

მოგების ოპტიმალური მოცულობის გაანგარიშების პირობები საბაზრო პერსონალიზაციის პირობებში

ბადრი დავითაია

ედ, ანსუ-ს ასისტენტ პროფესორი

მოგების უმთავრესი როლი ძლიერდება მენარმეობის განვითარებასთან ერთად, რაც განსაზღვრავს მისი მართებული გაანგარიშების აუცილებლობას. საწარმოთა წარმატებული საფიფნანსო—სამეორნეო საქმიანობა დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად სწორად არის გაანგარიშებული საგეგმო მოგება.

საგეგმო მოგების გაანგარიშება უნდა იყოს ეკონომიკურად დასაბუთებული, რაც საშუალებას გვაძლევს განვხორციელოთ ინვესტიციების დროული და სრული დაფინანსება, საკუთარი საბრუნავი საშუალების ზრდა, აგრეთვე ბიუჯეტთან, მიმწოდებელთან და ბანკებთან დროული ანგარიშსწორება. მაშასადამე, მოგების რაციონალური დაგეგმვას საწარმოებში აქვს დიდი მნიშვნელობა, არა მხოლოდ საკუთრივ საწარმოებისათვის, არამედ მთლიანად ეკონომიკისათვის.

დასავლური გამოცდილების საფუძველზე მაქსიმალურად შესაძლო მოგების პროგნოზირებისათვის რეალიზაციიდან მიღებული ამონაგები უნდა შევადაროთ დანახარჯთა მთლიან თანხასთან, რომელიც იყოფა ცვლად, მუდმივ და შერეულ დანახარჯებად. როგორც ცნობილია, ცვლად დანახარჯებს განეკუთვნება დანახარჯები ნედლეულზე, მასალებზე, ელექტრო ენერგიაზე და სხვა. ეს დანახარჯები იცვლება წარმოების მოცულობის ცვლილების პროპორციულად. მუდმივი დანახარჯები ის დანახარჯებია, რომლებიც არ იცვლება წარმოების მოცულობის ზრდის ან შემცირების მიხედვით. მათ მიეკუთვნება ამორტიზაციის ანარიცხები, მმართველობითი პერსონალის შრომის ანაზღაურება, ადმინისტრაციული ხარჯები და სხვა.

შერეული დანახარჯები მოიცავს როგორც მუდმივ, ასევე ცვლად დანახარჯებს. მაგალითად: კომუნიკაციის ხარჯები, მონეობილობათა მიმდინარე რემონტი და სხვა.

ვინაიდან მუდმივი დანახარჯები მცირე ხვედრითი წონით არის წარმოდგენილი, ყურადღების კონცენტრირება მოვახდინოთ მუდმივ და ცვლად დანახარჯებზე და გამოვავლინოთ მათი ცვლილე-

ბის გავლენა მოგების სიდიდეზე. საქმის არსი იმაშია, რომ მოგების ზრდა დამოკიდებულია მუდმივი და ცვლადი დანახარჯების ფარდობით ცვლილებაზე.

ჩვენ მიერ ჩატარებული გაანგარიშებები საშუალებას გვაზლევს განვსაზღვროთ ე. წ. ოპერაციული ბერკეტის ეფექტი (ტერმინი აღებულია მენარმეობის დასავლური პრაქტიკიდან). ოპერაციული ბერკეტის ეფექტს უწოდებენ ისეთ მოვლენას, როდესაც გაყიდვის მოცულობის ცვლილებასთან ერთად (პროდუქციის რეალიზაციიდან ამონაგები) ხდება მოგების ინტენსიური ცვლილება ამა თუ იმ მიმართულებით.

მაგალითი: მოცემულია, რომ გაყიდვის მოცულობა 2005 წელს შეადგენს 1820 ათას ლარს, მათ შორის ცვლადი დანახარჯები — 1238 ათას ლარს, ხოლო მუდმივი — 197 ათას ლარს. ამგვარად მთლიანი დანახარჯების დროს (1435 ათასი ლარი) მოგება შეადგენს 365 ათას ლარს (1820-1435). თუკი 2006 წ. ამონაგები გაიზრდება 10%—ით, რაც შეადგენს 2002 ათას ლარს ($1820 \times 110 \div 100$), მაშინ ცვლადი დანახარჯებიც გაიზრდება 10% ით და შეადგენს 1362 ათას ლარს ($1238 \times 110 \div 100$). მუდმივი დანახარჯები ასეთ შემთხვევაში დარჩება უცვლელი, ე. ი. 197 ათას ლარი. ამ დროს მუდმივი დანახარჯები შეადგენს 1559 ათას ლარს ($1362 + 197$), ხოლო მოგება 443 ათას ლარს (2002-1559). ამასთან მოგება გაიზრდება საბაზისო წელთან შედარებით 15%—ით ($443 \times 100 \div 365 - 100$).

