ევროკავშირი
საქართველოსთვის
EU4Youth

ČENN
Shaping the Future by Changing Today

ფინანსური განმარტებები

დამწყები მეწარმეებისთვის

ევროკავშირი
საქართველოსთვის
EU4Youth

CENN
Shaping the Future by Changing Today

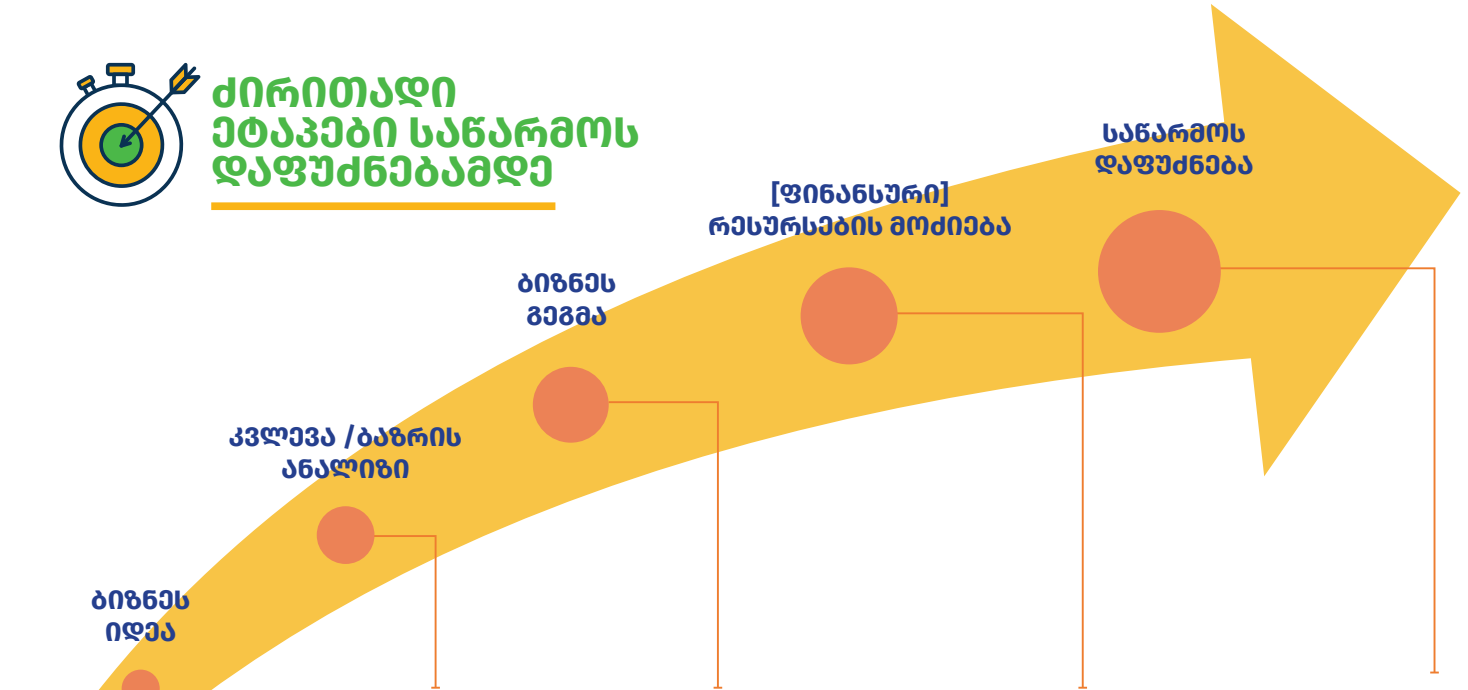
ფინანსური განმარტებები დამწყები მეწარმეებისთვის

ბროშურა შექმნილია ევროკავშირის ფინანსური მხარდაჭერით, მიმდინარე პროექტის „EU4Youth: საზღვრისპირა რეგიონებში სოციალური მეწარმეობის ეკოსისტემის განვითარება მწვანე ზრდისთვის (SEED)“ ფარგლებში, რომელსაც ახორციელებენ CENN, Green Lane NGO და KRDF. პროექტის მიზანია ახალგაზრდების დასაქმებისა და სამეწარმეო პოტენციალის მხარდაჭერა სოციალური და მწვანე მეწარმეობის გზით.

