

ბუღალტრული უღრიცხვა



ISSN 1512-0805

სამეცნიერო-პრაქტიკული ჟურნალი

№ 4 (291)
აპრილი
2021



**Don't let the fear of losing be greater
than the excitement of winning**



საქართველოს პროფესიონალ ბუღალტერთა
და აუდიტორთა ფედერაცია

ბუღალტრული აღრიცხვა

ყოველთვიური სამეცნიერო-პრაქტიკული ჟურნალი
რეფერირდება „ქართულ რეფერირებულ ჟურნალში“

სტუ, ტექნიფორმი ISSN 1512-0775

№4(291)

აპრილი

2021

მთავარი რედაქტორი ლავრენტი ჭუმბურიძე

გამოცემის რედაქტორი მანანა გველესიანი

სარედაქციო კოლეგია: ბაბი ალავერდაშვილი; კონსტანტინე დათიაშვილი;
ცისკარა ზარანდია; ნადეჟდა კვატაშიძე; ზურაბ ლიპარტია; გიორგი ნანუაშვილი;
დალი სოლოლაშვილი; რუსუდან ქუთათელაძე; რევაზ ძაძამია; იზოლდა ჭილაძე;
დავით ჯალალონია; ელენე ხარაბაძე.

რედაქცია შეიძლება არ იზიარებდეს ავტორის აზრს. შემოსული მასალები ავტორებს არ
უბრუნდებათ. ავტორები თავად აგებენ პასუხს ფაქტების, ციფრებისა და ციტატების სიზუსტეზე.

შინაარსი

ინფორმაცია ფედერაციიდან

ბაფის გამოცდების ცხრილი 3

პროფესიული სერტიფიცირების პრეტენდენტთა დასახმარებლად

რეზიუმე უძველესი **გაბი ალავერდაშვილი**

სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესი (1-ლი ნაწილი)
მოღულის „სტრატეგიული ბიზნესლიდერი“ 4

კრიტიკული ადრისება
მოღულის „საწარმოს სტრატეგიული ანგარიშგება“ 18

რა დაგეგმვებით უმაღლესი დონის გამოცდებზე წარმატების
მიღწევაში 22

დროის ეფექტიანად მართვა უმაღლესი დონის გამოცდებზე 25

საბა ქაძაშია

IPSASB-ს შეთავაზება საჯარო სექტორის აღრიცხვის ცვლილებასთან
დაკავშირებით 30

მცირე ბიზნესის ყოველი მეხუთე მფლობელი ებრძვის ფსიქიკური
ჯანმრთელობის პრობლემებს 31

ოფიციალური მასალები 33

კითხვა-პასუხი 39

ინფორმაცია ბირჟებიდან 43

რედაქციის მისამართი: 380054, ქ. თბილისი
წერეთლის გამზირი №61. ტელ./ფაქსი: 235-01-57; 235-67-56; 235-43-97
რეკვიზიტები: „თი-ბი-სი ბანკი“. კოდი 220101830 ა/ა 7 467 286

ჟურნალი ააწყო და დააკაბადონა ნ. ყაველაშვილმა
გადაეცა წარმოებას 10.05.2021. ხელმოწერილია დასაბეჭდად 10.05.2021.
ფორმატი 70x108 1/16. პირობითი ნაბეჭდი თაბახი 3,00. ტირაჟი 1500

ფასი 6 ლარი

© ბაფი 2021 წელი ჟურნალი რეგისტრირებულია ქ. თბილისის მთაწმინდის რაიონის სასამართლოში
18.09.1997 წ. რეგისტრაციის № 4/4-1236

ბაფის გამოცდების ცხრილი

2021 წლის ივლისი



1. გამოცდები ყველა მოდულში ჩატარდება პროფესიონალ ბუღალტერთა ინსტიტუტის შენობაში, მისამართზე: **თბილისი, დიდუბე, ბაქრაძის ქ. №6.**
2. გამოცდები დაიწყება 10⁰⁰-11⁰⁰ სთ-ზე (ოთახების შევსებისთანავე) ცხრილში მოცემული გრაფიკით.
3. რეგისტრაცია დაიწყება 10⁰⁰-ზე. **ბაფის წევრობის მოწმობისა და პირადობის მოწმობის გარეშე, კანდიდატი არ დაიშვება გამოცდაზე.**
4. გამოცდების შედეგები გამოქვეყნდება რეგისტრაციის ნომრების მიხედვით ვებგვერდზე **www.gfpa.ge/განათლება და სერტიფიცირება/სერტიფიცირების პროგრამა/გამოცდები/გამოცდების შედეგები** – 28 ივლისს, ყველა გამოცდის დასრულების შემდეგ.

მოდული	გამოცდის თარიღი	გამოცდაზე რეგისტრაციის ვადები	გამოცდის დაწყების დრო	დაიცავით!
F1/ ბბ	13.07.2021	01.06.-03.07/2021	10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	• გთხოვთ გამოცდებზე ონლაინ დარეგისტრირდეთ მითითებულ ვადებში. • ონლაინ დარეგისტრირების გარეშე, პირი გამოცდაზე არ დაიშვება. • გამოცდის ონლაინ რეგისტრაციის განაცხადი შეგიძლიათ გააუქმოთ გამოცდამდე მინიმუმ 3 დღით ადრე. • აუცილებლად გაეცანით გამოცდის თაობაზე გამოქვეყნებულ წესებს. • ქვეყანაში არსებული სიტუაციიდან გამომდინარე, გამოცდის თაობაზე წესებში შესაძლებელია შევიდეს ცვლილებები.
F2/ მპ	15.07.2021	01.06.-05.07/2021	10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	
F3/ უპ	11.07.2021	01.06.-01.07/2021	10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	
F4/ მპ	19.07.2021	01.06.-09.07/2021	10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	
F5/ სპ	15.07.2021	01.06.-05.07/2021	10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	
F6/ სდ	17.07.2021	01.06.-07.07/2021	10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	
F7/ უპ	10.07.2021	01.06.-30.07/2021	10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	
F8/ მპ	13.07.2021	01.06.-03.07/2021	10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	
F9/ უპ	11.07.2021	01.06.-01.07/2021	10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	
P2/ სს	13.07.2021	01.06.-03.07/2021	10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	
P4/ უპ	19.07.2021	01.06.-09.07/2021	10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	
P7/ უპ	10.07.2021	01.06.-30.07/2021	10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	
სპ	15.07.2021	01.06.-05.07/2021	10 ⁰⁰ -11 ⁰⁰	

გამოცდებზე რეგისტრაცია შესაძლებელი იქნება მხოლოდ მითითებულ ვადებში!

პროფესიული სერტიფიკაციის პრეპენდენტთა დასახმარებლად

რუბრიკას უძღვება
გაგი ალავერდიაშვილი

სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესი (1-ლი ნაწილი)

მოდული „სტრატეგიული ბიზნესლიდერი“

ამ საკითხზე თქვენთვის მოვამზადეთ ორი სტატია, რომელიც მიმართულია ორგანიზაციის მართვისა და სტრატეგიის თემასთან დაკავშირებული თქვენი ცოდნის გამოყენებაზე, სცენარზე დაფუძნებულ სიტუაციურ მაგალითში. პირველ სტატიაში განვიხილავთ სტრატეგიული დაგეგმვის, როგორც კომპლექსური პროცესის ბუნებას და როგორ შეიძლება ამ პროცესის დაყოფა სამ ძირითად სფეროდ. სტატია წარმოდგენილია სამ ნაწილად:

- შესავალი;
- სტრატეგიული ანალიზი;
- დასკვნა.

სტრატეგიული ბიზნესლიდერის გამოცდაზე გამსვლელი კანდიდატების ერთ-ერთი მთავარი პრობლემაა თეორიული ცოდნის სათანადოდ გამოყენების უუნარობა პრაქტიკულ სიტუაციაში. ამ თემის მომზადებისას კანდიდატებმა სიმშვიდე უნდა გამოიჩინონ. მთავარი უნარი, რომელიც კანდიდატმა უნდა განივითაროს, არის უნარი იმისა, რომ შეძენილი თეორიული ცოდნა გამოიყენოს სცენარში აღწერილ სიტუაციაში. ახლა გთავაზობთ რამდენიმე მითითებას იმასთან დაკავშირებით, როგორ უნდა გამოიყენოთ ეფექტიანად პრაქტიკაში თქვენი თეორიული ცოდნა.

პირველი სტატია ეხება სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესს. ბევრ სახელმძღვანელოში, რომელიც ბაზარს ეხება, სრულყოფილად არის განხილული ძირითადი პროცესები, რომლებსაც სტრატეგიული დაგეგმვა მოიცავს. ხშირად ეს პროცესი გამოსახულია სრულყოფილი სქემის მეშვეობით, რომელიც ბევრი ნაწილისგან შედგება. სანამ დეტალურად შევუდგებით სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესის ახსნას, პირველ რიგში, ეს პროცესი დავყოთ სამ ძირითად ნაწილად:

1. სტრატეგიული ანალიზი;
2. სტრატეგიული არჩევანი და
3. სტრატეგიის განხორციელება.

4

სტრატეგიული ანალიზი

ნებისმიერ კომპანიას მოუწევს პასუხის გაცემა შემდეგ მთავარ კითხვებზე:

- საით გვინდა რომ წავიდეთ?
- რა შეზღუდვებია დაკავშირებული ჩვენს რესურსებთან?
- რა ძირითადი საფრთხეები გვემუქრება გარე ბიზნესგარემოდან?

საით გვინდა რომ წავიდეთ?

ამ კითხვის პასუხზე ბევრი ფაქტორი ზემოქმედებს. ხშირად ძირითად გავლენას მესაკუთრეები ახდენენ (მაგალითად, აქციონერები), რომლებსაც შეიძლება გარკვეული კონკრეტული მოლოდინი ჰქონდეთ კომპანიისგან. თუმცა, აუცილებელია ასევე სხვა დაინტერესებულ მხარეთა გავლენის გათვალისწინებაც, მაგალითად მთავრობისა და თანამშრომლების და ასევე ორგანიზაციის საერთო კულტურის. ამ მოსაზრებებს ძალიან ხშირად ითვალისწინებენ კორპორაციული ხედვის ან მისიის განაცხადში.

რა შეზღუდვებია დაკავშირებული ჩვენს რესურსებთან?

რესურსები, როგორც წესი, უნდა მოიცავდეს ფინანსურ რესურსებს, ძირითად საშუალებებს (მანქანა-დანადგარებს) და ადამიანურ რესურსებს. მენეჯმენტში გამოყოფენ რესურსებთან დაკავშირებულ 6 ტიპის შეზღუდვას. ეს შეზღუდვებია:

- ფული;
- მანქანა-დანადგარები;
- სამუშაო ძალა;
- ბაზრები;
- მასალები;
- სტრუქტურა.

რესურსებთან დაკავშირებულ თითოეულ ზემოხსენებულ შეზღუდვაზე უნდა უპასუხოთ შემდეგ ტიპურ კითხვებს:

ფული

- რა ოდენობის ფული გვაქვს?
- რამდენია ამჟამად ჩვენი კაპიტალის ღირებულება?
- ჩვენი კომპანია ზედმეტად ლევერიჯებულია, თუ კიდევ გვაქვს დამატებითი დაფინანსების მოპოვების შესაძლებლობა?

მანქანა-დანადგარები

აქ იგულისხმება მანქანა-დანადგარები ამ ტერმინის ფართო გაგებით და მასთან დაკავშირებით შეიძლება შეგხვდეთ შემდეგი ტიპური კითხვები:

ტექნიკურად რამდენად თანამედროვეა ჩვენი მანქანა-დანადგარები?

არსებობს მათი მორალური ცვეთის საშიშროება?

წლების მანძილზე სათანადოდ ხდებოდა მათი ტექმომსახურება?

სამუშაო ძალა

- რამდენად ძვირია ჩვენი სამუშაო ძალა?
- რამდენად ნაყოფიერად მუშაობენ ჩვენი თანამშრომლები?
- კომპანიაში ხომ არ არსებობს ჭარბი სამუშაო ძალა?
- ხომ არ გვაკლია სამუშაო ძალა?
- რამდენია სამუშაო ძალის დენადობის დონე?

- რამდენია მოცდენების დონე?
- კარგი სტრუქტურა გვაქვს იმ თვალსაზრისით, რომ შევძლოთ კომპანიის წარმატებით მართვა?

ბაზრები

არსებობს იმის საშიშროება, რომ გარე ბიზნესგარემოსთან თანხვედრაში იქნებით, ამიტომ სცადეთ უპასუხოთ შემდეგ კითხვებს:

- ბაზრები დაცემას განიცდის თუ მზარდია?
- სად არის ახლად აღმოცენებული ბაზრები?
- რამდენად ძლიერია ჩვენი ბრენდები ამჟამინდელ ბაზარზე?

მასალები

- რამდენად ძვირია ჩვენი მასალები, ჩვენი კონკურენტების მიერ გამოყენებულ მასალებთან შედარებით?
- ჩვენი მომწოდებლები ზედმეტად ხომ არ აკონტროლებენ მასალებს?
- გვაქვს მასალებზე წვდომის ხელსაყრელი შესაძლებლობები?
- ჩვენი ნედლეული და მასალები ხომ არ იწურება?

სტრუქტურა

- რა ტიპის სტრუქტურები გვაქვს ჩვენ და ეს სტრუქტურები, სავარაუდოდ, ხელს ხომ არ უშლის სამომავლო ზრდას?
- როგორი კულტურაა დამკვიდრებული ჩვენს ორგანიზაციაში და ხელს შეუწყობს, თუ ხელს შეუშლის ჩვენს განვითარებას მომავალში?

ჩვენ მოგვიანებით განვიხილავთ, როგორ შეგვიძლია ამ ცნებების გამოყენება სიტუაციურ მაგალითზე დაფუძნებულ სცენარში.

რა სახის ძირითადი საფრთხეები გვემუქრება გარე ბიზნესგარემოდან?

მას შემდეგ რაც, დავადგენთ ჩვენი კომპანიის შიდა რესურსებთან დაკავშირებულ შეზღუდვებს, უნდა შევავსოთ საფრთხე, რომელსაც გვიქმნის გარე გარემო. გარე გარემოს შეფასების ყველაზე მარტივი გზაა შემდეგი ინსტრუმენტების გამოყენება:

- პორტერის ხუთი ძალის მოდელი;
- PESTEL ანალიზის ჩატარება.

პორტერის ხუთი ძალის მოდელი

მენეჯმენტის თეორეტიკოსი ამერიკელი მაიკლ პორტერი აღწერს მთავარ გარე კონკურენციულ საფრთხეებს, რომლებიც მან აგრეგირებულად ასახა თავის ხუთი ძალის მოდელში. პრაქტიკულად, ეს მოდელი განსაზღვრავს ამა თუ იმ ორგანიზაციის კონკურენციის დონეს იმის შეფასებით, რამდენად ზემოქმედებს ორგანიზაციაზე მისი მოდელის ხუთი ძალა. პორტერის ხუთი ძალაა შემდეგი:

1. საფრთხე დარგში ახალი შემსვლელებიდან;
2. მყიდველების სავაჭრო ძალა;
3. მომწოდებლების სავაჭრო ძალა;

4. საფრთხე შემცველი პროდუქტებიდან;
5. კონკურენციის ხარისხი არსებული კონკურენტებისგან.

საფრთხე დარგში ახალი შემსვლელებიდან

ეს პრობლემაა, რადგან თუ კონკურენტებს ადვილად შეუძლიათ თქვენს ბიზნესსექტორში შემოღწევა, ისინი თქვენს მოგებაზე ზღვარს დაანესებენ. ამგვარად, რაც უფრო მაღალია თქვენს ბიზნესსექტორში ახალი შემსვლელებიდან მოსალოდნელი საფრთხე, მით უფრო მაღალია კონკურენციის დონე. რამდენად ადვილად შეუძლია ახალ მონაწილეს ბიზნესსეგმეტზე შემოღწევა ეს მნიშვნელოვნად დამოკიდებულია შემოსვლის ბარიერების ხარისხზე.

დარგში შესვლის/შეღწევის ბარიერების ძირითადი ტიპებია:

- **სექტორში/ბაზარზე შესვლის კაპიტალის ღირებულება.** რაც უფრო მაღალია კაპიტალის ღირებულება, მით უფრო მეტად ეშლება ხელი ვიღაცას ბიზნესსექტორში შემოსვლაში და, ამგვარად, კონკურენციის ალბათობა, სავარაუდოდ, უფრო ნაკლები იქნება, ვიდრე ისეთ დარგებში, სადაც უფრო იაფია კომპანიის დაფუძნება;
- **მასშტაბის ეკონომია.** ეს ფაქტორი მაშინ მოქმედებს, თუ მნიშვნელოვანი ინვესტიციაა საჭირო იმისთვის, რომ დარგში ახალმა შემსვლელმა უპირატესობა მოიპოვოს დანახარჯებით. ამგვარად, ასეთ დარგში ახლად შემოსული ნებისმიერი სუბიექტი, რომელიც ვერ შეძლებს მასშტაბის ეკონომიის მიღწევას, დასაწყისშივე ძალიან არასახარბიელო მდგომარეობაში აღმოჩნდება, დანახარჯების თვალსაზრისით;
- **დიფერენციაცია.** ამბობენ, რომ დიფერენციაცია იმ შემთხვევაში წარმოიშობა, თუ მომხმარებლებს მიაჩნიათ, რომ პროდუქტს ან მომსახურებას ისეთი თვისებები გააჩნია, რომელიც მას უნიკალურს ხდის, ან გამოარჩევს მისი კონკურენტი პროდუქტის ან მომსახურებისგან. დიფერენციაცია შეიძლება ეხებოდეს პროდუქტის გარეგნულ სახეს, მისი ბრენდის სახელწოდებას ან მომსახურებას, რომელიც ახლავს ამ პროდუქტს, როგორცაა, მაგალითად ზეხვედითი რეაქტიული სამგზავრო თვითმფრინავი (კონკორდი). ამგვარად, თუ ახალ მონაწილეებს სურთ დარგში წარმატებით შესვლა, მათ დიდი ფულის დახარჯვა მოუწევთ თავისი პროდუქტის იმიჯის შესაქმნელად და, მაშასადამე, სავარაუდოდ, არ მოისურვებენ ასეთ დარგში შესვლას;
- **გადართვის დანახარჯები.** ეს ის დანახარჯია, რომლის გაწევა არ უწევს ბაზარზე შემსვლელ ახალ კომპანიას, მაგრამ ითვალისწინებენ არსებული მომხმარებლები. თუ მყიდველი ხარჯებს გაიღებს იმისთვის, რომ არსებული მომწოდებელი ახლით შეცვალოს, მომხმარებელს შეიძლება არ სურდეს ამგვარი ცვლილება. მაგალითად, როდესაც კომპაქტდისკი შემოვიდა ბაზარზე, მომხმარებლებს მოუწიათ დანახარჯების გაწევა სიდი ფლეიერის საყიდლად, ვინაიდან ახალი კომპაქტდისკი არ გამოიყენებოდა არსებულ ტრადიციულ ფირსაკრავში;
- **მოსალოდნელი რეპრესია/დარტყმა.** თუ კონკურენტი, რომელიც ბაზარზე შემოდის, დარწმუნებულია, რომ არსებული კომპანიებისგან ძალიან დიდ დარტყმას მიიღებს, ის არ შევა ახალ ბაზარზე;
- **კანონმდებლობა.** შესაძლებელია პროდუქტის დაცვა პატენტით, ან შესაძლებელია მთავრობამ ლიცენზიები გასცეს მხოლოდ გარკვეულ კომპანიებზე, ბიზნესის კონკრეტულ სეგმენტებში საქმიანობის უფლების მისანიჭებლად, მაგალითად ატომური ენერგია;
- **წვდომა სადისტრიბუციო არხებზე.** მწარმოებლებსა და ძირითად დისტრიბუტორებს შორის არსებული ურთიერთკავშირები შეიძლება სხვებს ძალიან ურთულედეს მოცემულ ბაზარზე შემოსვლას.

ამგვარად, საბოლოო ჯამში, შეიძლება ვთქვათ, როდესაც ფიქრობთ ბაზარზე შესვლის ბარიერებზე, რომლებიც განვიხილეთ, დაგეგმვის პროცესში უნდა გაანალიზოთ და გაიზარდოს, რომელი მათგანი მიესადაგება განსახილველ სიტუაციას. გახსოვდეთ, ნაკლებად სარწმუნოა, რომ ყველა ამ ფაქტორის განხილვა დაგჭირდეთ რომელიმე სცენარში, მაგრამ ეს საკონტროლო კითხვარი დაგეხმარებათ იმაში, რომ განიხილოთ და გაითვალისწინოთ ყველა ფაქტორი, რომელიც თქვენ გეხებათ.

მყიდველების სავაჭრო ძალა

პროდუქტის მყიდველებს აქვთ იმის ძალა, რომ დაბლა დასწიონ მომწოდებლის ფასები? თუ ამ კითხვის პასუხია დიახ, სავარაუდოდ, კონკურენცია გაიზრდება. მყიდველებს იმ შემთხვევაში აქვთ ძალა, როდესაც:

- ისინი კონცენტრირებულნი არიან დარგში და შეუძლიათ მომწოდებელზე ზეწოლის განხორციელება;
- მყიდველს აქვს არჩევანის უფლება, მოიძიოს მიწოდების ალტერნატიული წყაროები.

მომწოდებლების სავაჭრო ძალა

მომწოდებლის სავაჭრო ძალის ხარისხი ძალიან მჭიდროდ არის დაკავშირებული მყიდველის ძალის პრობლემებთან. მომწოდებლის ძალის ხარისხზე ზემოქმედებს შემდეგი ფაქტორები:

- მომწოდებლების კონცენტრაცია – თუ მხოლოდ ცოტა მომწოდებელია, მაშინ მყიდველებს ნაკლები შესაძლებლობა ექნებათ, რომ სხვაგან ივაჭრონ;
- რამდენად არის შესაძლებელი, რომ არსებული პროდუქტები ჩანაცვლდეს სხვადასხვა მომწოდებლით;
- რამდენად მნიშვნელოვანია მყიდველისთვის კონკრეტული მომწოდებელი, ანუ სხვა მომწოდებელზე გადართვის დანახარჯები.

