



კრიზისულ პერიოდში მაკროგარემოს გავლენა ბიზნეს და ფინანსურ რისკებზე მსხვილ კორპორაციებში (დვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ინდუსტრიის მაგალითზე)

კუჭაშვილი დათო

სადოქტორო ნაშრომი შესრულებულია საქართველოს უნივერსიტეტის ბიზნესის და ადმინისტრაციულ მეცნიერებათა სკოლის ბიზნესის ადმინისტრირების დოქტორის აკადემიური ხარისხის მისაღებად

ხელმძღვანელი: ჯღამაძე ნინო

თბილისი

2025

მიმოხილვა

ბიზნესის მიერ დასახული მიზნებისა და ამოცანების მისაღწევად მნიშვნელოვანია რისკის მართვის მოდელის შემუშავება, რომელიც უზრუნველყოფს შესაბამისი ნეგატიური მოვლენების იდენტიფიცირებას და მათი დადგომის შემთხვევაში გავლენის შეფასებას. ნაშრომში წარმოდგენილია ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორისთვის რისკის მართვის მოდელი, რომლის მეშვეობითაც შესაძლებელია არსებითი განუსაზღვრელობების შედეგად წარმოქმნილი არსებითი რისკების ბიზნესის მიერ დასახულ მიზნებსა და ამოცანებზე გავლენის შეფასება. ამასთანავე, აღნიშნული მოდელი შესაძლებელს ხდის განხორციელდეს რისკის მართვის პრიორიტეტების განსაზღვრის მიზნით რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონის შეფასება კრიტერიუმებისა და ალგორითმების გამოყენებით.

გარდა ზემოთხსენებულისა ნაშრომში წარმოდგენილია:

1. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ბაზრის მოგების მიღების მაქსიმიზაციის პირობები მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში;
2. ფინანსური, საოპერაციო და სხვა ტიპის მოვლენების შეფასების მიზნით განსაზღვრული რისკ ფაქტორები;
3. თითოეული რისკ ფაქტორისთვის შეფასების კრიტერიუმები და კოეფიციენტის მნიშვნელობის დონის განმსაზღვრელი ინდიკატორები;
4. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორის გლობალური ანალიზი, რომელიც მოიცავს: ვენახების, ღვინის წარმოების და მოხმარების მსოფლიო ბაზრის განვითარების ტენდენციებს;
5. პანდემიის და რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში მაკრო გარემოს ანალიზი;
6. რუსეთ-უკრაინის ომის გავლენა საქართველოს ეკონომიკაზე;
7. ინფორმაცია მევენახეობა-მელვინეობის დარგის განვითარებისთვის ბიუჯეტიდან გამოყოფილი ასიგნებების შესახებ;
8. 2018-2023 წლებში რთველის პროცესის შესახებ სტატისტიკური ინფორმაციები;
9. ღვინის ეროვნული სააგენტოს მიერ, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ხარისხის უზრუნველყოფის მიზნით შემუშავებული კონტროლის სისტემის ანალიზი;

10. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ექსპორტის მაჩვენებლები

11. სს „თბილღვინოს“ და შპს „ასკანელი მშენებლის“ ფინანსური ანალიზი.

კვლევამ დაადასტურა, რომ კრიზისულ პერიოდში დეფოლტის რისკის ზრდის წინაპირობაა, დარგში არსებული კონკურენციის მაღალი დონე, დაფინანსების წყაროებში ვალდებულებების ხვედრითი წილის მაღალი მაჩვენებელი, მარაგების და დებიტორული დავლაიანების კოეფიციენტების ზრდის დინამიკა.

სარჩევი

შესავალი	6
თავი 1. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ბაზრის გლობალური ანალიზი	51
1.1. ვენახების მსოფლიო ბაზარი	51
1.2. ღვინის წარმოების მსოფლიო ბაზარი	56
1.3. ღვინის მოხმარების მსოფლიო ბაზარი	61
თავი 2. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ბაზრის მოგების მიღების მაქსიმიზაციის პირობები	65
თავი 3. საქართველოს ეკონომიკა პანდემიის და რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში	68
3.1 . ეკონომიკური ზრდა	68
3.2 . უმუშევრობა	72
3.3 . პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები	74
3.4. მონეტარული სექტორი	76
3.5. საერთაშორისო ვაჭრობა	77
3.6. ეროვნული ვალუტის გაცვლითი კურსი	82
3.7. სახელმწიფო ვალი	83
3.8. საკრედიტო რეიტინგი	84
3.9. საქართველო საერთაშორისო რეიტინგებში	85
თავი 4 . რუსეთ-უკრაინის ომის გავლენა საქართველოს ეკონომიკაზე	87
თავი 5. სახელმწიფო ბიუჯეტის გავლენა ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორზე	102
5.1. მევენახეობა-მეღვინეობის დარგის განვითარებისთვის ბიუჯეტიდან გამოყოფილი ასიგნებები	102
5.2. რთველის პროცესი, 2018-2023 წლები	106
5.3. ღვინის ხარისხის კონტროლი და სერტიფიცირება	110
5.4. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ექსპორტი	118
თავი 6 . ფინანსური რისკების შეფასება	121
6.1. სს „თბილღვინო“-ს ფინანსური რისკების ანალიზი	121
6.2. შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფინანსური რისკების ანალიზი	138
6.3. სს „თბილღვინო“-ს და შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფინანსური კოეფიციენტების ანალიზი	150
თავი 7. პანდემიის და რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში, არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა სს „თბილღვინო“-ს და შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე	159
7.1. პანდემიამდე, არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა სს „თბილღვინოს“ ფუნქციონირებადობის პრინციპზე	160
7.2. პანდემიის პერიოდში (2020 წელი), არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა სს „თბილღვინოს“ ფუნქციონირებადობის პრინციპზე	169
7.3. პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს (2021 წელი), არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა სს „თბილღვინოს“ ფუნქციონირებადობის პრინციპზე	178
7.4. 2022 წელს, არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა სს „თბილღვინოს“ ფუნქციონირებადობის პრინციპზე	186
7.5. რუსეთ-კრაინის ომის დაწყებიდან პირველ წელს, არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა სს „თბილღვინოს“ ფუნქციონირებადობის პრინციპზე	195

7.6. პანდემიის დაწყებამდე (2019 წელი), არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე	204
7.7. პანდემიის დაწყებიდან პირველ წელს (2020 წელი), არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე	212
7.8. პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს (2021 წელი), არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე	221
7.9. 2022 წელს, არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე	229
7.10. რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან პირველ წელს (2023 წელი), არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე	237
დასკვნები და რეკომენდაციები	246
დანართი 1	249
გამოყენებული ლიტერატურა	251

შესავალი

ბიზნესისთვის კრიზისი ასოცირდება გაურკვეველ და მნიშვნელოვან მოვლენასთან, რომელიც საფრთხეს უქმნის ორგანიზაციის საოპერაციო, რეპუტაციულ და ფინანსურ სტაბილურობას, რაც ნეგატიურად აისახება კომპანიის უწყვეტ განვითარებაზე. კრიზისულ პერიოდში, ბიზნესის ფუნქციონირებადობის პრინციპის დასაცავად მნიშვნელოვანია ხელმძღვანელების მხრიდან სწრაფი და ეფექტური რეაგირების განხორციელება.

კრიზისული პერიოდის სტადიები:

1. კრიზისამდელი მდგომარეობა;
2. კრიზისში შესვლა;
3. კრიზისული მდგომარეობა;
4. გაკოტრების ეტაპი.

ბიზნესს, კრიზისამდელ პერიოდში სტაბილურობის შენარჩუნების მიზნით მნიშვნელოვანია:

1. გარე და შიდა ფაქტორების გავლენის პერიოდული მონიტორინგი.
2. კრიზისების მართვის სრულფასოვანი სისტემის დანერგვა, რომელიც უზრუნველყოფს კრიზისული სიტუაციების მართვის ღონისძიებების წინასწარ შემუშავებას.
3. ფიქსირებული ხარჯების მინიმალურ დონეზე შენარჩუნება;
4. მომხმარებელთა დებიტორული დავალიანების მართვა- ვადაგადაცილებული ვალების მინიმალურ დონემდე დაყვანა.
5. მარაგების ნაშთების ოპტიმიზაცია- იგულისხმება მარაგების სიჭარბის თავიდან აცილება და არალიკვიდური მარაგებისგან თავის დაღწევა.
6. საინვესტიციო ხარჯების მინიმალურ დონეზე დაყვანა, რათა უზრუნველყოფილი იქნას ფულადი ნაკადების დადებითი დინამიკა.
7. საოპერაციო საქმიანობიდან მიღებული ფულადი ნაკადების კონტროლი.

აღნიშნულ ეტაპზე (კრიზისამდელი პერიოდი) გატარებული ღონისძიებების ეფექტურობა იზომება მიმდინარე ლიკვიდურობის ინდიკატორის მეშვეობით, რომელიც უნდა იყოს შენარჩუნებული 1,5-2,5 დონეზე.

თუ ბიზნესმა ვერ შეძლო კრიზისამდელ პერიოდში, ზემოთხსენებული ღონისძიებებით, ლიკვიდურობის სტაბილურ დონეზე შენარჩუნება და გადავიდა „კრიზისის შესვლის“ ეტაპზე, მაშინ ფინანსური სტაბილურობის დასაბრუნებლად ხელმძღვანელობის მხრიდან დიდი ძალისხმევის გაწევას საჭირო. აღნიშნულ შემთხვევაში აუცილებელია:

1. უზრუნველყოფილი იქნას შემოსავლების ზრდა, ბაზარზე ყველაზე მომგებიანი პროდუქციის პოპულარიზაციის გზით.
2. საოპერაციო ხარჯების მკაცრი კონტროლი, რომლის ფარგლებში უნდა იქნას იდენტიფიცირებული და აღმოფხვრილი არაეფექტური ხარჯები.
3. განხორციელდეს მოკლევადიანია გადასახდელების რესტრუქტურირაცია.
4. უზრუნველყოფილი იქნას მომგებიანობის პოზიტიური დინამიკა საშუალოვადიან პერსპექტივაში.

ბიზნესისთვის, რომელიც უკვე შევიდა კრიზისულ მდგომარეობაში, ფუნქციონირებადობის პრინციპის შენარჩუნებისა და დეფოლტის რისკის თავიდან აცილების მიზნით მნიშვნელოვანია განხორციელდეს ეფექტური სტრატეგიული ზომების გატარება, როგორებიცაა:

1. არსებული ბიზნეს მოდელის შეცვლა ახლით;
2. დაბალი დანახარჯების ლიდერობის სტრატეგიის არჩევა, რამაც უნდა უზრუნველყოს საწარმოო ხარჯების მნიშვნელოვანი კლება, რათა განხორციელდეს ფასების შემცირების ხარჯზე პროდუქტსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის ზრდა;
3. გარე ინვესტიციების მოზიდვა, ბიზნესის გრძელვადიანი ფინანსური სტაბილურობის უზრუნველყოფის მიზნით. ინვესტიციები შესაძლებელია იყოს, როგორც სახელმწიფოსგან (მიზნობრივი პროგრამები და სუბსიდიები) ასევე კერძო დაწესებულებებისაგან ან პირისგან მიღებული.
4. დაბალი მომგებიანობით დამახასიათებელ პროდუქტებსა და მომსახურებაზე უარის თქმა.

5. კომპანიის აქტივების ბრუნვის ზრდა, რაც მიიღწევა მიმდინარე აქტივების ოპტიმიზაციისა და გრძელვადიანი აქტივების მინიმიზაციის გზით.

კომპანიები, რომლებიც აღმოჩნდნენ გაკოტრების ეტაპზე, ნეგატიური შედეგების თავიდან აცილების მიზნით ორი საშუალება აქვს:

1. არსებული ბიზნესის სხვა ბიზნესთან შერწყმა- განხორციელდება მხოლოდ მაშინ, როდესაც ინვესტორი კომპანია დაინტერესებულია გაკოტრებულ საწარმოსთან თანამშრომლობით.
2. კომპანიის გაყიდვა ვალებთან ერთად გარე ინვესტორისთვის- აღნიშნული შესაძლებელია განხორციელდეს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ გაკოტრებული საწარმოს ბიზნესი უნიკალურია.

რუსეთ-უკრაინის ომმა მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინა ბიზნეს გარემოზე, რომელიც გასცდა კონფლიქტის გეოგრაფიულ საზღვრებს. აღნიშნულმა კონფლიქტმა ეკონომიკურად მნიშვნელოვნად შეაფერხა სავაჭრო და საინვესტიციო ნაკადები ქვეყნებს შორის, რაც ნეგატიურად აისახა მათ სავაჭრო ბალანსზე. სხვადასხვა ქვეყნების მიერ დაწესებულმა სანქციებმა შეზღუდა ეკონომიკური საქმიანობა, რამაც გავლენა იქონია არა მხოლოდ რუსულ-უკრაინულ საწარმოებზე, არამედ ამ ქვეყნებთან კავშირში მყოფ საერთაშორისო კომპანიებზე. გეოპოლიტიკურმა არასტაბილურობამ გაზარდა ქვეყნებს შორის დამაბულობა, რამაც გამოიწვია გაურკვევლობა საერთაშორისო საფინანსო ბაზრებზე. აღმოსავლეთ ევროპაში მოქმედი ბიზნესები აღმოჩნდნენ გაზრდილი პოლიტიკური რისკის წინაშე, რამაც მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია სტრატეგიულ დაგეგმარებასა და საინვესტიციო გადაწყვეტილებებზე. რუსეთ-უკრაინის ომის შედეგად შეცვლილმა პოლიტიკურმა გარემომ გამოიწვია ცვლილებები ალიანსებსა და სავაჭრო ურთიერთობებში, რამაც მოითხოვა ბიზნესის ადაპტირება ახალ რეალობასთან. კონფლიქტის ზონაში გამავალი მიწოდების ჯაჭვის მქონე ბიზნესები წააწყდნენ ლოჯისტიკურ გამოწვევებს, მათ შორის ახალი სატრანსპორტო მარშრუტების შერჩევის კუთხით, რამაც განაპირობა სატრანსპორტო ხარჯების ზრდა. მსოფლიოში შექმნილი ამჟამინდელი ვითარება აიძულებს კომპანიებს გადახედონ რისკის მართვის სტრატეგიებს, რათა უზრუნველყოფილი იქნას თავიანთი პერსონალისა და აქტივების უსაფრთხოება გრძელვადიან პერიოდში. ამასთანავე ენერგეტიკული სექტორი

მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს მსოფლიოს ფინანსურ სტაბილურობაზე, რადგან რუსეთიც და უკრაინაც ბაზრის მთავარი მოთამაშეები არიან. ენერგო რესურსზე ფასების რყევებმა, რომელიც გამოწვეულია არასტაბილური გეოპოლიტიკური ვითარებით და მიწოდების ჯაჭვის ჩამოშლით, მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინა კომპანიების საოპერაციო ხარჯებზე, რამაც განაპირობა საბოლოო პროდუქტზე და მომსახურებაზე საბაზრო ფასების ზრდა.

კრიზისულ პერიოდში, ფინანსური სექტორი განიცდის ტალღოვან ეფექტს, ვალუტის რყევებით, ბაზრის ცვალებადობით და საპროცენტო განაკვეთების ცვლილებებით, რომლებიც გავლენას ახდენენ ბიზნესის დაფინანსების სტრუქტურაზე. კომპანიები, რომლის დაფინანსების დიდი წილი მოდის საერთაშორისო ბაზარზე, იძულებულნი ხდებიან სწორად და ეფექტურად მართონ თავიანთი ფინანსური პორტფელი, რათა შეარბილონ პოტენციური ზარალი. რუსეთ-უკრაინის ომი მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს გლობალურ ბიზნეს გარემოზე, ფინანსურ და ბიზნეს რისკებზე.

კოვიდ 19-ის მიერ გამოწვეულმა პანდემიამ განაპირობა ბიზნესის ღრმა ტრანსფორმაციის ეპოქა მთელ მსოფლიოში. პანდემიის ყველზე მყისიერი და თვალსაჩინო ეფექტი ბიზნესზე გახლდათ მკვეთრი და მოულოდნელი გადასვლა დისტანციურ მუშაობაზე. აღნიშნულმა გარემოებამ კომპანიებს დაანერგინა დისტანციურად მუშაობის პოლიტიკა და ჩაადებინა ინვესტიციები ახალ ტექნოლოგიებში, რათა მიღწეული ყოფილიყო ბიზნეს საქმიანობის ოპერაციული უწყვეტობა გრძელვადიან პერიოდში. ბიზნეს საქმიანობის გადასვლამ ახალ ეტაპზე ხაზი გაუსვა ციფრული ინფრასტრუქტურის მნიშვნელობის ზრდას, თანამედროვე მსოფლიოში. გარდა ამისა, მიწოდების ჯაჭვის შეფერხება გახდა კრიტიკული შემთხვევების საგანი, რადგან გლობალურმა შეზღუდვებმა შეაფერხა საქონლისა და სერვისების მიწოდების ნაკადები. აღნიშნულმა ვითარებამ განაპირობა კომპანიების მხრიდან მიწოდების ჯაჭვის დივერსიფიკაცია. პანდემიამ ხაზი გაუსვა მტკიცე და მოქნილი მიწოდების ქსელების შექმნის აუცილებლობას. კოვიდ 19-ის პერიოდში, ელექტრონული კომერცია გახდა სამაშველო რგული ბიზნესისთვის, რამაც აიძულა კომპანიები გაეუმჯობესებინათ თავიანთი ონლაინ პლატფორმები და ციფრული მარკეტინგის სტრატეგიები. კომპანიებმა, რომლებმაც სწრაფად შეძლეს ციფრული ტრანსფორმაცია და მომხმარებლების საჭიროებებზე დროული რეაგირება, შეძლეს მოკლევადიან პერიოდში მოთხოვნის შენარჩუნება პროდუქტსა და მომსახურებაზე.

მეორეს მხრივ ისეთი სექტორები, როგორებიცაა მოგზაურობა, სტუმართმოყვარეობა და გართობა, უპრეცედენტო გამოწვევების წინაშე აღმოჩნდნენ. ჩაკეტვამ და შეზღუდვებმა გამოიწვია პროდუქტსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის მკვეთრი ვარდნა, რაც ნეგატიურად აისახა ბაზრის ზრდის ტემპზე. ბევრ დაწესებულებას მოუწია ინოვაციების შეტანა და კრეატიული გადაწყვეტილებების მიღება კრიზისულ პერიოდში, რათა მიღწეულ ყოფილიყო ბიზნესის უწყვეტობის პრინციპი. ფინანსური მდგრადობა გახდა პანდემიის დროს ბიზნესის გადარჩენის მთავარი ფაქტორი. კრიზისისმა ხაზი გაუსვა ჯანსაღი ფინანსური რეზერვებისა და საგანგებო სტრატეგიების შექმნის საჭიროებას, გაუთვალისწინებელი მოვლენების ზემოქმედების შესამცირებლად. დასაქმებულთა თვალსაზრისით პანდემიამ, ყურადღება გაამახვილა თანამშრომელთა კეთილდღეობისა და ფსიქიკური ჯანმრთელობის მხარდაჭერის აუცილებლობაზე. კომპანიებმა, რომლის პრიორიტეტი იყო თავიანთ დასაქმებულთა ჯანმრთელობა და კეთილდღეობა, აჩვენეს გამძლეობა და მოიპოვეს კადრების მხრიდან ერგულება. კრიზისულმა პერიოდმა წარუშლელი კვალი დატოვა ბიზნეს გარემოზე. მან გამოსცადა ორგანიზაციების სისწრაფე, მოქნილობა, გამძლეობა და ადაპტაციის უნარი ცვალებად გარემოზე.

კოვიდ 19-ის მიერ გამოწვეულმა პანდემიამ რადიკალურად შეცვალა ბიზნეს გარემო და საზოგადოების ცხოვრების რითმი. პანდემიამ მნიშვნელოვანი ზიანი მიაყენა მაკროგარემოს, რაც თავის მხრივ, ნეგატიურად აისახა „ბიზნეს კლიმატზე“ და საზოგადოების კეთილდღეობაზე. ამიტომაც საინტერესო და აქტუალურია შეფასდეს, თუ რა გავლენა იქონია კრიზისულ პერიოდში მაკროგარემოს ინდიკატორების გაუარესებამ ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების დარგზე.

რისკი ადამიანის და ბიზნესის განუყოფელი ნაწილია, რადგან ნებისმიერი გადაწყვეტილების მიღება დაკავშირებულია სასურველ ან არასასურველ შედეგებთან. რისკის წყარო არის ნებისმიერი მოვლენა, რომლის მოხდენის შემთხვევაში კომპანია განიცდის ფინანსურ დანაკარგს, რომელმაც შესაძლოა გამოიწვიოს კომპანიის მსყიდველუნარიანობის შემცირება და ლიკვიდურობის რისკის ზრდა, რაც ნეგატიურად აისახება კომპანიის მიერ დასახულ სტრატეგიულ მიზნებზე და ამოცანებზე.

გარდა ზემოთხსენებულისა, რისკი შეიძლება განიმარტოს, როგორც შიდა და გარე ფაქტორების ერთობლიობა, რომელსაც შესწევს უნარი გავლენა მოახდინოს ბიზნესის ფუნქციონირებადობის პრინციპზე. გარე რისკებისგან განსხვავებით, შიდა რისკები ხშირად წარმოიქმნება თავად კომპანიის მიერ დაშვებული შეცდომების შედეგად ან ორგანიზაციის შიგნით დასაქმებული კადრების არასაკმარისი გამოცდილებით და კვალიფიკაციით. ბიზნეს რისკის დადგომის ალბათობა და გავლენა დიდ წილად დამოკიდებულია, როგორც შიდა ასევე გარე ფაქტორებზე.

სამეწარმეო საქმიანობის სფეროში წარმოქმნილი რისკები შეიძლება დაიყოს:

1. საწარმოო რისკებად- იგულისხმება პროდუქციის წარმოების მოცულობის შემცირების საფრთხე და ნედლეულის მიწოდების შეფერხება და ა.შ.
2. ფინანსურ რისკებად- დაფინანსების კატეგორიაში კომპანიის ვალდებულებების ხვედრითი წილის მკვეთრი ზრდა, რამაც შესაძლოა გამოიწვიოს ბიზნესის დეფოლტი.
3. კომერციულ რისკებად- წარმოიშვება გარე ფაქტორების ზემოქმედების შედეგად, რაც განაპირობებს პროდუქტის/მომსახურების რეალიზაციის პროცესის შეფერხებას.

არსებობს მრავალი გარე გლობალური ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენენ ბიზნეს რისკებზე, ესენია:

1. ინფლაცია- მისი მაღალი მაჩვენებელი „ჭამს“ ხალხის ფულს, რითაც საზოგადოების სოციალური მდგომარეობა უარესდება და მათი აქტიურობა ბაზრებზე მცირდება. რაც უფრო მაღალია ფასი პროდუქტზე/მომსახურებაზე, მით უფრო ნაკლებია მოთხოვნა ბაზარზე, რაც განაპირობებს კომპანიის შემოსავლების შემცირებას. ინფლაციის ნეგატიური გავლენის თავიდან აცილების მიზნით, მნიშვნელოვანია საზოგადოების შემოსავლების იმ პროპორციით ზრდა, რა პროპორციითაც იზრდება ინფლაცია, თუმცა აღნიშნული პროპორციის დაცვა კრიზისულ პერიოდში რთულია.
2. ეროვნული ვალუტის დევალვაცია- სავალუტო რისკი მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს იმპორტიორ კომპანიებზე, კერძოდ: ეროვნული ვალუტის დევალვაციის პროცესში იმპორტიორ კომპანიებს უწევთ გაცილებით მეტი რაოდენობის ადგილობრივი ვალუტის კონვერტაცია უცხოურ ვალუტაში. ამასთანავე სავალუტო

რისკი განაპირობებს იმპორტირებულ პროდუქტებზე ფასების ზრდას, რაც ნეგატიურად აისახება საზოგადოების კეთილდღეობაზე.

3. ფინანსური ფაქტორები- ლიკვიდურობის შემცირება, ვალდებულებების მაღალი მაჩვენებელი და დაფინანსებასთან დაკავშირებული პრობლემები უარყოფითად ზემოქმედებენ ბიზნეს და ფინანსურ რისკებზე.
4. ეროვნული ბანკის ქმედებები- „სებ“-ის მიერ მონეტარული პოლიტიკის გამკაცრება იწვევს კრედიტების გაძვირებას, რაც უფრო ძვირია კრედიტი მით უფრო ნაკლებია მოთხოვნა მასზე, როგორც იურდიული ასევე ფიზიკური პირების მხრიდან. ამასთანავე საქართველოს ეროვნული ბანკი მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ეროვნული ვალუტის დევალვაციის პროცესზე, სავალუტო ინტერვენციის მეშვეობით. სავალუტო ინტერვენციის განხორციელების პროცესში ხდება ეროვნული ვალუტის ხელოვნური გამყარება, რაც დადებითად აისახება ბიზნესის საქმიანობაზე და საზოგადოების ცხოვრების დონის გაუმჯობესებაზე.
5. მაკროეკონომიკური ფაქტორები- ქვეყნის ძირითადი მაკრო ინდიკატორების გაუარესება იწვევს საზოგადოების კეთილდღეობის და ცხოვრების დონის შემცირებას, რაც გულისხმობს ბაზრებზე ნაკლებ აქტიურობას და სხვადასხვა დარგების შემცირებას, რაც თავის მხრივ იწვევს ბიზნეს რისკის ზრდას.
6. პოლიტიკური და საკანონმდებლო ფაქტორები- უკავშირდება ხელისფლების შეცვლას, ქვეყანაში საომარი მდგომარეობის შემოღებას და სამოქალაქო არეულობას.
7. კლიმატური ფაქტორები- მოიაზრება კლიმატური ცვლილებები და სტიქიური მოვლენები (მიწისძვრა, წყალდიდობა, ცუნამი, ვულკანური ამოფრქვევები). კლიმატის ცვლილებები და სტიქიური მოვლენები ზეგავლენას ახდენენ სოფლის მეურნეობის დარგზე. კერძოდ, სტიქიური მოვლენების შედეგად შესაძლოა ბაზარზე განხორციელდეს ზოგიერთი სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მიწოდების ჯაჭვის შეფერხება, რაც საწარმოო რისკის ზრდის წინაპირობაა.

კრიზისულ პერიოდში, ბიზნესისთვის არასასურველი შედეგების დადგომა დაკავშირებულია შიდა და გარე რისკებთან. ქვეყნის ძირითადი მაკრო ინდიკატორების გაუარესებამ განაპირობა გარე რისკების ზრდა, რამაც გამოიწვია მცირე და მსხვილი კომპანიების შიდა რისკების ზრდა. კერძოდ, გაზრდილმა კონკურენციამ, ეკონომიკის ზრდის

უარყოფითმა მაჩვენებელმა და გაუარესებულმა სოციალურმა მდგომარეობამ განაპირობა ტრანსპორტირების, მომარაგების, საწარმოო და საოპერაციო რისკების ზრდა, რამაც გამოიწვია ბიზნესის ფუნქციონირებადობის პრინციპის კითხვის ნიშნის ქვეშ დაყენება.

კრიზისულ პერიოდში, კომპანიების დიდ ნაწილს უჭირს რისკების სწორი მენეჯმენტი, რადგან რისკების მართვა მრავალსაფეხურიანი და რთული პროცესია. რისკების თავიდან აცილების მიზნით მნიშვნელოვანია, რომ კომპანიებმა განახორციელონ რისკის მართვა უწყვეტად და ეფექტიანად მთელი ორგანიზაციის მასშტაბით, როგორც ორგანიზაციულ, ასევე სტრუქტურულ დონეებზე.

რისკის მნიშვნელობის დონეს განსაზღვრავს ორი ძირითადი ფაქტორი:

1. რისკის მოხდენის ალბათობა- არის რისკის დადგომის შესაძლებლობა.
2. გავლენა- არის ნეგატიური შედეგის დადგომის გავლენა კომპანიის მიზნებზე და ამოცანებზე.

კრიზისულ პერიოდში, ბიზნესის მიერ ვერ ხორციელდებოდა ეფექტურად რისკების კატეგორიზაცია პრიორიტეტების გათვალისწინებით, რამაც განაპირობა რესურსების არა რაციონალური გამოყენება.

ცხრილი 1. რისკების კატეგორიზაცია პრიორიტეტების მიხედვით

ალბათობა გავლენა	მაღალი მაღალი	პრიორიტეტული რისკები
ალბათობა გავლენა	მცირე მცირე	ნაკლებად პრიორიტეტული რისკები
ალბათობა გავლენა	მაღალი მცირე	პრიორიტეტობის განსაღვრა უნდა მოხდეს ბიზნესის სტრატეგიული მიზნებიდან და ამოცანებიდან გამომდინარე

ალბათობა გავლენა	მცირე მაღალი	რისკის მნიშვნელობის დონის განსაზღვრა უნდა მოხდეს ორგანიზაციის მიზნებიდან გამომდინარე
---------------------	-----------------	---

რისკის მოხდენის ალბათობის და გავლენის კომბინაციის გათვალისწინებით,

შესაძლებელი ხდება მათი კატეგორიზაცია პრიორიტეტების მიხედვით, კერძოდ:

1. ისეთი ტიპის რისკები, რომლის მოხდენის ალბათობა და გავლენა მაღალია კომპანიის მიერ დასახულ მიზნებზე და ამოცანებზე, არიან პრიორიტეტული რისკები და მათ უნდა დაეთმოს დიდი ყურადღება.
2. რისკები, რომლის მოხდენის ალბათობა და გავლენა კომპანიის სტრატეგიულ მიზნებზე და ფუნქციონირებადობის პრინციპზე მცირეა, მიიჩნევა ნაკლებ პრიორიტეტულ რისკებად და მათ ნაკლები ყურადღება ეთმობა.
3. ისეთი ტიპის რისკები, რომლის მოხდენის ალბათობა მაღალია და გავლენა მცირეა და პირიქით მოხდენის ალბათობა მცირეა და გავლენა მაღალი, მათი პრიორიტეტების რიგითობის განსაზღვრა უნდა ხორციელდებოდეს კომპანიის სტრატეგიული მიზნებიდან და ამოცანებიდან გამომდინარე.

რისკების მართვა რთული და გრძელვადიანი პროცესია, რომელიც საჭიროებს დიდ შრომას და შესაბამის კომპეტენციებს.

რისკების მართვის სისტემის მთავარ ამოცანას წარმოადგენს, რისკების იდენტიფიკაცია და არასასურველი ნეგატიური შედეგების თავიდან აცილება, ან მინიმალურ (დასაშვებ) დონემდე დაყვანა, ან სულაც აღმოფხვრა. გარდა ზემოთხსენებულისა, რისკების მართვის სისტემის ეფექტური ფუნქციონირება განაპირობებს და ხელს უწყობს კომპანიის გრძელვადიანი მიზნების და ამოცანების სრულყოფილად შესრულებას.

ორგანიზაციის ხელმძღვანელი დაწესებულების შიგნით პასუხისმგებელი უნდა იყოს რისკის მართვის სისტემის შემუშავებაზე და მათ ეფექტურ ფუნქციონირებაზე.

რისკის მართვის პროცესი, ISO 31000-ის მიხედვით, შედგება შემდეგი ეტაპებისაგან:

1. რისკის გარემოს შეფასება;
2. რისკის ანალიზი;
3. საპასუხო ღონისძიებები;
4. კომუნიკაცია;

5. მონიტორინგი.

რისკის გარემოს შეფასება

ორგანიზაციის მიერ დასახულ სტრატეგიულ მიზნებზე და ამოცანებზე გავლენას ახდენს ის ბიზნეს გარემო, რომელშიც მას უწევს ფუნქციონირება. შესაბამისად რისკების მართვის პროცესი სრულად უნდა ითვალისწინებდეს იმ მაკრო გარემოს, რომელიშიც ბიზნესს უწევს საქმიანობა.

ცხრილი 2. რისკის გარემოს შეფასება

რისკის მართვის გარემოს შეფასება მოიცავს:
რისკის მართვის შინაარსის განსაზღვრას
რისკების შიდა და გარე ფაქტორებად დაყოფას
რისკის კრიტერიუმების ჩამოყალიბება

რისკის მართვის შინაარსის განსაზღვრა გულისხმობს დაწესებულების მიზნების, ამოცანების, სტრატეგიების განსაზღვრას, ასევე მოიაზრებს რისკის მართვის პროცესის მასშტაბისა და საზღვრების დადგენას.

რისკების შიდა და გარე ფაქტორებად დაყოფა- რისკის მართვის საწყის ეტაპზე უნდა მოხდეს რისკების შიდა და გარე ფაქტორებად დაყოფა.

შიდა რისკები- არის ორგანიზაციის შიდა რესურსების შედაგად წარმოქმნილი რისკები.

გარე რისკები- არის გარე ფაქტორების ზემოქმედების შედეგად წარმოქმნილი რისკები. გარე ფაქტორებად შეიძლება ჩაითვალოს პოლიტიკური არასტაბილურობა, კანონმდებლობის ცვლილება, ეკონომიკური კრიზისი და ა.შ.

ცხრილი 3. ორგანიზაციაში არსებული ძირითადი რისკების ტიპები

სტრატეგიული რისკები	მოცემულ კატეგორიაში გაერთიანებულია კომპანიის გრძელვადიანი მიზნები, რომლებსაც შეიძლება დაემუქროს საფრთხე ისეთი რისკების გამო, როგორებიცაა: პოლიტიკური არასტაბილურობა, საკანონმდებლო ცვლილებები და ა.შ.
---------------------	---

საოპერაციო რისკები	აერთიანებს ისეთი ტიპის რისკებს, რომლებსაც კომპანია აწყდება ყოველდღიურ საქმიანობაში.
ფინანსური რისკები	მოცემულ კატეგორიაში გაერთიანებულია ისეთი ტიპის რისკები, რომლებიც დაკავშირებულია ფინანსების ეფექტურ მართვასთან და კონტროლის რისკებთან. აგრეთვე ფინანსური რისკები შეიძლება გამოწვეული იყოს გარე ფაქტორებით, როგორებიცაა: საკრედიტო ხელმისაწვდომობის შემცირება, სავალუტო კურსის ცვლილება და ა.შ.
ცოდნის მართვა	იგულისხმება ცოდნის რესურსების ეფექტური მართვა. მაგალითად: თანამშრომლების გადინება და მათი კვალიფიკაციის და ცოდნის ნაკლებობა.

ორგანიზაციის შიგნით რისკები შეიძლება დაიყოს შემდეგ ძირითად კატეგორიებად: სტრატეგიული, საოპერაციო, ფინანსური და ცოდნის მართვასთან დაკავშირებული რისკები. ზემოთხსენებული რისკების გამომწვევი მიზეზები შეიძლება დაკავშირებული იყოს, როგორც შიდა ასევე გარე ფაქტორებთან, ან გამოწვეული იყოს ორივე ფაქტორების ერთობლივი გავლენით.

რისკის კრიტერიუმების ჩამოყალიბება, განსაზღვრა- თავდაპირველად უნდა იქნას შერჩეული რისკების შეფასების ზოგადი კრიტერიუმები, რომლებიც შემდგომ (რისკების იდენტიფიკაციის საფუძველზე) დაკონკრეტდება.

რისკების შეფასების კრიტერიუმები შეიძლება იყოს: სამართლებრივი, ეკონომიკური, გარემოს დაცვითი, ფინანსური და ა.შ.

რისკის შეფასება

რისკის მართვის პროცესში ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან ეტაპს წარმოადგენს რისკის შეფასება, რაც პანდემიის პერიოდში კომპანიების დიდი ნაწილის მიერ არ ხორციელდებოდა.

რისკის შეფასება უნდა შედგებოდეს შემდეგი ეტაპებისაგან: რისკის იდენტიფიკაცია, რისკის ანალიზი და რისკის გაზომვა.

ცხრილი 4. რისკის შეფასების ეტაპები

რისკების იდენტიფიკაცია
რისკების ანალიზი
რისკების გაზომვა

რისკების იდენტიფიკაცია:

რისკის იდენტიფიკაცია-კომპანიის მიერ უნდა ხდებოდეს ყველა არსებითი რისკების მოძიება და მათი ანალიზი. მოცემულ ეტაპზე მნიშვნელოვანია, რომ განხორციელდეს ყველა მნიშვნელოვანი რისკების იდენტიფიცირება, რამაც შესაძლოა გამოიწვიოს დაწესებულების დაგეგმილი მიზნებიდან და ამოცანებიდან გადახრა. პანდემიის დაწყებამდე კომპანიების დიდმა ნაწილმა, რისკების შეფასების საწყის ეტაპზე, ვერ უზრუნველყვეს ისეთი ტიპის რისკების იდენტიფიცირება, რომლებიც არსებითად მნიშვნელოვანად მიიჩნეოდნენ. ბიზნესის მიერ, რისკების იდენტიფიკაციის პროცესის არ განხორციელების ერთ-ერთ მნიშვნელოვან მიზეზს წარმოადგენდა, მომავალი პერიოდის შესაძლო მოვლენების ანალიზის არ განხორციელება.

ცხრილი 5. რისკის იდენტიფიკაციის მეთოდები

დისკუსია და გასაუბრება სხვადასხვა პროფესიის ექსპერტებთან
კითხვარების გაგზავნა და შევსება
გასული პერიოდის მოვლენების ანალიზი
მომავალი პერიოდის შესაძლო მოვლენების ანალიზი

რისკების ანალიზი

რისკის ანალიზის პროცესში მნიშვნელოვანია, რომ მოხდეს რისკების მატრიცის აგება.

ცხრილი 6. რისკების მატრიცა

ალბათობა	მაღალი	3	6	9
	საშუალო	2	4	6
	დაბალი	1	2	3
		დაბალი	საშუალო	მაღალი
		გავლენა		

რისკების მატრიცაში გამუქებულია ისეთი ტიპის რისკები, რომელთა მიმართაც აუცილებელია საპასუხო ღონისძიებების გატარება, რადგან მათ აქვთ მნიშვნელოვანი გავლენა კომპანიის მიზნებზე და ამოცანებზე. საპასუხო ღონისძიებების შედეგად უნდა მოხდეს არსებული რისკების სრულად აღმოფხვრა ან მინიმალურ დონემდე დაყვანა.

ცხრილი 7. რისკის ანალიზის მეთოდები

რაოდენობრივი ანალიზი
ხარისხობრივი ანალიზი
კომბინირებული ანალიზი

რაოდენობრივი ანალიზი- მოცემული ანალიზის მეთოდი გამოიყენება მაშინ, როდესაც არსებობს რაოდენობრივი და სტატისტიკური მონაცემები რისკის გავლენის და მოხდენის ალბათობის შესახებ.

ცხრილი 8. რაოდენობრივი ანალიზის მეთოდები

ალბათობის ანალიზი
გავლენის ანალიზი
სტატისტიკური ანალიზი
კომპიუტერული მოდელირება

ხარისხობრივი ანალიზი-მოცემული ანალიზის დროს დიდი ყურადღება ეთმობა და გადაწყვეტილებები მიიღება დაწესებულების ხელმძღვანელის ცოდნის, გამოცდილების და ინტუიციის საფუძველზე.

ხარისხობრივი ანალიზის მეთოდი გამოიყენება მაშინ, როდესაც:

1. არ არსებობს სტატისტიკური და რაოდენობრივი მონაცემები რისკის მოხდენის და გავლენის შესახებ;
2. რისკის ანალიზის საწყის ეტაპზე;

3. როდესაც ამ ტიპის ანალიზით შესაძლებელია საკმარისი ინფორმაციის მიღება გადაწყვეტილების მისაღებად.

რისკების გაზომვა

კოვიდ 19-ის პერიოდში კომპანიების მიერ რისკების გაზომვის პროცესში არ განხორციელდა რისკების ანალიზის შედეგების და მათი შეფასების კრიტერიუმების ერთმანეთთან შედარება, რამაც განაპირობა მოვლენების შესახებ არასრული სურათის ქონა.

რისკების გაზომვა შედგება შემდეგი ორი ეტაპისაგან:

1. ორგანიზაციაში არსებული კონტროლის მექანიზმების ხარისხობრივი აღწერა-მოცემულ ეტაპზე უნდა მოხდეს აღწერა, თუ რა ტიპის პოლიტიკები და პროცედურებია დანერგილი ორგანიზაციის შეგნით, რომელთა მიზანია რისკის სრულად აღმოფხვრა, ან მინიმალურ დონემდე დაყვანა.
2. რისკის დახასიათება ორგანიზაციაში არსებულ რისკის დასაშვებ დონესთან მიმართებით- მოცემულ შემთხვევაში უნდა მოხდეს რისკის აღწერა, როგორც: მიუღებელია, მისაღებია კონკრეტული ღონისძიებების გატარებით, მისაღებია.

საპასუხო ღონისძიებები

საპასუხო ღონისძიებების მიზანია პოტენციურად საშიში რისკების მინიმალურ დონეზე დაყვანა, ან სრულად განეიტრალება. პანდემიის პერიოდში ეფექტური საპასუხო ღონისძიებების გატარება დაკავშირებული იყო დიდ სირთულეებთან, რომელთაგან ერთ-ერთს წარმოადგენდა დაფინანსების წყაროების მოძიების სირთულე.

ცხრილი 9. საპასუხო ღონისძიებების ტიპები

რისკის აცილება	კომპანია ცდილობს რისკის აღმოფხვრას, მისი გამომწვევი მიზეზებზე ზემოქმედებით.
რისკის მიღება	ბიზნესი იღებს რისკის მიღების გადაწყვეტილებას მაშინ, როდესაც საპასუხო ღონისძიებების ჩატარება რისკის აღმოფხვრის მიზნით არაეფექტურია, ან როდესაც რისკის დადგომის შედეგად მისი

	გავლენა კომპანიის სტრატეგიულ მიზნებზე და ამოცანებზე უმნიშვნელოა.
რისკის გადაცემა	არის რისკის სხვისთვის გადაცემა, მაგალითად: სადაზღვეო კომპანიისთვის.
რისკის შერბილება	იგულისხმება რისკის შერბილება, მაგალითად: ჰეჯირებით, დივერსიფიკაციით და ა.შ.

კომუნიკაცია

მნიშვნელოვანია, რომ რისკის მართვის პროცესის ყველა ეტაპზე მოხდეს ეფექტური კომუნიკაციის დამყარება თანამშრომლებსა და ხელმძღვანელებს შორის. აგრეთვე უნდა ხდებოდეს დროულად და სწრაგად დაწესებულების შიგნით ყველა საჭირო ინფორმაციის ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფა ყველა თანამშრომლისთვის. ეფექტური და დროული კომუნიკაციის არ არსებობა განაპირობებს თანამშრომლებს შორის ინფორმაციის დაკარგვის რისკს, რამაც შესახლოა გამოიწვიოს არასწორი გადაწყვეტილებების მიღება.

მონიტორინგი

მოცემულ შემთხვევაში მონიტორინგი ამოწმებს, თუ რამდენად ეფექტურად სრულდება რისკის მართვის სისტემების ფუნქციონირება დაწესებულების შიგნით.

პანდემიის და კრიზისულ პერიოდებში, რისკების სისტემის მართვის არ განხორციელება დაკავშირებული იყო შიდა კონტროლის საერთაშორისო სტანდარტების არ ცოდნით. „კოსო“ მოდელი არის კერძო სექტორის შიდა კონტროლის საერთაშორისო სტანდარტი, რომელიც მოგვიანებით გადაიღო საჯარო სექტორმა. დაწესებულების შიგნით რისკების მინიმალურ დონემდე დასაყვანად, ან სრულად აღმოფხვრის მიზნით აუცილებელია, რომ ორგანიზაციაში დანერგილი იყოს ფინანსური მართვისა და შიდა კონტროლის სისტემა. შიდა კონტროლი გამოიყენება სხვადასხვა ტიპის რისკებზე რეაგირებისთვის, რომლებიც გავლენას ახდენენ დაწესებულების მიზნების და ამოცანების მიღწევის პროცესზე.

ცხრილი 10. შიდა კონტროლის კატეგორიები

პრევენციული კონტროლი

აღმოჩენილი კონტროლი

შიდა კონტროლის საერთაშორისო სტანდარტი გამოყოფს ორი ტიპის შიდა კონტროლს:

1. პრევენციული კონტროლი- იგულისხმება ისეთი ტიპის კონტროლის მექანიზმები, რომელთა მიზანია გადაცდომის პრევენცია.
2. აღმოჩენილი კონტროლი- აღნიშნული ტიპის კონტროლის მექანიზმები იქმნება შეცდომების გამოსავლენად.

კოსოს მოდელის მიხედვით, თუ ორგანიზაციას სურს, რომ დაწესებულებაში დაცული იყოს ისეთი პრინციპები, როგორებიცაა: ანგარიშველდებულების, შესაბამისობის (იგულისხმება სტანდარტებთან, რეგულაციებთან, კანონმდებლობასთან შესაბამისობა), ოპერაციები იყოს გამართული და რესურსები იყოს დაცული, ამისათვის საჭიროა, რომ დაწესებულებაში დანერგილი იყოს ფინანსური მართვისა და შიდა კონტროლის სისტემა, როგორც ორგანიზაციულ ასევე დეპარტამენტების დონეზე.

შიდა კონტროლის დანერგვა ეხმარება დაწესებულებებს კონტროლის რისკის მინიმალურ დონემდე დაყვანაში. თავის მხრივ კონტროლის რისკის არის რისკის იმისა, რომ შიდა კონტროლის მექანიზმები ვერ შეძლებს არსებითი შეუსაბამობის პრევენციას, ან დროულად გამოვლენას და გასწორებას.

კოვიდ 19-ის პერიოდში, დაწესებულებაში კონტროლის რისკის გამომწვევი მიზეზები იყო:

1. პრევენციული და აღმოჩენილი კონტროლის მექანიზმების არ არსებობა;
2. ფინანსური მართვისა და შიდა კონტროლის სისტემის არაეფექტური ფუნქციონირება;
3. კონტროლის მექანიზმების არსებობს, რომლებიც თანამშრომლების მიერ არ სრულდებოდა;
4. არაეფექტური კონტროლის მექანიზმების არსებობა, რომლებიც შინაარსობრივად არ ვარგა, ანუ თანამშრომელი მას შეასრულებს, თუ არა მისი ეფექტი ნულია.

ცხრილი 11. შიდა კონტროლის კომპონენტები

კონტროლის გარემო
რისკის მართვა, შეფასება
კონტროლის ღონისძიებები
ინფორმაცია და კომუნიკაცია

მონიტორინგი

კონტროლის გარემო- არის ფუნდამენტი, რაზეც შენდება ორგანიზაციის კულტურა.

აგრეთვე კონტროლის გარემო შეიძლება განიმარტოს, როგორც სტანდარტების, პროცესების ერთობლიობა, რომელიც წარმოადგენს შიდა კონტროლის განხორციელების საფუძველს მთელ ორგანიზაციაში. ამასთანავე იგი გულისხმობს თანაბარი ეთიკური გარემოს შექმნას.

კრიზისულ პერიოდში შიდა კონტროლის ეფექტიანი ფუნქციონირებისათვის, დაწესებულების ხელმძღვანელებმა უნდა დანერგონ კონტროლის გარემო, რაც მიიღწევა შემდეგი ქმედებებით:

1. ორგანიზაციაში სტრუქტურული ერთეულების მიღწევადი მიზნების და ამოცანების განსაზღვრა;
2. პროცედურების მართვა;
3. თანამშრომლების კომპეტენციაზე ზრუნვა;
4. პასუხისმგებლობების, უფლებამოსილებების და ანგარიშვალდებულებების მკაფიოდ განსაზღვრა;
5. თანაბარი ეთიკური გარემოს შექმნა ყველა თანამშრომლისთვის.

რისკის მართვა, შეფასება- კომპანიის მიზნების მიღწევასთან დაკავშირებული შიდა და გარე რისკების გამოვლენა და გაანალიზება. ამ პროცესის ფარგლებში თითოეულ საქმიანობას უნდა გააჩნდეს კონკრეტული, გაზომვადი, მიღწევადი, რელევანტური და დროში გაწერილი (SMART) მიზნები.

კონტროლის ღონისძიებები- მოცემული კომპონენტის მიზანია, რისკების მისაღებ დონემდე შემცირება, ან სულაც აღმოფხვრა.

ცხრილი 12. *კონტროლის ღონისძიებების ტიპები*

ტრანზაქციების და აქტივებების სათანადო ავტორიზაცია და დამოწმება.
პასუხისმგებლობების სათანადო გამიჯვნა- მაგალითად: მიზანშეწონილია, რომ ტრანზაქციების ავტორიზაციაზე და აღრიცხვაზე სხვადასხვა პირი იყოს პასუხისმგებელი.
დოკუმენტების და ჩანაწერების გაკეთება.
ფიზიკური კონტროლი აქტივებზე.
შესრულებული სამუშაოს შემოწმება.
ხელმოწერის ორმაგი პრინციპის ჩამოყალიბება.

ზედამხედველობა

ინფორმაცია და კომუნიკაცია- მენეჯმენტი უნდა ახდენდეს კომუნიკაციას თანამშრომლებთან ყველა ორგანიზაციულ დონეზე. აგრეთვე ორგანიზაციაში უნდა მუშაობდეს კომუნიკაციის არხები სათანადოდ.

მონიტორინგი- მონიტორინგის პროცესში ხდება ზემოთ ჩამოთვლილი კომპონენტების შემოწმება, თუ როგორ სრულდება. მონიტორინგის განხორციელებაში შედის შიდა აუდიტის ფუნქციაც.

რისკების სწორი მენეჯმენტი შედგება 3 საფეხურისაგან:

1. რისკების ანალიზი.
2. რისკების მართვა.
3. კონტროლი.

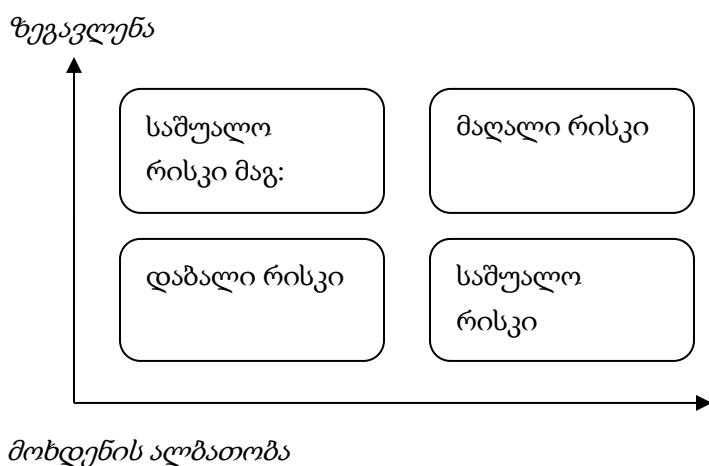
რისკების მართვის საწყის ეტაპზე უნდა მოხდეს რისკების ანალიზი, რაც გულისხმობს მის იდენტიფიცირებას და შეფასებას. რაც უფრო სწრაფადაა გამოვლენილი რისკი, მით უფრო ეფექტურად შეიძლება მისი მართვა. რისკების იდენტიფიცირების პროცესში უნდა მოხდეს მათი გამოვლენა, სრულყოფილი შესწავლა და იმ ფაქტორების აღმოჩენა, რომლებსაც შეუძლია შეამცირონ რისკების მოხდენის ალბათობა. რისკების იდენტიფიცირების შემდეგ უნდა მოხდეს მათი გაზომვა (შეფასება) და არასასურველი სცენარების დაგეგმვა. გარდა ზემოთხსენებულისა, მნიშვნელოვანია, რომ რისკის ალბათობის გაზომვისას მოხდეს გამოვლენილი საფრთხეების ხდომილობის ალბათობის დადგენა და შეფასება. შეფასების ეტაპზე უნდა მოხდეს რისკების ხარისხობრივი გაზომვა და კლასიფიკაცია: მაღალ, საშუალო და დაბალ რისკებად.

მას შემდეგ რაც კომპანია განახორციელებს რისკების იდენტიფიკაციას და მათ შეფასებას, მან უნდა მიიღოს გადაწყვეტილება რისკის მართვასთან დაკავშირებით. რისკის მართვისათვის მას შეუძლია:

1. რისკის დადგომის ალბათობის ან დადგომის შედეგად გამოწვეული ზარალის თავიდან აცილების მიზნით, შესაბამისი აკრძალვების და დამატებითი ღონისძიებების გატარება.

2. გააკეთოს დაზღვევა და რისკით გამოწვეული ზარალი აანაზღაურებინოს სხვა სუბიექტს.
3. ნაწილობრივ ან მთლიანად აიღოს საკუთარ თავზე რისკის შედეგად დადგომილი ზარალი და ნეგატიური მოვლენები. მოცემულ მეთოდს ბიზნესი მიმართავს მაშინ, როდესაც რისკის დაზღვევის ფასი მაღალია, არ არსებობს შესაბამისი სადაზღვეო პროდუქტი და თვითონ რისკი არაა დაზღვევადი.

რისკების მართვის ბოლო ეტაპია მონიტორინგი, რომელიც გულისხმობს ინფორმაციის მოპოვებას და გაანალიზებას, თუ რამდენად ეფექტური იყო კომპანიის მიერ არჩეული სტრატეგია ზარალის მინიმუმადე დასაყვანად.



ნახ. 1. რისკების მატრიცა

რისკების მატრიცაში, პანდემია, ისევე როგორც სტიქიური მოვლენები, ომი ფასდება როგორც საშუალო რისკის მატარებელი, რადგან მათი მოხდენის ალბათობა მცირეა, ხოლო ბიზნესზე და ეკონომიკაზე გავლენა მაღალი.

2011 წელს იაპონიაში მომხდარმა სტიქიურმა მოვლენებმა (მიწისძვრა, ცუნამი) მნიშვნელოვანი ზიანი მიაყენა ქვეყნის ეკონომიკას და ბიზნეს გარემოს, რის შედეგადაც:

1. დაზარალებული ოჯახების თითქმის ნახევარი (47%) უმუშევარი დარჩა, ხოლო ბიზნესის 67%-მა ვერ შეძლო აღდგენა (www.ria.ru/20120107/534552883.html).

2. იაპონურმა სადაზღვეო კომპანიებმა გადაუხადეს 122,9 მილიარდი იენი (1,59 მილიარდი დოლარი) მიწისძვრისა და ცუნამის შედეგად დაღუპულ და დაკარგულ ოჯახებს (www.ria.ru/20111126/498740048.html).
3. „AIR Worldwide-მა“ (რისკების მოდელირების და მონაცემთა ანალიზის კომპანია) მიწისძვრის შედეგად მიღებული ზარალი შეაფასა 14,5- 34,6 მილიარდ დოლარად.
4. ინვესტორებს დაეუფლათ „შიში“ და დაიწყეს იაპონური კომპანიების აქციების გაყიდვა, რამაც გამოიწვია ქვეყნის საფონდო ბირჟის ინდექსის („Nikkea 225“) დაცემა 6,2%-ით, რაც გულისხმობდა მისი მაჩვენებლის 9620 პუნქტამდე დაცემას.
5. „Toyota-ს“ აქციის ფასი დაეცა 7%-ით, ხოლო „Mitsubishi-ის“ 10%-ით. აქციების ვარდნის მიზეზი იყო ავტომობილების წარმოების დროებითი შეფერხება.
6. „Sony-ის“ ფასიანი ქაღალდების ღირებულება დაეცა 8,8%-ით, ხოლო სადაზღვეო კომპანია „Tokio Marine-ს“ -16%-ით.
7. იაპონური ბაზრის მთლიანი კაპიტალიზაცია დაეცა 286 მილიარდი დოლარით.

კრიზისულ პერიოდში, კომპანიების წარუმატებლობის მიზეზად შეიძლება ჩაითვალოს ბიზნესის მიერ არჩეულის სტრატეგიების არაეფექტურობა. კომპანიის სამოქმედო გეგმის შემუშავება არის მენეჯმენტის უმთავრესი ფუნქცია. ზოგიერთი მენეჯერი შეიმუშავებს მყარ სტრატეგიას, მაგრამ ვერ ახერხებენ მის პრაქტიკაში რეალიზებას. თუმცა არსებობენ მენეჯერები, რომლებიც შეიმუშავებენ სუსტ სტრატეგიას და პრაქტიკაში მათ კარგად ასრულებენ. რაც უფრო კარგადაა მოფიქრებული სტრატეგია და რაც უფრო უკეთესად სრულდება ის, მით მეტი შესაძლებლობა ეძლევა ბიზნეს დაიკავოს ძლიერი პოზიცია ბაზარზე, მაგრამ კარგი სტრატეგიის შემუშავება და რეალიზება არ არის გარანტია იმისა, რომ კომპანია მიაღწევს სტრატეგიულ მიზნებს და თავიდან აიცილებს პრობლემებს. მაგალითად: პანდემიის დაწყებამდე, კომპანიების მიერ შემუშავებული რეალური სტრატეგია იყო მხოლოდ დაგეგმილი და მას არ გააჩნდა ადაპტაციის უნარი, ანუ ცვალებად გარემოზე მორგების შესაძლებლობა, რაც გახლდათ სტრატეგიების წარუმატებლობის ერთ-ერთი განმაპირობებელი ფაქტორი. კომპანიების მიერ შემუშავებული სტრატეგია ერთდროულად უნდა იყოს, როგორც დაგეგმილი ასევე ადაპტირებული.

ქვეყნის ეკონომიკის სტაბილურობისა და ბიზნეს სიჯანსაღის თვალსაზრისით დიდი მნიშვნელობა ენიჭება საფინანსო სისტემას (ცენტრალურ და კომერციულ ბანკებს), რადგან

ისინი არიან ბაზარზე ფინანსური რესურსის ძირითადი მომწოდებლები. მაგალითად: პანდემიის პერიოდში, საბანკო სისტემას წარმოექმნა გარკვეული პრობლემები, რის გამოც ისინი იძულებულნი გახდნენ შეექმნათ სხვადასხვა სახის ონლაინ პროგრამები და პლატფორმები, რათა მომხდარიყო ბაზრებზე ფინანსური რესურსების დროული მიწოდება. პანდემიის პერიოდში, კრიზისული სიტუაციის საწყის ეტაპზე საზოგადოებას დაეუფლა „შიში“, რის გამოც დაიწყეს საბანკო სისტემებიდან დეპოზიტების გატანა, რაც თავის მხრივ უარყოფითად აისახა საფინანსო სისტემაზე და გამოიწვია ფინანსური რესურსის მიწოდების შეფერხება ბაზრებზე. პანდემიის უარყოფითი ზეგავლენის თავიდან აცილების და ეკონომიკის წახალისების მიზნით საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა მნიშვნელოვანი ღონისძიებები გაატარა, მათ შორის განხორციელდა:

1. საზედამხედველო გეგმის შემუშავება.
2. სსფ-ის (საერთაშორისო სავალუტო ფონდის) პროგრამის გაფართოება.
3. სავალუტო ინტერვენციების ახალი მექანიზმების ამოქმედება.
4. მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთის შემცირება, რაც გულისხმობდა ფიზიკური და იურდიული პირებისთვის ფინანსურ რესურსებზე უფრო მეტ ხელმისაწვდომობას.