KRDF
კახეთის რეგიონალური განვითარების ფონდი
KAKHETI REGIONAL DEVELOPMENT FOUNDATION

Green lane

ძირითადი ეტაპები საწარმოს დაფუძნებამდე



კვლევა / ანალიზი

- მოთხოვნა;
- პოტენციალი;
- კონკურენტები;
- სამიზნე მომხმარებელი.

ბიზნეს გეგმა

- საწარმოს აღწერა;
- ბაზრის ანალიზი;
- კონკურენტები;
- გუნდი;
- პროდუქტი/მომსახურება;
- მარკეტინგული გეგმა;
- გაყიდვების სტრატეგია;
- დაფინანსების წყარო;
- ფინანსური მოდელი.

ფინანსების მოძიება

- პირადი;
- თანამონაწილეობა;
- სესხი;
- გრანტი.

დაფუძნება

იურიდიული ფორმის შერჩევა:

- შპს;
- ინდ.მეწარმე;
- სხვ.

ფინანსური რესურსების მოძიების გზები → **საინვესტიციო გეგმა**

ფინანსური მოდელი → **მოგება-ზარალის პროგნოზირება**

ნებისმიერი ბიზნესიდეა საჭიროებს ბიზნეს გეგმას, იმისთვის რომ დეტალურად გაიწეროს რა გვინდა გავაკეთოთ, როგორ გვინდა გავაკეთოთ და რა შედეგს მივაღწიოთ. ბიზნესგეგმის ერთ-ერთი უმთავრესი კომპონენტი არის ფინანსური გეგმა.

ფინანსური გეგმა იყოფა ორ ძირითად ნაწილად:

1. ფინანსური რესურსების მოძიების გზები → სიანვე-სტიციო გეგმა;
2. ფინანსური მოდელი → მოგება-ზარალის პროგნო-ზირება.

საინვესტიციო გეგმა	**მოგება-ზარალის პროგნოზი**
☐	☐
☐ რა ძირითადი საშუალებები უნდა შევიძინო	☐ შემოსავლების დაგეგმვა
☐ რა დამიჯდება საწყისი ინვესტიცია	☐ ხარჯების სტრუქტურა
☐ საწყისი ინვესტიციის თაიმლაინი	☐ მოგებიანობა

ფინანსური რესურსების მოძიება

იმისთვის, რომ ბიზნესი აეწყოს, საჭიროა საწყისი კაპიტალი, ანუ საწყისი ფინანსური რესურსი, რომლითაც მოხდება იმ ძირითადი საშუალებების [აქტივების] შეძენა, რამაც უნდა უზრუნველყოს ბიზნესის წარმოება.

აქტივი, ეს არის ნებისმიერი ქონება, რომელსაც საწარმო ფლობს და რომლის გამოყენებითაც საწარმო ახდენს შემოსავლების გენერირებას. ძირითადი საშუალებების შეძენას, ანუ აქტივებში ფულის დაბანდებას ასევე უწოდებენ ფულის ინვესტირებას ან/და კაპიტალურ დანახარჯებს.

ინვესტიცია/კაპიტალური დანახარჯი

არის ფულის დაბანდება ძირითად საშუალებებში, იმ მიზნით, რომ ეს ძირითადი საშუალებები გამოიყენო ბიზნესის საწამროებლად.

საინვესტიციო გეგმა გულისხმობს დეტალურ გაწერას იმ აქტივებისა, რომელთა შეძენაც სჭირდება საწარმოს, რომ გახდეს ფუნქციონირებადი.

საინვესტიციო გეგმაში გაიწერება:

შესაძენი აქტივების ნუსხა

შესყიდვის ფასები

შესყიდვის გზები

შესყიდვის დრო

გასაწევი სამუშაოების სია, მათი ღირებულება და დრო.

