაკოტრებული კორპორაციის (საწარმოს) ბალანსი, რომელიც შედგენილია სალიკვიდაციო კომისიის მიერ მისი აქტივების აუცილებელი ნაწილის გაყიდვის და კრედიტორების მოთხოვნების სრული დაკმაყოფილების შემდეგ,იგი გადაეცემა საარბიტრაჟო სასამართლოს.

კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის:

1. დაახასიათეთ ფინანსური კრიზისის ექსპრეს-დიაგნოსტიკის სისტემა;
2. დაახასიათეთ ფინანსური კრიზისის ფუნდამენტური დიაგნოსტიკის სისტემა;
3. განიხილეთ კომპანიის ფინანსური კრიზისის წარმოქმნის საფრთხის შეფასების ინდიკატორ-მაჩვენებელთა სისტემა;
4. დაასახელეთ კორპორაციის კრიზისული განვითარების ანალიზის პროცესში გამოყენებული სტრატეგიული ანალიზის თანამედროვე მეთოდები;
5. გააცნობიერეთ კრიზისული ფინანსური განვითარების გარე (ეგზოგენური) ფაქტორების არსი (ჯგუფების დახასიათება);
6. გააცნობიერეთ კომპანიის ფულადი ნაკადების თავისებურებების გათვალისწინებით კრიზისული განვითარების შიდა (ენდოგენური) ფაქტორების ჯგუფები;
7. შეისწავლეთ „ალტმანის ანალიტიკური მოდელის“ გამოყენება კომპანიის გაკოტრების ალბათობის ინტეგრალურ შეფასებაში;
8. ჩამოაყალიბეთ ფინანსური კრიზისის ნეიტრალიზაციისათვის ორგანიზაციის განვითარების პროგნოზირების მახასიათებლები;
9. განიხილეთ კორპორაციის ფინანსური სტაბილიზაციის ალგორითმი;
10. გააცნობიერეთ ფინანსური სტაბილიზაციის შიდა მექანიზმების: ა) ოპერატიული, ბ) ტაქტიკური, გ) სტრატეგიული მახასიათებლები;
11. გააცნობიერეთ კომპანიის მდგრადი განვითარების ზრდის მარტივი მოდელის არსი და გამოყენების სხვადასხვა მათემატიკური ვარიანტები;
12. ჩამოაყალიბეთ კორპორაციის მდგრადი ზრდის მიღწევის ფინანსური განვითარების პარამეტრები;
13. განიხილეთ კომპანიის ფინანსური კრიზისიდან გამოსვლის ღონისძიებათა სისტემის სანაციის გამოყენების ძირითადი შემთხვევები;

14. გააცნობიერეთ დავალიანების რესტრუქტურიზაციის პროცესის მართვის ალგორითმი;
15. ჩამოაყალიბეთ კომპანიის დავალიანების რესტრუქტურიზაციის ძირითადი ფორმები;
16. განიხილეთ რეორგანიზაციის ძირითადი ფორმების მახასიათებლები;
17. გააცნობიერეთ კომპანიების (საწარმოთა) სანაციის კონცეფციის ვარიანტები და რეორგანიზაციის პროცესის (გაერთიანების) კლასიფიკაცია;
18. ჩამოაყალიბეთ კორპორაციების გაერთიანების პერიოდში მათი ანტიკრიზისული ფინანსური მართვის პროცესის ალგორითმი;
19. შეისწავლეთ საწარმოში ეფექტის გათვლის ფორმულა;
20. დაახასითეთ გაკოტრების სამართლებრივი ასპექტები და უარყოფითი შედეგები;
21. გააცნობიერეთ ფინანსური მენეჯმენტის ფუნქციები გაკოტრების მომენტში სალიკვიდაციო პროცედურების შესახებ;
22. განიხილეთ კრედიტორების (მევალეების) მოთხოვნების დაკმაყოფილების რიგითობის ალგორითმი.

გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა:

1. ბლანკი ი.ა., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, სასწავლო კურსი ორ ტომად. თარგ. ლ. ქოქიაური, თსუ 2009, თავი 16 „საწარმოს ფინანსური კრიზისის დიაგნოსტიკა", გვ. 372-388; თავი 17 გვ. 389-406;
2. ელიავა ლ. „საბანკო კრიზისის წინმსწრები სასიგნალო ინდიკატორის სისტემის შემუშავების მეთოდოლოგია". დისერტაციის მაცნე, ბიზნესის ადმინისტრირების დოქტორის ხარისხის მოსაპოვებლად წარმოდგენილი სოხუმის სახ. უნივ. თბ., 2012. 75 გვ.
3. ვან ჰორნი ჯ.ს., ვაჰოვიჩი ჯ.მ. უმც., ფინანსური მენეჯმენტის საფუძვლები, მეთორმეტე გამოცემა, თბ., 2008;
4. ინგოროყვა ა., ცაავა გ., ფინანსური მენეჯმენტი: თეორია და პრაქტიკა, ტ.1., სტუ, თბ.,2011;
5. ტომპსონი ა.ა უმც., სტრიკლენდი ა.ჯ. III. სტრატეგიული მენეჯმენტი: კონცეფციები და ბიზნესსიტუაციები, მე-13 გამოცემა, ნათ. ინგლ., შოთა რუსთაველის სახ. უნივერსიტეტის გამომც., თბ. 2009;
6. წიგნი F9, ფინანსური მართვა, სრული ტექსტი, სახელმძღ. ACCA თარგმნილი საქ. ბაფ-ის მიერ, თბ., 2011;
7. Гохан Патрык А., Слияния, поглощения и реструктуризация компании Пер. с англ. -М.: Алпина, Бизнес-курс, 2004, с. 741;
8. Депамфилис Д., Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании, - М. : ЗАО «Олимп-бизнес» 2008
9. Дягель О. Ю., Банкротство: учет, анализ и аудит, учебное пособие - Красноярск, 2008.
10. Эванс ф., Оценка компании при слияниях и поглошениях: создание стоимости в частних компаниях, - М.: Вильнюс, 2007
11. Корпоративные финансы, учебник для вузов (Под. ред. М. Р. Риманоского, А. И. Вострикнуоивой. Стандарт трьетего поколения, „Питер" 2011, гл. 23. стр. 474-494.

თემა 30. საქართველოში ბიზნესსექტორების (დარგების) ფინანსური უსაფრთხოების უზრუნველმყოფელი სტრატეგიები

✧ თემის სტრუქტურა:

30.1. საქართველოში ფინანსური ბაზრის განვითარების ძირითადი მიმართულებები;
30.2. საქართველოში ბიზნესის (კომპანიების) მდგრადი განვითარების სტრატეგიები.

☞ თემის მიზანი:

1. გააცნობიეროთ საქართველოში ფინანსური ბაზრის განვითარების ძირითადი მიმართულებები.
2. განავითაროთ უნარი საქართველოში ბიზნესის (დარგების) მდგრადი და უსაფრთხო განვითარების სტრატეგიების ფორმირების მიზნით.

☞ თემის შესწავლის შემდეგ თქვენ შეძლებთ:

1. საქართველოში ფასიანი ქაღალდების ბაზრის ჩამოყალიბებისა და განვითარების პრობლემების გამოვლენას.
2. ფასიანი ქაღალდების ბაზრების ფუნქციონირების მსოფლიო პრაქტიკაში გამოყენებული მოდელების გაცნობიერებას.
3. გააცნობიეროთ საქართველოს სამართლებრივ–ნორმატიული აქტების გამოყენება საფონდო ბირჟის სახელმწიფო რეგულირების უზრუნველყოფაზე.
4. გააცნობიეროთ საქართველოს საფონდო ბირჟის თანამედროვე მდგომარეობა.
5. განიხილოთ მსოფლიო ფინანსური კრიზისის (2008-2010 წლებში) წარმოშობის კომპლექსური მიზეზების შეფასების მასალები.
6. საქართველოში საბაზრო ურთიერთობების წარმატებით დამკვიდრებისათვის რეგიონული რესურსული პოტენციალის შეფასებასა და სტრატეგიული განვითარების პრიორიტეტების ფორმირებას რეგიონული განივითარების თეორიების შესაბამისად.

🕮 საკვანძო სიტყვები:

ფინანსური ბაზრის განივითარების ძირითადი პრობლემები; ფასიანი ქაღალდების ბაზრის ფუნქციონირების მოდელები და ფუნქციები; ფასიანი ქაღალდების ბაზრის რეგულირების სამართლებრივი საფუძვლები; მსოფლიო ფინანსური კრიზისის ზემოქმედების ანალიზი; საქართველოს საფონდო ბირჟა; საქართველოში ბიზნესის (დარგების) და რეგიონული სტრატეგიული განვითარების კონცეფციები; მცირე ბიზნესის განვითარების პრიორიტეტული მიმართულებები.

თემა 30. საქართველოში ბიზნესსექტორების (დარგების) ფინანსური უსაფრთხოების უზრუნველმყოფელი სტრატეგიები

30.1. საქართველოში ფინანსური ბაზრის განვითარების ძირითადი მიმართულებები

ფასიანი ქაღალდების ბაზრის ჩამოყალიბებისა და განვითარების პრობლემები საქართველოში

როგორც უკვე აღინიშნა (იხ. სახელმძღვანელოს ტომი 1–ის მეორე განყოფილების თემა მეხუთე–„ფინანსური ბაზარი და ინსტიტუტები"), ფინანსური ბაზარი წარმოადგენს საბაზრო ინსტიტუტების ერთობლიობას, რომელთა მეშვეობითაც წარმოებს ფულადი ნაკადების გადადინება მესაკუთრეებიდან მსესხებლებისაკენ.

ფინანსური ბაზარი ახორციელებს ბუნებრივ ეკონომიკურ ფუნქციას- მოახდინოს სახსრების გადაადგილება იმ ეკონომიკური ერთეულებიდან, რომელთაც დააგროვეს საჭიროზე მეტი თანხა იმის გამო, რომ ნაკლებს ხარჯავენ იმასთან შედარებით, რასაც გამოიმუშავებენ, იმ ადამიანებისაკენ, რომლებიც სახსრების ნაკლებობას განიცდიან, რადგან მათ უფრო მეტის დახარჯვა უხდებათ ვიდრე აქვთ. აღნიშნული გადაადგილება ხორციელდება სხვადასხვა არხების დახმარებით. ეს არხები იყოფა ორ ჯგუფად.

პირველ ჯგუფს განეკუთვნება პირდაპირი დაფინანსების არხები. ეს ისეთი არხებია, რომლებითაც ფულადი საშუალებები გადადის უშუალოდ დანაზოგთა მესაკუთრეებისაგან მსესხებლებისაკენ.

პირდაპირი დაფინანსების არხში შესაძლებელია გამოყოფილი იქნეს ორი ქვედანაყოფი:

1) ინვესტიციები, ანუ კაპიტალური დაბანდებები, ე.ი. ნებისმიერი შეთანხმება, რომლითაც კორპორაცია (ფირმა) ღებულობს ფულად საშუალებებს ინვესტიციების განსახორციელებლად, ამ ფირმის საკუთრებაში წილობრივი მონაწილეობის გაცემის ნაცვლად. აღნიშნულის თვალსაჩინო მაგალითს წარმოადგენს მარტივი აქციების გაყიდვა. ჩვეულებრივი მარტივი აქცია (ფასიანი ქაღალდი) კორპორაციის საკუთრებაში წილობრივი მონაწილეობის სერტიფიკატია, რომელიც მფლობელს უფლებას ანიჭებს მიიღოს კორპორაციის მირ მისაღები მოგების წილი.

2) პირდაპირი დაფინანსების არხის მეორე ქვეჯგუფია სესხების მიღების გზით დაფინანსება. აქ შედის ნებისმიერი შეთანხმება, რომლითაც ფირმა იღებს ფულად საშუალებებს ინვესტიციების განსახორციელებლად იმ ვალდებულებათა სანაცვლოდ, რითაც აღნიშნული სახსრები მომავალში ანაზღაურებული უნდა ყოფილიყო წინასწარ შეთანხმებული პროცენტის სახით. აღსანიშნავია, რომ საკუთრებაში წილობრივი მონაწილეობის უფლებას ფირმის კრედიტორი არ იღებს.

ამ ქვეჯგუფის საილუსტრაციო მაგალითს წარმოადგენს ობლიგაციების გაყიდვა, ანუ იმ სერტიფიკატების გაყიდვა, რომლებიც წარმოადგენს ვალდებულებას, ანაზღაურდეს ვალი სარგებლის სახით წინასწარ დაწესებული გრაფიკით განსაზღრული წლების მანძილზე.

ფინანსური ბაზრის არხების მეორე ჯგუფს მიეკუთვნება ასევე არაპირდაპირი დაფინანსების არხები, როდესაც ფულადი საშუალებები ოჯახური მეურნეობებიდან ფირმებისაკენ მიემართება, ამასთან გაივლის ისეთ განსაკუთრებულ ინსტიტუტებს,

როგოებრიცაა: ბანკები, სადაზღვევო კომპანიები და ა.შ. ამ ორგანიზაციებს ფინანსურ შუამავლებს უწოდებენ.

ფინანსური ბაზრის სტრუქტურა აერთიანებს სხვადასხვა საფინანსო ინსტიტუტებს საბანკო დაწესებულებებს, სადაზღვევო კომპანიებს, საფონდო ბირჟებს, რომელთაგან ამ უკანასკნელს განსაკუთრებული როლი ენიჭება. ფულადი ბაზრების ინსტრუმენტებია: სახაზინო თამასუქი, საბანკო გადასაყვანი დეპოზიტური სერტიფიკატი, კომერციული ფასიანი ქაღალდი, საბანკო აქცეპტი, შეთანხმებები უკან გამოსყიდვის შესახებ, ბანკთაშორისი საკრედიტო ბაზრის სახსრები, ევროდოლარი. ამასთან, აღსანიშნავია, რომ ფულად ბაზარზე ყალიბდება 4 სახის საპროცენტო განაკვეთი: საბაზისო, ბანკთაშორისი კრედიტის, სახაზინო თამასუქებისა და საბინაო მშენებლობის კრედიტის.

კაპიტალის ბაზრის ინსტრუმენტებია: აქცია, გირავნობის სიგელი, კორპორაციული ობლიგაციები, სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდები, ხელისუფლებისა და მმართველობის ადგილობრივი ორგანოების ობლიგაციები, სამომხმარებლო და კომერციული სესხები, გირავნობის სიგელით უზრუნველყოფილი ფასიანი ქაღალდები.

ფასიანი ქაღალდების ბაზარი წაროადგენს ფინანსური ბაზრის ნაწილს და იკავებს შუალედურ ადგილს კაპიტალის ბაზრებსა და ფულად ბაზრებს შორის. ფასიანი ქაღალდების ბაზრების მთავარი ამოცანებია:

ა) დროებით თავისუფალი ფინანსური რესურსების მობილიზაცია კომერციული ინვესტიციების განხორციელების მიზნებისათვის;

ბ) მსოფლიო სტანდარტების შესაბამისი საბაზრო ინფრასტუქტურის შექმნა;

გ) ახალი სახის ფასიანი ქაღალდების გამოშვება და მიმოქცევა;

დ) საბაზრო მექანიზმის, მართვის სისტემისა და ფასწარმოქმნის სრულყოფა;

ე) სახელმწიფო საბირჟო რეგულირების გზით რეალური კონტროლის განხორციელება;

ვ) თვითრეგულირებადი ორგანიზაციების სრულყოფა, რომლებიც, თავის მხრივ ბაზრის პროფესიონალ მონაწილეთა საქმიანობას არეგულირებენ;

ზ) პორტფელურ სტრატეგიათა შემუშავება;

თ) საინვესტიციო რისკის შემცირება;

ი) მარკეტინგული კვლევების ჩატარება, რომელთა საფუძველზე ხორციელდება ბაზრის განვითარების პერსპექტიული მიმართულებების პროგნოზირება.

მსოფლიო პრაქტიკაში ფინანსური შუამავლების საბანკო და არასაბანკო ხასიათიდან გამომდინარე, ფასიანი ქაღალდების ბაზრების სამი მოდელია ცნობილი:

1) არასაბანკო მოდელი ფასიან ქაღალდებთან მიმართებაში შუამავლების როლში გამოდიან არასაბანკო კომპანიები (ასეთი მოდელი დამახასიათებელია აშშ-ში).

2) საბანკო მოდელი შუამავლებად გამოდიან ბანკები. (ეს მოდელი დამახასიათებელია გერმანიისათვის);

3) შერეული მოდელი. სადაც შუამავლების როლში გამოდიან ბანკებიც და არასაბანკო კომპანიებიც (მსგავსი მოდელი დამახასიათებელია იაპონიისა და რუსეთისათვის).

ფასიანი ქაღალდების პირველადი ბაზარი - არის ბაზარი, რომელიც ემსახურება ფასიანი ქაღალდების გამოშვებას (ემისიას) და პირველად განთავსებას. პირველადი

ბაზრის ამოცანებს წარმოადგენს დროებით თავისუფალი რესურსების მოზიდვა, ფინანსური ბაზრის აქტივიზაცია, ინფლაციის ტემპების შემცირება.

ფასიანი ქაღალდების პირველადი ბაზარი ასრულებს შემდეგ ფუნქციებს: 1) ფასიანი ქაღალდების გამოშვების ორგანიზაცია; 2) ფასიანი ქაღალდების განთავსება; 3) ფასიანი ქაღალდების აღრიცხვა; 4)მოთხოვნისა და მიწოდების ბალანსის შენარჩუნება.

ფასიანი ქაღალდების მეორადი ბაზარი - არის ბაზარი, სადაც მიმდინარეობს ადრე გამოშვებული ფასიანი ქაღალდების მიმოქცევა, ყიდვა-გაყიდვა ყველა აქტის განხორციელებით ან ფასიანი ქაღალდის ერთი მფლობელიდან მეორე მფლობელის ხელში გადასვლის სხვა ფორმების შესრულება ფასიანი ქაღალდის არსებობის მთელი პერიოდის განმავლობაში. ამ აქტივის ყიდვა-გაყიდვის პროცესში განისაზღვრება მისი ნამდვილი კურსი, ე.ი. ხდება ფინანსური აქტივის კურსის კოტირება.

ფასიანი ქარალდების მეორადი ბაზრის ამოცანებია: სამეურნეო სუბიექტებისა და ფიზიკური პირების ფინანსური აქტივობის ამაღლება; ფინანსური პრაქტიკის ახალი ფორმების განვითარება; ნორმატიულ-სამართლებლივი ბაზის სრულყოფა; ბაზრის ინფრასტრუქტურის განვითარება; მიღებული წესებისა და სტანდარტების დაცვა.

ფასიანი ქაღალდების მეორადი ბაზრის ფუნქციებია: 1) ერთიმეორეს შეახვედროს მყიდველი და გამყიდველი (უზრუნველყოს ფასიანი ქაღალდების ლიკვიდურობა); 2) ხელი შეუწყოს მოთხოვნისა და მიწოდების წონასწორობას.

მესამე ბაზარს უწოდებენ იმ ფასიანი ქაღალდების არასაბირჟო ვაჭრობას, რომელიც არსებობს ისეთი მსხვილი ინსტიტუციონალური ინვესტორების საჭიროებათა მომსახურებისათვის, როგორიცაა თანაზიარი და საპენსიო ფონდები, სიცოცხლის დაზღვევის კომპანიები და ა.შ. და ეხმარება მათ დანახარჯების არსებითად შემცირებაში ფასიან ქარალდებზე მსხვილი ოპერაციების ჩატარების დროს. "მესამე" ბაზარზე გარიგებათა დადებას ჩვეულებრივ, ის ფირმები და დილერები ემსახურებიან, რომლებიც საფონდო ბირჟის წევრები არ არიან. არასაბირჟო ბაზარზე დილერები უფრო დაბალი განაკვეთით იღებენ საკომისიო გასამრჯელოს, ვიდრე ეს საფონდო ბირჟებზეა მიღებული. "მესამე" ბაზრის მნიშვნელობა რამდენადმე დაეცა მას შემდეგ რაც 1975 წელს საფონდო ბირჟებზე შემოიღეს სახელშეკრულებლო საკომისიო გასამრჯელო ბროკერებისათვის.

ნებისმიერ ქვეყანაში, მათ შორის საქართველოშიც, კაპიტალის ბაზრის განვითარების ერთ-ერთი წინაპირობაა მოწესრიგებული ცენტრალიზებული და ორგანიზებული სისტემის ჩამოყალიბება, სადაც ფასიანი ქაღალდების მეორადი ბაზრის მონაწილეების ერთმანეთთან დაკავშირება შუამავლების მეშვეობით იწარმოება. კაპიტალის ორგანიზებული ბაზრის შექმნა მოითხოვს სრულყოფილი თამაშის წესებს, მაღალი დონის ინფრასტრუქტურის ინსტიტუტებს და პირებს, რომელთაც გააჩნიათ ფასიანი ქაღალდების ბაზრებზე მუშაობის გამოცდილება.

საქართველოს ფასიანი ქაღალდების ბაზრის ჩამოყალიბება უკავშირდება ქვეყნის საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლას, რადგანაც ფასიანი ქარალდების ბაზარი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია საბაზრო ეკონომიკის არსებობის პირობებში. გარკვეულწილად იგი წარმოადგენს საბანკო სისტემის ალტერნატივას, განვითარებულ ქვეყნებში ფასიანი ქაღალდების ბაზარი ძალზე მიმზიდველი და ეფექტიანია დამატებითი დაფინანსების მოსაპოვებლად.

საქართველოში ფასიანი ქაღალდების ბაზარი წარმოდგენილია " საქართველოს საფონდო ბირჟის" (სსბ) სახით, რომელიც დაფუძნდა 1999 წლის 8 იანვარს საქართველოს ფასიანი ქაღალდების ბაზრის პროფესიონალთა ბირთვის, მოწინავე ქართული ბანკების, საინვესტიციო და სადაზღვევო კომპანიების ინიციატივით. 1999 წლის 18 ოქტომბერს ბირჟის სამეთვალყურეო საბჭოს სხდომაზე მიღებული იქნა გადაწყვეტილება - ბირჟაზე დადებული გარიგებების სწრაფი, ეფექტიანი და საიმედო კლირინგისა და ანგარიშსწორებისათვის ბირჟის მიერ დაფუძნდეს ორგანიზაცია, რომელიც გადაწყვეტს ამ პრობლემას.