კრიზისულ პერიოდში, ყველაზე მეტად ზარალდება მცირე და საშუალო ბიზნესი, რადგან მათ ხელთ არსებული მიმდინარე და გრძელვადიანი აქტივებით ხშირ შემთხვევაში ვერ ხერხდება მიმდინარე და გრძელვადიანი ვალდებულებების დაფინანსება, რაც თავის მხრივ, განაპირობებს ლიკვიდურობის რისკის ზრდას. მაგალითად: პანდემიის პერიოდში მსხვილ ბიზნესს დაემუქრათ დეფოლტის რისკი, რადგან ფინანსურ რისკს თან დაერთო ბიზნეს რისკი, რომელიც გამოწვეული იყო რიგ სფეროებში აქტივობის შემცირებით (მოთხოვნის კლების გამო) და კონკურენციის ზრდით. კომპანიებმა, რომლებმაც შეძლეს მაღალი ბიზნეს რისკის პირობებში ფინანსური რისკის დაბალ დონეზე შენარჩუნება, გადაურჩნენ ლიკვიდაციას, ხოლო კომპანიებმა, რომლებმაც ვერ შეძლეს ფინანსური რისკის მართვა, მალევე დაექვემდებარენ გაუქმებას.

კოვიდ 19-მა მნიშვნელოვანი ზიანი მიაყენა მსოფლიო ეკონომიკას და საფინანსო სისტემებს. მაგალითად, პანდემიის პერიოდში ამერიკის ეკონომიკა მკვეთრად შემცირდა,

რაზეც მიაწინებდა- „DowJonesIndustrialAverage“- საფონდო ინდექსის მკვეთრი შემცირება (www.investing.com, 2022 წელი).

პანდემიის პერიოდში, „DowJones“-ის მკვეთრი ვარდნის მიზეზებად შეიძლება ჩაითვალოს:

1. ნავთობზე ფასის შემცირება.
2. ეკონომიკური კრიზისი ამერიკაში, ჩინეთში და მთელ მსოფლიოში.
გასათვალისწინებელია, რომ ჩინეთის და ამერიკის ეკონომიკა დიდ წილად ერთმანეთზე დამოკიდებულნი არიან.
3. კოვიდ პანდემია.

ზემოთ ხსენებულიდან გამომდინარე შეიძლება დავასკვნათ, რომ პანდემიის პერიოდში „DowJones“-ის ინდექსის მკვეთრმა დაცემამ განაპირობა ინვესტორებში „შიში“, რის გამოც ინვესტორებმა დაიწყეს მათ ხელთ არსებული ფასიანი ქაღალდების გაყიდვა. გარდა ზემოთხსენებულისა, „DowJones“-ის ინდექსის მკვეთრმა შემცირებამ მოახდინა საზოგადოებაზე მნიშვნელოვანი ფსიქოლოგიური ეფექტი. კერძოდ კი, მათ დაიწყეს ფინანსური სახსრების დაზოგვა, რამაც თავის მხრივ განაპირობა მოთხოვნის კლება პროდუქტებზე და მომსახურებაზე. გასათვალისწინებელია ასევე სხვადასხვა წამყვანი ინდუსტრიების აქტივობების შემცირება და კონკურენციის ზრდა. თავის მხრივ, ინდუსტრიების აქტივობის შემცირებამ და კონკურენციის ზრდამ გამოიწვია ქვეყნის პროდუქტიულობის შემცირება და უმუშევრობის ზრდა, რაც მიაწინებდა საზოგადოების კეთილდღეობის გაუარესებაზე. ამასთანავე, „DowJones“-ის მკვეთრმა ვარდნამ გამოიწვია დოლარის კურსის დაცემა, რადგან ამერიკის ეკონომიკის ზრდის შეჩერებამ გამოიწვია დოლარზე მოთხოვნის კლება. პანდემიის პერიოდში, ბიზნესის სტიმულირებისთვის ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ მიმართა ფულის ბეჭდვას, რამაც თავის მხრივ განაპირობა ინფლაციის მკვეთრი ზრდა და ეროვნული ვალუტის უფრო მეტად გაუფასურება. თავის მხრივ დოლარის ღირებულების შემცირებამ განაპირობა ინვესტორებში „შიში“ და დოლარზე მოთხოვნის კლება, შესაბამისად მათ დაიწყეს დოლარის გაყიდვა და ინვესტიციების განხორციელება ოქროში, რამაც გამოიწვია ოქროზე ფასის ზრდა. თებერვლის თვეში ამერიკაში უმუშევრობამ შეადგინა 3,5%, ხოლო პანდემიის დაწყებიდან ორ თვეში 20,5

მილიონზე მეტმა ადამიანმა დაკარგა სამუშაო ადგილი, რის გამოც აპრილის თვეში უმუშევრობის პროცენტული მაჩვენებელი გახლდათ 14,7% (www.rbc.ru, 2023 წელი).

2020 წლის მარტი-აგვისტოს განმავლობაში, პანდემიის ფონზე, ევროპის ქვეყნებში უმუშევრობის დონემ იმატა 1,4 მილიონიდან 13,2 მილიონამდე. ზაფხულის ბოლოს, უმუშევრობის ყველაზე მაღალი მაჩვენებლები დაფიქსირდა: ესპანეთში (16,2%), იტალიაში (9,7%), ლიეტუვაში (9,6%), ლატვიაში (8,8%), პორტუგალიაში (8,1%), ფინეთში (8,1%) და საფრანგეთში (7,5%) (www.russian.rt.com, 2022 წელი).

ამასთანავე პანდემიამ ყველაზე დიდი ზიანი მიაყენა ისეთ ქვეყნებს, რომელთა ეკონომიკაც არ იყო დივერსიფიცირებული. მაგალითად, ნავთობზე ფასების ვარდნამ ურთულეს მდგომარეობაში ჩააყენა ისეთი სახელმწიფოები, რომლის ბიუჯეტის 80% ნავთობის ექსპორტზე მოდიოდა, ასეთ ქვეყნებს განეკუთვნებიან რუსეთი, საუდის არაბეთი და ა.შ. აგრეთვე უნდა აღინიშნოს ის გარემოებაც, რომ საქართველოს ეკონომიკაც არ არის დივერსიფიცირებული და პანდემიის პერიოდში უცხოელ ვიზიტორთა რაოდენობის კლებამ განაპირობა ტურიზმის სექტორის შემცირება და კონკურენციის ზრდა. მაგალითად 2020 წელს საერთაშორისო ვიზიტორთა რაოდენობა (2019 წელთან შედარებით) შემცირდა 80,4%-ით, რამაც ჯამში გამოიწვია ტურიზმიდან მისაღები შემოსავლების კლება 80,7%-ით (www.economy.ge, 2022 წელი). თავის მხრივ, ტურიზმიდან მიღებული შემოსავლების შემცირებამ და საერთაშორისო ვიზიტორთა რაოდენობის კლებამ ზიანი მიაყენა სხვა სექტორებსაც, კერძოდ, სასტუმროების და ალკოჰოლური სასმელების ინდუსტრიას.

პანდემიის დაწყებამდე (2019 წელს) საქართველოდან სულ გატანილ იქნა საერთაშორისო ბაზრებზე 94 მილიონი ბოთლი ღვინო, რომელიც წინა წლის მაჩვენებელს აღემატებოდა 9%-ით, ხოლო ექსპორტირებული ღვინის ღირებულებამ შეადგინა 240 მილიონი დოლარი, რაც 2018 წლის მონაცემებს აღემატებოდა 17%-ით. ექსპორტირებული ღვინის ღირებულებამ 2020 წლის იანვარ-თებერვალში შეადგინა 32 მილიონი დოლარი, რაც 8%-ით აღემატებოდა 2019 წლის იანვარ-თებერვლის მონაცემებს. იმის გათვალისწინებით, რომ მთლიანი ღვინის ექსპორტის რაოდენობა არ შეცვლილა, კერძოდ კი, სულ ექსპორტირებული იყო 13 მილიონამდე ბოთლი ღვინო 39 ქვეყანაში. ზემოთხსენებული ფაქტიდან გამომდინარე შესაძლებელია ითქვას, რომ ქართულ ღვინოზე ფასი გაზრდილია მოთხოვნის ზრდის გამო,

რამაც განაპირობა საექსპორტო შემოსავლების ზრდა 8%-ით. რაც შეეხება სხვა ალკოჰოლური სასმელების ექსპორტის მონაცემებს (2020 წლის იანვარ-თებერვლის თვეში), ამ შემთხვევაშიც შეინიშნებოდა ზრდის დინამიკა, კერძოდ, კი ბრენდის ექსპორტის მოცულობამ შეადგინა 4,3 მილიონი ბოთლი (ექსპორტის წილი გაზრდილია 1%-ით), ხოლო არაყი ექსპორტირებული იყო 0,1 მილიონი ბოთლი და მისი ექსპორტის წილი გაზრდილია 20%-ით. როგორც ჩანს, პანდემიამდე ალკოჰოლური სასმელების დარგი საკმაოდ კარგად ვითარდებოდა, მაგრამ ეს დადებითი დინამიკა დიდხანს არ გაგრძელდებულა, რადგან კრიზისულმა პერიოდმა, როგორც იყო კორონა ვირუსი, ყველაფერი თავდაყირა დააყენა. მაგალითად: 2020 წლის იანვარ-მაისის მონაცემებით, 2019 წლის იანვარ-მაისის მონაცემებთან შედარებით :

1. ღვინის ექსპორტი შემცირდა 11,3%-ით;
2. ექსპორტირებული ღვინის რაოდენობამ იკლო 2 447 ტონით;
3. ექსპორტიდან მიღებული შემოსავალმა შეადგინა 73 249 მლნ \$, რაც 9 364 მლნ \$-ით ნაკლებია წინა წლის შესაბამისი პერიოდის მონაცემებზე.

პანდემიის პერიოდში, მისგან გამოწვეულმა სირთულეებმა განაპირობა წარმოების და ბიზნეს საქმიანობების შეჩერება. კომპანიების უმრავლესობამ, ფიქსირებული ხარჯების შემცირების მიზნით, მიმართეს ხისტი ეკონომიის სტრატეგიას, რაც გულისხმობდა თანამშრომლების უხელფასო შვებულებაში გაშვებას, ან დასაქმებულ კადრების რაოდენობის შემცირებას. მაგალითად: 2020 წლის მარტის და აპრილის თვეში კომპანიების დაახლოებით 56%-ს მოუწია დასაქმებული თანამშრომლების შემცირება. კორონა ვირუსის პერიოდში, თანამშრომლების გათავისუფლების ყველაზე ნაკლები მაჩვენებელი დაფიქსირდა სოფლის მეურნეობის, წარმოების და ICT (information and communication technology) სექტორებში, ხოლო ყველაზე მაღალი გათავისუფლების მაჩვენებელი დაფიქსირდა სასტუმროების, რესტორნების, ტრანსპორტირების და დასაწყობების სექტორებში.

რაც შეეხება გათავისუფლებული თანამშრომლების პროფესიებს, ყველაზე მეტი დასაქმებული პირი გათავისუფლდა:

1. გაყიდვების და მომსახურების პოზიციიდან (38,8%);
2. ბიზნესი და ადმინისტრირება (10,5%);
3. მშენებლობა (11%);

4. წარმოება და გადამუშავება (8,3%);
5. ტრანსპორტირება (8,1%).

კვლევების მიხედვით, საქართველოში ბიზნეს საქმიანობა (სექტორულ ჭრილში) შეაჩერა:

1. საკვების და სასტუმროების სფეროს წარმომადგენლების 67%-მა;
2. მშენებლობის სექტორის 53%-მა;
3. ვაჭრობის სექტორის 58%-მა;
4. სხვა სექტორების 50%-მა.

ბიზნეს სპეციფიკიდან გამომდინარე, პანდემიის პერიოდში, საქართველოში ყველაზე ნაკლებად დაზარალდა საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიების სექტორი (ICT-information and communication technology), რადგან მათ ყველაზე მარტივად და სწრაფად შეძლეს მწარე რეალობასთან შეგუება და ადაპტაცია.

საქართველოში, პანდემიის პერიოდში, მარტის და აპრილის თვეებში, 2019 წლის მარტის და აპრილის თვეებთან შედარებით ყველაზე მეტად დაზარალდა:

1. სარესტორნო და სასტუმრო ბიზნესი, რომელთა 80%-მა დააფიქსირა შემოსავლების 50%-ზე მეტით შემცირება;
2. ტრანსპორტირების და დასაწყობების სექტორი, რომელთა 70%-ს შეუმცირდა შემოსავლები 50%-ით;
3. სოფლის მეურნეობის დარგში მოღვაწე კომპანიები, რომელთა 41%-ს დაუფიქსირდათ შემოსავლების შემცირება 50%-ზე მეტად, რაც შედარებით დაბალია სხვა დარგებთან მიმართებით.
4. საბითუმო და საცალო ვაჭრობა, რომლის 67%-ს შეუმცირდა შემოსავლები ნახევარზე მეტად.

პანდემიის პერიოდში კომპანიების უდიდეს ნაწილს დასჭირდათ დამატებითი ფინანსების მოზიდვა, რათა მათ შეძლებოდათ გადასახადების გადახდა და თანამშრომლების ხელფასების დაფარვა. კერძოდ, 2020 წლის მარტის და აპრილის თვეებში კომპანიების 80%-ს დასჭირდათ დამატებითი ფინანსური რესურსების მოზიდვა.

გარდა ზემოთხსენებულისა, კოვიდ პანდემიამ მნიშვნელოვანი ზიანი მიაყენა მაკროგარემოს. მაგალითად: პანდემიის დაწყებიდან რამოდენიმე თვეში გაუარესდა საქართველოს, როგორც ქვეყნის, ძირითადი მაკროეკონომიკური ინდიკატორები, რაც განაპირობებული იყო საზოგადოების მხრიდან ბაზარზე ნაკლები აქტიურობით და ნეგატიურად აისახა ქვეყნის ეკონომიკაზე. პანდემიის პერიოდში, საზოგადოების სოციალური მდგომარეობა მკვეთრად გაუარესდა, რამაც გამოიწვია სხვადასხვა სფეროებში მოთხოვნის შემცირება და კონკურენციის ზრდა.

დღეს ბევრი კვლევა ტარდება სხვადასხვა სფეროებზე გავლენის შესაფასებლად, მაგრამ არსებული და პოტენციური რისკების სისტემური შეფასება ნაკლებად ხდება და არ არის ჩამოყალიბებული პროგნოზირებული რისკების არიდების და/ან გავლენის შემცირების ერთიანი სისტემა და დარგობრივი პოლიტიკა. მაგალითად 2020 წლის 16-27 აპრილის შუალედში „მპს ფრაისუოთერჰაუსკუპერს საქართველოს“ მიერ ჩატარებული კვლევა ეხებოდა:

1. პანდემიის გავლენის ეფექტს ბიზნესზე;
2. ბიზნეს მოლოდინებს;
3. ბიზნესის გამოწვევებს დაფინანსების მოპოვებასთან დაკავშირებით.

ხოლო ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევის ცენტრის მიერ ჩატარებული მეორადი კვლევა ეხებოდა კორონავირუსის ეკონომიკურ შედეგებს მსოფლიოსა და საქართველოში, რომელშიც ნაკლებად იყო განხილული პანდემიის შედეგად გამოწვეული კრიზისის თავიდან აცილების და გავლენის შემცირების გზები.

ჰიპოთეზები

თემის ჰიპოთეზები მდგომარეობს შემდეგში:

1. კრიზულ პერიოდში (პანდემიის და რუსეთ უკრაინის ომის პერიოდი), მაკრო გარემოს გაუარესებამ გაზარდა ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ინდუსტრიაში დეფოლტის რისკი.

2. კრიზისულ პერიოდში (პანდემიის და რუსეთ უკრაინის ომის პერიოდი), არსებითი განუსაზღვრელობების არსებობამ გამოიწვია კომპანიების საოპერაციო საქმიანობების გაუარესება, რაც ნეგატიურად აისახა ბიზნესის ფუნქციონირებადობის პრინციპზე.
3. კრიზისულ პერიოდში (პანდემიის და რუსეთ უკრაინის ომის პერიოდი), საგარეო მოთხოვნის შემცირებამ და ფულადი მოთხოვნების შეგროვების პრობლემამ ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ინდუსტრიაში მოღვაძე კომპანიებს ლიკვიდურობის პრობლემა შეუქმნა.
4. პანდემიის პერიოდში, საქართველოს საკრედიტო რეიტინგის გაუარესებამ, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორის შემოსავლების შემცირებამ, გამოიწვია ბიუჯეტის დეფიციტის 10%-ით ზრდა.

მიზნები

ნაშრომის მიზნებს წარმოადგენს:

1. რისკის მართვის მოდელის შემუშავება, რომელიც უზრუნველყოფს ბიზნეს საქმიანობაში არსებითი განუსაზღვრელობების შედეგად წარმოქმნილი მნიშვნელოვანი რისკების იდენტიფიცირებას, რისკ ფაქტორის არსებობის დონის შეფასებით, კრიტერიუმებისა და ალგორითმების გამოყენებით.
2. კრიზისული პერიოდის გავლენის შეფასება, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების დარგში მოღვაწე კომპანიების დეფოლტის რისკზე.

ამოცანები

მიზნებიდან გამომდინარე, კვლევის ამოცანებია:

1. გამოკვლეულ და შესწავლილ იქნას, კრიზისულ პერიოდში, მაკრო გარემოს გავლენა ბიზნეს და ფინანსურ რისკებზე მსხვილ კომპანიებში.

2. არსებითი განუსაზღვრელობების შედეგად წარმოქმნილი მნიშვნელოვანი რისკების იდენტიფიცირება, რომელიც გავლენას ახდენს ბიზნესის მიერ დაგეგმილ მიზნებსა და ამოცანებზე.
3. არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენის შეფასების რისკ ფაქტორების დადგენა.
4. რისკ ფაქტორის შეფასების კრიტერიუმების იდენტიფიცირება.
5. ღვინის ბაზრის ადგილობრივი და გლობალური ტენდენციების შესწავლა.
6. პანდემიის და რუსეთ უკრაინის ომის პერიოდში, ალკოჰოლურ სექტორში მოღვაწე მსხვილი კომპანიების ბიზნეს და ფინანსური რისკების შეფასება.
7. კრიზისული პერიოდის გახანგრძლივებით გამოწვეული შემდგომი რისკების პრევენციისა და გავლენის შემცირების მიზნით ღონისძიებების დასახვა ბიზნესის შერჩეულ სფეროებისათვის.
8. ღვინისა და ყურძნის ხარისხის გასაუმჯობესებლად, სახელმწიფოს მიერ ბოლო წლებში გატარებული ღონისძიებების შეფასება.
9. სამიზნე ბაზრებზე პოზიციების გამყარების ხელისშემშლელი ბარიერების შესწავლა და მათი გავლენის შეფასება კომპანიების ფინანსურ მდგომარეობაზე.
10. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორის მომგებიანობის ანალიზი.
11. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების საექსპორტო ბაზრების დივერსიფიკაციის გავლენის შეფასება კომპანიების ფინანსურ მდგომარეობაზე.
12. რუსეთის და უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხის შესწავლა.

კვლევის მეთოდოლოგია

მოყვანილი ჰიპოთეზების სიზუსტის შესასწავლად და ამოცანების გადასაჭრელად და მიზნების მისაღწევად, გამოყენებული იყო პირველადი და მეორადი კვლევის მეთოდები. მეორადი კვლევისთვის გამოყენებულ იქნა სტატისტიკის დეპარტამენტისა და სხვადასხვა უწყებების მიერ გამოქვეყნებული მონაცემები და ჩატარებული კვლევის შედეგები. პირველადი და მეორადი კვლევის მეთოდების გამოყენებით შესწავლილ და გამოკვლეულ იქნა ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორი.

პირველადი კვლევის დროს გამოყენებულ იყო, როგორც თვისობრივი ასევე რაოდენობრივი კვლევის მეთოდები, რომელთა მეშვეობით დადგენილ და გაანალიზებულ იქნა, დაემუქრათ თუ არა მსხვილი ბიზნესის მფლობელებს კრიზისულ პერიოდში (პანდემიის და რუსეთ უკრაინის ომის პერიოდები) ფინანსური რისკი და რა გამოწვევების წინაშე დადგნენ ისინი.

დეფოლტის რისკის შეფასება, ზემოთ ხსენებულ დარგში, განხორციელდა ბიზნეს და ფინანსური რისკების ანალიზის საფუძველზე.

ბიზნეს რისკების შესწავლა (ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ინდუსტრიისთვის) განხორციელდა, შემდეგი საკითხების და კრიტერიუმების გათვალისწინებით:

1. ბაზრის ტიპის დადგენა, თუ რომელი ტიპის ბაზარს განეკუთვნება ზემოთ ხსენებული დარგი და როგორია მათი მოგების მაქსიმიზაციის პირობა, მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდში.
2. მომხმარებელთა ბაზრის ანალიზი- შესწავლილ იქნა, თუ რა ფაქტორები განაპირობებენ მომხმარებელთა ქცევას და როგორ შეიცვალა აღნიშნული პანდემიის და რუსეთ უკრაინის ომის პერიოდში.
3. გაყიდვების მოცულობის პროცენტული წილების განაწილება ადგილობრივ და საექსპორტო ბაზრებზე.
4. ადგილობრივ და საერთაშორისო ბაზრებზე მოთხოვნის ზრდის/კლების გამოძწვევი მიზეზების დადგენა.
5. ადგილობრივი და საექსპორტო ბაზრების ზრდის და კლების დინამიკების ანალიზი.
6. კონკურენციის დონის შეფასება ადგილობრივ ბაზარზე (შეფასების კრიტერიუმების სანახავდ იხილეთი ცხრილი 13).

ცხრილი 13: კონკურენციის შეფასების კრიტერიუმები

1) კონკურენცია გამყიდველებს შორის: ა) ინტენსიური; ბ) ზომიერი; გ) სუსტი.
--

2) დარგში ახალი კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე: ა) წამოების მასშტაბზე ეკონომიის შეუძლებლობა; ბ) ტექნოლოგიებსა და ნოუ-ჰაუს დაუფლებასთან დაკავშირებული სირთულეები; გ) სწავლა/გამოცდილების ეფექტი; დ) მომხმარებელთა მიმხრობა კონკრეტული ბრენდის მიმართ; ე) კაპიტალდაბანდების სიდიდე; ვ) მაკონტროლებელი ორგანოების მოქმედებები; ზ) ტარიფები და არასატარიფო შეზღუდვები.
3) შემცველის გამოვლენის საფრთხე.
4) მომწოდებლის კონკურენტული ძალა.
5) მყიდველის კონკურენტული ძალა.

7. მსხვილი საექსპორტო ბაზრების ანალიზი- აღნიშნულის შეფასება განხორციელდა ბაზრის რისკიანობის და მიმზიდველიანობის პარამეტრების მიხედვით.

ფინანსური რისკის შეფასება განხორციელდა ფინანსური ანალიზის მეშვეობით, რომლის ფარგლებშიც შეფასდა:

- 1) ფინანსური მდგომარეობის ანალიზი;
- 2) ფინანსური შედეგების ანალიზი;
- 3) დაფინანსების წყაროების დინამიკა;
- 4) ფულადი სახსრების მოძრაობის ანალიზი.

კვლევის პროცესში, ფინანსური ანალიზის ჩატარების დროს მოხდა, როგორც ჰორიზონტალური ასევე ვერტიკალური სტრუქტურის ანალიზი. აგრეთვე გამოკვლეულ იქნა კომპანიების ძირითადი ფინანსური კოეფიციენტები, როგორებიცაა:

1. მიმდინარე და სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი;
2. სასაქონლო მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი;
3. დებიტორული დავალიანების ბრუნვის კოეფიციენტი;
4. სესხის გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტი;

5. პროცენტის გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტი;
6. წმინდა მოგების მარჟა;
7. უკუგება აქტივზე;
8. უკუგება ჩადებულ ინვესტიციაზე.

ცხრილი 14. ფინანსური რისკის შეფასება

ვერტიკალური ანალი (ხვწ-ის გადახრა)	ჰორიზონტალური ანალიზი (%-ცვლილება, ზრდის და კლების დინამიკები)	ფინანსური კოეფიციენტების ანალიზი:
1) აქტივების ვერტიკალური ანალიზი	აქტივების ჰორიზონტალური ანალიზი	1. მიმდინარე და სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტები 2. სასაქონლო მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი 3. დებიტორიული დავალიანების ბრუნვის კოეფიციენტი 4. სესხის გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტი
2) კაპიტალის და ვალდებულებების ვერტიკალური ანალიზი	კაპიტალის და ვალდებულებების ჰორიზონტალური ანალიზი	5. პროცენტის გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტი 6. წმინდა მოგების მარჟა 7. უკუგება აქტივზე 8. უკუგება ჩადებულ ინვესტიციაზე.

3) მოგება-ზარალის ანგარიშგების ვერტიკალური ანალიზი	მოგება-ზარალის ანგარიშგების ჰორიზონტალური ანალიზი	
---	--	--

პირველი ჰიპოთეზის სიზუსტის დასადგენად (კრიზისულ პერიოდში, მაკრო გარემოს გაუარესებამ გაზარდა ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ინდუსტრიაში დეფოლტის რისკი) გამოყენებულ იქნა მეორადი კვლევის მეთოდი, კერძოდ კი, ონლაინ ბაზები და საარქივო კვლევა. აგრეთვე განხორციელდა კვლევისთვის საჭირო ინფორმაციის მოძიება ლიტერატურიდან, მონაცემთა ბაზებიდან და სხვადასხვა წყაროებიდან. კვლევის საწყის ეტაპზე, განხორციელდა მაკროგარემოს შესწავლა და ამასთანავე გამოკვლეულ და შესწავლილ იქნა შემდეგი მაკრო ინდიკატორები:

1. მშპ;
2. უმუშევრობა;
3. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები;
4. მონეტარული სექტორი- ინფლაცია, მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი.
5. ეროვნული ვალუტის გაცვლითი კურსი;
6. საქართველოს ეროვნული ბანკის ქმედებები;
7. საგარეო ვაჭრობა;
8. სახელმწიფო ვალი;
9. საკრედიტო რეტინგი;
10. საქართველო ადგილი საერთაშორისო რეიტინგებში- ბიზნესის კეთება, ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი, კორუფციის აღქმის ინდექსი.

მას შემდეგ რაც გამოკვლეულ და გაანალიზებულ იქნა ძირითადი მაკრო ინდიკატორები, კვლევის მომდევნო ეტაპზე ჩატარებულ იყო, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორის ანალიზი, რათა დადგენილ ყოფილიყო კრიზისულ პერიოდებში ბიზნეს რისკის არსებობა. რაც შეეხება ფინანსურ რისკს, მისი შეფასება მოხდა ზემოთხსენებულ სექტორებში მოღვაწე ძირითადი კომპანიების ფინანსური ანალიზის მეშვეობით (იხილეთ ცხრილი 14).

მაკროგარემოს ანალიზი განხორციელდა PESTEL მოდელის გამოყენებით.

მეორე ჰიპოთეზის შესასწავლად (კრიზისულ პერიოდში, არსებითი განუსაზღვრელობების არსებობამ გამოიწვია კომპანიების საოპერაციო საქმიანობების გაუარესება, რაც ნეგატიურად აისახა ბიზნესის ფუნქციონირებადობის პრინციპზე) გამოყენებულ იქნა პირველადი და მეორადი კვლევის მეთოდები, მათ შორის ინტერვიუს მეთოდი.

კვლევის საწყის ეტაპზე განხორციელდა რისკის მართვის მოდელის შედგენა, რომლის მეშვეობითაც შეფასებულ იქნა არსებითი განუსაზღვრელობების შედეგად წარმოქმნილი არსებითი რისკების გავლენა ბიზნესის მიერ დაგეგმილ მიზნებსა და ამოცანებზე. ამასთანავე განხორციელდა რისკის მართვის პრიორიტეტების განსაზღვრის მიზნით რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონის შეფასება, კრიტერიუმებისა და ალგორითმების გამოყენებით.

რისკის მართვის მოდელის დაგეგმვის პროცესის საბოლოო შედეგით განხორციელდა შემდეგი დოკუმენტაციის მომზადება:

1. რისკ ფაქტორების შერჩევის და შეფასების კრიტერიუმების დოკუმენტი, რომლითაც განისაზღვრა:
 - 1.1. არსებითი განუსაზღვრელობების შეფასების კრიტერიუმები;
 - 1.2. კონკრეტულ კომპანიაში, რისკის დონის განსაზღვრის მიზნით შერჩეული რისკ ფაქტორისთვის მინიჭებული არსებითობის წონა;
 - 1.3. თითოეული რისკ ფაქტორისთვის კოეფიციენტის მნიშვნელობა;
2. რისკის მართვის მოდელის მატრიცა, რომლითაც განისაზღვრა კომპანიის ფარგლებში არსებითი განუსაზღვრელობების შეფასების შედეგად გამოყენებული თითოეული კრიტერიუმის მნიშვნელობის დონე და ბიზნესის რისკიანობა.

რისკის მართვის მოდელის დაგეგმვის ეტაპები და რისკების შეფასების სისტემა:

რისკის მართვის მოდელის დაგეგმვა განხორციელდა შემდეგი პროცედურების და რისკ ფაქტორების გათვალისწინებით:

1. არსებითი განუსაზღვრელობების იდენტიფიცირება. ნაშრომის მიზნებიდან გამომდინარე იდენტიფიცირებულ იქნა არსებითი განუსაზღვრელობის შეფასების შემდეგი ინდიკატორები, რომლებიც გავლენას ახდენენ კომპანიის ფუნქციონირებადობის პრინციპზე:
 - 1.1. ფინანსური მოვლენები;

- 1.2. საოპერაციო მოვლენები;
 - 1.3. სხვა მოვლენები.
2. თითოეული მოვლენის რისკის დონის განსაზღვრის მიზნით შესაბამისი რისკ ფაქტორის განსაზღვრა. ნაშრომის მიზნებიდან გამომდინარე თითოეული მოვლენისთვის იდენტიფიცირებულ იქნა რისკ ფაქტორის განსაზღვრის შემდეგი კრიტერიუმები:
- 1.1. ფინანსური მოვლენები:
 - 1.1.1. ლიკვიდურობის შეფასება მოკლევადიან პერიოდში;
 - 1.1.2. სწრაფი ლიკვიდურობის შეფასება;
 - 1.1.3. სასაქონლო მარაგების ბრუნვა;
 - 1.1.4. დებიტორული დავალიანების მდგომარეობა;
 - 1.1.5. სესხის გადახდისუნარიანობა;
 - 1.1.6. დაფინანსების წყაროების დინამიკები;
 - 1.1.7. კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები;
 - 1.1.8. საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების უარყოფითი ნაკადები;
 - 1.1.9. მნიშვნელოვანი საოპერაციო ზარალი, ან შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების მკვეთრი გაუფასურება;
 - 1.1.10. დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა;
 - 1.1.11. მოგების მარჟა.
 - 1.2. საოპერაციო მოვლენები:
 - 1.2.1. საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი;
 - 1.2.2. რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი;
 - 1.2.3. უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი;
 - 1.2.4. ძირითადი საექსპოტო ბაზრის დაკარგვა;
 - 1.2.5. ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა;

1.2.6. კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე.

1.3. სხვა მოვლენები:

1.3.1. კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი;

1.3.2. ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც
სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე;

1.3.3. სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით.

3. რისკ ფაქტორის განსაზღვრული კრიტერიუმის მნიშვნელობის დონის დადგენის მიზნით შერჩეულ რისკ ფაქტორებისთვის არსებობის წონის მინიჭება- ჯამში ყველა რისკ ფაქტორის შეფასების კრიტერიუმების არსებობის წონის ჯამი უდრის 100%.
4. თითოეული რისკ ფაქტორისთვის კოეფიციენტის მნიშვნელობა განისაზღვრა 3 ბალიანი სისტემით, საიდანაც:
 - 4.1. 1 ქულა დაბალ რისკიანი;
 - 4.2. 2 ქულა ზომიერ რისკიანი;
 - 4.3. 3 ქულა მაღალ რისკიანი.
5. თითოეული რისკ ფაქტორის განსაზღვრული კრიტერიუმის არსებობის წონის გამრავლება თითოეული რისკ ფაქტორის რისკის კოეფიციენტის მნიშვნელობის დონეზე რაც უდრის შეწონვის კოეფიციენტს. რაც უფრო ახლოს იქნება შეწონვის კოეფიციენტი ერთთან მით უფრო ნაკლებ რისკიანია თითოეული რისკ ფაქტორის კრიტერიუმის გავლენა ბიზნეს საქმიანობაზე და პირიქით.
6. რისკის მართვის მოდელის მატრიცის აგება- განისაზღვრა მთლიანი ბიზნესის და თითოეული რისკ ფაქტორის შეფასების კრიტერიუმის არსებობის და რისკიანობის დონის გავლენა ფუნქციონირებადობის პრინციპზე.

რისკ ფაქტორების შერჩევა და შეფასება:

ნაშრომის მიზნებიდან გამომდინარე, რისკის დონის შეფასებისას გამოყენებულ იქნა 20 რისკ ფაქტორის კრიტერიუმი. კომპანიის ფუნქციონირებადობის რისკის დონის განსაზღვრის მიზნით შერჩეულ თითოეულ რისკის ფაქტორების კრიტერიუმებს მიენიჭა არსებობის წონის პროცენტული მაჩვენებელი, რომელთა ჯამმა შეადგინა 100%:

ცხრილი 15. რისკ ფაქტორების შეფასების კრიტერიუმები

<i>N</i>	<i>რისკ ფაქტორების შეფასების კრიტერიუმები:</i>	<i>%</i>
	<i>ფინანსური მოვლენები:</i>	
1	ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში	
2	სწრაფი ლიკვიდურობა	
3	სასაქონლო მარაგების ბრუნვა	
4	დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი	
5	სესხის გადახდისუნარიანობა	
6	დაფინანსების წყაროების დინამიკები	
7	კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	
8	საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები	
9	შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება	
10	დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა	
11	მოგების მარჟა	
	<i>საოპერაციო მოვლენები</i>	
12	საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი	
13	რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	
14	უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	
15	ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	
16	ძირითადი ნედლეული მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა	
17	კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე	
	<i>სხვა მოვლენები</i>	
18	კომპანიის მიმართ აღმრული სასამართლო პროცესი	
19	ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე	
20	სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით	
	<i>სულ</i>	<i>100%</i>

კვლევის მომდევნო ეტაპზე განხორციელდა კოეფიციენტების 3 ქულიანი სისტემის შერჩევა და თითოეული რისკ ფაქტორისათვის განისაზღვრა კოეფიციენტის მნიშვნელობის დონე:

1. ლიკვიდურობა მოკლევადინა პერიოდში - განსაზღვრავს, თუ რამდენად შესწევს უნარი ბიზნესს დაფაროს მიმდინარე ვალდებულებები მიმდინარე აქტივებით.

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

2. სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი- მოცემული კოეფიციენტი აღწერს, თუ რამდენად შესწევს კომპანიას უნარი ყველაზე ლიკვიდური აქტივებით დაფაროს მიმდინარე ვალდებულებები.

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

3. სასაქონლო მარაგების ბრუნვა- ასახავს, თუ რა სიხშირით იყიდება კომპანიის მარაგების საშუალო რაოდენობა წელიწადში.

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (360 დღეში ან უფრო სწრაფად ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)

4. დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი- აფასებს, თუ რამდენად შეუძლია კომპანიას კრედიტორებისაგან ფულის მიღება, ანუ რამდენჯერ ჭირდება ფირმას დებიტორი, რომ გაყიდვები დააგენერიროს.

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (360 დღეში ან უფრო სწრაფად ეფარება დებიტორი)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)

5. სესხის გადახდისუნარიანობა- ასახავს, თუ აქტივების რა ნაწილია დაფინანსებული სესხით.

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-20% (აქტივების 1%-20%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	21%-50% (აქტივების 21%-50%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	51%-100% (აქტივების 51%-100%-მდე დაფინანსებულია სესხით)

6. დაფინანსების წყაროების დინამიკები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი აღემატება ვალდებულებების ხვედრით წილს	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ტოლია ვალდებულებების ხვედრით წილისა	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ნაკლებია ვალდებულებების ხვედრით წილზე

7. კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ შეინიშნება ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება გართულებულია, თუმცა შესაძლებელი	შეინიშნება კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტა

8. საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი მეტია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ტოლია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ნაკლებია გასულ ფულად სახსრებზე

9. შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება
(პროცენტული მაჩვენებლების განსაზღვრა დამოკიდებულია სექტორის თვისებებზე)

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა აქტივების გაუფასურება	აქტივები გაუფასურდა უმნიშვნელოდ (1%-10%)	შეინიშნება აქტივების გაუფასურების მკვეთრი ზრდა (11%>)

10. დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა	განხორციელდა დივიდენდების ვადის გადაცილება	განხორციელდა დივიდენდების შეწყვეტა

11. მოგების მარჟა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
20% > ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 20 ლარს და მეტს	10%-20% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 10 ლარიდან 20 ლარამდე	0%-9% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 9 ლარს და ნაკლებს

12. საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნეს გააჩნია დივერსიფიცირებული საექსპორტო ბაზრები	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება ადგილობრივ ბაზარზე, თუმცა საექსპორტო ბაზრები არ არის დივერსიფიცირებული	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე

13. რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-29% (ექსპორტის 1%-29%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	30%-49% (ექსპორტის 30%-49%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	50% და მეტი (ექსპორტის 50%-ი და მეტი მოდის რუსეთის ბაზარზე)

14. უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-9% (ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	10%-29% (ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	30% და მეტი (ექსპორტის 30%-ი და მეტი მოდის უკრაინის ბაზარზე)

15. ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა არა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

16. ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ა) ბიზნესი მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას ბ) ბიზნესის მიერ არ განხორციელებულა ლიცენზიის დაკარგვა	ბიზნესი მიმართავს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას, გამოვლინდა საწარმოოდ საჭირო ნედლეულის მოწოდების ხარვეზები.	ბიზნესი იყენებს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას და დაკარგა ძირითადი მომწოდებელი და ლიცენზია

17. კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
--------	--------	--------

ბაზარი იზრდება მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე	ბაზარზე არ შეინიშნება მოთხოვნის ზრდა	ბაზარი მცირდება მოთხოვნის კლების გამო
---	---	--

18. კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
კომპანიის მიმართ არ არის აღძრული სასამართლო პროცესი	კომპანიის მიმართ აღძრულია სასამართლო პროცესი, თუმცა არ განხორციელებულა ჯარიმის დაკისრება	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი და დაეკისრა დიდი რაოდენობის ჯარიმის გადახდა

19. ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში და სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც უმნიშვნელო გავლენა იქონია ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც ნეგატიურ გავლენა იქონია ბიზნესზე

20. სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ ქონია ადგილი სტიქიურ უბედურობას	ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება, თუმცა განხორციელდა სტიქიური მოვლენების შედეგად	ა) ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება;

	წარმოქმნილი ხარჯების დაფარვა დაზღვევის მიერ	ბ) არ იყო დაზღვევის მექანიზმი გამოყენებული
--	--	---

მეორე ჰიპოთეზის კვლევის საბოლოო ეტაპს წარმოადგენდა რისკის მართვის მოდელის მატრიცის აგება

ცხრილი 16: რისკის მართვის მოდელის მატრიცის მაგალითი

N	რისკ ფაქტორი	არსებითობის წონა	კოეფიციენტის მნიშვნელობა	შეწონვის კოეფიციენტი
1	X	20%	1	0,2
2	Y	30%	2	0,6
3	T	30%	3	0,9
4	Z	20%	2	0,4
	სულ	100%		2,1

1. შეწონვის კოეფიციენტი= არსებითობის წონა * კოეფიციენტის მნიშვნელობაზე
2. მომდევნო ეტაპს წარმოადგენს თითოეული რისკ ფაქტორის შეწონვის კოეფიციენტის დაჯამება, თუ:

- ჯამი 1,5-ზე ნაკლებია, ბიზნესი ნაკლებ რისკიანია და ფუნქციონირებადობის პრინციპს საფრთხე არ ემუქრება
- ჯამი 1,5-დან 2-მდეა, ბიზნესი საშუალო რისკიანი და ფუნქციონირებადობის პრინციპს საფრთხე მოკლევადიან პერიოდში არ ემუქრება
- ჯამი 2-დან 3-მდეა, ბიზნესი მაღალ რისკიანი და ფუნქციონირებადობის პრინციპი რისკის ქვეშაა.

მესამე ჰიპოთეზის შესასწავლად (კრიზისულ პერიოდებში, საგარეო მოთხოვნის შემცირებამ და ფულადი მოთხოვნების შეგროვების პრობლემამ, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ინდუსტრიაში მოღვაწე კომპანიებს ლიკვიდურობის პრობლემა შეუქმნა), გამოყენებულ იქნა პირველადი კვლევის მეთოდი, კერძოდ კი: რაოდენობრივი და თვისობრივი, ასევე მეორადი კვლევის მეთოდები.

საგარეო მოთხოვნის გამოკვლევა განხორციელდა მეორადი და პირველადი კვლევის საფუძველზე. მეორადი კვლევის პროცესში შესწავლილ იქნა ღვინის ეროვნული სააგენტოს მონაცემთა ბაზები, ხოლო პირველადი კვლევა გამოყენებულ იქნა კომპანიების საექსპორტო ბაზრების მოცულობის ზრდის და კლების დინამიკების ანალიზის განხორციელების მიზნით.

საგარეო მოთხოვნის შეფასების კრიტერიუმები და ინდიკატორები იყო:

1. ექსპორტის მოცულობა;
2. ექსპორტის რაოდენობა.

ფულადი მოთხოვნების შეგროვების ანალიზი განხორციელდა ფინანსური ანგარიშგების და კოეფიციენტების შესწავლის საფუძველზე, კერძოდ კი, კლიენტთა მხრიდან დაგვიანებულმა გადახდების მაჩვენებლების შეფასება მოხდა შემდეგი ინდიკატორების მეშვეობით:

1. დებიტორიული დავალიანების ბრუნვის კოეფიციენტი;
2. აქტივების ვერტიკალური ხვედრითი წილების კოეფიციენტები;
3. ჰორიზონტალური ზრდის და კლების დინამიკები.

მეოთხე კიპოთეზის შესასწავლად (კრიზისულ პერიოდში, საქართველოს საკრედიტო რეიტინგის გაურესებამ, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორის შემოსავლების შემცირებამ, გამოიწვია ბიუჯეტის დეფიციტის 10%-ით ზრდა) გამოყენებულ იქნა პირველადი და მეორადი კვლევის მეთოდები.

კვლევის საწყის ეტაპზე განხორციელდა სახელმწიფოს ვალდებულებების შეუსრულებლობის ალბათობისა და გადაუხდელობის რისკის ანალიზი. საკრედიტო რისკის შესაფასებლად გამოყენებულ იქნა საერთაშორისო საკრედიტო ორგანიზაციების მონაცემთა ბაზები.

კვლევის მეორე ეტაპს წარმოადგენდა ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორის შეფასება, რომლის ფარგლებშიც განხორციელდა:

1. სექტორის გლობალური შეფასება;
2. სექტორის მოგების მაქსიმიზაციის პირობის დადგენა, გრძელვადიან და მოკლევადიან პერიოდებში;

3. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ეკონომიკურ-სოციალური კვლევა (იხილეთ ცხრილი 17).

ცხრილი 17. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორის ეკონომიკურ-სოციალური კვლევის შეფასების ინდიკატორები

კოვიდ 19-ის და რუსეთ უკრაინის ომის პერიოდამდე არსებული სიტუაციის ანალიზი
კოვიდ 19-ის და რუსეთ უკრაინის ომის პერიოდში ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების დარგის შესწავლა
ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების შიდა ბაზრის განვითარების მექანიზმების შეფასება
2021-2023 წლებში, პოსტ პანდემიურ და რუსეთ უკრაინის ომის პერიოდში, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების დარგის განვითარების შესაძლებლობების და პერსპექტივების ანალიზი.
სახელმწიფოს მიერ შემუშავებული ანტი-კრიზისული გეგმის და გატარებული ღონისძიებების ეფექტიანობის შეფასება.
სახელმწიფოს მიერ განხორციელებული საგადასახადო შეღავათები ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორის მხარდაჭერის მიზნით

კვლევის საბოლოო ეტაპზე განხორციელდა სახელმწიფო ბიუჯეტის 2020, 2021, 2022 და 2023 წლების ანალიზი, რომლის ფარგლებშიც შესწავლილ იქნა:

1. ქვეყნის ძირითადი მონაცემების და მიმართულების დოკუმენტი (BDD)- აღნიშნული დოკუმენტის მეშვეობით გამოკვლეულ იქნა: სახელმწიფოს სამოქმედო გეგმები და მიზნები საშუალოვადიან პერიოდში; მაკროეკონომიკური გარემოს ანალიზი (ინდიკატორების ფაქტიური და საპროგნოზო მაჩვენებლები); შემოსულობების ფაქტიური მაჩვენებლები და დაფინანსებული ღონისძიებები; ბიუჯეტის აგრეგირებული მაჩვენებლები მიმდინარე და დასაგეგმი საბიუჯეტო წლებისთვის; მთავრობის პრიორიტეტების ფარგლებში მხარჯავი დაწესებულებების მიერ განსახორციელებელი პროგრამების აღწერა; პრიორიტეტული მიმართულებების ფარგლებში დაგეგმილი თითოეული პროგრამის დაფინანსების მოცულობა.

2. როგორ გაანაწილა და რა ღონისძიებებში დახარჯა მთავრობამ მის მიერ მოზილიზებული თანხები.
3. სახელმწიფოს მიერ ასაღები სესხის მოცულობის ოდენობა.

თავი 1. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ბაზრის გლობალური ანალიზი

1.1 ვენახების მსოფლიო ბაზარი

ათასწლეულების მანძილზე ღვინო და ალკოჰოლური სასმელები მნიშვნელოვან როლს თამაშობდა კაცობრიობის ისტორიაში, კულტურასა და სოციალურ ურთიერთობებში, რადგან მისი მოხმარების ფესვები უძველესი ცივილიზაციებიდან იწყება. არქეოლოგიური მტკიცებულებებით დასტურდება, რომ ადრეულმა ადამიანებმა შემთხვევით აღმოაჩინეს დუღილი, რამაც განაპირობა ელემენტარული ალკოჰოლური სასმელების შექმნა. ძველი კულტურები, როგორიცაა ეგვიპტელები, ბერძნები და რომაელები, გამოიყენებდნენ ღვინოს არა მხოლოდ მისი დამატარებელი თვისების გამო, არამედ როგორც სამკურნალო საშუალება. ღვინოს გამოიყენებდნენ, როგორც რელიგიურ ცერემონიებსა ასევე სოციალურ შეკრებებში. იგი გახლდა კეთილდღეობის, დახვეწილობისა და ღვთაებრივი კავშირის სიმბოლო. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების წარმოება დაკავშირებულია რთულ პროცესთან, რომელიც მოიცავს ვაზის მოყვანას, ყურძნის დამუშავებას და მის შენახვას. მეღვინეობაში ვაზის ჯიშში, ნიადაგის შემადგენლობა, კლიმატი და მეღვინეობის ტექნიკა გადამწყვეტ როლს თამაშობს საბოლოო პროდუქტის ფორმირებაში. დუღილის პროცესი, სადაც შაქარი გარდაიქმნება ალკოჰოლად, არის გადამწყვეტი ნაბიჯი, რითაც განისაზღვრება სასმელში ალკოჰოლის შემცველობა, არომატი, მრავალფეროვნება და ხარისხი.

საქართველო ღვინის სამშობლოა, რომლის მეღვინეობის ისტორია 8000 წელს სცდება და რომელიც აერთიანებს 510-ზე მეტ ვაზის ჯიშს. უკანასკნელ წლებში ქართულმა ღვინოებმა საერთაშორისო ასპარეზზე მნიშვნელოვანი აღიარება მოიპოვეს, ამიტომაც საქართველოს ერთ-ერთი ძირითადი ვალდებულებაა შეინარჩუნოს მეღვინეობის უძველესი ტრადიცია, ტექნიკა, და წარმოაჩინოს თავისი ძირძველი ყურძნის ჯიშების მრავალფეროვნება მთელ მსოფლიოში. ქართული ღვინის ფესტივალი, როგორიცაა „თბილისის ღვინის ყოველწლიური ფესტივალი“, იზიდავს უამრავ მნახველებს მთელ მსოფლიოდან, რომლებსაც სურთ შეისწავლონ და გაეცნონ ქართული მევენახეობის სიმდიდრეს.

ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორის განვითარება საქართველოს ეკონომიკისთვის სტრატეგიულად მნიშვნელოვან ამოცანას წარმოადგენს, რათა განხორციელდეს ეკონომიკის დივერსიფიკაცია და ტურიზმის სექტორზე

დამოკიდებულების ხარისხის შემცირება. აღნიშნულის მისაღწევად მნიშვნელოვანია, რომ განხორციელდეს რიგი ღონისძიებების გატარება, მათ შორის:

1. საგარეო მოთხოვნის ზრდის პარალელურად წარმოების ზრდა;
2. არაფორმალური წარმოების წილის შემცირება;
3. ღვინის ყურძნის წარმოების მაღალი უკუგების შენარჩუნება (IRR 14-20%);
4. ქვეყანაში ვენახების საშუალო საჰექტარო მოსავლიანობის ზრდა;
5. მთლიან ექსპორტში ადგილწარმოშობის ღვინის წილის ზრდა;
6. პოტენციურად მიმზიდველი საექსპორტო ბაზრების ათვისება (აშშ, დიდი ბრიტანეთი, ჩინეთი, იაპონია და ა.შ.);
7. ქართული ღვინის საექსპორტო ფასის ზრდა ხარისხის გაუმჯობესების ხარჯზე- საგარეო ბაზრებზე შედარებით ძვირადღირებული ალკოჰოლური სასმელების გამოჩენა ღვინის საშუალო სამომხმარებლო ფასს გაზრდის;
8. ერთ ექსპორტიორზე დამოკიდებულების მაღალი ხარისხის შემცირება.

ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების დარგში მოღვაწე კომპანიების შემოსავლების დიდი წილი საერთაშორისო ბაზრებზე მოდის, შესაბამისად კონკურენციის შენარჩუნების მიზნით უმნიშვნელოვანესია პროდუქციის ხარისხის უწყვეტი განვითარება და შენარჩუნება, რადგან უცხოურ ბაზრებზე არსებული ალკოჰოლური სასმელების მომხმარებლები უპირატესობას ანიჭებენ ხარისხიან ღვინოებს. ამასთანავე აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ დღითიდღე მომხმარებლების მხრიდან უფრო მეტი ყურადღება ექცევა ალკოჰოლური სასმელის ეტიკეტს, დიზაინს, გაფორმებას, შეფუთვას, რაც კონკურენტული შესაძლებლობის მოპოვების საშუალებას იძლევა, თუმცა კარგი შეფუთვის და დიზაინის მოფიქრება დიდ ხარჯებთანაა დაკავშირებული. საერთაშორისო ბაზრებზე პოპულარობის ზრდის და კონკურენტული უპირატესობის მოპოვების მიზნით მნიშვნელოვანია ხარისხიანი ღვინის წარმოება და მაღალ შემოსავლიან სეგმენტზე ორიენტაციის განხორციელება. დაბალი დანახარჯების მიხედვით ლიდერობის სტრატეგიის არჩევა ბიზნესისთვის უმჯობესია განხორციელდეს რუსეთის ბაზარზე, სადაც ნაკლები ყურადღება ექცევა ალკოჰოლური სასმელის ხარისხს, თუმცა აღნიშნულ ბაზარზე უარის თქმა მოკლევადიან პერიოდში შეუძლებელია ბაზრის სიდიდის და ადგილმდებარეობის კრიტერიუმების გათვალისწინების გამო.

ფიქსირდება შემთხვევები, როდესაც ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების მწარმოებლების მხრიდან უფრო მეტი ყურადღება ექცევა ღვინის ხარისხს ვიდრე ფასს, რაც დადებით მოვლენად ითვლება, რადგან აღნიშნული გაზრდის საქართველოს, როგორც ხარისხიანი ღვინის მწარმოებლის იმიჯს მსოფლიოში.

მსოფლიოში, 2022 წელი დაიწყო მაღალი ინფლაციის მაჩვენებლით, ენერგეტიკული კრიზისით (რუსეთ-უკრაინის ომის გამო) და გლობალური მიწოდების ჯაჭვის ჩამოშლით. აღნიშნული გარემოებების გათვალისწინებით ღვინის ფასი ბაზარზე მნიშვნელოვნად გაიზარდა, რამაც განაპირობა ალკოჰოლური სასმელების მოხმარების უმნიშვნელო კლება. წელს ღვინის მსოფლიო ექსპორტის ღირებულების რეკორდული მაჩვენებელი დაფიქსირდა.

ცხრილი 18. ვენახების მსოფლიო ფართობი

წელი:	ფართობი:
2020	7,35 მლნ ჰექტარი
2021	7,33 მლნ ჰექტარი
2022	7,3 მლნ ჰექტარი
2023	7,2 მლნ ჰექტარი

წყარო: (ვაზისა და ღვინის საერთაშორისო ორგანიზაციის 2023 წლის ანგარიში)

დასკვნა: მსოფლიო ვენახის ფართობი გულისხმობს ყველა დანიშნულების ვენახებით გაშენებულ მთლიან ფართობს, მათ შორის ახალგაზრდა, ჯერ კიდევ არანაყოფიერ ვაზს. 2022 წელს 2020 წელთან შედარებით ვენახების მსოფლიო ფართობი ყოველწლიურად ხასიათდება კლების ტენდენციით, კერძოდ: 2022 წელს 2020 წელთან შედარებით ვენახების ფართობი შემცირდა 0,5 მლნ ჰექტარით, ანუ 0,7%-ით. კლების უმთავრეს მიზეზს წარმოადგენდა ამერიკის შეერთებულ შტატებში, ესპანეთში, არგენტინაში, მოლდოვაში და თურქეთში ვენახების ფართობების შემცირება, თუმცა ისეთ ქვეყნებში როგორიცაა ინდოეთი, რუსეთი და ბრაზილია ვენახების ფართობი იზრდებოდა. 2023 წელს ვენახების მსოფლიო ფართობმა კვლავ განაგრძო კლება და 2020 წელთან შედარებით შემცირებულია 2,04%-ით.

ცხრილი 19. ქვეყნები ვენახების ფართობის მიხედვით

ქვეყნები: ათასი ჰექტარი	2020 წელი	2021 წელი	2022 წელი	სხვაობა % 22/21	ბაზრის წილი 2022 წელს
ესპანეთი	961	963	955	-0,8%	13,1%
საფრანგეთი	799	805	812	0,8%	11,2%
ჩინეთი	783	785	785	0%	10,8%
იტალია	719	718	718	0%	9,9%
თურქეთი	431	419	410	-2,3%	5,6%
ა.შ.შ	402	393	390	-0,8%	5,4%
არგენტინა	215	211	207	-1,9%	2,8%
ჩილე	207	196	196	0%	2,7%
პორტუგალია	195	194	193	-0,5%	2,7%
რუმინეთი	190	189	188	-0,3%	2,6%
ინდოეთი	161	167	170	2%	2,3%
ირანი	170	158	158	0%	2,2%
ავსტრალია	146	146	146	0%	2%
სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა	128	126	124	-1,2%	1,7%
მოლდოვა	140	138	122	-11,6%	1,7%
უზბეკეთი	114	118	118	0%	1,6%
ავღანეთი	100	104	104	0%	1,4%
გერმანია	103	103	103	0%	1,4%
რუსეთი	97	98	99	1,4%	1,4%
საბერძნეთი	112	96	96	0%	1,3%
ეგვიპტე	85	92	92	0%	1,3%
ბრაზილია	80	81	81	0%	1,1%
ალჟირი	75	68	68	0%	0,9%
ბულგარეთი	66	65	65	0%	0,9%

უნგრეთი	65	64	64	0%	0,9%
საქართველო	55	55	55	0%	0,7%
სხვა ქვეყნები	766	759	759	0%	10,5%
სულ	7364	7312	7280	-0,4%	100%

წყარო: (ვაზისა და ღვინის საერთაშორისო ორგანიზაციის 2023 წლის ანგარიში)

ბოლო წლებში ევროკავშირის ქვეყნების ვენახების ფართობი სტაბილურად უცვლელი რჩებოდა 3,3 მლნ ჰექტარის ფარგლებში. აღნიშნული სტაბილურობის გამომწვევ მიზეზად მიიჩნევა მევენახეობის ინდუსტრიის საწარმოო პოტენციალის გაუმჯობესება. 2016 წლიდან ევროკავშირის წევრი ქვეყნები ყოველწლიურად ზრდიან ვენახების ფართობს არსებული ნარგავების არაუმეტეს 1%-ით.

მსოფლიოში ვენახების ფართობების მიხედვით ლიდერს ქვეყნებს განეკუთვნება ესპანეთი, რომლის ვენახების ფართობი 2022 წლის მდგომარეობით შეადგენს 955 ათას ჰექტარს, რაც 0,8%-ით ნაკლებია წინა წელთან შედარებით. ესპანეთის საბაზრო წილი მსოფლიოში ვენახების ფართობების მიხედვით შეადგენს 13,1%-ს. ესპანეთის საპირისპიროდ, საფრანგეთში ვენახების ფართობი, 2022 წელს 2021 წელთან შედარებით, გაზრდილია 0,8%-ით და შეადგენს 812 ათას ჰექტარს (საბაზრო წილი 11,2%).

