

ფინანსური წიგნიერების გამკვლევი

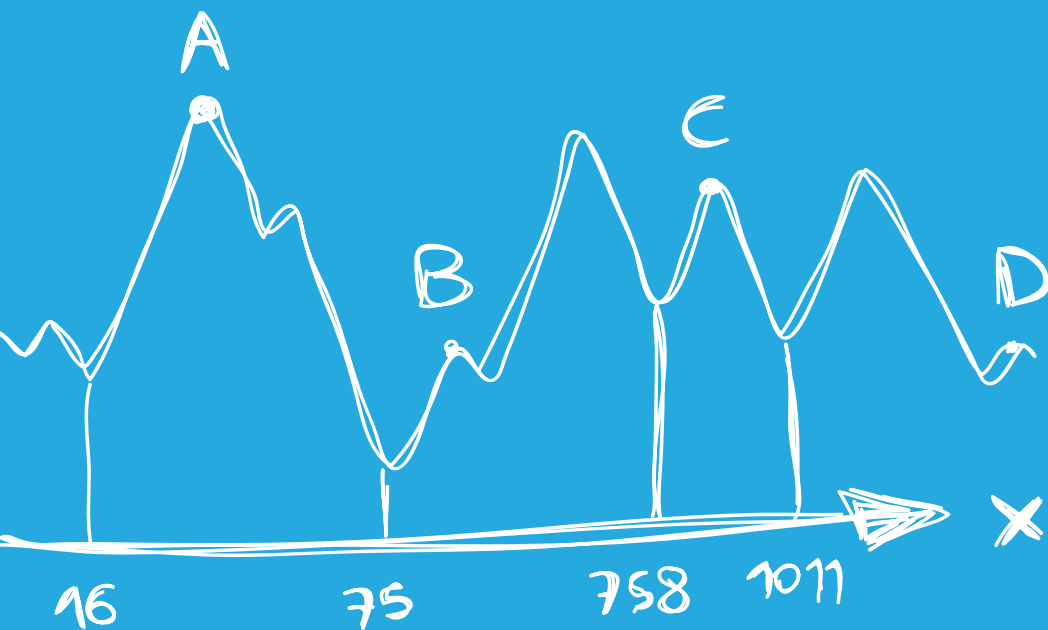
ახალგაზრდების გაძლიერებისთვის



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



FINANCIAL LITERACY
EMPOWERING THE YOUTH



ავტორები: Ibon Aranburu, Olaia Larruskain, Beatriz Plaza, Marisol Esteban, Paloma Cantero, Tamar Jangulashvili, Katarzyna Szmít and Foteini Gatomati.

პროექტი: ახალგაზრდების ცოდნის გადრმავება ფინანსურ ნიგნიერებაში

პროექტის ნომერი: 2021-1-BE05-KA220-YOU-000028483

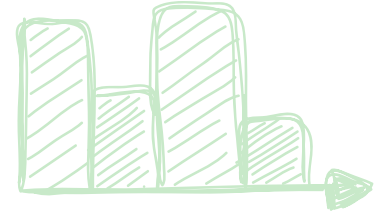
გრანტის ხელშეკრულება: 2021-xxxx/001-001

ნიგნში წარმოდგენილ ინფორმაციაზე პასუხისმგებელია ავტორები და ევროკავშირი არ არის მასზე პასუხისმგებელი.

ISBN:

ბრიუსელი: 2022





1. შესავალი5

- 1.1 რატომ ფინანსური წიგნიერება..... 6
- 1.2 რატომ გზამკვლევი ფინანსურ წიგნიერებაში.....7
- 1.3 ფინანსური წიგნიერების გზამკვლევის მიდგომები და სტრუქტურა7

2. ძირითადი ცნებები.....8

- 2.1 ფულის განმარტება და რა კავშირი აქვს მას ჩვენთან9
- 2.2 კარგი ფინანსური გადაწყვეტილების მიღება და ცოდნა გადაწყვეტილების მისაღებად.....10
- 2.3 მენარმეობა13

3. პირადი ფინანსური უწყისი14

- 3.1 აღწერა.....15
- 3.2 ძირითადი ელემენტები15
 - 3.2.1 საბალანსო უწყისი.....15
 - 3.2.2 შემოსავლის ანგარიშგება16
 - 3.2.3 ხარჯები16
- 3.3 გამოყენება & მაგალითები17
- 3.4 პრაქტიკები & რისკები18
- 3.5 კითხვები & რეფლექსია.....18

4. ბიუჯეტირება19

- 4.1 აღწერა20
- 4.2 ძირითადი ელემენტები20
 - 4.2.1 დანაზოგები20
 - 4.2.2 ხარჯების და დანაზოგების ბალანსი..... 21
 - 4.2.3 ბიუჯეტირების მეთოდები22
- 4.3 გამოყენება & მაგალითები22
- 4.4 კარგი პრაქტიკები & რისკები24
- 4.5 კითხვები & რეფლექსიები24

5. დაფინანსება25

- 5.1 აღწერა26
- 5.2 ძირითადი ელემენტები.....26
 - 5.2.1 კარგი ვალი vs ცუდი ვალი.....26
 - 5.2.2 განსხვავება კრედიტსა და სესხს შორის.....26
 - 5.2.3 რამდენად მუშაობს იპოთეკა?27
 - 5.2.4 ლიზინგი & გაქირავება28
 - 5.2.5 სახალხო დაფინანსება (ქრადფანდინგი)28
- 5.3 გამოყენება & მაგალითები29
- 5.4 კარგი პრაქტიკები & რისკები30
- 5.5 კითხვები & რეფლექციები.....30



სარჩევნი



6. ინვესტიციები31

6.1 აღწერა.....32
 6.2 ძირითადი ელემენტები32
 6.2.1 აქტივები32
 6.2.2 ფინანსური პროდუქტები32
 6.2.3 რა კავშირია მომგებიანობასა და რისკს შორის?33
 6.2.4 საფონდო ბირჟა33
 6.2.5 ბიზნესები33
 6.2.6 კრიპტოვალუტები34
 6.3 გამოყენება & მაგალითები36
 6.4 კარგი პრაქტიკები & რისკები37
 6.5 კითხვები & რეფლექსიები37

8. მეწარმეობა 46

8.1 აღწერა.....47
 8.2 ძირითადი ელემენტები47
 8.2.1 მეწარმე.....47
 8.2.2 ბიზნეს გეგმა48
 8.2.3 ბიზნესის შესაძლებლობები48
 8.2.4 ბიზნესის სამართლებრივი ფორმები48
 8.2.5 სტარტაპის დაფინანსება49
 8.2.6 ბიზნეს ფიჩი51
 8.3 გამოყენება & მაგალითები.....51
 8.4 Good პრაქტიკები & რისკები53
 8.5 კითხვები & რეფლექსიები55

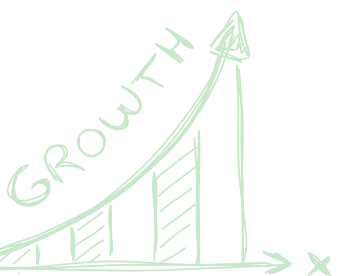
7. დაბეგვრა38

7.1 აღწერა39
 7.2 ძირითადი ელემენტები40
 7.2.1 ძირითადი გადასახედები40
 7.2.2 პირადი საშემოსავლო გადასახადი.....40
 7.2.3 დამატებითი ღირებულების გადასახადი (დღგ)41
 7.2.4 კორპორატიული გადასახადი41
 7.3 გამოყენება & მაგალითები42
 7.4 კარგი პრაქტიკები & რისკები44
 7.5 კითხვები & რეფლექსიები45

9. რესურსები.....57

რეფერენსები57
 საინტერესო ვებ-გვერდები58

10. დანართი 1:
 ძირითადი ფინანსური ტერმინები60



სარჩევნი



1

შესავალი

1. შესავალი

ტსახელმძღვანელოს ავტორები აცხადებენ, რომ ამ პუბლიკაციის დიზაინი და შინაარსი შემუშავებულია Erasmus+-ის თანადაფინანსებული პროექტის 2021-1-BE05-KA220-YOU-000028483 ფარგლებში „ახალგაზრდების გაძლიერება ფინანსური წიგნიერების მეშვეობით“.

გვსურს აღვნიშნოთ ამ პროექტის მონაწილე ორგანიზაციების მნიშვნელოვანი წვლილი სახელმძღვანელოს შემუშავებაში, კერძოდ ბასკეთის ქვეყნის უნივერსიტეტი (ესპანეთი), Youth-ProAktiv (ბელგია), საბერძნეთის ღია უნივერსიტეტი (საბერძნეთი), სოციალური ინოვაციების მიერ და მენარმეობის ცენტრი SiNC (საქართველო) და Fundacja Regeneracja (პოლონეთი).

სახელმძღვანელოსთვის კონცეფციების იდენტიფიკაციისა და პრიორიტეტიზაციის განსაზღვრის მიზნით შემუშავდა კითხვარი, რომელშიც მონაწილეობა მიიღო 115 რესპონდენტმა, ჩატარდა 3 ფოკუს ჯგუფი, სადაც 59 ახალგაზრდული მუშაკის მიერ შეფასდა სახელმძღვანელოს პირველადი ვერსია და გათვალისწინებულ იქნა მათი რეკომენდაციები სახელმძღვანელოს გაუმჯობესების მიზნით. მადლობას ვუხდით ყველა მათგანს ფასდაუდებელი მონაწილეობისა და დახმარებისთვის.

1. რატომ ფინანსური წიგნიერება

ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია (OECD) ყოველ სამ წელიწადში ერთხელ ამზადებს PISA ანგარიშს, ზომავს მოსწავლეების აკადემიურ მოსწრებას ხუთი კონტინენტის მრავალი ქვეყნიდან. ანგარიში აფასებს წაკითხულის გააზრებას, მათემატიკისა და სამეცნიერო ცოდნას, და 2012 წლიდან ფინანსურ ცოდნას ან წიგნიერებას.

ევროკავშირის ქვეყნებში ფინანსური წიგნიერების ქულებსა და უთანასწორობას შორის აშკარა უარყოფითი კავშირია. ქვეყნებში, სადაც ფინანსური წიგნიერების კუთხით უკეთესი შედეგებია ასევე აქვთ დაბალი უთანასწორობა. ამიტომ, ფინანსური წიგნიერება არის საშუალება ეკონომიკური ხელმისაწვდომობის, ზრდისა და გაძლიერების ხელშეწყობისთვის. ნებისმიერი ინდივიდისთვის მნიშვნელოვანია იცოდეს, როგორ მიიღოს სწორი ფინანსური გადაწყვეტილებები, როგორც მათი პირადი ფინანსების მართვისთვის, ასევე, მაგალითად, ბიზნესის წამოწყებისთვის. კარგი ფინანსური განათლება უზრუნველყოფს უსაფრთხოებას და ხელს უწყობს უკეთესი მომავლის შექმნას, მეორე მხრივ, ფინანსური ცოდნის ნაკლებობამ შეიძლება გავლენა მოახდინოს არასწორი გადაწყვეტილებების მიღებაზე, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს უფრო დიდი ეკონომიკური დაუცველობა.

OECD-ის ანგარიშებში 25 წლამდე ასაკის ადამიანებს ყველაზე დაბალი ქულები აქვთ ფინანსურ წიგნიერებაში, ასევე დაბალი ქულები აქვთ დაბალი შემოსავლის მქონე ჯგუფებს, ქალებსა და დაბალი განათლების მქონე ახალგაზრდებს. შესაბამისად, მიუხედავად იმისა, რომ აუცილებელია და დადებითი გავლენის მომტანია მთელი საზოგადოებისთვის, მნიშვნელოვანია ყველაზე მოწყვლადი ჯგუფების ფინანსური წიგნიერების ამაღლება.