2000 წლის 14 იანვარს საქართველოს ფასიანი ქაღალდების ეროვნული კომისიის მიერ სსბ-ზე გაიცა საფონდო ლიცენზია N 90001, ხოლო 18 იანვარს კომისიის მიერ სსბ აღიარებულ იქნა თვითრეგულირებად ორგანიზაციად.

2000 წლის 1 მარტს ფასიანი ქაღალდების ბაზრის ეროვნული კომისიის მიერ "საქრთველოს ფასიანი ქაღალდების ცენტრალურ დეპოზიტარზე" გაიცა ფასიანი ქაღალდების ცენტრალური დეპოზიტარის ლიცენზია და აღიარებული იქნა თვითრეგულირებად ორგანიზაციად.

2000 წლის 23 მარტიდან დღემდე ბირჟაზე მიმდინარეობს რეგულარული საბირჟო ვაჭრობები, რადგანაც სწორედ 23 მარტს ჩატარდა პირველი ვაჭრობა "გაერთიანებული ქართული ბანკის" აქციებზე.

სსბ 2000 წლის 15 სექტემბერს ევრაზიის საფონდო ბირჟების ფედერაციის (FEAS) გენერალურ ანსამბლეაზე-მაკედონიაში მიღებული იქნა ნამდვილ წევრად.

20 ივნისს სს "საქართველოს ბანკისა" და სს ფასიანი ქაღალდების საბროკერო კომპანია "ინდუსტრია-ინვესტის" აქციები დაშვებულ იქნა ბირჟის ლისტინგში.

მაშასადამე, 2001-2002 წლები საქართველოს საფონდო ბირჟის ჩამოყალიბებისა და ამოქმედების წლებია, რასაც ხელი შეუწყო ფასიანი ქაღალდების ცენტრალური დეპოზიტარის შექმნამ და ფუნქციონირებამ, აგრეთვე საქართველოს ფასიანი ქაღალდების ეროვნული კომისიის დახმარებით საქართველოს საფონდო ბირჟის სავაჭრო სისტემაში ანგარიშვალდებულ საწარმოთა ფასიანი ქაღალდების მასობრივმა დაშვებამ, რის შედგადაც ბირჟის სავაჭრო სისიტემაში დაშვებულ იქნა 282 საწარმოს ფასიანი ქაღალდები, რომელებიც 2192 გარიგება დაიდო და გარიგების ჯამურმა ღირებულებამ 18969570 ლარი შეადგინა. სამუალო დღიური ბრუნვა - 104228 ლარი იყო. 2000 წელს დადებული გარიგებების ღირებულების მიხედვით ლიდერობდა "გაერთიანებული ქართული ბანკის" (76%) და "საქართველოს ბანკის" (19%) აქციები. 2001 წელს კი "საქართველოს ბანკის" (37%) და უნივერმაღ "თბილისის" (43%) აქციები.

სსბ-ის ისტორიაში 2004 წელი მიჩნეულია გარდატეხის წლად, რადგანაც მისი ფინანსური მაჩვენებლები წინა წლებთან შედარებით მნიშვნელოვნად გაიზარდა, მაგალითად ერთ წელიწადში: საკუთარი კაპიტალი 202,913 ლარამდე და წმინდა მოგებამ კი 39,600 ლარი შეადგინა. ვაჭრობის შედეგები კი ასეთი იყო: გარიგებების რაოდენობა - 1094; გაყიდული აქციების მოცულობა-30,510783; ჯამური ღირებულება 46676135. აღნიშნული მაჩვენებელი 2003 წელთან შედარებით 4,2-ჯერ მეტია.

სსბ-ის 2004 წლის წარმატებები განაპირობა თესალონიკის საბირჟო ცენტრისა და სსბ-ის შორის ურთიერთთანამშრომლობამ და საპრივატიზაციო აუქციონების ჩატარებამ, 24 თებერვლიდან საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს სახაზინო ვალდებულებების ბირჟაზე დაშვებამ, სომხეთის საფონდო ბირჟასა და სსბ-ს შორის თანამშრომლობამ და სფქცდ-ის გაწევრიანებამ ევრაზიის ქვეყნების ცენტრალური

დეპოზიტარების ასოციაციაში, რომლის ერთ-ერთი დამფუძნებელიც ის გახდა იმავე წელს.

2004 წლის ბოლოსათვის 16 საბროკერო კომპანია იყო ლიცენზირებული, რომელებშიც გაერთიანებული იყო 37 ლიცენზირებული ბროკერი, სავაჭრო სისტემაში დაშვებული იყო 11 კომპანია. სსბ-ს ვაჭრობაში სესიაზე დაშვებული იქნა 227 კორპორაციული ფასიანი ქაღალდი, მათ შორის 22 სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდი იყო. ლისტინგში დაშვებულ იქნა მხოლოდ ერთი ემიტენტის - "საქართველოს ბანკის" აქციები, რამაც განაპირობა კომპანიის პრესტიჟის ამაღლება ინვესტორთა თვალში და გაზარდა ბანკის აქციების რეიტინგი.

2005 წლის განმავლობაში ბირჟის სავაჭრო სისტემაში დადებული გარიგებების რაოდენობამ შეადგინა 1358, გარიგების ჯამურმა მოცულობამ - 32,385 მლნ. აქცია, ხოლო ჯამურმა ღირებულებამ - 62, 362 მლნ ლარი. ამ პერიოდში სულ ჩატარდა 99 სავაჭრო სესია. საშუალო დღიურმა ბრუნვამ შეადგინა 629.921 ათასი ლარი.

2005 წელს გარიგებები დაიდო 71 ემიტენტის აქციებზე და 2 ემიტენტის ობლიგაციაზე, რაც შეადგენს სავაჭრო სისტემაში გამოტანილი ფასიანი ქაღალდების რაოდენობის 89 %-ს, ხოლო განაცხადები შეტანილი იყო 81 ფასიან ქაღალდზე, რაც სსბ-ს სავაჭრო სისიტემაში დაშვებული ფასიანი ქაღალდების 32%-ია. ობლიგაციების ემიტენტები იყვნენ სს "საქართველოს ბანკი" და "გაერთიანებული ქართული ბანკი"- პოპულარული ფასიანი ქაღალდების სტატუსი მიენიჭა " გაერთიანებული ქართული ბანკისა" და "საქართველოს ბანკის" აქციებს, აგრეთვე "კასპიცემენტის", "მაუდის" და "რუსთავცემენტის" აქციებს. 2005 წლის ვაჭრობაში მონაწილეობდა 11 საბროკერო კომპანია,მათ შორის ყველაზე მეტი გარიგება შეასრულა "საქართველოს საინვესტიციო ჯგუფმა", ფასიანი ქაღალდების ბრუნვის მიხედვით ლიდერობდა "ქართული საფონდო კომპანია" 14465424 აქციით, ფულადი სახსრების ბრუნვის მიხედვით - "გალთ ენდ თაგგარტ სექიურითი" 26842418.21 ლარით.

სსბ-ს საკუთარმა კაპიტალმა შეადგინა 242549 ლარი, წმინდა მოგებამ კი 21413 ლარი. ბირჟამ საოპერაციო შემოსავლები მიიღო 125707 ლარის ოდენობით, მათ შორის: საწევროს გადასახადის სახით - 5742 ლარი, საკომისიო გადასახადი112517 ლარი, ლისტინგის გადასახადი 7448 ლარი. როგორც ჩანს, საოპერაციო შემოსავალში გადამწყვეტი მნიშვნელობა საკომისიო გადასახადებს ეკუთვნის.

2006 წელს სსბ-ზე გასაყიდად წარდგენილი იყო 242 ემიტენტის აქციები და 2 ემიტენტის ობლიგაციები ("პროკრედიტ ბანკისა" და „საქართველოს ბანკის"). ვაჭრობაში მონაწილეობდა 16 საბროკერო კომპანია, რომელთა შორის ლიდერობდა "გალთ ენდ თაგგარტ სექიურითი", რომელმაც 5557 გარიგება შეასრულა 106521755 აქციაზე და საერთო ღირებულებამ შეადგინა 305181471.71 ლარი. სსბ-ს 2006 წლის საფონდო ბირჟის ინიციატივით ჩამოყალიბდა ტრენინგ-ცენტრი - FOREX – მისი ძირითადი მიზანია საბირჟო ვაჭრობის პოპულარიზაცია და საინვესტიციო გარემოს სრულყოფა. კერძოდ, საბირჟო საქმიანობის განვითარება, საბირჟო კომპანიების ინტერესების დაცვა, მოსახლეობისათვის გამოცდილების გაზიარება, ასევე სპეციალური პროგრამების, პროექტების, კვლევებისა და პუბლიკაციების მეშვეობით საბირჟო საქმიანობისადმი ინტერესის გაღრმავება.

2007 წელს სსბ-ზე ოპერაციებში მონაწილეობდა 17 საბროკერო კომპანია, რომლებმაც 161 ემიტენტის აქციებზე დადეს 405 გარიგება. გაყიდული ფასიანი ქაღალდების მოცულობამ შეადგინა 75771738 აქცია, ხოლო მთლიანმა ღირებულებამ შეადგინა 59667059 ლარი.

საქართველოს კანონში "ფასიანი ქაღალდების ბაზრის შესახებ" 2007 წლის 31 მარტიდან ძალაში შევიდა შემდეგი ცვლილება - ფასიანი ქაღალდების კანონის მე-18 მუხლის 1 და 5 პუნქტების შესაბამისად გარიგება საჯარო ფასიანი ქაღალდებით შესაძლებელია დაიდოს ბირჟაზე და მის გარეთ, საბროკერო კომპანიების მონაწილეობით ან მათ გარეშე. ამასთან 100 ლარზე მეტი ღირებულების გარიგების შესახებ ინფორმაცია უნდა იქნეს დაფიქსირებული საჯარო ინფორმაციის მიზნით. ამავე კანონის მე-19-ე მუხლის 1 პუნქტის შესაბამისად სამსახურის მიერ შემუშავებულია წესი - დადგენილება N 25 "საჯარო ფასიანი ქაღალდების არასაბირჟო გარიგების შესახებ", 22.02.2008წ. მდგომარეობით. სწორედ ამან განაპირობა სსბ-ზე სავაჭრო გარიგებების შემცირება.

რაც შეეხება 2008 წელს, სსბ-ის ვაჭრობაში მონაწილეობდა 16 საბროკერო კომპანია. რომლებმაც გარიგება დადეს 157 ემიტენტის აქციაზე და ერთი ემიტენტის - "აუტო ფაინენსის" ობლიგაციაზე. აქედან A კატეგორიის ლისტინგი გავლილი ჰქონდა მხოლოდ სს "საქართველოს ბანკის" აქციას და B კატეგორიის სალისტინგო კომპანიები იყვნენ : "ლიბერთი კონსუმერი", "ყაზბეგი", "კაუკასუს ენერჯი ენდ ინფრასთაქჩა" და "თელიანი ველი". დანარჩენი კი წარმოადგენდა არასალისტინგო კომპანიებს. მთელი წლის განმავლობაში დაიდო 859 გარიგება 79669291 აქციაზე, რომლის მთლიანმა ღირებულებამაც 245981042 ლარი შეადგინა.

სახელმწიფო ობლიგაციები. საქართველოს მთავრობამ და საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა 2006 წლის 20 მარტს გააფორმეს შეთანხმება „საქართველოს მთავრობის საქართველოს ეროვნული ბანკისადმი დავალიანების დაფარვის ღონისძიებების შესახებ", რომლის საფუძველზე, 2006 წლის 17 მაისს საქართველოს ეროვნული ბანკის მიმართ არსებული საქართველოს მთავრობის 832.9 მლნ. ლარის დავალიანებიდან 48.0 მლნ. ლარი ყოველწლიურად გადაფორმდება „ობლიგაციებად", რომელთა ვადიანობა არის 16-60 თვე. დავალიანება სრულად დიფარება 2030 წელს. აღნიშნული ობლიგაციები, ეროვნულ ბანკს შეუძლია გამოიყენოს ღია ბაზრის ოპერაციებისათვის.

სახელმწიფო ობლიგაციების საჯარო შეთავაზება ხორციელდება სახელმწიფო ობლიგაციების აუქციონის მეშვეობით. აუქციონში მონაწილეობის უფლება აქვთ კომერციულ ბანკებს და მათი მეშვეობით რეზიდენტ და არარეზიდენტ ფიზიკურ და იურიდიულ პირებს. სახელმწიფო ობლიგაციების გამოშვება ხდება ეროვნულ ვალუტაში. აუქციონის ჩატარება ეფუძნება მრავალი ფასის მეთოდს.

სადეპოზიტო სერტიფიკატები. 2006 წლის სექტემბერში საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა შეიმუშავა და გამოუშვა ახალი მონეტარული ინსტრუმენტი – საქართველოს ეროვნული ბანკის ერთ წლამდე ვადიანობის სადეპოზიტო სერტიფიკატი, რომელიც უფრო მოსახერხებელი და მისაღებია ბანკებისათვის და, ამავე დროს, ხელს უწყობს ფასიანი ქაღალდების ბაზრის განვითარებას. საქართველოს ეროვნული ბანკის მიერ შემუშავდა დებულება „საქართველოს ეროვნული ბანკის მიერ სადეპოზიტო სერტიფიკატის გამოშვების, გაყიდვის, მიმოქცევის, რეგისტრაციისა და დაფარვის შესახებ", რომელიც დამტკიცებულ იქნა საქართველოს ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის N238 (5.09.06) ბრძანებით.

2010 წლის 21 იანვარს ეროვნული ბანკის 91 დღიან N3 სადეპოზიტო სერტიფიკატების აუქციონზე 15 000 000 ლარის ნომინალური ღირებულების ფასიანი ქაღალდები გაიყიდა. ფასიანი ქაღალდები შეიძინა ოთხმა კომერციულმა ბანკმა.

მინიმალური საპროცენტო განაკვეთი 3.09%-ით, მაქსიმალური 4.67%–ით, ხოლო საშუალო შეწონილი 4.29%–ით განისაზღვრა.

საქართველოს კანონის „სახელმწიფო ვალის შესახებ" შესაბამისად ფინანსთა სამინისტრომ ეროვნულ ბანკთან შეთანხმებით 2009 წლის 5 აგვისტოდან განახორციელა ფინანსთა სამინისტროს სახაზინო ვალდებულებების ემისია.

სახაზინო ვალდებულება არის ფინანსთა სამინისტროს მიერ გამოშვებული მოკლევადიანი დისკონტური ფასიანი ქაღალდი. სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების გამოშვება ხდება ეროვნული ვალუტით, არამატერიალიზებული ფორმით. ერთი სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდის ნომინალური ღირებულებაა 1000 ლარი. სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდის გამოშვება ხდება ერთ წლამდე დაფარვის ვადით, დისკონტით და იფარება ნომინალური ღირებულებით. სახაზინო ვალდებულებები იყიდება აუქციონის მეშვეობით. აუქციონი ტარდება საქართველოს ეროვნულ ბანკში. ფასიანი ქაღალდების მფლობელი შეიძლება გახდეს როგორც იურიდიული, ისე ფიზიკური პირები, რეზიდენტები და არარეზიდენტები. სახაზინო ვალდებულებების შეძენა რეზიდენტ და არარეზიდენტ ფიზიკურ და იურიდიულ პირებს შეუძლიათ საქართველოში მოქმედი ნებისმიერი კომერციული ბანკის მეშვეობით.

2009 წლის 5 აგვისტოს ფინანსთა სამინისტრომ განახორციელა სახაზინო ვალდებულებების ემისია 5 მლნ ლარის ოდენობით. №1 აუქციონში მონაწილეობა მიიღო 8 კომერციულმა ბანკმა, საიდანაც დაკმაყოფილდა 3 კომერციული ბანკის განაცხადი. ემისიის ვადიანობა 6 თვით განისაზღვრა.

აღსანიშნავია, რომ მოთხოვნამ 18 მლნ ლარს გადააჭარბა. მინიმალურმა დაკმაყოფილებულმა განაცხადმა 5.87%, მაქსიმალურმა - 7.35%, ხოლო საშუალო შეწონილმა 6.675% შეადგინა.

2009 წლის 12 აგვისტოს გაიმართა ფინანსთა სამინისტროს სახაზინო ვალდებულებების №2 აუქციონი. აუქციონში მონაწილეობა მიიღო 5 კომერციულმა ბანკმა. ფინანსთა სამინისტრომ აუქციონზე კვლავ 5 მლნ ლარის ნომინალური ღირებულების ამჯერად 175-დღიანი ვადიანობის სახაზინო ვალდებულებები გამოიტანა. ბანკების მხრიდან მოთხოვნამ შეადგინა 16 700 000 ლარი. მიღებული განაცხადების რაოდენობამ 22, დაკმაყოფილებული განაცხადების რაოდენობამ კი 7 შეადგინა. აუქციონის შედეგით კვლავ დაფიქსირდა დაბალი საპროცენტო განაკვეთები. მინიმალურმა დაკმაყოფილებულმა განაცხადმა 5.50%, მაქსიმალურმა - 6.09%, ხოლო საშუალო შეწონილმა 5.950% შეადგინა.

2009 წლის 19 აგვისტოს გაიმართა ფინანსთა სამინისტროს სახაზინო ვალდებულებების №3 აუქციონი. აუქციონში მონაწილეობა მიიღო 5 კომერციულმა ბანკმა. ფინანსთა სამინისტრომ აუქციონზე 5 მლნ ლარის ნომინალური ღირებულების 182-დღიანი ვადიანობის სახაზინო ვალდებულებები გაიტანა. ბანკების მხრიდან მოთხოვნამ შეადგინა 19700000 ლარი. მიღებული განაცხადების რაოდენობამ 27, დაკმაყოფილებული განაცხადების რაოდენობამ კი 10 შეადგინა. აუქციონის შედეგით დაფიქსირდა შემდეგი საპროცენტო განაკვეთები: მინიმალურმა დაკმაყოფილებულმა განაცხადმა 5.49%, მაქსიმალურმა - 5.96%, ხოლო საშუალო შეწონილმა 5.731% შეადგინა.

2009 წლის 26 აგვისტოს გაიმართა ფინანსთა სამინისტროს სახაზინო ვალდებულებების №4 აუქციონი. აუქციონში მონაწილეობა მიიღო 5 კომერციულმა ბანკმა. ფინანსთა სამინისტრომ აუქციონზე 5 მლნ ლარის ნომინალური

ღირებულების 175-დღიანი ვადიანობის სახაზინო ვალდებულებები გაიტანა. ბანკების მხრიდან მოთხოვნამ შეადგინა 21 000 000 ლარი. მიღებული განაცხადების რაოდენობამ 20, დაკმაყოფილებული განაცხადების რაოდენობამ კი 5 შეადგინა. აუქციონის შედეგით, დაფიქსირდა შემდეგი საპროცენტო განაკვეთები: მინიმალურმა დაკმაყოფილებულმა განაცხადმა 5.79 %, მაქსიმალურმა - 6.1%,ხოლო საშუალო შეწონილმა 5.952% შეადგინა.

2009 წლის 2 სექტემბერს გაიმართა ფინანსთა სამინისტროს სახაზინო ვალდებულებების №5 აუქციონი. აუქციონში მონაწილეობა მიიღო ექვსმა კომერციულმა ბანკმა. ფინანსთა სამინისტრომ აუქციონზე 10 მლნ ლარის ნომინალური ღირებულების 182–დღიანი ვადიანობის სახაზინო ვალდებულებები გაიტანა. ბანკების მხრიდან მოთხოვნამ შეადგინა 42 120 000 ლარი. მიღებული განაცხადების რაოდენობამ 44, დაკმაყოფილებული განაცხადების რაოდენობამ კი 11 შეადგინა. აუქციონის შედეგით დაფიქსირდა შემდეგი საპროცენტო განაკვეთები: მინიმალურმა დაკმაყოფილებულმა განაცხადმა 5.87 %, მაქსიმალურმა - 6.13%, ხოლო საშუალო შეწონილმა 5.998% შეადგინა.

2009 წლის 9 სექტემბერს გაიმართა ფინანსთა სამინისტროს სახაზინო ვალდებულებების №6 აუქციონი. აუქციონში მონაწილეობა მიიღო 7 კომერციულმა ბანკმა. ფინანსთა სამინისტრომ აუქციონზე 10 მლნ ლარის ნომინალური ღირებულების 175–დღიანი ვადიანობის სახაზინო ვალდებულებები გაიტანა. ბანკების მხრიდან მოთხოვნამ შეადგინა 48 500 000 ლარი. მიღებული განაცხადების რაოდენობამ 33, დაკმაყოფილებელი განაცხადების რაოდენობამ კი 10 შეადგინა. აუქციონის შედეგით, დაფიქსირდა შემდეგი საპროცენტო განაკვეთები: მინიმალურმა დაკმაყოფილებულმა განაცხადმა 5.50 %, მაქსიმალურმა - 5.75%, ხოლო საშუალო შეწონილმა 5.665% შეადგინა.

2009 წლის 16 სექტემბერს გაიმართა ფინანსთა სამინისტროს სახაზინო ვალდებულებების ორი აუქციონი. №7 აუქციონზე ფინანსთა სამინისტრომ 10 მლნ ლარის ნომინალური ღირებულების 182–დღიანი ვადიანობის სახაზინო ვალდებულებები გაიტანა. აუქციონში მონაწილეობა მიიღო 4 კომერციულმა ბანკმა. სახაზინო ვალდებულებებზე მოთხოვნამ შეადგინა 27 200 000 ლარი. მიღებული იქნა 15 განაცხადი, დაკმაყოფილდა 1.აუქციონის შედეგით დაფიქსირდა შემდეგი საპროცენტო განაკვეთები: მინიმალურმა დაკმაყოფილებული განაცხადი 5.47 %, მაქსიმალურმა - 5.47%, საშუალო შეწონილმა 5.47% შეადგინა. №8 აუქციონზე კი ფინანსთა სამინისტრომ 10 მლნ ლარის ნომინალური ღირებულების 364–დღიანი ვადიანობის სახაზინო ვალდებულებები გაიტანა. აუქციონში მონაწილეობა მიიღო 3 კომერციულმა ბანკმა. სახაზინო ვალდებულებებზე მოთხოვნამ შეადგინა 23 000 000 ლარი. მიღებული იქნა 12 განაცხადი, დაკმაყოფილდა 2. აუქციონის შედეგით დაფიქსირდა შემდეგი საპროცენტო განაკვეთები: მინიმალურმა დაკმაყოფილებულმა განაცხადმა 6.45 %, მაქსიმალურმა - 7.77%, ხოლო საშუალო შეწონილმა 7.638% შეადგინა.