მაშასადამე, პროდუქციის რეალიზაციიდან ამონაგების 10%—ით ზრდის შემთხვევაში მოგება იზრდება 15%—ით. მოგების გადიდების მიზნით მიზანშეწონილია შევამოწმოთ, თუ რა გავლენას ახდენს მის ზრდაზე არა მხოლოდ ცვლადი, არამედ მუდმივი დანახარჯებიც. ამრიგად, თუ ცვლადი დანახარჯები იზრდება 10%—ით (1362 ათასი ლარი), ხოლო მუდმივი დანახარჯები 2%—ით ($197 \times 102 \div 100$) = 201 ათას ლარი, ყველა დანახარჯის ღირებულება შეადგენს 1563 ათასი ლარს ($1362 + 201$), მოგება ამ შემთხვევაში განისაზღვრება 439 ათასი ლარით (2002-1563) და მაშასადამე, იზრდება გასულ წელთან შედარებით 14%—ით ($439 \div 365 \times 100 - 100$).

წარმოდგენილი ანგარიშებები საშუალებას გვაძლევს განვსაზღვროთ ოპერაციული ბერკეტის ზემოქმედების ხარისხი. ამისათვის საჭიროა გაყიდვის მოცულობიდან გამოირიცხოს მუდმივი

დანახარჯები, ხოლო შედეგი უნდა გაიყოს მოცულობაზე.

ამრიგად, ოპერაციული ბერკეტის რაოდენობრივი ზემოქმედება მოგებაზე შეიძლება გამოვსახოთ ფორმულით:

$$O = V \div m, \text{ სადაც}$$

O — ოპერაციული ბერკეტი;

V — დაფარვის წვლილი (სხვაობა მუდმივ დანახარჯებსა და გაყიდვის მოცულობას შორის);

m — მოგება.

ჩვენს მაგალითში ოპერაციული ბერკეტის მოქმედება შეადგენს 1,5(1820-1238) ÷ 385. ამ მაჩვენებელს აქვს მეტად დიდი პრაქტიკული მნიშვნელობა. თუკი გაყიდვის მოცულობა იზრდება, მაგალითად, 4% — ით, მაშინ შესაძლებელია წინასწარ განისაზღვროს, რომ მოგება გაიზრდება 6%-ით (4 × 1,5). იმ შემთხვევაში თუკი მოგების მოცულობა შემცირდება 8% — ით, მაშინ მოგება შემცირდება 12% — ით (8 × 1,5).

ესაზღვრავთ რაც დანახარჯების სტრუქტურის გავლენას მოგებაზე ოპერაციული ბერკეტის ზემოქმედების დახმარებით, შესაძლებელია გაკეთდეს დასკვნა: რაც უფრო მაღალია მუდმივი დანახარჯების ხვედრითი წილი და შესაბამისად დაბალია ცვლადი დანახარჯების ხვედრითი წილი გაყიდვის მოცულობის უცვლელობის პირობებში, მით უფრო ძლიერია ოპერაციული ბერკეტის გავლენა. თუმცა, მუდმივი დანახარჯების არარაციონალური გადიდების დროს მკვეთრად იზრდება სამენარმეო რისკი, ვინაიდან, თუ შემცირდება პრუდუქციის რეალიზაციიდან ამონაგები, მაშინ საწარმოო განიცდის მოგების შემცირებას.