ფინანსური კონცეფციების ცოდნა და მათი გამოყენება გააძლიერებს ახალგაზრდულ მუშაკებს, რომლებსაც სურთ წვლილი შეიტანონ მოწყვლადი ახალგაზრდების განათლებასა და ჩართულობაში, რომლებთანაც მუშაობენ, რათა მხარი დაუჭირონ მათ სოციალურ და შრომით ინკლუზიას, როგორც გადამზადებულ თანამშრომლებს, ასევე თვითდასაქმებულებს.

ახალგაზრდული მუშაკების საბაზისო ფინანსური წიგნიერების გაუმჯობესება უზრუნველყოფს მათი ამ ცოდნის დანერგვას არაფორმალურ საგანმანათლებლო პროცესებში და პროგრამებში, რომლებსაც ისინი ავითარებენ იმ მოწყვლად ახალგაზრდებთან, რომლებთანაც მუშაობენ, რაც ხელს შეუწყობს მათ სოციალურ და შრომის ბაზარზე ჩართვასა და სამენარმეო უნარების განვითარებას საბაზისო ფინანსური წიგნიერების კომპეტენციების გაუმჯობესებით.



2. რატომ გზამკვლევი ფინანსური წიგნიერების შესახებ

ფინანსური გადაწყვეტილებები, როგორცაა დაზოგვა, ხარჯვა, სესხის აღება და ინვესტიციის გაკეთება ჩვენი ცხოვრების მნიშვნელოვანი ნაწილია, რაც მოითხოვს ამ გადაწყვეტილებებთან დაკავშირებული რისკებისა და შესაძლებლობების ცოდნის მუდმივად გაღრმავებას და განვითარებას.

იმის გათვალისწინებით, რომ ყოველი მესამე ზრდასრული ვერ პასუხობს საბაზისო ფინანსურ კითხვებს, შემაშფოთებელია იმის წარმოდგენა, თუ როგორ რეაგირებენ ეს ადამიანები, როდესაც დგებიან რთული არჩევანის წინაშე, როგორცაა იპოთეკური ხელშეკრულების გაფორმება ან ინვესტიცია საპენსიო გეგმაში. ამავდროულად, ფინანსური სამყარო თანდათან უფრო რთულდება, რადგან მომხმარებლებს სთავაზობენ უამრავ ფინანსურ პროდუქტს, რომელიც შეიცავს სხვადასხვა დონის რისკებს და ანაზღაურებებს.

ევროპაში საშუალოდ ზრდასრულთა მხოლოდ 52 პროცენტია, რომლებსაც აქვთ ფინანსური განათლება, ხოლო ახალგაზრდებში ფინანსური წიგნიერების დონე საკმაოდ დაბალია. 2018 წელს ჩატარებული PISA კვლევის მიხედვით, რომელიც ეხებოდა ფინანსური წიგნიერების დონის შეფასებას, ფინანსური წიგნიერების მაჩვენებლის სხვაობა OECD-ის ყველაზე მაღალი და ყველაზე დაბალი მაჩვენებლების ქვეყნებს/ეკონომიკებს შორის 97 ქულა იყო, ხოლო სხვაობა ყველაზე მაღალი და ყველაზე დაბალი მაჩვენებლების მქონე ქვეყნებს/ეკონომიკებს შორის იყო 60%-ზე მეტი (159 ქულა), რაც აჩვენებს დიდ უთანასწორობას და ფართო გაუნათლებლობას, რაც ძირითადად, დაკავშირებულია სოციალურ-ეკონომიკურ სტატუსთან.

ამ კონტექსტში, ფინანსური წიგნიერების სახელმძღვანელოს ძირითადი მიზნებია:

1. ძირითადი ფინანსური ცნებების მარტივად გადმოცემა, რომლებიც საჭიროა საზოგადოებაში ფინანსური განათლების დონის ასამაღლებლად, რომ გვყავდეს ფინანსურად დამოუკიდებელი და ძლიერი მოქალაქეები;
2. წვლილი შეიტანოს ახალგაზრდა მუშაკების ფინანსური წიგნიერების ამაღლებაში, რომლებიც უშუალოდ მუშაობენ მოწყვლად ახალგაზრდებთან, განსაკუთრებით მათ, ვინც არ ფლობენ საბაზისო ფინანსურ ცოდნას და კომპეტენციებს, რაც მათ სჭირდებათ, რათა უკეთ გამოიყენონ ცოდნა ყოველდღიურ პრაქტიკებსა და პროგრამებში;
3. მარტივი და გასაგები ენით მიაწოდოს კონცეპტუალური გზამკვლევი ახალგაზრდა მუშაკებს, რომლებიც მუშაობენ მოწყვლად ახალგაზრდებთან, რათა კონცეფციები გასაგები იყოს საბაზისო განათლების მქონე მონაწილეებისთვის;
4. სოციალური და შრომის ბაზარზე ინკლუზიის გაზრდა და მოწყვლადი ახალგაზრდების სამენარმეო უნარების განვითარება ძირითადი და საბაზისო ფინანსური ცოდნის განვითარებით.

გზამკვლევი შემუშავებულია ორი ძირითადი სამიზნე ჯგუფისთვის:

ა) ფართო საზოგადოებისთვის, გზამკვლევი მოცემულია ძირითადი ფინანსური კონცეფციების ადვილად გასაგებად, რათა ხელი შეუწყოს მოქალაქეების ფინანსურ დამოუკიდებლობას;

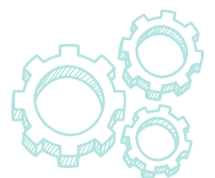
ბ) ახალგაზრდული მუშაკები.

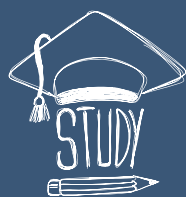
1.1. ფინანსური წიგნიერების გზამკვლევის მიდგომა და სტრუქტურა

გზამკვლევის დიზაინი საშუალებას იძლევა, რომ კონტენტი უფრო მიმზიდველი იყოს და მეტი ადამიანის დაინტერესება გამოიწვიოს. მას აქვს განსაზღვრული ცნებების ძლიერი პრაქტიკული მიდგომა, რომელიც ხაზს უსვამს მათ გამოყენებას და მაგალითებს, კარგ პრაქტიკებს და რისკებს, რათა ხელი შეუწყოს პოზიტიური და სწორი ფინანსურ არჩევანის გაკეთებას.

ფორმატი, ენა და სტრუქტურა ეფუძნება:

1. მოსწავლეზე ორიენტირებულ პედაგოგიურ და დიდაქტიკური მიდგომებს;
2. ადამიანებზე ორიენტირებული დიზაინის (DCP) მეთოდოლოგიას, რომელიც აყენებს ადამიანს მთელი პროცესის ცენტრში. სახელმძღვანელოს აქვს ჰომოგენური სტრუქტურა ყველა კონცეფციისთვის:
- ა) აღწერა: მთავარი ფინანსური ცნებების ძირითადი განმარტება.
- ბ) თითოეული ცნების ძირითადი ელემენტები: მთავარი ფინანსური ცნებების ძირითადი ასპექტები, რაც ხელს უწყობს მათი უფრო დეტალურ პედაგოგიურ გამოყენებას;
- გ) გამოყენება და მაგალითები: რეალურ ცხოვრებაში გამოყენება და მაგალითებზე დაფუძნებული რეკომენდაციები.
- დ) კარგი პრაქტიკები & რისკები: კარგი ფინანსური გადაწყვეტილებები და რისკები თითოეულ შემთხვევაში.
- ე) კითხვები და რეფლექსია თითოეული ცნებისთვის, რათა ხელი შეუწყოს კრიტიკულ აზროვნებას, ასევე ინდივიდუალურ და ჯგუფურ რეფლექსიას დიდაქტიკური მიდგომებით.





2

ზოგიერთი ძირითადი ცნება

2.1. ფული და ჩვენი ურთიერთობა ფულთან

ფული არის ნებისმიერი სიკეთე, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას იმ გადასახადების გასაკეთებლად, რაც გჭირდებათ. მას აქვს ეკონომიკური აგენტების მიერ მიღებული ღირებულება და წარმოადგენს საზომს ფასების დასადგენად საბაზრო ღირებულების მიხედვით.

თავდაპირველად, ოქრო და ვერცხლი ურთიერთშემცვლელ საქონელს წარმოადგენდა, როგორც საერთო სიკეთეს, რომელიც გამოყენებული იყო ტრანზაქციების განსახორციელებლად, რადგან ბარტერს უფრო მეტი სირთულეები მოყვება: ძნელია იპოვოთ ორი პროდუქტი, რომელიც ჩვენ მიგვაჩნია, რომ ზუსტად იგივე ღირს.

სამი ტიპის ფული:

-სასაქონლო ფული: ფული, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას როგორც საქონელი, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას გადახდებისთვის. ამ საქონელს აქვს ისეთივე ღირებულება, როგორც ფულადი ერთეული და როგორც საქონელი, რომელიც შეიძლება იყოს წარმოდგენილი როგორც მარილი, ოქრო, ვერცხლი, ძვირფასი ქვები... სხვადასხვა საქონელი სხვადასხვა კულტურისა და ისტორიული პერიოდის მიხედვით. სასაქონლო ფულს აქვს სპეციფიკური თვისებები: ისინი უნდა იყოს გამძლე, ტრანსფორმირებადი, გასაყოფი, ერთგვაროვანი და შეზღუდული მიწოდებით.

-საბანკო ან ფიდუციური ფული: ფიდუციური ფული - ქალაქისა და ვალუტის ფული, რომელსაც ჩვენ ჩვეულებრივ ვიყენებთ - არ არის მხარდაჭერილი სხვა აქტივით. მისი ღირებულება ემყარება მხოლოდ ამ ფულზე არსებულ ნდობას. ქალაქის ფულის და მონეტების არსებითი ღირებულება ნულია, მაგრამ მისი ღირებულება გარანტირებულია ა) ინსტიტუტების მიერ, რომლებიც გამოსცემენ მათ, ბ) ამ ფულის მიღებას ეკონომიკური ორგანოების მიერ, როგორც კანონიერი საშუალება და გ) ემყარება ნდობას, რომ ის იქნება მიღებულისხვა ადამიანების მიერ როგორც გადახდის საშუალება;

ფიდუციურ ფულს ქმნიან ბანკები და ფინანსური ინსტიტუტები, კლიენტებთან ჩვეული საკრედიტო ოპერაციების განხორციელებისას, ამიტომ იგი ეფუძნება საბანკო დეპოზიტზე ჩანაწერებს.

ამდენად, ბანკს შეუძლია კლიენტზე გასცეს სესხი ამ კლიენტის ანგარიშზე ნასესხები თანხის ჩანაწერით. ბანკს აქვს კაპიტალი სესხის გასაცემად სხვა ადამიანების დეპოზიტებიდან და შეუძლია სესხის გაცემა, თუ იგი ინარჩუნებს მინიმალურ თანხას სესხის გაცემის გარეშე (ნაღდი ფულის კოეფიციენტი), რათა უზრუნველყოს საჭირო ლიკვიდურობა კლიენტების მოთხოვნისთვის.