2009 წლის 23 სექტემბერს გაიმართა ფინანსთა სამინისტროს სახაზინო ვალდებულებების №9 აუქციონი. აუქციონში მონაწილეობა მიიღო 5 კომერციულმა ბან ბმა. ფინანსთა სამინისტრომ აუქციონზე 10 მლნ ლარის ნომინალური ღირებულების 175 დღიანი ვადიანობის სახაზინო ვალდებულებები გაიტანა. ბანკების მხრიდან მოთხოვნამ შეადგინა 40 000 000 ლარი. მიღებული განაცხადების რაოდენობამ 19, დაკმაყოფილდა ერთი განაცხადი.

აუქციონის შედეგით, დაფიქსირდა შემდეგი საპროცენტო განაკვეთები: მინიმალურმა დაკმაყოფილებული განაცხადი 5.34 %, მაქსიმალური - 5.34%, საშუალო შეწონილმა 5.34% შეადგინა.

სახაზინო ვალდებულებების აუქციონის შედეგები (2010წ.) წლის 13 იანვარს გაიმართა ფინანსთა სამინისტროს სახაზინო ვალდებულებების №1 აუქციონი.

აუქციონში მონაწილეობა მიიღო 5 კომერციულმა ბანკმა. ფინანსთა სამინისტრომ აუქციონზე 10 მლნ ლარის ნომინალური ღირებულების 364–დღიანი ვადიანობის სახაზინო ვალდებულებები გაიტანა. ბანკების მხრიდან მოთხოვნამ შეადგინა 36 200 000 ლარი. მიღებული განაცხადების რაოდენობამ 16 შეადგინა, ხოლო დაკმაყოფილდა 7. აუქციონის შედეგით დაფიქსირდა შემდეგი საპროცენტო განაკვეთები: მინიმალურმა დაკმაყოფილებულმა განაცხადმა 3.91 %, მაქსიმალურმა - 7.11 %, საშუალო შეწონილმა - 5.185 % შეადგინა.

2010 წლის 20 იანვარს გაიმართა ფინანსთა სამინისტროს სახაზინო ვალდებულებების №2 აუქციონი. აუქციონში მონაწილეობა მიიღო 4 კომერციულმა ბანკმა. ფინანსთა სამინისტრომ აუქციონზე 15 მლნ ლარის ნომინალური ღირებულების 182–დღიანი ვადიანობის სახაზინო ვალდებულებები გაიტანა. ბანკების მხრიდან მოთხოვნამ შეადგინა 38 000 000 ლარი. მიღებული განაცხადების რაოდენობამ 15 შეადგინა, ხოლო დაკმაყოფილდა 10.

2010 წლის 21 იანვარს, ეროვნული ბანკის 91–დღიან N3 სადეპოზიტო სერტიფიკატების აუქციონზე 15 000 000 ლარის ნომინალური ღირებულების ფასიანი ქაღალდები გაიყიდა. ფასიანი ქაღალდები შეიძინა ოთხმა კომერციულმა ბანკმა. მინიმალური საპროცენტო განაკვეთი 3.09%-ით, მაქსიმალური 4.67%–ით, ხოლო საშუალო შეწონილი 4.29%–ით განისაზღვრა.

აუქციონის შედეგით დაფიქსირდა შემდეგი საპროცენტო განაკვეთები: მინიმალურმა დაკმაყოფილებულმა განაცხადმა 3.97 %, მაქსიმალური - 4.33 %, საშუალო შეწონილმა - 4.141% შეადგინა.

2010 წლის 27 იანვარს, ფინანსთა სამინისტროს სახაზინო ვალდებულებების N4 აუქციონზე გაიყიდა 10 000 000 ლარის ნომინალური ღირებულების 350–დღიანი ვადიანობის ფასიანი ქაღალდები.აუქციონში მონაწილეობა მიიღო 2 კომერციულმა ბანკმა. მოთხოვნამ შეადგინა. 20 000 000 ლარი. მინიმალური საპროცენტო განაკვეთი 7.340%–ით, მაქსიმალური 7.950%-ით,ხოლო საშუალო შეწონილი 7.744%-ით განისაზღვრა.

მსოფლიო ფინანსური კრიზისის საქართველოს საფონდო ბირჟაზე ზემოქმედების გაანალიზება შესაძლებელია 2008 წლის მონაცემების მიხედვით: თითქმის განახევრდა განხორციელებული გარიგებების ოდენობა წინა წლების ანალოგიურ მაჩვენებლებთან შედარებით. საბროკერო კომპანიების მონაცემებით, 2010-2012 წლებში ინვესტორები განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობდნენ ისეთ აქციებს, რომელთა ემიტენტებსაც საკუთრებაში მიწის ნაკვეთი ან მრვალსართულიანი უძრავი ქონება გააჩნდათ. გახშირდა შემთხვევები, როდესაც აქციების ყიდვა-გაყიდვები არაკონკურენტულ გარემოში და საბროკერო კომპანიების მონაწილეობის გარეშე ხორციელდება, რაც თავისთავად უარყოფით გავლენას ახდენს ბირჟის შედეგებზე არა მარტო საქართველოში, არამედ მთელ მსოფლიოში ფინანსური კრიზისის გამო საფონდო ბირჟების მუშაობა დაბალი მაჩვენებლებით მიმდინარეობს.

ამჟამად საქართველოს საფონდო ბირჟაზე არადამაყმაყოფილებელი მდგომარეობაა, რადგანაც: არ ხორციელდება ფასიანი ქაღალდების ემისია; საფონდო ბირჟაზე ან ერთი ემიტენტის აქცია არის წარმოდგენილი სარეალიზაციოდ და ეს არის "საქართველოს ბანკის" აქციები, ან საერთოდ არ დგება ვაჭრობა; რელიზებული აქციების ფასი სისტემატურად კლებულობს; საქართველოს საფონდო ბირჟის ინდექსი -"galt end Taggart" 2008 წლის თებერვლიდან სისტემატურად ეცემა და ა.შ.

საქართველოს საფონდო ბირჟის ფინანსური მაჩვენებლები წარმოდგენილია ცხრილ 30.1. „ფულადი სახსრების კონსოლიდირებული ანგარიშგება (2011 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით)" და „კონსოლიდირებული ბალანსი", რომელთა ანალიზიდან გამოიკვეთა, რომ საქართველოში ფასიანი ქაღალდების ბაზრის განვითარება არაპოზიტიურია, რაზედაც მსოფლიო ფინანსური კრიზისის გავლენაც, როგორც კვლევებით გამოიკვეთა, არსებითია. თუმცა საქართველოში ფინანსური ინსტიტუტების განვითარების პრობლემის გადაწყვეტას უაღრესად დიდი მნიშვნელობა ენიჭება.

მსოფლიო პრაქტიკაში ცნობილია ფასიანი ქაღალდების ბაზრის რეგულირების ოთხი ძირითადი ფორმა:

ა) სახელმწიფო რეგულირება, რომელიც ეფუძვნება კანონმდებლობას და საგადასახადო დაბეგვრის ნორმებს;

ბ) საბირჟო რეგულირება, ე.ი. რეგულირება საერთო და სპეციალიზებული საფონდო ბირჟების მუშაობის საერთო წესების შესაბამისად;

გ) თვითრეგულირება, რომელიც ხორციელდება საფონდო ბაზარზე პროფესიონალთა სხვადასხვა ასოციაციების საქმიანობის მეშვეობით;

დ) საზოგადოებრივი რეგულირება.

სს "საქართველოს საფონდო ბირჟა"

2011 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით

ფულადი სახსრების კონსოლიდირებული ანგარიშგება

არაპირდაპირი მეთოდი	ლარი 31.12.2010	ლარი 31.12.2011
ფული საოპერაციო საქმიანობიდან		
საანგარიშო წლის მოგება/ზარალი	98 882	(77 695)
ცვეთა და ამორტიზაცია	24 299	20 517
დებიტორული დავალიანება მიწოდებიდან და მომსახურებიდან	(3 767)	84 391
მოწ. და მომს. წარმ. ვალდებულებები	10 564	(19 279)
წმინდა ფულადი სახსრები საოპერაციო საქმიანობიდან	**129 978**	**7 934**
ფული საინვესტიციო საქმიანობიდან		
ძირითადი საშუალებების შეძენა	(1 059)	(4 404)
არამატერიალური აქტივების შეძენა	(1 844)	
გრძელვადიანი ინვესტიციები	(127 340)	(97 256)
წმინდა ფულადი სახსრები საინვესტიციო საქმიანობიდან	**(130 243)**	**(101 660)**
ფულადი სახსრების ცვლილება	**(264)**	**(93 726)**
ფულადი სახსრები პერიოდის დასაწყისში	208 552	208 289
ფულადი სახსრები პერიოდის ბოლოს	208 289	114 562

სს "საქართველოს საფონდო ბირჟა"

კონსოლიდირებული ბალანსი

2011 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით

	შენიშვნა	ლარი 31.12.2010	ლარი 31.12.2011
მიმდინარე აქტივები			
ფულადი სახსრები	3	208 289	114 562
დებიტორული დავალიანება მიწოდებიდან და მომსახურებიდან	4	131 900	39 187
სხვა მოკლევადიანი მოთხოვნები	4	6 402	14 724
სულ მიმდინარე აქტივები		346 590	168 473
გრძელვადიანი აქტივები			
ძირითადი საშუალებები	5	62 483	54 421
არამატერიალური აქტივები	6	53 679	45 627
სხვა გრძელვადიანი ინვესტიციები	7	1 068 329	1 165 586
სულ გრძელვადიანი აქტივები		1 184 491	1 265 634
სულ აქტივები		1 531 081	1 434 107
ვალდებულებები და საკუთარი კაპიტალი			
მიმდინარე ვალდებულებები			
მოწ. და მომს. წარმ. ვალდებულებები	8	8 526	7 977
მოლებული ავანსები	9	12 787	608
საგადასახადო ვალდებულებები	9	359	643
სხვა მოკლევადიანი ვალდებულებები			160
სულ მოკლევადიანი ვალდებულებები:		21 672	9 388
გრძელვადიანი ვალდებულებები:			
გადავადებული საგადასახადო ვალდებულებები	10	26 791	26 791
სხვა გრძელვადიანი ვალდებულებები	10	14 420	7 425
სულ გრძელვად. ვალდებულებები		41 211	34 216
საკუთარი კაპიტალი			
საწესდებო კაპიტალი		46 577	46 577
შეუსყიდველი კაპიტალი		(8 800)	(8 800)
საემისიო კაპიტალი		128 252	128 252
გაუნაწილებელი მოგება/ზარალი		1 008 767	921 997
საკუთარი კაპიტალი:		1 174 796	1 088 026
არამაკონტროლებელი წილი		293 401	302 477
სულ კაპიტალი		1 468 198	1 390 504
სულ ვალდებულებები და საკუთარი კაპიტალი		1 531 081	1 434 107

მსოფლიო ფინანსური კრიზისის, (რომელიც 2008-2009 წელს აშშ-ში დაიწყო და შემდეგ ევროპასა და აზიაშიც გავრცელდა) კომპლექსური მიზეზების კვლევის შედეგად, გამოიკვეთა რამდენიმე საკვანძო მომენტი, რომლებმაც უმნიშვნელოვანესი როლი ითამაშეს 2008-2009 წლების კრიზისის ფორმირებაში, კერძოდ:

1. აშშ-ს ფედერალური სარეზერვო სისტემის (ფსს) პოლიტიკა;

2. რისკიანი იპოთეკური ბაზარი;

3. დერივატივების ბაზარი. კერძოდ – საკრედიტო დეფოლტური სვოპ-ის (CDS) ბაზარი.

ქვემოთ განხილულია თითოეული მათგანი.

აშშ. ფედერალური სარეზერვო სისტემის პოლიტიკა: ეკონომიკაში რეცესიის დადგომის ერთ-ერთი კრიტერიუმი უმუშევრობის ბუნებრივი დონიდან გამოსვლაა, თუმცა, თუ ეკონომიკა უმუშევრობის ბუნებრივ დონეზე იმყოფება მაგრამ ამასთან უმუშევრობის ბუნებრივი დონე იზრდება, მაშინ ამბობენ, რომ ეკონომიკა რეცესიაში გადადის, რაც ნიშნავს, რომ ტენდენცია რეცესიისაკენ არის მიმართული და გარდატეხის წერტილი მისი დაწყების წერტილიცაა (მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკა არ არის უმუშევრობის ბუნებრივი დონის საზღვრებიდან გამოსული). 1994 წელს აშშ-ს ეკონომიკა შევიდა სრული დასაქმების ფაზაში და უმუშევრობის დონე მერყეობდა 5-5.8%-ის ფარგლებში. 1996 წელს კი დაიწყო შესვლა რეცესიაში (თუმცა ეკონომიკა უმუშევრობის ბუნებრივი დონის ფარგლებში იმყოფებოდა). ეკონომისტი **როჯერ ჰარისონი** ამ თარიღს კრიტიკულ თარიღად მიიჩნევს. სწორედ ამ წელს ფედერალური სერეზერვო სისტემის ხელმძღვანელმა, **ალან გრინსპინმა**, გადადგა ისეთი ნაბიჯი, რომელიც ეწინააღმდეგებოდა მაკროეკონომიკურ თეორიას და უფრო მეტად დაფუძნებული იყო პოლიტიკურ მოტივებზე. მან რეცესიის შესამუსბუქებლად და ეკონომიკის სტიმულირებისათვის ჯერ 1995 წელს და შემდგომ 1996 წლის იანვარში დასწია **საპროცენტო** განაკვეთი. როცა ეკონომიკა სრული დასაქმების პირობებში იმყოფება, ასეთ ზომებს უმუშევრობის კიდევ უფრო შემცირებისაკენ მივყავართ. მართლაც, უმუშევრობა 1997-2000 წლებში 4% ფარგლებში ჩამოყალიბდა და 3.9%-საც მიაღწია. **ალან გრინსპინმა** ამ მოვლენას რეალური ეკონომიკური ზრდა, ხოლო ეკონომიკას უმუშევრობის 4%-იანი დონით "ახალი ეკონომიკა" უწოდა. ანალიზიდან გამომდინარე ვასკვნით, რომ სინამდვილეში მსგავს გადაწყვეტილებას მივყავართ საკრედიტო რესურსების მიწოდების ზრდისკენ. მაგრამ მსგავსი ტიპის ზრდა აღარ არის დაფუძნებული დანაზოგების ზრდაზე (აღარ არის უზრუნველყოფილი) და მას, გარდა სახელმწიფო გარანტიისა, არაფერი უდგას უკან.

ასეთი პოლიტიკა მხოლოდ საწყის მომენტში იძლევა შედეგს: მაშინ, როცა ფულის მიწოდება იზრდება საპროცენტო განაკვეთი მცირდება, ინვესტირების ზრდა ხდება დანაზოგების შემცირების კვალად, რადგან საპროცენტო განაკვეთის შემცირებისას "რეალური დანაზოგების ფუნქცია" არ იცვლება ხოლო "ნომინალური დანაზოგების ფუნქცია" გადაადგილდება ხოლო როდესაც ეკონომიკაში ცოტას ზოგავენ, მოთხოვნა საინვესტიციო რესურსზე მაღალია.

შესაბამისად, ადგილი აქვს სასესხო კაპიტალის ბაზარზე ეკონომიკური ინფორმაციის დამახინჯებას, რაც შემდგომში გაურკვევლობის მიზეზი ხდება. შედეგად, ერთ მხარეს დგანან ინვესტორები, რომლებმაც ბევრი ინვესტიციები

გაიღეს უფრო გრძელვადიანი პერსპექტივის და მოლოდინების გამო, ხოლო მეორე მხარეს მომხმარებლები, რომლებიც ამ ინვესტიციების გრძელვადიან პერსპექტივაში უზრუნველყოფის შესაძლებლობას შეუძლებელს ხდიან, და თან, პირიქით, ზრდიან მიმდინარე მოხმარებას. ამავე დროს ინვესტორები იღებენ გადაწყვეტილებებს, რომლებიც გათვლილია რესურსული ფონდის მეტ სიდიდეზე - ეს გარემოება ეკონომიკას განაწყობს საკუთარი თავის წინააღმდეგ და, როდესაც ნათელი ხდება, რომ დაწყებული საინვესტიციო პროექტების დასრულება ვეღარ იქნება შესაძლებელი (რადგან საინვესტიციო რესურსების გრძელვადიანი კვების წყარო არ არსებობს), ეკონომიკა ეშვება რეცესიში და იწყება ვარდნა. ზემოთ განხილული სიტუაცია არის საკრედიტო რესურსების ზრდის მიზეზების ერთი მხარე (რომელმაც განსაკუთრებულად მწვავე სახე იპოთეკურ ბაზარზე მიიღო), თუმცა ეს არ არის საკმარისი მიზეზი იმისათვის რომ აიხსნას ბანკების ლიკვიდურობის შემცირება და არ იძლევა სრულ სურათს.

2. **რისკიანი იპოთეკური ბაზარი:** თავად იპოთეკური ბაზრის კრიზისი მჭიდროდ იყო დაკავშირებული მიმდინარე ფინანსურ კრიზისთან და, როგორც ცნობილია, ამ უკანასკნელმა მსოფლიო ეკონომიკა კატასტროფის წინაშე დააყენა. რა შეიძლება ითქვას იპოთეკური ბაზრის კრიზისზე? როგორც ე. ჰანსენი განსაზღვრავს, აშშ-ს იპოთეკური ბაზარი ხასიათდება ე.წ. სამშენებლო ციკლებით. მისი შინაარსი მდგომარეობს იმაში, რომ, როცა იზრდება მოთხოვნა ბინებზე, ამ მოთხოვნის დაკმაყოფილება საკმაოდ დიდი ლაგის შემდეგ ხორციელდება, რის გამოც ამ ბაზარზე უპირველეს ყოვლისა ადგილი აქვს **ჭარბწარმოებას**. მეორე მხრივ, სანამ ბინათმშენებლობის ბაზარი ფაქტის წინაშე არ აღმოჩნდება, იგი ასტიმულირებს სხვა დარგებშიც ჭარბწარმოებას (ზოგან პირდაპირი, ზოგან-ირიბი კავშირით). ჭარბწარმოების შედეგი იპოთეკურ ბაზარზე ფასების მკვეთრ დაცემაში გამოიხატება. შედეგად კოტრდებიან სამშენებლო კომპანიები, უძრავი ქონებით მოვაჭრენი და სხვა ამ ბაზრის მონაწილე აგენტები. ამ ბაზარზე არსებული კრიზისი გადაეცემა მთელ ეკონომიკას. მაშასადამე, ერთი მხრივ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ეკონომიკაში სტიმულირებული ბუმის განმახორციელებლად გვევლინება, მეორე მხრივ კი აშშ-ის ეკონომიკაში არსებობს სამშენებლო ციკლის მექანიზმიც. მაგრამ თანამედროვე კრიზისის მასშტაბურობა მხოლოდ ამ გარემოებებით ვერ აიხსნება.

3. **საკრედიტო დეფოლტური სვოპ-ის (CDS) ბაზარი:** მეოცე საუკუნის ბოლოს განვითარებულ ქვეყნებში მნიშვნელოვნად განვითარდა დერივატივების ბაზარი, რომელიც უამრავი ინოვაციით ხასიათდებოდა. განსაკუთრებით საყურადღებოა საკრედიტო დეფოლტური სვოპ-ის **(CDS) ბაზარი.**

თავად CDS არის კრედიტორული დერივატივი ან შეთანხმება ორ მხარეს შორის: პირველი მხარე ახორციელებს რეგულარულ შენატანებს მეორის ანგარიშზე, რომელიც იღებს პასუხისმგებლობას დაფაროს გაცემული კრედიტი მესამე მხარის დეფოლტის შემთხვევაში, შედეგად პირველი მხარე იღებს გაცემული კრედიტისათვის ერთგვარად დაზღვევას. პირველ მხარეს ეწოდება მყიდველი, მეორეს – გამყიდველი, მესამეს კი მოვალე. დერივატივებს არ გ. აჩნიათ გარანტიები და უზრუნველყოფა. ისინი ფასდება კონტრაჰენტების გადახდისუნარიანობის მიხედვით. უკანასკნელ წლებში CDS ძალიან პოპულარული გახდა, რაც აშშ-ში რისკების ზრდით იყო გამოწვეული. ბანკები ამტკიცებდნენ რომ მათი საშუალებით ისინი რისკებს გაანაწილებდნენ მთელ

მსოფლიოში. CDS – ის მთავარი ნაკლი იმაში მდგომარეობს, რომ არ არსებობს მისი ფლობის აუცილებელი მოთხოვნა, რის გამოც ის შეიძლება სპეკულაციური მოტივით გამოიყენებოდეს, რის შედეგადაც ბაზარი რეგულაციების არარსებობის პირობებში ფართოვდებოდა. 2000 წელს CDS–ის ბაზარის მოცულობა 100 მილიარდ დოლარს შეადგენდა, 2007 წელს კი - 62 ტრილიონ დოლარს (რაც აშშ მთლიანი შიდა პროდუქტს 4-ჯერ აღემატება). ყველაზე მსხვილი გამყიდველი ამ ბაზარზე იყო ამერიკული საინვესტიციო ბანკი Lehman Brothers (700 მილიარდი დოლარის გარანტია, 2008 წელს ეს ბანკი გაკოტრდა).

თავად დერივატივების ბაზარი ამ ბაზარზე რეგულაციების არარსებობის გამო იქცა ვირტუალურ მრავალტრილიონიან ბაზრად. მაგრამ კრიზისის მიზეზად ის იქცა მას შემდეგ, რაც ამ ვირტუალურმა ბაზარმა მოითხოვა რეალური ფულის გიგანტური მოცულობა. ასეთი მოთხოვნის დაკმაყოფილება ფედერალური სარეზერვო სისტემის მხრიდან გაუმართლებელია (ძალიან ცუდი პრეცენდენტი იქნებოდა) და შეუძლებელიც. ამიტომაც დღეს ეს ბაზარი განიცდის შეკუმშვას და კრიზისის ხანგრძლივობაც ამ შეკუმშვის სიჩქარეზეა დამოკიდებული.