საფრთხე შემცველი პროდუქტებიდან

თუ არსებობს ბაზარზე მსგავსი პროდუქტები, რომლითაც შეიძლება ჩვენი პროდუქტის ჩანაცვლება, მაშინ ამ პროდუქტზე მოთხოვნა გაიზრდება ან შემცირდება, ვინაიდან მისი ფასი გაიზრდება ან შემცირდება შემცველი პროდუქტის ფასთან შედარებით.

კონკურენციის დონე

ყველაზე მეტად კონკურენციულ ბაზრებზე გავლენას იქონიებს ჩვენ მიერ უკვე განხილული ძალები, თუმცა მათზე გავლენას იქონიებს ასევე:

- კონკურენტების რაოდენობა და მათი კონცენტრაციის ხარისხი;
- დარგის ზრდის ტემპი;
- სტრუქტურების ღირებულება/დანახარჯი, თუ მაღალია – მუდმივი დანახარჯების ფასები ხშირად ამცირებს საერთო მოცულობას;
- გასვლის დანახარჯები. თუ დარგიდან გასვლის დანახარჯები მაღალია, შესაძლებელია კომპანიებს მოუხდეთ დაბალი მარჟების დაწესება, რათა დარჩნენ მოცემულ დარგში.

PESTEL-ის ფაქტორები

მეორე ჩარჩო-ინსტრუმენტი, რომლის გამოყენებაც შეგვიძლია გარე ბიზნესგარემოს გასაანალიზებლად, არის PESTEL-ის ფაქტორები:

- პოლიტიკური;
- ეკონომიკური;
- სოციალური;
- ტექნოლოგიური;

- ეკოლოგიური;
- სამართლებრივი.

ანალოგიურად, აუცილებელი არ არის, რომ ყველა ეს ფაქტორი თქვენს კომპანიას უკავშირდებოდეს, მაგრამ ეს არის სასარგებლო საკონტროლო სია, რომლითაც შეგიძლიათ იხელმძღვანელოთ საგამოცდო კითხვის სცენარში აღწერილი სიტუაციის გასაანალიზებლად. ახლა შედარებით ვრცლად ავხსნათ ეს ფაქტორები.

პოლიტიკური გარემო

ორგანიზაციამ რეაგირება უნდა მოახდინოს იმ პოლიტიკური მხარის პოზიციაზე, რომელსაც ძალა გააჩნია მოცემულ მომენტში/გავლენიანია. მთავრობა არის ქვეყნის უმსხვილესი მომწოდებელი, დამსაქმებელი, მომხმარებელი და ინვესტორი. მთავრობის პრიორიტეტებში მომხდარი ნებისმიერი ცვლილება მნიშვნელოვან გავლენას იქონიებს ნებისმიერ კომპანიაზე, მაგალითად თავდაცვის დარგის კომპანიებზე.

პოლიტიკური გავლენა მოიცავს ვაჭრობის (კომერციული საქმიანობის), ფასწარმოქმნის, დივიდენდების, გადასახადების, დასაქმების კანონმდებლობას და ასევე ჯანდაცვისა და შრომის უსაფრთხოების კანონს.

ეკონომიკური გარემო

ეკონომიკის ახლანდელი მდგომარეობა გავლენას იქონიებს იმაზე, რა შედეგებს აღწევს კომპანია. კომპანიის ზრდის ტემპი არის საქონლისა და მომსახურების მოთხოვნის საერთო ცვლილების საზომი. სხვა ზემომქმედი ეკონომიკური ფაქტორებია:

1. გადასახადების დონეები;
2. ინფლაციის დონე;
3. ვაჭრობის დონეებისა და სავალუტო კურსების ბალანსი;
4. უმუშევრობის დონე;
5. საპროცენტო განაკვეთები და საკრედიტო სახსრების ხელმისაწვდომობა;
6. მთავრობის/სახელმწიფო სუბსიდიები.

ასევე გასათვალისწინებელია საერთაშორისო ეკონომიკის საკითხები, მათ შორის:

1. პროტექციონისტული ზომების ხარისხი;
2. ზრდის, ინფლაციის, ხელფასებისა და გადასახადების შედარებითი დონეები;
3. კაპიტალის მოძრაობის თავისუფლება;
4. ეკონომიკური შეთანხმებები;
5. შედარებითი სავალუტო კურსები.

სოციალური გარემო

ორგანიზაციაზე გავლენას ახდენს ასევე საზოგადოების წყობის, ჩვევებისა და პოზიციის შეცვლა:

- ღირებულებებისა და ცხოვრების სტილის შეცვლა;
- ღირებულებებისა და შეხედულებების შეცვლა;
- მუშაობისა და დასვენების სტილის შეცვლა;

- დემოგრაფიული ცვლილებები;
- მოსახლეობის ეთიკური და რელიგიური შეხედულებების/საფუძვლების შეცვლა.

ტექნოლოგიების გავლენა

ეს ის სფეროა, სადაც ცვლილებები ძალიან სწრაფად მიმდინარეობს და ორგანიზაციები მუდმივად საკმის კურსში უნდა იყვნენ, რაც ამ სფეროში ხდება. ტექნოლოგიურ ცვლილებას შეუძლია გავლენა მოახდინოს:

- წარმოების მეთოდების შეცვლაზე;
- იმ პროდუქტების ნომენკლატურაზე, რომლებსაც კომპანია აწარმოებს და ყიდის;
- მომსახურების განევის მეთოდებზე;
- როგორ ადგენს კომპანია ბაზრებს.

გარემოს დაცვა – ეკოლოგიური ფაქტორი

ეს სფერო ისეთ საკითხებს ეხება, რომლებსაც შეუძლია გავლენის მოხდენა გარემოს ეკოლოგიურ ბალანსზე და შეიძლება მოიცავდეს ისეთ საკითხებს, როგორიცაა კლიმატის ცვლილება და გარემოს დაბინძურება.

სამართლებრივი გარემო

როგორ მართავს ორგანიზაცია თავიანთ ბიზნესს:

- სახელშეკრულებო სამართალი, კანონი არაკეთილსინდისიერი გაყიდვების შესახებ, ჯანდაცვისა და შრომის უსაფრთხოების კანონმდებლობა;
- როგორ ექცევა ორგანიზაცია თავის თანამშრომლებს, შრომის კოდექსი/დასაქმების კანონები;
- როგორ გასცემს ორგანიზაცია ინფორმაციას, თავისი საქმიანობის შედეგების შესახებ;
- კანონმდებლობა, კონკურენციული ქცევის შესახებ;
- გარემოს დაცვის კანონმდებლობა.

ამგვარად, როდესაც იკვლევთ გარე გარემოს, გამოიყენეთ პორტერის ხუთი ძალის მოდელი ან PESTEL-ის ფაქტორები და თქვენ გეძნებათ სრულყოფილი, ყოვლისმომცველი ჩარჩო იმისთვის, რომ შეაფასოთ საგამოცდო კითხვაში აღწერილი სიტუაცია.

შემდეგი მაგალითი აღებულია „ბიზნესის ანალიზის“ მოდულის გასული წლების საგამოცდო მასალიდან, რომელიც შეესაბამება სტრატეგიული ბიზნესლიდერის ახალ სასწავლო პროგრამას.

„ჩემპიონსოფტი“ არის სპეციალური პროგრამული უზრუნველყოფის სახლი, რომელმაც შეიმუშავა და ახლა ბაზარზე ყიდის ფინანსური პროგრამული უზრუნველყოფის პაკეტს, რომლის სახელწოდებაც ჩემპლენი. გარდა ამისა, კომპანია ეწევა სისტემების დაპროექტების საკონსულტაციო მომსახურებას საფინანსო მომსახურების დარგში. კომპანია დაფუძნდა 1988 წელს და მისი სამი დამფუძნებელი აქციონერი ამავე დროს კომპანიაში სრულ განაკვეთზე მომუშავე დირექტორები არიან. ქვემოთ მოცემულია ბოლო სამი წლის ფინანსური შედეგების მონაცემები. ცხრილიდან ჩანს მოგებიანობის დონის დაცემა, მიუხედავად იმისა, რომ წლიდან წლამდე იზრდებოდა საერთო ამონაგები რეალიზაციიდან.

წელი	ჩემპლეონის გაყიდული ერთეულები	ჩემპლეონის რეალიზაცია \$	სისტემის დაპროექტების მომსახურების რეალიზაცია \$	საოპერაციო მოგება \$
2010	2,050	922,500	650,000	162,000
2011	2,700	1,080,000	600,000	144,000
2012	3,600	1,260,000	550,000	107,500

საოპერაციო მოგების ციფრი არის პროცენტის დარიცხვამდე და დაბეგრვამდე არსებული ციფრი. საშუალო ვადიანი სესხის მიმდინარე საპროცენტო განაკვეთია წლიური 10%.

წელი	გრძელვადიანი აქტივები \$	მოკლევადიანი აქტივები \$	მოკლევადიანი ვალდებულებები \$	საშუალოვადიანი სესხი \$	სააქციო კაპიტალი და რეზერვები \$
2010	950,000	425,000	260,000	200,000	915,000
2011	1,000,000	525,000	375,000	200,000	950,000
2012	1,225,000	650,000	475,000	400,000	1,000,000

მოკლევადიანი ვალდებულებების ციფრი მოიცავს \$300,000-ის ოდენობის ბანკის ოვერდრაფტს. ეს არის ასევე ოვერდრაფტის შეთანხმებული მაქსიმუმი. კომპანიას გააჩნია თავისი საკუთარი შენობები და ეს არის მისი გრძელვადიანი აქტივების უდიდესი ნაწილი. ახლახან შენობები გააფართოვეს, რათა დაეკმაყოფილებინათ ჩემპლეონის პაკეტის რეალიზაციაზე გაზრდილი მოთხოვნა. როგორც ჩანს, კომპანიის საკონსულტაციო მიმართულება უკანასკნელ წლებში დაცემას განიცდის, მაგრამ ეს პოტენციური სამუშაოს შემცირებით კი არ არის გამოწვეული, არამედ იმით, რომ პროგრამული უზრუნველყოფის პერსონალი განიცდიდა ზეწოლას, რათა შეემუშავებინათ ჩემპლეონის პაკეტის უფრო ძლიერი ვერსიები. კომპანია კარგი რეპუტაციით სარგებლობს სისტემების დაპროექტების მომსახურების სფეროში და ამ სამუშაოში მოგების კარგი მარჟები აქვს მიღწეული. შეფასების თანახმად ამ რეგიონში საოპერაციო მოგების რეალიზაციასთან ფარდობის კოეფიციენტი სისტემების დაპროექტების სფეროში არის 15%.

კომპანიაში დასაქმებულია 18 ადამიანი, ძირითადად, პროგრამული უზრუნველყოფის სპეციალისტები. პროგრამული უზრუნველყოფის შემუშავებისთვის უმნიშვნელოდ იყენებენ ქვეკონტრაქტებს. კომპანიის მმართველი დირექტორი და ხმისუფლებიანი სააქციო კაპიტალის 40% წილის მფლობელი არის საიმონ ჩემპიონი. საიმონი იყო კომპანიის დაფუძნების ძირითადი ინიციატორი, რომელსაც მუშაობის მნიშვნელოვანი გამოცდილება აქვს საფინანსო მომსახურების დარგში. მას თავის მნიშვნელოვან როლად მიაჩნია კომპანიის ყოველდღიური საქმიანობის ეფექტიანი ადმინისტრირების უზრუნველყოფა. პროგრამული უზრუნველყოფის ტექნიკურ ასპექტებს მართავს კომპანიის ტექნიკური დირექტორი ჯონ ჩენი, რომელსაც ეკუთვნის ხმისუფლებიანი სააქციო კაპიტალის 30%. ის პასუხს აგებს ჩემპლეონის პროდუქტების სამეცნიერო კვლევასა და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოებზე, მომხმარებლების ტექნიკურ დახმარებაზე პროგრამული უზრუნველყოფის პროდუქტებთან დაკავშირებით და სისტემების დაპროექტების საკონსულტაციო მომსახურების პროექტებზე.

მესამე დირექტორს ჯილი მორტიმერს ეკუთვნის ხმისუფლებიანი აქციების ბოლო 30% და იგი პასუხს აგებს როგორც პროგრამული უზრუნველყოფის პროდუქტების, ისე საკონსულტაციო მომსახურების გაყიდვებსა და მარკეტინგზე. მისი სპეციალობაა სწრაფად განვითარებადი/ცვალებადი სამომხმარებლო პროდუქტების მარკეტინგი.

კომპანია „ჩემპიონსოფტი“ თავის პროდუქტ ჩემპლენს ბაზრის ლიდერად მიიჩნევს, ხარისხისა და ფუნქციური შესაძლებლობის მიხედვით, მიუხედავად იმისა, რომ პროგრამული უზრუნველყოფის ბაზრის სეგმენტიდან როგორც ჩანს, მნიშვნელოვან გავლენას განიცდის ფასისა და პროდუქტის ცნობადობის მიხედვით. ბოლო პერიოდში აპარატურული უზრუნველყოფის მომწოდებლებში ასევე შეიმჩნევა ტენდენცია, რომ ცდილობენ პროდუქტ ჩემპლენის გაერთიანებას თავიანთი პროდუქტის, აპარატურული უზრუნველყოფის ფასში. კომპანიის მთავარი კონკურენცია „პენსოფტის“ პროდუქტია. „პენსოფტი“ არის მსხვილი საერთაშორისო კომპანიის ნაწილი და მისი პროდუქტები ძალიან ჰგავს ჩემპლენს, მხოლოდ ცოტათი ჩამორჩება ფუნქციური შესაძლებლობის დონით. „პენსოფტის“ პროგრამული უზრუნველყოფა ისეთ ფასად იყიდება, რომელიც ყოველთვის ჩემპლენის ფასზე დაბალია. ჯილი მორტიმერი დარწმუნებულია, რომ „პენსოფტს“ უკავია ბაზრის ორი მესამედი წილი, ჩემპლენს დაახლოებით ორი მეოთხედი, ხოლო დარჩენილი წილი ნაწილდება პროგრამულ უზრუნველყოფის რამდენიმე სხვა კომპანიაზე. ცოტა ბარიერებია ამ ბაზარზე შემსვლელი პროგრამული უზრუნველყოფის სხვა კომპანიებისთვის. პრაქტიკულად, ხარისხიანი პროგრამული უზრუნველყოფის მწარმოებელ თითქმის ყველა კომპანიას შეუძლია ანალოგიური პროდუქტის წარმოება ამ ბაზრისთვის, თუკი მოისურვებენ ამისთვის საკმარისი რესურსების გამოყოფას.

ჯილი მორტიმერი დაჯილდოებულია ძლიერი პირადი თვისებებით და, როგორც წესი, ბოლო პერიოდში მისი შეხედულებები დომინირებს ბიზნესის განვითარების მიმართულებაში. ის დარწმუნებულია, რომ „ჩემპიონსოფტმა“ უნდა შეამციროს თავისი ფასები და უფრო მეტი ძალისხმევა გამოიჩინოს გაყიდვების გასაზრდელად. „შეხედეთ როგორ ვითარდება პროგრამული უზრუნველყოფის ბაზარი. ყოველ წელს სულ უფრო იზრდება ბაზარი, ვინაიდან ახალ მომხმარებლებს აპარატურულ უზრუნველყოფაზე წვდომის შესაძლებლობა ეძლევათ. ჩვენი დამატებითი ძალისხმევა, რასაც გამოვიჩენთ რეალიზაციის გაზრდაზე და გაყიდვების უფრო მეტი ძალა ადვილად დაიფარება დამატებითი პროდუქციის გაყიდვით. ჩვენ პირველ რიგში, „პენსოფტს“ უნდა მიეხედოთ და მოვიხვეჭოთ მისი ბაზრის გარკვეული წილი“. უკანასკნელ წელს „ჩემპიონსოფტმა“ \$100,000 დახარჯა ამ რეგიონში სარეკლამო კამპანიაზე, ხოლო „პენსოფტმა“ – \$500,000.

საიმონ ჩემპიონი ამაში ბოლომდე დარწმუნებული არ არის. „მართალია ჩვენმა ამჟამინდელმა სარეკლამო კამპანიამ ბევრი კითხვები გააჩინა, თუმცა კომპანიის გაყიდვები ძალიან უმნიშვნელოდ გაიზარდა. ჩვენი ფულადი ნაკადების დეფორმირების მიზეზი, ფაქტობრივად, არის დიდი ფულის დახარჯვა პროდუქტის სტიმულირებაზე“. ის ფიქრობდა ბანკიდან ახლახან მიღებულ წერილზე, სადაც, ბანკის მუდმივი მხარდაჭერის მიუხედავად, მინიშნებული იყო, რომ „ჩემპიონსოფტის ოვერდრაფტი წლიდან წლამდე იზრდებოდა და ეს არ უნდა გამხდარიყო კომპანიის დაფინანსების მუდმივი წყარო. ბანკმა დაასკვნა, რომ მას სურდა რაღაც საშუალოვადიანი პროგნოზების ნახვა იმის თაობაზე, როგორ უნდა გაეკონტროლებინა „ჩემპიონსოფტის“ ოვერდრაფტი.

როგორც წესი, ჯონ ჩენმა ისარგებლა შესაძლებლობით, რათა ჩვეული თავდასხმა განეხორციელებინა მარკეტინგის სტრატეგიაზე ან სტრატეგიის უქონლობაზე, ვინაიდან მას მოსმენილი ჰქონდა შენიშვნები, პროგრამულ უზრუნველყოფაზე მომუშავე თავისი გუნდის შესახებ. „ჩვენ უარი უნდა ვთქვათ პროგრამული უზრუნველყოფის პაკეტის ბაზარზე და გადავიდეთ საკონსულტაციო მომსახურების ბაზარზე. ამის საფუძველია პროგრამული უზრუნველყოფის სფეროში მიღწეული ჩვენი რეპუტაცია და გამოცდილება“.

„მარჯები კარგია და მომსახურება შეგვიძლია გავყიდოთ რეკომენდაციით, არცთუ ისე ძვირი სარეკლამო კამპანიით. ამჟამად ჩემი გუნდი ორად იხლიჩება – მუშაობს ჩემპლენის სრულყოფაზეც და პროგრამული უზრუნველყოფის პროექტებზეც. ჩვენ ვერ გავაკეთებთ ორივეს კარგად და ვრისკავთ მომხმარებლების დაკარგვით და ამავე დროს ვერც უპირატესობას შევინარჩუნებთ პენსოფტზე“.

საიმონ ჩემპიონმა არ იცოდა, რა ეპასუხა. რაღაც უნდა გაკეთებულიყო, მაგრამ რა?

საიმონ ჩემპიონმა მოგმართა თქვენ, როგორც კომპანიის აუდიტორს და გთხოვათ ობიექტური რჩევის მიცემა. მას მიაჩნია, რომ „ჩემპიონსოფტს“ ესაჭიროება გარკვეული სტრატეგია, მაგრამ არ იცის, როგორი უნდა იყოს ეს სტრატეგია, ან როგორ უნდა შეიმუშაონ. „ჩვენს დარგში მოვლენები ისე სწრაფად ვითარდება, რომ გეგმები იქამდე ძველდება, სანამ მის განხორციელებას შევძლებთ“. მან ეს კომენტარი თქვენთან შეხვედრისას გააკეთა.

მოგეთხოვებით:

- ა) განსაზღვროთ ნებისმიერი დამატებითი შიდა და გარე ინფორმაცია, რომელიც ანგარიშის დაწერამდე დაგჭირდებათ და მიუთითოთ, როგორ მოიპოვებთ ამგვარ ინფორმაციას. (12 ქულა)

პასუხის შემოთავაზებული მიდგომა

როგორც ხედავთ, განხილულ სცენარში გეკითხებიან, რა სახის შიდა და გარე ინფორმაცია უნდა მოიძიოთ იმისთვის, რომ ანაგრიში დაწეროთ და მიუთითოთ, როგორ უნდა მოაგროვოთ ამგვარი ინფორმაცია. ნებისმიერი პასუხი გამოცდაზე გულმოდგინეთ უნდა დაგეგმოთ და, რაც მთავარია, გახსოვდეთ, რომ კითხვის ამ ნაწილში საკმარისი ქულების მოსაპოვებლად დაგეხმარებათ შიდა და გარე ფაქტორების განცალკევება. ამგვარად, რაღაც სტრუქტურა რომ მისცეთ შიდა ფაქტორებს, უნდა გაიხსენოთ რესურსებთან დაკავშირებული 6 ტიპის შეზღუდვა:

- ფული;
- ბაზრები;
- მანქანა-დანადგარები;
- მასალები;
- სამუშაო ძალა;
- სტრუქტურა.

შემდეგ სწრაფად უნდა გაიაზროთ, ამ ფაქტორებიდან ყველაზე მეტად რომელი მიესადაგება ამ კითხვის პასუხს. ვიმედოვნებ, დაახლოებით ამგვარად უნდა იფიქროთ:

- მანქანა-დანადგარები? „ჩემპიონსოფტის“ ბიზნესისთვის, როგორც სპეციალური პროგრამული უზრუნველყოფის შემმუშავებელი სახლისთვის/კომპანიისთვის, მანქანა-დანადგარები შესაფერისია? დანახარჯების თვალსაზრისით, რამდენად ეფექტურად გამოიყენება ამჟამად მანქანა-დანადგარები? თქვენ შეგიძლიათ კომენტარი გაუკეთოთ იმ ფაქტს, რომ კონკურენციული უპირატესობის შესანარჩუნებლად, სავარაუდოდ, მიზანშეწონილი იქნება კომპანიისთვის ინვესტიციის ჩადება უახლეს მოწყობილობებში;
- ფული? ცალკეული პროდუქტის მოგებიანობის დონის ანალიზი, რამდენად კონკურენტუნარიანია პროცენტი საშუალოვადიან სესხზე?
- სამუშაო ძალა? პერსონალის დანახარჯები/შრომის ნაყოფიერება/დენადობის დონე დარგის საშუალო მაჩვენებელთან შედარებით;
- ბაზრები? ფინანსური პროგრამული უზრუნველყოფისა და სისტემების დაპროექტების საკონსულტაციო მომსახურების ბაზრის ზრდის შესაძლებლობა;

- მასალები? „ჩემპიონსოფტის“ შემთხვევაში, როგორც ჩანს, მასალები მაინცდამაინც შესაფერისი არ იქნება განსახილველად, ამიტომ, ჩემი აზრით, საგამოცდო მასალებზე კომენტარის გაკეთება საჭირო არ იქნება;
- სტრუქტურა? ჩვენ უნდა გავითვალისწინოთ პერსონალის ახლანდელი კულტურა და შევადგასოთ, ისინი კმაყოფილები იქნებიან თუ არა იმ შემთხვევაში, თუკი ბიზნესის ერთი მიმართულება დაიხურება, მაგალითად პროგრამული უზრუნველყოფის შემუშავება.