2016-2020 წლების შემდეგ, იტალიის ვენახების ფართობის ზრდა დასტაბილურდა და შეადგინა 718 ათასი ჰექტარი, ხოლო ევროკავშირის დარჩენილ სხვა ქვეყნებში ვენახების ფართობები სტაბილურ დონეზე დარჩა, მაგალითად: პორტუგალია (193 ათასი ჰექტარი- 0,5%/2021); რუმინეთი (188 ათასი ჰექტარი- 0,3%/2021), გერმანია (103 ათასი ჰექტარი, 0%/2021).

არაევროკავშირ წევრ ქვეყნებს შორის, მოლდოვას ვენახების ფართობი 2018 წლიდან განაგრძობს კლებას და 2022 წელს 122 ათასი ჰექტარი შეადგინა (-11,6%/2021). მოლდოვას საპირისპიროდ რუსეთის ფედერაციის ვენახების ფართობი ბოლო 5 წლის განმავლობაში იზრდება და 2022 წელს მიაღწია 99 ათას ჰექტარს (+1,4%/2021). მიუხედავად იმისა, რომ თურქეთის ვენახების ფართობი 2000 წლიდან მოყოლებული ხასიათდება კლების ტენდენციით, ქვეყანა მაინც ინარჩუნებს მეხუთე ადგილს მსოფლიოში ვენახების ფართობის მიხედვით. 2022 წლის მდგომარეობით, თურქეთის ვენახების ფართობმა შეადგინა 410 ათასი

ჰექტარი. ამასთანავე აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ ჩინეთის (სიდიდით მესამე ქვეყანა მსოფლიოში ვენახების ფართობის მიხედვით) ვენახების ფართობის ზრდის ტემპი წინა წლებთან შედარებით შენელებულია და 2022 წელს შეადგინა 785 ათასი ჰექტარი.

ამერიკის შეერთებული შტატები 2014 წლიდან განიცდის ვენახების ფართობების შემცირებას, რომლის მთავარი მიზეზი გახლდათ კალიფორნიის ბაზარზე ყურძნის მიწოდების სიჭარბე. 2022 წლის მდგომარეობით ამერიკის შეერთებული შტატების ვენახების ფართობმა შეადგინა 390 ათასი ჰექტარი. რაც შეეხება სამხრეთ ამერიკის ქვეყნებს, არგენტინის ვენახების ფართობი 2015 წლიდან მოყოლებით სტაბილურად მცირდება და 2022 წელს შეადგინა 207 ათასი ჰექტარი. აღნიშნულ ქვეყანაში ვენახების შემცირების მიზეზს წარმოადგენს გაუარესებული კლიმატური ფაქტორები (წყლის ნაკლებობა, ტემპერატურის მატება და ა.შ.). აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ ბრაზილიაში რვაწლიანი უწყვეტი შემცირების შემდეგ, 2022 წელს ვენახების ფართობი გაიზარდა 0,8%-ით და შეადგინა 81 ათასი ჰექტარი.

რაც შეეხება საქართველოს, მას მსოფლიო ბაზარზე ვენახების ფართობების მიხედვით უჭირავს ბაზრის 0,7% და ინარჩუნებს სტაბილურ დინამიკას.

1.2 ღვინის წარმოების მსოფლიო ბაზარი

ღვინის დამზადების პროცესი ათასწლეულობის განმავლობაში ვითარდებოდა, რაზეც გავლენა იქონია საზოგადოების დაინტერესების ზრდამ მევენახეობის მიმართ, რამაც განაპირობა ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების მრავალსაუკუნოვანი პრაქტიკის ჩამოყალიბება და მისი გადაქცევა გლობალურ ინდუსტრიად. აღნიშნული პროცესი მოიცავს ყურძნის ჯიშის მოყვანას, მოსავლის აღებას, დუღილს, დამკვლევას და ჩამოსხმას, თითოეული ნაბიჯი გადამწყვეტ როლს თამაშობს საბოლოო პროდუქტის ფორმირებაში. ყურძენი, გემრიელი და მრავალმხრივი ხილია, რომელიც ხიბლავს ადამიანის გემოვნებას სხვადასხვა ფორმით. ვაზის გაშენება ზედმიწევნითი პროცესია, რომელიც მოიცავს ხელოვნებისა და მეცნიერების დელიკატურ ბალანსს, დაწყებული ვენახებიდან დამთავრებული მევენახეების ხელებამდე. ვაზის გაშენება ვენახში ვითარდება, სადაც გამოცდილი მევენახეები გულდასმით ირჩევენ დარგვისთვის იდეალურ ადგილს. ყურძნის

ხარისხის განსაზღვრაში გადამწყვეტ როლს თამაშობს ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა ნიადაგის შემადგენლობა, კლიმატი და ტოპოგრაფია. ვაზი ხარობს სპეციფიკურ პირობებში, რომლისთვისაც საჭიროა ზედმიწევნითი დაგეგმვა, რათა მიღებულ იქნას ნედლეულის უხვი და ხარისხიანი მოსავალი. ვაზის მოშენება მოითხოვს, მათი ზრდის ციკლების კარგად გააზრებას, რომლის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოადგენს გასხვლა, რომელიც ხორციელდება ზამთრის მიძინებულ თვეებში, ვაზის ფორმის შესაქმნელად, ჰაერის სათანადო ნაკადის გასაუმჯობესებლად და მოსავლიანობის შეზღუდვის მიზნით ყურძნის ხარისხის გასაუმჯობესებლად. როდესაც გაზაფხულზე სიცოცხლეს შთაბერავს ვენახი, კვირტები იფეთქებს და ნაზი ყლორტები ჩნდება, რაც ახალი ვეგეტაციის დასაწყისის ნიშანია. ზრდის პროცესის განმავლობაში მევენახეები აკონტროლებენ და მართავენ პოტენციურ ნეგატიურ საფრთხეებს, როგორებიცაა მავნებლები და დაავადებები. ვაზის მოყვანის მდგრადი პრაქტიკა, მათ შორის ორგანული და ბიოდინამიკური მეთოდები, პოპულარობას იძენს, რაც ხაზს უსვამს ნედლეულის გაშენებისას გარემოსდაცვითი ზრუნვის მნიშვნელობას. მოსავლის აღებისთანავე ყურძენი იწყებს ახალ თავგადასავალს ღვინის ქარხანაში, სადაც მეღვინეობის ხელოვნება ერწყმის დუდილის მეცნიერებას, რათა მიღებულ იქნას გამორჩეული გემოსა და მახასიათებლების მქონე ღვინოები. გარდა ზემოთხსენებულისა, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების წარმოების მნიშვნელოვან ეტაპს წარმოადგენს დაძველება, რადგან ის ღვინოს ანიჭებს გამორჩეულ არომატს, რაც აუმჯობესებს მის მთლიან სტრუქტურას.

ცხრილი 20. მსოფლიო ბაზარზე ღვინის წარმოება

წელი:	წარმოება:
2020	262 მილიონი ჰექტოლიტრი
2021	261 მილიონი ჰექტოლიტრი
2022	258 მილიონი ჰექტოლიტრი
2023	237 მილიონი ჰექტოლიტრი

წყარო: (ვაზისა და ღვინის საერთაშორისო ორგანიზაციის 2023 წლის ანგარიში)

დასკვნა: მსოფლიო ღვინის წარმოების ბაზარი, ბოლო 3 წლის განმავლობაში (2020-2023) ხასიათდება კლების ტენდენციით, კერძოდ კი: ღვინის წარმოება შემცირდა 25 მილიონი

ჰექტოლიტრით, ანუ 9,5%-ით. აღნიშნული კლების ტენდენციის შენარჩუნების განმაპირობებელი ფაქტორები გახლდათ გაუარესებული კლიმატური პირობები (გვალვა, სეტყვა, დიდი რაოდენობით მოსული ნალექი, ხანძარი), სოკოვანი დაავადებები და ვენახების ფართობების შემცირება. 2022 წელს მსოფლიო ღვინის წარმოებამ შეადგინა 258 მილიონი ჰექტოლიტრი რაც 3 მილიონი ჰექტოლიტრით ნაკლებია 2021 წელთან შედარებით. 2023 წელს 2022 წელთან შედარებით ღვინის წარმოება შემცირდა 21 მილიონი ჰექტოლიტრით, 8,1%-ით.

ვაზისა და ღვინის საერთაშორისო ორგანიზაციის კვლევის თანახმად, 2023 წელს ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების წარმოება ისტორიულ მინიმუმდე დაეცა, რომლის გამომწვევი ძირითადი მიზეზია ევროკავშირის მასშტაბით ღვინის წარმოების შემცირება 10%-ით. 2023 წელს ევროკავშირში ყველაზე მეტად ღვინის წარმოება იტალიაში, წლიურად 23%-ით შემცირდა.

ცხრილი 21. ღვინის წარმოების ბაზარი ქვეყნების მიხედვით

ქვეყნები: მილიონი ჰექტოლიტრი	2020 წელი	2021 წელი	2022 წელი	სხვაობა % 22/21	ბაზრის წილი 2022 წელს
იტალია	49.1	50.2	49.8	-1%	19.3%
საფრანგეთი	46.7	37.6	45.6	21%	17.7%
ესპანეთი	40.9	35.5	35.7	1%	13.8%
აშშ	22.8	24.1	22.4	-7%	8.7%
ავსტრალია	10.9	14.8	12.7	-14%	4.9%
ჩილე	10.3	13.4	12.4	-7%	4.8%
არგენტინა	10.8	12.5	11.5	-8%	4.4%
სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა	10.4	10.8	10.2	-6%	3.9%
გერმანია	8.4	8.4	8.9	6%	3.5%
პორტუგალია	6.4	7.4	6.8	-8%	2.6%

რუსეთი	4.4	4.5	4.7	4%	1.8%
ჩინეთი	6.6	5.9	4.2	-29%	1.6%
რუმინეთი	4.0	4.8	3.9	-19%	1.5%
ახალი ზელანდია	3.3	2.7	3.8	44%	1.5%
ბრაზილია	2.3	2.9	3.2	9%	1.2%
უნქრეთი	2.9	3.1	2.9	-6%	1.1%
ავსტრია	2.4	2.5	2.3	-5%	0.9%
საქართველო	1.8	2.1	2.1	2%	0.8%
საბერძნეთი	2.3	2.5	2.1	-14%	0.8%
მოლდოვა	0.9	1.4	1.4	-2%	0.5%
შვეიცარია	0.8	0.6	1.0	63%	0.4%
სხვა ყვეენები	14.0	13.4	10.6	-21%	4.1%
სულ	262	261	258	-1%	100%

წყარო: (ვაზისა და ღვინის საერთაშორისო ორგანიზაციის 2023 წლის ანგარიში)

დასკვნა: 2022 წელს ღვინის წარმოების მოცულობა ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში შეადგინა 161,1 მილიონი ჰექტოლიტრი რაც, 4%-ით მეტია წინა წლის შედეგებთან მიმართებით, იმ პირობებში როდესაც მთელი 2022 წლის განმავლობაში ფიქსირდებოდა ძლიერი ყინვები, სეტყვა, უკედურესად მაღალი ტემპერატურა. 2022 წლის გაზაფულზე და ზაფხულზე დაფიქსირებულმა მაღალმა სიცხეებმა განაპირობა ევროპის წევრ ქვეყნებში ადრეულ ეტაპზე ყურძნის დამწიფება. სეზონის დასაწყისში მევენახეებს დაეუფლად შიში, რომ გვალვა და ნალექის ნაკლებობა განაპირობებდა ყურძნის მოსავლიანობის მკვეთრ შემცირებას, თუმცა ზაფხულის ბოლოს მოსულმა ნალექმა და ვაზის დაავადებებს ნაკლებობამ განაპირობა მოსავლიანობის დადებითი ტენდენციის შენარჩუნება, რაც დადებითად აისახა ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების წარმოების პროცესზე.

ცხრილი 22. ღვინის წარმოების ბაზრის მსხვილი მოთამაშეები

ქვეყნები:	წარმოების მოცულობა	ბაზრის წილი
იტალია	49,8 მლნ ჰექტოლიტრი	

საფრანგეთი	45,6 მლნ ჰექტოლიტრი	51%
ესპანეთი	35,7 მლნ ჰექტოლიტრი	
სხვა ქვეყნები	126,9 მლნ ჰექტოლიტრი	49%

წყარო: (ვაზისა და ღვინის საერთაშორისო ორგანიზაციის 2023 წლის ანგარიში)

დასკვნა: 2022 წლის მონაცემებით, ტოპ 3 ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების მწარმოებელ ქვეყნებს შორის იტალიას, საფრანგეთს და ესპანეთს უჭურავთ მსოფლიო ბაზრის 51%. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების მწარმოებელ ამ სამ ქვეყანას შორის ყველაზე დიდი წარმოების ზრდის ტენდენცია დაფიქსირდა საფრანგეთში და შეადგინა 21%, ხოლო კლების დინამიკით პირველ ადგილზე იტალიაა -1%, შედარებით სტაბილურ დონეს ინარჩუნებს ესპანეთი. ევროკავშირის სხვა მსხვილ მწარმოებელ ქვეყნებს შორის მხოლოდ გერმანიაში დაფიქსირდა ღვინის წარმოების მოცულობის ზრდა 6%-ით და შეადგინა 8,9 მლნ ჰექტოლიტრი, ხოლო დარჩენილი ქვეყნებში დაფიქსირდა კლების დინამიკა, მაგალითად: 6,8 მლნ ჰექტოლიტრი პორტუგალია (-8%/2021); 3,9 მლნ ჰექტოლიტრი რუმინეთი (-19%/2021); 2,9 მლნ ჰექტოლიტრი უნგრეთი (-6%/2021); 2,3 მლნ ჰექტოლიტრი ავსტრია (-5%/2021); 2,1 მლნ ჰექტოლიტრი საბერძნეთი (-14%/2021). ამასთანავე აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ ბოლო ათწლეულობის განმავლობაში საბერძნეთში 2022 წელს დაფიქსირდა ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების წარმოების ყველაზე დაბალი მაჩვენებელი.

რაც შეეხება ევროკავშირის არაწევრ ქვეყნებს შორის, ყველაზე მაღალი წარმოების კლების დინამიკა დაფიქსირდა ჩინეთში -29%. მიუხედავად იმისა, რომ 2022 წელს მიმდინარეობდა რუსეთ-უკრაინის ომი, რუსეთმა მაინც შეძლო ღვინის წარმოების გაზრდა 2021 წელთან შედარებით 4%-ით. ამასთანავე აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ საქართველო ბოლო წლების განმავლობაში ინარჩუნებს ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების წარმოების სტაბილურ დინამიკას, რომლის ერთ-ერთი მთავარი განმაპირობებელ ფაქტორს წარმოადგენს ბოლო წლებში დაფიქსირებული ხელსაყრელი კლიმატური პირობები და სახელმწიფოს მხრიდან სუბსიდირების პროგრამის განხორციელება. საქართველოს საბაზრო წილი ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების წარმოების ბაზარზე შეადგენს 0,8%-ს.

მშრალი ზაფხულის და ცივი ამინდების ადრეულ ეტაპზე დაწყების გამო, ჩრდილოეთ ამერიკაში ღვინის წარმოების მოცულობამ იკლო, მაგალითად: ამერიკის შეერთებულმა

შტატებმა 2022 წელს, წინა წელთან შედარებით, აწარმოა 7%-ით ნაკლები ღვინო. ჩრდილოეთ ამერიკის მსგავსად კლების ტენდენცია დაფიქსირდა სამხრეთ ამერიკაშიც, მაგალითად: ჩილემ, ყველაზე მსხვილი ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების მწარმოებელი სამხრეთ ამერიკაში, 2022 წელს დაამზადა 12,4 მლნ ჰექტოლიტრი ღვინო, რაც 7%-ით ნაკლებია წინ წლის მაჩვენებელთან შედარებით.

ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების წარმოებამ სამხრეთ აფრიკაში 2022 წელს შეადგინა 10,2 მლნ ჰექტოლიტრი, რაც 6%-ით ნაკლებია წინა წლის მაჩვენებელთან შედარებით. რაც შეეხება ოკეანის ქვეყნებს, ავსტრალიას, 2022 წლის მონაცემებით ღვინის წარმოებამ შეადგინა 12,7 მლნ ჰექტოლიტრი (-14%/2021), მოცულობის შემცირების მიზეზი იყო აღნიშნულ პერიოდში გავრცელებული ხანძრის კერები.

1.3 ღვინის მოხმარების მსოფლიო ბაზარი

ცხრილი 23. ღვინის მოხმარების ტენდენცია მსოფლიო ბაზარზე (2020-2022 წლები)

წელი:	მოხმარება
2020	231 მლნ ჰექტოლიტრი
2021	234 მლნ ჰექტოლიტრი
2022	232 მლნ ჰექტოლიტრი
2023	221 მლნ ჰექტოლიტრი

წყარო: (ვაზისა და ღვინის საერთაშორისო ორგანიზაციის 2023 წლის ანგარიში)

დასკვნა: ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების მოხმარება, 2023 წელს წინა წელთან შედარებით შემცირებულია 11 მილიონი ჰექტოლიტრით, დაახლოებით 4,7%-ით, რომლის გამომწვევი ძირითადი მიზეზებია:

1. რუსეთ-უკრაინის ომი და მის მიერ გამოწვეული ენერგეტიკული კრიზისი;
2. მიწოდების ჯაჭვის შეფერხება, რამაც განაპირობა ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების წარმოების ხარჯების მკვეთრი ზრდა, რაც აისახა პროდუქტზე ფასების მატებით;

3. ვენახების ფართობების შემცირება, რამაც განაპირობა ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების წარმოების მოცულობის კლება;
4. პანდემიის პერიოდში მოსახლეობის კეთილდღეობის გაუარესება, რამაც გამოიწვია ღვინისა და ალკოჰოლურ სასმელების ბაზარზე ნაკლები აქტიურობა, რაც აისახა ბაზარზე მოთხოვნის კლებით. საკარანტინო ზომების დაწესებამ, ტურისტების ნაკადების შემცირებამ და სარეალიზაციო არხების დახურვამ განაპირობა ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ბაზრის შემცირება და მწარმოებლებს შორის კონკურენციის მკვეთრი ზრდა.

ცხრილი 24. ღვინის მოხმარების ბაზარი

ქვეყნები	2020 წელი	2021 წელი	2022 წელი	21/22 წლები	სხვაობა
ა.შ.შ	32.9	33.1	34.0	2.8%	15%
საფრანგეთი	23.2	24.9	25.3	1.5%	11%
იტალია	24.2	24.2	23.0	-5%	10%
გერმანია	29.8	19.9	19.4	-2.5%	8%
დიდი ბრიტანეთი	13.2	13.1	12.8	-2.2%	6%
რუსეთი	10.3	10.5	10.8	3.3%	5%
ესპანეთი	9.2	10.3	10.3	-0.1%	4%
ჩინეთი	12.4	10.5	8.8	-16.0%	4%
არგენტინა	9.4	8.4	8.3	-1.3%	4%
პორტუგალია	4.4	5.3	6.0	14.3%	3%
ავსტრალია	6.0	5.7	5.5	-3.2%	2%
სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა	3.1	3.9	4.6	15.8%	2%
კანადა	4.4	4.2	4.2	-0.4%	2%
რუმინეთი	3.2	3.7	3.7	-0.2%	2%
ნიდერლანდები	3.7	3.7	3.6	-3.4%	2%

ბრაზილია	4.1	4.1	3.6	-12.9%	2%
იაპონია	3.5	3.3	3.4	1.7%	1%
შვეიცარია	2.5	2.6	2.6	2.6%	1%
ავსტრია	2.3	2.4	2.4	-0.4%	1%
ჩეხეთი	2.1	2.2	2.2	0.3%	1%
ბელგია	2.7	2.4	2.0	-14.5%	1%
შვეიცარია	2.1	2.1	2.0	-5.9%	1%
სხვა ქვეყნები	32.8	33.6	33.1	-1.4%	14%
სულ	231	234	232	-1.0%	100%

წყარო: (ვაზისა და ღვინის საერთაშორისო ორგანიზაციის 2023 წლის ანგარიში)

დასკვნა: 2018 წლიდან მოყოლებული ღვინის მოხმარების მოცულობა მსოფლიოში სტაბილურად ხასიათდებოდა კლების ტენდენციით, რომლის გამომწვევ ძირითად მიზეზს წარმოადგენდა ჩინეთის მიერ ალკოჰოლური სასმელების მოხმარების შემცირება (საშუალოდ 2 მლნ ჰექტოლიტრი წელიწადში, 2018 წლიდან).

2022 წელს ევროკავშირში ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების მოხმარებამ შეადგინა 111 მლნ ჰექტოლიტრი, რაც წარმოადგენს გლობალური მოხმარების 48%-ს. ამასთანავე აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ ევროკავშირში ღვინის მოხმარება წინა წელთან შედარებით შემცირებულია 2%-ით.

2022 წლის მონაცემებით ღვინის ტოპ 3 მომხმარებელ ქვეყნებს შორის მოხვდა საფრანგეთი, რომელიც ევროკავშირში ალკოჰოლური სასმელების მოხმარების მხრივ ლიდერია, 2022 წლის მონაცემებით ღვინის მოხმარებამ შეადგინა 11%, რაც 1,5%-ით მეტია წინა წლის მაჩვენებელზე. იტალიაში, სიდიდით მეორე ბაზარი ევროკავშირში და მესამე ბაზარი მსოფლიოში, 2022 წლის მონაცემებით ღვინის მოხმარებამ შეადგინა 23 მლნ ჰექტოლიტრი, რაც 2021 წელთან შედარებით 5%-ით ნაკლებია.

ევროკავშირის არაწევრ ქვეყნებს შორის, 2022 წლის მონაცემებით დიდ ბრიტანეთში (მეხუთე ადგილზე მსოფლიოში ღვინის მოხმარების მხრივ) ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების მოხმარებამ შეადგინა 12,8 მლნ ჰექტოლიტრი, რაც წინა წელთან შედარებით შემცირებულია 2%-ით. 2018 წლიდან მოყოლებული რუსეთში ღვინის მოხმარება

ხასიათდება ზრდის ტენდენციით და 2022 წელს შეადგინა 10,8 მლნ ჰექტოლიტრი, რაც 3%-ით აღემატება წინა წლის მაჩვენებელს.

აზიის ბაზარზე ღვინის მოხმარება 2022 წლის მონაცემებით ხასიათდება კლების ტენდენციით, რომლის მთავარ მიზეზს წარმოადგენს ჩინეთის მიერ ალკოჰოლური სასმელების მოხმარების მკვეთრი ვარდნა, 2021 წელთან შედარებით მოხმარება შემცირებულია 16%-ით.

თავი 2. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ბაზრის მოგების მიღების მაქსიმიზაციის პირობები

ბაზარი, ეს არის სივრცე, რომელიც აკავშირებს ორ ან ორზე მეტ, როგორც ფიზიკურ ასევე იურდიულ პირებს, რომლებსაც სურთ რაიმეს ყიდვა ან გაყიდვა, ანუ ბაზარი ეს არის ბიზნეს გარემო, სადაც ხდება მყიდველისა და გამყიდველის ჯანსაღი სავაჭრო ურთიერთობების ჩამოყალიბება.

ტრადიციულ-ეკონომიკურად გამოირჩევა ოთხი ტიპის ბაზარი:

1. სრულყოფილი კონკურენცია
2. მონოპოლია
3. მონოპოლისტური კონკურენცია
4. ოლიგოპოლია

ნახსენები ტიპებიდან, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ბაზარი განეკუთვნება მონოპოლისტური კონკურენციის საბაზრო სისტემას, რადგან:

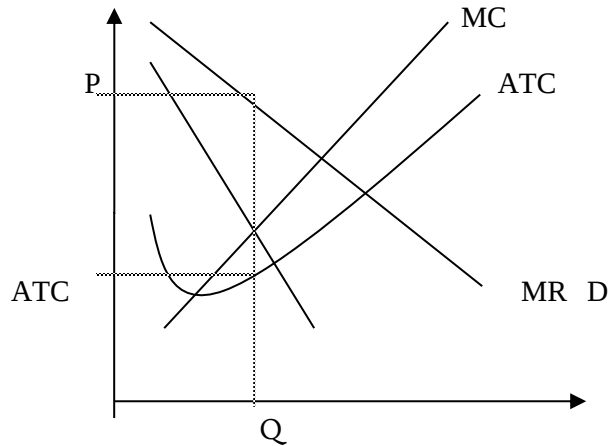
1. დარგში არსებული კომპანიები ყიდნიან პროდუქციას, რომელიც ოდნავ მაინც განსხვავდება კონკურენტების შეთავაზებებისაგან. კერძოდ კი, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ბაზარზე პროდუქტები განსხვავდებიან ერთმანეთისგან: დაძველებით, დამზადების ტექნოლოგიით, ფერით, არომატით, გემოთი, ხარისხით, ალკოჰოლის შეცვლელობით და ა.შ.
2. ბაზარზე მრავალი გამყიდველია რის გამოც, ბაზარი გაჯერებულია, რადგან მოთხოვნის და მიწოდების მაჩვენებლები გაწონასწორებულია.

აღნიშნული ბაზარი ვერ განიხილება მონოპოლისტურად ან და ოლიგოპოლიურად, თუნდაც იმის გამო, რომ ბაზარზე მრავალი გამყიდველია. მოცემული დარგი ასევე ვერ განიხილება სრულყოფილ კონკურენციად, რადგან ამ დროს მწარმოებლების მიერ შემოთავაზებული პროდუქტები ერთმანეთის იდენტურია.

ზემოთხსენებული ანალიზიდან გამომდინარე, შესაძლებელია განვიხილოთ ღვინისა და ალკოჰოლური კომპანიების მოგების მაქსიმიზაციის პირობები, როგორც გრძელვადიან ასევე მოკლევადიან პერიოდში. ბაზრის თვისებიდან გამომდინარე, კომპანიები მოგების მაქსიმიზაციას ახდენს მაშინ, როდესაც ზღვრული შემოსავალი ტოლია ზღვრული დანახარჯის ($MR=MC$). იმის გათვალისწინებით, რომ ალკოჰოლური სასმელების ბაზარი

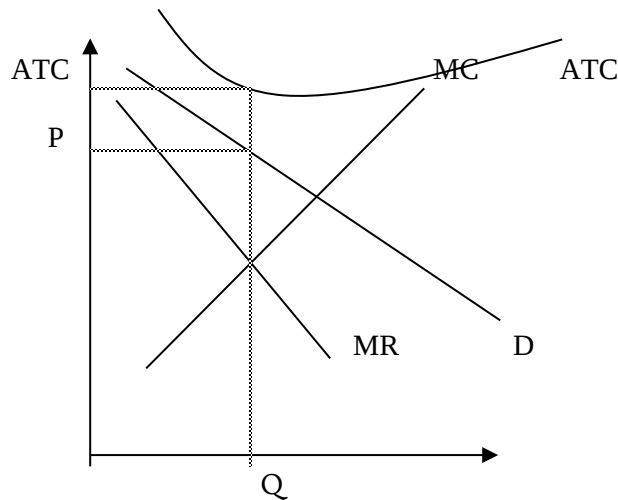
მონოპოლისტური კონკურენციის ტიპისაა, აქ მოღვაწე კომპანიები მოკლევადიან პერიოდში შესაძლოა მიიღოს, როგორც მოგება ასევე ზარალი, მაგრამ გრძელვადიან პერიოდში, ბაზრის თვისებებიდან გამომდინარე, კომპანიების მოგება ნულის ტოლია.

ალკოჰოლური სასმელების მწარმოებლების მოგება მოკლევადიან პერიოდში:



ნახ. 2. კომპანიების მოგების მიღების პირობა

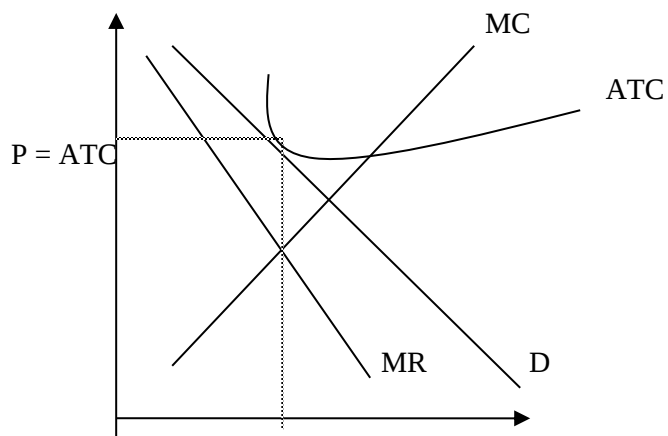
კომპანიების ზარალის მიღების პირობა:



ნახ. 3. კომპანიების ზარალის მიღების პირობა

ბაზრის თვისებებიდან გამომდინარე, ალკოჰოლური სასმელების მწარმოებლები მოკლევადიან პერიოდში იღებენ მოგებას იმ შემთხვევაში, როდესაც ფასი მეტია საშუალო-მთლიან დანახარჯზე ($P > ATC$), ხოლო განიცდიან ზარალს, როდესაც ფასი ნაკლებია საშუალო-მთლიან დანახარჯზე ($P < ATC$).

ალკოჰოლური სასმელების მწარმოებლების მოგება გრძელვადიან პერიოდში:



ნახ. 4. მოგება გრძელვადიან პერიოდში

გრძელვადიან პერიოდში, რადგან ალკოჰოლური სასმელების ბაზარი მონოპოლისტური კონკურენცისაა, კომპანიების მოგება ნულოვანია, რადგან ბაზრის თვისებებიდან გამომდინარე ფასი საშუალო ზღვრული დანახარჯის ტოლია ($P=ATC$).

თავი 3. საქართველოს ეკონომიკა პანდემიის და რუსეთი უკრაინის ომის პერიოდში

3.1 ეკონომიკური ზრდა

ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის დინამიკა პირდაპირ გავლენას ახდენს საზოგადოების სოციალურ მდგომარეობაზე. რაც უფრო სწრაფად იზრდება ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე, მით უფრო უმჯობესდება საზოგადოების ცხოვრების დონე და კეთილდღეობა. პანდემიურ პერიოდში საზოგადოების მძიმე საციალური ფონი მკვეთრად გაუარესდა, რაც გამოწვეული იყო ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის შემცირებით.

ცხრილი 25. საარსებო შემწეობის მიმღებთა რაოდენობა

2017 წელი	455 813
2018 წელი	435 450
2019 წელი	427 373
2020 წელი	524 598
2021 წელი	643 167
2022 წელი	650 064
2023 წლის მარტი	676 641
2023 წლის მაისი	668 555

დასკვნა: 2019 წლიდან 2021 წლამდე საქართველოში იზრდება სოციალურ დაუცველთა რაოდენობა. კერძოდ კი, 2019 წელთან შედარებით 2021 წელს საარსებო შემწეობის მიმღებთა რაოდენობა გაიზარდა 215 794 ადამიანით, ანუ 50,4%-ით, ხოლო 2020 წელს 2019 წელთან შედარებით (პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში), სახელმწიფოს დახმარების იმედათ დარჩენილი მოსახლეობის რაოდენობა გაიზარდა 97 225 ადამიანით, ანუ 22,7%-ით. 2021 წელს საარსებო შემწეობის მიმღებთა რაოდენობამ შეადგინა 643 167 ადამიანი, რაც მთლიანი მოსახლეობის თითქმის 16%-ს შეადგენდა.

გარდა ზემოთხსენებულისა აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში, აღნიშნულმა მაჩვენებელმა განაგრძო ზრდა და 2023 წლის მარტის თვეში 2022 წელთან შედარებით საარსებო შემწეობის მიმღებთა რაოდენობა გაიზარდა 26 577 ადამიანით, 4%-ით (www.socialjustice.org.ge, 2023 წელი).

2023 წელს სოციალურ შემწეობის მიმღებთა რაოდენობა ისტორიულ მაქსიმუმზეა და მთლიანი მოსახლეობის 18%-ს შეადგენს, რაც 0,6%-ით აღემატება 2022 წლის მაჩვენებელს (www.socialjustice.org.ge, 2023 წელი).

ცხრილი 26. ეკონომიკური ზრდა (%)

2013 წელი	3,6%
2014 წელი	4,4%
2015 წელი	3%
2016 წელი	2,9%
2017 წელი	4,8%
2018 წელი	4,8%
2019 წელი	5%
2020 წელი	-6,8%
2021 წელი	10,4%
2022 წლის პირველი კვარტალი	14,9%
2022 წლის აპრილი	2,6%
2022 წლის მაისი	11,6%
2022 წლის ივნისი	7,2%
2022 წლის იანვარ-ივნისი	10,5%
2022 წელი	11%
2023 წელი	7,5%
2024 წლის პირველი კვარტალი	8,4%
2024 წლის აპრილი	11,8%
2024 წლის მაისი	9,2%
2024 წლის ივნისი	7,5%
2024 წლის იანვარ-ივნისი	9%

(www.economy.ge, 2023 წელი)

დასკვნა: პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში საქართველოს ეკონომიკის ზრდამ შეადგინა -6,8%, რომლის გამომწვევი მიზეზები იყო: ტურიზმის სექტორის „ჩამოშლა“, ექსპორტის მოცულობის შემცირება, ეროვნული ვალუტის გაუფასურება, საზოგადოების

შემოსავლების შემცირება, ბაზრებზე მოთხოვნის კლება და ა.შ. კოვიდ 19-ის პერიოდში (2020 წელი) ეკონომიკის შემცირებამ 5%-დან -6,8%-მდე გამოიწვია საარსებო შემწეობის მიმღებთა რაოდენობის ზრდა 22,7%-ით (97225 ადამიანით).

2021 წელს დაფიქსირდა საქართველოს ეკონომიკის გაჯანსაღების ტენდენციები, რის შედეგადაც მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდამ შეადგინა 10,4%, ხოლო 2022 წლის იანვარ-ივნისში ეკონომიკურმა ზრდამ შეადგინა 10,5%.

რუსეთ-უკრაინის ომის შედეგებმა ნეგატიური ზეგავლენა მოახდინა საქართველოს ეკონომიკაზეც, კერძოდ აღნიშნული მოვლენის დაწყებიდან ერთ წელიწადში საქართველოს ეკონომიკა შემცირდა 3,5%, რომლის გამომწვევი ძირითადი მიზეზები გახლდათ: საინვესტიციო საქმიანობების, სავაჭრო ბალანსის და უკრაინის ეკონომიკის მკვეთრი შემცირება.

ცხრილი 27. მშპ ერთ სულ მოსახლეზე აშშ დოლარი, 2021 წელი

2017 წელი	4 358,5
2018 წელი	4 722
2019 წელი	4 696,2
2020 წელი	4 255,7
2021 წელი	5 023,2
2022 წლის პირველი კარტალი	1 246,4
2022 წლის მეორე კვარტალი	1 591,5
2022 წელი	6 731,2
2023 წელი	8 219

(www.geostat.ge, 2024 წელი)

დასკვნა: პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე შემცირდა 441\$-ით, რაც ნიშნავს, რომ 2020 წელს 2019 წელთან შედარებით საქართველოში მცხოვრები ერთი ადამიანი საშუალოდ 441\$-ით უფრო ნაკლებ საბოლოო პროდუქციას და მომსახურებას აწარმოებდა ქვეყნის საზღვრებს შიგნით, ვიდრე ეს იყო პანდემიის დაწყებამდე, ხოლო 2021 წელს მშპ ერთ სულ მოსახლეზე 2020 წელთან შედარებით გაიზარდა 17,8%-ით, რაც დადებით მოვლენად შეიძლება ჩაითვალოს.

უკანასკნელი პერიოდის მანძილზე საქართველოს ეკონომიკა წლიდან-წლამდე იზრდებოდა, რაზეც მიუთითებდა მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდა, მაგალითად: 2015 წელს ეკონომიკურმა ზრდამ შეადგინა 3%, ხოლო 2019 წელს 5%, ანუ საქართველოს ეკონომიკა ოთხი წლის მანძილზე ინარჩუნებდა ზრდის ტენდენციას და გაიზარდა 2%. 2020 წლის დასაწყისში ეკონომიკური ზრდის დადებითი მაჩვენებელი შეიცვალა უარყოფითი დინამიკით, კერძოდ კი პანდემიის გამო, მოცემულმა ნიშნულმა შეადგინა -6.8% (www.economy.ge, 2024 წელი) თავის მხრივ ეკონომიკის შემცირებამ გამოიწვია, უმუშევრობის ზრდა, იურდიული და ფიზიკური პირების შემოსავლების კლება და ბაზარზე სხვადასხვა ტიპის პროდუქციაზე მოთხოვნის შემცირება. ეკონომიკის უარყოფითი ზრდა ეკონომიკური კრიზისის მანიშნებელია, რის გამოც მოსახლეობის შემოსავლები იკლებს, რაც იწვევს მათი მსყიდველუნარიანობის ვარდნას, რის გამოც ფიზიკური პირები ამცირებენ ხარჯვას, რაც თავის მხრივ იწვევს იურდიული პირების შემოსავლების კლებას და ბაზარზე კონკურენციის ზრდას.

საქართველოს ეკონომიკის შემცირებამ განსაკუთრებული ზიანი მიაყენა ტურიზმის სექტორს, რომელიც ქვეყნის ბიზნეს სისტემის „ხერხემალია“. აგრეთვე, ეკონომიკურმა კრიზისმა მნიშვნელოვანი ზიანი მიაყენა ალკოჰოლური სასმელების დარგს, კერძოდ კი პანდემიის დაწყებიდან სამ თვეში საექსპორტო ბაზარი შემცირდა 12% (2019 წელთან მიმართებით), რამაც გამოიწვია 9 364 000 000\$ ფინანსური რესურსის დაკარგვა, რაც თავის მხრივ ნეგატიურად აისახა ეროვნული ვალუტის გაცვლით კურსზე.

2021 წლის მეორე კვარტლის დასაწყისიდან შეზღუდვები თანდათან შემსუბუქდა, რამაც ეკონომიკური სურათი მკვეთრად შეცვალა. პანდემიის შემდეგ მაღალი ეკონომიკური ზრდის ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი იყო მკაცრი შეზღუდვების თვეების განმავლობაში დაგროვილი მოთხოვნის მკვეთრი გააქტიურება. 2021 წლის მესამე კვარტალში, მეორე კვარტლისგან განსხვავებით, ზრდის მიზეზი იყო წმინდა ექსპორტის მაჩვენებლის ზრდა (მომსახურების ექსპორტი 2020 წლის ანალოგიურ პერიოდთან მიმართებით თითქმის გასამაგდა).

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში მშპ ერთ სულ მოსახლეზე გაიზარდა 1 487,8 აშშ დოლარით მაშინ, როდესაც საქართველოს ეკონომიკა აღნიშნულ პერიოდში შემცირდა 3,5%-ით.

3.2 უმუშევრობა

დასაქმების დონე ეკონომიკური ზრდის წინაპირობაა, რადგან რაც უფრო მეტი ადამიანია დასაქმებული, მით უფრო მეტად იზრდება აქტიურობა ბაზრებზე, რაც იწვევს მოთხოვნის ზრდას საქონელზე/მომსახურებაზე. შესაბამისად, რაც უფრო მეტად გაიზრდება მოთხოვნა, მით უფრო შემცირდება კონკურენცია ბაზარზე, რაც თავის მხრივ ხელს შეუწყობს დარგების ზრდას და განვითარებას.

პანდემიის პერიოდში საზოგადოების დიდი ნაწილი დარჩა უმუშევარი, რაზეც მეტყველებს შემდეგი სტატისტიკური მაჩვენებლები:

1. საქართველოში 2020 წლის მესამე კვარტალში, 2019 წლის იგივე პერიოდთან მიმართებით უმუშევართა რაოდენობა გაიზარდა 0,8%-ით და შეადგინა 12%.
2. 2020 წლის მესამე კვარტალის მონაცემებით, ქალაქებში უმუშევართა რაოდენობამ შეადგინა 18,8%, რაც 2,2%-ით მეტია 2019 წლის მესამე კვარტალის მონაცემებზე, ხოლო უმუშევარ მამაკაცთა რაოდენობა გაზრდილია 2%-ით (www.sputnik-georgia.com, 2023 წელი).
3. 2021 წლის პირველ კვარტალში უმუშევრობის დონემ შეადგინა 21,9%, რაც 3,8%-ით მეტია წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელთან შედარებით.
4. 2020 წლის პირველ კვარტალთან შედარებით, 2021 წლის იანვარ-მარტში უმუშევართა რაოდენობა გაიზარდა 35 ათასით და გაუტოლდა 318,5 ათასს ადამიანს.

რაც უფრო მეტია საზოგადოების აქტიურობა ბაზარზე, მით უფრო სწრაფად პროგრესირებს, როგორც ალკოჰოლური სასმელების დარგი ასევე სხვა დარგები, რადგან საზოგადოების აქტიურობის ზრდა მოთხოვნის ზრდის წინაპირობაა. საზოგადოების აქტიურობას განაპირობებს დასაქმების მაჩვენებელი, ანუ რაც უფრო მეტი ადამიანია დასაქმებული მით უფრო მეტია აქტიურობა. სტატისტიკის მიხედვით, ბოლო რვა წლის მანძილზე საქართველოში უმუშევრობის დონე ინარჩუნებდა კლებად ტენდენციას, მაგრამ პანდემიის დროს უმუშევრობის მაჩვენებელი გაიზარდა, რადგან კომპანიების უმეტესობამ დაკარგა ლიკვიდურობა, ანუ მათ მიერ არსებული მიმდინარე აქტივები ვერ ფარავდა მიმდინარე ვალდებულებებს და გრძელვადიანი აქტივებით ვერ ხერხდებოდა გრძელვადიანი ვალდებულებების დაფინანსება, რამაც თავის მხრივ გამოიწვია კომპანიების მხრიდან ფინანსების ხისტი ეკონომია, ანუ მოხდა დასაქმებული კადრების გათავისუფლება,

რამაც თავის მხრივ განაპირობა საზოგადოებაში შემოსავლების შემცირება და ბაზარზე ნაკლები აქტიურობა. დასკვნის სახით შესაძლებელია ითქვას, რომ ბიზნეს დარგების შემცირების ერთ-ერთი მთავარი მიზეზია საზოგადოების აქტიურობის კლება.

რაც შეეხება რუსეთ-უკრაინის ომს, აღნიშნულს გავლენა უმუშევრობის მაჩვენებელზე არ მოუხდენია, რაზეც მეტყველებს შემდეგი სტატისტიკა, რომ: რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში უმუშევრობის მაჩვენებელი შემცირდა 0,9%-ით, ხოლო 2024 წლის მეორე კვარტლის მდგომარეობით საქართველოში უმუშევრობის დონემ ისტორიულ მინიმუმს მიაღწია და 13,7% შეადგინა (www.geostat.ge, 2024 წელი).

ცხრილი 28. უმუშევრობის დონე სექსობრივ ჯგუფში

წლები:	ქალი	კაცი
2019	16%	18,9%
2020	16,2%	20,2%
2021	17,8%	22,7%
2022	14,6%	19,3%
2023	14%	18,3%

დასკვნა: პანდემიის დაწყებიდან ორ წელიწადში უმუშევრობის რაოდენობან მამაკაცებში გაიზარდა 3,8%-ით და შეადგინა 22,7%, ხოლო ქალებში იგივე მაჩვენებელი გაზრდილია 1,8%-ით (www.geostat.ge, 2024 წელი).

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში უმუშევრობის მაჩვენებელი ქალებში შემცირდა 0,6%-ით, ხოლო მამაკაცებში 1%-ით, რამაც განაპირობა მთლიანი უმუშევრობის მაჩვენებლის შემცირება, 2023 წელს წინა წელთან შედარებით, 0,9%-ით (www.geostat.ge, 2024 წელი).

ცხრილი 29. უმუშევრობის დონე ქალაქ-სოფლის ჯგუფში

წლები:	ქალაქი	სოფელი
2019	18,2%	16,7%
2020	20,3%	15,8%
2021	22,2%	18,2%
2022	18,3%	15,7%
2023	17,6%	14,6%

დასკვნა: 2021 წელს 2019 წელთან შედარებით, უმუშევართა რაოდენობა ქალაქში მცხოვრებ საზოგადოებას შორის გაზრდილია 4%-ით, ხოლო სოფლად 1,5%-ით (www.geostat.ge, 2024 წელი).

გარდა ზემოთ ხსენებულისა აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ პანდემიის პერიოდში უმუშევართა ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი ფიქსირდება ახალგაზრდულ სეგმენტში, კერძოდ კი:

1. 20-24 წლამდე ადამიანებში უმუშევრობის მაჩვენებელი შეადგენს 41%-ს.
2. ხოლო 25-29 წლამდე საზოგადოებაში 27,8%-ს (www.geostat.ge, 2024 წელი).

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში უმუშევრობის მაჩვენებელმა ქალაქის იკლო 0,7%-ით, ხოლო სოფლად მცხოვრებ მოსახლეობაში 1,1%-ით.

3.3 პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები

ინვესტიციების მოცულობის ზრდა ეკონომიკური ზრდის და სავალუტო რისკის შემცირების კარგი საშუალებაა. 2019 წლის მონაცემებით საქართველოს უმსხვილესი ინვესტორი ქვეყნები იყო:

1. გაერთიანებული სამეფო (236,7 მლნ. \$).
2. თურქეთი (175,5 მლნ. \$).
3. ირლანდია (133,2 მლნ. \$).

2019 წლის პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების სტრუქტურა:

1. ტრანსპორტი და კავშირგაბმულობა- 10%.
2. მშენებლობა- 3%.
3. საფინანსო სექტორი- 21%.
4. ენერგეტიკა- 20%.
5. სასტუმროები და რესტორნები- 9%.
6. დამამუშავებელი მრეწველობა- 9%.
7. სხვა- 28,8%.

პანდემიის დაწყებიდან 10 თვეში პირდაპირმა უცხოურმა ინვესტიციებმა შეადგინა 719 მლნ. აშშ დოლარი, რაც 25%-ით ნაკლებია 2019 წლის ანალოგიური თვეების მაჩვენებლებთან (www.economy.ge, 2024 წელი).

ცხრილი 30. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები

წლები:	მლნ დოლარი	მშპ (%)
2017	1 980,8	12,2%
2018	1 317,1	7,5%
2019	1 335,8	7,6%
2020	572	3,6%
2021	1 152,8	6,2%
2022 (I კვ)	568,2	12,3%
2022	2 098	8,4%
2023	1 595	5,2%

დასკვნა: 2018-2019 წლებში შეინიშნებოდა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ზრდის დინამიკა, კერძოდ კი, 2019 წელს პირდაპირმა უცხოურმა ინვესტიციებმა 1 335,8 მლნ. აშშ დოლარი შეადგინა, რაც 1,4%-ით აღემატება წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელს.

პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები წინა წელთან შედარებით შემცირდა 57,2%-ით და შეადგინა 572 მლნ. აშშ დოლარი, რაც გამოწვეული იყო: ბიზნეს გარემოს გაუარესებით, ეკონომიკური აქტივობების შემცირებით, ფინანსური და სავალუტო რისკების ზრდით (www.economy.ge, 2024 წელი).

2021 წელს კომპანიების დიდმა ნაწილმა შეძლო ახალ რეალობასთან მორგება და თავიანთი ბიზნეს მოდელების მოდიფიკაცია, რის შედეგადაც მოხდა ეკონომიკის და ბიზნესის აქტივობების ზრდა, რამაც განაპირობა 2021 წელს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების 101,6%-ით ზრდა (www.economy.ge, 2024 წელი).

2022 წლის პირველ კვარტალში პირდაპირმა უცხოურმა ინვესტიციებმა რეკორდულ მაჩვენებელს მიაღწია და შეადგინა 568,2 მლნ. აშშ. დოლარი, რაც 4-ჯერ აღემატება 2021 წლის პირველი კვარტლის მონაცემებს.

2022 წელს ძირითადი ინვესტორი ქვეყნები საქართველოშია:

1. ესპანეთი (196,1 მლნ. აშშ დოლარი);
2. გაერთიანებული სამეფო (87,2 მლნ. აშშ დოლარი);
3. თურქეთი (67,1 მლნ. აშშ დოლარი).

მიუხედავად ზემოთ ხსენებულისა, რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები შემცირდა 503 მლნ აშშ დოლარით, 24%-ით, რაც ნეგატიურად აისახა ეროვნული ვალუტის გაცვლის კურსზე (www.economy.ge, 2024 წელი).

3.4 მონეტარული სექტორი

მონეტარული პოლიტიკის მიზანია ფასების სტაბილურობის უზრუნველყოფა, რაც თავის მხრივ გულისხმობს ფასების დაბალ და მისაღებ დონემდე შენარჩუნებას.

ინფლაციის ზომიერი ზრდა მნიშვნელოვანია ეკონომიკური ზრდისთვის, ამ დროს იურდიული პირები იღებენ უფრო მეტ სარგებელს, რადგან მათ ეძლევათ საშუალება უფრო მაღალი ფასი დააწესონ პროდუქციაზე და მიიღონ უფრო მეტი შემოსავალი. აღნიშნულ შემთხვევაში მნიშვნელოვანია დაცული იყოს ბალანსი ინფლაციასა და საზოგადოების შემოსავლებს შორის, კერძოდ კი, რა პროპორციითაც იზრდება ინფლაცია, იგივე პროპორციით უნდა ხდებოდეს ფიზიკური პირების შემოსავლების ზრდა, რადგან ამ დროს ინფლაციის შედეგი ნულის ტოლია და საზოგადოების კეთილდღეობა არ უარესდება. პანდემიის პერიოდში ბალანსის დაცვა ინფლაციასა და შემოსავლებს შორის ვერ მოხერხდა (ინფლაცია იზრდებოდა, ხოლო საზოგადოების მსყიდველუნარიანობა მცირდებოდა). აღნიშნულმა ვითარებამ გამოიწვია კომპანიების გაყიდვების კლება, რამაც თავის მხრივ განაპირობა ბაზარზე კონკურენციის ზრდა, რადგან კომპანიების მოგებებს დაემუქრა საფრთხე. 2020 წლის დეკემბერში (2019 წლის დეკემბრის თვესთან მიმართებით) თითქმის ყველა სახის პროდუქტი გაძვირდა, მათ შორის, როგორც ადგილობრივ ბაზარზე წარმოებული ასევე იმპორტირებული, კერძოდ კი: ყველი (15%), კვერცხი (11%), რძე (10%) (www.bm.ge, 2024 წელი). 2021 წლის თებერვლის მონაცემებით, ყველაზე მეტად გაძვირდა: მზესუმზირის ზეთი (62%), წიწიბურა (38%), შაქარი (37%) (www.tv4.ge, 2023 წელი).

პანდემიის პერიოდში, ინფლაციის მაღალი მაჩვენებელი გამოწვეული იყო სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების მიწოდების შეფერხებით და ეროვნული ვალუტის გაუფასურებით. ადგილობრივი ვალუტის დევალვაციამ განაპირობა იმპორტირებულ პროდუქტებზე ფასების ზრდა, რადგან მათ უწევდათ გაცილებით მეტი ეროვნული ვალუტის კონვერტაცია უცხოურ ვალუტაში, რათა მოეხდინათ ანგარიშსწორება და შესაბამისი პროდუქციის შეძენა.

2023 წლის მონაცემებით საქართველოში მიზნობრივი ინფლაციის დონე შეადგენს 3%-ს, ხოლო წლიური ინფლაცია 10,6% (2022 წლის ოქტომბერი), ანუ ინფლაციის მაჩვენებელი 3,5-

ჯერ აღემატება მიზნობრივს, რაც ნიშნავს, რომ ფასების ზრდა პროდუქტებზე და მომსახურებაზე ტვირთად აწევა საზოგადოებას და ნეგატიურად აისახება მათ კეთილდღეობაზე.

პანდემიის პერიოდში საქართველოში ინფლაციის ზრდის ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი იყო მსოფლიოში ფართო მოხმარების პროდუქტებზე ფასების ზრდა. ეროვნული ბანკის ერთ-ერთი მთავარი ამოცანაა ინფლაციის ზომიერი მაჩვენებლის შენარჩუნება, რათა არ მოხდეს საზოგადოების ცხოვრების დონის და კეთილდღეობის გაუარესება. სეზონური ინფლაციაზე ზემოქმედების ბერკეტი მონეტარული პოლიტიკის (რეფინანსირების) განაკვეთი.

რეფინანსირების განაკვეთი ასევე გავლენას ახდენს ეროვნული ვალუტის გაცვლით კურსზე.

ეროვნული ბანკის მიერ მონეტარული პოლიტიკის გამკაცრება იწვევს ინფლაციის შემცირებას და პირიქით. 2020 წლის 29 იანვარიდან 2020 წლის 9 დეკემბრის ჩათვლით მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი შემცირდა 9%-დან 8%-მდე, ხოლო რუსეთ უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში რეფინანსირების განაკვეთი შემცირდა 11%-დან 9,5%-მდე (www.nbg.gov.ge, 2024 წელი).

3.5 საერთაშორისო ვაჭრობა

ქვეყნის ეკონომიკური ზრდა საერთაშორისო ვაჭრობის გარეშე წარმოუდგენელია. საერთაშორისო ვაჭრობა ეხმარება ქვეყნებს: დანახარჯების მინიმიზაციაში, ახალი ტექნოლოგიების განვითარებაში, წარმოების პროცესის გაუმჯობესებაში და ხარისხის განვითარებაში. გარდა ზემოთხსენებულისა, საერთაშორისო ვაჭრობა აძლევს ქვეყნებს შესაძლებლობას განავითარონ და გააფართოვონ ბაზრები, მიიღონ წვდომა ისეთ საქონელზე და მომსახურებაზე, რომლის წარმოებაც ადგილობრივ ბაზარზე არ არის კონკურენტუნარიანი. ვაჭრობის შედეგად ბაზრები უფრო კონკურენტუნარიანი ხდება.

ექსპორტი გულისხმობს ქვეყნის შიგნით მომსახურების და საქონლის წარმოებას და საზღვრის გარეთ მათ რეალიზაციას.

ექსპორტი ეხმარება კომპანიებს:

1. მასშტაბის ეკონომიკურობის მიღწევაში- რაც მეტს აწარმოებ, მით უფრო ნაკლებია დანახარჯები.

2. გაყიდვების დივერსიფიკაციაში- პანდემიის პერიოდში სარეალიზაციო ბაზრების დივერსიფიკაციის არ არსებობამ გამოიწვია კომპანიების გაყიდვების მოცულობის შემცირება და ლიკვიდურობის რისკის ზრდა.
3. გაყიდვების მოცულობის ზრდაში, რაც დადებითად აისახება კომპანიის წმინა მოგების მაჩვენებელზე.
4. ახალი ბაზრების და მომხმარებლების ათვისებაში.
5. ახალი ურთიერთობების და პარტნიორების „შეძენაში“.

გარდა ზემოთხსენებულისა, ექსპორტი პოზიტიურად აისახება ქვეყნის ეკონომიკაზე, კერძოდ კი, ექსპორტის მოცულობის ზრდა იწვევს უცხოური ვალუტის შემოდინებას, რაც დადებითად აისახება ეროვნული ვალუტის გაცვლით კურსზე, რის შედეგადაც სავალუტო რისკი მცირდება, რაც იწვევს ინვესტიციების ზრდას და საზოგადოების კეთილდღეობის და ცხოვრების დონის ამაღლებას.

ცხრილი 31. საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვა პანდემიის და რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში.

ექსპორტი (2020 წელი)	3 342,1 მლნ. აშშ დოლარი (<12%)
იმპორტი (2020 წელი)	8 005,6 მლნ. აშშ დოლარი (<15,9%)
ექსპორტი (2023 წელი)	6 086 მლნ. აშშ დოლარი (>9%)
იმპორტი (2023 წელი)	15 604 მლნ. აშშ დოლარი (>15%)

დასკვნა: 2020 წელს საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვამ პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში (2019 წელთან შედარებით) შემცირდა 14,8%-ით და შეადგინა 11 347,7 მლნ. აშშ დოლარი. საგარეო სავაჭრო ბრუნვის შემცირების მიზეზებია ექსპორტის 12%-ით და იმპორტის 15,9%-ით შემცირება (www.economy.ge, 2020 წელი).

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში საგარეო სავაჭრო ბრუნვამ შეადგინა 21 690 მლნ აშშ. დოლარი, რაც 2022 წლის მაჩვენებელს აღემატება 2 559 მლნ აშშ დოლარით. საგარეო სავაჭრო ბრუნვის ზრდის მიზეზებია ექსპორტის 9%-ით და იმპორტის 15%-ით ზრდა (www.economy.ge, 2024 წელი).

ცხრილი 32. 2020 წლის საქართველო-ევროკავშირის საგარეო ვაჭრობა

საგარეო სავაჭრო ბრუნვა	2 638 მლნ. აშშ დოლარი (<18%)
------------------------	------------------------------

ექსპორტი	717 მლნ. აშშ დოლარი (<12%)
იმპორტი	1 921 მლნ. აშშ დოლარი (<20%)

დასკვნა: 2020 წელს (2019 წელთან შედარებით) საქართველო-ევროკავშირის საგარეო სავაჭრო ბრუნვა შემცირდა 18%-ით და შეადგინა 2 638 მლნ. აშშ დოლარი, მისი შემცირების მიზეზებია ექსპორტის 12%-იანი და იმპორტის 20%-იანი კლება, რაც გამოწვეული იყო პანდემიის მიერ (www.economy.ge, 2020 წელი).

ცხრილი 33. საგარეო ვაჭრობის მაჩვენებლები 2018-2020 წლები (მლნ. აშშ დოლარი)

წლები	ექსპორტი	იმპორტი	სავაჭრო ბალანსის ნაშთი
2018	3 379,7	9 361,6	-5 981,8
2019	3 798,4	9 516,9	-5 718,5
2020	3 342,1	8 005,6	-4 663,4

დასკვნა: პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში საქართველოს ექსპორტი შემცირდა 12%-ით, ხოლო იმპორტი 15,8%-ით, რამაც გამოიწვია სავაჭრო ბალანსის ნაშთის შემცირება 1055,1 მლნ. აშშ დოლარით (www.economy.ge, 2020 წელი).

