

დევიდ ფილიპი

# როგორ დავიწყეთ

როგორ დავაფუძნეთ საკუთარი ბიზნესი

მეოთხე გამოცემის  
თარგმანი ინგლისურიდან

**რობსონ როუდსი**

სერტიფიცირებული ბუღალტრები

**ტაშინჯორი**

2003

ტექნიფორმი აგრძელებს სამეცნიერო-პრაქტიკულ გამოცემათა სერიას „მეწარმის ბიბლიოთეკა“. ამჯერად ეს სერია გამდიდრდება ინგლისური წიგნების თარგმანებით გაერთიანებული სამეფოს საერთაშორისო განვითარების დეპარტამენტის DFID-ის პროგრამით ბრიტანული წიგნები მენეჯერთათვის (BBM).

წინამდებარე წიგნი როგორ დავიწყოთ სწორედ ამ პროგრამის ფარგლებში ითარგმნა. წიგნი განკუთვნილია მენეჯერთათვის, მეცნიერ-მკვლევარებისათვის და სხვ.

როგორ დავიწყოთ წარმოადგენს თეორიულ და პრაქტიკულ ინსტრუმენტს ყველასათვის, ვინც აპირებს ახალი საქმიანობის წამოწყებას, ვისაც სურს გაეცნოს ბიზნესის სამყაროს სხვადასხვა ასპექტს, ბიზნესის დაგეგმვის, დაფინანსების, მენეჯმენტის და მარკეტინგის საფუძვლებს.

საგულისხმოა, რომ წიგნში მოცემული საკითხები გაერთიანებული სამეფოს საკანონმდებლო და ნორმატიულ აქტებზე და ბიზნესგარემოს სინამდვილეზე დაყრდნობითაა განხილული. საკანონმდებლო და ბიზნესმენისათვის სასარგებლო ანალოგიური ინფორმაცია საქართველოსა და სხვა ქვეყნების შესახებ მკითხველს შეუძლია მიიღოს ტექნიფორმის სათანადო განყოფილებებში.

BBM-ის პროგრამის კოორდინატორი საქართველოში – ტექნიფორმი მადლობას უხდის DFID-სა და ბრიტანულ კომპანია EFC-ს - (Education For Change) იმ მხარდაჭერისათვის, რომელსაც ისინი ახორციელებენ ამ პროგრამის რეალიზაციისათვის ჩვენს ქვეყანაში.

|                             |                                  |
|-----------------------------|----------------------------------|
| მთარგმნელი:                 | დ. გურაბანიძე                    |
| რედაქტორები:                | ლ. ბურჯანაძე, ფ. წოწკოლაური      |
| კონსულტანტი:                | ნ. ჩხაიძე                        |
| კორექტორი:                  | ც. კორინთელი                     |
| კომპიუტერული<br>სამუშაოები: | მ. ღოღელიანი<br>ნ. ქართველიშვილი |

## ავტორისაგან

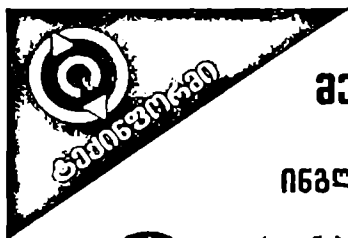
მე მაღლობას ეუხდი ჩემს კოლეგებს **რობსონ როუდსიდან** წარმოდგენილ მეოთხე გამოცემაზე მუშაობის დროს გაწეული დახმარებისათვის.

წიგნში მოყვანილი ფორმები შესრულებულია საავტორო უფლებების დაცვით და წარმოდგენილია მისი აღმატებულების საკანცელარიო ოფისის ზედამხედველის ნებართვის თანახმად.

## ავტორის შესახებ

ბ-ნი დევიდ ფილიპი არის **რობსონ როუდსის** მომხმარებელთა სამსახურის პარტნიორი. ის ამასთანავე არის წიგნის „**სამახსოვრო დამწყები ბიზნესმენისათვის**“ ავტორი, რომელიც სერტიფიცირებულ ბუღალტერთა ინსტიტუტის მიერ ბუღალტერთა ცნობარის სახით გამოიცა ინგლისსა და უელსში.

**რობსონ როუდსი** – სერტიფიცირებულ ბუღალტერთა ფირმაა. ფირმას 74 პარტნიორი ჰყავს. გაერთიანებულ სამეფოში **რობსონ როუდსი** ფლობს 9 ოფისს, სადაც 600-ზე მეტი პროფესიონალი მოღვაწეობს. კომპანიას დიდი გამოცდილება აქვს ბიზნესის ჩამოყალიბებისა და განვითარების საქმეში. მათი მომსახურება მოიცავს, როგორც ფინანსურ რჩევებს და კონსულტაციებს, ასევე გადასახადების მრავალმხრივ დაგეგმვასა და ზოგადად ბიზნეს მომსახურებას.



სერიით

## მენარჩმის ბიბლიოთეკა

გამოიცა

ინგლისური ნიშნების თარგმანები



გაერთიანებული სამეფოს საერთაშორისო განვითარების  
დეპარტამენტის DFID-ის პროგრამის ბრიტანული  
წიგნები მენეჯერთათვის (BBM) ფარგლებში.

|                                                                         |      |               |
|-------------------------------------------------------------------------|------|---------------|
| ბიზნეს-გეგმის სახელმძღვანელო<br>კ. ბაროუ                                | ISBN | 99928-810-2-X |
| შევიცნოთ მომხმარებელი<br>ქ. რაისი                                       | ISBN | 99928-810-4-6 |
| თქვენი მანერების შესახებ<br>ჯ. მოლი                                     | ISBN | 99928-810-1-1 |
| პროფესიონალი მდივანი, ნაწ. 1<br>ჯ. სპენსერი, ა. პრუსი                   | ISBN | 99928-810-5-4 |
| პროფესიონალი მდივანი, ნაწ. 2<br>ჯ. სპენსერი, ა. პრუსი                   | ISBN | 99928-810-6-2 |
| კომპიუტერული ტერმინოლოგიის<br>ლექსიკონი<br>ს.მ.პ. კოლინი                | ISBN | 99928-884-2-3 |
| საინფორმაციო ტექნოლოგიების<br>ტერმინოლოგიური ლექსიკონი<br>ს.მ.პ. კოლინი | ISBN | 99928-884-3-1 |
| მარკეტინგის განმარტებითი<br>ლექსიკონი<br>ა. ივანოვიკი, პ.პ. კოლინი      | ISBN | 99928-810-7-0 |
| ამერიკული ბიზნესის ლექსიკონი<br>პიტერ კოლინი                            | ISBN | 99928-810-8-9 |
| ბიზნესი არაბიზნესის სპეციალობის<br>სტუდენტებისათვის<br>დ. კემპბელი      | ISBN | 99928-884-1-5 |
| როგორ შევძლოთ პრობლემის<br>წარმატებით გადაჭრა<br>მ. სტივენსი            | ISBN | 99928-884-0-7 |

# ს ა რ რ ე ვ ი

1. **პროექტის განხილვა** ..... 9  
მზად ხართ დაიწყოთ? 9; თქვენ და თქვენი მენეჯერთა გუნდი 9; ბაზარი 10; თქვენი ბიზნესის სტრატეგია 11; პროექტის საწყისი შეფასება 11
2. **ბიზნეს-გეგმის მომზადება**..... 14  
შესავალი 14; ბიზნესის მიზნები და შესაბამისი სტრატეგია 15; ძირითადი საქმიანობა, პროდუქცია და ისტორია 15; ბაზარი, მომხმარებელი, კონკურენცია 16; კვლევა და განვითარება 16; მენეჯმენტი 17; საქმიანობის საფუძველი 17; ძირითად რესურსებზე მოთხოვნილება 18; ფინანსური ინფორმაცია 18; ძირითადი რისკები 22; ბიზნესის გრძელვადიანი გეგმები 23; დაწერილებითი ინფორმაცია 23
3. **ბიზნესის დაფინანსება**..... 24  
საკუთარი და მოზიდული კაპიტალით დაფინანსება 24; ფინანსური სტაბილურობა 25; დაფინანსების სახეები 27; დაფინანსება სახელმწიფო სექტორის მიერ 33; დაფინანსების წყაროები; 34 მოლაპარაკება დაფინანსების შესახებ 35
4. **ბიზნესის სტრუქტურა**..... 40  
ინდივიდუალური მეწარმე 40; ამხანაგობა 40; შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანია 41; სრული პასუხისმგებლობის კომპანია 43; უპირატესობები და ნაკლოვანებები 43; რეგისტრაციასთან დაკავშირებული სხვა საკითხები 47; ღირებულებითა მოვალეობები 57; კოოპერატივები 60; ფრანჩაიზინგი 60
5. **ბიზნესის დანერგვა**..... 62  
შესავალი 62; საბანკო ანგარიშები და საბანკო ჩეკზე ხელმოწერების შესახებ 62; სად აპირებთ ვაჭრობის დაწყებას? 64; სავაჭრო პირობები 69; გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით (PAYE სისტემა) 70; დამატებითი ღირებულების გადასახადი (დღვ) 74; საფირმო ბლანკები, ანგარიშგაქტურები და საფირმო ნიშანი 77; დაზღვევა 84

## 6. გეგმათა დაქირავება ..... 87

დასაქმების კონტრაქტები 87; დასაქმების უფლებები 88; ჯანმრთელობა და უსაფრთხოება 88; ხელფასები, გადასახადი და ეროვნული დაზღვევა 89; დისციპლინარული წესები და პროცედურები 89

## 7. პროდუქციისა და მომსახურების მარკეტინგი ..... 91

მარკეტინგული კვლევები 91; პროდუქცია და მომსახურება 93; დარგობრივი ბაზრის შერჩევა 94; რეალიზაცია და სტიმულირება 97

## 8. გიზნის პართია ..... 99

შესავალი 99; საბუღალტრო აღრიცხვის სისტემები 99; საბუღალტრო მომსახურების წესები 103; დოკუმენტების სარეგისტრაციო სისტემა 105; კომპანიის ხელმძღვანელობა 105; აღმინისტრაციული ანგარიშები/ბიუჯეტები 106; აუდიტორები/ბუღალტრები 111

## 9. მომავლისათვის ზრუნვა ..... 113

შესავალი 113; საქონსო უზრუნველყოფა 113; მცირე საქონსო პროგრამები 117; სესხები 117; ნდობით აღჭურვილი პირის ინვესტიციები და კორპორაციული სესხები 118; წინამდებარე საქონსო პროგრამებით გათვალისწინებული უფლებების შესახებ 118; დასკვნა 119

## 10. დახმარების მიღება ..... 120

ბუღალტრები 120; იურისკონსულტი 122; ბანკის მენეჯერი 124; საქმიანი კონტაქტები 124

## დანართები

1. ბიზნეს გეგმის პირობითი შინაარსი 126
2. საბიუჯეტო ანგარიშის ნიმუში წლის ბოლოსთვის 127
3. ნაღდი ფულის ნაკადის გაანგარიშების ნიმუში 128
4. თვის ბოლოს საბალანსო უწყისის ნიმუში 129
5. გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით სისტემისა და ეროვნული სადაზღვევო შენატანისათვის განკუთვნილი ფორმები 130
6. დასაქმების ადების და პირობების შესახებ განცხადების ნიმუში 133
7. დაქირავებულთა კანონით გათვალისწინებული უფლებები 137
8. აღმინისტრაციული აღრიცხვის ნიმუში 139
9. სასარგებლო კონტაქტები და მისამართები 142

## ინდექსი ..... 153

# პროექტის განხილვა

## მზად ხართ დაიწყოთ?

ვიდრე შერჩეული საქმიანობის უშუალო განხორციელებას შეუდგებოდეთ უნდა გაითვალისწინოთ:

- თქვენი პირადი ინტერესები და თქვენი ბიზნესის რისკის ფაქტორი ამ ინტერესების დაკმაყოფილებაში?
- თქვენი კოლეგების სულისკვეთება და რამდენად შეძელით კარგად შეკრული გუნდის ჩამოყალიბება?
- თქვენი პროდუქციის ბაზარი; და
- ბაზრის ათვისების რეალური სტრატეგია.

## თქვენ და თქვენი მენეჯერთა გუნდი

როდესაც ბიზნესში პირველ ნაბიჯებს დგამთ, მთელი პასუხისმგებლობა საქმიანობის ნებისმიერ წერილმანზე სწორედ თქვენ და თქვენი კოლეგების მცირე ჯგუფს ეკისრება. ამასთან, სრულებით არა აქვს მნიშვნელობა რა სახის საქმიანობას ეწევით, იქნება ეს პროდუქციის გაყიდვის მსხვილი კონტრაქტი, თუ შედარებით მცირე რაოდენობის საკანცელარიო საქონლის მიწოდება. როგორც წესი, ასეთი საქმიანობა ხანგრძლივ და დაძაბულ მუშაობას მოითხოვს. გაითვალისწინეთ, რომ ესოდენ მოუწესრიგებელ გარემოსთან უშუალო შეხებისას, შესაძლოა ყოველთვის არ გამართლდეს თქვენი იმედები. პირველ რიგში, დარწმუნებული უნდა იყოთ, რომ უნარი შეგწევთ თავი გაართვათ შექმნილ სიძნელეებს და რაც არანაკლებ მნიშვნელოვანია, თუ გაგიჭირდათ ყოველთვის უნდა გქონდეთ თქვენი ოჯახის წევრების მხარდაჭერის იმედი.

დამფინანსებლები, ბანკირები ან სარისკო კაპიტალის მფლობე-

ლები მზარს არ დაუჭერენ თქვენს ბიზნესს, თუ თქვენ სათანადოდ არ გექნებათ მოწესრიგებული ბიზნესის მართვის საკითხები. აქედან გამომდინარე, საკუთარ ბიზნესს უნდა წარმართავდეთ დიდი პასუხისმგებლობისა და მრავალმხრივი კვალიფიკაციის მქონე ჯგუფის დახმარებით. გარდა ამისა, ინვესტორთა უმრავლესობა მეწარმეებისაგან ხშირად მნიშვნელოვან ფინანსურ ვალდებულებებსაც მოითხოვს.

ბიზნესის დაწყება ძალიან წააგავს ყოველწლიური საზაფხულო ოჯახური დასვენების დაგეგმვის პროცესს. ჯერ იწყებთ დაბინავების ყველა შესაძლო ვარიანტების აწონ-დაწონვას ტურისტული ბროშურების დახმარებით. გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ თქვენ ინტერესდებით ფასებით და იხდით რაღაც თანხას წინასწარ. თქვენი დაგეგმვის ბოლო სტადია ეძღვნება ტანსაცმლის შეძენას, აერო-პორტამდე მგზავრობას და ისეთი წერილმანი საკითხების მოგვარებასაც კი, როგორიცაა მერძევის გაფრთხილება, რომ ერთი თვის მანძილზე აღარ მოიტანოს პროდუქტი. თქვენ ვერ მიაღწევთ დადებით შედეგებს თქვენს ბიზნესში, თუ კი არ მოხდება ბიუჯეტისა და ყველა სამომავლო გეგმის გულმოდგინე (საფუძვლიანი) გაანგარიშება. ამგვარი მიდგომა ძალზე მნიშვნელოვანია იმისათვის, რომ ააწყოთ თქვენი ბიზნესი, რომელიც მომავალში იქნება თქვენი შემოსავლების ერთადერთი წყარო.

სამაგიეროდ, ვინც მზად არის დაგეგმვისა და კონტროლისათვის, მას მნიშვნელოვანი ფინანსური ანაზღაურება და უდიდესი კმაყოფილება მოელის საკუთარი საქმის წარმატების შემთხვევაში.

## ბაზარი

უპირველეს ყოვლისა, გასათვალისწინებელია ბაზარი, რომელზეც თქვენ აპირებთ მოქმედებას. ამ თვალსაზრისით, მნიშვნელოვანია გაიაზროთ მარკეტინგის ოთხი პ-ს პრინციპი

**პროდუქტა (Product):** კონკრეტულად რის გაყიდვას აპირებთ და რით არის გამორჩეული თქვენი პროდუქტა?

**პროდუქციის განთავსება (Placement):** ვინ იყიდის თქვენს პროდუქციას და როგორ აპირებთ მის მიწოდებას მყიდველისათვის?

**პროდუქციის ბაზარზე სტიმულირება (Promotion):** რა საშუალებებით აპირებთ ბაზარზე თქვენი პროდუქციის წარდგენას?

**პროდუქციის ფასი (Price):** როგორი იქნება ფასების თქვენი სტრატეგია?

მე-7 თავში ჩვენ უფრო ვრცლად განვიხილავთ პროდუქციის ან მომსახურების მარკეტინგს.

## თქვენი ბიზნესის სტრატეგია

გახსოვდეთ, რომ თქვენი ბიზნესის განსახორციელებლად აუცილებელია რეალური მიზნების დასახვა და მათ მისაღწევად შესაბამისი სტრატეგიის შემუშავება. ამასთან, დასახული მიზნები სრულად უნდა შეესაბამებოდეს თქვენს პიროვნულ მისწრაფებებსა და ფასეულობებს. უმეტესობა წარმატებული სტრატეგიებისა თავისი არსით საკმაოდ მარტივია და ძირითადად მიმართულია ბიზნესის ძლიერი მხარეების გამოსავლენად და ამავდროულად ითვალისწინებს სუსტი მხარეების დაცვის ეფექტური მექანიზმის შემუშავებასაც. გახსოვდეთ, ხშირ შემთხვევაში, თუნდაც უაღრესად სრულყოფილი სტრატეგია შეიძლება წარუმატებელი გამოდგეს, თუ ძირითადი ყურადღება საქმიანობის საკვანძო საკითხებისადმი არ იქნება მიმართული. ასევე არ არის მიზანშეწონილი, ზედმიწევნით ზუსტად განსაზღვროთ საქმიანობის ჭეშმარიტი ხასიათი და მისთვის განკუთვნილი ბაზარი. მაგალითად, სახლის კომპიუტერის მწარმოებელი ემსახურება პერსონალური კომპიუტერების თუ სათამაშოების ბაზარს?

ფასების სტრატეგია იქნება საკვანძო საკითხი ახალ ბიზნესში და გაკვირვებას იწვევს რამდენად ხშირად აწესებენ ახალი კომპანიები დაბალ ფასებს თავიანთ პროდუქტიაზე. ასევე არაგონივრულია აირჩიოთ სტრატეგია, რომელიც ითვალისწინებს დიდი მოცულობის დაბალფასიან პროდუქციას. წარმოებისა და დისტრიბუციის პრობლემებთან ერთად, რომლებიც შესაძლოა წამოიჭრას მომავალში, თქვენ როგორც ახალი ბიზნესმენი განიცდით უკვე სტაჟიანი კონკურენტის შემოტევას შემცირებული ფასებით.

## პროექტის საწყისი შეფასება

თუ მიიჩნევთ, რომ შეგიძლიათ დადებითად უპასუხოთ წინა ნაწილში ჩამოთვლილ ძირითად საკითხებს, შეეცადეთ წერილობით

ფორმაში ასახოთ თქვენი საქმიანობა — ანუ დამფინანსებლისათვის გასაგებ ენაზე შეადგინოთ ბიზნეს-გეგმა. ბიზნეს-გეგმის მომზადების პროცესში აქტიურად გამოიყენეთ მესამე, დამოუკიდებელი მხარის დახმარება და გაითვალისწინეთ მათი კრიტიკული შენიშვნები. გარდა ამისა, თუ საჭიროა საფინანსო საკითხებში კონსულტანტების დახმარებითაც ისარგებლეთ.

ბიზნეს-გეგმა უპირველეს ყოვლისა, ბიზნესის მართვის ძირითად მიმართულებებს და მიზნებს უნდა გამოხატავდეს და მისი მართვის ხასიათს განსაზღვრავდეს. აღსანიშნავია, რომ ბიზნეს-გეგმა არის თქვენი და არა რომელიმე თქვენი მრჩეველის კუთვნილება; იგი საშუალებას მისცემს ინვესტორს სათანადოდ შეაფასოს ბიზნეს-გეგმის შედგენის თქვენი უნარი, რაც თავის მხრივ თქვენს სხვა საქმიან შესაძლებლობებსაც წარმოაჩენს.

ჩვეულებრივ, ბიზნეს-გეგმის შედგენა განიხილება როგორც ფინანსური წყაროებიდან ფულის მოპოვების ერთ-ერთი პირველი ნაბიჯი, მაგრამ ამავდროულად, მას არსებითი მნიშვნელობა ენიჭება ბიზნესის მართვისა და კონტროლის საქმეში. აქედან გამომდინარე, ბიზნეს-გეგმის მთავარ დანიშნულებას თქვენი საქმის მომგებიანობაში ინვესტორის ღარწმუნება და საჭირო თანხების მოზიდვა შეადგენს. სწორედ ამ ორი მთავარი ელემენტის დასაბუთებას უნდა დაეთმოს ბიზნეს-გეგმის ძირითადი ნაწილი.

ბიზნეს-გეგმის შემადგენელი ნაწილებია:

- მოკლე (ორგვერდიანი) მიმოხილვა, რომელშიც შედის: ძირითადი საქმიანობის აღწერა, ბიზნესის მართვის აღწერა, მომავლისათვის დაგეგმილი საქმიანობა და საჭირო ფინანსური სახსრების მოცულობა;
- კომპანიის დასახული მიზნები და შესაბამისი სტრატეგია;
- ძირითადი საქმიანობა, პროდუქცია და ისტორია;
- ბაზარი, მომხმარებელი, კონკურენცია;
- საქმიანობის აღწერა მიმწოდებლების, საწარმოო პროცესისა და პროდუქციის გავრცელების სისტემის ჩათვლით;
- კვლევა და განვითარება;
- ბიზნესის მართვა;
- ინფორმაცია კომპანიისათვის საჭირო რესურსების შესახებ (ძირითადი საბრუნავი საშუალებები);

- ფინანსური ინფორმაცია, რომელიც შეიცავს: დაგეგმილი მოგებისა და ზარალის ანგარიშებს, საბალანსო უწყისებს, დაგეგმილი ნაღდი ფულის ნაკადის ანგარიშს, რომელიც ითვალისწინებს ნაღდი ფულის ყოველთვიურ მოძრაობას სულ მცირე ორი წლის მანძილზე;
- თქვენი ბიზნესის რისკის ძირითადი ფაქტორები და მათი მოსალოდნელი გავლენა საჭირო ფინანსური სახსრების მოცულობაზე;
- ბიზნესის გრძელვადიანი გეგმები.

ფინანსების პროგნოზი რაც შეიძლება რეალური უნდა იყოს. მაგრამ სჯობს თავი აარიდოთ უმნიშვნელო წერილმანების განხილვას. უპირველეს ყოვლისა, პროგნოზი უნდა იყოს დამაჯერებელი, რადგანაც ნაკლებად სავარაუდოა, კომპანიის განვითარების ზედმეტად ოპტიმისტური პროგნოზით, ინვესტორის დარწმუნება შეძლო.

ნებისმიერი დეტალური ინფორმაცია, რომელიც თან ახლავს ბიზნეს-გეგმას, უნდა იქნას მოცემული დანართების სახით. ამგვარი ინფორმაცია აუცილებლად უნდა შეიცავდეს სხვადასხვა სახის სავარაუდო გაანგარიშებებს, რომლებიც საფუძვლად უდევს თქვენს პროგნოზებს, ასევე ცნობებს თქვენი ძირითადი მომხმარებლებისა და მიმწოდებლების შესახებ, ბაზრის გამოკვლევის მონაცემებს და მენეჯერთა ბიოგრაფიებს.

რეალურად შეაფასეთ ფინანსების მოპოვებისათვის საჭირო დრო. დაფინანსება ბანკებიდან შედარებით უფრო სწრაფად ხდება, ჩვეულებრივ, დაახლოებით ერთი თვის განმავლობაში. დაფინანსება აქციების გაყიდვის გზით გაცილებით ხანგრძლივი პროცესია, და შესაძლოა რ თვეზე მეტ ხანს გაგრძელდეს.

მომდევნო ორ თავში უფრო დეტალურად განვიხილავთ ბიზნეს-გეგმის მომზადებისა და ფინანსური სახსრების მოპოვების საკითხებს.

## 2

# ბიზნეს-გეგმის მომზადება

ბიზნეს-გეგმა, უპირველეს ყოვლისა არის საქმის მართვის საშუალება. ის გეხმარებათ, საღად და ორგანიზებულად განსაზღვროთ კომპანიის ზრდის სამომავლო პერსპექტივები. ამ მხრივ, ბიზნეს-გეგმა ერთგვარი საკონტროლო მექანიზმის ფუნქციებსაც იძენს, რომელიც დაეხმარება კომპანიის ხელმძღვანელობას შეაფასოს თავისი საქმიანობის შედეგები. ბიზნეს-გეგმა უნდა მომზადდეს მაშინაც კი, არის თუ არა ამის აუცილებლობა.

ბიზნეს-გეგმა მოგების გარდა, არსებითად მნიშვნელოვანი ხდება, როდესაც დაფინანსების მოპოვება გჭირდებათ (უფრო ვრცლად იხილეთ მომდევნო თავში). სწორად შედგენილი ბიზნეს-გეგმა უნდა შეიცავდეს შემდეგ ნაწილებს:

### შესავალი

ეს ორგვერდიანი შემაჯამებელი ანგარიში სინამდვილეში წარმოადგენს ბიზნეს-გეგმის ყველაზე მნიშვნელოვან ნაწილს. გახსოვდეთ, რომ თუ ბიზნეს-გეგმის შესავალი სათანადო შთაბეჭდილებას არ მოახდენს მკითხველზე, მას აღარ ექნება სურვილი გაეცნოს გეგმის დანარჩენ ნაწილს და თქვენი შრომა ფუჭად ჩაივლის.

შესავალი ნაწილი უნდა წარმოადგენდეს თქვენი საქმიანობის, პროდუქციის ან მომსახურების მოკლე მიმოხილვას. აქვე უნდა აღწეროთ ბიზნესის განვითარების წინაპირობები — როდის დაიწყეთ საქმიანობა და როგორ ვითარდებოდა იგი. გაამახვილეთ ყურადღება მმართველი პერსონალის ძირითად ფუნქციებზე. საჭიროების შემთხვევაში მიუთითეთ ადრინდელი დაფინანსების შესახებ და განსაზღვრეთ ბიზნესის ამჟამინდელი საკუთრების ფორმა. ზემოთქმულის გარდა, აქვე უნდა იყოს მითითებული დაგეგმილი საქმიანობისა და საჭირო დაფინანსების თაობაზე.

## **ბიზნესის მიზნები და შესაბამისი სტრატეგია**

ამ ნაწილში უფრო ზუსტად უნდა ჩამოაყალიბოთ მართვის ძირითადი მიზნები და მათი მიღწევის შესაძლო გზები. მაგალითად, უნდა განისაზღვროს გაყიდვების მოცულობა, ბიზნესის მომგებიანობა და რამდენს მიიღებთ ბიზნესიდან საკუთარი ანაზღაურების სახით.

შემდეგ უნდა აღწეროთ სად და როგორ გეგმავთ საკუთარი პროდუქციის ან მომსახურების გაყიდვა-გავრცელებას.

უნდა განმარტოთ, რატომ იყიდის მომხმარებელი თქვენს პროდუქციას; აჩვენოთ პოტენციურ ინვესტორს, რომ კარგად გესმით როგორ ზდება თქვენი ბაზრის სეგმენტებად დაყოფა და რომ შეგწევთ უნარი ეფექტურად მიაწოდოთ მომხმარებელს თქვენი პროდუქცია და მომსახურება.

განუმარტეთ ფასწარმოქმნის თქვენი სტრატეგია ინვესტორს და შეადარეთ იგი კონკურენტისას. აჩვენეთ, ფასწარმოქმნისადმი თქვენი მიდგომა მოგცემთ თუ არა შესაძლებლობას:

- შეაღწიოთ ბაზარზე;
- შეინარჩუნოთ და თანდათან გაზარდოთ თქვენი წილი, ბაზარზე არსებული კონკურენტის პირობებში;
- მიიღოთ მოგება.

## **ძირითადი საქმიანობა, პროდუქცია და ისტორია**

სესხის გაცემამდე, დაფინანსების პოტენციურმა წყარომ თქვენი პროდუქციის, მომსახურების და საქმის განვითარების შესახებ ყველაფერი უნდა იცოდეს.

ამიტომ ბიზნეს-გეგმის ამ ნაწილში, საჭიროა დაწერილობით აღწეროთ თქვენი პროდუქცია და მომსახურება, მათი ძირითადი ღირსებები, უჩვენოთ, თუ რამდენად სასარგებლო იქნება იგი პოტენციური მომხმარებლისათვის. უკეთესია, თუ ბიზნეს-გეგმას დაურთავთ რაიმე ბროშურას ან ბუკლეტს თქვენი პროდუქციის შესახებ.

აღწერეთ, გეგმავთ თუ არა დამატებით ახალი პროდუქციის წარმოებას და განმარტეთ, რამდენად დააკმაყოფილებს იგი ბაზრის ცვალებად მოთხოვნებს.

## ბაზარი, მომხმარებლები, კონკურენცია

გეგმის ამ ნაწილში თქვენი ძირითადი მიზანია დაარწმუნოთ დამფინანსებელი, რომ:

- ბაზარზე არსებობს მოთხოვნა სწორედ თქვენ პროდუქციასა და მომსახურებაზე;
- კარგად იცნობთ თქვენს პროდუქციას და ბაზრის იმ ნიშას, რომელშიც ის არის წარმოდგენილი;
- დარწმუნებული ხართ თქვენს პროდუქციასა და მომსახურებაში. აქვე უნდა იყოს მოცემული არსებულ და პოტენციურ მომხმარებელთა დახასიათება, ბაზრის მოცულობა და განვითარების ტენდენციები, არსებული კონკურენციის დონე.

ძირითად მომხმარებელთა დახასიათების დროს ყურადღება გაამახვილეთ შემდეგ საკითხებზე:

- ვინ არიან ისინი;
- რატომ შეიძენენ თქვენს და არა თქვენი კონკურენტის პროდუქციას ან მომსახურებას;
- ძირითადად როდის ყიდულობენ ისინი თქვენს პროდუქციას, ანუ სეზონურია თუ არა მოთხოვნა თქვენს პროდუქტზე;
- როგორ ფასებს, პროდუქციის ხარისხსა და მომსახურების დონეს ელის თქვენი მომხმარებელი.

ბაზრის სიდიდისა და მისი განვითარების ტენდენციების აღწერისას, ყურადღება მიაქციეთ მის არსებულ და პოტენციურ მოცულობას, და რამდენად მოსალოდნელია მისი ზრდა მომავალში, ვთქვათ 5-10 წლის მანძილზე.

## კვლევა და განვითარება

აღსანიშნავია, რომ ბიზნესში სწორედ რაიმე კონკრეტული პროდუქციის დამზადებაზე გჭირდებათ და გეხარჯებათ მნიშვნელოვანი ფულადი სახსრები. გეგმის ამ ნაწილში თქვენი ამოცანაა აღწეროთ, დამზადების რომელ საფეხურზე იმყოფება თქვენი პროდუქცია, მიუთითოთ აქამდე გაწეული ხარჯები და განსაზღვროთ, რა რაოდენობის დამატებითი დაფინანსებაა საჭირო, პროდუქციის დასრულებული სახით წარმოდგენისათვის, მისი გამოცდისა და ბაზარზე დამკვიდრებისათვის.

## მენეჯმენტი

შეძლებთ თუ არა დასახული მიზნების მიღწევას? ეს ძირითადად დამოკიდებულია იმ ადამიანებზე, რომლებიც თქვენთან ერთად მუშაობენ. ამიტომ საჭიროა განმარტოთ, თუ როგორ არის ორგანიზებული ბიზნესის ხელმძღვანელთა გუნდი, აღწეროთ გუნდის თითოეული წევრის ძირითადი ამოცანა და რამდენად შეთანხმებულია ერთმანეთთან მათი საქმიანობა. ინვესტორები განსაკუთრებით კარგად არიან განწყობილნი ისეთი გუნდისადმი, რომელიც თანაბრად არის დაკომპლექტებული ფინანსური მენეჯმენტის, მარკეტინგის და წარმოების სფეროში გამოცდილებამიღებული ადამიანებით.

გარდა ამისა გუნდის თითოეული წევრი სრულყოფილად უნდა იცნობდეს თქვენს პროდუქციას ან მომსახურებას. აქედან გამომდინარე საჭიროა მოკლედ დაახასიათოთ თითოეული წამყვანი ხელმძღვანელი და მიუთითოთ მისი მოვალეობები, აღნიშნოთ წარსულში მის კარიერაში არსებული მნიშვნელოვანი მიღწევები, რაც თავის მხრივ წარმოაჩენს მის წინაშე დასახული ამოცანების გადაჭრის უნარს.

## საქმიანობის საფუძველი

პოტენციური ინვესტორი აუცილებლად დაინტერესდება, როგორ გეგმავეთ საკუთარ საქმიანობას — ვინ არიან თქვენი მომწოდებლები და რა პროდუქციას გაწვდიან; არსებობს თუ არა მიწოდების სხვა წყაროები; როგორია პროდუქციის დამზადების პროცესი; როგორ ხორციელდება მანქანა-დანადგარების მოწოდება და მათი მოვლა-პატრონობა; როგორია პროდუქციის გავრცელებისა და მისი აღრიცხვის სისტემები.

თქვენ გეძლევათ შესაძლებლობა დაარწმუნოთ ინვესტორი, რომ სრულად აკონტროლებთ ბიზნესში ჩადებულ სახსრებს და თქვენს ორგანიზაციას შესწევს უნარი შეასრულოს გაყიდვების დასახული გეგმა. ბიზნესს, რომელიც ერთის მხრივ თავის პროდუქციაზე მოთხოვნილებას კმნის, მეორეს მხრივ უნდა შეეძლოს ასეთი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება, წინააღმდეგ შემთხვევაში წარმოქმნილ დეფიციტს კონკურენტის პროდუქცია შეავსებს.

## ძირითად რესურსებზე მოთხოვნილება

დაეუშვათ, რომ ბიზნეს-გეგმის წინამდებარე ნაწილის გაცნობის შემდეგ პოტენციური ინვესტორი საკმაოდ კარგად განეწყო თქვენი ორგანიზაციისადმი და თვლის, რომ შეიძლება თქვენი ბიზნესის ინვესტირება. ახლა ის დროა, რაც შეიძლება დაწერილებით განიხილოთ საჭირო დაფინანსების საკითხი, განმარტოთ რითაა იგი განპირობებული და განსაზღვროთ ფინანსირების მიღების დრო. ეს ყველაფერი დაგეხმარებათ იმ კონკრეტული გარემოს შექმნაში, სადაც გეგმის შემდგომ ნაწილში მოცემული დეტალური მაჩვენებლები ზუსტად დაიკავენ თავეანთ ადგილს.

## ფინანსური ინფორმაცია

ბიზნეს-გეგმა უნდა შეიცავდეს შემდეგ ინფორმაციას:

- დაგეგმილი მოგება ზარალის უწყისი;
- ნაღდი ფულის ნაკადის პროგნოზი;
- საბალანსო უწყისი;
- ნულოვანი მოგების წერტილის ანალიზი.

## მოგების და ზარალის უწყისი

პოტენციური მეწარმის უპირველეს ამოცანას წარმოადგენს ნაყარადევი მოგებისა და ზარალის უწყისის მომზადება, რომელიც საშუალებას იძლევა განსაზღვრულ იქნას ბიზნესის მომგებიანობა. უწყისი თქვენს გაანგარიშებებს და მათზე დაფუძნებულ გეგმებს უნდა ასახავდეს.

მოგების და ზარალის უწყისი (დანართი 2) შეიძლება სხვადასხვა ფორმის იყოს, მაგრამ მისი შედგენა ჩვეულებრივ, ყოველი თვის მონაცემების საფუძველზე ხდება და შეიცავს:

- გაყიდვების პროგნოზს (შემდგომი დაგეგმვით მიუთითეთ პროდუქციის რაოდენობა და ასევე მისი მთლიანი ღირებულება);
- საჭირო საქონლისა და მომსახურების შეძენასთან დაკავშირებული ხარჯების შეფასებას, რაც საშუალებას მოგცემთ არა მარტო დააკმაყოფილოთ მოთხოვნა სავარაუდო მოცულობის გაყიდვებზე,

არამედ შექმნათ პროდუქციის გარკვეული მარაგი მომავალი გაყიდვების განსახორციელებლად;

- ანაზღაურების ოდენობას მუშახელის სავარაუდო რაოდენობისა და ხარჯების გათვალისწინებით. აქვე უნდა განსაზღვროთ საკუთრივ, თქვენი ანაზღაურებაც;
- სხვა ხარჯებს, რომლებიც უშუალოდ მოგებასთან არ არის დაკავშირებული, როგორიცაა იჯარის, სინათლის, გათბობის, ტელეფონისა და საკანცელარიო ნივთებზე გადასახადები.

არსებითი მნიშვნელობა აქვს თქვენი დანახარჯების სწორ, ზუსტ შეფასებას. ნუ ეცდებით საჭიროზე ნაკლები თანხის წარმოდგენით ინვესტორზე დადებითი შთაბეჭდილების მოხდენას, გახსოვდეთ, ასეთ მცდარ შეფასებას როგორც წესი, ბიზნესში თანდევს ნაღდი ფულის დანაკლისი.

უმჯობესია, საწყისი ბიზნეს-გეგმის მომზადებისას ნავარაუდები მოგებისა და ზარალის უწყისი სულ მცირე ორი წლის ან დროის უფრო ხანგრძლივ პერიოდზე იყოს გათვლილი.

## ნაღდი ფულის ნაკადის პროგნოზი

შემდგომ საფეხურს წარმოადგენს ნაღდი ფულის ნაკადის პროგნოზი (იხ. დანართი 3). ნაღდი ფულის ნაკადის ეფექტური მართვა ნებისმიერი ბიზნესის უმთავრეს ნაწილს წარმოადგენს. მეტად მნიშვნელოვანია შემოსავლებისა და გადასახადებისათვის დროის განსაზღვრა. უნდა შეძლოთ ნებისმიერი დანაკლისის გათვალისწინება და მათ დასაფარად საჭირო რაოდენობის ფინანსური სახსრების უზრუნველყოფა.

ჩვეულებრივ, ნაღდი ფულის ნაკადის პროგნოზი შეიცავს:

- პროდუქციის რეალიზაციისას მომხმარებლისაგან მიღებულ თანხებს. მნიშვნელობა არა აქვს როდის მოხდა გაყიდვა, მნიშვნელოვანია იცოდეთ, როდის მიიღებთ პოტენციური მომხმარებლისაგან ნაღდი ფულს, ვთქვათ 60 დღის შემდეგ;
- დაგეგმილი შესყიდვებისა და პროდუქციის მარაგის შესაქმნელად საჭირო მასალებისათვის გათვალისწინებულ თანხებს;
- ხელფასიდან გადასახადებსა და საშემოსავლო გადასახადებს, რომელთა დაკავება ხდება „გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით“

სისტემის თანახმად და ასევე ეროვნულ სადაზღვევო შენატანებს;

- სადაზღვევო გადასახადის გადახდა შეიძლება წელიწადში ერთხელ, ხოლო კომუნალური გადასახადები ყოველთვიურად გადაიხდება და ა.შ;
- კაპიტალდაბანდების მოცულობა გათვალისწინებული უნდა იქნას პროგნოზში, რადგან მასზე ყველაზე დიდი მოთხოვნა წარმოების დაწყებამდე და გაყიდვების განხორციელებამდე. გაყიდვების ერთიანი გეგმის შემუშავებამდე უნდა გაითვალისწინოთ ძირითად საშუალებათა შესაძლებლობები და პროექტით განსაზღვრული მოთხოვნები. ნაღდი ფულის ნაკადის პროგნოზში ასევე უნდა გაითვალისწინოთ დამატებითი კაპიტალდაბანდებებიც;
- ნაღდი ფულის ნაკადის პროგნოზი, სესხად აღებულ თანხებზე საპროცენტო გადასახადებსაც უნდა შეიცავდეს. შესაძლებელია ეს საკმაოდ მნიშვნელოვანი თანხა იყოს, ამიტომ ყურადღებიდან არ უნდა გამოგრჩეთ. გარდა ამისა, პროგნოზში უნდა აღინიშნოს სესხის დაბრუნების ცალკეული ფაქტები.
- პროგნოზირებისას უნდა გაითვალისწინოთ დამატებითი ღირებულების გადასახადი, ისევე როგორც საშემოსავლო და საკორპორაციო გადასახადები.

გულმოდგინედ უნდა შემოწმდეს, ყველა სავარაუდო ხარჯი ჩართულია თუ არა ბიუჯეტსა და ნაღდი ფულის მიმოქცევის პროგნოზში

გარდა ამისა აუცილებელია, პროგნოზში აჩვენოთ თქვენი გაანგარიშებები ისეთ საკითხებთან დაკავშირებით, როგორიცაა ინფლაცია, პროცენტული განაკვეთი, უცხოური ვალუტის კურსის მერყეობა. ვთქვათ, თქვენი ვარაუდით საპროცენტო განაკვეთი კრედიტზე წელიწადში 10%-ს შეადგენს. თუ თქვენი ვარაუდი არ გამართლდა და ეს მაჩვენებელი უფრო მაღალი ან დაბალი აღმოჩნდა, აღნიშნული გათვლების საფუძველზე გეცოდინებათ რომ მეტი რაოდენობით ნაღდი ფული გჭირდებათ, ან მისი არსებული რაოდენობა ნავარაუდევს აღემატება. ასეთივე გაანგარიშებები სხვა შემოსავლებისა და გადასახადების მიმართაც შეიძლება შესრულდეს. მაგალითად, წინასწარ გაიანგარიშოთ, რამდენად სწრაფად მიიღებთ ფულს მომხმარებლისაგან და შესაბამისად რამდენად სწრაფად მოხდება ანგარიშსწორება თქვენს მომწოდებელთან.

## საბალანსო უწყისი

საბალანსო უწყისი, ფოტოსურათის მსგავსად, ზუსტად ასახავს თქვენი ბიზნესის ამჟამინდელ მდგომარეობას. ის მთელი თქვენი ქონებისა და ფინანსური ვალდებულებების ჩამონათვალს შეიცავს და ბიზნესში თქვენი დაბანდებული თანხის ოდენობას მიუთითებს. ნაღდი ფულის ნაკადის, მოგებისა და ზარალის დაგეგმვის დროს მნიშვნელოვანია გაითვალისწინოთ ბიზნესის მომავალი მდგომარეობა და შესაბამისად შეადგინოთ სავარაუდო ბალანსის უწყისები (იხ. დანართი 4). ამით პოტენციური ინვესტორისათვის ნათელი გახდება, რა სუსტი და ძლიერი მხარეები გამოვლინდება თქვენს ბიზნესში მომავალი თვეების მანძილზე.

## ნულოვანი მოგების ანალიზი

დაგეგმილი მოგებისა და ზარალის ანგარიშების მომზადება, დაგეხმარებათ ნულოვანი მოგების წერტილის განსაზღვრაში. მარტივად რომ ვთქვათ, ეს ის წერტილია, რომელშიც გაყიდვებიდან მიღებული მთლიანი შემოსავლები უტოლდება თანხას, რომელიც შესყიდვებს, საიჯარო გადასახადებს და სხვა მიმდინარე თუ ზედნაღებ ზარჯებს დასჭირდა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ თქვენ არც მოგება გაქვთ, მაგრამ არც ზარალს ნახავთ. ნულოვანი მოგების წერტილის განსაზღვრა ბიზნესის მართვის ეფექტური საშუალებაა. ის ერთნაირად სასარგებლოა, როგორც ფინანსურ საკითხებში გამოცდილების მქონე ხელმძღვანელებისათვის, ასევე მათთვის, ვისაც ასეთი გამოცდილება არ გააჩნია. დავუშვათ, რომ ნულოვანი მოგების წერტილის მაჩვენებლის თანახმად გაყიდვების მოცულობა უნდა შეადგენდეს კვირაში £10,000. ცხადია, თქვენ ზარალში აღმოჩნდებით თუ გაყიდვების მოცულობამ მხოლოდ £9000 შეადგინა და შესაბამისად, მოგებას მიიღებთ თუ ეს მაჩვენებელი £11,000-ს მიაღწევს. მერვე თავში ჩვენ უფრო დაწვრილებით განვიხილავთ ნულოვანი მოგების წერტილის გამოთვლის მაგალითებს.

საწყის ეტაპზე ყოველთვის სასარგებლოა ჯერ „უხეშად“ შევაფასოთ კომპანიის ბიუჯეტი და ნაღდი ფულის ნაკადი, ხოლო შემდეგ კი სასურველი შედეგის მიიღებად შევუდგეთ თვითოეული მონაცემის დაზუსტებასა და გაანალიზებას.