დღეს მსოფლიოში არსებული გლობალური პოლიტიკური სისტემა, როგორც ჯორჯ ფრიდმენი მიუთითებს, ცდილობს მსოფლიო გლობალური ფონდის გამოყენებით ხელში აიღოს გლობალური ფინანსური სისტემის მართვის სადავეები. რიგმა ქვეყნებმა ამ მიზნით გამოთქვეს გლობალური ფინანსური სისტემის ნანგრევების ნაციონალიზაციის სურვილი. ჯ. ფრიდმენის აზრით, ეს პირველ რიგში ეხებოდა აშშ-სა და ევროპას, სადაც გაჩაღდა ლიკვიდურობის კრიზისი. ფრიდმენის აზრით, პრობლემა არა ფულის არარსებობაში, არამედ ფინანსურ ინსტიტუტებში იყო, რომლებიც ამ ფულის ბრუნვით იყვნენ დაკავებულნი და რომლებმაც დაკარგეს ერთმანეთისა და თავად სისტემის ნდობა. როგორ გაიცეს კრედიტები, როცა უეცრად გაკოტრდნენ ისეთი გიგანტები, როგორიც იყო Lehman Brothers და, ყველა მისი ვალდებულება გაქრა? როცა საუბარია ფინანსურ სექტორში პრობლემის მოგვარებაზე, მთავარი ნდობის დაბრუნებაა.

აშშ–ში ეროვნული იდეოლოგიიდან გამომდინარე, გამოიკვეთა თავისუფალ ბაზარზე მოქმედების ძირითადად სამი მიმართულება, კერძოდ:

1. იპოთეკასთან დაკავშირებული აქტივების შესყიდვა;

2. ისეთი ფინანსური ინსტიტუტების წილების შესყიდვა, რომელთა აქტივებიც თანამედროვე ბაზრის პირობებშიც არასაკმარისად არის შეფასებული და ჯანსაღ ეკონომიკურ საფუძველს ფლობენ;

3. თავად სახელმწიფო დაიწყებს მნიშვნელოვანი როლის თამაშს ბანკთაშორის ბაზარზე, სადაც ის შესთავაზებს უზრუნველყოფის პირობებში ნებისმიერ ბანკს ფულს.

არსებობს პრობლემის გადაწყვეტის შესახებ სხვა მოსაზრებაც, რომლის მიხედვითაც საჭიროა ფინანსური ინსტიტუტების განვითარებამ ხელი შეუწყოს ციკლს, რომელიც გამოიხატება მსხვილი კომპანიების გადარჩენის მიზნით სახელმწიფო გარანტიებით კრედიტების უზრუნველყოფაში. ამისათვის მნიშვნელოვანია გადახდისუუნარო ბანკებისა და გადახდისუნარიანი ბანკების გამიჯვნა. კლიენტების მასობრივი გადაყვანა ამ უკანასკნელში შესაძლოა პირველის მეორეთათვის მიყიდვის გზით. შემდეგ საჭიროა ამ ბანკების

რესტრუქტურიზაცია და საჭიროა უიმედო ვალების ნაწილობრივი ჩამოწერა. შემდეგ კი შესაძლებელი იქნება საკრედიტო ურთიერთობების აღდგენა "სუფთა მინდორზე".

ზემოთთქმული არ ნიშნავს, რომ უარი უნდა ეთქვას პოტენციურ გადახდისუნარიან სუბიექტებს საკრედიტო რესურსებზე, მათთვის ლიკვიდურობის უკმარისობა შესაძლოა მომაკვდინებელიც აღმოჩნდეს. ამასთან, უნდა გვახსოვდეს, რომ **სტრატეგიული დარგების სახელმწიფო მხარდაჭერა** მნიშვნელოვანია, მაგრამ არ წყვეტს პრობლემას.

როგორც უკვე აღინიშნა, საბანკო სექტორი საქართველოში ერთ-ერთი ყველაზე მეტად განვითარებული და სწრაფად მზარდია. ამიტომ, სწორედ საბანკო სექტორი იძლევა ინოვაციებისა და საერთაშორისო სტანდარტებთან შესაბამისობის საშუალებას, რაც თანამედროვე საბანკო სისტემაში მიჩნეულია მნიშვნელოვან ორიენტირად გარკვეული პროცესების სამართავად ან დასარეგულირებლად.

გამართულად ფუნქციონირებადი საბანკო სისტემა უმნიშვნელოვანესია ეკონომიკური განვითარებისათვის. სწორედ ამიტომ არის, რომ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვა ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკის ღერძია, თუმცა შიდა დანაზოგებისა და კაპიტალის მობილიზების ალტერნატიული საშუალებების გაჩენა უფრო მნიშვნელოვანია. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები შიდა დანაზოგების დეფიციტის შევსების წყაროდ უნდა განიხილებოდეს და არა ეკონომიკური განვითარების მამოძრავებელ ძალად. ამჟამად ქვეყანაში დანაზოგების სიმცირის პრობლემა ეკონომიკას იმდენად დამოკიდებელს ხდის პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებზე, რომ ვითარება ძალიან არასტაბილურია. საბანკო სისტემაში ანაბრებსა და სესხებს შორის ნეგატიური ბალანსია, რაც განსაკუთრებით სახიფათოა, ვინაიდან საშუალო სესხი საშუალო ანაბარს თითქმის 2,5-ჯერ აღემატება.

ისე როგორც მთელს მსოფლიოში 2008-2010 წლები საკმაოდ მძიმე იყო ქართული საბანკო სისტემისათვისაც. საქართველოს საბანკო სექტორი 2010 წელს იდგა რამდენიმე გამოწვევის წინაშე. მთავარი გამოწვევა იყო 2009 წლის ზარალიანი ტრენდის დაძლევა და შეუქცევად მოგებაზე გადასვლა. 2009 წელი საბანკო სექტორისათვის უმძიმესი გამოდგა, რაც დაკავშირებული იყო 2007 წლის რეცესიული პრობლემების მემკვიდრეობასთან. მართალია, ქვეყანამ მიიღო სოლიდური საერთაშორისო დახმარება, მაგრამ საბანკო სექტორზე სერიოზულ ზეგავლენას ახდენდა 2008 წლის ბოლოდან მოყოლებული, ვადაგადაცილებული სესხების ზრდის ტენდენცია, რამაც საბოლოო ჯამში სისტემის ზარალი გამოიწვია (ზარალი 65 მილიონი ლარი).

საქართველოს ეროვნული ბანკის პოლიტიკის ხელშეწყობით მოხდა რისკების მართვის გაუმჯობესება და ლიკვიდურობის მართვა. საბანკო სისტემის მოგებამ 2010 წლის ბოლოსათვის 152 მილიონი ლარი შეადგინა. საბანკო სისტემის მთლიანი აქტივები 2010 წელს 2009 წელთან შედარებით 8,3 მილიარდი ლარიდან 10,6 მილიარდ ლარამდე,ანუ 28%-ით გაიზარდა. მსოფლიო ფინანსურმა კრიზისმა კიდევ უფრო ნათლად წარმოაჩინა საბანკო სექტორში არსებული პრობლემები, მათ შორის ისეთებიც, რომლებსაც ადრე ნაკლები ყურადღება ექცეოდა როგორც ბანკების, ისე მარეგულირებელი ორგანოების მიერ. სერიოზული პრობლემები გააჩნია საქართველოს კომერციულ ბანკებს საოპერაციო რისკების მართვაში, რომელიც უშუალო კავშირშია კადრების

შერჩევასთან, სადაც დაშვებული ნაკლოვანებები ცუდ ფინანსურ შედეგს იძლევა. ამჟამად საქართველოში ფასიანი ქაღალდების ბაზრის განვითარების დაბალი დონე და ბანკის რისკის ინსტრუმენტებით ვაჭრობის ბაზრის ფაქტობრივად არარსებობა ქმნის ლიკვიდობის რისკის მართვის პრობლემებს. ქართული ბანკები ნაკლებად იყენებენ უცხოურ საბანკო პრაქტიკაში აპრობირებული რისკების მართვის ისეთი ინსტრუმენტებს, როგორიცაა ჰეჯირება, სესხებით ვაჭრობა, დერივატებით ბაზარზე მუშაობა და სხვა აღნიშნული ინსტრუმენტების ბაზრის სუსტი განვითარება, რამეთუ მათი მეშვეობით განხორციელებული ოპერაციები ვერ ახდენენ რეალურ გავლენას საბანკო რისკების მართვის შედეგებზე.

ამრიგად, კვლევის შედეგებიდან გამომდინარეობს, რომ მსოფლიო ფინანსურ ბაზრებზე და ფულად ბაზრებზე ლიკვიდურობის პრობლემა წარმოიქმნა, რომელიც განპირობებული იყო: ფედერალური სარეზერვო სისტემის მონეტარული პოლიტიკით, აშშ-ის ბაზრის თავისებურებებით და უმეტეს წილად კი - ფინანსური ბაზრების ინსტიტუციური ნაკლოვანებებით. ანალიზიდან, გამოიკვეთა ასევე, რომ ძველი ტიპის ურთიერთობების მოდელის შენარჩუნება ფინანსურ ბაზრებზე აღარ არის შესაძლებელი. ამის გათვალისწინებით ამ ბაზარზე მნიშვნელოვანი ინსტიტუციური ცვლილებები უნდა მოხდეს, ამასთან სახელმწიფოს მხრიდან შეზღუდვებმა შეიძლება ეკონომიკის მობილურობის ხარისხი შეამციროს (ხისტი გამოსავალი). ამიტომ საჭიროა რეგულაციების და ურთიერთობების მოდელის მოდიფიცირება.

დღეისათვის მსოფლიო ფინანსური კრიზისიდან გამოსვლის გზების ძიება განუწყვეტლივ მიმდინარეობს, რაც საკმაოდ რთული პროცესია, მაგრამ საქართველოს ფასიანი ქაღალდების ბაზრის ისეთი ინფრასტრუქტურული რგოლის შესანარჩუნებლად, როგორიცაა "საქართველოს საფონდო ბირჟა" აუცილებელია განხორციელდეს საქართველოს საგადასახადო კოდექსში ცვლილებანი და საქართველოს მთავრობის მიერ გადაიდგას კონკრეტული ნაბიჯები უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის მიზნით.

30.2. საქართველოში ბიზნესის (კომპანიების) მდგრადი განვითარების სტრატეგიები

ცნობილია, რომ საქართველოში საბაზრო ურთიერთობების წარმატებით დამკვიდრებისათვის აუცილებელია რეგიონული რესურსული ტექნოლოგიური, სოციალური, საკანონმდებლო და სხვა პრიორიტეტების გამოვლენა, რომელიც უნდა დაეფუძნოს რეგიონების სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ანალიზს, განვითარების თანამედროვე მდგომარეობის შეფასებას როგორც რაოდენობრივი, ისე თვისობრივი თვალსაზრისით, და მიმართული უნდა იყოს შემდეგი ძირითადი ამოცანების გადაწყვეტაზე:

- რეგიონის ბუნებრივ-რესურსული პოტენციალის მდგომარეობის ანალიზი-შეფასება;
- რეგიონის ეკონომიკური განვითარების მიღწეული დონის შეფასება (მრეწველობა, სოფლის მეურნეობა, საწარმოო ინფრასტრუქტურა);
- რეგიონის ძირითადი სამეურნეო დარგების ჭრილში შრომითი რესურსების გამოყენების შეფასება და უმუშევრობის სპეციფიკური თავისებურებების გამოვლენა;
- მოსახლეობის ცხოვრების დონის შეფასება;

• რეგიონის ფინანსური მდგომარეობის ანალიზი;

• რეგიონების რეგიონთაშორისი და საგარეო – ეკონომიკური ურთიერთობების ანალიზი;

• წარმოების საექსპორტო რეზერვის გამოვლენა და სხვა.

ქვეყანაში ფინანსური კრიზისის შემდეგ მდგომარეობა გაუმჯობესდა, სახელმწიფო ბიუჯეტის გაჯანსაღებამ, მეწარმეობრივი აქტივობის გაძლიერებამ, უცხოური ინვესტიციების მოცულობის ერთგვარმა ზრდამ და სხვა პოზიტიურმა ფაქტორებმა გარკვეული სტიმული მისცა რეგიონული ეკონომიკის გამოცოცხლებას. რეგიონებში ამ ბოლო წლებში საკმაოდ მაღალი ტემპით იზრდება ეკონომიკური სუბიექტების რაოდენობა, რომლებიც მეწარმეობის (ბიზნესის) სხვადასხვა სფეროში საქმდებიან.

საგულისხმოა, რომ ქვეყნის განვითარების ეკონომიკურ სტრატეგიაში წინა პლანზე წამოიწია მომსახურების სფეროს დარგებმა (ტურიზმი, სოციალური ინფრასტრუქტურა, ფინანსური შუამავლობა და ა.შ.) ამასთან შედარებით ნაკლები ყურადღება ექცეოდა რეალურ სექტორს, განსაკუთრებით კი მრეწველობას. აღსანიშნავია, რომ საქართველოს მთავრობის მხრიდან მრეწველობის ზოგიერთი სახეების განვითარების მიმართულებით ამ ბოლო წლებში ძალისხმევის გააქტიურება შეინიშნება. მრეწველობის საწარმოების პრივატიზაციამ და კერძო სექტორში გადასვლამ ხელი შეუწყო ეკონომიკურ განვითარებას ქვეყნის რეგიონებში.

მოკლევადიან მიზანთა კომპლექსში შედის პირველი რიგის გადაუდებელი ამოცანების რეალიზაცია, რაც დაკავშირებულია მოსახლეობის აუცილებელ სასიცოცხლო მოთხოვნასთან: სურსათი, საცხოვრისი, ჯანმრთელობის დაცვა, განათლების მიღება, კომუნალური მეურნეობის ფუნქციონირება.

გრძელვადიან მიზანთა სისტემამ კი უნდა მოიცვას სამუშაო ადგილების შექმნა, მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარება, მოსახლეობის სასიცოცხლო სოციალური სტანდარტებით უზრუნველყოფა, მაღალი სტანდარტების სოციალური ინფრასტრუქტურის შექმნა, ხელსაყრელი გარემოს შექმნა სამოქალაქო აქტივობისა და თითოეული ინდივიდის ნიჭის გამოვლენისათვის. საბოლოო ჯამში რეგიონული ეკონომიკური პოლიტიკის გრძელვადიან მიზანთა ერთობლიობა დაიყვანება რეგიონების ეკონომიკური და სოციალური განვითარების დონეთა გამოთანაბრების ამოცანამდე.

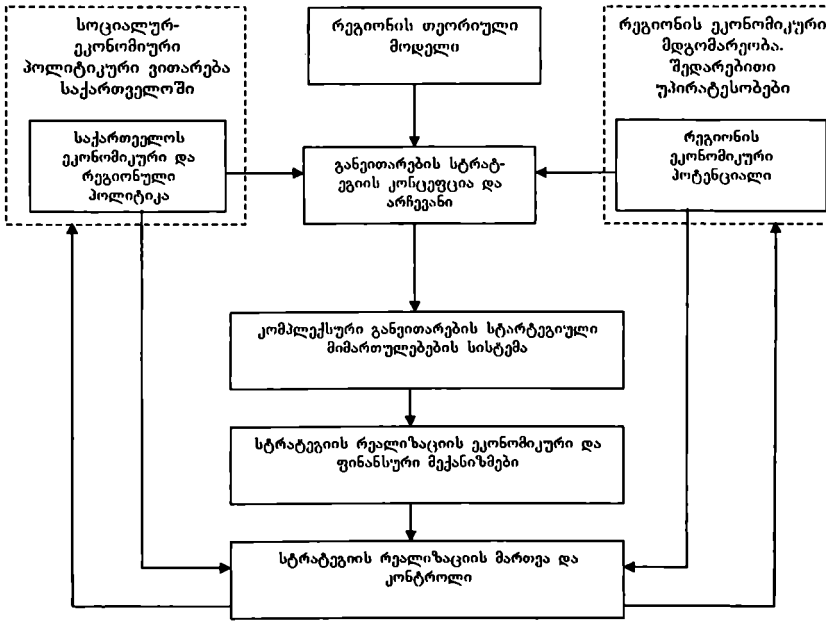
საქართველოს რეგიონების სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების რაოდენობრივი მახასიათებლების ანალიზიდან ჩანს, რომ ადგილი აქვს რეგიონთაშორისი უთანაბრობის ზრდას როგორც მატერიალური წარმოების დარგების განვითარებაში, ისე დასაქმების სფეროში, ცხოვრების დონეში და სხვა სფეროებში, რაც ქვეყნის ცენტრალური ხელისუფლების მხრიდან მოითხოვს რადიკალური ღონისძიებების გატარებას რეგიონთაშორისი უთანაბრობის დაძლევის მიმართულებით.

საქართველოს რეგიონების ბიზნესსექტორების (დარგების) სტრატეგიული განვითარების პრიორიტეტულობის ფორმირების პროცესში განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება სახელმწიფოს ქმედობას ქვეყნის საშინაო და საგარეო პოლიტიკის კონტექსტში. ამ მიზნით სახელმძღვანელოს მოცემულ ქვეთავში შემოთავაზებულია ქვეყნის ეროვნული უსაფრთხოებისა და მდგრადი განვითარების პრიორიტეტები, საგარეო და საშინაო პოლიტიკის ასპექტები. საქართველოში ტერიტორიების (რეგიონების) სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების სტრატეგიული მიმართულებების გამოკვეთის კვალობაზე მნიშვნელოვანია ქვეყნის

მუნიციპალური წარმონაქმნის, კომპლექსური განვითარების უზრუნველყოფის კონკრეტული ღონისძიებების შემუშავება და მათი რეალიზაციის მექანიზმების სრულყოფა.(იხ. ნახ.30.1–რეგიონის სტრატეგიული განვითარების კონცეფციური ბლოკ–სქემა).

ფრიად მნიშვნელოვანია საზღვარგარეთული ქვეყნების გამოცდილების გააზრება და მისი გათვალისწინებით თანამედროვე ეტაპზე საქართველოში რეგიონების განვითარების არსებული კონტრასტული დისპროპორციების აღმოფხვრისა და რეგიონების (მუნიციპალიტეტების) შემდგომი სოციალურ-ეკონომიკური განვითარებისათვის კონკრეტული ღონისძიებებისა და რეკომენდაციების შემუშავება-დამკვიდრება ქვეყნის სამეწარმეო (ბიზნეს) პრაქტიკაში.

რეგიონი განიხილება, როგორც სოციალური კონსტრუქცია, რომელიც ხასიათდება ბუნებრივი, სოციალურ-ეკონომიკური, ეროვნულ-კულტურული და სხვა ნიშნების ერთობლიობით, რომელიც წარმოადგენს ეკონომიკურ აგენტს და კონკურენციული ურთიერთქმედების სუბიექტს, რომელსაც გააჩნია ფართო შესაძლებლობანი, რათა გაატაროს დამოუკიდებელი ეკონომიკური პოლიტიკა



ნახ. 30.1 რეგიონის სტრატეგიული განვითარების კონცეფციური ბლოკ-სქემა.

რეგიონის კონკურენციული პოზიციების განსამტკიცებლად და რეგიონის მოსახლეობის კეთილდღეობის ხარისხის ასამაღლებლად.

რეგიონული თეორიების პრიორიტეტულ მიმართულებებად რეგიონების ეკონომიკური განვითარების სახელმწიფო რეგულირების თეორიის, რეგიონების ეკონომიკური ზრდისა და რეგიონული განთავსების თეორიის საფუძვლები გვევლინება,რომელთა კვლევების ძლიერი ეროვნული სკოლები საზღვარგარეთის ქვეყნებში, კერძოდ: გერმანიაში, დიდ ბრიტანეთში, შვეიცარიაში, აშშ-სა და საფრანგეთში ჩამოყალიბდა.

„საბიუჯეტო ფედერალიზმის“ სრულყოფა პირდაპირ უკავშირდება საქართველოს რეგიონების სოციალური უთანაბრობის პრობლემების გადაწყვეტასა (შერბილებასა) და ტერიტორიული სამართლიანობის და ეკონომიკური ეფექტიანობის ოპტიმალური თანაფარდობის უზრუნველყოფას, ამასთან აღნიშნულის რეალიზაციის პროცესში წამოჭრილი წინააღმდეგობების დაძლევა და თითოეული მოქალაქისათვის (მოქალაქეთა ჯგუფებისათვის, ფენებისათვის) გარკვეული მოცულობის სოციალური მომსახურებითი უზრუნველყოფის საკითხიც „საბიუჯეტო ფედერალიზმის“ ერთ-ერთი პრიორიტეტული მიზანია, მით უმეტეს იმ პირობებში, როცა სოციალურად ორიენტირებული საბაზრო-ეკონომიკური ურთიერთობების დამკვიდრების პრიორიტეტულობა დეკლარირებული და დაფიქსირებულია საქართველოს მთავრობის მიერ ბოლო პერიოდში მიღებულ თითქმის ყველა სამთავრობო დოკუმენტში, აღნიშნავს ცნობილი რეგიონალისტი ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, სრული პროფესორი ევგენი ზარათაშვილი და მიუთითებს, რომ, “საბიუჯეტო ფედერალიზმის” პირობებში შესაძლებელი იქნება საბიუჯეტო სამართლიანობის პრინციპის დაცვა, ქვემოთ ჩამოთვლილი ფაქტორების გათვალისწინებით:

- ხელისუფლების ყველა დონეს შორის უფლებამოსილებათა მკაფიო გამიჯვნა საფინანსო რესურსების განკარგვაზე (ხარჯვაზე);
- სხვადასხვა სახელისუფლებო დონეებისათვის მინიჭებული (გადაცემული) უფლებამოსილებათა რეალიზაციისათვის, მათი შესაბამისი საფინანსო რესურსებით უზრუნველყოფა;
- სხვადასხვა დონის ბიუჯეტების დისბალანსის შერბილება ბიუჯეტთაშორისი ტრანსფერტების გამოყენებით, მკაფიოდ განსაზღვრული ნორმების (წესების) ფარგლებში.