ამგვარად, ჩვენს გეგმაში რესურსების 6 შეზღუდვის მიდგომის ჩართვით დავინახეთ, როგორ შეგვიძლია თვითონ ამოვარჩიოთ შესაფერისი საკმარისი კრიტერიუმები, რომლის შესაბამისაც პასუხში კომენტარი უნდა გავაკეთოთ. ახლა ჩვენ უნდა შევძლოთ პორტერის 5 ძალისა და PESTEL-ის მოდელის გამოყენება დაახლოებით იმგვარადვე, როგორც შიდა ფაქტორების შემთხვევაში მოვიქცეთ. მაგალითად, პორტერის 5 ძალის მოდელის შესაფერისი კითხვები შეიძლება იყოს შემდეგი:

- რომელია ძირითადი ბარიერები პროგრამული უზრუნველყოფისა და სისტემების დაპროექტების საკონსულტაციო მომსახურების ბაზარზე/დარგში ახალი შემსვლელებისთვის და რამდენად ხელშემშლელია ისინი?
- მყიდველებს გააჩნიათ იმდენი ძალა, რომ „ჩემპიონსოფტს“ სთხოვონ ფასების შემცირება? თქვენ შეგიძლიათ კომენტარი გაუკეთოთ იმ ფაქტს, რომ მას აქვს ალტერნატიული ვარიანტი „პენსოფტის“ სახით და, ამგვარად, შეიძლება შეძლოს უფრო კონკურენციული ფასის მიღება იმასთან შედარებით, თუ „პენსოფტი“ არ იქნებოდა.
- არსებობს ბაზარზე კიდევ სხვა ისეთი პაკეტებიც, რომელთა გამოყენებაც შესაძლებელია „ჩემპიონსოფტის“ პროდუქტების შემცვლელად?

PESTEL-ისთვის კითხვები 5 ძალის მოდელის კითხვების ანალოგიური იქნება.

თუ თქვენს გეგმაში ჩაინიშნავთ ამ ინფორმაციას, უკვე შეძლებთ პასუხის დაწერას, რომელიც უნდა შეესაბამებოდეს მიკუთვნებულ 12 ქულას. არ დაგავიწყდეთ, რომ სრულად უპასუხოთ კითხვას, ანუ იმასაც უნდა უპასუხოთ, როგორ მოაგროვებთ ამგვარ ინფორმაციას. *მიაქციეთ ყურადღება.* აუცილებელი არ არის, პასუხში გამოიყენოთ ექვსივე შეზღუდვა, ხუთივე ძალა და PESTEL, მაგრამ თითქმის უდავოა, რომ პასუხის გეგმის შემუშავებისას ყველა მათგანი უნდა გამოიყენოთ.

განვიხილოთ მეორე მაგალითი „ბიზნესის ანალიზის“ მოდულის წინა წლების საგამოცდო კითხვებიდან, რომელიც ასევე შესაფერისია სტრატეგიული ბიზნესლიდერის მოდულის გამოცდისთვის.

ეს მაგალითი ეხება ჩვენ მიერ განხილული გარემოს ანალიზის ერთ-ერთ კონკრეტულ ნაწილს.

შპს „ბოულენდი“

შპს „ბოულენდი“ არის ხალიჩების მწარმოებელი ერთ-ერთი მსხვილი კომპანია გაერთიანებულ სამეფოში. ეს კომპანია 2012 წელს შთანთქმა მისმა ახლანდელმა მშობელმა კომპანიამ სს „უნივერსალმა“. „უნივერსალი“ არის ვერტიკალურად ინტეგრირებული სტრუქტურის მქონე ხალიჩების მწარმოებელი და საცალო ვაჭრობის ბიზნესის მქონე უმსხვილესი კომპანია, რომელიც დაფუძნებულია აშშ-ში, მაგრამ წილები აქვს მთელს მსოფლიოში.

„ბოულენდი“ საქმიანობს გაერთიანებულ სამეფოში ბაზრის სხვადასხვა სეგმენტზე, როგორცაა, მათ შორის ძვირად ღირებული ხელშეკრულებები და სამრეწველო დანიშნულების ხალიჩების წარმოება – სასტუმროები და საოფისე შენობები და ა.შ. და ადგილობრივ

(სამომხმარებლო) ბაზარზე. ფიზიკური პირების სამომხმარებლო ბაზარზე არჩევანი საკმაოდ ფართოა – ძვირად ღირებული მდიდრული ხალიჩებიდან დაწყებული იაფი პროდუქტებით დამთავრებული. სამრეწველო და სახელშეკრულებო ხალიჩებს უკავია „ბოულენდის“ მთლიანი წლიური ბრუნვის 25%, რაც ამჟამად \$80 მლნ-ს შეადგენს. 1980-იანი წლების მეორე ნახევრიდან კომპანიის ბრუნვა წლიური 8%-ით იზრდებოდა, მაგრამ 2011 წლის შემდეგ მისი რეალიზაციის მოცულობამ წლიური 5%-ით დაცემა დაიწყო რეალურ მაჩვენებლებში. „ბოულენდი“ ტრადიციულად ცნობილი იყო როგორც მაღალი ხარისხის ხალიჩების მწარმოებელი კომპანია, მაგრამ კონკურენტუნარიანი ფასებით. კომპანიას აქვს ძლიერი ბრენდი და მან ბრენდის დაცვა შეძლო შედარებით იაფი, უფრო დაბალი ხარისხის პროდუქტების წარმოებით მეორეხარისხოვანი ბრენდით/საფირმო ნიშნით. მან ასევე შეინარჩუნა კარგი ურთიერთობა ხალიჩების ბევრ დისტრიბუტორთან გაერთიანებული სამეფოს ფარგლებში, განსაკუთრებით ქვეყნის ცნობილ წამყვან საცალო ვაჭრობის ორგანიზაციებთან.

უკანასკნელ პერიოდში ხალიჩების რეალიზაციის მოცულობის დაცემამ, რაც ნაწილობრივ ეკონომიკის რეცესიით იყო გამოწვეული, შეაშფოთა აშშ-ის მშობელი კომპანია. მან აღიარა, რომ ევროპის ხალიჩების წარმოების სექტორში მზარდმა კონცენტრაციამ აგრესიული კონკურენცია გამოიწვია დაბალი ზრდის ტემპების მქონე დარგში. მშობელ კომპანიას არ მიაჩნია, რომ „ბოულენდის“ მიერ უცხოეთში რეალიზაციის მოცულობების გაზრდა იქნება მიმზიდველი წინადადება, ვინაიდან, ასეთ შემთხვევაში, „ბოულენდს“ მოუწევს კონკურენცია „უნივერსალის“ სხვა კომპანიებთან. თუმცა, მიაჩნია, რომ საცალო ვაჭრობის მიმართულებაში ვერტიკალური ინტეგრაცია სერიოზული ალტერნატივაა (რასაც უკვე პრაქტიკულად იყენებდნენ აშშ-ის ფარგლებში). ეს გაერთიანებული სამეფოს კომპანიას საშუალებას მისცემდა, გაეძლიერებინა კონტროლი თავის ყველა რეალიზაციაზე და შეამცირებდა მასზე კონკურენციის გავლენას. მშობელი კომპანიის პრეზიდენტმა „ბოულენდის“ მმართველ დირექტორს, ჯერემი სმაილს სთხოვა, რომ განეხილა ეს საკითხი და რეკომენდაციები წარმოედგინა აშშ-ის მშობელი კომპანიის დირექტორთა საბჭოსთვის. როგორც ჩანს, ამ მომენტივით დაფინანსება არ არის სერიოზული პრობლემა, ვინაიდან მშობელ კომპანიას თავის ბალანსზე ფულადი სახსრების დიდი რეზერვები აქვს.

მოგეთხოვებათ:

წარმოიდგინეთ, რომ ხართ ჯერემი სმაილი და თქვენ გთხოვენ სხვადასხვა საკითხის განხილვას, რომელიც მნიშვნელოვანი იქნება მშობელი კომპანიის ხელმძღვანელობისთვის. თქვენს პასუხში უნდა მოიცვათ შემდეგი საკითხები:

- ა) „ბოულენდის“ გამორჩეული კომპეტენციები რამდენად შეესაბამება წარმატების იმ ძირითად ფაქტორებს, რომლებიც აუცილებელია ცვლილების შემოთავაზებული სტრატეგიისთვის? (10 ქულა)
- ბ) განსაზღვრეთ და განიხილეთ, რა შეიძლება იყოს ძირითადი ბარიერები ხალიჩების საცალო ვაჭრობის სექტორში შესვლისთვის; (7 ქულა)
- გ) შემოთავაზებულ სტრატეგიასთან დაკავშირებული გარე ფაქტორების ანალიზის კონტექსტში განიხილეთ, სავარაუდოდ, რომელია ის ძირითადი გარე ფაქტორები, რომლებიც გავლენას მოახდენს „ბოულენდის“ გადწყვეტილებებზე? (8 ქულა)

(სულ 25 ქულა)

პასუხის შემოთავაზებული მიდგომა:

თუ ყურადღებას გაამახვილებთ კითხვის (ბ) ნაწილზე, დაინახავთ, რომ გთხოვენ ხალიჩების საცალო ვაჭრობის სექტორში შესვლის ძირითადი ბარიერების დახასიათებას. ყველაფერი, რაც თქვენ გჭირდებათ, ის არის, რომ სწრაფად გაიხსენოთ, რა მივიჩნიეთ ბარიერად ზემოთ განხილვისას და შემდეგ გაიაზრეთ, მათ შორის, რომელი მიესადაგება ხალიჩების საცალო ვაჭრობის სექტორს.

მაშ, გავიხსენოთ ძირითადი ბარიერები, რომლებიც ზემოთ ჩამოვთვალეთ:

- სექტორში შესვლის კაპიტალის ღირებულება;
- მასშტაბის ეკონომია;
- დიფერენციაცია;
- გადართვის დანახარჯები;
- მოსალოდნელი რეპრესია/დარტყმა;
- კანონმდებლობა;
- სადისტრიბუციო არხებზე წვდომა.

ამ ბარიერებიდან უმეტესობა ხალიჩების საცალო ვაჭრობის სექტორისთვისაც პოტენციური ბარიერი იქნება, მაგრამ იმისათვის, რომ მაღალი ქულები მიიღოთ, ეს ბარიერები უნდა გამოიყენოთ ხალიჩების საცალო ვაჭრობის ბიზნესის კონტექსტში, ნაცვლად იმისა, რომ უბრალოდ ჩამოთვალეთ დაზეპირებული ბარიერები.

- **სექტორში შესვლის კაპიტალის ღირებულება** – რა ოდენობის ინვესტიციის განხორციელება იქნება აუცილებელი შენობების იჯარასა და მარაგებში?
- **მასშტაბის ეკონომია** – ამჟამად ბაზარზე არიან ხალიჩების საცალო ვაჭრობის ისეთი კომპანიები, რომლებსაც მყიდველის საუკეთესო ძალა აქვთ და მასშტაბის ეკონომია დისტრიბუციისა და მარკეტინგის სფეროში?
- **დიფერენციაცია** – არიან ამჟამად ბაზარზე ხალიჩების ისეთი საცალო ვაჭრობის კომპანიები, რომლებსაც თავიანთ მაღაზიებში მაღალი დონის ერთგული მომხმარებლები ჰყავთ, რომლებიც ხალიჩების საყიდლად სადმე სხვაგან არ წავლენ?
- **გადართვის დანახარჯები** – გადართვის დანახარჯები ამ შემთხვევაში განხილვისთვის შესაფერისი არ არის. ერთადერთი რამ, რაც შესაფერისი იქნება ამ ბარიერის კონტექსტში, ის არის, თუ მომხმარებელი (ფიზიკური პირი) დადებს გრძელვადიან (სამუდამო) სახელშეკრულებო შეთანხმებას იმის თაობაზე, რომ ყველა თავის ხალიჩას იყიდდა ერთი კონკრეტული საცალო ვაჭრობის კომპანიისგან, რაც აშკარაა, რომ რეალური და მოსალოდნელი არ არის.
- **მოსალოდნელი რეპრესია** – თუ ხალიჩების საცალო ვაჭრობის სექტორში იარსებებდა ისეთი კომპანია, რომელიც ძალიან აგრესიული იქნებოდა ნებისმიერი ახალი კონკურენტის მიმართ, მაშინ ეს შეიძლება მიჩნეულიყო პოტენციურ ბარიერად.
- **კანონმდებლობა** – არსებობს რაიმე შეზღუდვა დაგეგმვასთან დაკავშირებით, ან სპეციფიკური ლიცენზიები, რაც აუცილებელია ხალიჩების საცალო ვაჭრობის სექტორში საქმიანობის დასაწყებად.
- **სადისტრიბუციო არხებზე წვდომა** – ხალიჩების საცალო ვაჭრობის სექტორში ახლად შემოსული კომპანიებისთვის, რამდენად ადვილი იქნება საუკეთესო საცალო ვაჭრობის სეგმენტის პოვნა, რომელიც გამოადგებოდა მას ხალიჩების გასაყიდად.

ამგვარად, ზემოთ განხილული მოდელების გამოყენებით, ჩვენ შევძელით პასუხის სტრუქტურის იმგვარად ჩამოყალიბება, რომ თუ სათანადოდ წარმოვადგენთ მას, თითქმის მაქსიმალურ ქულებს მოიპოვებთ. თუ (გ) პუნქტზე დაფიქრდებით, მიხვდებით რომ გარე ფაქტორების ანალიზი აქაც გამოგადგებათ. სცადეთ, თქვენ თვითონ თუ შეძლებთ ამის გაკეთებას.

დასკვნა

ვიმედოვნებთ, თქვენთვის უკეთ გასაგები გახდა, როდესაც ვფიქრობთ სტრატეგიული დაგეგმვის პროცესზე, სინამდვილეში ჩვენ ვფიქრობთ:

1. სტრატეგიულ ანალიზზე;
2. სტრატეგიულ არჩევანსა;
3. სტრატეგიის განხორციელებაზე.

ამ სტატიაში დეტალურად ავხსენით სტრატეგიული ანალიზის პროცესი, რომელიც მეტი სიცხადისთვის რამდენიმე ნაწილად დავყავით:

- საით გვსურს წასვლა?
- რა შეზღუდვებია დაკავშირებული ჩვენს რესურსებთან?
- რა ძირითადი საფრთხეები არსებობს გარე ბიზნესგარემოს მხრიდან (5 ძალა, PESTEL).

მომდევნო სტატიაში ანალოგიურ მიდგომას გამოვიყენებთ სტრატეგიულ არჩევანსა და სტრატეგიის განხორციელებასთან დაკავშირებული საკითხების განსახილველად.

„ბიზნესის ანალიზის“ მოდულისთვის
მომზადებული თავდაპირველი

სტატიის ადაპტირებული ვერსია მოამზადა
სტრატეგიული ბიზნესლიდერის
საგამოცდო კომისიის წევრმა

კრიპტოვალუტის აღრიცხვა

მოდული „საწარმოს სტრატეგიული ანგარიშგება“

ბევრი ისეთი საკითხია, რომლებიც შეიძლება ბუღალტრებს პრაქტიკაში შეხვდეთ, მაგრამ ამჟამად არ არსებობდეს ზუსტად მათთვის შესაფერისი ბუღალტრული აღრიცხვის სტანდარტი. ერთ-ერთი ასეთი მაგალითია კრიპტოვალუტა. ვინაიდან ამჟამად არ არსებობს ბუღალტრული აღრიცხვის სტანდარტი, სადაც ახსნილი იქნებოდა, როგორ უნდა აღირიცხოს კრიპტოვალუტა, ბუღალტრებს სხვა ალტერნატივა არა აქვთ, გარდა იმისა, რომ მიმართონ ბუღალტრული აღრიცხვის (ფინანსური ანგარიშგების) არსებულ სტანდარტებს. ამ სტატიაში მაგალითის სახით გამოვიყენებთ კრიპტოვალუტას, მაგრამ კანდიდატებს, რომლებიც სწავლობენ საწარმოს სტრატეგიული ანგარიშგების მოდულს, ვაჩვენებთ მიდგომას, რომლის გამოყენებაც შესაძლებელია ნებისმიერ შემთხვევაში (გამოცდაზეც და რეალურ ცხოვრებაშიც), როდესაც არ არსებობს ზუსტად განსაზღვრული საკითხის აღრიცხვის მიდგომების მარეგულირებელი ბუღალტრული აღრიცხვის (ფინანსური ანგარიშგების) მოქმედი სტანდარტი.

ივარაუდება, რომ ნებისმიერ გამოცდაზე კანდიდატებს გარკვეული დრო დასჭირდებათ თითოეული საკითხის/სცენარის გაცნობისა და მათი პასუხების დასაგეგმად. ე.ი. ამ შემთხვევაში უნდა იფიქროთ იმაზე, კრიპტოვალუტის აღრიცხვისთვის ფინანსური ანგარიშგების რომელი სტანდარტების გამოყენება იქნება შესაძლებელი. ეს გეგმა მოგცემთ თქვენი პასუხისთვის სტრუქტურას. საწარმოს სტრატეგიული ანგარიშგების მოდულის გამოცდაზე გამსვლელმა კანდიდატებმა უნდა გაითვალისწინონ, რომ საკვებით მისაღებია, ფინანსური ანგარიშგების რომელიმე გონივრული სტანდარტის შემოთავაზება პასუხში და შემდეგ იმის ახსნა, რატომ არ გამოიყენება ეს სტანდარტი; ცხადია, ამ სტატიაშიც მსგავს მიდგომას გამოვიყენებთ ბასს 7-თან – „ფულადი ნაკადების ანგარიშგება“, ბასს 32-თან – „ფინანსური ინსტრუმენტები: წარდგენა“ და ფასს 9-თან – „ფინანსური ინსტრუმენტები“ მიმართებით.

რა არის კრიპტოვალუტა?

კრიპტოვალუტა არამატერიალური ციფრული სიმბოლო/ნიშანია, რომელიც ინერება განაწილებული რეესტრის ინფრასტრუქტურის გამოყენებით და მას ხშირად ბლოკჩეინს უწოდებენ. ამგვარი სიმბოლოები მფლობელს გამოყენების სხვადასხვა უფლებას ანიჭებს. მაგალითად, კრიპტოვალუტა შექმნილია, როგორც გაცვლის საშუალება. არსებობს სხვა ციფრული სიმბოლოებიც, რომლებიც მფლობელს შეიძლება სხვა აქტივების ან მომსახურების გამოყენების უფლებას ანიჭებდეს, ან შეიძლება საკუთრების ინტერესებს ადასტურებდეს.

ეს სიმბოლოები ეკუთვნის სუბიექტს/საწარმოს, რომელსაც აქვს გასაღები, რომელიც მას საბუღალტრო წიგნში ახალი ჩანაწერის გაკეთების საშუალებას აძლევს. საბუღალტრო წიგნზე/რეგისტრზე წვდომა საშუალებას იძლევა, სხვას გადაეცეს სიმბოლოზე საკუთრების უფლება. ეს სიმბოლოები არ ინახება სუბიექტის საინფორმაციო ტექნოლოგიურ სისტემაში, ვინაიდან საწარმო ინახავს მხოლოდ ბლოკჩეინის გასაღებებს (და არა თვითონ სიმბოლოს). ეს სიმბოლოები, რეალურად, ციფრული რესურსების კონკრეტული რაოდენობაა, რომლის კონტროლის უფლებაც აქვს საწარმოს და ამ უფლების გადაცემა შესაძლებელია სხვა მხარეებზე.

ბუღალტრული აღრიცხვის რომელი სტანდარტების გამოყენება შეიძლება კრიპტოვალუტის აღრიცხვისთვის?

ერთი შეხედვით, შეიძლება მოგვეჩვენოს, რომ კრიპტოვალუტა შესაძლოა აღირიცხოს როგორც ფულადი სახსრები, რადგან ეს არის გარკვეული ფორმის ციფრული ფული. თუმცა, კრიპტოვალუტა არ შეიძლება მივიჩნიოთ ფულადი სახსრების ეკვივალენტად იმ

განმარტების მიხედვით, რომელიც მოცემულია ბასს 7-ში და ბასს 32-ში, რადგან მათი ადვილად (დაუბრკოლებლად) გადაცვლა რაიმე საქონელზე ან მომსახურებაზე შეუძლებელია. მართალია, ამჟამად სულ უფრო მეტი კომპანია იღებს ციფრულ ფულს, გადახდის სახით, მაგრამ ციფრული ფული, როგორც გაცვლის საშუალება, ჯერ არ გამოიყენება ფართო მასშტაბით და არ წარმოადგენს კანონიერ გადახდის საშუალებას. სანარმოებს შეუძლიათ გადაწყვიტონ გადახდის საშუალებად ციფრული ვალუტის გამოყენება, მაგრამ ამის გაკეთება სავალდებულო არ არის.

ბასს 7-ში ფულადი სახსრების ეკვივალენტები განმარტებულია შემდეგნაირად: „მოკლევადიანი, მაღალლიკვიდური ინვესტიციები, რომლებიც დაუბრკოლებლად გადაიცვლება ნაღდი ფულის წინასწარ ცნობილ ოდენობაზე და მათი ღირებულების შეცვლის რისკი უმნიშვნელოა“. ამგვარად, არ შეიძლება კრიპტოვალუტების კლასიფიცირება ფულადი სახსრების ეკვივალენტებად, რადგან მათი ფასები მნიშვნელოვნად მერყეობს. აქედან გამომდინარე, ციფრულ ვალუტას ვერ მივიჩნევთ ვერც ფულად სახსრებად და ვერც ფულადი სახსრების ეკვივალენტებად, რომელთა აღრიცხვა შესაძლებელია ბასს 7-ის შესაბამისად.