## ძირითადი რისკები

მნიშვნელოვანია სრული წარმოდგენა გქონდეთ, რა არის თქვენი ბიზნესის მამოძრავებელი ძალა. ამ მიზნით, სასარგებლოა საკუთარ თავს ასეთი კითხვები დაუსვით: რა მოხდება, თუ გაყიდვების მოცულობა ნავარაუდევზე მეტი ან ნაკლები აღმოჩნდა? რა მოხდება, თუ 60 დღეში ვერ შეძელი მევალეებისათვის თანხის დაბრუნება? რა მოხდება, თუ თქვენი ძირითადი მომხმარებელი სხვაგანაც უკვეთავს საქონელს? საკუთარი პროგნოზების ამგვარი კითხვებით ეჭვქვეშ დაყენება (რაც ცნობილია, როგორც მგრძნობელობის ანალიზი) გარკვეულწილად მომგებიან მდგომარეობაში ჩაგაყენებთ, რადგანაც წინასწარ გეცოდინებათ რა თავდაცვის ზერხს უნდა მიმართოთ შექმნილი სიძნელების დროს.

შემდეგ შეუდექით ყველაზე დამახასიათებელი რისკების აღწერას და განმარტეთ, როგორ წარმოგიდგენიათ მათი მართვა და კონტროლი. ფინანსური პროგნოზი აუცილებლად უნდა შეიცავდეს ზემოაღნიშნულ „მგრძნობელობის ანალიზს“, მისი საშუალებით შესაძლებელია შეფასდეს ისეთი ფაქტორების ზეგავლენა მოგებისა და ნაღდი ფულის ნაკადის პროგნოზზე, როგორიცაა:

- გაყიდვების ნავარაუდევო მოცულობა;
- გაყიდვების ხარჯებში ცვლილებები;
- ძირითად საშუალებებზე მსხვილი ხარჯების დროში განსაზღვრა;
- სავარაუდო ცვლილებები ფასწარმოქმნის პოლიტიკაში;
- ცვლილებები პროდუქციის გაერცელების პოლიტიკაში;
- პროცენტული განაკვეთის მოსალოდნელი ცვლილებები;
- ასევე უცხოური ვალუტის კურსის მერყეობა, თუ ბიზნესი გაერთიანებული სამეფოს ფარგლებს გარეთ მოქმედებს.

## ბიზნესის გრძელვადიანი გეგმები

ბიზნესის მოკლევადიან პროგნოზებზე დაყრდნობით შეგიძლიათ თქვენი საქმიანობის საშუალო და გრძელვადიანი გეგმების დასახვა.

ახლა, როდესაც დაასრულეთ ყოველგვარი გეგმისა და პროგნოზის შედგენა და ბიზნეს გეგმამ სრულყოფილი სახე მიიღო, თქვენს

ხელთ არის დოკუმენტი, რომელიც ზუსტად მიუთითებს დაფინანსების საჭირო ოდენობას. შემდეგ ეტაპზე უნდა შეარჩიოთ თქვენთვის ყველაზე მისაღები ფინანსური წყარო.

## **დაწვრილებითი ინფორმაცია**

დასასრულს, დაწვრილებითი ინფორმაცია თქვენი ბიზნეს-გეგმის შესახებ განათავსეთ დანართების სახით.

ამგვარი ინფორმაცია მოიცავს: კონკრეტულ საბიუჯეტო გაანგარიშებებს, მონაცემებს ხელმძღვანელობის შესახებ, პროდუქციის ჩამონათვალს და ა.შ. დანართი 1-ში მოცემულია ბიზნეს-გეგმაში შესატანი აუცილებელი ინფორმაცია.

### 3

## ბიზნესის დაფინანსება

თქვენ უკვე მიიღეთ გადაწყვეტილება საჭირო დაფინანსების ოდენობის შესახებ. ახლა საჭიროა განსაზღვროთ დაფინანსების სტრუქტურა და გაეცნოთ ცალკეული ფინანსისტის მოთხოვნებს. დაფინანსება ძირითადად ერთნაირი პრინციპით ხდება, იმის მიუხედავად საქმე ბიზნესის დაწყებას ეხება, არსებულის გამოსყიდვას, თუ მის გაფართოებას მიმდინარე კრედიტის გაზრდისა ან გრძელვადიანი სესხის ხარჯზე. მეწარმეთა უმრავლესობა პირველად ფინანსებისათვის, როგორც წესი ბანკებს მიმართავს; თუმცა გაცნობიერებული არა აქვთ, რომ სხვა, უამრავი, ალტერნატიული დაფინანსების წყაროც არსებობს.

### საკუთარი და მოზიდული კაპიტალით დაფინანსება

ფირმის კაპიტალის საკმაოდ ფართო კლასიფიკაცია არსებობს: ა) საკუთარი (თუ ფირმა კომპანიას წარმოადგენს, ეს არის აქციონერთა სახსრები, ხოლო ინდივიდუალური მეწარმის ან ამხანაგობის შემთხვევაში — მესაკუთრის ფონდები), ბ) მოზიდული კაპიტალი.

#### საკუთარი კაპიტალი

საკუთარი კაპიტალი ბიზნესის მფლობელის ან რომელიმე ინვესტორის მიერ საქმეში ჩადებული ფინანსური სახსრებით იქმნება. კომპანიის აქციონერები, რომლებსაც საკუთარი სახსრებით ბიზნესიდან გასვლა სურთ, ცალკეული შემთხვევების გარდა შეიძლება გარკვეული სიძნელებების წინაშე აღმოჩნდნენ. მაგალითად: კომპანიის ლიკვიდაციის ან განსაკუთრებული სახის აქციების გამოშვების შემთხვევაში. ამის განხორციელება გაცილებით ადვილია ამხანაგობის ან ინდივიდუალური

მეწარმის შემთხვევაში. მაგრამ ასეთი გადაწყვეტილება, თუ ის ბიზნესისათვის წამგებიანია, მისასალმებელი არ არის.

## დაფინანსება მოზიდული კაპიტალით

ამ დროს, ბიზნესის დაფინანსება მოზიდული სახსრებით ხორციელდება, ოღონდ არ უნდა დაგავიწყდეთ – გამსესხებელი ყოველთვის სესხის დაფარვის მოლოდინშია. ვალის დაფარვის პერიოდები შეიძლება იყოს მოკლევადიანი (ანუ მიმდინარე კრედიტი), საშუალო ვადიანი (მაგალითად 3-დან 10-წლამდე სესხი) და გრძელვადიანი იმის მიხედვით, რა მიზნით იქნება გამოყენებული მოზიდული თანხები.

საკუთარი კაპიტალისაგან განსხვავებით, მოზიდული სახსრებით ფინანსირება პროცენტების რეგულარულ გადახდასთან არის დაკავშირებული.

დაფინანსების ამ ორი სახის ერთმანეთთან დამოკიდებულებას ბიზნესის სიცოცხლის უნარიანობის თვალსაზრისით, უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს და სწორედ ეს საკითხები წარმოადგენენ ინვესტორის ძირითად ინტერესს. იმოქმედეთ ერთი საერთო პრინციპის თანახმად – დარწმუნებული იყავით არც ერთ ინვესტორს საქმეში მესაკუთრეზე მეტი სახსრების დაბანდება არ სურს.

## ფინანსური სტაბილურობა

ფირმის წარმატებას მისი საკუთარი კაპიტალი განაპირობებს. საკუთარი კაპიტალის ეფექტიანობის მაჩვენებელი განისაზღვრება მისი შეფარდებით მოზიდულ ან ნასესხებ სახსრებთან. ფირმების განსხვავების მიუხედავად ძნელი არ უნდა იყოს ამ მაჩვენებლის ცვალებადობის ნორმალური ფარგლების დადგენა. ხსენებული მაჩვენებლის გაუარესება იმაზე მიუთითებს, რომ ბიზნესი სიძნელეებს განიცდის და საჭიროა დამატებითი სახსრების მოზიდვა.

იმ შემთხვევაში, თუ ეს მაჩვენებელი საკმაოდ გაიზრდება, თქვენ ორი საშიშროების წინაშე დადგებით: შესაძლოა შემოსავლები არასაკმარისი აღმოჩნდეს პროცენტული განაკვეთის გადასახდელად, ან ნაღდი ფულის არსებული რაოდენობა არ იყოს საკმარისი ძირითადი

სესხების დასაფარავად. ასეთ დროს გაითვალისწინება შემდეგი კრიტერიუმი: სუფთა მოგება (პროცენტული განაკვეთის დაფარვამდე და დაბეგვრამდე) სულ მცირე ორჯერ უნდა აღემატებოდეს გადასახდელ თანხებს.

ნასესხები თუ საკუთარი კაპიტალის, ასევე პროცენტული განაკვეთის დაფარვის კოეფიციენტის შეფასება, საბოლოო და საყოველთაო კრიტერიუმს არ წარმოადგენს, ყველაფერი მაინც ცალკეული ფირმის მოქმედების ეფექტიანობასა და შესაძლებლობებზეა დამოკიდებული. ამიტომ, თუ მენეჯმენტს, ფირმის ქონების საშემოსავლო პოტენციალის მაქსიმუმამდე გაზრდა არ ძალუძს, სჯობს სესხებს თავი აარიდოს და ამის ნაცვლად, ფირმის კაპიტალის სტრუქტურაში შეინარჩუნოს საკუთარი კაპიტალის მაღალი ხვედრითი წილი. გასათვალისწინებელია აგრეთვე ფირმის ვალების დაფარვის სტრუქტურაც. წინააღმდეგ შემთხვევაში, მიიღებთ მსხვილი სესხების მაღალ საპროცენტო განაკვეთებში „გამომწყვდეულ“ დაუბალანსებელი ვალების სტრუქტურას ან გაიზრდება მოკლე დროში გადასახდელი სესხების ხვედრითი წილი. ამიტომ სათანადო ზომების მიღებამდე გონივრული იქნება საკუთარი კაპიტალის წილის საშუალოზე უფრო მაღალ დონეზე შენარჩუნება.

რისკიანი ბიზნესის დაფინანსების დროს ბანკები გაცილებით მეტ სიფრთხილეს იჩენენ. ისინი პირველ რიგში, სესხის საგარანტიოდ ჩადებულ კაპიტალს აფასებენ და ხშირ შემთხვევაში პერსონალურ გარანტიებსაც ითხოვენ. ამის გარდა, მათ შეიძლება მოითხოვონ კომპანიის ქონებაზე ზედამხედველობის დაწესებაც.

თუ ახლად დაარსებული ბიზნესისათვის შესაბამისი დაფინანსების მოპოვება წარმოადგენს ძირითად დაბრკოლებას, მაშინ აქციონერთა საკუთარი ფონდებისა და მოზიდულ სახსრების ზუსტი დაბალანსება შესაძლოა ბიზნესში წარმატების გადამწყვეტი ფაქტორი აღმოჩნდეს. ბიზნესის ფინანსირება არა მხოლოდ დაგეგმილ, არამედ შესაძლებელი შედეგების მიღწევასაც უნდა უწყობდეს ხელს.

შემდგომ თავში აღწერილია ფინანსირების სხვადასხვა საშუალებები. მაგრამ, სასურველი არ არის ფინანსირების რამოდენიმე წყაროს ერთდროულად გამოყენება. დიდი სიძნელეები შეიძლება წარმოშვას რამოდენიმე საკრედიტო ინსტიტუტთან კომპანიის ერთდროულმა ურთიერთკავშირმა. უამრავი დრო დაიხარჯება მრავალ-

მხრივ მოლაპარაკებებზე და დამფინანსებლისათვის ბიზნესის განვითარების შესახებ ინფორმაციის რეგულარულად მიწოდებაზე.

## **დაფინანსების სახეები**

დაფინანსების სახეები შეიძლება დაიყოს: მოკლე, საშუალო და გრძელვადიან დაფინანსებად.

### **მოკლევადიანი დაფინანსება**

ეს ტერმინი გამოიყენება მაშინ, როდესაც დაფინანსების ხანგრძლივობა არ აღემატება სამ წელს. ამგვარი დაფინანსება ძირითადად შემდეგი მიზნებისათვის გამოიყენება:

- საბრუნავ კაპიტალზე ცვალებადი მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად; ანუ ნაღდი ფული, რომელიც საჭიროა ყოველდღიური ხარჯების დასაფარავად, როგორიცაა დანახარჯები შესყიდვებზე, ხელფასებზე და ზედნაღები ხარჯები, თუ არ ჩავთვლით პროდუქციის რეალიზაციიდან მიღებულ ნაღდ თანხებს;
- ვაჭრობისათვის დამახასიათებელი სეზონური პიკების, ან პირიქით ჩავარდნების დროს დაფინანსებისას;
- ისეთი ქონების ინვესტირებისათვის, რომელიც ექსპლუატაციის მოკლე ვადით ხასიათდება, მაგალითად საავტომობილო ტრანსპორტი;
- სხვა, გაცილებით მუდმივი ხასიათის დაფინანსების მიღებამდე მოკლევადიანი კრედიტის სახით.

### **მიმდინარე კრედიტი**

მიმდინარე საბანკო კრედიტი, მოკლევადიანი დაფინანსების ერთ-ერთი ყველაზე ფართოდ გავრცელებული ფორმაა. ამ ტერმინს ცვალებადი და მოქნილი საკრედიტო მიმართულებების განსაზღვრისათვის გამოიყენებენ, რომლებიც დაფინანსების სხვა მოკლევადიან ფორმებს შორის საკმაო პოპულარობით სარგებლობს. მიმდინარე კრედიტის მიღებისას, კანონით გათვალისწინებული მოთხოვნა წარსადგენ დოკუმენტაციაზე მინიმუმამდეა დაყვანილი, ხოლო პროცენტული განაკვეთი საშუალო და გრძელვადიან დაფინანსებასთან შედარებით უფრო მაღალია. რადგანაც მიმდინარე კრედიტის დაფარვა

ძირითადად მოთხოვნისთანავე ხდება, ხარჯების დასაფინანსებლად მისი გამოყენება მიზანშეწონილი არ არის, მით უმეტეს, რომ, ასეთი დაფინანსება სარგებელს მხოლოდ ხანგრძლივი დროის შემდეგ იძლევა.

### **სავაჭრო კრედიტი**

ჩვეულებრივ ფირმებში, საკუთარი საბრუნავი კაპიტალის გაზრდის მიზნით, ხშირად მომწოდებლის მიერ შემოთავაზებულ სავაჭრო კრედიტს მიმართავენ. თუ გადასახადების დაფარვა განსაზღვრულ დროში არ მოხდა, ამას შეიძლება მომწოდებლის მიერ კრედიტის შესაბამისად გარკვეული რაოდენობის პროდუქციის უკან დაბრუნება მოჰყვეს.

### **მომხმარებლის დაფინანსება**

მოკლევადიანი დაფინანსების ეს ფორმა მაშინ გამოიყენება, როდესაც კომპანია მომხმარებლისაგან ითხოვს მთლიანად ან ნაწილობრივ, დეპოზიტური შენატანის, ან წინასწარი გადახდის გზით დაფინანსოს კონტრაქტი.

### **საკრედიტო ფაქტორინგი**

ფაქტორინგი კიდევ ერთი საშუალებაა, რომელიც ფართოდ გამოიყენება. ამ დროს, „ფაქტორი“ (აგენტი, კომისიონერი) კომპანიასთან შეთანხმებით, გარკვეული ანაზღაურების ფასად, შეისყიდის ვალის გადახდევინების უფლებას. ამ შემთხვევას ის უპირატესობა აქვს, რომ მოკლე ვადაში განსაზღვრული ნაღდი ფულის მიმოქცევა უმჯობესდება და ხელმძღვანელობას კრედიტის კონტროლზე გაცილებით ნაკლები დრო ეხარჯება.

### **განუადებით შესყიდვები**

ეს არის მეთოდი, როდესაც ქონების შეძენა გარკვეული შენატანების ხარჯზე ხდება. საწყისი თანხის შეტანისა და ფიქსირებული თანხის განსაზღვრულ დროში გადახდის შემდეგ, ბიზნესი გარკვეული სახის საქონელზე საკუთრების უფლებას იძენს. ფორმალურად, დაფინანსებელი ფლობს ქონებას, სანამ გამჭირავებელი ვალის დაფარვის ვადის დასრულებისას საკუთარი ქონების გამოსყიდვის უფლებით არ ისარგებლებს.

## ლიზინგი

ლიზინგი გულისხმობს ქონებით სარგებლობის დაფინანსებას და არა შესყიდვას. ეს ფორმა ხშირად მოძრავი საშუალებების, საოფისე მოწყობილობების (კომპიუტერი, ქსეროქსი, ტელექსი, ფაქსიმილური აპარატი) და ფაბრიკა-ქარხნების ან მანქანა-დანადგარების ფინანსირების შემთხვევაში გამოიყენება. სალიზინგო კომპანიები ქონებაზე საკუთრების უფლებას ინარჩუნებენ და შეუძლიათ გარკვეული საგადასახადო შეღავათები და სუბსიდიები მოითხოვონ. ეს ასახულია მომხმარებლის მიერ წარდგენილ საიჯარო გადასახადში.

ლიზინგური დაფინანსება ლიზინგის ხანგრძლივობის მიხედვით, შეიძლება იყოს მოკლე ან გრძელვადიანი.

## თამასუქებით დაფინანსება

თამასუქი წარმოადგენს ფულის მოკლე დროში მიღების საშუალებას და უმთავრესად ეაჭრობაში ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციების დროს გამოიყენება. თამასუქი, როგორც გადახდის საშუალება, გასული რიცხვით დათარიღებული ქვითარია, რომელიც უმნიშვნელო ფასდაკლებით შეიძლება იქნეს განაღდებული. პროდუქციის გამყიდველი აფორმებს თამასუქს, რომელიც მყიდველისთვის (სავაჭრო თამასუქი) ან ბანკში (საბანკო თამასუქი) წარდგენის შემდეგ გადახდის საშუალებად იქცევა. ამგვარად, თამასუქის მესამე პირზე ნომინალურ ღირებულებაზე უმნიშვნელო ფასდაკლებით მიყიდვის გზით, გამყიდველს შეუძლია საკუთარი პროდუქცია ძალიან სწრაფად ნაღდ ფულად აქციოს. მყიდველის მოგება იმაში მდგომარეობს, რომ მას არ ევალება საქონლის ფაქტობრივ მიღებამდე ფულის გადახდა, რაც, რა თქმა უნდა, თამასუქის განაღდების თარიღზეა დამოკიდებული.

თამასუქები, ისევე, როგორც დაფინანსების სხვა მოკლევადიანი ფორმები, მაშინ გამოიყენება, როცა გრძელვადიანი სესხების მიღება საკმაო სიძნელეებთანაა დაკავშირებული. თუმცა უნდა ითქვას, რომ ასეთ შემთხვევაში თამასუქი დაფინანსების ერთადერთ საშუალებას არ უნდა წარმოადგენდეს.

## ექსპორტით დაფინანსება

ბრიტანეთიდან პროდუქციის ექსპორტის დროს ზოგიერთ ქვეყანაში, შესაძლოა არსებობდეს გარკვეული სიძნელეები ნაღდი ფულის მიღებასთან დაკავშირებით, ამიტომ გაერთიანებული სამეფოს

საექსპორტო კრედიტების დეპარტამენტი აზორციელებს:

- (ა) ექსპორტიორთა დაზღვევას გადაუხდელობის რისკის გათვალისწინებით; ან
- (ბ) უზრუნველყოფს ბანკებისათვის სესხების გადახდის უპირობო გარანტიებს.

ანალოგიურ მომსახურებას დღეს კერძო სექტორის რამდენიმე ორგანიზაციაც სთავაზობს მომხმარებელს.

### **საშუალოვადიანი დაფინანსება**

დაფინანსებას, რომლის ვადა 3-დან 10 წლამდე მერყეობს, ჩვეულებრივ საშუალო ვადიან დაფინანსებას უწოდებენ. მისი მიღება შეიძლება სხვადასხვა ფორმით, რაც დამოკიდებულია ფინანსირების მიზანსა და ვალის დაფარვის პირობებზე. საშუალოვადიანი დაფინანსება ძირითადად გამოიყენება:

- განსაზღვრული საექსპლოატაციო ვადის მქონე ქონების შესყიდვისას, როგორიცაა ქარხანა და მანქანა-დანადგარები;
- მიმდინარე კრედიტის დაბრუნების ვადის გახანგრძლივების დროს.
- საწყისი საბრუნავი კაპიტალის უზრუნველსაყოფად.

### **სასწრაფო სესხები**

საშუალოვადიანი დაფინანსების ყველაზე გავრცელებულ ფორმას ბანკის კრედიტი წარმოადგენს. ამ დროს, ჩვეულებრივ, გამოიყოფა ფიქსირებული სესხი, რომლის გაცემა გარანტიების საფუძველზე ხდება. ასეთი სახის სესხები ძირითადად, მცირე ფირმების მიერ ქონების შეძენის დროს დახმარების მიზნით გამოიყენება. მათი დაფარვა ქონების ექსპლოატაციის ვადით განისაზღვრება. სესხის დაფარვა ქონების შეძენის შემდეგ მიღებული მოგებიდან ხდება.

### **ვერობული კრედიტები**

საშუალოვადიანი დაფინანსების მიღება შესაძლებელია ევრო-გაერთიანების სხვადასხვა ორგანიზაციების დახმარებითაც.

### **სესხის საგარანტიო პროგრამა**

თუ სესხი ხელმისაწვდომი არ არის ჩვეულებრივი საკრედიტო საშუალებებით, მაშინ მცირე ფირმების სესხზე წარდგენა მთავრობის სესხის საგარანტიო პროგრამის მეშვეობით ხდება. ეს პროგრამა ითვალისწინებს პროგრამაში მონაწილე კრედიტორებისათვის გარან-

ტიებს (ძირითადად ასეთებად კლირინგული ბანკები გვევლინება). ხსენებული გარანტიები მცირე ფირმებისათვის გასაცემი ვადიანი სესხის ღირებულების 70%-ს უზრუნველყოფს. გარანტიების მიღება შესაძლებელია, თუ ბიზნესი ნებადართულია და სესხის გამოყენება მიზანშეწონილად არის მიჩნეული. პროგრამაში ძირითადად მცირე ფირმები ღებულობენ მონაწილეობას. გადაწყვეტილებას ამა თუ იმ ფირმის უპირატესობის თაობაზე, ღებულობს ვაჭრობისა და მრეწველობის დეპარტამენტი. ეკონომიკის მრავალი სექტორი, მათ შორის ვაჭრობა და მომსახურება, აღნიშნულ ნებადართულ საქმიანობას მიეკუთვნება.

პროგრამის თანახმად, 2-დან 7 წლამდე სესხის ძირითადი თანხის დასაფარავად დაშვებული შეღავათი შესაძლოა კიდევ 2 წლით გაგრძელდეს. ამ პროგრამით გათვალისწინებული, სესხად გასაცემი თანხის მაქსიმალური ოდენობა £100,000 შეადგენს.

### **გრძელვადიანი დაფინანსება**

გრძელვადიანი დაფინანსება ჩვეულებრივ, ახალი აქციების გამოშვებით და ათ წელზე მეტი ხნის ვადით აღებული სესხებით ხორციელდება. მისი გამოყენება ძირითადად ხდება:

- ხანგრძლივი ექსპლოატაციის ვადის უძრავი ქონების შესყიდვების დასაფინანსებლად. მაგალითად, ნაგებობების მშენებლობის ან შესყიდვის დროს;
- გრძელვადიანი საბრუნავი კაპიტალის უზრუნველსაყოფად;
- კორპორაციული შესყიდვების დასაფინანსებლად.

### **აქციონერული და სარისკო (ვენჩურული) კაპიტალი**

ხშირ შემთხვევაში, ფირმის საკუთარი კაპიტალის უზრუნველყოფა პერსონალური ფინანსების ხარჯზე ხდება. პოტენციური ინვესტორი მიიჩნევს, რომ საქმის მფლობელმა, ბიზნესის სიცოცხლისუნარიანობისათვის საკმაოდ კარგი საფუძველი უნდა შექმნას საკუთარი კაპიტალის სახით და ამ ბიზნესში თავისი ვალდებულებები ჩამოაყალიბოს. ეს ხშირად მფლობელის კუთვნილი ქონების, მაგალითად უძრავი ქონების (სახლ-კარის) დაგირავებით ხორციელდება.

ამგვარი დაფინანსების გარდა, საწყისი საკუთარი კაპიტალის უზრუნველყოფა სარისკო კაპიტალისა და სხვა საინვესტიციო

ინსტიტუტების დახმარებითაც შეიძლება. ფირმების საწყის კაპიტალს ნაწილობრივ საზოგადოებრივი კომპანიებიც უზრუნველყოფენ, იმ შემთხვევაში, თუ ფირმის წარმოებული პროდუქცია მათთვის საინტერესო, ან სასარგებლოა.

სახელმწიფომ სარისკო კაპიტალის ფონდის შექმნით მნიშვნელოვნად დაუჭირა მხარი არაქვოტირებული ფირმების ინვესტირების პროგრამებს, რითაც სტიმული მისცა ექვეტურ ფინანსირებას (ანუ დაფინანსება საკუთარი კაპიტალის გაზრდის მიზნით ახალი აქციების გამოშვების ხარჯზე). ამ ფონდში გაერთიანებული ინვესტორები მნიშვნელოვანი საგადასახადო შეღავათებით ისარგებლებენ, რაც ხელს შეუწყობს ინვესტიციების ღირებულების შემცირებასა და პოტენციური შემოსავლების გაზრდას.

სარისკო კაპიტალის ფონდი ბირჟაზე ქვოტირებადი იქნება და მათი ინვესტიციების სულ მცირე 70% მიმართული იქნება არაქვოტირებული სავაჭრო ფირმების დაფინანსებისაკენ. ამ ფონდის ინვესტიცია თვითოეულ კომპანიაში (ან კომპანიათა ჯგუფში) არ უნდა აღემატებოდეს ჯამში 15%-ს (ეს შეესაბამება 1995 წლის საფინანსო კანონპროექტის დებულებებს).

### **გრძელვადიანები სესხები**

მიუხედავად იმისა, რომ კრედიტის მაძიებლებს, სამომავლოდ გადახდისუნარიანობის კარგი პერსპექტივები გააჩნიათ, კრედიტორები ხშირად ზღუდავენ ათ წელზე მეტი ხნით სასწრაფო სესხების გაცემას. ამიტომ აქ ჩვენ მხოლოდ იპოთეკური სესხების განხილვით შემოვიფარგლებით.

იპოთეკური სესხი გამოიყენება ისეთი სპეციფიკური ხასიათის შენაძენებისას, როგორიცაა მიწის ნაკვეთის ან შენობა-ნაგებობათა შესყიდვა. სესხი გაიცემა თვით შესასყიდი ქონების გირაოდ ჩადების საფუძველზე. საკრედიტო დაწესებულებათა უმრავლესობა ასეთი კრედიტის ქვედა ზღვრად £50,000 მიიჩნევს, თუმცა არსებობს სპეციალური დანიშნულების იპოთეკური პროგრამები, რომლებიც კრედიტის სახით სულ მცირე £5000-ს გასცემენ. ამგვარი სესხის ხანგრძლივობა 35 წლამდე აღწევს. ამასთან, აღსანიშნავია, რომ სესხი შესყიდული ქონების ღირებულების პროპორციულ თანხას წარმოადგენს.

## დაფინანსება სახელმწიფო სექტორის მიერ

ცენტრალური და ადგილობრივი ხელისუფლება დაფინანსების ჩამოთვლილი ფორმების გარდა ახორციელებს მრავალმხრივ დახმარებას ნებისმიერი სიდიდის კომპანიისათვის, მათ შორის:

### ეროვნული საინვესტიციო დახმარება

გაერთიანებული სამეფოს მთელს ტერიტორიაზე საინვესტიციო საქმიანობის მხარდასაჭერად მთავრობა სხვადასხვა სახის ფინანსურ დახმარებას ახორციელებს. ასეთი დახმარება მოიცავს: გრანტებს ახალი ტექნოლოგიური პროექტების შესასწავლად და განხორციელებისათვის; ხარისხის საგარანტიო პროცედურის დანერგვის ხარჯების შესამცირებლად გამოყოფილ გრანტებს; შეღავათებს კაპიტალურ და სამრეწველო მშენებლობაზე; კრედიტორებისადმი გარანტიების უზრუნველყოფას, სესხის საგარანტიო გეგმის თანახმად.

### რეგიონალური ინვესტიციების მხარდაჭერა

საინვესტიციო დახმარების პაკეტის ერთ-ერთ ნაწილს, დაბალი სამრეწველო პოტენციალის მქონე რეგიონებში, ბიზნესის განვითარების და გაფართოების მხარდაჭერა წარმოადგენს. ასეთ რეგიონებში ძირითადად აღინიშნება უმუშევრობის ყველაზე მაღალი დონე. ისინი მიჩნეულია „დახმარების ზონად“. მათი დახმარება რეგიონალური განვითარების გრანტებით, მიზნობრივი დახმარებებით ხორციელდება. ამავე მიზნით ფართოდ გამოიყენება სამუშაოდან მოუწყვეტლად სწავლების პროგრამები და ევროგაერთიანების რეგიონალური სესხები.

### მუშაკთა გადამზადება და კვალიფიკაციის ამაღლება

დასაქმების დეპარტამენტი და კვალიფიკაციის ამაღლების სააგენტო სხვადასხვა პროგრამებისა და მომსახურების გზით უზრუნველყოფს მუშაკთა მომზადებასა და კვალიფიკაციის ამაღლებას. ამასთან ერთად, კვალიფიკაციის ასამაღლებლად, მუშაობა მიმდინარეობს როგორც ახლად სკოლადათავრებულებთან, ასევე დიდი ხნის უმუშევარ ადამიანებთან.

### მცირე ფირმების მხარდაჭერა

მცირე ფირმების დახმარების პოლიტიკას კოორდინაციას უწევს დასაქმების დეპარტამენტის მცირე ფირმების განყოფილება. კერძოდ,

დეპარტამენტი მცირე ბიზნესის მხარდასაჭერად სხვადასხვა სახის საინფორმაციო მასალებს გამოსცემს.

### **შიდა საქალაქო ზოლის დახმარება**

ვინაიდან აქ ზშირად თავს განსაკუთრებული სახის სიძნელები იჩენენ, მთავრობამ გამოყო კონკრეტული რაიონები, სადაც სამრეწველო საქმიანობის ხელშეწყობას განახორციელებს. ასეთი ხელშეწყობა სესხებსა და გადასახადებზე, მნიშვნელოვან შეღავათებსა და ამავედროულად ადმინისტრაციული მოთხოვნების თუ საანგარიშო პროცედურის საგრძნობლად გამარტივება-შემცირებას გულისხმობს.

### **სხვა სახის დახმარება**

ცენტრალური და ადგილობრივი მთავრობის დახმარების შესაძლებლობები საკმაოდ მრავალმხრივია და ზშირად დამოკიდებულია ბიზნესის ადგილმდებარეობაზე. მაგალითად, სამხრეთ უელსში შესაძლებელია ადგილობრივი ბიზნესის განვითარებისათვის გრანტის მიღება, რისი საშუალებაც ინგლისის სამხრეთ-აღმოსავლეთ ნაწილში არ არსებობს. ბიზნესის დაწყების დროს მნიშვნელოვანია ადგილობრივ სამთავრობო სააგენტოებთან გასაუბრება ხელმისაწვდომი დახმარების შესახებ (საჭირო მისამართები და სასარგებლო კონტაქტები იხილეთ დანართში №9).

## **დაფინანსების წყაროები**

ქვემოთ შევაჯამებთ დაფინანსების ყველა იმ წყაროებს, რომლებიც ჩვეულებრივ ხელმისაწვდომია:

### **მოკლევადიანი დაფინანსება**

- კლირინგული ბანკები;
- კომერციული ბანკები;
- სხვა ბრიტანული თუ უცხოური ბანკები;
- საფინანსო კომპანიები;
- სააღრიცხვო სახლები;
- ფაქტორინგული კომპანიები;
- სალიზინგო კომპანიები.

### **საშუალოვადიანი დაფინანსება**

- კლირინგული ბანკები;
- კომერციული ბანკები;
- ბრიტანული და უცხოური ბანკები;
- საფინანსო კომპანიები;
- სალიზინგო კომპანიები;
- სარისკო კაპიტალი და სხვა საინვესტიციო დაწესებულებები;
- საზოგადოებრივი სექტორის სააგენტოები.

### **გრძელვადიანი დაფინანსება**

- კლირინგული ბანკები;
- კომერციული ბანკები;
- სადაზღვევო კომპანიები;
- საპენსიო ფონდები;
- სარისკო კაპიტალი და სხვა საინვესტიციო დაწესებულებები;
- სხვა ბრიტანული და უცხოური ბანკები;
- საზოგადოებრივი სექტორის სააგენტოები.

### **საკუთარი (სააქციო) კაპიტალი**

- სარისკო კაპიტალი და სხვა სპეციალური საინვესტიციო დაწესებულებები;
- საინვესტიციო სატრასტო კომპანიები;
- საპენსიო ფონდები;
- სადაზღვევო კომპანიები;
- საზოგადოებრივი სექტორის სააგენტოები;
- კომერციული ბანკები.

## **მოლაპარაკება დაფინანსების შესახებ**

დაფინანსების შესახებ, გარეშე მზარისათვის, წინადადების წარდგენა კარგად გააზრებული გეგმის მიხედვით შეიძლება მოხდეს, რომელიც რამოდენიმე საფეხურს მოიცავს. ამავე დროს სარისკო კაპიტალის მფლობელის და კლირინგული ბანკის მიდგომა განსხვავებულია. თუმცა ორივე მათგანი გადაწყვეტილების მიღებისას ბიზნესის ხელმძღვანელის მიერ წარმოდგენილ ბიზნეს-გეგმას

ეყრდნობა, რადგანაც მათ კარგად აქვთ გაცნობიერებული თავიანთი რისკი, იმ შემთხვევაში თუ ბიზნესი სიცოცხლისუნარიანი არ იქნა.

### სარისკო კაპიტალი

ბიზნეს-გეგმა და სხვა შესაბამისი დოკუმენტაცია კრედიტორს წინასწარ, შეხვედრამდე გადაეცემა. რადგან ეს საკმაოდ საპასუხისმგებლო ნაბიჯია, გირჩევთ ყველა ჩამოთვლილი დოკუმენტი ზუსტი და ამომწურავი იყოს.

შემდეგი ნაბიჯი პოტენციურ ინვესტორთან წინასწარი შეხვედრის გამართვაა. ასეთ შეხვედრას გადმწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება, რადგანაც, ამ დროს პოტენციურ ინვესტორს საშუალება ეძლევა უშუალოდ შეაფასოს საქმისადმი თქვენი დამოკიდებულება, შეძარბების უნარი და თქვენი პიროვნული ღირსებები.

თუ სასურველ შთაბეჭდილებას მოახდენთ სპონსორზე, მაშინ ის ბიზნესის დაფინანსების პირობებისა და მიზნების შეფასებას შეუდგება. ხოლო, თუ თქვენი წინანდადება საკმაოდ სარისკოა ინვესტორის სახსრების დაბრუნების თვალსაზრისით – პროექტი უარყოფილი იქნება.

ამის შემდეგ, ბიზნესის პერსპექტივების შემდგომი შეფასების მიზნით მოლაპარაკების კიდევ ერთი რაუნდის ჩატარება მოგიწევთ. ინვესტორები ყოველთვის ერთმანეთისაგან განსხვავებული კრიტერიუმებით აფასებენ ბიზნესის ისეთ სპეციფიკურ მხარეებს, როგორიცაა ცალკეული ბიზნესის განსაკუთრებულობა, ის გარემო, რომელშიც მომავალში კომპანიას მოქმედება მოუწევს და ასევე ბიზნესის სუსტი და ძლიერი მხარეები.

თუ მოლაპარაკებები დადებით შედეგს გამოიღებს, კრედიტორი შეუდგება კომპანიის გეგმის უფრო გულდასმით განხილვას. ამ მიზნით, იგი პირველ რიგში შეაფასებს ისეთ მნიშვნელოვან მაჩვენებელს, როგორიც საკუთარი და მოზიდული სახსრების შეფარდება, მომგებიანობა და საბალანსო უწყისის ეფექტურობა.

ამ ეტაპზე შეგიძლიათ შეაფასოთ როგორ აღიქვამს ინვესტორი თქვენს საქმიან იდეებს და რამდენად სარისკოდ მიიჩნევს დაგეგმილ ბიზნესს შემდეგი ფაქტორების გათვალისწინებით:

- მოსალოდნელი მოგების სიდიდე;
- როდის მოხდება ამოღებული თანხების განივთება;

- რამდენად უეჭველია მოგების მიღება;
- რამდენად გარანტირებულია ძირითადი კრედიტი/ინვესტიცია.

სწორედ აქ, მფლობელმა უნდა გაითვალისწინოს რა რაოდენობით კაპიტალს მოითხოვს მისგან ინვესტორი სესხის სანაცვლოდ ჩასადებად და ამავდროულად, ის უნდა ეცადოს მოლაპარაკების დროს არ წარმოადგინოს საჭიროზე მეტი კაპიტალი.

სპონსორები ძირითადად კომპანიის მხოლოდ მცირე წილით კმაყოფილდებიან. მათ არ სურთ კომპანიის მმართველობის მთლიანად ხელში ჩაგდება. ჩვეულებრივ, ასეთი ინვესტორები უფრო მეტად, თვით კაპიტალის ზრდით არიან დაინტერესებულნი, ვიდრე დივიდენდების მუდმივი შემოდინებით და რაღა თქმა უნდა, მათ საქმიდან გასვლის შესაძლებლობაც უნდა ჰქონდეთ; სხვაგვარად რომ ვთქვათ რამდენიმე წლის შემდეგ მათ უნდა შეეძლოთ ქოტირებად ბაზარზე, ან სხვა რაიმე გზით საკუთარი აქციების გაყიდვა. აქციების მფლობელებს სხვადასხვა პოზიცია გააჩნიათ კომპანიის მართვაში თავიანთ მონაწილეობასთან დაკავშირებით. ვისაც საქმიანობაში აქტიური ჩარევა სურს, ნაკლებად მომთხოვნია მოლაპარაკების დროს, რადგანაც სჯერა, რომ კომპანია იმედებს გაამართლებს. და პირიქით, კომპანიის მართვაში პასიური მონაწილეობის მსურველი ინვესტორები მოლაპარაკების პროცესში გაცილებით მეტს მოითხოვენ.

თუმცა ბევრს ურჩევნია მთლიანად დათმოს ბიზნესში საკუთარი წილი, მაგრამ უმჯობესია ზრდის პოტენციალის მქონე კომპანიის 80%-ს ფლობდე, ვიდრე სტაგნაციაში მყოფი ბიზნესის ერთპიროვნული მფლობელი იყო.

### კლირინგული ბანკები

საკუთარი საქმის ჩამოყალიბების, ან მისი გაფართოებისათვის ფონდების მოძიების დროს, მეწარმეთა უმრავლესობა კლირინგულ ბანკებს ამჯობინებს. ბანკები თავის მხრივ კარგად აცნობიერებენ, რომ მატულობს მოთხოვნილება არა მარტო სხვადასხვა სიდიდისა და ტიპის ფინანსირების მხრივ, არამედ მომხმარებელთა მაღალ-ზარისხიანი კომერციული კონსულტაციების მხრივაც. აქედან გამომდინარე, უკანასკნელ წლებში, კლირინგულმა ბანკებმა ყველა რეგიონში ჩამოაყალიბეს ცენტრები და ფილიალები. მათი მეშვეობით ბანკები ცდილობენ არსებული გამოცდილება მომხმარებლის სასარგებლოდ მიმართონ.

მეწარმეთა უმრავლესობა ბანკის მენეჯერს მიაკითხავს, რადგანაც დარწმუნებულნი არიან, ფული ბანკში სწორედ იმისთვის არის, რომ მოითხოვო. მაგრამ არც ის უნდა დაგვაიწყდეს, რომ ბანკის მენეჯერი ბანკის აქციონერთა და მენაბრეთა უფლებამოსილებით მოქმედებს. პირველ რიგში ბანკირს სურს იცოდეს, როდის დაიბრუნებს თავის ფულს და მიიღებს თუ არა სესხის პერიოდში წინასწარ განსაზღვრულ ამონაგებს (ამ შემთხვევაში საპროცენტო განაკვეთის სახით). ესე იგი, მენეჯერისათვის ძირითად ქვაკუთხედს ფულის ნაკადის მიმოქცევა წარმოადგენს, ანუ შეძლებთ თუ არა ვალების დასაფარავად საკმარისი ნაღდი ფულის მიღებას და ვალების გადახდის ვადის დადგომისას, თუ გექნებათ სესხის საპროცენტო განაკვეთის დაფარვის საშუალება.

კლირინგული ბანკები ფაქტიურად არავითარ რისკს არ ეწევიან, რადგანაც ბანკის მენეჯერი, სესხის უზრუნველსაყოფად თქვენგან აუცილებლად მოითხოვს შესაბამის გარანტიებს.

ძირითადი ინფორმაცია, რომელიც ამ შემთხვევაში ბანკის მენეჯერს აინტერესებს, არის ბიზნეს-გეგმა, რომელიც ნებისმიერ შეხვედრამდე, წინასწარ უნდა გაუგზავნოთ. შეხვედრის დროს მენეჯერი შეაფასებს ბიზნესის მართვასთან დაკავშირებულ საკითხებსა და წარმოდგენილი გეგმის განხორციელების შესაძლებლობებს.

საჭირო დაფინანსების ოდენობა პირდაპირ დამოკიდებულია იმაზე, შეძლებს თუ არა ბანკის მენეჯერი ამ შეხვედრაზე გადაწყვეტილების მიღებას. თუ თქვენი მოთხოვნა მენეჯერისაგან სესხად გასაცემი თანხის წინასწარ განსაზღვრულ ღირებულებას, საჭიროა ბანკის უფრო მაღალი რანგის თანამშრომლებს მიმართოთ. ამ მიზნით მოგიწევთ მომდევნო შეხვედრის გამართვა და საბოლოო გადაწყვეტილების მიღებამდე დამატებითი ინფორმაციის წარდგენა.

ბანკი სესხის სანაცვლოდ გარკვეულ გარანტიებს მოითხოვს. ეს მოთხოვნა ბიზნესის მფლობელის პერსონალურ გარანტიებს, ან მის პირად ქონებაზე ზედამხედველობის დაწესებას ითვალისწინებს (მაგალითად მის უძრავ ქონებაზე). ბანკმა შესაძლოა მოითხოვოს კომპანიის ქონებაზე სასესხო ვალდებულების დაწესება, რაც მას ბიზნესის წარუმატებლობის შემთხვევაში სხვა კრედიტორებთან შედარებით, გარკვეულ უპირატესობას მიანიჭებს. ამიტომ ვიდრე ბანკის მოთხოვნის თანახმად რაიმე ღოკუმენტს შეადგენთ, მნიშვნელოვანია ისარგებლოთ პროფესიონალის რჩევით.

ასე რომ, დაფინანსების მოძიება საკმაოდ ხანგრძლივი პროცესია და ხშირად, შესაძლოა იმედიც გაგიცრუოთ. კარგი მომზადებისა და ხარისხიანი ბიზნეს-გეგმის შემთხვევაში თქვენი შესაძლებლობები ფინანსების მოზიდვის თვალსაზრისით, იზრდება. თუ ერთი საფინანსო წყაროდან უარი მიიღეთ, ფარ-ხმალი არ დაყაროთ, რადგანაც შესაძლოა, თქვენი წინადადება სხვა კრედიტორის კრიტერიუმებს უფრო შეესაბამებოდეს.

## 4

# ბიზნესის სტრუქტურა

საქმის დაწყებამდე უნდა გაარკვიოთ თქვენი ბიზნესის კანონიერი ფორმა, რადგანაც ეს საკითხი პირდაპირ გავლენას ახდენს თქვენს საგადასახადო და საბუღალტრო დოკუმენტაციაზე. ქვემოთ მოყვანილია გაერთიანებულ სამეფოში მიღებული ბიზნესის ორგანიზაციის ოთხი ძირითადი ფორმა და მათი მახასიათებლები:

### ინდივიდუალური მეწარმე

- თქვენ ხართ საკუთარი საქმის ერთპიროვნული მფლობელი;
- თქვენ პერსონალურად აგებთ პასუხს ბიზნესის დავალიანებებზე;
- შეგიძლიათ დაიწყოთ კომერცია როცა გსურთ;
- საბუღალტრო ანგარიშების ფორმა რომელიმე კანონქვემდებარე მოთხოვნის მიხედვით არ განისაზღვრება;
- არ საჭიროებთ ანგარიშების ყოველწლიურ შემოწმებას (აუდიტს);
- ყოველგვარი იურიდიული ფორმალობის გარეშე შეგიძლიათ ვაჭრობის განახლება;
- შესაძლოა დაგჭირდეთ რეგისტრაციის გავლა დღგ-ს გადახდის მიზნით და „გადაიხადე გამოუმუშავებისთანავე“ სისტემის თანახმად. აქედან გამომდინარე საჭიროა სათანადო სააღრიცხვო დოკუმენტაციის წარმოება;
- საგადასახადო სამსახურს უნდა წარუდგინოთ თქვენი საბუღალტრო ანგარიშები და გადასახადების ნუსხა.

