
თავი - 24

მარაგის, დებიტორის, კრედიტორისა და ფულადი სახსრების მართვა

შინაარსი

- ❖ მარაგის მართვა;
- ❖ დებიტორების მართვა;
- ❖ კრედიტორული დავალიანების მართვა;
- ❖ საგარეო ვაჭრობის რისკის მართვა;
- ❖ ფულადი სახსრების მართვა.

24.1. მარაგის მართვა

ჩვენ უკვე შევისწავლეთ მარაგის მართვა, ამიტომ იმედია ეს ნაწილი მხოლოდ გამეორება იქნება, იმის დასარწმუნებლად, რომ მთლიანად გესმით განხილული საკითხები.

მარაგის მართვის მიზანი

მარაგის მართვის მიზანს წარმოადგენს მარაგის საკმარისი დონის უზრუნველყოფა, რათა შენარჩუნებულ იქნეს მარაგის მისაღები რაოდენობა მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად და ამავე დროს მოხდეს მარაგის შეკვეთის, შენახვისა და მარაგის დეფიციტით გამოწვეული დანახარჯების მინიმიზაცია.

დანახარჯი მარაგის შენახვაზე

მარაგის შენახვა საკმაოდ ძვირი ჯდება. გაანგარიშებულია, რომ მარაგის შენახვაზე ყოველწლიური დანახარჯი შეადგენს მისი წარმოების ან შეძენის ღირებულების ერთ მესამედს.

შეკვეთის და შენახვის დანახარჯი მოიცავს:

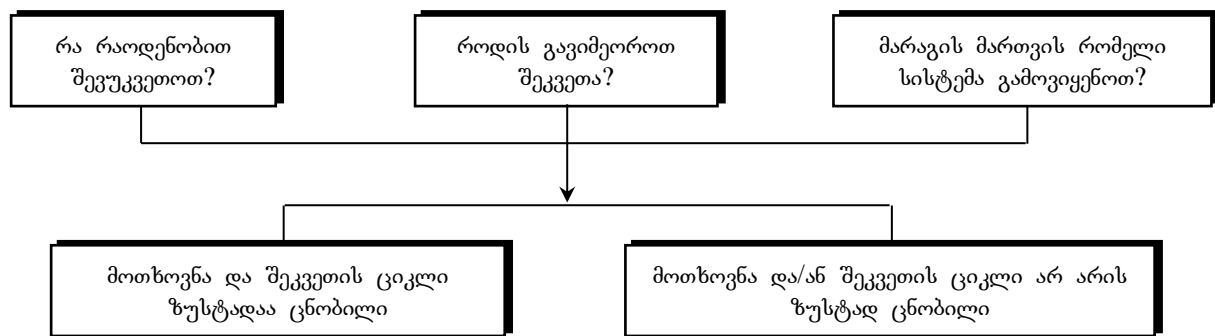
- კაპიტალზე პროცენტს;
- სასაწყობო სივრცესა და აღჭურვილობას;
- ადმინისტრაციულ და მომსახურეთა დანახარჯებს;
- იჯარას;

მეორე მხრივ, მარაგის ამოწურვა (ცნობილი როგორც დეფიციტი) იწვევს დანაკარგებს. თუ მაღაზიაში მუდმივად არ არის საჭონლის გარკვეული სახეობები, მაშინ მომხმარებლები სხვა მაღაზიაში გადაინაცვლებენ. დეფიციტთან დაკავშირებული დანაკარგების გამოთვლა ძნელია, თუმცა არსებით ფაქტორს წარმოადგენს მარაგის კონტროლისთვის.

დასასრულ, საჭონლის პარტიაზე ყოველი შეკვეთისას ადგილი აქვს ამ საჭონლის განთავსებისა და დატვირთვა-გადმორტვისთვის სამუშაოებთან დაკავშირებულ დანახარჯებს. შეკვეთების სიხშირე გავლენას მოახდენს ადმინისტრაციულ დანახარჯებზე, ხოლო იქ, სადაც წარმოება განკუთვნილია შიდა მოხმარებისათვის – მანქანებისა და მექანიზმების გადაწყობასთან დაკავშირებულ დანახარჯებზე.

შეკვეთების ეკონომიური მოცულობის (EOQ) მოდელი

ახლა დავუბრუნდეთ მარაგის კონტროლის თეორიულ მხარეს. არსებითად, მარაგის სამი პრობლემის გადაჭრა საჭიროებს ქვემოთ მოყვანილი ორი პირობიდან ერთ-ერთის გათვალისწინებას:



რა რაოდენობის მარაგი უნდა იქნეს შეკვეთილი?

შეკვეთის ეკონომიური მოცულობა (EOQ) არის მარაგის ის რაოდენობა, რომლის შეკვეთაც ხდება ყოველ ჯერზე – შეკვეთაზე წლიური დანახარჯების (შეკვეთის განთავსებაზე + შენახვაზე) მინიმიზაციის მიზნით.

$$EOQ = \sqrt{\frac{2CD}{H}}$$

სადაც: C – დანახარჯი პარტიის შეკვეთასა და მოტანაზე

D – წლიური შეკვეთების საგარეულო სიდიდე

H – მარაგის ერთეულის შენახვაზე წლიური დანახარჯი

როდის განვათავსოთ მორიგი შეკვეთა

მორიგი შეკვეთის დონე (ROL) არის სახეზე არსებული მარაგის ის რაოდენობა, რომლის მიღწევისას საჭიროა მარაგზე შეკვეთის მიცემა.

მორიგი შეკვეთის დონე ცვალებადი მოთხოვნის ან ცვალებადი შეკვეთის ციკლისას

როდესაც ზუსტადაა ცნობილი შეკვეთის ციკლი ან მოთხოვნა, განმეორებითი შეკვეთის დონე (ROL) = მოთხოვნა შეკვეთის ციკლის განმავლობაში. როდესაც გაურკვევლობასთან გვაქვს საქმე, საჭიროა მოიძებნოს ბუფერული მარაგის ოპტიმალური დონე.

როდესაც უეჭველ ფაქტთან გვაქვს საქმე, მარაგის ბოლო ერთეული გაიცემა სწორედ მაშინ, როდესაც შემოდის მარაგის მორიგი პარტია. მაგრამ რეალურ ცხოვრებაში ასეთი იდეალური სურათის მიღწევა შეუძლებელია. პერიოდების განმავლობაში მარაგზე მოთხოვნილება იცვლება და მორიგი შეკვეთების დონეებში გათვალისწინებულ უნდა იქნეს გარკვეული ბუფერული (ანუ უსაფრთხო) მარაგი, რომლის ზომაც დამოკიდებულია სამ ფაქტორზე:

- მოთხოვნის ცვალებადობა;
- დანახარჯი მარაგის შენახვაზე;
- დეფიციტის ღირებულება.

პრობლემის გადაჭრა შესაძლებელია შეკვეთის სხვადასხვა დონისათვის დანახარჯების გაანგარიშებით.

მარაგის მართვის სისტემები

პრაქტიკაში ცნობილია მარაგის მართვის სხვადასხვა სისტემა. გავეცნოთ ზოგიერთ მათგანს:

ორბუნკერიანი სისტემა. ასეთი სისტემა გულისხმობს ორი, დავუშვათ **A** და **B** ბუნკერის არსებობას. მარაგი ამოიღება **A** ბუნკერიდან მანამ, სანამ ბუნკერი არ გაიცლება. შემდეგ განთავსდება ოპტიმალური სიდიდის შეკვეთა, შეკვეთის ციკლში (დროის ხანგრძლივობა შეკვეთის განთავსებიდან მარაგის მიღებამდე) გამოიყენება **B** ბუნკერში არსებული მარაგი. **B** ბუნკერში არსებული მარაგის სტანდარტული მოცულობა იქნება სავარაუდო მოთხოვნა შეკვეთის შესრულების განმავლობაში, პლუს ბუფერული მარაგი.

ახალი პარტიის შემოსვლისას **B** ბუნკერი ივსება სტანდარტულ მოცულობამდე, ხოლო დარჩენილი მასალით შეივსება **A** ბუნკერი. შემდგომში მარაგი საჭიროების მიხედვით აიღება **A** ბუნკერიდან და პროცესი მეორდება.

ერთბუნკერიანი სისტემა. ასეთი მიდგომა გამოიყენება ზოგიერთი ფირმის მიერ, რომლებსაც ერთი ბუნკერი აქვთ. ასეთ შემთხვევაში ბუნკერის შიგნით, გარკვეულ ღონეზე გაივლება წითელი ხაზი, რომელიც მიუთითებს მორიგი შეკვეთის აუცილებლობაზე.

კონტროლის ღონეები

ბუნკერულ სისტემებში, სადაც შეკვეთის მოცულობა მუდმივია, მნიშვნელოვანია დადგინდეს, თუ რა ცვლილებები შეიძლება განიცადოს საბაზო შეფასებებმა, რომელსაც ეყრდნობა მარაგის მოცულობის განსაზღვრა **EOQ**. ამრიგად, როდესაც მარაგის ღონე აჭარბებს მაქსიმალურ მნიშვნელობას ან ეცემა მინიმალურს ქვემოთ სიგნალი ეძლევა მარაგის მმართველს.