ინტუიციურად, შეიძლება გვეგონოს, რომ კრიპტოვალუტა უნდა აღირიცხოს ფასს 9-ის შესაბამისად, როგორც ფინანსური აქტივი, რომელიც შეფასებულია რეალური ღირებულებით მოგებაში ან ზარალში ასახვით. თუმცა, როგორც ჩანს, კრიპტოვალუტა არც ფინანსური ინსტრუმენტის განმარტებას აკმაყოფილებს, რადგან იგი არ წარმოადგენს არც ფულად სახსრებს, არც სუბიექტის წილს სააქციო კაპიტალში (წილობრივ ფასიან ქაღალდს) და არც ხელშეკრულებას, რომელიც ადგენს ფულადი სახსრების ან სხვა ფინანსური ინსტრუმენტის გადაცემის, ან მიღების უფლებას ან ვალდებულებას. კრიპტოვალუტა არ არის არც სავალო ფასიანი ქაღალდი და არც წილობრივი ფასიანი ქაღალდი/ინსტრუმენტი (თუმცა, ციფრული აქტივი შეიძლება არსებობდეს წილობრივი ფასიანი ქაღალდის სახით), რადგან იგი სანარმოოსთვის არ წარმოადგენს საკუთრების წილს. მაშასადამე, როგორც ჩანს, კრიპტოვალუტა არ უნდა აღირიცხოს, როგორც ფინანსური აქტივი.

მეორე მხრივ, როგორც ჩანს, ციფრული ვალუტა აკმაყოფილებს არამატერიალური აქტივის განმარტებას ბასს 38-ის – „არამატერიალური აქტივები“ – შესაბამისად. ბასს 38-ში მოცემულია არამატერიალური აქტივის ასეთი განმარტება: „იდენტიფიცირებადი არაფულადი აქტივი, ფიზიკური ფორმის გარეშე“. რაც შეეხება იდენტიფიცირებადობას, ბასს 38-ში აღნიშნულია, რომ აქტივი იმ შემთხვევაშია იდენტიფიცირებადი, თუ ის განცალკევებადი, ან წარმოიქმნება სახელშეკრულებო, ან სხვა იურიდიული უფლებებისაგან. განცალკევებადობა ნიშნავს, რომ შესაძლებელია აქტივის გამოყოფა სანარმოოდან და მისი გაყიდვა, გადაცემა, ლიცენზირება, გაქირავება ან გაცვლა, ცალკე ან მასთან დაკავშირებულ ხელშეკრულებასთან, იდენტიფიცირებად აქტივთან ან ვალდებულებასთან ერთად, იმის მიუხედავად, აქვს თუ არა განზრახული სანარმოოს ამის გაკეთება. ეს შეესაბამება ასევე ბასს 21-ს – „უცხოური ვალუტის კურსის ცვლილებით გამოწვეული შედეგები“. ბასს 21-ში აღნიშნულია, რომ არაფულადი აქტივის არსებითი მახასიათებელია ფულადი ერთეულების ფიქსირებული ან განსაზღვრადი რაოდენობის მიღების უფლების (ან გადაცემის ვალდებულების) არარსებობა. ამრიგად, როგორც ჩანს, კრიპტოვალუტა აკმაყოფილებს ბასს 38-ში მოცემული არამატერიალური აქტივის განმარტებას, რადგან შესაძლებელია მფლობელისგან მისი გამოცალკევება და გაყიდვა, ან გადაცემა ინდივიდუალურად, ხოლო ბასს 21-ის შესაბამისად, მფლობელს ფულადი ერთეულების ფიქსირებული ან განსაზღვრადი რაოდენობის მიღების ან გადაცემის უფლებას არ ანიჭებს.

კრიპტოვალუტის ავუარით ვაჭრობა შესაძლებელია ბირჟაზე, ამიტომ მოსალოდნელია, რომ მისი მეშვეობით სანარმოო მიიღებს ეკონომიკურ სარგებელს. თუმცა, აღსანიშნავია, რომ კრიპტოვალუტის ღირებულება მნიშვნელოვნად მერყეობს, იცვლება და, თავისი ბუნებით, იგი არაფულადი ხასიათისაა. კრიპტოვალუტები ციფრული ფულის სახეობაა და მათ არ აქვთ ფიზიკური ფორმა. ამიტომ, როგორც ვხედავთ, მოქმედი ფასს-ების მიხედვით, კრიპტოვალუტისთვის ყველაზე შესაფერისი კლასიფიკაცია არის არამატერიალური აქტივი.

ბასს 38-ის მიხედვით, არამატერიალური აქტივების შეფასება ნებადართულია თვითღირებულებით ან გადაფასებული ღირებულებით. თვითღირებულების მოდელის გამოყენებისას, არამატერიალური აქტივები თვითღირებულებით ფასდება თავდაპირველი აღიარებისას, ხოლო შემდეგ შეფასდება თვითღირებულებით, რომელსაც აკლდება დაგროვილი ამორტიზაცია და გაუფასურების ზარალი. თუ საწარმო გადაფასების მოდელს იყენებს, არამატერიალური აქტივების ასახვა შესაძლებელია გადაფასებული თანხით, მაგრამ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მათთვის არსებობს აქტიური ბაზარი. თუმცა, გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ ყველა კრიპტოვალუტისთვის შესაძლოა არ არსებობდეს აქტიური ბაზარი. ფასს სტანდარტების მიხედვით, შეფასების ერთი და იგივე მოდელი უნდა იქნეს გამოყენებული აქტივების კონკრეტული კლასის შემადგენელი ყველა აქტივისთვის. თუ აქტივების კლასში, რომელიც შეფასებულია გადაფასების მოდელის გამოყენებით, არსებობს აქტივები, რომელთათვისაც აქტიური ბაზარი არ არსებობს, მაშინ ეს აქტივები უნდა შეფასდეს თვითღირებულების მოდელის გამოყენებით.

ბასს 38-ის მოთხოვნების შესაბამისად, გადაფასებით გამონეული ზრდა უნდა აღიარდეს სხვა სრულ შემოსავალში და დაგროვდეს საკუთარი კაპიტალის განყოფილებაში. ამასთან, გადაფასებიდან მიღებული ზრდა უნდა აღიარდეს მოგებაში ან ზარალში იმ ოდენობით, რამდენიც საჭიროა ადრე მოგებაში ან ზარალში აღიარებული იმავი აქტივის ჩამოფასებული თანხის აღსადგენად. გადაფასებით გამონეული შემცირება უნდა აღიარდეს მოგებაში ან ზარალში. ამასთან, გადაფასებით განპირობებული შემცირების თანხა უნდა აღიარდეს სხვა სრულ შემოსავალში იმ ოდენობით, რამდენიც არის გადაფასების ნამეტმი, ამ აქტივთან დაკავშირებით ასახული საკრედიტო ნაშთი. როგორც ასეთი, არამატერიალური აქტივებისთვის უჩვეულოა აქტიური ბაზრების არსებობა. თუმცა, კრიპტოვალუტით ვაჭრობა ხშირად ხდება ბირჟაზე და ამიტომ შეიძლება შესაძლებელი იყოს გადაფასების მოდელის გამოყენება.

თუ შესაძლებელია გადაფასების მოდელის გამოყენება, კრიპტოვალუტის რეალური ღირებულების დასადგენად გამოყენებულ უნდა იქნეს ფასს 13 – „რეალური ღირებულების შეფასება“. ფასს 13-ში განმარტებულია აქტიური ბაზარი და ამიტომ საწარმომ განსჯას უნდა მიმართოს იმის დასადგენად, არსებობს თუ არა აქტიური ბაზარი კონკრეტული კრიპტოვალუტისთვის. ვინაიდან ბიტკოინებით ყოველდღიური ვაჭრობა მიმდინარეობს, ადვილია იმის დემონსტრირება, რომ ასეთი ბაზარი არსებობს. რეალური ღირებულების ყველაზე საიმედო მტკიცებულებაა აქტიური ბაზრის კოტირებული საბაზრო ფასი და როდესაც შესაძლებელია, რეალური ღირებულების შესაფასებლად კოტირებული საბაზრო ფასი გამოიყენება კორექტირების გარეშე. გარდა ამისა, საწარმომ უნდა განსაზღვროს კრიპტოვალუტების ძირითადი ან ყველაზე ხელსაყრელი ბაზარი.

საწარმომ ასევე უნდა შეაფასოს, კრიპტოვალუტის სასარგებლო მომსახურების ვადა შეზღუდულია თუ განუსაზღვრელი. არამატერიალური აქტივის სასარგებლო მომსახურების ვადა მიიჩნევა განუსაზღვრელად, თუ ყველა არსებული ფაქტორის გაანალიზების შემდეგ ვერ განისაზღვრება იმ პერიოდის შეზღუდვა, რომლის განმავლობაშიც მოსალოდნელია აქტივის მეშვეობით საწარმოში ფულადი ნაკადების შემოსვლა. როგორც ჩანს, ბასს 38-ის მიზნებისათვის უნდა მივიჩნიოთ, რომ კრიპტოვალუტა არის განუსაზღვრელი სასარგებლო მომსახურების ვადის მქონე არამატერიალური აქტივი. განუსაზღვრელი სასარგებლო მომსახურების ვადის მქონე არამატერიალური აქტივი კი არ ამორტიზდება, მაგრამ ყოველწლიურად უნდა შემოწმდეს გაუფასურებაზე.

გარკვეულ გარემოებებში და საწარმოს ბიზნესმოდელის გათვალისწინებით, შესაძლოა მიზანშეწონილი იყოს კრიპტოვალუტის აღრიცხვა ბასს 2-ის – „მარაგები“ – შესაბამისად, რადგან ბასს 2 გამოიყენება არამატერიალური აქტივების მარაგების მიმართ. ბასს 2-ში მოცემული განმარტების თანახმად, მარაგი ისეთი აქტივებია, რომლებიც:

- გათვალისწინებულია გასაყიდად ჩვეულებრივი სამეურნეო საქმიანობის პროცესში;
- მონაწილეობს ამგვარი გაყიდვისათვის გამიზნული მარაგის წარმოების პროცესში;

- წარმოდგენილია ნედლეულისა და მასალების სახით, რომლებიც განკუთვნილია საწარმოო მოხმარებისათვის ან მომსახურების გასაწევად.

მაგალითად, საწარმოს შეუძლია ჩვეულებრივი სამეურნეო საქმიანობის პროცესში ფლობდეს კრიპტოვალუტებს გასაყიდად, ხოლო თუ ასეა, მაშინ კრიპტოვალუტა შეიძლება განიხილებოდეს, როგორც მარაგი. ჩვეულებრივ, ეს ნიშნავს მარაგების აღიარებას თვითღირებულებასა და ნეტო სარეალიზაციო ღირებულებას შორის უმცირესი თანხით. თუმცა, თუ საწარმო მოქმედებს როგორც კრიპტოვალუტებით მოვაჭრე ბროკერი, მაშინ ბასს 2-ში აღნიშნულია, რომ მისი მარაგები უნდა შეფასდეს გაყიდვის დანახარჯებით შემცირებული რეალური ღირებულებით. ასეთი ტიპის მარაგები, ძირითადად, შეძენილია უახლოეს მომავალში გაყიდვისა და მოგების მიღების მიზნით, ფასის ან ბროკერ-ტრეიდერების მარჟის რყევების შედეგად. ამგვარად, შეფასების ზემოაღნიშნული მეთოდის გამოყენება შესაძლებელია მხოლოდ ძალიან შეზღუდულ გარემოებებში, როდესაც საწარმოს ბიზნესმოდელია, უახლოეს მომავალში კრიპტოვალუტის გაყიდვა მოგების მისაღებად ფასის რყევების შედეგად.

ვინაიდან კრიპტოვალუტის აღიარებასა და შეფასებას ამდენი განსჯა ესაჭიროება და მასთან გარკვეული გაურკვევლობაც არის დაკავშირებული, ფასს სტანდარტების მოთხოვნების მიხედვით, აუცილებელია გარკვეული ინფორმაციის გამჟღავნება განმარტებით შენიშვნებში, რათა მომხმარებლებმა მიიღონ ეკონომიკური გადაწყვეტილების მისაღებად საჭირო ინფორმაცია. კერძოდ, ბასს 1 – „ფინანსური ანგარიშგების წარდგენა“ – საწარმოს ავალდებულებს, გაამჟღავნოს ინფორმაცია, ხელმძღვანელობის მიერ მის ხელთ არსებულ აქტივების აღრიცხვასთან დაკავშირებით განხორციელებული განსჯის თაობაზე, ამ შემთხვევაში, კრიპტოვალუტების აღრიცხვის შესახებ, თუ ეს განსჯა და მიღებული გადაწყვეტილება იმ გადაწყვეტილებების ნაწილია, რომლებმაც ყველაზე მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინა ფინანსურ ანგარიშგებაში აღიარებულ თანხებზე. გარდა ამისა, ბასს 10 – „საანგარიშგებო პერიოდის შემდეგი მოვლენები“ – საწარმოს ავალდებულებს ფინანსური ანგარიშგების განმარტებით შენიშვნებში ინფორმაციის გამჟღავნებას, ნებისმიერი არსებითი არამაკორექტირებელი მოვლენის შესახებ. ამასთან დაკავშირებით, განსახილველი იქნება საკითხი იმის შესახებ, კრიპტოვალუტის რეალური ღირებულება საანგარიშგებო პერიოდის შემდეგ იმდენად მნიშვნელოვნად შეიცვალა თუ არა, რომ ამ ინფორმაციის არგამჟღავნებამ გავლენა მოახდინოს ეკონომიკურ გადაწყვეტილებებზე, რომელსაც ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებლები მიიღებენ, ფინანსური ანგარიშგების საფუძველზე.

დასკვნის სახით

როგორც ვხედავთ, კრიპტოვალუტების აღრიცხვა არც ისე მარტივია, როგორც ეს შეიძლება ერთი შეხედვით ჩანდეს. იქიდან გამომდინარე, რომ ამჟამად ამ საკითხის აღრიცხვის მარეგულირებელი არც ერთი ფასს სტანდარტი არ არსებობს, უნდა მივმართოთ არსებულ ფასს სტანდარტებს (და, შესაძლოა, ფინანსური ანგარიშგების კონცეპტუალურ საფუძვლებსაც).

საწარმოს სტრატეგიული ანგარიშგების მოდულის გამოცდაზე გამსვლელი კანდიდატები მზად უნდა იყვნენ იმისთვის, რომ გამოცდაზე შეძლონ ამგვარი მიდგომის გამოყენება, რაც მათ თავიანთი დასკვნის დასაბუთების საშუალებას მისცემს და, ამასთან, ეს არის მიდგომა, რომლის გამოყენებასაც დამსაქმებლები მოელიან ბუღალტრებისგან რეალურ ცხოვრებაში.

სტატია მოამზადა საწარმოს
სტრატეგიული ანგარიშგების მოდულის
საგამოცდო კომისიის წევრმა
ჟურნალი „Student accountant“,
2019 წლის დეკემბერი

რა დაგეხმარებათ უმაღლესი დონის გამოცდაზე წარმატების მიღწევაში

ამ სტატიაში მითითებებს მოგცემთ იმის თაობაზე, რისი გაკეთება შეგიძლიათ უმაღლესი დონის გამოცდების ჩაბარების შანსის გასაზრდელად.

უმაღლესი დონის გამოცდები წინ გადადგმული ერთი ნაბიჯია, პროფესიული უნარ-ჩვევების გამოყენების დონის თვალსაზრისით და კანდიდატებს სხვანაირი მიდგომის გამოყენება მოეთხოვებათ უმაღლესი დონის გამოცდებზე, რათა ჩააბარონ გამოცდები და წინ წაიწიონ ბაფის წევრად გახდომისკენ მიმავალ გზაზე.

ამ საქმეში კანდიდატებისთვის სასარგებლო რესურსია გამომცდელების მიერ თქვენთვის მომზადებული სტატიები იმის შესახებ, როგორ უნდა გამოიყენოთ უკვე შეძენილი საბაზო უნარები პრაქტიკაში. ასეთი ტიპის სტატიებში ბევრი სასარგებლო რჩევა და მითითებაა მოცემული კანდიდატებისთვის და გამომცდელების დაჟინებული რეკომენდაციაა, რომ გაეცნოთ ამგვარ სტატიებს, თუკი აპირებთ უმაღლესი დონის რომელიმე გამოცდის ჩაბარებას.

მოსალოდნელია, რომ უმაღლესი დონის გამოცდაზე გამსვლელ კანდიდატებს ექნებათ მაღალი დონის ტექნიკური ცოდნა, სასწავლო პროგრამის ყველა თემასთან დაკავშირებულ საკითხებზე. მაგრამ გახსოვდეთ – მართალია, აუცილებელია და არსებითი მნიშვნელობა აქვს ტექნიკურ ცოდნას, მაგრამ ამ დონის გამოცდებზე თავისთავად მარტო ტექნიკური ცოდნა საკმარისი არ იქნება გამსვლელი ქულების მოსაგროვებლად.

მნიშვნელოვანია, რომ ფლობდეთ იმ უნარ-ჩვევებს, რომლის ცოდნასაც ამონმებს გამომცდელთა გუნდი. გამომცდელები კი იმას ამონმებენ, როგორ შეგიძლიათ დეტალური თეორიული ცოდნის გამოყენება პრაქტიკაში, კონკრეტულ სიტუაციებში.

კერძოდ, უმაღლესი დონის გამოცდებზე გამომცდელი ამონმებს, როგორ აითვისეთ ACCA-ის სასწავლო პროგრამებით გათვალისწინებული უმაღლესი დონის/უმაღლესი კლასის უნარ-ჩვევები და მოგეთხოვებათ ისეთი უნარ-ჩვევების დემონსტრირება, როგორიცაა ანალიზი, შეფასება, კრიტიკული შეფასება, გადაწყვეტილებების მიღება, კრიტიკული ანალიზი და განხილვა/მსჯელობა. ნაკლებად მოსალოდნელია, რომ სახელმძღვანელოს მასალის ან სავარჯიშო კითხვების მოდელის უბრალოდ დაზეპირებით და შემდეგ საგამოცდო კითხვების პასუხებში ამ ცოდნის პირდაპირ გადმოტანითა და გამეორებით ამ დონის გამოცდებზე ბევრი ქულა მიიღოთ. „სტრატეგიული ბიზნესლიდერის“ მოდულის გამოცდის ჩასაბარებლად, რომლის საგამოცდო მასალაში შეტანილია ინტეგრირებულ სიტუაციურ მაგალითზე/სცენარზე დაფუძნებული კითხვა, თქვენ მოგეთხოვებათ ისეთი პროფესიული უნარების გამომჟღავნება, რომლებიც დამსაქმებლებს მიაჩნიათ ყველაზე მოთხოვნად უნარებად ბუღალტრული აღრიცხვის სფეროში, როგორიცაა ანალიზი, პროფესიული სკეპტიციზმი, შეფასება, კომერციული გამჭრიახობა გადაწყვეტილებების მიღებაში და კომუნიკაცია.

მას შემდეგ, რაც დაასრულებთ სასწავლო პროგრამით გათვალისწინებული თემების სწავლას, თქვენ „რაღაც-რაღაცეები“ უნდა გააკეთოთ იმისათვის, რომ თქვენ თავს მისცეთ უმაღლესი დონის გამოცდის ჩაბარების საუკეთესო შესაძლებლობა და ამ საკითხებს ახლა რიგრიგობით განვიხილავთ.

ვარჯიში, დადგენილი საგამოცდო დროის გათვალისწინებით

იმისათვის, რომ თქვენ თავს მისცეთ საუკეთესო შესაძლებლობა იმისა, რომ გამოცდა ჩააბაროთ დანიშნულ დღეს, ბევრი უნდა ივარჯიშოთ კითხვებზე პასუხის გაცემაში იმ დროის გათვალისწინებით, რომელიც მოცემული გექნებათ გამოცდაზე. ACCA-ის მიერ

დამტკიცებულ პროვაიდერებს, რომლებიც თქვენთვის საგამოცდო მასალას ამზადებენ, გააჩნიათ კითხვებისა და პასუხების ბანკი, რომელიც მოიცავს გამოცდის ფორმატის შესაფერის მრავალ სტანდარტულ და ტიპურ კითხვას, რომლებზეც შეგიძლიათ ივარჯიშოთ.

მას შემდეგ, რაც დადგენილ დროში კითხვას პასუხს გაცემთ, მნიშვნელოვანია, რომ თქვენი პასუხი შეუდაროთ გამოქვეყნებულ პასუხს – თქვენც იგივე მოსაზრებები გაითვალისწინეთ პასუხში, ან თქვენი გამოთვლები შეესაბამება სწორ მიდგომას?

გული არ გაიტეხოთ, თუ თქვენი პასუხი ზუსტად არ ემთხვევა გამოქვეყნებულს. როგორც წესი, გამოქვეყნებული სრულყოფილი პასუხები თქვენი სწავლის მიზანს ემსახურება და იმისთვის არაა გამიზნული, რომ გაჩვენოთ, რისი მიღწევა არის შესაძლებელი დადგენილ საგამოცდო დროში. თუ შეძლებთ იმის გაგებას, რა შეგეშალათ, ეს კარგი გაკვეთილი იქნება სხვა კითხვებზე ვარჯიშისთვისაც. გარდა ამისა, გახსოვდეთ, რომ გამოთვლებში დაშვებული შეცდომისთვის მხოლოდ ერთხელ დაისჯებით, ამიტომ თუ შეცდომა დაუშვით გამოთვლების დასაწყისში, მაინც შეძლებთ დარჩენილი ქულების მოპოვებას.

წაკითხეთ კითხვის მოთხოვნები

მართალია, ბევრ კანდიდატს შეიძლება პირველად სცენარის წაკითხვა მოუნდეს, მაგრამ თქვენთვის სასარგებლოა, თუ, პირველ რიგში, კითხვის მოთხოვნებს წაკითხავთ, სანამ სცენარს გაეცნობით. ეს იქნება იმის გარანტია, რომ სცენარის წაკითხვის დაწყებისას, უკვე გექნებათ ნათელი წარმოდგენა იმის შესახებ, რას ეძებთ სცენარში.