ასე იქმნება საბანკო ფული, რადგან ის ითვალისწინებს კლიენტების ჩანაწერებს, რომლებიც დეპოზიტებს აკეთებენ და მათ, ვინც სესხს ითხოვს. ბანკის მიერ ამ ანოტაციების საშუალებით შექმნილი ფული არის ის, რასაც ჩვენ ვუწოდებთ საბანკო ფულს.

ელექტრონული ფული: ეს არის ფული, რომელიც ხელმისაწვდომია მისი მომხმარებლებისთვის ელექტრონული გზით, შესაბამისად, ეს არ არის ფიზიკური ფული. ეს არის ელექტრონული სახით შენახული ფული, რომელსაც აქვს კავშირი ფიდუციურ ვალუტასთან, რომელიც მხარს უჭერს მას, ამიტომ სახსრები გამოსახულია ამ ვალუტის ერთეულებში. ზოგიერთი მაგალითი შეიძლება იყოს საფულის ბარათები, საკრედიტო და სადებეტო ბარათები, PayPal. ბევრი ადამიანი ასევე იყენებს სადებეტო ბარათს, რომელიც თან ერთვის მათ მიმდინარე ანგარიშს. სადებეტო ბარათის გამოყენება ნიშნავს, რომ მისი საშუალებით გაკეთებული ყოველი შესყიდვა არ ხდება თქვენი ანგარიშიდან. თუ თქვენ დახარჯავთ იმაზე მეტს, ვიდრე გაქვთ, თქვენი შესყიდვა შეიძლება უარყოფილი იყოს ან დაგერიცხოს საკომისიო.



ელექტრონული ფული არ არის დამოუკიდებელი ვალუტა, მას ზედამხედველობს იგივე ცენტრალური ორგანო, რომელიც აკონტროლებს ეროვნულ ვალუტას, რომელიც მხარს უჭერს მას. ვირტუალურ ვალუტას, როგორცაა ბიტკოინი და სხვა, არ გააჩნიათ ფიდუციური ვალუტა, როგორც ანგარიშის ერთეული, არამედ ის არის მისი ალტერნატივა. ბიტკოინი და მსგავსი ვალუტები არის ციფრული ფული, როგორც ელექტრონული ფული, მაგრამ ის არის ინდივიდუალური, ანონიმური და დეცენტრალიზებული ვალუტა, რომელსაც არ უჭერს მხარს რომელიმე ოფიციალური ფინანსური ინსტიტუტი ან კონკრეტული ქვეყანა ან სახელმწიფო.



რა გვაკავშირებს ფულთან

მნიშვნელოვანია ფულთანობიექტური ურთიერთობის ქონა, რაც ეფუძნება ცოდნას და მშვიდი და გააზრებული გადაწყვეტილების მიღებას. ეს მიდგომა თავიდან აგვარიდებს ზედმეტ ემოციებს და სტრესს ან იგნორირებას გაუკეთებს ისეთ ფინანსურ გადაწყვეტილებებს, როგორცაა იმპულსური შესყიდვები, უკონტროლო ხარჯები ან ფინანსური გეგმები, რომლებიც დაკავშირებულია იღბლიან დასვენებებთან. ზოგადი რეკომენდაციაა, რომ ყოველთვის იცხოვროთ თქვენი შესაძლებლობების ფარგლებში და ნუ ეცდებით გაუტოლდეთ თქვენს თანამშრომლებს, მეზობლებს და თანატოლებს.

თუ ფულს განვიხილავთ, როგორც საშუალებას, რომ შევქმნათ გონივრული საფუძველი ჩვენი ცხოვრებისა და ჩვენი მომავლისთვის და გვექნება საბაზისო ფინანსური ცოდნა მისი მართვისთვის, უფრო გავვიადვილებთ, რომ ჩამოვაცალიბოთ მიზნები თუ როგორ დავზოგოთ, ვაკონტროლოთ და კრეატიულად შევამციროთ ხარჯები და მოვახდინოთ გადაწყვეტილებებისა და პროდუქტების შედარება, რომ გავაკეთოთ უკეთესი არჩევანი ანმყოსა და მომავლისთვის.

2.2. ცოდნის და სწორი ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღების მნიშვნელობა

ფინანსური ცოდნა ნიშნავს ცოდნას და უნარებს, რომლებიც საჭიროა მნიშვნელოვანი ფინანსური გადაწყვეტილებების მისაღებად. ყოველდღიურად ათასობით ადამიანი იღებს გადაწყვეტილებას თუ სად გახსნას საბანკო ანგარიშს, რომელი იპოთეკური სესხი აირჩიოს, როგორ დაზოგოს და სად მოახდინოს ინვესტიციები.

ფინანსებზე საუბრისას შეიძლება სასარგებლო იყოს მიზნებზე ფიქრი. რა გსურს? განსაზღვრეთ პრიორიტეტები, რა არის თქვენთვის მნიშვნელოვანია. ქვემოთ ჩვენ ვნახავთ, თუ როგორ შეგვიძლია ბიუჯეტირება ან დაზოგვა ჩვენი მიზნების მისაღწევად.

ფინანსური მიზნების ტიპები

ფინანსური მიზნები არის ის სამიზნეები, რომელთა მიზანია ინვესტირება და ფულის დაზოგვა. ეს მიზნები შეიძლება დაიყოს სამ სხვადასხვა ტიპად: მოკლევადიანი ფინანსური მიზნები, საშუალოვადიანი ფინანსური მიზნები და გრძელვადიანი ფინანსური მიზნები.

· მოკლევადიანი ფინანსური მიზნების შესრულებას ერთ წელზე ნაკლები დრო სჭირდება. მაგალითად, ახალი მობილური ტელეფონისთვის ფულის დაზოგვა შეიძლება იყოს მოკლევადიანი ფინანსური მიზანი.

· საშუალოვადიანი ფინანსური მიზნების შესრულებას შეიძლება დასჭირდეს 1 წლიდან 5 წლამდე. კოლეჯისთვის ფულის დაზოგვა ან ფულის დაზოგვა კარგი დასვენებისთვის შეიძლება იყოს საშუალოვადიანი ფინანსური მიზანი.

· გრძელვადიანი ფინანსური მიზნების განხორციელებას ჩვეულებრივ 5 წელზე მეტი სჭირდება. ეს მიზნები შეიძლება მოიცავდეს ფულის დაზოგვას თქვენი პირველი სახლის შესაძენად.

მოკლევადიანი მიზნების იდენტიფიცირება დაგეხმარებათ პრიორიტეტების განსაზღვრაში, თუმცა დაზოგავთ ფულს გრძელვადიანი მიზნებისთვის. თქვენი მოკლევადიანი მიზნები შეიძლება განსხვავდებოდეს ამისგან, მაგრამ მაინც შეგიძლიათ ჩამოწერთ ისინი და გაანალიზოთ რომელია თქვენთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი.

საშუალოვადიანი ფინანსური მიზნები შეიძლება იყოს უფრო ძვირი განსახორციელებლად, მაგრამ უფრო მეტი დრო გაქვთ რომ დაზოგოთ ფული მიზნის შესასრულებლად. თქვენი საშუალოვადიანი მიზნების შემცირება დაგეხმარებათ მეტი თანხის დაზოგვაში და იმ მიზნების შესრულებისთვის დახარჯვაში, რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია თქვენთვის.

გრძელვადიანი მიზნების შესრულება შეიძლება იყოს ძალიან ძვირი, მაგრამ დრო თქვენს მხარესაა. თქვენი გრძელვადიანი მიზნების ადრეული იდენტიფიცირება და პრიორიტეტების განსაზღვრა დაგეხმარებათ გაიგოთ რამდენის დაზოგვა გჭირდებათ და რამდენი დრო გაქვთ მიზნის შესასრულებლად. ეს შეიძლება დაგეხმაროთ გახდეთ ფინანსურად უფრო უსაფრთხო მთელი თქვენი ცხოვრების განმავლობაში.



SMART მეთოდი მიზნების დასახვისთვის

ძნელია შეინარჩუნო მოტივაცია, როდესაც შემნახველ ანგარიშზე ინახავ ფულს და არ იცი კონკრეტულად რისთვის ზოგავ ფულს მომავალში. შესაძლოა, საჭიროა რომ თქვენ დაიწყოთ მიზნების დასახვა ფულის დაზოგვის მიზნით.

SMART მეთოდი - კონკრეტული, გაზომვადი, მიღწევადი, რელევანტური და დროში განწერილი მეთოდი, რომელიც გამოიყენება მიზნების დასახვისთვის. მეთოდი შესაძლოა დაგეხმაროთ ფულის დაზოგვისთვის.

კონკრეტული

- პირველი, რაც უნდა გააკეთოთ SMART მიზნების დასახვისას არის ის რომ იყოთ კონკრეტული. ეს ნიშნავს ზუსტად ჩამოწერეთ ის, რისი მიღწევაც გსურთ.
- მაგალითი: მსურს დავზოგო 10,000€ სახლის განვადებით ყიდვისთვის.

გაზომვადი

- როგორ შეაფასებთ თქვენს წარმატებას ან პროგრესს? გამოიყენეთ ეს საბოლოო ერთეულის განსაზღვრისთვის რომ მიაღწიოთ წარმატებას
- მაგალითი: მსურს დავზოგო 10,000€ სახლის განვადებით ყიდვისთვის 10 წლის განმავლობაში.

მიღწევადი

- მიზნის მისაღწევად, საჭიროა მიზნები იყოს მიღწევადი
- მაგალითი: მე დავზოგავ ფულს განვადებით ყიდვით, თვეში 83,33 € გამოყოფით, ყოველთვიურად 10 წლის განმავლობაში.

რელევანტური

- შექმენით რეალისტური მიზნები თქვენი ასაკის, შემოსავლის დონისა და იმის მიხედვით, თუ რეალურად რა შეგიძლიათ გააკეთოთ თქვენი მიზნების მისაღწევად.
- მაგალითი: მე მხოლოდ კვირაში ერთხელ შევჭამ გარეთ ლანჩს, რომ დავზოგო დამატებით 1000 € წელიწადში.

დროში განწერილი

- განწერეთ კონკრეტული ვადები მიზნების მისაღწევად, რომ გეგმის მიხედვით იაროთ.
- მაგალითი: მე მინდა გავხდე სახლის მესაკუთრე 10 წელიწადში, ამიტომ დავზოგავ თვეში 90 € სახლის 10,000 € განვადებით ყიდვისთვის.



SMART ფინანსური მიზნების
მაგალითები:

SMART მიზნები 14-20 წლისთვის

- შექმენით საგანგებო ფონდი 6 თვის განმავლობაში;
- დაზოგეთ დიდი შენაძენისთვის, როგორცაა კომპიუტერი ან ახალი მობილური ტელეფონი 1 წლის განმავლობაში;
- დაზოგეთ თანხა მეგობრებთან ერთად სანაპიროზე მოგზაურობისთვის 6 თვის განმავლობაში.

SMART მიზნები 50-60 წლისთვის

- იცხოვრეთ თქვენი არსებული ბიუჯეტის ფარგლებში 1 წლის განმავლობაში, რათა დაზოგოთ 5000 ევრო.
- გადაიხადეთ საკრედიტო ბარათის ყველაზე დიდი ბალანსი 1 წლის განმავლობაში.
- განახორციელეთ საბოლოო იპოთეკური გადახდა სახლზე, სანამ 60 წლის გახდებით.
- საპენსიო სქემის დაგეგმვა.



SMART მიზნები 60+ წლისთვის

- პენსიაზე გასვლა 65 წლისთვის.
- იყიდეთ სანაპიროზე სახლი პენსიაზე გასვლის შემდეგ.
- გადაიხადეთ საკრედიტო ბარათის ყველა დავალიანება პენსიაზე გასვლისას.