- **მარაგის მაქსიმალური ღონე** წარმოადგენს ხელზე არსებული მარაგის ყველაზე მაღალ ღონეს, ანუ ბუფერულ მარაგს პლუს მორიგი შეკვეთის მოცულობა. მაქსიმალური ღონის გადაჭარბებისას ივარაუდება შეკვეთის ციკლის გადასინჯვის აუცილებლობა;
- **მარაგის მინიმალური ღონე**, ჩვეულებრივ, ემთხვევა ბუფერული მარაგის ღონეს. თუ მარაგის ღონე ეცემა ამ ღონის ქვემოთ, მაშინ შესაძლოა საჭირო გახდეს მარაგის შევსებისაკენ მიმართული განსაკუთრებული ზომების მიღება.

პერიოდული დაკვირვების სისტემა (მუდმივი შეკვეთის ციკლის სისტემა)

ამ სისტემის გამოყენებისას მარაგის ღონე მოწმდება **დროის დადგენილი მონაკვეთების** მიხედვით, მაგალითად, ყოველ ოთხ კვირაში. შემდეგ, არსებული მარაგი შეივსება წინასწარ დადგენილ ღონემდე, რომელიც ითვალისწინებს შესაძლო მოთხოვნას შემდგომ შემოწმებამდე და შეკვეთის შესრულებამდე.

ამრიგად, ოთხკვირიანი დაკვირვების სისტემა, სადაც შეკვეთების ციკლი 2 კვირას შეადგენს, მოითხოვს, რომ მარაგი შეივსოს შემდგომი 6 კვირის განმავლობაში, მაქსიმალურ შესაძლო მოთხოვნამდე.

ბუნკერული და პერიოდული დაკვირვების სისტემის შედარება

ბუნკერული სისტემა გულისხმობს ფიქსირებული სიდიდის შეკვეთას ცვლადი ინტერვალებით მაშინ, როცა პერიოდული დაკვირვების სისტემა გულისხმობს ცვლადი სიდიდის შეკვეთას ფიქსირებული ინტერვალებით.

24.2. დებიტორების მართვა

სამუშაო კაპიტალის მართვის მნიშვნელოვანი ეტაპია დებიტორული და კრედიტორული დავალიანების მართვა.

დებიტორული დავალიანების მათვა მოიცავს საკრედიტო პოლიტიკის შემუშავებას, შესაბამისად განხორციელებას და უწყვეტად გაკონტროლებას.

კრედიტის შეფასება მოიცავს სავარაუდო კლიენტის საქმიანობის მიმდინარე მდგომარეობისა და საკრედიტო ისტორიის ანალიზს ნებისმიერი ხელმისაწვდომი წყაროდან მიღებულ ინფორმაციაზე დაყრდნობით.

საკრედიტო პოლიტიკის შემუშავებისას გაანალიზებული უნდა იქნას კომპანიის ხელთ არსებული, წინა პერიოდის კრედიტში გაყიდვების ინფორმაცია, საექვო ვალების დანახარჯები და შესაბამისად შეფასდეს კრედიტში გაყიდვების გაზრდის დამატებითი ეფექტი.

განვიხილოთ მაგალითი:

კომპანია “X” დებიტორების გამოკვლევამ გვიჩვენა, რომ შესაძლებელია ყველა დებიტორის დაჯგუფება გარკვეულ კატეგორიებად შემდეგი მაჩვენებლების მიხედვით:

კატეგორია	დებიტორული დავალიანების დაფარვის საშუალო პერიოდი (დღე)	უიმელო ვალები %
A	15	0.5
B	20	2.5
C	30	5.0
D	40	9.5

ქვემოთ მოყვანილია კომპანიის პროდუქციის ასორტიმენტისათვის საშუალო ნორმატიული შემოსავლების/დანახარჯების ცხრილი:

ერთეულის დანახარჯი/შემოსავალი	ლარი	ლარი
გაყიდვის ფასი		2.50
მინუს:		
მასალა	1.00	
ხელფასი	0.95	
ზედნადები ცვლადი დანახარჯი	0.30	
ზედნადები მუდმივი დანახარჯი	0.05	
სულ დანახარჯი		2.30
მოგება		0.20

კომპანიას გააჩნია შესაძლებლობა წელიწადში 1,000,000 ლარით გაზარდოს თავისი გაყიდვების მოცულობა C და D კატეგორიის დებიტორებს შორის 40% : 60% თანაფარდობით. ნასესხებ კაპიტალზე კომპანიის წლიური საპროცენტო განაკვეთი შეადგენს 11,5 %-ს მარტივი პროცენტის სახით. უიმედო ვალები C კატეგორიის დებიტორების-5%-ია, ხოლო D კატეგორიის დებიტორებისათვის-9,5%. ვალების დაფარვის საშუალო პერიოდი C კატეგორიის დებიტორებისთვის 30 დღეა. D კატეგორიისთვის-40 დღე.

შევაფასოთ გაყიდვების შემოთავაზებული გაზრდის ეფექტი შემდეგი საფეხურების შესრულებით:

1-ლი საფეხური გავიანგარიშოთ დამატებითი ზღვრული მოგება დებიტორების სხვადასხვა კატეგორიაზე განაწილებული დამატებითი გაყიდვებიდან. დავუშვათ რომ ზღვრული მოგება გაყიდვების ყოველ ერთ ლარზე იქნება ისეთი, როგორიცაა ნაჩვენები ნორმატიული დანახარჯების ცხრილში.

მე-2 საფეხური მოცემული პროცენტების გამოყენებით დებიტორების ყოველი კატეგორიისთვის განესაზღვროთ გაყიდვების შედეგად წარმოშობილი უიმედო ვალები. გამოვქვითოთ უიმედო ვალები პირველ საფეხურში გაანგარიშებული დამატებითი ზღვრული მოგებიდან.

მე-3 საფეხური დებიტორების ყოველი კატეგორიისთვის გავიანგარიშოთ კრედიტის წარდგენის (აბსოლიტური) საპროცენტო ღირებულება დროის შესაბამისი პერიოდის განმავლობაში.

ღირებულება ტოლი იქნება:

წლიური საპროცენტო განაკვეთი X დამატებითი დებიტორები,

სადაც დამატებითი დებიტორები =

$$\text{დამატებითი წლიური გაყიდვები } X \frac{\text{ვალების დაფარვის საშუალო პერიოდი (დღეები)}}{365}$$

გამოვქვითოთ ეს ღირებულება მე-2 საფეხურში მიღებული წმინდა დამატებით ზღვრული მოგებიდან. საბოლოო შედეგი იქნება წმინდა მოგება ან ზარალი გაყიდვების გაფართოებიდან.

ამოხსნა

1-ლი საფეხური. დამატებითი ზღვრული მოგება

$$\text{საშუალო სიდიდე ერთეულიდან} = 2.50 - (1.00 + 0.95 + 0.30) = 0.25$$

	C კატეგორია, ლარი	D კატეგორია, ლარი
დამატებითი გაყიდვები	$1,000,000 \times 40\% = 400,000$	$1,000,000 \times 60\% = 600,000$
დამატებითი ზღვრული მოგება	$\frac{0.25}{2.50} \times 400,000 = 40,000$	$\frac{0.25}{2.50} \times 600,000 = 60,000$

მე-2 საფეხური. უიმედო ვალები

$$C \text{ კატეგორია} \quad 5\% \times 400,000 = 20,000$$

$$D \text{ კატეგორია} \quad 9,5\% \times 600,000 = 57,000$$

მე-3 საფეხური. დებიტორების დაფინანსება

$$\text{დამატებითი დებიტორები} \quad \frac{30}{365} \times 400,000 = 32,876 \quad \frac{40}{365} \times 600,000 = 65,753$$

$$\text{დებიტორების დაფინანსების ღირებულება} = 32,876 \times 11.5\% \quad 65,753 \times 11.5\%$$

$$11.5\% \times \text{დამატებითი დებიტორები} = 3781 \quad 7561$$

	საფეხურის ნომერი	C კატეგორია		D კატეგორია	
		ლარი	ლარი	ლარი	ლარი
დამატებითი ზღვრული მოგება	(1)		40,000		60,000
მინუს: დამატებითი დანახარჯები:					
უიმედო ვალები	(2)	20,000		57,000	
დებიტორების დაფინანსება	(3)	3,781		7,561	
სულ დამატებითი დანახარჯები			23,781		64,561
დამატებითი მოგება ან ზარალი			16,219		(4,561)

აქედან გამომდინარე, D კატეგორიის დებიტორებზე რეალიზაციის ზრდა წამყვანია კომპანიისათვის, თუმცა ჯამური დამატებითი მოგება = $16,219 - 4,561 = 11,658$ ლარია. მ ანალიზის ფონზე კომპანია მიიღებს შესაბამის გადაწყვეტილებებს.