ყურადღებით წაკითხეთ კითხვა – რას ითხოვენ თქვენგან? ამას სავსებით გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს გამოცდაზე. კანდიდატების უმეტესობა სხვა კითხვაზე წერს პასუხს და არა იმაზე, რასაც ეკითხებიან. გამოცდაზე, იმისათვის, რომ დარწმუნდეთ, სწორად გაიგეთ თუ არა შეკითხვა, უნდა გამოიყენოთ შემდეგი მიდგომა – წაკითხეთ კითხვა ერთხელ, შემდეგ კიდევ ერთხელ წაკითხეთ, ეცადეთ მაქსიმალურად ობიექტური იყოთ კითხვის წაკითხვისას და ისე არ მოიქცეთ/იფიქროთ, თითქოს ეს ის კითხვაა, რომელიც გასურდათ რომ გამოცდაზე შეგხვედროდათ.

წაკითხეთ კითხვაში აღწერილი სცენარი და დაგეგმეთ პასუხი

ახლა, როდესაც უკვე ნათელი წარმოდგენა გაქვთ იმის შესახებ, რას გეკითხებიან, რის გაკეთებას ითხოვენ თქვენგან, უკვე შეგიძლიათ სცენარის წაკითხვა და კითხვისას შეძლებთ მთავარი მომენტების/ინფორმაციის გამოვლენას, რომლებიც დაკავშირებულია კითხვის მოთხოვნებთან.

შემდეგ სწრაფად შეადგინეთ გეგმა იმისა, რის დაწერასაც აპირებთ, კითხვებზე მიკუთვნებული ქულების გათვალისწინებით. ამის შემდეგ, სანამ უშუალოდ პასუხის დაწერას დაიწყებთ, დარწმუნდით, რომ თქვენი გეგმა და შეკითხვა ერთმანეთს ემთხვევა. ასეთი მიდგომის დროს პრაქტიკულად შეუძლებელია, რომ არასწორად გაიგოთ შეკითხვა, ანუ რას ითხოვენ თქვენგან.

პასუხის გეგმაში მითითებული გეგმებით მთავარი სფეროები, რომელსაც გასურთ შეეხოთ თქვენს პასუხში. ეს მეტად მნიშვნელოვანი უნარია, შეგეძლოთ სცენარში აღწერილი პრობლემების/საკითხების პრიორიტეტებად დაყოფა და აჩვენოთ შემფასებელს, რომ შეგიძლიათ სტრატეგიულად აზროვნება. ეს დაგეხმარებათ ყურადღების კონცენტრაციაში სცენარში აღწერილ მთავარ სტრატეგიულ საკითხებზე, რაც იმას ნიშნავს, რომ, საუარაუდოდ, მაღალ ქულებს მიიღებთ.

დროის მართვა

მიდგომას, რომელსაც გამოიყენებთ საგამოცდო დროის დაგეგმვისთვის, გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს იმისთვის, რომ დროზე დაასრულოთ გამოცდა/საგამოცდო კითხვებზე პასუხების გაცემა და ოპტიმალურად გამოიყენოთ საგამოცდო დრო.

თუ არასწორად განკარგავთ თქვენს დროს, შეიძლება თქვენთვის „სასჯელი“ საკმაოდ მკაცრი აღმოჩნდეს. ხშირად გვაქვს ისეთი შემთხვევები, როდესაც კანდიდატები

ქულების 46% აგროვებენ, მაგრამ ერთ ან ორ მოთხოვნაზე პასუხი არ აქვთ გაცემული და გამომცდელი აღმოაჩენს, რომ კანდიდატის პასუხში არაფერი რჩება ისეთი, რომ ქულა მიანიჭოს. თუ არასწორად მართავთ თქვენს დროს, თქვენი წარმატების (გამოცდის ჩაბარების) შანსი მცირდება – გაცილებით უფრო რთულია 50 ქულის მოგროვება იმ შემთხვევაში, თუ უპასუხებთ ხელმისაწვდომი 100 ქულიდან მხოლოდ 90, 80 ან 75 ქულას.

მოსაზრებების/პუნქტების ახსნა სათანადოდ დაწვრილებით

როდესაც პასუხს წერთ სიტუაციურ მაგალითებზე დაფუძნებულ კითხვაზე/სცენარზე, თქვენ უნდა გამოავლინოს შემდეგი უნარები:

- კითხვაში აღწერილი სცენარიდან მთავარი პრობლემების/ნაკლოვანებების გამოვლენა;
- ანალიზის გამოყენების უნარი დასკვნების გამოსატანად კითხვიდან/სცენარიდან და პრობლემებში უფრო ღრმად ჩანვდომის უნარი;
- ისეთი „რამეების“ (საკითხების/ქმედებების და ა.შ.) გამოვლენა, რაც შესამჩნევია არარსებობის გამო – ე.ი. უნდა გამოავლინოთ ისეთი საკითხები, რასაც ორგანიზაცია უნდა აკეთებდეს, მაგრამ ამჟამად არ აკეთებს.

ეს არის უნარი, ამ გზით გაზარდოთ სცენარის ღირებულება, რაც გამოცდაზე ქულებს მოგიტანთ – სცენარში მოცემული ინფორმაციის გამეორებისთვის, ანდა ვრცელი შესავლების ან აღწერისთვის მცირეოდენ ქულას თუ მიიღებთ, ან საერთოდ ვერ მიიღებთ.

როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, ყველაზე გავრცელებული ტიპური შეცდომა ის არის, რომ კანდიდატები ძალიან ბევრს წერენ ერთი საკითხის ირგვლივ, რომელიც მათ კარგად იციან, ხოლო სხვა საკითხის შესახებ მხოლოდ ერთ მოკლე წინადადებას წერენ. ბალანსი დროსა და შინაარსს შორის თითქმის ერთნაირი უნდა იყოს თითოეული თქვენი მოსაზრებისთვის. როგორც კი შემფასებელი დარწმუნდება, რომ მიზანს მიაღწიეთ, საკითხი ამოწურეთ, დაგინეროთ ქულას.

მას შემდეგ, რაც ჩამოაყალიბებთ თქვენს მოსაზრებას/პუნქტს, შეიძლება დამატებითი ქულებიც მიიღოთ, თუ ახსნით თქვენი მოსაზრებით განპირობებულ შედეგებს და რა უნდა გაკეთდეს ამასთან დაკავშირებით.

ამისათვის შეგიძლიათ პასუხში შემდეგი ფრაზების გამოყენება:

- ეს იმაზე მიუთითებს (ეს იმას ნიშნავს), რომ...
- ამის გავლენა გამოიხატება იმაში, რომ...
- ამ პრობლემის მოსაგვარებლად ხელმძღვანელობამ უნდა... (გააკეთოს ესა და ეს).

გარდა ამისა, გახსოვდეთ, შემფასებლებს ქულების მონიჭება მხოლოდ იმაზე შეუძლიათ, რაც თქვენ სინამდვილეში დაწერეთ პასუხში, ამიტომ მნიშვნელოვანია, სრულყოფილად ახსნათ საკითხის მნიშვნელობა და მისი ძირითადი შედეგები. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ მიგაჩნიათ, რომ ეს ისედაც ცხადია, ამის მიუხედავად, პასუხში მაინც ახსენით ნებისმიერი შედეგი. გახსოვდეთ, ქულას ვერ მიიღებთ ვერაფერზე, რასაც პასუხში არ დაწერეთ/არ გაითვალისწინებთ.

შესაძლებელია, თქვენ უკვე მიაღწიეთ სწავლის ამ ეტაპს და არ დაგჭირვებიათ სხვა დროს ზოგიერთი ისეთი რამის გაკეთება, რასაც ამ სტატიაში გირჩევთ. თუმცა, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, უმაღლესი დონის გამოცდები არის წინ გადადგმული ერთი ნაბიჯი წინა, უფრო დაბალ დონესთან შედარებით. მაშასადამე, კიდევ ვიმეორებთ, ამ დონის გამოცდებზე უფრო განსხვავებული უნარების დემონსტრირება მოგეთხოვებათ და ეს მეთოდები, რომელთა შესახებაც სტატიაში აღვნიშნეთ, მნიშვნელოვნად გააუმჯობესებს თქვენი წარმატების შანსს გამოცდებზე.

გისურვებთ წარმატებას უმაღლესი დონის მოდულის გამოცდებზე და ბაფის წევრობისკენ მიმავალ გზაზე.

დროის ეფექტიანად მართვა უმაღლესი დონის გამოცდებზე

გამომცდელთა გუნდმა თქვენთვის მოამზადა რეკომენდაციები იმის შესახებ, როგორ უნდა გაანალიზოთ თქვენი დრო უმაღლესი დონის გამოცდებზე. სტატია დაყოფილია შემდეგ ნაწილებად:

1. შესავალი;
2. დრო წაკითხვისა და დაგეგმვისთვის;
3. დროის განაწილება კითხვებზე გასაცემი პასუხებისთვის;
4. 1-ლი ცხრილი – დავალებისთვის/კითხვისთვის გამოყოფილი ქულების განაწილება სტრატეგიული ბიზნესლიდერის მოდულისა და უმაღლესი დონის სხვა მოდულების გამოცდებზე;
5. მე-2 ცხრილი – გრაფიკი, რომელიც აუცილებლად უნდა დაიცვათ სტრატეგიული ბიზნესლიდერისა და უმაღლესი დონის სხვა მოდულების გამოცდების ჩაბარების დროს;
6. საგამოცდო ტაქტიკა;
7. წერისთვის განკუთვნილი დროის ეფექტიანად გამოყენება;
8. დასკვნა.

შესავალი

შემფასებელთა გუნდისა და გამომცდელების მიერ გამოქვეყნებული ანალიტიკური ანგარიშებიდან აშკარად ჩანს, რომ საგამოცდო დროს ადეკვატურად ვერ მართავს ბევრი კანდიდატი, რომელიც აბარებს უმაღლესი დონის მოდულის გამოცდებს და მომდევნო კითხვებს არადაამაკმაყოფილებლად პასუხობენ, ან საერთოდ ვერ ასწრებენ პასუხების გაცემას.

ჩვენი მითითებები ეხება შემდეგ საკითხებს:

- როგორ უნდა გამოიყენოთ დრო, რომელიც აუცილებელია გამოცდაზე კითხვების წაკითხვისა და პასუხების დასაგეგმად;
- როგორ უნდა გაანალიზოთ დრო საგამოცდო კითხვის მოთხოვნებზე პასუხების გაცემისას;
- რა ტაქტიკა და ხერხები დაგეხმარებათ იმაში, რომ მაქსიმალურად ეფექტიანად გამოიყენოთ/მართოთ დრო გამოცდის მიმდინარეობისას;
- როგორ უნდა უპასუხოთ კითხვებს ისე, რომ ოპტიმალურად გამოიყენოთ თითოეული მოთხოვნის შესრულებაზე გამოყოფილი დრო და არ გაფლანგოთ „ძვირფასი“ საგამოცდო დრო.

დრო წაკითხვისა და დაგეგმვისთვის

უმაღლესი დონის ყველა გამოცდისთვის, გარდა სტრატეგიული ბიზნესლიდერის მოდულის გამოცდისა, 30 წთ გაქვთ გამოყოფილი საგამოცდო მასალის წაკითხვისა და პასუხის დაგეგმვისთვის, პასუხების დასაწერად გამოყოფილი 3 სთ-ის ანუ 180 წთ-ის დამატებით.

სტრატეგიული ბიზნესლიდერის მოდულის გამოცდისთვის საგამოცდო დრო არის 4 სთ და 30 წთ (ანუ 270 წთ), მაგრამ დამატებითი დრო საგამოცდო მასალის წასაკითხად და დასაგეგმად არა გაქვთ მოცემული, ამიტომ აუცილებელია, თქვენ თვითონ გამოყოთ დრო საგამოცდო მასალის წასაკითხად და პასუხების დასაგეგმად. წარმატების მისაღწევად,

გამომცდელების რეკომენდაციით, ამ მიზნისთვის უნდა გამოიყენოთ სულ მცირე 70 ნთ მაინც.

უმაღლესი დონის ყველა გამოცდაზე მნიშვნელოვანია, რომ ეფექტიანად გამოიყენოთ ნაკითხვისა და დაგეგმვისთვის გამოყოფილი დრო, ვინაიდან ასე შეძლებთ საგამოცდო მასალის თავიდან ბოლომდე ნაკითხვას. ამგვარი ტაქტიკით გამოცდაზე დროს დაზოგავთ და უფრო სწრაფად მოიძიებთ შესაფერის ინფორმაციას პასუხების დაწერისას. სტრატეგიული ბიზნესლიდერის მოდულის გამოცდაზე უნდა გამოყოთ მთავარი ინფორმაცია და მოკლე ჩანაწერები გააკეთოთ იმის შესახებ, რომელი საკითხები/მომენტები არის დაკავშირებული საგამოცდო კითხვის მოთხოვნებთან. თუ ასეთ ჩანაწერებს ორგანიზებულად გააკეთებთ, გაცილებით ადვილად და უფრო სწრაფად გააკეთებთ ორიენტაციას საგამოცდო კითხვების ინფორმაციაზე და ადვილად განსაზღვრავთ, რომელი ინფორმაცია დაგჭირდებათ და რომელი ინფორმაცია უნდა გამოიყენოთ დავალების მოთხოვნების შესასრულებლად.

უმაღლესი დონის სხვა მოდულის გამოცდებზე, სადაც საგამოცდო მასალის წაკითხვაზე გამოყოფილია მხოლოდ 30 წთ, კანდიდატებისთვის უფრო მნიშვნელოვანია, რომ პირდაპირ აქცენტი გააკეთონ კითხვის მოთხოვნებზე, ყურადღებით წაიკითხონ მასალა და სრულყოფილად გაიგონ კითხვის მოთხოვნები, ასევე განსაზღვრონ, რისი გაკეთებაა აუცილებელი და რა თანმიმდევრობით.

უმაღლესი დონის ყველა მოდულის გამოცდისთვის მზადებისას აუცილებელია ივარჯიშოთ ყურადღებით წაკითხვაში, რეალური გამოცდის ჩაბარება რომ გაგიადვილდეთ.

სტრატეგიული ბიზნესლიდერის გამოცდაზე ჯერ წაიკითხეთ განყოფილება „შესავალი“, ვინაიდან აქ მოცემული იქნება ზოგიერთი კონტექსტი, რომელიც მთელ სცენარს/სიტუაციურ მაგალითს ეხება. შემდეგ ყურადღების კონცენტრაცია მოახდინეთ კითხვის მოთხოვნებზე და ბოლოს წაიკითხეთ სხვადასხვა დანართი/ნიმუში. ასეთი მიდგომა აშკარად მოთხოვნებს ეყრდნობა და იძლევა იმის გარანტიას, რომ კითხვისას იფიქრებთ იმ დავალებებზე, რომლებიც თქვენს წინაშეა დასმული. მაშასადამე, შეძლებთ სცენარიდან შესაფერისი და სასარგებლო ინფორმაციის განსაზღვრასა და გამოვლენას, რაც დაგეხმარებათ კითხვებზე პასუხების გაცემაში.

უმაღლესი დონის სხვა მოდულების გამოცდებზე მნიშვნელოვანია, რომ, პირველ რიგში, კითხვის ყველა მოთხოვნა ნაიკითხოთ და შემდეგ გაეცნოთ საგამოცდო მასალაში მოცემულ საცნობარო ინფორმაციას და სხვა ინფორმაციას, რომელიც სცენარს ეყრდნობა. როგორც სტრატეგიული ბიზნესლიდერის გამოცდაზე, ისე სხვა გამოცდებზეც, როდესაც უკვე გეცოდინებათ, რის გაკეთებას გთხოვენ, უფრო მიზანმიმართულად და კონცენტრირებულად შეძლებთ ნაკითხვას. სხვა ინფორმაციის „ნაწილი“ შეიცავს სცენარში აღწერილი სიტუაციის ახსნას და ეს ინფორმაცია შეიძლება დაკავშირებული იყოს საგამოცდო მასალის სხვადასხვა მოთხოვნასთან, რათა მაქსიმალურად ადვილად და სწრაფად შეძლოთ ამ ინფორმაციაზე წვდომა, საჭიროებისამებრ.

დაგეგმვის დროს კანდიდატმა ყურადღებით უნდა განიხილოს, მოთხოვნის თითოეულ ნაწილს რამდენი ქულა აქვს მიკუთვნებული და რამდენი განსხვავებული მოსაზრება/საკითხი უნდა წარმოადგინოს ამ ქულების მისაღებად. რაც შეეხება ქულებს, უმაღლესი დონის გამოცდებზე, როგორც წესი, 1 ქულით შეფასდება თითო შესაფერისი მოსაზრება, თუ მოცემულია შესაფერისი ახსნა მტკიცებულებების გამოყენებით – რა და რისთვის, ასევე შესაძლებელია დამატებითი ქულის მიღება უფრო სრულყოფილი პასუხისთვის/ახსნისთვის.

როგორ უნდა გაანაწილოთ დრო საგამოცდო კითხვის მოთხოვნებზე პასუხების გაცემისას

სტრატეგიული ბიზნესლიდერის გამოცდაზე, ვინაიდან მთელი საგამოცდო დრო 270 წთ-ია და აქედან 70 წთ უნდა გამოყოთ წაკითხვისა და პასუხის დაგეგმვისთვის, თქვენ 200 წთ გრჩებათ პასუხების დასაწერად. ვინაიდან მხოლოდ 80 ტექნიკური ქულაა ხელმისაწვდომი,

ეს იმას ნიშნავს, რომ (200/80) 2.5 წთ-ია ხელმისაწვდომი თითო ტექნიკური ქულის მოსაპოვებლად. ეს იმით აიხსნება, რომ პროფესიული უნარებისთვის განკუთვნილ 20 ქულას კანდიდატი მოიპოვებს ტექნიკური ქულების მოპოვების პარალელურად.

უმაღლესი დონის სხვა მოდულის გამოცდებზე სულ 100 ქულაა ხელმისაწვდომი (მათ შორის 4 ქულა პროფესიონალიზმისთვის/პროფესიული უნარებისთვის). ეს იმას ნიშნავს, რომ, ფაქტობრივად, გამოცდაზე თითოეული ხელმისაწვდომი ქულის მოსაპოვებლად უნდა გამოყოფილი იქნას (180/100) 1.8 წთ.

1-ელ ცხრილში ნაჩვენებია საგამოცდო დავალების ცალკეული ნაწილის მოთხოვნების დაყოფა ქვეპუნქტებად სტრატეგიული ბიზნესლიდერის მოდულისა და უმაღლესი დონის ნებისმიერი სხვა მოდულის გამოცდისთვის.

ცხრილი 1 – დავალების/კითხვის მოთხოვნების დაყოფა ნაწილებად სტრატეგიული ბიზნესლიდერის მოდულისა და უმაღლესი დონის ნებისმიერი სხვა მოდულის გამოცდისთვის

ნაწილის მოთხოვნა	სბლ-ის საგამოცდო დავალება	ნაწილის მოთხოვნა	უმაღლესი დონის სხვა მოდულის საგამოცდო კითხვა
ა)	გააკეთე X და Y (12 ქულა)	ა) (i)	გააკეთე X (6 ქულა)
პროფესიული ქულები	(3 ქულა)	ა) (ii)	გააკეთე Y (8 ქულა)
ბ)	გააკეთე Z (8 ქულა)	ბ)	გააკეთე Z (10 ქულა)
პროფესიული ქულები	(2 ქულა)	პროფესიული ქულები	(4 ქულა)

ბიზნესლიდერის გამოცდის დავალებაზე კანდიდატებმა ქულები უნდა გაანაწილონ შემდეგნაირად:

(ა) ნაწილისთვის – ვინაიდან თქვენ გჭირდებათ X-ისა და Y-ის გაკეთება, უნდა იგულისხმოდეთ, რომ X-სა და Y-ს ერთნაირი წონა აქვს. ასე, რომ უნდა გამოყოფილი იქნას (12 ქულა $\times$ 2.5 წთ), რაც მთლიანობაში გამოვა 30 წთ მთლიან (ა) ნაწილზე. 15 წთ უნდა დახარჯოთ X-ზე და 15 წთ – Y-ზე. **მიაქციეთ ყურადღება** – სტრატეგიული ბიზნესლიდერის მოდულის გამოცდაზე პროფესიული უნარების ქულებისთვის დამატებითი დროის გამოყოფა არ გჭირდებათ, ვინაიდან ამგვარი ქულების მიღება იგულისხმება იმაში, როგორ მოიპოვებთ ტექნიკურ ქულებს.

(ბ) ნაწილისთვის – თქვენ უნდა გამოყოფილი იქნას 20 წთ (8 ქულა $\times$ 2.5 წთ). ამგვარად, მთლიანობაში ამ დავალებაზე უნდა გამოყოფილი იქნას/დახარჯოთ 50 წთ მანამ, სანამ გადახვალთ შემდეგ დავალებაზე.

უმაღლესი დონის სხვა მოდულების საგამოცდო კითხვის **(ა) ნაწილი** (როგორც ეს 1-ელ ცხრილშია მოცემული) უკვე გაყოფილია ორ ქვენაწილად: (i) და (ii), ამიტომ კანდიდატებმა იცინან, რამდენი დრო უნდა დახარჯონ თითოეულ ასპექტზე. (ა) პუნქტის (i) ნაწილისთვის უნდა გამოყოფილი იქნას (6 ქულა $\times$ 1.8 წთ), ანუ დაახლოებით 11 წთ, ხოლო (ii) ნაწილისთვის დაახლოებით 14 წთ (8 ქულა $\times$ 1.8 წთ). ეს არის დაახლოებით 25 წთ მთლიანად კითხვის (ა) ნაწილისთვის).

რაც შეეხება (ბ) ნაწილს – ვინაიდან აქ 10 ქულაა, უნდა გამოყოფილი იქნას (10 ქულა $\times$ 1.8 წთ), ანუ 18 წთ. რადგან კითხვის ამ ნაწილზე ასევე მიკუთვნებულია 4 ქულა პროფესიული უნარებისთვისაც, იგულისხმება, რომ შესაძლებელია დამატებით (4 ქულა $\times$ 1.8 წთ) 8.8 წუთის დახარჯვა, თქვენი სამუშაოს წარმოსადგენად მოთხოვნილი ფორმატით.