SMART მიზნები 20 წლისთვის

- რეგულარულად შეიტანეთ თითოეული ხელფასიდან დაზოგილი თანხა დამსაქმებლის მიერ დაფინანსებულ საპენსიო სქემაში და ისარგებლეთ კომპანიის მიერ დანამატის ფუნქციით, თუ ეს შესაძლებელია.
- გამოყავით მინიმუმ 10,000 ევრო 10 წლის განმავლობაში პირველადი შენატანისთვის. ყოველთვიურად სრულად გადაიხადეთ საკრედიტო ბარათის გადასახადები.

SMART მიზნები 30-40 წლისთვის

- რეგულარულად შეიტანეთ წვლილი დამსაქმებლის მიერ დაფინანსებულ საპენსიო სქემაში და ისარგებლეთ კომპანიის მიერ დანამატის ფუნქციით, თუ ეს შესაძლებელია.
- დაზოგეთ ახალი მანქანის შესაძენად 2 წლის განმავლობაში.
- დაზოგეთ მინიმუმ 6 თვის შემოსავალი გადაუდებელი დანაზოგის ფონდისთვის.



2.3. მენარმეობა

ახალი ბიზნესის დაწყება შეიძლება იყოს საინტერესო და მომგებიანი, მაგრამ ასევე სავსეა გამოწვევებით. ვალდებულებების აღებით, მონდომებით, ოჯახის და მეგობრების ერთგულებით და მხარდაჭერით შეგიძლიათ თქვენი ბიზნესი იდეა რეალობად აქციოთ. მენარმეობას შეუძლია შექმნას კარიერული შესაძლებლობები, ასე რომ თქვენ შეგიძლიათ იმუშაოთ თქვენთვის. მიიღო გადაწყვეტილება გახდეთ თვითდასაქმებული მნიშვნელოვანი ნაბიჯია.

თვითდასაქმების უპირატესობებია:

- შენ ხარ საკუთარი თავის უფროსი
- გაქვს საკუთარი გადაწყვეტილებების მიღებისუნარი
- მოქნილობა სამუშაო დღეებსა და საათებში (სამუშაოსა და ცხოვრების ბალანსის დაცვა).
- თვითრეალიზება, თქვენი გამოცდილების, ნიჭისა და შესაძლებლობების სრულად გამოყენება.
- ფინანსური დამოუკიდებლობა.

საკუთარი ბიზნესის მართვის გამოწვევები მოიცავს:

- არა გარანტირებული, რეგულარული შემოსავალი
- ფინანსების მოძიება სტარტაპის ხარჯებისთვის
- ხანგრძლივი სამუშაო საათები ბიზნესის საჭიროებიდან გამომდინარე
- არ გაქვს შვებულების ან ავადმყოფობის ხარჯების ანაზღაურება და არსებობს რისკი, რომ გექნება საშუალოზე დაბალი ჰენსია
- საკუთარი საგადასახადო ანგარიშების გადახდის მოწესრიგება.

გზამკვლევეში თქვენ ნახავთ ბევრ სასარგებლო ინფორმაციას ახალი ბიზნესის დასაწყებად, განსაკუთრებით ფინანსური თვალსაზრისით (ანგარიშვალდებულების ცნებები, დაბეგვრა, ინვესტიციები და ა.შ.). გზამკვლევეში თქვენ ასევე აღმოაჩენთ მთელ თავს სტარტაპებისა და მენარმეობის შესახებ (თავი 8), სადაც მეტი ყურადღება გამახვილებულია სტარტაპ ინვესტორებზე, ბიზნეს გეგმის შემუშავებაზე და ა.შ.





3

პირადი
ფინანსური
ანგარიშგება

3.1 აღწერა

პირადი ფინანსური ანგარიშგება არის თქვენი პირადი ფინანსური მდგომარეობის აღწერა დროის კონკრეტულ მომენტში. მთლიანი ფინანსური სურათის მისაღებად საჭიროა ორი ინსტრუმენტი: საბალანსო უწყისი და შემოსავლის ანგარიშგება.

შემოსავლის ანგარიშსა და თქვენი პირადი ფინანსური ანგარიშგების ბალანსს შორის კავშირის დადგენით, თქვენ ხედავთ თუ რა მიმართულებით მოძრაობს თქვენი ფული და იღებს თუ არა ის მოგებას. ეს ურთიერთობა საკვანძოა იმისთვის, რომ გავიგოთ, ბალანსზე მყოფი აქტივები ქმნიან შემოსავალს თუ ხარჯებს.

ბიუჯეტის შექმნა და შენარჩუნება პირადი ფინანსური წარმატების აუცილებელი ელემენტია. ეს არის თქვენი ფინანსების საგზაო რუკა. ფინანსური ექსპერტების უმეტესობა ბიუჯეტირებას აკეთებს თქვენი შემოსავლისა და თქვენი ხარჯების დაბალანსებით.

პირველ რიგში, ჩამოთვალეთ თქვენი შემოსავალი (მთელი ფული, რომელსაც თქვენ გამოიმუშავებთ) და თქვენი ხარჯები (თითოეული გადასახადი, რომელსაც იხდით გარკვეული პერიოდის განმავლობაში). ბიუჯეტების უმეტესობა ანაწილებს თქვენს შემოსავალს და ხარჯებს ყოველთვიურად.

3.2. ძირითადი ელემენტები

3.2.1. საბალანსო უწყისი

საბალანსო უწყისს აქვს შემდეგი სტრუქტურა:

აქტივები	ვალდებულებები
უძრავი ქონება	წმინდა
მანქანები ფინანსური	ღირებულება
აქტივები	სესხები, კრედიტები
სხვა აქტივები (ელექტრონული მონეობილობები, ძვირფასეულობა, ნახატები...)	იპოთეკა მომწოდებლები
საბანკო ანგარიში & ნაღდი ფული	
მთლიანი აქტივები	მთლიანი ვალდებულებები

საბალანსო უწყისი შედგება ორი სვეტისაგან, აქტივებისა და ვალდებულებების ნაწილისგან, ორივე სვეტის ჯამი უნდა იყოს ერთი და იგივე. სხვაობა აქტივებსა და გარე ვალდებულებებს შორის არის წმინდა ღირებულება, თქვენი საკუთარი დაფინანსება. ამრიგად, აქტივების სვეტი ასახავს იმას, თუ რას ფლობთ, ხოლო ვალდებულებების სვეტი ასახავს ფინანსურ სტრუქტურას, დაფინანსებას და საგარეო ვალდებულებებს.





3.2.2 შემოსავლის ანგარიშგება

შემოსავლის ანგარიშგება აჩვენებს ორ მწკრივს, შემოსავლებსა და ხარჯებს, და სხვაობა იძლევა შედეგს. თუ შემოსავალი ხარჯებზე მეტია, ჩვენ გვექნება სარგებელი ან მოგება, თუ არა ზარალი.

შემოსავლები	
სახელფასო უწყისი ,სახელფასო ჩეკი	
გაყიდვები	
აქტივების შემოსავლები	
ხარჯები	
საკვები, ტანსაცმელი	
ელექტროენერგია,	
ტელეფონი, ტრანსპორტი	
განათლება	
გადასახადები	
შედეგი	

3.2.3. ხარჯები

არსებობს სამი სახის ხარჯი:

ფიქსირებული ხარჯები

- უფრო რთული სამართავია მნიშვნელოვანია გავითვალისწინოთ დანაზოგის მიზანი, როგორც ფიქსირებული ხარჯი. ჩვენი წმინდა შემოსავლის მინიმუმ 10%.
- გადახედეთ დაზღვევას, სატელეფონო კონტრაქტს და ა.შ. შეადარეთ დაფარვა, დანამატები.
- აკონტროლეთ ოვერდრაფტების ან საკომისიოს ხარჯები ბანკომატის ოპერაციებისთვის.

მნიშვნელოვანი ცვლადი ხარჯები

- ჩვენ გვჭირდება ისინი რომ ვიცხოვროთ
- ჩვენ შეგვიძლია მათი მართვა
- შეაფასეთ რეალური საჭიროება და რამდენად კომფორტულია
- გადახედეთ მოხმარების ჩვევებს და მიიღეთ ზომები ზომიერებისთვის
- შეაფასეთ „ნამდვილად აუცილებელი“ სამოსი იმას, რომელიც არ არის...
- უნდა იყოს თუ არა კონკრეტული ბრენდი?
- პროგრამები წიგნების, უნიფორმების გასაზიარებლად/ხელახალი გამოყენებისთვის.

დისკრეციული ან ზედმეტი ხარჯები

- ჩვენ შეგვიძლია დავიწყოთ ხარჯვის კორექტირება ამ ტიპის ხარჯზე
- განიხილეთ მეორე სახლი, როგორც დასასვენებელი ადგილი. ყოველთვის შეგიძლიათ შეადაროთ რა ღირს წელიწადში ის და რა გიჯდებათ დასვენება სხვაგან.
- არის თანხები, რომელსაც არ იხდი ყოველთვის და საკუთარი თავისა და ოჯახის ზრუნვისთვის.
- უფროთხილდით კაფეებს, ბარებსა და გაზეთებს... ხარჯებს, როგორც წესი, ისტუმრებთ ნაღდი ფულით... ეს ის ხარჯებია, სადაც ჩვეულებრივ ბევრი ფული იხარჯება.



3.3 გამოყენება & მაგალითები

თუ თქვენ ცდილობთ აიღოთ ბიზნეს სესხი ბანკიდან ან დაფინანსება ინვესტორისგან, შეიძლება მოითხოვონ წარადგინოთ პირადი ფინანსური ანგარიშგება. ქვემოთ მოცემულია ყოველთვიური ფიქსირებული ხარჯებისა და ცვლადი ხარჯების მაგალითები:

ფიქსირებული ხარჯები	ცვლადი ხარჯები	გაითვალისწინეთ, რომ ზოგიერთი ხარჯი ორივე სვეტშია მოცემული, როგორცაა მაგ. გადაუდებელი დანაზოგი. ვინაიდან დანაზოგი შეიძლება განხორციელდეს პერიოდულად, როგორც ფიქსირებული ხარჯი, ან კონკრეტულ მომენტებში, როგორც ცვლადი ხარჯი ის ორივე სვეტშია მოცემული.
-იპოთეკა	- მიმდინარე ხარჯები	
-ავტო სესხი/იჯარა	- საკრედიტო ბარათები	
-ვალის კონსოლიდაცია/სხვა სესხები	- სხვა საკრედიტო ხაზი	
-სტუდენტური სესხები	- სასურსათო პროდუქტები	
-ქირა	- გარეთ კვება (რესტორანი,სწრაფი კვება,ლანჩები)	
-სახლის მესაკუთრეთა	- სასკოლო ლანჩები	
-ასოციაციის საფასური	-ბენზინი,ბაზი, პარკინგი	
-ელექტრო ენერჯია	-საბ.ტრანსპორტიავტობუსი,მატარებელ ი,მეტრო	
-ნავთობი და გაზი	- ჯანმრთელობის კლუბის წევრობა	
-წყალი	- ყოველდღიური ყავა/ნახემსება	
-ნაგვის შეგროვება	- სამრეცხაო/ქიმწმენდა	
-კანალიზაცია	- საყოფაცხოვრებო ნივთები	
-სატ,სერვისი და ინტერნეტი	-შინაური ცხოველების მოვლა და მარაგი	
-საკაბელო/სატელიტი/--	- ბავშვის ნივთები,ბავშვის მოვლის თანხები	
სტრიმინგი	- თის შეჭრა/მოვლა/მანიკური და ა.შ.	
-მანქანის დაზღვევა	- ტანსაცმელი	
-ჯანმრთელობის დაზღვევა(თუ ის არ იჭრება ხელფასიდან)	- გართობა(კინო,კონცერტი, სპორტული ღონისძიებები)	
-სამედიცინო/	- კლუბის გადასახადი	
სტომატოლოგიური გადახდები	- შემოწირულობა/საეკლესიო გადასახადი	
-საპენსიო დანაზოგი	- პროფესიული ლიცენზიები/საფასური	
-გადაუდებელი ფონდის	-აუცილებელი/გადაუდებელი დანაზოგი	
-დანაზოგი	-საპენსიო დანაზოგი	
-სხვა	-თამბაქო/ალკოჰოლი	
	- ჟურნალის გამოწერები და სხვა.	