გასათვალისწინებელია, რომ გარდა საგნის/ქონების ღირებულებისა, ძირითადი საშუალების ფასი უნდა მოიცავდეს ყველა დამატებით ხარჯს, იქნება ეს ტრანსპორტირების ხარჯი, საბაჟო გადასახადი თუ სხვა, რომლის გაწევაც აუცილებელია იმისათვის, რომ ეს აქტივი მოვიყვანოთ საჭირო დანიშნულების ადგილსა და მდგომარეობაში, რომელშიც ის გახდება ფუნქციური.

ფინანსური მოდელი და მოგება-ზარალის პროგნოზირება

ფინანსური მოდელი წარმოადგენს საწარმოს ოპერირების ფინანსური შედეგების პროგნოზირებას, ანუ მოდელირებას/დაგეგმვას კომპანიის სამომავლო შემოსავლების და ხარჯებისა თუ შემოსვალები მეტია ხარჯებზე, კომპანია მოგებიანია, თუ პირიქით- ზარალიანი].

ფინანსური მოდელის აწყობა და შემუშავება, როგორც წესი იწყება შემოსავლების პროგნოზირებიდან.

იმისათის, რომ მეწარმემ მოახდინოს შემოსავლების პროგნოზირება, მან უნდა გასცეს პასუხი შემდეგ კითხვებს:

- *ჰამდენ პროდუქტს გავყიდი მოცემული პეჰიოდის განმავლობაში?*
- *ჰა ფასად გავყიდი აღნიშნულ პროდუქტს?*

ფინანსური მოდელი დაფუძნებულია დაშვებებსა და ვარაუდებზე. ამიტომ, ის არის საორიენტაციო, მიახლოებითი სცენარის მაჩვენებელი.

მას შემდეგ, რაც დაიგეგმება სავარაუდო რეალიზაციის [გაყიდვების] მასშტაბი, მეწარმეს აქვს საშუალება, დაგეგმოს ხაჯების ნაწილი, რადგან ეცოდინება რა ხარჯის გაწევა მოუწევს, იმისათვის, რომ აწარმოოს და გაყიდოს მოცემული პროგნოზირებული რაოდენობის პროდუქტი.

მოგება-ზარალში ხარჯების ყველაზე მნიშვნელოვანი კომპონენტია რეალიზებული პროდუქციის თვითღირებულება [ან უბრალოდ თვითღირებულება].

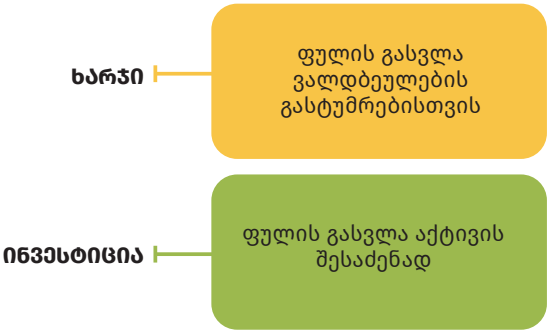
ეს მუხლი მოიცავს ყველა იმ ხარჯს, რომელიც საწარმომ გასწია იმისათვის, რომ შეექმნა და გაეყიდა პროდუქტი. ანუ პროდუქტის შექმნასთან და რეალიზაციასთან უშუალოდ დაკავშირებული ყველა ხარჯი. შესაბამისად, ეს ხარჯი თავისი ბუნებით ცვლადია: რაც მეტია გაყიდვები, მით მეტია მისი თვითღირებულება.

თვითღირებულების გარდა მნიშვნელოვანი ხარჯის მუხლია ადმინისტრაციული ხარჯები, რომლებიც როგორც წესი, ფიქსირებულია და არ იცვლება წარმოებისა და რეალიზაციის მასშტაბის ცვლილებასთან ერთად. მასში შედის ხელფასები [თვითღრებულებაში შემავალი ხელფასების გარდა], ქირა, კომუნალური ხარჯები და ა.შ.

ხარჯი თუ ინვესტიცია?

მნიშვნელოვანია გვესმოდეს სხვაობა ხარჯსა და ინვესტიციას შორის.