თუ უმაღლესი დონის გამოცდაზე თითოეული მოთხოვნისთვის ზუსტად გამოიყენებთ დროის ამ შეზღუდვებს, უფრო მეტად არის მოსალოდნელი, რომ შეძლებთ/მოასწრებთ დადგენილ დროში ყველა მოთხოვნის/დავალების შესრულებას. პრაქტიკიდან ჩვენთვის ცნობილია, რომ უმაღლესი დონის ყველა გამოცდაზე კანდიდატები პირველ კითხვაზე საჭიროზე მეტ დროს ხარჯავენ, რაც იმას ნიშნავს, რომ შემდეგ კითხვებზე გადასვლისას ჩქარობენ ან საერთოდ ვერ ასწრებენ პასუხების დაწერას.

რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია თქვენთვის – მთელი საგამოცდო დროის მართვა საათის მიხედვით, რათა დაახლოებით იცოდეთ, რეალურ დროში როდის უნდა გადახვიდეთ ერთი კითხვიდან მეორეზე.

მე-2 ცხრილი გვიჩვენებს, როგორ შეგიძლიათ თქვენ ამ ყველაფრის დაგეგმვა სტრატეგიული ბიზნესლიდერის, ან უმაღლესი დონის სხვა მოდულების გამოცდებისთვის, რომელიც იწყება 09.00 საათზე

ცხრილი 2: დროის გრაფიკის დაცვა სტრატეგიული ბიზნესლიდერის ან უმაღლესი დონის სხვა მოდულების გამოცდის ჩაბარებისას

სბლ-ის გამოცდა	ტექნიკური ქულები	გამოყო- ფილი დრო (წუთები)	საათის დრო	სხვა გამოცდები	სულ ქულები	გამოყო- ფილი დრო (წუთები)	საათის დრო
დაწყების დრო:			09:00	დაწყების დრო:			09:00
ნაწილი		70	10:10	ნაწილი		30	09:30
დავალება 1	30	75	11:25	კ 1	30	54	10:24
დავალება 2	18	45	12:10	კ 2	20	36	11:00
დავალება 3	18	45	12:55	კ 3	25	45	11:45
დავალება 4	14	35	13:30	კ 4	25	45	12:30
სულ	80	270			100	210	

მიაქციეთ ყურადღება. უმაღლესი დონის სხვა მოდულების გამოცდებზე 180 წთ/3 საათი არ მოიცავს ნაკითხვისა და პასუხის დაგეგმვისთვის გამოყოფილ 30 წთ-ს.

საგამოცდო ტაქტიკა

თქვენ ბევრი უნდა ივარჯიშოთ საგამოცდო კითხვების ნიმუშებზე, სანამ ნამდვილ გამოცდაზე წახვალთ. ამასთან, უნდა ივარჯიშოთ დადგენილი საგამოცდო დროის გათვალისწინებით. გახსოვდეთ, რომ ვერავინ მოგთხოვთ მძლოლის მოწმობის მისაღებად გამოცდის ჩაბარებას, თუ არასდროს წაგიყვანიათ მანქანა. მას შემდეგ, რაც გამოცდა დაიწყება და წაიკითხავთ საგამოცდო მასალას, დაგეგმავთ პასუხს და გაანალიზებთ საგამოცდო დროს, თითოეულ მოთხოვნასა და მოთხოვნის თითოეულ ნაწილზე, კიდევ უფრო მეტი დრო დაგეზოგებათ, თუ გამოცდის მიმდინარეობისას ეფექტურ ტაქტიკას გამოიყენებთ.

წერისთვის განკუთვნილი დროის ეფექტიანად გამოყენება

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, უმაღლესი დონის მოდულის გამოცდებზე თითოეულ მოთხოვნას ქულები ცალ-ცალკე აქვს მიკუთვნებული თითოეულ ნაწილზე და ქვენაწილზე, რაც თქვენთვის არის საფუძველი, რომლის მიხედვითაც უნდა გაანაწილოთ დრო მოთხოვნის თითოეულ ნაწილზე (პუნქტზე) და ქვენაწილზე (ქვეპუნქტზე).

თუ თქვენ სტრატეგიული ბიზნესლიდერის გამოცდის დავალებას ასრულებთ და პასუხობთ **(ა) ნაწილს, 1-ლი ცხრილის მიხედვით** მხოლოდ 30 წთ უნდა დახარჯოთ მოთხოვნის ამ ნაწილზე. პრაქტიკულად, X და Y-ისთვის 6 ქულაა ხელმისაწვდომი. ეს იმას ნიშნავს, რომ თქვენ თითოეულ ასპექტზე მხოლოდ 6 განსხვავებული მოსაზრება უნდა დაწეროთ, თუ ფიქრობთ, რომ იმაზე უფრო მეტის დაწერაც შეგიძლიათ რომელიმე მოთხოვნის შესახებ, ვიდრე მასზე მიკუთვნებული ქულებია, გთხოვთ ეს არასდროს არ გააკეთოთ. სინამდვილეში ეს იმას ნიშნავს, რომ თქვენთვის მნიშვნელოვანია, პრიორიტეტი მიანიჭოთ იმ მოსაზრებებს, რომლის ჩართვაც გასურთ პასუხში, ვიდრე იმას, რომელსაც არ ჩართავთ.

თავი აარიდეთ ერთი და იმავე მოსაზრების/საკითხის ორჯერ გამეორებას. შემფასებელი ორჯერ არ მოგანიჭებთ ქულას ერთსა და იმავე მოსაზრებაზე და, მაშასადამე, დიდ დროს გაფლანგავთ.

თავი აარიდეთ შეუსაბამო მოსაზრებების ჩართვას პასუხში, ვინაიდან ამით ქულებს ვერ მოიპოვებთ. სწორედ იმიტომ არის მნიშვნელოვანი წაკითხვისა და დაგეგმვისთვის გამოყოფილი დროის ეფექტიანად გამოყენება, რომ შეძლოთ კითხვის მოთხოვნების სათანადოდ წაკითხვა და გაგება და სრულყოფილი წარმოდგენა შეიქმნათ იმის თაობაზე, რას მოელოს თქვენგან გამომცდელი თითოეული საგამოცდო კითხვის მოთხოვნაზე მომზადებული პასუხიდან.

დასკვნა

იმისათვის, რომ ეფექტიანად მართოთ უმაღლესი დონის გამოცდებზე თქვენი საგამოცდო დრო:

- სახლში ბევრი უნდა ივარჯიშოთ დადგენილი საგამოცდო დროის გათვალისწინებით, სანამ რეალური გამოცდის ჩასაბარებლად წახვალთ;
- გამოცდაზე ეფექტურად უნდა გაანაწილოთ და გამოიყენოთ წაკითხვისა და დაგეგმვისთვის გამოყოფილი დრო, რათა სრულყოფილად გაიგოთ საგამოცდო კითხვის მოთხოვნები და სწრაფად განსაზღვროთ, სად არის და რომელია შესაფერისი ინფორმაცია, რომელიც დაგჭირდებათ თითოეულ მოთხოვნაზე პასუხის გასაცემად;
- სწრაფად უნდა განსაზღვროთ, რამდენი დრო შეგიძლიათ დაუთმოთ თითოეულ კითხვასა და მოთხოვნას და ასევე მოთხოვნის ამა თუ იმ ნაწილს, რომელსაც ყველა კითხვა მოიცავს. ამასთან, მაქსიმალურად უნდა დაიცვათ დროის ლიმიტი, რათა საკმარისი დრო დაგრჩეთ გამოცდის დასასრულებლად;
- მხოლოდ იმდენი მოსაზრება უნდა დაწეროთ, რაც გჭირდებათ ხელმისაწვდომი ქულების მისაღებად და იზრუნოთ დროის ლიმიტის დაცვაზე. არ გაიმეოროთ თქვენი მოსაზრებები და არ დაწეროთ კითხვის მოთხოვნებთან შეუსაბამო მოსაზრებები.

IPSASB-ს შემავაზება საჯარო სექტორის აღრიცხვის ცვლილებასთან დაკავშირებით



საჯარო სექტორის ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტების საბჭომ (IPSASB) გასულ თვეს გამოაქვეყნა ოთხი წინადადება სამთავრობო ბუღალტრული აღრიცხვის გასაუმჯობესებლად მთელს მსოფლიოში.

საცდელი დოკუმენტები შეეხება აქტივებისა და ვალდებულებების გაზომვის ცვლილებას ფინანსურ ანგარიშებში, შეფასებას, ქონებას, მოწყობილობებსა და აღჭურვილობას, გასაყიდად გამოტანილ მოკლევადიან აქტივებს და შეწყვეტილ ოპერაციებს.

ბუღალტერთა საერთაშორისო ფედერაციასთან (IFAC) არსებული საბჭო ცდილობს გააუმჯობესოს ფინანსური აღრიცხვა საჯარო სექტორში ისეთი სტანდარტებით, რომლებიც მსოფლიოს

ყველა სახელმწიფოსთვის რელევანტური იქნება.

საცდელი დოკუმენტების მიზანია, შემოვთავაზოს მარტივი გაზომვის პრინციპები ამ საზომთა იერარქიის სახით, რომელიც მოერგება საჯარო აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტებს და შესაბამისობაში იქნება IPSASB-ს კონცეპტუალურ ჩარჩოსთან. ასევე, დოკუმენტები მოიცავს გაუმჯობესებულ განმარტებებს, ინფრასტრუქტურისა და სხვა აქტივების აღიარებაგაზომვასთან დაკავშირებით.

„საცდელი დოკუმენტების ეს პაკეტი ეხება ზოგიერთ კონცეპტუალურ გამოწვას და პრაქტიკულ პრობლემას, რომლებიც იდენტიფიცირებული იქნა პრაქტიკოსების მიერ,“ – განაცხადა IPSASB-ის თავმჯდომარემ იან კარუთერსმა.

„კერძოდ, ის იძლევა მითითებებს, თუ როგორ უნდა მოგვარდეს მემკვიდრეობით გადმოცემული და ინფრასტრუქტურული აქტივების უნიკალურ მახასიათებლებთან დაკავშირებული პრობლემები აღრიცხვაში. ამ საცდელ დოკუმენტებში მოცემული კონცეფციები და სახელმძღვანელო მითითებები-ინსტრუქციები ხელს შეუწყობს IPSASB-ის მიდგომის დამკვიდრებას გაზომვების საკითხში. შესაბამისად, მნიშვნელოვანია, რომ IPSASB-მ მოისმინოს და გაითვალისწინოს რესპონდენტების კომენტარი და პოზიცია, აღნიშნულ დოკუმენტებთან დაკავშირებით.“

აღნიშნული ოთხი საცდელი დოკუმენტი (სდ):

- სდ-76, „კონცეპტუალური ჩარჩოს განახლება – მე-7 თავი, აქტივებისა და ვალდებულებების გაზომვა ფინანსურ ანგარიშგებაში“ რომლის ფარგლებში

შიც ამოღებულია ისეთი გაზომვის მეთოდები, რომლებიც პრაქტიკაში არ გამოიყენება და აძლიერებს რელევანტურ მეთოდებს. ასევე გვთავაზობს საზომთა პრაქტიკულ იერარქიას;

- სდ-77, „შეფასება“ რომელიც იძლევა ახალ ინსტრუქციას ერთიან სტანდარტში იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა მოერგოს შეფასების მოდელები პრაქტიკულ სიტუაციებს;
- სდ-78, „ძირითადი საშუალებები და აღჭურვილობა“, რომელიც IPSAS 17-ს ერთგვარ განახლებას წარმოადგენს;
- სდ-79, „გასაყიდად გამოტანილი მიმდინარე აქტივები და შეწყვეტილი ოპერაციები“, რომელიც შესაბამისობაშია მოყვანილი IFRS 5-თან და ინსტრუქციას იძლევა აღნიშნული აქტივების აღრიცხვაზე კონკრეტულ გარემოებებში.

წყარო: accountingtoday.com

მცირე ბიზნესის ყოველი მეხუთე მფლობელი იბრძვის ფსიქიკური ჯანმრთელობის პრობლემებს

ACCA UK-სა და Corporate Finance Network-ის (CFN) ანგარიშის თანახმად, მცირე ბიზნესის მფლობელები აცხადებენ ფსიქიკური ჯანმრთელობისა და კეთილდღეობის კრიზისის შესახებ იმ ფონზე, როცა მუდმივად ბრძოლა უწევთ ბიზნესის გადასარჩენად.

მცირე და საშუალო ბიზნესების ყოველთვიური კვლევის (SME Tracker) მარტის თვის გამოცემაში ნათქვამია, რომ ხელმძღვანელების მეშვიდედს (13,6%) აქვს შეგრძნება, რომ ვერ უძლავდება წნეხის ქვეშ მუშაობას, ხოლო 7,5% აცხადებს, რომ აქვს ინტრუზიული (უსაფუძვლო) უარყოფითი აზრები, ან

სუიციდური გრძნობები. ორივე მაჩვენებელი მნიშვნელოვნადაა გაზრდილი გასული წლის ბაზისულთან შედარებით, როცა მხოლოდ 0,5%-მა განაცხადა, სუიციდური ან ნეგატიური ფიქრების შესახებ.

ჯამში გამოკითხულთა 24%-მა განაცხადა, რომ მათი ფსიქიკური მდგომარეობა უარესდებოდა სტრესის გამო, რომელიც თან სდევს გლობალური პანდემიის პირობებში ბიზნესის გადარჩენის მცდელობას.

ანგარიში შედგენილია ბუღალტერთა მიერ მოწოდებული ინფორმაციით, რომ-



ლებიც მთლიანობაში 6,000 მცირე და საშუალო საწარმოს წარმოადგენენ.

SME Tracker-მა ასევე გამოავლინა „მიწაში თავის ჩარგვის“ შემაშფოთებელი ტენდენცია, მცირე და საშუალო ბიზნესებში ფინანსური პროგნოზებისა და ხელახალი გახსნისთვის სესხის აპლიკაციების მიმართულებით.

ბულალტრებმა განაცხადეს, რომ მესამედზე მეტს (37,5%) ჯერ არც კი განუხილავს, როგორ დააფინანსებენ მომავალი თვეების ოპერაციებს, როდესაც ვაჭრობა განახლდება და დღის წესრიგში შესაბამისი ფულადი ნაკადების საჭიროება დადგება.

კლიენტების მხოლოდ 50%-ს გააჩნდა საკმარისი თავდაჯერებულება იმისათვის, რომ აელო სესხი წმინდა მოგების 15%-ის მოცულობით და დაეფინანსებინა ოპერაციები, რაც მიანიშნებს გაუგებარ გარემოში სესხის გაზრდის შიშზე.

რაც შეეხება პოზიტიურ მხარეს, ყველა რესპონდენტი დარწმუნებულია, რომ

ხელმისაწვდომი იქნება ყველა საჭირო ტექნიკური უნარი რეაბილიტაციის ხელშესაწყობად. მათი 75% კი გეგმავს მომავალი ექვსი თვის განმავლობაში უფრო მეტი დახარჯოს პროფესიული უნარების გაუმჯობესებაზე.

CFN-ის დამფუძნებელმა, **კირსტი მაკგრეგორმა** განაცხადა – „შემაშფოთებელია, რომ მცირე და საშუალო ბიზნესები არ პროგნოზირებენ, რამდენი ფული დასჭირდებათ ვაჭრობის გასაგრძელებლად მომავალი 12 თვის განმავლობაში. აშკარად ჩანს, რომ არსებობს ახალი სესხის აღების შიში, რაც, სავარაუდოდ, მომავლის გაურკვევლობას უკავშირდება.“

ACCA UK-ს თავმჯდომარემ კი ანგარიშზე კომენტარებისას აღნიშნა: „**მცირე ბიზნესის მფლობელებს მოუწიათ ყველაზე რთული წლის გადალახვა ბიზნესის გადასარჩენად და ძალიან სამწუხაროა, რომ ამდენი ადამიანი დადგა ფსიქიკური პრობლემების წინაშე.**“

ვებგვერდი, 24/03/2021
სარეგისტრაციო კოდი
350090000.64.076.016090

ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის ზედამხედველობის სამსახურის უფროსის ბრძანება №6-2 2021 წლის 22 მარტი ქ. თბილისი

**„პროფესიული სერტიფიცირების სტანდარტისა და სასერტიფიკაციო
პროგრამებისა და საგამოცდო პროცესის აღიარების წესის დამტკიცების
შესახებ“ ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის
ზედამხედველობის სამსახურის უფროსის 2017 წლის 25 სექტემბრის
№6-16 ბრძანებაში ცვლილების შეტანის შესახებ**

„ნორმატიული აქტების შესახებ“ საქართველოს ორგანული კანონის მე-20 მუხლის მე-4 პუნქტის შესაბამისად, ვბრძანებ:

მუხლი 1

„პროფესიული სერტიფიცირების სტანდარტისა და სასერტიფიკაციო პროგრამებისა და საგამოცდო წესის დამტკიცების შესახებ“ ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის ზედამხედველობის სამსახურის უფროსის 2017 წლის 26 სექტემბრის №6-16 ბრძანებაში (სსმ, ვებგვერდი, 26/09/2017, სარეგისტრაციო კოდი: 350090000.64.076.016025) შეტანილ იქნეს ცვლილება:

1. ბრძანების პირველი მუხლის „ა“ ქვეპუნქტით დამტკიცებული „სასწავლო კურსი და სწავლის შედეგები (დანართი „ა“) ჩამოყალიბდეს თანდართული რედაქციით.

2. ბრძანებით დამტკიცებული „პროფესიული სერტიფიცირების სტანდარტის“ (დანართი №1) მე-3 მუხლის პირველი პუნქტის „გ“ ქვეპუნქტის შემდეგ დაემატოს შემდეგი შინაარსის „დ“, „ე“, „ვ“ და „ზ“ ქვეპუნქტები:

„დ) ზოგადი უნარები – უნარები, რომლებიც უკავშირდება სერტიფიცირებული ბუღალტრის მიერ პრობლემების გადაწყვეტის, ცვლილებებისადმი ადაპტირების, გადაწყვეტილებების მიღების და შესაფერისი მსჯელობის შესაძლებლობას;

ე) კომუნიკაციის უნარები – უნარები, რომლებიც უკავშირდება სერტიფიცირებული ბუღალტრის შესაძლებლობას ეფექტურად იმუშაოს და იურთიერთოს სხვებთან;

ვ) პიროვნული უნარები – უნარები, რომლებიც უკავშირდება სერტიფიცირებული ბუღალტრის პიროვნულ დამოკიდებულებებსა და ქცევას;

ზ) ორგანიზაციული უნარები – უნარები, რომლებიც უკავშირდება სერტიფიცირებული ბუღალტრის შესაძლებლობას იმუშაოს ეფექტურად ორგანიზაციასთან ან ორგანიზაციაში ადამიანებისაგან და ხელმისაწვდომი რესურსებისგან ოპტიმალური შედეგების მისაღებად.“.

3. მე-4 მუხლის მე-3 პუნქტი ჩამოყალიბდეს შემდეგი რედაქციით:

„3. პროფესიული ორგანიზაცია სერტიფიცირებული ბუღალტრის სტატუსს ანიჭებს პირს, რომელსაც დასრულებული აქვს სრული სასერტიფიკაციო პროგრამა.“.

4. მე-10 მუხლის მე-2 პუნქტი ჩამოყალიბდეს შემდეგი რედაქციით:

„2. სწავლის შედეგები საბაზო დონეზე უკავშირდება სამუშაო გარემოებებს, რომლებისთვისაც დამახასიათებელია ნაკლები ბუნდოვანება, კომპლექსურობა და გაურკვევლობა.“.

5. მე-11 მუხლის მე-2 პუნქტი ჩამოყალიბდეს შემდეგი რედაქციით:

„2. სწავლის შედეგები საშუალო დონეზე უკავშირდება სამუშაო გარემოებებს, რომლებისთვისაც დამახასიათებელია საშუალო დონის ბუნდოვანება, კომპლექსურობა და გაურკვევლობა.“.

6. მე-12 მუხლის მე-2 პუნქტი ჩამოყალიბდეს შემდეგი რედაქციით:

„2. სწავლის შედეგები უმაღლეს დონეზე უკავშირდება სამუშაო გარემოებებს, რომლებისთვისაც დამახასიათებელია მაღალი დონის ბუნდოვანება, კომპლექსურობა და გაურკვევლობა.“.

7. 24-ე მუხლის პირველი პუნქტი ჩამოყალიბდეს შემდეგი რედაქციით:

„1. იმ პირების მიმართ, რომელთაც უმაღლესი განათლება მიღებული აქვთ ბიზნესის ადმინისტრირების მიმართულებებით – ბუღალტრული აღრიცხვა, მენეჯმენტი, ფინანსები და სოციალური მიმართულებით ეკონომიკის დარგში და კვალიფიკაცია მინიჭებული აქვთ 2005 წლის ჩათვლით, პროფესიული ორგანიზაცია უფლებამოსილია 2023 წლამდე პირი სასერტიფიკაციო გამოცდებზე დაუშვას მხოლოდ უმაღლესი განათლების დამადასტურებელი დიპლომის საფუძველზე.“.

მუხლი 2

ეს ბრძანება ამოქმედდეს გამოქვეყნებისთანავე.

ბუღალტრული აღრიცხვის,
ანგარიშგებისა და აუდიტის
ზედამხედველობის სამსახურის
უფროსი

იური დოლიძე

დანართი „ა“

სწავლის შედეგები

კომპეტენციის სფეროები	სწავლის შედეგები
ა) აუდიტი	1. აქტიური ჩართულობით, აუდიტის ყველა ეტაპზე აუდიტის გარიგების გაძღოლა. 2. არსებითი უზუსტობების განსაზღვრის და შეფასების პროცესის გაძღოლა. 3. იდენტიფიცირებული არსებითი უზუსტობების რისკის გათვალისწინებით აუდიტის გეგმის შედგენა. 4. არსებითი უზუსტობების რისკის საპასუხო ღონისძიებების შეფასება. 5. ყველა რელევანტური აუდიტორული მტკიცებულებების, მათ შორის, საწინააღმდეგო აუდიტორული მტკიცებულებების საკმარისობაზე და შესაფერისობაზე დაკვნის გამოტანა. 6. შეფასების გაკეთება, იყო თუ არა აუდიტი შესრულებული ფინანსური ანგარიშგების აუდიტში სავალდებულოდ გამოსაყენებელი აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტების, შესაფერისი კანონებისა და სხვა ნორმატიული აქტების შესაბამისად. 7. სათანადო აუდიტორული დასკვნის და დაკავშირებული აუდიტორის მოსაზრების შედგენა, მათ შორის, აუდიტის ძირითადი საკითხების აღწერა.