შენიშვნა: ივარაუდება, რომ მუდმივი დანახარჯები არ გაიზრდება გაყიდვების გაფართოების შედეგად.

საანგარიშწორებო შედეგათი (დისკაუნტი)

შესაძლოა, კომპანიამ თავის კლიენტებს შეთავაზოს საანგარიშწორებო შედეგათი და მოითხოვოს დავალიანებაზე ნაკლები თანხა, თუ ისინი თანხას საკრედიტო პერიოდის ბოლომდე გადაიხდიან. კომპანია დარწმუნებული უნდა იყოს, რომ შედეგათის მიცემას აზრი აქვს ფინანსური თვალსაზრისით, ანუ ნაღდი ფულის ადრე შემოსვლით მიღებული სარგებელი აღემატება შედეგათის ხარჯს.

საანგარიშწორებო შედეგათის შეთავაზების მათემატიკური გაანგარიშება მსგავსია მომწოდებლებისგან შედეგათის მიღებასთან დაკავშირებით გადაწყვეტილების მიღებისა; ეს გადაწყვეტილება ამ თავში მოგვიანებით იქნება განხილული.

საკრედიტო პოლიტიკის განხორციელება. საკრედიტო პოლიტიკის განხორციელება მოიცავს კლიენტის გადახდისუნარიანობის დადგენას, კრედიტის **ზღვრული დონის** კონტროლს, **ანგარიშ-ფაქტურის დაუყოვნებლივ გამოწერას** და **ვადაგადავადებული დავალიანების** პროცედურის შემუშავებას.

კლიენტის გადახდისუნარიანობის დადგენა. სანამ კლიენტს დავთანხმდებოდეთ მასთან კრედიტში ვაჭრობაზე, საჭიროა მისი გადახდისუნარიანობის შეფასება. ქვემოთ ჩამოთვლილია ამისათვის აუცილებელი ინფორმაციული წყაროები:

- **ინფორმაცია ფირმის საქმიანი მდგომარეობის შესახებ.** სავარაუდო კლიენტს სთხოვენ, დაასახელოს ორი არსებული მომწოდებლის ვინაობა, რომლებიც დაადასტურებენ მის გადახდისუნარიანობას. ამასთან გასათვალისწინებელია ის შემთხვევაც, რომ ფირმამ შეიძლება ისეთი მომწოდებლები დაასახელოს, რომელთაც დროულად უხდის.
- **საბანკო რეკომენდაციები.** კლიენტი ბანკებიდან მოიპოვებს ინფორმაციას მისი გადახდისუნარიანობის განხილვის მიზნით. აქვე უნდა აღვნიშნოთ, რომ ბანკები ხშირად თავს არიდებენ თავიანთი კლიენტების შესახებ უარყოფითი რეკომენდაციების გაცემას.
- **საკრედიტო ინფორმაციის სააგენტოები და საკრედიტო ასოციაციები.** ეს ორგანიზაციები, გარკვეული თანხის საფასურად, დამოუკიდებლად აფასებენ ფირმის გადახდისუნარიანობას. შესაძლებელია მოკლე მონაცემების მიღება რეგულარულად განახლებადი რეესტრებიდან, ანდა ცალკეული, გაცილებით დაწვრილებითი ანგარიშების შეკვეთაც.
- **შეტყობინებები სავაჭრო აგენტებისაგან.** მომწოდებელი ფირმის სავაჭრო აგენტები ჩვეულებრივ, ხვდებიან სავარაუდო კლიენტის პერსონალს და წარმოდგენა გააჩნიათ მათი საქმიანობის შესახებ. ამიტომ, მათ უნიკალური პოზიცია უკავიათ კლიენტის განახდისუნარიანობის შესახებ ინფორმაციის შეგროვებისას.
- **ინფორმაცია კონკურენტებისაგან.** მჭიდროდ დაკავშირებულ დარგებში, კონკურენტი მომწოდებლები, ხშირად ერთმანეთს უცვლიან საკრედიტო ინფორმაციას, სავარაუდო კლიენტების შესახებ.
- **ფინანსური ანგარიშგებების ანალიზი.** კლიენტის გადახდისუნარიანობის დასადგენად, შესაძლებელია მისი უკანასკნელი წლების ფინანსური ანგარიშგებების ანალიზი.
- **კრედიტუნარიანობის შეფასება ქულების მეთოდით.** ამ მეთოდის გამოყენება შესაძლებელია ყოველთვის, როდესაც განიხილება საკითხი კრედიტში ვაჭრობის შესახებ, თუმცა ყველაზე მეტად სასარგებლოა იმ შემთხვევებში, როდესაც ადგილი აქვს უშუალოდ მოსახლეობაზე მიყიდვას და ზემოთ ჩამოთვლილი შეფასების გამოყენება შეუძლებელია, ან დაკავშირებულია დიდ დანახარჯებთან.

მაგალითი:

არსებული კლიენტების შერჩევით ჯგუფის მეშვეობით დგინდება უიმედო ვალებთან დაკავშირებული ფაქტორები. არსებითი ფაქტორები შეიძლება იყოს ასაკი, სქესი, ოჯახური მდგომარეობა, ოჯახის სიდიდე, დასაქმება მომსახურების სფერო და სხვა. მაგალითად: კომპანიამ შეიძლება სავარაუდო კლიენტებს შორის ქულები შეძღვენაირად გაანაწილოს:

ფაქტორი	ქულა
ასაკი 40 წელს ზემოთ	15
გააჩნია ოჯახი და სამ შვილზე ნაკლები	20
ფლობს საკუთარ სალხს	20
ამ მისამართზე ცხოვრობს სამ წელზე მეტ ხანს	15
ამ სამსახურში მუშაობს ორ წელზე მეტ ხანს	20
ჰყავს ავტომობილი	10
სულ:	100

წარსული ჩანაწერებით შეიძლება ჩანდეს, რომ ვალების დაფარვა არ არის პრობლემური, იმ კლიენტებისგან რომლებიც მოაგროვებენ 80 ან მეტ ქულას; უიმედო ვალების 10% მოდის იმ კლიენტებზე, რომლებიც 35-დან 80 ქულამდე აქვთ და უიმედო ვალების 25% მოდის მათზე, ვისაც 35 ქულაზე ნაკლები გააჩნია. სავარაუდოა, რომ დადგენილი იქნება ქულების ზღვრული რაოდენობა 35 და ყველა სავარაუდო კლიენტს, რომელიც ამ რაოდენობაზე ნაკლებ ქულას მოაგროვებს, უარი ეთქმება კრედიტის წარდგენაზე.

საკრედიტო ლიმიტის გადაჭარბების თავიდან აცილება.

კრედიტის ზღვრული ღონის კონტროლი გამოყენებულ უნდა იქნეს შეკვეთის დამუშავების ყველა სტადიაზე, და მან არ უნდა გადააჭარბოს დაგეგმილ ლიმიტს.

ანგარიშ-ფაქტურების დაუყოვნებლივი გამოწერა.

იმ პერიოდის ხანგრძლივობა, რითაც კლიენტს კრედიტი მიეცემა, დამოკიდებულია ანგარიშ-ფაქტურის მიღებაზე, ამიტომ არსებით ფაქტორს წარმოადგენს საქონლის გაგზავნასა და ანგარიშ-ფაქტურის გამოწერას შორის არსებული დროის მინიმუმამდე დაყვანა, მაგალითად, საკანცელარიო და ადმინისტრაციული პროცედურების გამარტივებით.

ვადაგასული დავალიანების ამოღება.

რაც უფრო დიდი ხნით გაიცემა ვალის დაფარვის უფლება, მით მაღალია იმის ალბათობა, რომ ვერ შეძლებენ მის გადახდას. აქედან გამომდინარე, აუცილებელია სისტემატიურად ჩატარდეს ვალის დაფარვის ვადების შეხსენებისა და კონტროლის პროცედურები. თუმცა არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ ხშირი შეხსენებით შეიძლება მივაყენოთ შეურცხყოფა ღირსეულ კლიენტს და დაკარგოთ მასთან საქმიანი ურთიერთობა.

ქვემოთ ჩამოთვლილია ვადაგადაცილებული დავალიანებების “თვალყურის მიდევნების” პროცედურები:

- **წერილი – შეხსენება ან სატელეფონო ზარი.** ეს მეთოდები, პროცედურები, შედარებით უმტკივნეულოა და მნიშვნელოვნად უწყობს ხელს დებიტორული დავალიანების დროულ დაფარვას.
- **მიწოდებების შეწყვეტა.** კლიენტის შეტანამ “შავ სიაში” რომელიც შემდგომი შეკვეთების მიღებას ეხება შეიძლება ხელი შეუწყოს ვალის სწრაფად დაბრუნებას.
- **ვალის დაბრუნების სააგენტოები და სავაჭრო ასოციაციები.** ეს ოგანიზაციები ვალის ამოღებაში თავიანთ მომსახურებას სთავაზობენ გარკვეული ანაზღაურების ხარჯზე,

ანდა პირობით: “არ არის ვალის დაბრუნება არ არის ანაზღაურება”. შემოთავაზებული მომსახურების ხარისხი შეიძლება არსებითად განსხვავდებოდეს და აგენტის შერჩევისას განსაკუთრებული ყურადღების გამოჩენა გემართებას.