საგულისხმოა ასევე, ცნობილი პროფესორის ვლ. პაპავას თვალსაზრისი, რომელიც აღნიშნავს, რომ „საფინანსო-საბიუჯეტო ფედერალიზმი“ მოიცავს ქვეყნის საფინანსო-საბიუჯეტო მოწყობის ორივე მხარეს: ერთი მხრივ, ის არეგულირებს საგადასახადო შემოსავლების, ხოლო, მეორე მხრივ კი სახელმწიფოს მიერ დასაფინანსებელი ხარჯების განაწილებას ქვეყნის ცენტრალურ („ცენტრსა“) და ტერიტორიულ („რეგიონებს“) სახელისუფლო სტრუქტურებს შორის.

დიდ ბრიტანეთში რეგიონული თეორიების ყველა მიმართულებით კვლევას წარმატებით ანხორციელებდნენ ა. სმითი, ჰ. რიჩარდსონი, ე. რობინსონი, გ. კამერონი და სხვა მრავალი მეცნიერი. კერძოდ, გ. კამერონმა გამოყო სამი ძირითადი მიმართულება:

- ნეოინტერვენაციონალისტები, რომლებიც უგულველყოფდნენ სახელ-მწიფოს როლს რეგიონულ განვითარებაზე;
- „ადაპტორები“, რომლებიც აყენებდნენ საკითხს სტიქიურად მოქმედ საბაზრო ძალებზე ზემოქმედების შერბილების, რეგიონული განვითა-რების

პროცესში სამუშაო ძალის მიგრაციისა და ინვესტიციების სტიმულირების თაობაზე;

• „რადიკალური გარდამქმნელები“, რომლებიც მხარს უჭერდნენ სახელმწიფოს რეგულირების პოლიტიკის აქტივიზაციას .

„ადაპტირების“ იდეაში სახელმწიფოს რეგულირების არსი და მიზანი გამოიხატება რეგიონებში ბუნებრივად მიმდინარე პროცესების დაჩქარებაში, სადაც სახელმწიფომ უნდა შეასრულოს კატალიზატორის როლი და, რეგიონების განვითარების საერთო ტენდენციებიდან გამომდინარე, კერძო კომპანიების ინტერესების გათვალისწინებით, გაატაროს ეფექტიანი პოლიტიკა. ამავე დროს მან ხელი უნდა შეუწყოს შედარებით ნაკლებად განვითარებულ რეგიონებში ინვესტიციური პოლიტიკის წახალისებას.

გერმანიაში ეკონომისტთა და ეკონომისტ-გეოგრაფების თვალსაჩინო წარმომადგენლების ა. ვებერის, ა. ლოშის, პ. გროცის, ი. ფონტუნინის და სხვათა შრომებში რეგიონების კლასიკური განლაგების თეორია საფუძვ-ლიანად არის განვითარებული. ავტორთა მეორე ჯგუფმა, ჰ. ზიბერტმა, ჰ. გირშმა, კ. კროგენ-ბოდენმა მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანეს, რეგიონული ზრდის თეორიის განვითარებაში ხოლო კრისტალერმა და ა. ლოშიმ ტერიტორიების განვითარების რეგულირების პრიორიტეტები გამოიკვლიეს.

ა. ლოში მხარს უჭერდა სახელმწიფოს ზომიერად ჩარევას რეგიონული განვითარების პროცესებში, ე.ი. აღრმავებდა „ადაპტირების“ თეორიას, მაშინ როდესაც მისი ბრიტანელი თანამოაზრე ს. დენისონი, განიხილავდა რა რეგიონული განვითარების სახელმწიფო რეგულირების ფართო სპექტრის მექანიზმს, მხარს უჭერდა „რადიკალური გარდაქმნების“ თეორიას, თუმცა იგი რეგიონულ ეკონომიკურ პროცესებში დიდ მნიშვნელობას ანიჭებდა საბაზრო თვითრეგულირების ინსტიტუტებსაც.

შვეციაში მეცნიერმა ტ. ჰეგერსტრანდმა მნიშვნელოვანი როლი შეასრულა როგორც რეგიონული განლაგების, ისე ტერიტორიების განვითარების რეგულირების თეორიების განვითარებაში.

საფრანგეთში რეგიონალური თეორიების კვლევის პროცესში მეცნიერების – ფ. პერუს, ჟ. ბუდვილის და პ. პოტიეს ინტერესები ძირითადად აისახებოდა სოციალურ საკითხებში, კერძოდ, მათ ურბანისტული კონცეფციის „ზრდის პოლუსები“ და „განვითარების ღერძების“ მიმართულებები განავითარეს.

საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ პერიოდში ქართველ მეცნიერ მკვლევარების (რ. აბესაძის, ა. აბრალავას. ე. ბარათაშვილის, რ. ბასარიას, რ. გოგოხიას, დ. მოურავიძის, ჯ. ზარანდიას, ი. მესხიას, ვლ. პაპავას, კ. ღურწკაიას, ნ. ჭითანავას, რ. ხარებავას, და სხვ.) შრომებში რეგიონული ზრდის თეორიების ფორმირების ზოგადად ორი ძირითადი ცნობილი მიდგომა არის გამოყენებული. კერძოდ:

• პირველი მიდგომა გულისხმობს ქვეყნის ზოგადეროვნული ზრდის მაჩვენებლის მოდელის გამოყენებას რეგიონების ზრდის მოდელირებაში;

• მეორე მიდგომა ეფუძვნება ცალკეულ საწარმოთა ან ფირმების ქცევის ანალიზს, რამდენადაც სწორედ მათი საქმიანობის შედეგებით განისაზღვრება ძირითადად რეგიონების (ტერიტორიების) განვითარება. მიზეზები, რომლებიც განაპირობებს ფირმის (კომპანიის) არჩევანს ამა თუ იმ რეგიონისა და/ან საქმიანობის განხორციელებლად რეგიონების განლაგების თეორიის ასპექტებში.

ცნობილი ქართველი მეცნიერი და საზოგადო მოღვაწე პროფესორი ნ.ჭითინავა აღნიშნავს, რომ „რეგიონალურ პოლიტიკაში აუცილებელია ტერიტორიულ და საერთო სახელმწიფოებრივ ინტერესებს შორის ისეთი პროპორციების განსაზღვრა, რომლებიც, ერთის მხრივ, ხელს შეუწყობს ინტერესების სრულად გათვალისწინებას, მათ სწორად შეთანაწყობის, რეგიონის საწარმოო ძალების განვითარების სტიმულირებას, მეორე მხრივ, გაზრდის რეგიონის წვლილს ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაში“.

ცნობილია, რომ საზღვარგარეთული ქვეყნის სამეურნეო პრაქტიკაში უნივერსალობისა და შესაძლებლობათა სივრცის ხარისხის მიხედვით რეგიონული განვითარების რეგულირების ინსტრუმენტებს ორ ჯგუფად ყოფენ:

1) **საერთო ეკონომიკური რეგულირების მაკროინსტრუმენტები,** ეკონომიკური ზრდის სტიმულირების მიზნით წარმოადგენს რეგიონების მიხედვით დიფერენციულ ზოგიერთ პარამეტრს (დაბეგვრის, დაკრედიტების, საინვესტიციო, სოციალურ და სხვა მიმართებით), რომლებიც ზემოქმედებას ახდენს გარკვეული ტერიტორიის სუბიექტებზე;

2) **სამისამართო ზემოქმედების რეგულირების მიკროინსტრუმენტები,** რომლებიც გამოიყენება სამეურნეო სუბიექტბზე უშუალო ზემოქმედებისათვის (კადრების მომზადება, სუბსიდიების მიცემა, მიზნობრივი კრედიტის გამოყოფა).

საგულისხმოა სხვა საბაზრო ინსტრუმენტებიდან ადმინისტრაციული ხასიათის ღონისძიებების გამოყენებაც (მაგალითად, გადატვირთულ ქალაქებში ახალი საწარმოს აგების ან ძველის გაფართოების აკრძალვა ან, პირიქით, ნაკლებად განვითარებულ რეგიონებში საწარმოთა დისლოკაციის შეცვლა). ასევე რეგიონული სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების სტიმულირების, კრიზისული სიტუაციის დაძლევისა და სპეციფიური ლოკალური პირობების ეფექტიანად გამოყენების მიზნით რეგიონების ორიგინალური სტილის გამოყენება, რომელიც მიიცავს ეკონომიკური მოღვაწეობის რეგულირების განსაკუთრებულ ფორმებსა და მექანიზმებს. ამ მხრივ პრაქტიკულად უფრო მეტად არის გავრცელებული ე.წ. პრობლემური რეგიონები, სპეციალური ზონები (მათ შორის თავისუფალი ეკონომიკური ზონები, მეწარმეობისა და ა.შ.).

მნიშვნელოვანია ასევე გასულ საუკუნეში ინტეგრაციული პროცესების შედეგად წარმოქმნილი ევროკავშირის ევოლუციის გააზრება, რომელიც, ფასეულია ქვეყნების (რეგიონების) ეკონომიკური ინტეგრაციისა და სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დონეების დაახლოების თვალსაზრისით. ასევე გასათვალისწინებელია ევროკავშირის ერთიანი რეგიონული პოლიტიკა იმ თვალთახედვითაც, თუ როგორ ხორციელდება მის ფარგლებში სხვადასხვა ქვეყნების რეგიონული პოლიტიკის ეროვნულ პოლიტიკასთან ჰარმონიზაცია.

ქვემოთ შემოთავაზებულია ევროპული ინტეგრაციის იდეოლოგიის – პარტნიორობის, სუბსიდირებისა და ურთიერთშევსების პრინციპები, სადაც:

• **პარტნიორობის პრინციპი** ნიშნავს რეგიონულ პოლიტიკასთან მიმართებაში ევროკავშირს, ეროვნულ მთავრობებს, რეგიონულისა და ადგილობრივი ხელისუფლებების ორგანოებს შორის მოქმედებათა მჭიდრო კოორდინაციას;

• **სუბსიდირების პრინციპი,** ნიშნავს, რომ პრობლემები უნდა გადაწყდეს იქ, სადაც ისინი აღმოცენდება, ხოლო ცენტრალურ მთავრობას გადაეცემა მხოლოდ ის უფლებამოსილებანი, რომლებიც „ქვევით“ ვერ შესრულდება ან ნაკლებ ეფექტიანად განხორციელდება;

• ურთიერთშევსების პრინციპი გამოიყენება რეგიონის მხარდასაჭერად რესურსების აკუმულირებისას. რესურსები აქ ყალიბდება ერთმანეთს დამატებული წყაროების შეკრებით: ევროკავშირისა და ეროვნული (საზოგადოებრივის და კერძოს) ინვესტიციების შერწყმით.

ცნობილია, რომ საერთო ევროპული რეგიონული პოლიტიკის მთავარ ფინანსურ ინსტრუმენტს წარმოადგენს რეგიონული განვითარების ევროპული ფონდი. რეგიონული მიმართულებები აქვს აგრეთვე ორ სხვა ფონდსაც – ევროპის სოციალურ ფონდს და სოფლის მეურნეობის განვითარების ევროპის საგარანტიო ფონდს უფრო მოგვიანებით შექმილი შეკავშირების ფონდსაც, რომლის თანხებიც გამოიყენება ჩამორჩენილი ქვეყნების განვითარებისათვის ერთობლივი განვითარების გეგმებისა და მიზნობრივი პროგრამების საფუძველზე.

ევროკავშირის მოღვაწეობაში რეგიონული მიმართულების როლი სულ უფრო იზრდება. ამას ადასტურებს ევროკავშირის ბიუჯეტში რეგიონულ განვითარებაზე გამოყოფილი სახსრების ხვედრითი წილი, რამაც შეადგინა 1988 წელს 17,5%, 1993 წელს – 21,3% და 1999 წელს – 36,0%.

ინტეგრაციის პროცესის გაღრმავების პირობებში ევროკავშირის ძირითად იდეოლოგიურ პრინციპს მაინც წარმოადგენს ყველა ქვეყნის კულტურულ-ეროვნული მემკვიდრეობის, ევროპის ყველა ქვეყნის და ხალხის მრავალსახეობათა შენარჩუნება.

ჩვენი კვლევის შედეგებიდან გამომდინარეობს, რომ ქვეყანაში სოციალურ-ეკონომიკურ სფეროებში მიმდინარე პროცესების სახელმწიფოებრივ რეგულირებასთან დაკავშირებით სამეცნიერო პრაქტიკაში გამოყოფენ ორ ძირითად მიმართულებას:

1) ეტატიზმი, რომელიც ქვეყანაში მიმდინარე საზოგადოებრივი ურთიერთობების პროცესებსა და სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაში სახელმწიფოს აქტიურ ჩარევას ითვალისწინებს;

2) ანტიეტატიზმი, რომელიც ცნობილია ლიბერალური მიდგომით და ქვეყნის საზოგადოებრივ-პოლიტიკურ სივრცეში სახელმწიფოს ჩარევის მინიმიზაციას ემხრობა.

ზოგადად ცნობილია, რომ რეგიონების განვითარების სახელმწიფო რეგულირების მთავარ მიზნად განიხილება არა უბრალოდ ეკონომიკური ზრდა, არამედ განვითარება. ამდენად, საგულისხმოა პოლ სამუელსონის მოსაზრება იმის თაობაზე, რომ არ შეიძლება ვისწრაფოდეთ მხოლოდ წარმოების რაოდენობრივ ზრდაზე, თუნდაც მოსახლეობის ერთ სულზე გაანგარიშებით, არამედ, აუცილებელია, საზოგადოების მთლიანი სოციალურ-ეკონომიკური შიდა სტრუქტურის განვითარების მიღწევა. შემდგომში სხვა აღიარებული მეცნიერებიც მიუთითებდნენ, რომ წარმოების უკონტროლო რაოდენობრივი ზრდა შეუქმნის ცივილიზაციის განვითარებას საშიშროებას, რამდენადაც ის წარმოქმნის ეკოლოგიურ, ენერგეტიკულ, ნედლეულისა და მრავალ სხვა გლობალურ პრობლემებს.

რეგიონული ეკონომიკური პოლიტიკის განხორციელების თავისებურებანი განსაზღვრულ დამოკიდებულებაში იმყოფება სახელმწიფო მოწყობის ტიპებთან. ფედერაციული მოწყობის სახელმწიფოში, უნიტარულისაგან განსხვავებით, ფედერაციის რეგიონულ სუბიექტებს უფრო ფართო უფლებამოსილებანი

გააჩნიათ, რომლებიც არსებით ზეგავლენას ახდენს რეგიონული ხელისუფლების მიერ საკუთარი რეგიონული პოლიტიკის გატარებაზე.

ტერიტორიების (რეგიონების) განვითარების სახელმწიფოებრივი რეგულირება რეგიონების მიმდინარე და საინვესტიციო მხარდაჭერის მექანიზმებს მოიცავს. კერძოდ, მიმდინარე მხარდაჭერა ძირითადად ბიუჯეტთაშორისი ურთიერთობების რაიონულ (ქვემდგომ) ბიუჯეტებზე ფინანსური დახმარების გაწევას გულისხმობს. ბიუჯეტთაშორისი ურთიერთობების ეს მექანიზმი პირდაპირ რეგიონულ განვითარებაზე ვერ ახდენს ზემოქმედებას, რამდენადაც რეგიონებს ან/და მუნიციპალიტეტებს რომლებიც ღებულობენ მიმდინარე დაფინანსებას, ეძლევათ ფართო შესაძლებლობები ძირითადად სოციალური მომსახურეობის გაზრდისათვის.

რეგიონების საინვესტიციო მხარდაჭერის მექანიზმი, როგორც წესი, განიხილება რეგიონული ეკონომიკური პოლიტიკის არსებით ინსტრუმენტად, რომელიც პირდაპირ ზემოქმედებას ახდენს რეგიონების (ტერიტორიების) სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაზე.

ჩვენი აზრით, კონკრეტულ პირობებში რეგიონების დამოუკიდებლობის ხარისხის გაზრდა ხელს შეუწყობს ეროვნული, სახელმწიფო, ადგილობრივი პროგრამების ეფექტიან კოორდინაციას, შესაბამისად, შექმნის პირობებს, რათა ადგილობრივი მოსახლეობა აქტიურად მონაწილეობდეს გადაწყვეტილების მიღების პროცესში. სახელმწიფო და რეგიონული პოლიტიკა უნდა იყოს დაბალანსებული, რაც განაპირობებს ქვეყნის მთავრობის ეფექტიან და შედეგიან ფუნქციონირებას.

ამრიგად, რეგიონების ეკონომიკური პოტენციალის სრულად გამოვლენა მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული ადგილობრივ ფინანსურ ურთიერთობათა მართვასა და რეგულირებაზე, სახელმწიფოსა და რეგიონალური ინტერესების ოპტიმალურ შეთანაწყობაზე, მოსახლეობის ცალკეულ ფენებს შორის მათი დასაქმებისა და ცხოვრების დონის ამაღლებაზე, მაღალშემოსავლიანი ინვესტიციების სტიმულირების მექანიზმების შემუშავებასა და რეალიზაციაზე, სათანადო საკანონმდებლო ბაზის შექმნაზე და სხვ.

რეგიონების სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობის გასაუმჯობესებლად პრიორიტეტული მნიშვნელობა უნდა მიენიჭოს მცირე ბიზნესის დარგობრივი და რეგიონულ განვითარების საინოვაციო სამრეწველო პოლიტიკას, კერძო სექტორის ხვედრითი წილის ცვლილებას ინვესტიციებში, რეგიონებში ინვესტიციურ-სამშენებლო აქტივების ამაღლებას, რაც გულისხმობს პოლიტიკური, სოციალურ-ეკონომიკური და სხვა პროცესების დარეგულირებისათვის კლიმატის შექმნისა და თავის მხრივ, განსაზღვრავს ინვესტიციების მიზანშეწონილობას მოცემულ ტერიტორიებზე.

თანამედროვე ეტაპზე საქართველოში მცირე ბიზნესის ფორმირებისა და განვითარებისათვის გატარებული ღონისძიებების დონე დღეისათვის მაინც დაბალია, და ქვეყანაში მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობაში 10%-ს არ აღემატება, მცირე ბიზნესის როგორც დარგობრივი, ისე რეგიონული სტრუქტურა არაპროგრესულია. სახელმწიფოს მხრიდან მისი განვითარებისადმი მხარდაჭერის გარეშე ეკონომიკის ამ უმნიშვნელოვანესი სფეროს განვითარების სასურველი დონის მიღწევა შეუძლებელია.

ქვეყნის რეგიონებში მცირე ბიზნესის განვითარების პრიორიტეტულ მიმართულებად გვევლინება მაკროეკონომიკური რეგულირების მექანიზმის ფორმირება მცირე ბიზნესის მხარდაჭერის მიზნით, რომელმაც უნდა მოიცვას:

ა. რეგულირების საკანონმდებლო და ნორმატიული უზრუნველყოფა;

ბ. რეგულირების ინდიკატორთა და ღონისძიებათა სისტემა;

გ. რეგულირების ინსტრუმენტები და მეთოდები;

დ. მცირე ბიზნესის მხარდამჭერი მაკროეკონომიკური ინფრასტრუქტურა;

ე. მცირე ბიზნესში სახელმწიფო მეწარმეობა, პრივატიზება, ნაციონალიზაცია;

ვ. მცირე ბიზნესისადმი საერთაშორისო დახმარების რეგულირება;

ზ. მცირე ბიზნესის უსაფრთხოება რისკების გათვალისწინებით;

თ. მცირე ბიზნესის განვითარებაზე რეგულირების კონტროლი.

საგულისხმოა, რომ ობიექტური აუცილებლობით არის განპირობებული საქართველოში მცირე ბიზნესის მხარდამჭერი სახელმწიფო ორგანოს ფორმირება, რომელმაც უნდა უზრუნველყოს თავისუფალი კონკურენციის შენარჩუნების პირობებში შემდეგ ღონიოსძიებათა შემუშავება-განხორციელება:

1. სახელმწიფო პოლიტიკის გატარება მცირე ბიზნესის განვითარების სფეროში;

2. შესაბამისი სახელმწიფო დაფინანსების განსაზღვრა;

3. მცირე ბიზნესის ინფრასტრუქტურის პრიორიტეტების განსაზღვრა და მუშაობის კოორდინაცია;

4. მცირე ბიზნესის საინფორმაციო უზრუნველყოფა;

5. მცირე და მსხვილ ბიზნესს შორის კონტაქტების დამყარების ორგანიზება;

6. ინვესტორის მოძიება მცირე ბიზნესისათვის;

7. სახელმწიფო პროგრამების შემუშავება, რომლებიც მიმართული იქნება მოქმედ მცირე საწარმოთა გაფართოებასა, რეკონსტრუქციასა და მოდერნიზაციაზე;

8. დახმარების აღმოჩენა კრედიტების მოძიების პროცესში;

9. მცირე ბიზნესის განვითარების სხვა მასტიმულირებელ ღონისძიებათა შემუშავება და სამეურნეო პრატიკაში განხორციელება და სხვ.

შესაბამისად, საქართველოში რეგიონულ ჭრილში მცირე ბიზნესის განვითარებისათვის ფინანსური რესურსების მიზნობრივი პროგრამების, საინვესტიციო პროექტებისა და ღონისძიებების განსახორციელებლად სასიცოცხლო მნიშვნელობა ენიჭება მცირე ბიზნესის განვითარების ერთიანი ეროვნული ფონდის დაწესებას, რომელიც უზრუნველყოფს ბიზნესის ხელშემწყობი ინფრასტრუქტურის ორგანიზაციების ფორმირებას, როგორიცაა: მცირე ბიზნესის განვითარების ტექნოპარკი; ბიზნეს-ინკუბატორი; მარკეტინგული მომსახურეობის ცენტრი; ლიზინგური კომპანია; აუდიტორული და კონსალტინგური მომსახურეობის ცენტრები; მცირე ბიზნესის ხელშემწყობი სასწავლო-საინფორმაციო ცენტრი და სხვ.

ქვეყანაში მცირე ბიზნესის განვითარებისათვის უნდა შეიქმნას "კრედიტორთა კავშირი" (შედგება ნებაყოფლობითი წევრებისაგან, კონტროლისა და გარანტიის ქვეშ) და ფართოდ უნდა დაინერგოს ვენჩერული კაპიტალი და ფრანჩაიზინგი.

პრაქტიკა მოწმობს, რომ რეგიონების ეკონომიკური განვითარების ერთ-ერთ აპრობირებულ ინსტრუმენტად თავისუფალი ეკონომიკური ზონა გვევლინება. 2006 წლის მონაცემებით მსოფლიოს 120 ქვეყანში 2000-ზე მეტი თავისუფალი ეკონომიკური ზონა მოქმედებდა.