ბ) ფინანსური აღრიცხვა და ანგარიშგება	1. შეფასება, იყო თუ არა ყველა სუბიექტის მიერ მომზადებული ფინანსური ანგარიშგება მომზადებული ყველა არსებითი ასპექტის გათვალისწინებით, ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისად. 2. შეფასება, იყო თუ არა აღიარება, შეფასება, წარდგენა და გამჟღავნება სამეურნეო ოპერაციების და მოვლენების ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების და მარეგულირებელი მოთხოვნების შესაბამისად. 3. შეფასება ხელმძღვანელობის სააღრიცხვო მსჯელობების და შეფასების, მათ შორის, რეალური ღირებულების შეფასების. 4. შეფასება ფინანსური ანგარიშგების სამართლიანი წარდგენის, სუბიექტის ტიპის, საოპერაციო გარემოს და ფუნქციონირებადი საწარმოს შესაბამისად.
გ) კორპორაციული მართვა, რისკების მართვა.	1. შეფასება საერთო აუდიტის სტრატეგიის ფარგლებში კორპორაციული მართვის სტრუქტურის და რისკის შეფასების პროცესის ფინანსურ ანგარიშგებაზე გავლენის თვალსაზრისით.
დ) სამეწარმეო და ორგანიზაციული გარემო	1. აუდიტის რისკის შეფასებისას, მათ შორის ბაზრის, კონკურენციის, პროდუქტის ტექნოლოგიის და გარემოსდაცვის მოთხოვნების ანალიზი დარგის, მარეგულირებელი ნორმების და სხვა გარე ფაქტორების გათვალისწინებით.
ე) საგადასახადო დაბეგვრა	1. ფინანსურ ანგარიშგებაში დაბეგვრასთან დაკავშირებული არსებითი უზუსტობის რისკის საპასუხოდ შესრულებული პროცედურების შეფასება.
ვ) ინფორმაციული და კომუნიკაციების ტექნოლოგიები	1. ინფორმაციული და კომუნიკაციების ტექნოლოგიების გარემოს შეფასება ფინანსურ ანგარიშგებასთან დაკავშირებული კონტროლის იდენტიფიცირებისათვის რათა შეფასდეს აუდიტის საერთო სტრატეგიაზე მისი გავლენა.
ზ) ბიზნეს სამართალი	1. იდენტიფიცირებული და სავარაუდო შეუსაბამობის კანონთან და სხვა მარეგულირებელ სამათლებრივ ნორმებთან აუდიტის საერთო სტრატეგიის გავლენის შებასების მიზნით.
თ) ფინანსები და ფინანსური მართვა	1. სუბიექტის დაფინანსების სხვადასხვა წყაროების და გამოყენებული ფინანსური ინსტრუმენტების შეფასება აუდიტის საერთო სტრატეგიის გავლენის მიზნით. 2. სუბიექტის ფულადი ნაკადის, ბიუჯეტების და პროგნოზების, სამუშაო კაპიტალის მოთხოვნების გავლენის შეფასება აუდიტის საერთო სტრატეგიაზე.
ი) კომუნიკაციის უნარები	1. ეფექტური და შესაფერისი კომუნიკაცია გარიგების გუნდთან, სუბიექტის ხელმძღვანელობასთან და მეთვალყურეობაზე პასუხისმგებელ პირებთან. 2. აუდიტის პროცესზე კულტურული და ენობრივი განსხვავების პოტენციური გავლენის შეფასება. 3. საჭიროების შემთხვევაში აუდიტის საკამათო საკითხების გადაწყვეტა კონსულტაციების გზით.

კ) პიროვნული უნარები	1. მუდმივად სწავლის წახალისება. 2. ქცევა როგორც აუდიტის გუნდისათვის მისაბამი მაგალითი. 3. ქცევა როგორც მენტორი და ქოუჩი აუდიტის გუნდისათვის. 4. თვითგაზრების წახალისება.
ლ) ორგანიზაციული უნარები	1. შეფასება, აქვს თუ არა აუდიტის გუნდს, მათ შორის, აუდიტორის ექსპერტს, ერთობლივად სათანადო ობიექტურობა და კომპეტენცია აუდიტის შესასრულებლად. 2. გარიგების გუნდების ლიდერობით და პროექტის მართვით აუდიტის გარიგებების მართვა.
მ) საზოგადოებრივი ინტერესების დაცვის ვალდებულება	1. აუდიტის ხარისხის და პროფესიულ სტანდარტებთან, მარეგულირებელ მოთხოვნებთან შესაბამისობის ხელშეწყობა საზოგადოებრივ ინტერესზე კონცენტრირებით.
ნ) პროფესიული სკეპტიციზმი და პროფესიული განსჯა	1. პროფესიული განსჯის გამოყენება აუდიტორული მოსაზრებისადმი, რომელიც დაფუძნებულია აუდიტის დაგეგმვაზე, შესრულებაზე და დასკვნის გამოტანაზე. 2. აუდიტის გარიგების შესრულების ყველა ეტაპზე პროფესიული სკეპტიციზმის გამოყენების ხელშეწყობა. 3. პროფესიული სკეპტიციზმის გამოყენება აუდიტის პროცესში მოპოვებული მტკიცებულების კრიტიკულად შესაფასებლად და კარგად დასაბუთებული დასკვნის გამოსატანად. 4. პიროვნული და ორგანიზაციული მიკერძოების გავლენის შეფასება პროფესიული სკეპტიციზმის გამოყენების შესაძლებლობაზე. 5. პროფესიული სკეპტიციზმის გამოყენება ხელმძღვანელობის მტკიცებულების და ოფიციალური ინფორმაციის მიმართ. 6. კრიტიკული აზროვნების გამოყენება აუდიტის საკამათო საკითხების გადასაწყვეტად ალტერნატივების განხილვისა და შედეგების ანალიზისათვის.
ო) ეთიკური პრინციპები	1. ეთიკის ძირითად პრინციპებთან შესაბამისობის ხელშეწყობა. 2. აუდიტის პროცესში წარმოშობილი ობიექტურობისა და დამოუკიდებლობის მიმართ საფრთხეების შეფასება და რეაგირება.

**ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის
ზედამხედველობის სამსახურის უფროსის
ბრძანება №ნ-4**

2021 წლის 1 აპრილი ქ. თბილისი

**„ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის
ზედამხედველობის სამსახურის მოხელეთა დამატებითი
საკვალიფიკაციო მოთხოვნების დამტკიცების შესახებ“
ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის
ზედამხედველობის სამსახურის უფროსის 2018 წლის 20 ივლისის №ნ-22
ბრძანებაში ცვლილების შეტანის თაობაზე**

„ნორმატიული აქტების შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-20 მუხლის მე-4 პუნქტის შესაბამისად, **ვრძანებ:**

მუხლი 1

„ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის ზედამხედველობის სამსახურის მოხელეთა დამატებითი საკვალიფიკაციო მოთხოვნების დამტკიცების შესახებ“ ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის ზედამხედველობის სამსახურის უფროსის 2018 წლის 20 ივლისის №ნ-22 ბრძანებით (საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე, 24/07/2018წ., 010240080.64.076.016052) დამტკიცებულ ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის ზედამხედველობის სამსახურის მოხელეთა დამატებით საკვალიფიკაციო მოთხოვნებში შეტანილ იქნეს შემდეგი შინაარსის ცვლილებები:

1. მე-5 მუხლის შემდეგ დაემატოს შემდეგი შინაარსის 5¹ და 5² მუხლები:

„მუხლი 5¹. პირველი კატეგორიის უფროსი სპეციალისტი (მატერიალურ-ტექნიკური უზრუნველყოფის მიმართულება)

ა) უმაღლესი განათლება;

ბ) ლოჯისტიკის, მატერიალური ან/და ტექნიკური უზრუნველყოფის მიმართულებით მუშაობის არანაკლებ 2-წლიანი გამოცდილება;

გ) საქართველოს კონსტიტუცია (I თავი), საქართველოს კანონი „საჯარო სამსახურის შესახებ“ (I და VII თავები), საქართველოს ზოგადი ადმინისტრაციული კოდექსი (I და III თავები), საქართველოს მთავრობის 2010 წლის 1 ოქტომბრის №302 დადგენილების „სახელმწიფო, აფხაზეთის ან აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის, ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოს ან საჯარო სამართლის იურიდიული პირისათვის სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული ქონების სარგებლობაში გადაცემის შესახებ მიმართვის წარდგენის, მისი განხილვისა და გადაწყვეტილების მიღების წესის დამტკიცების თაობაზე“, საქართველოს ფინანსთა მინისტრის 2016 წლის 14 სექტემბრის №223 ბრძანება „ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის ზედამხედველობის სამსახურის დებულების დამტკიცების თაობაზე“, საქართველოს ფინანსთა მინისტრის 2010 წლის 23 ივლისის №605 ბრძანება „საბიუჯეტო ორგანიზაციებში ქონების, მოთხოვნებისა და ვალდებულებების ინვენტარიზაციის ჩატარების წესის“ დამტკიცების შესახებ“;

დ) საოფისე კომპიუტერული პროგრამების (Microsoft office Word, Microsoft office Excel, Microsoft Office Outlook) ცოდნა.

მუხლი 5². პირველი კატეგორიის უფროსი სპეციალისტი (კონსულტაციების გაწევის მიმართულება)

ა) უმაღლესი განათლება ეკონომიკის, ბიზნესის ადმინისტრირების ან იურიდიული მიმართულებით;

ბ) სახელმწიფო რეესტრების მართვასთან/წარმოებასთან დაკავშირებით სატელეფონო კონსულტაციების გაწევის მიმართულებით მუშაობის არანაკლებ 2-წლიანი გამოცდილება;

გ) საქართველოს კონსტიტუცია (I თავი), საქართველოს კანონი „ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ“, საქართველოს კანონი „საჯარო სამსახურის შესახებ“ (I და IV თავები), ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის ზედამხედველობის სამსახურის უფროსის 2019 წლის 21 მაისის №6 ბრძანება „ანგარიშგების ვებგვერდზე მომხმარებელთა რეგისტრაციის, სუბიექტების მიერ ანგარიშგების წარდგენისა და წარდგენილი ინფორმაციის გასაჯაროების წესის დამტკიცების თაობაზე“, საქართველოს ფინანსთა მინისტრის 2016 წლის 14 სექტემბრის №223 ბრძანება „ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის ზედამხედველობის სამსახურის დებულების დამტკიცების თაობაზე“, ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის ზედამხედველობის სამსახურის უფროსის 2016 წლის 28 ოქტომბრის №17 ბრძანება „ვებგვერდისა და რეესტრის ელექტრონული ფორმით წარმოების, მისი სტრუქტურის, ფორმის, მასში ასახული ინფორმაციის ნუსხისა და მომხმარებელთა იდენტიფიცირების წესის განსაზღვრის თაობაზე“;

დ) საოფისე კომპიუტერული პროგრამების (Microsoft office Word, Microsoft office Excel, Microsoft Office Outlook) ცოდნა;

ე) ინგლისური ენის B1 დონეზე ცოდნა.“.

2. მე-9 მუხლი ამოღებულ იქნეს.

მუხლი 2

ეს ბრძანება ამოქმედდეს გამოქვეყნებისთანავე.

ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის
ზედამხედველობის სამსახურის უფროსი

იური დოლიძე

რედაქციაში შემოსულ კითხვაზე პასუხები მოამზადა გაფის საგადასახადო კომიტეტმა

კითხვა:

საქართველოს მოქალაქე, როგორც ფიზიკური პირი ყიდულობს და ყიდის გარკვეული დასახელების პროდუქტს, საქონელს ყიდულობს ჩინეთში და ყიდის ამერიკაში ან კიდევ სხვა ქვეყნებში, ელექტრონული კომერციით (საქართველოში არ შემოდის პროდუქტი).

გვანტერესებს, უნდა მოხდეს თუ არა საქმიანობის დარეგისტრირება და რა სახით? რა ტიპის გადასახადს უნდა იხდიდეს საქართველოს ბიუჯეტში?

პასუხი:

თქვენს კითხვაში არ არის საკმარისი ინფორმაცია იმის დასადგენად, ეს ოპერაციები მართლაც საქონლის მიწოდებაა თუ მომსახურების (მაგალითად, საშუამავლო) გაწევა. ამაზეა დამოკიდებული დაბეგვრის საკითხები. თუ ეს საქონლის მიწოდებაა, მაშინ ფიზიკური პირისთვის საქართველოში ეს ოპერაციები არ დაიბეგრება – არც საშემოსავლო გადასახადით და არც დღგ-ით. თუ ეს მომსახურების გაწევაა, მაშინ საშემოსავლო გადასახადით ეს ოპერაციები დაიბეგრება (თუმცა, ამ შემთხვევაშიც არის გამონაკლისები), ხოლო დღგ-ით მხოლოდ იმ შემთხვევაში არ დაიბეგრება, თუ მომსახურების მიმღები უცხოელი არის ეკონომიკური საქმიანობის განმახორციელებელი პირი.

ნებისმიერ შემთხვევაში, თქვენი საქმიანობა, ჩვენი აზრით, წარმოადგენს სამენარმეო საქმიანობას, რაც მოითხოვს ინდივიდუალურ მენარმედ რეგისტრაციას.

კითხვა:

კომპანია ატარებს კორპორაციულ საღამოს თანამშრომლებისთვის. შემიძლია თუ არა ეს თანხა გავატარო კომპანიის ხარჯებში?

თუ კომპანიამ, რომელმაც გამიწია მომსახურება არ არის დღგ-ის გადამხდელი, საკმარისია თუ არა გამომიწეროს ინვოისი და მიღება-ჩაბარების აქტი, ხარჯში რომ გავატარო?

პასუხი:

თუ დაასაბუთებთ, რომ ამგვარი ღონისძიების ხარჯები თქვენს ეკონომიკურ საქმიანობასთანაა დაკავშირებული, მაშინ დაბეგვრის ვალდებულება არ წარმოგეშობათ. სხვა შემთხვევაში, ამგვარი ხარჯები შეიძლება განხილულ იქნეს თანამშრომლებისთვის მომსახურების გაწევად, თანამშრომლების მიერ სარგებლის მიღებად და დაიბეგროს როგორც დღგ-ით, ისე საშემოსავლო გადასახადით.

თუ თქვენთვის მომსახურების მომწოდებელი არ არის დღგ-ის გადამხდელი, მაშინ ინვოისი და მიღება-ჩაბარების აქტი (ასევე გადახდის დამადასტურებელი დოკუმენტი) საკმარისია განეული ხარჯის დასადასტურებლად.

კითხვა:

თუ პიროვნება, ფიზიკური პირი (საქართველოს მოქალაქე) მემკვიდრეობით მიიღებს ან შეიძენს მიწის ნაკვეთს, რომელიც სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულებისაა, ექმნება თუ არა მას შეძენისას რაიმე დეკლარაციის შევსების ვალდებულება? შემდგომში, როდესაც ფლობის პერიოდი დაუდგება რა გადასახდებს გადაიხდის და რა დეკლარაცია უნდა შეავსოს?

პასუხი:

საქართველოში მიწის ნაკვეთის შეძენისას (ისევე, როგორც ნებისმიერი სხვა საქონლის შეძენისას) დაბეგვრის ვალდებულება არ წარმოიშობა. რაც შეეხება მემკვიდრეობით მიღებას, შეიძლება წარმოიშვას საშემოსავლო გადასახადით დაბეგვრის ვალდებულება, თუ მიმღები არ არის I ან II რიგის მემკვიდრე.

რაც შეეხება მიწის ნაკვეთის ფლობას, მესაკუთრეს წარმოეშობა იმ მიწაზე ქონების გადასახადის ვალდებულება, რომელიც მის საკუთრებაში იყო მიმდინარე წლის 1 აპრილის მდგომარეობით. ამ შემთხვევაში, მან მიმდინარე წლის 1 ნოემბრამდე უნდა წარადგინოს ქონების გადასახადის დეკლარაცია, ხოლო გადასახადის გადახდის ვადა არის იმავე წლის 15 ნოემბრამდე. მიწაზე ქონების გადასახადის განაკვეთები დიფერენცირებულია, მიწის კატეგორიის, ხარისხისა და ტერიტორიული ერთეულების მიხედვით. ამ გადასახადის ოდენობის დადგენა საგადასახადო ორგანოს ვალდებულებაა, თქვენ მიერ დეკლარაციით მიწოდებული ინფორმაციის საფუძველზე.

კითხვა:

ვარ ფიზიკური პირი, მსურს შევექმნა ხელნაკეთი პროდუქცია და გავყიდო სხვადასხვა ელექტრონულ პლატფორმიდან, საქართველოდან გაგზავნით ფოსტის საშუალებით აშშ-სა და ევროპაში. შემოსავალს მივიღებ საბანკო ბარათზე ჩარიცხვით. სავალდებულოა თუ არა საქართველოში დავრეგისტრირდე მეწარმედ, რადგან აქ ადგილზე არ ვახორციელებ გაყიდვას? თუ რეგისტრაცია სავალდებულოა, რა გადასახდების გადახდა მომინევს და რა შეღავათებია ასეთი საქმიანობისათვის?

პასუხი:

საზღვარგარეთ საქონლის მიწოდება ფიზიკური პირისთვის არ წარმოშობს საშემოსავლო გადასახადით ან დღგ-ით დაბეგვრის ვალდებულებას. თუმცა, ასეთი საქმიანობა წარმოადგენს სამეწარმეო საქმიანობას, რაც მოითხოვს ინდმეწარმედ რეგისტრაციას. საქონლის ექსპორტისას თქვენ ასევე შეიძლება დაგჭირდეთ ექსპორტის საბაჟო დეკლარაციის შევსებაც.

კითხვა:

საკვები პროდუქტებით მოვაჭრე შპს, სავაჭრო ობიექტში ხშირია საკვები პროდუქტების, სოფლის მეურნეობის პროდუქტების და საკონდიტრო ნაწარმის (გაფუჭებული და ვადა-გასული ნამცხვრები და სხვა) გაფუჭების ფაქტები. როგორ ჩამოვწეროთ? ყოველ დღე საგადასახადოს უნდა ვაცნობოთ, თუ არსებობს რაიმე ისეთი ფორმა, რაც საშუალებას მოგვცემს კანონის ფარგლებში ვიმოქმედოთ?

პასუხი:

თუ თქვენ გაფუჭებული და ვადაგასული საქონლის ჩამონერის თაობაზე არ აცნობებთ საგადასახადო ორგანოს, მაშინ ეს საქონელი ჩაითვლება მიწოდებულად საერთო წესით და შესაბამისად დაიბეგრება.

რაც შეეხება საქონლის ჩამონერის პროცედურას და ჩამონერის გამარტივებულ შემთხვევებს, გთხოვთ, გაეცნოთ „მიმდინარე კონტროლის პროცედურების ჩატარების, სასაქონლო-მატერიალურ ფასეულობათა ჩამონერის, საგადასახადო დავალიანების გადახდევინების უზრუნველყოფის ღონისძიებების განხორციელების, სამართალდაღვევათა საქმისწარმოების წესის დამტკიცების თაობაზე“ ფინანსთა მინისტრის 2010 წლის 31 დეკემბრის №994 ბრძანების VIII თავით განსაზღვრულ წესებს.

კითხვა:

შპს დამფუძნებელს უნდა თავისივე შპს-ს აჩუქოს კონდიციონერი, რაც სახლში აქვს და აღარ იყენებს. როგორ გავატარო ეს ოპერაცია და რა საბუთები არის საჭირო? ასევე გვაინტერესებს, რაიმე თანხით იბეგრება თუ არა ეს ოპერაცია და იბეგრება თუ არა დამფუძნებელი?

პასუხი:

შესაძლებელია ამ ქონების ღირებულებით საწარმოს კაპიტალის გაზრდა, რაც საჭიროებს სხვა დამფუძნებლების თანხმობას. სხვა შემთხვევაში (ქონების ჩუქებისას), საწარმოს წარმოეშობა მოგება, რომელიც დაიბეგრება ამ მოგების დივიდენდად განაწილების მომენტში.

რაც შეეხება დამფუძნებლის საშემოსავლო გადასახდით დაბეგვრას (კაპიტალის გაზრდის შემთხვევაში, დღგ-ით დაბეგვრის ვალდებულება არ წარმოიშობა), სამწუხაროდ თქვენი კითხვა არ შეიცავს პასუხის გასაცემად საჭირო ინფორმაციას (კონდიციონერის შეძენის თარიღი, წარმოიშობა თუ არა ნამეტი მიწოდებისას და ა. შ.), რის გამოც მოკლებული ვართ შესაძლებლობას გიპასუხოთ თქვენი კითხვის ამ ნაწილზე.

კითხვა:

შპს-მ იყიდა მეორე შპს-გან მსუბუქი ავტომობილი. გამოიწერა ზედნადები დაბეგვრა-„დაუბეგრავი“. მოგვანოდეს ინფორმაცია, რომ მსუბუქი ავტომობილის რეალიზაცია დღგ-ით არ იბეგრება, რადგან ზედნადებში „დაუბეგრავია“ მითითებული. მანქანა ამ თვის დასაწყისში უკვე გადაფორმდა. გვაინტერესებს, სხვა რაიმე გადასახადით ხომ არ იბეგრება მანქანის მიწოდება?

პასუხი:

ავტომობილის გამყიდველ შპს-ს შეიძლება წარმოეშვას მოგების გადასახადის გადახდის ვალდებულება:

ა) წლიურად, თუ იგი არ არის „ესტონური მოდელის“ საწარმო და წლის ქრილში აქვს დასაბეგრი მოგება (ერთობლივ შემოსავლებს გამოკლებული გამოქვითვები); ან

ბ) ავტომობილის გაყიდვით მიღებული მოგების დივიდენდად განაწილებისას, თუ იგი არის „ესტონური მოდელის“ საწარმო.