ცხრილი 34. საქართველოს უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნები, ექსპორტის მიხედვით, ათასი აშშ დოლარი

ქვეყნები	2019 წელი	2020 წელი	ცვლილება (%)
ჩინეთი	223 129,7	476 269,9	+113,4
აზერბაიჯანი	508 686,3	441 289,4	-13,2
რუსეთი	496 974,1	441 075,6	-11,2
ბულგარეთი	284 085,7	312 376,8	+10
უკრაინა	250 923,6	217 396,5	-13,4
თურქეთი	202 340,9	190 569,6	-5,8
სომხეთი	432 574,5	187 552,1	-56,6
აშშ	132 251,4	80 030	-39,5
დანარჩენი ქვეყნები	1 138 511	805 017,6	-29,3

დასკვნა: პანდემიის პერიოდში, უმსხვილეს სავაჭრო პარტნიორ ქვეყნებში ექსპორტის მოცულობა ხასიათდება კლების ტენდენციით (გარდა ჩინეთისა და ბულგარეთისა) და ჯამში

დაკლებულია 12%-ით. საექსპორტო ბაზრების მკვეთრმა შემცირებამ გამოიწვია კომპანიების შემოსავლების კლება და სავალუტო რისკის ზრდა.

მაგალითად: საქართველოში ალკოჰოლური სასმელების წარმოება ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად მზარდი და სარფიანი დარგია, რომელიც საკმაოდ კარგად პროგრესირებს. ამაზე მიუთითებს ადგილობრივ ბაზარზე ალკოჰოლურ სასმელებზე მოთხოვნის ზრდა და ქართული ღვინის და სპირტიანი სასმელების პოპულარობა საერთაშორისო ბაზრებზე. აქვე აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ 2009 წელთან შედარებით 2019 წელს ღვინის მწარმოებელი კომპანიების რაოდენობა გაიზარდა 278-ით. ექსპორტირებული ღვინის ღირებულებამ 2020 წლის იანვარ-თებერვალში, შეადგინა 32 მილიონი დოლარი, რაც 8%-ით აღემატებოდა 2019 წლის იანვარ-თებერვლის მონაცემებს. იმის გათვალისწინებით, რომ მთლიანი ღვინის ექსპორტის რაოდენობა არ შეცვლილა, კერძოდ კი სულ ექსპორტირებული იყო 13 მილიონამდე ბოთლი ღვინო 39 ქვეყანაში. ზემოთხსენებული ფაქტიდან გამომდინარე, შესაძლებელია ითქვას, რომ ქართულ ღვინოზე გაზრდილია ფასი მოთხოვნის ზრდის გამო, რამაც განაპირობა საექსპორტო შემოსავლების ზრდა 8%-ით. 2020 წლის იანვარ-თებერვალში ქართული ღვინის ექსპორტს ახორციელებდა 140 ადგილობრივი კომპანია და მათი პროდუქციის ექსპორტის ყველაზე დიდი წილი მოდიოდა შემდეგ ქვეყნებზე: რუსეთი (8 მილიონამდე ბოთლი ღვინო), უკრაინა (1,314,750 ბოთლი), პოლონეთი (1,110,384 ბოთლი), ჩინეთი (562,664 ბოთლი) და ყაზახეთი (214,068 ბოთლი ღვინო). აგრეთვე საყურადღებოა ის ფაქტიც, რომ ექსპორტის წილის ზრდა წინა წელთან შედარებით შეინიშნებოდა უკრაინის და პოლონეთის ბაზრებზე, კერძოდ კი: უკრაინაში ღვინის ექსპორტის ზრდამ შეადგინა 35%, ხოლო პოლონეთში ექსპორტის წილი გაიზარდა 77%, ხოლო ექსპორტის კლების დინამიკა შეინიშნებოდა რუსეთის, ჩინეთის და ყაზახეთის ბაზრებზე, 2020 წლის იანვარ-თებერვლის მონაცემებით. რაც შეეხება სხვა ალკოჰოლური სასმელების ექსპორტის მონაცემებს (2020 წლის იანვარ-თებერვლის თვეში) იქაც შეინიშნებოდა ზრდის დინამიკა, კერძოდ კი: ბრენდის ექსპორტის მოცულობამ შეადგინა 4,3 მილიონი ბოთლი (ექსპორტის წილი გაზრდილია 1%-ით), ხოლო არაყი ექსპორტირებული იყო 0,1 მილიონი ბოთლი, რომლის ექსპორტის წილი გაზრდილია 20%-ით. როგორც ჩანს, პანდემიამდე ალკოჰოლური სასმელების დარგი საკმაოდ კარგად ვითარდებოდა, მაგრამ ეს დადებითი დინამიკა დიდხანს არ გაგრძელებულა, რადგან გაუთვალისწინებელმა მოვლენამ, როგორიც იყო კორონა ვირუსი, ყველაფერი თავდაყირა დააყენა. ამ მოვლენამ სავალალო შედეგები მოუტანა საქართველოს

ეკონომიკას, კერძოდ კი: ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტი გახდა უარყოფითი და შეადგინა -5%, რაც იყო მანიშნებელი რთული ეკონომიკური კრიზისის დასაწყისის. პანდემიის პერიოდში მოხდა წარმოების და საზოგადოების აქტივობის შემცირება, რამაც განაპირობა რეცესიული პროცესების დაწყება საქართველოში, რაც თავის მხრივ აისახა ალკოჰოლური სასმელების დარგზე. იმის გათვალისწინებით, რომ ალკოჰოლური სასმელი არ არის პირველადი მოხმარების პროდუქტი და ამავდროულად საზოგადოების შემოსავლებმა იკლო, აუცილებელი გახდა ფინანსური რესურსების დაზოგვა, ასეთმა ქცევამ განაპირობა ალკოჰოლურ სასმელებზე მოთხოვნის შემცირება, რაც თავის მხრივ აისახა ამ დარგში მოღვაწე კომპანიების შემოსავლებზე. ასეთმა ქცევამ გამოიწვია ალკოჰოლურ სასმელებზე მოთხოვნის შემცირება და ამ დარგში მოღვაწე კომპანიების შემოსავლების კლება. თავის მხრივ კომპანიების შემოსავლების კლებამ და მოთხოვნის შემცირებამ ბაზარზე გამოიწვია კონკურენციის ზრდა. აგრეთვე აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ პანდემიის პერიოდში მოთხოვნამ ქართულ ალკოჰოლურ სასმელებზე, გარდა ადგილობრივი ბაზრისა იკლო საერთაშორისო ბაზრებზეც, რამაც განაპირობა ექსპორტის შემცირება და ამ დარგში მოღვაწე კომპანიების შემოსავლების კლება. ალკოჰოლურ ბაზარზე, კომპანიების უმეტესობას გააქვთ თავისი პროდუქცია საერთაშორისო ბაზრებზე და მათი გაყიდვების თითქმის 70% მოდის საერთაშორისო ბაზრებიდან. ქართულ კომპანიებს თავისი პროდუქციის დიდ წილი გააქვთ რუსულ ბაზარზე, რაც თავის მხრივ წარმოადგენს მათთვის დიდ გამოწვევას. ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი, რის გამოც ქართული პროდუქციის დიდი წილი გადის რუსეთში არის ბაზრის დიდი მოცულობა და გეოგრაფიული სიახლოვე, რაც ხელს უწყობს ფინანსური რესურსების დაზოგვას, მაგრამ მიუხედავად ბაზრის დიდი მოცულობისა რუსული ბაზარი დაკავშირებულია გარკვეულ რისკებთან. მაგალითად: რუსეთის მიერ 2006 წელს დაწესებულმა ემბარგომ, ძალიან ნეგატიურად იმოქმედა ქართულ კომპანიებზე, კერძოდ კი ისინი ჩავარდნენ რთულ ფინანსურ მდგომარეობაში, რის გამოც ბევრმა კომპანიამ შეწყვიტა არსებობა. აგრეთვე რუსეთის ემბარგომ ზემოქმედება მოახდინა ეროვნული ვალუტის გაცვლით კურსზეც, რადგან ექსპორტის შემცირებამ გამოიწვია უცხოური ვალუტის შემოდინების შეფერხება, რაც აისახა ლარის გაცვლით კურსზე. სტატისტიკის მიხედვით ემბარგოს დროს მოხდა ალკოჰოლური სასმელების წარმოების შემცირება, რადგან ის პროდუქცია რაც უნდა გასულიყო ექსპორტზე რუსეთში, კომპანიებმა ჩაუშვეს ადგილობრივ

ბაზარზე, რის გამოც ბაზარზე მოხდა ჭარბი მიწოდება, რამაც განაპირობა ალკოჰოლურ სასმელებზე ფასების ვარდნა.

3.6 ეროვნული ვალუტის გაცვლითი კურსი

სავალუტო რისკთან ბიზნესს აქვს შეხება მაშინ, როდესაც სხვადასხვა ვალუტებში აქვს ტრანზაქციები, როდესაც კომპანიის ხარჯები არ არის ადეკვატური მისი შემოსავლებისა. მაგალითად: ხარჯები დოლარშია, ხოლო შემოსავლები ლარში. ალკოჰოლური სასმელების კომპანიების უდიდეს ნაწილს აქვს შეხება სავალუტო რისკთან, რადგან მათი შემოსავლების დიდი ნაწილი მოდის საერთაშორისო ბაზრებიდან და ამასთანავე ზოგიერთი მათგანის კრედიტების მოცულობა უცხოურ ვალუტაშია, ანუ ლარის გაუფასურების შემდეგ მათ უწევთ უფრო მეტი ოდენობის ლარის გადახდა, რათა შეიძინონ საჭირო უცხოური ვალუტა და ამით დაფარონ კრედიტი.

პანდემიის დაწყებამდე ლარის დევალვაციის დინამიკა მინიმალური იყო, რადგან 2020 წლის იანვარში (2019 წელთან მიმართებით) ტურისტების რადოენობა 20%-ით, ექსპორტის მოცულობა 10%-ით და გადმორიცხული თანხების რადოენობა 9%-ით გაიზარდა. საქართველოში დაფიქსირებული კოვიდ ინფექციის პირველი შემთხვევის შემდეგ აქტიური სახე მიიღო ლარის გაუფასურების პროცესმა, რადგან თებერვლის თვიდან დაიწყო ტურისტების, ექსპორტის და გზავნილების მოცულობების მკვეთრი შემცირება, რამაც გამოიწვია უცხოური ვალუტის შემოდინების შეფერხება, კერძოდ კი: უცხოური ვიზიტორთა რადოენობა შემცირდა 57%-ით, ექსპორტმა იკლო 22%-ით, ხოლო გზავნილების მოცულობა შემცირდა 10%-ით (www.forbes.ge, 2024 წელი). ზემოთხსენებულ პროცესს თან დაერთო უცხოელი ინვესტორების მხრიდან სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების გაყიდვა ლარში და შემდგომ ლარის დაკონვერტირება დოლარზე და ამ უცხოური ვალუტის გატანა ქვეყნიდან, რამაც უფრო დააჩქარა ლარის დევალვაციის პროცესი. მარტის დასაწყისში ეროვნული ვალუტის კურსი 3.0-ს მიუახლოვდა და ეროვნული ბანკის მიერ განხორციელებულმა სავალუტო ინტერვენციამ, რომლის მოცულობამ 100 მლნ დოლარი შეადგინა, ვერანაირი დადებითი შედეგი ვერ გამოიღო და ლარის გაცვლითი კურსმა, მარტის ბოლოს, შეადგინა 3,48 (ოფიციალური ყოველთვიური გაცვლითი კურსები. 2001-2020 წლები). 2020 წლის აპრილის თვეში (2019 წლის აპრილთან შედარებით), პანდემიის შედეგად ტურისტების

რაოდენობამ იკლომ 92%-ით, ფულადმა გზავნილებმა 44%-ით, ხოლი ექსპორტის მოცულობამ 30%-ით (www.forbes.ge, 2024 წელი). საქართველოში ლარის გაცვლით კურსზე, გარდა სხვა ფაქტორებისა, დიდ გავლენას ახდენს ტურიზმის სექტორი, ამიტომაც ლარის მკვეთრი გაუფასურების მიზეზად შესაძლოა ჩაითვალოს ტურიზმის დარგის შემცირება, კერძოდ კი, 2020 წლის იანვარ-სექტემბრის მონაცემებით, ტურიზმიდან მიღებულმა შემოსავლებმა იკლო 81%-ით, რაც იყო გამოწვეული საერთაშორისო ვიზიტორების 80%-იანი შემცირებით (www.economy.ge, 2024 წელი). კერძოდ კი, ამავე პერიოდში ლარის გაცვლითი კურსი 2,86-დან 3,32-მდე შეიცვალა (ოფიციალური გაცვლითი კურსები, 2001-2020 წლები). რაც შეეხება 2021 წელს, სტატისტიკის მიხედვით 1 იანვრიდან 12 აპრილის ჩათვლით, ლარის გაუფასურდა 0,15 პუნქტით და შეადგენს 3,42 (ლარის ოფიციალური გაცვლითი კურსი უცხოური ვალუტების მიმართ, 2021 წელი).

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში ეროვნული ვალუტის ყველაზე მაღალი გაცვლითი კურსი დაფიქსირდა 3,4019 (www.lari.ge, 2024 წელი), რომლის ძირითადი გამომწვევი მიზეზი გახლდათ, რუსეთ უკრაინის ომის შედეგად აღნიშნული ქვეყნებიდან გზავნილების და ექსპორტის მაჩვენებლების მკვეთრი ვარდნა.

ეროვნული ბანკის ქმედებები მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ბიზნესზე, მაგალითად: როდესაც სები მიმართავს სავალუტო ინტერვენციებს, მაშინ ის ახდენს სავალუტო ბაზარზე ხელოვნურ ჩარევას, რის შედეგადაც ეროვნული ვალუტა მყარდება, ეს კი საშუალებას აძლევს ბიზნესს გაცილებით ნაკლები ლარით შეიძინონ მათთვის საჭირო უცხოური ვალუტა. გარდა ზემოთხსენებულისა, ეროვნული ბანკი ახდენს მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთის ცვლილებას, მაგალითად: სების მიერ რეფინანსირების განაკვეთის შემცირება საშუალებას აძლევს ბიზნესს, გაცილებით იაფად აიღოს კრედიტი და პირიქით. დღეს-დღეობით საქართველოში მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი შეადგენს 8%-ს, რაც წინა მაჩვენებელთან შედარებით არ არის შეცვლილი.

3.7 სახელმწიფო ვალი

სახელმწიფო ვალის მოცულობა პანდემიის პერიოდში მკვეთრად გაიზარდა და შეადგინა (მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებით) 62,8% (www.economy.ge, 2024 წელი).

საქართველოს მხრიდან საგარეო ვალის ზრდის მთავარი მიზეზია კოვიდ პანდემია, რის გამოც საჭირო გახდა დამატებითი ფინანსური რესურსის მოხილვა ბიუჯეტის

დეფიციტის დასაფარად (დეფიციტი ზრდის ვალს) და იმპორტის დასაფინანსებლად. მაგალითად: 2020 წელს საბიუჯეტო შემოსულობები შემცირდა 1 მილიარდი ლარით, ხოლო ამავე პერიოდში სოციალური და ჯანდაცვის ხარჯები გაიზარდა 1,7 მილიარდი ლარით, რამაც სახელმწიფოს მხრიდან 2,7 მილიარდი ლარის ვალის აღება გახადა საჭირო (www.forbes.ge, 2024 წელი). საგარეო ვალის განხილვისას მნიშვნელოვანია ისეთი რისკების განხილვა როგორებიცაა, საპროცენტო განაკვეთის რისკი, სავალუტო რისკი (სესხების 80% უცხოურ ვალუტაშია), რეფინანსირების რისკი და ლიკვიდურობის რისკი, რადგან ზემოთხსენებულმა რისკებმა შესაძლოა გამოიწვიოს ვალის მომსახურების ხარჯების ზრდა. სახელმწიფო ვალის მაღალი მაჩვენებელი ცუდად აისახება ბიზნესზე, რადგან არცერთ ბიზნესს არ მოუწდება ისეთ ქვეყანაში საქმის წარმოება, რომელიც მალე „გადეფოლტდება“. მეორე მხრივ, ვალის მაღალმა მაჩვენებელმა შესაძლოა აიძულოს ქვეყანა გადასახადების ზრდისკენ ან ფულის ბეჭდვისკენ, რათა მოხერხდეს ვალის დაფარვა, თავის მხრივ ასეთი ქმედება დამატებით ტვირთად დააწევა, როგორც ბიზნესს ასევე საზოგადოებას. პანდემიისგან განსხვავებით, რუსეთ-უკრაინის ომს არ მოახდენია გავლენა ფისკალურ სექტორზე, კერძოდ: 2022-2023 წლებში, მთავრობის ვალი მშპს-თან მიმართებით შემცირდა 0,8%-ით და 38,4% შეადგინა (www.economy.ge, 2024 წელი).

3.8 საკრედიტო რეიტინგი

საქართველოსთვის კარგი საკრედიტო რეიტინგი მნიშვნელოვანია, რადგან:

1. მოხდეს მეტი ინვესტიციების მოზიდვა, რაც ხელს შეუწყობს ლარის გამყარებას.
2. განვითარდეს კაპიტალის ბაზრები და მოხდეს საჯარო და კერძო ფინანსების მეტი გამჭირვალობა.

ქვეყნის საკრედიტო რეიტინგის შემცირებას უფრო ნეგატიური შედეგი აქვს ქვეყნის ეკონომიკაზე ვიდრე მის გაზრდას პოზიტიური, ანუ საკრედიტო რეიტინგის შემცირება უფრო მეტად ზრდის ქვეყნის დეფოლტის რისკს. რაც უფრო მაღალია საკრედიტო რეიტინგი მით უფრო მეტია ქვეყნის წვდომა საერთაშორისო საფინანსო ბაზრებთან და უცხოურ ინვესტიციებთან. 2020 წლის აგვისტოში S&P და Fitch-მა საქართველოს საკრედიტო რეიტინგი უცვლელი დატოვა. S&P-ის მიხედვით „BB“ სტაბილური პერსპექტივით, Fitch-ის მიხედვით „BB“ ნეგატიური პერსპექტივით (www.bm.ge, 2024 წელი).

მიუხედავად რუსეთ-უკრაინის ომისა 2024 წლის მდგომარეობით საქართველოს საკრედიტო რეიტინგი გაუმჯობესდა და Fitch-ის მიხედვით შეფასდა „BB” სტაბილური პერსპექტივით (www.itv.ge, 2024 წელი). პოზიტიური ტენდენციის გამომწვევი ძირითადი მიზეზი გახლდათ, 2024 წელს 2020 წელთან შედარებით, მთავრობის ვალის შემცირება მშპს-თან მიმართებით 21,2%-ით (www.economy.ge, 2023 წელი). 2020 წლიდან მოყოლებული, გეოპოლიტიკური დაძაბულობის მიუხედავად საქართველოს სავერენული რეიტინგების გაუარესება არ ფიქსირდება.

3.9 საქართველო საერთაშორისო რეიტინგებში

საქართველოს კარგი საერთაშორისო რეიტინგები ხელს უწყობს ინვესტორთა ინტერესის ზრდას ქვეყნის მიმართ, რის შედეგადაც ქვეყანაში შემოიდიან უცხოური ვალუტა, რაც პოზიტიურად აისახება ეროვნული ვალუტის გაცვლით კურსზე, თავის მხრივ სავალუტო რისკის შემცირება ხელს უწყობს საზოგადოების კეთილდღეობის ამაღლებას.

ბიზნესის კეთება

2020 წელს, საქართველოს რეიტინგი ბიზნესის კეთების სიმარტივის მიხედვით შეფასდა 83,7 ქულით და დაიკავა მეშვიდე ადგილი 190 ქვეყანას შორის.

ცხრილი 35. საქართველო ბიზნესის კეთების რეიტინგში

ბიზნესის დაწყება	მე-2 პოზიცია
ქონების რეგისტრაცია	მე-5 პოზიცია
მინორიტარულ ინვესტორთა უფლებების დაცვა	მე-7 პოზიცია

დასკვნა: 2020 წელს, საქართველო პირველ ათეულშია შემდეგი კომპონენტების მიხედვით, როგორებიცაა: ბიზნესის დაწყება, ქონების რეგისტრაცია და მინორიტარულ ინვესტორთა უფლებების დაცვა (www.economy.ge, 2024 წელი).

ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი

ცხრილი 36. საქართველოს რეიტინგი ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსში (2012-2024)

წლები	ქულა	პოზიცია
2012	69,4	34
2013	72,2	21

2014	72,6	22
2015	73	22
2016	72,6	23
2017	76	13
2018	76,2	16
2019	75,9	16
2020	77,1	12
2021	77,2	12
2022	-	26
2023	-	35
2024	-	32

დასკვნა: 2012 წლიდან მოყოლებული საქართველოს რეიტინგი ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსში „ზომიერად თავისუფალიდან“ შეიცვალა „უმეტესად თავისუფალამდე“, რაც დადებითად აისახება ქვეყნის საინვესტიციო გარემოზე.

2021 წელს ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსში საქართველო რჩება უმეტესად თავისუფალ ჯგუფში და 184 ქვეყანას შორის მე-12 პოზიციზე იმყოფება (გაუმჯობესდა 0,1 პუნქტით).

2021 წელს საქართველო ევროპის ქვეყნებს შორის მეშვიდე ყველაზე თავისუფალ ეკონომიკად არის დასახელებული და მისი საშუალო ქულა 7,1 ქულით აღემატება ევროპის რეგიონის საშუალო ქულას, ხოლო მსოფლიოს საშუალო ქულას 15,6 ქულით (www.economy.ge, 2024 წელი).

კორუფციის აღქმის ინდექსი

2020 წელს საქართველო კორუფციის აღქმის ინდექსში 180 ქვეყანას შორის 45-ე პოზიციაზეა 56 ქულით, ხოლო აღმოსავლეთ ევროპასა და ცენტრალურ აზიაში, 19 ქვეყანას შორის, პირველ ადგილზეა და უსწრებს ისეთ ძლიერ ეკონომიკის მქონე ქვეყნებს, როგორებიცაა: რუსეთი, თურქეთი, უკრაინა (www.economy.ge, 2024 წელი).

თავი 4. რუსეთ-უკრაინის ომის გავლენა საქართველოს ეკონომიკაზე

კაცობრიობის მთელი ისტორია სავსეა ომებითა და კონფლიქტებით, რაც ნეგატიურად აისახება საზოგადოების კეთილდღეობაზე. ომი ეს არის შეიარაღებული დაპირისპირება სახელმწიფოებსა და ადამიანებს შორის, რომელსაც მოყვება, როგორც მოკლევადიანი ასევე გრძელვადიანი ნეგატიური შედეგები. ისტორიული გამოცდილება აჩვენებს, რომ საფუძველი საერთაშორისო ომებისა და კონფლიქტებისა იყო ეკონომიკური და ტერიტორიული ინტერესები ქვეყნებს შორის. ომს გააჩნია, როგორც დადებითი ასევე უარყოფითი მხარეები. კონფლიქტი შეიძლება დადებითად აისახოს იმ ქვეყნებზე, რომელიც ომში არ მონაწილეობს, თუმცა ბაზარზე ნედლეულის და სამხედრო ტექნიკის ძირითადი მიმწოდებელია. აღნიშნულის ნათელი მაგალითია აშშ მეორე მსოფლიო ომის დროს, რომლის ფარგლებშიც ის გახლდათ საკვების და ჯავშან ტექნიკის ძირითადი მიმწოდებელი. მიუხედავად ზემოთ ხსენებულისა საერთაშორისო კონფლიქტებს მოაქვს უზარმაზარი ფინანსური და ეკონომიკური ზარალი. აღნიშნულმა ზარალმა შესაძლოა თავი იჩინოს, როგორც მოკლევადიან ასევე გრძელვადიან პერიოდშიც.

ომის შედეგად:

1. ქვეყნის ეკონომიკური ზრდა აღწევს უარყოფით მაჩვენებელს, რომელიც გამოიხატება ერთიანი შიდა პროდუქტის, როგორც აბსოლუტური, ასევე ერთ სულ მოსახლეზე მოცულობის შემცირებით, რის შედეგადაც საზოგადოების ცხოვრების დონე მკვეთრად ეცემა და ბიზნესი ფუნქციონირების რისკის წინაშე დგება.
2. სავაჭრო ბალანსი აღწევს უარყოფით მაჩვენებელს, რომლის გამომწვევი ძირითადი ფაქტორია: ექსპორტის მაჩვენებლის მინიმალურ დონეზე შენარჩუნება, ხოლო იმპორტის მაქსიმალურზე. იმპორტის მაქსიმალურ დონეზე შენარჩუნების ძირითადი მიზეზია, ადგილობრივ ბაზრებზე მოთხოვნის მკვეთრი ზრდა ისეთ პროდუქციაზე, რომლის წარმოება ომის პერიოდში შეუძლებელი ხდება.
3. მცირდება როგორც საერთაშორისო ასევე უცხოური ინვესტიციები, რადგან ინვესტორის მხრიდან აღნიშნულის განხორციელება დაკავშირებულია ფინანსურ რისკთან, რაც განაპირობებს საინვესტიციო და ფულის შენახვის კოეფიციენტის კლებას. თავის მხრივ ინვესტიციების მოცულობის შემცირება პირდაპირ გავლენას ახდენს ადგილობრივი ვალუტის გაუფასურებაზე, რის შედეგადაც იზრდება

სავალუტო რისკი. თავის მხრივ სავალუტო რისკის ზრდა ბიზნეს მძიმე ტვირთად აწევს. აღნიშნულიდან გამომდინარე მატულობს კომერციული ბანკების დეფოლტის რისკი, რადგან ყველა მეანაბრე ცდილობს ბანკებიდან ფინანსური რესურსების გატანას, რაც ქვეყნის ეკონომიკური სტრუქტურის რღვევას და მის გაპრიმიტიულობას იწვევს.

4. მატულობს სახელმწიფო ვალი, რათა განხორციელდეს ომისთვის საჭირო რესურსების დაფინანსება. სახელმწიფოს მიერ არ ხორციელდება ფინანსური რესურსის დახარჯვა პროდუქტიულ ეკონომიკურ პროექტებში, რადგან ადგილი აქვს საბიუჯეტო დეფიციტს და შესყიდვები დიდ წილად გადართულია კონფლიქტისთვის საჭირო აუცილებელი რესურსების შემენაზე (საწვავი, საკვები, მედიკამენტები, იარაღი და ა.შ.).
5. მატულობს ინფლაცია, რაც გამოიხატება სასურსათო დანიშნულების პროდუქტებზე ფასების მატებით.
6. მატულობს პოტენციურად ეფექტური საქმიანობების, პროექტების ხელიდან გაშვების/დაკარგვის რისკი, რის შედეგადაც იზრდება ჩრდილოვანი ეკონომიკა და საზოგადოება გადადის ხისტ ეკონომიაზე.

2022 წლის 24 თებერვალს რუსეთმა უკრაინაში ფართომასშტაბიანი ომი წამოიწყო, რომელიც დღემდე გრძელდება. სხვა ქვეყნებთან განსხვავებით, რუსეთ-უკრაინის ომი საქართველოსთვის მეტად უფრო სახიფათო და მტკივნეულია, არა მარტო ფინანსური და ეკონომიკური კუთხით, არამედ ისტორიული კავშირების გამო, როგორც უკრაინასთან, ისე რუსეთთან. რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყების პირველივე კვირა ნეგატიურად აისახა, როგორც რუსულ რუბლსა, ასევე ქართულ ლარზე, კერძოდ: ლარი დოლართან მიმართებით გაუფასურდა 12 თეთრით.

რუსეთ-უკრაინის ომს საქართველოს ეკონომიკაზე სამი ძირითადი მიმართულებით აქვს ნეგატიური გავლენა:

1. უკრაინაც და რუსეთის საქართველოსთვის სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ფინანსური პარტნიორები არიან, რის გამოც ხორციელდება ფულადი გზავნილების, ვაჭრობის და ტურიზმის კუთხით მნიშვნელოვანი შემოსავლების

დაკარგვა. თავის მხრივ ბიუჯეტის შემოსულობების კლება საქართველოსთვის განაპირობებს მნიშვნელოვანი პროექტების განხორციელების შეფერხებას.

2. კონფლიქტი არის შავი ზღვრის რეგიონში, რის გამოც რეგიონები ინვესტორებისთვის მიმზიდველი არ არის, პოლიტიკური რისკის ზრდის გამო.
3. რუსეთისთვის დაწესებულ სანქციებს მთლიანად მსოფლიო ეკონომიკაზე აქვს უარყოფითი გავლენა, რაც საქართველოს ეკონომიკასაც აზარელებს.

რუსეთზე დამოკიდებულების ხარისხი

ეკონომიკური და ფინანსური თვალსაზრისით, საქართველოს ეკონომიკა დიდ წილად უფრო მეტად არის დამოკიდებული რუსეთზე ვიდრე უკრაინაზე. ხუთი წლის წინ დაწყებულმა პანდემიამ რუსეთ საქართველოს შორის საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობები დიდ წილად შეამცირა, მათ შორის ტურიზმის კუთხით. კოვიდ 19-ის ფონზე მომსახურების ექსპორტიდან (ტურიზმიდან) და საგარეო ვაჭრობის ბრუნვიდან შემოსავლები, 2020 წელს 2019 წელთან შედარებით, 4,9 მლრდ დოლარით შემცირდა, რამაც თავის მხრივ განაპირობა რუსეთზე ფინანსური დამოკიდებულების შემცირება.

ცხრილი 37. რუსეთიდან ტურიზმით, ფულადი გზავნილებით და ექსპორტიდან მიღებული შემოსავლები

წელი	შემოსავალი
2019	1.6 მლრდ დოლარი
2020	900 მლნ დოლარი
2021	1.3 მლრდ დოლარი

დასკვნა: 2019 წელს საქართველომ რუსეთიდან ტურიზმით, ფულადი გზავნილებით და ექსპორტით შემოსავლის სახით 1.6 მლრდ დოლარი მიიღო, რაც 2020 წელთან შედარებით 700 მლნ დოლარით მეტია. თუმცა 2021 წელს ეკონომიკურმა ურთიერთობებმა აღდგენა დაიწყო და საქართველომ აღნიშნული წყაროებიდან, რუსეთიდან, 1.3 მლრდ დოლარის შემოსავალი მიიღო (www.forbes.ge, 2024 წელი).

ცხრილი 38. რუსეთზე დამოკიდებულება მშპ-ს მიმართ

წელი	მშპ-ის
2019	9%
2020	5.7%
2021	6.7%

წყარო: (საქსტატი).

დასკვნა: მშპ-ს მიმართ რუსეთზე დამოკიდებულება 2020 წელს 2019 წელთან შედარებით შემცირდა 3.3%-ით, რომლის გამომწვევი ძირითადი მიზეზი გახლდათ კოვიდ 19-ის მიერ გამოწვეული პანდემია. თუმცა 2021 წელს აღნიშნული მაჩვენებელი 2020 წელთან შედარებით გაიზარდა 1%-ით და 6.7% შეადგინა (www.forbes.ge, 2024 წელი).

ცხრილი 39. რუსეთიდან მიღებული შემოსავლის დამოკიდებულება საქართველოს ეკონომიკასთან მიმართებით

წელი	მშპ-ის
2022 წლის პირველი ნახევარი	11.8%
2023 წლის პირველი ნახევარი	14.3%

წყარო: (საქსტატი)

დასკვნა: 2022 წელს 2021 წელთან შედარებით საქართველოს დამოკიდებულება რუსეთზე 2-ჯერ გაიზარდა და აღნიშნული ზრდა 2023 წლის პირველ ნახევრამდეც გაგრძელდა. დამოკიდებულების ზრდის გამომწვევი ძირითადი ფაქტორი გახლდათ ის გარემოება, რომ საქართველომ 2023 წლის იანვარ-ივნისში რუსეთის ფედერაციიდან ტურიზმით, გზავნილებით და ექსპორტით 2 მლრდ აშშ დოლარზე მეტი შემოსავალი მიიღო. ზემოთ ხსენებულიდან გამომდინარე 2023 წლის პირველ ნახევარში რუსეთის ფედერაციიდან მიღებული შემოსავალი მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებით შეადგინა 14.3%, რაც 2022 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით 2.5%-ით მეტია. აღნიშნულიდან გამომდინარე შესაძლებელია ითქვას, რომ მიუხედავად რუსეთ-უკრაინის ომისა, საქართველოს

ეკონომიკის დამოკიდებულება რუსეთის ფედერაციის ბაზარზე ზრდადია (www.transparency.ge, 2024 წელი).

ცხრილი 40. საქართველოს ექსპორტი რუსეთის ფედერაციაში

წელი	მლნ აშშ დოლარი	რუსეთის წილი საქართველოს მთლიან ექსპორტში
2012	47	2%
2013	191	6.6%
2014	275	9.6%
2015	163	7.4%
2016	207	9.8%
2017	398	14.5%
2018	438	13%
2019	497	13.1%
2020	441	13.2%
2021	610	14.4%
2022	642	11.5%
2023 (იანვარ-ივნისი)	344	11.3%

წყარო: (საქსტატი)

დასკვნა: 2022 წელს საქართველომ რუსეთის ფედერაციისგან ყველაზე მეტი შემოსავალი 642 მლნ აშშ დოლარი საქონლის ექსპორტით მიიღო, ხოლო რუსეთის წილმა მთლიან ექსპორტში 11.5% შეადგინა. 2022 წელს 2020 წელთან შედარებით საქართველოდან ექსპორტირებული საქონლის ექსპორტი გაიზარდა 46%-ით მაშინ, როდესაც მთლიანი

ექსპორტის წილი შემცირებულია 1.7%-ით. ყველაზე მაღალი რუსეთის წილი საქართველოს მთლიან ექსპორტში დაფიქსირდა 2017 წელს და შეადგინა 14.5%.

კოვიდ 19-ის პერიოდში (2019-2021 წლები), რუსეთის წილი საქართველოს მთლიან ექსპორტში გაიზარდა 1.3%-ით, ხოლო მიღებული შემოსავლები 113 მლნ აშშ დოლარით.

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში (2022 წლის ბოლოს) რუსეთის ფედერაციის წილი საქართველოს მთლიან ექსპორტში შემცირდა 2.9%-ით, რომლის გამომწვევი ძირითადი მიზეზია რუსეთის მიმართ დაწესებული სანქციები. თუმცა 2023 წლის იანვარ-ივნისში რუსეთის წილი საქართველოს მთლიან ექსპორტში 11.3% შეადგინა, რაც 1.5%-ით მეტია 2022 წლის იანვარ-ივნისის მაჩვენებელზე.

ცხრილი 41. საქართველოს ექსპორტი რუსეთში სასაქონლო ჯგუფების მიხედვით (2023-2022 წლების იანვარ-ივნისი)

სასაქონლო ჯგუფი	2022 წელი (იანვარ-ივნისი)	2023 წელი (იანვარ-ივნისი)	სხვაობა 2022 წლის იანვარ-ივნისის თვეებთან შედარებით
ღვინო	58 მლნ აშშ დოლარი	82 მლნ აშშ დოლარი	გაიზარდა 41%-ით
უალკოჰოლო სასმელები	31 მლნ აშშ დოლარი	66 მლნ აშშ დოლარი	გაიზარდა 113%-ით
მსუბუქი ავტომობილები	15 მლნ აშშ დოლარი	53 მლნ აშშ დოლარი	გაიზარდა 253%-ით
ფეროშენადნობები	86 მლნ აშშ დოლარი	45 მლნ აშშ დოლარი	შემცირდა 47%-ით
საკვები პროდუქტები		40 მლნ აშშ დოლარი	
სპირტიანი სასმელები	14 მლნ აშშ დოლარი	25 მლნ აშშ დოლარი	გაიზარდა 78%-ით

წყარო: (საქსტატი)

დასკვნა: 2023 წლის ექვს თვეში (წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან მიმართებით) საქართველოდან რუსეთში ფეროშენადნობების ექსპორტი 47%-ით შემცირდა, რომლის ძირითადი მიზეზი გახლდათ რუსეთის მიერ ფეროშენადნობების იმპორტზე ანტიდემპინგური გადასახადების დაწესება. 2023 წლის ექვს თვეში ყველაზე მეტი ზრდის ტემპით ხასიათდება ავტომობილების ექსპორტი, რომელიც წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან მიმართებით გაზრდილია 253%-ით. რაც შეეხება ალკოჰოლური სასმელების ექსპორტს, ღვინის ექსპორტი 41%-ით გაიზარდა, ხოლო სპირტიანი სასმელების 78%-ით. 2023 წლის ექვს თვეში რუსეთის ფედერაციის ბაზარზე ქართული პროდუქციის ექსპორტში პირველ ადგილზე იყო ღვინო 82 მლნ აშშ დოლარით, ხოლო მეორე ადგილზე უალკოჰოლო სასმელები (www.transparency.ge, 2024 წელი).

ცხილი 42. რუსული საქონლის იმპორტი საქართველოში

წელი	მლნ აშშ დოლარი	რუსეთის წილი საქართველოს მთლიან ექსპორტში
2012	477	5.9%
2013	584	7.3%
2014	573	6.7%
2015	625	8.6%
2016	681	9.3%
2017	790	9.8%
2018	935	10%
2019	977	10.3%
2020	888	11%
2021	1,023	10.1%
2022	1,836	13.5%

2023 (იანვარ-ივნისი)	927	12.9%
----------------------	-----	-------

წყარო: (საქსტატი)

ცხრილი 43. რუსული საქონლის საქართველოში იმპორტი (2022-2023 წლების იანვარ-ივნისის თვეები)

წელი	მლნ აშშ დოლარი	%-ლი სხვაობა
2022 წლის იანვარ ივნისი	708	100%
2023 წლის იანვარ-ივნისი	927	გაიზარდა 32%-ით

წყარო: (საქსტატი)

დასკვნა: 2023 წლის ორ კვარტალში, რუსული საქონლის საქართველოში იმპორტი გაიზარდა 32%-ით, ხოლო მთლიან იმპორტში რუსეთის ფედერაციის წილმა 13% შეადგინა, რომელიც 1.3%-ით მეტია წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან.

კოვიდ 19-ის პერიოდში (2019-2021 წლები) რუსეთის ფედერაციის საქონლის იმპორტი საქართველოში გაიზარდა 46 მლნ აშშ დოლარით, ხოლო რუსეთის წილი საქართველოს მთლიან ექსპორტში შემცირდა 0.2%-ით.

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში (2022 წლის ბოლოს) რუსეთის ფედერაციის წილი საქართველოს მთლიან იმპორტში შეადგინა რეკორდული 13.5%, ხოლო საქონლის იმპორტი 2021 წელთან შედარებით გაიზარდა რეკორდული 813 მლნ აშშ დოლარით.

ცხრილი 44. ქართული ღვინის ექსპორტი რუსეთის ფედერაციის ბაზარზე

წელი	მლნ აშშ დოლარი	რუსეთის წილი ქართული ღვინის მთლიან ექსპორტში
2012	0	0%
2013	57	44.3%
2014	111	61.8%

2015	43	45.2%
2016	56	49.1%
2017	99	57.7%
2018	115	58.2%
2019	133	59.8%
2020	120	56.8%
2021	131	54.7%
2022	161	63.8%
2023 (იანვარ-ივნისი)	82	64.9%

წყარო: (საქსტატი)

დასკვნა: 2016 წლიდან მოყოლებული, რუსეთის ფედერაციის ბაზარზე მაღალი დამოკიდებულებით ქართული ღვინის ექსპორტი გამოირჩევა, რაზეც მიუთითებს შემდეგი გარემოება, რომ 2023 წლის პირველ ნახევარში რუსეთში 83 მლნ აშშ დოლარის ქართული ღვინო გაიყიდა, რაც წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან მიმართებით 41%-იანი ზრდაა. მიუხედავად რუსეთ-უკრაინის ომისა გაიზარდა საქართველოს ჯამურ ღვინის ექსპორტში რუსეთის ბაზრის წილიც და 64.9%-ს მიაღწია, რომელიც 2012 წლიდან, ქართული ღვინის რუსულ ბაზარზე დაბრუნების შემდეგ, ყველაზე მაღალი მაჩვენებელია (www.transparency.ge, 2024 წელი).

ცხრილი 45. საქართველოში შემოსული რუსი ვიზიტორები

წელი	რუსი ვიზიტორების რაოდენობა, ათასი ადამიანი	რუსი ვიზიტორების წილი საქართველოს უცხოელ ვიზიტორებში
2012	410	8.7%
2013	607	10.6%

2014	651	11.1%
2015	763	12.1%
2016	849	12.6%
2017	1,135	14.4%
2018	1,405	16.2%
2019	1,472	15.7%
2020	209	11.9%
2021	213	11.3%
2022	1,087	20%
2023 (იანვარ-ივნისი)	578	20.2%

სწყარო: (საქართველოს ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაცია)

დასკვნა: 2012 წლიდან მოყოლებული რუსი ვიზიტორების წილი საქართველოს უცხოელ ვიზიტორებში, 2023 წლის ივნისთან მიმართებით, გაიზარდა 11.5%-ით (2.3-ჯერ). 2022 წელს რუსი ვიზიტორების წილი საქართველოს ვიზიტორების ჯამურ რაოდენობაში 20% იყო. 2023 წლის პირველ ნახევარში რუსი ვიზიტორების წილმა 20.2% შეადგინა. საქსტატიტ მონაცემებით, 2022 წელს 63000 რუსეთის მოქალაქე დარჩა საქართველოში, როგორც იმიგრანტი. 2023 წლის იანვარ-ივნისში რუსეთიდან 578 ათასი ვიზიტორი შემოვიდა, რაც 2022 წლის იანვარ-ივნისის მაჩვენებელზე 2,3-ჯერ მეტია, თუმცა 2019 წლის მონაცემებს კვლავ ჩემორჩება 16%-ით (www.transparency.ge, 2024 წელი).

კოვიდ 19-ის პერიოდში(2019-2021 წლები) რუსეთის ფედერაციის ვიზიტორთა წილი საქართველოს უცხოურ ვიზიტორებში შემცირდა 4.4%-ით, 1,259 ათასი ადამიანით. თუმცა რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყების პერიოდში აღნიშნულმა მაჩვენებელმა განიცადა მკვეთრი მატება, კერძოდ კი რუსმა ვიზიტორთა წილმა საქართველოს უცხოურ ვიზიტორებში შეადგინა რეკორდული 20%, 2021 წელთან შედარებით გაიზარდა 8.7%-ით, რომლის

გამომწვევი ძირითადი მიზეზი გახლდათ რუსეთის ფედერაციის მიერ მობილიზების გამოცხადება.

ცხრილი 46. რუსეთის ფედერაციის ვიზიტორებისგან მიღებული შემოსავალი

წელი	მლნ აშშ დოლარი	რუსი ვიზიტორებისგან მიღებული შემოსავლის წილი ჯამურ შემოსავალში
2016	460	21.8%
2017	650	24%
2018	847	26.3%
2019	776	23.7%
2020	98	18.1%
2021	152	12.2%
2022	891	25.3%
2023 (იანვარი-ივნისი)	482	26.7%

წყარო: (საქართველოს ეროვნული ბანკი)

დასკვნა: კოვიდ 19-ის დაწყებამდე რუსი ვიზიტორებისგან მიღებული შემოსავლის წილი ჯამურ შემოსავალში ხასიათდებოდა ზრდის ტემპით, კერძოდ კი 2018 წელს 2016 წელთან შედარებით აღნიშნული მაჩვენებელი გაზრდილია 4.5%-ით. 2023 წლის პირველ ნახევარში რუსმა ვიზიტორებმა საქართველოში 482 მლნ აშშ დოლარი დახარჯეს, რაც წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელზე 2.3-ჯერ მეტია. 2022 წლის იანვარ-ივნისში ვიზიტორებისგან მიღებული მთლიან შემოსავალში რუსი ვიზიტორებისგან მიღებული შემოსავლის წილი 19,2% იყო, ხოლო 2023 წლის ექვს პირველ თვეში აღნიშნული მაჩვენებელი გაიზარდა და 26.7% შეადგინა.

კოვიდ 19-ის პერიოდში (2019-2021 წლები) რუსი ვიზიტორებისგან მიღებული შემოსავლის წილი მთლიან შემოსავალში შემცირდა 11.5%-ით, 624 მლნ აშშ დოლარით. ხოლო რუსეთ უკრაინის ომის პერიოდში (2022 წელს), რუსი ვიზიტორებისგან მიღებულმა შემოსავლის წილმა ჯამურ შემოსავალში შეადგინა 25.3%, 891 მლნ აშშ დოლარი.

ცხელი 47. ფულადი გზავნილები რუსეთიდან საქართველოში

წელი	მლნ აშშ დოლარი	წილი მთლიან უცხოურ ფულად გზავნილებში
2012	748	56.1%
2013	801	54.3%
2014	709	49.2%
2015	433	40.1%
2016	395	34.2%
2017	455	32.8%
2018	457	28.9%
2019	429	24.8%
2020	364	19.3%
2021	411	17.5%
2022	2.068	47.3%
2023 (იანვარ-ივნისი)	1.125	47.5%

წყარო: (საქართველოს ეროვნული ბანკი)

დასკვნა: რუსეთის ფედერაციაში დასაქმებული ქართველების მიერ გადმორიცხული თანხები საქართველოსთვის შემოსავლის მიღების მნიშვნელოვან წყაროს წარმოადგენს. 2012 წლიდან მოყოლებული 2021 წლამდე რუსეთის წილი მთლიან უცხოურ ფულად გზავნილებში ხასიათდებოდა შემცირების ტენდენციით და ჯამში იკლო 38.6%-ით. პანდემიის პერიოდში (2019-2021 წლები) აღნიშნულმა მაჩვენებელმა იკლო 7.3%-ით, ხოლო რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში (2022 წელს) მიაღწია რეკორდულ მაჩვენებელს და შეადგინა 47.3% (www.transparency.ge, 2024 წელი).

ცხრილი 48. რუსეთიდან შემოსული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები

წელი	მლნ აშშ დოლარი	წილი ჯამურ ინვესტიციებში
------	----------------	--------------------------

2012	22	2.1%
2013	8	0.8%
2014	88	4.8%
2015	52	3%
2016	28	1.7%
2017	52	2.6%
2018	83	6.2%
2019	63	4.7%
2020	42	7.1%
2021	82	6.6%
2022	108	5.2%
2023 (იანვარ-ივნისი)	56	5.3%

წყარო: (საქსტატი)

დასკვნა: რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში (2022 წელს) რუსეთიდან 108 მლნ აშშ დოლარის პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები შემოვიდა, რაც რეკორდულ მაჩვენებელს წარმოადგენს, ხოლო 2023 წლის პირველ ექვს თვეში რუსეთიდან საქართველომ 56 მლნ აშშ დოლარის ინვესტიცია მიიღო, რაც წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან მიმართებით 8-ჯერ მეტია (www.transparency.ge, 2024 წელი).

უკრაინაზე დამოკიდებულების ხარისხი

უკრაინის ბაზარი საქართველოსთვის სტრატეგიულად მნიშვნელოვან ბაზარს წარმოადგენს, თუმცა რუსეთის ფედერაციისგან განსხვავებით უკრაინის ეკონომიკაზე საქართველო ნაკლებადაა დამოკიდებული, მაგალითად: უკრაინას საქართველოს მთლიან ექსპორტში მხოლოდ მე-5 ადგილი უჭირავს.

ცხრილი 49. საქართველოს ექსპორტი უკრაინის ბაზარზე

წელი	მლნ აშშ დოლარი	წილი ჯამურ ექსპორტში
2015	60	2.7%
2016	74	3.5%
2017	127	4.6%
2018	180	5.3%
2019	251	6.6%
2020	218	6.5%
2021	307	7.2%

წყარო: (საქსტატი)

დასკვნა: 2021 წელს უკრაინაში 307 მლნ აშშ დოლარის საქონლის ექსპორტი განხორციელდა, რაც 2020 წლის მაჩვენებელს აღემატება 41%-ით, ხოლო იმპორტის კუთხით უკრაინას უჭირავს მეშვიდე ადგილი. უკრაინის მიმართულებით ექსპორტში პირველ ადგილზე:

1. მსუბუქი ავტომობილების რეექსპორტი-89 მლნ აშშ დოლარი;
2. სპირტი-43 მლნ აშშ დოლარი;
3. სასუქები-38 მლნ აშშ დოლარი;
4. მინერალური და მტკნარი წყლები 26 მლნ აშშ დოლარი;
5. ღვინო 26 მლნ აშშ დოლარი.

(www.forbes.ge, 2024 წელი)

საქართველოში შემოსული ვიზიტორების მხრივ უკრაინა მეოთხე ადგილს იკავებს. 2021 წელს უკრაინიდან საქართველომ 145 ათასი ვიზიტორი შემოვიდა, შესავამისად მისი წილი ვიზიტორებში 8%-მდეა. რაც შეეხება უკრაინული ტურიზმიდან მიღებულ შემოსავლებს, ის დაახლოებით 118 მლნ აშშ დოლარია, ტურისტების მაქსიმალური რაოდენობა უკრაინიდან 2019 წელს შემოვიდა (208 ათასი ტურისტი). 2021 წელს უკრაინიდან ფულადმა გზავნილებმა

94 მლნ აშშ დოლარი შეადგინდა და მისმა წლიმა მთლიან გზავნილებში 4.8% მიაღწია (www.forbes.ge, 2024 წელი).

ჯამში, უკრაინიდან ტურიზმით, ფულადი გზავნილებით და ექსპორტით საქართველომ 2021 წლის ბოლოს 518 მლნ აშშ დოლარამდე შემოსავალი მიიღო. საქართველო-უკრაინის ეკონომიკურ ურთიერთობებს საფრთხე არ ემუქრება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ რუსეთის ფედერაცია არ მოახდენს უკრაინის სრულ ოკუპაციას, თუმცა მიუხედავად ამისა უკრაინის ეკონომიკამ დიდი ზიანი მიიღო. რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში საქართველოს უკრაინიდან შემოსავლები შეუმცირდა, თუმცა გრძელვადიან პერიოდში ზიანი რამდენს მიაღწევს დამოკიდებულია დიდ წილად ომის მიმდინარეობაზე. ეკონომისტების და ფინანსისტების მოსაზრებით, საქართველო რუსეთ-უკრაინის ომიდან 2 მლრდ აშშ დოლარის პირდაპირ შემოსავალს დაკარგავს, რაც საქართველოს მთლიანი შიდა პროდუქტის დაახლოებით 4%-ია. ომის დასრულების პერიოდში, საქართველოს რეალური ეკონომიკის ზრდა შეიძლება 2-3%-მდე შემცირდეს, როგორც ეს 2015-2016 წლებში მოხდა. ამასთან ერთად, საქართველოს მოსახლეობას დააზარალებს რუსეთ-უკრაინის ომის გამო გაუფასურებული ლარი, რაც თავის მხრივ ინფლაციის განმაპირობებელია. რუსეთი და უკრაინა საქართველოსთვის მნიშვნელოვანი სასურსათო პროდუქტების მომწოდებლები არიან, მათგან იმპორტის შემცირება ქართულ ბაზარზე ფასებს გაზრდის (www.forbes.ge, 2024 წელი).

თავი 5. სახელმწიფო ბიუჯეტის გავლენა ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორზე

5.1 მევენახეობა-მელვინეობის დარგის განვითარებისთვის ბიუჯეტიდან გამოყოფილი ასიგნებები

ტერმინი ბიუჯეტი წარმოშობილია ძველი ფრანგული სიტყვისგან „bougette porchette”, რაც ტყავის ქისას ნიშნავდა, თუმცა აღნიშნული ტერმინი დროთა განმავლობაში ინგლისელებმა დახვეწეს და უწოდეს „budget”, რომელსაც შემდგომში ტყავის ტომარა ეწოდა.

იურიდიული გაგებით ბიუჯეტი წარმოადგენს პარლამენტის მიერ დამტკიცებულ ნორმატიულ აქტს, რომელშიც ასახულია ის ფინანსური რესურსი, რომელსაც აღმასრულებელი ხელისუფლება მიიღებს და დახარჯავს საანგარიშო პერიოდის განმავლობაში თავისი ვალდებულებების და ფუნქციების განსახორციელებლად. სახელმწიფოს სიძლიერე დიდ წილად დამოკიდებულია ბიუჯეტის მოცულობაზე, რადგან ბიუჯეტის მოცულობა განსაზღვრავს სახელმწიფოს მიერ განსახორციელებელ პროექტებს, რამაც შემდგომში უნდა უზრუნველყოს საზოგადოების კეთილდღეობის ამაღლება და ქვეყნის ეკონომიკური წინსვლა.

ეკონომიკური გაგებით ბიუჯეტი:

1. წარმოადგენს გეგმას, თუ როგორ უნდა მოიძიოს აღმასრულებელმა ხელისუფლებამ ფინანსური რესურსი აღებული ფუნქციების შესასწულებლად;
2. არის საანგარიშო წლის გეგმა, რომელიც აღწერს, თუ როგორ უნდა გაანაწილოს და რა პროექტების განხორციელებაში დახარჯოს აღმასრულებელმა ხელისუფლებამ მობილიზებული ფინანსური რესურსები, რათა უზრუნველყოფილ იქნეს საზოგადოების ინტერესების დაცვა;
3. განსაზღვრავს სახელმწიფოს მიერ ასაღები ვალდებულებების მოცულობას, კერძოდ, თუ საანგარიშო წლის განმავლობაში გამოვლინდა ბიუჯეტის დეფიციტი, აღნიშნულის აღმოფხვრის მიზნით სახელმწიფოს მიერ ხორციელდება დანაკლისის ვალდებულებებით შევსება, რათა შესაძლებელი იქნას, როგორც მოკლევადიან ასევე გრძელვადიან პერიოდში, აღმასრულებელი ხელისუფლების მიერ საზოგადოების წინაშე აღებული ვალდებულებების პირნათლად შესრულება;

4. გავლენას ახდენს ეკონომიკურ განვითარებაზე;
5. წარმოადგენს სახელმწიფოს განვითარების სტრატეგიულ დოკუმენტს.

ცხრილი 50. საბიუჯეტო პროცესი

პროცესი	სახელმწიფო ბიუჯეტი	ავტონომიური რესპუბლიკა	ადგილობრივი თვითმმართველობა
მომზადება	საქართველოს მთავრობა	ავტონომიური რესპუბლიკის მთავრობა	გამგეობა/მერია
განხილვა	საქართველოს პარლამენტი	უმაღლესი საბჭო	საკრებულო
დამტკიცება	საქართველოს პარლამენტი	უმაღლესი საბჭო	საკრებულო
შესრულება	საქართველოს მთავრობა	ავტონომიური რესპუბლიკის მთავრობა	გამგეობა/მერია
ანგარიშგება	საქართველოს მთავრობა	ავტონომიური რესპუბლიკის მთავრობა	გამგეობა/მერია
კონტროლი	საქართველოს პარლამენტი	უმაღლესი საბჭო	საკრებულო

დასკვნა: სახელმწიფო ბიუჯეტის მომზადების და შემდგომ მისი დამტკიცების ეტაპები დიდ დროსთან ასოცირდება, რადგან სახელმწიფო ბიუჯეტის სწორი დაგეგმვა რესურსების ეფექტიან განაწილებას განაპირობებს. ბიუჯეტის შემუშავების პროცესის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ეტაპებს წარმოადგენს ბიუჯეტის შესრულების და კონტროლის ეტაპები, რადგან აღნიშნული ეტაპები განაპირობებენ ინფორმაციის მიღებას, თუ რამდენად ეფექტურად და მიზნობრივად განაპირობა აღმასრულებელმა ხელისუფლებამ მათ ხელთ არსებული რესურსებით სტრატეგიული მიზნების მიღწევა.

ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორის განვითარება აღმასრულებელი ხელისუფლების ერთ-ერთ პრიორიტეტს წარმოადგენს, რადგან აღნიშნული დარგის გაძლიერებამ და წინსვლამ უნდა განაპირობოს საქართველოს ეკონომიკის დივერსიფიკაცია და ტურიზმის სექტორზე დამოკიდებულების ხარისხის შემცირება. რაც უფრო მეტად დივერსიფიცირებული ეკონომიკა აქვს სახელმწიფოს, მით უფრო ნაკლები გავლენა აქვს არსებით განუსაზღვრელობებს ქვეყნის ფინანსურ სტაბილურობაზე. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორი ეკონომიკური ზრდის მნიშვნელოვანი მამოძრავებელი ძალაა და მისი, როგორც პრიორიტეტული დარგის, განვითარებისთვის სახელმწიფო ახორციელებს შემდეგ ღონისძიებებს:

1. ქართული ღვინოპროდუქციის ადგილობრივი და საერთაშორისო დეგუსტაციების, გამოფენების, კონკურსების და ტურების მოწყობა;
2. სპეციალიზირებული საერთაშორისო ჟურნალებისთვის საქართველოს მეღვინეობის შესახებ სტატიების მომზადება და მათი გამოქვეყნება;
3. მევენახეობის კადასტრის დანერგვა;
4. ვენახების ფართობების აღრიცხვა;
5. ადგილობრივ და საექსპორტი ბაზრებზე ფალსიფიცირებული და უხარისხო პროდუქციის აღკვეთისთვის ლაბორატორიული კვლევების განხორციელება და ა.შ.

ცხილი 51. ბიუჯეტის მთლიანი სალდო, საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტში
გამოყოფილი ასიგნებები მევენახეობა-მეღვინეობის დარგის განვითარებისთვის და ღვინის რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავლები

წელი	ბიუჯეტის მთლიანი სალდო (საბიუჯეტო სახსრები, ათას ლარებში)	ბიუჯეტიდან გამოყოფილი ასიგნებები მევენახეობა-მეღვინეობის დარგის განვითარებისთვის, ათას ლარებში	ღვინის რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი, მლნ აშშ დოლარი
2018 ფაქტი	-759 229	18 060	203
2019 ფაქტი	-1 463 381	13 830	240
2020 ფაქტი	-4 264 377	79 956	216,5
2021 ფაქტი	-3 779 206	152 800	250

2022 ფაქტი	-2 001 510	124 747	252,5
2023 ფაქტი	-2 415 678	67 400	259,2
2024 გეგმა	-2 370 509	53 800	

წყაროები: (საქართველოს კანონი სახელმწიფო ბიუჯეტის შესახებ და ღვინის ეროვნული სააგენტოს ანგარიშები, 2018-2023)

დასკვნა: საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტში, 2018 წლიდან მოყოლებული, ფიქსირდება ბიუჯეტის დეფიციტი, კერძოდ:

ბიუჯეტის დეფიციტი საბაზისო წელთან მიმართებით, 2018 წელი:

1. 2019 წელს გაიზარდა 704 152 ათასი ლარით, ანუ 93%-ით;
2. 2020 წელს გაიზარდა 3 505 148 ათასი ლარით, ანუ 462%-ით;
3. 2021 წელს გაიზარდა 3 019 977 ათასი ლარით, ანუ 398%-ით;
4. 2022 წელს გაიზარდა 1 242 281 ათასი ლარით, ანუ 163%-ით;
5. 2023 წელს გაიზარდა 1 656 449 ათასი ლარით, ანუ 218%-ით;
6. 2024 წელს გაიზარდა 1 611 280 ათასი ლარით, ანუ 212%-ით.