თანამედროვე მსოფლიო პრაქტიკაში თავისუფალი ეკონომიკური ზონების მოქმედების სფეროს განსაზღვრისათვის მიღებულია ორი სხვადასხვა კონცეფციალური მიდგომა:

ა) ტერიტორიული მიდგომის დროს ზონა განიხილება, როგორც სპეციალურად გამოყოფილი ტერიტორია, სადაც მოქმედებს პრეფერენციათა სამეურნეო რეჟიმი;

ბ) ფუნქციური (სარეჟიმო) მიდგომის დროს კი ზონა განიხილება როგორც განსაკუთრებული პრეფერენციული რეჟიმი, რომელიც ადგილ-მდებარეობის მიუხედავად, ვრცელდება სამეურნეო სუბიექტის განსაზღვრულ სამეწარმეო საქმიანობაზე.

მსოფლიო პრაქტიკაში ასევე წარმატებით არის აპრობირებული საწარმოო ხასიათის კომპლექსური, თავისუფალი ეკონომიკური ზონები.

თანამედროვე ეტაპზე საქართველოში გადაიდგა პირველი ნაბიჯები ქვეყანაში თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ფორმირების საქმეში (საქართველოს კონსტიტუციის მე-3 მუხლის პირველი პუნქტის „ბ“ ქვეპუნქტში დაფიქსირებულია ქვეყანაში განსაკუთრებული ეკონომიკური ზონების შექმნის საკითხები: საქართველოს პარლემენტის 2006 წლის ივნისის კანონი „თავისუფალი ინდუსტრიული ზონების შესახებ“; საქართველოს საბაჟო კოდექსი), რომელიც საქართველოს რეგიონული ეკონომიკური პოლიტიკის ქმედობაუნარიანობის ამაღლების ერთგვარ ინსტრუმენტად განიხილება.

რეგიონული პოლიტიკის მთავარი მიზანი მდგომარეობს სახელმწიფოს ერთიანობის შენარჩუნებაში, რაც მიიღწევა ეკონომიკური, სოციალური და პოლიტიკური ბერკეტებით. რეგიონული პოლიტიკის ეკონომიკური მხარე ძირითადად ორიენტირებულია ადგილობრივი (რეგიონული) რესურსების (სამუშაო ძალა, ბუნებრივი რესურსები, მიწა და ა.შ.) ეფექტიანი გამოყენებისაკენ. რეგიონული პოლიტიკა უნდა იყოს მიმართული რეგიონთაშორისი განსხვავებების შედარებით გამოთანაბრებისაკენ შემოსავლების, დასაქმების, სოციალური ინფრასტრუქტურის, სატრანსპორტო ქსელის, კომუნიკაციების, გარემო პირობების და სხვა სფეროებში.

გლობალიზაციის მეთოდოლოგიური თვალსაზრისიდან გამომდინარე, აუცილებელია ქვეყნის (რეგიონის) განვითარების ეკონომიკურ სტრატეგიაში ინტეგრაციული ფაქტორების გათვალისწინება, კერძოდ:

1. საჭირო და აუცილებელია გლობალიზაციის სწორი გაგება და მის მიმართ გაწონასწორებული და გონიერი დამოკიდებულება;

2. გლობალიზაცია რეგიონის ქვეყნებს (მათ შორის საქართველოს) უქმნის შესაძლებლობას მოახდინონ თავიანთი ეროვნული ეკონომიკის სტრატეგიის ადაპტირება გლობალიზაციის დინამიკასთან მიმართებაში, თავიანთი ეკონომიკის სტრატეგია შეუხამონ ევროპული და აზიური რეგიონალიზმის განვითარებას, აგრეთვე, ყველა დონის ინტეგრაციულ პროცესებს–რეგიონულს, სუბრეგიონულს, ორმხრივს;

3. გლობალიზაციისადმი, როგორც მიზნისადმი მიდგომა, რომელსაც თავის თავისი წინაშე აყენებენ მსოფლიოს ლიდერი ქვეყნები, საშუალებას იძლევა გლობალიზაციის პროცესი წარიმართოს მდიდრებისა და ღარიბების ინტერესების შეხემებისაკენ, მათ შორის მდიდრების სტრატეგიული ინტერესების გათვალისწინებისაკენ;

4. გლობალიზაციის პირობებში ეროვნული საქონელწარმოების დაცვის პრობლემის გათვალისწინება, რომელიც საჭიროებს ძალიან აწონილ-დაწონილ მიდგომას;

5. შეფასდეს, თუ როგორ უნდა იქნეს გამოყენებული სამხრეთ კავკასიის ქვეყნების ინტერესების სასარგებლოდ დასავლეთ ევროპის გაერთიანებასთან და აზიის რეგიონთან მრავალმხრივი ურთიერთობების შესაძლებლობები.

გასათვალისწინებელია ასევე, თუ როგორ იქნება გამოყენებული დასავლეთ ევროპისა და აზიის ინტეგრაციისა და თანამშრომლობის შესაძლებლობები საქართველოსა და მთელი სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპის რეგიონის ეკონომიკური უსაფრთხოებისა და იმ საშიშროების თავიდან ასაცილებლად, რაც დაკავშირებულია მსოფლიო საფინანსო რყევების წარმოქმნასთან, ელექტრონული ვაჭრობის გავრცელებასთან, ვაჭრობის ლიბერალიზაციასა და აზიაში ინვესტიციებთან.

ამრიგად, საქართველოს პრიორიტეტული საგარეო – პოლიტიკური ინტერესები, გამომდინარე და განხილული სტრატეგიული ამოცანების კონტექსტში, მდგომარეობს ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის საგარეო პირობების უზრუნველყოფაში, საქართველოს საზოგადოებრიობის დემოკრატიული საფუძვლების განმტკიცებაში, ქვეყნის გარეთ – საერთაშორისო ურთიერთობებში საქართველოს მოქალაქის გარანტირებული უფლებებისა და თავისუფლების დაცვაში.

გლობალიზაციის მეთოდოლოგიის თვალსაზრისით, საქართველოს ინტერესებს უდავოდ პასუხობს გლობალიზაციის პროცესებში აქტიური მონაწილეობა და ჩვენი ქვეყნის საგარეო და საშინაო პოლიტიკის ახალ პირობებთან, ახალ შესაძლებლობებთან და გლობალიზაციის ახალ გამოწვევებთან ადაპტაცია.

თანამედროვე ეტაპზე განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს ქვეყნის რეგიონული ეკონომიკური განვითარების ძირითადი მიმართულებებისა და პრიორიტეტების განსაზღვრა-რეალიზება, რაშიც მნიშვნელოვანი როლი რეგიონულ მრავალფეროვნებას, ცალკეული რეგიონების კონკურენტუნარიანობის განსაზღვრა-გამოყენებას ენიჭება. შესაბამისად, ცალკეული ქვეყნის მიდგომა კონკურენტუნარიანობის მიმართ დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა მეთოდებსა და საშუალებას იყენებს ესა თუ ის ქვეყანა ახალ პირობებში რისკის შემცირებისა და არსებული შესაძლებლობების მაქსიმალურად გამოყენების დროს. განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება იმას, თუ რამდენად შეესაბამება მიღებული ეკონომიკური შედეგი ქვეყნის სამეცნიერო-ტექნოლოგიურ პოტენციალს.

ზემოთ გაანალიზებული გლობალიზაციისა და ლოკალიზაციის თანამედროვე ტენდენციების ფონზე, მით უფრო, რომ ეს პროცესები განსაკუთრებით გააქტიურდა XX საუკუნის 90-იან წლებში საქართველოს დამოუკიდებლობის მოპოვებისა და საზოგადოებრივი ურთიერთობების რადიკალური ტრანსფორმაციის პირობებში, უხდება მსოფლიო მეურნეობაში თავისი (ეროვნული ინტერესების გათვალისწინებით) ადგილის დამკვიდრებისათვის შესაბამისი მექანიზმების შემუშავება და რეალიზაცია.

საქართველოს წინაშე მდგარი ამოცანების გადაწყვეტა საკმაოდ რთულია, მით უფრო, თუ გავითვალისწინებთ დღეისათვის გამძაფრებული კონკურენციის პირობებს. მიუხედავად ამისა, ჩვენს ქვეყანას გააჩნია იმის სერიოზული პოტენციალი როგორიც გეოპოლიტიკური (ვგულისხმობთ საქართველოში ევროპა-

აზიის დამაკავშირებელი უმნიშვნელოვანესი სატრანზიტო კვანძის ფორმირების წარმატებით გაგრძელებას), ისე რესურსული (ვგულისხმობთ ინტელექტუალურ, შრომით, ეკონომიკურ და ბუნებრივ რესურსებს) თვალსაზრისით, რათა აქტიური მონაწილეობა მიიღოს მსოფლიო ინტეგრაციულ პროცესებში და, ამავე დროს, ქვეყნის უსაფრთხოების სტრატეგიის რეალიზაციით შეინარჩუნოს ეროვნული თვითმყოფადობა.

ამრიგად, რეგიონული განვითარების თეორიებისა და რეგულირების საერთაშორისო გამოცდილებათა განზოგადებასა და საქართველოს რეგიონული განვითარების თანამედროვე ტენდენციებიდან გამომდინარე, ვასკვნით, რომ რეგიონების სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების უზრუნველსაყოფად აუცილებელია:

ა) სახელმწიფო მოწყობისა და რეგიონების როლის განსაზღვრა;

ბ) რეგულირების ინსტიტუტების სამართლებრივი საფუძვლების დამკვიდრება;

გ) მარეგულირებელი ინსტრუმენტების (დაგეგმვა-პროგნოზირება, საბიუჯეტო-საგადასახადო სისტემა და სხვ.) ფორმირება და დამკვიდრება სამეწარმეო-(ბიზნეს) პრაქტიკაში;

დ)განსაკუთრებული რეგიონული ფორმების (თავისუფალი ეკონომიკური ზონების) განვითარება და სხვ.

შესაბამისად, საქართველოში ეფექტიანი რეგიონული ეკონომიკური სტრატეგიის შემუშავებისა და რეალიზაციის პროცესში პრიორიტეტულ მნიშვნელობას იძენს ქვეყნის რეგიონების ბუნებრივ-რესურსული პოტენციალის თავისებურებათა გათვალისწინება, რომელიც არსებით ზეგავლენას ახდენს რეგიონის სპეციალიზაციისა და შრომის ტერიტორიულ დანაწილებაზე.

კითხვები და ამოცანები დამოუკიდებელი მეცადინეობისათვის:

1. დაახასიათეთ ფინანსური ბაზარი და ინსტიტუტები.
2. ჩამოაყალიბეთ ფინანსური ბაზრის სტრუქტურა და ფულადი ბაზრების ინსტრუმენტები.
3. განმარტეთ კაპიტალის ბაზრის ინსტრუმენტები.
4. დაასახელეთ მსოფლიო პრაქტიკაში აპრობირებული ფასიანი ქაღალდების ბაზრის სამი მოდელი.
5. ჩამოაყალიბეთ ფასიანი ქაღალდების პირველადი და მეორადი ბაზრის ფუნქციები.
6. განმარტეთ სახელმწიფო ობლიგაციები და სადეპოზიტო სერტიფიკატები.
7. დაასახელეთ ფასიანი ქაღალდების ბაზრის რეგულირების მსოფლიო პრაქტიკაში ცნობილი ფორმები.
8. დაასახელეთ მსოფლიო ფინანსური კრიზისის მიზეზები (2008-2009 წლები).
9. განიხილეთ საქართველოს საფონდო ბირჟის მაჩვენებლები.
10. რას წარმოადგენს რისკისნი ჰიპოთეკური ბაზარი?
11. რას წარმოადგენს საკრედიტო დეფლოტური სვოპ–ის ბაზარი?
12. ჩამოაყალიბეთ ფინანსური ინსტიტუტების განვითარების პრიორიტეტული მიმართულებები.
13. განიხილეთ რეგიონის სტრატეგიული განვითარების კონცეფციური ბლოკ–სქემა.
14. ჩამოაყალიბეთ რეგიონული განვითარების თეორიების ძირითადი მიმართულებანი.
15. ჩამოაყალიბეთ ქვეყანაში სოციალურ–ეკონომიკური განვითარების ევროპული ინტეგრაციის იდეოლოგიის–პარტნიორობის, სუბსიდირებისა და ურთიერთშევსების პრინციპები.

16. გააცნობიერეთ ქვეყანის რეგიონებში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების პრიორიტეტები.
17. გააცნობიერეთ ქვეყნის განვითარების ეკონომიკურ სტრატეგიაში გლობალიზაციის მეთოდოლოგიური თვალსაზრისიდან გამომდინარე ინტეგრაციული ფაქტორების გავლენა.

გამოყენებული და რეკომენდებული ლიტერატურა:

1. აბრალავა ა., ბულია ლ., რეგიონი და რეგიონული მაკროპროცესები გლობალიზაციის პროცესებში. ჟურნ. „ეკონომიკა" 2009, №2
2. ბარათაშვილი ე., ზარანდია ჯ., საქართველოს რეგიონული განვითარების ეკონომიკა, სოხუმის უნივერსიტეტის გამომცემლობა, თბ., 2007, 385 გვ.
3. ბურკაძე ვ. ლიპარტია ზ., აგროსამრეწველო ბიზნესის განვითარების ორგანიზაციულ-ეკონომიკური მექანიზმის შემუშავება, საქართველოს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემია, თბ., 1998, #6, გვ. 68-69.
4. გელაშვილი თ., „ფინანასური უსაფრთხოებისა და მდგადობის პრინციპები და ამოცანები საფინანსო–საკრედიტო დაწესებულებებში". სტატია, ახალციხის სახელმწიფო სასწავლო უნივერს. კონფერენციის მასალები. 2011 წ. გვ. 148-151.
5. დიხამინჯია ი. „ორგანიზაციული ცვლილებების მართვა". დამხმარე სახელმძღვანელო. თბ., 2012.
6. ლიპარტია ზ., ბასილაია კ., ოსტაპენკო ნ., „ფინანსური ბაზრის ინსტიტუტების განვითარება პოსტკრიზისული ეკონომიკის პირობებში". საერთაშორისო სამეცნიერო–პრაქტიკული კონფერენცია თემაზე: „პოსტკრიზისული ეკონომიკის მდგრადი განვითარების უზრუნველყოფის მექანიზმები:, სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, თბილისი, 18–19 მოემბერი, 2011, გვ. 425-431.
7. ლიპარტია ზ., გელაშვილი მ.„კომერციული ბანკის უსაფრთხოების უზრუნველყოფის სტრატეგიის კონცეფციალური ასპექტები". სტატია, ახალციხის სახელმწიფო სასწავლო უნივერსიტეტის კონფერენციის მასალები. 2011 წ. გვ. 162
8. მესხია ი., "საერთაშორისო ფინანსები", თბ. 2012.
9. სვირავა გელა, სვირავა გიორგი, „ბიზნესის მდგრადი და უსაფრთხო განვითარების რეგიონული ასპექტები". გამომც. „უნივერსალი". თბ. 2011–228
10. ქუთათელაძე რ., ლიპარტია ზ., საქართველში ბიზნესის უსაფრთხო და მდგრადი განვითარების უზრუნველყოფის მეთოდოლოგიურ–პრაქტიკული ასპექტები, საერთაშორისო რეცენზირებადი და რეფერირებადი სამეცნიერო ჟურნალი „ეკონომიკა", თბილისი 2011 წ, №7–8, გვ. 7–15
11. ჭითანავა ნ., გარდამავალი პერიოდის სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები, ესპსკი, შრომების კრებული 1-6 ტ., თბ., 1996-2005 წწ.
12. Алиев В.Г. и друг., Региональные проблемы переходной экономике - вопросы теории и практики. М.:"Экономика,"Баку, 2002;
13. Артоболевский С.С., Региональная политика, направленная на снижение пространственных экономических и социальных диспропорции, в книге «Региональная политика, направленная на сохранение социально-экономической и правовой асиметрии» Новосибирск, 2000;
14. Гранберг А. Г., Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идей к реализации. «Вопросы экономики» №9б,2001.

Резюме

Корпоративные финансы: теория, практика, стратегии.

Учебник (второе дополненное издание 2012). В 2-х томах:

Т.1 основы управления корпоративными финансами,

Т.2 Стратегии управления корпоративными финансами.

Особенностью современного этапа развития экономики Республики Грузия является формирование рыночных отношений в различных её сферах. Бурно протекает процесс формирования новых предприятий, а также совершенствование работы уже действующих и организации различных форм собственности.

Важной задачей является проблема управления, привлечения инвестиций в действующие и развивающиеся предприятия. Повышение эффективности производства неразрывно связанно с применением наиболее целесообразных в условиях рыночных отношений форм хозяйствования, с внедрением прогрессивных организационно-правовых форм функционирования промышленности, а также других отраслей экономики Республики Грузия на переходном этапе к рыночной экономики.

В учебнике изложен материал по теории и практики корпоративных финансов и стратегического финансового управления в корпорациях , изложенный в соответствии с современным уровнем их развития и требованиями их экономической реальности. **В первом томе** учебника **«Основы управления корпоративными финансами»,** (разделы 1-4) рассматриваются фундаментальные концепции теории корпоративных финансов, изложено теория и практика финансового рынка и институтов, теория портфеля, управление финансово-кредитными рисками, управления инвестиционной деятельности корпорации и др. Приводится детальный разбор теорий и методов управления активами предприятий, источниками их финансирования.

Во втором томе «Стратегии управления корпоративными финансами» излагаются основы и методы стратегического финансового анализа, стратегического планирования и финансового управления стратегического развития. Детально излагается приоритеты финансового стратегического направления. В частности: антикризисное управление, управление стоимостью компании, налоговое планирование, финансовая инженерия, финансовые аспекты внешнеэкономической деятельности, стратегии устойчивого развития бизнес секторов (отраслей) экономики Грузии и др.

Учебник написан авторским коллективом сотрудников кафедры финансов Сухумского государственного университета и Ахалцихского государственного учебного университета. Учебник предназначен для студентов бакалавриата и магистратуры, докторантуры и лекторов университетов, научных и практических работников, специализирующихся в области финансов и финансового управления компаниями.

Как известно, множество прикладных проблем в управление корпоративными финансами в компаниях (на предприятиях), требуют для своего решения соответствующей теоретической основы корпоративных финансов, которые обладают актуальностью и в текущий момент над которыми несколько столетий трудятся учёные-экономисты со всего мира.

Методология корпоративных финансов базируется на принципах эффективного применения финансовых инструментов, характеристики которых меняются во времени, при чём эти изменения происходят при учёте факторов неопределённости и риска.

Теория корпоративных финансов, как наука оформилась и получила развитие в XX в. в западных странах, так как для этого сложились основные предпосылки: были сформированы основы общей экономической теории, производство и уровень организации общества достигли точки наивысшего развития в виде создания

индустриальной экономики, в основе которой лежат крупное промышленное производство и акционерная форма собственности, сформирована эффективная система правовых институтов и рыночной инфраструктуры, возникла развитая система национальных и международных фондовых рынков и финансовых посредников.

В настоящее время можно говорить о том, что в мире сложились основные научные школы в области корпоративных финансов, базирующиеся на достижениях современной экономической науки, а также специфике развития рыночной экономики в различных странах. К ним можно отнести рыночную и континентальную школы.

Рыночная школа (называемая также англо-американской) опирается на положение о распылённости капитала (владельцы собственного и заёмного капитала представлены держателями акций и облигаций) при относительно слабом участии собственников в управление и контроле над денежными потоками. В условиях развитых финансовых рынков и сильной правовой базе такого участия, как правило, достаточно для обеспечения прозрачности финансовой информации и финансовых решений. Рыночная школа базируется на *принципе собственника*, поскольку главным действующим лицом корпоративного сектора в открытой рыночной системе является акционер, обеспечивающий предприятие необходимыми финансовыми ресурсами (собственным капиталом предприятия). В такой системе в качестве стратегической цели выступает *максимизация рыночной оценки капитала компании*. Именно эта цель получила наибольшее признание в рыночной теории корпоративных финансов и сыграла важную роль в развитии корпораций разных стран.

В условиях развитого фондового рынка и распылённости капитала максимизация благосостояния собственников выражается в росте курсовой стоимости акций и зависит от большого количества факторов: времени получения доходов; использование заёмного капитала; дивидендной политики; ситуации на финансовом рынке и др. Однако рост благосостояния (капитализации) держателей акций той или иной компании далеко не всегда отвечает **макроэкономическим целям** социально-экономического развития национальной и мировой экономики. Уже давно было отмечено, что при принятии инвестиционных решений нельзя опираться на данные фондового рынка, поскольку финансовый сектор не в полной мере отображает реальные экономические показатели и картина постоянно искажается действиями участников рынка. Банкротства крупнейших банков ряда наиболее развитых стран Запада, спад на рынках недвижимости и фондовых рынках по всему миру 2008-2009 гг. однозначно продемонстрировали некоторую односторонность принципа собственника.

Континентальная школа *корпоративных финансов* в «связанной» финансовой системе, где имеется относительно слабое дробление капитала, развитые институты социальной и профессиональной защиты опирается на так называемый ***принцип участника,*** который признаёт, что кроме акционеров, существует ряд других групп: финансовые институты; рабочие и служащие компании; покупатели готовой продукции; поставщики сырья, материалов, услуг и др.; общество, имеющих законные права на участие в деятельности компании.

В связанной рыночной системе трансформация принципа участника привела, к формированию ***принципа максимизации социальной ответственности предприятия***. Социальная ответственность, которая основывается на предпосылке, что предприятие функционирует не в социальном вакууме, а постоянно взаимодействует со всеми общественными структурами, взаимоотношения с которыми корректируются через какое-то время в результате изменений в социальной и экономической среде.

Отдельные разработки в области теории корпоративных финансов велись ещё в период господства классической теории, а за тем и кейнсианства. В это время формируется понятийный аппарат и складывается методология будущей **неоклассической теории**

финансов, которая до настоящего момента является **рабочей теорией**, применяемой финансистами всего мира.

Начало формирования **неоклассической теории финансов** было заложено в первой половине XX в. в работах: **Ф. Найта** («Концепцию взаимосвязи риска и доходности», 1921г.); **И. Фишера** («Концепции стоимости денег во времени», **1930г.**); **Дж. Уильямса** («Концепции стоимости капитала и концепции денежного потока», 1938г.) и др. Принято считать, что неоклассическая теория была в целом сформирована с 1952 по 1973г.