კითხვა:

2021 წლის მარტში მივიღე მიკრობიზნესის სტატუსი. ისე მოხდა, რომ ამ სტატუსით არ ვისარგებლე და რეალურად საქმიანობა არ განვახორციელე. ზაფხულის პირველ თვეებში შეიძლება დავინყო საქმიანობა ამ სტატუსით. ამ პერიოდში მევალება თუ არა რაიმე დეკლარაციის შევსება?

პასუხი:

დეკლარაციის შევსება და გადასახადის გადახდა გევალებათ მაშინ, როცა გაქვთ შესაბამისი გადასახადით დაბეგვრის ობიექტი (თუნდაც 1 ლარის ღირებულების).

კითხვა:

საქართველოში რეგისტრირებულმა შპს-მ კომპანიის ოფისისათვის მშენებარე ობიექტში შეიძინა კომერციული ფართობი, ანუ უძრავი ქონება. ფართობი ჯერ არ გადასულა კომპანიის საკუთრებაში. ევალება თუ არა მას ქონების გადასახადი?

პასუხი:

თუ ფართობი თქვენს საკუთრებაში ჯერ არ გადმოსულა, მაშინ დაბეგვრის ვალდებულება არ გაქვთ.

კითხვა:

დღგ-ის გადამხდელი ფირმა კომერციული მიზნებისთვის (არაგასაყიდად, მშენებარე ფართობში ეკონომიური საქმიანობის განხორციელებას აპირებს) საკუთარი ძალებით აშენებს პატარა შენობას. გვავინტერესებს, აქვს თუ არა უფლება, დახარჯული მასალის დღგ რომ ჩაითვალოს?

პასუხი:

შენობის ექსპლუატაციაში შესვლამდე შეძენილ საქონელსა და მომსახურებაზე დღგ-ის ჩათვლის უფლება გაქვთ ნებისმიერ შემთხვევაში. რაც შეეხება ექსპლუატაციაში შესვლის მომენტს, თუ თქვენ რაიმე ფორმით შეზღუდული გაქვთ დღგ-ის ჩათვლა, მაშინ ამ მომენტში დაბეგრავთ შენობის თვითღირებულებას და შესაბამისი დღგ-ის თანხიდან ჩაითვლით მხოლოდ იმ ნაწილს, რომელზეც ჩათვლის შეზღუდვა არ ვრცელდება.

თუ თქვენ დღგ-ის ჩათვლაზე შეზღუდვა არ გაქვთ, მაშინ ექსპლუატაციაში შესვლის მომენტში თვითღირებულების დღგ-ით დაბეგვრის ვალდებულება არ წარმოგეშობათ.

ინფორმაცია პირუბიდან

საქართველოს ეროვნული ბანკის მიერ დადგენილი ლარის გაცვლითი კურსები უცხოური ვალუტების მიმართ 2021 წლის აპრილში

თარიღი	ბულგარული ლემი	დანიური კრონა	გერმ.	ფუნტი სტილინი	ისლანდიური კრონა	საერბული დინარი	ნორვეგიული კრონა	პოლონური გლთი	რუმინული ლეი	უნგრული ფორინი	შვედური კრონა	შვეიცარიული ფრანკი	ჩეხური კრონა	ამერიკული დოლარი
	1	10	1	1	100	100	10	10	10	100	10	1	10	1
01.04.21	2,068	5,436	4,043	4,747	2,726	3,439	4,049	8,672	8,207	1,112	3,952	3,655	1,547	3,446
02.04.21	2,065	5,432	4,040	4,740	2,717	3,436	4,023	8,742	8,227	1,115	3,935	3,638	1,550	3,441
03.04.21	2,068	5,438	4,045	4,752	2,720	3,440	4,025	8,792	8,234	1,119	3,940	3,651	1,550	3,434
04.04.21	2,068	5,438	4,045	4,752	2,720	3,440	4,025	8,792	8,234	1,119	3,940	3,651	1,550	3,434
05.04.21	2,068	5,438	4,045	4,752	2,720	3,440	4,025	8,792	8,234	1,119	3,940	3,651	1,550	3,434
06.04.21	2,052	5,396	4,014	4,737	2,699	3,414	4,000	8,736	8,165	1,112	3,904	3,624	1,543	3,417
07.04.21	2,056	5,408	4,023	4,713	2,691	3,421	3,985	8,753	8,182	1,115	3,918	3,630	1,544	3,407
08.04.21	2,075	5,458	4,059	4,719	2,702	3,451	4,031	8,869	8,253	1,128	3,963	3,673	1,566	3,413
09.04.21	2,078	5,465	4,065	4,711	2,695	3,457	4,037	8,931	8,259	1,133	3,983	3,689	1,572	3,426
10.04.21	2,078	5,465	4,065	4,711	2,695	3,457	4,037	8,931	8,259	1,133	3,983	3,689	1,572	3,426
11.04.21	2,078	5,465	4,065	4,711	2,695	3,457	4,037	8,931	8,259	1,133	3,983	3,689	1,572	3,426
12.04.21	2,078	5,465	4,065	4,711	2,695	3,457	4,037	8,931	8,259	1,133	3,983	3,689	1,572	3,426
13.04.21	2,086	5,486	4,080	4,711	2,686	3,470	4,033	9,013	8,291	1,145	4,002	3,709	1,565	3,423
14.04.21	2,082	5,474	4,071	4,702	2,680	3,462	4,010	8,938	8,269	1,136	3,991	3,699	1,566	3,424
15.04.21	2,105	5,536	4,118	4,738	2,718	3,502	4,080	9,029	8,362	1,147	4,058	3,738	1,587	3,443
16.04.21	2,103	5,529	4,112	4,736	2,707	3,498	4,091	9,023	8,348	1,144	4,058	3,721	1,583	3,436
17.04.21	2,105	5,538	4,119	4,738	2,715	3,504	4,107	9,049	8,361	1,141	4,080	3,739	1,589	3,436
18.04.21	2,105	5,538	4,119	4,738	2,715	3,504	4,107	9,049	8,361	1,141	4,080	3,739	1,589	3,436
19.04.21	2,105	5,538	4,119	4,738	2,715	3,504	4,107	9,049	8,361	1,141	4,080	3,739	1,589	3,436
20.04.21	2,110	5,561	4,135	4,774	2,726	3,518	4,141	9,093	8,395	1,147	4,092	3,759	1,595	3,436
21.04.21	2,127	5,592	4,159	4,822	2,738	3,537	4,155	9,136	8,440	1,151	4,106	3,770	1,605	3,450
22.04.21	2,119	5,573	4,144	4,808	2,752	3,525	4,124	9,097	8,412	1,144	4,075	3,759	1,601	3,452
23.04.21	2,123	5,584	4,153	4,796	2,750	3,532	4,143	9,115	8,430	1,143	4,102	3,767	1,606	3,446
24.04.21	2,123	5,585	4,153	4,781	2,747	3,533	4,133	9,101	8,432	1,143	4,094	3,765	1,606	3,446
25.04.21	2,123	5,585	4,153	4,781	2,747	3,533	4,133	9,101	8,432	1,143	4,094	3,765	1,606	3,446
26.04.21	2,123	5,585	4,153	4,781	2,747	3,533	4,133	9,101	8,432	1,143	4,094	3,765	1,606	3,446
27.04.21	2,135	5,617	4,177	4,802	2,762	3,552	4,159	9,164	8,483	1,148	4,120	3,778	1,619	3,453
28.04.21	2,134	5,612	4,173	4,807	2,782	3,548	4,164	9,146	8,474	1,149	4,117	3,781	1,613	3,455
29.04.21	2,130	5,604	4,167	4,791	2,804	3,543	4,175	9,091	8,455	1,152	4,121	3,774	1,605	3,453
30.04.21	2,139	5,624	4,182	4,808	2,818	3,555	4,209	9,141	8,491	1,160	4,129	3,794	1,617	3,450

თარიღი	კანადური დოლარი	ამსტერდამური დოლარი	ეგიპტური პირამიდა	თურქული ლირა	იაპონური იენი	აგს დირჰამი	ირანული რიალი	ისრაელის შეკელი	სინგაპური დოლარი	შვეიცარიული ფრანკი	ჩინური იუანი	ჰონგკონგური დოლარი	ინდური რუპია	ახალგაზრდული დოლარი
	1	1	10	1	100	10	10000	10	1	1	10	10	100	1
01.04.21	2,734	2,625	2,193	0,414	3,114	9,383	0,821	10,317	2,563	11,397	5,259	4,433	4,714	2,412
02.04.21	2,734	2,602	2,188	0,421	3,105	9,368	0,819	10,317	2,556	11,383	5,235	4,425	4,685	2,400
03.04.21	2,735	2,615	2,186	0,427	3,108	9,350	0,818	10,327	2,555	11,368	5,233	4,417	4,684	2,415
04.04.21	2,735	2,615	2,186	0,427	3,108	9,350	0,818	10,327	2,555	11,368	5,233	4,417	4,684	2,415
05.04.21	2,735	2,615	2,186	0,427	3,108	9,350	0,818	10,327	2,555	11,368	5,233	4,417	4,684	2,415
06.04.21	2,722	2,605	2,172	0,420	3,090	9,304	0,814	10,291	2,541	11,304	5,204	4,395	4,662	2,407
07.04.21	2,713	2,594	2,166	0,418	3,083	9,276	0,811	10,297	2,540	11,277	5,200	4,381	4,640	2,390
08.04.21	2,711	2,604	2,173	0,418	3,109	9,293	0,813	10,339	2,549	11,310	5,217	4,385	4,578	2,402
09.04.21	2,718	2,617	2,181	0,420	3,128	9,328	0,816	10,437	2,555	11,348	5,231	4,405	4,592	2,410
10.04.21	2,718	2,617	2,181	0,420	3,128	9,328	0,816	10,437	2,555	11,348	5,231	4,405	4,592	2,410
11.04.21	2,718	2,617	2,181	0,420	3,128	9,328	0,816	10,437	2,555	11,348	5,231	4,405	4,592	2,410
12.04.21	2,718	2,617	2,181	0,420	3,128	9,328	0,816	10,437	2,555	11,348	5,231	4,405	4,592	2,410
13.04.21	2,732	2,614	2,179	0,420	3,131	9,320	0,815	10,399	2,554	11,346	5,230	4,403	4,561	2,413
14.04.21	2,719	2,605	2,182	0,420	3,129	9,321	0,815	10,359	2,550	11,344	5,228	4,404	4,542	2,405
15.04.21	2,742	2,646	2,197	0,427	3,160	9,374	0,820	10,470	2,575	11,420	5,272	4,433	4,582	2,449
16.04.21	2,750	2,661	2,192	0,427	3,158	9,356	0,818	10,475	2,574	11,397	5,265	4,424	4,586	2,460
17.04.21	2,747	2,664	2,192	0,427	3,160	9,356	0,818	10,477	2,577	11,401	5,270	4,423	4,622	2,463
18.04.21	2,747	2,664	2,192	0,427	3,160	9,356	0,818	10,477	2,577	11,401	5,270	4,423	4,622	2,463
19.04.21	2,747	2,664	2,192	0,427	3,160	9,356	0,818	10,477	2,577	11,401	5,270	4,423	4,622	2,463
20.04.21	2,752	2,670	2,187	0,426	3,177	9,355	0,818	10,524	2,582	11,404	5,280	4,423	4,589	2,470
21.04.21	2,754	2,680	2,196	0,425	3,183	9,393	0,821	10,611	2,598	11,454	5,310	4,444	4,607	2,483
22.04.21	2,741	2,666	2,201	0,422	3,192	9,399	0,822	10,598	2,595	11,461	5,312	4,447	4,575	2,479
23.04.21	2,757	2,670	2,197	0,417	3,190	9,383	0,821	10,568	2,595	11,445	5,310	4,441	4,598	2,476
24.04.21	2,761	2,665	2,195	0,413	3,194	9,383	0,821	10,597	2,596	11,446	5,308	4,440	4,594	2,472
25.04.21	2,761	2,665	2,195	0,413	3,194	9,383	0,821	10,597	2,596	11,446	5,308	4,440	4,594	2,472
26.04.21	2,761	2,665	2,195	0,413	3,194	9,383	0,821	10,597	2,596	11,446	5,308	4,440	4,594	2,472
27.04.21	2,776	2,690	2,202	0,415	3,205	9,402	0,822	10,649	2,605	11,473	5,326	4,450	4,621	2,494
28.04.21	2,786	2,688	2,205	0,420	3,190	9,406	0,823	10,660	2,606	11,474	5,329	4,451	4,627	2,493
29.04.21	2,783	2,675	2,199	0,422	3,170	9,401	0,822	10,624	2,603	11,464	5,325	4,448	4,643	2,490
30.04.21	2,803	2,686	2,203	0,421	3,165	9,394	0,822	10,630	2,602	11,459	5,334	4,445	4,660	2,502

თარიღი	რუსული რუბლი	ამერიკანული დოლარი	ბელთურსული რუბლი	თურქმენული მანათი	მოლდავური ლეი	სომხური დრამი	თაჯიკური სომონი	უზბეკური სუმი	უკრაინული გრივნა	ყაზახური ტენგე	ყირგიზული სომი	სამხრეთ აფრიკული რანდი	ბრაზილიური რეალი
	100	1	10000	10	10	1000	10	1000	10	100	100	10	1
01.04.21	4,563	2,025	1,314	9,847	1,904	6,493	3,050	0,329	1,238	0,810	4,064	2,326	0,597
02.04.21	4,519	2,022	1,313	9,831	1,901	6,467	3,045	0,328	1,236	0,805	4,057	2,335	0,611
03.04.21	4,505	2,023	1,305	9,812	1,901	6,440	3,039	0,328	1,227	0,804	4,047	2,347	0,601
04.04.21	4,505	2,023	1,305	9,812	1,901	6,440	3,039	0,328	1,227	0,804	4,047	2,347	0,601
05.04.21	4,505	2,023	1,305	9,812	1,901	6,440	3,039	0,328	1,227	0,804	4,047	2,347	0,601
06.04.21	4,475	2,008	1,294	9,764	1,895	6,399	3,024	0,326	1,224	0,799	4,031	2,333	0,599
07.04.21	4,455	2,007	1,286	9,734	1,890	6,378	3,015	0,325	1,226	0,794	4,017	2,341	0,601
08.04.21	4,397	2,006	1,284	9,753	1,899	6,356	3,020	0,326	1,221	0,790	4,025	2,346	0,610
09.04.21	4,440	2,018	1,289	9,789	1,908	6,357	3,031	0,327	1,227	0,790	4,037	2,358	0,610
10.04.21	4,440	2,018	1,289	9,789	1,908	6,357	3,031	0,327	1,227	0,790	4,037	2,358	0,610
11.04.21	4,440	2,018	1,289	9,789	1,908	6,357	3,031	0,327	1,227	0,790	4,037	2,358	0,610
12.04.21	4,440	2,018	1,289	9,789	1,908	6,357	3,031	0,327	1,227	0,790	4,037	2,358	0,610
13.04.21	4,433	2,012	1,298	9,781	1,912	6,521	3,028	0,327	1,226	0,790	4,039	2,346	0,603
14.04.21	4,440	2,012	1,299	9,781	1,912	6,628	3,028	0,327	1,222	0,789	4,038	2,347	0,597
15.04.21	4,543	2,024	1,318	9,838	1,927	6,644	3,045	0,328	1,233	0,800	4,062	2,375	0,602
16.04.21	4,466	2,020	1,318	9,818	1,924	6,591	3,039	0,327	1,229	0,796	4,053	2,400	0,608
17.04.21	4,536	2,019	1,324	9,818	1,918	6,589	3,039	0,327	1,228	0,799	4,050	2,412	0,612
18.04.21	4,536	2,019	1,324	9,818	1,918	6,589	3,039	0,327	1,228	0,799	4,050	2,412	0,612
19.04.21	4,536	2,019	1,324	9,818	1,918	6,589	3,039	0,327	1,228	0,799	4,050	2,412	0,612
20.04.21	4,511	2,019	1,328	9,817	1,913	6,585	3,038	0,327	1,227	0,798	4,052	2,413	0,615
21.04.21	4,522	2,027	1,334	9,857	1,916	6,581	3,050	0,328	1,231	0,801	4,070	2,415	0,622
22.04.21	4,513	2,029	1,331	9,863	1,916	6,615	3,052	0,328	1,227	0,799	4,072	2,416	0,620
23.04.21	4,522	2,030	1,334	9,846	1,918	6,602	3,047	0,327	1,228	0,797	4,064	2,414	0,619
24.04.21	4,596	2,025	1,346	9,847	1,920	6,596	3,047	0,327	1,235	0,801	4,061	2,413	0,633
25.04.21	4,596	2,025	1,346	9,847	1,920	6,596	3,047	0,327	1,235	0,801	4,061	2,413	0,633
26.04.21	4,596	2,025	1,346	9,847	1,920	6,596	3,047	0,327	1,235	0,801	4,061	2,413	0,633
27.04.21	4,606	2,029	1,348	9,867	1,927	6,632	3,054	0,328	1,240	0,803	4,072	2,425	0,631
28.04.21	4,612	2,030	1,348	9,871	1,934	6,646	3,055	0,328	1,244	0,805	4,071	2,412	0,636
29.04.21	4,622	2,029	1,348	9,865	1,939	6,639	3,053	0,328	1,243	0,804	4,072	2,404	0,633
30.04.21	4,644	2,028	1,350	9,858	1,943	6,637	3,051	0,328	1,243	0,806	4,070	2,427	0,646

ნაჩვესები წარსულიდან



აკაკის ჰკითხეს:

– რას მივანეროთ, რომ ესა და ეს კაცი, როცა მთვრალია, კარგად ლაპარაკობს და სასიამოვნოც არისო, და თუ ფხიზელია, მაგისი ვერა გაგვიგია, რა?

– უთუოდ, როცა თვრება, რაც თქვენ არ მოგწონთ, იმასა ჰკარგავსო.



ჩვენში ერთი პედაგოგია, რომელიც ხანდახან მუზებსაც ეარშიყება. ზოგიერთი მისი ლექსი „დროებაშიც“ იყო დაბეჭდილი, უფრო ბევრი კი თვითონ ავტორს აქვს შეკრული და მეგობრებს აკითხებს, როცა ესტუმრებიან ხოლმე.

ერთხელ აკაკი მისულა მასთან და მახლობელ სოფელში პოეტ-პედაგოგისათვის ცხენი უთხოვნი. რასაკვირველია, პოეტმა პოეტს მაშინვე შეუკაზმა ცხენი, თუმცა არა ბედაური და მოართვა. გზაზე რომ არ მოსწყენოდა აკაკის, მან თავისი რვეულიც გაატანა, ღამე წასაკითხავად. მეორე დღეს სტუმართ-მოყვარე პედაგოგმა ჰკითხა დაბრუნებულ პოეტს:

– როგორ იმოგზაურე აკაკი! ღამე როგორ გაატარეო?

– რა გითხრა, ძმაო, დღე შენმა ცხენმა დამტანჯა, ღამე შენმა ლექსებმაო.



ბრალდებულს განსაკუთრებული წყალობის გამო, ნება მისცეს, რომ თვითონ ამოერჩია, როგორის სიკვდილით დაესაჯათ.

– ეჰ, ეჰ, სთქვა: თავის მოჭრა, ჩამოხრჩობა, დახვრეტა არაფრად მომწონს, ისევ მოხუცობით სიკვდილს ვარჩევო.



ორი ექიმი შეხვდა ერთმანეთს. ერთს ამათგანს თავი დაუკრა ყმანვილმა, ლამაზმა ქალმა და ჩაიარა.

– ვინ იყო, – ჰკითხა მეორემ. – სწამლობდი?

– ჰო.

– რა ტკიოდა?

– მაგდენი არაფერი, ქარები ჰქონდა...

– მერე, რა წამალი ურჩიე?

– ფორტეპიანოს ნულარ დაუკრავ-მეთქი.

– არ მესმის, რა აქვს საერთო მაგ სენსა და ფორტეპიანოს?

– რა ბავშვი ხარ, როგორ არა აქვს, როცა ის ქალი ჩემი სადგომის ზემო სართულში სცხოვრობს.



– რასა ჰბრძანებთ, ექიმო? თქვენც სწორედ ისეთივე სენი გაქვთ, რაც მე და სჭამთ და სვამთ ყოველსავე იმას, რის ჭამა-სმაც მე დამიძალეთ.

– ჩვენს შორის დიდი განსხვავებაა.

– რა განსხვავებაა?

– ისა, რომ თქვენ თქვენის თავის განკურნება გინდათ და მე კი ეგ ფიქრადაც არ მომსვლიაო.



ერთი ახალგაზრდა მკურნალი მწუხარებით სჩიოდა:

– ბედი არა მაქვს, ეხლა დავინწყე მკურნალობა და ვისაც კი ხელი დავადე, საიქიოს გავისტუმრეო. იქვე იყო ერთი სასულიერო წოდების კაცი, გაიგონა ეს სიტყვები და ნატვრით უთხრა:

– ნეტავ, ერთ-ორ წელიწადს ჩემს მრევლში დაგატრიალა, ავშენდებოდიო.

ფინანსური მართვა აუდიტი და მარნეულებელი მომსახურება საწარმოს სტრატეგიული ანგარიშგება

ბიზნესში დასაქმებული პროფესიონალი ბუღალტერი, რომელიც პასუხისმგებელია დამქირავებელი ორგანიზაციის საერთო დანიშნულების ფინანსური ანგარიშგების მომზადებაზე ან დამტკიცებაზე, დარწმუნებული უნდა იყოს, რომ ფინანსური ანგარიშგება წარდგენილია ფინანსური ანგარიშგების წარდგენისთვის დადგენილი სათანადო საფუძვლების შესაბამისად.

პროფესიონალმა ბუღალტერმა არ უნდა დაუშვას, რომ ინტერესთა კონფლიქტმა გამოიწვიოს მისი პროფესიული ან საქმიანი გადანაცვლებების კომპრომენტირება.