ბიუჯეტის დეფიციტის უარყოფითი მაჩვენებელი გავლენას ახდენს ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაზე, რადგან აღნიშნულის მეშვეობით ხორციელდება სხვადასხვა სახის პროგრამების დაფინანსება, რამაც შემდგომში უნდა უზრუნველყოს საზოგადოების ცხოვრების დონის ამაღლება. გარდა ზემოთ ხსენებულისა ბიუჯეტის უარყოფითი მთლიანი სალდო განაპირობებს სახელმწიფო ვალის მატებას, რამაც შესაძლოა განაპირობოს ქვეყნის საკრედიტო რეიტინგის გაუარესება და ინვესტიციების მოცულობების მკვეთრი ვარდნა, რაც ნეგატიურად აისახება ეროვნული ვალუტის გაცვლით კურსზე.

პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში (2020 წელს) ბიუჯეტის დეფიციტი საბაზისო წელთან შედარებით გაიზარდა 462%-ით, ხოლო წინა წელთან მიმართებით 191%-ით. მიუხედავად ზემოთ ხსენებულისა, 2020 წელს ბიუჯეტიდან გამოყოფილი ასიგნებები მევენახეობა-მეღვინეობის დარგის განვითარებისთვის, 2019 წელთან შედარებით, გაიზარდა 478%-ით, თუმცა მიუხედავად აღნიშნულისა ღვინის რეალიზაციიდან მიღებულმა შემოსავლებმა იკლო 23,5 მლნ აშშ დოლარით, 10%-ით. 2020 წელს, საექსპორტო ბაზრებიდან

მიღებული შემოსავლების კლება განპირობებული იყო ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორის შემცირებით და სახელმწიფოს მიერ დაწესებული შესზღუდვებით.

პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს (2021 წელს) საქართველოს ეკონომიკამ დაიწყო თანდათანობითი აღდგენა, რაც დადებითად აისახა სახელმწიფო ბიუჯეტის მთლიან სალდოზე, კერძოდ: ბიუჯეტის დეფიციტმა საბაზისო წელთან შედარებით შეადგინა 398%, ხოლო 2021 წელთან შედარებით იკლო 11%-ით, რამაც განაპირობა მევენახეობა-მელვინეობის დარგის განვითარებისთვის, ბიუჯეტიდან გამოყოფილი ასიგნებების წინა წელთან შედარებით ზრდა 91%-ით. 2020 წელთან შედარებით, მევენახეობა-მელვინეობის დარგის განვითარებისთვის სახელმწიფოს მიერ ასიგნებების 91%-ით ზრდამ განაპირობა ღვინის რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავლების 33,5 მლნ აშშ დოლარით ზრდა, რომელიც 15%-ით აღემატება წინა წლის მაჩვენებელს.

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში ბიუჯეტის უარყოფითი მთლიანი სალდო გაიზარდა 21%-ით, რამაც განაპირობა ბიუჯეტიდან გამოყოფილი ასიგნებების, მევენახეობა-მელვინეობის დარგის განვითარებისთვის, შემცირება 45%-ით, თუმცა მიუხედავად აღნიშნულისა ღვინის რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი გაიზარდა 3%-ით.

5.2 რთველის პროცესი, 2018-2023 წლები

მევენახეობა-მელვინეობის დარგის განვითარების პროგრამის ფარგლებში, რომ განხორციელდეს ბიუჯეტიდან გამოყოფილი ასიგნებების ეფექტიანი ხარჯვა, აღნიშნულის მისაღწევად მნიშვნელოვანია, რომ სახელმწიფოს მიერ:

1. შემუშავებული დაგეგმვის სისტემა უზრუნველყოფდეს ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორის სტრატეგიული მიზნებისა და ამოცანების მიღწევადობას;
2. დანერგილი რისკის მართვის სისტემა უზრუნველყოფდეს რისკების ეფექტურ მართვას;
3. ალკოჰოლიანი სასმელების პოპულარიზაციის ფარგლებში დანერგილი ინფორმაციისა და კომუნიკაციის სისტემა უზრუნველყოფდეს სწორი

გადაწყვეტილების მისაღებად საჭირო ინფორმაციის შეუფერხებლად და დროულად მიმოცვლას, რათა მიღწეულ იქნეს ინფორმაციის მთლიანობა და საიმედოობა.

4. განხორციელდეს რთველის პროცესის ეფექტურად ჩატარება.

ცხრილი 52. რთველის პროცესი პანდემიის და რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში

წელი	კომპანიების მიერ გადამამუშავებელი ყურძნის ოდენობა (ტონა)	რეალიზებული ყურძნის ღირებულება (მლნ ლარი)
2018	245 000	312
2019	271 000	300
2020	284 000	310
2021	243 000	270
2022	257 000	270
2023	221 200	306

წყარო: (ღვინის ეროვნული სააგენტოს ანგარიშები, 2018-2023)

დასკვნა: რთველის პროცესი ერთ-ერთი ყველაზე უძველესი ქართული ტრადიციაა, რის გამოც ის კულტურის განუყოფელ ნაწილად იქცა. უკანასკნელი წლების განმავლობაში სახელმწიფოს ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს გამოწვევას წარმოადგენს რთველის პროცესის ორგანიზებულად ჩატარება მთელი საქართველოს მასშტაბით. რთველის პროცესის წარმატებით ჩატარება გავლენას ახდენს ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავლებზე, კერძოდ, რაც უფრო მეტი და ხარისხიანი მოსავალი იქნება საანგარიშო წელს, მით უფრო მეტი შესაძლებლობა ეძლევა კომპანიებს აწარმოონ დიდი რაოდენობის ხარისხიანი ალკოჰოლური სასმელები და გაყიდონ ისინი საერთაშორისო ბაზრებზე.

2019 წელს საქართველოს მასშტაბით კომპანიების მიერ განხორციელდა 271 ათასი ტონა ყურძნის გადამამუშავება, რაც წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელს აღემატებოდა 11%-ით, მაშინ როდესაც აღნიშნულ პერიოდში ადგილობრივ ბაზარზე, რთველის განხორციელების კუთხით, არსებობდა რამდენიმე ძირითადი გამოწვევა, კერძოდ:

1. თეთრ ყურძენზე მოთხოვნის შემცირება;

2. ჭარბი მოსავალი;
3. რუსეთის ბაზარზე არასტაბილური მდგომარეობა.

ზემოთხსენებული გამოწვევის მიუხედავად სახელმწიფოს მიერ 2019 წელს სრულად განხორციელდა ქვეყნის მასშტაბით მოსავლის დაბინავება, თუმცა მიუხედავად ამისა, ყურძნის რეალიზაციიდან მიღებულმა შემოსავალმა, წინა წელთან შედარებით, იკლო 4%-ით. 2020 წელს, 2019 წელთან შედარებით, 11%-ით ყურძნის გადამამუშავების მაჩვენებლის ზრდის გამოწვევი ძირითადი ფაქტორი გახლდათ, კახეთის რეგიონში გადამამუშავების მაჩვენებლის ზრდა 33 ათასი ტონით და ვენახების ფართობების მატება.

კოვიდ 19-ის პერიოდში, 2020 წელს, სახელმწიფოს უმთავრეს მიზანს წარმოადგენდა:

1. ყურძნის ჭარბი მოსავლის დაბინავება;
2. მეღვინეობა-მევენახეობის სტაბილური განვითარების პოზიტიური დინამიკის შენარჩუნება.

პანდემიის გავლენა რთველის პროცესზე 2020 წელს იყო უმნიშვნელო, რადგან:

1. აღმასრულებელი ხელისუფლების გადაწყვეტილებით გადაწყდა რთველის პროცესის სუბსიდირება, კერძოდ: 1 კგ ყურძნის შესყიდვისას, ღვინის კომპანიებზე გაიცემოდა, რქაწითელზე და კახურ მწვანეზე, 0,30 თეთრის სუბსიდია. სუბსიდიის პროგრამაში მონაწილეობა შეძლო მხოლოდ ისეთმა კომპანიებმა, რომლებმაც მევენახეებისგან შეისყიდა და გადაამუშავა არანაკლებ 1000 ტონა რქაწითელი ან კახური მწვანის ჯიშის ყურძენი და ჩაბარებულ ერთ კილოგრამ ნერდლეულში ჩამბარებელს გადაუხადა არანაკლებ 0,80 თეთრი. კოვიდ 19-ის პერიოდში, რომ არ განხორციელებულიყო, აღმოსარულებელი ხელისუფლების მიერ რთველის პროცესის სუბსიდირება, მაშინ გლახს მოუწევდათ ერთი კილოგრამი რქაწითელის გაყიდვა 0,5 თეთრად, რაც მეღვინეობა-მევენახეობის სექტორს დიდ დარტყმას მიაყენებდა.
2. 2019 წელთან შედარებით, კომპანიების მიერ გადამამუშავებული ყურძნის ოდენობა გაიზარდა 13 000 ტონით, 5%-ით, ხოლო რეალიზებული ყურძნის ღირებულება ათი მილიონი ლარით, 3%-ით.

3. სახელმწიფო საწარმოებმა მევენახეებისგან ჭარბი რაოდენობის მოსავალი შეისყიდა, რაზეც კერძო სექტორიდან არ იყო მოთხოვნა. რომ არა ეს გადაწყვეტილება, ათი ათასამდე მევენახე, ფერმერი ვერ შეძლებდა 94 000 ტონა ყურძნის რეალიზაციას, რაც შემდგომში ნედლეულზე ფასების მკვეთრ ვარდნას განაპირობებდა.

მიუხედავად იმისა, რომ პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს სახელმწიფომ კვლავ განაგრძო სუბსიდირების პროგრამის განხორციელება, 2021 წელს 250 ღვინის საწარმოს მიერ განხორციელდა მხოლოდ 243 000 ტონა ყურძნის გადამამუშავება, რაც 2021 წლის მაჩვენებელზე 14%-ით ნაკლებია, რამაც განაპირობა რეალიზებული ყურძნის შემოსავლების 40 მლნ ლარით კლება. კახეთის რეგიონში მოწეული 1 კგ ყურძნის შესყიდვის სანაცვლოდ, ღვინის კომპანიებზე სუბსიდია გაიცემოდა: ერთ კილოგრამ რქაწითელისთვის და კახური მწვანისთვის 0,35 თეთრი. რაჭა-ლეჩხუმის რეგიონში სუბსიდია მიიღო ყველა იმ კომპანიამ, რომელმაც შეიძინა და გადამამუშავა „ხვანჭკარის“ მიკროზონაში მოწეული არანაკლებ 3 ტონა ალექსანდროულისა და მუჯურეთულის ჯიშის ყურძენი და ერთ კილოგრამ ყურძენში ფერმერს არანაკლებ 7 ლარი გადაუხადა. სუბსიდიის თანამ შეადგინა 3 ლარი ერთ კილოგრამ, როგორც ალექსანდროულის ისე, მუჯურეთულის ჯიშის ყურძენზე.

2021 წელს, 2020 წელთან შედარებით, ყურძნის გადამამუშავების მაჩვენებლის 14%-ანი ვარდნის გამომწვევი ძირითადი მიზეზი გახლდათ არა კოვიდ 19-ის მიერ გამოწვეული პანდემიის ნეგატიური შედეგები, არამედ სტიქიის მიერ მოსავლის დაზიანება, კერძოდ:

1. 26 აგვისტოს ძლიერმა ქარმა და სეტყვამ კახეთის რეგიონში 4600 ჰა ფართობის ვენახები გაანადგურა;
2. 2 სექტემბერს ძლიერმა სეტყვამ, ყვარელსა და თელავში, დააზიანა 180 ჰა ფართობის ვენახები.

აღმასრულებელი ხელისუფლების გადაწყვეტილებით, სტიქიის შედეგად დაზიანებული ყურძნის მიღება „მოსავლის მართვის კომპანიამ“ განხორციელა, რაშიც მევენახეებს ერთ კილოგრამ რქაწითელზე 0,8 ლარს და ერთ კილოგრამ საფერავზე 1 ლარს უხდიდა. ხოლო ისეთ ფერმერებს, რომლებსაც სტიქიამ მოსავალი სრულად გაუნადგურა, სახელმწიფომ კომპენსაციის სახით 1 ჰა ფართობზე ბიუჯეტიდან 3000 ლარის ოდენობის დახმარება გასცა.

2022 წელს „რთველის მხარდაჭერის პროგრამისთვის“ სახელმწიფო ბიუჯეტიდან ას მილიონამდე ლარი დაიხარჯა და სახელმწიფო საწარმოს მიერ „ მოსავლის მართვის კომპანია“ შესყიდული და გადამამუშავებული იქნა რქაწითელისა და კახური მწვანის 38%. 2023 წელს 2022 წელთან შედარებით, კომპანიების მიერ გადამამუშავდა 14%-ით ნაკლები ყურძენი, თუმცა მიუხედავად აღნიშნულისა რეალიზებული ყურძნის ღირებულება გაიზარდა 13%-ით. აღნიშნული შემოსავლის ზრდის მიზეზი გახლდათ კერძო სექტორის ორიენტირებულობა ხარისხიანი ყურძნის შეძენაზე.

5.3 ღვინის ხარისხის კონტროლი და სერტიფიცირება

ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ხარისხის კონტროლი ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი განმაპირობებელი ფაქტორია რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხის შესამცირებლად, რამაც უნდა უზრუნველყოს ქართული ღვინის ხარისხის საერთაშორისო სტანდარტებთან შესაბამისობა და კონკურენტუნარიანობის ზრდა. აღნიშნულის მისაღწევად ღვინის ეროვნული სააგენტოს მიერ ხორციელდება:

1. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების მწარმოებელი კომპანიების სახელმწიფო კონტროლი და ზედამხედველობა;
2. საინსპექციო კონტროლი;
3. ყურძნისეული წარმოშობის ალკოჰოლური სასმელების ორგანოლექტიკური ტესტირების მიზნით დეგუსტაციების ჩატარება;
4. საექსპორტო დოკუმენტაციის მისაღებად სერტიფიცირება.

ყურძნისეული წარმოშობის ალკოჰოლიანი სასმელის წარმოებაზე მიღებულ და გადამამუშავებულ ყურძენზე სახელმწიფო კონტროლის განხორციელება

სსიპ „ღვინის ეროვნული სააგენტოს“ მიზნებს წარმოადგენს: საქართველოში მევენახეობა-მეღვინეობის დარგის რეგულირება და ამ მიზნით ზედამხედველობის განხორციელება, საქართველოში არსებული ვენახის ერთიანი კადასტრის შექმნის ორგანიზება და ხელშეწყობა, საწარმოებში ყურძნისეული წარმოშობის ალკოჰოლიანი სასმელის პროდუქციის მოძრაობისა და ნაშთების აღრიცხვა, ყურძნის მიღება-გადამამუშავების სეზონის

(რთველის) შედეგების გაანალიზება, ყურძნის გადამუშავების შესახებ და დაცული ადგილწარმოშობის დასახელების ღვინოების წარმოების შესახებ კომპანიების მიერ წარმოდგენილი სავალდებულო შეტყობინების ფორმების მიღება-დამუშავება და ანალიზი. ღვინის ხარისხს ძირითადად ყურძნის ხარისხი და დაყენების ტექნოლოგიური წესების ზუსტი დაცვა განაპირობებს.

ღვინის ეროვნული სააგენტო ყოველწლიურად ახორციელებს რთველის ჩატარების ორგანიზებას. ყურძნის ჯიშობრივი სიზუსტის დაცვისა და ხარისხის უზრუნველყოფის მიზნით, მიმღებ კომპანიებში სააგენტოს მიერ ტარდება მონიტორინგი ჩასაბარებელ ყურძენზე, კერძოდ, ხდება ჩამბარებლის კუთვნილი ვენახების და მის საკუთრებაში არსებობის გადამოწმება კადასტრის პროგრამის საშუალებით, მოწმდება ვენახის ფართობსა და ყურძნის მოსავლიანობის კოეფიციენტთან შესაბამისობა. ადგილწარმოშობის დასახელების ყურძნის შემთხვევაში დამატებით ხორციელდება გეოგრაფიული არეალის გადამოწმება, ასევე ადგილწარმოშობის დასახელების ყურძნის ჩაბარებისას რთველის პროგრამაში ინიშნება გრაფა „ადგილწარმოშობა“.

ცალკეული ჯიშის ყურძნის თავისებურება, ადგილწარმოშობის განსაკუთრებულობასთან ერთად, ღვინის გემოვნურ თვისებებზე, არომატსა და ქიმიურ შემადგენლობაზე პირდაპირ აისახება.

ადგილწარმოშობის დასახელება არის სახელი, რომლის საშუალებითაც იდენტიფიცირდება პროდუქტი:

1. წარმოშობილი სპეციფიკური ადგილიდან ან რეგიონიდან;
2. რომლის ხარისხი ან მახასიათებელი ძირითადად განპირობებულია განსაკუთრებული გეოგრაფიული გარემოთ;
3. ნედლეულის წარმოება, გადამუშავება ან საბოლოო სახით დამზადება ხორციელდება მოცემულ გეოგრაფიულ ადგილზე.

დღეის მდგომარეობით საქართველოში რეგისტრირებული 35 ადგილწარმოშობის დასახელების ღვინო, რომელიც მზადდება 15 სახეობის ყურძნისაგან.

ყურძნის გადამუშავების შედეგად მიღებული ღვინის სახეობებისა და არსებული ნაშთების რაოდენობების შესახებ, კომპანიებს აქვთ ვალდებულება სააგენტოში წარმოადგინონ შეტყობინებები, კერძოდ:

1. „შეტყობინება - წლის სეზონზე ყურძნის გადამუშავების შესახებ“, (დანართი 17);
2. „შეტყობინება - ღვინის კომპანიებში ღვინის ბრუნვის შესახებ“, (დანართი 18).

აღნიშნული შეტყობინებები სააგენტოში შემოდის მატერიალური სახით კანცელარიის ან INFO@WINE.GOV.GE-ის მეშვეობით. კომპანიებმა დანართი 17 უნდა წარმოადგინონ არაუგვიანეს ყოველი წლის პირველი დეკემბრისა, ხოლო დანართი 18 მომდევლო წლის 10 იანვრამდე.

„შეტყობინება - წლის სეზონზე ყურძნის გადამუშავების შესახებ“ დანართის შესაბამისად, სააგენტო ახორციელებს კომპანიების მიერ წარმოდგენილ შეტყობინებაში ასახული გადამუშავებული ყურძნის რაოდენობების შედარებას რთველის ბაზასთან (კეთდება თითოეული შეტყობინების ანალიზი, არის თუ არა შესაბამისი ყურძენი აღრიცხული ბაზაში და რამდენად შესაბამისობაშია გადამუშავებული ღვინის რაოდენობა ყურძნის გამოსავლიანობასთან), ინფორმაცია გადამამუშავებელი ყურძნის შედეგად მიღებული პროდუქციის რაოდენობების შესახებ აისახება ღვინის ნაშთების ელექტრონულ ბაზაში.

„შეტყობინება - ღვინის კომპანიაში ღვინის ბრუნვის შესახებ“ დანართის შესაბამისად, სააგენტო ახდენს თითოეული შემოსული შეტყობინების ანალიზს, კერძოდ შეტყობინებაში არსებული ინფორმაცია დარდება ღვინის ნაშთების ელექტრონულ ბაზასთან, სახეობების და რაოდენობების შესაბამისობის დადგენის მიზნით.

ღვინის კომპანიის ბალანსზე არესებულ ნაშთებზე სახელმწიო კონტროლის განხორციელება

ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების მაღალი ხარისხის უზრუნველყოფის მიზნით სახელმწიფოს მიერ ხორციელდება:

1. დაცული ადგილწარმოშობისა და გეოგრაფიული აღნიშვნის დასახელების ღვინის წარმოების სახელმწიფო კონტროლის განხორციელება-მიზანია , დაცული

ადგილწარმოშობისა და გეოგრაფიული აღნიშვნის დასახელების ღვინის წარმოების სფეროში ღვინის კომპანიების საქმიანობის საქართველოს კანონმდებლობით განსაზღვრულ მოთხოვნებთან შესაბამისობის დადგენა, რაც მოიცავს ყურძნისა და ღვინის წარმოების ადგილის, ვაზის ჯიშის, ყურძნის მაქსიმალური მოსავლიანობა 1 ჰა-დან, ღვინის მაქსიმალური გამოსავლიანობა 1 ტონა ყურძნიდან, დაცული ადგილწარმოშობის დასახელების ღვინის ნაშთებისა და მათი წარმოების ტექნოლოგიური პროცესების შემოწმებას.

2. საქართველოში წარმოებული ალკოჰოლიანი სასმელის, წარმოების, შენახვისა და რეალიზაციის სახელმწიფო ზედამხედველობის განხორციელება.
ზედამხედველობის წესის მიზანია ყურძნისეული წარმოშობის ალკოჰოლიანი სასმელის წარმოების, შენახვის და რეალიზაციის დადგენილი წესების დარღვევის გამოვლენის უზრუნველყოფა და მათზე რეაგირება, ასევე ღვინის ნაშთების და მათი წარმოების ტექნოლოგიური პროცესების შემოწმება.

სახელმწიფო კონტროლი/ზედამხედველობის განხორციელებებისას საააგენტო ხელმძღვანელობს რთველში სეზონზე ყურძნის გადამუშავების და ღვინის ბრუნვის შესახებ წარმოდგენილი შეტყობინებების მიხედვით. რაც შეეხება ტექნოლოგიური პროცესების (ყველა კომპანიას აქვს კონკრეტული პროდუქციის დაყენების ეტაპები) კონტროლს, რომელიც მნიშვნელოვანია პროდუქციის რაოდენობრივი და ხარისხობრივი მხარის დადგენისთვის, მოიცავს ყურძნის მიღებიდან პროდუქციის ბოთლში ჩამოსხმამდე განხორციელებულ ყველა ეტაპს (ყურძნის შაქრიანობა, დუღილის პერიოდი, გამოყენებული დამხმარე მასალები, მაცივარში შენახვა, დაკუპაჟება, გამოხდა, ბოთლში ჩამოსხვა და ა.შ.). სახელმწიფო კონტროლის/ზედამხედველობის განხორციელების ერთ-ერთ ეტაპს წარმოადგენს საბოლოო პროდუქტიდან ნიმუშის აღება, რის შედეგადაც დასტურდება მისი შესაბამისობა კანონმდებლობასთან.

სააგენტოს მიერ განხორციელებული კონტროლის/ზედამხედველობის დროს ჩატარებული ინვენტარიზაციის შედეგებზე დაყრდნობით დგება შემოწმების აქტი, სადაც ხდება ინვენტარიზაციით მიღებული ღვინის სახეობებისა და რაოდენობების, ასევე აღებული ნიმუშების სახეობებისა და რაოდენობების მითითება, ხოლო სააგენტო კომპანიის ინფორმირებას კონტროლი/ზედამხედველობის შედეგების თაობაზე ახდენს მხოლოდ იმ

შემთხვევაში, თუ გამოვლინდა ლაბორატორიული ანალიზის შედეგების ან/და წარმოებული ღვინის რაოდენობრივი შეუსაბამობები. ხშირ შემთხვევაში კომპანიის ბალანსზე არსებული ღვინის გარკვეული რაოდენობა შესაძლებელია განთავსებული იყოს სხვა ღვინის კომპანიაში, რა დროსაც სახელმწიფო კონტროლის/ზედამხედველობის განხორციელებისას სააგენტოს მხრიდან გამოიცემა დამატებითი ბრძანება სხვა კომპანიაში არსებული ღვინის რაოდენობის გადასამოწმებლად.

ყურძნისეული წარმოშობის ალკოჰოლიანი სასმელის ლოტის რეგისტრაციასა და რეალიზაციაზე სახელმწიფო კონტროლი

საქართველოში წარმოებული და საქართველოს სამამხმარებლო ბაზარზე სარეალიზაციოდ განკუთვნილი ადგილწარმოშობის დასახელების და ასევე ყველა კატეგორიის ღვინოზე, როგორც შიდა ბაზარზე, ასევე საექსპორტოდ განკუთვნილი ღვინოები ექვემდებარება სავალდებულო სერტიფიცირებას. საქართველოში წარმოებულ, არაუმეტეს 50 ლიტრის მოცულობის სამამხმარებლო ტარაში დაფასოებულ, სარეალიზაციოდ განკუთვნილ ალკოჰოლიან სასმელსა და სპირტზე, ადგილობრივ სამომხმარებლო ბაზარზე ჩამოსასხმელი სახით სარეალიზაციოდ განკუთვნილ ღვინის ჭურჭელზე სავალდებულოა დატანილ იქნეს ლოტის ნომერი. ამასთანავე სავალდებულოა საქართველოში წარმოებული დაცული ადგილწარმოშობის დასახელების ღვინის და საექსპორტოდ განკუთვნილი ყველა კატეგორიის ღვინის ორგანოლეპტიკური შემოწმება. ეს მოთხოვნები არ ვრცელდება მხოლოდ იმ სახლის ღვინოზე, რომელშიც გოგირდის დიოქსიდის საერთო შემცველობა 40 მგ/ლ-ს, ხოლო 1 ლოტის ნომრით ჩამოსხმული ბოთლების რაოდენობა 3000 არ აღემატება.

ალკოჰოლური სასმელის მწარმოებელი ან რეალიზაციის განმახორციელებელი პირი, ადგილობრივ ბაზარზე პროდუქციის რეალიზაციისას, ვალდებულია იქონიოს პროდუქციის შესაბამისობის სერტიფიკატი, რომელსაც სსიპ „ღვინის ეროვნული სააგენტო“ აკრედიტებული ლაბორატორიის მიერ გაცემული ოქმის საფუძველზე გასცემს.

საქართველოში წარმოებული ალკოჰოლიანი სასმელების, ადგილობრივ და საერთაშორისო ბაზრებზე კონკურენტუნარიანობის ზრდის მიზნით, ღვინის ეროვნული სააგენტოს შესაბამისი სამსახურები ქართული ღვინის ხარისხის კონტროლისათვის, რეგულარულად ახორციელებს სახელმწიფო კონტროლის მექანიზმს- ინსპექტირებას, რომლის მიზანია

ინსპექტირების განხორციელება სერტიფიცირების ნებისმიერ ეტაპზე ან/და სერტიფიცირების შემდეგ. ინსპექტირება ხორციელდება სააგენტოს თავჯდომარის ინდივიდუალური ადმინისტრაციულ-სამართლებრივი აქტის საფუძველზე.

სახელმწიფო კონტროლის მექანიზმის- ინსპექტირების განხორციელებისას, სააგენტოს წარმომადგენელი ახდენს ლოტის იდენტიფიცირებას და ღვინის კომპანიაში არსებული თითოეული ლოტიდან იღებს ნიმუშებს. ერთი ნიმუში აიღება ოთხი ბოთლის ოდენობით. შემდგომ ნიმუშები თავსდება ერთ უჯრიან მუყაოს ყუთში, რაც ზედა და ქვედა მხრიდან ილუქება ერთჯერადი სპეციალური ნომრიანი წებოვანი ლენტით. მუყაოს ყუთზე კეთდება წარწერა ალკოჰოლიანი სასმელის დასახელების და ლოტის მითითებით. ნიმუშის აღებისას ფორმდება საინსპექციო ნიმუშის აღების აქტი. ღვინის ეროვნული სააგენტო ნიმუშში განსაზღვრავს ფარდობით სიმკვრივეს მეათიათასედი სიზუსტით და ადარებს სერტიფიცირების მიზნებისთვის განმცხადებლის მიერ წარმოდგენილ ნიმუშს. თუ ამ ორი ნიმუშის ფარდობით სიმკვრივეს შორის ცდომილება აღემატება 0.0006-ს, არ დასტურდება ნიმუშების ერთი და იმავე ლოტისადმი კუთვნილება, მაშინ სააგენტო არ გასცემს შესაბამისობის სერტიფიკატს.

ყურძნისეული წარმოშობის ალკოჰოლიან სასმელზე ხარისხობრივი კონტროლის განხორციელება

ყურძნისეული წარმოშობის ალკოჰოლიან სასმელზე ხარისხობრივი კონტროლი სააგენტოში ხორციელდება მუდმივმოქმედი სადეგუსტაციო კომისიის მიერ, რომლის თავჯდომარის წარდგინებით, წევრების შემადგენლობას ამტკიცებს სააგენტოს თავჯდომარე და კომისიის წევრებთან ფორმდება ხელშეკრულება. დეგუსტაცია ტარდება ისე, რომ სერტიფიცირების პროცესის შეფერხება არ მოხდეს, დეგუსტატორთა ჯგუფისათვის (5 ერთეული) ღვინოების ნიმუშის მაქსიმალური რაოდენობა 50 ნიმუშს არ აღემატება; სადეგუსტაციო კომისიის თავჯდომარე ნიმუშებს ანიჭებს კოდს და უზრუნველყოფს მონაცემთა (კომპანიის დასახელებას, სასმელის სახეობა, კატეგორია, ტიპი, ფერი, დასახელება, მოსავლის წელი, ლოტის ნომერი) ბაზაში შეყვანას. დეგუსტაციის საბოლოო შედეგებზე ფორმდება ოქმი და განმცხადებელი ელექტრონული ფორმით ხედავს ბაზაში შედეგებს. ბალური მაჩვენებელი დგინდება საბოლოო შეფასების ჯამის 5-ზე

(დეგუსტატორთა რაოდენობა) გაყოფით და თუ იგი 1,5-ზე ნაკლებია, ნიმუში ვერ გადის შემოწმებას. ნიმუშის უარყოფითად შეფასების შემთხვევაში შესაძლებელია განმეორებითი დეგუსტაციის ჩატარების მოთხოვნა იმავე ლოტიდან 3-ჯერ.

ორგანოლეპტიკური შემოწმების (დეგუსტაციის) დროს, სადეგუსტაციო კომისიის თავჯდომარე ვალდებულია უზრუნველყოს კომისიის წევრების როტაციის პრინციპის დაცვა, რათა არ მოხდეს დეგუსტაციაზე წარმოდგენილი ღვინის შეფასება დეგუსტატორის მიერ, სადაც ის თვითონ არის დასაქმებული, ასევე ღვინის განმეორებით დეგუსტაციაზე წარმოდგენის შემთხვევაში წინა დეგუსტაციაში მონაწილე დეგუსტატორები განმეორებით დეგუსტაციაზე არ დაიშვებიან. სახელმწიფო კონტროლის შედეგების სანახავად იხილეთ ცხრილები: 53; 54; 55; 56.

ცხრილი 53. დეგუსტაციები (2018-2023)

წელი:	ჩატარებული დეგუსტაცია	წარმოდგენილი ნიმუში	ნიმუშების რაოდენობა, რომლებმაც ვერ გაიარა რეგისტრაცია
2018	257	9725	309
2019	232	9231	731
2020	253	9702	454
2021	275	12527	688
2022	280	12632	630
2023	289	13091	507

წყარო: (ღვინის ეროვნული სააგენტოს ანგარიშები, 2018-2023)

ცხრილი 54. საინსპექციო კონტროლი (2018-2023)

წელი:	ჩატარებული საინსპექციო კონტროლი (საწარმო/ ღვინის კომპანია)	აღებული ნიმუშები	უარყოფითი პასუხი
2018	31	225	9
2019	166	750	22
2020	210	450	12

2021	41	116	3
2022	245	625	10
2023	66	1332	51

წყარო: (ღვინის ეროვნული სააგენტოს ანგარიშები, 2018-2023)

ცხრილი 55. სახელმწიფო კონტროლი და ზედამხედველობა (2018-2023)

წელი:	ჩატარებული სახელმწიფო კონტროლი და ზედამხედველობა (საწარმო/ღვინის კომპანია)	აღებული ნიმუშები	უარყოფითი პასუხი
2018	45	625	9
2019	100	300	56
2020	50	2000	ინფორმაცია არ არის ცნობილი
2021	50	700	6
2022	53	975	30
2023	59	286	49

წყარო: (ღვინის ეროვნული სააგენტოს ანგარიშები, 2018-2023)

ცხრილი 56. სერტიფიცირება (2018-2023)

წელი:	სერტიფიცირებაზე შემოსული განაცხადი	სერტიფიკატი ევროგაერთიანების ქვეყნებისათვის	შესაბამისობის სერტიფიკატი	სულ გაცემული სერტიფიკატი
2018	8029	5249	7093	12342
2019	9822	5984	8655	14639
2020	10248	7105	8855	15960
2021	11956	8389	10244	18633
2022	არ არის ცნობილი	8249	11058	19307
2023	არ არის ცნობილი	18876	7874	26750

წყარო: (ღვინის ეროვნული სააგენტოს ანგარიშები, 2018-2023)

გარდა ზემოთ ხსენებულისა, აღსანიშნავია შემდეგი გარემოება, რომ ქართული ღვინისა და სხვა ალკოჰოლიანი სასმელების ხარისხის კონტროლის გაძლიერების მიზნით, 2023 წლის 1 იანვრიდან ძალაში შევიდა საკანონმდებლო ცვლილება- ადგილობრივ ბაზარზე რეალიზაციისთვის განკუთვნილი, საქართველოში წარმოებული ალკოჰოლიანი სასმელების სავალდებულო სერტიფიცირების შესახებ. შესაბამისი ცვლილება „ვაზისა და ღვინის შესახებ საქართველოს კანონში“ 2021 წელს შევიდა. ამ დრომდე, სავალდებულო სერტიფიცირება საექსპორტო პროდუქციას სრულად, ხოლო ადგილობრივ ბაზარზე მხოლოდ ადგილწარმოშობის ღვინოებსა და ჭაჭას ეხებოდა. ალკოჰოლური სასმელების მწარმოებელი ან რეალიზაციის განმახორციელებელი პირი, ადგილობრივ ბაზარზე პროდუქციის რეალიზაციისას, ვალდებულია იქონიოს პროდუქციის შესაბამისობის სერტიფიკატი, რომელსაც სსიპ ღვინის ეროვნული სააგენტო აკრიდიტებული ლაბორატორიის მიერ გაცემული ოქმის საფუძველზე გასცემს.

2023 წელს საქართველოში ვენახების კადასტრის ეროვნულმა პროგრამამ ქვეყნის მევენახეობის ყველა რეგიონი მოიცვა. ვენახების კადასტრი მნიშვნელოვანია მევენახეობა-მეღვინეობის დარგის განვითარების და ქართული ღვინის კონკურენტულობის ზრდისთვის საერთაშორისო ბაზრებზე. პროგრამა მოსავლის პროგნოზს, რთველის პროცესს და ყურძნისეული პროდუქტების მიკვლევადობას ამარტივებს. გარდა ზემოთხსენებულისა, ღვინის ეროვნული სააგენტოს მიერ 2013 წლიდან დანერგილია რთველის აღრიცხვის პროგრამა, რომელიც უზრუნველყოფს ჩაბარებული ყურძნის შესახებ სრული ინფორმაციის და ზუსტი მონაცემების შეგროვებას. აღნიშნული პროგრამა ხელს უწყობს ყურძნის ჩაბარების პროცესის გამჭვირვალობას, რაც მაღალი ხარისხის ღვინის წარმოებისთვის მნიშვნელოვანია.

5.4 ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ექსპორტი

ცხრილი 57. ღვინის ექსპორტი (2018-2023)

წელი:	ექსპორტირებული ღვინის რაოდენობა (მლნ ბოთლი)	ექსპორტირებული ღვინის ღირებულება (მლნ აშშ დოლარი)
2018	86,2	203

2019	94	240
2020	92,4	216.5
2021	107	250
2022	104 მლნ ლიტრი	252,5
2023	89,5 მლნ ლიტრი	259,2

წყარო: (ღვინის ეროვნული სააგენტოს ანგარიშები, 2018-2023)

2018 წელს, საქართველოდან მსოფლიოს 53 ქვეყანაში განხორციელდა 86.2 მლნ ბოთლი ღვინის ექსპორტი, რაც წინა წლის მჩვენებელს 13%-ით აღემატება. ექსპორტირებული ღვინის ღირებულებამ 203 მლნ აშშ დოლარი შეადგინა. ექსპორტის ზრდა შეინიშნებოდა ისეთ სტრატეგიულ ბაზრებზე, როგორიცაა: იაპონია, დიდი ბრიტანეთი, აშშ და პოლონეთი.

2019 წელს, ექსპორტირებული ღვინის ღირებულებამ 240 მლნ აშშ დოლარი შეადგინა, წაც წინა წლის მაჩვენებელს 17%-ით აღემატება, ზრდის განმაპირობებელი ძირითადი ფაქტორი გახლდათ, 2018 წელთან შედარებით, ექსპორტირებული ღვინის ბოთლების 9%-ანი ზრდა.

პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში ექსპორტირებული ღვინის ბოთლების მოცულობამ, 2019 წელთან შედარებით, იკლო 1,6 მლნ ბოთლით, რამაც განაპირობა საექსპორტო შემოსავლის კლება 23,5 მლნ აშშ დოლარით. მსოფლიო პანდემიის გამოწვევების მიუხედავად, ქართული ღვინის მარკეტინგული ღონისძიებები 2021 წელსაც აქტიურად გაგრძელდა, რამაც ზეგავლენა იქონია ქართული ღვინის ცნობადობისა და პოპულარიზაციის ზრდაზე, კერძოდ: პანდემიის დაწყებიდან ორ წელიწადში ექსპორტირებული ღვინის ღირებულება, 2020 წელთან შედარებით, გაიზარდა 15%-ით, ხოლო ექსპორტირებული ღვინის ბოთლების რაოდენობა 16%-ით.

2022 წელი საქართველოს მეღვინეობა-მევენახეობის დარგისთვის გამოწვევებით დაიწყო, რუსეთ-უკრაინის ომის ფონზე, წლის პირველ ნახევარში ქართული ღვინის ექსპორტმა იკლო რუსეთსა და უკრაინის ბაზრებზე, რაც ექსპორტის საბოლოო მაჩვენებელზე უარყოფითად აისახა. თუმცა, მიუხედავად ზემოთ ხსენებულისა, წლის მეორე ნახევრიდან მდგომარეობა დასტაბილურდა და გაგრძელდა ექსპორტის ზრდის ტენდენცია, რის შედეგადაც, 2022 წელს მსოფლიოს 66 ქვეყანაში ექსპორტირებული იყო 104 მლნ ლიტრამდე, 252.5 მლნ აშშ

დოლარის ღირებულების ღვინო. 2022 წელს ექსპორტიდან მიღებული შემოსავალი გაზრდილია 5.5%-ით, ხოლო რაოდენობა 30%-მდე.

2023 წელს, ექსპორტირებული ღვინოს ღირებულებამ 259,2 მლნ აშშ დოლარი შეადგინა, რაც 2022 წლის მაჩვენებელს 3%-ით აღემატება. ექსპორტირებული ღვინის მოცულობამ 89,5 მლნ ლიტრი შეადგინა, რაც გასული წლის ანალოგიურ მაჩვენებელზე 12%-ით ნაკლებია. ექსპორტის რაოდენობრივი შემცირების ფონზე ექსპორტიდან მიღებული შემოსავლების მატება, განპირობებული იყო ქართული ღვინის საექსპორტო ფასის ზრდით, კერძოდ: 2022 წელს 1 ლიტრი ქართული ღვინის საშუალო საექსპორტო ფასი იყო 2.48 აშშ დოლარი, ხოლო 2023 წელს 2.89 აშშ დოლარი.

ცხრილი 58. ბრენდის და ჭაჭის ექსპორტი (2019-2021)

წელი:	ბრენდი	ჭაჭა
2019	31,6 მლნ ბოთლი=68 მლნ აშშ დოლარი	625 000 ბოთლი=1,7 მლნ აშშ დოლარი
2020	32,7 მლნ ბოთლი= 66 მლნ აშშ დოლარი	428 000 ბოთლი=1,2 მლნ აშშ დოლარი
2021	42,2 მლნ ბოთლი=78,3 მლნ აშშ დოლარი	1 მლნ ბოთლი=2,6 მლნ აშშ დოლარი

წყარო: (ღვინის ეროვნული სააგენტოს ანგარიშები 2019-2021)

პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში, ჭაჭის ექსპორტის რაოდენობა შემცირდა 197 000 ბოთლით, რამაც განაპირობა საექსპორტო შემოსავლების შემცირება 0,5 მლნ აშშ დოლარით. აღნიშნულ პერიოდში, ბრენდის ექსპორტის რაოდენობა გაიზარდა 1,1 მლნ ბოთლით, თუმცა მიუხედავად აღნიშნული ზრდისა საექსპორტო შემოსავალი შემცირდა 3%-ით.

2023 წელს მკვეთრი ზრდა დაფიქსირდა სპირტიანი სასმელების ექსპორტის მაჩვენებელში, კერძოდ: მსოფლიოს 54 ქვეყანაში ექსპორტირებულია 196,2 მლნ აშშ დოლარის ღირებულების 31,5 მლნ ლიტრი სპირტიანი სასმელები- შემოსავალი 42%-ით, ხოლო ექსპორტის რაოდენობა 55%-ით არის გაზრდილი.

თავი 6. ფინანსური რისკების შეფასება, პანდემიის და რუსეთ უკრაინის ომის პერიოდში

6.1 სს „თბილღვინოს“ ფინანსური რისკების ანალიზი

ცხრილი 59. სს „თბილღვინოს“ ბუღალტრული ბალანსის ვერტიკალური სტრუქტურა
(2019-2021)

მაჩვენებლები	2019 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2020 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2021 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %
მიმდინარე აქტივები	57%	53,5%	53%
გრძ აქტივები	43%	46,5%	47%
საკუთარი კაპიტალი	69%	62%	67%
ვალდებულებები	31%	38%	33%
ჯამი	100%	100%	100%

დასკვნა: 2019 წლიდან დაწყებული 2021 წლის 31 დეკემბრის ჩათვლით, კომპანია „თბილღვინოს“ მიმდინარე აქტივების ხვედრითი წილი ხასიათდებოდა კლების ტენდენციით და 2021 წელს 2019 წელთან შედარებით შემცირდა 4%-ით, ხოლო პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში იკლო 3,5%-ით.

2019-2021 წლებში, სს „თბილღვინოს“ დაფინანსების სტრუქტურაში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წელი აღემატება ვალდებულებების ხვედრით წილს, რაც მიუთითებს, პანდემიის პერიოდში, პოზიტიურ ფინანსურ სტაბილურობაზე, თუმცა მიუხედავად ამისა აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში დაფინანსების წყაროებში ვალდებულებების ხვედრითი წელი გაიზარდა 7%-ით და შეადგინა 38%.

ცხრილი 60. სს „თბილღვინოს“ ბუღალტრული ბალანსის ვერტიკალური სტრუქტურა
(2022-2023)

მაჩვენებლები	2022 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2023 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	სხვაობა, ხვ/წ-ის %
მიმდინარე აქტივები	50,3%	47%	-3,3%

გრძ აქტივები	49,7%	53%	+3,3%
საკუთარი კაპიტალი	59%	59%	0%
ვალდებულებები	41%	41%	0%
ჯამი	100%	100%	100%

დასკვნა: რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში, კომპანია „თბილღვინოს“ გრძელვადიანი აქტივების ხვედრითი წილი ხასიათდება ზრდის ტენდენციით და ჯამში გაზრდილია 3,3%-ით. გარდა ზემოთხსენებულისა, აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ 2022-2023 წლებში „თბილღვინოს“ დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წელი აღემატება ვალდებულებების ხვედრით წილს, რაც პოზიტიკური ფინანსური სტაბილურობის მანიშნებელია, თუმცა მიუხედავად აღნიშნულისა საყურადღებოა შემდეგი გარემოება, რომ 2022 და 2023 წლებში 2021 წელთან შედარებით ვალდებულებების ხვედრითი წილი დაფინანსების სტრუქტურაში გაიზარდა 8%-ით.

ცხრილი 61. აქტივების ვერტიკალური ანალიზი (2019-2021)

მაჩვენებლები	2019 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2020 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2021 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	6%	7%	4,7%
სავაჭრო და სხვა დებიტორული დავალიანება	15,5%	11,6%	15,8%
სასაქონლო მატერიალური ფასეულობები	35,2%	35,2%	32%
ძირითადი საშუალებების შესაძენად	0,2%	0,8%	0,8%

გადახდილი ავანსები			
არამატერიალური აქტივები	0,3%	0%	0,2%
აქტივები გამოყენების უფლებით	0,3%	0,1%	0%
ძირითადი საშუალებები	42,5%	45,3%	46,5%
სულ აქტივები	100%	100%	100%

დასკვნა: პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში არ შეინიშნებოდა კომპანია „თბილდვინოს“ განკარგულებაში არსებული მატერიალური, ფულადი და არამატერიალური რესურსების მოცულობების და სტრუქტურის მაჩვენებლების მკვეთრი ცვლილება, რაც მიუთითებდა გაუფასურების რისკის არსებობაზე.

აღნიშნულ პერიოდში პოზიტიურ მოვლენად შეიძლება ჩაითვალოს, 2019 წელთან შედარებით, აქტივების მთლიან სტრუქტურაში:

1. ფულადი სახსრების და მათი ეკვივალენტების ერთ პროცენტთან ხვედრითი წილის ზრდა;
2. სასაქონლო მატერიალური ფასეულობების, მარაგების ხვედრითი წილის სტაბილურ დონეზე შენარჩუნება;
3. სავაჭრო და სხვა დებიტორული დაბალიანების ხვედრითი წილის შემცირება 3,9%-ით;
4. ძირითადი საშუალებების ხვედრითი წილის ზრდა 2,8%-ით.

მიუხედავად ზემოთხსენებული პოზიტიური ტენდენციისა, კოვიდ 19-ის ნეგატიური გავლენა საწარმოს ქონებრივ მდგომარეობაზე თვალსაჩინო გახლდა პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს, კერძოდ, 2022 წელს წინა წელთან შედარებით აქტივების მთლიან სტრუქტურაში:

1. ფულადი სახსრების და მათი ეკვივალენტების ხვედრითი წილი შემცირდა 2,3%-ით.

2. სავაჭრო და სხვა დებიტორული დავალიანების ხვედრითი წილი გაიზარდა 4,2%-ით, რაც მიუთითებს დებიტორებისგან ფინანსური რესურსების შემოდინების შეფერხებაზე.

მიუხედავად ზემოთხსენებული გარემოებებისა აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ პანდემიის პერიოდში კომპანიამ კვლავ განაგრძო ძირითად საშუალებებში ინვესტიციების განხორციელება, რის შედეგადაც აქტივების მთლიან სტრუქტურაში აღნიშნული მაჩვენებლის ხვედრითი წილი, 2022 წელს 2019 წელთან შედარებით, გაიზარდა 4%-ით. აღნიშნულიდან გამომდინარე შესაძლებელია ითქვას, რომ 2022 წელს ფულადი სახსრების და მათი ეკვივალენტების ხვედრითი წილის 2,3%-ით შემცირების მიზეზი შეიძლება ყოფილიყო საწარმოს მიერ ძირითად საშუალებებში ინვესტიციების განხორციელება. პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს პოზიტიურ მოვლენად შეიძლება ჩაითვალოს სასაქონლო მატერიალური ფასეულობების, მარაგების ხვედრითი წილის შემცირების ტენდენცია, რაც მიუთითებს რეალიზაციის პროცესის შეუფერხებლად განხორციელებაზე.

ცხრილი 62. აქტივების კერტიკალური ანალიზი (2022-2023)

მაჩვენებლები	2022 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2023 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	სხვაობა, ხვ/წ-ის %
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	6%	1,1%	-4,9%
სავაჭრო და სხვა დებიტორული დავალიანება	14,2%	14,8%	+0,6%
სასაქონლო მატერიალური ფასეულობები	30%	31%	+1%
ძირითადი საშუალებების შესაძენად	3%	0%	-3%

გადახდილი ავანსები			
არამატერიალური აქტივები	0,2%	0,2%	0%
აქტივები გამოყენების უფლებით	0%	0%	0%
ძირითადი საშუალებები	46,6%	52,9%	+6,3%
სულ აქტივები	100%	100%	100%

დასკვნა: რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში კომპანიის ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტების ხვედრითი წილი მთლიან აქტივებში შემცირებულია 4,9%-ით, რომლის გამომწვევი ძირითადი მიზეზებია:

1. უკრაინის და რუსეთის ბაზარზე ალკოჰოლური სასმელების რეალიზაციის შეფერხება;
2. ძირითად საშუალებებში ინვესტიციების განხორციელება, რამაც უნდა განაპირობოს საწარმოო პროცესის ზრდა;
3. მოკლევადიანი ვალდებულებების ხვედრითი წილის შემცირება მთლიან ვალდებულებებსა და კაპიტალში, კერძოდ: მოკლევადიანი სესხების ხვედრითი წილი შემცირებულია 6,2%-ით, ხოლო გადასახდელი დივიდენდების 2,4%-ით.

გარდა ზემოთხსენებულისა აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ აქტივების მთლიან სტრუქტურაში ხვედრითი წილის ზრდის ტენდენცია დაფიქსირდა მოთხოვნების და მარაგების მაჩვენებლებთან მიმართებით, კერძოდ, 2023 წელს 2022 წელთან შედარებით:

1. სავაჭრო და სხვა დებიტორული დავალიანება გაიზრდა 0,6%-ით;
2. სასაქონლო მატერიალური ფასეულობები 1%-ით.

აღნიშნული მაჩვენებლების (მოთხოვნები, მარაგები) ზრდის განმაპირობებელი ძირითადი მიზეზები შეიძლება იყოს:

1. დებიტორებისგან ფინანსური რესურსის ამოღების პროცესის შეფერხება;
2. საერთაშორისო ან/და ადგილობრივ ბაზრებზე ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების რეალიზაციის მაჩვენებლის შემცირება;
3. საწარმოო პროცესის შეფერხება, თუ კომპანიის მიერ არ ხორციელდება ძლიერ ალკოჰოლური სასმელების დამკველზე ბაზარზე კონკურენტული უპირატესობის მოპოვების მიზნით.

ცხრილი 63. კაპიტალის და ვალდებულებების ვერტიკალური ანალიზი (2019-2021)

მაჩვენებლები	2019 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2020 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2021 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %
საკუთარი კაპიტალი:	68.9%	61,6%	66,2%
სააქციო კაპიტალი	1,5%	1,2%	1,1%
გაუნაწილებელი მოგება	67,4%	60,4%	65,1%
ვალდებულებები:	31,1	38,4%	33,8
გრძ. ვალდებულებები:	6.8%	13.5%	14,3%
გრძელვადიანი სესხები	6,8%	13,5%	14,3%
მოკლ. ვალდებულებები:	24,3%	24,9%	19,5%
სავაჭრო და სხვა კრედიტორული დავალიანება	4,7%	6,2%	5,5%
მოკლევადიანი სესხები	19,3%	17,5%	0%
საიჯარო ვალდებულება მოკლევადიანი ნაწილი	0%	0%	13,3%

გადასახდელი დივიდენდები	0,3%	1,2%	0,7%
სულ დაფინანსება	100%	100%	100%

დასკვნა: 2019-2021 წლებში, დაფინანსების სტრუქტურაში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი აღემატებოდა ვალდებულებების ხვედრით წილს რაც დადებით ფინანსურ სტაბილურობაზე მიანიშნებდა. ამასთანავე აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ საკუთარი კაპიტალის მთლიან სტრუქტურაში სააქციო კაპიტალის ხვედრითი წილი თითქმის უცვლელი იყო.

პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში, ვალდებულებების და კაპიტალის მთლიან სტრუქტურაში ვალდებულებების ხვედრითი წილი გაიზარდა 7,3%-ით, რომლის გამომწვევი ძირითადი მიზეზი გახლდათ გრძელვადიანი სესხების ხვედრითი წილის მაჩვენებლის ზრდა.

პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს, 2020 წელთან შედარებით, ვალდებულებების ხვედრითი წილი დაფინანსების წყაროებში შემცირდა 4,6%-ით მიუხედავად იმისა, რომ გრძელვადიანი სესხების ხვედრითი წილი გაიზარდა 0,8%-ით. აღნიშნული შემცირების გამომწვევი მიზეზი გახლდათ მოკლევადიანი სესხების ხვედრითი წილის 17,5%-ით შემცირება.

ცხრილი 64. კაპიტალის და ვალდებულებების ვერტიკალური ანალიზი (2022-2023)

მაჩვენებლები	2022 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2023 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	სხვაობა, ხვ/წ-ის %
საკუთარი კაპიტალი:	59,3%	59%	-0,3%
სააქციო კაპიტალი	1%	1%	0%
გაუნაწილებელი მოგება	58,3%	58%	-0,3%
ვალდებულებები:	40,7%	41%	+0,3%
გრძ. ვალდებულებები:	10,5%	19,2%	+8,7%

გრძელვადიანი სესხები	10,5%	19,2%	+8,7%
მოკლ. ვალდებულებები:	30,2%	21,8%	-8,4%
სავაჭრო და სხვა კრედიტორული დავალიანება	4,8%	5%	+0,2%
მოკლევადიანი სესხები	23%	16,8%	-6,2%
საიჯარო ვალდებულება მოკლევადიანი ნაწილი	0%	0%	0%
გადასახდელი დივიდენდები	2,4%	0%	-2,4%
სულ დაფინანსება	100%	100%	100%

დასკვნა: 2022-2023 წლებში 2019-2021 წლებთან შედარებით, დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი შემცირდა და ჩამოცდა 60%-იან მაჩვენებელს, რომლის გამომწვევი ძირითადი მიზეზი გახლდათ, კაპიტალისა და ვალდებულებების მთლიან სტრუქტურაში გაუნაწილებელი მოგების ხვედრითი წილის შემცირება.

მიუხედავად იმისა, რომ 2023 წელს 2022 წელთან შედარებით, ვალდებულებებისა და კაპიტალის მთლიან სტრუქტურაში გრძელვადიანი სესხების ხვედრითი წილი გაიზარდა 8,7%-ით, აღნიშნულმა მაინც ვერ განაპირობა დაფინანსების წყაროებში ვალდებულებების ხვედრითი წილის ზრდა.

ცხრილი 65. მოგება-ზარალის ანგარიშგების ვერტიკალური ანალიზი, თანხები მოცემულია ათას ლარში (2019-2021)

მაჩვენებლები	2019 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2020 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2021 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %
Sales	36 369 (100%)	39 132 (100%)	45 795 (100%)
CGS	-19 111 (-52.5%)	-19 707 (-50,4%)	-20 679 (-45,2%)
საერთო მოგება	17 258 (47,5%)	19 425 (49,6%)	25 116 (54,8%)
გაყიდვისა და მარკეტინგის ხარჯი	-4 948 (-13,6%)	-5 524 (-14,1%)	-7 735 (-16,9%)
საერთო და ადმინისტრაციული ხარჯი	-3 565 (-9,8%)	-4 226 (-10,8%)	-5 123 (-11,2%)
ფინანსური ხარჯი (ნეტო)	-637 (-1,8%)	-1 413 (-3,6%)	-654 (-1,4%)
სხვა მოგება	674 (1,9%)	1 117 (2,9%)	1 191 (2,6%)
მიმდინარე წლის მოგება/სრულ სრული შემოსავალი	8 782 (24,1%)	9 379 (24%)	12 795 (28%)

დასკვნა: პანდემიის პერიოდში (2019-2021) კომპანიის საერთო მოგების მარჟა გაზრდილია, რაც მიანიშნებს დადებით ფინანსურ სტაბილურობაზე, კერძოდ:

1. 2019 წელს გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან საწარმოს მოგების სახით რჩებოდა 47,5 ლარი.
2. 2020 წელს გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან საწარმოს მოგების სახით რჩებოდა 2,1 ლარით მეტი წინა წელთან შედარებით, ანუ 49,6 ლარი.
3. 2021 წელს გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან კომპანიას მოგების სახით რჩებოდა 5,2 ლარით მეტი 2020 წელთან შედარებით, ანუ 54,8 ლარი.

2019-2020 წლებში, მოგების მარჟის ზრდის ძირითადი მიზეზი გახლდათ გაყიდული პროდუქციის თვითღირებულების შემცირება.

ცხრილი 66. მოგება-ზარალის ანგარიშების ვერტიკალური ანალიზი, თანხები მოცემულია ათას ლარში (2022-2023)

მაჩვენებლები	2022 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2023 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %
Sales	37 772 (100%)	35 616 (100%)
CGS	-18 805 (-49,8%)	-17 732 (-49,8)
საერთო მოგება	18 967 (50,2%)	17 884 (50,2%)
გაყიდვისა და მარკეტინგის ხარჯი	-7 530 (-19,9%)	-8 923 (-25,1%)
საერთო და ადმინისტრაციული ხარჯი	-7 046 (-18,7%)	-7 115 (-20%)
ფინანსური ხარჯი (ნეტო)	-561 (-1,5%)	-2 848 (-8%)
სხვა მოგება	479 (1,3%)	1 312 (3,7%)
მიმდინარე წლის მოგება/სრულ სრული შემოსავალი	4 309 (11,4%)	310 (0,9%)

დასკვნა: რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში (2022-2023) კომპანიის მოგების მარჟა დარჩა უცვლელი, კერძოდ: ყოველი გაყიდული 100 ლარიდან მოგების სახით ბიზნეს რჩებოდა 50,2 ლარი, თუმცა მიუხედავად აღნიშნულისა, 2021 წელთან შედარებით მოგების მარჟა შემცირებულია 4,6 ლარით, რომლის გამომწვევი ძირითადი მიზეზია, უკრაინის და რუსეთის ბაზრებზე ღვინოსა და ალკოჰოლურ სასმელებზე მოთხოვნის კლება.