3.4. კარგი პრაქტიკები & რისკები

კარგი პრაქტიკები

- გამოყავით თქვენი შემოსავლის 20%. 10% შემნახველი ანგარიშისთვის, გაუთვალისწინებელი საგანგებო სიტუაციებისთვის. კიდევ 10% საინვესტიციო ანგარიშისთვის, რათა შეისყიდოთ აქტივები, რომლებიც ყოველთვიურად უფრო და უფრო მეტ პასიურ შემოსავალს იძლევიან.
- გამოყავით პრიორიტეტები, ის რაც თქვენთვის მნიშვნელოვანია.
- ნებისმიერი ფული აქტივების სვეტში რჩება აქტივების სვეტში.
- საბალანსო უწყისის განახლება ყოველი წლის ბოლოს (წელიწადში ერთხელ მაინც) გააკეთეთ.

რისკები

- მეტი ხარჯის გაქვთ, ვიდრე შემოსავალი.
- ინფლაციის დროს, დანაზოგმა შეიძლება დაკარგოს ღირებულება. ინფლაცია ხდება მაშინ, როდესაც საქონლის ყიდვის ღირებულება დროთა განმავლობაში იზრდება. ეს ნიშნავს, რომ თქვენი მსყიდველობითი ძალა მცირდება. ასე რომ, თქვენ უნდა იშოვოთ ფული იგივე ტემპით, როგორც ინფლაციაა, რათა შეინარჩუნოთ თქვენი მსყიდველობითი ძალა და უფრო სწრაფად მიიღოთ მოგება.

3.5. კითხვები & რეფლექსია

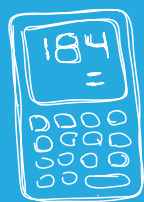
როგორც სასწავლო და რეფლექსიის აქტივობა, შეგვიძლია შევექმნათ პერსონალური ყოველთვიური საბალანსო უწყისი და შემოსავლის ანგარიშგება, და ავსახოთ თითოეული ელემენტი, ისევე როგორც საბოლოო შედეგი.

- რა დასკვნები შეიძლება გამოვიტანოთ და რა გავაუმჯობესოთ?
- დავუსვათ საკუთარ თავს რამდენიმე შეკითხვა რომ გავიაღვილოთ ანალიზი:
 - რამდენს ინახავთ?
 - თქვენი ფული მუშაობს თქვენთვის? როგორია თქვენი წლიური შემოსავალი აქტივებზე?
 - რამდენს იხდით გადასახადებში?
 - რამდენი მიდის საცხოვრებელზე?
 - რამდენს ხარჯავთ ზედმეტ ნივთებზე?
 - რამდენად მდიდარი ხარ?
 - და ა.შ.

ასევე შეგვიძლია ვიფიქროთ ჩვენს გადაწყვეტილებებზე და იმაზე, თუ როგორ ვიყენებთ დროს:

- რომელი ფინანსური გადაწყვეტილება იყო პასუხისმგებელი თქვენი საბოლოო შემოსავლის ანგარიშგებაზე?
- რისი შეცვლა შეგიძლიათ?
- შეიძლება თუ არა დრო ჩაითვალოს აქტივად? როგორ გამოვიყენებდი მას განსხვავებულად თუ გავითვალისწინებ შემოსავლის ანგარიშგების შედეგს?





4

ბიუჯეტირება

4.1. აღწერა

ბიუჯეტის დაგეგმვა რთული პროცესია, თუმცა ეს დაგეგმვარებათ გაანალიზოთ თქვენი მიზნები და შეადგინოთ გეგმა ყოველთვიურ ხელფასთან დაკავშირებით. ბიუჯეტირებას ვინცებთ იმის გაანალიზებით, თუ რამდენ ფულს იღებთ ყოველთვიურად, გამოკლებული რამდენ ფულს ხარჯავთ ყოველთვიურად. ამის გაკეთება შეგიძლიათ Excel-ის ფურცლებზე, ქაღალდზე ან აპლიკაციაში, რომელიც სპეციალურად ბიუჯეტის დაგეგმვისთვის არის შექმნილი, როგორცაა mint.intuit.com, goodbudget.com, pocketguard.com და ა.შ. (Foreman, 2022); შეგიძლიათ აირჩიოთ თქვენთვის მისაღები აპლიკაცია. მიუხედავად იმისა, თუ როგორ აკონტროლებთ თქვენს ბიუჯეტს, ნათლად ჩამოაყალიბეთ შემდეგი:

- შემოსავალი: ჩამონერეთ ფულის მიღების ის წყაროები, საიდანაც იღებთ ფულს ყოველთვიურად. ეს შეიძლება იყოს ხელფასი, საინვესტიციო შემოსავალი, ალიმენტი, ანგარიშსწორებები და ფული, რომელსაც იღებთ დამატებითი საქმიანობებიდან, როგორცაა ხელნაკეთების გაყიდვა.

- ხარჯები: ჩამონერეთ ყველა ის შესყიდვა, რომელსაც ახორციელებთ ყოველთვიურად, დაყავითორკატეგორიად: ფიქსირებული და ცვლადი ხარჯები ან დისკრეტული ხარჯები. თუ არ გახსოვთ სად ხარჯავთ ფულს, გადახედეთ თქვენს საბანკო ანგარიშებს, საკრედიტო ბარათის ამონაწერებს და საბროკერო ანგარიშის ამონაწერებს.

- ფიქსირებული ხარჯები არის შესყიდვები, რომელსაც ყოველთვიურად აკეთებთ. ეს რაოდენობა არ იცვლება (ან იცვლება ძალიან მცირედით) და ითვლება რომ მნიშვნელოვანი შესყიდვებია. მათ შორისაა ქირავნობის/იპოთეკის გადასახადი, სესხის და კომუნალური მომსახურების გადასახადი. ცვლადი ხარჯები წარმოადგენს არაარსებით კატეგორიას ან მოიცავს მრავალფეროვან შესყიდვებს, როგორცაა გარეთ კვება, შოპინგი, ტანსაცმელი და მოგზაურობა. გაითვალისწინეთ, რომ ეს არის სურვილები და არა საჭიროებები.

- დანაზოგები: ჩაინერეთ თანხის ოდენობა, რომლის დაზოგვასაც ყოველთვიურად შეძლებთ, იქნება ეს ნაღდი ფული, საბანკო ანგარიშზე შეტანილი ნაღდი ფული, თუ ფული, რომელსაც ამატებთ საინვესტიციო ანგარიშზე ან საპენსიო ანგარიშზე.

4.2. ძირითადი ელემენტები

4.2.1. დანაზოგა

ფინანსური მიზნების განსაზღვრის შემდეგ, შეგიძლიათ დაინწყით დაზოგვა. თავდაპირველად შესაძლოა რთული იყოს დაინწყით დაზოგვა, თუ ჩვეულებრივ ხარჯავთ იმას, რასაც გამოიმუშავებთ.

თუმცა, თუ დაინწყებთ შემოსავლის ნაწილის დაზოგვას, დაგრჩებათ ფული გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის და როგორც მოკლევადიანი, ასევე გრძელვადიანი ფინანსური მიზნების შესრულებისთვის.

დაზოგვა მოკლევადიანი მიზნების შესასრულებლად მოკლევადიანი პერიოდისთვის დაზოგვის მიზნის ზოგიერთი მაგალითია: ქირის გადახდა, საკრედიტო ბარათით დავალიანების გადახდა, პირადი ნივთები, მოგზაურობა, მცირე რემონტი გაკეთება სახლში და ა.შ.

დაზოგვა გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის ექსპერტები გვიჩვენებენ დავინწყით დაზოგვა გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის, და 3-6 თვის შემოსავლის დაზოგვას, ან მინიმუმ 1000 ევროს. ეს შეიძლება ციფრი ჩანდეს, მაგრამ მცირე რაოდენობით პერიოდული დაზოგვა დაგეგმვარებათ ამ მიზნის მიღწევაში.

ინვესტიციის გაკეთება პენსიაზე გასვლისთვის მიუხედავად იმისა, რომ პენსიაზე გასვლაზე ფიქრი შეიძლება ნაადრევი იყოს, თუმცა რაც უფრო მეტი ინვესტიციას გააკეთებთ ახლა პენსიაზე გასვლამდე, მით უფრო დიდ ამონაგებს მიიღებთ მომავალში.

თანხის დაზოგვა დიდი შენაძენის გაკეთებისთვის თავდაპირველად რთული შეიძლება იყოს თანხის დაზოგვა დიდი შენაძენის გასაკეთებლად სანამ ჯერ კიდევ აბალანსებთ ყოველთვიურ ხარჯებს და სხვა დანაზოგებს, მაგრამ გაითვალისწინეთ რომ გაქვთ დანაზოგი გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის. მაგრამ როდესაც დანაზოგს აკეთებთ დიდი შენაძენის გასაკეთებლად, თქვენი მიზნები დაყავით მცირე ეტაპებად, რათა მოტივაცია არ დაკარგოთ. 0



დაზოგვა

გრძელვადიანი მომავალი მიზნების მისაღწევად მომავლისთვის ადრეულ ეტაპზე დაზოგვა დაგეხმარებათ გრძელვადიანი მიზნების შესრულებაში. არსებობს რამდენიმე მიზეზი, რისთვისაც აზრი აქვს ახლავე დაიწყოთ დაზოგვა თქვენი გრძელვადიანი სამომავლო მიზნების განსახორციელებლად.

· დრო

ამჟამად შეიძლება ბევრი ფული არ გქონდეთ, მაგრამ დრო თქვენს მხარეზეა. როდესაც ადრევე იწყებთ დაზოგვას, მცირე ინვესტიციებმაც კი შეიძლება დიდი გავლენა მოახდინოს თქვენს მომავალზე და სამომავლო გეგმებზე.

· პროცენტის დარიცხვის რთული მეთოდი

პროცენტის დარიცხვის რთული მეთოდი გულისხმობს ანაბარზე დარიცხულ პროცენტს. როდესაც ადრინდელ ეტაპზე განახორციელებთ ინვესტიციას, დაგერიცხებით პროცენტი ფულზე, ისე რომ საქმეს არ გააკეთებთ.

· მომზადება

ფულის ადრეულ ეტაპზე დაზოგვა დაგეხმარებათ გაუმჯობესოთ ცხოვრების დონე მომავალში, მაგალითად, დარწმუნებით იცით, რომ გაქვთ ფული მოგზაურობისთვის ან პენსიაზე გასვლის შემდეგ სხვა სახალისო საქმეებს გააკეთებთ. თქვენი ფინანსური მომავლის დაგეგმვა ნიშნავს, რომ გქონდეთ ნაკლები დავალიანება, მეტი რესურსი და მეტი შესაძლებლობა, რომ გაზარდოთ სიმდიდრე თქვენი ცხოვრების მანძილზე. რაც უფრო ადრე დაიწყებთ დანაზოგვის გაკეთებას, მით მეტი ფული გექნებათ მოგვიანებით.