### ამხანაგობა

- ბიზნესს ფლობთ ერთ, ან რამდენიმე პიროვნებასთან ერთად;
- თვითოეული პარტნიორი პერსონალურად არის პასუხისმგებელი ფირმის დავალიანებებზე;

- ინდივიდუალური მეწარმის მსგავსად, სარგებლობთ უპირატესობით და არ გევალებათ ანგარიშების გამოქვეყნება და მათი სააუდიტო შემოწმება;
- დღგ-ს გადახდასთან და „გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით“ სისტემასთან დაკავშირებით, ამხანაგობას იგივე მოვალეობები ეკისრება, როგორც კერძო მეწარმეს;
- ამხანაგობის ჩამოყალიბება შესაძლებელია იურიდიული ფორმლობის გარეშე, რადგანაც ამხანაგობის შესახებ 1890 წლის აქტის დებულებები პარტნიორებს შორის ხელშეკრულებად არის მიჩნეული. ჩვეულებრივ, ხელშეკრულების გაფორმება ვაჭრობის დაწყებამდე ხდება, წინააღმდეგ შემთხვევაში, შესაძლოა გართულდეს სამუშაო ღონისძიებების განხორციელება ისეთი შეუთანხმებლობის მიზეზით, როგორიცაა:
  - მოგების გაყოფა;
  - პარტნიორების მიერ ანგარიშიდან თანხების მოხსნა;
  - პარტნიორთა ძირითადი შენატანები;
  - ხმის მიცემის უფლებები;
  - ამხანაგობაში პარტნიორის მიღება და მისი გარიცხვა;
  - ამხანაგობიდან გასვლა.

## შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანია

- ბიზნესის ორგანიზაციის ერთ-ერთი ყველაზე მიღებული ფორმაა;
- კომპანიათა შესახებ აქტის თანახმად, რეგისტრირებული შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანია, მისი ღირებულებებისა და აქციონერებისაგან გამოყოფილ იურიდიულ ერთეულს წარმოადგენს. კომპანიას თავისი სახელისა და უფლებამოსილების გამოყენებით, შეუძლია კონტრაქტის გაფორმება, სარჩელის აღძვრა ან პირიქით შესაძლოა სარჩელი მის წინააღმდეგ აღიძვრას.
- აქციონერები არ არიან პასუხისმგებელნი კომპანიის დავალიანებებზე. მათი პასუხისმგებლობა მხოლოდ აქციებზე გადასახად ან მესამე მხარისადმი (მაგალითად ბანკი) გარანტიის სახით გაცემულ თანხებზე ვრცელდება.
- რეგისტრაცია ასევე გულისხმობს კომპანიის ანგარიშების მომზადებას და მათ სხვა საბუღალტრო ანგარიშებთან ერთად სააუდიტო

შემოწმებას. შემოწმება უნდა განხორციელდეს წელიწადში ერთხელ, სათანადო კომპეტენციის მქონე ბუღალტრების მიერ, რომლებიც ამავდროულად სათანადო ლიცენზიის მქონე აუდიტორები არიან.

მცირე კომპანიები, რომელთა წლიური ბრუნვა £90,000-ს არ აღემატება, მთლიანად თავისუფლდებიან აუდიტისგან. კომპანიები, რომელთა წლიური ბრუნვა £90,000-ზე მეტია და არ აღემატება £350,000-ს, მართალია აუდიტისაგან თავისუფლდებიან, ოღონდ უნდა წარადგინონ დამოუკიდებელი ბუღალტრის ანგარიში. მოსალოდნელია, რომ მესამე მხარემ, ეთქვით ბანკირმა მოითხოვოს სააუდიტო შემოწმება. ასეთი შემოწმების აუცილებლობა შეთანხმებული უნდა იქნას თქვენს ბუღალტერთან.

- შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანიამ, სააქციო კომპანიების სარეგისტრაციო ბიუროს არქივს ყოველწლიურად უნდა მიაწოდოს აუდიტით შემოწმებული ანგარიშები, რომლებიც შეიცავს: ღირებურობა და აუდიტორთა ანგარიშებს; მოგებისა და ზარალის ანგარიშებს; საბალანსო უწყისს; ცნობებს ნაღდი ფულის ნაკადის შესახებ და ასევე ახსნა-განმარტებით მიწერილობას ჩამოთვლილ ანგარიშებში მოცემული მონაცემების თაობაზე. გარდა ამისა არქივს უნდა მიაწოდოს ცნობები წლიური შემოსავლების შესახებ, ცნობები ღირებურობების და აქციონერების შემოსავლების შესახებ და სხვა კანონქვემდებარე ინფორმაცია. კომპანიების სარეგისტრაციო ბიუროს არქივში მოთავსებული ინფორმაცია თავისუფლად ხელმისაწვდომია საზოგადოებისათვის.
- კომპანიათა სარეგისტრაციო ბიუროში რეგისტრაცია გულისხმობს სხვადასხვა სახის დოკუმენტების შევსებას. მიუხედავად იმისა, რომ ხსენებული დოკუმენტების შევსება ზედმეტ სირთულეებთან არ არის დაკავშირებული, ეს არ არის ადვილი საქმე და ზოგჯერ თავსატეხიც შეიძლება გახდეს. ასე რომ, აუცილებელი იქნება რჩევისათვის პროფესიონალს მიმართოთ. გახსოვდეთ, რომ ისეთი დოკუმენტები, როგორიცაა მაგალითად, კომპანიის წესდება და მემორანდუმი სარეგისტრაციო ბიუროში კომპანიის ჩამოყალიბებამდე და ვაჭრობის დაწყებამდე უნდა გაიგზავნოს. ეს დოკუმენტები შეიცავენ დაწერილობით ცნობებს კომპანიის სტრუქტურის შესახებ და განსაზღვრავენ მის კანონიერ ფორმას.

შემდგომში სიტყვა „კომპანიის“ ქვეშ, ყველგან ვიგულისხმებთ შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანიას.

## სრული პასუხისმგებლობის კომპანია

სრული პასუხისმგებლობის კომპანია, მართალია კომპანიები-სათვის დამახასიათებელ ფორმას არ წარმოადგენს, მაგრამ მაინც მეტ-ნაკლებად სასარგებლო იურიდიულ ერთეულად არის მიჩნეული. ის აერთიანებს როგორც რეგისტრირებულ, ასევე არარეგისტრირებულ იურიდიულ ერთეულებს. კერძოდ, დაბეგვრის თვალსაზრისით სრული პასუხისმგებლობის კომპანია განიხილება როგორც კომპანია, სადაც აქციონერთა პასუხისმგებლობა იმდენად შეუზღუდავია, რამდენადაც ის განაწილებულია კომპანიის კრედიტორებს შორის. არსებობს ბიზნესის რამოდენიმე ფორმა, რომლებიც მოქმედებენ შეუზღუდავი პასუხისმგებლობის კომპანიის სახით, მით უმეტეს, რომ ზოგიერთ შემთხვევაში კომპანიის ასეთი ფორმა უფრო ხელსაყრელია ვიდრე ამხანაგობა ან ინდივიდუალური საწარმო. ბიზნესში ფართოდ მიღებულია, საქმიანობის კერძო მეწარმეობით დაწყება, რომელიც ამხანაგობის სახით ვითარდება და საბოლოოდ, საქმე ბიზნესის რეგისტრაციამდე მიდის.

## უპირატესობები და ნაკლოვანებები

განვიხილოთ, რამდენად შეესაბამება თქვენს კონკრეტულ პირობებს ესა თუ ის იურიდიული ერთეულის სტატუსი. ამის თაობაზე გადაწყვეტილების მიღება რთული საკითხია და თავის მხრივ გარკვეულ უპირატესობებსა და ნაკლოვანებებს მოიცავს. განვიხილოთ ზოგიერთი მათგანი.

### ინდივიდუალური მეწარმე/ამხანაგობა

#### უპირატესობები

- საქმეს ადვილად იწყებთ;
- იურიდიული ფორმალბობა არ გჭირდებათ, თუმცა აუცილებელია პარტნიორებს შორის ხელშეკრულების გაფორმება;
- შედარებით თავისუფლები ხართ საკანონმდებლო ზედამხედველო-

ბისგან; არ მოგეთხოვებათ საქმიანი ანგარიშების, ან სხვა საქმიანი ინფორმაციის არქივში გადაგზავნა. ანგარიშების წარდგენა ხდება მხოლოდ დღე-ს გადახდის მიზნითა და „გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით“ სისტემით (საშემოსავლო გადასახადების გადახდის დროს). ამასთან ერთად, საგადასახადო სამსახურს უნდა წარუდგინოთ საგადასახადო დეკლარაცია;

- აუდიტორი არ გჭირდებათ;
- დაბეგვრა თვითდასაქმებულის მსგავსად ხორციელდება და ეაჭრობის პირველი სამი წლის მანძილზე საგადასახადო შედავათებს ითვალისწინებს;
- ზარალის გამოთვლასთან დაკავშირებით ხელსაყრელი წესებით სარგებლობთ;
- დაბალი ეროვნული სადაზღვევო შენატანები; თვითდასაქმებულნი მუშახელის სადაზღვევო შენატანი გადაიხდება კლასი 2 და კლასი 4-ის მიხედვით.

კლასი 2 – სადაზღვევო შენატანი კვირაში შეადგენს £5,75-ს (ყოველწლიური შემოსავლების ლიმიტი 3,260£-ს შეადგენს);

კლასი 4 – სადაზღვევო შენატანი მოგებაზე 7.3%-იანი დანარიცხით განისაზღვრება, თუ მოგება £6,640-დან £22,880-მდე მერყეობს;

- დასაქვითი ზარჯების დაბეგვრის ხელსაყრელი პირობები;
- ნამატ კაპიტალზე გადასახადის ჩამოწერის პირობები უფრო მოქნილია, ვიდრე შეზღუდული კომპანიების აქციონერების აქციათა პაკეტების მიმართ;
- ხელსაყრელი ფინანსური პირობები მოგების განაწილების დროს.

### ნაკლოვანებები

- ზოგიერთი მიმწოდებელი გაურბის კერძო მეწარმესთან, ან ამხანაგობასთან ურთიერთობას. ამის მიზეზს არასაკმარისი ფინანსური და კანონქვემდებარე კონტროლი წარმოადგენს.
- შეუზღუდავი პასუხისმგებლობა; შეზღუდული ამხანაგობის თითოეული წევრი პირადად აგებს პასუხს ბიზნესის ყველანაირი ზარალის გამო; პარტნიორები ცალ-ცალკე და ერთობლივად არიან პასუხისმგებელნი;

- პიროვნებამ შესაძლოა დაკარგოს თავისი ქონება და გაკოტრების საფრთხის წინაშე აღმოჩნდეს;
- ბიზნესის შეწყვეტის შემთხვევაში, წლის ბოლოს დაბეგვრის პირობების დადგენისას, გადამწყვეტ მნიშვნელობას დროის ფაქტორი იძენს;
- მოგების დაბეგვრა ინდივიდუალურია. იმის განურჩევლად, განაწილებულია თუ არა მოგება ბიზნესიდან, დაბეგვრის უმაღლესი ზღვარი 40%-ს შეადგენს.
- საჭიროა დამოუკიდებელი საპენსიო უზრუნველყოფა. ამ მხრივ ამხანაგობის პირობები კომპანიებთან შედარებით ნაკლებად ხელსაყრელია;
- რეგისტრაციის ერთ-ერთ უკანასკნელ საფეხურზე შესაძლოა წარმოიშვას გარკვეული საგადასახადო პრობლემები.
- შესაძლოა გაჭირდეს დაფინანსების მიღება.
- ამხანაგობის მართვა გარკვეულ სიძნელეებთან არის დაკავშირებული.
- კანონი არ ითვალისწინებს ღონისძიებებს თქვენი საწარმოს სახელის დასაცავად.

## შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანია

### უპირატესობები

- დაბალი გადასახადი გაუნაწილებელ მოგებაზე.
- შეზღუდული პასუხისმგებლობა. აქციონერთა პასუხისმგებლობა საკუთარი სააქციო კაპიტალით განისაზღვრება.
- მიმწოდებლისათვის ვაჭრობის ხელსაყრელი გარემოა შექმნილი, რადგანაც კომპანია მკაცრ საკანონმდებლო კონტროლს ექვემდებარება.
- დირექტორები პასუხისმგებლობისაგან თავისუფლებიან, თუ პროფესიონალურად და წესების სრული დაცვით მოქმედებენ.
- იდეალური საშუალებაა ბიზნესის გაფართოებისთვის.
- კომპანიის ქონებაზე შესაძლებელია ფიქსირებული, ან მცოცავი გადასახადის დაწესება.
- გაცილებით ადვილია კომპანიის მემკვიდრეობით გადაცემა.
- მრავალი სახის ბიზნესს შეზღუდული პასუხისმგებლობის სახელი ესაჭიროება.

- კომპანიის უწყვეტი ფუნქციონირება.
- კომპანიის სახელის კანონქვემდებარე დაცვა.
- კომპანიის თანამშრომლების მიერ აქციების მიღების ეფექტური გზები დაქირავებულთა სააქციო პროგრამების მეშვეობით;
- სარისკო კაპიტალისათვის ხელსაყრელი საინვესტიციო გარემო.
- კომპანიის ხელმძღვანელობის და მფლობელობის გადანაწილების შესაძლებლობა ღირებულებებსა და აქციონერებს შორის.
- კომპანიის საპენსიო უზრუნველყოფის გეგმა თვითდასაქმებულის საპენსიო უზრუნველყოფასთან შედარებით მეტ უპირატესობებს იძლევა.

### ნაკლოვანებები

- მესამე მხარისათვის პერსონალური გარანტიების გადაცემის დროს, ღირებულებითა და აქციონერთა მხრიდან შეზღუდული პასუხისმგებლობა შესაძლოა უარყოფილი იქნას.
- კომპანიის შესახებ ინფორმაციის გახმაურება (მაგალითად აუდიტით შემოწმებული ანგარიშების, წლიური შემოსავლების, კომპანიის წესდებისა და მემორანდუმის სარეგისტრაციო მიზნით არქივში წარდგენის დროს).
- კომპანიის აქტების, 1986 წ. გაკოტრების აქტის და 1986 წ. კომპანიის ღირებულებითა დისკვალიფიკაციის შესახებ აქტების თანახმად შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანია საკანონმდებლო კონტროლის ქვეშ იმყოფება.
- წესების დარღვევის შემთხვევისას, კანონით გათვალისწინებულია საკმაოდ დიდი ჯარიმა, რაც, რიგ შემთხვევაში, პერსონალურ ფინანსურ ვალდებულებებსაც მოიცავს.
- ექსპლოატაციის მაღალი წლიური ხარჯები და დანახარჯები დაკვეთების გაფორმების დროს.
- მაღალი ეროვნული სადაზღვევო შენატანი; დამქირავებლისათვის მისი მაქსიმალური ნორმა 10.2%-ს შეადგენს, დაქირავებულისათვის კი 10%-ს.
- ღირებულებით ანაზღაურება ხდება „გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით“ სისტემის თანახმად.
- ნაკლებად ხელსაყრელი მიდგომა დასაქვითი ხარჯებისა და არაფულადი დახმარებებისადმი.

- მოგების განაწილების ნაკლებად მოქნილი მექანიზმი.
- სავალდებულოა ყველა კანონქვემდებარე დოკუმენტაციის წარმოება.
- აქციების საკუთრებაზე უფლების გადაცემის შემთხვევაში გადასახდელია საღებრო მოსაკრები.
- კაპიტალის ნამატის ორმაგი დაბეგვრა. პირველადი დაბეგვრა კომპანიის ქონების გაყიდვიდან შემოსავლების დაბეგვრას ითვალისწინებს, მეორადი დაბეგვრა შეეხება აქციონერებს, რომლებმაც თავიანთი აქციების რეალიზება კომპანიაში მოახდინეს.
- ღირებულებებს ბიზნესის ფონდების პირადი სარგებლობისათვის გამოყენების უფლება არ აქვთ, თუ ისინი როგორც არაფულადი დახმარების გაცემის შემთხვევაში, საშემოსავლო გადასახადით არ დაიბეგრა.

## რეგისტრაციასთან დაკავშირებული სხვა საკითხები

### კომერციული ხასიათის მოსაზრებები

ბიზნესის დაწყებისას, მომხმარებლებისა და მიმწოდებლების ნდობის მოპოვების თვალსაზრისით უაღრესად მნიშვნელოვანია როგორ გამოიყურება თქვენი სავაჭრო ობიექტი. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მისი სახე თქვენი ორგანიზაციის წარმატებულობისა და ფინანსური სტაბილურობის შთაბეჭდილებას უნდა ქმნიდეს. უმრავლესობის აზრით, ამ თვალსაზრისით საუკეთესო საშუალებას შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანიის სტატუსი წარმოადგენს.

თუმცა, ასეთი მიდგომა რამდენადმე გადაჭარბებულად მიგვაჩნია. ბიზნესისათვის ნდობისა და რესპექტაბელური სახის უზრუნველყოფა მხოლოდ მისი რეგისტრაციის მეშვეობით არ არის შესაძლებელი. უნდა აღინიშნოს, რომ კომპანიის სტატუსი იმაზე მიუთითებს, რომ თქვენი სურვილია ბიზნესი კომპანიების შესახებ 1985 წლის აქტის მოთხოვნებიდან თანახმად წარმართოთ.

## საგადასახადო მოსაზრებები

როგორც წესი, კომერციული ხასიათის მოსაზრებებმა ყოველთვის უნდა გადაწონონ საგადასახადო მოსაზრებები. მაგრამ, თუ ბიზნესის კანონიერი ფორმის შერჩევისას პირველი მათგანი არჩევანს თითქმის არ იძლევა, გადასახადების ზეგავლენის გათვალისწინება დაგეხმარებათ საბოლოო გადაწყვეტილების მიღებაში.

კომპანია ვალდებულია გადაიხადოს საკორპორაციო გადასახადი, ხოლო კერძო მეწარმე, ან ამხანაგობა საშემოსავლო გადასახადს მიღებული შემოსავლებიდან იხდის. ამასთან, თქვენი არსებობის შესახებ აუცილებელად უნდა შეატყობინოთ საგადასახადო ინსპექტორს და შეავსოთ შემდეგი ფორმები:

- |            |                                                                                                                                             |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| GT41G      | სახელმწიფო საკორპორაციო გადასახადის ფორმა (კომპანიებისათვის);                                                                               |
| 41G        | სახელმწიფო საშემოსავლო გადასახადის ფორმა (კერძო მეწარმეთა და ამხანაგობებისათვის);                                                           |
| P222       | კომპანიის დირექტორთა დაწერილებითი ანგარიშები „გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით“ სისტემის თანახმად, ანუ საშემოსავლო გადასახადების ანგარიშები; |
| P223(1993) | ამავე სისტემით გათვალისწინებული სახელმწიფო გადასახადის ფორმა;                                                                               |
| 64-8       | გადასახადების უწყისი (სახელმწიფო საგადასახადო ორგანო უფლებამოსილია გაუგზავნოს უწყისის ასლები თქვენს კონსულტანტებს).                         |

ჩამოთვლილი ფორმები წარმოდგენილია 50-54 გვერდებზე.

## კერძო მეწარმეები/ამხანაგობები

ყოველი საფინანსო წლის განმავლობაში, (6 აპრილიდან 5 აპრილამდე) კერძო მეწარმეთა, ან ამხანაგობების საშემოსავლო გადასახადით დაბეგვრა შემდეგი ნორმების მიხედვით ხდება:

| 1994/95           |                              |              | 1995/96                      |              |
|-------------------|------------------------------|--------------|------------------------------|--------------|
| დაბეგერის<br>ლონე | დასაბეგრი<br>შემოსავალი<br>£ | ნორმები<br>% | დასაბეგრი<br>შემოსავალი<br>£ | ნორმები<br>% |
| დაბალი            | 3,000                        | 20%          | 3,200                        | 20%          |
| ბირითადი          | 3,001-23,700                 | 25%          | 3,201-24,300                 | 25%          |
| მაღალი            | 23,700-ზე მეტი               | 40%          | 24,300-ზე მეტი               | 40%          |

გარდა ამისა, ყოველი საბიუჯეტო წლის მოგების მოცულობიდან გამომდინარე, შესაძლოა კლასი 2 და კლასი 4-ის მიხედვით არსებობდეს ვალდებულებები ეროვნული სადაზღვევო შენატანების გადახდის თაობაზე. კლასი-2 ითვალისწინებს ყოველკვირეული საღერბო მოსაკრებს £5,75-ის ოდენობით გადახდას, ხოლო კლასი 4-ით გათვალისწინებულია £6,640-დან £22,880-მდე მოგების 7.3%-ით დაბეგვრა. საშემოსავლო გადასახადის, ისევე როგორც ეროვნული სადაზღვევო შენატანის გადახდა ხდება წელიწადში ორჯერ, ყოველი წლის 1 იანვარს და 1 ივლისს. (მაქსიმალური მაჩვენებლები 1994/95წ.წ.)

საგადასახადო სამსახური  
საქორაორატიო გადასახადი

სარეგისტრაციო კოდი

ძლიანი

პატივცემული პატრონ/ქალბატონო

მოხარული ვიქნები თუ მოგეაწვდით გვერდის უკანა მხარეს მოთავსებულ ინფორმაციას და ამასთან ერთად გადმოგიზავნით კომპანიის შემორანდუმისა და ასოციაციის წესდების ასლებს.

მინდა შეგახსენოთ რომ კომპანიამ უნდა:

გამოიყენოს "გადახადე შემოსავლების მიხედვით" სისტემა ყველა სახის ანაზღაურებასთან დაკავშირებით (მათ შორის დირექტორებისათვის გადახდილი ან სესხად გაცემული საზღაურის ჩათვლით);

დაქვითოს ეროვნული სადაზღვეო შენატანი;

კომპანია ეალდებულია გადასახადების შემგროვებელს წარუდგინოს ანგარიში:

გასანაწილებელი მოგებისა და მასთან დაკავშირებული წინასწარი საკორპორაციო გადასახადის შესახებ;

ინვესტიციებიდან მიღებული სუფთა შემოსავლების შესახებ;

წლიური გადასახადებისა და მათგან დაქვითული საშემოსავლო გადასახადის შესახებ;

დაბეგერის მიზნით ქონების შესაძლო შეფასების თაიდან ასაცილებლად კომპანიამ უკან უნდა დააბრუნოს ქვებზედარე ფორმა.

თქვენი პასუხის სახით შეგიძლიათ არსებული ფორმის ფოტოკოპია გამოიყენოთ.

პატივისცემით.

საგადასახადო ინსპექტორი

რეგიონული სამსახურის  
ბეჭედი

CT41G

საგადასახადო სამსახური  
საშემოსავლო გადასახადი

სარეგისტრაციო კოდი

|  |
|--|
|  |
|--|

რაიონული სამსახურის  
ბეჭედი

როგორც შეეიტყე, თქვენ ახლა თვითდასაქმებული ბრძანდებით (ეს ასევე მოიცავს სუბკონტრაქტორს სამშენებლო მრეწველობაში). თუ ეს ნამდვილად ასეა, გთხოვთ, ქვემოთ მოცემული ფორმის მიხედვით ინფორმაცია რაც შეიძლება სწრაფად მომწოდოთ.

თუ პირველად გახდით თვითდასაქმებული, შესაძლოა თვენთვის სასარგებლო აღმოჩნდეს ბუკლეტი “ბიზნესის დაწყება”. ბუკლეტის მიღება შესაძლებელია საგადასახადო სამსახურის ნებისმიერ ოფისში. თუ დახმარება შემდგომშიც დაგჭირდებათ, სიაპოვნებით დაგინიშნაუთ პირად შეხვედრას.

თვითდასაქმებული ეროვნულ სადაზღვევო შენატანს ჩვეულებრივ კლასი 2-ის თანახმად იხდის. აღნიშნულის შესახებ, გთხოვთ დაუკავშირდეთ სოციალური უზრუნველყოფის ადგილობრივ სამსახურებს.

### თქვენს შესახებ

|              |       |                                                                  |
|--------------|-------|------------------------------------------------------------------|
| გვარი        | _____ | საგადასახადო სამსახური, სადაც წარდგენილია უკანასკნელი დეკლარაცია |
| სახელი       | _____ | საშემოსავლო გადასახადზე                                          |
| მისამართი    | _____ | სარეგისტრაციო ნომერი (მითითებული სამსახურის მიხედვით)            |
| საფოსტო კოდი | _____ | ეროვნული დაზღვევის ნომერი                                        |
|              |       | დაბადების თარიღი                                                 |

### პარტნიორების შესახებ

|              |             |              |              |
|--------------|-------------|--------------|--------------|
|              | პარტნიორი 1 | პარტნიორი 2  | პარტნიორი 3  |
| გვარი        | _____       | _____        | _____        |
| სახელი       | _____       | _____        | _____        |
| მისამართი    | _____       | _____        | _____        |
| საფოსტო კოდი | _____       | საფოსტო კოდი | საფოსტო კოდი |

საგადასახადო სამსახური  
PAYE

სარეგისტრაციო კოდი

რაიონული სამსახურის  
ბეჭედი

ცნობები ღირებულებათა შესახებ

გთხოვთ მომწოდოთ ინფორმაცია ქვემოთ მოცემული ფორმის მიხედვით. ეს ინფორმაცია დახმარებას გაძინწევს ღირებულებათა ზუსტი კოდური ნომრების დადგენაში. თუ თქვენი ღირებულებათაგან მათი უკანასკნელი საგადასახადო სამსახურის დასახელებასა და შესაბამის სარეგისტრაციო ნომრებს შეიტყობთ, თავიდან აგვაცილებთ თითოეულ ღირებულებათაზე ცალკე დაკვეთის ფორმის შევსებას.

გვარი, სახელი,  
მისამართი

ეროვნული დაზღვევის  
ნომერი

უკანასკნელი საგადასახადო  
სამსახურის დასახელება და  
დამოწმების ნომერი

|              |             |  |
|--------------|-------------|--|
| საფოსტო კოდი | <div></div> |  |
| საფოსტო კოდი | <div></div> |  |
| საფოსტო კოდი | <div></div> |  |
| საფოსტო კოდი | <div></div> |  |
| საფოსტო კოდი | <div></div> |  |

## საბადასახადო სამსახური

### ცნობები დამქირავებლის შესახებ

გთხოვთ შეავსოთ მოცემული ფორმა. თუ რომელიმე ინფორმაციის მიწოდება შესაძლოა განპირობებული იქნება, წინასწარ გიხდით ბოდიშს. მაგრამ გარწმუნებთ რომ ქვემოთაა ფორმა საშუალებას მოგვცემს მომავალში გამოგვზავნოთ მხოლოდ თქვენთვის ნამდვილად საჭირო ინფორმაცია და შესაბამისი ფორმები.

### ზოგადი ცნობები

ბიზნესის ფორმა

ბიზნესის მისამართი  
და ტელეფონი

  
  
 საფოსტო კოდი   
 ტელეფონი 

ბიზნესის მოკლე აღწერა  
(მაგ. "სასურსათო მაღაზია")

ბიზნესის მფლობელის(ების)  
სახელი(ები)

მუშახელის დაქირავების თარიღი

იმ შემთხვევაში, თუ თქვენ შეზღუდული  
პასუხისმგებლობის კომპანიას წარმოადგენთ  
გთხოვთ მიუთითოთ კომპანიის სარეგისტრაციო  
ნომერი.

### ცნობები გადასახადების შესახებ

უნ გაანხორციელებს კონტროლს თქვენს მოსამსახურეთა საშემოსულო გადასახადებზე? აღნიშნეთ  
ერთ-ერთი:

თქვენ (ან თქვენი ☐ თქვენი ბუღალტერი ☐ საგადასახადო სააგენტო ☐  
ერთ-ერთი მოსამსახურე) (ან საფინანსო მრჩეველი)

იმ შემთხვევაში, თუ გსურთ ინფორმაცია იმ პირს გაეცხადოს, რომელიც თქვენი სახელით  
მოაგვარებს საშემოსულო გადასახადების საკითხს, ან არ გაქვთ გადაწყვეტილი ზემოთ  
აღნიშნული მისამართის საგადასახადო მიზნებისათვის გამოყენება, გთხოვთ მიუთითოთ  
ხსენებული საკონტაქტო პირის სახელი და მისამართი:

სახელი

მისამართი

საფოსტო კოდი

ტელეფონი

## საგადასახადო სამსახური

ამ ფორმის შევსებამდე გთხოვთ გვერდის უკანა მხარეს მოცემულ შენიშვნებს გაეცნოთ.

საგადასახადო ინსპექტორს \_\_\_\_\_ რაიონი

ინსპექტორის სარეგისტრაციო ნომერი \_\_\_\_\_

|                              |
|------------------------------|
| კოდი                         |
| ეროვნული დაზღვევის<br>ნომერი |

დასაბეგრი პირის სახელი \_\_\_\_\_

შემდგომ შეტყობინებამდე გთხოვთ ყოველგვარი უწყება საშემოსავლო, საკორპორაციო და კაპიტალის ნაშატზე გადასახადის ოდენობის თაობაზე და თანდართული განმარტებითი ფორმები გადაეზენოთ საგადასახადო აგენტის სახელზე:

აგენტის სახელი \_\_\_\_\_

მისამართი (ერცლად) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ საფოსტო კოდი \_\_\_\_\_

აგენტის სარეგისტრაციო ნომერი \_\_\_\_\_

უაუქმებ ჩემს მიერ ადრე მიღებულ ყველა მოთხოვნას დაბეგვრის უწყებების სხვა რომელიმე აგენტის სახელზე გადაგზავნის შესახებ.

თანხმა ვარ რომ მთელი ჩემი დასაბეგრი შემოსავლის, ან მოგების განხილვა ქვემდებარე ფორმის საფუძველზე მოხდეს.

ხელმოწერა \_\_\_\_\_ თარიღი \_\_\_\_\_ 200\_\_\_\_\_

ოფიციალური სარგებლობისათვის

ინიციალები

თარიღები

## კომპანიები

კომპანიების საკორპორაციო გადასახადით დაბეგვრა მთელი ფინანსური წლის განმავლობაში ხორციელდება. საგადასახადო თვალსაზრისით ფინანსური წელი გრძელდება 1 აპრილიდან 31 მარტამდე. თუ ცალკეული კომპანიის ფინანსური წლის დასასრული აღნიშნულ პერიოდს არ ემთხვევა, კომპანიის წლიური მოგება გამოიყოფა და შესაბამისი ნორმების გათვალისწინებით დაიბეგრება.

ქვემოთ მოცემულია 1993-1996 წლებში მიღებული საკორპორაციო გადასახადის ნორმები:

| ანგარიშები<br>წლის და-<br>სასრულს | ნორმა | მცირე კომპანიების<br>მოგება, რომელიც<br>ნაკლებია<br>£ | ნორმა | მოგების სტანდარ-<br>ტული ნორმა, რო-<br>მელიც აღემატება<br>£ |
|-----------------------------------|-------|-------------------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------------------|
| 31 მარტი<br>1993/94               | 25%   | 250,000                                               | 33%   | 1,250,000                                                   |
| 31 მარტი<br>1995/96               | 25%   | 300,000                                               | 33%   | 1,500,000                                                   |

სტანდარტულ ნორმებთან შედარებით, მცირე კომპანიებისთვის მოგების ნორმების კლება საგადასახადო დანარიცხების პროგრესულ ზრდას განაპირობებს. ამასთან, გადახდილი გადასახადის საერთო რაოდენობა სტანდარტულ ნორმასა და მცირე კომპანიებისათვის დაწესებულ ნორმას შორისაა.

საკორპორაციო გადასახადის გადახდა და შესაბამისი დოკუმენტაციის წარმოება 1993 წლის 30 სექტემბრის შემდგომი სააღრიცხვო პერიოდებიდან მიმდინარეობს. კომპანიას ევალება საკორპორაციო გადასახადთან დაკავშირებით საკუთარი ვალდებულებები შეიმუშავოს. ამასთანავე აღნიშნული ვალდებულებების დაფარვა განსაზღვრულ დროში უნდა მოხდეს, რაც სააღრიცხვო პერიოდის დასრულებიდან 3 თვის ვადით განისაზღვრება.

კომპანიას ევალება, დოკუმენტების რეგისტრაციის დაწყებისას, სააღრიცხვო პერიოდის დასრულებიდან 12 თვის შემდეგ, საგადასახადო სამსახურის ინსპექტორს შევსებული საგადასახადო დეკლარაცია, ანგარიშები და საგადასახადო უწყისები გაუგზავნოს. წინააღმდეგ შემთხვევაში კანონი სხვადასხვა სახის ჯარიმებს ითვალისწინებს.

გადასახდელ ან ზედმეტად გადახდილ თანხებზე ანგარიშსწორება საგადასახდლო ინსპექტორებთან კომპანიის ვალდებულებების შეთანხმების შემდეგ წარმოებს. საპროცენტო განაკვეთის დარიცხვა, ან მისი გადახდა ნაშთების დაფარვისათვის, განსაზღვრული ვადის გასვლის შემდეგ ხდება.

### **ანაზღაურება**

#### **ინდივიდუალური მეწარმეობა/ამხანაგობა**

ამ დროს ბიზნესის მფლობელის ან პარტნიორის მიმართ დამოკიდებულება ისეთივეა, როგორც თვითდასაქმებული მუშაკთა შემთხვევაში. კერძოდ, მათ საშუალება აქვთ წლის განმავლობაში საკუთარი ანგარიშებიდან დაუბეგრავად მოხსნან ბიზნესში ჩადებული თანხები. ამასთანავე, ბიზნესის მთლიანი მოგების დაბეგვრისას ყველა სახის არსებული თუ ბიზნესიდან გატანილი თანხები იანგარიშება.

#### **აქციონერები/მესაკუთრები**

შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანიის აქციონერებს შეუძლიათ იყენონ კომპანიის დირექტორები. დაბეგვრის თვალსაზრისით მათ მიმართ დამოკიდებულება არაფრით არ განსხვავდება კომპანიის სხვა თანამშრომლებისადმი დამოკიდებულებისაგან, ანუ მათზე გაცემული მთლიანი ანაზღაურების თანხა „გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით“ სისტემის თანახმად იბეგრება.

### **პიროვნული მოსაზრებები**

რისკი, რომელიც ბიზნესში ყოველთვის არსებობს, ნაწილობრივ ბიზნესის ამა თუ იმ სტრუქტურის კანონიერ ფორმაზეა დამოკიდებული. თეორიულად, კერძო მეწარმის რისკი გაცილებით დიდია, რადგან თავისი ბიზნეს-ვალდებულებების შესრულება საჭიროების შემთხვევაში მას საკუთარი სახსრების გამოყენებით უხდება. იმის მიუხედავად, რომ ამხანაგობის წევრებს, უფრო მყარი ქონებრივი საფუძველი გააჩნიათ, ისინიც მსგავს მდგომარეობაში იმყოფებიან. შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანიის აქციონერებს კი, საკუთარ აქტივებზე გადახდილი თანხების გარდა დასაკარგი არაფერი არ აქვთ. ისიც იმ შემთხვევაში, თუ ბანკის, ან რომელიმე მესამე მხარისათვის გაცემული არ არის სათანადო პერსონალური გარანტიები.

თითოეულის დამოკიდებულება ბიზნესის რისკის მიმართ, ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში, უპირველესად პირადი მოსაზრებებითა და

არსებული პირობებით განისაზღვრება. ამას გარდა არსებობს ბევრი სხვა ფაქტორიც, რომელიც თითოეულმა უნდა გაითვალისწინოს, მაგალითად:

- მაქვს თუ არა საკმარისი გამოცდილება მარტო გავუძღვე ჩემს საქმეს, თუ უფრო გონივრულია ვითანამშრომლო მეტი კვალი-ფიკაციის მქონე ადამიანებთან?
- ვარ თუ არა მზად, ჩემი საქმის წარმართვისას კომპანიის შესახებ კანონის შეზღუდვებით ვიხელმძღვანელო?
- ვარ თუ არა მზად, დავფარო სარეგისტრაციო და სააუდიტო შემოწმების ხარჯები?
- მაქვს თუ არა ბიზნესისა და მისი ფინანსირების გრძელვადიანი გეგმა, თუ ბაზარზე შექმნილი დროებითი შესაძლებლობების გამოყენების მიზნით, მხოლოდ მოკლე ვადით მაქვს გათვალისწინებული ჩემი საწარმოს საქმიანობა?
- შემდგომი მოსაზრებანი უკვე გამომდინარეობს გაკოტრების შესახებ 1986 წლის აქტის დებულებებიდან ღირექტორთა დისკვალიფიკაციისა და პირადი პასუხისმგებლობის შესახებ. ამიტომ მომდევნო ქვეთავი ღირექტორთა მოვალეობების, კერძოდ კი მათი პოტენციური ვალდებულებების ზოგადად განხილვას დაეთმობა.

## ღირექტორთა მოვალეობები

ყველა ის პიროვნება, რომელიც ბიზნესშია ჩართული და კომპანიას ქმნის, ადრე თუ გვიან აღმოაჩენს, რომ სწორედ მან უნდა იტვირთოს ღირექტორის პასუხისმგებლობა და მოვალეობები. ეს მოვალეობები, პირველ რიგში კომპანიის საერთო ხელმძღვანელობას, მის მართვას და ქმედითუნარიანობის უზრუნველყოფას გულისხმობს.

კანონის თანახმად, კერძო კომპანიას სულ მცირე, ერთი ღირექტორი მაინც უნდა ჰყავდეს. გარდა ამისა, ინიშნება კომპანიის ფინანსური ღირექტორი, რადგანაც თვითონ ღირექტორს არ შეუძლია ამ თანამდებობის შეთავსება.

კომპანიის პირველი ღირექტორი იმ პირების მიერ ინიშნება, რომლებმაც ხელი მოაწერეს კომპანიის მეგორანდუმსა და ასოციაციის წესდებას. ეს ის ძირითადი დოკუმენტებია, რომლებიც კომპანიის

შემადგენლობის, მისი საკანონმდებლო ფორმის, კომპანიის საქმიანობისა და უფლებამოსილების შესახებ დაწერილებით ინფორმაციას შეიცავენ.

კომპანიის დირექტორი უფლებამოსილია, დირექტორთა საბჭოდან რომელიმე დირექტორის მოულოდნელად გადადგომის შემდეგ გაჩენილი ვაკანსიის შესავსებად, თავისი შეხედულებისამებრ დანიშნოს სხვა პიროვნება ან დამატებით ერთი დირექტორის შტატი დაამატოს. თავის მხრივ, კომპანიას შეუძლია დაკავებული თანამდებობიდან დირექტორის გათავისუფლება და მის ნაცვლად, სხვა რომელიმე პირის დანიშვნა.

კომპანიის წესდების თანახმად, გარკვეული პირობების შესაბამისად, დირექტორს შესაძლოა ჩამოერთვას უფლებამოსილება, ან მას წაუყენონ პრეტენზია თანამდებობის დატოვების მოთხოვნით. ეს პირობები შემდეგია:

- დირექტორის გაკოტრების შემთხვევაში ან თუ იგი გონებრივად არაჯანსაღია;
- თუ იგი კომპანიის დაფუძნებისა და მართვის საკითხებთან მიმართებით, მხილებულია დარღვევებში, ან სხვა სახის რაიმე უაღლითობა ჩაიდინა;
- თუ მისივე წერილობითი შეტყობინების თანახმად იგი გადადგება დაკავებული თანამდებობიდან;
- თუ იგი სხვა დირექტორთა ნებართვის გარეშე ექვს თვეზე მეტი ხნის განმავლობაში არ დასწრებია დირექტორთა საბჭოს სხდომებს.

### **დირექტორთა ქცევა**

მოქმედი კანონმდებლობის ძირითადი პრინციპები, რომლებიც განსაზღვრავენ დირექტორთა პასუხისმგებლობის საკითხებს, ორ პუნქტად შეგვიძლია ჩამოვაყალიბოთ:

კეთილსინდისიერება, კვალიფიკაცია და ზედამხედველობის უნარი.

### **კეთილსინდისიერება**

დირექტორმა უაღრესად დიდი კეთილსინდისიერება უნდა გამოავლინოს, როდესაც კომპანიის ან საკუთარი სახელით რაიმე გარიგებაში მონაწილეობს. როგორც კომპანიის წარმომადგენელმა და თანამდებობის პირმა, მან სრულად უნდა გამოიყენოს მისთვის მინიჭებული

ყველა უფლება და კომპანიისა და მისი თანამშრომლების ინტერესები დაიცვას. რადგანაც დირექტორი კომპანიის ნდობით აღჭურვილ პირს წარმოადგენს, საკონფლიქტო სიტუაციებში თავის კერძო ინტერესებს ნაკლები ყურადღება უნდა დაუთმოს. დირექტორმა უნდა გამოავლინოს უაღრესად დიდი პატიოსნება, ერთგულება და თავისი ძალაუფლება მიზანმიმართულად გამოიყენოს. რაც მთავარია დირექტორმა პირადი კეთილდღეობისათვის არ უნდა გამოიყენოს ის ინფორმაცია თუ საშუალებები, რომელთაც თანამდებობიდან გამომდინარე ფლობს, რადგანაც ყოველივე ეს კომპანიის საკუთრებას წარმოადგენს.

### **კვალიფიკაცია და ზედამხედველობის უნარი**

აღმასრულებელ დირექტორს, რომელიც, ჩვეულებრივ, გარკვეული ექსპერტიზის ჩატარების მიზნით მომსახურების კონტრაქტის საფუძველზე ინიშნება, ამავე კონტრაქტით, მისი თანამდებობისათვის შესაფერისი კვალიფიკაცია მოეთხოვება.

სხვა შემთხვევაში, როდესაც დირექტორის თანამდებობა პიროვნებისაგან შესაბამის კვალიფიკაციას და ბიზნესში გამოცდილებას არ მოითხოვს, მიდგომა უმეტესად სუბიექტურია და პიროვნების პირადი შესაძლებლობებით არის განსაზღვრული.

იმ შემთხვევაში, თუ დირექტორს შესაბამისი კვალიფიკაცია და გამოცდილება გააჩნია, მოთხოვნები უფრო ობიექტური ხასიათისაა, დირექტორი ვალდებულია მთელი თავისი კვალიფიკაცია და გამოცდილება სრულად გამოიყენოს.

გაკოტრების 1986 წლის აქტის თანახმად, სასამართლოს შეუძლია სულ მცირე ორი წლის ვადით შეუწყვიტოს დირექტორს თავისი უფლებამოსილება, თუ იგი გაკოტრებული კომპანიის სათავეში იყო და ზემოაღნიშნულის მიზეზით არც ერთ სხვა კომპანიის მმართველობით ორგანოში მუშაობა არ შეუძლია. ეს იმას ადასტურებს, რომ წინა კომპანიის ხელმძღვანელობის დროს, იგი არააღამაკმაყოფილებლად ასრულებდა თავის მოვალეობებს. ანალოგიურია დამოკიდებულება იმ დირექტორთა მიმართ, რომლებიც არაკომპეტენტურნი ან არაკეთილსინდისიერნი აღმოჩნდნენ. უფრო მეტი, კანონი მკაცრია მაშინაც, თუ დირექტორი გაკოტრებულ კომპანიას უკანასკნელი 24 თვის განმავლობაში ხელმძღვანელობდა. ეს მოტივირებულია იმ მოსაზრებით, რომ დირექტორი დირექტორთა საბჭოს სხვა წევრებს

უნდა მიუთითებდეს შეცდომებზე და მათ დროული და კომპეტენტური რჩევა მისცეს.

თუ დირექტორმა კომპანიის ლიკვიდაციამდე რამოდენიმე ხნით ადრე იცოდა, ან შესაბამისი დასკვნის გამოტანა შეეძლო კომპანიის უპერსპექტივობისა და მოსალოდნელი გაკოტრების შესახებ, სასამართლოს შეუძლია ლიკვიდატორის განცხადების საფუძველზე, დირექტორისაგან კომპანიის კაპიტალის შევსება მოითხოვოს. ამ უკანასკნელის რაოდენობა სასამართლოს გადაწყვეტილების თანახმად განისაზღვრება.

ასე რომ, გაკოტრების აქტში წარმოდგენილია ყველა ის ვალდებულება, რომელთა იგნორირება უბრალოდ არაგონივრული იქნება, თუ პიროვნებას საკუთარი ბიზნესის რეგისტრაცია აქვს გადაწყვეტილი.