- **მიმართვა სასამართლოს.** ეს ღონისძიება ხშირად საბოლოო იმედად ითვლება. ნდობით აღჭურვილი პირის წერილი ხშირად აჩქარებს ვალის გადახდას და ხშირ შემთხვევაში საქმე სასამართლომდე აღარ მიდის. სასამართლო გარჩევა დანახარჯების თვალსაზრისით არ არის ეფექტური საშუალება, თუმცა ამან შეიძლება თავი შეაკავებინოს სხვა კლიენტებს დააგვიანონ ვალის გადახდა.

საკრედიტო სისტემის კონტროლი.

ხელმძღვანელობას რეგულარულად დასჭირდება ინფორმაცია მაკორექტირებელი საქმიანობების გასაიოლებლად და წარდგენილი კრედიტის სამუშაო კაპიტალში შენატანებზე გავლენის გასაზომად. ტიპიური ანგარიშგება მოიცავს შემდეგ პუნქტებს:

- გადაუხდელი ვალების ანალიზი გადახდის ვადების მიხედვით.
- კოეფიციენტები წინა პერიოდებთან ან საკონტროლო მონაცემებთან შედარებით, რომელიც მიუთითებს კრედიტის ღონეების საერთო ტენდენციასა და ვადაგადაცილებული და უიმედო ვალების შემთხვევებზე.
- სტატისტიკური მონაცემები, რომელიც ადგენს ვალების გადაუხდელობისა და უიმედო ვალების შემთხვევებს კლიენტურის სხვადასხვა კლასებსა და ვაჭრობის ტიპებს შორის.

დებიტორებისაგან დაფინანსება

კომპანიების უმეტესობას მოუწევს კლიენტებისათვის საკრედიტო პერიოდის გახანგრძლივება, რათა დაიცვას დარგში მიღებული პრაქტიკა, და აქედან გამომდინარე შეინარჩუნოს გაყიდვები. შემდგომ ისინი უნდა დაელოდნონ კლიენტებისაგან ნაღდი ფულის მიღებას. თუმცა, ფირმას შეუძლია გაუნაღდებელი ანგარიშ-ფაქტურების საფუძველზე ფინანსების მოძიება ძირითადად შემდეგი ხერხებით.

- ფაქტორინგი;
- ანგარიშფაქტურების აღრიცხვა (დისკონტირება).

ვალების ფაქტორინგი

ფაქტორინგი გულისხმობს კომპანიის ვალების ამოღებაზე პასუხისმგებლობის გადაცემას სხვა, სპეციალიზირებულ დაწესებულებაზე.

ფაქტორული კომპანიები შემდეგი სახის მომსახურებას სთავაზობენ:

- კლიენტის გაყიდვების რეგისტრაციის წარმოებას;
- უიმედო ვალებისაგან 100%-იანი დაცვის წინადადებას;
- წინასწარი დაფინანსება, რომლის გარანტიაც იქნება ამოსაღები დებიტორული ნაშთი.

ფაქტორულმა კომპანიამ შეიძლება ზემოთ ჩამოთვლილი მომსახურებიდან გამოიყენოს ყველა ან რამდენიმე. იმისათვის, რომ თავის თავზე აიღოს გაყიდვების წარმოების რეგისტრის წარმოება და უიმედო ვალებისაგან დაცვა, კომპანია-შუამავალი მოითხოვს

გაყიდვების მოცულობის დაახლოებით 1.5-2.5%-ის ანაზღაურებას. ფაქტორული კომპანია კლიენტს ვალებს აუნაზღაურებს ვალების დარეგულირების გაანგარიშებულ საშუალო ვადაში.

ზემოთ აღწერილ ბოლო პუნქტში აღნიშნული მომსახურებისათვის საშუამავლო კომპანია მოითხოვს ანაზღაურებას, რომელიც აჭარბებს საბაზრო განაკვეთებს 2.5%-ით. ავანსად, ჩვეულებრივ, გაიცემა ვალების საბალანსო ღირებულების 70-90%, დარჩენილი თანხის (მინუს ავანსი) ვალის ამოღების შემდეგ გადახდით.

სავარჯიშო:

კომპანიის გაყიდვების რეგისტრი გვიჩვენებს 80,000 ლარს რაც წარმოადგენს ორთვიან გაყიდვებს კრედიტში. ფაქტორული კომპანია გაყიდვების რეგისტრს აწარმოებს ანაზღაურებით, რომელიც გაყიდვების მოცულობის 1,8%-ია. მოსალოდნელია, რომ ფაქტორული კომპანიის გამოყენება ზოგიერთ კლიენტს უბიძგებს მიმართოს სხვა, კონკურენტ კომპანიას, რადგანაც ჩათვლიან რომ კომპანია ფინანსურ სიძნელეებს განიცდის, ამის გამო გაყიდვების მოცულობა წელიწადში 14,000 ლარით შემცირდება. ფაქტორული კომპანიის გამოყენების შემთხვევაში ეკონომია ადმინისტრაციულ დანახარჯებში იქნება 13,000 ლარი. ამჟამად უიმედო ვალები ბრუნვის 2%-ს შეადგენს.

კუროჩიოთ კომპანიას, მიმართოს თუ არა ფაქტორული კომპანიის მომსახურებას.

ამოხსნა:

	ლარი	ლარი
<u>დანახარჯი ფაქტორული კომპანიის გამოყენებაზე:</u>		
გადახდა: $1.8\% \times [(80,000 \times 12/2) - 14,000]$		8,388
დანაკარგი გაყიდვების შემცირებიდან	14,000	
მინუს: უიმედო ვალები $2\% \times 14,000$	(280)	
		<u>13,720</u>
ჯამური დანახარჯები ფაქტორული კომპანიის გამოყენებაზე		<u>22,108</u>
<u>სარგებელი ფაქტორული კომპანიის გამოყენებიდან:</u>		
ეკონომია ადმინისტრაციულ დანახარჯებში		13,000
დაზოგილი უიმედო დავალიანებები $2\% \times [(80,000 \times 12/2) - 14,000]$		9,320
		<u>22,320</u>

როგორც გაანგარიშებიდან ჩანს, ფაქტორული კომპანიის გამოყენება დასაბუთებულია.

ფაქტორინგი უფრო მეტად მისაღებია მცირე და საშუალო ზომის კომპანიებისათვის (რომელთათვისაც მიუწვდომელია საკრედიტო კონტროლისა და გაყიდვების აღრიცხვის რთული სისტემები) და ასევე სწრაფად მზარდი კომპანიებისათვის. ამ უკანასკნელთ ზშირად გააჩნიათ მნიშვნელოვანი დაბანდებები სამუშაო კაპიტალში, რომელიც შეიძლება შემცირდეს ვალების ფაქტორინგის მეშვეობით. ფაქტორინგი განსაკუთრებით სასარგებლოა იქ, სადაც საქმე ექნება ვალებს საგარეო ვაჭრობიდან და ფაქტორინგის გამოყენებული მრავალი კომპანია ამით ისარგებლებს მხოლოდ საქსპორტო გაყიდვებიდან ვალების ამოსაღებად.

ზოგიერთმა მომხმარებელმა შეიძლება ფაქტორული კომპანიის შემოჭრა განიხილოს როგორც კლიენტის ფინანსურ არასტაბილურობაზე მიმანიშნებელი, რისი შედეგიცაა ფირმის პრესტიჟის დაკარგვა. თუმცა ფაქტორინგის პოპულარობა იზრდება და დღეს კლირინგული ბანკების უმეტესობა შვილობილ კომპანიებს ამუშავებენ ვალების ფაქტორინგზე და ეს ჩვეულებრივ განიხილება როგორც დაფინანსების “ღირსეული” წყარო.

ანგარიშ-ფაქტურების აღრიცხვა (დისკონტირება)

ეს არის სავაჭრო დებიტორული დავალიანებების გარანტიის ქვეშ სახსრების შეძენის სისტემა, მაგრამ ფაქტორული კომპანიების მომსახურებისაგან განსხვავებით, ასეთი მომსახურების წარმომდგენი კომპანიები მხოლოდ სახსრების მიწოდებას ახორციელებენ. ისინი არ სთავაზობენ მომსახურებას გაყიდვების რეგისტრის წარმოების შესახებ ან უიძღვროდ ვალებისაგან დაცვას, ანუ სახსრები კომპანია-კლიენტზე გაიცემა გამოყენების უფლებით.