· უკუგების მაჩვენებელი

უკუგების მაჩვენებელი არის ზრდის მაჩვენებელი, რომელსაც ინვესტიცია ყოველწლიურად გამოიმუშავებს. დროთა განმავლობაში გრძელვადიან პერსპექტივაში ინვესტირებამ შეიძლება უფრო კარგი შედეგი მოიტანოს.

· აუჩქარეთ: თქვენი ფინანსური მომავლის დაგეგმვას, განსაკუთრებით პენსიაზე გასვლას, დრო სჭირდება. როდესაც თქვენ ფოკუსირდებით საბოლოო მიზანზე, მიზნამდე მისაღწევი გზა შეიძლება რთულად მოგეჩვენოთ. თუ თქვენ ცოტ-ცოტას დაზოგავთ, შეადგენთ გარკვეულ გეგმას და ეტაპებად დაყოფთ, მალე დაინახავთ პროგრესს პროცესშივე.

· იცხოვრეთ თქვენი შესაძლებლობების ფარგლებში: ადვილია შეიძინოთ ნივთები ისაკრედიტო ბარათით, მაგრამ დავალიანება შეიძლება სწრაფად გაიზარდოს. გადახედეთ თქვენს ბიუჯეტს, რომ გაარკვიოთ რაში იხარჯება თქვენი ფული ყოველდღიურად. ჰკითხეთ საკუთარ თავს, რამდენს ხარჯავთ საკვებზე, საწვავზე და გასეირნებაზე ყოველ კვირა, რათა გაიგოთ რაში იხარჯება თქვენი ფული.

4.2.2. ხარჯების და დანაზოგვის დაბალანსება

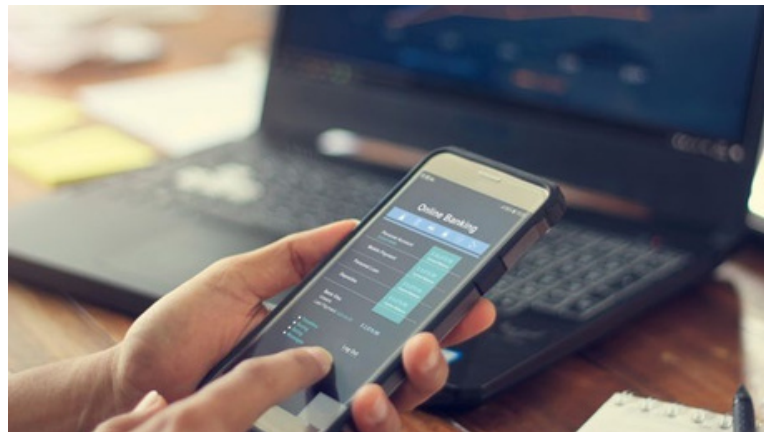
ჩვეულებრივი ამბავია როდესაც ფულის კონკრეტული მიზნით განანიღბებისთვის ხდება ხარჯის და დანაზოგვის დისბალანსი. ხარჯები და ფული გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის უნდა იყოს დაბალანსებული გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის, პენსიაზე გასვლისთვის და დიდ შენაძენებზე გადაადებული თანხის დაზოგვით. შეიძლება რთული იყოს მიზნების პრიორიტეტიზაცია.

როგორ შეგიძლიათ ხარჯების და დანაზოგვის დაბალანსება?

როგორც ჩანს, ძნელია ხარჯების დაბალანსება, როდესაც გაქვთ სხვადასხვა მიზანი დაზოგვისთვის, მაგრამ არსებობს რამდენიმე სტრატეგია, რომელიც შეგიძლიათ გამოიყენოთ მიზნის მისაღწევად და თქვენი ხარჯებისა და დანაზოგვის დასაბალანსებლად.

· პირველ რიგში გადადეთ გარკვეული თანხა: განათავსეთ ფული შემნახველ ანგარიშზე, სანამ თანხა თქვენს მიმდინარე ანგარიშზე მოხვდება. შეგიძლიათ გამოიყენოთ ბანკის ავტომატური ფულის გადარიცხვების სერვისი ბანკში, ასე რომ არ იქნება საჭირო ყოველ ჯერზე შესხენება.

· იმოქმედეთ თქვენი ბიუჯეტის ფარგლებში: ბიუჯეტის სწორად განანიღბების დაგეგმვა რთულია, მაგრამ მიზანს დროულად მიაღწევთ თუ მოერგებით თქვენს ბიუჯეტს. ამისთვის საუკეთესო საშუალებაა იფიქროთ დიდი შენაძენის გაკეთებაზე სანამ დახარჯავთ თანხას, დაანესეთ ლიმიტი საყიდლებზე, და დაგეგმეთ კვების და სხვა ხარჯები.



რჩევები შემომნებისა და შემნახველი ანგარიშების ხარჯების დასაბალანსებად:

· ხშირად შემომნმთ თქვენი მიმდინარე ანგარიშის ბალანსი, რათა დარწმუნდეთ, რომ საკმარისი თანხა გაქვთ თქვენს ანგარიშზე. ეს დაგეხმარებათ მოერგოთ თქვენს ბიუჯეტს და იცხოვროთ თქვენი ბიუჯეტის შესაძლებლობების ფარგლებში. შემომნმთ თქვენი ბალანსი ინტერნეტით და ასევე შეგიძლიათ მიიღოთ ტექსტური შეტყობინებები, საიდანაც მიიღებთ განახლებულ ინფორმაციას, როდესაც ანგარიშზე ცოტა ფული გაქვთ.



4. Budgeting

·გამოიყენეთ თქვენი ბანკის მობილური აპლიკაცია, რათა შეამოწმოთ ნაშთები, გადარიცხვით თანხები შემნახველ ანგარიშზე, დადოთ თანხა დეპოზიტზე და გადაიხადოთ გადასახადები.

·ისარგებლეთ ბანკის პერსონალური ასისტენტის სერვისით.
·მოახდინეთ ყველაფრის ავტომატიზაცია, რათა არ დაგავიწყეთ გადასახადების გადახდა. თქვენ შეგიძლიათ გამოიყენოთ პირდაპირი დეპოზიტის სერვისი, რომ ავტომატურად მოხდეს თქვენი ხელფასის გადატანა თქვენს ანგარიშებზე ყოველ ჯერზე, როცა გადაიხდით. თქვენ ასევე შეგიძლიათ გამოიყენოთ მობილური ტელეფონიდან ავტომატური გადახდის სერვისი გადასახადების განმეორებითი გადახდებისთვის. ამგვარად თქვენ არასოდეს გამოგრჩებათ გადახდები.

დანარჩენი 20% (ან მეტი, თუ ნაკლებს ხარჯავთ საჭიროებებზე და სურვილებზე) უნდა გაითვალისწინოთ დანაზოგისთვის. დანაზოგში შედის ფული გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის, ასევე ფული რომელიც გათვალისწინებულია მომავალი ფინანსური მიზნების შესასრულებლად და ფული ნებისმიერი დავალიანების დასაფარად.

კატეგორიებად დაყოფის მეთოდი კატეგორიებად დაყოფის მეთოდის გამოყენება გულისხმობს, როცა ფიქრობთ თქვენს ბიუჯეტზე სხვადასხვა კატეგორიის მიხედვით. თქვენ შეგიძლიათ დაყოთ ის იმდენ კატეგორიად, რამდენიც გსურთ.

ზოგს მოსწონს მხოლოდ რამდენიმე კატეგორიად დაყოფა და ახდენს პრიორიტეტიზაციას მნიშვნელობიდან გამომდინარე. სხვებს სურთ ბიუჯეტის დაყოფა ბევრ კატეგორიად, რათა მათ უფრო მეტად აკონტროლონ თუ როგორ ხარჯავენ ფულს. თქვენ ასევე შეგიძლიათ გამოიყენოთ კონვერტები (რეალური ან ვირტუალური) იმისათვის, რომ თითოეული კატეგორიას უფრო მეტი ყურადღება მიაქციოთ და გააკონტროლოთ.

არ აქვს მნიშვნელობა რა მეთოდს გამოიყენებთ ბიუჯეტის დაგეგმვისთვის, ყოველთვის უნდა ეცადოთ, რომ პირველ რიგში გადადოთ თანხა გარკვეული მიზნებისთვის. ეს ნიშნავს, რომ თქვენ უნდა გამოყოთ ყოველი ხელფასიდან თანხის გარკვეული ნაწილი თქვენი მომავლის უზრუნველყოფისთვის. ამ მიზნით თანხის გამოყოფა ნიშნავს, რომ გადადოთ თანხა გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის, გააკეთოთ დანაზოგდაგადარიცხვით თანხა საპენსიო ანგარიშზე. ყოველი ხელფასიდან შემნახველანსაპენსიო ანგარიშზე თუნდაც მცირე თანხის გადადებას დროთა განმავლობაში საინვესტიციო მოგება ემატება.



4.2.3. ბიუჯეტის შედგენის მეთოდები

ბიუჯეტის შედგენის რამდენიმე სხვადასხვა მეთოდი არსებობს, ქვემოთ მოცემულია ორი მეთოდი:

50-30-20 მეთოდი

50-30-20 მეთოდის გამოყენებით, იფიქრეთ თქვენს ბიუჯეტზე პროცენტების მიხედვით. თქვენ მიზანი უნდა იყოს, რომ არ დახარჯოთ თქვენი ბიუჯეტის 50%-ზე მეტი საჭიროებებზე და 30%-ზე მეტი სურვილებზე.

4.3. გამოყენება & მაგალითები

ელექტრონული გადახდის მეთოდებმა ფულის ხარჯვა ადვილი და მოსახერხებელი გახადა, მაგრამ ის ასევე ხელს უწყობს უაზრო ხარჯების გაკეთებას, ართულებს ასევე ხარჯების კონტროლს და დაზოგვას.

Takebe იაპონური სიტყვაა და ფულის დაზოგვის იაპონურ ხელოვნებას გულისხმობს. ის გვთავაზობს მარტივ გადაწყვეტილებებს, გამოსავალს თუ როგორ ავიცილოთ თავიდან უაზრო ხარჯები. ეს არის ძალიან მარტივი პერსონალური ბიუჯეტის დაგეგმვის სისტემა, რომელიც შეიქმნა იმისთვის, რომ აკონტროლოთ თქვენი ბიუჯეტი, რაც გულისხმობს:

·ყიდვისა და ხარჯების ყოველდღიური კონტროლი, რაც გავიარბროთ ჩვენი ხარჯვის ჩვევები

·არასაჭირო ხარჯების თავიდან აცილება, რაც დაეხმარება ნებისმიერ ადამიანს დაზოგოს და შეასრულოს ბიუჯეტის დაგეგმვისას გათვალისწინებული მიზნები.

სისტემის გამოყენება ადვილია და ის სთხოვს მომხმარებელს გასცეს პასუხი 4 ძირითად კითხვას:

1. რა თანხა გაქვთ ხელმისაწვდომი? (შემოსავალი)
2. რამდენის დაზოგვას ისურვებდით? (დაზოგვის მიზანი)
3. რამდენს ხარჯავთ? (ხარჯების დეტალური კონტროლი)
4. როგორ შეგიძლიათ გაუმჯობესება? (ყოველთვიური რეფლექსია ბიუჯეტის დაგეგმვის მიზნების შესახებ).