## კოოპერატივები

კოოპერატივის ჩამოყალიბება პარტნიორობთან ერთად საქმის დაწყების კიდევ ერთ საშუალებას წარმოადგენს. ასეთი სახის ორგანიზაციაში ბიზნესის ხელმძღვანელობა, მთლიანად თანამშრომელთა ხელთ არის, ესე იგი კოოპერატორები თვითონ წყვეტენ, ვინ უნდა მართოს მათი ბიზნესი, დაიცვას საერთო ქონება და განსაზღვროს ორგანიზაციის მიზნები. ასე რომ, თუ თქვენ ჯერ კიდევ არ გადაგიწყვეტიათ იურიდიული ერთეულის შექმნის საკითხი, არსებობს მისი სამი ფორმა:

ამხანაგობა, შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანია ან კოოპერაციული საზოგადოება.

## ფრანჩაიზინგი

ფრანჩაიზინგი განვიხილოთ შემდეგი მაგალითის მიხედვით. ეთქვამთ მეწარმეს, რომელიც არის რომელიმე ბიზნესის მფლობელი (მაგალითად საბეჭდი მოწყობილობების მაღაზია, საკანცელარიო ნივთებით ვაჭრობა ან პამპურგერების რესტორანი), სურს თავისი საქმიანობის გაფართოება, ან მსგავსი ბიზნესის რომელიმე სხვა ახალ ადგილზე ჩამოყალიბება. ამისათვის მეწარმე (ამ შემთხვევაში ფრანჩაიზერი) გადასცემს ფრანჩაიზს (ბიზნესის მართვის დროებითი

უფლება) სხვა რომელიმე მესამე მხარეს (ფრანჩაიზის მიმღები). ფრანჩაიზერი უნდა დარწმუნდეს, რომ ფრანჩაიზის მიმღები სწორედ ის პიროვნებაა, ვისაც შეუძლია გაუძღვეს ბიზნესს. არანაკლებ მნიშვნელოვანია, რომ ფრანჩაიზის მიმღებმა თავის მხრივ გულმოდგინედ შეამოწმოს, რამდენად წარმატებულია მისაღები ფრანჩაიზი. ასევე სასურველია, იგი გაესაუბროს სხვა, უკვე არსებული ფრანჩაიზის მიმღებებს. მხარეების შეთანხმების შემდეგ, ფრანჩაიზის მიმღები ფრანჩაიზერს გადაუხდის საწყის თანხას და მისგან სანაცვლოდ ბიზნესის გაძღოლაში ყოველგვარ დახმარებას მიიღებს. ფრანჩაიზის მიმღები თავად აგვარებს ყველა იმ საკითხს, რომლებიც წინა თავებში განვიხილეთ, ფინანსირების მოპოვების, ბიზნეს-გეგმის მომზადებისა და იურიდიული ერთეულის შექმნის ჩათვლით. ამავე დროს, იგი ფრანჩაიზერს პერმანენტულად უხდის გარკვეულ გადასახადს, რომელიც ჩვეულებრივ, მოგების ან ბრუნვის მაჩვენებლის მიხედვით განისაზღვრება. ფრანჩაიზის ძირითად უპირატესობას ის წარმოადგენს, რომ ფრანჩაიზერის დახმარებითა და გამოცდილების მეშვეობით ფრანჩაიზის მიმღები ბიზნესის წარმოებისას მრავალი პრობლემისაგან თავისუფლდება. ამასთან აღსანიშნავია, რომ იგი პრაქტიკულად აწყობილ საქმეს იბარებს. აქედან გამომდინარე, რისკის ფაქტორი, რომელიც თან ახლავს ახალი ბიზნესის დაწყებას, საგრძნობლად მცირდება.

რაც შეეხება ნაკლოვანებებს: მიუხედავად იმისა, რომ ფრანჩაიზის მიმღები თვითონ წარმართავს ბიზნესს, იგი გარკვეული კონტროლის ქვეშ იმყოფება და განუწყვეტლივ უხდის ფრანჩაიზერს საკუთარი შემოსავლების გარკვეულ ნაწილს. ამიტომ, მეტი ანაზღაურების იმედით, იქნებ უფრო რისკიანი, მაგრამ შემოსავლიანი საკუთარი ბიზნესის დაწყება სჯობდეს.

ასე რომ, ვიდრე რომელიმე მსგავს გარიგებაში მონაწილეობას გადაწყვეტთ, მნიშვნელოვანია ისარგებლოთ თქვენი ბუღალტრის, ან იურისკონსულტის რჩევით.

## 5

# გიზნის დანება

### შესავალი

არსებობს მრავალი საკითხი, რომელთა გათვალისწინება (და ხშირ შემთხვევაში ქმედითი ზომების მიღება) აუცილებელია, ვიდრე გარკვეული საწარმო პირველი პროდუქციის/ მომსახურების შექმნას, ან პროდუქციის პირველი ერთეულის გაყიდვას შეძლებს.

ამ თავში დაწერილებით განვიხილავთ სწორედ ასეთ საკითხებს, კერძოდ:

- უნდა გაიხსნას საბანკო ანგარიში;
- უნდა მოიძებნოს სავაჭრო ფართობი;
- განისაზღვროს სავაჭრო პირობები;
- უნდა შეატყობინოთ ხელისუფლების შესაბამის ორგანოებს;
- მუშაკთა დაქირავების შემთხვევაში საშემოსავლო გადასახადებთან დაკავშირებით უნდა შეიქმნას „გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით“ სისტემა;
- უნდა გაკეთდეს განაცხადი დღგ-ს გადახდის თაობაზე;
- უნდა დამზადდეს ბლანკები, ანგარიშფაქტურები, საკანცელარიო ნივთები და საფირმო ნიშანი;
- განხორციელდეს დაზღვევა.

### საბანკო ანგარიშები და საბანკო ჩეკზე ხელმოწერების შესახებ

ვაჭრობის განახლებამდე, აუცილებელია ბანკში მიმდინარე ანგარიშისა და თუ შესაძლოა სადებოზიტო ანგარიშის გახსნა. ბანკის მოთხოვნის თანახმად, უნდა გაფორმდეს შესაბამისი მინდობილობა

და წარდგენილ იქნეს ასოციაციის წესდების ასლები. კომპანიამ დამატებით უნდა წარადგინოს კიდევ სარეგისტრაციო სერტიფიკატი. პირველ რიგში, ბანკში ანგარიშის გახსნისას, იმ პირთა ვინაობაა გასარკვევი, ვინც ხელს მოაწერს საბანკო ჩეკებს. უნდა განისაზღვროს მათი უფლებამოსილება. ასეთი გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ ბანკს უნდა გაეგზავნოს წერილობითი შეტყობინება. გარდა ამისა, ბანკი წინასწარ ღებულობს გარკვეულ მითითებებს დამზადებული ჩეკებისა და შენატანების წიგნაკების მიწოდების თაობაზე. უნდა განისაზღვროს, რამდენად ხშირად დაგჭირდებათ საბანკო ანგარიშიდან ამონაწერი. ჩვეულებრივ, ასეთი ამონაწერების გაცემა ყოველთვიურად ხდება, მაგრამ შესაძლოა ის უფრო ხშირად დაგჭირდეთ. გარდა ამისა, საჭიროა დაწერილებით იცოდეთ როგორ განხორციელდება თქვენი მოთხოვნა რეგულარული გადასახადების თაობაზე, როგორ მოხდება ბანკთან შეთანხმებით მყიდველის ანგარიშიდან გაყიდული საქონლის ღირებულების ჩამოწერა და როგორ განხორციელდება საკრედიტო გადარიცხვები.

ბიზნესის საწყის ეტაპზე ხშირად დაგჭირდებათ მიმდინარე კრედიტისა და სესხის გამოყენება. ამისათვის საჭირო იქნება ბიზნესგეგმის მომზადება (იხ. თავი 2). თუ ბიზნესი რეგისტრირებული არ არის, ბანკმა სესხის, ან კრედიტის სანაცვლოდ შესაძლოა მფლობელის გარანტიები მოითხოვოს. ჩვეულებრივ, ასეთი გარანტიები მფლობელის ქონებით დაიფარება, რომელიც შესაძლოა შეადგენდეს, ან არ შეადგენდეს ბიზნესის კაპიტალის ნაწილს. კომპანიების დირექტორებისაგან ძალიან ხშირად ბანკი, პერსონალურ გარანტიებსა და ამავედროულად კომპანიის აქტივებით სესხის უზრუნველყოფას მოითხოვს. ასე რომ, ბანკის მოთხოვნების თანახმად რაიმე დოკუმენტაციის შეესებადღე, უმჯობესიაა რჩევისათვის თქვენს ბუღალტერს, ან იურისტს მიმართოთ. სესხის, ან კრედიტის გაცემის დროს გამორიცხული არ არის, ბანკი დაინტერესდეს თქვენი ბიზნესის პერსპექტივით და ამ მიზნით შესაბამისი საბიუჯეტო და ფულის ნაკადის უწყისების წარდგენა მოითხოვოს. ასეთი და სხვა სახელმძღვანელო ანგარიშების წარდგენის თაობაზე შეთანხმება მერვე თავში მოცემული წესების თანახმადაა შესაძლებელი.

## სად აპირებთ ვაჭრობის დაწყებას?

ბიზნესისათვის საკუთრების შეძენა კომპლექსური საკითხია. როგორც წესი, ამას საკმაოდ დრო უნდა დაუთმოდეს და ყველაფერი ბიზნესის დაწყებამდე წინასწარ უნდა დაგეგმოს. ხშირად ბიზნესი საკუთარი სახლიდან ვაჭრობით იწყება. ამით, როგორც წესი საქმის დაწყებისას გარკვეულ ხარჯებს ზოგავთ. მაგრამ სულ მალე აღმოჩნდება, რომ არსებული ფართი უკვე აღარ გაკმაყოფილებს. რაღა თქმა უნდა, ამ შემთხვევაში მეტად მნიშვნელოვანია პროფესიული რჩევა, ვიდრე მას მიმართავდეთ, გაითვალისწინეთ შემდეგი:

### მოსაზრებები საქმის დასაწყებად

- დიდი მნიშვნელობა აქვს შენობას. ძველი შენობების უმრავლესობა საკმაოდ მოუხერხებელია და ამ მიზეზით შესაძლოა თქვენი ბიზნესისათვის მეტად არაეფექტიანი აღმოჩნდნენ. გაცილებით მოსახერხებელია მცირე ფართის სამრეწველო ან ახალი სავაჭრო საწყობების გამოყენება. ამასთან, ამ ტიპის შენობები, საკუთარი მოთხოვნების მიხედვით ინტერიერის მოწყობის საშუალებას იძლევა.
- შეარჩიეთ ისეთი შენობა, რომელიც როგორც საოფისედ, ასევე ფაბრიკის მოსაწყობად შეიძლება გამოიყენოს. შენობების უმეტესობა უმეტესად ძველი შენობები ადგილობრივი ხელისუფლების ნებართვის გარეშე გამოიყენება.
- შენობა საკმაოდ დიდი უნდა იყოს, რომ არსებული და დაგეგმილი ბიზნესის მოთხოვნილებები დააკმაყოფილოს.
- დარწმუნდით, რომ სახეზეა თქვენთვის საჭირო კომუნალური მომსახურების მოწყობილობები (გაზი, ელექტროენერგია და ა.შ.) და მათი ხარისხი თქვენს მოთხოვნებს შეესაბამება.
- გაითვალისწინეთ, რომ თქვენი ოფისის გარეთ უნდა იყოს ადგილები პროდუქციის ჩასატვირთად და მანქანების სადგომი.
- მიაქციეთ ყურადღება, როგორ არის მოწყობილი სამუშაო ადგილების უსაფრთხოების საკითხი. მოგიწევთ თუ არა უსაფრთხოების რთული სისტემის დამონტაჟება?
- როგორ ხდება ნარჩენების გატანა, ვენტილაცია და ა.შ.

## სად გინდათ რომ იყოთ?

ბიზნესის წარმატება არსებითად მისი ადგილმდებარეობით განისაზღვრება. ამიტომ დაუფიქრდით შემდეგ საკითხებს:

- შერჩეული ადგილი საცალო ვაჭრობისათვის იქნება განკუთვნილი?
- როგორია ადგილობრივი სატრანსპორტო საშუალებები და არის თუ არა ახლოს სატვირთო გადაზიდვების მაგისტრალთან?
- რამდენად შორს ხართ თქვენი მომწოდებლისაგან (მომხმარებლისაგან)?
- რამდენად შესაძლებელია აღნიშნულ ადგილზე თქვენთვის საჭირო კვალიფიკაციის მქონე მუშახელის მოძიება?
- არის თუ არა რაიმე მოთხოვნილებები ქალაქის დაგეგმარების თვალსაზრისით და აქედან გამომდინარე, არსებობს თუ არა რაიმე შეზღუდვები?
- სად არიან ტერიტორიულად თქვენი კონკურენტები?
- რა სახის გრანტების მიღებაა შესაძლებელი?
- თუ არსებობს რაიმე სუბიექტური მიზეზები (მაგალითად, თქვენი საცხოვრებელი ადგილის დაშორება, დამოკიდებულება ოჯახთან, სკოლების ფაქტორი და ა.შ.).

## რა სახის სათავსოები გჭირდებათ?

გაითვალისწინეთ შემდეგი:

- საჭირო ფართობის ოდენობა (ფართობი საკმარისი უნდა იყოს საოფისედ, ფაბრიკისა და საწყობებისათვის);
- შენობის ტიპი: რამდენად გჭირდებათ გამორჩეული და პრესტიჟული შენობა და თუ არის იგი თქვენთვის ხელმისაწვდომი?

## რა სახის შენობა გესაჭიროებათ?

როგორც წესი, ძველ და ახალ შენობებს გარკვეული ნაკლოვანებები და უპირატესობანი გააჩნიათ. თქვენს ყურადღებას ზოგიერთ მათგანზე გაგამახვილებთ და ქვემოთ განვიხილათ:

- ახალი შენობის მომსახურება და მისი შეკეთების ხარჯები სულ ცოტა პირველი ხუთი-ათი წლის მანძილზე შედარებით უფრო მცირეა.
- ახალ შენობას უკეთესი სითბური იზოლაცია აქვს, რაც თავის მხრივ, გათბობაზე დანახარჯებს შეამცირებს.

- ახალი შენობა უფრო მეტად პასუხობს არსებული უსაფრთხოების, ჯანდაცვისა და სახანძრო ნორმების მოთხოვნილებებს. ხოლო იგივე თვალსაზრისით, ძველი შენობის განახლება საკმაოდ ძვირი ღირსება;
- ახალი შენობა გაცილებით სუფთად და მიმზიდველად გამოიყურება, რაც არანაკლებ მნიშვნელოვანია, თუ მომხმარებლის მიღებას ამ შენობაში აპირებთ;
- ძველი შენობების ფართო არჩევანი არსებობს. აქედან გამომდინარე, ინდივიდუალური მოთხოვნების მიხედვით აგებულ შენობებთან შედარებით, ძველ შენობებში გადასვლა ნაკლებ დროს მოითხოვს;
- ძველი შენობის დაქირავება ან ყიდვა შეიძლება უფრო იაფი იყოს;
- საგულისხმოა, რომ როგორც ძველ, ასევე ახალი შენობებში დაბანდებულმა ინვესტიციებმა, შესაძლოა ვერ გაამართლოს. განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, როდესაც ბიზნესის წარმატებულ განვითარებას მისი ადგილმდებარეობა ხელს არ უწყობს;
- მართალია ძველი შენობის შესყიდვა ან მისი დაქირავება უფრო ნაკლებ ხარჯებს მოითხოვს, მაგრამ გამორიცხული არ არის ძველი შენობის გადაკეთების მთლიანმა ხარჯებმა შერჩეული ფაბრიკის შეძენის ხარჯებს გადააჭარბოს. ამიტომ მნიშვნელოვანია კარგად აწონ-დაწონოთ და ზუსტად განსაზღვროთ ხარჯების თვალსაზრისით თქვენთვის უფრო ეფექტური რომელი შენობა იქნება.

### როგორ მოიტყვევით – იყიდით თუ იქირავებთ?

პირველ შემთხვევაში უძრავი ქონების მფლობელისაგან პირდაპირ შეძენისას თავისუფალი მეპატრონე ხდებით, მეორე შემთხვევაში კი მოიჯარესთან გარკვეული დროით საიჯარო ხელშეკრულება უნდა გააფორმოთ.

ჩვეულებრივ, შენობის პირდაპირ შეძენა უფრო ხელსაყრელია, ვიდრე მისი იჯარით (ლიზინგით) აღება. ეს იმიტოა განპირობებული, რომ კანონით კაპიტალის თავისუფლად განკარგვის უფლება გეძლევათ. გარდა ამისა, თუ არსებული ფართი აღარ დაგაკმაყოფილებთ, უშუალოდ შეძენილი ქონების გაყიდვა გაცილებით იოლია. მაგრამ ხშირ შემთხვევაში დამწყებ ბიზნესმენთათვის შენობის შეძენა და

ამისათვის ადებულ სესხზე პროცენტების დასაფარავად საჭირო თანხების მოძიება პრაქტიკულად მიუწვდომელია. აქედან გამომდინარე, კომპანიის უპირველეს მოვალეობას, ხშირად სწორედ ფართის იჯარით ალება წარმოადგენს.

ლიზინგი ხანგრძლივი პროცესია და მასთან დაკავშირებული ყველა დოკუმენტი თქვენი იურისტის მიერ შემოწმებას საჭიროებს. იმ შემთხვევაში თუ გადაწყვეტით ქონების იჯარით ალება, უნდა გახსოვდეთ:

- თუ სალიზინგო ხელშეკრულება ახალი გაფორმებულია, კომპანია ლიზინგის პერიოდში იჯარით ადებულ ქონებაზე პასუხისმგებლობას ინარჩუნებს. ეს იმაზე დამოკიდებული არ არის, მოხდება თუ არა შემდგომში ქონების სხვა პირისათვის გადაცემა, ან მისი სუბიჯარით გაცემა. მაგალითად, მიწის მფლობელი, მიმართავს ზომებს, რომ ახლანდელი მოიჯარისაგან ამოიგოს ყოფილი მოიჯარისთვის გადასახდელი ყველა ვადაგასული საიჯარო გადასახადი – თუ ეს უკანასკნელი გათავისუფლებული არ არის იჯარის ვალდებულებების შესრულებისაგან რაიმე განსაკუთრებული სახის შეღავათით.
- ქონების მფლობელმა, შესაძლოა კომპანიის დირექტორისაგან პერსონალური გარანტიები მოითხოვოს.
- არსებობს თუ არა რაიმე შეზღუდვები, იმ შემთხვევაში, თუ ლიზინგის სხვა პირზე გადაცემას, ან მის სუბ-არენდით გაცემას აპირებთ?
- როდის მოხდება იჯარის პირობების გადასინჯვა (ჩვეულებრივ ეს სამ, ხუთ, ან შეიძლება წელიწადში ერთხელ ხდება)?
- რამდენ ხანს გასტანს ლიზინგი და რომელიმე მხარისაგან მოხდება თუ არა მისი შეზღუდვა ან შეწყვეტა?
- იქნება თუ არა ასახული თქვენს მიერ ჩატარებული სარემონტო სამუშაოები საიჯარო დოკუმენტაციაში?
- არსებობს თუ არა სათავსოების გამოყენებასთან დაკავშირებით რაიმე შეზღუდვები?
- იღებთ თუ არა იჯარის ვადის დასრულების შემდეგ გარკვეულ ვალდებულებებს სარემონტო სამუშაოების ხარჯებთან დაკავშირებით?

## ვის შეგიძლიათ მიმართოთ დახმარებისთვის?

**პროფესიონალები, ინსპექტორები და ქონების აგენტები**

ქონების შეძენის საკითხის მოსაგვარებლად, ვიდრე რომელიმე ფირმას აირჩევდეთ, მეგობრების და კოლეგების კონსულტაციით ისარგებლეთ. მათ ამ ფირმებთან უკვე აქვთ ურთიერთობის გარკვეული გამოცდილება. ყველა პირობის შეთანხმება ქონების გამყიდველ აგენტთან, ან ფირმასთან წინასწარ უნდა მოხდეს. ასევე წინასწარ უნდა აცნობოთ მათ თქვენი მოთხოვნების შესახებ და რა ფასში გაწყობთ ქონების შეძენა. ამის შემდეგ, შერჩეული ფირმა, ან აგენტი უკვე თქვენი სახელით გააფორმებს თქვენთვის სასურველ გარიგებას. ამგვარ ფირმებს დაგეგმვის საკითხებთან დაკავშირებითაც შეუძლიათ გაგიწიონ კვალიფიციური დახმარება და საჭიროების შემთხვევაში საკუთრების დაგირაების დროს მისი შესაბამისი შეფასება ჩაატარონ.

**ადგილობრივი და ეროვნული გაზეთები**

ბაზარზე არსებული შესაძლებლობებისა და ფასების შესახებ, კარგ წარმოდგენას მოგცემთ, პრესაში დაბეჭდილი სამრეწველო და კომერციული ქონების რეკლამების შესწავლა.

**სხვა სახის დახმარება**

როგორც ფინანსური თვალსაზრისით, ასევე სხვადასხვა რჩევების სახით დახმარების საკმაოდ ფართო სპექტრი არსებობს. მე-9 დანართში წარმოდგენილია მისამართებისა და ტელეფონების ჩამონათვალი, რომლითაც ყოველ დამწყებს შეუძლია ისარგებლოს, ან რჩევისათვის მიმართოს. როგორც წესი, ეს ორგანიზაციები თავიანთ შესახებ გასცემენ ინფორმაციას, რაც არჩევანისას მნიშვნელოვნად დაგეხმარებათ.

**გიფიქრიათ სხვა სახის ხარჯების შესახებ?**

ბიუჯეტში ასევე გათვალისწინებული უნდა იქნეს სავაჭრო ფართის შეძენის დროს გაწეული დამატებითი ხარჯები, როგორიცაა:

- ახალ ადგილზე გადასვლასთან დაკავშირებული ხარჯები;
- მიმდებარე ტერიტორიების მიზნობრივად მოწყობის, გაზის, ელექტრო- და წყალ-გაყვანილობის მოწყობის ხარჯები. გარდა

ამისა დაგჭირდებათ ნარჩენების შეგროვება და ამისათვის შესაბამისი კონტეინერების შეძენა;

- ავეჯი და საოფისე აღჭურვილობა, რომელშიც შედის: მაგიდები, სკამები, თაროები, კალკულატორი, საბეჭდი მანქანები, კომპიუტერული სისტემა, ფოტოასლების მანქანა, საკომუნიკაციო მოწყობილობა ჩვეულებრივი ტელეფონიდან დაწყებული ტელექსით, ფაქსიმილური მანქანითა თუ კომპიუტერული მოდემემით დამთავრებული, სავაჭრო ავტომატები, მაცივარი, ყავის დასამზადებელი და ხანძარსაწინააღმდეგო საშუალებები;
- საკანცელარიო ნივთები საჭიროა ახალ ადგილზე გადასვლისთანავე იყოს მზად;
- ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების წესები: სამართლებრივად ეს წესები რთულია. ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების თაობაზე რჩევის მიღება შესაძლებელია შესაბამის ინსპექტორთან. გარდა ამისა, არსებობს უამრავი ტექნიკური მასალა, რომლებსაც ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების აღმასრულებელი კომიტეტი გამოსცემს. აღნიშნული საკითხები გულმოდგინედ შესწავლას საჭიროებს. წინააღმდეგ შემთხვევაში, შესაძლოა, ხსენებული კომიტეტიდან თანამშრომლის ვიზიტს, დამატებითი ხარჯები მოჰყვეს.
- ხანძარსაწინააღმდეგო წესები საკმაოდ მკაცრია. აღნიშნული წესების დაცვასთან დაკავშირებული ხარჯების ბიუჯეტში შეტანის დროს, ხანძარსაწინააღმდეგო სამსახურის სპეციალური შემოწმება უნდა გაიაროს.

## სავაჭრო პირობები

საქმის დაწყებამდე, უნდა განსაზღვროთ ვაჭრობის პირობები, რომლებშიც თქვენი კონკურენტის მსგავს პირობებს გაითვალისწინებთ. ამ მიმართებით გაითვალისწინეთ შემდეგი საკითხები:

- სატვირთო გადაზიდვებზე პირადი პასუხისმგებლობა და აქედან გამომდინარე გაწეული ხარჯები;
- რა მომენტში გადადის საქონელი მყიდველის ხელში?
- სატრანზიტო ტვირთების დაზღვევა;
- კრედიტის პირობები და ფასდაკლება;
- ანგარიშსწორების მეთოდი;

- შეძლებისდაგვარად, აგენტების დანიშვნის საკითხი;
- დროის პერიოდი, რომელიც დაბრუნებული პროდუქციის მისაღებად არის განსაზღვრული;
- როდის გაიმართება პროდუქციის გადაფასების პროცედურა;
- რა ღონისძიებებია გათვალისწინებული დაკვეთების გაუქმების დროს?

ჩამოთვლილი საკითხების განხილვამდე თქვენი იურისტის მიერ ყველა სავაჭრო პირობა უნდა გადაისინჯოს. ერთის მხრივ აუცილებელია მათი კანონიერება დადასტურდეს და მეორეს მხრივ, უნდა დარწმუნდეთ, რომ ისინი თქვენი ბიზნესის სათანადო დაცვას უზრუნველყოფენ.

აღნიშნული პირობები შეადგენს მომხმარებლისათვის განკუთვნილი „გაყიდვის წინადადების“ ნაწილს. მათი განთავსება შესაძლოა საფასურის, ან დაკვეთის ფორმის მეორე მხარეს მოგიხდეთ, მაგრამ აუცილებელია, რომ მათ მომხმარებლის ყურადღება მიიპყრონ. ვაჭრობის პირობები თვალსაჩინო ადგილებზე უნდა განათავსოთ (მაგალითად მაღაზიის ვიტრინებზე და ა.შ.), შეიტანოთ კატალოგებში და პროდუქციის ფასების ჩამონათვალში.

## გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით (PAYE) სისტემა

ყველა ორგანიზაცია, სადაც დაქირავებული მუშაკი შრომობს, ღირეულობის ჩათვლით, ვალდებულია საშემოსავლო გადასახადი და ეროვნული სადაზღვევო შენატანი გადაიხადოს. ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში დაქირავებული მუშაკის სტატუსი, ძირითადად სამუშაო პირობების მიხედვით განისაზღვრება. უადრესად მნიშვნელოვანია, ყველა აღნიშნული პირობა პიროვნების დაქირავებამდე იქნეს გარკვეული.

გათვალისწინეთ პრინციპული ხასიათის შემდეგი მოსაზრებები:

- მოსამსახურის საქმიანობაზე კონტროლის ხარისხი;
- როგორია მომსახურების დონე?
- პიროვნების უშუალო საქმიანობის ადგილი;
- შრომის ანაზღაურების პირობები, შევსებულების დრო, საპენსიო უზრუნველყოფა და სხვა სახის შემოსავლები;

- აღნიშნულ სამუშაოს მოსამსახურე თვითონ ასრულებს, თუ საჭიროა შემცველების დაქირავება?
- დაქირავებულის საკუთარი სამუშაო ხელსაწყოებით უზრუნველყოფის საკითხი;
- დაქირავებულის პირადი პასუხისმგებლობა და ფინანსური რისკის ფაქტორი.

სახელმწიფო საგადასახადო სამსახურის მიერ გამოცემულ ბუკლეტში, სათაური: „გადასახადები: დაქირავებული და თვითდასაქმებული მუშაკი“ დაქირავებულის სტატუსის განმსაზღვრელი ძირითადი დებულებებია მოცემული. აქვე დავძენთ, რომ ყოველგვარი გაუგებრობის თავიდან ასაცილებლად საგადასახადო სამსახური მზად არის დაინტერესებულ პირებს ამ საკითხებთან დაკავშირებით შესაბამისი კონსულტაციები გაუწიოს. იმ შემთხვევაში, თუ დაქირავებულმა ვერ შეძლო დაქირავებულის ანაზღაურებიდან საგადასახადო და სადაზღვევო შენატანის დაქვითვა, სასურველია ამ საკითხთან დაკავშირებით, საგასახადო სამსახურებთან წინასწარი შეთანხმება. ამგვარი შეთანხმება შემდგომში ყოველთვის აგარიდებთ აღნიშნულ ვალდებულებათა განსაზღვრასთან დაკავშირებულ შესაძლო უსიამოვნებებს.

იმის შემდეგ, როდესაც გაარკვევთ, „გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით“ სისტემის თანახმად მოქმედებას, ამის შესახებ აუცილებლად შეატყობინეთ ადგილობრივ საგადასახადო სამსახურებს. სატელეფონო ცნობარში მოცემულია საშემოსავლო მოსაკრებლების სამსახურის ოფისების ტელეფონის ნომრები. დაუკავშირდით მათ და გაარკვევთ თქვენთვის საჭირო საგადასახადო სამსახურის დასახელებას.

საგადასახადო სამსახურებისადმი წარსადგენი სათანადო ფორმები დაწერილებით აღწერილია წინა თავში.

რეგისტრაციის პროცედურის შემდეგ, საგადასახადო სამსახური გამოგიგზავნით შემდეგი დოკუმენტების ჩამონათვალს:

- სარეგისტრაციო ნომერი;
- ფორმა P8; როგორ გამოვიყენოთ „გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით“ სისტემა (დამქირავებულისათვის განკუთვნილი ცნობარი, რომელიც სასარგებლო რჩევებს შეიცავს საგადასახადო ცხრილების, ანარიცხების, სამუშაო უწყისების შეფასებასთან დაკავში-

რებით; ასევე ინფორმაციას ახალ და სამუშაოდან გათავისუფლებულ მუშაკთა შესახებ და ა.შ.);

- დამქირავებლის ცნობარი „გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით“ სისტემის, სადაზღვევო შენატანების, მუშაკთა ავადმყოფობისა და ქალებზე ბავშვის დაბადების შემთხვევაში კანონით გათვალისწინებული დახმარებების გამოყენების შესახებ;
- ამის გარდა შემდეგი ფორმებით უზრუნველყოფა:

P11 ანარიცხების სამუშაო უწყისი

P15 ახალი მუშაკის მიერ შესავსები განცხადების კოდირებული ფორმა

P45 მონაცემები სამსახურიდან დათხოვილი პირების შესახებ

P46 საგადასახადო სამსახურისათვის განკუთვნილი შეტყობინება, რომელიც ახალი მუშაკის მიერ ფორმა P45-ის მე-2 და მე-3 ნაწილების წარმოდგენლობის შემთხვევაში სრულდება

P47 განცხადება ახალი მუშაკის მიერ გადახდილი ზედმეტი გადასახადის დაბრუნების შესახებ, თუ ეს უკანასკნელი £200-ს არ აღემატება.

სხვა სახის დაწვრილებითი ინფორმაცია მე-5 დანართშია მოცემული.

საგადასახადო სამსახური მოგაწვდით მთელ რიგ ცხრილებს, რომლებიც მნიშვნელოვნად დაგეხმარებათ მოსამსახურეთა გადასახადისა და სადაზღვევო შენატანის ზუსტად გაანგარიშებაში. მოსამსახურის საგადასახადო კოდისა და დაუბეგრავი ხელფასის ნორმების ცხრილის გამოყენებით დაადგენთ ხელფასის ნორმას, რომელიც საგადასახადო პერიოდის დასრულებისას არ იბეგრება. ამ ნორმასა და მთლიან ხელფასს შორის სხვაობა მოსამსახურის „დასაბეგრ ხელფასს“ შეადგენს. უშუალოდ გადასახადის გამოთვლა ხდება „დასაბეგრი ხელფასის ნორმის ცხრილის“ მეშვეობით. რაც შეეხება მოსამსახურის, ან დამქირავებლის ეროვნულ სადაზღვევო შენატანის ნორმას, მისი გამოთვლა საერთო ხელფასის მაჩვენებლის მიხედვითა და „ეროვნული სადაზღვევო შენატანების ცხრილის“ გამოყენებით ხდება.

იმ შემთხვევაში, თუ მუშაკი ავადმყოფობის, უბედური შემთხვევის ან სხეულის რაიმე დაზიანების გამო ოთხზე მეტი დღით არ

გამოცხადდა სამსახურში, დამქირავებელი ვალდებულია მას ავადმყოფობის დროს კანონით გათვალისწინებული დახმარება გადაუხადოს.

დახმარების ოდენობა წინასწარ განისაზღვრება და მოსამსახურის მიერ წინა 8 კვირის პერიოდში გამომუშავებულ თანხაზე დამოკიდებული. დახმარების საერთო თანხა, ეროვნული სადაზღვევო შენატანიდან დაიქვითება, რომელიც დამქირავებელს საგადასახადო სამსახურისათვის უნდა გადაეხადა. დაწერილებითი ინფორმაცია, იმის შესახებ თუ როგორ უნდა გამოიყენოს დამქირავებელმა ავადმყოფობის შემთხვევაში კანონით გათვალისწინებული დახმარებები, მოცემულია დამქირავებლის ცნობარში.

კანონი ასევე ითვალისწინებს დედათა დახმარებას, რომელიც ზემოხსენებული დახმარების მსგავსად გაიცემა. იგი დამქირავებლის მიერ საგადასახადო სამსახურისადმი გადასახდელი სადაზღვევო შენატანიდან დაიქვითება. შესაბამისი ცნობარი დაწერილებით აღწერს დედათა დახმარების მოქმედ სისტემას.

საგადასახადო სამსახურისათვის გადასახადების და სადაზღვევო შენატანის გადახდა ხელფასის გაცემიდან ერთი თვის შემდეგ, 19 რიცხვში ზდება, ზემოაღნიშნული ყველანაირი დახმარების სრული დაქვითვის შემდეგ.

ყოველი წლის ბოლოს (5 აპრილს) დამქირავებელი შესავსებ ფორმებს მიიღებს, რომელშიც უნდა დაჯამდეს თითოეული მუშაკის ანაზღაურება, დაქვითული თანხები და მისთვის გადახდილი დახმარებები, როგორც ავადმყოფობის შემთხვევაში, ასევე დედათა დახმარება - (ფორმა P14); ფორმა P35 - დამქირავებლის წლიური ანგარიშია, სადაც მოცემულია ყველა მუშაკთა სია, წლის განმავლობაში თითოეულ მათგანზე გაცემული დახმარებებისა თუ დაქვითული თანხების მითითებით. ყველა ეს მაჩვენებელი ჯამდება, დამქირავებლის მიერ საგადასახადო სამსახურისათვის წარსადგენ საანგარიშგებო მაჩვენებლებთან ერთად.

გადასახადებისა და სადაზღვევო შენატანის დაქვითვასთან ერთად, დამქირავებელმა ყოველი წლის ბოლოს უნდა დაასრულოს ყველა დაბრუნებული ჩეკის შევსება, რაც მას სრულ წარმოდგენას მისცემს წლის განმავლობაში თითოეულ მუშაკზე გაწეული ხარჯებისა თუ ანაზღაურებული თანხების შესახებ (აქვე იგულისხმება წლის განმავლობაში მათზე გაცემული დახმარებებიც).

ფორმა P9D გამოიყენება იმ შემთხვევაში, თუ მოსამსახურის წლიური შემოსავლები £8500ზე ნაკლებია; ფორმა P11D გამოიყენება, თუ მოსამსახურის წლიური შემოსავლები აღნიშნულს აღემატება და როდესაც საქმე ღირეპქტორთა ანაზღაურებებს ეხება, განურჩევლად მათი ოდენობისა.

ნებისმიერი კომერციული ხასიათის მოთხოვნის გაკეთებამდე, იმისათვის, რომ აღნიშნულ £8500-ის მაჩვენებელთან მიმართებით, ზუსტად განისაზღვროს მუშაკის წლიური შემოსავლების დონე, აუცილებელია შემოსავლებში გათვალისწინებული იქნეს არამარტო ხელფასი თუ სხვა სახის ანაზღაურება, არამედ დასაბეგრი დახმარებები და ანაზღაურებული ხარჯები.

ზემოთ აღნიშნული ფორმები მათი შევსების წესებთან ერთად დამქირავეებს ყოველი საგადასახადო წლის ბოლოს მიეწოდება. აღნიშნული ფორმები საკმაოდ მრავალფეროვანია და დამქირავეელი უნდა დარწმუნდეს, რომ მის თანამშრომლებზე გაწეული ხარჯებისა და გაცემული დახმარებების შესახებ მონაცემები, სრულად შეესაბამება ფორმების შევსების მოთხოვნებს. აღნიშნული ფორმების შეუვსებლობა და მათი არასწორად შევსება შეუმჩნეველი არ რჩებათ საგადასახადო სამსახურის ინსპექტორებს. იმ შემთხვევაში თუ შევსებული ფორმები დროულად არ იქნა გადაგზავნილი საგადასახადო სამსახურის მისამართით, კანონი მნიშვნელოვან საგადასახადო ვალდებულებებსა და ჯარიმებს ითვალისწინებს.

## **დამატებითი ღირებულებების გადასახადი (დღგ)**

კერძო მეწარმე, თუ მისი წლიური დასაბეგრი ბრუნვა £46,000-ს აღემატება, ვალდებულია დღგ-ს გადახდის მიზნით რეგისტრაცია გაიაროს. „დაბეგრის ობიექტი“ (ფიზიკური პირი ან კომპანია, რომელმაც გაიარა, ან უნდა გაიაროს რეგისტრაცია დღგ-ს გადასახდელად) ვალდებულია წარმოადგინოს შესაბამისი ანგარიში რეალიზებულ პროდუქციაზე დღგ-ს გადასახდელად (გადასახადი რეალიზებულ პროდუქციაზე). მაგრამ იმ შემთხვევაში, თუ მას მიწოდებულ პროდუქციაზე ან მომსახურებაზე (გადასახადი წარმოების ხარჯებზე) უკვე გადახდილი აქვს დღგ, მას აქვს უფლება

დღგ-ს გადახდის გადავადება მოითხოვოს. თუ წარმოების ხარჯებზე გადასახადი აღემატება რეალიზებულ პროდუქციაზე გადასახადს, დაბეგერის ობიექტს უფლება აქვს სხვაობის ანაზღაურება მოითხოვოს. შეიძლება ითქვას, რომ დაბეგერის ობიექტები, ნაწილობრივ, გადასახადების შემგროვებელი აგენტების მსგავსად მოქმედებენ. დღგ-ს შეგროვებას ინგლისის ტარიფებისა და სტანდარტების დეპარტამენტი ახორციელებს.

წარმოების ხარჯებზე გადასახადის ანაზღაურების მიზნით, შესაძლოა გაკეთდეს განაცხადი ნებაყოფლობითი რეგისტრაციის თაობაზე. ამით საშუალება გეძლევათ ძირითად საშუალებებსა და ნედლეულის შეძენის დროს გადახდილი დღგ აგინაზღაურდეთ, რაც საქმის დაწყების პირველივე დღეებში განსაკუთრებით მომგებიანია.

ფიზიკური პირი, ან კომპანია, რომელიც რეგისტრირებულია როგორც დღგ-ს გადამხდელი, არსებულ სტატუსს მომდევნო რეგისტრაციის ჩატარებამდე, ორი წლის განმავლობაში ინარჩუნებს. რეგისტრაციისათვის აუცილებელია შეავსოთ ფორმა დღგ-1 (იხ. გვ. 79-81). ხოლო ამხანაგობის შემთხვევაში შეივსება ფორმა დღგ-2 (იხ. გვ. 82). მოცემული ფორმების მიღება შესაძლებელია ადგილობრივი დღგ-ს სამსახურების მეშვეობით (მათი ჩამონათვალი მოცემულია სატელეფონო ცნობარში). შევსებული ფორმები აღნიშნულ სამსახურებს უბრუნდება. აღსანიშნავია, რომ იგივე სამსახურები უფასოდ გამოსცემენ მრავალტირაჟიან სახელმძღვანელოებს, სადაც განმარტებულია დღგ-ს გადახდის შესახებ კანონი და მისი სხვადასხვა საქმიანობის დროს გამოყენების მაგალითებია მოცემული. განსაკუთრებით უნდა აღინიშნოს ბუკლეტი სახელწოდებით „გავიარო თუ არა რეგისტრაცია დღგ-ს გადასახდელად?“, რომელიც ყველაზე მეტად, ბიზნესში ახალბედებს გამოგადგებათ.

გადასახდელების გაანგარიშებისათვის მრავალი საშუალება არსებობს. მაგრამ ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში ანგარიშგების თქვენთვის ყველაზე მისაღები მეთოდის განსაზღვრის მიზნით, უმჯობესია ბუღალტრის რჩევით ისარგებლოთ.

დღეისათვის მოქმედებს გადასახადის სამი განაკვეთი:

- სტანდარტული განაკვეთი 17.5%-ის ოდენობით;
- ნულოვანი განაკვეთი 0%;
- შუალედური განაკვეთი – 8% (გამოიყენება მხოლოდ საწვავის დაბეგერის დროს).

მეწარმეთა უმრავლესობის დაბეგვრა 17.5%-ის განაკვეთის მიხედვით ხდება. თუმცა არსებობს საქმიანობის ისეთი სფეროები, როგორიცაა მაგალითად ფერმერული მეურნეობა, გამომცემლობა და ა.შ., რომლებიც ძირითადი საშუალებების შეძენის დროს გადასახადის ნულოვანი განაკვეთით სარგებლობენ. რადგან ასეთ შემთხვევებში, წარმოების ხარჯებზე გადასახადი ხშირად აღემატება წარმოების მოცულობაზე ხარჯებს, საგადასახადო სამსახურები წარმოქმნილ სხვაობას რეგულარულად ანაზღაურებენ.

რიგ შემთხვევებში მეწარმე მთლიანად თავისუფლდება რეალიზებულ პროდუქტიაზე გადასახადისაგან. მაგალითად, საფინანსო ორგანიზაციები, დაზღვევის აგენტები და რიგი სასწავლო დაწესებულებები დღგ-ს გადამხდელთა რეგისტრაციას არ ექვემდებარებიან. რაც შეეხება რეალიზებული საქონლის ნაწილობრივ დაბეგვრის შემთხვევებს, აქ მეწარმეებს შეუძლიათ აღნიშნული რეგისტრაცია გაიარონ.

აქვე უნდა ითქვას, რომ ზემოთ აღნიშნულ შემთხვევებში მეწარმეები ძირითადი საშუალებების შეძენის დროს გაწეულ ხარჯებზე დაწესებული გადასახადის ანაზღაურებას ვერ ახერხებენ.

აღსანიშნავია, რომ დღგ-ს გადახდის საკითხი განსაკუთრებით მწვავედ დგას, როდესაც საქმე სამშენებლო მრეწველობას, მიწის გარიგებებსა და სხვა სახის საკუთრების გასხვივებას ეხება. ამასთან ერთად ბრიტანული და ევროპული კანონმდებლობების ჰარმონიზაციის თანამედროვე პროცესი აუცილებელს ხდის პროფესიონალის რჩევით ისარგებლოთ, რათა მაქსიმალურად გაზარდოთ დაგეგმვის საშუალებების ეფექტიანობა და მინიმუმამდე შეამციროთ მოსალოდნელი ჯარიმების რისკი.

თუ პოტენციური „დაბეგვრის ობიექტის“ საქონლის წლიური ბრუნვა დაშვებულ ზღვარს გადააჭარბებს, იგი ვალდებულია რეგისტრაცია დღგ-ს გადასახდელად ხელახლა გაიაროს; იმ შემთხვევაში, თუ ვერ შეძლებს საგადასახადო სამსახურისათვის დათქმულ ვადაში შეტყობინებას, მისი რეგისტრაციის დრო და შესაბამისად ანგარიშვალდებულება, ძველი თარიღით განისაზღვრება. ამ დროს, მხედველობაში არ მიიღება მის მიერ მომხმარებლისათვის დღგ-ს დარიცხვის ფაქტები. გარდა ამისა საგადასახადო სამსახურმა შესაძლოა დააწესოს ჯარიმა, რომელიც შემცირებას, ან გაუქმებას არ ექვემდებარება.

რეგისტრაციის შემდეგ, დღგ-ს გადასახდელად დეკლარაციის შედგენა (ფორმა დღგ-100) კვარტალში ერთხელ ხდება, თუმცა გადასახადების მოსალოდნელი ანაზღაურების შემთხვევაში დეკლარაციის შედგენა, თვეში ერთხელაც შეიძლება. სააღრიცხვო სამუშაოების მოცულობას მნიშვნელოვნად შეამცირებთ, თუ კვარტალური დეკლარაციის წარდგენის თარიღს, საგადასახადო წლის დასასრულს დაამთხვევთ. დღგ-ს გადახდის დეკლარაციის, ისევე როგორც სხვა სახის გადასახადების თაობაზე გაანგარიშების წარდგენა, ერთი თვის განმავლობაში უნდა მოხდეს, წარდგენისათვის განკუთვნილი ვადის დასრულების შემდეგ. დაგვიანებული, ან არასწორად შევსებული დეკლარაციების წარდგენის, გადაედებული გადახდის შემთხვევებში კანონით გათვალისწინებულია მკაცრი ჯარიმები და სხვადასხვა პროცენტული დანარიცხები.