Вышеупомянутый период начинается с выхода работы Г. Марковица «О принципах формирования портфеля» (1952г.) и завершается разработкой модели оценки стоимости опционов Ф. Блэком, М. Шелесом и Р. Мертоном. Наиболее значимыми достижениями в развитии неоклассической теории финансов в этот период являются теория формирования портфеля, разработанная Г. Марковицем в 1952 г.; модель оценки капитальных активов, в литературе больше известная под аббревиатурой *CAPM(Capital Assets Pricing Model)*, сформированная У. Шарпом, Дж. Литнером и Ж. Моссином в 1964 г.; гипотеза информационной эффективности рынка капитала, выдвинутая Ю. Фамой в 1965 г.; теория структуры капитала и теория иррелевантности дивидентов, предложенные Ф. Модильяни и М. Миллером в 1958-1961гг.; теория ценообразования опционов, сформированная Ф.Блэком, М. Шолесом и Р. Мертоном в 1973 г.

Вклад упомянутых учёных в развитие теории неоклассических финансов был высоко оценён общественностью. Шестеро из них Г. Марковиц, У. Шарп, Ф. Модельяни, М. Миллер, М. Шолес и Р. Мертон, впоследствии стали лауреатами Нобелевской премии.

В основе неоклассической теории лежит представление о совершенном рынке капитала, на котором обращается множество финансовых инструментов и множество инвесторов участвует в процессе их купли и продажи. ***Совершенный рынок капитала*** - это модельный рынок, для которого справедливы следующие постулаты: количество участников рынка достаточно велико, так что никто из них не может влиять на рыночные цены; все участники рынка имеют равный доступ на рынок трансакционные издержки при совершении сделок купли-продажи финансовых инструментов отсутствуют налоги; отсутствуют информационные издержки, так что все участники рынка обладают одинаковым набором информации; все участники рынка имеют одинаковые (гомогенные) ожидания относительно будущего; отсутствует риск банкротства для участников рынка и экономических субъектов, выпустивших в обращение финансовые инструменты.

Помимо концепции совершенного рынка капитала в основе неоклассической теории лежит ***гипотеза о рациональности*** участников рынка капитала. Согласно этой гипотезе, все участники рынка действуют рационально, предпочитая больший доход меньшему, а меньший риск большему при прочих равных условиях.

На основе представлений о совершенном рынке капитала, рациональности инвесторов и нормальности функции распределения случайных величин, которыми являются доходности ценных бумаг, Г. Марковиц разработал теорию портфеля, до текущего момента являющуюся главным руководством для принятия инвестиционных решений для всех финансистов и экономистов. Новаторским прорывом в теории портфеля оказалось отношение к риску.

Дальнейшее развитие теории Г. Марковица было проведено Дж. Тобином, который сформировал *теорию смешанного портфеля,* включающего ценные бумаги с определёнными и неопределёнными денежными потоками.

Идеи Г. Марковица по принятию инвестиционного решения в отношении портфеля ценных бумаг с неопределёнными потоками были положены в основу теории

стоимости таких финансовых инструментов, которая значительно продвинулась в своём развитии благодаря работам У. Шарпа, а позднее Дж. Литнера и Ж. Мосина.

Модель оценки финансовых активов CAPM была выведена У. Шарпом из модели Г. Марковица. Основная идея модели У. Шарпа состоит в оценки доходности рискового финансового инструмента через доходность без рисковых финансовых инструментов и надбавку за риск неопределённости денежного потока оцениваемого инструмента. В качестве без рисковых финансовых инструментов рассматриваются долговые финансовые инструменты (облигации), обладающие определённым денежным потоком. Надбавка за риск неопределённости формируется как произведение сверх доходности рынка акций над рынком облигаций и **бета-коэффициента** оцениваемого инструмента. Важную роль в этой модели выполняет так называемый рыночный портфель рисковых ценных бумаг, в качестве которого чаще всего принимается портфель, соответствующий фондовому индексу. Сверх доходность рынка акций представляет собой дополнительную доходность, которую имеет рынок акций в среднем по сравнению с рынком облигаций и обусловленную риском неопределённости денежных потоков, создаваемых акциями. Эта интерпретация модели в дальнейшем позволила получить эмпирический способ оценки рисков любых неопределённых финансовых инструментов с выделением компонентов риска и с соответствующей корректировкой без рисковой ставки. Такой подход получил в дальнейшем название *кумулятивного метода* расчёта доходности, который применяется в условиях нарушения постулатов совершенного рынка.

Другая интерпретация модели У. Шарпа была связана с выделением двух составляющих компонент риска: систематического и несистематического. Первый обусловлен факторами глобального характера, воздействующими на курсы глобального характера, воздействующими на курсы всех без исключения бумаг.

Второй обусловлен факторами корпоративного характера и воздействует на курсы конкретной ценной бумаги. Бета-коэффициент в этом случае характеризует чувствительность доходности оцениваемой ценной бумаги к систематическому риску. Эта интерпретация модели У. Шарпа была использована при построение многофакторных моделей прогнозирования доходностей акций.

Особые успехи в области многофакторного моделирования доходностей акций специалисты приписывают Б. Розенбергу и В. Марату, которые в 1970-х гг. разработали такую многофакторную модель *BARRA*. Уже более сорока лет подобные модели с успехом применяются трейдерами на фондовых рынках. Они представляют собой продукт, который разрабатывается в созданной 40 лет назад и существующей до сих пор компании *BARRA*.

Превращение модели *CAPM* в стройную микроэкономическую теорию человечество обязано Ж. Моссину и Дж. Литнеру. Эти учёные получили вывод стоимостной модификации модели *CAMP*. Модель в варианте У. Шарпа представляет собой модификацию *CAMP* в терминах доходности.

Альтернативной *CAMP* моделью оценки стоимости финансовых инструментов с неопределёнными денежными потоками является *модель арбитражного ценообразования (Arbitrage Pricing Theory, APT)*, разработанная впервые С. Россом в 1976 г. В отличие от *CAMP* арбитражная модель основывается на меньшем количестве исходных постулатов. Среди них главным является предположение о том, что каждый инвестор стремится использовать любую возникающую на рынке возможность увеличить доходность своего портфеля без увеличения риска. Такие возможности время от времени возникают на рынке в виде арбитражных ситуаций, для которых характерно нарушение паритета рыночных цен на один и тот же вид актива. Реализовать арбитражную возможность можно с помощью арбитражного портфеля, процедура построения которого была разработана С. Россом.

В гипотезе информационной эффективности выделяются ещё два понятия, связанные с идеально эффективным рынком и экономически эффективным. Под *идеальной*

информационной эффективностью понимается такой рынок, который, обладая сильной степенью информационной эффективности, мгновенно отражает все группы информации в ценах на финансовые инструменты. Конечно, идеально информационно эффективный рынок представляет собой некую абстракцию. Но это понятие позволяет осознать другой смысл гипотезы об информационной эффективности рынка капитала. Если у компании есть некоторая внутренняя (справедливая) стоимость, то цены на её акции, сформированные идеальным информационно эффективным рынком, помноженные на количество выпущенных акций (рыночная капитализация компании), будут в точности соответствовать этой стоимости, и наоборот.

Понятию идеальной информационной эффективности противопоставляется понятие *экономической информационной эффективности* рынка капитала, под которой понимается степень информационной эффективности реального рынка с учётом временного лага в реакции цен финансовых инструментов на поступающую информацию. Рассматривая реальные рынки ценных бумаг, мы имеем дело с их экономической информационной эффективностью.

В соответствии с гипотезой информационной эффективности рынка капитала, чем сильнее экономическая информационная эффективность рынка приближается к идеальной, тем точнее курсы акций (рыночная капитализация компании) отражают справедливую (внутреннюю) стоимость компании-эмитента.

Следующая, ключевая в неоклассических финансах теория, называемая *теорией структуры капитала*, касается оценки влияния структуры финансирования компаний на их рыночную стоимость. Проблема выбора и оптимизации источников финансирования деятельности предприятий всегда являлась одной из наиболее сложных. Подход к структуре капитала с точки зрения его источников важен именно для принятия финансовых решений, поскольку позволяет ответить на основной вопрос управления финансами: откуда получить финансовые ресурсы?

В условиях развитого фондового рынка понятие цели компании как роста благосостояния собственников приобретает более конкретный вид и формулируется как максимизация цены акций или рыночной капитализации компании. Поэтому во второй половине XX в. стали проводиться активные исследования в области поиска факторов, влияющих на капитализацию. Американские экономисты Ф. Модильяни и М. Миллер поставили задачу изучить влияние структуры финансирования. В 1958 г. они опубликовали Свою работу «Цена капитала, корпоративное финансирование и теория инвестиций», которая считается поворотным пунктом в развитии теории капитала. Фундаментальное открытие Ф. Модильяни и М. Миллера заключалось в том, что при условии существования совершенного рынка капитала и отсутствия возможности проведения арбитражных сделок компании не могут получить дополнительный доход, переходя от одной схемы финансирования к другой.

Они ввели понятие эквивалентных компаний (компаний одного класса), имеющих одинаковый рейтинг и находящихся в одной ценовой нише. Кроме того, сформулировали ряд теорем о влиянии структуры капитала на рыночную капитализацию, важнейшей из которых является первая теорема, которая гласит: «Рыночная стоимость компании не зависит от структуры её капитала и определяется нормой капитализации ожидаемого дохода в компаниях её класса».

Эта теорема получила в литературе название теоремы *M&M*. Эта теорема имела исключительное значение для развития теории корпоративных финансов, поскольку сделала важный вклад в понимание влияния земного финансирования на стоимость компании.

Развивая теорию структуры капитала, Ф. Мадильяни и М. Миллер предложили в 1963 г. модификацию своей ранней теории, вводя в рассмотрение налог на прибыль компании. В 1977 г. М. Миллер включил в расчёт стоимости компании подоходный налог с владельцев капитала (акционеров и держателей облигаций). В развитии и

совершенствовании теории структуры капитала принимали участие многие авторы. Модифицированная теория ***M&M*** получила название теории компромисса между экономией от снижения налоговых выплат и финансовыми затратами (процентными выплатами за заёмный капитал). В ней доказано , что стоимость компании растёт вместе с величиной левериджа за счёт экономии на налоге до определённого момента, когда достигается оптимальная структура. Дальнейший рост доли заёмного капитала приводит к снижению стоимости фирмы за счёт издержек, связанных с риском.

В результате исследований Ф. Мадильяни и М. Миллер пришли к следующим выводам. Во-первых, наличие некоторой доли заёмного капитала оказывается благоприятным для компании. Во-вторых, неблагоприятно сказывается на стоимости компании чрезмерный объём заёмного капитала. В-третьих, для каждой компании существует своя оптимальная доля заёмного капитала.

Аналогичные исследования были проведены Ф. Модильяни и М. Миллером в области дивидендных политик компаний. Учёные разработали модель и доказали, что в рамках совершенного рынка, рациональных экономических субъектов и постоянства бюджета капитальных вложений выбор дивидендной политики не влияет на стоимость компании. Эта теория получила название *теории иррелевантности дивидендов.*

Дж. Линтнер в 1956 г. обратил внимание на то, что дивидендная политика несёт полезную информацию для инвесторов. Инвесторы стремятся иметь доходы сегодня, а не ожидать процветания в будущем. Поэтому финансовые менеджеры стараются поддерживать стабильность дивидендных выплат, чтобы поддержать курс акций. Идеологом такого подхода к проблемам выбора дивидендной политики является также и М. Гордон. Основной его аргумент выражается крылатой фразой: **«Лучше синица в руке, чем журавль в небе»** и состоит в том, что инвесторы исходя из принципа минимизации риска всегда предпочтут текущие дивиденды возможным будущим, равно как возможному приросту акционерного капитала. Кроме того, текущие дивидендные выплаты уменьшают уровень неопределённости инвесторов относительно целесообразности и выгодности инвестирования в данное предприятие. Инвесторы, удовлетворяясь меньшей нормой доходности на инвестированный капитал, повышают спрос на акции, что приводит к возрастанию рыночной оценки акционерного капитала. Напротив, если дивиденды не выплачиваются, неопределённость возрастает, возрастает и приемлемая для акционеров норма доходности, что приводит к снижению рыночной оценки акционерного капитала.

Дальнейшее развитие финансового рынка, усложнение его структуры, появление и массовое распространение производных финансовых инструментов (форвардов, фьючерсов, опционов и свопов) создали потребность в продолжение развития теории стоимости финансовых инструментов.

Появление такого финансового инструмента, как **опцион**, поставило финансистов перед необходимостью расширения модельного инструментария, используемого для их описания. Оказалось, что для моделирования поведения опциона известных моделей денежных потоков с определёнными и неопределёнными денежными выплатами уже недостаточно. Появилась новая модель – денежный поток с обусловленными денежными выплатами, с помощью которой стали описывать денежные потоки, порождаемые опционами.

Модель оценки стоимости денежных потоков с обусловленными денежными выплатами была разработана в 1973 г. Ф. Блэком и М. Шолесом, получив название *модели Блэка-Шолеса* и заложив основу ***теории ценообразования опционов.***

В ней положена пятифакторная модель для определения цены опциона. Этими факторами являются: спотовая стоимость базисного актива (акции), страйк (стоимость актива при поставке по контракту), время до исполнения контракта, без рисковая процентная ставка и дисперсия рыночной цены базисного актива. Значимость модели оценки опциона невозможно переоценить. Её появление вывело на новый,

организованный уровень торговлю этими контрактами. В 1973 г. Торговый совет Чикаго основал Чикагскую опционную биржу, создав тем самым организованный рынок для торговли опционами на зарегистрированные акции.

Модель оценки стоимости опционов послужила базой возникновения нового направления в финансовой науке – **финансовой инженерии**. Она создала возможности для конструирования новых финансовых инструментов с целевыми характеристиками, позволила проводить теоретическую оценку стоимости известных ранее, но не обладающих сложной финансовой конструкцией объектов и стратегий с ними. Её приняли на вооружение финансисты всех стран.

Дальнейшее развитие теории корпоративных финансов связано с формированием нового направления в экономической теории *–институционализма.* Он создавался на основе критического подхода к неоклассическим финансам и предписывает учитывать институциональной структуры общества.

Необходимым условием принятия решений, согласно этой теории, является учёт норм, стандартов и правил, установленных конституционным, имущественным и контрактным правом, системой налогообложения, бухгалтерским учётом и др.

Основное внимание в теории институционализма уделяется получению фирмой дополнительной выгоды от функционирования данных институтов посредством выбора и заключения тех или иных видов контрактов. Система общественных институтов призвана облегчить работу рынка и, по мнению приверженцев этой теории, способствовать оптимальному использованию ресурсов общества и снижению рисков. В современной науке эти постулаты легли в основу нескольких направлений прикладной экономической науки. В частности, в корпоративных финансах – это налоговое планирование, разработка учётной и финансовой политики, контрактное право, система расчётов и др.

Влияние *неоинституционалистской* теории, современными апологетами которой в области финансов являются, Р. Мертон, Э. Ло, Р. Шиллер и др., выразилось в том, что критерий экономии на трансакционных издержках в последствии нашёл широкое применение при принятии решения о выборе оптимальной организационной формы предприятия и его финансовой структуры (создании холдингов, групп и других корпоративных структур). Идея о влиянии общественных институтов на распределение информации на рынке и внутри компании нашла своё отражение и дальнейшее развитие в других основополагающих теориях корпоративных финансов – теории агентских отношений и теории асимметричной информации.

Теория агентских отношений нацелена на разрешение проблемы отделения собственности и контроля. Она возникла в связи с тем, что собственники крайне редко способны самостоятельно управлять своими компаниями и вынуждены делегировать свои полномочия по управлению наёмным специалистам – менеджерам. Наёмные менеджеры (или агенты), в компетенцию которых входит принятие существенных решении по управлению предприятием, оюладают большим объёмом информации о предприятии и действуют далеко не всегда в соответствии с целью максимизации благосостояния собственников (или принципалов). В результате возникают так называемые «агентские конфликты». Другим источником такого рода конфликтов является дифференциация интересов собственников и кредиторов. Основные положения теории агентских отношений были разработаны в трудах М. Джессинга и У. Меклинга в 1976г. и Ю. Фамы в 1980 г. Они посвящены изучению форм и способов сглаживания такого рода конфликтов в интересах собственников. Для разрешения возникающих конфликтов используются механизмы, побуждающие менеджеров действовать в интересах акционеров и в интересах кредиторов: стимулы, ограничения, наказания.

Стимулами для менеджеров могут являться системы стимулирования на основе показателей эффективности и результативности деятельности организации в виде

опционов на приобретении акций предприятия или в виде наградных пакетов акций. Развитие неоинституционалистской теории в направлении разработки механизмов стимулирования (*mechanism design*) было инициировано нобелевским лауреатом Л. Гурвицем в 1973 г.

В разгар кризиса 2008-2009гг. судебные власти США постановили, что банк *Morgan Stanley* и два крупных рейтинговых агентства *Moody's Investors Service и Standard & Poor's (S&P)* должны выступить ответчиками по коллективному иску инвесторов. Финансовые компании обвиняются в том, что пытались скрыть от клиентов степень опасности, связанную с вложениями в ценные бумаги, обеспеченные рискованными ипотечными кредитами.

Также в качестве инструментов сглаживания агентских конфликтов в развитых странах широко используется система внутренних регламентов и кодексов корпоративного поведения.

Кодекс корпоративного поведения – свод правил, рекомендованных к соблюдению участникам рынка ценных бумаг и направленных на защиту прав инвесторов, а также на улучшение иных аспектов корпоративного управления.

Теория асимметричности информации основывается на предположении о том, что часть участников рынка в большей степени осведомлена о качествах торгуемого товара, чем остальные его участники. Основоположником теории асимметричности информации считается К. Эрроу, опубликовавший первую работу, посвящённую этой проблеме, в 1963 г. В 1970 г. Дж. Акерлоф разработал модель рынка с асимметричной информацией и показал, что на таком рынке цена товара может Снижаться и в конечном итоге рынок приходит к коллапсу.

В приложение к финансовым рынкам асимметричность информации наблюдается в отношение менеджеров компаний и инвесторов, покупающих акции этой компании. Менеджеры значительно больше знают о перспективах развития компании, чем инвесторы. В соответствие с теорией Дж. Акерлофа, следует снижать асимметричности, чтобы обеспечить рост курсов акций, а в конечном итоге увеличить богатство акционеров. Простейшим способом такого снижения является информирование общественности о состоянии компании. Но опыт показывает, что простое информирование имеет лишь ограниченную ценность. Специалисты предложили в таком случае разработать и использовать систему позитивных сигналов для инвестиционной общественности. Сигналы представляют собой некоторые корпоративные действия, убеждающие инвесторов в хороших перспективах будущего развития компании. Например, таким сигналом может оказаться повышение размера дивиденда. При повышение дивидендных выплат менеджмент показывает инвесторам, что существует ожидание стабильно высокой или растущей чистой прибыли, побуждая тем самым к покупке акций по более высокой цене.

Механизмы снижения информационной асимметрии в текущий момент играют очень важную роль в управлении корпоративными финансами и широко применяются менеджерами как зарубежных, так и российских компаний.

Одним из постулатов неоклассической теории финансов, который подвергался критике многими учёными-экономистами, является рациональность экономических субъектов. Во всех неоклассических теориях экономические субъекты принимают рациональные решения. В приложение к финансовым рынкам это означает, что, во-первых, все участники рынка «правильно» и одинаково воспринимают поступающую информацию, во-вторых, они принимают «правильные» внутренне непротиворечивые решения, соответствующие максимуму субъективной ожидаемой полезности.

К началу 1970-х гг. многие учёные заметили, что рациональность участников финансовых рынков часто нарушается, поэтому неоклассические теории корпоративных финансов не всегда правильно отражают реальность. Решение проблемы национальности участников финансовых рынков было предложено в рамках

теории поведенческих финансов. Считается, что толчком к появлению и развитию этой теории послужили работы психологов А. Тверски и Д. Канемана, которые были опубликованы в 1974 и1979 гг. В настоящее время десятки учёных по всему миру занимаются проблемой между психологией и рыночным поведением экономических субъектов. В 2002 г. Д. Канеман за исследования в области поведенческих финансов получил Нобелевскую премию.

Основное достижение поведенческих финансов связано с пониманием того, что в области финансов, как и в других сферах человеческой деятельности, люди принимают решения под влиянием эмоций, существующих стереотипов, ошибок в оценках и откровенных заблуждений. В поведенческих финансах рассматривается целый ряд характеристик поведения участников рынков, отражфющих нерациональность их поведения, приведём только некоторые из них:

Ниже указывается об одном, но очень убедительным подтверждением несостоятельности неоклассических теорий финансов можно считать мировой финансовый кризис, разразившийся в США в 2008 г. и охвативший весь мир. Ответственность за этот кризис возлагается на учёных-экономистов некоторых американских университетов, которые консультировали правительство США по финансовым вопросам. Нобелевский лауреат по экономике 2008 г. и известный американский колумнист П. Кругман в своей статье указал, что научные консультанты чрезмерно полагались на справедливость неоклассических финансовых теорий, базирующихся на рациональности инвесторов, совершенном рынке и гипотезе об информационной эффективности рынка.

Это не позволило адекватно отреагировать на признаки надвигающегося кризиса, появившиеся на рынке недвижимости США и на внебиржевом рынке дефолтных свопов.

Особой критике со стороны П. Кругмана была подвергнута гипотеза информационной эффективности рынка капитала, согласно которой эффективный рынок формирует рыночные цены на активы, совпадающие с их справедливой (внутренней) стоимостью. Недостатком такого взгляда на ценообразование является недооценка значимости спекулятивной составляющей цены акций. Ярким примером такой недооценки является фондовый «пузырь», возникший в системе НАСДАК в 2000 г. на рынке акций интернет компаний.

Таким образом чрезмерная вера неоклассических Финансистов в силу рынка и недооценка необходимости его государственного регулирования привели к кризису, ещё раз продемонстрировав опасности, которые таит применение неадекватных теорий, и необходимость в разработке новых. Более точно описывающих реальность.

Summary

Corporate Finance: Theory, Practice and Strategy.

Textbook (second revised edition 2012). In two volumes:

V.1 basics of corporate finance,

V.2 Strategy Corporate Finance.