მუდმივი და ცვლადი დანახარჯების ურთიერთკავშირის კვლევის დროს უმთავრეს როლს თამაშობს წარმოების უზარალობის ანალიზი. უზარალობის წერტილი შეესაბამება გაყიდვის იმ მოცულობას, რომლის დროსაც ფირმა ფარავს ყველა მუდმივ და ცვლად დანახარჯებს და არა აქვს მოგება. უზარალობის წერტილის დახმარებით განისაზღვრება ზღვარი, რომლის იქით გაყიდვის მოცულობა უზრუნველყოფს რენტაბელურობას. უზარალობის წერტილი შეიძლება გამოვთვალოთ ფორმულით:

$$P = \frac{V1}{1 - V2 \div N}$$

სადაც P - არის უზარალობის წერტილი;

$V1$ — არის მუდმივი დანახარჯები;

$V2$ — არის ცვლადი დანახარჯები;

N — არის გაყიდვის მოცულობის ღირებულება.

მაგალითი: გაყიდვის მოცულობა შეადგენს 3600 ათასი ლარს, მათ შორის ცვლადი ხარჯებია 2160 ათასი ლარი, მუდმივი დანახარჯები 1000 ათასი ლარი, მოგება 440 ათასი ლარი. რეალიზებული 1000 ერთეული ნაკეთობა, დანახარჯები ერთეულზე 3600 ლარი ($3600000 \div 1000$), გაყიდვის მოცულობის ღირებულება უზარალობის წერტილში შეადგენს $1000 \div (1 - 2160 \div 3600) = 2500$ ათასი ლარს.

ნატურალურ გამოსახულებაში რეალიზებული პროდუქციის რაოდენობა უზარალობის წერტილში შეადგენს $2500000 \div 3600 = 694$ ერთეულს. ეს იმას ნიშნავს 694 ერთეულის გაყიდვა გამოისყიდის ყველა დანახარჯს მოგების ფორმირების გარეშე. უზარალობის წერტილის ზევით ყოველი ერთეულის რეალიზაცია უზრუნველყოფს მოგების ფორმირებას.

გარდა აღნიშნულისა, მოგების მოცულობის გაანგარიშების გავრცელებულ მეთოდს წარმოადგენს პირდაპირი განრიგების მეთოდი. მისი არსი მდგომარეობს იმაში, რომ მოგება გაიანგარიშება, როგორც სხვაობა პროდუქციის რეალიზაციასთან ამონაგებისა და მის სრულ თვითღირებულებას შორის პირდაპირი გადასახადების გამოქვითვით. გაანგარიშება წარმოებს შემდეგი ფორმულებით:

$$\Pi = (B \times \Pi) - (B \times C)$$

სადაც Π — საგეგმო მოგება;

B — საგეგმო პერიოდში, სასაქონლო პროდუქციის გამოშვება ნატურალურ ერთეულებში;

Π — პროდუქციის ერთეულის ფასი (არაპირადიზი გადასახადების გამოქვითვით);

C — პროდუქციის ერთეულის სრული თვითღირებულება.

მოგების გაანგარიშებას საგეგმო წელს წინ უსწრებს შესადარი და არაშესადარი სასაქონლო პროდუქციის გაანგარიშება როგორც სრული თვითღირებულების, ისე სარეალიზაციო ფასების მიხედვით. ამასთან უნდა განისაზღვროს საწყობში მზა პროდუქციის ნაშ-

თი და ჩამოტვირთული საქონლის ნაშთი საგეგმო წლის დასაწყისში და ბოლოს.

მაგალითი. განვიხილოთ მოგების გაანგარიშება პირდაპირი მე-თოდით.

მოცემულია: ფირმა უშვებს საგეგმო წელს მზა პროდუქციის 30 ათას ერთეულს. საბითუმო ფასია პროდუქციის ერთეულზე (არაპირდაპირი გადასახადების გამოკლებით) 15 ათასი ლარი. საბაზისო წელს საწარმოო თვითღირებულება 10 ათასი ლარი. საგეგმო წელს მზა პროდუქციის საწარმოო თვითღირებულების შემცირება უნდა შეადგინოს 5%. რეალიზაციის ხარჯები შეადგენს სარეალიზაციო პროდუქციის სრული თვითღირებულების 0,5%.

მზა პროდუქციისა და ჩამოტვირთული საქონლის ნაშთი საგეგმო წლის დასაწყისში 1500 ერთეული, ხოლო ამავ წლის ბოლოს 500 ერთეული. უპირველეს ყოვლისა, უნდა გავიანგარიშოთ ჩამოტვირთული და მზა პროდუქციის ნაშთი საგეგმო წლის დასაწყისში სრული თვითღირებულების მიხედვით - 10 ათასი ლარი ხ 1500 ერთეული = 15000 ათას ერთეული.