საგადასახადო სამსახურები, კერძოდ კი გაერთიანებული სამეფოს ტარიფებისა და სტანდარტების დეპარტამენტი უფლებამოსილია განახორციელოს სააუდიტო შემოწმება, რათა დღგ-ს გადასახდელად წარდგენილი ანგარიშების სიზუსტეში დარწმუნდეს. თუ აღმოჩნდა, რომ თქვენ დაარღვიეთ დღგ-ს გადახდის არსებული კანონი, მაშინ აღნიშნული სამსახური ღებულობს გადაწყვეტილებას თქვენს წარმოებაში ძირეული შემოწმების ჩატარების შესახებ.

## **საფირმო ბლანკები, ანგარიშფაქტურები და საფირმო ნიშანი**

სხვადასხვა სახის საქმიანი წერილები, ანგარიშფაქტურები და განცხადებები საზოგადოებასთან ურთიერთობის ძირითად საშუალებებს წარმოადგენენ. ამიტომ საკუთარი ფირმის ლოგოტიპისა და საკანცელარიო ნივთების დიზაინი უაღრესად მნიშვნელოვანია ბიზნესის მარკეტინგის სტრატეგიის თვალსაზრისით.

### **კომპანია**

კომპანიის საქმიან წერილებზე და დაკვეთის ფურცლებზე გარკვევით უნდა აღინიშნოს ქვეყანა, სადაც თქვენი საქმიანობაა რეგისტრირებული, სარეგისტრაციო ნომერი და რეგისტრირებული ოფისის მისამართი. იმ შემთხვევაში თუ ოფისის მისამართი თქვენი

საქმიანობის უშუალო მისამართს არ ემთხვევა, ეს უკანასკნელიც უნდა მიუთითოთ. არ არის აუცილებელი ღირექტორთა სახელების მითითება, მაგრამ თუ ასეთი საჭიროება არსებობს კომპანიის ყველა ღირექტორი უკლებლივ უნდა დასახელდეს. იმ შემთხვევაში თუ, რომელიმე მათგანი არ წარმოადგენს ევროგაერთიანების მოქალაქეს, მისი ეროვნება უნდა მიუთითოთ.

კომპანიის დასახელება აღნიშნული უნდა იქნეს შემდეგ დოკუმენტაციებში: კომპანიის შეტყობინებები, ზარჯის ქვითრები, სავალდებულო ხელწერილი, ინდოსამენტი, ჩეკები და დაკვეთის ფურცლები, ანგარიშფაქტურა, საკრედიტო წერილები, ზედნადები ან ტვირთბარათი.

რაც შეეხება საფირმო (სამარკო) ნიშანს, იგი ოფისის ფასადის თვალსაჩინო ადგილზე უნდა იყოს მოთავსებული. ანგარიშფაქტურებში აუცილებელია სარეგისტრაციო ნომრის მითითება. 85-ე გვერდზე მოცემულია ცხრილი, რომელშიც აღნიშნულის შესახებ კანონით გათვალისწინებული ძირითადი მოთხოვნებია მითითებული.

### **ამხანაგობა**

ყველა სახის წერილობითი დაკვეთა, ანგარიშფაქტურა, ზედნადები და ნებისმიერი სახის წერილობითი მოთხოვნა თითოეული პარტნიორის სახელს, გვარს და მისამართებს უნდა შეიცავდეს (თუ ისინი დიდი ბრიტანეთის სამეფოს ტერიტორიაზე საქმიანობენ), წინააღმდეგ შემთხვევაში, უნდა მიუთითოთ, სად შეიძლება პარტნიორთა სიის მიღება. შეტყობინება, რომელიც შეიცავს პარტნიორთა სიას და მათ მისამართებს უნდა განათავსოთ ყველა იმ ადგილზე, სადაც ამხანაგობა თავის საქმიანობას აწარმოებს. ამხანაგობის ანგარიშფაქტურებში აუცილებელია სარეგისტრაციო ნომრის მითითება ისევე როგორც ეს კომპანიის შემთხვევაში ხდება.

### **ინდივიდუალური მეწარმე**

ინდივიდუალურ მეწარმეს შეუძლია ბიზნესი საკუთარი სახელისაგან განსხვავებული სახელით აწარმოოს. ამ შემთხვევაში აუცილებელი არ არის მან რეგისტრაცია საკუთარი სახელით გაიაროს, თუმცა ეს უკანასკნელი მის საქმიანობის ადგილსა და მისამართთან ერთად ყველა საქმიან დოკუმენტაციაში უნდა იყოს მითითებული. ინდივიდუალურ მეწარმეს არ ევალება საფირმო ნიშნის გამოფენა,

**დაგატეხილი ღირებულების  
გადასახადი**

## სარეგისტრაციო განაცხადი

## განაცხადის გამცემი უწყება

|                               |                      |
|-------------------------------|----------------------|
| სამსახურეობრივი მიზნებისათვის |                      |
| გაცემის კოდი                  | <input type="text"/> |
| მიღების თარიღი                | <input type="text"/> |

|  |
|--|
|  |
|--|

**ഭാഗം-1**

**დღგ-ს სარეგისტრაციო განაცხადი**

კითხვებზე პასუხის გაცემისას დაგეხმარებათ, თუ სარეგისტრაციო ბროშურაში „გავიარო თუ არა რეგისტრაცია დღგ-ს ვადასაბეჭდალ“ მოცემულ შენიშვნებს გაეცნობით. კითხვებზე არასწორი პასუხი გამოიწვევს შეფერხებებს თქვენი სარეგისტრაციო ნომრის დადგენაში. გთხოვთ ფორმა შევსოთ მუდმივად.

1. სრული სახელი (საწერეთ მთავრული ასოებით და სიტყვებს შორის მანძილი დატოვეთ)

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

2. სავაჭრო სახელი (თუ ის 1 პუნქტში მითითებულისაგან განსხვავდება)

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

3. სამეწარმეო საქმიანობის მისამართი

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |

ტელეფონი

|  |
|--|
|  |
|--|

საფოსტო კოდი

|  |
|--|
|  |
|--|

4. დაწერილებით აღწერეთ თქვენი ძირითადი საქმიანობა

|  |
|--|
|  |
|  |

5. ვინ არის ბიზნესის მფლობელი (იხ. შენიშვნა 5. აღნიშნეთ მხოლოდ ერთი

შეჯავბიერებული მფლობელი ☐ აშხანავობის შემთხვევაში დაადასტურეთ, რომ შეესაბამება

აშხანავობა ☐ გაქვთ ფორმა VAT2. ქვემოთ მოთითეთ ცნობები

კომპანია ☐ კომპანიის სარეგისტრაციო სერტიფიკატის შესახებ

სერტიფიკატის ნომერი 

|  |
|--|
|  |
|--|

 თარიღი 

|  |
|--|
|  |
|--|

ან სხვა ☐ მოუთითეთ დაწერილებითი ცნობები 

|  |
|--|
|  |
|--|

6. გადმოგეცათ თუ არა თქვენს მიერ მითითებული ბიზნესად მოქმედი საწარმოს

სახილდაზ ☐ არა ☐ დადებითი პასუხის შემთხვევაში მოუთითეთ

გადმოცემის თარიღი 

|  |
|--|
|  |
|--|

მოუთითეთ ადრინდელი მფლობელის სახელი 

|  |
|--|
|  |
|--|

მისი დღგ-ს სარეგისტრაციო ნომერი 

|  |
|--|
|  |
|--|

გსურთ შეინარჩუნოთ ადრინდელი მფლობელის სარეგისტრაციო ნომერი? დიახ ☐ არა ☐

დადებითი პასუხის შემთხვევაში თქვენ და ადრინდელმა მფლობელმა

უნდა შეავსოთ ფორმა VAT 68.

7. მოუთითეთ ბანკის კოდი ანგარიშის ნომერი ან თქვენი ჟირობანკის ანგარიშის

ნომერი

|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  |  |
|--|--|--|

8. იყენებთ თუ არა კომპიუტერს საბუღალტრო აღრიცხვისათვის?

დიახ ☐ არა ☐

9. ამ კითხვაზე პასუხის გაცემამდე გაეცანით შენიშვნა 9-ს.

იხვერება თუ არა აქამდე თქვენი მოწოდებული პროდუქცია?

დიახ ☐ პირველი მოწოდება შეეასრულე  იხ. 10

არა ☐ მოწოდებებს განვახლებ

განაცხადის გასამყარებლად, გოხოვო დაუთოთ საჭირო მტკიცებულებები. იხ. 11

10. გადაჭარბა თუ არა უკანასკნელი 12 თვის განმავლობაში თქვენი დასაბეგრი მოწოდებების ღირებულებამ რეგისტრირებულ ნორმას?

დიახ ☐ იხ. 12

არა ☐ იხ. 11

11. გადაჭარბებს თუ არა თქვენი მომდევნო 30 დღისათვის დაგეგმილი მოწოდებები საერთო ღირებულება რეგისტრირებულ ნორმას?

დიახ ☐ იხ. 12

არა ☐ იხ. 13

12. პუნქტებზე 10 და 11 დადებითი პასუხის შემთხვევაში მიუთითეთ დღ-გ-ს გადასახდელად თქვენი სავალდებულო რეგისტრაციის თარიღი.

(იხ. შენიშვნა 12 - ძალიან მნიშვნელოვანია)

ვალდებული ვარ გავიარო რეგისტრაცია

უიშურებდი რეგისტრაციას მითითებული ადრეული თარიღის მსხდვით

იხ. 14

13. ვალდებული არა ვარ, მაგრამ მსურს გავიარო რეგისტრაცია

იხ. 14

14. მიუთითეთ მომდევნო 12 თვის განმავლობაში დაგეგმილი დასაბეგრი მოწოდებების საგარეულო ღირებულება

15. საგარეულოდ რა ღირებულების პროდუქციის

გაყიდვა

გაყიდვას ან ყიდვას აპირებთ ევროგაერთიანების სხვა

ყოფა

ქვეყნიდან მომდევნო 12 თვის მანძილზე?

(თუ არ აპირებთ ნუ შეაკვებთ)

16. იმის გათვალისწინებით, რომ თქვენს მოწოდებებზე ნულოვანი დაბეგვრის ნორმა ვრცელდება, გსურთ თუ არა მოითხოვოთ რეგისტრაციიდან გათავისუფლება?

დიახ ☐ მომდევნო 12 თვის მანძილზე დაგეგმილი დაუბეგრავე

არა ☐ (ნულოვანი ნორმის თანახმად დაბეგრილი) მოწოდებები

17. მოგეწონებათ თუ არა უფლება რეგულარულად აგინაზღაურდეთ გადასდილი დღ-გ?

დიახ ☐

არა ☐

18. მიუთითეთ გაიარეთ თუ არა კიდევ სხვა სახის რეგისტრაცია დღ-გ-ს გადასახდელად? (თუ დარწმუნებული არ ხართ იხილეთ შენიშვნა 18).

დიახ ☐ მიუთითეთ სარეგისტრაციო ნომერი

არა ☐

19. წარმოდგენილი დეკლარაცია სრულად უნდა შეიცოს (იხ. შენიშვნა 19).

შე

(მიუთითეთ სახელი სრულად)

ვდასტურებ, რომ ამ ფორმაში და თანმხლებ დოკუმენტებში მოყვანილი ინფორმაცია არის სრული და შეესაბამება სიმართლეს.

ხელმოწერა

მფლობელი ☐

დირექტორი ☐

თარიღი

რწმუნებული ☐

პარტნიორი ☐

კომისიის მდივანი ☐

უფლებამოსილი პირი ☐

დღე

მეგობრებისა და ნათესავების

მხოლოდ ოფიციალური  
ხარვეზებისათვის

მიღების თარიღი

ამხანაგობის თითოეულმა წევრმა ქვემოთ მოცემული ერთ-ერთი  
სექცია უნდა შეავსოს. გთხოვთ შეესება ზაზის დასაწყისიდან  
დაიწყეთ და სიტყვებს შორის მანძილი დატოვოთ. გამოიყენეთ  
მთავრული ასოები და დაწერეთ გარკვევით მელნით.

1. ცნობები ამ ხანაგობის წევრის შესახებ

სახელი (სრულად)

მისამართი

ტელეფონი

ხელმოწერა

თარიღი

საფოსტო კოდი

2. ცნობები ამ ხანაგობის წევრის შესახებ

სახელი (სრულად)

მისამართი

ტელეფონი

ხელმოწერა

თარიღი

საფოსტო კოდი

3. ცნობები ამ ხანაგობის წევრის შესახებ

სახელი (სრულად)

მისამართი

ტელეფონი

ხელმოწერა

თარიღი

საფოსტო კოდი

4. ცნობები ამ ხანაგობის წევრის შესახებ

სახელი (სრულად)

მისამართი

ტელეფონი

ხელმოწერა

თარიღი

საფოსტო კოდი

დღე-2

დღგ-ს დეკლარაცია მოცემული  
პერიოდისათვის

ოფიციალური სარეგისტრაციო

რეგისტრაციის  
ნომერი

პერიოდი

შეესებული დეკლარაციისა და გადასახდელი  
დღგ-ს მიუღებლობის შემთხვევაში  
დაგეისრესათ ფულადი ჯარიმა

მიღების თარიღი

წარმოდგენილი ფორმის შევსებამდე გთხოვთ უკანა მხარეზე მოცემულ შენიშვნებსა და ბროშურას "დეკლარაციის შევსება". თითოეული უჯრა შეავსეთ მელნით, გარკვევით და სადაც საჭიროა აღნიშნეთ "არა". არც ერთი უჯრა არ დატოვოთ ცარიელი და არ დასვით ტირე. თუ თანხაში არ არის მითითებული პენსების ოდენობა, შესაბამის სვეტში მიუთითეთ "00". ერთ უჯრაში ერთ მონაცემზე პეტი არ შეიტანეთ.

ოფიციალური  
სარეგისტრაციო-  
სათვის

მოცემული პერიოდისათვის გაყოფებისა თუ სხვა  
შემოსულებიდან გადასახდელი დღგ

1

მოცემული პერიოდისათვის სხვა ევროკავშირის წევრ  
ქვეყნებისაგან შესყიდვებიდან გადასახდელი დღგ

2

მთლიანი გადასახდელი დღგ (1-ლი და მე-2 უჯრების  
მონაცემთა ჯამი)

3

შესყიდვებისა თუ სხვა გასაღებიდან მოცემული  
პერიოდისათვის დასაბრუნებელი დღგ (ევროკავშირის  
ქვეყნებიდან შესყიდვების ჩათვლით)

4

საგადასახდო სამსახურებისათვის გადასახდელი ან  
თქვეთის დასაბრუნებელი სუფთა დღგ (მე-3 და მე-4  
უჯრების მონაცემთა შორის სხვაობა)

5

გაყოფებისა და სხვა შემოსულების მთლიანი მოცულობა  
დღგ-ს გამოკლებით. აღნიშნეთ 8 ნიშნით

6

შესყიდვებისა და სხვა გასაღების მთლიანი მოცულობა.  
აღნიშნეთ 9 ნიშნით

7

ევროკავშირის სხვა წევრ ქვეყნისათვის მიწოდებული  
საქონლისა და დაკავშირებული მომსახურების მთლიანი  
ღირებულება დღგ-ს გამოკლებით

8

ევროკავშირის სხვა წევრ ქვეყნებიდან შესყიდული  
საქონლისა და დაკავშირებული მომსახურების მთლიანი  
ღირებულება დღგ-ს გამოკლებით

9

საქალაქო ვაჭრობის ქსელის პროგრამები: თუ  
დეკლარაციაში ნაჩვენებ პერიოდში გამოიყენეთ  
რომელიმე ზემოაღნიშნული პროგრამა, უჯრაში  
ჩაწერეთ პროგრამის აღმნიშვნელი შესაბამისი ასოები

თუ დეკლარაციას თან  
ერთობს გადასახდელი  
აღნიშნეთ

დღგ-100

დეკლარაცია: აქ ზელოს აწერთ თქვენი ან ვინმე თქვენი სახელით  
მე ..... ეატხადება, რომ ზემოთ  
მოცემული ინფორმაცია სრულად შეესაბამება სიმართლეს.  
ხელმოწერა..... თარიღი..... 20.....

დეკლარაციის გაყვალბება ისეგება კანონით

თუმცა ასეთი რამ სასარგებლოა, რომ გამკლავ-გამომკლავლეს ამცნოთ ბიზნესის არსებობის შესახებ. ყველა ანგარიშფაქტურაში დღგ-ს სარეგისტრაციო ნომერი უნდა იყოს მითითებული.

## დაზღვევა

საქმიანობის დაწყებამდე, უნდა გაარკვიოთ დაზღვევის ბროკერთან ერთად თქვენთვის საჭირო სადაზღვევო ვალდებულებანი. ძირითადად, ორი სახის სადაზღვევო ვალდებულება არსებობს:

### სავალდებულო დაზღვევა

მესამე მხარის დაზღვევა მეწარმემ შემდეგი ჩამონათვალის მიხედვით უნდა განახორციელოს:

- დამქირავებლის ვალდებულება – დაქირავებულის დაზღვევა მისი სხეულის დაზიანების ან კუთვნილი ქონებისადმი მიყენებული ზარალის შემთხვევაში;
- ავტოტრანსპორტის დაზღვევა.

### ნებაყოფლობითი დაზღვევა

ქვემოთ მოცემულია დაზღვევის დამატებითი შესაძლებლობები, ისარგებლეთ რჩევით და დაადგინეთ მათი ქვოტები:

- საზოგადოებრივი მოვალეობა – ითვალისწინებს დაზღვევას პიროვნების სხეულის დაზიანების ან მის კუთვნილ ქონებაზე მიყენებული ზარალის შემთხვევაში;
- ქონებისადმი მიყენებული ზარალი – ითვალისწინებს დაზღვევას ხანძრის, ქურდობის, წყალდიდობის, ან სხვა რაიმე სტიქიური უბედურების დროს გამოწვეული ზარალის შემთხვევაში;
- ვალდებულება წარმოებულ პროდუქციაზე – ითვალისწინებს ზარალის ანაზღაურებას, თუ თქვენს მიერ წარმოებულმა პროდუქციამ, მისი გამოყენების, ან შეკეთების შემდეგ გამოიწვია მესამე მხარის სხეულის დაზიანება, ან მისი კუთვნილი ქონების ზარალი;
- ბიზნესის შეწყვეტა – ითვალისწინებს შემოსავლების დაზღვევას, ხანძრის, ქურდობის და სხვა მიზეზით გამოწვეული დანაკლისის შემთხვევაში;
- კომპიუტერების დაზღვევა, მათი დაზიანების შემთხვევაში;

# ფორმის ბლანკები, ანგარიშფაქტურები და საფირმო მარკა

ბიზნესის დაწევა

| ინფორმაცია                                                                                | წერი-<br>ლები | ლაკეთის<br>ფურცლები | ანგარიშ-<br>ფაქტურები | ჩეკები | ოფიციალური<br>გამოცემები ან<br>ფორმები | სათავსოები |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------------|-----------------------|--------|----------------------------------------|------------|
| კომპანიის სახელი                                                                          | დიახ          | დიახ                | დიახ                  | დიახ   | დიახ                                   | დიახ       |
| რეგისტრაციის ადგილი                                                                       | დიახ          | დიახ                |                       |        |                                        | დიახ       |
| რეგისტრირებული ოფისის<br>მისამართი                                                        | დიახ          | დიახ                |                       |        |                                        |            |
| კომპანიის ნომერი                                                                          | დიახ          | დიახ                |                       |        |                                        |            |
| დღგ.-ს სარეგისტრაციო ნომერი                                                               |               |                     | დიახ                  |        |                                        |            |
| ღირეჭტორის გკარი, სახელი ან<br>ინიციალები, ეროვნება (თუ არ არის<br>ვეროგაერთიანების მოქ.) | დიახ          | დიახ                |                       |        |                                        |            |

- დაზღვევა ვალის გადაუსდელობის შემთხვევაში;
- სატრანზიტო საქონლის დაზღვევა.

### **სხვა სახის დაზღვევა**

ჩამოთვლილის გარდა, საგულისხმოა სპეციალისტთა დაზღვევა მათი პროფესიული მოვალეობების შესრულების დროს მიყენებული ზარალის გამო. დაზღვევა განისაზღვრება სპეციალისტთა პროფესიული საქმიანობის მიხედვით.

იმ შემთხვევაში თუ ბიზნესის მომავალი რომელიმე კონკრეტულ პიროვნებაზეა დამოკიდებული, სასურველია ეგრეთ წოდებული „ბიზნესისათვის მნიშვნელოვანი პირების“ დაზღვევით ისარგებლოთ. კარგი იქნება, თუ კომპანიის დირექტორები თვითოვენი მათგანის სიცოცხლეს დააზღვევს.

დაზღვევის ყველა კონტრაქტის შევსების დროს უნდა იყოს უაღრესად გულახდილი და კეთილსინდისიერი, წინააღმდეგ შემთხვევაში კონტრაქტი იურიდიულ ძალას კარგავს.

## მუშაკთა დაქირავება

კარგი მოსამსახურე ყოველთვის შეუფასებელი მონაპოვარია. ბიზნესში მუშაკის სამუშაოდ აყვანა სხვა საკითხებზე არანაკლებ ყურადღებასა და ზრუნვას მოითხოვს. მათი დაქირავებისას ნებისმიერი შეცდომა შესაძლოა ძვირად დაგიჯდეთ. მხედველობაში არა გვაქვს მხოლოდ დრო და ახალ მუშაკზე დახარჯული ფული – პირველ რიგში შრომის ნაყოფიერების დაცემასა და საქმის ჩავარდნას ვგულისხმობთ, რაც სხვა მუშაკის მოტივაციაზე უსათუოდ უარყოფითად იმოქმედებს. ამიტომ არსებითი მნიშვნელობა აქვს მუშაკთა სამუშაოდ აყვანის პროცესის სწორად წარმართვას. გახსოვდეთ, ახალი მუშაკის დაქირავებისას, თქვენ საკმოდ დიდ პასუხისმგებლობას იღებთ, ამიტომ ამ საკითხისადმი გულგრილნი ნუ იქნებით. მუშაკთა დაქირავების თაობაზე საკანონმდებლო აქტების საკმაოდ ვრცელი ჩამონათვალი არსებობს, რომელშიც განსაკუთრებით დიდი ყურადღება ეთმობა სამუშაო ადგილებზე მათი უსაფრთხოებისა და ჯანმრთელობის უზრუნველყოფას.

მიუხედავად იმისა, რომ მოცემულ თავში, ძირითადად გამოვიყენებთ ტერმინს „კომპანია“, იურიდიული სტატუსის მიუხედავად, აქ წარმოდგენილი წესები ბიზნესის ყველანაირ სტრუქტურულ ფორმებს ერთნაირად შეეხება.

### დასაქმების კონტრაქტები

დასაქმების კონტრაქტი ძალაშია იმ მომენტიდან, როდესაც დაქირავებული მუშაობას შეუდგება. ეს იმას ნიშნავს, რომ იგი დამქირავებლის მიერ შემოთავაზებულ პირობებს სრულიად ეთანხმება. კონტრაქტის გაფორმების შემდეგ, დაქირავებული, ისევე როგორც დამქირავებელი, ვალდებულია კონტრაქტში მოცემული პირობები შეასრულოს.

პროფკავშირების რეფორმისა და დასაქმების უფლებების შესახებ 1993 წლის აქტის თანახმად (TURERA 93), სამუშაოს დაწყებიდან ორ თვეში, დაქირავებელმა დაქირავებულს მუშაობის პირობების შესახებ პრინციპული განცხადება უნდა წარუდგინოს. განცხადება წერილობითი ფორმით უნდა შესრულდეს. იგი უნდა შეიცავდეს დაწერილებით ინფორმაციას სამუშაო პირობების შესახებ და დეტალურად განსაზღვრავდეს დისციპლინარულ თუ საჩივრის წარმოების პროცედურებს.

პრინციპული განცხადება დაქირავებულს შესაძლოა გადაეცეს კონტრაქტთან ერთად, ან დანართის სახით თვით კონტრაქტში იყოს ჩართული.

განცხადების ნიმუში მე-6 დანართშია მოცემული. ჩვენს მიერ მოტანილი განცხადების ნიმუში იურიდიულ მოთხოვნებს მინიმალურად აკმაყოფილებს. მაგრამ იმისათვის რომ განცხადება თქვენს კონკრეტულ მოთხოვნილებებს შეესაბამებოდეს, გირჩევთ, რჩევისათვის ადვოკატს მიმართოთ.

## **დასაქმების უფლებები**

დასაქმების უფლებათა შესახებ აქტი, TURERA 93, კანონის შესაბამისად მუშაკის გარკვეულ უფლებებს განსაზღვრავს. ხანგრძლივი, უწყვეტი სტაჟის მქონე თანამშრომლებს კომპანია გარკვეულ უფლებებს ანიჭებს, თუმცა განსაზღვრული უფლებებით, დაქირავებული, სამუშაოს დაწყებისთანავე სარგებლობს. დასაქმების უფლებების შესახებ დაწერილებითი ინფორმაცია მოცემულია მე-7 დანართში.

## **ჯანმრთელობა და უსაფრთხოება**

კომპანიის მოსამსახურეთა და კომპანიის საქმიანობასთან უშუალოდ დაკავშირებულ პირთა ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების შესახებ საბოლოო პასუხისმგებლობა, დაქირავებულს ეკისრება.

მუშაობის პერიოდში მოსამსახურის ჯანმრთელობისა და მისი უსაფრთხოების საკითხები რეგულირდება უსაფრთხოების შესახებ კანონის თანახმად. არსებული კანონი და წესები თანდათან იხვეწება ახალი ევროპული დებულებების დანერგვითა და სხადასხვა სახის ჩასწორებების შესაბამისად.

ამ საკითხებთან დაკავშირებით, ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების აღმასრულებელი კომიტეტი გამოსცემს უამრავ საცნობარო მასალებს. გარდა ამისა, შეგიძლიათ აგრეთვე ისარგებლოთ ადგილობრივი ჯანმრთელობის ინსპექტორის რჩევით.

## **ხელფასები, გადასახადი და ეროვნული დაზღვევა**

მიუხედავად მრეწველობის ცალკეულ დარგში არსებული ადგილობრივი და ეროვნული პროფკავშირების შეთანხმებებისა, კომპანია ჩვეულებრივ შესრულებული სამუშაოს ანაზღაურების დონეს თვითონ განსაზღვრავს. მართალია 1993 წელს გაუქმებული იქნა მუშაკთა ანაზღაურებების საკითხთა განმხილველი საბჭო, მაგრამ ანაზღაურების თაობაზე მისი დებულებები და განკარგულებები დღესაც ძალაშია და დაქირაევებულთა უფლებებს იცავს. შეთანხმება ანაზღაურების ოდენობისა და მისი გადახდის ფორმის შესახებ უშუალოდ დაქირაევებულსა და დამქირავეებს შორის ხდება. დაქირაევებული უფლებამოსილია დამქირაველისგან მიიღოს განცხადება, სადაც მოცემულია: დაქირაევებულის მთლიანი ანაზღაურება, დაქვითვები და საკუთრივ ხელფასის ოდენობა.

რაც შეეხება „გადიხადე გამომუშაებისთანავე“ სისტემას, ის დაწერილებით განხილულია მე-5 თავსა და მე-5 დანართში.

## **დისციპლინარული წესები და პროცედურები**

კომპანიას მარტივი და იოლად გასაგები დისციპლინარული წესები უნდა გააჩნდეს. ამ წესების ჩამონათვალი ყველა მუშაკს უნდა ჰქონდეს. რაიმე პრობლემის წარმოშობისას, კომპანია თუ თანმიმდევრულად და კეთილსინდისიერად იხელმძღვანელებს აღნიშნული წესებით, საგრძნობლად შემცირდება მუშაკთა სამუშაოდან უსამართლოდ დათხოვნის შემთხვევები.

დისციპლინარული წესების განმსაზღვრელი კოდექსის მიღება შესაძლებელია საარბიტრაჟო და მორიგების საკონსულტაციო სამსა-

ხურების ოფისებში. რაც შეეხება კანონს დისციპლინარული პროცედურის შესახებ, ის საკმაოდ რთულია, და ამიტომ სჯობს ამ საკითხთან დაკავშირებით თქვენი ადვოკატის რჩევით ისარგებლოთ, ან იგივე საარბიტრაჟო და მორიგების საკონსულტაციო სამსახურებს მიმართოთ.

# პროდუქციისა და მომსახურების მარკეტინგი

## მარკეტინგული კვლევები

რა ტალანტითაც არ უნდა იყვნენ დაჯილდოებულნი ახალბედა ბიზნესმენები მათ ყოველთვის ერთი საერთო ნაკლი აქვთ. დამწყებ ბიზნესმენტა უმრავლესობას რატომღაც პგონია, რომ მათი საქმიანობა თითქოსდა ძალიან ბევრ ადამიანს სჭირდება. რა თქმა უნდა ასეთი წარმოდგენა საკმაოდ სასიამოვნოა თვითკმაყოფილების თვალსაზრისით, მაგრამ თუ არ გეყოლებათ მომხმარებელი, არც ბიზნესი იარსებებს. მცდარი წარმოდგენა ვერანაირად ვერ აგინაზღაურებთ ბიზნესის დაწყებისა და წარმართვისათვის გაწეულ ხარჯებს – ვერც ბანკის მენეჯერს დაარწმუნდებთ იმაში, რომ კრედიტი მოგცეთ. ბიზნესის ჩამოყალიბებისათვის საჭიროა ან სხვა მიმწოდებლისგან გადმოიბიროთ მომხმარებელი, ან და კიდევ დაარწმუნოთ ისინი სხვაგვარად დახარჯონ თავიანთი ფული. ორივე შემთხვევაში თქვენ მოგიწევთ მომხმარებელთა დარწმუნება, რათა მათი დაკვეთის ქვითრები თქვენს და არა რომელიმე სხვა მიმწოდებლის სახელზე გაფორმდეს.

ქვემოთ გთავაზობთ რამოდენიმე კითხვას, რომლებზე პასუხის გაცემაც დაგეხმარებათ ზუსტად და უკეთ გაერკვეთ, კყავს თუ არა რეალური მომხმარებელი თქვენს კონკრეტულ პროდუქციას, ან მომსახურებას:

- რამდენი პოტენციური მომხმარებელი არსებობს?
- რამდენია მათ შორის რეალური მომხმარებელი?
- ვინ არიან ისინი?
- როდის ყიდულობენ?
- რა სახის პროდუქციის ან მომსახურების ყიდვა სურთ?
- რატომ სურთ ამ პროდუქციის ან მომსახურების ყიდვა?
- რამდენს იხდიან დღეისათვის ამგვარი პროდუქციის ან მომსახურების შეძენაში?

- რამდენს გადაიხდიან ისინი ჩემს პროდუქციაში?
- ამჟამად რა ნაკლი გააჩნია იმ პროდუქციას, ან მომსახურებას, რომელსაც მომხმარებელი იძენს?
- როდის, რამდენს და რა სიხშირით ყიდულობენ მომხმარებლები?
- შეგიძლიათ თუ არა მომხმარებელს მიაწოდოთ ის, რაც მას უნდა და როცა უნდა?
- კიდევ ვის შეუძლია ბაზარზე მსგავსი პროდუქციის მიწოდება, ან მომსახურება?
- რამდენად ძლიერია ბაზარზე არსებული ეს კონკურენცია?
- ბაზარი გაიზრდება თუ პირიქით, მოსალოდნელია მისი შემცირება?

იმისათვის რომ ჩამოთვლილ კითხვებს უპასუხოთ, საჭიროა:

- საფუძვლიანად შეისწავლოთ ჟურნალ-გაზეთებში დაბეჭდილი რეკლამები. უნდა გაეცნოთ ასევე ბაზრის მიმოხილვებს. გაგიკვირდებათ, საჯარო ბიბლიოთეკების ბიზნეს-სექციებისა თუ სხვადასხვა კომერციული ასოციაციების მეშვეობით რამდენი სასარგებლო ინფორმაცია გახდება თქვენთვის ხელმისაწვდომი;
- ხშირად ეწვიოთ პოტენციურ საცალო ქსელის მოვაჭრეებსა თუ დისტრიბუტორებს. გახსოვდეთ, რომ საცალო მოვაჭრე ყოველთვის დაინტერესებულია, ახალ, პოტენციურ მიმწოდებელთან კავშირით, რადგანაც იგი ყოველთვის გაუმჯობესებულ პროდუქციას ეძებს. იმ შემთხვევაში, თუ საცალო ქსელის მოვაჭრეს საკუთარი საწყობი გააჩნია, ჯერ უნდა გაესაუბროთ მის დამხმარე პერსონალს და შემდეგ მოითხოვოთ საწყობის მენეჯერთან შეხვედრა. ასეთი ტაქტიკა დიდ სარგებლობას მოგიტანთ ძირითად მყიდველთან შეხვედრისათვის უკეთ მოსამზადებლად;
- ხშირად შეხვდით ნებისმიერ პოტენციურ მომხმარებელს. გახსოვდეთ, რომ თუ მცირე კომპანიაში შესყიდვებზე გადაწყვეტილებას მხოლოდ ერთი პიროვნება იღებს, მსხვილ კომპანიებში ამგვარ გადაწყვეტილებებს ადამიანთა ჯგუფი ღებულობს. საჭიროა მათზე გარკვეული ზეგავლენის მოხდენა. ასე რომ, თქვენი კვლევა ამ მიმართულებით ერთ მიზანს ისახავს – დააზუსტოთ რამდენად მზადაა ესა თუ ის კომპანია თქვენი პროდუქციის ან მომსახურების შესაძენად;
- შეხვდით კონკურენტებს. თუნდაც უბრალო გასაუბრებით მათგან

უამრავი სასარგებლო ინფორმაციის მოპოვება შეიძლება. იშვიათია კომპანია, რომელიც ყოველ მომსვლელში კონკურენტს ხედავს. ამიტომ, იოლად შეძლებთ მათი პროდუქციის ნიმუშების, გაყიდვის შესახებ ბროშურებისა და თვით საქონლის ფასების პრეზენტაციის შეგროვებას.

- შეხვდით მათ, ვინც უშუალოდ იყენებს თქვენს პროდუქციას, გაესაუბრეთ მათ თქვენი პროდუქციის ღირებულებისა და ნაკლოვანებების შესახებ. ეს შეხვედრები კონკრეტულად თქვენი პროდუქციის პოპულარიზაციის თვალსაზრისითაც ძალზე სასარგებლოა.

შეხვედრებისათვის მრავალი საშუალება არსებობს:

- პირადი შეხვედრები, რაც ყველაზე საუკეთესო საშუალებად მიგვაჩნია;
- სატელეფონო საუბრები, თუმცა ამისათვის საკმაო თვისებებს უნდა ფლობდეთ;
- ამგვარ შეხვედრას, განსაკუთრებით მომავალი საცალო მოვაჭრისათვის, შესაძლოა დაკვირვების ხასიათიც ჰქონდეს, როდესაც მაღაზიის განლაგება ბევრად დამოკიდებულია სატრანსპორტო გზასთან სიახლოვეზე.

## პროდუქცია და მომსახურება

ერთის მხრივ, იოლი წარმოსადგენია, რომ თქვენი წარმოებული პროდუქცია ბაზარზე ყველაზე იაფი იქნება, მეორეს მხრივ ბიზნესის მართვის ინტერესებიდან გამომდინარე ასეთი მიდგომა გამართლებული არ არის. ახალი პროდუქციის შექმნისას, მეწარმეები, სულ უფრო მეტ ყურადღებას ისეთ ფაქტორებზე ამახვილებენ, რომლებიც უშუალოდ პროდუქციის ფასს არ უკავშირდება. მართლაც, ადამიანები, კონკრეტული პროდუქციის შეძენისას ფასის გარდა, სხვა რაციონალურ თუ ირაციონალურ ფაქტორთა მთელ კომპლექსს ითვალისწინებენ. გვსურს თქვენი ყურადღება სწორედ რამოდენიმე ასეთ ფაქტორზე გავამახვილოთ:

- პროდუქციის ფიზიკური მახასიათებლები;
- პროდუქციის დიზაინი;

- პროდუქციის სამომხმარებლო თვისებები;
- პროდუქციის შეფუთვა;
- გაყიდვის შემდეგ მომსახურება;
- პროდუქციის ხელმისაწვდომობა;
- პროდუქციის ფერი, გემო, არომატი;
- პროდუქციის იერსახე;
- პროდუქციის ტექნიკური დახასიათება;
- გადახდის პირობები.

ნაკლებად მოსალოდნელია, რომ მყიდველი ისეთ ახალ პროდუქციას შეიძენს, რომელიც თითქმის არაფრით განსხვავდება ბაზარზე უკვე არსებული პროდუქციისაგან. როგორმე უნდა გამოჰყოს და განასხვავოს თქვენი პროდუქცია სხვა კონკურენტული პროდუქციისაგან. განსაჯეთ, რამდენად მოსალოდნელია, რომ მომხმარებელი იყიდის ახალ პროდუქციას, რომელიც ზემოთ ჩამოთვლილი ფაქტორების გათვალისწინებით არსებულზე უკეთესი, ან უარესი აღმოჩნდება. ამ საკითხებზე მუშაობისას, მიუთითეთ კონკრეტულად ის ფაქტორები, რომლებიც თქვენი მომავალი მომხმარებლისათვის უფრო მნიშვნელოვნად მიგაჩნიათ.

## დარგობრივი ბაზრის შერჩევა

როდესაც მთიდან დიდ ქალაქს გადმოჰყურებთ ძალიან მაცდურად ჟღერს სიტყვები „აბა შეხედე რამდენი პოტენციური მომხმარებელია, განა ისეთი, რა უნდა მოხდეს, რომ უამრავი მომხმარებელი არ მყავდეს“. მაგრამ რეალობა სულ სხვაგვარი შეიძლება აღმოჩნდეს. საქმე იმაში გახლავთ, რომ მომხმარებელთა უმრავლესობას, სრულიად განსხვავებული გემოვნება და მოთხოვნილებები გააჩნია და თანაც მათ უკვე აქვთ პროდუქციისა და მომსახურების ძალიან დიდი არჩევანი. გარდა ამისა, შეზღუდული რესურსების გამო, ყველა მათგანის მოთხოვნილების დაკმაყოფილება საკმაოდ ძვირი დაგიჯდებათ. ისიც გაითვალისწინეთ, რომ მომხმარებელთა გარკვეული ნაწილის დაკმაყოფილების შემდეგ, შეიძლება სულაც აღარ გქონდეთ საკმარისი რაოდენობის ფული.

მეტსაც გეტყვით — მომხმარებლებს სრულიად განსხვავებული აზრი გააჩნიათ ავეჯის, ტანსაცმლის, ავტომობილებისა თუ სხვა

დანარჩენ უამრავ პროდუქციაზე. მწარმოებლები მათ სთავაზობენ კონკურენტებისაგან განსხვავებულ პროდუქციას, ან მომსახურებას. ამას პროდუქციის დიფერენციაცია ეწოდება. ოღონდ თითოეული მწარმოებლისათვის პრაქტიკულად შეუძლებელია იმდენი სახის პროდუქციის წარმოება, რომელიც ერთდროულად, ყველანაირი მომხმარებლის მოთხოვნილებებს დააკმაყოფილებს.

ამ პრობლემას მწარმოებლები შემდეგნაირად ართმევენ თავს: ისინი ჯერ მსგავსი გემოვნებისა და მოთხოვნილებების მქონე მომხმარებელთა ჯგუფს განსაზღვრავენ და უკვე ამის შემდეგ ქმნიან იმ პროდუქციას, რომელიც ამ კონკრეტული ჯგუფის მოთხოვნილებებს აკმაყოფილებს.

დარგობრივ ბაზარს უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს მარკეტინგის წარმატებაში და ეს სულაც არ არის იოლი საქმე. მარკეტინგის ლექსიკონში მას ბაზრის სეგმენტაციას უწოდებენ. ბაზრის სეგმენტაცია სხვადასხვა ნიშნით ხდება, მაგალითად:

- ბიზნესის მოცულობის მიხედვით;
- ბიზნესის სახეობის მიხედვით;
- პროდუქციის ან მომსახურების ფასის მიხედვით;
- გეოგრაფიული რეგიონის მიხედვით;
- პროდუქციის სამომხმარებლო თვისებებითა და მოხმარებული პროდუქციის რაოდენობის მიხედვით;
- იმის მიხედვით, რამდენად კონსერვატულია მომხმარებელი ახალი პროდუქციის თუ მომსახურების ამორჩევისას;
- იმის მიხედვით, რამდენ დროს ხარჯავს მომხმარებელი კონკრეტული პროდუქციის შესყიდვაზე გადაწყვეტილების მიღების დროს;

ბაზრის სეგმენტაციის მიზანია მომხმარებელთა იმ კონკრეტული ჯგუფის დადგენა, რომლისთვისაც გარკვეული პროდუქცია თუ მომსახურებაა განკუთვნილი. ასევე სეგმენტაციის მეშვეობით, მეწარმე ახდენს საკუთარი შეზღუდული რესურსების კონცენტრირებას და მომხმარებელთა განსაზღვრული ჯგუფის მომსახურების მარკეტინგს.

განვიხილოთ XYZ კომპანიის მაგალითი, რომლის საქმიანობას მომსახურების გაყიდვა წარმოადგენს. მისი მომსახურების სფერო მოიცავს: იურისტებს, ბუღალტრებს, ბანკებს, კომერციულ ბანკებს და სამრეწველო კომპანიებს, რომლებსაც საკმაოდ დიდი რაოდენობის

დოკუმენტაციის შენახვა ესაჭიროებათ. XYZ კომპანია შეეცადა არჩევანი არსებული სექტორის ყველა ფირმაზე გვეკეთებინა. პირველივე შესვლით ნათელი გახდა, რომ თითოეულ კატეგორიაში კომპანიათა რიცხვი იმდენად დიდი იყო, რომ მათთან მიმოწერა ძალიან ძვირი დაჯდებოდა. ამასთანავე, მათთან ტელეფონით დაკავშირებასა და პირადი შეხვედრების მომზადებას შეიძლება წლებიც დასჭირვებოდა. ბაზრის კვლევის ინსტიტუტის მიერ ჩატარებულმა პერსონალურმა ინტერვიუებმა, რომელთა მიზანი თითოეულ კატეგორიაში სხვადასხვა სიდიდის ფირმების შერჩევა იყო, აჩვენა, რომ XYZ კომპანიამ შეძლო კონკრეტულ კატეგორიაში ის საშუალო მოცულობის ფირმები დაედგინა, რომლებიც კომპანიის მომსახურების პოტენციალს შეესაბამებოდნენ. კომპანიის მიერ შერჩეული დარგობრივი ბაზარი ხასიათდებოდა იმით რომ:

- შერჩეული ფირმები მნიშვნელოვან ზეწოლას განიცდიდნენ, ბიზნესის მინიმალური ხარჯებით წარმართვისას;
- შერჩეულ ფირმებში განსაკუთრებულ პრობლემებს ქმნიდა დიდი ხარჯები, რაც საგრძნობლად მოქმედებდა მათ შემოსავლებზე;
- ეს ფირმები ნაკლებად კონსერვატორები იყვნენ და ცვლილებებს მსხვილ ფირმებთან შედარებით უკეთ ეგუებოდნენ;
- გარდა ამისა, გადაწყვეტილების მიღების პროცესი რამდენიმე ადამიანის ხელში იყო კონცენტრირებული, რაც განასხვავებდა მათ დიდი ფირმებისაგან, სადაც შესყიდვებზე გადაწყვეტილებას ადამიანთა ჯგუფი იღებს.

ამგვარად, დარგობრივი ბაზრის დადგენის მეშვეობით XYZ კომპანიამ შეძლო კონცენტრირება მოეხდინა შედარებით ნაკლები რაოდენობის მომხმარებელზე. კომპანიამ საკმარისი რაოდენობის საცდელი შემოწმებები განახორციელა, რომლებსაც მთლიანად დამაკმაყოფილებელი შედეგები მოჰყვა. ეს კი უთუოდ წარმოადგენს მომგებიანი ბიზნესის შექმნის კარგ წინაპირობას. XYZ კომპანიამ მოცემულ სექტორში ორიენტაცია მხოლოდ საშუალო ზომის ფირმებზე აიღო. მან იმდენს მიაღწია, რომ შეძლო თავი დაეღწია მსხვილი კონკურენტებისაგან.