ტიპიური სისტემის ნიმუში: ანგარიშ-ფაქტურების აღრიცხვის ორგანიზაცია დაუყოვნებლივ იხდის ავანსად შესყიდული ანგარიშ-ფაქტურის ღირებულების 75%-ს, აკონტროლებს ამ ანგარიშ-ფაქტურების დამფარავი ფულადი თანხების მიღებას და დარჩენილ 25%-ს გადასცემს მიღებისას. ანაზღაურება აღნიშნულ მომსახურებაზე შეადგენს თვეში დაახლოებით 1%-ს.

24.3. კრედიტორული დავალიანების მართვა

სავაჭრო კრედიტი

ტერმინი სავაჭრო კრედიტი გამოიყენება იმ სიტუაციის აღწერისთვის, როდესაც კომპანიას შეუძლია მომწოდებლისაგან შეიძინოს საქონელი (მომსახურება) დაუყოვნებლივ გადახდის გარეშე, ანუ როდესაც მომწოდებელი თანახმაა საქონელზე ანაზღაურება მიიღოს მოგვიანებით.

კრედიტის ვადები

სავაჭრო კრედიტორული დავალიანებების დარგები იცვლება საწარმოო დარგების მიხედვით და ყოველ დარგში, ევრეთწოდებული, ზოგადად მიღებული ნორმაა 7 დღიდან და ზემოთ. კრედიტის ჩვეულებრივი ვადები ირხევა 4 კვირამდე, რომელიც გადის

შესყიდვის თარიღიდან შესყიდვის თვის მომდევნო თვის ბოლომდე. თუმცა, ზოგჯერ ხდება კრედიტის გაცილებით მეტი ხნით გამოყოფაც, კერძოდ იქ, სადაც, სამეურნეო საქმიანობა დიდ ღროს მოითხოვს მასალებიდან სარეალიზაციო პროდუქციად გარდაქმნამდე, როგორც მაგალითად სოფლის მეურნეობაში.

სავაჭრო კრედიტორების მართვა

მომწოდებელთა გარკვეული რაოდენობა ფირმას, ჩვეულებრივ შესთავაზებენ საანგარიშსწორებო დისკონტს, თუმცა, როდესაც ფირმას არ ჰყოფნის ფინანსები მან შესაძლებელია ისურვოს საკრედიტო პერიოდის მაქსიმალურად გამოყენება, მიუხედავად შემოთავაზებული საანგარიშსწორებო დისკონტისა.

არასწორია სამუშაო კაპიტალის შემცირება კრედიტორთა ფულის ნებადართულზე მეტი ხნით გაჩერების ხარჯზე, რადგან გრძელვადიანი თვალსაზრისით, ეს გავლენას იქონიებს მომწოდებლების სურვილზე – მოგვამარაგოს პროდუქციით და ნელაფულის.

ხელსაყრელი საკრედიტო პირობების შეთავაზება იმ ერთერთ ფაქტორთაგანია, რომელიც მოქმედებს მყიდველზე მომწოდებლის არჩევისას.

სავაჭრო კრედიტი შეიძლება განვიხილოთ როგორც დაკრედიტების უფასო წყარო თუმცა, საკრედიტო ხანგრძლივობის ნორმის გადაჭარბების შემთხვევაში, წარმოიშობა ხარჯები – ხელიდან გაშვებული დისკონტის, მომწოდებელთა კეთილგანწყობის დაკარგვის, მომავალი გაყიდვებისათვის გაცილებით არახელსაყრელი პირობების სახით.

სავაჭრო კრედიტის ღირებულება

სავაჭრო კრედიტის ღირებულება, ჩვეულებრივ, იზომება ხელიდან გაშვებული შეღავათის სიდიდით, თუმცა მისი გაანგარიშება რთულდება ისეთი ცვლადების არსებობით, როგორიცაა მომარაგების ალტერნატიული წყაროების რაოდენობა და საერთო ეკონომიკური მდგომარეობა.

საჭიროა გარკვეული დაშვებები შემდეგის მიმართ:

- (ა) გადახდის მაქსიმალური შეყოვნება, რომლის შემდეგაც მომწოდებელი შეწყვეტს მოწოდებებს;
- (ბ) მომარაგების ალტერნატიული წყაროების ხელმისაწვდომობა.

მაგალითი:

საწარმო ყოველთვიურად ყიდულობს 1,000 ლარის ღირებულების საქონელს და შეუძლია მიიღოს 2...5%-იანი შეღავათი თუ გადაიხდის ერთი თვის განმავლობაში. თუ გადახდას სამ თვეზე მეტ ხანს დააყოვნებს, იგი დაკარგავს მოწოდების მოცემულ წყაროს. საქონლის მომწოდებელი დარგი იმეგვარადაა ორგანიზებული, რომ ძნელი იქნება საქონლის ალტერნატიული მომწოდებლის მოძებნა, თუკი საწარმო ცუდ რეპუტაციას მოიხვეჭს.

გავიანგარიშოთ თუ რა დაუჯდება საწარმოს შეღავათის დაკარგვა და დამატებითი ორ თვიანი კრედიტის აღება:

1-ლი საფეხური: გავიანგარიშოთ შეღავათის სიდიდე და გადასახდელი თანხა, ამ შეღავათის სარგებლობის შემთხვევაში.

$$\text{შეღავათი} = 2.5\% \times 1,000 = 25\text{ლ}$$

$$\text{გადასახდელი თანხა შეღავათის გათვალისწინების შემდეგ} = 1,000 - 25 = 975$$

მე-2 საფეხური: თუ შეღავათზე უარს იტყვის საწარმო, შემდგომ ორი თვის კრედიტზე პროცენტის ფაქტობრივი დანახარჯი არის:

$$\frac{\text{ხელმისაწვდომი შეღავათი}}{\text{დისკონტირებული გადასახდელი თანხა}}$$

$$\frac{25 \text{ ლარი}}{975 \text{ ლარი}} \approx 0,0256 \text{ ორ თვიანი პერიოდისთვის}$$

ამ შემთხვევაში ძირითადი იდეა მდგომარეობს იმაში რომ ფაქტობრივად საწარმო მომწოდებლისაგან სესხულობს და ეფექტურად გამოიყენებს 975 ლარს და ბოლოს უკან აბრუნებს 1000 ლარს სადაც „სახესო“ პროცენტი 25 ლარს შეადგენს.

მე-3 საფეხური: გავიანგარიშოთ ეკვივალენტური წლიური განაკვეთი. მარტივი პროცენტისათვის იგი შეადგენს:

$$\frac{\text{დანახარჯი პროცენტზე}}{\text{პერიოდისათვის}} \times \frac{\text{პერიოდის რაოდენობა}}{\text{წელიწადში}} \times 100 \%$$

რთული პროცენტისათვის განაკვეთი შეადგენს:

$$(1 + \text{დანახარჯი პროცენტზე პერიოდისათვის})^n - 1$$

სადაც „n“ წელიწადში პერიოდების რაოდენობაა.

რამდენადაც წელიწადში ორთვიანი 6 პერიოდია, ამდენად რთული პროცენტის წლიური ღირებულება შეადგენს:

$$(1 + \frac{25}{975})^6 - 1 = 0.164 \text{ ანუ } 16.4\%$$

აღსანიშნავია ისიც, რომ მოცემული გაანგარიშება შეიცავს სავაჭრო კრედიტის მხოლოდ აშკარა (საპროცენტო) დანახარჯებს, თუმცა აქვე შეიძლება სხვა გართულებებიც წარმოიშვას.

24.4. საგარეო ვაჭრობის რისკის მართვა

აქამდე განხილული ყველა ძირითადი პრინციპი და ტექნიკა თანაბრად გამოიყენება უცხოელი დებიტორებისა და კრედიტორებისდმი, მაგრამ არსებობს რისკის დამატებითი ფაქტორები, რომელთა მართვაც ხდება საჭირო, მათ შორისაა:

- საექსპორტო კრედიტის რისკი;
- გარიგების უცხოური ვალუტის კურსზე დამოკიდებულება.

საექსპორტო კრედიტის რისკი

ქვემოთ ჩამოთვლილია დანაკარგების შესაძლო მიზეზები:

- კლიენტის არალოკვილობა ან გადახდისუუნარობა. ასეთი რამ, რატომ უნდა შიდა ვაჭრობაშიც ხდება, მაგრამ როდესაც შემკვეთს არ შეუძლია გადახდა საქონლის ექსპორტირებისას, მიმწოდებლებს დამატებითი პრობლემები ექმნებათ – თავიანთი პოზიციების უცხო ქვეყნის სამართლებრივ და საბანკო სისტემებში დაცვის თვალსაზრისით.
- ფულადი სახსრების გადავზავნის ჯაჭვში არსებული რომელიმე ბანკის გაკოტრება ან წარუმატებლობა.
- სახსრების გადავზავნის ცუდად დაზუსტებული არხი.
- კლიენტის ვალუტის არაკონვერტირებადობა.
- პოლიტიკური რისკი. ასეთი რისკის მიზეზი მოცემული ქვეყნისთვის შეიძლება იყოს როგორც შიდა (რეჟიმის ცვლილება, სამოქალაქო ომი), ასევე გარე (ომი, ბლოკადა) მოვლენები.