ცხრილი 67. ბალანსის ჰორიზონტალური ანალიზი (2019-2021)

მაჩვენებლები (საბაზისო წელია 2019)	2019 წლის 31 დეკემბერი	2020 წლის 31 დეკემბერი	2021 წლის 31 დეკემბერი
მიმდინარე აქტივები	100%	116,6%	122%

გრძელვადიანი აქტივები	100%	134,6%	145%
სულ აქტივები	100%	124,4%	132%
მიმდინარე ვალდებულებები	100%	127,4%	105%
გრძელვადიანი ვალდებულებები	100%	247%	278%
სულ ვალდებულებები	100%	153%	143%
კაპიტალი	100%	111%	127%

დასკვნა:

1. პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში, კომპანიის მიმდინარე აქტივების ზრდის ტემპი ვერ უსწრებს მოკლევადიანი ვალდებულებების ზრდის ტემპს, რაც მიანიშნებს იმაზე, რომ მოკლევადიანი აქტივებით ვერ განხორციელდებოდა მიმდინარე ვალდებულებების დაფინანსება. თუმცა მიუხედავად აღნიშნულისა, 2022 წელს საწარმოს შესწევდა უნარი დაეფინანსებინა მიმდინარე ვალდებულებები მოკლევადიანი აქტივებით.
2. 2020-2021 წლებში გრძელვადიანი აქტივების ზრდის ტემპი ვერ უსწრებს გრძელვადიანი ვალდებულებების ზრდის ტემპს, რაც ნიშნავს, რომ გრძელვადიანი აქტივებით ვერ განხორციელდება გრძელვადიანი ვალდებულებების დაფინანსება.

ცხრილი 68. ბალანსის ჰორიზონტალური ანალიზი (2022-2023)

მაჩვენებლები (საბაზისო წელია 2022)	2022 წლის 31 დეკემბერი	2023 წლის 31 დეკემბერი	სხვაოვა %
მიმდინარე აქტივები	100%	93%	-7%
გრძელვადიანი აქტივები	100%	107%	+7%
სულ აქტივები	100%	101%	+1%

მიმდინარე ვალდებულებები	100%	73%	-27%
გრძელვადიანი ვალდებულებები	100%	184%	+84%
სულ ვალდებულებები	100%	102%	+2%
კაპიტალი	100%	100%	0%

დასკვნა: რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში:

1. კომპანიას შესწევდა უნარი დაეფინანსებინა მიმდინარე ვალდებულებები მოკლევადიანი აქტივებით.
2. საწარმოს არ შესწევდა უნარი დაეფინანსებინა გრძელვადიანი ვალდებულებები გრძელვადიანი აქტივებით.

ცხრილი 69. აქტივების ჰორიზონტალური ანალიზი (2019-2021)

მაჩვენებლები (საბაზისო წელია 2019)	2019 წლის 31 დეკემბერი	2020 წლის 31 დეკემბერი	2021 წლის 31 დეკემბერი
ძირითადი საშუალებები	100%	133%	144%
აქტივები გამოყენების უფლებით	100%	8%	8%
არამატერიალური აქტივები	100%	114%	108%
ძირითადი საშუალებების შესაძენად გადახდილი ავანსები	100%	559%	508%

სასაქონლო მატერიალური ფასეულობები	100%	124%	120%
სავაჭრო და სხვა დებიტორული დავალიანება	100%	93%	135%
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	100%	130%	98%

დასკვნა: 2020 და 2021 წლებში 2019 წელთან მიმართებით სასაქონლო მატერიალურ ფასეულობებს ახასიათებს მაღალი ზრდის ტემპი, რაც შეიძლება ჩაითვალოს როგორც დადებით ასევე უარყოფით მოვლენად, კერძოდ: მარაგების ზრდა შეიძლება მიუთითებდეს ბიზნესის მიერ საწარმოო პროგრამის გაზრდაზე ან საწარმოო პროცესის შეფერხებაზე, ან სულაც მასალის მოძველებაზე, თუმცა აღნიშნულ შემთხვევაში გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ მატერიალური ფასეულობების მაღალი მაჩვენებელი დამახასიათებელია ბრენდის ნაწარმისთვის, რადგან აღნიშნულის დასაყენებლად საჭიროა მისი დამძველება. ამასთანავე საყურადღებოა ის გარემოებაც, რომ 2021 წელს 2019 წელთან შედარებით გაზრდილია სავაჭრო და სხვა დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი 35%-ით, რაც მიუთითებს დებიტორებისგან ფულის ამოღების ხარვეზებზე. რაც შეეხება ფულად სახსრებს და მათ ეკვივალენტებს აღნიშნული მაჩვენებელი 2020 წელს წინა წელთან შედარებით გაიზარდა 30%-ით, რომლის გამოწვევი ძირითადი მიზეზებია დებიტორული დავალიანების შემცირება და სესხის სახით ფინანსური რესურსის მოძიება.

ცხრილი 70. აქტივების ჰორიზონტალური ანალიზი (2022-2023)

მაჩვენებლები (საბაზისო წელია 2022)	2022 წლის 31 დეკემბერი	2023 წლის 31 დეკემბერი	სხვაობა %
ძირითადი სამუალელები	100%	114%	+14%

აქტივები გამოყენების უფლებით	100%	0%	-100%
არამატერიალური აქტივები	100%	101%	+1%
ძირითადი საშუალებების შესაძენად გადახდილი ავანსები	100%	0,03%	-99,97%
სასაქონლო მატერიალური ფასეულობები	100%	104%	+4%
სავაჭრო და სხვა დებიტორული დავალიანება	100%	105%	+5%
ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტები	100%	20%	-80%

დასკვნა: 2023 წელს 2022 წელთან შედარებით 80%-ით დაეცა ფულადი სახსრების და მათი ეკვივალენტების ზრდის ტემპი, რომლის გამოწვევი ძირითადი მიზეზები იყო:

1. სასაქონლო მატერიალური ფასეულობების და მოთხოვნების 5%-იანი ზრდა;
2. ძირითად საშუალებებში განხორციელებული ინვესტიციები, რის შედეგადაც მისმა ზრდის ტემპმა 14% შეადგინა;
3. მოკლევადიანი სესხების და გასაცემი დივიდენდების დაფარვა.

ცხრილი 71. კალდებულებების და კაპიტალის ჰორიზონტალური ანალიზი (2019-2021)

მაჩვენებლები (საბაზისო წელია 2019)	2019 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2020 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2021 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %
---------------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------

სულ საკუთარი კაპიტალი:	100%	111%	127%
სააქციო კაპიტალი	100%	100%	100%
გაუნაწილებელი მოგება	100%	111%	127%
გრძ. ვალდებულებები:	100%	246%	278%
გრძელვადიანი სესხები	100%	246%	278%
მოკლ. ვალდებულებები:	100%	127%	105%
სავაჭრო და სხვა კრედიტორული დავალიანება	100%	162%	154%
მოკლევადიანი სესხები	100%	113%	0%
საიჯარო ვალდებულება მოკლევადიანი ნაწილი	100%	9%	90409%
გადასახდელი დივიდენდები	100%	528%	291%

ცხრილი 72. ვალდებულებების და კაპიტალის კორიზონტალური ანალიზი (2022-2023)

მაჩვენებლები (საბაზისო წელია 2022)	2022 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2023 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	სხვაობა %
სულ საკუთარი კაპიტალი:	100%	100%	0%
სააქციო კაპიტალი	100%	100%	0%

გაუნაწილებელი მოგება	100%	100,1%	+0,1%
გრძ. ვალდებულებები:	100%	184%	+84%
გრძელვადიანი სესხები	100%	184%	+84%
მოკლ. ვალდებულებები:	100%	73%	-27%
სავაჭრო და სხვა კრედიტორული დავალიანება	100%	105%	+5%
მოკლევადიანი სესხები	100%	73%	-27%
საიჯარო ვალდებულება მოკლევადიანი ნაწილი	100%	-	-
გადასახდელი დივიდენდები	100%	1%	-99%

დასკვნა: რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში კომპანიის მიერ განხორციელდა 2022 წელთან შედარებით გრძელვადიანი სესხების 84%-ით ზრდა, ხოლო მოკლევადიანი სესხები შემცირდა 27%-ით. ამავე პერიოდში გადასახდელი დივიდენდების მაჩვენებელი შემცირდა 99%-ით.

ცხრილი 73. მოგება ზარალის კორიზონტალური ანალიზი (2019-2021), თანხმები
მოცემულია ათას ლარში

მაჩვენებლები	2019 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2020 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2021 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %
Sales	36 369 (100%)	39 132 (108%)	45 795 (126%)
CGS	-19 111 (100%)	-19 707 (103%)	-20 679 (108%)

საერთო მოგება	17 258 (100%)	19 425 (113%)	25 116 (145%)
გაყიდვისა და მარკეტინგის ხარჯი	-4 948 (100%)	-5 524 (112%)	-7 735 (156%)
საერთო და ადმინისტრაციული ხარჯი	-3 565 (100%)	-4 226 (119%)	-5 123 (143%)
ფინანსური ხარჯი (ნეტო)	-637 (100%)	-1 413 (222%)	-654 (103%)
სხვა მოგება	674 (100%)	1 117 (166%)	1 191 (177%)
მიმდინარე წლის მოგება/სრულ სრული შემოსავალი	8 782 (100%)	9 379 (107%)	12 795 (146%)

დასკვნა: 2020-2021 წლებში 2019 წელთან შედარებით, ზრდის ტენდენციით ხასიათდება როგორც გაყიდვების, საერთო მოგების ასევე წმინდა მოგების მაჩვენებელი რაც დადებით ფინანსურ მდგომარეობაზე მიუთითებს.

ცხრილი 74. მოგება ზარალის კორიზონტალური ანალიზი (2022-2023), თანხები
მოცემულია ათას ლარში

მაჩვენებლები	2022 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %	2023 წლის 31 დეკემბერი, ხვ/წ-ის %
Sales	37 772 (100%)	35 616 (94%)
CGS	-18 805 (100%)	-17 732 (94%)
საერთო მოგება	18 967 (100%)	17 884 (94%)
გაყიდვისა და მარკეტინგის ხარჯი	-7 530 (100%)	-8 923 (118%)
საერთო და ადმინისტრაციული ხარჯი	-7 046 (100%)	-7 115 (101%)

ფინანსური ხარჯი (ნეტო)	-561 (100%)	-2 848 (508%)
სხვა მოგება	479 (100%)	1 312 (274%)
მიმდინარე წლის მოგება/სრულ სრული შემოსავალი	4 309 (100%)	310 (7%)

დასკვნა: რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში გაყიდვები მაჩვენებელმა იკლო 6%-ით, რამაც განაპირობა საერთო მოგების 6%-იანი და წმინდა მოგების 93%-იანი ვარდნა. გარდა ზემოთ ხსენებულისა წმინდა მოგების 93%-იანი ვარდნის მიზეზები გახლდათ მარკეტინგის ხარჯის 18%-ით და ფინანსური ხარჯების 408%-ით ზრდა.

6.2 შპს ასკანელი ძმების ფინანსური რისკების ანალიზი

ცხრილი 75. ბუღალტრული ბალანსის ვერტიკალური სტრუქტურა (2019-2021)

მაჩვენებლები	2019 წელი, ხვ/წ-ის %	2020 წელი, ხვ/წ-ის %	2021 წელი, ხვ/წ-ის %
მიმდინარე აქტივები	87%	87%	64%
გრძ აქტივები	13%	13%	36%
საკუთარი კაპიტალი	61%	49%	43%
ვალდებულებები	39%	51%	57%
ჯამი	100%	100%	100%

დასკვნა: 2020-2021 წლებში ბალანსის ვერტიკალურ სტრუქტურაში მიმდინარე აქტივების ხვედრითი წილი აღემატება გრძელვადიანი აქტივების ხვედრით წილს. პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში დაფინანსების წყაროებში ვალდებულებების ხვედრითი წილი 2%-ით აღემატებოდა საკუთარი კაპიტალის ხვედრით წილს, ხოლო მომდევნო წელს ვალდებულებების ხვედრითმა წილმა 14%-ით გადააჭარბა საკუთარი კაპიტალის ხვედრით წილს, რაც ფინანსური რისკის არსებობაზე მიანიშნებდა.

ცხრილი 76. ბუღალტრული ბალანსის ვერტიკალური სტრუქტურა (2019-2021)

მაჩვენებლები	2022 წელი, ხვ/წ-ის %	2023 წელი, ხვ/წ-ის %
მიმდინარე აქტივები	46%	44%
გრძ აქტივები	54%	56%
საკუთარი კაპიტალი	50%	55%
ვალდებულებები	50%	45%
ჯამი	100%	100%

დასკვნა: რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში, ბალანსის ვერტიკალურ სტრუქტურაში, გრძელვადიანი აქტივების ხვედრითი წილი თითქმის გაუთანაბრდა მოკლევადიან ვალდებულებებს, რაც დადებით ტენდენციას შეიძლება ჩაითვალოს. გარდა ზემოთხსენებულისა პოზიტიურ ტენდენცია შეინიშნებოდა ბიზნესის დაფინანსების სტრუქტურაში, სადაც 2023 წელს საკუთარი კაპიტალის ხვედრითმა წილმა 10%-ით გადააჭარბა ვალდებულებების მაჩვენებელს, რაც ფინანსური სტაბილურობის წინაპირობა იყო.

ცხრილი 77. აქტივების ვერტიკალური ანალიზი (2019-2021)

მაჩვენებლები	2019 წელი, ხვ/წ-ის %	2020 წელი, ხვ/წ-ის %	2021 წელი, ხვ/წ-ის %
ფული	12%	29%	6%
მოთხოვნები	41%	29%	22%
მოკლევადიანი გაცემული სესხები	0%	0%	6%
მარაგები	33%	28%	29%
გრძელვადიანი გაცემული სესხები	0%	0%	23%
არამატერიალური აქტივები	1%	1%	0%
აქტივი გამოყენების უფლებით	0%	0%	3%

ძირითადი საშუალებები	13%	13%	11%
ჯამი	100%	100%	100%

დასკვნა: პანდემიის დაწყებიდან პირველ წელს კომპანიის ფულადი სახსრების ხვედრითი წილი მთლიან აქტივებში გაიზარდა 17%-ით, რომლის გამომწვევი ძირითადი მიზეზი გახლდათ დებიტორული დავალიანების შემცირება. მიუხედავად აღნიშნული დადებითი ტენდენციისა მომდევნო წელს ფულადი სახსრები და მათი ეკვივალენტების ხვედრითი წილი მკვეთრად დაეცა 23%-ით, რომლის გამომწვევი ძირითადი მიზეზი გახლდათ მოკლევადიანი და გრძელვადიანი გაცემული სესხების ხვედრითი წილების ზრდა მთლიან აქტივებში. გარდა ზემოთხსენებულისა დადებითი ტენდენციები შეინიშნებოდა დებიტორული დავალიანების ხვედრითი წილების შემცირებასთან დაკავშირებით, რაც მიანიშნებდა ფულადი სახსრების შემოძინების პროცესის გაუმჯობესებაზე. რაც შეეხება მარაგების ხვედრით წილს, აღნიშნული სტაბილურ დონეს ინარჩუნებდა პანდემიის პერიოდში.

ცხრილი 78. აქტივების ვერტიკალური ანალიზი (2022-2023)

მაჩვენებლები	2022 წელი, ხვ/წ-ის %	2023 წელი, ხვ/წ-ის %	სხვაობა %
ფული	2%	0,1%	-1,9%
მოთხოვნები	10%	10,6%	+0,6
მოკლევადიანი გაცემული სესხები	0%	0,3%	+0,3
მარაგები	34%	33%	-1%
გრძელვადიანი გაცემული სესხები	43%	41%	-2%
არამატერიალური აქტივები	0%	0%	0%
აქტივი გამოყენების უფლებით	1%	5%	+4%

ძირითადი საშუალებები	10%	10%	0%
ჯამი	100%	100%	100%

დასკვნა: რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში კომპანიის ფულადი სახსრების და მათი ეკვივალენტების ხვედრითი წილი მთლიან აქტივებში დაეცა 1,9%-ით და 0,1% შეადგინა. აღნიშნული კლების მიზეზი გახლდათ:

1. მოკლევადიანი გაცემული სესხების ხვედრითი წილის ზრდა 0,3%-ით;
2. კაპიტალის და ვალდებულებების ვერტიკალურ სტრუქტურაში გრძელვადიანი სესხების და სავაჭრო ვალდებულებების ხვედრითი წილების კლება, კერძოდ: გრძელვადიანი სესხები შემცირდა 9%-ით, ხოლო სავაჭრო ვალდებულებები 15%-ით.

2022-2023 წლებში, დანარჩენი მაჩვენებლების არსებითი ხვედრითი წილების ცვლილება არ დაფიქსირებულა, რასაც გავლენა შეეძლო მოეხდინა კომპანიის დეფოლტის რისკზე.

ცხრილი 79. კაპიტალის და ვალდებულებების ვერტიკალური ანალიზი (2019-2021)

მაჩვენებლები	2019 წელი, ხვ/წ-ის %	2020 წელი, ხვ/წ-ის %	2021 წელი, ხვ/წ-ის %
სულ კაპიტალი:	61%	49%	43%
საწესდებო კაპიტალი	0%	0%	0%
გაუნაწილებელი მოგება	61%	49%	43%
სხვა რეზერვები	0%	0%	0%
ვალდებულებები:	39%	51%	57%
გრძელ ფინანსური ვალდებულებები	9%	5%	1%
გრძელ საიჯარო ვალდებულება	0%	0%	2%

გრძელვადიანი სესხები	0%	0%	13%
სავაჭრო და სხვა ვალდებულებები	24%	43%	29%
მოკლ საიჯარო ვალდებულება	0%	0%	0%
მოკლ ფინანსური ვალდებულებები	0%	0%	1%
ანარიცხები	2%	2%	0%
მოკლევადიანი სესხები	4%	1%	11%
<i>სულ დაფინანსება</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>

დასკვნა: 2020 წელს დაფინანსების სტრუქტურაში ვალდებულებების ხვედრითი წილის 12%-ით ზრდის მიზეზი გახლდათ სავაჭრო და სხვა ვალდებულებების ხვედრითი წილის ზრდა 19%-ით, ხოლო 2021 წელს წინა წელთან შედარებით, აღნიშნული მაჩვენებლის ხვედრითი წილის ზრდის მიზეზი გახლდათ გრძელვადიანი და მოკლევადიანი სესხების მაჩვენებლების ზრდა 13% და 10%-ით.

ცხრილი 80. კაპიტალის და ვალდებულებების ვერტიკალური ანალიზი (2022-2023)

<i>მაჩვენებლები</i>	<i>2022 წელი, ხვ/წ-ის %</i>	<i>2023 წელი, ხვ/წ-ის %</i>
<i>სულ კაპიტალი:</i>	<i>50%</i>	<i>55%</i>
საწესდებო კაპიტალი	0%	0%
გაუნაწილებელი მოგება	50%	55%
სხვა რეზერვები	0%	0%
<i>ვალდებულებები:</i>	<i>50%</i>	<i>45%</i>
გრძელ ფინანსური ვალდებულებები	1%	0%

გრძელ საიჯარო ვალდებულება	1%	5%
გრძელვადიანი სესხები	16%	7%
სავაჭრო და სხვა ვალდებულებები	29%	14%
მოკლ საიჯარო ვალდებულება	1%	1%
მოკლ ფინანსური ვალდებულებები	0%	0%
ანარიცხები	0%	0%
მოკლვადიანი სესხები	2%	18%
<i>სულ დაფინანსება</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>

დასკვნა: რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში, ვალდებულებების ხვედრითი წილის 5%-ით შემცირების მიზეზი გახლდათ გრძელვადიანი სესხების, სავაჭრო და სხვა ვალდებულებების ხვედრითი წილების შემცირება, მიუხედავად იმისა, რომ 2023 წელს მოკლვადიანი სესხების ხვედრითი წილი გაიზარდა 16%-ით.

ცხრილი 81. მოგება-ზარალის ანგარიშგების ვერტიკალური ანალიზი (2019-2020)

<i>მაჩვენებლები</i>	<i>2019 წელი, ხვ/წ-ის %</i>	<i>2020 წელი, ხვ/წ-ის %</i>
Sales	63 223 666 (100%)	62 702 477 (100%)
CGS	-37 743 900 (-60%)	-41 073 659 (-66%)
<i>მთლიანი მოგება</i>	<i>25 479 766 (40%)</i>	<i>21 628 818 (34%)</i>
სხვა შემოსავლები	6 692 (0,1%)	26 867 (0,1%)
მიწოდების ხარჯი	-2 729 494 (-4%)	-2 557 595 (-4%)
ადმინისტრაციული დანახარჯი	-8 021 468 (-13%)	-9 413 337 (-15%)
ფინანსური ხარჯები	-1 117 099 (-2%)	-766 336 (-1%)

სხვა ხარჯები	-161 748 (-0,1%)	-424 721 (-0,1%)
არასაოპერაციო ხარჯები	-822 091 (-1%)	1 995 119 (-3%)
მოგება დაბეგვრამდე	12 634 558 (20%)	10 448 815 (17%)
მოგების გადასახადის ხარჯი	0	0
წმინდა მოგება	12 634 558 (20%)	10 448 815 (17%)

დასკვნა:

1. 2019 წელს გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან საწარმოს მოგების სახით რჩებოდა 40 ლარი.
2. პანდემიის დაწყებიდან პირველ წელს საწარმოს ყოველი გაყიდული 100 ლარის ალკოლოპური სასმელიდან მოგების სახით, წინა წელთან შედარებით, რჩებოდა 6 ლარით ნაკლები თანხა, ანუ 34 ლარი. ხოლო 2021 წელს ყოველი გაყიდული 100 ლარის საქონლიდან მოგების სახით ბიზნეს რჩებოდა 35 ლარი.

ცხრილი 82. მოგება-ზარალის ანგარიშების ვერტიკალური ანალიზი (2021-2023)

მაჩვენებლები	2021 წელი, ხვ/წ-ის %	2022 წელი, ხვ/წ-ის %	2023 წელი, ხვ/წ-ის %
Sales	85 187 132 (100%)	84 865 903 (100%)	102 729 852 (100%)
CGS	-55 790 251 (-65%)	-53 002 353 (-62%)	-66 217 992 (-64%)
მთლიანი მოგება	29 396 881 (35%)	31 863 551 (38%)	36 511 860 (36%)
მარკეტინგის და მიწოდების ხარჯი	-1 949 067 (-2%)	-2 343 124 (-3%)	-2 420 824 (-2%)
ადმინისტრაციული ხარჯები	-11 707 363 (-14%)	-10 867 154 (-13%)	-12 221 415 (-12%)
მარაგების გაუფასურება	0%	0%	-925 239 (-1%)
ფინანსური აქტივების	-70 933 (-0,1%)	-10 418 (0%)	-9 260 846 (-9%)

გაუფასურების ხარჯი			
რივერსი	662 681 (1%)	1 460 905 (2%)	68 021 (0,1%)
არასაოპერაციო ხარჯები	253 832 (0,5%)	2 260 (0%)	-1 542 077 (-2%)
ფინანსური შემოსავლები	2 900 935 (3%)	5 442 794 (6%)	4 992 599 (5%)
ფინანსური ხარჯი	-1 184 218 (-1%)	-3 937 866 (-5%)	-2 586 955 (-3%)
საკურსო სხვაობიდან მიღებული მოგება/ზარალი	-1 281 230 (-1,5%)	-2 944 480 (-3%)	-761 657 (-1%)
მოგება დაბეგვრამდე	17 021 518 (20%)	18 666 467 (22%)	11 853 468 (12%)
მოგების გადასახადი	0%	0%	-2 292 827 (-2%)
წმინდა მოგება	17 021 518 (20%)	18 666 467 (22%)	9 560 641 (9%)

დასკვნა: რუსეთ-უკრაინის ომი პერიოდში:

1. 2022 წელს ბიზნეს ყოველი გაყიდული 100 ლარის პროდუქტიდან მოგების სახით რჩებოდა 38 ლარი.
2. 2023 წელს საწარმოს ყოველი რეალიზებული 100 ლარის ალკოჰოლური სასმელიდან მოგების სახით რჩებოდა 36 ლარი. 2022 წელთან მოგების მარჟა შემცირდა 2 ლარით.

ცხრილი 83. ბალანსის კორიზონტალური ანალიზი (2019-2021)

მაჩვენებლები (საბაზისო წელია 2019)	2019 წლის 31 დეკემბერი	2020 წლის 31 დეკემბერი	2021 წლის 31 დეკემბერი
მიმდინარე აქტივები	100%	171%	201%

გრძელვადიანი აქტივები	100%	161%	749%
სულ აქტივები	100%	170%	274%
მიმდინარე ვალდებულებები	100%	263%	380%
გრძელვადიანი ვალდებულებები	100%	91%	477%
სულ ვალდებულებები	100%	223%	403%
კაპიტალი	100%	136%	193%

დასკვნა: პანდემიის დაწყებიდან პირველ და მეორე წელს, კომპანიის მიმდინარე აქტივების ზრდის ტემპი ვერ უსწრებს მოკლევადიანი ვალდებულებების ზრდის ტემპს, რაც მანიშნებელია იმისა, რომ მოკლევადიანი აქტივებით ვერ განხორციელდებოდა მიმდინარე ვალდებულებების დაფინანსება. რაც შეეხება გრძელვადიან აქტივებს, აღნიშნულის ზრდის ტემპი უსწრებს გრძელვადიანი ვალდებულებების ზრდის ტემპს, რაც მანიშნებდა იმაზე, რომ გრძელვადიანი აქტივებით შესაძლებელი იყო გრძელვადიანი ვალდებულებების დაფარვა.

ცხრილი 84. ბალანსის ჰორიზონტალური ანალიზი (2022-2023)

მაჩვენებლები (საბაზისო წელია 2022)	2022 წლის 31 დეკემბერი	2023 წლის 31 დეკემბერი	სხვაობა %
მიმდინარე აქტივები	100%	99,8%	-0,2%
გრძელვადიანი აქტივები	100%	109%	+9%
სულ აქტივები	100%	105%	+5%
მიმდინარე ვალდებულებები	100%	105%	+5%

გრძელვადიანი ვალდებულებები	100%	77%	-23%
სულ ვალდებულებები	100%	96%	-4%
კაპიტალი	100%	114%	+14%

დასკვნა: რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში, ბიზნესის მიერ ვერ განხორციელდებოდა მიმდინარე აქტუებით მიმდინარე ვალდებულებების დაფინანსება, რადგან მოკლევადიანი აქტივების ზრდის ტემპი ნაკლების მიმდინარე ვალდებულებების ზრდის ტემპზე, ხოლო გრძელვადიანი აქტივებით შესაძლებელი იყო გრძელვადიანი ვალდებულებების დაფარვა.

ცხრილი 85. აქტივების ჰორიზონტალური ანალიზი (2019-2021)

მაჩვენებლები (საბაზისო წელი 2019)	2019 წელი	2020 წელი	2021 წელი
ფული	100%	413%	146%
მოთხოვნები	100%	121%	148%
მარაგები	100%	145%	241%
არამატერიალური აქტივები	100%	284%	462%
ძირითადი საშუალებები	100%	160%	225%

ცხრილი 86. აქტივების ჰორიზონტალური ანალიზი (2022-2023)

მაჩვენებლები (საბაზისო წელი 2022)	2022 წელი	2023 წელი	სხვაობა
ფული	100%	4%	-96%
მოთხოვნები	100%	114%	+14%

მარაგები	100%	99,9%	-0,1%
არამატერიალური აქტივები	100%	99%	-1%
ძირითადი საშუალებები	100%	99%	-1%

დასკვნა: პანდემიის პერიოდში (2020-2021) 2019 წელთან მიმართებით, აქტივების ყველა მაჩვენებელზე შეინიშნებოდა ზრდა, საიდანაც საყურადღებოა:

1. მარაგების ზრდის ტემპის მკვეთრი მატება 141%-ით, რადგან აღნიშნული შეიძლება გამოწვეული იყოს წარმოების პროცესის შეჩერებით ან გაყიდვების მოცულობების ვარდნით. ამასთანავე აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ აღნიშნულ პერიოდში კომპანიის მიერ ხორციელდება გრძელვადიან აქტივებში ინვესტიციების განხორციელება, რაც დადებით მოვლენად შეიძლება ჩაითვალოს.
2. დებიტორული დავალიანების მკვეთრი ზრდა, რაც მიანიშნებს ფინანსური რესურსების შემოდინების ხარვეზის არსებობაზე.

რუსეთ-უკრაინის ომი პერიოდში აღსანიშნავია ფული და მისი ეკვივალენტების ზრდის ტემპის მკვეთრი ვარდა, რაც გამოწვეული იყო ვალდებულებების დაფარვით.

ცხრილი 87. მოგება-ზარალის ჰორიზონტალური ანალიზი (2021-2023)

მაჩვენებლები (საბაზისო წელი 2021)	2021 წელი, ხვ/წ-ის %	2022 წელი, ხვ/წ-ის %	2023 წელი, ხვ/წ-ის %
Sales	85 187 132 (100%)	84 865 903 (99,6%)	102 729 852 (121%)
CGS	-55 790 251 (100%)	-53 002 353 (95%)	-66 217 992 (118%)
მთლიანი მოგება	29 396 881 (100%)	31 863 551 (108%)	36 511 860 (124%)
მარკეტინგის და მიწოდების ხარჯი	-1 949 067 (100%)	-2 343 124 (120%)	-2 420 824 (124%)
ადმინისტრაციული ხარჯები	-11 707 363 (100%)	-10 867 154 (93%)	-12 221 415 (104%)

მარაგების გაუფასურება	0%	0%	-925 239
ფინანსური აქტივების გაუფასურების ხარჯი	-70 933 (100%)	-10 418 (15%)	-9 260 846 (13056%)
რივერსი	662 681 (100%)	1 460 905 (220%)	68 021 (10%)
არასაოპერაციო ხარჯები	253 832 (100%)	2 260 (1%)	-1 542 077 (608%)
ფინანსური შემოსავლები	2 900 935 (100%)	5 442 794 (%)	4 992 599 (%)
ფინანსური ხარჯი	-1 184 218 (100%)	-3 937 866 (333%)	-2 586 955 (218%)
საკურსო სხვაობიდან მიღებული მოგება/ზარალი	-1 281 230 (100%)	-2 944 480 (230%)	-761 657 (59%)
მოგება დაბეგვრამდე	17 021 518 (100%)	18 666 467 (110%)	11 853 468 (70%)
მოგების გადასახადი	0%	0%	-2 292 827
წმინდა მოგება	17 021 518 (100%)	18 666 467 (110%)	9 560 641 (56%)

დასკვნა: 2023 წელს 2021 წელთან შედარებით ბიზნესის მიერ გაზრდილია გაყიდვების მაჩვენებელი 21%-ით, რამაც განაპირობა მთლიანი მოგების მაჩვენებლის 24% ზრდა. მიუხედავად ზემოთ ხსენებული დადებითი ტენდენციისა კომპანიის მიერ 2023 წელს დაფიქსირებული წმინდა მოგება გახლდათ 44%-ით შემცირებული 2021 წელთან მიმართებით, რომლის გამოწვევი ძირითადი მიზეზები გახლდათ მოგების გადასახადის (2 292 827 ლარი) ზრდა და ფინანსური აქტივების გაუფასურების შედეგად მიღებული ზარალი.

6.3 სს თბილღვინოს და შპს ასკანელი ძმების ფინანსური კოეფიციენტების ანალიზი

სს თბილღვინოს მიმდინარე ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

2019 წელი= $32\,383/13\,824=2,3$

2020 წელი= $37\,765/17\,619=2,2$

2021 წელი= $39\,374/14\,576=2,7$

2022 წელი= $41\,208/24\,673=1,6$

2023 წელი= $38\,784/17\,990=2,1$

დასკვნა: პანდემიის და რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდებში კომპანიის მიმდინარე ლიკვიდურობის კოეფიციენტი დამაკმაყოფილებელია და მეტყველებს იმასზე, რომ კომპანიას შესწევს უნარი მოკლევადიანი ვალდებულებები დაეფარა მიმდინარე აქტივებით, რაც მიანიშნებს მოკლევადიან საკვლევ პერიოდში ფინანსური რისკის არ არსებობაზე. თუმცა მიუხედავად ზემოთ ხსენებულისა საყურადღებოა შემდეგი გარემოება, რომ 2019, 2020, 2021 და 2023 წლებში ბიზნესს გააჩნია უზვეულოდ მაღალი მიმდინარე ლიკვიდურობის კოეფიციენტები, რაც მიუთითებს იმაზე, რომ კომპანიას გააჩნია არაეფექტური მიმდინარე აქტივები, ანუ ისეთი აქტივები, რომლებიც კომპანიას არანაირ ღირებულებას არ მატებს.

შპს „ასკანელი ძმების“ მიმდინარე ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

2019 წელი= $41\,718\,950/14\,385\,477=2,9$

2020 წელი= $71\,370\,883/37\,865\,824=1,9$

2021 წელი= $84\,150\,804/54\,795\,310=1,5$

2022 წელი= $64\,379\,541/46\,102\,762=1,4$

2023 წელი= $64\,300\,209/48\,486\,055=1,3$

დასკვნა: 2019 წლიდან მოყოლებული 2023 წლამდე, ბიზნეს შესწევდა უნარი მიმდინარე ვალდებულებები დაეფარა მიმდინარე აქტივებით, რაც სტაბილურ ფინანსურ მდგომარეობაზე მიანიშნებდა.

სს „თბილღვინოს“ სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

$$2019 \text{ წელი} = (3\,591 + 8\,785) / 13\,824 = 0,8$$

$$2020 \text{ წელი} = (4\,701 + 8\,175) / 17\,619 = 0,7$$

$$2021 \text{ წელი} = (3\,531 + 11\,847) / 14\,576 = 1$$

$$2022 \text{ წელი} = (4\,929 + 11\,674) / 24\,673 = 0,6$$

$$2023 \text{ წელი} = (963 + 12\,228) / 17\,990 = 0,7$$

დასკვნა: გარდა 2021 წლისა, კომპანიას არ შესწევდა უნარი ყველაზე ლიკვიდური აქტივებით დაეფარა მოკლევადიანი ვალდებულებები

შპს „ასკანელი ძმების“ სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

$$2019 \text{ წელი} = (5\,823\,523 + 19\,884\,166) / 14\,385\,477 = 1,8$$

$$2020 \text{ წელი} = (24\,063\,998 + 24\,051\,558) / 37\,865\,824 = 1,3$$

$$2021 \text{ წელი} = (8\,530\,374 + 29\,427\,003) / 54\,795\,310 = 0,7$$

$$2022 \text{ წელი} = (2\,383\,277 + 13\,826\,026) / 46\,102\,762 = 0,4$$

$$2023 \text{ წელი} = (96\,600 + 15\,708\,552) / 48\,486\,055 = 0,3$$

დასკვნა: 2021 წლიდან 2023 წლამდე, კომპანიას არ ქონდა შესაძლებლობა ყველაზე ლიკვიდური აქტივებით დაეფინანსებინა მიმდინარე ვალდებულებები.

სს „თბილღვინო“-ს სასაქონლო მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი

2020 წელი:

$$\text{მარაგების საშუალო რაოდენობა} = (24\,889 + 20\,007) / 2 = 22\,448$$

მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი= $19\,707/22\,448=0,87$

2020 წელს ბიზნესი საშუალოდ $360/0,87=414$ დღეში ყიდდა მარაგებს

2021 წელი:

მარაგების საშუალო რაოდენობა= $(23\,996+24\,889)/2=24\,443$

მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი= $20\,679/24\,443=0,84$

2021 წელს ბიზნესი საშუალოდ $360/0,84=428$ დღეში ყიდდა მარაგებს

2022 წელი:

მარაგების საშუალო რაოდენობა= $(24\,605+23\,996)/2=24\,301$

მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი= $18\,805/24\,301=0,7$

2022 წელს ბიზნესი საშუალოდ $360/0,7=514$ დღეში ყიდდა მარაგებს

2023 წელი:

მარაგების საშუალო რაოდენობა= $(25\,593+24\,605)/2=25\,099$

მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი= $17\,732/25\,099=0,7$

2023 წელს ბიზნესი საშუალოდ $360/0,7=514$ დღეში ყიდდა მარაგებს

დასკვნა: 2020 წლიდან მოყოლებული კომპანიის მარაგების ბრუნვადობა ხასიათდება ზრდის ტენდენციით, კერძოდ 2023 წელს 2020 წელთან შედარებით საშუალო მარაგების ბრუნვადობა გაზრდილია 100 დღით. აღნიშნულიდან გამომდინარე შესაძლებელია ითქვას, რომ მიმდინარე აქტივების ზრდა განპირობებულია მარაგების ზრდით.

შპს „ასკანელი ძმები“-ს მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი

2020 წელი:

მარაგების საშუალო რაოდენობა= $(23\,255\,327+16\,011\,261)/2=19\,633\,294$

მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი= $41\,073\,659/19\,633\,294=2,1=171$ დღე

2021 წელი:

მარაგების საშუალო რაოდენობა= $(38\,516\,278+23\,255\,327)/2=30\,885\,803$

მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი= $55\,790\,251/30\,885\,803=1,8=200$ დღე

2022 წელი:

მარაგების საშუალო რაოდენობა= $(48\,029\,573+38\,516\,278)/2=43\,272\,926$

მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი= $53\,002\,353/43\,272\,926=1,2=300$ დღე

2023 წელი:

მარაგების საშუალო რაოდენობა= $(48\,009\,497+48\,029\,573)/2=48\,019\,535$

მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი= $66\,217\,992/48\,019\,535=1,4=257$ დღე

დასკვნა: 2020 წლიდან 2022 წლამდე მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი ხასიათდებოდა ზრდის ტენდენციით, კერძოდ, 2022 წელს 2020 წელთან შედარებით მარაგების ბრუნვადობა გაიზარდა 129 დღით. თუმცა მიუხედავად აღნიშნული ზრდისა, 2023 წელს მარაგების ბრუნვადობა შემცირდა 43 დღით, რაც დადებით მოვლენად ითვლება, რადგან აღნიშნულის კლების მიზეზი მეტყველებს რეალიზაციის პროცესის ზრდაზე.

სს „თბილღვინო“-ს სასაქონლო დებიტორული დავალიანების ბრუნვის კოეფიციენტი

2020 წელი:

საშუალო დებიტორული დავალიანება= $(8\,175+8\,785)/2=8\,480$

დებიტორული ბრუნვის კოეფიციენტი= $39\,132/8\,480=4,6$

დებიტორული დავალიანება დღეებში= $360/4,6=78$ დღე

2021 წელი:

საშუალო დებიტორული დავალიანება= $(11\,847+8\,175)/2=10\,011$

დებიტორული ბრუნვის კოეფიციენტი= $45\,795/10\,011=4,5$

დებიტორული დავალიანება დღეებში= $360/4,5=80$ დღე

2022 წელი:

საშუალო დებიტორული დავალიანება= $(11\,674+11\,847)/2=11\,761$

დებიტორული ბრუნვის კოეფიციენტი= $37\,772/11\,761=3,2$

დებიტორული დავალიანება დღეებში= $360/3,2=113$ დღე

2023 წელი:

საშუალო დებიტორული დავალიანება= $(12\,228+11\,674)/2=11\,951$

დებიტორული ბრუნვის კოეფიციენტი= $35\,616/11\,951=2,9$

დებიტორული დავალიანება დღეებში= $360/2,9=124$ დღე

დასკვნა: 2020 წლიდან მოყოლებული ბიზნესის დებიტორის დაფარვის პერიოდი ხასიათდება ზრდის ტენდენციით, კერძოდ: 2023 წელს 2019 წელთან შედარებით, კომპანიას ესაჭიროება 46 დღით მეტი დებიტორის დასაფარად, რაც მანიშნებელია იმისა, რომ მოთხოვნების ამოღება გართულებულია. გარდა ზემოთხსენებულისა შესაძლებელია ითხვას, რომ მოკლევადიანი აქტივების ზრდის განმაპირობებელი ფაქტორი გარდა სასაქონლო მატერიალური ფასეულობებისა გახლდათ დებიტორული დავალიანება.

შპს „ასკანელი ძმები“-ს დებიტორული დავალიანების ბრუნვის კოეფიციენტი

2020 წელი:

საშუალო დებიტორული დავალიანება= $(24\,051\,558+19\,884\,166)/2=21\,967\,862$

დებიტორული ბრუნვის კოეფიციენტი= $62\,702\,477/21\,967\,862=2,9=124$ დღე

2021 წელი:

საშუალო დებიტორული დავალიანება= $(29\,427\,003+24\,051\,558)/2=26\,739\,281$

დებიტორული ბრუნვის კოეფიციენტი= $85\,187\,132/26\,739\,281=3,2=113$ დღე

2022 წელი:

საშუალო დებიტორული დავალიანება= $(13\,826\,026+29\,427\,003)/2=21\,626\,515$

დებიტორული ბრუნვის კოეფიციენტი= $84\,865\,903/21\,626\,515=3,9=92$ დღე

2023 წელი:

საშუალო დებიტორული დავალიანება= $(15\,708\,552+13\,826\,026)/2= 9\,767\,289$

დებიტორული ბრუნვის კოეფიციენტი= $102\,729\,852/9\,767\,289=10,5=34$ დღე

დასკვნა: პანდემიის და რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში კომპანიის დებიტორის დაფარვის პერიოდი ხასიათდება კლების ტენდენციით რაც მიაწინებს ფინანსური რესურსის შემოდინების გაზრდაზე, რაც დადებითად აისახება ფინანსურ სტაბილუობაზე.

სს „თბილღვინო“-ს სესხის გადახდისუნარიანობის გაზომვის კოეფიციენტი

2019 წელი= $17\,680/56\,791= 31\%$

2020 წელი= $27\,131/70\,621= 38\%$

2021 წელი= $25\,294/74\,874= 34\%$

2022 წელი= $33\,282/81\,908= 41\%$

2023 წელი= $33\,794/82\,451= 41\%$

დასკვნა: პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში აქტივების მხოლოდ 38% იყო დაფინანსებული ვალდებულებით მაშინ, როდესაც 2019 წელს აღნიშნული მაჩვენებელი 31% იყო. 2021 წელს აქტივების 34% იყო დაფინანსებული ვალდებულებებით. რუსეთ-უკრაინის ომი პერიოდში სესხის გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტი 2021 წელთან შედარებით გაიზარდა 7%-ით რაც საყურადღებოა, რადგან აქტივების მხოლოდ 59% არის დაფინანსებული საკუთარი კაპიტალით.

შპს „ასკანელი ძმები“-ს სესხის გადახდისუნარიანობის კოეფიციენტი

2019 წელი= $18\,715\,687/48\,155\,588=0,4$

2020 წელი= $41\,807\,337/81\,736\,052=0,5$

2021 წელი= $75\,429\,919/132\,380\,152=0,6$

2022 წელი= $70\,008\,855/140\,665\,714=0,5$

2023 წელი= $66\,868\,607/147\,086\,108=0,5$

დასკვნა: საყურადღებოა შემდეგი ფაქტი, რომ პანდემიის დაწყებიდან პირველ და მეორე წელს და რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში, კომპანიის აქტივების 50% და მეტი იყო დაფინანსებული ვალდებულებით, რაც ფინანსური რისკის ზრდის წინაპირობაა.

სს „თბილღვინო“-ს წმინდა მოგების მარჟის კოეფიციენტი

2019 წელი= $8\,782/36\,369=0,24$

2020 წელი= $9\,379/39\,132=0,23$

2021 წელი= $12\,795/45\,795=0,27$

2022 წელი= $4\,309/37\,772=0,11$

2023 წელი= $310/35\,616=0,01$

დასკვნა: პანდემიის პერიოდში მოგების მარჟის კოეფიციენტი შენარჩუნებულ იყო 0,24-0,27 შუალედებში, თუმცა რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყების პერიოდში აღნიშნული მაჩვენებელი, 2022 წელს 2021 წელთან მიმართებით, დაეცა 0,16 პუნქტით, ხოლო 2023 წელს 0,26 პუნქტით, რაც საყურადღებო მოვლენად ითვლება.

სს „ასკანელი ძმები“-ს წმინდა მოგების მარჟის კოეფიციენტი

2019 წელი= $12\,634\,558/63\,223\,666=0,2$

2020 წელი= $10\,488\,815/62\,702\,477=0,2$

2021 წელი= $17\,021\,518/85\,187\,132=0,2$

2022 წელი= $18\,666\,467/84\,865\,903=0,2$

2023 წელი= $9\,560\,641/102\,729\,852=0,1$

სს „თბილღვინო“-ს უკუგება აქტივზე

ROA 2019 წელი= $8\,782/56\,791=15\%$

ROA 2020 წელი= $9\,379/70\,621=13\%$

ROA 2021 წელი= $12\,795/74\,874=17\%$

ROA 2022 წელი= $4\,309/81\,908=5\%$

ROA 2023 წელი= $310/82\,451=0,4\%$

დასკვნა: 2019-2021 წლებში უკუგება აქტივზე ინარჩუნებდა სტაბილურ დონეს 15%-დან-17%-მდე, თუმცა 2022 წელს აღნიშნული მაჩვენებელმა იკლო და შეადგინა 5%, რაც ნიშნავს, რომ ყოელი ერთი ლარი, რის ინვესტირებას მოახდენს ინსვესტორი კომპანიის აქტივში მოუტანს 5 თეთრის შემოსავალს წელიწადში. ამასთანავე საყურადღებოა ის ფაქტიც, რომ 2023 წელს ROA წინა წელთან შედარებით შემცირდა 4,6%-ით.

სს „ასკანელი ძმები“-ს უკუგება აქტივზე

ROA 2019 წელი= $12\,634\,558/48\,155\,588=0,3$

ROA 2020 წელი= $10\,488\,815/81\,736\,052=0,1$

ROA 2021 წელი= $17\,021\,518/132\,380\,152=0,1$

ROA 2022 წელი= $18\,666\,467/140\,665\,714=0,1$

ROA 2023 წელი= $9\,560\,641/147\,086\,108=0,1$

დასკვნა: 2020-2023 წლებში უკუგება აქტივზე ინარჩუნებდა სტაბილურ დონეს, რაც მიაწინებდა იმაზე, რომ ყოველი ერთი ლარი რის ინვესტირებასაც მოახდენდა ინვესტორი კომპანიის აქტივში მოუტანდა მას 10 თეთრის შემოსავალს წელიწადში.

სს „თბილღვინო“-ს უკუგება ჩადებულ ინვესტიციაზე

ROE 2019 წელი= $8\,782/844=1040\%$

ROE 2020 წელი= $9\,379/844=1\,111\%$

ROE 2021 წელი= $12\,795/844=1\,515\%$

ROE 2022 წელი= $4\,309/844=511\%$

ROE 2023 წელი= $310/844=37\%$

სს „ასკანელი ძმები“-ს უკუგება ჩადებულ ინვესტიციაზე

ROE 2019 წელი= $12\,634\,558/2\,000=6\,317$

ROE 2020 წელი= $10\,488\,815/2\,000=5\,244$

ROE 2021 წელი= $17\,021\,518/2\,000=8\,511$

ROE 2022 წელი= $18\,666\,467/2\,000=9\,333$

ROE 2023 წელი= $9\,560\,641/2\,000=4\,780$

თავი 7. პანდემიის და რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში, არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა სს „თბილღვინო“-ს და შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფუნქციონირების პრინციპზე

რისკის განმსაზღვრელი მოდელის ასაგებად აღებულ იქნა სს „თბილღვინო“-ს და შპს „ასკანელი ძმები“-ს 2019, 2020, 2021; 2022 და 2023 წლის ფინანსური ანგარიშგებები. 2020, 2021 წლის ფინანსური ანგარიშგებების აღება განხორციელდა იმიტომ, რომ პანდემიის თვალსაჩინო ეფექტი 2020 და 2021 წელს იყო. კვლევის მომდევნო ეტაპზე განხორციელდა თითოეული მოვლენის ჯამური პროცენტული მაჩვენებლის დადგენა, რის შედეგადაც ფინანსური მოვლენები შეფასდა 50 %, საოპერაციო მოვლენები 40 % და სხვა მოვლენები 10%. შემდგომ თითოეულ მოვლენასთან მიმართებით, თითოეული მოვლენის შეფასების რისკ ფაქტორების არსებობის წონის ჯამი უნდა უდრიდეს მოვლენის პროცენტულ ჯამს. პანდემიის ეფექტის გავლენის შეფასების მიზნით განხორციელდა რისკის მართვის მოდელის მატრიცის აგება 2019 წელზე, რომლის შედეგები შემდგომ დადარდა 2020, 2021 წლებს. ხოლო რუსეთ-უკრაინის ომის შედეგების შეფასებისთვის, განხორციელდა 2022 წელზეც რისკის მატრიცის აგება, რომლის შედეგებიც შემდგომ დადარდა 2023 წელს.

ცხრილი 88. სს „თბილღვინო“-ს და შპს „ასკანელი ძმები“-ს რისკ ფაქტორების შეფასების კრიტერიუმები, პანდემიის და რუსეთ უკრაინის ომის პერიოდში

N	რისკ ფაქტორების შეფასების კრიტერიუმები:	
	ფინანსური მოვლენები:	50%
1	ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში	7%
2	სწრაფი ლიკვიდურობა	7%
3	სასაქონლო მარაგების ბრუნვა	4%
4	დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი	4%
5	სესხის გადახდისუნარიანობა	5%
6	დაფინანსების წყაროების დინამიკები	5%
7	კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	4%
8	საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები	3%
9	შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება	2%
10	დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა	2%

11	მოგების მარჟა	7%
	საოპერაციო მოვლენები	40%
12	საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი	7%
13	რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	8%
14	უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	5%
15	ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	8%
16	ძირითადი წედლეული მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა	8%
17	კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე	4%
	სხვა მოვლენები	10%
18	კომპანიის მიმართ აღმრული სასამართლო პროცესი	5%
19	ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე	3%
20	სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით	2%
	სულ	100%

კვლევის მომდევნო ეტაპზე განხორციელდა კოეფიციენტების 3 ქულიანი სისტემის შერჩევა და თითოეული რისკ ფაქტორისათვის განისაზღვრა კოეფიციენტის მნიშვნელობის დონე:

7.1 პანდემიამდე, არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა სს „თბილღვინო“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

1. ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში=2,3. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

2. სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
--------	--------	--------

ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5
--------------------	---------	---------

სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი=0,8. შეფასება: 2 ქულა.

3. სასაქონლო მარაგების ბრუნვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (399 დღეში ან უფრო სწრაფად ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)

მარაგების საშუალო რაოდენობა= $(20007+19012)/2= 19510$

მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი= $19111/19510=0,97$

$360/0.97=371$ დღეში, პანდემიის დაწყებამდე, კომპანია ყიდდა მარაგებს. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

4. დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (360 დღეში ან უფრო სწრაფად ეფარება დებიტორი)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)

საშუალო დებიტორული დავალიანება= $(8785+7657)/2=8221$

დებიტორული ბუნვის კოეფიციენტი= $36369/8221=4,4$

პანდემიის დაწყებამდე ერთ წელიწადში დებიტორი სს „თბილღვინოს“ ეფარებოდა $360/4.4=82$ დღეში. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

5. სესხის გადახდისუნარიანობა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-20%	21%-50%	51%-100%

(აქტივების 1%-20%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	(აქტივების 21%-50%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	(აქტივების 51%-100%-მდე დაფინანსებულია სესხით)
--	---	--

პანდემიის დაწყებამდე სს „თბილღვინოს“ აქტივების 31% იყო დაფინანსებული ვალდებულებით, ხოლო დანარჩენი ნაწილი საკუთარი კაპიტალით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

6. დაფინანსების წყაროების დინამიკები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი აღემატება ვალდებულებების ხვედრით წილს	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ტოლია ვალდებულებების ხვედრით წილისა	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ნაკლებია ვალდებულებების ხვედრით წილზე

დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი იყო 69%, ხოლო ვალდებულებების 31%. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

7. კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ შეინიშნება ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება გართულებულია, თუმცა შესაძლებელი	შეინიშნება კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტა

კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება არ იყო გართულებული, აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

8. საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან

საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი მეტია გასულ ფულად სახსრებზე	საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ტოლია გასულ ფულად სახსრებზე	საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ნაკლებია გასულ ფულად სახსრებზე
--	--	--

სს „თბილღვინოს“ საოპერაციო საქმიანობით წარმოქმნილი წმინდა ფულადმა სახსრებმა შეადგინა 6 609 000 ლარი, რის გამოც აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

9. შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება
(პროცენტული მაჩვენებლების განსაზღვრა დამოკიდებულია სექტორის თვისებებზე)

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა აქტივების გაუფასურება	აქტივები გაუფასურდა უმნიშვნელოდ (1%-10%)	შეინიშნება აქტივების გაუფასურების მკვეთრი ზრდა (11%>)

პანდემიის დაწყებამდე არ განხორციელებულა კომპანიის ხელთ არსებული აქტივების გაუფასურება. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

10. დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა	განხორციელდა დივიდენდების ვადის გადაცილება	განხორციელდა დივიდენდების შეწყვეტა

არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა. 2019 წელს გამოცხადა და კომპანიამ გაანაწილა დივიდენდი 4200 ოდენობით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

11. მოგების მარჟა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
20% >	10%-20%	0%-9%

ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 20 ლარს და მეტს	ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 10 ლარიდან 20 ლარამდე	ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 9 ლარს და ნაკლებს
---	---	---

მოგების მარჟა=47,5 %. 2019 წელს, სს „თბილღვინოს“ გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან მოგების სახით რჩებოდა 47,5 ლარი. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

12. საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნეს გააჩნია დივერსიფიცირებული საექსპორტო ბაზრები	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება ადგილობრივ ბაზარზე, თუმცა საექსპორტო ბაზრები არ არის დივერსიფიცირებული	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე

პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში სს „თბილღვინოს“ შემოსავალი რეალიზაციიდან შეადგენდა 36 369 000 ლარს. 2019 წელს, კომპანიამ განახორციელა თავისი ნაწარმოები ქართული ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების რეალიზაცია საქართველოში და მის ფარგლებს გარეთ. კომპანიის მიერ წარმოებული ღვინო იყიდებოდა მსოფლიოს 30-მდე სხვადასხვა ქვეყანაში, საიდანაც გაყიდვების 95% მოიცავდა ექსპორტს, ხოლო დანარჩენი ადგილობრივ ბაზარს. შეფასება: 1 ქულა.

13. რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-29% (ექსპორტის 1%- 29%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	30%-49% (ექსპორტის 30%- 49%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	50% და მეტი (ექსპორტის 50%-ი და მეტი მოდის რუსეთის ბაზარზე)

2019 წელს, ექსპორტის 50% და მეტი მოდიოდა რუსეთის ბაზარზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

14. უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-9% (ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	10%-29% (ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	30% და მეტი (ექსპორტის 30%-ი და მეტი მოდის უკრაინის ბაზარზე)

ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდიოდა უკრაინის ბაზარზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

15. ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა არა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

2019 წელს არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

16. ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ა) ბიზნესი მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას ბ) ბიზნესის მიერ არ განხორციელებულა ლიცენზიის დაკარგვა	ბიზნესი მიმართავს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას, გამოვლინდა საწარმოოდ საჭირო ნედლეულის მოწოდების ხარვეზები.	ბიზნესი იყენებს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას და დაკარგა ძირითადი მომწოდებელი და ლიცენზია

2019 წელს, თბილდვინო ფლობდა ქარხნებს თბილისსა და ყვარელში, რომელთა საწარმოო სიმძლავრე შეადგენდა 7,2 მლნ. ლიტრს წელიწადში. კომპანიამ 2019 წლის I-IX თვეებში გაზარდა ყვარელში საწარმოო სიმძლავრეები 736 ათასი ლიტრით, მოახდინა ძირითადი და საბრუნავი საშუალებების მოდერნიზაცია. პროდუქციის საწარმოებლად საჭირო

ნედლეულის ნაწილი მიიღებოდა გურჯაანის და ყვარლის რაიონებში მდებარე საკუთარი 266 ჰექტარი ვენახებიდან. გარდა ზემოთხსენებულისა, 2019 წელს ვენახების გაშენების მიზნით კომპანიას ქონდა აღებული ათი მილიონი ლარის და 1268 ათასი ევროს ოდენობის სესხები. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

17. კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბაზარი იზრდება მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე	ბაზარზე არ შეინიშნება მოთხოვნის ზრდა	ბაზარი მცირდება მოთხოვნის კლების გამო

პანდემიის დაწყებამდე ბაზარზე შეინიშნებოდა მოთხოვნის ზრდა. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

18. კომპანიის მიმართ აღმრული სასამართლო პროცესი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
კომპანიის მიმართ არ არის აღმრული სასამართლო პროცესი	კომპანიის მიმართ აღმრულია სასამართლო პროცესი, თუმცა არ განხორციელებულა ჯარიმის დაკისრება	კომპანიის მიმართ აღმრული სასამართლო პროცესი და დაეკისრა დიდი რაოდენობის ჯარიმის გადახდა

2012 წლიდან გურჯაანის რაიონული სასამართლოს წარმოებაშია სამოქალაქო საქმე შპს „პემ“-ის სარჩელის გამო სს „თბილღვინო“-ს მიმართ, ნარდობის ხელშეკრულებიდან გამომდინარე თანხის დაკისრების მოთხოვნით და სს „თბილღვინო“-ს შეგებებული სარჩელი შპს „პემ“-ის მიმართ, ზიანის ანაზღაურების მოთხოვნით. ამავე სასამართლოს წარმოებაშია შპს „პემ“-ის ადმინისტრაციული სარჩელი, რომლითაც მოთხოვნილია სს „თბილღვინო“-ს კუთვნილი ღვინის ქარხნის ექსპლუატაციაში მიღების შესახებ ინდივიდუალური ადმინისტრაციულ-სამართლებრივი აქტის ბათილად ცნობა. სამოქალაქო დავაზე საქმის წარმოება შეჩერებულია ადმინისტრაციული დავის გადაწყვეტამდე, რომელზეც თავის მხრივ სხდომები 2018 წლის შემდეგ არ ჩანიშნულა. შესაბამისად საქმის წარმოება არც სამოქალაქო

და არც ადმინისტრაციულ დავაზე დასრულებული არ არის. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

19. ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში და სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც უმნიშვნელო გავლენა იქონია ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც ნეგატიურ გავლენა იქონია ბიზნესზე

კომპანიის მხრიდან 2019 წელს არსებობდა მოლოდინი, რომ სახელმწიფოს მიერ შესაძლებელი იქნებოდა განესაზღვრათ დამატებითი გადასახადები, საურავები და საპროცენტო განაკვეთები. სახელმწიფოს მიერ არ განხორციელებულა რაიმე სახის არსებითი ცვლილება, რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

20. სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ ქონია ადგილი სტიქიურ უბედურებას	ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება, თუმცა განხორციელდა სტიქიური მოვლენების შედეგად წარმოქმნილი ხარჯების დაფარვა დაზღვევის მიერ	ა) ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება; ბ) არ იყო დაზღვევის მექანიზმი გამოყენებული

კომპანიას აქვს დაზღვეული ვენახები. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

ცხრილი 89: პანდემიის დაწყებამდე, რისკის მართვის მოდელის მატრიცა და არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა კომპანიის ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

N	რისკ ფაქტორები	არსებითი ბის წონა	კოეფიციენტი ს მნიშვნელობა	შეწონვის კოეფიციენტი
	ფინანსური მოვლენები:			0,62
1	ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში	7%	1	0,07
2	სწრაფი ლიკვიდურობა	7%	2	0,14
3	სასაქონლო მარაგების ბრუნვა	4%	1	0,04
4	დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი	4%	1	0,04
5	სესხის გადახდისუნარიანობა	5%	2	0,1
6	დაფინანსების წყაროების დინამიკები	5%	1	0,05
7	კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	4%	1	0,04
8	საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები	3%	1	0,03
9	შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება	2%	1	0,02
10	დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა	2%	1	0,02
11	მოგების მარჟა	7%	1	0,07
	საოპერაციო მოვლენები			0,49
12	საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი	7%	1	0,07
13	რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	8%	3	0,24
14	უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	5%	1	0,05
15	ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	8%	1	0,08
16	ძირითადი ნედლეული მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა	8%	1	0,08

17	კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე	4%	1	0,04
	<i>სხვა მოვლენები</i>			<i>0,15</i>
18	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი	5%	2	0,1
19	ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე	3%	1	0,03
20	სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით	2%	1	0,02
	<i>სულ</i>	<i>100%</i>		<i>1,26</i>

დასკვნა: პანდემიის დაწყებამდე შპს „თბილღვინო“-ს ბიზნესი იყო ნაკლებ რისკიანი და მის ფუნქციონირებადობის პრინციპს საფრთხე მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში არ ემუქრებოდა.