## რეალიზაცია და სტიმულირება

თუ უკვე დაადგინეთ დარგობრივი ბაზარი, ანუ მომხმარებელთა ჯგუფი, ვინც თქვენს კონკრეტულ პროდუქციას შეიძენს, საჭიროა შერჩეულ მომხმარებელამდე პროდუქციის მიწოდების ყველაზე ეკონომიური გზები განსაზღვროთ. დღეისათვის კომპანიებს მასშედისა და პროდუქციის სტიმულირების სხვა საშუალებათა სახით, პრაქტიკულად შეუზღუდავი არჩევანი გააჩნიათ. ასეთ არჩევანს მთელი რიგი ფაქტორები განსაზღვრავს, როგორიცაა პროდუქციის სახეობა, მიზნობრივ ჯგუფში მომხმარებელთა რაოდენობა, არსებული საშუალებების ეფექტიანობა, მათი ღირებულება და სხვა. ქვემოთ ჩამოთვლილია ოცი საშუალება, რომელიც ჩვენი აზრით ყველაზე ხშირად გამოიყენება:

- გასაღების სამსახური;
- გაყიდვის აგენტები;
- სატელეფონო გაყიდვა;
- პროდუქციის პირდაპირი მიწოდება ფოსტით;
- სარეკლამო პლაკატები, კატალოგები;
- რადიო;
- ტელევიზია;
- გაზეთები;
- ჟურნალები;
- ბროშურები და ბუკლეტები;
- საფოსტო დაკვეთები;
- გამოფენები და ჩვენებები;
- სხვადასხვა სახის მიღებები;
- კინო;
- უშუალოდ მაღაზიაში დემონსტრირება;
- გამოფენების მოწყობა;
- პროდუქციის ნიმუშების გავრცელება;
- საზოგადოებასთან ურთიერთობა;
- კონფერენციები და სემინარები;
- სტიმულირების სხვა სახეები.

იმისათვის, რომ მოცემული ჩამონათვალიდან თქვენთვის შესაფერისი მეთოდი შეარჩიოთ, და მისი გამოყენების მოსალოდნელი ხარჯები განსაზღვროთ, გირჩევთ მცირე სარეკლამო სააგენტოებს ან

კონსულტანტთა ფირმას მიმართოთ, რომელიც მართვის საკითხებში კონსულტაციებს ახორციელებს.

მაგალითად, ნაკლებად ცნობილი მცირე ფირმებისათვის, რომლებიც მომხმარებელს დაეძებენ, შერჩეულ გამოფენაში მონაწილეობამ მათ შემდგომ საქმიანობაზე შესაძლოა ერთგვარი სასწაულმოქმედი გავლენაც კი იქონიოს. მაგრამ, ფირმები საერთო შეცდომას უშვებენ, რაც იმაში გამოიხატება, რომ ისინი ხშირად შეუფერებელ გამოფენას ირჩევენ, არასწორად აფასებენ მონაწილეთა რაოდენობასა და საჭირო ხარჯებს, გამოფენის შემდეგ კი, ხშირად ხელიდან უშვებენ საინტერესო კონტაქტების დამყარების შესაძლებლობას.

ბიზნესის ჩამოყალიბებისათვის საჭირო სამუშაოები ადვილად შეიძლება შეფასდეს. თუ ამაში ეჭვი გეპარებათ მაშინ განსაზღვრეთ: რამდენ პოტენციურ მომხმარებელთან იქნება საჭირო მუშაობა თუნდაც ერთი დაკვეთის შესასრულებლად. ერთი გაყიდვის შემთხვევისათვის შეაფასეთ:

- რამდენი პოტენციური მომხმარებლის გამოკითხვა არის საჭირო პირველადი ინტერვიუს ჩასატარებლად;
- შესაფერისი პირების შერჩევის შემდეგ, პირველადი ინტერვიუს გამართვამდე, რამდენჯერ იქნება საჭირო მასთან დაკავშირება;
- პოტენციური მყიდველისათვის პროდუქციის პრეზენტაციამდე რამდენი პირველადი გამოკითხვის ჩატარება დაგჭირდებათ;
- ყოველგვარი წინააღმდეგობისა და დეტალების შესათანხმებლად რამდენი განმეორებითი გამოკითხვა დაგჭირდებათ;
- რამდენი ინტერვიუ დაგჭირდებათ საბოლოო ფასის დასადგენად;
- როგორი იქნება თქვენი სავარაუდო გაცვლითი კურსი.

თუ ყოველივეს რეალურად შეაფასებთ, არ გაგიკვირდეთ, რომ ერთი გაყიდვის განსახორციელებლად 100-ზე მეტი პოტენციური მომხმარებლის გამოკითხვა დაგჭირდებათ. ასე რომ, როცა საბოლოო დანახარჯებს და დროს იანგარიშებთ, რეალური წარმოდგენა შეგექმნებათ ახალი ბიზნესის განვითარებისათვის საჭირო სამუშაოთა მოცულობაზე.

## ბიზნესის პართნა

### შესავალი

ბიზნესში უფრო მეტ წარმატებებს ყოველთვის ისეთი ორგანიზაცია აღწევს, რომელსაც მართვის ეფექტური მექანიზმი გააჩნია, რისი თქმაც არ შეიძლება ორგანიზაციებზე, რომლებსაც ადმინისტრაციული მოწყობის მხრივ გარკვეული ნაკლოვანებები აქვთ. დასაწყისში შესაძლოა იფიქროთ რომ, თუ ყოველგვარი „საქალაქო“ სამუშაოს შესრულებას თვითონ ეცდებით, ეკონომიას გასწევთ. სინამდვილეში აღმოჩნდება, რომ, ყოველივე ეს ფუჭი ეკონომიაა, რადგანაც მალე არსებულ სიტუაციაზე კონტროლს დაკარგავთ და რაც მთავარია, საბუღალტრო წიგნებისა და სხვა სახის დოკუმენტაციის წარმოებას ვეღარ შეძლებთ. ჩვეულებრივ, ასეთ სიტუაციაში შემდეგი გამოსავალი არსებობს, თუნდაც საწყის ეტაპზე, დროებით დაიქირავოთ კვალიფიციური ბუღალტერ-ადმინისტრატორი, რომელიც მთელი ბიზნესის აღრიცხვისა და ადმინისტრაციულ მხარეს უხელმძღვანელებს. დამიჯერეთ, ეს ფულის მეტად გონივრული დაბანდება იქნება.

### საბუღალტრო აღრიცხვის სისტემები

#### კანონით გათვალისწინებული მოთხოვნები

კომპანიების შესახებ 1985 წლის აქტის თანახმად, შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანია არსებულ საბუღალტრო წიგნებს შემდეგი ჩამონათვალის მიხედვით უნდა აწარმოებდეს:

- მიღებული და გადახდილი თანხების მთლიანი რაოდენობა და მათი დანიშნულება;
- კომპანიის მიერ განხორციელებული გაყიდვებისა და შესყიდვების მთლიანი მოცულობა;

- კომპანიის მთლიანი კაპიტალი და ვალდებულებანი.

გარდა ამისა, შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანიას ევალება, შეადგინოს წლიური ფინანსური ანგარიში. ეს ანგარიში სხვა მცირე ფირმებისაგან განსხვავებით აუცილებლად დამოუკიდებელი ბუღალტრის მიერ უნდა შემოწმდეს, რომელსაც ამავდროულად აუდიტორის ლიცენზიაც უნდა გააჩნდეს.

რაც შეეხება არარეგისტრირებულ საქმიანობას, ამ შემთხვევაში რაიმე მოთხოვნა კანონით გათვალისწინებული არ არის, გარდა იმისა, რომ ყოველწლიურად საგადასახადო სამსახურს უნდა წარედგინოს ფინანსური ანგარიში დოკუმენტალური მტკიცებულებების თანხლებით. იმ შემთხვევაში, თუ ბიზნესი რეგისტრირებულია, ძალაში რჩება „გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით“ სისტემისა და დღგ-ს გადახდასთან დაკავშირებული შესაბამისი ანგარიშების წარმოება. პრაქტიკული თვალსაზრისით, მოთხოვნები საბუღალტრო ანგარიშების წარმოებაზე ყველა ბიზნესისათვის თითქმის ერთი და იგივეა.

### **მენეჯმენტის მოთხოვნები**

ქმედითუნარიანი და ინფორმაციული საადრიცხვო/საბუღალტრო სისტემის შექმნა მნიშვნელოვანია არა მარტო კანონის მოთხოვნებიდან გამომდინარე, არამედ მას მფლობელის კერძო კომერციული ინტერესებისათვისაც დიდი მნიშვნელობა აქვს. ეჭვგარეშეა, რომ ბიზნესი, რომლის მფლობელი საკუთარი კომპანიის ფინანსურ მდგომარეობას მუდმივად აკონტროლებს ყოველთვის მეტ წარმატებებს აღწევს.

### **საადრიცხვო/საბუღალტრო სისტემა**

კომპანიების შესახებ 1985 წლის აქტის მოთხოვნების, საგადასახადო სამსახურების დებულებების, საბიუჯეტო შემოსავლების სამსახურის და ასევე დღგ-ს გადახდის მოთხოვნებიდან გამომდინარე კომპანიის მიერ წარმოებული საბუღალტრო სისტემა შესაბამის კონტროლს უნდა უზრუნველყოფდეს. ამ სისტემის სირთულე ძირითადად ინდივიდუალურ მოთხოვნილებებზე იქნება დამოკიდებული, მაგრამ უსათუოდ სისტემის მეშვეობით შესაძლებელი გახდება დოკუმენტთა ნაკადის შექმნა, მათი შევსება/წარმოება და ძიება/განახლება.

ასეთ სისტემებთან დაკავშირებით ერთი საერთო რჩევაა. კერძოდ

ის, რომ ეს სისტემები რაც შეიძლება მარტივი და გასაგები უნდა იყოს.

საბუღალტრო წიგნების სტანდარტული ჩამონათვალი შეიცავს:

- **სალაროს წიგნს** – საბანკო ანგარიშებზე შემოტანილი და გადასახდელი თანხების სარეგისტრაციოდ;
- **მცირე გადასახდელების სალაროს წიგნს** – მცირე, ნაღდი გადასახდელების სარეგისტრაციოდ. ეს წიგნი ჩვეულებრივ ნაღდ შემონატანებს აღრიცხავს, რომლებიც შემდგომ შესაბამის ჩეკებთან ერთად ბანკში შეიტანება;
- **დღიური შენაძენების წიგნს** – მიმწოდებლებისაგან მიღებული ანგარიშშუაქტურების ანალიზისათვის;
- **შესყიდვების უწყისს** – მიმწოდებლებელთა დავალიანების თანხების რეგისტრაციისათვის;
- **დღიური გაყიდვების წიგნს** – გაყიდვებზე ანგარიშშუაქტურების ანალიზისათვის;
- **გაყიდვების რეესტრი** – მოვალეების მხრიდან თქვენთვის გადასახდელი თანხების სარეგისტრაციოდ;
- **საკონტროლო ანგარიშის წიგნს** – მცირე, ნაღდი შენატანების მთლიანი რაოდენობის, ასევე საერთო გაყიდვებისა და შესყიდვების აღრიცხვისათვის, რაც საშუალებას იძლევა, კიდევ ერთხელ შემოწმდეს შესრულებული ჩანაწერების სიზუსტე;
- **საანგარიშგებო წიგნს/დაქვითვების უწყისს** – ინდივიდუალური და საერთო გადასახდელების უწყისებს;
- **უძრავი ქონების რეესტრს** – საკუთრებაში არსებული ქარხნების, მანქანა-დანადგარების, ავტომობილებისა თუ სხვა უძრავი ქონების აღრიცხვისათვის, რაც მათ არსებობაზე და დაზღვევაზე კონტროლის საშუალებას იძლევა;
- **სხვადასხვა სახის ანგარიშების წიგნს** – რომელშიც კეთდება ჩანაწერები ყველა ჩამოთვლილი წიგნებიდან და ასევე მიეთითება ის ანგარიშები, რომლებთან მიხედვითაც კონკრეტული ჩანაწერია შესრულებული;

საბუღალტრო წიგნები საქმიანი გარიგებების რეგისტრირების დროს გამოიყენება, იმის შემდეგ, რაც „ქალაქში“ გასაკეთებელი შესაბამისი სამუშაო დასრულებულია. საბუღალტრო სისტემები საჭიროა ასევე:

- როდესაც პროდუქციის, ან მომსახურების დაკვეთას აწარმოებთ, ამოწმებთ მათ მიღებას და შესყიდვებზე ანგარიშფაქტურების რეგისტრაციასა და განაღდებას ახორციელებთ;
- მომხმარებელთა დაკვეთების მიღებისა და მათი მომსახურების დროს, ასევე პროდუქციის გაგზავნის, გაყიდვებზე ანგარიშფაქტურების შედგენისა და გადასახადების მიღების დროს;
- მუშახელზე და მათ ნამუშევარ დროზე კონტროლისას;
- ფასიანი ქაღალდების მიმოქცევის კონტროლისა; და
- რეგულარული ადმინისტრაციული ხასიათის ინფორმაციის წარმოების დროს.

### კომპიუტერები

ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი საბუღალტრო წიგნების წარმოება შესაძლებელია კომპიუტერის დახმარებით. ამის გათვალისწინება თავიდანვე არის აუცილებელი, ოუ მიიღებთ მხედველობაში, რომ საბუღალტრო წიგნების დიდი მოცულობა ძალიან სწრაფად წარმოქმნის კომპიუტერის საჭიროებას. უმჯობესია თავიდანვე შეარჩიოთ კომპიუტერული სისტემა და მიეჩვიოთ მის გამოყენებას, ვიდრე მონაცემთა მოცულობა შედარებით მცირეა. ეს შემდგომში აგაცილებთ უამრავ მონაცემთა კომპიუტერში გადატანის სამუშაოს, რაც, საკმაოდ ხანგრძლივი და ხარჯიანი საქმეა. დღეისათვის ბაზარზე კომპიუტერული სისტემების საკმაოდ ფართო არჩევანია. ამავე დროს ბიზნესის განვითარებასთან ერთად, კომპიუტერული სისტემების გაფართოების სამუშაოებსაც არსებობს. ამისათვის საჭიროა დამატებითი მოწყობილობების დამონტაჟება, ან ადრე შეძენილი სისტემის ბაზაზე არსებული მოწყობილობის შესაძლებლობების გაზრდა. მაშინაც კი, როდესაც საქმიანობის დასაწყისში კომპიუტერების გამოყენება გადაწყვეტილი არ გაქვთ, ყოველთვის უნდა გქონდეთ მხედველობაში საბუღალტრო სისტემის კომპიუტერიზაციის იდეა. წინააღმდეგ შემთხვევაში, კომპიუტერის შეძენამ, შესაძლოა, უფრო მეტად არსებული სისტემისა და პერსონალის მუშაობის ჩაშლა გამოიწვიოს. ამიტომ, ყველაფერი წინასწარ უნდა განისაზღვროს, რათა კომპიუტერული სისტემა სრულიად შეესაბამებოდეს ოფისში მიღებული საქმისწარმოების წესებს.

## საბუღალტრო მომსახურების წესები

### გაყიდვებზე ანგარიშფაქტურების გაფორმება

გაყიდვებზე ანგარიშფაქტურების დაუყოვნებლივ გაფორმება ნაღდ ფულზე კონტროლის უპირველეს მოთხოვნას წარმოადგენს. ჩვეულებრივ, მომხმარებელი მიმწოდებელისაგან გადახდის გადავადებას ითხოვს. ზოლო გადახდის განახლება, მხოლოდ შესაბამისი ანგარიშ-ფაქტურის დამტკიცების შემდეგ ხდება.

### მიღებული ნაღდი ფულის ბანკში შეტანა

შემდეგი მოთხოვნაა მიღებული ნაღდი ფულის დაუყოვნებლივ ბანკში შეტანა. ყველა მიღებული ჩეკი, მათი მიღების დღესვე უნდა იქნეს ბანკში შეტანილი, ისევე, როგორც ეს ხდება ნაღდი თანხების მიღების შემთხვევაში. ყოველთვის უნდა მოერიდოთ ნაღდი შემოსავლების მცირე გადასახადთა დასაფარავად გამოყენებას და ნაღდი თანხების ანგარიშიდან მოხსნას; რადგანაც, თუ საბუღალტრო აღრიცხვის წარმოებისას მათ ვერ გაითვალისწინებთ, ამან შეიძლება შეცდომები გამოიწვიოს მომხმარებლისაგან შემონატანი თანხების შემოწმების დროს.

### საბანკო ანგარიშები და სალაროს შემოწმება

რეგულარულად, სულ მცირე, თვეში ერთხელ მაინც უნდა ხდებოდეს სალაროს წიგნებში ჩანაწერების დაჯამება და მათი გადამოწმება თქვენს ხელთ არსებული ნაღდი ფულის რაოდენობის, ან საბანკო ანგარიშებიდან შესაბამისი ამონაწერების მიხედვით. ეს საშუალებას მოგცემთ, ძალიან სწრაფად გამოავლინოთ ყოველგვარი შეცდომები. ამგვარი შემოწმებების რეგულარულად ჩატარება ადასტურებს, რომ ხელმძღვანელობთ სალაროს წიგნებში ნაჩვენები ბალანსით, რაც თავის მხრივ გეხმარებათ ნაღდი ფულის ნაკადზე კონტროლის განხორციელებაში.

### საკონტროლო ანგარიშები

საკონტროლო და საერთო ანგარიშების, საბუღალტრო წიგნებში ნაჩვენები ბალანსების მიხედვით, რეგულარული გადამოწმება საშუალებას იძლევა უფრო სწრაფად იქნეს აღმოჩენილი ნებისმიერი შეცდომა; ცხადია, რომ ასეთი შეცდომა მხოლოდ უკანასკნელი

შემოწმების შემდეგ იქნებოდა დაშვებული, მაგრამ თუ ასეთი შემოწმება, ეთქვით ერთი წლის წინ მოხდა, აშკარაა რომ შეცდომის გამოვლენას საკმაო დრო დასჭირდება.

### კრედიტის კონტროლი

ნაღდი ფული ნებისმიერი ბიზნესის მამოძრავებელ ძალას წარმოადგენს. ამიტომ ვადაგასულ ვალებზე კონტროლი ბიზნესის უმთავრესი ფუნქციაა. სწორედ გაყიდვების რეესტრი შეიცავს ამისათვის საჭირო ინფორმაციას და აქედან გამომდინარე, თანამედროვე მოთხოვნების თანახმად მის წარმოებას უდიდესი მნიშვნელობა ენიჭება. ეფექტური საკრედიტო რეგულირება უზრუნველყოფს ნაღდი ფულის ნაკადის შენარჩუნებას, რაც თავის მხრივ ბიზნესის გაგრძელების საშუალებას იძლევა.

საუბარი არ შეიძლება იყოს რაიმე პროდუქციის, ან მომსახურების გაყიდვაზე, თუ მომხმარებელი არ იხდის მის საფასურს.

ზოგ შემთხვევაში გადამხდელებისაგან ასეთი „ნელი“ თუ დაგვიანებით ფულის ამოსაგებად შეიძლება ერთი სატელეფონო ზარიც საკმარისი აღმოჩნდეს. აღსანიშნავია, რომ ამგვარი „ნაზი“ მიღვთა გაცილებით უფრო ეფექტურია, ვიდრე, ეთქვით მუქარის წერილი. თუმცა, საბოლოო ჯამში არა აქვს მნიშვნელობა რა მეთოდით ისარგებლებთ, ოღონდ თქვენმა მომხმარებელმა გარკვეული ზეწოლა უნდა იგრძნოს, და საჭირო თანხა გადაიხადოს.

### კონტროლი სასაწყობო მეურნეობაზე

მეტად მნიშვნელოვანია სასაწყობო მეურნეობის კონტროლი იმისათვის, რომ:

- ნებისმიერ დროს ფლობდეთ დეტალურ ინფორმაციას საწყობში არსებული პროდუქციის შესახებ;
- დაადგინოთ, როდის არის საჭირო საწყობის რეორგანიზაცია;
- გამოავლინოთ ჩაწოლილი, გაუსადეგელი და მოძველებული ასორტიმენტის საქონელი;
- საანგარიშგებო მიზნებისათვის ფლობდეთ ინფორმაციას თქვენი საწყობის მოცულობის შესახებ.

## პროდუქციის დაკვეთა

საჭიროა მომწოდებლებთან დაკვეთების განთავსების სისტემის შექმნა, რომელიც კონტროლს გაუწევს პროდუქციის ან მომსახურების მიღებასა და ხარისხს. ასევე დაგეხმარებათ საბუღალტრო წიგნებში შესყიდვების აღრიცხვასა და ბოლოს, ანგარიშფაქტურის მიხედვით ანგარიშსწორებაში.

## დოკუმენტების სარეგისტრაციო სისტემა

არსებობს ორი ძირითადი წესი: საჭიროების შემთხვევაში გახსნათ კარტოთეკა და შესრულებული სამუშაო რაც შეიძლება სწრაფად გაატაროთ რეგისტრაციაში.

საკმარისი იქნება მოცემული ხუთი სახის კარტოთეკის გამოყენება:

- საოფისე – პირადი, სადაზღვევო და ძირითადი კორესპონდენციებისათვის;
- საკანონმდებლო – კონტრაქტების, საიჯარო ხელშეკრულებებისათვის და ა.შ.
- საბუღალტრო – შეძენის და გაყიდვის ანგარიშფაქტურების, საბანკო ანგარიშებიდან ამონაწერებისა და სავალდებულებებისათვის;
- ძირითადი საშუალებების – შენობა-ნაგებობების, დანადგარების, სატრანსპორტო საშუალებების, საოფისე ავეჯისა და სხვა მოწყობილობებისათვის;
- გაყიდვების – მომხმარებელთა კორესპონდენციების, თქვენი პროდუქციის ფასებისა და კონკურენტების ფასების ჩამონათვალისათვის.

## კომპანიის ხელმძღვანელობა

სწორად უნდა შეფასდეს შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანიისათვის კანონით გათვალისწინებული დოკუმენტაციის მნიშვნელობა, რადგანაც ეს მონაცემები ფაქტობრივად წარმოადგენს კომპანიის დღევანდელი არსებობისა და მისი წარსული საქმიანობის უეჭველ მტკიცებულებას. ქვემოთ მოგვყავს ამ ძირითადი დოკუმენტაციის ნუსხა:

- აქციონერთა სია;
- ღირეკტორთა და აქციონერთა შეხვედრების ოქმები;
- ღირეკტორებისა და მდივნების სია;
- ხარჯების ჩამონათვალი;
- აქციებში ღირეკტორთა წილის ჩამონათვალი;
- აქციების, ან სხვა ფასიანი ქაღალდების გადარიცხვების სია.
- კომპანიის, აქციონერთა ობლიგაციების სია.
- კონტრაქტების ჩამონათვალი ღირეკტორთა ტექნიკური მომსახურების შესახებ.

## ადმინისტრაციული ანგარიშები/ბიუჯეტები

მე-2 თავში ჩვენ დაწვრილებით განვიხილეთ ბიზნეს-გეგმის მომზადება, რომელიც საშუალებას გაძლევთ ჩამოაყალიბოთ ბიზნესის მიზნები და განსაზღვროთ საჭირო ფინანსირების მოცულობა. მაგრამ ეს სულაც არ არის ერთჯერადი საქმიანობა: კარგი დაგეგმვა და ბიუჯეტის სწორად შედგენა ის მოთხოვნებია, რომლებიც ყოველთვის თან ახლავს ბიზნესს, როდესაც საქმე მის შენარჩუნებასა და განვითარებას ეხება.

იმისათვის, რომ ბიზნესის ხელმძღვანელობა ეფექტური იყოს, უნდა გამოიყენოთ ზემოთ აღწერილი საბუღალტრო და ადმინისტრაციული სისტემები. ეს დაგეხმარებათ რეგულარული (ჩვეულებრივ ყოველთვიური) ადმინისტრაციული ანგარიშების მომზადებასა და კომპანიის დაგეგმილ ბიუჯეტთან მათი შესაბამისობის დაზუსტებაში.

მრავალი ბიზნესის წარუმატებლობის მიზეზი სწორედ ის არის, რომ მათ წარმოებაზე სრული საფინანსო კონტროლი არ გააჩნიათ. მაგალითად, თუ ბიუჯეტით გათვალისწინებულზე 50%-ით ნაკლები გაყიდვები განახორციელებს, ან თქვენმა ხარჯებმა ბიუჯეტით ნაგარაუდევს 20%-ით გადააჭარბა, ეს გამოიწვევს ნაღდი ფულის საჭიროების გაზრდას. ასევე შესაძლებელია, რომ თქვენი საქმიანობა ნაგარაუდევზე უფრო წარმატებული აღმოჩნდეს. ყველა ჩამოთვლილ შემთხვევაში საჭირო იქნება კიდევ ერთხელ მიმართოთ ბანკს დამატებითი ფინანსების მისაღებად. როგორც წესი ასეთ შემთხვევაში ბანკის მენეჯერი დამატებით კრედიტს არ გამოჰყოფს, ვიდრე იგი

ბიზნესის მდგომარეობაში სრულად არ გაერკვევა და პრობლემის წარმოქმნის ნამდვილ მიზეზებს არ შეაფასებს.

ძალიან მნიშვნელოვანია გაითვალისწინოთ, რომ ადმინისტრაციული ანგარიშები მხოლოდ ბანკის მენეჯერის ან ინვესტორისათვის არ არის განკუთვნილი, არამედ მათი გამოყენება გაცილებით სასარგებლოა ყოველდღიური ბიზნესის წარმართვის დროს. მე-8 დანართში მოცემულია ყოველთვიური საანგარიშგებო ინფორმაციისა და ბიუჯეტით გათვალისწინებული მონაცემების შესადარებელი მარტივი სქემა. ყოველთვიური ან შემაჯამებელი მონაცემების ბიუჯეტით ნაგარაუდევ მაჩვენებლებთან შედარებისას წარმოქმნილი სხვაობა გულდასმით უნდა იქნას შესწავლილი. აუცილებელია გაკეთდეს სათანადო ანალიზი და დადგინდეს არსებული სხვაობის წარმოქმნის მიზეზები. ამასთანავე მზად უნდა იყოს შესაბამისი ცვლილებების ჩასატარებლად.

მართალია, ყოველთვიური საანგარიშგებო ინფორმაცია ძირითადად აღწერილობითი ხასიათისაა, სასურველია გაითვალისწინოთ შემდეგი:

### ამორტიზაცია

ქონებას, რომელსაც ბიზნესის წარმართვის მიზნით იძენთ, მაგალითად სატრანსპორტო საშუალებები, მანქანა-დანადგარები და ა.შ. ექპლოატაციის შეზღუდული ვადა გააჩნია. აქედან გამომდინარე, აუცილებელია შეძენილი ქონების მთლიანი ღირებულების ჩამოწერა, რაც მოგებისა და ზარალის უწყისში საამორტიზაციო ანარიცხების მეშვეობით ხორციელდება. მაგალითად, თუ თქვენ £5,000-ად ავტომანქანა შეიძინეთ და მისი მოხმარების ვადა 4 წელს შეადგენს, ზემოთქმულის გათვალისწინებით მოგებისა და ზარალის უწყისში ყოველწლიურად უნდა მოხდეს £1,250-ის დარიცხვა. დარიცხული თანხა ავტომანქანის მოხმარების ხარჯებს გამოხატავს.

### საწყობი

საწყობში არსებული საქონელი, ყოველთვიურად ნომინალური ფასის მიხედვით უნდა გადაფასდეს. მაგრამ თუ გადაფასების შემდეგაც კერ შეძელით საქონლის გასაღება (ანუ საქონელი დაგროვდა), მაშინ საჭიროა დარჩენილი მარაგის მისი სარეალიზაციო ღირებულების მიხედვით გადაფასება. საწყობში არსებული მარაგის ღირებულების

შესაფასებლად უაღრესად მნიშვნელოვანია რაც შეიძლება უფრო ზუსტი ყოველთვიური აღწერის ჩატარება, თუმცა ყოველთვის არ არის შესაძლებელი თითოეული ნივთის დათვლა. მიუხედავად არსებული სიძნელეებისა ყოველთვიური აღწერის საფუძველზე შესაძლებელია ყოველკვარტალური აღწერის შედეგების გადამოწმება. ხშირია შემთხვევები, როდესაც საწყობში ყოველთვიური აღწერის დროს დაშვებული უზუსტობები თავს იჩენს წლიური ანგარიშის მომზადებისას, ეს იმას ნიშნავს, რომ წლის განმავლობაში ბიზნესის მიმდინარეობის შესახებ არასწორი ინფორმაცია გაგანხდათ.

### საერთო მოგება

პროდუქციის ფასზე დანარიცხის და ნამატის ოდენობა უნდა განისაზღვროს ბიუჯეტის შედგენის დროს. დანარიცხი და ნამატი პროდუქციის გასაყიდ ფასსა და მის ნომინალურ ფასს შორის სხვაობას წარმოადგენს. საერთო მოგებისა და გაყიდვებიდან მოგების პროცენტული შემადგენლობის შედარების გზით (იხ. დანართი 8 „საერთო მოგება“) შესაძლებელია მიახლოებით განისაზღვროს დანარიცხის და ნამატის ოდენობა, კერძოდ კი, თუ რამდენად შეესაბამება იგი ბიუჯეტით ნაგარაუდევ მაჩვენებელს. შედარების შედეგად თუ აღმოჩნდება, რომ ბიუჯეტით გათვალისწინებული და ფაქტობრივი შედეგები მკვეთრად განსხვავდება ერთმანეთისაგან, დაუყოვნებლივ უნდა გამოიკვლიოთ და დაადგინოთ ამგვარი სხვაობის გამომწვევი მიზეზები. (მაგალითად, შესაძლოა რომ პროდუქციის გასაყიდი ფასი არ არის სწორად განსაზღვრული ან საქონელზე ნაგარაუდევზე მეტი დაიხარჯა, ან შეიძლება შეცდომა დაშვებული იყოს საბუღალტრო ანგარიშის დროს)?

### სხვა ზედნადები ხარჯები

რეგულარულად უნდა ამოწმებდეთ ზედნადები ხარჯების ოდენობას. აღსანიშნავია, რომ, ხშირად, ბიზნესში ნაგარაუდევები საერთო მოგების მაჩვენებელი, მხოლოდ მოგების დანახარჯებზე გადანაწილების გზით მიიღწევა.

### საბრუნავი კაპიტალი

აღბათ ხშირად გსმენიათ ტერმინი „საბრუნავი კაპიტალი“, რაც უბრალოდ რომ ვთქვათ მიმდინარე აქტივებისა და მიმდინარე

ვალდებულებებს შორის სხვაობას ნიშნავს (იხ. დანართი 8 „საბანკო უწყისი“). მიმდინარე აქტივები თავის მხრივ, მოიცავს ნაღდ ფულს, აქციებსა და სხვა სახის ქონებას, რომელიც შესაძლებელია ერთი წლის განმავლობაში ნაღდ ფულად აქციოთ. მიმდინარე ვალდებულებები კი წარმოადგენს ვალებს, რომელთა დაფარვაც ერთი წლის განმავლობაში უნდა მოხდეს.

### **ნულოვანი მოგების (უზარალობის) წერტილი**

ამ წიგნის დასაწყისში აღნიშნული ნულოვანი მოგების წერტილი ბიზნესის მართვის მეტად მოხერხებულ საშუალებას წარმოადგენს. მისი განსაზღვრის დროს საჭიროა გაითვალისწინოთ შემდეგი ორი მოსაზრება:

**ცვალებადი ხარჯები:** ეს ის ხარჯებია, რომელთა ოდენობა წარმოების მოცულობასა და გაყიდვების მოცულობაზეა დამოკიდებული (ანუ მასალების შესყიდვის ხარჯები, მუშაკთა ანაზღაურების პირდაპირი ხარჯები).

**ფიქსირებული ხარჯები** – პირიქით. წარმოების და გაყიდვების მოცულობისაგან დამოუკიდებელია და უცვლელი რჩება. (ანუ საიჯარო გადასახადი, კომუნალური გადასახადები, ხელმძღვანელ პირთა ანაზღაურება).

ნულოვანი მოგების წერტილის გამოთვლა შემდეგი ფორმულის მიხედვით ხდება:

### **მთლიანი ფიქსირებული ხარჯები**

---

**გასაყიდი ფასი – ცვალებადი ხარჯები პროდუქციის ერთეულზე**

მაგალითად განვიხილოთ კომპანიის ბიუჯეტიდან შემდეგი მონაცემები:

როგორ დავიწყოთ

|                   | ბიუჯეტი<br>£   | ფიქსირებული<br>ხარჯები £ | ცვალებადი<br>ხარჯები £ |
|-------------------|----------------|--------------------------|------------------------|
| გაყიდვები         | <u>200,000</u> | <u>-</u>                 | <u>200,000</u>         |
| წარმოების ხარჯი   | 110,000        |                          | 110,000                |
| გავრცელების ხარჯი | 10,000         |                          | 10,000                 |
| გაყიდვის ხარჯი    | 30,000         |                          | 30,000                 |
| ადმინისტრ. ხარჯი  | 15,000         | 15,000                   |                        |
| დაფინანს. ხარჯი   | <u>5,000</u>   | <u>5,000</u>             | <u>-</u>               |
|                   | <u>170,000</u> | <u>20,000</u>            | <u>150,000</u>         |
| სუფთა მოგება      | <u>30,000</u>  |                          |                        |

ბიუჯეტით ნაგარაუდები გაყიდვების მოცულობა შეადგენს 10,000 ერთეულს. თითოეული ერთეულის გასაყიდი ფასი კი £20-ის ტოლია.

ზემოთ მოყვანილი მონაცემებიდან ცხადია, რომ ცვალებადი ხარჯები შეადგენს:

$$\frac{£ 150,000}{10,000} = £15 \text{ /ერთეულზე/}$$

ხოლო ნულოვანი მოგების წერტილი არის:

$$\frac{£20,000 \text{ (საერთო ფიქსირებული ხარჯები)}}{£20 \text{ (გასაყიდი ფასი)}} - £15 \text{ (ცვალებადი ხარჯები თითოეულ ერთეულზე)} = 4,000 \text{ ერთეული}$$

ამ გამოთვლებიდან გამომდინარე, კომპანიამ თავისი პროდუქციის სულ მცირე 4,000 ერთეული უნდა გაყიდოს, თვითოეული £20-ად, რათა მთლიანი ხარჯები დაფაროს.

მიღებული მონაცემების სიზუსტის შემოწმება შემდეგნაირად შეიძლება:

|  |                   |                 |
|--|-------------------|-----------------|
|  | ბიუჯეტით          | ნულოვანი        |
|  | გათვლილი          | მოგების წერტილი |
|  | (10,000 ერთეულზე) | (4,000 ერთეული) |

|                         |                |               |
|-------------------------|----------------|---------------|
| გაყიდვები               | 200,000 (100%) | 80,000 (100%) |
| ცვალებადი ხარჯები       | 150,000 (75%)  | 60,000 (75%)  |
| ზედნადები ხარჯების წილი | 50,000         | 20,000        |
| ფიქსირებული ზედნადები   | 20,000         | 20,000        |
| ხარჯები                 |                |               |
| წმინდა მოგება           | <u>30,000</u>  | <u>ნული</u>   |

- როგორც ხედავთ გაყიდვებისა და ცვალებადი ხარჯების პროცენტული შემადგენლობა ერთმანეთს ემთხვევა როგორც ბიუჯეტის, ასევე ნულოვანი მოგების წერტილის შემთხვევაში.

## დასკვნა

მეწარმეთა უმრავლესობა საქმიანობის დროს ძირითად ყურადღებას გაყიდვებსა და წარმოებისაკენ მიმართავენ. ამ დროს ჯეროვანი ყურადღება არ ექცევა მათი საქმიანობის ფინანსურ მხარეს. გამართული საბუღალტრო და ადმინისტრაციული სისტემა საქმის მართვის სწორედ ის საშუალებაა, რომელიც დაგეხმარებათ სისრულეში მოიყვანოთ საკუთარი საქმიანი გადაწყვეტილებანი და მნიშვნელოვნად შეგიწყობთ ხელს ბიზნესის განვითარებაში.

## აუდიტორები/ბუღალტრები

### შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანიები

კომპანიების შესახებ 1985 წლის აქტის თანახმად, შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანიაში სავალდებულოა კომპანიის დამოუკიდებელი ბუღალტრის მიერ ყოველწლიური ანგარიშების სააუდიტო შემოწმება. კომპანიები, რომელთა წლიური ბრუნვა £90,000-ს, ან ნაკლებს შეადგენს, გათავისუფლებულნი არიან შემოწმებისაგან. რიგი კომპანიებისა, რომელთა წლიური ბრუნვა £90,000-დან £350,000-მდე მერყეობს, ასევე თავისუფლდება სააუდიტო შემოწმებისაგან,

თუმცა სანაცვლოდ მათ უნდა წარმოადგინონ დამოუკიდებელი ბუღალტრის მიერ შესრულებული ანგარიში. აუდიტორის ვალდებულებებში შედის კომპანიის ყველა ანგარიშისა და საქმისწარმოების დროს გამოყენებული სისტემების შემოწმება. აუდიტორმა უნდა განაცხადოს წარმოდგენილი ანგარიშების სიზუსტისა და სამართლიანობის თაობაზე. მან უნდა განმარტოს, თუ რამდენად შეესაბამება წარმოდგენილი ანგარიშები ბიზნესის არსებულ მდგომარეობასა და მის შედეგებს დროის მოცემულ მონაკვეთზე.

### **ინდივიდუალური მეწარმეები/ამხანაგობები**

რაც შეეხება ინდივიდუალურ მეწარმეს ან ამხანაგობას, მათ ჩვეულებრივ, პერიოდულად (ძირითადად ყოველწლიურად) უხდებთ ანგარიშების მომზადებას.

საგადასახადო სამსახურებთან საშემოსავლო და საკოორპორაციო გადასახადების შეთანხმებას აწარმოებს აღნიშნული ბიზნეს ერთეულის ბუღალტერი. ამ დროს იგი მოქმედებს კომპანიის, ამხანაგობის, ან ცალკეული მეწარმის სახელით.

### **საერთო რჩევა**

საქმის დაწყებისთანავე ზემოთ განხილულ საკითხებთან დაკავშირებით უნდა ისარგებლოთ პროფესიონალის რჩევით. მართალია ბუღალტრის დახმარება აუცილებელია ბიზნეს-გეგმის მომზადების დროს, მაგრამ ამავე დროს დახმარება შესაძლოა დაგჭირდეთ შემდგომ საკითხებთან დაკავშირებით:

- თქვენთვის ყველაზე მეტად შესაფერისი საბუღალტრო აღრიცხვის სისტემა;
- რეგისტრაცია დღგ-ს და საშემოსავლო გადასახადის გადასახდელად;
- რეგულარულად მმართველობითი ინფორმაციის მომზადება და შედეგების განმარტება;
- ბიზნესის სხვა მნიშვნელოვანი საკითხები.

# მომავლისათვის ზრუნვა

## შესავალი

ალბათ დამეთანხმებით თუ ვიტყვი, რომ განურჩევლად იმისა რას წარმოადგენს თვითოეული მეწარმის ბიზნესი — არის ეს ამსანაგობა, კომპანია თუ სხვა, უაღრესად მნიშვნელოვანია მომავლისათვის საპენსიო უზრუნველყოფის საკითხი. კარგი იქნება თუ გაითვალისწინებთ იმ გარემოებას, რომ 60 წლის ასაკში, პენსიაში გასვლის შემდეგ მამაკაცის სიცოცხლის ხანგრძლივობა საეარაუდოდ 21 წელს შეადგენს. აქედან გამომდინარე, პენსიამ პენსიონერის სიცოცხლის თითქმის მეოთხედი უნდა უზრუნველყოს შესაბამისი ცხოვრების დონის შემოსავლებით. მოკლედ რომ ვთქვათ, პენსია თითოეული პიროვნებისათვის წარმოადგენს მნიშვნელოვან სამომავლო ინვესტიციას, თუ არ ჩავთვლით მის საკუთარ საქმეს.

კანონმდებლობა, რომელიც აწესრიგებს საპენსიო უზრუნველყოფის საკითხებს განსხვავებულია დაქირავებული, თვითდასაქმებული და იმ კატეგორიის მუშაკებისათვის, რომელთა პენსიით უზრუნველყოფა არ ხდება. დაქირავებული მუშაკების საპენსიო უზრუნველყოფა დამქირავებლის მიერ ხდება. უნდა აღინიშნოს, რომ უკანასკნელ ხუთ წელიწადში საგრძნობლად შეიცვალა კანონმდებლობა საპენსიო უზრუნველყოფის საკითხებთან დაკავშირებით, ამიტომ ზემოაღნიშნულ საკითხებზე აუცილებელია პროფესიონალის რჩევა.

## საპენსიო უზრუნველყოფა

ქვემოთ ჩამოთვლილი პირობები შეეხება თვითდასაქმებულ მუშაკებს და მათ, ვინც თავიანთი დამქირავებლების მიერ პენსიით უზრუნველყოფილნი არ არიან.

## პერსონალური პენსიების პროგრამები

თვითდასაქმებულ პირებს და მათ, ვისი პენსიაც არ არის დამქირავებლის მიერ უზრუნველყოფილი, შეუძლიათ საკუთარი, წმინდა შემოსავლების გარკვეული წილი დააბანდონ (აქ იგულისხმება შემოსავლები სამსახურებრივი ხარჯების გამოკლების შემდეგ, მაგრამ შესაბამისი დაბეგვრისა და გარკვეული საგადასახადო შეღავათების განხორციელებამდე). 35 წლამდე ასაკისათვის ეს წილი წმინდა შემოსავლების 17.5% შეადგენს, რომელიც თანდათან იზრდება და პენსიონერის 61 დან – 74 წლამდე ასაკისათვის თავის მაქსიმალურ რაოდენობას 40%-ს აღწევს. 1988 წლის 1 ივლისიდან პერსონალური პენსიების პროგრამები შეცვლილი იქნა ეგრეთწოდებული საპენსიო დაზღვევის პოლისებით (RAP). ყველამ, ვინც ასეთ პოლისებს ფლობს საჭიროა პროფესიონალის რჩევით ისარგებლოს. ასეთი რჩევა საკუთარი საპენსიო მდგომარეობის შეცვლამდეა აუცილებელი. პერსონალური პენსიების პროგრამების შესახებ კანონის თანახმად, სადაზღვევო კომპანიებთან ერთად პერსონალური პენსიების პროგრამების ბაზარზე ყიდვა-გაყიდვის უფლება ასევე აქვთ ბანკებს, სამშენებლო საზოგადოებებსა და სატრასტო-საპაიე ჯგუფებს.

გაცემული პრემიები (კანონით გათვალისწინებულ ფარგლებში) საგადასახადო ინტერესებიდან გამომდინარე შემოსავლებიდან დაიქვითება, შემდგომ კი საგადასახადო შეღავათების მქონე ფონდებში მოხდება მათი ინვესტირება. პენსიაში გასვლისას, თქვენ დაუბეგრავი ნაღდი თანხის სახით აკუმულირებული თანხის სულ ცოტა 25%-ს ღებულობთ. დარჩენილი ნაშთი შეგიძლიათ გამოიყენოთ PAYE (გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით) სისტემით დაბეგრილი პენსიის „შესაძენად“. პენსიების მიღება შეგიძლიათ ნებისმიერ ასაკში, 50 წლის შესრულების შემდეგ. აღსანიშნავია, რომ ამისათვის სულაც არ არის აუცილებელი პენსიაში გასვლა. ამ სისტემით, უკანასკნელი პენსია 75 წლის ასაკში გაიცემა.

ამგვარად, პერსონალური პენსიების პროგრამის მიხედვით, პრემიების გადახდის მიზანს საპენსიო ასაკის დადგომისას პიროვნების შესაბამისი პენსიით უზრუნველყოფა წარმოადგენს. როგორც ზემოთ ავლინშნეთ, ამის გარანტიას იძლევა პრემიების ინვესტირება საინვესტიციო პროგრამებში, რომლებიც მნიშვნელოვანი საგადასახადო შეღავათებით სარგებლობენ.