ექსპორტიორებს ასეთი რისკისაგან თავის დაცვა შეუძლიათ შემდეგი საშუალებებით:

- ორივე ქვეყნის ბანკების, როგორც სახსრების ამოღების არხისა და გადატვირთვის დოკუმენტაციის კონტროლის გამოყენება იმგვარად, რომ ტვირთი გაშვებულ იქნეს მხოლოდ გარკვეული თანხის გადახდის ან ფულად-საკრედიტო დოკუმენტების აქცეპტის მეშვეობით.
- კლიენტის ბანკზე ვალდებულების დაკისრება „გამოუხმობადი აკრედიტივის“ მეშვეობით. (LLC)
- LLC დადასტურების მოთხოვნა (ანუ გარანტირება) ექსპორტიორის ქვეყანაში უმაღლესი კლასის ბანკის მიერ. ეს აკრედიტივს გადააქცევს დადასტურებულ აკრედიტივად (CILC)
- მესამე მხარის მხარდაჭერის მოპოვება, მაგალითად:
 - ✓ ადგილობრივი ბანკიდან გადახდის გარანტია
 - ✓ უცხოური ვალუტის რაოდენობის არსებობის დამადასტურებელი წერილები ადგილობრივი ფინანსთა სამინისტროდან ან ცენტრალური ბანკიდან.
- საექსპორტო საკრედიტო უზრუნველყოფის აღება.
- პრობლემების საკუთარი ინტერესების შესაბამისად დარეგულირების მიზნით ისეთი შუამავლის გამოყენება როგორიცაა საექსპორტო-ფინანსური, ფაქტორული ან დამჯარიმებელი ფირმა; ანდა, შესაძლებელია კრედიტის წარდგენა ან საქონლის გაშვება მოხდეს მხოლოდ იმ აგენტების მეშვეობით, რომლებიც თავის თავზე აიღებენ საკრედიტო რისკს და თავად არიან ძლიერები ფინანსურად.

უცხოურ ვალუტაში ტრანზაქციის ხარჯი. უცხოურ ვალუტაში ტრანზაქციის ხარჯი არის რისკი, რომ სესხის დაფარვა მოხდება იმისგან განსხვავებული კურსით, რომელიც არსებობდა მისი აღებისას.

(ა) ჰეჯირება

- ვალუტის ფორვარდული ან ფიუჩერული კონტრაქტები;
- ფულის სავალუტო ბაზარზე დაზღვევა.

(ბ) შიდა რისკის მართვის მეთოდები

- წინსწრება და ჩამორჩენა (ლილიგი და ლეჯინგი);
- ანგარიშსწორება ეროვნულ ვალუტაში;
- შესაბამისობაში მოყვანა (მეჩინგი).

ფორვარდული გარიგება არის ინდივიდს ან ორგანიზაციას და ბანკს შორის დადებული კონტრაქტი, რომლის მიხედვითაც ორი მხარე თანხმდება **მომავალში** ვალუტის გაცვლაზე **ფიქსირებული, ამჟამად შეთანხმებული სავალუტო კურსით (ანუ ფორვარდული (წინასწარი) კურსით)**

სავალუტო ბაზრის ჰეჯირება იყენებს გაცვლის მიმდინარე კურსს და სავალუტო ბაზრის ფიქსირებულ კურსს, რათა არაპირდაპირ დაადგინოს მომავალი გაცვლის ფიქსირებული კურსი.

მაგალითი:**მსოფლიო სავალუტო ბირჟა "ფორექსი"**

სააქციო საზოგადოება „ფორექსი“ ინგლისური კომპანიაა, რომელიც აფართოებს თავის საქმიანობას და ამ მიზნით შეუკვეთა ქარხნის მშენებლობა საფრანგეთში. ქარხნისთვის უკანასკნელი 5,000,000 ფრანგული ფრანკის გადახდა უნდა მოხდეს სამი თვის შემდეგ. სავალუტო ბაზრისა და უცხოური ვალუტის გაცვლის კურსები მოცემულია ქვემოთ:

უცხოური ვალუტის გაცვლის კურსი

ფრანგული ფრანკი/ვირვანქა სტერლინგთან	ყიდვა	გაყიდვა
ამჟამინდელი კურსი	11,121	– 11,150
კურსი სამი თვის შემდეგ	10,948	– 10,976

შენიშვნა:

კლიენტს შეუძლია იყიდოს ფრანგული ფრანკი უფრო დაბალი კურსით და გაყიდოს უფრო მაღალი კურსით

სავალუტო ბაზრის კურსი

	სესხება	გასესხება
ევრო – ფრანკი	11%	9%
ევრო - სტერლინგი	15,5%	12%

თავის დასაცავად „ფორექსს“ შეუძლია შემდეგი სტრატეგიების მიღება.

1. უცხოური ვალუტის ბაზარზე ფორვარდული (წინასწარი) ჰეჯირება შევისყიდოთ 5,000,000 ფრანგული ფრანკი. ამ თანხის მოპოვება სამი თვის შემდეგ დაგვდება:

$$5,000,000 / 10,948 = 456,704 \text{ სტერლინგი.}$$

2. ვალუტის ბაზარზე თავის დაცვა

თუკი სავალუტო ბაზარი და უცხოური ვალუტის ბაზარი ბალანსშია (საპროცენტო განაკვეთის პარიტეტი/თანასწორუფლებიანობა), მაშინ ფულის ბაზრის ჰეჯირებამ/დაზღვევამ უნდა მოგვცეს იგივე შედეგი რაც ფორვარდული ბაზრის გამოყენებამ.

ამ ჰეჯირების მისაღწევად, „ფორექსმა“ უნდა ისესხოს ფული გაერთიანებულ სამეფოში, კონვერტირება მოახდინოს ფრანგულ ფრანკებში და ინვესტირება მოახდინოს საფრანგეთში, მათზე მოთხოვნის დადგომამდე.

- ვისესხოთ €439,706 სტერლინგი წლიური 15,5%-ით, სამი თვის ვადით.
- მიმდინარე კურსით დაგავცვალოთ ფრანგულ ფრანკებში:

$$€ 439,706 \times 11,121 = 4,889,970 \text{ ფრანგული ფრანკი}$$
- მოვახდინოთ ფრანგული ფრანკის ინვესტირება სამი თვის ვადით 9%-იანი განაკვეთით, რათა მივიღოთ:

$$4,889,970 \times (1 + (0,09 \times 3 \text{ თვეზე}) / 12 \text{ თვეზე}) = 5,000,000 \text{ ფრანკი}$$
 სამი თვის შემდეგ რაც შეიძლება ფრანგ მომწოდებელზე გადახდისთვის გამოვიყენოთ.
- ბოლოს გადავიხადოთ სესხი, რომელიც გაუტოლდება:

$$€ 439,706 \times (1 + (0,155 \times 3 \text{ თვეზე}) / 12 \text{ თვეზე}) = €456,745 \text{ სტერლინგი}$$
 სამი თვის შემდეგ.

შენიშვნა: „ფორექსმა“ ინვესტირება მოახდინა ძლიერ ვალუტაში (ფრანგულ ფრანკში) რომლის კურსმაც განხილული პერიოდის განმავლობაშიც 1,5%-ით (11.121 : 10.948) აიწია. ამის ხარჯი არის ის, რომ სამი თვით გაერთიანებულ სამეფოში ფულის სესხების საპროცენტო განაკვეთი 1,7%-ით (15,5:9) უფრო მაღალია ვიდრე ფულის დეპონირება საფრანგეთში. ამ ოპერაციის შედეგი ძალიან ახლოსაა ვალუტის ბაზარზე თავის დაცვის შედეგთან და აჩვენებს, რომ ბაზრები თითქმის აბალანსებს ერთმანეთს; „ფორექსმა“ უნდა გადაიხადოს €456,745 €456,704-თან შედარებით, ფორვარდული ჰეჯირების მიხედვით.

საწყისი € 439,706 მიიღება უკანა მიმართულებით გამოთვლებით და ზოგიერთ შემთხვევაში ხდება მისი დამრგვალება.

3. დაჩქარება და დაყოვნება (ლიდინგი და ლეგინგი)

დაჩქარებას ადვილი აქვს მაშინ, როდესაც გადახდა ხდება წინასწარ – საანგარიშსწორებო პერიოდამდე;

დაყოვნებას ადვილი აქვს მაშინ, როდესაც ხდება გადახდის დაგვიანება.