ინვესტიციაც, თავისი შინაარსით ხარჯია, ის იწვევს ფულის გასვლას. ისევე, როგორც ნებისმიერი ხარჯი, იქნება ეს კომუნალური გადასახდელი; ხელფასი თუ სხვა. თუმცა ინვესტიცია, ხარჯისგან განსხვავებით, იმ ტიპის ფული გასვლაა, რომლის შედეგადაც ჩვენ შევიძენთ აქტივს.



ამგვარად, ინვესტირება ნიშნავს ფულის დახარჯვას აქტივის შესაძენად, ხოლო ხარჯი გულისხმობს ფულის გასვლას გარკვეული ვალდებულების გასასტუმრებლად.

გადასახადები

საშემოსავლო გადასახადი: 20% - გაცემული/მიღებული ხელფასის 20% გადაიხდება სახელმწიფო ხაზინაში [ყოველთიური].

მოგების გადასახადი: 15% - სუფთა მოგების [შემოსავლებს მინუს ხარჯები] 15% გადაიხდება სახელმწიფო ხაზინაში [წლიური].

ქონების გადასახადი: [წლიური]

შემოსავალი <40,000 ლ. - არ იბეგრება
შემოსავალი <100,000 ლ. - 0.05%-0.2%
შემოსავალი >100,000 ლ. - 0.8%-1%

დღგ - დამატებული ღირებულების გადასახადი - 18%

თუ საწარმო 12 თვეში ასცდება 100 ათასი ლარის რეალიზაციას [გაყიდ-ვებს], ვალდებულია დარეგისტრირდეს დღგ-ს გადამხდელად.

დღგ არის გადასახადი რეალიზაციაზე. ანუ ნებისმიერი გაყიდული საქონლის ღირებულების 18%-ს უხდი ხაზინას [ყოველთვიურად].

თუმცა, თუ თავად ყიდულობ საქონელს/მომსახურებას და იხდი ფასს დღგ-ს ჩათვლით, მის ნაწილს ჩაითვლი, როგორც დადებით დღგ-ს ბალანსს, რომელიც გამოაკლდება შენს მიერ რეალიზაციაზე დარიცხული დღგ-ს ვალდებულებას, და საბოლოო გადასახდელი დღგ გიმცირდება.

დივიდენდის საშემოსავლო გადასახადი: 5% - თუ კომპანია გასცემს დივიდენდს, მისი მიმღები ვალდებულია ამ თანხის 5% გადაიხადოს ხაზინაში, როგორც საშემოსავლო გადასახადი.

იურიდიული ფორმები

საწარმოს იურიდიული ფორმა არის მისი, როგორც მეწარმის სტატუსი.

მეწარმე სუბიექტი	რეგისტრაციის ღირებულება/ვადები		ქონებრივი პასუხისმგებლობა
	სტანდარტული - 1 სამუშაო დღეში	დაჩქარებული - იმავე დღეს	
ინდივიდუალური მეწარმე	20 ლარი	50 ლარი	სამეწარმეო საქმიანობიდან წარმოშობილი ვალდებულებისთვის კრედიტორების წინაშე პასუხს აგებს პირადად, მთელი თავისი ქონებით
სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება	100ლარი	200 ლარი	პარტნიორები საზოგადოების ვალდებულებე-ბისათვის კრედიტორების წინაშე პასუხს აგებენ მთელი თავისი ქონებით, პირდაპირ და უშუალოდ
კომანდიტური საზოგადოება	100ლარი	200 ლარი	საზოგადოების პარტნიორთა ნაწილი -კომანდიტები - საზოგადოების ვალდებულებებისთვის პასუხს აგებენ შეზღუდულად , ხოლო პარტნიორთა ნაწილი - კომპლემენტარები - პასუხს აგებენ სრულად, მთელი ქონებით პირადად და შეუზღუდავად
შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება	100ლარი	200 ლარი	პარტნიორთა პასუხისმგებლობა შემოიფარგლება საზოგადოების კაპიტალში განხორციელებული შენატანის პროპორციულად
სააქციო საზოგადოება (კორპორაცია)	100ლარი	200 ლარი	
კოოპერატივი	100ლარი	200 ლარი	

ვამაყობთ მრავალფეროვნებით!

ideabank.cenn.org
cenn.org | environment.cenn.org