## საპენსიო პოლისების ტიპები

საკუთარი ინვესტიციების განსახორციელებლად პროგრამების ოთხი კატეგორია არსებობს:

- არამომგებიანი პოლისები – მომავალი საინვესტიციო პირობების მიუხედავად ჩადებული თანხის დაბრუნების გარანტიას იძლევიან. მართალია აღნიშნული პოლისები ამჟამად იშვიათად გამოიყენება, მაგრამ მათ განსაკუთრებული სარგებლობა შეიძლება მოუტანონ იმ პირებს, რომლებიც საპენსიო ასაკს მიუახლოვდნენ და მცირე დრო დარჩათ თავიანთი ინვესტიციების გასაზრდელად.
- მომგებიანი პოლისები – რომელთა მოქმედება პერიოდულად შენატანი პრემიების, ან შემოსავლების საფუძველზე ხდება. პოლისის გარკვეული ნაწილის ფორმირება სწორედ ასეთი პერიოდული შენატანების ხარჯზე ხდება. ამასთან, პოლისის მოქმედების პერიოდში მიღებული მოგების ასახვის მიზნით, შემდეგი პრემიების გადახდა პენსიების გაცემასთან ერთად ხდება.
- დაზღვეული შენატანების პოლისი – სადაც პიროვნების გადახდილი პრემიების საშუალებით შეიძინება პერსონალური პენსიების პროგრამით შემოთავაზებული ერთ-ერთი ფონდის ერთეულები. ინვესტირების შემდეგ, მიღებულ შემოსავლებთან ერთად პოლისის ღირებულებაც მატულობს.
- დეპოზიტური ადმინისტრაციული პოლისი – ისინი მოქმედებენ დეპოზიტურ ფონდში შენატანი პრემიების საფუძველზე, რაც ხშირად ფიქსირებული საპროცენტო განაკვეთის დარიცხვებთან, ან სამშენებლო საზოგადოებების შემთხვევაში, სესხის პროცენტული განაკვეთის განსაზღვრასთან არის დაკავშირებული.

თუ რა სახის პოლისი, ან პოლისების კომბინაციაა თქვენთვის ყველაზე მეტად მისაღები, კონკრეტული პირობების მიხედვით განისაზღვრება, თუმცა უმრავლესობა ჩვეულებრივ, მომგებიანი და დაზღვეული შენატანების პოლისების კომბინაციას გამოიყენებს.

რაც შეეხება დაქირავებული მუშახელის პენსიებს, მათი შემდეგი ფორმები არსებობს:

მოხუცებულთა საპენსიო დახმარების პროგრამა

დამქირავებელს დაქირავებულის საპენსიო დახმარების უზრუნველყოფა შეუძლია შემდეგი პროგრამების მეშვეობით:

- იმ შემთხვევაში, თუ დაქირავებულმა სულ მცირე 20 წელი იმსახურა და მას კანონით ეკუთვნის მაქსიმალური პენსია £51,200 ოდენობით, დამქირავებელი პენსიის სახით გამოპყოფს მისი უკანასკნელი ხელფასის ორ მესამედს, ანუ £76,800-ს  $\frac{2}{3}$ -ს (ეს მაჩვენებელი 1989 წლის საფინანსო აქტის მიხედვით დამტკიცებული დაუბევრავი თანხის ზედა ზღვარს წარმოადგენს). შემოსავლების ზღვარი, რომელიც £76,800-ის ტოლია, ყოველწლიურად იზრდება საცალო ფასების ინდექსის მიხედვით და 1995/96 წლისათვის მან £78,600-ი შეადგინა.
  - თუ დაქირავებული პენსიაში გასვლის შემდეგ თავის მეუღლეზე ადრე გარდაიცვალა, დამქირავებელი მის მეუღლეს ან დაქირავებულის კმაყოფაზე მყოფ პირს უზრუნველყოფს პენსიით, რაც დაქირავებულის პენსიის  $\frac{2}{3}$ -ით განისაზღვრება.
  - დაქირავებულის პენსიაში გასვლამდე გარდაცვალების შემთხვევაში, დამქირავებელი ერთჯერადი თანხით ფარავს მისი სიცოცხლის დაზღვევას. აღნიშნული თანხა განისაზღვრება დაქირავებულის გარდაცვალებამდე (გარდაცვალების დღისათვის) დაფიქსირებული 4-ჯერადი ხელფასის ოდენობით. ამ თანხის მაქსიმალური ოდენობა 1992/93 წლებში £307,200-ს შეადგენდა, ხოლო 1995/96 იგი £314,400-მდე გაიზარდა. აღნიშნული თანხის გადახდა გარდაცვალების დღეს ხდება;
  - დაქირავებულის პენსიაში გასვლამდე მისი მეუღლის, ან მის კმაყოფაზე მყოფი პირის გარდაცვალების შემთხვევაში გაიცემა პენსია დაქირავებულის ხელფასის  $\frac{4}{3}$ -ის ოდენობით. პენსია გადაიხდება გარდაცვალების დღეს.
- იმ შემთხვევაში, თუ საპენსიო პროგრამა 150/200 წევრს მოიცავს, ხშირად დამქირავებელი ჩამოთვლილ თანხებს სიცოცხლის დამზღვევე კომპანიას უხდის. დაქირავებულს შეუძლია მისი ხელფასის 15% შეიტანოს ჩვეულებრივი და დამატებითი ნებაყოფლობითი შენატანის სახით. ამ შემთხვევაში მისი ხელფასის ზღვრული განაკვეთი, შეღავათიანად იბეგრება. გარდა ამისა, დაქირავებულს შეუძლია მუდმივი, დაუბევრავი დამატებითი ნებაყოფლობითი შენატანის სახით, საკუთარი ხელფასის 15%-ი გადაიხადოს შერჩეულ საპენსიო ფონდში.

## პერსონალური პენსიების პროგრამები

ალტერნატივის სახით დამქირავებელს შეუძლია თავისი წილი შეიტანოს დაქირავებულის პერსონალური პენსიის პროგრამაში.

მიუხედავად იმისა, შენატანი თანხა დამქირავებელს ეკუთვნის თუ დაქირავებულს, ან ის მათი ერთობლივი შენატანია, მისი ოდენობა. დაქირავებულის ასაკის გათვალისწინებით განისაზღვრება – 17.5%-დან 40%-მდე.

პერსონალური პენსიების პროგრამებში თავიანთი შენატანების გადახდა არ შეუძლიათ კომპანიის საპენსიო პროგრამის წევრებს.

## მცირე საპენსიო პროგრამები

დაქირავებულს ასევე შეუძლია ჩამოაყალიბოს მცირე საპენსიო პროგრამა. პროგრამა ითვალისწინებს კომპანიის დირექტორებისა და მაღალი რანგის ხელმძღვანელების საპენსიო უზრუნველყოფას. განვიხილოთ, აღნიშნული პროგრამის მოქმედება ისეთი ფირმისათვის, რომელიც პროგრამის წევრთა სახით 12 ადამიანზე ნაკლებს უნდა აერთიანებდეს. ასეთ შემთხვევაში, კომპანია პრემიების სახით პროგრამის სახელზე გარკვეული რაოდენობის თანხებს იხდის. აღნიშნული თანხები პროგრამის წევრების სასარგებლოდ (ნაგულისხმევია დაქირავებული მუშაკები დირექტორების ჩათვლით) შემდგომში სხვადასხვა ინვესტიციების სახით განთავსდება. ინვესტიციების მრავალი საშუალება არსებობს, მათ შორის აქციები, კომერციული ქონება, სადაზღვევო კომპანიების ფონდები, ან აკუმულირებული თანხის ნაღდი ფულის სახით შენახვა. რაც შეეხება პენსიებს, მათი ოდენობა არ განსხვავდება დაქირავებულის საპენსიო პროგრამით განსაზღვრული პენსიებისაგან.

## სესხები

სხვადასხვა ფონდებში დაბანდებული თანხისა და მოსალოდნელი მოგების საფუძველზე, დაქირავებულს სესხების მიღების საშუალება ეძლევა. ეს განსაკუთრებით სასარგებლოა გირავნობის შემთხვევაში, როდესაც გირავნობის თანხის დაფარვა შეიძლება გადახდილი საპენსიო პრემიების ხარჯზე. აღსანიშნავია, რომ კანონი კრძალავს საპენსიო

პოლისის ან გეგმის სხვა პირზე გადაცემას. კრედიტორისათვის საპენსიო პოლისი ან გეგმა წარმოადგენს დოკუმენტს იმის შესახებ, რომ გირავნობის თანხა მოვალის პენსიაში გასვლის დროისათვის დაიფარება. ჩვეულებრივ, გაცემული სესხის დაფარვის საგარანტიოდ, იმ შემთხვევაში, თუ მოვალე პენსიაში გასვლამდე გარდაიცვალა, კრედიტორი ითხოვს სიცოცხლის დაზღვევის პოლისზე მოვალის უფლების მისთვის გადაცემას. გარდა ამისა, კრედიტორი ასევე ითხოვს მოვალის ქონებაზე ზედამხედველობის დაწესებას.

## **ნდობით აღჭურვილი პირის ინვესტიციები და კორპორაციული სესხები**

საგადასახადო კანონმდებლობით, კომპანიის, გარკვეული ტიპის საპენსიო პროგრამის, ნდობით აღჭურვილ პირს (მაგალითად ეს შეიძლება იყოს მცირე თვითმართვადი საპენსიო პროგრამის წევრი) უფლება აქვს უკან დაიბრუნოს კომპანიის მიერ გაცემული სესხები. ეს თანხები შემდგომში გამოიყენება კომერციული ქონების პირდაპირი გზით, ან გირაოს სახით შესყიდვის მიზნით. ამგვარ საქმიანობაზე კონტროლისათვის, საგადასახადო სამსახურის მიერ შემოღებულია საკმაოდ მკაცრი წესები, რომლებიც განსაკუთრებით საპენსიო პროგრამის წევრების შემოსავლების დასაცავადაა გამიზნული. აღნიშნულთან დაკავშირებით საჭიროა ისარგებლოთ დამოუკიდებელი სპეციალისტის რჩევით.

## **წინამდებარე საპენსიო პროგრამებით გათვალისწინებული უფლებების შესახებ**

უნდა აღინიშნოს, რომ შესაძლებელია, წარმოდგენილი საპენსიო პროგრამებით გათვალისწინებული საპენსიო შემოსავლების შენარჩუნება. ამ პროგრამებში გაერთიანებულია როგორც დამქირავებლის საპენსიო პროგრამა, ასევე პერსონალური პენსიისა და საპენსიო შენატანების პროგრამები. აღნიშნული შემოსავლები, სავარაუდო სახელმწიფო საპენსიო შემოსავლებთან ერთად, ყოველთვის უნდა გაითვალისწინოთ საპენსიო უზრუნველყოფის საკითხების შემუშავების დროს. იმ შემთხვევაში თუ აკუმულირებულ თანხებს პერსონალური

პენსიის სახით გამოიყენებთ, მხედველობაში უნდა იქონიოთ, რომ შესაძლოა დაკარგოთ კომპანიის საპენსიო პროგრამით შემოთავაზებული გარანტიები. ამიტომ გადაწყვეტილების მიღებამდე სჯობს ისარგებლოთ დამოუკიდებელი სპეციალისტის რჩევით.

## დასკვნა

საპენსიო პროგრამების ყველაზე მნიშვნელოვანი შედეგი ისაა, რომ მათი საშუალებით არა მარტო ცალკეული პიროვნების, მისი მეუღლის ან კმაყოფაზე მყოფი პირის პენსიით უზრუნველყოფა ხდება, არამედ მარჩენალის პენსიაში გასვლამდე გარდაცვალების შემთხვევაში პროგრამა, მათ მნიშვნელოვანი შემოსავლებით უზრუნველყოფს. გარდა ამისა, გირაენობის ხელსაყრელი საგადასახადო პირობებით განხორციელებისათვის პროგრამა დაუბეგრავი ნაღდი თანხების გამოყენების საშუალებას იძლევა. მეორეს მხრივ, მცირე კომპანიების მიერ განხორციელებული მოქნილი საინვესტიციო პოლიტიკა წარმოადგენს მათთვის დამატებით ფინანსურ დახმარებას.

ყოველივე ზემოთქმულიდან გამომდინარე, ყველამ, ვინც გარკვეულ საქმიანობას ეწევა, თავიდანვე სერიოზული ყურადღება უნდა მიაქციოს საპენსიო უზრუნველყოფის საკითხებს.

## 10

# დახმარების მიღება

განვითარებადი მცირე ბიზნესისათვის დახმარების გაწევა და საჭიროების შემთხვევაში კვალიფიციური რჩევის მიწოდება მრავალ ადამიანს თუ პროფესიულ ორგანიზაციას შეუძლია. იმ შემთხვევაში, როდესაც შესაბამისი გამოცდილების მქონე სპეციალისტის რჩევა აუცილებელია, მეწარმეთა უმრავლესობა გარეშე პირს მიმართავს ხოლმე. მაგრამ ასეთი პირის საგადასახადო უწყისში შეტანის შესაძლებლობა სამწუხაროდ, საკმაოდ შეზღუდულია.

მფლობელი ხშირ შემთხვევაში ამაოდ ცდილობს თავად გასწვდეს საკუთარი ბიზნესის ყველა მხარეს, მაგრამ ასეთ შემთხვევაში იგი რაიმე ერთი საკითხის მოგვარებისათვის შეუდარებლად დიდ დროს ხარჯავს, რაც საბოლოო ჯამში, საზიანოა მთელი მისი საწარმოსათვის. ამიტომ, ჩვენ გადავწყვიტეთ ამ თავში შეძლებისდაგვარად გაგვეშუქებინა რჩევებისა თუ დახმარების სახით დღეისათვის არსებული საშუალებები. ამის გარდა მე-9 დანართში მოთითებულია მათი სახელები, მისამართები და ტელეფონის ნომრები, ვისაც ნამდვილად შეუძლიათ დახმარება გაგიწიონ.

## ბუღალტრები

აღსანიშნავია, რომ ბუღალტერი რომელიც მცირე ბიზნესში მოღვაწეობს, წლიურ ანგარიშს წელიწადში ერთხელ ამზადებს. კომპანიის ბუღალტერს კი ამასთან ერთად, ევალება სააუდიტო შემოწმების ჩატარება. სხვა დანარჩენ შემთხვევებში, ბუღალტერთა დახმარება საჭიროა მაშინ, როდესაც ბიზნესი საგადასახადო ორგანოებთან, ან ბანკთან დაკავშირებით გარკვეულ პრობლემებს აწყდება.

ამასთანავე არსებობს საბუღალტრო ფირმები, რომელთაც შეუძლიათ დახმარება სხვადასხვა საკითხებთან დაკავშირებით. მათ შორის:

- დახმარება კონკრეტული ბიზნესის იურიდიული ფორმის შერჩევის თაობაზე, მფლობელის პერსონალური პირობებისა და არსებული საკანონმდებლო თუ პროფესიული მოთხოვნილებების გათვალისწინებით;
- კომპანიის იურიდიული რეგისტრაციის პროცესის ორგანიზაცია ან რჩევები პარტნიორთა შორის ხელშეკრულების თაობაზე;
- სათანადო საბუღალტრო და სააღრიცხვო სისტემების მომზადება, გამართვა და დახმარება ინფორმაციის კონტროლის განხორციელებაში;
- საბუღალტრო წიგნების შევსება და საანგარიშგებო მონაცემების კომპიუტერული დამუშავება.
- გადასახადის უწყისისა და საშემოსავლო გადასახადების ანგარიშების მომზადება;
- ბიუჯეტისა და ნაღდი ფულის ნაკადის პროგნოზის გაანგარიშება, რომლებიც გამოიყენება როგორც შიდა საორგანიზაციო მიზნებისათვის, ასევე ბანკისათვის სხვადასხვა სახის განაცხადების წარდგენის დროს. ასევე დახმარება ბანკის მენეჯერთან შეხვედრების დროს;
- რჩევები არსებული ფინანსირების წყაროების შერჩევასთან დაკავშირებით. დახმარება საჭირო ფინანსირების მიღების მიზნით და ბიზნეს-გეგმის მომზადებაში;
- რჩევები არსებული გრანტების შესახებ (ბიზნესის საწყის სტადიაზე, ან მისი გაფართოების შემთხვევაში);
- რჩევები ბიზნესის საგადასახადო საკითხებთან დაკავშირებით. საკითხთა კომპლექსის საგადასახადო სამსახურთან ერთად განხილვის დროს, ისინი თქვენი აგენტის ფუნქციებს ასრულებენ. არსებული საბუღალტრო ფირმები საკმაოდ მრავალფეროვანია და აქედან გამომდინარე, მათი შემოთავაზებული მომსახურებაც განსხვავდება. ამიტომ, სანამ რომელიმე მათგანს აირჩევთ, უმჯობესია, ჯერ რამოდენიმე ასეთი ფირმის საქმიანობას გაეცნოთ.

აღსანიშნავია ისიც, რომ მსხვილ ფირმას შესაძლოა უფრო მეტი გამოცდილება გააჩნდეს, მცირე ფირმები კი უფრო ხშირად პერსონალური ხასიათის რჩევებს სთავაზობენ მომხმარებელს.

## იურისკონსულტი

პრაქტიკულად თქვენი დახმარებისათვის ბუღალტერი იურისტთან თანამშრომლობს, ხოლო იურისკონსულტს შეუძლია გარკვეული რჩევა მოგაწოდოთ შემდეგ საკითხებთან დაკავშირებით:

### სტრუქტურა

ბუღალტერთან ერთად ბიზნესის იურიდიული ფორმის გადაწყვეტის შემდეგ, შესაძლოა არსებობდეს რაიმე განსაკუთრებული მოთხოვნა, რაც იურისკონსულტის დახმარებას საჭიროებს. მაგალითად, სხვადასხვა სახის სააქციო კაპიტალის მქონე კომპანია ან ამხანაგობა საქმის ფორმალური მხარის მოსაგვარებლად დამატებით წერილობით ხელშეკრულებას საჭიროებს.

### ქონება

იურისკონსულტთა ფირმები საკმაო გამოცდილებას ფლობენ ქონების საკითხებთან დაკავშირებით. ამიტომ, მათ დახმარებას სხვადასხვა სახის კონტრაქტების და საიჯარო ხელშეკრულებების ახსნა-განმარტების მხრივ დიდი მნიშვნელობა აქვს. განსაკუთრებით აღსანიშნავია შემთხვევები, როდესაც იჯარის ვადის დასრულების შემდეგ, განისაზღვრება თქვენი ვალდებულებები იჯარით აღებული ქონების შეკეთებასა და აღდგენასთან დაკავშირებით.

### სავაჭრო კონტრაქტები

არსებობს საქმიანობის მრავალი სახე, სადაც მომხმარებელთან უშუალო კონტრაქტის გაფორმება აუცილებელი არ არის, რადგანაც მეწარმის თითქმის მთელ დოკუმენტაციაში მითითებული ვაჭრობის პირობები იურიდიულად კონტრაქტის ტოლფასია. ამავე დროს, აუცილებელია ყველა აღნიშნული პირობის შემოწმება იურისკონსულტის მიერ. იმ შემთხვევაში, როდესაც გართულებულია პროდუქციის მიწოდების თარიღის დადგენა და ფულის გადახდა, მეტად აუცილებელია, რომ კონტრაქტი იურიდიულად გამართული და უდავო იყოს.

### ვალების დაბრუნება

იურისკონსულტის წერილი „ურჩი“ გადამხდელის მიმართ ვალის დაბრუნების თვალსაზრისით, ხშირად, შესაძლოა ეფექტიანი საშუა-

ლება აღმოჩნდეს. მაგრამ ნუ აჩქარდებით, ამ ხერხს მაშინ მიმართეთ, როდესაც ყველა სხვა დანარჩენი საშუალება ამოწურულია და საქმე მოვალის სასამართლოში გამოძახებამდე მივა. ამ მიზნით იურისკონსულტთა გამოყენება საკმაოდ ძვირი დაგიჯდებათ. ასე რომ, ამ გზას ვერ მივიჩნევთ კრედიტზე ფუფქტიანი კონტროლის განხორციელების ალტერნატივად. თუ მართლაც საჭიროებთ დახმარებას ვალების ამოგებასთან დაკავშირებით, ამისათვის არსებობენ სპეციალური სააგენტოები. მათ შესახებ ინფორმაციის მიღება შესაძლებელია ბიბლიოთეკებში, მოქალაქეთა რჩევების ბიუროში, ან ყვითელი ფურცლების მეშვეობით.

### **სამოქალაქო სასამართლო პროცესი**

თუ ვინმეს წინააღმდეგ სარჩელის აღძვრას აპირებთ, ან პირიქით, სარჩელი თქვენს წინააღმდეგ არის აღძრული, აუცილებელია არა მარტო იურისკონსულტის, არამედ უფრო მაღალი რანგის ადვოკატის დახმარება. საქმის სასამართლოში განხილვა საკმაოდ ძვირი ღირს. ამიტომ, ძირითადად, მრავალი საქმის გადაწყვეტა სასამართლოს გარეშე ხდება, უშუალოდ მხარეების მორიგების გზით. მორიგების პროცესი მიმდინარეობს ადვოკატების უშუალო მონაწილეობით.

### **დასაქმება**

კანონმდებლობა დასაქმების შესახებ საკმაოდ რთულია ისეთ საკითხებთან მიმართებაში, როგორიცაა დაქირავების თაობაზე კონტრაქტების გაფორმება და სამუშაოდან დათხოვნის პროცედურა. ამიტომ, ყველა ამ შემთხვევაში, უნდა ისარგებლოთ სპეციალისტის რჩევით.

### **სხვა საკითხები**

აქვე ჩამოეთვლით იმ დანარჩენ საკითხებს, რომელთა გადაწყვეტად იურისტის რჩევა შეიძლება დაგჭირდეთ. ესენია პატენტები, ფრანჩაიზინგი, უცხოური კანონმდებლობა და გაკოტრების საკითხი.

### **იურისტთა საზოგადოება**

საზოგადოებას გააჩნია იურისკონსულტთა სია კონკრეტული რეგიონების მიხედვით. ამ მხრივ, სასარგებლოა თქვენი მეგობრების, კოლეგების, ბანკის მენეჯერის, ან ბუღალტრის რეკომენდაციების

გათვალისწინება. მეწარმეთა უმრავლესობა განსხვავებული სამუშაოების შესასრულებლად ჩვეულებრივ სხვადასხვა ფირმას მიმართავს. ფირმას საჭირო ღონის კვალიფიკაციისა და გამოცდილების მიხედვით ირჩევენ.

## ბანკის მენეჯერი

თუ საჭიროებთ რაიმე ზოგად რჩევას ბიზნესთან დაკავშირებით — გახსოვდეთ, ამ მხრივ ბანკის მენეჯერი საუკეთესო არჩევანია. ბანკის შერჩევის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან კრიტერიუმს მისი მენეჯერის ხელმისაწვდომობა და გამოცდილება წარმოადგენს.

გარდა ამისა, ზოგიერთ ბანკს გააჩნია ფილიალები, რომლებიც მომხმარებელს ბიზნესთან დაკავშირებით სხვადასხვა სახის მომსახურებას სთავაზობს. მართალია თითოეულ ბანკს ამა თუ იმ საკითხთან მიმართებით თავისი განსაკუთრებული აზრი გააჩნია, მაგრამ ყველა მათი ბუკლეტი საკმაო ინფორმაციას მოგაწვდით იმ საშუალებათა თაობაზე, რომლებიც ბანკის მიერ მომხმარებელთა მოზიდვის მიზნით გამოიყენება. მრავალი ასეთი ბუკლეტი სწორედ ახალბედა მეწარმეებისთვის არის განკუთვნილი.

საერთოდ გახსოვდეთ: რაც უფრო მეტი იცის თქვენი ბანკის მენეჯერმა თქვენსა და თქვენი ბიზნესის შესახებ, მით მეტი საშუალება აქვს დაგეხმაროთ ბიზნესის ფინანსური მხარის მოწესრიგებაში. ბანკის მენეჯერთან მუდმივი შეხვედრებისა და ბიზნესის შესახებ ფინანსური ინფორმაციის რეგულარულად მიწოდებით, საშუალება გექნებათ დროულად გამოავლინოთ გაზრდილი მოთხოვნილებებისა თუ საბანკო სესხის საჭიროება. ასეთი შეხვედრები დაგეხმარებათ წინასწარ განახორციელოთ ყველა საჭირო ღონისძიება.

## საქმიანი კონტაქტები

ქვეყნის მთავრობა მხარს უჭერს DTI-ის მფარველობით „საქმიანი კონტაქტების“ ქსელის ჩამოყალიბებას. „საქმიანი კონტაქტები“ ადგილობრივი ბიზნესინფორმაციის დამოუკიდებელი ცენტრების ქსელისაგან შედგება. მათი ძირითადი მიზანია ადგილობრივი კომპანიების კონკურენტუნარიანობის ამაღლება საქმიანი წრეების მრავალმხრივი

მომსახურების გზით. ცენტრების ხელმძღვანელობას ახორციელებენ ამხანაგობები, რომელთა შემადგენლობაში შედიან: სავაჭრო პალატები, სწავლებისა და მრეწველთა საბჭოები, ადგილობრივი ხელისუფლების წარმომადგენლები, საწარმოთა სააგენტოები, და ვაჭრობისა და მრეწველობის დეპარტამენტი. ეს ის ორგანიზაციებია, რომლებიც ბიზნესის მხარდაჭერის მიზნით სრულ მომსახურებას ახორციელებენ” (ციტატა ამოღებულია „საქმიანი კონტაქტები: კითხვები და პასუხები“).

**„საქმიანი კონტაქტები“** ორიენტირებულია შემდეგი სახის მომსახურებაზე:

- პერსონალურ ბიზნესმრჩევლებისგან დახმარება;
- საექსპორტო მომსახურება;
- ბიზნესის მდგომარეობის შემოწმება;
- ხარისხისა და დიზაინის სამსახური;
- კვალიფიკაციის კურსები;
- დახმარება ბიზნესის დაწყებასთან დაკავშირებით.

ჩამოთვლილი მომსახურება ხელმისაწვდომია უკლებლივ ყველა მეწარმისათვის, თუმცა ძირითადი ყურადღება მაინც ზრდის პოტენციალის მქონე მცირე ბიზნესს ექცევა.

გათვალისწინებულია, რომ 1995 წლისათვის ინგლისის ყველა კომპანიას შეეძლება „საქმიან კონტაქტებთან“ თავისუფალი კავშირის დამყარება. მე-9 დანართში მოცემულია DTI-ის სამთავრობო ოფისების მისამართები და ტელეფონები. აქ შესაძლებელია მიიღოთ ინფორმაცია უახლოესი „საქმიანი კონტაქტების“ ოფისის შესახებ.

სამწუხაროდ „საქმიანი კონტაქტების“ ქსელი ჯერ არ ჩამოყალიბებულა შოტლანდიაში, უელსსა და ჩრდილოეთ ირლანდიაში. ამიტომ DTI-ის ადგილობრივ ოფისში შეიტყობთ, რა სახის დახმარებაა ხელმისაწვდომი ჩამოთვლილ ქვეყნებში.

## დანართები

### დანართი 1

### *ბიზნეს-გეგმის პირვითი შინაარსი*

1. მოკლე შემაჯამებელი რეზიუმე
2. საერთო (პირითადი) ამოცანები
3. ისტორია
4. პროდუქცია ან მომსახურება
5. ბაზარი და ბაზრის სტრატეგია
  - ა) მომხმარებლები;
  - ბ) ბაზრის მოცულობა (სიდიდე) და მისი განვითარების ტენდენციები;
  - გ) კონკურენცია;
  - დ) მიახლოებითი წილი ბაზარზე;
  - ე) ბაზრის სტრატეგია.
6. კვლევა და განვითარება
7. მენეჯმენტი
8. მოქმედების პირითადი პრინციპები
9. ფინანსური ინფორმაცია
10. საჭირო დაფინანსება და მისი დანიშნულება
11. პრიციპული რისკი და სხვა სახის პრობლემები
12. ბრძოლავადიანი მიზნები

#### დანართები:

- ა) დაფუძნებითი პროგნოზები;
- ბ) საორიენტაციო გაანგარიშებანი;
- გ) მენეჯმენტი;
- დ) მონაცემები პროდუქციის შესახებ და ა.შ.

## დანართი 2

### საბიუჯეტო ანგარიშის ნიშნუი წლის გოლოსთჳის...

| £                                                                                                                                        | იანვ. თებ. მარტ. ... სულ |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| გაყიდვები                                                                                                                                | A                        |
| გამოკლებული:                                                                                                                             |                          |
| დანახარჯები გაყიდულ პროდუქციაზე<br>(საწყის მარაგს დამატებული შესყიდვები,<br>საანგარიშგებო პერიოდისათვის დარჩენილი<br>მარაგის გამოკლებით) | B                        |
| საერთო მოგება (ბრუტო) (A - B)                                                                                                            | C                        |
| საერთო მოგება % ( $C / A \times 100\%$ )                                                                                                 |                          |
| ზედნადები ხარჯები                                                                                                                        |                          |
| ხელფასები                                                                                                                                |                          |
| დირექტორთა ანაზღაურება                                                                                                                   |                          |
| საამორტიზაციო ხარჯი                                                                                                                      |                          |
| სინათლე, სითბო, ელექტროენერგია                                                                                                           |                          |
| შეკეთება და განახლება                                                                                                                    |                          |
| იჯარა და კომუნალური გადასახადი                                                                                                           |                          |
| მივლინება და მიღებები                                                                                                                    |                          |
| რეკლამა                                                                                                                                  |                          |
| საბანკო საპროცენტო განაკვეთი და                                                                                                          |                          |
| ბანკის საკომისიო გადასახადი                                                                                                              |                          |
| საერთო ხარჯები                                                                                                                           |                          |
| მთლიანი ზედნადები ხარჯები                                                                                                                | D                        |
| სუფთა მოგება (C - D)                                                                                                                     | E                        |
| სუფთა მოგება % ( $E / A \times 100\%$ )                                                                                                  |                          |

დანართი 3

# ნაღდი ფულის ნაქადის გაანგარიშების ნიმუში

| წ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | იანვ. თებ. მარტ. ... | სულ |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----|
| <b>შემოსავალი</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                      |     |
| გაყიდვებიდან<br>სხვა სახის შემოსავალი                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                      |     |
| <b>A</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                      |     |
| გასავალი<br>შესყიდვები<br>დაქირავებულთა ხელფასები<br>ღირექტორთა ანაზღაურება<br>ღ.ღ.გ.<br>გადასახადი „გადახადე შემოსავლების<br>მიხედვით“ სისტემით<br>საიჯარო გადასახადი<br>სინათლე, სითბო, ელექტროენერგია<br>შეკეთება, განახლება<br>მიწვლინება და მიღებები<br>საბანკო საპროცენტო განაკვეთი<br>და საკომისიო გადასახადი<br>რეკლამა<br>საერთო ხარჯები |                      |     |
| <b>B</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                      |     |
| სუფთა შემოსავალი/(გასავალი) (A – B)                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                      |     |
| ბალანსი თვის დასაწყისში                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                      |     |
| ბალანსი თვის ბოლოს                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                      |     |

## დანართი 4

### თვის გოლოს საგალანსო უწყისის ნიშნები

| £                                                                                                       | იანვ. | თებ. | მარტ. | ... | სულ |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|------|-------|-----|-----|
| <b>შიქსირებუღი აქტივები</b>                                                                             |       |      |       |     |     |
| ოჯართ გაცემული /თავისუფალი ქონება<br>შენობა-ნაგებობები, მანქანა-დანადგარები,<br>სააქტომობილო ტრანსპორტი |       |      |       |     |     |
| <b>A</b>                                                                                                |       |      |       |     |     |
| <b>მიმდინარე აქტივები</b>                                                                               |       |      |       |     |     |
| ნელღეული და დაუმთავრებული წარმოება<br>ღებიტორები<br>ნაღდი ფული ზელზე და ბანკში                          |       |      |       |     |     |
| <b>B</b>                                                                                                |       |      |       |     |     |
| <b>მიმდინარე ვალდებუღებები</b>                                                                          |       |      |       |     |     |
| კრედიტორები<br>ბანკის დაგაღიანება (ოვერდრაფტი)                                                          |       |      |       |     |     |
| <b>C</b>                                                                                                |       |      |       |     |     |
| <b>სუღტა მიმდინარე აქტივები (B - C)</b>                                                                 |       |      |       |     |     |
| <b>D</b>                                                                                                |       |      |       |     |     |
| <b>ერთ ფელზე მღტ ვაღაში გაღასახ-ღელი ვალდებუღებები</b>                                                  |       |      |       |     |     |
| <b>E</b>                                                                                                |       |      |       |     |     |
| <b>სუღტა აქტივები (A + D - E)</b>                                                                       |       |      |       |     |     |
| <b>F</b>                                                                                                |       |      |       |     |     |
| სააქციო კაპიტალი<br>მუღობღლის მიერ მიუღებღი მოგება<br>საქმეში დარჩენიღი მოგება                          |       |      |       |     |     |
| <b>შენიშნა: F = G</b>                                                                                   |       |      |       |     |     |
| <b>G</b>                                                                                                |       |      |       |     |     |

## დანართი 5

# გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით სისტემის და ეროვნული საღაჯლეურო შენატანის უორეპეი

### ფორმა P11 (დაქეითეების სამუშაო უწყისი)

ყოველი საგადასახადო წლის მანძილზე დაქეითეების სამუშაო უწყისში დაწერილებით აღირიცხება თითოეული მოსამსახურის შემდეგი მონაცემები: ანაზღაურება, გადასახადები, ეროვნული დაზღვევის შენატანი, ანაზღაურება ავადმყოფობის შემთხვევაში და დედათა დახმარება.

მომავალ საგადასახადო პერიოდში, შესწორებული კოდების გამოყენების მიზნით, მნიშვნელოვანია საგადასახადო სამსახურებიდან მიღებისთანავე დაქეითეების სამუშაო უწყისებში მათი აღნიშვნა. (საგადასახადო სამსახური აწესრიგებს „გადაიხადე შემოსავლების მიხედვით“ სისტემით გათვალისწინებულ გადასახადებს).

**ფორმა P46 (შეიცავს დაწერილებით ცნობებს იმ კატეგორიის მუშაკთა შესახებ, რომელთა კოდები დამქირავეებელს არ მიუღია)**

ფორმა P46 შეესება ზდება იმ შემთხვევაშიც, თუ:

- ა) ახალმა მუშაკმა არ წარადგინა ფორმა P45, ან
- ბ) მოსამსახურის ანაზღაურება „გადაიხადე გამომუშავეების მიხედვით“ სისტემით განსაზღვრულ ღონეს აჭარბებს.

აღნიშნული ფორმების გამოყენებას დიდი მნიშვნელობა აქვს საგადასახადო სამსახურების ჩრდილოვანი ეკონომიკის წინააღმდეგ ბრძოლაში. ამიტომ ცხადია, დამქირავეებელთან ვიზიტის დროს, აღნიშნული სისტემის აუდიტორთა ჯგუფს, დავალებული აქვს, სადაც ეს აუცილებელია, შეამოწმოს შევსებულია თუ არა ფორმა P46.

საგადასახადო სამსახური არ მიიჩნევს, რომ ფორმა P46-ის შევსებით, დამქირავებელი თავისი ვალდებულებებისაგან თავისუფლდება. მაგრამ, ამის მიუხედავად, თუ მუშაკმა მიიღო დაუბეგრავი ანაზღაურება, დამქირავებელი ვალდებულია წარადგინოს საზღაურის ძირითადი ნორმის დაბეგრის თაობაზე გაცემული სადაგადასახადო ანგარიში.

**ფორმა P15 (მოთხოვნა კოდირებაზე)** ფორმა P15 ეხმარება სააგადასახადო სამსახურებს კოდების შესახებ შეტყობინების დამზადებაში და უზრუნველყოფს მათ სათანადო ინფორმაციით. ამგვარი შეტყობინება აუცილე-

ბელია საგადასახადო წლის მანძილზე თითოეული მუშაკის ანაზღაურების საშემოსავლო გადასახადით სწორად დასაბეგრად. ფორმა P15 მუშაკის მხოლოდ პირველადი დასაქმების დროს გამოიყენება ან იმ შემთხვევაში, თუ მან მისი წინანდელი დასაქმების ადგილიდან, ფორმა P15-ის წარმოდგენა ვერ შეძლო

### **ფორმა P45 (ინფორმაცია მუშაკის მიერ სამუშაოს დატოვების შესახებ)**

ფორმა P45-ში დამქირაველის დაქვითვების სამუშაო უწყისის P11-ის თანახმად, შეჯამებულია მონაცემები მუშაკის ანაზღაურებისა და გადასახადების შესახებ, რომლებიც მისი სამსახურიდან დათხოვნის დღისათვის არსებობდა. ფორმა P45 არ შეიცავს მონაცემებს ეროვნული დაზღვევის შენატანისა და აუადმყოფობის დროს გაცემულ ანაზღაურებაზე, რადგანაც ეს მონაცემები შეტანილია ქვემოთ მოცემულ ფორმა P14-ში.

თუ დამქირავეულის შრომის ანაზღაურება დამქირაველისაგან ფორმა P45-ის გაცემის შემდეგ ხდება, მაშინ ანაზღაურების დაბეგვრა ძირითადი ნორმის მიხედვით, საგადასახადო შეღავათების გაუთვალისწინებლად ხორციელდება. მონაცემები აღნიშნული ანაზღაურების თაობაზე შეტანილი უნდა იქნას ფორმა P14-ში.

დამქირავებელს არანაირი დებულების თანახმად არ შეუძლია ფორმა P45-ის შემცვლელი ფორმის გაცემა; თუმცა მათ ხელთ არსებული გადასახადების უწყისის წარმოების კომპიუტერული სისტემები შესაძლოა შეიცავდეს აღნიშნულ ფორმებს, (მხედველობაშია ზანგრძლივი გამოყენების ფორმები), რომელთა გამოყენება დაშვებულია ამა თუ იმ სისტემის მიხედვით. თუ დამქირავებელს აღნიშნული პროცედურის გამოყენება სურს, ის უნდა დაუკავშირდეს ადგილობრივ საგადასახადო ორგანოებს.

დამქირავებელისაგან ფორმა P45-ის დაკარგვისას, დამქირავებელს მისი დუბლიკატის გაცემის უფლება არა აქვს, ამ შემთხვევაში დამქირავებელმა უნდა იხელმძღვანელოს ფორმა P46-ით.

იმ შემთხვევის გარდა, როდესაც სამსახურიდან გათავისუფლებული მუშაკი საპენსიო უზრუნველყოფას ექვემდებარება, გაიცემა ფორმა P45, რადგანაც სამუშაოდან გათავისუფლება დასაქმების შეწყვეტად არის მიჩნეული (პირველ შემთხვევაში უნდა შეივსოს ფორმა P160). მაგრამ თუ პენსიის უზრუნველყოფა დამქირავებელის საპენსიო პროგრამის მიხედვით ხდება, ამ დროს, აუცილებელია ფორმა P45-ის შევსება.

**ფორმები P14, P60 (წლიური საგადასახადო დეკლარაცია და დამქირავებლის სერთიფიკატი გაცემული ანაზღაურების, გადასახადებისა და ეროვნული დაზღვევის შენატანის თაობაზე).**

ეს ფორმა შედგება სამი ნაწილისაგან: ძირითადი დოკუმენტი (დედანი) და ორი ნაბეჭდი ასლი. ფორმის პირველი (DSS-ს ასლი) და მეორე ნაწილი (საგადასახადო სამსახურისათვის განკუთვნილი ასლი) ერთად შეადგენენ ფორმა P14-ს, რომელიც წარედგინება საგადასახადო ინსპექტორს. ხოლო ფორმის მესამე ნაწილი გადაეცემა უშუალოდ დამქირავებულს.

აღნიშნულ ფორმებში მოცემულია საგადასახადო წლის შემაჯამებელი ინფორმაცია თითოეული მუშაკის ანაზღაურების, გადასახადის, ავადმყოფობის შემთხვევაში გაცემული დახმარებისა და ეროვნული სადაზღვევო შენატანის შესახებ.

დამქირავებელთა უმრავლესობა ხელფასისა და განაკვეთების აღსარიცხად გამოიყენებს მექანიკურ, ან კომპიუტერულ სისტემებს. ამ შემთხვევაში, მათ წინასწარ უნდა მიიღონ საგადასახადო სამსახურების ნებართვა აღნიშნული ფორმის ნაცვლად სხვა რომელიმე დაბეჭდილი დოკუმენტის გამოყენების თაობაზე.

### **ფორმა P35 (დამქირავებლის წლიური ანგარიში)**

ფორმა შეიცავს საგადასახადო წლის შემაჯამებელ მონაცემებს თითოეული მუშაკის გადასახადის, ეროვნული დაზღვევის შენატანის, ავადმყოფობის შემთხვევაში გაცემული ანაზღაურებისა და დედათა დახმარების შესახებ. ფორმა P35 განკუთვნილია საგადასახადო სამსახურისათვის.

აღსანიშნავია, რომ ამ ფორმის დანიშნულებას, დამქირავებლის საგადასახადო სისტემაში შესაძლო სუსტი მხარეების გამოვლენა წარმოადგენს. ამასთან, შესაძლოა საგადასახადო სამსახურის აუდიტის განყოფილება ინფორმირებული იყოს მსგავსი სისუსტეების შესახებ.

## **განცხადების ნიშნუი დასაქმების ვადებისა და პირობების შესახებ**

განცხადება, პროფკავშირების რეფორმებისა და დასაქმების 1993 წლის აქტის (TURERA 93) თანახმად, თქვენი დასაქმების ძირითად ვადებსა და პირობებს შეიცავს. გთხოვთ, ხელი მოაწეროთ და დააბრუნოთ განცხადების ასლი.

სახელი \_\_\_\_\_

დამკირავებლის სახელი \_\_\_\_\_

სამუშაოს დაწყების თარიღი \_\_\_\_\_

უწყვეტი მუშაობის დაწყების თარიღი (თუ ის განსხვავდება ზემო პუნქტთან შედარებით)

სამუშაოს დასრულების თარიღი (თუ თქვენი დასაქმება განსაზღვრული ვადით ხდება)

სამუშაოს დასახელება / თანამდებობა \_\_\_\_\_

(თქვენი დასაქმების პირობებიდან გამომდინარე და/ან რაიმე სხვა მიზეზითაც, დროდადრო შესაძლოა მოგიხდეთ თანამდებობით გათვალისწინებული მოვალეობების შეცვლა).

მიმდინარე ხელფასი £ \_\_\_\_\_ წელიწადში/  
კვირაში/საათში (გახაზეთ შესაბამისი სიტყვა)

**სამუშაო საათების რაოდენობა:** ჩვეულებრივ თქვენ მუშაობთ ———  
—— საათს კვირაში, მაგრამ სავარაუდოა, დამატებით იმდენი საათი იმუშაოთ, რამდენიც თქვენი სამსახურებრივი მოვალეობების სრულყოფილად შესრულებას დასჭირდება.

**სამუშაო ადგილი:** ჩვეულებრივ, თქვენი სამუშაო ადგილი არის —  
————— თქვენი დასაქმების პირობებიდან გამომდინარე, თუ დამპირავებელი მიზანშეწონილად ჩათვლის დროდადრო შესაძლოა დაგჭირდეთ სამუშაო ადგილის შეცვლა.

**ზეგანაკვეთური სამუშაო:** ყველა მუშაკს, ხელმძღვანელებისა და მათ რანგთან გათანაბრებული პირების გარდა, უფლება აქვს მიიღოს ოფიციალურად დაშვებული კუთვნილი, ზეგანაკვეთური ანაზღაურება. ზეგანაკვეთური საათობრივი ანაზღაურება შემდეგნაირად იანგარიშება: წლიური ხელფასი გაიყოფა წელიწადში 261 სამუშაო დღეზე და მიღებული დღიური ნორმა ასევე გაიყოფა დღიურად ნამუშევარი საათების რაოდენობაზე. მიღებული საათობრივი რიცხვი მრავლდება 1.25-ზე. ზეგანაკვეთური ანაზღაურების გადახდა ხელმძღვანელობის გადაწყვეტილებით ხდება. კომპენსაციის სახით, შესაძლებელია, დამატებითი შევებულების მიღებაც.

**შვებულება:** კანონით დაწესებული ყოველწლიური შვებულების გარდა უფლება გაქვთ მიიღოთ დამატებითი შვებულება. იმ შემთხვევაში, თუ ერთ სრულ სამშვებულებო წელზე ნაკლები დრო იმსახურეთ, თქვენთვის კუთვნილი შვებულების დღეების რაოდენობა შემდეგნაირად გამოითვლება: ნამუშევარ დროში თქვენთვის კუთვნილი შვებულების დღეების (უქმე დღეების) რიცხვი იყოფა 12-ზე და დასვენების დღეების მიღებული თვიური რიცხვი მრავლდება აღნიშნულ წელს ნამუშევარ თვეების რიცხვზე. მიღებული ჯამი მრგვალდება დღეების რაოდენობის მიხედვით.