არსებობს ბიუჯეტის ამ მეთოდით მართვის მრავალი მოდელი და შაბლონი. აირჩიეთ ერთი და დაიწყეთ პროცესი:

·პირველ რიგში დაადგინეთ რამდენია თქვენი ბიუჯეტი. ყოველთვიურად განსაზღვრეთ თქვენი ბიუჯეტი და ჩამოწერეთ თქვენი ყოველთვიური შემოსავალი და ფიქსირებული ხარჯები. თუ თქვენს შემოსავალს გამოაკლებთ ხარჯებს, შეძლებთ დაადგინოთ რამდენი ფული გრჩებათ ყველა სხვა ყოველთვიური ხარჯებისთვის.



• შემდეგ დაადგინეთ ყოველთვიურად დამდენს დაზოგავთ, გამოაკელით ეს რაოდენობა თქვენს არსებულ ხარჯებს. ყოველთვიურად გაკეთებული დანაზოგი უნდა იყოს რეალისტური და დაკავშირებული უნდა იყოს თქვენი და თქვენი ოჯახის მნიშვნელოვან მიზნებთან.

• ყოველდღიურად აკონტროლეთ თქვენი ხარჯები. ყოველდღიურად, როდესაც თქვენ აკეთებთ შენაძენს და ახორციელებთ გადახდებს, ჩამოწერეთ: ეს ნიშნავს რეალურ დროში ხარჯვის კონტროლს. ეს ყოველდღიური რუტინა გვეხმარება გავაკონტროლოთ ჩვენი ხარჯვის ჩვევა და მომავალში რა გავლენა შეიძლება იქონიოს ამ ჩვევამ.

• გამოთვალეთ თანხა, რომელსაც ხარჯავთ ქვემოთ მოცემულ კატეგორიებში, ისე რომ ყოველი თვის ბოლოს განსაზღვროთ რამდენი დახარჯეთ თითოეულ კატეგორიაში (მოახდინეთ თქვენი ხარჯვის ჩვევის ვიზუალიზაცია):

ისაჭიროებები: საკვები, ტუალეტის ქაღალდი, საპონი...

ისურვილები: შენაძენი, რომელიც მოგწონს თუმცა არ არის ყიდვის საჭიროება, მაგალითად იყიდო ახალი პალტო ან მიირთვა რესტორანში.

იკულტურული ღონისძიებები & განათლება: წიგნების შეძენა და მუზეუმებში ვიზიტი.

იმოულოდნელი ხარჯები: დაუგეგმავი ხარჯები, როგორცაა ექიმთან ვიზიტი ან მანქანის შეკეთება.

• გამოთვალეთ დახარჯული და დაზოგილი თანხა. შეაჯამეთ თქვენს მიერ გაკეთებული ყველა შესყიდვა და გამოქვითეთ თქვენი მთლიანი ბიუჯეტიდან. ეს არის თანხა, რომლის დაზოგვაც შეძელით. ახლა შეადარეთ ის თქვენს ყოველთვიური დანაზოგის რაოდენობას.

• შეაფასეთ თქვენი შედეგი. მიაღწიეთ მიზანს? თუ ასეა, დაწერეთ, რამ განაპირობა მიზნის მიღწევა, რომ გაითვალისწინოთ შემდეგი თვისთვის. თუ არა, დაწერეთ მიზეზები, რის გამოც ვერ მიაღწიეთ მიზანს და როგორ შეგიძლიათ გააუმჯობესოთ არსებული შედეგი მომდევნო თვეში. ეს ნაბიჯი მნიშვნელოვანია Kakebo სისტემაში, რადგან ის საშუალებას იძლევა კრიტიკულად გავანალიზოთ ჩვენი ხარჯები და ბიუჯეტის დაგეგმვისას მიღებული გადაწყვეტილებები და მათი გავლენა, ვითვალისწინებთ რა ანმყოს, წარსულსა და მომავალს.

წყარო: Helen (2021) Kakebo მაგალითის მიხედვით შეადგინეთ თქვენი საკუთარი ცხრილი.

საპენსიო დანაზოგის მაგალითი:

დაიწყეთ 100 ევროს თანხით ინვესტიცია და ყოველთვიურად დაამატეთ 50 ევრო, რაც 45 წლის განმავლობაში 235,000 ევროზე მეტს შეადგენს. პროცენტის დარიცხვის რთული მეთოდი დაგეხმარებათ მიიღოთ 8-ჯერ მეტი ამონაგები თქვენს მიერ ჩადებული ინვესტიციიდან პენსიაზე გასვლისთვის. გამოთვლები შეიძლება ოდნავ განსხვავდებოდეს იმის მიხედვით, თუ გაანგარიშების რომელ მეთოდს გამოიყენებთ.



4.4. კარგი პრაქტიკები & რისკები

ბიუჯეტის შედგენისას მნიშვნელოვანია გავითვალისწინოთ საჭიროებები, ვიდრე სურვილები.

ქვემოთ მოცემულია რამდენიმე ჭვიანური რჩევა:

- პირველ რიგში გადადეთ გარკვეული თანხა საპენსიო ფონდისთვის, დანაზოგებისთვის, გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის სანამ სხვა რამეებზე დახარჯავთ ფულს.
- შეამცირეთ ხარჯები სურვილებზე, სანამ არ დახარჯავთ თანხას საჭიროებებზე: ამ გზით თქვენ ყოველთვის გექნებათ საკმარისი თანხა საჭიროებებისთვის ან დანაზოგის გასაკეთებლად.
- გაითვალისწინეთ ვადები და მიზნები: დაიმასხოვრეთ, რომ ფულის გამოყოფისას/გადადებისთვის გაითვალისწინოთ ვადები და ფინანსური გეგმები.
- შეადგინეთ ვალის მართვის გეგმა: ვალის გადახდა გათვალისწინებული უნდა იყოს დანაზოგების სტრატეგიის შემუშავებისას.
- შეიმუშავეთ დაზოგვის სტრატეგია: გამოყავით თქვენი ხელფასის 20% ან მეტი დანაზოგისთვის.

ბიუჯეტის დაგეგმვისას მტკიცე გეგმის არსებობა დაგეხმარებათ თავიდან აიცილოთ ვალი. როგორც კი თვრამეტი წლის გახდებით, შესაძლოა მიიღოთ მონვევები და შეთავაზებები საკრედიტო ბარათების დამზადებაზე. საკრედიტო ბარათები შეიძლება იყოს კარგი საშუალება დავალიანების გადასახდელად, მაგრამ ასევე საკრედიტო ბარათებით ადვილად დახარჯავთ იმაზე მეტს, რაც თქვენს ბიუჯეტს აღემატება.

თუ გამოიყენებთ საკრედიტო ბარათს და ყოველთვიურად არ დაფარავთ დავალიანებას, ამან შესაძლოა უარყოფითად იმოქმედოს თქვენს საკრედიტო ისტორიაზე. თქვენი საკრედიტო ქულა არის თქვენი კრედიტუნარიანობის საზომი და ასახავს თქვენი დავალიანების დაფარვის ისტორიას. ცუდმა საკრედიტო ქულამ შეიძლება გავლენა იქონიოს სესხის აღებაზე, იპოთეკური სესხის აღებაზე ან ბინის დაქირავებისთვის თანხის მიღებაზე.

4.5. კითხვები & რეფლექსიები

მნიშვნელოვანია ვიცოდეთ რატომ ვაკეთებთ ბიუჯეტის დაგეგმარებას, რათა შევძლოთ მოვახდინოთ ბიუჯეტის გეგმის მოტივაციასთან ან ჩვენს მიზნებთან დაკავშირება, როგორც გრძელვადიან ისე მოკლევადიან მიზნებთან კავშირი:

• ვაქვს თუ არა ჩვენთვის მნიშვნელოვანი პირადი მიზნები და მოითხოვს ისინი ჩვენგან მნიშვნელოვანი თანხის დაზოგვას?

• გვინდა შევცვალოთ ხარჯვასთან დაკავშირებული ჩვევები, რადგან არსებული ჩვევები აზიანებს ჩვენს მიზნებს?

• იცნობთ სხვა სერვისებს, რომელიც დაგეხმარებათ ფულის დაზოგვაში?

თუ კარგად დაფიქრდებით ამ კითხვებზე და ასევე გაუზიარებთ მიზნებს ოჯახის წევრებს ან სხვა თქვენთვის მნიშვნელოვან ადამიანებს, ბიუჯეტის დაგეგმვა შესაძლოა გახდეს მოტივაციის საგანი.

ამ თვის განმავლობაში შეეცადეთ:

1. გამოიყენეთ ისეთი მეთოდი, როგორც არის Kakebo ან სხვა მეთოდი თქვენი ბიუჯეტის დაგეგმვისთვის
2. გამოიყენეთ ამ თავში რეკომენდებული ზოგიერთი კარგი პრაქტიკა
3. დაფიქრდით შედეგებზე
4. მიიღეთ გადაწყვეტილებები იმასთან დაკავშირებით, თუ რისი გაუმჯობესება გსურთ.



• გვჭირდება თუ არა ხარჯების ანალიზი, რადგან არ ვიცით სად მიდის ჩვენი ფული?

• გვჭირდება თუ არა ხარჯების კონტროლი, რადგან ვხარჯავთ იმაზე მეტს, ვიდრე გამოვიმუშავებთ?





5

დაფინანსება

5.1. აღწერა

საკმარისი ფინანსური რესურსების გარეშე შეუძლებელია რაიმე ბიზნესპროექტის განხორციელება, ინდივიდუალურის თუ სხვა სახის პროექტის. გარდა ამისა, ლიკვიდურობის ნაკლებობა შეიძლება ნიშნავდეს, რომ ჩვენ ვერ ვახორციელებთ გადახდებს საჭიროების შემთხვევაში და, შესაბამისად, შეიძლება ვერ განახორციელოთ გადახდები, ვერ შეასრულოთ ვალდებულებები. ლიკვიდობის გარეშე, ჩვენ შეიძლება ვერ ვისარგებლოთ ისეთი შესაძლებლობებით, როგორცაა საქონლის ან მომსახურების შეძენა მისაღებ ფასებში. ვალის ასაღებად მნიშვნელოვანია გქონდეთ კარგი საკრედიტო ისტორია.

მარტივად რომ ვთქვათ, რაც უფრო მაღალია თქვენი საკრედიტო ქულა, მით უფრო ადვილია ვალის აღება, გექნებათ უკეთესი პირობები და დაზღვევა რომ განახორციელოთ ინვესტიციები. კრედიტი ფასდება 300-დან 850-მდე სკალაზე და არსებობს ოთხი ძირითადი საკრედიტო სააგენტო, რომლებიც გამოთვლიან თქვენს საკრედიტო ქულას. 700-ზე მეტი ქულა ითვლება კარგ ქულად და 800-ზე მეტი არის საუკეთესო ქულა.

ცნობილი მოსაზრების საწინააღმდეგოდ, ვალის აღება არ არის საშიში. პირიქით, ეს არის ძლიერი ინსტრუმენტი სიმდიდრის შესაქმნელად, როდესაც სწორად გამოიყენება. ქვემოთ მოცემულია დაფინანსების რამდენიმე მეთოდი: კრედიტები, სესხები, იპოთეკა, ლიზინგი/ქირავნობა და სახალხო დაფინანსება (ქრაუდფანდინგი).