Feature of the present stage of economic development of the Republic of Georgia is the formation of market relations in all its spheres. Fulminant the formation of new businesses, as well as improvement of existing and the organization of various forms of ownership.

An important problem is the problem of governance, investment in existing and developing enterprises. Increasing production efficiency is closely connected with the use of the most appropriate in a market economy forms of management, with the introduction of progressive legal forms functioning of industry and other sectors of the economy of the Republic of Georgia in the transition to a market economy.

The textbook presents the material on the theory and practice of corporate finance and strategic financial management in corporations, as set out in accordance with the current level of development and the requirements of their economic reality. In the first volume of the textbook "Fundamentals of Corporate Finance" (sections 1-4) deals with the fundamental concepts of the theory of corporate finance, describes the theory and practice of financial markets and institutions, the theory of portfolio management, financial and credit risk management, investment management corporation, etc. We present detailed analysis of the theories and methods of asset management companies, the sources of their funding.

In the second volume of the "Strategy Corporate Finance" covers the fundamentals and techniques of strategic financial analysis, strategic planning and financial management of strategic development. Details the financial priorities of the strategic direction. In particular: crisis management, cost management company, tax planning, financial engineering, financial aspects of foreign trade, a strategy for sustainable development of business sectors (sectors) of the Georgian economy, etc.

The textbook is written by a team of members of the Department of Finance of the Sukhumi State University and Akhaltsikhe State University academic. The textbook is designed for undergraduate and graduate students, doctoral and university lecturers, researchers and practitioners working in the field of finance and financial management companies.

As you know, a lot of practical problems in corporate finance management in companies (enterprises) require for their solution to the corresponding theoretical foundation of corporate finance, which have relevance in the current time over which employs several hundred scientists and economists from around the world.

The methodology of corporate finance is based on the principles of effective use of financial instruments whose characteristics change over time, at what these changes are taking into account the uncertainties and risks.

The theory of corporate finance, as science took shape and was developed in the XX century. in the West, since this formed the main premise: foundations were laid general economic theory, the production and the level of organization of society have reached the point of the highest development in the form of the creation of the industrial economy, which is based on large-scale industrial production and corporate ownership, to create an effective system of

legal institutions and market infrastructure, there developed a system of national and international financial markets and financial intermediaries.

Now we can say that the world formed the main scientific schools in the areas of corporate finance, based on the achievements of modern economics, as well as the specifics of the market economy in different countries. These include market and continental schools.

Market School (also known as the Anglo-American) is based on the position of the sparseness of capital (owners of equity and debt are the holders of shares and bonds) at a relatively low participation of owners in the management and control of cash flow. In the financial markets and a strong legal basis for such participation, it is generally sufficient to ensure the transparency of financial information and financial decisions. Market School is based on the principle of ownership, as the protagonist of the corporate sector in an open market system is a shareholder, the company provides the necessary financial resources (equity of the company). In such a system as a strategic objective to maximize market valuation stands capital. That goal was the highest recognition in the market theory of corporate finance and has played an important role in the development of corporations around the world.

In the stock market development and dissemination of capital to maximize the welfare of owners is reflected in the growth of the market value of the shares and depends on many factors: time income, the use of debt, dividend policy, the financial market, etc. However, the growth of wealth (capitalization) of the holders of shares of a company is not always responsible macroeconomic objectives of socio-economic development of the national and world economy. It has long been noted that investment decisions can not be based on data of the stock market since the financial sector is not fully show the actual economic performance and picture constantly distorting effects of market participants. Bankruptcy largest banks some of the most developed countries of the West, the decline in the real estate and stock markets around the world 2008-2009. clearly demonstrated a one-sided principle owner.

Continental School of Corporate Finance "bound" of the financial system where there is a relatively weak dissociation of capital, institutions, social and professional protection based on the so-called principle of party, which recognizes that in addition to shareholders, there are a number of other groups: financial institutions, workers and employees of the company , buyers of finished products, suppliers of raw materials, services, etc., society with a legitimate right to participate in the activities of the company.

In a related market-based principles, the transformation has led to the formation of the principle of maximization of social responsibility. Social responsibility, which is based on the premise that the company does not operate in a social vacuum, and constantly interact with all social structures, relationships which are adjusted over time as a result of changes in the social and economic environment.

Certain developments in the theory of corporate finance were still in the period of the classical theory, and after that, and Keynesianism. At that time, formed the conceptual apparatus and methodology of the future consists of neoclassical theory Finance, which to date is the working theory applied financiers worldwide.

Start building the neoclassical theory of finance has been put in the first half of XX century. in the works: F. Knight ("The concept of the relationship of risk and return," 1921.) I. Fisher ("Concepts of time value of money", 1930.), J. Williams ("Concept of the cost of

capital and the concept of cash flow," 1938 .), etc. It is believed that the neoclassical theory has been generally formed from 1952 to 1973.

Above period starts from the output of H. Markowitz, "The Principles of portfolio formation" (1952) and ends with the development of option pricing models F. Black, M. Shelesom and R. Merton. The most significant advances in the development of the neoclassical theory of finance in this period are a portfolio theory, developed by G. Markowitz in 1952, capital asset pricing model, the literature better known by the acronym CAPM (Capital Assets Pricing Model), formed by William Sharpe, J. . Litnerom and J. Mossinom in 1964, Conjecture information efficiency of the capital market, launched Yu Famoy in 1965, the theory of capital structure and dividend irrelevance theory proposed by F. Modigliani and M. Miller in 1958-1961gg., price theory Option formed F.Blekom, M. Scholes and Robert Merton in 1973

The contribution of scientists referred to the theory of neoclassical finance was highly regarded public. Six of them G. Markowitz, William Sharpe, F. Modelyani, M. Miller, M. Scholes and Robert Merton, later won the Nobel Prize.

At the core of neoclassical theory is the notion of a perfect capital market, which featured a collection of instruments and a lot of investors to participate in the process of selling and buying. Perfect capital market - is a model market, for which the following postulates: the number of market participants is large enough so that none of them can influence market prices, all market participants have equal access to the market transaction costs in transactions of purchase and sale of financial instruments no taxes, no information costs, so that all market participants have the same set of information, all market participants have the same (homogeneous) expectations about the future and there is no risk of bankruptcy for the market and economic subjects, has issued financial instruments.

In addition to the concept of a perfect capital market based on the hypothesis of the neoclassical theory of the rationality of capital market participants. According to this hypothesis, all market participants are rational, preferring more income less, and less risk to more ceteris paribus.

Based on the concept of perfect capital markets, rational investors and the normality of the distribution function of the random variables, which are the earnings yields, G. Markowitz developed the theory of the portfolio, up to now which is the main guide for the investment decisions for all financiers and economists. Breakthroughs in portfolio theory was related to the risk.

Further development of the theory of Mr. Markowitz was conducted by J. Tobin, who formed the theory of the mixed portfolio comprising securities with certain and uncertain cash flows.

The ideas of Markowitz to make an investment decision with respect to the securities portfolio with uncertain streams were the basis of the theory of value of financial instruments, which made significant progress in its development through the work of William Sharpe, and later J. and J. Litnera Mosin.

Capital Asset Pricing Model CAPM was derived from the model of W. Sharpe G. Markowitz. The basic idea of the model W. Sharpe is the returns of risky financial instruments in yield without risk of financial instruments and risk premium estimated uncertainty of cash flow tool. As no risk of financial instruments are considered debt instruments (bonds), which have a certain cash flow. The risk margin of uncertainty is formed as a product of excess returns

on the stock market and the bond market beta estimated factor correction tool. An important role in this model performs so-called market portfolio of risky securities, as is often assumed portfolio, the relevant stock index. Excess return on the stock market is an additional yield that has the stock market on average compared to the bond market and the resulting risk of uncertainty of cash flows generated by the shares. This interpretation of the model in the future will get an empirical way to assess the risks of any uncertain financial instruments with the release of components of risk and appropriate adjustment without risk bets. This approach was later called cumulative yield calculation method, which is used in violation of the postulates of a perfect market.

Another interpretation of model W. Sharpe was associated with the development of two of the components of risk: systematic and unsystematic. The first is due to the global nature of the factors that affect the courses of a global nature, impact on the course each and every market.

The second factor is due to the corporate nature and impact on the course a particular security. Beta coefficient in this case the sensitivity of the estimated yield of the securities to the systematic risk. This interpretation of model W. Sharpe was used in the construction of multi-factor models to predict stock returns.

Special achievements in the field of multivariate modeling stock returns specialists attribute B. Rosenberg and B. Marat, who in the 1970's. have developed a multi-factor model BARRA. For over forty years, these models have been successfully used by traders in the stock markets. They are a product that is designed to set up 40 years ago and is still existing company BARRA.

The transformation of the CAPM in a coherent microeconomic theory mankind owes Mossinu J. and J. Litneru. These scientists have concluded valuation model modifications CAMP. Model in the form W. Sharpe is a modification of CAMP in terms of profitability.

CAMP alternative pricing models of financial instruments with uncertain cash flow is the pricing model of the arbitration (Arbitrage Pricing Theory, APT), developed for the first time S. Ross in 1976 Unlike CAMP arbitration model is based on a smaller number of initial postulates. Chief among them is the assumption that each investor is seeking to use any emerging market opportunity to increase the profitability of their portfolio without increasing risk. These opportunities arise from time to time on the market in the form of arbitrage situations, for which a violation of parity in market prices for the same type of asset. Implement arbitrage by using arbitration portfolio construction procedure which was developed by S. Ross.

In the hypothesis of information efficiency highlighted two concepts associated with a perfectly efficient market, and cost effective. Under perfect information Effectiveness is a market that is, having a high degree of information efficiency, instantly displays all of the information in the prices of financial instruments. Of course, ideally efficient market information is a kind of abstraction. But this concept allows to realize different hypotheses about the meaning of information efficiency of the capital market. If a company has an interior (fair) value, the price of its stock, formed a perfect market information efficiency, multiplied by the number of issued shares (market capitalization), will exactly match that amount and vice versa.

Concept of the ideal information efficiency opposed the notion of economic information efficiency of the capital market, which is defined as the degree of information efficiency of

the real market with the time lag in the reaction of the prices of financial instruments on the incoming information. Considering the real stock markets, we have to deal with their economic information efficiently.

In accordance with the hypothesis of information efficiency of the capital market, the stronger the economic efficiency of the market information closer to the ideal, the more accurate stock prices (market capitalization) represent the fair (internal) value of the investee.

Next, key in the neoclassical finance theory called the theory of capital structure, for assessing the impact of the financing structure of companies in their market value. The problem of choosing and optimizing the financing of enterprises has always been one of the most difficult. The approach to the capital structure in terms of its sources is important to make financial decisions, because it allows to answer the fundamental question of financial management: how to get funding?

In a developed stock market term goals of the company as owners of wealth becomes more concrete form and is formulated as maximization of share price or market capitalization. Therefore, in the second half of the XX century. have active research in search of factors affecting capitalization. American economists F. Modigliani and M. Miller tasked to study the influence of the financing structure. In 1958, they published his work "The price of capital, corporate finance and the theory of investment", which is considered a turning point in the development of the theory of capital. Fundamental discovery F. Modigliani and M. Miller, was that it provided there is a perfect capital market and the lack of opportunities for arbitrage transactions of the company can not obtain additional income, going from one to the other funding schemes.

They introduced the concept of equivalent companies (companies of a class), with the same rating and are in the same price range. Also, made a number of theories about the impact of capital structure on the market capitalization, the most important of which is the first theorem, which states: "The market value of a company is independent of its capital structure and determined by the rate of capitalization of expected income in the company of her class."

This theorem is obtained in the literature of the theorem M & M. This theorem was of exceptional importance for the development of the theory of corporate finance since made an important contribution to understanding the effect of the earth on the cost of financing the company.

Developing the theory of capital structure, F. and M. Miller Madilyani proposed in 1963 a modification of his early theory, introducing the tax on profits. In 1977, M. Miller included in the calculation of the value of income tax on the owners of capital (shareholders and bondholders). In the development and improving the theory of capital structure was attended by many authors. Modified theory of M & M was called the theory of compromise between saving from the reduction of taxes and financial expenses (interest payments for the debt). It is proved that the value of the company grows with the size of liveridzha through tax savings to a certain point, when reaching the optimal structure. A further increase in the share of debt reduces the value of the firm due to costs associated with the risk.

The studies Madilyani F. and M. Miller came to the following conclusions. First, the presence of a certain amount of debt is favorable for the company. Second, the adverse

impact on the cost of an excessive amount of debt. Third, each company has its own optimal proportion of debt capital.

Similar studies were conducted by F. Modigliani and M. Miller in the company's dividend policy. Scientists have developed a model and proved that in the perfect market, rational economic actors and constant capital expenditure budget choice of dividend policy does not affect the value of the company. This theory is called the theory of dividend irrelevance.

J. Lintner in 1956 drew attention to the fact that the dividend policy is useful information for investors. Investors tend to have income today, and not expect a prosperous future. Therefore, financial managers try to maintain stability dmvidendnyh payments to support the share price. Ideologist of this approach to the choice of dividend policy is also M. Gordon. His main argument is expressed winged words: "A bird in the hand is better than two in the bush" and is that investors based on the principle of minimizing the risk will always prefer the current possible future dividends, as well as a possible increase in share capital. Moreover, the current level of dividend payments to reduce the uncertainty of investors about the viability and profitability of investment in the enterprise. Investors are less satisfied with rate of return on investment, increase the demand for the shares, which leads to an increase in market valuation of the share capital. Conversely, if the dividend is not paid, the uncertainty increases, increases and reasonable rate of return for shareholders, which leads to a decrease in market valuation of the share capital.

The further development of the financial market, the complexity of its structure, appearance and mass rasprostronennyh derivatives (forwards, futures, options and swaps) have created the need for the continued development of the theory of value of financial instruments.

The appearance of such a financial instrument as an option, to put financiers need to expand the model of the equipment used to describe them. It turned out that the option to model the behavior of known models of cash flows with certain and uncertain cash payments are not enough. A new model - cash flow from contingent cash payments, with which began to describe the cash flows generated by the options.

Valuation model cash flows due to cash payments was developed in 1973 by F. Black and M. Scholes, dubbed the Black-Scholes and lay the foundations of the theory of option pricing.

It put five-factor model for option pricing. These factors are: the spot price of the underlying asset (stock), strike (the cost of the asset as supplied under the contract), the time to perform the contract, without risk interest rate and the variance of the market price of the underlying asset. The significance of option pricing model can not be overstated. Her appearance brought a new, organized by level of trade in these contracts. In 1973, the Chicago Board of Trade founded the Chicago Board Options Exchange, creating the organized market for trading in options on registered shares.

Option pricing model was the basis of a new trend in the financial science - financial engineering. It creates an opportunity for the design of new financial instruments with characteristics of the target, allowing for a theoretical estimate of the cost of the prior art, but do not have a complex financial structure of objects and strategies with them. It adopted the financiers of all countries.

Further development of the theory of corporate finance related to the formation of a new direction in economic theory-institutionalism. It was created on the basis of a critical

approach to the neoclassical finance and requires consider the institutional structure of society.

A necessary condition for decision-making, according to this theory, is the account of norms, standards and regulations established by the constitutional, property and contract law, taxation, accounting, etc.

The focus of the theory of institutionalism is paid by receiving extra benefits from the operation of these institutions through the selection and signing of certain types of contracts. The system of public institutions intended to facilitate the work of the market and, according to supporters of this theory, optimize the use of society's resources and reduce risks. In modern science, these postulates were the basis of several areas of applied economics. In particular, in corporate finance - is tax planning, accounting and financial policies, the law of contracts, billing system, etc.

Neoinstitutsionalistskoy impact theory, modern apologists in finance are, Robert Merton, E. Lo, R. Schiller and others, reflected in the fact that the criterion of saving on transaction costs later widely used in deciding on the optimal organizational forms the company and its financial structure (creation of holding companies, groups, and other corporate entities). The idea of the impact of institutions on the distribution of information in the market and internally reflected and further developed in other fundamental theories of corporate finance - agency theory and the theory of asymmetric information.

Agency theory focuses on the resolution of the problem the separation of ownership and control. It arose from the fact that the owners rarely able to run their own businesses and are forced to delegate their powers to manage salaried professionals - managers. Salaried managers (or agents), with responsibility for the adoption of essential management solution company, oyuladayut large amount of information about the company and are not always in line with the goal of maximizing wealth owners (or principals). The result is a so-called "agency conflicts". Another source of such conflicts is the differentiation of the interests of owners and creditors. The main provisions of agency theory was developed in the works of M. and W. Meckling Dzhessinga in 1976. and Yu Famy in 1980 are dedicated to the study of the forms and methods of smoothing this type of conflict in the interests of the owners. For Resolving Conflict uses mechanisms that encourage managers to act in the interests of shareholders and the interests of creditors: incentives, constraints, penalties.

Incentives for managers may be incentive-based performance and effectiveness of the organization in the form of options to acquire shares in the company or in the form of premium shares. Neoinstitutsionalistskoy development theory in the direction of the development of incentive mechanisms (mechanism design) was initiated by Nobel Laureate L. Hurwitz in 1973

In the midst of the crisis of 2008 to 2009. U.S. judicial authorities have decided that the bank Morgan Stanley and two major rating agency Moody `s Investors Service and Standard & Poor` s (S & P) should act as defendants in class action investors. Financial companies are accused of trying to hide it from the clients degree of risk associated with investments in securities backed by risky mortgages.

As well as tools for smoothing agent conflicts in countries widely used system of internal policies and codes of conduct.

Code of Conduct - a set of rules to comply with the recommended securities market and to protect investors' rights, as well as improving other aspects of corporate governance.

The theory of asymmetric information is based on the assumption that some market participants are more aware of the quality of tradable goods than the rest of its participants. Founder of the theory of asymmetric information is Kenneth Arrow, who published the first work devoted to this problem, in 1963, in 1970, George Akerlof, developed a model of markets with asymmetric information, and showed that in such a market price of the product may be reduced and ultimately market comes to collapse.

The annex to the financial markets information asymmetry is observed in the ratio of managers and investors who buy shares in this company. Managers know much more about the prospects of the company than investors. In accordance with the theory of George Akerlof, should reduce the asymmetry, to ensure the growth of share prices, and ultimately to increase the wealth of shareholders. The simplest way to reduce this is to inform the public about the state of the company. But experience shows that the simple information has only limited value. Experts have proposed in this case to develop and use a system of positive signals for the investment community. Signals are certain corporate actions, urging investors to good prospects for the future development of the company. For example, such a signal may be increasing the size of the dividend. With increasing dividend payments to investors management shows that there is the expectation of a stable high or increasing net income, thus encouraging the purchase of shares at a higher price.

Mechanisms to reduce the information asymmetry is currently playing a very important role in the corporate finance and are widely used by managers, both foreign and Russian companies.

One of the postulates of the neoclassical theory of finance, who has been criticized by many academic economists are rational economic actors. In all the neoclassical theory of economic actors to take rational decisions. The annex to the financial markets, this means that, first, all market participants are "right" and equally perceive incoming information, and secondly, they take the "right" internally consistent solutions, corresponding to the maximum subjective expected utility.

By the early 1970's. Many scientists have noticed that the rationality of the financial markets is often broken, so the neo-classical theory of corporate finance is not always accurately reflect reality. Solving the problem of nationality of the financial markets was proposed by the theory of behavioral finance. It is believed that the impetus for the emergence and development of this theory was the work of psychologists, A. Tversky, D. Kahneman, which were published in 1974 i1979's. Currently, dozens of scientists around the world are working to between psychology and market behavior of economic agents. In 2002, D. Kahneman for his research in the field of behavioral finance has received the Nobel Prize.

The main achievement of the behavioral finance due to the realization that in finance, as in other fields of human endeavor, people make decisions under the influence of emotions, existing stereotypes, errors in estimates and outright errors. In behavioral finance deals with a number of characteristics of the behavior of market participants, otrazhfyuschih irrational behavior, here are some of them:

Following is the one thing, but a very convincing proof of the insolvency of the neoclassical theory of finance can be considered as the global financial crisis that began in the U.S. in 2008, and global reach. Responsibility for the crisis lies with the academic economists of some American universities, which advised the U.S. government on financial matters. The Nobel Prize in Economics in 2008 and a famous American columnist P. Krugman in his

article pointed out that scientific advisers overly relied on the validity of the neo-classical financial theories based on rational investors, perfect market, and the hypothesis of the information efficiency of the market.

It is not possible to adequately respond to the signs of an impending crisis that emerged in the U.S. housing market and the OTC market of credit default swaps.

Special criticism by P. Krugman hypothesis was subjected to information efficiency of capital markets, according to which the efficient market emerging market asset prices, coinciding with the fair (internal) value. The disadvantage of such a view on the pricing discount the significance of the speculative component stock prices. A striking example of this is an underestimation of the stock "bubble", which arose in the system of NASDAQ in 2000, the market shares of Internet companies.

Thus excessive faith neoclassical Financiers in markets and the need for its underestimation of government regulation led to the crisis, demonstrating once again the dangers of inappropriate use of theories, and the need to develop new ones. More accurately describe reality.

სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

ახალციხის სახელმწიფო სასწავლო უნივერსიტეტი

ზურაბ ლიპატია

მაია გელაშვილი, ნანა ჯღარკავა, ხათუნა ბერიშვილი

კორპორაციული ფინანსები: თეორია, პრაქტიკა, სტრატეგიები.

სახელმძღვანელო (მეორე შევსებული გამოცემა), ორ ტომად:

ტომი მეორე

კორპორაციული ფინანსების მართვის სტრატეგიები

Липартия З.Ш., Гелашвили М. Джаркава Н., Беришвили Х.

Корпоративные финансы: теория, практика, стратегии.
Учебник (второе дополненное издание).
Т.2 Стратегии управления корпоративными финансами.

Z. lipartia, M. gelashvili, N. jgarkava, X. berishvili

Corporate Finance: Theory, Practice and Strategy

Textbook (second revised edition).

V.2 Strategy Corporate Finance.

კომპიუტერული უზრუნველყოფა: თენგიზ უგულავა
ლევან ლიპარტია

ყდის დიზაინი: ირაკლი უშვერიძე.

გამომცემლობა „უნივერსალი"
თბილისი, 0179, ი. ჭავჭავაძის გამზ. 19, ☎: 222 36 09, 5(99) 17 22 30
E-mail: universal@internet.ge