მიმდინარე სამშვებულებო წლის განმავლობაში დასაქმების დასრულებისას, თქვენ ავინაზღაურდებათ გამოუყენებელი ყველა უქმე დღე. ანაზღაურება ხდება დღიური ნორმის მიხედვით, რომელიც იანგარიშება დასაქმების დასრულების დღისათვის, თქვენი ხელფასის გაყოფით წლის განმავლობაში ნამუშევარი დღეების საერთო რიცხვზე (მთლიან განაკვეთზე მომუშავე მუშაკებისათვის ის 261 დღეს შეადგენს). თუ დასაქმების დასრულებისას შვებულების გამოყენებული დღეების რაოდენობა განსაზღვრულ რიცხვს აჭარბებს, მაშინ დაქვითვა, დღეების რაოდენობის მიხედვით, თქვენთვის უკანასკნელად ანაზღაურებული თანსიდან ხდება. იმ შემთხვევაში, თუ ანაზღაურება, დასაქმების დასრულების შესახებ განცხადების წარდგენისთანავე ხდება, ამ დროისათვის დაგროვილი, არც ერთი დამატებითი უქმე დღე არ ექვემდებარება ანაზღაურებას.

## **ავადმყოფობა და სხეულის დაზიანების შემთხვევები:**

ავადმყოფობის მიზეზით სამსახურის გაცდენის შემთხვევაში გათვალისწინებულია შემდეგი პირობები და შესაბამისი ანაზღაურება:

*(შეავსეთ, კონკრეტულად თქვენი პირობების გათვალისწინებით)*

**პენსია და სახელმწიფო შემოსავლებთან დაკავშირებული საპენსიო პროგრამა:** ფირმის საპენსიო პროგრამაში მონაწილეობასთან დაკავშირებით, თქვენ სარგებლობთ შემდეგი უფლებებით:

*(შეავსეთ, კონკრეტულად თქვენი პირობების გათვალისწინებით)*

## **დისციპლინა და საჩივრების პროცედურა:**

თქვენი დასაქმებისა და საჩივრის შემთხვევებში გათვალისწინებულა შემდეგი დისციპლინარული წესები და პროცედურა:

*(შეავსეთ, კონკრეტულად თქვენი პირობების გათვალისწინებით)*

აღნიშნული დისციპლინარული წესების დარღვევის შემთხვევაში, თუ ჩადენილია განსაკუთრებით უხეში დარღვევა, თქვენს მიმართ გატარებული იქნება დისციპლინარული ხასიათის ზომები, სამსახურიდან დათხოვნის ჩათვლით. თუ თქვენი დასაქმების პერიოდში რაიმე პრობლემა წარმოიშვა, ან საჩივრის შეტანა გასურთ, იხელმძღვანელეთ დასაქმების ცნობარში მოცემული შესაბამისი პროცედურით.

## **დასაქმების შეწყვეტა:**

ქვემოთ მოცემულია დროის პერიოდები, რომლებიც გათვალისწინებულია დასაქმების შეწყვეტის შესახებ განცხადების წარდგენის, ან პირიქით, ამგვარი განცხადების დამქირავებლისაგან მიღების შემთხვევაში:

| დასაქმების პირველ წელს       |                                  |                               | ერთი წლის შემდეგ                 |                               |
|------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|
| დასაქმებულთა კატეგორია       | ვალდებულია წარადგინოს განცხადება | უფლება აქვს მიიღოს განცხადება | ვალდებულია წარადგინოს განცხადება | უფლება აქვს მიიღოს განცხადება |
| ხელმძღვანელი მუშაკები        | 1 თვე                            | 1 თვე                         | 3 თვე                            | 3 თვე                         |
| დაბალი თანამდებობის მუშაკები | 1 თვე                            | 1 თვე                         | 1 თვე                            | 1 თვე                         |

## როგორ დავიწყეთ

ორი წლის მუშაობის შემდეგ, ყოველი შემდგომი წლისათვის, კანონით გათვალისწინებულია, სულ მცირე, ერთი კვირა, დასაქმების შეწყვეტის თაობაზე განცხადების წარსადგენად, ხოლო თორმეტი წლის მუშაობის შემდეგ, ამ მიზნისათვის თორმეტი კვირაა გათვალისწინებული.

ჩასწორებები: ძირითად განცხადებაში პირობების ან ვადების ნებისმიერი ცვლილებების შესახებ გაცნობებთ წერილობით.

ხელმოწერა \_\_\_\_\_ თარიღი \_\_\_\_\_

(მუშაოს ხელმოწერა)

# **დაქირავებულთა კანონით გათვალისწინებული უფლებები**

დაქირავებულთა უფლებები განსაზღვრულია: პროფკავშირების რეფორმის, დასაქმების უფლების შესახებ 1993 წლის აქტის, რასობრივი ურთიერთობათა შესახებ 1976 წლის აქტის, სქესთა დისკრიმინაციის და თანაბარი ანაზღაურების შესახებ 1970 წლის აქტის თანახმად.

|                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>უწყვტილ საშსახურის პერიოდი*, რომლის დასრულების შემდეგ ძალაში შედის კანონქვემდებარე უფლებები</b></p> | <p><b>დაქირავებულის კანონით გათვალისწინებული უფლებები</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <p><b>დასაქმების წინა პერიოდი</b></p>                                                                     | <p>დისკრიმინაცია უზრუნველყოფს პიროვნების დასაქმების თანაბარ უფლებას მისი სქესის, რასობრივი კუთვნილებისა თუ ოჯახური სტატუსის მიუხედავად</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <p><b>დასაქმების დასაწყისი</b></p>                                                                        | <p>პიროვნების უფლებაა, დასაქმების დროს მის მიმართ არ იქნეს გატარებული არაკანონიერი დისკრიმინაციული ზომები, სქესობრივი, რასობრივი ან ოჯახური სტატუსის საფუძველზე. პიროვნების უფლებაა ორი თვის მანძილზე მიიღოს ოფიციალური განცხადება დასაქმების ვადებისა და პირობების შესახებ. პიროვნების უფლებაა მიიღოს განცხადება, რომელიც შეიცავს ყველა სახის ანაზღაურების ჩამონათვალს: მთლიანი ხელფასი, საშემოსავლო და ეროვნული დაზღვევის გადასახადი და ა.შ. პიროვნების უფლებაა მისი ანაზღაურებიდან არ იქნეს უკანონოდ დაქვითული თანხები. პიროვნების უფლებაა არ იქნეს გათავისუფლებული სამსახურიდან, ან მას მიმართ არ იქნეს გატარებული რაიმე მსგავსი ქმედება იმ მიზეზით, რომ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ა) იგი არ არის დამოუკიდებელი პროფკავშირების წევრი, ან უარყოფს მის წევრობას;</li> <li>ბ) მონაწილეობას იღებს დამოუკიდებელი პროფკავშირის საქმიანობაში;</li> </ul> |

|                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                           | <p>გ) არის ფეხმძიმედ.</p> <p>პიროვნების უფლებაა, მიეცეს მიზანშეწონილად მიჩნეული დრო, რათა შეასრულოს:</p> <p>ა) პროფკავშირების მოვალეობები – ანაზღაურებადი</p> <p>ბ) პროფკავშირული საქმიანობა – ანაზღაურების გარეშე</p> <p>გ) საზოგადოებრივი მოვალეობების – ანაზღაურების გარეშე</p> <p>დ) ჩასახვის საწინააღმდეგო ღონისძიებები – ანაზღაურებადი</p> <p>პიროვნების უფლებაა, ხელი მიუწვდებოდეს კომპიუტერში მის შესახებ განთავსებულ მონაცემებზე, უფლება აქვს მოითხოვოს შესაბამისი კომპენსაცია ამ მონაცემთა დაკარგვის, განადგურებისა ან მისი ნებართვის გარეშე გახმაურების შემთხვევაში მიყენებული ზარალის გამო.</p> <p>პიროვნების უფლებაა, ფეხმძიმობის დროს მიიღოს 14 კვირიანი შევსება ბავშვის დაბადების შემდეგ სამსახურში დაბრუნების უფლებით.**</p> |
| ერთი თვის შემდეგ                                                                                                                                                                          | <p>იმ შემთხვევაში თუ დაქორწინებულმა ნებისმიერი სამი თვის მანძილზე ვერ უზრუნველყო პიროვნების დასაქმება, მისი უფლებაა მიიღოს გარანტირებული, სულ მცირე, ხუთი დღის ანაზღაურება. პიროვნების უფლებაა, მიიღოს ავადმყოფობის დროს კუთვნილი 26 კვირის ანაზღაურება, თუ მისი დასაქმების დროებით შეწყვეტა ჯანმრთელობის გაუარესების მიზეზით მოხდა. პიროვნების უფლებაა, სამსახურიდან დათხოვნის შემთხვევაში, დაქორწინებული ლისაგან ერთი კვირით ადრე მიიღოს ანაზღაურებული შეტყობინება სამსახურიდან დათხოვნის შესახებ</p>                                                                                                                                                                                                                                      |
| 6 თვის შემდეგ                                                                                                                                                                             | <p>პიროვნების უფლებაა, სამსახურიდან დათხოვნის შემთხვევაში მიიღოს წერილობითი განცხადება გათავისუფლების მიზეზის თაობაზე. პიროვნების უფლებაა, მიიღოს კანონით გათვალისწინებული დედათა დახმარება.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 2 წლის შემდეგ,<br>(ან 5 წლის შემდეგ<br>თუ დაქორწინებული<br>დღეში სულ მცირე<br>8 საათს მუშაობს,<br>მაგრამ კვირაში მის<br>მიერ გამოუმუშავებელი<br>საათების რაოდენობა<br>16 საათზე ნაკლებია) | <p>პიროვნების უფლებაა, ფეხმძიმობის შემთხვევაში მიიღოს 40 კვირიანი შევსება.</p> <p>პიროვნების უფლებაა, არ იყოს სამსახურიდან დათხოვნილი უსამართლოდ.</p> <p>სამსახურიდან დათხოვნის წინ, ანაზღაურებადი შეტყობინების მიღების ვადა ყოველი დასაქმების წლისათვის ერთი კვირიდან მაქსიმუმ 12 კვირამდე იზრდება.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|                                                                                                                                                                                           | <p>პიროვნების უფლებაა, მიიღოს კანონით გათვალისწინებული ანაზღაურება შტატების შეპყრობისას, თუ დაქორწინებულის მოთხოვნა გარკვეული სახის სამუშაოს შესრულებაზე შეცვლილი ან შეჩერებული იქნა</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

\* ეს პერიოდი დასაქმების კონტრაქტის თარიღად პიროვნების სამუშაოდ აყვანის შემდეგ ერთ კვირას შეადგენს.

\*\* მოცემული ასაკი სხვა აუცილებელ პირობებს

# აღმინისტრაციული აღრიცხვის ნიშნები

მოგებისა და ზარალის თეორი უწყისი . . . . .

|                                    | თვე                      |                         |                        | შეჯამებული მაჩვენებლები  |                         |                        |
|------------------------------------|--------------------------|-------------------------|------------------------|--------------------------|-------------------------|------------------------|
|                                    | საბიუ-<br>ჯეტო<br>წ<br>A | არსე-<br>ბული<br>წ<br>B | სხვა-<br>ობა<br>წ<br>C | საბიუ-<br>ჯეტო<br>წ<br>D | არსე-<br>ბული<br>წ<br>E | სხვა-<br>ობა<br>წ<br>F |
| გაყიდვები                          | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| საწყისი მარაგი                     | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| დამატებული:                        | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| შესყიდვები                         | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| გამოკლებული:                       | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| მარაგი პერიოდის ბოლოს              | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| დანახარჯები გაყიდულ<br>პროდუქციაზე | B                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| საერთო მოგება (A-B)                | C                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| საერთო მოგება %<br>(C/Ax100%)      | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| ზედნადები ზარგები                  | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| ხელფასები                          | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| დირექტორთა ანაზღაურება             | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| ამორტიზაციის ზარგი                 | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| გადასახადი განათებაზე,             | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| გათბობაზე და ელექტროენერგიაზე      | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| რემონტი                            | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| ოჯარა და კომუნალური                | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| გადასახადები                       | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| მივლინებები, მიღებები              | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| ბანკის პროცენტი და                 | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| საკომისიო გადასახადი               | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| რეკლამა                            | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| საერთო ზარგები                     | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| მთლიანი ზედნად. ზარგები            | D                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| წმინდა მოგება (C-D)                | E                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| —                                  | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |
| წმინდა მოგება %<br>(E/Ax100%)      | —                        | —                       | —                      | —                        | —                       | —                      |

**საბალანსო უწყისი, თვის ბოლო**

|                                    | ბიუჯეტი  | ფაქტიური<br>მასშტაბი | სხვაობა |
|------------------------------------|----------|----------------------|---------|
|                                    | ₾        | ₾                    | ₾       |
| <b>შემსირებელი აქტივები</b>        |          |                      |         |
| თავისუფალი და იჯარით               |          |                      |         |
| გაცემული ქონება                    |          |                      |         |
| სააქტომობილო ტრანსპორტი            |          |                      |         |
| შენობა-ნაგებობები და მოწყობილობები | _____    | _____                | _____   |
| გამოკლებული:                       |          |                      |         |
| ამორტიზაციის ანარიცხები            | _____    | _____                | _____   |
|                                    | <b>A</b> |                      |         |
| <b>მიმდინარე აქტივები</b>          |          |                      |         |
| ნედლეული და დაუმთავრებელი          |          |                      |         |
| წარმოება                           |          |                      |         |
| დებიტორები                         |          |                      |         |
| ნაღდი ფული ბანკში და ხელზე         | _____    | _____                | _____   |
|                                    | <b>B</b> |                      |         |
| <b>მიმდინარე ვალდებულებები</b>     |          |                      |         |
| კრედიტორები                        |          |                      |         |
| საბანკო დაუღლიანება                | _____    | _____                | _____   |
|                                    | <b>C</b> |                      |         |
| <b>სუშთა მიმდინარე აქტივები</b>    |          |                      |         |
| <b>(B-C)</b>                       | <b>D</b> |                      |         |
| <b>გრძელვადიანი გადასახდელი</b>    |          |                      |         |
| <b>ვალდებულებები</b>               |          |                      |         |
| (მაგალითად საბანკო სესხი)          | <b>E</b> |                      |         |
| <b>სუშთა აქტივები (A+D-E)</b>      | <b>F</b> |                      |         |
| <b>შედეგის:</b>                    |          |                      |         |
| სააქციო კაპიტალი/                  |          |                      |         |
| ლიზინგები                          |          |                      |         |
| გაუნაწილებელი მოგება               | _____    | _____                | _____   |
| <b>აქტიონერთა/მფლობელთა</b>        |          |                      |         |
| <b>კაპიტალი</b>                    | <b>G</b> |                      |         |
| <b>შენიშვნა: F=G</b>               |          |                      |         |



## დანართი 9

# სასარგებლო კონტაქტები და მისამართები

### 1. ბუღალტრები

სერტიფიცირებულ ბუღალტერთა ასოციაცია  
29 Lincoln's Inn Fields  
London WC2A 3EE  
0171 242 6855

მენეჯმენტის სერტიფიცირებულ ბუღალტერთა ინსტიტუტი  
63 Portland Place  
London W1N 4AB  
0171 637 2311

სერტიფიცირებულ ბუღალტერთა ინსტიტუტი ინგლისსა და უელსში  
Gloucester House  
399 Silbury Boulevard  
Central Milton Keynes MK9 2HL  
01908 248100

სერტიფიცირებულ ბუღალტერთა ინსტიტუტი ირლანდიაში  
87-89 Pembroke Road  
Dublin 4  
Dublin 680400

შოტლანდიის სერტიფიცირებულ ბუღალტერთა ინსტიტუტი  
27 Queen Street  
Edinburgh EH2 1LA  
0131 225 5673

### 2. იურიდიული კონსულტაცია

იურისტთა საზოგადოება  
113 Chancery Lane  
London WC2A 1PL  
0171 242 1222

### 3. ბანკები

შპს ბარკლაის ბანკი  
54 Lombard Street  
London EC3P 3AH  
0171 621 4000

შპს ლოიდის ბანკი  
71 Lombard Street  
London EC3P 3BS  
0171 626 1500

შპს მილლანდის ბანკი  
27 –32 Poultry  
London EC2P 2BX  
0171 260 8000

შპს კესტმინსტერის ეროვნული ბანკი  
21 Lombard Street  
London EC3P 3AR  
0171 280 4444

შპს შოტლანდიის სამეფო ბანკი  
67 Lombard Street  
London EC3P 3DL  
0171 623 4356

შპს სამეურვეო შემნახველი ბანკი  
PO Box 6000  
Victoria House  
Victoria Square  
Birmingham B1 1BZ  
0121 600 6000

შპს ირლანდიის გაერთიანებული ბანკი  
12 Old Jewry  
London EC2R 8DP  
0171 606 4900

კოოპერატიული ბანკი  
80 Cornhill  
London EC3V 3NJ  
0171 626 4953

ეროვნული ჟირო ბანკი  
10 Milk Street  
London EC2V 8JH  
0171 600 6020

ბანკირთა საზოგადოებრივი ინსტიტუტი  
10 Lombard Street  
London EC3V 9AS  
0171 623 3531

## **როგორ დაეიცეთ**

**4. ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოები**  
იხილე ადგილობრივი ტელეფონების ცნობარი

**5. სოფლის განვითარების კომისია**  
141 Casile Street  
Salisbury  
Wiltshire SP1 3TP  
01722 336255

ასევე:

სოფლის განვითარების კომისია  
Dacre House  
19 Dacre Street  
London SW1H 0DH  
0171 340 2900

**6. რეგიონალური განვითარებისა და შიდა**  
**ინვესტიციების განყოფილება**  
ვაჭრობის და მრეწველობის განყოფილება,  
შერჩევითი დახმარება რეგიონებისათვის  
Kingsgate House  
66-74 Victoria Street  
London SW1E 6SW  
0171 215 2565

ან იხილე ადგილობრივი ტელეფონების ცნობარი

**7. მცირე ფირმების მომსახურება**  
დაუკავშირდით ადგილობრივ საწარმოთა და  
საეციალისტთა მომზადების საბჭოს

**8. დიდი ბრიტანეთის ამხანაგობები**

წმინდა ჯორჯის სახლი  
Kingsway  
Team Valley  
Gateshead  
Tyne and Wear NE11 0NA  
0191 487 8941

## **9. ახალი ქალაქები**

ახალი ქალაქების საკითხთა კომისია  
Glen House  
Stag Place  
London SW1E 5AJ  
0171 828 7722

## **10. საქალაქო ზოლის განვითარების კორპორაცია**

ბლექ ქაუნთრის განვითარების კორპორაცია.  
Black Country House  
Round Green Road  
Oldbury  
West Midlands B69 2DG  
0121 511 2000

ბრისტოლის განვითარების კორპორაცია  
2nd Floor  
Techno House  
Redcliffe Way  
Bristol BS1 6NL  
0117 9255222

ცენტრალური მანჩესტერის განვითარების კორპორაცია  
Churchgate House  
56 Oxford Street  
Manchester M1 6EU  
0161 236 1166

თისაიდის განვითარების კორპორაცია  
Dunedin House  
Riverside Quay  
Stockton on Tees  
Cleveland TS17 6BJ  
01642 677123

ლიდსის განვითარების კორპორაცია  
5 th Floor, South Point  
South Accomodation Road  
Leeds LS10 1WP  
01132 446273

## **როგორ დაეიწყოთ**

ლონდონის პორტის ზოლის განვითარების კორპორაცია  
Thames Quay  
191 Marsh Wall  
London E14 9TJ  
0171 512 3000

შერსისაიდის განვითარების კორპორაცია  
Fourth Floor  
Royal Liver Building  
Pier Head  
Liverpool L3 1JH  
0151 236 6090

შეფილდის განვითარების კორპორაცია  
Don Valley House  
Savile Street East  
Sheffield S4 7UQ  
01142 720100

ტრაფორდ პარკის განვითარების კორპორაცია  
Trafford Wharf Road  
Trafford Park  
Manchester M17 1EX  
0161 848 8000

თაინ ვეარის განვითარების კორპორაცია  
Scotswood House  
Newcastle Business Park  
Newcastle Upon Tyne NE4 7YL  
0191 226 1234

## **11. აეროპორტები**

ბელფასტის აეროპორტი  
Northern Ireland Airports Ltd  
Belfast

საერთაშორისო აეროპორტი  
Belfast BT29 4AB  
018494 22888 (Ext 3027)

ბირმინგემის აეროპორტი  
West Midlands Freeport Ltd  
Coventry Road  
Birmingham B26 3QD  
0121 782 0103

შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება  
„შოტლანდიის აეროპორტები“  
Burns House  
Burns Statue Square  
Ayr KA7 1UT  
01292 281511

ლივერპულის პორტი  
Mersey Docks and Harbour Co  
Maritime Centre  
Port of Liverpool  
Liverpool L21 1LA  
0151 949 6000 or 0151 949 6391 (direct line)

შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება  
„საუტკემპტონის თავისუფალი სავაჭრო ზონა“  
Southampton SO15 1JH  
01703 335995

## **12. საწარმოო სააგენტოები**

ადგილობრივ საწარმოთა სააგენტოების შესახებ  
ცნობებისათვის მიმართეთ:

ბიზნესი საზოგადოებაში  
8 Stratton Street  
London W1X 6AB  
0171 629 1600

შოტლანდიური ბიზნესი საზოგადოებაში  
Romano House  
43 Station Road  
Edinburgh EH12 7AF  
0131 334 9876

## **13. სავაჭრო პალატები**

ადგილობრივი სავაჭრო პალატების შესახებ  
ცნობებისათვის მიმართეთ:

დიდი ბრიტანეთის სავაჭრო პალატების ასოციაცია  
9 Tufton Street  
London SW1P 3QB  
0171 222 1555

**14. სპეციალისტთა მომზადების სააგენტოები**

ლონდონის ბიზნეს სკოლა

Sussex Place

Regent's Park

London NW1 4SA

0171 262 5050

ლონდონისა და სამხრეთ აღმოსავლეთის

დასაქმების სამსახური

236 Gray's Inn Road

London WC1X 8HL

0171 211 4242

**15. ბიზნესის წამოწყების პროგრამა**

დაუკავშირდით ადგილობრივ საწარმოთა სააგენტოს

ან დასაქმების ცენტრს

**16. რეკლამა**

რეკლამის ასოციაცია

Abford House

15 Wilton Road

London SW1V 1NJ

0171 828 2771

**17. ბაზრის შესწავლა**

საექსპორტო ბაზრის საინფორმაციო ცენტრი

ვაჭრობისა და მრეწველობის განყოფილება

Ashdown House

123 Victoria Street

London SW1E 6RB

0171 215 5444

**18. ექსპორტი**

ბრიტანეთის ექსპორტიორთა ასოციაცია

16 Dartmouth Street

London SW1H 9BL

0171 222 5419

ბრიტანეთის საგარეო ვაჭრობის საბჭო  
ვაჭრობისა და მრეწველობის განყოფილება  
Ashdown House  
123 Victoria Street  
London SW1E 6RB  
0171 215 5000

(ან დაუკავშირდით საგარეო ვაჭრობის საბჭოს  
უახლოეს განყოფილებას (ოფისს))

საექსპორტო კრედიტების გარანტიის დეპარტამენტი  
2 Exchange Tower  
Harbour Exchange Square  
London E14 9GS  
0171 512 7000

ექსპორტის ინსტიტუტი  
64 Clifton Street  
London EC2A 4HB  
0171 247 9812

ტექნიკური დახმარება ექსპორტიორებისათვის  
389 Chiswick High Road  
London W4 4AL  
0181 996 7111

## **19. ევროპა**

ინგლისთან კავშირის ოფისი  
ევროპის საინვესტიციო ბანკი  
68 Pall Mall  
London SW1Y 5ES  
0171 839 3351

ევროპის ქვანახშირისა და ლითონის საზოგადოება  
კრედიტებისა და ინვესტიციების სამმართველო  
ევროპის საზოგადოების კომისია  
Bâtiment Jean Monnet  
Kirchberg, L2920  
Luxembourg  
010 352 43011

## 20. საწარმოო ზონები

ზოგადი ინფორმაცია:

გარემოს დეპარტამენტი

2 Marsham Street

London SW1P 3EB

0171 276 6166

## 21. სარისკო (ვენჩურული) კაპიტალი

ბრიტანეთის სარისკო კაპიტალის ასოციაცია

Essex House

12-13 Essex Street

London WC2R 3AA

0171 240 3846

## 22. ვაჭრობისა და მრეწველობის დეპარტამენტი (DTI)

რჩევების, ინვესტიციების, საექსპორტო მომსახურების,

ინოვაციების ან სხვა სახის დახმარების თაობაზე

ინფორმაციისათვის რეგიონების მიხედვით დარეკეთ:

|         |               |
|---------|---------------|
| ლონდონი | 0171 215 5000 |
|---------|---------------|

|                    |               |
|--------------------|---------------|
| ჩრდილო-აღმოსავლეთი | 0191 232 4722 |
|--------------------|---------------|

|                     |              |
|---------------------|--------------|
| აღმოსავლეთ მიდლანდი | 01602 506181 |
|---------------------|--------------|

|                  |               |
|------------------|---------------|
| ჩრდილო-დასავლეთი | 0161 952 4000 |
|------------------|---------------|

|                     |               |
|---------------------|---------------|
| სამხრეთ-აღმოსავლეთი | 0171 215 0572 |
|---------------------|---------------|

|                   |              |
|-------------------|--------------|
| სამხრეთ-დასავლეთი | 01272 272666 |
|-------------------|--------------|

|                   |               |
|-------------------|---------------|
| დასავლეთ მიდლანდი | 0121 212 5000 |
|-------------------|---------------|

|                         |              |
|-------------------------|--------------|
| იორკშირი და ჰამბერსაიდი | 01532 443171 |
|-------------------------|--------------|

|           |               |
|-----------|---------------|
| შოტლანდია | 0141-248 4774 |
|-----------|---------------|

|       |              |
|-------|--------------|
| უელსი | 01223 825111 |
|-------|--------------|

|                   |              |
|-------------------|--------------|
| ჩრდილოეთ ირლანდია | 01212 529900 |
|-------------------|--------------|

|               |             |
|---------------|-------------|
| მცირე ბიზნესი | 0800 222999 |
|---------------|-------------|

## 23. შეთანხმებისა და საარბიტრაჟო სამსახური (ACAS)

Clifton House

83-117 Euston Road

London NW1 2RB

0171 396 5100 (public enquiry line)

სათაო ოფისი  
27 Wilton Street  
London SW1X 7AZ  
0171 210 3613

## **24. პატენტები**

საპატენტო აგენტების საზოგადოებრივი ინსტიტუტი  
Staple Inn Buildings  
High Holborn  
London WC1V 7PZ  
0171 405 9450

## **25. შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოების ჩამოყალიბების შესახებ და სხვა სახის ინფორმაცია**

კომპანიების სახლი  
Crown Way  
Maindy  
Cardiff CF4 3UZ  
01222 380801

კომპანიების სახლი  
100 George Street  
Edinburgh EH2 3DJ  
0131 225 5774

წარმოების განვითარების საბჭო  
IDB House  
64 Chichester Street  
Belfast BT1 4JX  
01232 234488

ლონდონის საინფორმაციო ძიების ოთახი  
კომპანიების სახლი  
55-71 City Road  
London EC1Y 1BB  
0171 253 9393

ან კომპანიის რეგისტრაციისას აგენტების შესახებ ინფორმაციისათვის  
მიმართეთ ყვითელ ფურცლებს.

## 26. ფაქტორინგი

ბრიტანეთის აგენტებისა და დისკონტერთა ასოციაცია  
1 Northumberland Avenue  
London WC2N 5BW  
0171 930 9112

## 27. ფრანჩაიზინგი

ბრიტანეთის ფრანჩაიზის ასოციაცია  
Thames View  
Newtown Road  
Henley on Thames  
Oxon RG9 1HG  
01491 578049

## 28. საკმანო კავშირების ტელეფონები

ოფისი

|                           |               |
|---------------------------|---------------|
| ჩრდილო-დასავლეთის         | 0161 236 2171 |
| იორკშირის და ჰამბერსაიდის | 0113 244 3171 |
| აღმოსავლეთ მიდლანდის      | 0115 950 6181 |
| სამხრეთ აღმოსავლეთის      | 0171 215 5000 |
| აღმოსავლეთის              | 0122 346 1939 |
| მერსისაიდის               | 0151 227 4111 |
| სამხრეთ-დასავლეთის        | 0117 927 2666 |
| დასავლეთ-მიდლანდის        | 0121 212 5000 |
| ჩრდილო-აღმოსავლეთის       | 0191 232 4722 |

## KOGAN PAGE-ის მომავალი გამოცემების შესახებ

KOGAN PAGE-ი მცირე და საშუალო ბიზნესში ჩაბმული ადამიანებისათვის აქვეყნებს საკუთარი გამოცემების ერცელ ჩამონათვალს. გამოცემების სრული ჩამონათვალის მიღება შესაძლებელია მისამართზე:

120 Pentonville Road, London N1 9JN;

ტელეფონი: 0171 278 0433;

ფაქსი: 0171 837 6348.

# ინდექსი

- ადგილობრივი ხელისუფლების  
წარმომადგენლები 125
- ადმინისტრაციული ანგარიშები  
106, 111
- ადმინისტრაციული აღრიცხვის  
ნიმუში 139-141
- აუეჯი 69
- ავტოტრანსპორტის დაზღვევა 84
- ამორტიზაცია 107
- ამხანაგობები 40-41, 43-44, 78
- ანაზღაურება 56-57, 89
- ანაზღაურებადი შეტყობინება 138
- ანგარიშები, მენეჯმენტი 107-109
- ანგარიშების წიგნი 101
- ანგარიშჟაქტურები 77
- არამომგებიანი საქენსიო პოლისი  
115
- აუდიტორები 111-112
- აუცილებელი დოკუმენტაცია 105-  
106
- აქციონერები 24, 56
- ახალი ქალაქები, მისამართი 145
- ახალი ქალაქების საკითხთა  
კომისია, მისამართი 145
- ბაზარი 10, 16, 95-97
- ბანკები, მისამართები 142-143
- ბანკირთა საზოგადოებრივი  
ინსტიტუტი, მისამართი 143
- ბანკის მენეჯერი 38, 124-125
- ბარკლაის ბანკი, მისამართი 142
- ბელფასტის აეროპორტი  
მისამართი 146
- ბიზნეს-გეგმები 10-12, 14-23, 35-  
37
- ბიზნეს-გეგმის პირობითი შინაარსი  
126
- ბიზნეს-გეგმის შესავალი 14
- ბიზნესი საზოგადოებაში,  
მისამართი 147
- ბიზნესის ადგილმდებარეობა 65
- ბიზნესის განვითარების  
წინაპირობები 14
- ბიზნესის სახელი 78
- ბიზნესის მიზნები 11-12, 15, 23
- ბიზნესისათვის მნიშვნელოვანი  
პირების დაზღვევა 86
- ბირმინჰემის აეროპორტი,  
მისამართი 146
- ბიუჯეტი იხ. ანგარიშები,  
მენეჯმენტი
- ბრიტანეთის ექსპორტიორთა  
ასოციაცია, მისამართი 148
- ბრიტანეთის საგარეო ვაჭრობის  
საბჭო, მისამართი 149
- ბრიტანეთის სარისკო კაპიტალის  
ასოციაცია, მისამართი 150
- ბრიტანეთის ფრანჩაიზის  
ასოციაცია, მისამართი 152
- ბულალტრები 111-112, 120
- გადაიხადე შემოსავლის მიხედვით  
(PAYE) სისტემა 41, 70-77,  
100
- (PAYE) სისტემის ფორმები  
50, 54, 130-132
- გადასახადი 45, 47-48, 55, 89,  
112
- გაკორტების აქტი - 1986 წ. 46,  
57
- განვადებით შესყიდვები 28
- განცხადების ნიმუში დასაქმების  
ვადებისა და პირობების  
შესახებ 133-136

გაყიდვა 97-98

გაყიდვებზე ანგარიშგაქტურების  
გაფორმება 103

გაყიდვების პროგნოზი 18

გაყიდვების რეესტრი 101

გრანტები, სახელმწიფო სექტორი  
33-34

გრძელვადიანი დაფინანსება 31-32,  
35

დაგეგმვა 10-13, იხ. ასევე ბიზნეს-  
გეგმები

დაზღვევა 84-86

დაზღვევა ბიზნესის შეწყვეტისას  
84

დაზღვევა ვალის გადაუხდელობის  
შემთხვევაში 86

დაზღვეული შენატანების პოლისი  
115

დამკირავებლის ვალდებულება 84

დარგობრივი ბაზარი (ბაზრის  
სეგმენტაცია) 94-96

დასაქმება, დასაქმების პირობები  
იხ. დასაქმების კონტრაქტები

დასაქმების განცხადება იხ.

კონტრაქტები

დასაქმების დეპარტამენტი 33  
მისამართი 150

დასაქმების ვადები იხ.

კონტრაქტები

დასაქმების უფლებები 88, 137-138

დასაქმების შეწყვეტა 135, იხ.

სამსახურიდან დათხოვნა,

შტატების შემცირება

დაფინანსება სახელმწიფო

სექტორის მიერ 33-34

დახმარება ავადმყოფობის

შემთხვევაში 72-73, 138

ფორმები 132

დახმარება იხ. ანაზღაურება  
'დახმარების ზონა' 33

დედათა დახმარება 73, 138

დიდი ბრიტანეთის ამხანაგობები,  
მისამართი 144

დიდი ბრიტანეთის სავაჭრო  
პალატების ასოციაცია,  
მისამართი 147

ღირექტორები 57-60

ღირექტორთა კვალიფიკაცია 59

დისტრიბუტორები 92

დისციპლინარული წესები 89-90

დოკუმენტების სარეგისტრაციო  
სისტემა 105

დ.ღ.გ. 20, 40, 74-77, 100

ღლიური გაყიდვების წიგნი 101

ღლიური შენატანების წიგნი 101

ევროპის საინვესტიციო ბანკი,  
მისამართი 149

ევროპის ქვანახშირისა და  
ლითონის საზოგადოება,  
მისამართი 149

ევროპული კრედიტები 30

ეროვნული დაზღვევა 44, 72-73

ეროვნული დაზღვევის ფორმები  
130-132

ეროვნული ჟირო-ბანკი, მისამართი  
143

ეროვნული საინვესტიციო  
დახმარება 33

ექსპორტი, მისამართი 148.

ექსპორტით დაფინანსება 29-30

ექსპორტიორებისათვის ტექნიკური  
დახმარება, მისამართი 149

ექსპორტის ინსტიტუტი,  
მისამართი 149

ვალდებულებები წარმოებულ  
პროდუქციაზე 84-86

ვალების დაბრუნება 122-123

ვაჭრობისა და მრეწველობის

დეპარტამენტი 31

მისამართი 150

ვესტმინსტერის ეროვნული ბანკი,

მისამართი 143

ზეგანაკეთური სამუშაო 134

ზედნადები ხარჯები 108

თავისუფალი მეპატრონე 66

თამასუქი 29

თამასუქებით დაფინანსება 29

თანაბარი ანაზღაურების შესახებ

აქტი - 1970 წ. 137

თვითდასაქმებული მუშაკი 71-74,

113

ინგლისის ტარიფებისა და

სტანდარტების დეპარტამენტი

75

ინდივიდუალური მეწარმე 40, 43-

45, 78

ინსპექტორები 68

ინფორმაცია და მისამართი 151

ინფორმაციის გახმაურება, აუდიტი

46, 111-112

იპოთეკური სესხი 32

ირლანდიის გაერთიანებული ბანკი,

მისამართი 143

იურისკონსულტი 122-123

იურისტთა საზოგადოება 123

იჯარით გაცემული ქონება 66

კაპიტალდაბანდებები 20

კვლევა და განვითარება 16

კლირინგული ბანკი იხ. ბანკები

კომპანიათა სარეგისტრაციო

ბიურო 42

კომპანიები იხ. შეზღუდული

პასუხისმგებლობის კომპანია,

სრული პასუხისმგებლობის

კომპანია

კომპანიების რეგისტრაციის

სამსახური, მისამართი 151

კომპანიების შესახებ 1985 წ. აქტი

111

კომპანიის მემორანდუმი 42

კომპანიის პასუხისმგებლობა 40-

47

კომპანიის საფირმო ბლანკი 77

კომპანიის ფინანსური დირექტორი

57

კომპანიის შესახებ ინფორმაციის

გახმაურება 46

კომპანიის წესდება 42

კომპანიის დირექტორთა

დისკვალიფიკაციის შესახებ

აქტი - 1986 წ. 46

კომპიუტერები 102

კომპიუტერების დაზღვევა

დაზიანების შემთხვევაში 86

კონკურენტები 16, 92

კონტრაქტები:

დასაქმების კონტრაქტები 87-

88, 133-136

სავაჭრო კონტრაქტები 122

კონტროლი სასაწყობო

მეურნეობაზე 104

კოოპერატივები 60

კოოპერატიული ბანკი, მისამართი

143

კრედიტის კონტროლი 104

კრედიტის ფაქტორინგი იხ.

ფაქტორინგი

ლიცენზიის პორტი, მისამართი

147

ლიზინგი 29

ლოიდის ბანკი, მისამართი 143

ლონდონის პორტის ზოლის

განვითარების კორპორაცია,

მისამართი 146

ლონდონის საინფორმაციო ძიების  
ოთახი 151

მარკეტინგი 10, 91-98

მარკეტინგული კვლევები 91-92

მგრძნობელობის ანალიზი 22-23

მენეჯერთა გუნდი 9-10, 17

მენეჯმენტის სერტიფიცირებულ  
ბუღალტერთა ინსტიტუტი,  
მისამართი 142

მერსისაიდის განვითარების  
კორპორაცია, მისამართი 146

მესაკუთრეები 56-57

მიდლანდის ბანკი, მისამართი 143

მიმდინარე აქტივები 108

მიმდინარე კრედიტი 27, 63

მისამართები 142-152

მოგებისა და ზარალის უწყისი 18,  
127

მოზიდული კაპიტალი 24-25 ასევე  
იხ. საბანკო სესხი,  
მოკლევადიანი დაფინანსება,  
საშუალოვადიანი დაფინანსება,  
იპოთეკური სესხი

მოკლევადიანი დაფინანსება 27

მოგებიანი საპენსიო პოლისი 115

მომსახურება იხ. პროდუქცია

მომხმარებლები 16-17, 91-98

მომხმარებლის გამოკითხვა 98

მომხმარებლის დაფინანსება 28

მოწყობილობა 69

მუშაკთა გადაშადება 33

მისამართი 148

მუშაკი, სამსახურის გაცდენა 135

მუშაკის სამუშაოდან დათხოვნის  
სამართლიანი მიზეზები და  
დისციპლინარული წესები 89-  
90

მცირე გადასახდელების სალაროს  
წიგნი 101

მცირე საპენსიო პროგრამები 117  
მცირე ფირმების მომსახურება,  
მისამართი 144

მცირე ფირმების სესხის  
საგარანტიო პროგრამა 30-31  
ნაღდი ფულის ბანკში შეტანა 103  
ნაღდი ფულის ნაკადი 18-19, 38  
ნაღდი ფულის ნაკადის  
გაანგარიშების ნიმუში 128

ნულოვანი მოგების ანალიზი 21,  
109-111

პატენტები, მისამართი 151

პენსიები 113-119, 135 ასევე იხ.  
კონტრაქტები, ეროვნული  
დაზღვევა, გადაიხადე შემო-  
საღების მიხედვით (PAYE),  
ანაზღაურება

პერსონალური პენსიების  
პროგრამები 114-117

პრესა და ფართის შეძენა 68

პროდუქცია, სტიმულირება 10-11,  
15, 93-94, 97-98

პროდუქციის გამოყოფა  
(განსხვავება) 94

პროდუქციის დაკვეთა 105

პროექტის შეფასება იხ. ბიზნეს-  
გეგმები

პროფკავშირი 137

პროფკავშირის რეფორმისა და  
დასაქმების უფლებების  
შესახებ აქტი 1993 წ. 137

პროცენტული განაკვეთი 20, 25  
რეგიონალური განვითარებისა და  
შიდა ინვესტიციების  
განყოფილება, მისამართი 144

რეგიონალური ინვესტიციების  
მხარდაჭერა 33

რეგისტრაცია 42-47, 55-60

რეკლამის ასოციაცია, მისამართი  
148

საარბიტრაჟო და მორიგების  
სამსახური 90

საბალანსო უწყისი 21  
ნიმუშები 129-130, 140

საბანკო ანგარიშები 62-63

საბანკო ანგარიშები და სალაროს  
შემოწმება 103-104

საბანკო ანგარიშზე ხელისმომწერი  
პირი 63

საბანკო თამასუქი 29

საბანკო კრედიტი 30

საბრუნავი კაპიტალი 108

საბუღალტრო აღრიცხვის  
სისტემები 99

საერთო მოგება 108

საექსპორტო ბაზრის საინფორმა-  
ციო ცენტრი, მისამართი 148

საექსპორტო კრედიტების  
დეპარტამენტი 30

საეაჭრო თამასუქი 29

საეაჭრო კონტრაქტები 122

საეაჭრო კრედიტი 28

საეაჭრო პალატები 125

საეაჭრო პირობები 69

საზოგადოებრივი მოვალეობა 84

სათავსოები 65-70

საკანცელარიო ნივთები 69

საკონტროლო ანგარიშის წიგნი  
101, 103

საკორპორაციო გადასახადი 55

საკუთარი (სააქციო) კაპიტალი  
24-25, 31, 35

საკუთარი კაპიტალის

ეფექტიანობის მაჩვენებელი 25

სალაროს შემოწმება 103

სალაროს წიგნი 103

სამეურვეო შემნახველი ბანკი,  
მისამართი 143

სამოქალაქო სასამართლო  
პროცესი 123

სამსახურიდან დათხოვნის წესები  
89, 137-138

სამუშაო საათები 134

საპატენტო აგენტების  
საზოგადოებრივი ინსტიტუტი,  
მისამართი 151

სარისკო (ვენჩურული) კაპიტალი  
31-32, 36-37

სასწრაფო სესხები 30

სატრანზიტო საქონლის დაზღვევა  
86

საუთქემპტონის თავისუფალი  
საეაჭრო ზონა, მისამართი 147

საფირმო ბლანკები 77

საფირმო ნიშანი 77

საქმიანი კავშირების ტელეფონები  
152

საქმიანი კონტაქტები 124-125

საშემოსავლო გადასახადი 48-49,  
70

საშემოსავლო გადასახადის ფორმა  
51

საშუალოვადიანი დაფინანსება 30,  
35

საჩივრების პროცედურა 135

საცალო მოეაჭრე 92

საწარმოო ზონები, მისამართი 150

საწარმოო სააგენტოები, მისამართი  
147

საწყობი 107

**სახელმწიფო:**

საინვესტიციო დახმარება 33-  
34

სესხის საგარანტიო პროგრამა  
30-31

სახელმწიფო საგადასახადო  
სამსახური 71-73  
სერტიფიცირებულ ბუღალტერთა  
ინსტიტუტი, მისამართი 142  
სერტიფიცირებულ ბუღალტერთა  
ასოციაცია, მისამართი 142  
სესხები იხ. საბანკო სესხი,  
საშუალოვადიანი დაფინანსება,  
იპოთეკური სესხი,  
მოკლევადიანი დაფინანსება  
სესხის უზრუნველყოფა კომპანიის  
აქტივებით 63  
სოფლის განვითარების კომისია,  
მისამართი 144  
სრული პასუხისმგებლობის  
კომპანია 43  
სტრუქტურა, ბიზნესი 40-49, 122  
სქესთა დისკრიმინაციის შესახებ  
აქტი - 1970 წ. 137-138  
უსაფრთხოების წესები 69, 88  
უძრავი ქონების რეესტრი 101  
ფასების სტრატეგია 11  
ფაქტორინგი 28  
მისამართი 152  
ფინანსების პროგნოზი 13-14, 19-23  
ნიმუშები 127-129  
ფინანსების მოძიება 13

ფორმები 79-83 იხ. ასევე  
ეროვნული დაზღვევა,  
გადაიხადე შემოსავლების  
მიხედვით (PAYE), დ.დ.გ.  
ფრანჩაიზინგი 60-61  
ქონებისადმი მიყენებული ზარალი  
84  
**ქცევა:**  
ღირექტორები 57-59  
მუშაკი 88-89  
შეზღუდული პასუხისმგებლობის  
კომპანია 41, 45-46  
შეებულება 134  
შიდა საქალაქო ზოლის დახმარება  
34  
შოტლანდიის სამეფო ბანკი,  
მისამართი 143  
შოტლანდიური ბიზნესი საზო-  
გადოებაში, მისამართი 147  
შტატების შემცირება 138  
ცვალებადი ხარჯები 109  
ძველი და ახალი შენობები,  
შედარება 65  
ხანძარსაწინააღმდეგო წესები 69  
ხარჯები 19-20  
ხელფასების საბჭო 89  
ხელფასი იხ. ანაზღაურება  
ჯანმრთელობა და უსაფრთხოება  
69, 88

---

წიგნი დაკაბადონებული და დასტამბულია ტექნიკური  
პოლიგრაფიულ ბაზაზე

380079, თბილისი, მ. კოსტავას ქ. 47  
ტექნიკური