თუ პროდუქციის ერთეულის საწარმოო თვითღირებულება საგეგმო წელს 9,5 ათასი ლარი ($10 \times 95:100$), მაშინ საგეგმო წელს სასაქონლო პროდუქციის მოცულობა საწარმოო თვითღირებულების მიხედვით შეადგენს 285000 ათასი ლარს ($9,5 \times 30000$).

ჩამოტვირთული საქონლისა და მზა პროდუქციის ნაშთი საგეგმო წლის ბოლოს სრული თვითღირებულების მიხედვით შეადგენს 4750 ათას ლარს ($9,5 \times 500$).

ამდენად, საგეგმო წელს საქონლის რეალიზაციის მოცულობა საწარმოო თვითღირებულების მიხედვით გარდამავალი ნაშთის გათვალისწინებით შეადგენს 295250 ათასი ლარს ($1500+28500-4750$). იმისთვის, რომ გავიანგარიშოთ ეს პროდუქცია სრული თვითღირებულებით, საჭიროა გავიანგარიშოთ დანახარჯები საქონლის რეალიზაციაზე: $(295250 \times 0.5 : 100) = 1476.25$ ათასი ლარი. მაშასადამე, სარეალიზაციო პროდუქციის მოცულობა სრული თვითღირებულების მიხედვით შეადგენს 296726,25 ათას ლარს ($295250+1476,25$).

რეალიზაციის მოცულობა ნატურალურ ერთეულებში არის 31000 ერთეული ($1500+30000-500$), ხოლო საბითუმო ფასებში 465000 ათასი ლარი (15×31000). ასეთ პირობებში მოგება საქონლის რეალ-

იზაციიდან საგემო წელს შეადგენს 168273,75 ათას ლარს (465000-296726,25).

მსგავსი გაანგარიშებები ძლაზე აქტუალურია საბაზრო ეკონომიკის პირობებში, რადგანაც საწარმოს შეუძლია დასაბუთებულად მოახდინოს რენტაბელური საქმიანობის პროგნოზირება. გარდა ამისა ფირმის სტრატეგიის განსაზღვრის დროს უნდა გათვალისწინებულ იქნას ფინანსური მდგრადობის მარაგი, ე. ი. შეფასდეს გაყიდვის მოცულობა უზარალობის დონის ზევით. ფინანსური მდგრადობის მარაგი გაიანგარიშება ფორმულით: $F = (N - P) \div N \times 100$

ჩვენს მიერ განხილულ მაგალითში ფინანსური მდგრადობა შეადგენს $(3600 - 2500) \div 3600 \times 100 = 30,6\%$.

მაშასადამე, ფირმას შეუძლია შეამციროს წარმოებისა და გაყიდვის მოცულობა 30,6%—ით, ვიდრე მიაღწევდეს უზარალობის წერტილს. ფინანსური მდგრადობის ასეთი სოლიდური მარაგი უნდა იყოს გათვალისწინებული ფირმის სტრატეგიის ფორმირების პროცესში.

ამრიგად, ფინანსური მდგრადობის დიდი მარაგის საფუძველზე ფირმას შეუძლია აითვისოს ახალი ბაზრები, მოახდინოს ინვესტირება როგორც ფასიან ქალაქებში, ასევე წარმოების განვითარებაშიც. აღსანიშნავია, ისიც, რომ მოგების საპროგნოზო გაანგარიშებები მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ საქონლის მწარმოებელთა და რეალიზატორებისათვის, არამედ აქცინერების, ინვესტორებისა და კრედიტორებისათვის, რომლებიც დაკავშირებულია მოცემული საწარმოს საქმიანობასთან. ამიტომ მოგების ოპტიმალური მოცულობის დაგეგმვა თანამედროვე ეკონომიკურ პირობებში წარმოადგენს წარმატებული სამეწარმეო საქმიანობისა და ორგანიზაციის უმთავრეს ფაქტორს.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. Финансовый менеджмент. Учебник / Под. Ред. Н. Ф. Самсонова, М. Юнити, 1999г.
2. Хорн Дж, В, Основы управления финансами / М, 2002г, Юнити.
3. Финансовый менеджмент / Под. Ред. Проф. А. М. Ковалевой. М. Инфра, 2005г.
4. Перар Жозет. управление финансами с управлениями. М. Инфра, 2004г.