$5,000,000 / 11.121 = €449,599$ მიმდინარე თანხა

ამ ხარჯის სამი თვის შემდეგ უფრო ეფექტური კონვერტაციისთვის (ან ფულის ღროითი ღირებულების გამოსაყენებლად), უნდა დავუშვათ, რომ ფირმა სესხულობს ფულს სამი თვით. ამ შემთხვევაში ხარჯი იქნება:

$€449,599 \times (1 + (0.155 \times 3 \text{ თვეზე}) / 12 \text{ თვეზე}) = €467,020$ სამი თვის შემდეგ.

ასეთი დაფარვა ხარჯიანია, მაგრამ გათვალისწინებულ უნდა იქნეს აგრეთვე ადრეული გადახდისათვის შეღავათის (დისკონტის) მიღების შესაძლებლობაც. შევნიშნოთ, რომ თუ ხდება

ფრანგული ფრანკის დასუსტება, მაშინ “ფორექსი” შეეცდებოდა თანხის გვიან გადახდას (**გადახდის დაყოვნებას**).

4. ეროვნულ ვალუტაში გადახდა

“ფორექსმა” შეიძლება შეათანხმოს მომწოდებელთან თანხის გირვანქა სტერლინგებში გადახდა. ეს გაათავისუბლებდა “ფორექსს” ტრანზაქციის უცხოურ ვალუტაში ჩატარების ხარჯისგან და გადაიტანდა ამ ხარჯს ფრანგ მომწოდებელზე. საჭირო იქნებოდა აგრეთვე მარკეტინგული მოსაზრებების გათვალისწინება.

5. შესაბამისობაში მოყვანა (მერინგი)

თუ ბიზნესი გასაღებს გასცემს და შემოსავლებს იღებს ერთსა და იმავე ვალუტაში, მან შეიძლება გახსნას საბანკო ანგარიში ამ ვალუტაში. ეს ფაქტობრივად გამოიწვევს ტრანზაქციულ ხარჯებს და ტრანზაქციის გამოსახვა შემოისაზღვრება ბალანსით, რომელიც შესაძლებელია რეალიზებულ (კონვერტირებულ) იქნეს ხელსაყრელი განაკვეთის დროს.

24. 5 . ფულადი სახსრების მართვა

ფულადი სახსრებისა და სალაროს ნაშთი მინიმუმამდე უნდა იქნეს დაყვანილი, რადგან მათ (ჩვეულებრივ) არ მოაქვთ შემოსავალი ფირმისთვის, მაგრამ ზომები უნდა იქნეს მიღებული, რომ, ფულადი სახსრების უკმარისობამ არ შეზღუდოს კომპანიის საქმიანობა, როდესაც საჭირო ხდება მუშაკებისა და კრედიტორებისათვის თანხის გადახდა. ფინანსები აგრეთვე გადანახული უნდა იქნეს საგადასახადო ვალდებულებების დასაფარავად, დივიდენდების გადასახდელად და კაპიტალური დანახარჯების განსახორციელებლად . თუმცა, სანამ მსგავსი გადახდების დრო დადგება, ფულადი სახსრები შესაძლებელია მოგებიანად იქნეს დაბანდებული მოკლევადიან ინვესტიციებში.

ფულადი სახსრების მართვა, ჩვეულებრივ, მოიცავს შემდეგ საკითხებს:

- ფულადი სახსრების ბიუჯეტების მომზადება და გამოყენება;
- ფულადი სახსრების მოკლევადიანი ინვესტიციების მართვა;
- ოვერდრაფტისა და საბანკო სესხების მართვა.

ფულადი სახსრების ბიუჯეტი

ფულადი სახსრების ბიუჯეტის მიზანია:

- დაადგინოს და შეაფასოს საწარმოო ბიუჯეტის გავლენა კომპანიის ფულად რესურსებზე;
- განჭვრიტოს ფულადი სახსრების დეფიციტის ან ნამეტის წარმოშობა და წარმოადგინოს დრო ამ პრობლემების გადაჭრის მეთოდების დაგეგმვაზე;
- უზრუნველყოს საფუძველი ფულადი სახსრების რეალურ მდგომარეობასთან შედარებისთვის, რათა გამოვლინდეს დაუგეგმავი შემთხვევები.

ფულადი სახსრების ბიუჯეტი არსებითია ყოველდღიური ფულადი ნაშთის კონტროლისათვის და იმისათვის, რომ მოხდეს ეფექტური დაგეგმვა მოკლევადიანი პერიოდში ფულადი სახსრების დეფიციტისა და ნამეტის გასაკონტროლებლად.

ფულადი სახსრების პროგნოზისა და ბიუჯეტის ურთიერთკავშირი. ფულადი სახსრების ბიუჯეტი საწარმოს საეთო-საფინანსო გეგმის განუყოფელი ნაწილია და ასახავს ბიუჯეტის გათვალისწინებული გაყიდვების, გასაღებისა და აქტივების სტრუქტურაში ცვლილებების ფულად სახსრებზე გავლენას; იგი ასევე წარმოადგენს საწარმოს გეგმების სიცოცხლისუნარიანობის მტკიცებულებას გარკვეული საფინანსო პირობების დროს. მნიშვნელოვანია გავიგოთ განსვავება ბიუჯეტსა და პროგნოზს შორის.

ფულადი სახსრების პროგნოზი წარმოადგენს შემოსულობებისა და გადასახადების შეფასებას დროის მომავალი პერიოდისთვის – არსებული პერიოდისათვის იმ შესაძლო მოქმედების გათვალისწინებით, რომელიც მიმართულია ფულადი სახსრების ნაკადების ცვლილებაზე, ახალი კაპიტალის მოზიდვაზე ან ფულადი სახსრების დაბანდებაზე.

ფულადი სახსრების ბიუჯეტი წარმოადგენს ფულადი შემოსულობებისა და გადახდების გეგმას მომავალი პერიოდისათვის, მაგრამ ფულადი სახსრების წინასწარი პროგნოზისა და საწარმოს საერთო გეგმის შეთანხმებისთვის აუცილებელი ყველა ღონისძიების გატარების შემდეგ.

ფულადი სახსრების ბიუჯეტის საზღვრები. ბიუჯეტის მიერ მოცული პერიოდი და სიხშირე, რომლის განმავლობაში იგი გადაიხდება დამოკიდებულია მის დანიშნულებაზე

ფულადი სახსრების ბიუჯეტი შეიძლება იყოს **გრძელვადიანი** ან **მოკლევადიანი**, ან შეიძლება შედგეს ცალკეულ ხელშეკრულებასთან ან პროექტთან დაკავშირებით.

- გრძელვადიანი ბიუჯეტი შეიძლება შედგეს გრძელვადიანი კორპორაციული გეგმის შესაბამისად, რომელიც, ჩვეულებრივ, მოიცავს დროის მონაკვეთს სამიდან ხუთ წლამდე. თუმცა ზოგიერთ კომპანიაში, ბიუჯეტის მიერ მოცემული დროის პერიოდი ერთ წელზე ნაკლები იყოს მაშინ, როდესაც სხვებისათვის (კერძოდ ისეთებისათვის, რომლებიც დაკავებულია ბუნებრივი წიაღისეულის მუშაობით) საჭირო იქნება საბიუჯეტო პერიოდი, რომელიც აჭარბებს ხუთ წელს.
- მოკლევადიანი ბიუჯეტი დგება მიმდინარე ოპერაციებისათვის. საწარმოებში სადაც შერჩევით, ან აუცილებლობის გამო, განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობენ ფულადი სახსრების კონტროლსა და რეგულირებას, ყველაზე მოკლევადიანი ბიუჯეტები შეიძლება შედგეს ყოველდღიურად ან ყოველკვირეულად და შეიძლება მოიცავდეს მომდევნო ერთ კვირას, ან ერთ თვეს, ანდა დროის უფრო დიდ შუალედს.

პროექტის ფულადი სახსრების ბიუჯეტი შეიძლება მომზადდეს იმ პროექტთან ან ხელშეკრულებასთან დაკავშირებით, რომელიც წარმოადგენს საქმიანი ოპერაციების ნაწილს, მაგრამ რომლის შეფასებაც ცალკეა აუცილებელი მისთვის საჭირო ფულადი რესურსებისა და მისი შესაძლებლობების – ანაზღაუროს ამ რესურსების გამოყენება – თვალსაზრისით. ასეთი მოთხოვნების კერძო მაგალითია პროექტები კაპიტალურ დანახარჯებზე, საპროექტო-საკონსტრუქტორო და სპეციალური მარკეტინგული კომპანიები.

ფულადი სახსრების ბიუჯეტის მომზადება. ფულადი სახსრების შემოსულობების და გადახდების ბიუჯეტის მომზადების მაგალითი წინა თავებში იყო განხილული.

ფულადი სახსრების მოკლევადიანი ინვესტირება. მოკლევადიანი ინვესტირების შესაძლებლობა წარმოიშობა ფულადი სახსრების ნამეტის გაჩენისას. კომპანიებს შეუძლიათ შეინახონ ფულადი სახსრები არა მარტო გარიგებების მოსახდენად, არამედ წინდახედულობისაგან სპეკულაციური მოტივით. კომპანიის პოზიცია რისკისა და საბრუნავი კაპიტალის მართვისადმი, განსაზღვრავს კომპანიის მიერ შენახული ფულადი სახსრების ღონეს.