7.2 პანდემიის პერიოდში (2020 წელი), არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა სს „თბილღვინო“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

1. ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

სს „თბილღვინოს“ ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში= $37765/17619= 2,14$. სს „თბილღვინოს“ პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში შესწევდა უნარი დაეფარა მიმდინარე ვალდებულებები მიმდინარე აქტივებით, აღნიშნულიდან გამომდინარე ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში შეფასდა 1 ქულით.

2. სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი= $(4701+8175)/17619=0.73$. სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი შეფასდა 2 ქულით.

3. სასაქონლო მარაგების ბრუნვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (360 დღეში ან უფრო სწრაფად ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)

მარაგების საშუალო რაოდენობა= $(24889+20007)/2= 22448$

მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი= $19707/22448=0.87$

$360/0.87=414$ დღეში პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში ყიდდა მარაგებს სს „თბილღვინო“. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

4. დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (360 დღეში ან უფრო სწრაფად ეფარება დებიტორი)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)

საშუალო დებიტორული დავალიანება= $(8175+8785)/2=8480$

დებიტორული ბუნვის კოეფიციენტი= $39132/8480=4.6$

პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში დებიტორი სს „თბილღვინო“-ს ეფარებოდა $360/4.6=78.2$ დღეში. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

5. სესხის გადახდისუნარიანობა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-20% (აქტივების 1%-20%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	21%-50% (აქტივების 21%-50%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	51%-100% (აქტივების 51%-100%-მდე დაფინანსებულია სესხით)

$(9512+17619)/70621=0,38=38.4\%$. პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში სს „თბილღვინო“-ს აქტივების 38.4% იყო დაფინანსებული ვალდებულებით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

6. დაფინანსების წყაროების დინამიკები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი აღემატება ვალდებულებების ხვედრით წილს	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ტოლია ვალდებულებების ხვედრით წილისა	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ნაკლებია ვალდებულებების ხვედრით წილზე

დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი იყო 61.5%-ს, ხოლო ვალდებულებების 38.5%. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

7. კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ შეინიშნება ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება გართულებულია, თუმცა შესაძლებელი	შეინიშნება კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტა

პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება იყო გართულებული, თუმცა შესაძლებელი. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

8. საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან

დაკავშირებული შემოსავალი მეტია გასულ ფულად სახსრებზე	დაკავშირებული შემოსავალი ტოლია გასულ ფულად სახსრებზე	დაკავშირებული შემოსავალი ნაკლებია გასულ ფულად სახსრებზე
--	--	---

სს „თბილღვინოს“ საოპერაციო საქმიანობით წარმოქმნილი წმინდა ფულადმა სახსრებმა შეადგინა 8 847 000 ლარი, რის გამოც აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

9. შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება (პროცენტული მაჩვენებლების განსაზღვრა დამოკიდებულია სექტორის თვისებებზე)

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა აქტივების გაუფასურება	აქტივები გაუფასურდა უმნიშვნელოდ (1%-10%)	შეინიშნება აქტივების გაუფასურების მკვეთრი ზრდა (11%>)

2020 წელს, აქტივები გაუფასურდა უმნიშვნელოდ. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

10. დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა	განხორციელდა დივიდენდების ვადის გადაცილება	განხორციელდა დივიდენდების შეწყვეტა

არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

11. მოგების მარჟა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
20% >	10%-20%	0%-9%
ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების	ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების	ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების

პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 20 ლარს და მეტს	პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 10 ლარიდან 20 ლარამდე	პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 9 ლარს და ნაკლებს
---	---	---

შემოსავალი რეალიზაციიდან=39132

საერთო მოგება=19425

მოგების მარჟა=49.6 %. პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში, სს „თბილღვინო“-ს გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან რჩებოდა მოგების სახით 49.6 ლარი. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

12. საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნეს გააჩნია დივერსიფიცირებული საექსპორტო ბაზრები	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება ადგილობრივ ბაზარზე, თუმცა საექსპორტო ბაზრები არ არის დივერსიფიცირებული	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე

პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში, სს „თბილღვინოს“ შემოსავალი რეალიზაციიდან შეადგენდა 39 132 000, საიდან ადგილობრივ ბაზრის გაყიდვების მოცულობა იყო 6 468 000 (17%), ხოლო საქართველოს ფარგლებს გარეთ რეალიზაცია 32 664 000 (83%). აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

13. რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-29% (ექსპორტის 1%- 29%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	30%-49% (ექსპორტის 30%- 49%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	50% და მეტი (ექსპორტის 50%-ი და მეტი მოდის რუსეთის ბაზარზე)

2020 წელს, ექსპორტის 50%-ი და მეტი მოდიოდა რუსეთის ბაზარზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

14. უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-9% (ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	10%-29% (ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	30% და მეტი (ექსპორტის 30%-ი და მეტი მოდის უკრაინის ბაზარზე)

პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში, ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდიოდა უკრაინის ბაზარზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

15. ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა არა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

პანდემიის პერიოდში არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

16. ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ა) ბიზნესი მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას ბ) ბიზნესის მიერ არ განხორციელებულა ლიცენზიის დაკარგვა	ბიზნესი მიმართავს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას, გამოვლინდა საწარმოოდ საჭირო ნედლეულის მოწოდების ხარვეზები.	ბიზნესი იყენებს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას და დაკარგა ძირითადი მომწოდებელი და ლიცენზია

2020 წელს, თბილდვინო ფლობდა ქარხნებს თბილისსა და ყვარელში, რომელთა საწარმოო სიმძლავრე შეადგენდა 8,3 მლნ. ლიტრს წელიწადში. კომპანიამ 2020 წლის I-IX თვეებში გაზარდა ყვარელში საწარმოო სიმძლავრეები 1104 ათასი ლიტრით, მოახდინა ძირითადი და საბრუნავი საშუალებების მოდერნიზაცია. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების

წარმოებისთვის საჭირო ნედლეულის ნაწილს იღებდა გურჯაანის და ყვარლის რაიონებში მდებარე საკუთარი 298 ჰექტარი ვენახებიდან. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

17. კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბაზარი იზრდება მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე	ბაზარზე არ შეინიშნება მოთხოვნის ზრდა	ბაზარი მცირდება მოთხოვნის კლების გამო

პანდემიის ფონზე, საექსპორტო ბაზარი მცირდება მოთხოვნის კლების გამო, კერძოდ: 2020 წელს წინა წელთან შედარებით განხორციელდა 1,6 მილიონი ბოთლით ნაკლები ღვინის ექსპორტი. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

18. კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
კომპანიის მიმართ არ არის აღძრული სასამართლო პროცესი	კომპანიის მიმართ აღძრულია სასამართლო პროცესი, თუმცა არ განხორციელებულა ჯარიმის დაკისრება	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი და დაეკისრა დიდი რაოდენობის ჯარიმის გადახდა

2012 წლიდან გურჯაანის რაიონული სასამართლოს წარმოებაშია სამოქალაქო საქმე შპს „პემ“-ის სარჩელის გამო სს „თბილღვინო“-ს მიმართ. სამოქალაქო დავაზე საქმის წარმოება შეჩერებულია ადმინისტრაციული დავის გადაწყვეტამდე, რომელზეც თავის მხრივ სხდომები 2018 წლის შემდეგ არ ჩანიშნულა. შესაბამისად საქმის წარმოება არც სამოქალაქო და არც ადმინისტრაციულ დავაზე დასრულებული არ არის. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

19. ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
--------	--------	--------

არ განხორციელებულა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში და სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც უმნიშვნელო გავლენა იქონია ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც ნეგატიურ გავლენა იქონია ბიზნესზე
---	---	---

სახელმწიფოს მიერ არ განხორციელებულა რაიმე სახის არსებითი ცვლილება, რაც
ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე
შეფასდა 1 ქულით.

20. სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ ქონია ადგილი სტიქიურ უბედურობას	ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება, თუმცა განხორციელდა სტიქიური მოვლენების შედეგად წარმოქმნილი ხარჯების დაფარვა დაზღვევის მიერ	ა) ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება; ბ) არ იყო დაზღვევის მექანიზმი გამოყენებული

აღნიშნული რისკის სამართავად კომპანია იყენებს დაზღვევას. რისკ ფაქტორის
მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

ცხრილი 90: პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში, რისკის მართვის მოდელის მატრიცა
და არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა კომპანიის ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

N	რისკ ფაქტორები	არსებითი ბის წონა	კოეფიციენტი ს მნიშვნელობა	შეწონვის კოეფიციენტი
	ფინანსური მოვლენები:			0.72
1	ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში	7%	1	0.07
2	სწრაფი ლიკვიდურობა	7%	2	0.14

3	სასაქონლო მარაგების ბრუნვა	4%	2	0.08
4	დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი	4%	1	0.04
5	სესხის გადახდისუნარიანობა	5%	2	0.1
6	დაფინანსების წყაროების დინამიკები	5%	1	0.05
7	კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	4%	2	0.08
8	საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები	3%	1	0.03
9	შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება	2%	2	0.04
10	დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა	2%	1	0.02
11	მოგების მარჟა	7%	1	0.07
	<i>საოპერაციო მოვლენები</i>			<i>0.69</i>
12	საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი	7%	1	0.07
13	რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	8%	3	0.24
14	უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	5%	2	0.1
15	ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	8%	1	0.08
16	ძირითადი ნედლეული მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა	8%	1	0.08
17	კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე	4%	3	0,12
	<i>სხვა მოვლენები</i>			<i>0.15</i>
18	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი	5%	2	0.1
19	ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე	3%	1	0.03

20	სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით	2%	1	0.02
	სულ	100%		1.56

დასკვნა: აღნიშნულმა კოეფიციენტმა შეადგინა 1.56 რაც ნიშნავს, რომ ბიზნესი საშუალო რისკიანი იყო პანდემიის დაწყებიდან პირველ წელს და ფუნქციონირებადობის პრინციპს საფრთხე მოკლევადიან პერიოდში არ ემუქრებოდა.

7.3 პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს (2021 წელი), არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა სს „თბილღვინო“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

1. ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში=2,7. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

2. სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი=0,9. შეფასება: 2 ქულა.

3. სასაქონლო მარაგების ბრუნვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (399 დღეში ან უფრო სწრაფად ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)

2021 წელს ბიზნესი საშუალოდ 428 დღეში ყიდდა მარაგებს. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

4. დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (360 დღეში ან უფრო სწრაფად ეფარება დებიტორი)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)

პანდემიის დაწყებამდე ორ წელიწადში, დებიტორი სს „თბილღვინო“-ს ეფარებოდა 80 დღეში. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

5. სესხის გადახდისუნარიანობა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-20% (აქტივების 1%-20%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	21%-50% (აქტივების 21%-50%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	51%-100% (აქტივების 51%-100%-მდე დაფინანსებულია სესხით)

პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს სს „თბილღვინოს“ აქტივების 34% იყო დაფინანსებული ვალდებულებით, ხოლო დანარჩენი ნაწილი საკუთარი კაპიტალით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

6. დაფინანსების წყაროების დინამიკები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი აღემატება ვალდებულებების ხვედრით წილს	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ტოლია ვალდებულებების ხვედრით წილისა	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ნაკლებია ვალდებულებების ხვედრით წილზე

დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი იყო 67%, ხოლო ვალდებულებების 33%. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

7. კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
--------	--------	--------

არ შეინიშნება ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება გართულებულია, თუმცა შესაძლებელი	შეინიშნება კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტა
---	---	--

პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს, კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება იყო გართულებული, თუმცა შესაძლებელი. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

8. საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი მეტია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ტოლია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ნაკლებია გასულ ფულად სახსრებზე

2021 წელს, სს „თბილღვინოს“ საოპერაციო საქმიანობით წარმოქმნილი წმინდა ფულადმა სახსრებმა შეადგინა 8 157 000 ლარი, რის გამოც აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

9. შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება (პროცენტული მაჩვენებლების განსაზღვრა დამოკიდებულია სექტორის თვისებებზე)

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა აქტივების გაუფასურება	აქტივები გაუფასურდა უმნიშვნელოდ (1%-10%)	შეინიშნება აქტივების გაუფასურების მკვეთრი ზრდა (11%>)

პანდემიის პერიოდში განხორციელდა კომპანიის ხელთ არსებული აქტივების უმნიშვნელო გაუფასურება. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

10. დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა	განხორციელდა დივიდენდების ვადის გადაცილება	განხორციელდა დივიდენდების შეწყვეტა

არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა. 2021 წელს გამოცხადა და კომპანიამ გაანაწილა დივიდენდი 5809 ოდენობით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

11. მოგების მარჟა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
20% > ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 20 ლარს და მეტს	10%-20% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 10 ლარიდან 20 ლარამდე	0%-9% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 9 ლარს და ნაკლებს

მოგების მარჟა=54,8 %. 2021 წელს, სს „თბილღვინოს“ გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან რჩებოდა მოგების სახით 54,8 ლარი. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

12. საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნეს გააჩნია დივერსიფიცირებული საექსპორტო ბაზრები	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება ადგილობრივ ბაზარზე, თუმცა საექსპორტო ბაზრები არ არის დივერსიფიცირებული	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე

პანდემიის დაწყებიდან ერთ წელიწადში სს „თბილღვინოს“ შემოსავალი რეალიზაციიდან შეადგენდა 45 795 000 ლარს. 2021 წელს, კომპანიამ განახორციელა თავისი ნაწარმოები ქართული ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების რეალიზაცია საქართველოში და მის

ფარგლებს გარეთ. კომპანიის მიერ წარმოებული ღვინო იყიდებოდა მსოფლიოს 30-მდე სხვადასხვა ქვეყანაში, საიდანაც გაყიდვების 95% მოიცავდა ექსპორტს, ხოლო 5% ადგილობრივ ბაზარს. შეფასება: 1 ქულა

13. რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-29% (ექსპორტის 1%-29%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	30%-49% (ექსპორტის 30%-49%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	50% და მეტი (ექსპორტის 50%-ი და მეტი მოდის რუსეთის ბაზარზე)

2021 წელს, ექსპორტის 50% და მეტი მოდიოდა რუსეთის ბაზარზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

14. უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-9% (ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	10%-29% (ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	30% და მეტი (ექსპორტის 30%-ი და მეტი მოდის უკრაინის ბაზარზე)

ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდიოდა უკრაინის ბაზარზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

15. ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა არა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

2021 წელს არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

16. ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ა) ბიზნესი მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას	ბიზნესი მიმართავს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას,	ბიზნესი იყენებს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას
ბ) ბიზნესის მიერ არ განხორციელებულა ლიცენზიის დაკარგვა	გამოვლინდა საწარმოოდ საჭირო ნედლეულის მოწოდების ხარვეზები.	და დაკარგა ძირითადი მომწოდებელი და ლიცენზია

2021 წელს, თბილდვინო ფლობდა ქარხნებს თბილისსა და ყვარელში, რომელთა საწარმოო სიმძლავრე შეადგენდა 8,7 მლნ. ლიტრს წელიწადში. კომპანიამ 2021 წლის I-IX თვეებში გაზარდა ყვარელში საწარმოო სიმძლავრეები 368 ათასი ლიტრით, მოახდინა ძირითადი და საბრუნავი საშუალებების მოდერნიზაცია. პროდუქციის საწარმოებლად საჭირო ნედლეულის ნაწილი მიიღებოდა გურჯაანის, ყვარლის, შილდის და თელავის რაიონებში მდებარე საკუთარი 363 ჰექტარი ვენახებიდან. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

17. კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბაზარი იზრდება მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე	ბაზარზე არ შეინიშნება მოთხოვნის ზრდა	ბაზარი მცირდება მოთხოვნის კლების გამო

პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს, საექსპორტო ბაზარზე შეინიშნება მოთხოვნის ზრდა, კერძოდ: 2021 წელს წინა წელთან შედარებით 14,7 მილიონი ბოთლით მეტი ღვინო გავიდა. ზემოთხსენებულიდან გამომდინარე აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე განისაზღვრა 1 ქულით.

18. კომპანიის მიმართ აღმრული სასამართლო პროცესი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
კომპანიის მიმართ არ არის აღმრული სასამართლო პროცესი	კომპანიის მიმართ აღმრულია სასამართლო პროცესი, თუმცა არ	კომპანიის მიმართ აღმრული სასამართლო პროცესი და დაეკისრა

	განხორციელებულა ჯარიმის დაკისრება	დიდი რაოდენობის ჯარიმის გადახდა
--	--------------------------------------	------------------------------------

2012 წლიდან გურჯაანის რაიონული სასამართლოს წარმოებაშია სამოქალაქო საქმე შპს „პემ“-ის სარჩელის გამო სს „თბილღვინო“-ს მიმართ. სამოქალაქო დავაზე საქმის წარმოება შეჩერებულია ადმინისტრაციული დავის გადაწყვეტამდე, რომელზეც თავის მხრივ სხდომები 2018 წლის შემდეგ არ ჩანიშნულა. შესაბამისად საქმის წარმოება არც სამოქალაქო და არც ადმინისტრაციულ დავაზე დასრულებული არ არის. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

19. ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში და სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც უმნიშვნელო გავლენა იქონია ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც ნეგატიურ გავლენა იქონია ბიზნესზე

სახელმწიფოს მიერ არ განხორციელებულა რაიმე სახის არსებითი ცვლილება რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

20. სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ ქონია ადგილი სტიქიურ უბედურობას	ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება, თუმცა განხორციელდა სტიქიური	ა) ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება;

	მოვლენების შედეგად წარმოქმნილი ხარჯების დაფარვა დაზღვევის მიერ	ბ) არ იყო დაზღვევის მექანიზმი გამოყენებული
--	--	---

კომპანიას აქვს დაზღვეული ვენახები. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

ცხრილი 91: პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს, რისკის მართვის მოდელის მატრიცა და არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა კომპანიის ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

N	რისკ ფაქტორები	არსებითი ბის წონა	კოეფიციენტი ს მნიშვნელობა	შეწონვის კოეფიციენტი
	ფინანსური მოვლენები:			0,72
1	ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში	7%	1	0,07
2	სწრაფი ლიკვიდურობა	7%	2	0,14
3	სასაქონლო მარაგების ბრუნვა	4%	2	0,08
4	დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი	4%	1	0,04
5	სესხის გადახდისუნარიანობა	5%	2	0,1
6	დაფინანსების წყაროების დინამიკები	5%	1	0,05
7	კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	4%	2	0,08
8	საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები	3%	1	0,03
9	შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება	2%	2	0,04
10	დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა	2%	1	0,02
11	მოგების მარჟა	7%	1	0,07
	საოპერაციო მოვლენები			0,61

12	საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი	7%	1	0,07
13	რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	8%	3	0,24
14	უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	5%	2	0,1
15	ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	8%	1	0,08
16	ძირითადი ნედლეული მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა	8%	1	0,08
17	კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე	4%	1	0,04
	<i>სხვა მოვლენები</i>			<i>0,15</i>
18	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი	5%	2	0,1
19	ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე	3%	1	0,03
20	სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით	2%	1	0,02
	<i>სულ</i>	<i>100%</i>		<i>1,48</i>

დასკვნა: 2021 წელს ბიზნესი ნაკლებ რისკიანია.

7.4 2022 წელს, არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა სს „თბილღვინო“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

1. ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში=1,6. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

2. სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
--------	--------	--------

ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5
--------------------	---------	---------

სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი=0,6. შეფასება: 2 ქულა.

3. სასაქონლო მარაგების ბრუნვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (399 დღეში ან უფრო სწრაფად ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)

2022 წელს ბიზნესი საშუალოდ 514 დღეში ყიდდა მარაგებს. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

4. დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (360 დღეში ან უფრო სწრაფად ეფარება დებიტორი)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)

2022 წელს, დებიტორი სს „თბილღვინო“-ს ეფარებოდა 113 დღეში. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

5. სესხის გადახდისუნარიანობა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-20% (აქტივების 1%-20%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	21%-50% (აქტივების 21%-50%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	51%-100% (აქტივების 51%-100%-მდე დაფინანსებულია სესხით)

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებამდე სს „თბილღვინოს“ აქტივების 41% იყო დაფინანსებული ვალდებულებით, ხოლო დანარჩენი ნაწილი საკუთარი კაპიტალით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

6. დაფინანსების წყაროების დინამიკები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი აღემატება ვალდებულებების ხვედრით წილს	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ტოლია ვალდებულებების ხვედრით წილისა	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ნაკლებია ვალდებულებების ხვედრით წილზე

დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი იყო 59%, ხოლო ვალდებულებების 41%. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

7. კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ შეინიშნება ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება გართულებულია, თუმცა შესაძლებელი	შეინიშნება კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტა

2022 წელს, კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება არ იყო გართულებული. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

8. საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი მეტია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ტოლია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ნაკლებია გასულ ფულად სახსრებზე

2022 წელს, სს „თბილდვინოს“ საოპერაციო საქმიანობით წარმოქმნილი წმინდა ფულადმა სახსრებმა შეადგინა 4 556 000 ლარი, რის გამოც აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

9. შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება
(პროცენტული მაჩვენებლების განსაზღვრა დამოკიდებულია სექტორის თვისებებზე)

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა აქტივების გაუფასურება	აქტივები გაუფასურდა უმნიშვნელოდ (1%-10%)	შეინიშნება აქტივების გაუფასურების მკვეთრი ზრდა (11%>)

2022 წელს არ განხორციელებულა კომპანიის ხელთ არსებული აქტივების გაუფასურება. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

10. დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა	განხორციელდა დივიდენდების ვადის გადაცილება	განხორციელდა დივიდენდების შეწყვეტა

არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა. 2022 წელს გამოცხადა და კომპანიამ გაანაწილა დივიდენდი 1844 ოდენობით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

11. მოგების მარჟა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
20% > ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 20 ლარს და მეტს	10%-20% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 10 ლარიდან 20 ლარამდე	0%-9% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 9 ლარს და ნაკლებს

მოგების მარჟა=50,2 %. 2022 წელს, სს „თბილღვინოს“ გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან რჩებოდა მოგების სახით 50,2 ლარი. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

12. საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნეს გააჩნია დივერსიფიცირებული საექსპორტო ბაზრები	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება ადგილობრივ ბაზარზე, თუმცა საექსპორტო ბაზრები არ არის დივერსიფიცირებული	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებამდე, სს „თბილღვინოს“ შემოსავალი რეალიზაციიდან შეადგენდა 37 772 000 ლარს. 2022 წელს, კომპანიამ განახორციელა თავისი ნაწარმოები ქართული ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების რეალიზაცია საქართველოში და მის ფარგლებს გარეთ. კომპანიის მიერ წარმოებული ღვინო იყიდებოდა მსოფლიოს 30-მდე სხვადასხვა ქვეყანაში, საიდანაც გაყიდვების 95% მოიცავდა ექსპორტს, ხოლო 5% ადგილობრივ ბაზარს. შეფასება: 1 ქულა

13. რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-29% (ექსპორტის 1%-29%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	30%-49% (ექსპორტის 30%-49%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	50% და მეტი (ექსპორტის 50%-ი და მეტი მოდის რუსეთის ბაზარზე)

სს „თბილღვინომ“ 2022 წლის მარტში მიიღო სტრატეგიული გადაწყვეტილება და შეაჩერა ეკონომიკური ურთიერთობები რუსეთის ფედერაციასთან. 2022 წლის მარტიდან დღემდე თბილღვინოს შეჩერებული აქვს რუსეთთან ექსპორტის მიმართულება. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

14. უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
--------	--------	--------

1%-9% (ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	10%-29% (ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	30% და მეტი (ექსპორტის 30%-ი და მეტი მოდის უკრაინის ბაზარზე)
--	--	--

ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდიოდა უკრაინის ბაზარზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

15. ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა არა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

2022 წელს განხორციელდა რუსეთის ფედერაციის საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა.

სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვის მიზეზი იყო დასავლეთის სანქციები და გართულებული ფინანსური და ეკონომიკური ტრანზაქციები, რაც საფრთხეს უქმნიდა ოპერაციებს და საინვესტიციო პერსპექტივას. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

16. ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ა) ბიზნესი მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას	ბიზნესი მიმართავს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას,	ბიზნესი იყენებს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას
ბ) ბიზნესის მიერ არ განხორციელებულა ლიცენზიის დაკარგვა	გამოვლინდა საწარმოოდ საჭირო ნედლეულის მოწოდების ხარვეზები.	და დაკარგა ძირითადი მომწოდებელი და ლიცენზია

2022 წელს, თბილევინო ფლობდა ქარხნებს თბილისსა და ყვარელში, რომელთა საწარმოო სიმძლავრე შეადგენდა 8,7 მლნ. ლიტრს წელიწადში. კომპანიამ 2021 წლის I-IX თვეებში გაზარდა ყვარელში საწარმოო სიმძლავრეები 368 ათასი ლიტრით, მოახდინა ძირითადი და

საბრუნავი საშუალებების მოდერნიზაცია. პროდუქციის საწარმოებლად საჭირო ნედლეულის ნაწილი მიიღებოდა გურჯაანის, ყვარლის, შილდის და თელავის რაიონებში მდებარე საკუთარი 363 ჰექტარი ვენახებიდან. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

17. კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბაზარი იზრდება მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე	ბაზარზე არ შეინიშნება მოთხოვნის ზრდა	ბაზარი მცირდება მოთხოვნის კლების გამო

პანდემიის დაწყებიდან მესამე წელს, საექსპორტო ბაზრებზე არ შეინიშნება მოთხოვნის ზრდა, კერძოდ: 2022 წელს 2021 წელთან შედარებით 3 მილიონი ბოთლით ნაკლები ღვინო გავიდა ექსპორტზე. აღნიშნულიდან გამომდინარე აღნიშნულის რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე განისაზღვრა 2 ქულით.

18. კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
კომპანიის მიმართ არ არის აღძრული სასამართლო პროცესი	კომპანიის მიმართ აღძრულია სასამართლო პროცესი, თუმცა არ განხორციელებულა ჯარიმის დაკისრება	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი და დაეკისრა დიდი რაოდენობის ჯარიმის გადახდა

2012 წლიდან გურჯაანის რაიონული სასამართლოს წარმოებაშია სამოქალაქო საქმე შპს „პემ“-ის სარჩელის გამო სს „თბილღვინო“-ს მიმართ. სამოქალაქო დავაზე საქმის წარმოება შეჩერებულია ადმინისტრაციული დავის გადაწყვეტამდე, რომელზეც თავის მხრივ სხდომები 2018 წლის შემდეგ არ ჩანიშნულა. შესაბამისად საქმის წარმოება არც სამოქალაქო და არც ადმინისტრაციულ დავაზე დასრულებული არ არის. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

19. ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში და სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც უმნიშვნელო გავლენა იქონია ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც ნეგატიურ გავლენა იქონია ბიზნესზე

სახელმწიფოს მიერ არ განხორციელებულა რაიმე სახის არსებითი ცვლილება რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

20. სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ ქონია ადგილი სტიქიურ უბედურებას	ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება, თუმცა განხორციელდა სტიქიური მოვლენების შედეგად წარმოქმნილი ხარჯების დაფარვა დაზღვევის მიერ	ა) ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება; ბ) არ იყო დაზღვევის მექანიზმი გამოყენებული

კომპანიას აქვს დაზღვეული ვენახები. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

ცხრილი 92: 2022 წელს, რისკის მართვის მოდელის მატრიცა და არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა კომპანიის ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

N	რისკ ფაქტორები	არსებითი ბის წონა	კოეფიციენტი ს მნიშვნელობა	შეწონვის კოეფიციენტი
---	----------------	----------------------	------------------------------	-------------------------

	ფინანსური მოვლენები:			0,66
1	ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში	7%	1	0,07
2	სწრაფი ლიკვიდურობა	7%	2	0,14
3	სასაქონლო მარაგების ბრუნვა	4%	2	0,08
4	დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი	4%	1	0,04
5	სესხის გადახდისუნარიანობა	5%	2	0,1
6	დაფინანსების წყაროების დინამიკები	5%	1	0,05
7	კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	4%	1	0,04
8	საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები	3%	1	0,03
9	შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება	2%	1	0,02
10	დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა	2%	1	0,02
11	მოგების მარჟა	7%	1	0,07
	საოპერაციო მოვლენები			0,6
12	საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი	7%	1	0,07
13	რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	8%	1	0,08
14	უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	5%	1	0,05
15	ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	8%	3	0,24
16	ძირითადი ნედლეული მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა	8%	1	0,08
17	კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე	4%	2	0,08
	სხვა მოვლენები			0,15
18	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი	5%	2	0,1

19	ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე	3%	1	0,03
20	სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით	2%	1	0,02
	<i>სულ</i>	<i>100%</i>		<i>1,41</i>

დასკვნა: 2022 წელს ბიზნესი ნაკლებ რისკიანი იყო და მის ფუნქციონირებადობის პრინციპს საფრთხე მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში არ ემუქრებოდა.

7.5 რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან პირველ წელს, არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა სს „თბილღვინო“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

1. ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში=2,1. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

2. სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი=0,7. შეფასება: 2 ქულა.

3. სასაქონლო მარაგების ბრუნვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (399 დღეში ან უფრო სწრაფად ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში, ბიზნესი საშუალოდ 514 დღეში ყიდდა მარაგებს. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

4. დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (360 დღეში ან უფრო სწრაფად ეფარება დებიტორი)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)

2023 წელს, დებიტორი სს „თბილღვინო“-ს ეფარებოდა 124 დღეში. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

5. სესხის გადახდისუნარიანობა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-20% (აქტივების 1%-20%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	21%-50% (აქტივების 21%-50%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	51%-100% (აქტივების 51%-100%-მდე დაფინანსებულია სესხით)

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში სს „თბილღვინოს“ აქტივების 41% იყო დაფინანსებული ვალდებულებით, ხოლო დანარჩენი ნაწილი საკუთარი კაპიტალით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

6. დაფინანსების წყაროების დინამიკები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი აღემატება ვალდებულებების ხვედრით წილს	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ტოლია ვალდებულებების ხვედრით წილისა	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ნაკლებია ვალდებულებების ხვედრით წილზე

დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი იყო 59%, ხოლო ვალდებულებების 41%. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

7. კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ შეინიშნება ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება გართულებულია, თუმცა შესაძლებელი	შეინიშნება კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტა

2023 წელს, კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება არ იყო გართულებული. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

8. საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი მეტია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ტოლია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ნაკლებია გასულ ფულად სახსრებზე

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში, სს „თბილღვინოს“ საოპერაციო საქმიანობით წარმოქმნილი წმინდა ფულადმა სახსრებმა შეადგინა 1 765 000 ლარი, რის გამოც აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

9. შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება (პროცენტული მაჩვენებლების განსაზღვრა დამოკიდებულია სექტორის თვისებებზე)

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
--------	--------	--------

არ განხორციელებულა აქტივების გაუფასურება	აქტივები გაუფასურდა უმნიშვნელოდ (1%-10%)	შეინიშნება აქტივების გაუფასურების მკვეთრი ზრდა (11%>)
--	--	---

2023 წელს არ განხორციელებულა კომპანიის ხელთ არსებული აქტივების გაუფასურება. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

10. დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა	განხორციელდა დივიდენდების ვადის გადაცილება	განხორციელდა დივიდენდების შეწყვეტა

არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა. 2023 წელს გამოცხადა და კომპანიამ გაანაწილა დივიდენდი 1716 ოდენობით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

11. მოგების მარჟა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
20% > ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 20 ლარს და მეტს	10%-20% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 10 ლარიდან 20 ლარამდე	0%-9% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 9 ლარს და ნაკლებს

მოგების მარჟა=50,2 %. 2023 წელს, სს „თბილღვინოს“ გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან რჩებოდა მოგების სახით 50,2 ლარი. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

12. საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
--------	--------	--------

ბიზნეს გააჩნია დივერსიფიცირებული საექსპორტო ბაზრები	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება ადგილობრივ ბაზარზე, თუმცა საექსპორტო ბაზრები არ არის დივერსიფიცირებული	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე
---	---	--

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან ერთ წელიწადში, სს „თბილღვინოს“ შემოსავალი რეალიზაციიდან შეადგენდა 35 616 000 ლარს. 2023 წელს, კომპანიამ განახორციელა თავისი ნაწარმოები ქართული ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების რეალიზაცია საქართველოში და მის ფარგლებს გარეთ. კომპანიის მიერ წარმოებული ღვინო იყიდებოდა მსოფლიოს 30-მდე სხვადასხვა ქვეყანაში, საიდანაც გაყიდვების 95% მოიცავდა ექსპორტს, ხოლო 5% ადგილობრივ ბაზარს. შეფასება: 1 ქულა

13. რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-29% (ექსპორტის 1%-29%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	30%-49% (ექსპორტის 30%-49%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	50% და მეტი (ექსპორტის 50%-ი და მეტი მოდის რუსეთის ბაზარზე)

სს „თბილღვინომ“ 2022 წლის მარტში მიიღო სტრატეგიული გადაწყვეტილება და შეაჩერა ეკონომიკური ურთიერთობები რუსეთის ფედერაციასთან. 2022 წლის მარტიდან დღემდე თბილღვინოს შეჩერებული აქვს რუსეთთან ექსპორტის მიმართულება. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

14. უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-9% (ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	10%-29% (ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	30% და მეტი (ექსპორტის 30%-ი და მეტი მოდის უკრაინის ბაზარზე)

ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდიოდა უკრაინის ბაზარზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

15. ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა არა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

2022 წელს განხორციელდა რუსეთის ფედერაციის საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა.

სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვის მიზეზი იყო დასავლეთის სანქციები და გართულებული ფინანსური და ეკონომიკური ტრანზაქციები, რაც საფრთხეს უქმნიდა ოპერაციებს და საინვესტიციო პერსპექტივას. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

16. ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ა) ბიზნესი მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას	ბიზნესი მიმართავს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას,	ბიზნესი იყენებს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას
ბ) ბიზნესის მიერ არ განხორციელებულა ლიცენზიის დაკარგვა	გამოვლინდა საწარმოოდ საჭირო ნედლეულის მოწოდების ხარვეზები.	და დაკარგა ძირითადი მომწოდებელი და ლიცენზია

2023 წელს, თბილევინო ფლობდა ქარხნებს თბილისსა და ყვარელში, რომელთა საწარმოო სიმძლავრე შეადგენდა 8,7 მლნ. ლიტრს წელიწადში. კომპანიამ 2023 წელს შეიძინა ყურძნის საკრეფი კომბაინი, ასევე ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკის და თიბისი ბანკის დაფინანსების ხელშეწყობით შეიძინა და დაამონტაჟა იტალიური მაღალტექნოლოგიური ჩამოსასხმელი ხაზი, რომელიც ხარისხის ყველა ნორმის დაცვით საათში 6 000 ბოთლის ჩამოსხმას უზრუნველყოფს. პროდუქციის საწარმოებლად საჭირო ნედლეულის ნაწილი მიიღებოდა გურჯაანის, ყვარლის, შილდის და თელავის რაიონებში

მდებარე საკუთარი 363 ჰექტარი ვენახებიდან. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

17. კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბაზარი იზრდება მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე	ბაზარზე არ შეინიშნება მოთხოვნის ზრდა	ბაზარი მცირდება მოთხოვნის კლების გამო

რუსეთ უკრაინის ომის დაწყებიდან მეორე წელს, საექსპორტო ბაზრები შემცირდა მოთხოვნის კლების გამო, კერძოდ: 2023 წელს 2022 წელთან შედარებით ღვინის ექსპორტის მაჩვენებელი შემცირდა 14,5 მლნ ლიტრით. აღნიშნულიდან გამომდინარე აღნიშნულის რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე განისაზღვრა 3 ქულით.

18. კომპანიის მიმართ აღმრული სასამართლო პროცესი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
კომპანიის მიმართ არ არის აღმრული სასამართლო პროცესი	კომპანიის მიმართ აღმრულია სასამართლო პროცესი, თუმცა არ განხორციელებულა ჯარიმის დაკისრება	კომპანიის მიმართ აღმრული სასამართლო პროცესი და დაეკისრა დიდი რაოდენობის ჯარიმის გადახდა

2012 წლიდან გურჯაანის რაიონული სასამართლოს წარმოებაშია სამოქალაქო საქმე შპს „პემ“-ის სარჩელის გამო სს „თბილღვინო“-ს მიმართ. სამოქალაქო დავაზე საქმის წარმოება შეჩერებულია ადმინისტრაციული დავის გადაწყვეტამდე, რომელზეც თავის მხრივ სხდომები 2018 წლის შემდეგ არ ჩანიშნულა. შესაბამისად საქმის წარმოება არც სამოქალაქო და არც ადმინისტრაციულ დავაზე დასრულებული არ არის. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

19. ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
--------	--------	--------

არ განხორციელებულა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში და სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც უმნიშვნელო გავლენა იქონია ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც ნეგატიურ გავლენა იქონია ბიზნესზე
---	---	---

სახელმწიფოს მიერ არ განხორციელებულა რაიმე სახის არსებითი ცვლილება რაც
ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე
შეფასდა 1 ქულით.

20. სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ ქონია ადგილი სტიქიურ უბედურობას	ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება, თუმცა განხორციელდა სტიქიური მოვლენების შედეგად წარმოქმნილი ხარჯების დაფარვა დაზღვევის მიერ	ა) ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება; ბ) არ იყო დაზღვევის მექანიზმი გამოყენებული

კომპანიას აქვს დაზღვეული ვენახები. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე
შეფასდა 1 ქულით.

ცხრილი 93: რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან პირველ წელს, რისკის მართვის მოდელის
მატრიცა და არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა კომპანიის ფუნქციონირებადობის
პრინციპზე

N	რისკ ფაქტორები	არსებითო ბის წონა	კოეფიციენტი ს მნიშვნელობა	შეწონვის კოეფიციენტი
	ფინანსური მოვლენები:			0,66
1	ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში	7%	1	0,07

2	სწრაფი ლიკვიდურობა	7%	2	0,14
3	სასაქონლო მარაგების ბრუნვა	4%	2	0,08
4	დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი	4%	1	0,04
5	სესხის გადახდისუნარიანობა	5%	2	0,1
6	დაფინანსების წყაროების დინამიკები	5%	1	0,05
7	კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	4%	1	0,04
8	საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები	3%	1	0,03
9	შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება	2%	1	0,02
10	დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა	2%	1	0,02
11	მოგების მარჟა	7%	1	0,07
	<i>საოპერაციო მოვლენები</i>			<i>0,64</i>
12	საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი	7%	1	0,07
13	რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	8%	1	0,08
14	უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	5%	1	0,05
15	ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	8%	3	0,24
16	ძირითადი ნედლეული მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა	8%	1	0,08
17	კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე	4%	3	0,12
	<i>სხვა მოვლენები</i>			<i>0,15</i>
18	კომპანიის მიმართ აღმრული სასამართლო პროცესი	5%	2	0,1

19	ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე	3%	1	0,03
20	სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით	2%	1	0,02
	<i>სულ</i>	<i>100%</i>		<i>1,45</i>

დასკვნა: რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან პირველ წელს ბიზნესი იყო ნაკლებ რისკიანია და მას არ ემუქრებოდა დეფოლტის რისკი მოკლევადიან და გრძელვადიან პერსპექტივაში.

7.6 პანდემიის დაწყებამდე (2019 წელი), არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

1. ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში=2,9. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

2. სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი=1,8. შეფასება: 1 ქულა.

3. სასაქონლო მარაგების ბრუნვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (399 დღეში ან უფრო სწრაფად ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)

მარაგების საშუალო რაოდენობა=(16 011 261+9 467 119)/2=12 739 190

მარაგების ბრუნვის კოეფიციენტი= $37\,743\,900/16\,011\,261=2,3=156$ დღე

პანდემიის დაწყებამდე, ბიზნესი საშუალოდ 156 დღეში ყიდდა მარაგებს. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

4. დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (360 დღეში ან უფრო სწრაფად ეფარება დებიტორი)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)

საშუალო დებიტორული დავალიანება= $(19\,884\,166+16\,759\,383)/2=18\,321\,775$

დებიტორული ბრუნვის კოეფიციენტი= $63\,223\,666/19\,884\,166=3,17=113$ დღე

2019წელს, დებიტორი შპს „ასკანელი ძმები“ ეფარებოდა 113 დღეში. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

5. სესხის გადახდისუნარიანობა- ასახავს, თუ აქტივების რა ნაწილია დაფინანსებული სესხით.

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-20% (აქტივების 1%-20%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	21%-50% (აქტივების 21%-50%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	51%-100% (აქტივების 51%-100%-მდე დაფინანსებულია სესხით)

პანდემიის დაწყებამდე შპს „ასკანელი ძმები“-ს აქტივების 40% იყო დაფინანსებული ვალდებულებით, ხოლო დანარჩენი ნაწილი საკუთარი კაპიტალით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

6. დაფინანსების წყაროების დინამიკები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის

ხვედრითი წილი აღმატება ვალდებულებების ხვედრით წილს	ხვედრითი წილი ტოლია ვალდებულებების ხვედრით წილისა	ხვედრითი წილი ნაკლებია ვალდებულებების ხვედრით წილზე
---	---	--

დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი იყო 61%, ხოლო ვალდებულებების 39%. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

7. კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ შეინიშნება ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება გართულებულია, თუმცა შესაძლებელი	შეინიშნება კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტა

2019 წელს, ბიზნესის მიერ დაფინანსების მოძიება არ იყო გართულებული. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

8. საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი მეტია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ტოლია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ნაკლებია გასულ ფულად სახსრებზე

კოვიდ 19-ის პანდემიის დაწყებამდე, შპს „ასკანელი ძმები“-ს საოპერაციო საქმიანობით წარმოქმნილი წმინდა ფულადმა სახსრებმა შეადგინა 12 293 591 ლარი, რის გამოც აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

9. შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება
(პროცენტული მაჩვენებლების განსაზღვრა დამოკიდებულია სექტორის თვისებებზე)

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა აქტივების გაუფასურება	აქტივები გაუფასურდა უმნიშვნელოდ (1%-10%)	შეინიშნება აქტივების გაუფასურების მკვეთრი ზრდა (11%>)

2019 წელს არ განხორციელებულა შპს „ასკანელი ძმები“-ს ხელთ არსებული აქტივების გაუფასურება. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

10. დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა	განხორციელდა დივიდენდების ვადის გადაცილება	განხორციელდა დივიდენდების შეწყვეტა

კომპანიის იურდიული ფორმიდან გამომდინარე შპს „ასკანელი ძმები“ არ გასცემს დივიდენდებს. ზემოთხსენებულიდან გამომდინარე, აღნიშნული რისკ ფაქტორის არსებობის წონის პროცენტული მაჩვენებელი თანაბრად გადანაწილდება მიმდინარე და სწრაფ ლიკვიდურ კოეფიციენტებზე.

11. მოგების მარჟა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
20% > ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 20 ლარს და მეტს	10%-20% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 10 ლარიდან 20 ლარამდე	0%-9% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 9 ლარს და ნაკლებს

მოგების მარჟა=40 %. 2019 წელს, შპს „ასკანელი ძმები“ გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან მოგების სახით რჩებოდა 40 ლარი. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

12. საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნეს გააჩნია დივერსიფიცირებული საექსპორტო ბაზრები	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება ადგილობრივ ბაზარზე, თუმცა საექსპორტო ბაზრები არ არის დივერსიფიცირებული	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე

პანდემიის დაწყებამდე, შპს „ასკანელი ძმები“-ს შემოსავალი რეალიზაციიდან შეადგენდა 64 389 883 ლარს. 2019 წელს, კომპანიამ განახორციელა თავისი ნაწარმოები ქართული ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების რეალიზაცია საქართველოში და მის ფარგლებს გარეთ. კომპანიის მიერ წარმოებული ღვინო იყიდებოდა მსოფლიოს 30-მდე სხვადასხვა ქვეყანაში, საიდანაც შემოსავლის 95% ექსპორტზე მოდიოდა, ხოლო დანარჩენი წილი ადგილობრივ ბაზარზე. შეფასება: 1 ქულა

13. რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-29% (ექსპორტის 1%-29%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	30%-49% (ექსპორტის 30%-49%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	50% და მეტი (ექსპორტის 50%-ი და მეტი მოდის რუსეთის ბაზარზე)

2019 წელს, ექსპორტის 50%-ზე მეტი რუსეთის ფედერაციის ბაზარზე მოდიოდა აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

14. უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-9% (ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	10%-29% (ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	30% და მეტი (ექსპორტის 30%-ი და მეტი მოდის უკრაინის ბაზარზე)

2019 წელს, ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდიოდა უკრაინის ბაზარზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

15. ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა არა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

2019 წელს არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა. შეფასება: 1 ქულა.

16. ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ა) ბიზნესი მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას ბ) ბიზნესის მიერ არ განხორციელებულა ლიცენზიის დაკარგვა	ბიზნესი მიმართავს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას, გამოვლინდა საწარმოოდ საჭირო ნედლეულის მოწოდების ხარვეზები.	ბიზნესი იყენებს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას და დაკარგა ძირითადი მომწოდებელი და ლიცენზია

კომპანია მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას, კერძოდ: ბიზნესი ფლობს საკუთარ ვენახებს საქართველოს სხვადასხვა კუთხეში, მათ შორის კახეთში და გურიაში. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

17. კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბაზარი იზრდება მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე	ბაზარზე არ შეინიშნება მოთხოვნის ზრდა	ბაზარი მცირდება მოთხოვნის კლების გამო

პანდემიის დაწყებამდე, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების სექტორი იზრდებოდა მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე, მაგალითად, 2019 წელს 2018 წელთან შედარებით

ექსპორტირებული ღვინის რაოდენობა გაიზარდა 7,8 მილიონი ბოთლით. აღნიშნულიდან გამომდინარე აღნიშნულის რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე განისაზღვრა 1 ქულით.

18. კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
კომპანიის მიმართ არ არის აღძრული სასამართლო პროცესი	კომპანიის მიმართ აღძრულია სასამართლო პროცესი, თუმცა არ განხორციელებულა ჯარიმის დაკისრება	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი და დაეკისრა დიდი რაოდენობის ჯარიმის გადახდა

2019 წელს კომპანიას ქონდა დავა საგადასახად ორგანოში შემოსავლების სამსახურთან, რომელიც უკავშირდებოდა საგადასახადო შემოწმების შედეგად დარიცხულ თანხებს. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

19. ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში და სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც უმნიშვნელო გავლენა იქონია ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც ნეგატიურ გავლენა იქონია ბიზნესზე

სახელმწიფოს მიერ არ განხორციელებულა რაიმე სახის არსებითი ცვლილება რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

20. სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
--------	--------	--------

არ ქონია ადგილი სტიქიურ უბედურებას	ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება, თუმცა განხორციელდა სტიქიური მოვლენების შედეგად წარმოქმნილი ხარჯების დაფარვა დაზღვევის მიერ	ა) ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება; ბ) არ იყო დაზღვევის მექანიზმი გამოყენებული
------------------------------------	--	--

კომპანიას აქვს დაზღვეული ვენახები. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

ცხრილი 94: პანდემიის დაწყებამდე, რისკის მართვის მოდელის მატრიცა და არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა კომპანიის ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

N	რისკ ფაქტორები	არსებითი ბის წონა	კოეფიციენტი ს მნიშვნელობა	შეწონვის კოეფიციენტი
	ფინანსური მოვლენები:			0,51
1	ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში	8%	1	0,08
2	სწრაფი ლიკვიდურობა	8%	1	0,08
3	სასაქონლო მარაგების ბრუნვა	4%	1	0,04
4	დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი	4%	1	0,04
5	სესხის გადახდისუნარიანობა	5%	2	0,1
6	დაფინანსების წყაროების დინამიკები	5%	1	0,01
7	კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	4%	1	0,04
8	საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები	3%	1	0,03
9	შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება	2%	1	0,02
10	მოგების მარჟა	7%	1	0,07

	საოპერაციო მოვლენები			0,56
11	საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი	7%	1	0,07
12	რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	8%	3	0,24
13	უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	5%	1	0,05
14	ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	8%	1	0,08
15	ძირითადი ნედლეულის, მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა	8%	1	0,08
16	კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე	4%	1	0,04
	სხვა მოვლენები			0,15
17	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი	5%	2	0,1
18	ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე	3%	1	0,03
19	სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით	2%	1	0,02
	სულ	100%		1,22

დასკვნა: შპს „ასკანელი ძმები“-ს ბიზნესი ნაკლებ რისკიანი იყო პანდემიის დაწყებამდე.

7.7 პანდემიის დაწყებიდან პირველ წელს (2020 წელი), არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

1. ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში=1,9. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

2. სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი=1,3. შეფასება: 1 ქულა.

3. სასაქონლო მარაგების ბრუნვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (399 დღეში ან უფრო სწრაფად ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)

პანდემიის დაწყებიდან პირველ წელს, ბიზნესი საშუალოდ 171 დღეში ყიდდა მარაგებს.
აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

4. დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (360 დღეში ან უფრო სწრაფად ეფარება დებიტორი)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)

2020 წელს, დებიტორი შპს „ასკანელი ძმები“ ეფარებოდა 124 დღეში. აღნიშნული რისკ
ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

5. სესხის გადახდისუნარიანობა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-20% (აქტივების 1%-20%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	21%-50% (აქტივების 21%-50%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	51%-100% (აქტივების 51%-100%-მდე დაფინანსებულია სესხით)

პანდემიის დაწყებიდან პირველ წელს შპს „ასკანელი ძმები“-ს აქტივების 51% იყო დაფინანსებული ვალდებულებით, ხოლო დანარჩენი ნაწილი საკუთარი კაპიტალით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

6. დაფინანსების წყაროების დინამიკები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი აღემატება ვალდებულებების ხვედრით წილს	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ტოლია ვალდებულებების ხვედრით წილისა	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ნაკლებია ვალდებულებების ხვედრით წილზე

დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი იყო 49%, ხოლო ვალდებულებების 51%. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

7. კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ შეინიშნება ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება გართულებულია, თუმცა შესაძლებელი	შეინიშნება კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტა

პანდემიის დაწყებიდან პირველ წელს, ბიზნესის მიერ დაფინანსების მოძიება იყო გართულებული, თუმცა შესაძლებელი. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

8. საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან

დაკავშირებული შემოსავალი მეტია გასულ ფულად სახსრებზე	დაკავშირებული შემოსავალი ტოლია გასულ ფულად სახსრებზე	დაკავშირებული შემოსავალი ნაკლებია გასულ ფულად სახსრებზე
--	--	---

კოვიდ 19-ის პანდემიის დაწყებიდან პირველ წელს, შპს „ასკანელი ძმები“-ს საოპერაციო საქმიანობით წარმოქმნილი წმინდა ფულადმა სახსრებმა შეადგინა 24 987 808 ლარი, რის გამოც აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

9. შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება (პროცენტული მაჩვენებლების განსაზღვრა დამოკიდებულია სექტორის თვისებებზე)

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა აქტივების გაუფასურება	აქტივები გაუფასურდა უმნიშვნელოდ (1%-10%)	შეინიშნება აქტივების გაუფასურების მკვეთრი ზრდა (11%>)

2020 წელს განხორციელდა შპს „ასკანელი ძმები“-ს ხელთ არსებული აქტივების უმნიშვნელო გაუფასურება. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

10. დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა	განხორციელდა დივიდენდების ვადის გადაცილება	განხორციელდა დივიდენდების შეწყვეტა

კომპანიის იურდიული ფორმიდან გამომდინარე შპს „ასკანელი ძმები“ არ გასცემს დივიდენდებს. ზემოთხსენებულიდან გამომდინარე, აღნიშნული რისკ ფაქტორის არსებობის წონის პროცენტული მაჩვენებელი თანაბრად გადანაწილება მიმდინარე და სწრაფ ლიკვიდურ კოეფიციენტებზე.

11. მოგების მარჟა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
20% >	10%-20%	0%-9%

ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 20 ლარს და მეტს	ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 10 ლარიდან 20 ლარამდე	ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 9 ლარს და ნაკლებს
---	---	---

მოგების მარჟა=34 %. 2020 წელს, შპს „ასკანელი ძმები“ გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან მოგების სახით რჩებოდა 34 ლარი. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

12. საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნეს გააჩნია დივერსიფიცირებული საექსპორტო ბაზრები	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება ადგილობრივ ბაზარზე, თუმცა საექსპორტო ბაზრები არ არის დივერსიფიცირებული	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე

პანდემიის დაწყებიდან პირველ წელს, შპს „ასკანელი ძმები“-ს შემოსავალი რეალიზაციიდან შეადგენდა 62 702 477 ლარს. 2020 წელს, კომპანიამ განახორციელა თავისი ნაწარმოები ქართული ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების რეალიზაცია საქართველოში და მის ფარგლებს გარეთ. კომპანიის მიერ წარმოებული ღვინო იყიდებოდა მსოფლიოს 30-მდე სხვადასხვა ქვეყანაში, საიდანაც შემოსავლის 95% ექსპორტზე მოდიოდა, ხოლო დანარჩენი წილი ადგილობრივ ბაზარზე. შეფასება: 1 ქულა

13. რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-29% (ექსპორტის 1%- 29%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	30%-49% (ექსპორტის 30%- 49%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	50% და მეტი (ექსპორტის 50%-ი და მეტი მოდის რუსეთის ბაზარზე)

2020 წელს ექსპორტის 50%-ზე მეტი რუსეთის ფედერაციის ბაზარზე მოდიოდა აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

14. უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-9% (ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	10%-29% (ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	30% და მეტი (ექსპორტის 30%-ი და მეტი მოდის უკრაინის ბაზარზე)

ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდიოდა უკრაინის ბაზარზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

15. ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა არა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

2020 წელს არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა. შეფასება: 1 ქულა.

16. ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ა) ბიზნესი მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას ბ) ბიზნესის მიერ არ განხორციელებულა ლიცენზიის დაკარგვა	ბიზნესი მიმართავს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას, გამოვლინდა საწარმოოდ საჭირო ნედლეულის მოწოდების ხარვეზები.	ბიზნესი იყენებს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას და დაკარგა ძირითადი მომწოდებელი და ლიცენზია

კომპანია მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას, კერძოდ: ბიზნესი ფლობს საკუთარ ვენახებს საქართველოს სხვადასხვა კუთხეში, მათ შორის კახეთში და გურიაში. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

17. კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბაზარი იზრდება მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე	ბაზარზე არ შეინიშნება მოთხოვნის ზრდა	ბაზარი მცირდება მოთხოვნის კლების გამო

პანდემიის დაწყებიდან პირველ წელს (2020 წელი), ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ბაზარი შემცირდა მოთხოვნის კლების გამო. აღნიშნულიდან გამომდინარე აღნიშნულის რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე განისაზღვრა 3 ქულით.

18. კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
კომპანიის მიმართ არ არის აღძრული სასამართლო პროცესი	კომპანიის მიმართ აღძრულია სასამართლო პროცესი, თუმცა არ განხორციელებულა ჯარიმის დაკისრება	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი და დაეკისრა დიდი რაოდენობის ჯარიმის გადახდა

2019 წელს კომპანიას ქონდა დავა საგადასახად ორგანოში შემოსავლების სამსახურთან, რომელიც უკავშირდებოდა საგადასახადო შემოწმების შედეგად დარიცხულ თანხებს. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

19. ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში და სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც უმნიშვნელო გავლენა იქონია ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც ნეგატიურ გავლენა იქონია ბიზნესზე

სახელმწიფოს მიერ არ განხორციელებულა რაიმე სახის არსებითი ცვლილება რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

20. სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ ქონია ადგილი სტიქიურ უბედურობას	ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება, თუმცა განხორციელდა სტიქიური მოვლენების შედეგად წარმოქმნილი ხარჯების დაფარვა დაზღვევის მიერ	ა) ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება; ბ) არ იყო დაზღვევის მექანიზმი გამოყენებული

კომპანიას აქვს დაზღვეული ვენახები. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

ცხრილი 95: პანდემიის დაწყებიდან პირველ წელს, რისკის მართვის მოდელის მატრიცა და არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა კომპანიის ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

N	რისკ ფაქტორები	არსებითი ბის წონა	კოეფიციენტი ს მნიშვნელობა	შეწონვის კოეფიციენტი
	ფინანსური მოვლენები:			0,76
1	ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში	8%	1	0,08
2	სწრაფი ლიკვიდურობა	8%	1	0,08
3	სასაქონლო მარაგების ბრუნვა	4%	1	0,04
4	დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი	4%	1	0,04
5	სესხის გადახდისუნარიანობა	5%	3	0,15
6	დაფინანსების წყაროების დინამიკები	5%	3	0,15
7	კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	4%	2	0,08

8	საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები	3%	1	0,03
9	შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება	2%	2	0,04
10	მოგების მარჟა	7%	1	0,07
	<i>საოპერაციო მოვლენები</i>			<i>0,69</i>
11	საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი	7%	1	0,07
12	რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	8%	3	0,24
13	უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	5%	2	0,1
14	ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	8%	1	0,08
15	ძირითადი ნედლეული მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა	8%	1	0,08
16	კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე	4%	3	0,12
	<i>სხვა მოვლენები</i>			<i>0,15</i>
17	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი	5%	2	0,1
18	ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე	3%	1	0,03
19	სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით	2%	1	0,02
	<i>სულ</i>	<i>100%</i>		<i>1,6</i>

დასკვნა: ბიზნესი საშუალო რისკიანია და ფუნქციონირებადობის პრინციპს საფრთხე მოკლევადიან პერიოდში არ ემუქრება.

7.8 პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს (2021 წელი), არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

1. ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში=1,5. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

2. სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი=0,7. შეფასება: 2 ქულა.

3. სასაქონლო მარაგების ბრუნვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (399 დღეში ან უფრო სწრაფად ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)

პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს, ბიზნესი საშუალოდ 200 დღეში ყიდდა მარაგებს. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

4. დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (360 დღეში ან უფრო სწრაფად ეფარება დებიტორი)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)

2021 წელს, დებიტორი შპს „ასკანელი ძმები“ ეფარებოდა 113 დღეში. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

5. სესხის გადახდისუნარიანობა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-20% (აქტივების 1%-20%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	21%-50% (აქტივების 21%-50%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	51%-100% (აქტივების 51%-100%-მდე დაფინანსებულია სესხით)

პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს, შპს „ასკანელი ძმები“-ს აქტივების 60% იყო დაფინანსებული ვალდებულებით, ხოლო დანარჩენი ნაწილი (40%) საკუთარი კაპიტალით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

6. დაფინანსების წყაროების დინამიკები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი აღემატება ვალდებულებების ხვედრით წილს	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ტოლია ვალდებულებების ხვედრით წილისა	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ნაკლებია ვალდებულებების ხვედრით წილზე

დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი იყო 43%, ხოლო ვალდებულებების 57%. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

7. კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ შეინიშნება ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება გართულებულია, თუმცა შესაძლებელი	შეინიშნება კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტა

პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს, ბიზნესის მიერ დაფინანსების მოძიება იყო გართულებული, თუმცა შესაძლებელი. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

8. საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი მეტია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ტოლია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ნაკლებია გასულ ფულად სახსრებზე

კოვიდ 19-ის პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს, შპს „ასკანელი ძმები“-ს საოპერაციო საქმიანობით წარმოქმნილი წმინდა ფულადმა სახსრებმა შეადგინა -2 126 758 ლარი, რის გამოც აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

9. შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება (პროცენტული მაჩვენებლების განსაზღვრა დამოკიდებულია სექტორის თვისებებზე)

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა აქტივების გაუფასურება	აქტივები გაუფასურდა უმნიშვნელოდ (1%-10%)	შეინიშნება აქტივების გაუფასურების მკვეთრი ზრდა (11%>)

2021 წელს განხორციელდა შპს „ასკანელი ძმები“-ს ხელთ არსებული აქტივების უმნიშვნელო გაუფასურება. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

10. დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა	განხორციელდა დივიდენდების ვადის გადაცილება	განხორციელდა დივიდენდების შეწყვეტა

კომპანიის იურდიული ფორმიდან გამომდინარე შპს „ასკანელი ძმები“ არ გასცემს დივიდენდებს. ზემოთხსენებულიდან გამომდინარე, აღნიშნული რისკ ფაქტორის

არსებითობის წონის პროცენტული მაჩვენებელი თანაბრად გადანაწილდება მიმდინარე და სწრაფ ლიკვიდურ კოეფიციენტებზე.

11. მოგების მარჟა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
20% > ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 20 ლარს და მეტს	10%-20% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 10 ლარიდან 20 ლარამდე	0%-9% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 9 ლარს და ნაკლებს

მოგების მარჟა=35%. 2021 წელს, შპს „ასკანელი ძმები“ გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან მოგების სახით რჩებოდა 35 ლარი. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

12. საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნეს გააჩნია დივერსიფიცირებული საექსპორტო ბაზრები	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება ადგილობრივ ბაზარზე, თუმცა საექსპორტო ბაზრები არ არის დივერსიფიცირებული	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე

პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს, შპს „ასკანელი ძმები“-ს შემოსავალი რეალიზაციიდან შეადგენდა 85 187 132 ლარს. 2021 წელს, კომპანიამ განახორციელა თავისი ნაწარმოები ქართული ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების რეალიზაცია საქართველოში და მის ფარგლებს გარეთ. კომპანიის მიერ წარმოებული ღვინო იყიდებოდა მსოფლიოს 30-მდე სხვადასხვა ქვეყანაში, საიდანაც შემოსავლის 95% ექსპორტზე მოდიოდა, ხოლო დანარჩენი წილი ადგილობრივ ბაზარზე. შეფასება: 1 ქულა

13. რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-29% (ექსპორტის 1%-29%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	30%-49% (ექსპორტის 30%-49%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	50% და მეტი (ექსპორტის 50%-ი და მეტი მოდის რუსეთის ბაზარზე)

2021 წელს ექსპორტის 76% რუსეთის ფედერაციის ბაზარზე მოდიოდა. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით. 2020 წელს რუსეთის ექსპორტის წილი 72% იყო.

14. უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-9% (ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	10%-29% (ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	30% და მეტი (ექსპორტის 30%-ი და მეტი მოდის უკრაინის ბაზარზე)

ექსპორტის 7% მოდიოდა უკრაინის ბაზარზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

15. ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა არა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

2021 წელს არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა. შეფასება: 1 ქულა.

16. ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
--------	--------	--------

ა) ბიზნესი მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას	ბიზნესი მიმართავს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას,	ბიზნესი იყენებს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას
ბ) ბიზნესის მიერ არ განხორციელებულა ლიცენზიის დაკარგვა	გამოვლინდა საწარმოოდ საჭირო ნედლეულის მოწოდების ხარვეზები.	და დაკარგა ძირითადი მომწოდებელი და ლიცენზია

კომპანია მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას, კერძოდ: ბიზნესი ფლობს საკუთარ ვენახებს საქართველოს სხვადასხვა კუთხეში, მათ შორის კახეთში და გურიაში. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

17. კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბაზარი იზრდება მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე	ბაზარზე არ შეინიშნება მოთხოვნის ზრდა	ბაზარი მცირდება მოთხოვნის კლების გამო

პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ბაზარი გაიზარდა მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე. აღნიშნულიდან გამომდინარე აღნიშნულის რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე განისაზღვრა 1 ქულით.

18. კომპანიის მიმართ აღმრული სასამართლო პროცესი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
კომპანიის მიმართ არ არის აღმრული სასამართლო პროცესი	კომპანიის მიმართ აღმრულია სასამართლო პროცესი, თუმცა არ განხორციელებულა ჯარიმის დაკისრება	კომპანიის მიმართ აღმრული სასამართლო პროცესი და დაეკისრა დიდი რაოდენობის ჯარიმის გადახდა

2021 წელს, კომპანიას არ ქონდა არცერთი მიმდინარე დავა სასამართლოში. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

19. ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში და სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც უმნიშვნელო გავლენა იქონია ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც ნეგატიურ გავლენა იქონია ბიზნესზე

სახელმწიფოს მიერ არ განხორციელებულა რაიმე სახის არსებითი ცვლილება რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

20. სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ ქონია ადგილი სტიქიურ უბედურებას	ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება, თუმცა განხორციელდა სტიქიური მოვლენების შედეგად წარმოქმნილი ხარჯების დაფარვა დაზღვევის მიერ	ა) ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება; ბ) არ იყო დაზღვევის მექანიზმი გამოყენებული

კომპანიას აქვს დაზღვეული ვენახები. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

ცხრილი 96: პანდემიის დაწყებიდან მეორე წელს, რისკის მართვის მოდელის მატრიცა და არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა კომპანიის ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

N	რისკ ფაქტორები	არსებითი ბის წონა	კოეფიციენტი ს მნიშვნელობა	შეწონვის კოეფიციენტი
---	----------------	----------------------	------------------------------	-------------------------

	<i>ფინანსური მოვლენები:</i>			<i>0,9</i>
1	ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში	8%	1	0,08
2	სწრაფი ლიკვიდურობა	8%	2	0,16
3	სასაქონლო მარაგების ბრუნვა	4%	1	0,04
4	დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი	4%	1	0,04
5	სესხის გადახდისუნარიანობა	5%	3	0,15
6	დაფინანსების წყაროების დინამიკები	5%	3	0,15
7	კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	4%	2	0,08
8	საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები	3%	3	0,09
9	შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება	2%	2	0,04
10	მოგების მარჟა	7%	1	0,07
	<i>საოპერაციო მოვლენები</i>			<i>0,56</i>
11	საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი	7%	1	0,07
12	რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	8%	3	0,24
13	უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	5%	1	0,05
14	ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	8%	1	0,08
15	ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა	8%	1	0,08
16	კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე	4%	1	0,04
	<i>სხვა მოვლენები</i>			<i>0,1</i>
17	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი	5%	1	0,05

18	ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე	3%	1	0,03
19	სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით	2%	1	0,02
	<i>სულ</i>	<i>100%</i>		<i>1,56</i>

დასკვნა: აღნიშნული ბიზნესის საშუალო რისკიანია გრძელვადიან პერიოდში.

7.9 2022 წელს, არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

1. ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში=1,4. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

2. სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი=0,4. შეფასება: 3 ქულა.

3. სასაქონლო მარაგების ბრუნვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (399 დღეში ან უფრო სწრაფად ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)

პანდემიის დაწყებიდან მესამე წელს, ბიზნესი საშუალოდ 300 დღეში ყიდდა მარაგებს.
აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

4. დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (360 დღეში ან უფრო სწრაფად ეფარება დებიტორი)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)

2022 წელს, დებიტორი შპს „ასკანელი ძმები“ ეფარებოდა 92 დღეში. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

5. სესხის გადახდისუნარიანობა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-20% (აქტივების 1%-20%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	21%-50% (აქტივების 21%-50%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	51%-100% (აქტივების 51%-100%-მდე დაფინანსებულია სესხით)

პანდემიის დაწყებიდან მესამე წელს, შპს „ასკანელი ძმები“-ს აქტივების 50% იყო დაფინანსებული ვალდებულებით, ხოლო დანარჩენი ნაწილი (50%) საკუთარი კაპიტალით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

6. დაფინანსების წყაროების დინამიკები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი აღემატება ვალდებულებების ხვედრით წილს	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ტოლია ვალდებულებების ხვედრით წილისა	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ნაკლებია ვალდებულებების ხვედრით წილზე

დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი იყო 50%, ხოლო ვალდებულებების 50%. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 2 ქულით.

7. კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ შეინიშნება ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება გართულებულია, თუმცა შესაძლებელი	შეინიშნება კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტა

2022 წელს არ შეინიშნებოდა ბიზნესისთვის ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

8. საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი მეტია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ტოლია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ნაკლებია გასულ ფულად სახსრებზე

კოვიდ 19-ის პანდემიის დაწყებიდან მესამე წელს, შპს „ასკანელი ძმები“-ს საოპერაციო საქმიანობით წარმოქმნილი წმინდა ფულადმა სახსრებმა შეადგინა 26 524 402 ლარი, რის გამოც აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

9. შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება (პროცენტული მაჩვენებლების განსაზღვრა დამოკიდებულია სექტორის თვისებებზე)

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა აქტივების გაუფასურება	აქტივები გაუფასურდა უმნიშვნელოდ (1%-10%)	შეინიშნება აქტივების გაუფასურების მკვეთრი ზრდა (11%>)

2022 წელს არ განხორციელებულა შპს „ასკანელი ძმები“-ს აქტივების გაუფასურება. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

10. დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა	განხორციელდა დივიდენდების ვადის გადაცილება	განხორციელდა დივიდენდების შეწყვეტა

კომპანიის იურდიული ფორმიდან გამომდინარე შპს „ასკანელი ძმები“ არ გასცემს დივიდენდებს. ზემოთხსენებულიდან გამომდინარე, აღნიშნული რისკ ფაქტორის არსებობის წონის პროცენტული მაჩვენებელი თანაბრად გადანაწილდება მიმდინარე და სწრაფ ლიკვიდურ კოეფიციენტებზე.

11. მოგების მარჟა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
20% > ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 20 ლარს და მეტს	10%-20% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 10 ლარიდან 20 ლარამდე	0%-9% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 9 ლარს და ნაკლებს

მოგების მარჟა=38%. 2022 წელს, შპს „ასკანელი ძმები“ გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან მოგების სახით რჩებოდა 38 ლარი. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

12. საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნეს გააჩნია დივერსიფიცირებული საექსპორტო ბაზრები	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება ადგილობრივ ბაზარზე, თუმცა საექსპორტო ბაზრები არ არის დივერსიფიცირებული	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე

2022 წელს, შპს „ასკანელი ძმები“-ს შემოსავალი რეალიზაციიდან შეადგენდა 84 865 903 ლარს. 2022 წელს, კომპანიამ განახორციელა თავისი ნაწარმოები ქართული ღვინისა და

ალკოჰოლური სასმელების რეალიზაცია საქართველოში და მის ფარგლებს გარეთ. კომპანიის მიერ წარმოებული ღვინო იყიდებოდა მსოფლიოს 30-მდე სხვადასხვა ქვეყანაში, საიდანაც შემოსავლის 95% ექსპორტზე მოდიოდა, ხოლო დანარჩენი წილი ადგილობრივ ბაზარზე. შეფასება: 1 ქულა

13. რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-29% (ექსპორტის 1%-29%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	30%-49% (ექსპორტის 30%-49%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	50% და მეტი (ექსპორტის 50%-ი და მეტი მოდის რუსეთის ბაზარზე)

2022 წელს ექსპორტის 86% რუსეთის ფედერაციის ბაზარზე მოდიოდა. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

14. უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-9% (ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	10%-29% (ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	30% და მეტი (ექსპორტის 30%-ი და მეტი მოდის უკრაინის ბაზარზე)

ექსპორტის 3% მოდიოდა უკრაინის ბაზარზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

15. ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა არა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

2022 წელს არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა. შეფასება: 1 ქულა.

16. ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ა) ბიზნესი მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას	ბიზნესი მიმართავს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას,	ბიზნესი იყენებს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას
ბ) ბიზნესის მიერ არ განხორციელებულა ლიცენზიის დაკარგვა	გამოვლინდა საწარმოოდ საჭირო ნედლეულის მოწოდების ხარვეზები.	და დაკარგა ძირითადი მომწოდებელი და ლიცენზია

კომპანია მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას, კერძოდ: ბიზნესი ფლობს საკუთარ ვენახებს საქართველოს სხვადასხვა კუთხეში, მათ შორის კახეთში და გურიაში. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

17. კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბაზარი იზრდება მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე	ბაზარზე არ შეინიშნება მოთხოვნის ზრდა	ბაზარი მცირდება მოთხოვნის კლების გამო

2022 წელს, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ბაზარზე არ შეინიშნებოდა არსებითი მოთხოვნის ზრდა. აღნიშნულიდან გამომდინარე აღნიშნულის რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე განისაზღვრა 2 ქულით.

18. კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
კომპანიის მიმართ არ არის აღძრული სასამართლო პროცესი	კომპანიის მიმართ აღძრულია სასამართლო პროცესი, თუმცა არ განხორციელებულა ჯარიმის დაკისრება	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი და დაეკისრა დიდი რაოდენობის ჯარიმის გადახდა

2022 წელს, კომპანიას არ ქონდა არცერთი მიმდინარე დავა სასამართლოში. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

19. ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში და სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც უმნიშვნელო გავლენა იქონია ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც ნეგატიურ გავლენა იქონია ბიზნესზე

სახელმწიფოს მიერ არ განხორციელებულა რაიმე სახის არსებითი ცვლილება რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

20. სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ ქონია ადგილი სტიქიურ უბედურებას	ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება, თუმცა განხორციელდა სტიქიური მოვლენების შედეგად წარმოქმნილი ხარჯების დაფარვა დაზღვევის მიერ	ა) ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება; ბ) არ იყო დაზღვევის მექანიზმი გამოყენებული

კომპანიას აქვს დაზღვეული ვენახები. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

ცხრილი 97: 2022 წელს, რისკის მართვის მოდელის მატრიცა და არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა კომპანიის ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

N	რისკ ფაქტორები	არსებითი ბის წონა	კოეფიციენტი ს მნიშვნელობა	შეწონვის კოეფიციენტი
---	----------------	----------------------	------------------------------	-------------------------

	<i>ფინანსური მოვლენები:</i>			<i>0,76</i>
1	ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში	8%	1	0,08
2	სწრაფი ლიკვიდურობა	8%	3	0,24
3	სასაქონლო მარაგების ბრუნვა	4%	1	0,04
4	დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი	4%	1	0,04
5	სესხის გადახდისუნარიანობა	5%	2	0,1
6	დაფინანსების წყაროების დინამიკები	5%	2	0,1
7	კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	4%	1	0,04
8	საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები	3%	1	0,03
9	შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება	2%	1	0,02
10	მოგების მარჟა	7%	1	0,07
	<i>საოპერაციო მოვლენები</i>			<i>0,6</i>
11	საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი	7%	1	0,07
12	რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	8%	3	0,24
13	უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	5%	1	0,05
14	ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	8%	1	0,08
15	ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა	8%	1	0,08
16	კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე	4%	2	0,08
	<i>სხვა მოვლენები</i>			<i>0,1</i>
17	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი	5%	1	0,05

18	ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე	3%	1	0,03
19	სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით	2%	1	0,02
	<i>სულ</i>	<i>100%</i>		<i>1,46</i>

დასკვნა: ბიზნესი ნაკლებ რისკიანია.

7.10 რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან პირველ წელს (2023 წელი), არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა შპს „ასკანელი ძმები“-ს ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

1. ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში=1,3. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

2. სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი	0,6-0,9	0,1-0,5

სწრაფი ლიკვიდურობის კოეფიციენტი=0,3. შეფასება: 3 ქულა.

3. სასაქონლო მარაგების ბრუნვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (399 დღეში ან უფრო სწრაფად ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ყიდის ერთ წელიწადში საშუალოდ მარაგებს)

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან პირველ წელს, ბიზნესი საშუალოდ 257 დღეში ყიდდა მარაგებს. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

4. დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ერთი ან ერთზე მეტი (360 დღეში ან უფრო სწრაფად ეფარება დებიტორი)	0,6-0,9 (400-600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)	0,1-0,5 (720-3600 დღეში ეფარება საშუალოდ დებიტორი)

2023 წელს, დებიტორი შპს „ასკანელი ძმები“ ეფარებოდა 34 დღეში. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

5. სესხის გადახდისუნარიანობა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-20% (აქტივების 1%-20%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	21%-50% (აქტივების 21%-50%-მდე დაფინანსებულია სესხით)	51%-100% (აქტივების 51%-100%-მდე დაფინანსებულია სესხით)

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან პირველ წელს, შპს „ასკანელი ძმები“-ს აქტივების 51% იყო დაფინანსებული ვალდებულებით, ხოლო დანარჩენი ნაწილი (49%) საკუთარი კაპიტალით. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

6. დაფინანსების წყაროების დინამიკები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი აღემატება ვალდებულებების ხვედრით წილს	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ტოლია ვალდებულებების ხვედრით წილისა	დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი ნაკლებია ვალდებულებების ხვედრით წილზე

დაფინანსების წყაროებში საკუთარი კაპიტალის ხვედრითი წილი იყო 49%, ხოლო ვალდებულებების 51%. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

7. კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ შეინიშნება ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	კომპანიის მიერ დაფინანსების მოძიება გართულებულია, თუმცა შესაძლებელი	შეინიშნება კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტა

2023 წელს არ შეინიშნებოდა ბიზნესისთვის ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

8. საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი მეტია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ტოლია გასულ ფულად სახსრებზე	ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ნაკლებია გასულ ფულად სახსრებზე

რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან პირველ წელს, შპს „ასკანელი ძმები“-ს საოპერაციო საქმიანობით წარმოქმნილი წმინდა ფულადმა სახსრებმა შეადგინა -4 592 193 ლარი, რის გამოც აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

9. შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება (პროცენტული მაჩვენებლების განსაზღვრა დამოკიდებულია სექტორის თვისებებზე)

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა აქტივების გაუფასურება	აქტივები გაუფასურდა უმნიშვნელოდ (1%-10%)	შეინიშნება აქტივების გაუფასურების მკვეთრი ზრდა (11%>)

2023 წელს არ განხორციელებულა შპს „ასკანელი ძმები“-ს აქტივების გაუფასურება. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

10. დივიდენდების გაცემის ვადის გადაცილება ან გაცემის შეწყვეტა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა დივიდენდების გაცემის შეწყვეტა	განხორციელდა დივიდენდების ვადის გადაცილება	განხორციელდა დივიდენდების შეწყვეტა

კომპანიის იურდიული ფორმიდან გამომდინარე შპს „ასკანელი ძმები“ არ გასცემს დივიდენდებს. ზემოთხსენებულიდან გამომდინარე, აღნიშნული რისკ ფაქტორის არსებობის წონის პროცენტული მაჩვენებელი თანაბრად გადანაწილდება მიმდინარე და სწრაფ ლიკვიდურ კოეფიციენტებზე.

11. მოგების მარჟა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
20% > ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 20 ლარს და მეტს	10%-20% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 10 ლარიდან 20 ლარამდე	0%-9% ყოველი გაყიდული 100 ლარის ღირებულების პროდუქტი ბიზნეს უტოვებს 9 ლარს და ნაკლებს

მოგების მარჟა=36%. 2023 წელს, შპს „ასკანელი ძმები“ გაყიდული ყოველი 100 ლარიდან მოგების სახით რჩებოდა 36 ლარი. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

12. საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბიზნეს გააჩნია დივერსიფიცირებული საექსპორტო ბაზრები	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება ადგილობრივ ბაზარზე, თუმცა საექსპორტო ბაზრები არ არის დივერსიფიცირებული	პროდუქტის რეალიზაცია ხორციელდება მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე

2023 წელს, შპს „ასკანელი ძმები“-ს შემოსავალი რეალიზაციიდან შეადგენდა 102 729 852 ლარს. 2023 წელს, კომპანიამ განახორციელა თავისი ნაწარმოები ქართული ღვინისა და

ალკოჰოლური სასმელების რეალიზაცია საქართველოში და მის ფარგლებს გარეთ. კომპანიის მიერ წარმოებული ღვინო იყიდებოდა მსოფლიოს 30-მდე სხვადასხვა ქვეყანაში, საიდანაც შემოსავლის 93,5% ექსპორტზე მოდიოდა, ხოლო დანარჩენი წილი ადგილობრივ ბაზარზე. შეფასება: 1 ქულა

13. რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-29% (ექსპორტის 1%-29%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	30%-49% (ექსპორტის 30%-49%-მდე მოდის რუსეთის ბაზარზე)	50% და მეტი (ექსპორტის 50%-ი და მეტი მოდის რუსეთის ბაზარზე)

2023 წელს ექსპორტის 80% რუსეთის ფედერაციის ბაზარზე მოდიოდა. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 3 ქულით.

14. უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
1%-9% (ექსპორტის 1%-9%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	10%-29% (ექსპორტის 10%-29%-მდე მოდის უკრაინის ბაზარზე)	30% და მეტი (ექსპორტის 30%-ი და მეტი მოდის უკრაინის ბაზარზე)

ექსპორტის 1% მოდიოდა უკრაინის ბაზარზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

15. ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა არა ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	განხორციელდა სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა

2023 წელს, რუსეთ-უკრაინის ომის ფონზე განხორციელდა უკრაინის საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა. შეფასება: 3 ქულა.

16. ძირითადი ნედლეულის მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ა) ბიზნესი მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას	ბიზნესი მიმართავს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას,	ბიზნესი იყენებს ჰორიზონტალური ინტეგრაციის სტრატეგიას
ბ) ბიზნესის მიერ არ განხორციელებულა ლიცენზიის დაკარგვა	გამოვლინდა საწარმოოდ საჭირო ნედლეულის მოწოდების ხარვეზები.	და დაკარგა ძირითადი მომწოდებელი და ლიცენზია

კომპანია მიმართავს ვერტიკალური ინტეგრაციის სტრატეგიას, კერძოდ: ბიზნესი ფლობს საკუთარ ვენახებს საქართველოს სხვადასხვა კუთხეში, მათ შორის კახეთში და გურიაში. აღნიშნულიდან გამომდინარე რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

17. კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
ბაზარი იზრდება მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე	ბაზარზე არ შეინიშნება მოთხოვნის ზრდა	ბაზარი მცირდება მოთხოვნის კლების გამო

2023 წელს, ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ბაზარზე მცირდებოდა მოთხოვნის კლების გამო. აღნიშნულიდან გამომდინარე აღნიშნულის რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე განისაზღვრა 3 ქულით.

18. კომპანიის მიმართ აღმრული სასამართლო პროცესი

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
კომპანიის მიმართ არ არის აღმრული სასამართლო პროცესი	კომპანიის მიმართ აღმრულია სასამართლო პროცესი, თუმცა არ განხორციელებულა ჯარიმის დაკისრება	კომპანიის მიმართ აღმრული სასამართლო პროცესი და დაეკისრა დიდი რაოდენობის ჯარიმის გადახდა

2023 წელს, კომპანიას არ ქონდა არცერთი მიმდინარე დავა სასამართლოში. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

19. ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ განხორციელებულა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში და სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც უმნიშვნელო გავლენა იქონია ბიზნესზე	განხორციელდა ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რამაც ნეგატიურ გავლენა იქონია ბიზნესზე

სახელმწიფოს მიერ არ განხორციელებულა რაიმე სახის არსებითი ცვლილება რაც ნეგატიურ გავლენას იქონიებდა ბიზნესზე. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

20. სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით

1 ქულა	2 ქულა	3 ქულა
არ ქონია ადგილი სტიქიურ უბედურებას	ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება, თუმცა განხორციელდა სტიქიური მოვლენების შედეგად წარმოქმნილი ხარჯების დაფარვა დაზღვევის მიერ	ა) ადგილი ჰქონდა სტიქიურ მოვლენებს რამაც განაპირობა მოწოდების ხაზის შეფერხება; ბ) არ იყო დაზღვევის მექანიზმი გამოყენებული

კომპანიას აქვს დაზღვეული ვენახები. აღნიშნული რისკ ფაქტორის მნიშვნელობის დონე შეფასდა 1 ქულით.

ცხრილი 98: რუსეთ-უკრაინის ომის დაწყებიდან პირველ წელს, რისკის მართვის მოდელის მატრიცა და არსებითი განუსაზღვრელობების გავლენა კომპანიის ფუნქციონირებადობის პრინციპზე

N	რისკ ფაქტორები	არსებითი ბის წონა	კოეფიციენტი ს მნიშვნელობა	შეწონვის კოეფიციენტი
	<i>ფინანსური მოვლენები:</i>			0,92
1	ლიკვიდურობა მოკლევადიან პერიოდში	8%	1	0,08
2	სწრაფი ლიკვიდურობა	8%	3	0,24
3	სასაქონლო მარაგების ბრუნვა	4%	1	0,04
4	დებიტორული დავალიანების მაჩვენებელი	4%	1	0,04
5	სესხის გადახდისუნარიანობა	5%	3	0,15
6	დაფინანსების წყაროების დინამიკები	5%	3	0,15
7	კრედიტორების მხრიდან ფინანსური მხარდაჭერის შეწყვეტის ნიშნები	4%	1	0,04
8	საოპერაციო საქმიანობასთან დაკავშირებული ფულადი სახსრების ნაკადები	3%	3	0,09
9	შემოსავლების მიღებისათვის განკუთვნილი აქტივების ღირებულების ცვლილება	2%	1	0,02
10	მოგების მარჟა	7%	1	0,07
	<i>საოპერაციო მოვლენები</i>			0,8
11	საერთაშორისო ბაზრებზე დამოკიდებულების ხარისხი	7%	1	0,07
12	რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	8%	3	0,24
13	უკრაინის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი	5%	1	0,05
14	ძირითადი საექსპორტო ბაზრის დაკარგვა	8%	3	0,24
15	ძირითადი ნედლეული მომწოდებლის ან ლიცენზიის დაკარგვა	8%	1	0,08
16	კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე	4%	3	0,12
	<i>სხვა მოვლენები</i>			0,1
17	კომპანიის მიმართ აღძრული სასამართლო პროცესი	5%	1	0,05

18	ცვლილებები კანონში ან სახელმწიფო პოლიტიკაში, რაც სავარაუდოთ ნეგატიურ გავლენას იქონიებს ბიზნესზე	3%	1	0,03
19	სტიქიური უბედურობების არასაკმარისი დაფარვა დაზღვევით	2%	1	0,02
	<i>სულ</i>	<i>100%</i>		<i>1,82</i>

დასკვნა: ბიზნესს არ ემუქრება საფრთხე მოკლევადიან პერიოდში, თუმცა გრძელვადიან პერიოდში ბიზნესი საშუალო რისკიანია.

დასკვნები და რეკომენდაციები

ნაშრომში მოცემული კვლევების შედეგად დადგინდა, რომ:

პანდემიის და რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში გაიზარდა დეფოლტის რისკი, ბიზნეს და ფინანსური რისკების ზრდის ხარჯზე, რადგან:

1. აღნიშნულ პერიოდებში გაუარესდა მაკრო გარემო, რამაც გამოიწვია საზოგადოების კეთილდღეობის გაუარესება და ბაზარზე კონკურენციის დონის ზრდა მოთხოვნის შემცირების ხარჯზე, კერძოდ: 2020 წელს წინა წელთან შედარებით საექსპორტო ბაზარი შემცირდა 1,6 მილიონი ბოთლით, ხოლო 2023 წელს 2022 წელთან შედარებით 14,5 მლნ ლიტრით.
2. ზოგიერთი კომპანიის დაფინანსების სტრუქტურაში ვალდებულებების ხვედრითი წილი აჭარბებდა საკუთარი კაპიტალის ხვედრით წილს, მაგალითად: 2021 წელს შპს „ასკანელი ძმები“-ს აქტივების 57% იყო დაფინანსებული ვალდებულებებით და ა.შ.
3. კომპანიებს არ შესწევდა უნარი ყველაზე ლიკვიდური აქტივებით დაეფარად მიმდინარე ვალდებულებები.
4. დაფიქსირდა შემთხვევები, როდესაც მარაგების და დებიტორული ბრუნვის მაჩვენებლები ხასიათდებოდა ზრდის ტენდენციით, რაც მიანიშნებდა საწარმოო პროცესის და გაყიდვების შეფერხებაზე და ფინანსური რესურსის შემოღინების შემცირებაზე.
5. დაფიქსირდა ფაქტი, როდესაც ბიზნესის ძირითად შემოსავლების მომტან საქმიანობასთან დაკავშირებული შემოსავალი ნაკლები იყო გასულ ფულად სახსრებზე
6. მოგების მარჟა წინა წელთან შედარებით ხასიათდებოდა კლების ტენდენციით.

გარდა ზემოთხსენებულისა, რისკის მართვის მოდელის მიხედვით დადგინა, რომ საკვლევ პერიოდებში (2019-2023 წლები), მსხვილ კორპორაციებში, დეფოლტის რისკი არსებობდა მხოლოდ გრძელვადიან პერიოდში, რომლის გამომწვევი ძირითადი მიზეზები იყო ზემოთ ხსენებული ფინანსური ინდიკატორების გაუარესების მაჩვენებლები და რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების მაღალი ხარისხი. მაგალითად: შპს „ასკანელი ძმები“-ს რისკის შეწონვის საბოლოო კოეფიციენტი 2020, 2021 და 2023 წლებში აჭარბებს დაშვებულ 1,50 ზღვარს, რაც

მიანიშნებს ბიზნესის საშუალო რისკიანობაზე და გრძელვადიან პერიოდში დეფოლტის რისკის არსებობაზე.

დღეის მდგომარეობით ღვინის მოხმარების მსოფლიო ტენდენციები იცვლება, განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა ღვინის ხარისხს. აღნიშნულიდან გამომდინარე, საქართველოში ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ხარისხს განსაკუთრებული ყურადღება ენიჭება, რაც აძლიერებს ქვეყნის, როგორც ხარისხიანი ღვინის მწარმოებლის იმიჯს მსოფლიოში.

ახალ საექსპორტო ბაზრების ათვისების მიუხედავად, რუსეთის ფედერაციის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხი კვლავ მაღალი რჩება.

სახელმწიფოს მიერ ბოლო წლებში გატარებული ღონისძიებები ღვინისა და ყურძნის ხარისხის გასაუმჯობესებლად ეფექტურია, რადგან აღნიშნულმა გადაწყვეტილებამ განაპირობა ქართულ ღვინოზე ფასების ზრდა, მაგალითად: 2023 წელს ექსპორტირებული ღვინის ღირებულება გაიზარდა 6,7 მლნ აშშ დოლარით მაშინ, როდესაც 2023 წელს წინა წელთან შედარებით ექსპორტირებული იყო 14,5 მილიონი ლიტრით ნაკლები ღვინო.

სექტორის ძირითადი შემოსავლის წყარო საექსპორტო ბაზრებია, რაც ზრდის ხარისხიანი ღვინის წარმოების მნიშვნელობას.

სამიზნე ბაზრებზე პოზიციების გამყარებას ხუთი ძირითადი ბარიერი უშლის ხელს:

1. ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების დაბალი ცნობადობა;
2. ღვინის საცალო ქსელებში განთავსებასთან და მარკეტინგთან დაკავშირებული მაღალი ხარჯები;
3. ქართული ღვინის დაბალი ხარისხი;
4. წარუმატებლობის შიში;
5. ძლიერი კონკურენცია.

კრიზისულ პერიოდში არსებითი განუსაზღვრელობების არსებობამ გამოიწვია კომპანიების საოპერაციო საქმიანობების გაუარესება.

პანდემიის პერიოდში საქართველოს საკრედიტო რეიტინგი უცვლელი დარჩა, ხოლო ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების შემოსავლების შემცირებამ განაპირობა ბიუჯეტის 10%-ზე მეტად ზრდა.

რეკომენდაციები:

დეფოლტის რისკის შესამცირებლად ახალი ბაზრების ათვისება და ექსპორტის დივერსიფიკაციაა აუცილებელი

თავის შეკავება უცხოურ ვალუტაში დომინირებად კრედიტებზე, რადგან მაღალია სავალუტო რისკი.

დეფოლტის რისკის შემცირების მიზნით დაფინანსების სტრუქტურაში ვალდებულებების ხვედრითი წილის შემცირება და სწრაფი ლიკვიდური აქტივების მოცულობების ზრდა, რათა უზრუნველყოფილ იქნას მოკლევადიან პერიოდში ფინანსური სტაბილურობა.

რუსეთის ბაზარზე დამოკიდებულების ხარისხის შემცირების მიზნით, აუცილებელია მაღალხარისხიანი ღვინის წარმოების ზრდა.

ღვინის საშუალო საექსპორტო ფასის ზრდის მიზნით აუცილებელია, ხარისხის გაუმჯობესება ახალი, პოტენციურად საინტერესო ბაზრების ათვისების ხარჯზე.

ახალ საექსპორტო ბაზრებზე კონკურენტული უპირატესობის მოსაპოვებლად აუცილებელია, კომპანიების მხრიდან მარკეტინგისა და საცალო ქსელებში პროდუქციის განთავსების დანახარჯების ზრდა.

დანართი 1:

ცხრილი 99: კონკურენციის 5 ძალის მოდელი პანდემიის და რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში

1) კონკურენცია გამყიდველებს შორის: ა) პანდემიის დაწყებამდე ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების ბაზარზე კონკურენცია გამყიდველებს შორის იყო სუსტი, რადგან აღნიშნული სექტორი იზრდებოდა მოთხოვნის ზრდის ხარჯზე. მაგალითად: 2019 წელს წინა წელთან შედარებით ექსპორტიებული ღვინის რაოდენობა გაიზარდა თითქმის 8 მლნ ბოთლით. ბ) პანდემიის და რუსეთ-უკრაინის ომის პერიოდში, კონკურენცია გამყიდველებს შორის შეფასდა როგორც ინტენსიური, რადგან აღნიშნულ პერიოდში საექსპორტო ბაზარი შემცირდა მოთხოვნის კლების გამო, მაგალითად: 2020 წელს 2019 წელთან შედარებით საექსპორტო ბაზარი შემცირდა 1,6 მილიონი ბოთლით, ხოლო 2023 წელს წინა წელთან შედარებით 14,5 მლნ ლიტრით.
2) დარგში ახალი კონკურენტის გამოჩენის საფრთხე-დაბალი, რადგან ბაზარი შემცირებულია მოთხოვნის კლების ხარჯზე. გარდა ზემოთხსენებულისა აღნიშნულ ბაზარზე არის შემდეგი ბარიერები: ა) ახალი მოთამაშეებისთვის წამოების მასშტაბზე ეკონომიის შეუძლებლობა ბ) ტექნოლოგიებსა და ნოუ-ჰაუს დაუფლებასთან დაკავშირებული სირთულეები; გ) სწავლა/გამოცდილების ეფექტი-აღნიშნულ სექტორში ადგილი აქვს სწავლა/გამოცდილების ეფექტს, რის გამოც მწარმოებლებს შეუძლიათ თვითღირებულება შეამცირონ გამოხიდლებით მიღებული ცოდნის შედეგად, რაც ახალი მოთამაშეებისთვის გარკვეულ ბარიერს წარმოადგენს. დ) მომხმარებელთა მიმხრობა კონკრეტული ბრენდის მიმართ-მომხმარებლები ხშირად ერთგულნი რჩებიან უკვე არსებული სვაჭრო ნიშნის მიმართ. ე) კაპიტალდაბანდების სიდიდე-მაღალი.
3) შემცვლელის გამოვლენის საფრთხე- არის მცირე, რადგან შემცვლელი პროდუქცია არ არსებობს.

4) მომწოდებლის კონკურენტული ძალა-დაბალი, რადგან ბაზარზე არსებული მწარმოებლები მიმართავენ ვერტიკალურ ინტეგრაციის სტრატეგიას.
5) მყიდველის კონკურენტული ძალა- მაღალი, რადგან მომხმარებლისთვის კონკურენტის პროდუქციაზე გადასვლა არ წარმოადგენს მისთვის სირთულეს.

ფულმერის მრავალფაქტორიანი მოდელი, შპს თბილღვინოს მაგალითზე

2020 წელი= $5,528*0.6+0.212*0.5+0.073*0.2+1.27*0,3-0,12*0,51+2,335*0,2+0,575*0,8+1,083*0,5+0,8*1.75-6,075=3+0.1+0.01+0.3-0.1+0.4+0.4+0.5+1.4-6.075=-0.065$ (ბიზნესი დეფოლტის რისკის წინაშეა)

2021 წელი= $5,528*0.4+0.212*0.25+0.073*0.1+1.27*0,18-0,12*0,41+2,335*0,1+0,575*0,7+1,083*0,3+0,8*1.5-6,075=2,2+0,05+0,1+0,2-0,05+0,2+0,4+0,32+1,2-6,075=-1,4$ (ბიზნესი დეფოლტის რისკის წინაშეა)

2022 წელი= $5,528*0.7+0.212*0.6+0.073*0.5+1.27*0,4-0,12*0,5+2,335*0,5+0,575*0,75+1,083*0,41+0,8*2,5-6,075=3,8+0,12+0,03+0,5-0,06+1,1+0,4+0,4+2-6,075=2,2$ (დეფოლტის რისკის ალბათობა ნაკლებია)

2023 წელი= $5,528*0.38+0.212*0.18+0.073*0.7+1.27*0,2-0,12*0,5+2,335*0,3+0,575*0,5+1,083*0,38+0,8*2,8-6,075=2,1+0,03+0,05+0,25-0,06+0,7+0,2+0,4+2,24-6,075=-0,045$ (ბიზნესი დეფოლტის რისკის წინაშეა)

გამოყენებული ლიტერატურა

ქართულენოვანი:

- ბლანშარი, ო. (2010). მაკროეკონომიკა. თბილისი: თ.ს.უ გამომცემლობა.
- კოტლერი, ფ, & არმსტრონგი, გ. (2015). მარკეტინგის საფუძვლები. თბილისი: ბაკურ სულაკაურის გამომცემლობა.
- აბესაძე, გ. (2011). გლობალიზაცია და საქართველოს სატრანზიტო ფუნქციის თავისებურებები. თბილისი: უნივერსალი.
- ბასილაია, კ. (2024). საბანკო საქმე. თბილისი: ს.ს.უ. გამომცემლობა.
- ბასილაია, კ, & ლიპარტია, ზ. (2012). ფინანსური კონტროლი. თბილისი: უნივერსალი.
- ბასილაძე, კ. (2018). საბანკო საქმე. თბილისი: თბილისი.
- ბერიძე, რ. (2011). ადამიანური რესურსების მენეჯმენტი. თბილისი: თბილისი
- ბერულავა, გ,& შონია, დ. (2012). მარკეტინგული კვლევა. თბილისი: სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა.
- ბიწაძე, ბ., ლიპარტია, ზ., & ციმინტია, კ. (2009). მიკროეკონომიკა. თბილისი: უნივერსალი.
- ბრაიან, თ. (2024). გაყიდვების ფსიქოლოგია. თბილისი: პალიტრა L.
- ბრაიან, თ. (2018). მარკეტინგი. თბილისი: პალიტრა L.
- ბრაიან, თ. (2018). გაყიდვების სუპერვარსკვლავი. თბილისი: პალიტრა L.
- გაბუნია, კ. (2015). ბიზნესი და ეკონომიკა. თბილისი: თბილისი
- გვარამია, ნ,& ძიმცეიშვილი, ნ. (2024). მმართველობითი აღრიცხვა. თბილისი: ს.ს.უ. გამომცემლობა.
- ვაჩნაძე, რ,& თურქია, გ. (2011). ბიზნესის საფუძვლები. თბილისი: თავისუფალი უნივერსიტეტი.
- ვეშაგური, მ. (2012). მომხმარებელთა ქცევა. თბილისი: თბილისი.
- თაკალანძე, ლ. (2024). კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლობა ევროკავშირში. თბილისი: თბილისი.
- თაკალანძე, ლ. (2016). ეთიკა და სოციალური პასუხისმგებლობა საერთაშორისო ბიზნესში. თბილისი: უნივერსალი.
- თოდუა, ნ. (2012). საერთაშორისო მარკეტინგი: წიგნი ერთი. თბილისი: თ.ს.უ გამომცემლობა.

- თოდუა, ნ. & ბაბუღია, დ. (2009). მარკეტინგის საფუძველები. თბილისი: უნივერსალი.
- კუცია, მ. (2011). მასობრივი მომსახურების თეორია ეკონომიკასა და ბიზნესში. თბილისი: ს.ს.უ. გამომცემლობა.
- ლიპარტია, ზ. (2024). ეკონომიკური ეფექტიანობის მენეჯმენტის მეთოდოლოგია. თბილისი: უნივერსალი.
- ლიპარტია, ზ. (2022). სტრატეგიული მენეჯმენტი. თბილისი: თბილისი
- ლიპარტია, ზ. (2020). ბიზნესის ანალიზი (შეფასება და განვითარების პროგნოზირება). თბილისი: თბილისი.
- ლიპარტია, ზ. (2019). ბიზნესის ანალიზი და განვითარების პროგნოზირება. თბილისი: თბილისი.
- ლიპარტია, ზ. (2009). სტატისტიკა. თბილისი: ს.ტ.უ. გამომცემლობა.
- ლიპარტია, ზ. (2009). კორპორაციული ფინანსების მართვა. თბილისი: უნივერსალი.
- ლიპარტია, ზ. (2013). კორპორაციული ფინანსების მართვა, ტომი ორი. თბილისი: უნივერსალი.
- ლიპარტია, ზ. (2012). კორპორაციული ფინანსები: ტომი ერთი. თბილისი: უნივერსალი.
- ლიპარტია, ზ. (2017). ფინანსური მენეჯმენტის ფილოსოფია. თბილისი: უნივერსალი.
- მენქიუ, გ. (2007). ეკონომიკის პრინციპები. თბილისი: დიოგენე.
- მორგან, ფ. (2022). ფულის ფსიქოლოგია. თბილისი: პალიტრა L.
- მუჩიაშვილი, მ. (2018). ფისკალური სტატისტიკა. თბილისი: თსუ-ს გამომცემლობა.
- პაპასკირი, რ. (2021). ფინანსური ბაზრები და ფინანსური ინსტიტუტები. თბილისი: თბილისი.
- პაპასკირი, რ. (2012). საბანკო მენეჯმენტი და კორპორაციული ფინანსები. თბილისი: თბილისი.
- პაპასკირი, რ. (2012). კორპორაციული ფინანსები პრაქტიკაში. თბილისი: უნივერსალი.
- სურგულაძე, გ., ფხაკაძე, ც., & კეკელიძე, ა. (2016). ორგანიზაციული მართვის ბიზნესპოცესების მოდელირება და ავტომატიზაცია. თბილისი: თბილისი.
- ქემელაშვილი, გ. (2019). ანტიკრიზისული მენეჯმენტი. თბილისი: თბილისი.
- შენგელია, თ. (2011). საერთაშორისო ბიზნესი. თბილისი: უნივერსალი.
- შენგელია, თ. (2008). ბიზნესის ადმინისტრირების საფუძვლები. თბილისი: თბილისი.

შონია, დ. & ბერულავა, გ. (2012). მარკეტინგული კვლევა. თბილისი: ს.ს.უ. გამომცემლობა.

შუბლაძე, გ., მღებრიშვილი, ბ., & წოწკოლაური, ფ. (2008). მენეჯმენტის საფუძვლები.
თბილისი: უნივერსალი.

შუბლაძე, გ. & ნანიტაშვილი, მ. (2011). ბიზნესის საფუძვლები. თბილისი: უნივერსალი.

ჩიქოვაძე, მ. & კაკულია, ნ. (2009). მაკროეკონომიკა. თბილისი: თბილისი.

ცაავა, გ. (2016). კორპორაციული ფინანსები. თბილისი: ს.ტ.უ. გამომცემლობა.

ცაავა, გ. (2013). ფინანსური ინჟინერია. თბილისი: უნივერსალი.

ცაავა, გ. (2018). რისკოლოგია. თბილისი: თბილისი.

ციმინტია, კ. (2024). ჩრდილოვანი ეკონომიკა: თეორია და პრაქტიკა, თბილისი:
უნივერსალი

ჭილაძე, ი. (2018). ფინანსური ანგარიშგების ანალიზი. თბილისი: თსუ-ს გამომცემლობა.

ხარებავა, ნ. (2024). ინვესტიციები და პორტფელის მართვა. თბილისი: თბილისის
გამომცემლობა.

ხარებავა, ნ. (2018). ღირებულებაზე დაფუძნებული ფინანსური მენეჯმენტი. თბილისი:
თბილისი.

ჯაში, ჩ. (2012). სოციალური მარკეტინგის საფუძვლები. თბილისი: უნივერსალი.

უცხოენოვანი:

Томпсон, А., & Стрикленд, А. (1998). *Стратегический Менеджмент*. Москва: Юнити.

Aaron, B. (2015). *Financial Risk Management For Dummies*. Wiley.

Apostolik, A., & Donohue, C. (2015). *Foundations of Financial Risk*. Published by John Wiley.

Cherunilam, F. (2017). *Business Policy and Strategic Management*. Mumbai: Himalaya Publishing House.

Fred, D. (2023). *Strategic Management*. Pearson Education.

Hitt, M., Ireland, D., & Hoskisson, R. (2007). *Strategic Management: Competitiveness and Globalisation*. Stamford: Thomson Learning, Inc.

Hopkin, P. (2017). *Fundamentals of Risk Management*. Kogan Page Limited.

Horngren, C., Sundem, G., Elliott, J., & Philbrick, D. (2006). *Introduction to Financial Accounting*. New Jersey: Pearson Education.

Hubbard, W. (2009). *The Failure of Risk Management*. Wiley

- Porter, M. (1985). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press.
- Porter, M. (1980). *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. New York: Free Press.
- Robert, A. (2008). *Strategic Financial Management*. BookBoon.
- Scot, A. (2007). *Strategic Planning*. United Kingdom: Edinburg Business School.
- Kit, S. (2016). *The Complete Guide to Business Risk Management*. Taylor & Francis.
- Thomas, S. (2011). *A Practical Guide to Risk Management*. Research Foundation of CFA Institute.
- Walter, A. (2003). *Strategic Management for Public and Nonprofit Organizations*. New York: Marcel Dekker.
- Wilcox, D., & Cameron, G. (2009). *Public Relations Strategic and Tactics*. Pearson Education, Inc.
- Zimmerman, J. (2011). *Accounting for Decision Making and Control*. New York: McGraw-Hill Companies, Inc.

ვებ-გვერდები:

„ადგილობრივი ტურიზმის სტატისტიკა 2020“: www.geostat.ge/media/37136/ ადგილობრივი ტურიზმის-სტატისტიკა---2020-წელი.pdf; მოძიებულია 2023 წლის 12 ივნისს.

ტურიზმის ეროვნული სააგენტოს სახელმძღვანელოები: www.gnta.ge/ge/publications/; მოძიებულია 2023 წლის 12 ივნისს.

ალკოჰოლურ ბაზარზე კომპანიების ბრენდების პროდუქტების კლასიფიკაცია: www.alcoshop.ge/; მოძიებულია 2023 წლის 12 ივნისს.

გლობალური ღვინის ტენდენციები 2021 წელს: [www.theiwsr.com/global-wine-trends-to-watch-in-2021/?fbclid=IwAR1Iyi_axQ_FXkXquO82Jn21opkP2Hg1g0bkODQxfaRtxQS-cEJHXNDBfvY](http://www.theiwsr.com/global-wine-trends-to-watch-in-2021/?fbclid=IwAR1Iyi_axQ_FXkXquO82Jn21opkP2Hg1g0bkODQxfaRtxQS-cEJHXNDBfvY;); მოძიებულია 2023 წლის 12 ივნისს.

ვაზისა და ღვინის საერთაშორისო ორგანიზაციის ანგარიში: www.oiv.int/public/medias/6782/oiv-2019-statistical-report-on-world-vitiviniculture.pdf?fbclid=IwAR2nZUBIRIGO1l9sDsPPZLJiX1zViAA7WAmFgkfk5c_AsDmUdKl1rduUa3Q; მოძიებულია 2023 წლის 12 ივნისს.

მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი: www.nbg.gov.ge/index.php?m=554; მოძიებულია 2023 წლის 12 ივნისს.

ქართული ექსპორტირებული ალკოჰოლური სასმელების, 2020 წლის (იანვარ-თებერვლის) მაჩვენებლები: www.sputnik-georgia.ru/economy/20200310/247929133/Eksport-vina-ustanovit-li-Gruziya-novyy-rekord-v-2020-godu.html?fbclid=IwAR1do-Gm3YIbP2TyADBuh6C0qECIpb8iYOtEIEeW-K9JL1T05e1uUiKU8Lw; მოდიებულია 2023 წლის 12 ივნისს.

ქართული ვაზის ძველი ჯიშები (გ. ბარისაშვილი): www.saunje.ge/index.php?id=398&fbclid=IwAR2U0QH5CuiveRf5QkIvX7MrO246ny_NOGaOlqviBHj_nqYI8a4CtNo6BbEo; მოდიებულია 2023 წლის 12 ივნისს.

ძირითადი მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები: www.economy.ge/?page=ecoreview&s=37; მოდიებულია 2023 წლის 12 ივნისს.

ღვინის ეროვნული სააგენტოს ანგარიშები (2019-2023 წლები): www.wine.gov.ge/Ge/Reports; მოდიებულია 2024 წლის 18 დეკემბერს.

დოუ-ჯონსის სამრეჭველი იდექსი: www.investing.com/indices/us-30; მოდიებულია 2024 წლის 18 ივნისს.

უმუშევრობა ამერიკის შეერთებულ შტატებში: www.rbc.ru/economics/08/05/2020/5eb5acc09a794746ed5bd6fd; მოდიებულია 2024 წლის 8 სექტემბერს.

ევროკავშირში უმუშევრობის ზრდის მიზეზები: www.russian.rt.com/business/article/788669-evropa-bezrobotica-pensii; მოდიებულია 2024 წლის 8 ნოემბერს.

სოციალურ შემწეობათა მიმღებთა რაოდენობა: www.socialjustice.org.ge/ka/products/sotsialuri-shemtseobis-mimghebta-raodenoba-istoriul-maksimumzea; მოდიებულია 2024 წლის 3 დეკემბერს.

ძირითადი მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები 2024 წელი: www.economy.ge/uploads/files/2017/ek_politika/2024/main_economic_indicators_geo_06_2024.pdf; მოდიებულია 2024 წლის 8 დეკემბერს.

მშპ-ს მაჩვენებელი: www.geostat.ge/ka/modules/categories/23/mtliani-shida-produkti-mshp; მოდიებულია 2024 წლის 18 დეკემბერს.

დასაქმება უმუშევრობის მაჩვენებელი: www.geostat.ge/ka/modules/categories/683/dasakmeba-umushevroba; მოდიებულია 2024 წლის 23 დეკემბერს.

მონეტარული პოლიტიკა: www.nbg.gov.ge/monetary-policy/committee-decisions;
მომიებულია 2024 წლის 8 სექტემბერს.

საქართველოს საგარეო ვაჭრობა 2020 წელი:
www.economy.ge/uploads/files/sagareo_vachroba/trade_turnover_2020.pdf; მომიებულია 2024
წლის 18 სექტემბერს.

ეროვნული ვალუტის გაუფასურება: www.forbes.ge/mosalodnelia-thu-ara-lari; მომიებულია
2024 წლის 7 სექტემბერს.

ეროვნული ვალუტის გაცვლითი კურსი:
www.lari.ge/index.php?do=currency/chart&code=USD; მომიებულია 2024 წლის 28 სექტემბერს.

საქართველოს სახელმწიფო ვალი: www.forbes.ge/saqarthvelos-sakhelmtsipho-v; მომიებულია
2024 წლის 5 სექტემბერს.

საქართველოს საკრედიტო რეიტინგი: www.1tv.ge/news/fitchratings-ma-saqartvelos-sakredito-reitingi-ucvlel-bb-doneze-datova-kholo-perspeqtiva-gansazghvra-rogorc-stabiluri; მომიებულია
2024 წლის 18 სექტემბერს.

საქართველო მსოფლიო რეიტინგებში:
www.economy.ge/uploads/files/2017/reitingebi/2024/ratings_2024_geo_7_11_1.pdf; მომიებულია
2024 წლის 18 სექტემბერს.

რუსეთ-უკრაინის ომის გავლენა საქართველოს ეკონომიკაზე: www.forbes.ge/ra-gavlenas-moakhdens-ruseth-ukrainis-omi-saqarthvelos-ekonomikaze/; მომიებულია 2024 წლის 1
სექტემბერს.

რუსეთზე დამოკიდებულების ხარისხი: www.transparency.ge/ge/post/sakartvelos-rusetze-ekonomikuri-damokidebuleba-zrdas-ganagrzobs; მომიებულია 2024 წლის 3 სექტემბერს.

საქართველოს ეკონომიკის დამოკიდებულება რუსეთის ბაზარზე:
www.transparency.ge/ge/post/sakartvelos-rusetze-ekonomikuri-damokidebuleba-zrdas-ganagrzobs?fbclid=IwZXh0bgNhZW0CMTEAAAR06vt3FiS3VfG4cokl0vgaj3O90LkouHwn91IeE0RAW6FvMvD0YIpxPzPU_aem_Dt4qT83xijpz3DgDmdYtjw?; მომიებულია 2024 წლის 18 დეკემბერს.

რუსეთ-უკრაინის ომის გავლენა საქართველოს ეკონომიკაზე: www.forbes.ge/ra-gavlenas-moakhdens-ruseth-ukrainis-omi-saqarthvelos-ekonomikaze/?fbclid=IwZXh0bgNhZW0CMTEAAAR39rv2fMnyt2vMuGM5-647uzx9hfzS4Jz3FP54IX-kv5-a4OADtj18M4_aem_oMXr3I547FDIrmBTeGQICg; მოძიებულია
2024 წლის 8 დეკემბერს.