საქმიანობის მოტივი: ფულადი სახსრების შენახვის საჭიროება, რათა დაკმაყოფილდეს ყოველდღიური ოპერაციული მოთხოვნები.

წინდახედულობის მოტივი: ფულადი სახსრების ბუფერული მარაგის შენახვა, რათა დაკმაყოფილდეს მოულოდნელი ბიზნესმოთხოვნები.

სპეკულაციური მოტივი: ფულადი სახსრები ინახება, რათა გამოყენებულ იქნეს მოულოდნელი ბიზნეს და საინვესტიციო შესაძლებლობების გამოჩენისას

- კომპანიები, რომელთაც გააჩნიათ სამუშაო კაპიტალის აგრესიული პოლიტიკა, მიისწრაფიან მინიმუმამდე დაიყვანონ მათ ხელთ არსებული ფულადი სახსრები და აუცილებლობის შემთხვევაში გამოიყენონ სესხები.
- კომპანიები, რომლებიც მისდევენ დაცვით პოლიტიკას, გადადებენ ფულად სახსრებს ფასიანი ქაღალდების პორტფელში, საიდანაც ამოღებული იქნება აუცილებლობის შემთხვევაში.

მიზნები ნამეტი ფულადი სახსრების ინვესტირებისას. ნამეტი ფულადი სახსრები წარმოადგენს კომპანიის ლიკვიდურ სახსრებს, რომელიც არ გამოიყენება მიმდინარე ოპერაციების დასაფინანსებლად, ასევე არ ინახება მუდმივად – მოკლევადიანი ინვესტირების მიზნით.

მიზნები შეიძლება შემდეგნაირად ჩამოყალიბდეს:

ლიკვიდობა: ფულადი სახსრები ხელმისაწვდომი უნდა იყოს საჭიროებისას.

უსაფრთხოება: არ უნდა არსებობდეს დაკარგვის რისკი.

მოგებიანობა: ზემოთ ჩამოთვლილი პირობების გათვალისწინებით, მიზანი იმაში მდგომარეობს, რომ მიღებულ იქნეს შესაძლო ბეგარის გადახდის შემდგომი მაქსიმალური მოგება.

საბანკო ოვერდრაფტი

მრავალი კომპანიისთვის, მოკლევადიანი დაფინანსების გავრცელებულ წყაროს წარმოადგენს საბანკო ოვერდრაფტი. აღნიშნული საფინანსო სახსრები, ძირითადად წარმოადგენილია კლირინგული ბანკების მიერ და წარმოადგენს ნებართვას ბანკის მხრიდან გამოწერილ იქნეს ჩეკი იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც კომპანიას დეპოზიტურ ანგარიშზე არ გააჩნია ამ ჩეკის განაღდებისათვის საკმარისი სახსრები.

დაფინანსების ამ წყაროზე დაწესებულია შეზღუდვები (ოვერდრაფტის ლიმიტი) თუმცა, ამ ლიმიტის გადაჭარბების შემთხვევაში კომპანია მეტ-ნაკლებად თავისუფალია ოვერდრაფტის გამოყენებაში, თავისი სურვილიდან გამომდინარე.

ბანკის მიერ ამოიღება პროცენტი იმ თანხებზე, რომელიც გადაუხდელია დროის ნებისმიერი მომენტისათვის ამას გარდა, ბანკს შეუძლია ნებისმიერ დროს მოითხოვოს ოვერდრაფტზე დავალიანების დაფარვა.

ოვერდრაფტის უპირატესობა:

- მოქნილობა – მისი გამოყენება შესაძლებელია საჭიროების შემთხვევაში;
- სიიფე – პროცენტი, ჩვეულებრივ, საბაზო განაკვეთზე სულ რაღაც 2-5%-ით მაღალი.

ოვერდრაფტის ნაკლია:

- კანონით, ოვერდრაფტი დაბრუნებას ექვემდებარება მოთხოვნისთანავე. თუმცა, ჩვეულებრივ, ბანკი არწმუნებს თავის კლიენტებს, რომ მათ შეუძლიათ დაფინანსების წყაროთი ისარგებლონ გარკვეული პერიოდის განმავლობაში, დავუშვათ, ექვსი თვით.
- ჩვეულებრივ, მოითხოვება გირაო ფონდში ფიქსირებული ან ცვლადი გადახდების სახით, ან ზოგჯერ, კერძო კომპანიებში, მფლობელისაგან პირადი გარანტიები.
- დანახარჯი პროცენტის გადახდაზე იცვლება საბაზო საბანკო განაკვეთების შესაბამისად.

მთლიანობაში, საბანკო ოვერდრაფტი მრეწველობისათვის წარმოადგენს მოკლევადიანი დაფინანსების ერთ ერთ მნიშვნელოვან წყაროს.

საბანკო სესხები. საბანკო სესხი წარმოადგენს ფორმალურ შეთანხმებას ბანკს და მსესხებელს შორის ბანკის მიერ სესხის წარდგენის შესახებ, გარკვეული ოდენობითა და გარკვეული დროისათვის (ყველაზე ხშირად ერთიდან შვიდი წლით). პროცენტი გადახდილ უნდა იქნეს მთლიან თანხაზე და სესხის მთლიან პერიოდის განმავლობაში.

ამრიგად, სავარაუდოა, რომ აღნიშნული წყარო ოვერდრაფტზე ძვირია და გამოირჩევა ნაკლები მოქნილობით. თუმცა, მეორე მხრივ, გამოირიცხება საშიშროება, რომ წყარო გაუქმდება სასესხო პერიოდის ამოწურვამდე. საპროცენტო განაკვეთები და საგარანტიო მოთხოვნები ისეთივეა, როგორც სახსრების საბანკო ოვერდრაფტის წარდგენისას.

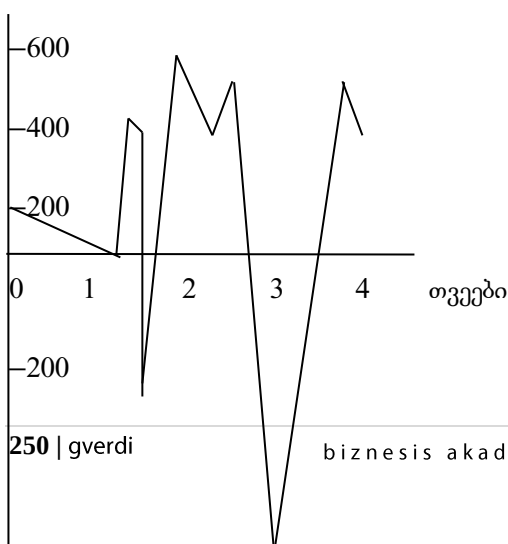
საბანკო სესხისა და ოვერდრაფტის შედარება. განსხვავება პროცედურების დარიცხვაში შეიძლება შემდეგნაირად იქნეს ნაჩვენები:

საბანკო

ნაშთი

ლარი

ოვერდრაფტი



-400

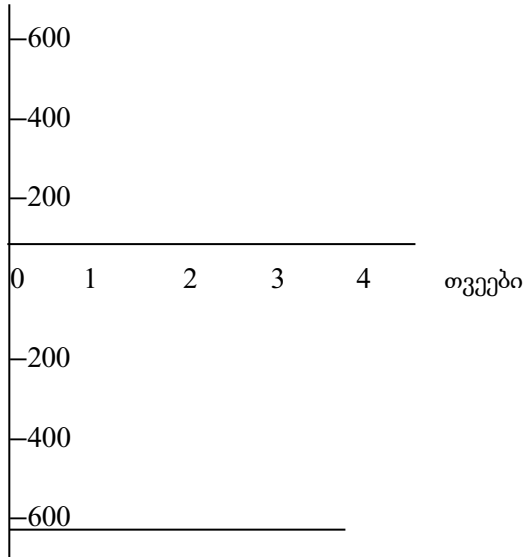
-600

საბანკო

ნაშთი

ლარი

საბანკო სესხი

**მაგალითად:**

კომპანიას ჭირდება 600 ლარი თანხა, მომდევნო ოთხი თვის განმავლობაში. თუმცა სინამდვილეში მთლიანი თანხა აუცილებელია მხოლოდ მეოთხე თვის შუაში. დარჩენილ პერიოდში იგი ოველრაფტის გამოყენებისას გაცილებით მცირე თანხის პროცენტს გადაიხდის. იმ შემთხვევაში თუკი კომპანია საბანკო სესხის სახით აიღებს 600 ლარს მაშინ მან პროცენტი უნდა იხადოს მთლიან თანხაზე ოთხი თვის განმავლობაში მიუხედავად იმისა, რომ ალბათ სულ მცირე ხნით დაჭირდება მთლიანი თანხა.