5.2. ძირითადი ელემენტები

5.2.1. 1.1.1. კარგი ვალი vs ცუდი ვალი

კარგი ვალი ხელს უწყობს სიმდიდრის შექმნას ან თქვენი შემოსავლის გაზრდას დროთა განმავლობაში. ვალები, რომლებიც აუარესებს თქვენს ფინანსურ მდგომარეობას, როგორცაა სწრაფი სესხების აღება, მაგ. სესხი ხელფასამდე ან გამოიყენოთ ნაღდი ფულის ავანსები, ითვლება უიმედო ვალებად. ზოგჯერ შეიძლება დაგჭირდეთ სხვა სესხის გამოტანა ან საკრედიტო ბარათების აღება, რაც კარგია, თუ გონივრულად შეძლებთ თქვენი კრედიტის მართვას.

კაპიტალი

როცა ქირაობთ ბინას, თქვენ ფულს უხდით მესაკუთრეს ან ბინების გაქირავების კომპანიას. იპოთეკა არის ფული, რომელსაც სესხულობთ სახლის შესაძენად. თქვენ იხდით პროცენტს ნასესხებ ფულზე. იხდით რა თქვენს იპოთეკას, თქვენ იძენთ კაპიტალს დროთა განმავლობაში. ეს არის თქვენი სახლის ღირებულება.

ღირებულების გაზრდა

ღირებულების გაზრდა გულისხმობს, როდესაც თქვენი სახლის ღირებულება იზრდება დროთა განმავლობაში. ზოგადად, ბევრი სახლის ღირებულება დროთა განმავლობაში იზრდება. ეს არის კიდევ ერთი გზა, რითაც კაპიტალი თქვენს სახლში იზრდება. ბევრი ადამიანისთვის სახლს დიდი წვლილი შეაქვს მათ წმინდა ღირებულებაში.

ფინანსური სტაბილურობა

განსხვავებით იმისგან, რომ სალიზინგო კომპანიას უხდით ქირას, რომელიც ყოველწლიურად იზრდება, როდესაც თქვენი მიიღებთ ფიქსირებულ იპოთეკურ სესხს, თქვენი გადასახადები ყოველწლიურად ერთნაირი იქნება, ასე რომ თქვენ შეგიძლიათ წინასწარ განსაზღვროთ თქვენი ვალის ოდენობა. ეს ხელს შეუწყობს თქვენს ფინანსური სტაბილურობის მიღწევას.

თაობათა სიმდიდრე

სიმდიდრის შექმნა შეიძლება მრავალი ფორმით იყოს შესაძლებელი, მაგალითად, აქციებში ან ობლიგაციებში ინვესტიცირება ან დროთა განმავლობაში დანაზოგის გამოყენება. თქვენ ასევე შეგიძლიათ დროთა განმავლობაში შექმნათ თაობათა სიმდიდრე სახლის შეძენით, რაც საშუალებას მოგცემთ ღირებული ნივთი გადასცეთ თქვენს ოჯახს.

5.2.2. კრედიტსა და სესხს შორის სხვაობა

იპოთეკური სესხი ეს არის სესხი, რომელსაც იღებთ ფინანსური ინსტიტუტიდან. თქვენ, როგორც მოვალე, ვალდებული ხართ დაფაროთ ეს თანხა ეტაპობრივად, გარკვეულ ვადებში, რაც ხელშეკრულებით იქნება განერილი. თითოეულმა მხარემ იცის ამ ოპერაციის სრული ღირებულება, როგორც იპოთეკის მთლიანი ოდენობა, ასევე მასთან დაკავშირებული პროცენტი და გადახდის ვადები.



მეორეს მხრივ, იპოთეკური კრედიტის მაქსიმალურ ლიმიტს ადგენს ფინანსური ინსტიტუტი, ეს არის ის ოდენობა რაც მას შეუძლია გასესხოთ თქვენი ფინანსური შესაძლებლობების გაანალიზების შემდეგ. ამ შემთხვევაში, თქვენ შეგიძლიათ ისარგებლოთ ან არ გამოიყენოთ მთლიანი იპოთეკური კრედიტი შეზღუდული ან შეუზღუდავი დროით, როგორც ეს განერილია ხელშეკრულებაში.

5.2.3 როგორ მუშაობს იპოთეკა?

იპოთეკა არის საბანკო პროდუქტი, რომელსაც იყენებენ უძრავი ქონების შესაძენად დაფინანსების მისაღებად. იპოთეკით დაინტერესებული პირი იღებს თანხას, რომელსაც ეწოდება სასესხო კაპიტალი, ბანკისგან ან სხვა საკრედიტო დაწესებულებისგან. ყველა იპოთეკას აქვს ვალდებულება, კლიენტის მხრიდან დაიფაროს ნასესხები თანხა და დარიცხული პროცენტი. ეფექტურია თუ ხდება იპოთეკის დაფარვა ნაწილობრივი შენატანებით. მთავარი განსხვავება სხვა ტიპის სესხებთან შედარებით არის ის, რომ იპოთეკის შემთხვევაში დამატებითი გარანტიაა, რომ შეძენილი ქონება იქნება თქვენი.

- დაბრუნების პერიოდი
- იპოთეკაზე გადასახადი (საპროცენტო განაკვეთი)
- იპოთეკის სრული ამორტიზაციის სისტემა.

მეორე კომპონენტი ეხება იპოთეკის გარანტიას, რაც ნებისმიერი იპოთეკური სესხის მნიშვნელოვანი ნაწილია, ვინაიდან, თუ იპოთეკური სესხის პირობები არ სრულდება, კრედიტორს უფლება აქვს არ გადასცეს მეორე პირს იპოთეკით დადებული ქონება. იპოთეკაზე ხელშეკრულების დადებამდე უნდა გაითვალისწინოთ, რომ ეს არის გრძელვადიანი ფინანსური ვალდებულება. შესაბამისად, თქვენ უნდა გქონდეთ ზუსტი, პერიოდული და დროული შემოსავალი ვალის ასაღებად და სესხის აღებამდე გაითვალისწინოთ თავდაპირველი დანაზოგი.

როგორ უნდა გაიგოთ რა რაოდენობის იპოთეკური სესხი გჭირდება?

არა მხოლოდ მთლიანი თანხა, არამედ დაფარვის ვადა და ეტაპობრივი შენატანების ოდენობა უნდა გაითვალისწინოთ, ასევე ქვემოთ მოცემულიაორიფაქტორი, რომლითაც დგინდება იპოთეკური სესხის მოცულობა?

სახლის შეფასება. მხოლოდ უფლებამოსილ პირს აქვს უფლება შეაფასოს თქვენი სახლი, რომელსაც შემდეგ ითვალისწინებს ცენტრალური ბანკი. ზოგიერთი ბანკი და სხვა სუბიექტი კლიენტს სთავაზობს 60%-დან 80%-მდე დაფინანსებას, თუმცა ზოგიერთი ბანკი ამჟამად სთავაზობს მომხმარებელს 100%-იან იპოთეკურ სესხს გარკვეულ შემთხვევებში კლიენტის ფინანსური მდგომარეობის და ეკონომიკური პირობების გათვალისწინებით.

კლიენტის დავალიანება. გამსესხებელი ატარებს კლიენტის ფინანსური მდგომარეობის შესწავლას. შემოსავლების და ხარჯების ანალიზის შედეგად მათ შეუძლიათ დაადგინონ თანხის ოდენობა, რომელიც მათ შეუძლიათ კლიენტს გამოიყონ იპოთეკაზე. გარდა ამისა, მნიშვნელოვანია თქვენს დანაზოგში გაითვალისწინოთ თანხა, რომელიც ახლოსაა სახლის ღირებულების ნაწილთან, რომელიც არ იფარება იპოთეკური სესხით და სხვა თანხა საოპერაციო ხარჯებისთვის (ქონების რეგისტრაცია, გადასახადები, იპოთეკური სესხის საკომისიოები და ა.შ.). თანხების რაოდენობა დამოკიდებულია ქვეყანაზე, ბანკსა და კლიენტზე.



რას მოიცავს იპოთეკური სესხები?

ნებისმიერი იპოთეკური სესხის აღების შემთხვევაში უნდა გაითვალისწინოთ ორი კომპონენტი. პირველი ეს არის ხელშეკრულება იპოთეკური სესხის აღებაზე, სადაც ნახავთ იპოთეკის ყველა პირობას და ვალდებულებებს, რომელიც უნდა შეასრულოთ როგორც მსესხებელმა იმისათვის, რომ აიღოთ სესხი. ასევე შეგიძლიათ გადახედოთ იპოთეკური სესხის შემდეგ პუნქტებს:



რა სახის იპოთეკური პროცენტი არსებობს?
 იპოთეკის ხელშეკრულებაში დადგენილი საპროცენტო განაკვეთიდან გამომდინარე, არსებობს სხვადასხვა ტიპის იპოთეკური სესხები:

ფიქსირებული იპოთეკური სესხი: ამ შემთხვევაში იპოთეკური ხელშეკრულებით დადგენილი პროცენტი ფიქსირებულია, ამიტომ იპოთეკისურ სესხზე ყოველთვიური გადახდა ფიქსირებულია იპოთეკური სესხის მთელი ვადის განმავლობაში, ანუ უცვლელი დარჩება საბაზრო საპროცენტო განაკვეთების ანევისა და დაწევის შემთხვევაშიც კი.

ცვალდებადი იპოთეკური სესხი: ამ იპოთეკური სესხის საპროცენტო განაკვეთი

ცვალდებადია და მოიცავს ფინანსური რესურსების ინდექსის (Euribor ან სხვა) ღირებულებას და ფიქსირებულ მარჟას. იპოთეკური სესხის შენატანების ოდენობა გადაიხედება ყოველწლიურად ან ყოველ ექვს თვეში ერთხელ და შენატანების ოდენობის განახლებაც შესაბამისად ხდება.

შერეული იპოთეკური სესხი: ამ ტიპის იპოთეკური სესხი არის ორი წინა სესხის ჰიბრიდი, ვინაიდან გარკვეული პერიოდის განმავლობაში მათ აქვთ ფიქსირებული განაკვეთი და დანარჩენი ვადის განმავლობაში აქვთ ცვლადი საპროცენტო განაკვეთი.

რა ხარჯებთან არის დაკავშირებული იპოთეკური სესხი?
 იპოთეკური სესხის აღებასთან დაკავშირებული ხარჯები, როგორც წესი, შეადგენს სესხის თანხის 3%-ს. იპოთეკურ სესხებთან დაკავშირებული ხარჯებია:

- ქონების რეგისტრაცია
- ნოტარიუსის მომსახურების საფასური
- სახლის შეფასების ხარჯები
- იპოთეკური გარანტიით სესხის ფორმალიზებაზე გადასახადი
- იპოთეკური სესხის დამუშავების საფასური.

როდესაც ვანგარიშობთ იპოთეკის ღირებულებას, უნდა გავითვალისწინოთ მთელი რიგი ფაქტორები, მათ შორის საკომისიოები. მაგალითად, გახსნის საკომისიო წარმოიშობა იპოთეკური სესხის განაცხადის ფორმალიზებისთანავე და წარმოადგენს იპოთეკური თანხის პროცენტს. მაგრამ ასევე არსებობს სხვა საკომისიო ხარჯები, როგორცაა:

- შესწავლის და მართვის საკომისიო.
- ვადამდელი დაფარვის საკომისიო.
- საკომისიო ფორმალიზების ხარჯებისთვის.

5.2.4.1.1. ლიზინგი & გაქირავება

ლიზინგი არის გაქირავება ყიდვის უფლებით. მსესხებელს შეუძლია ქონების შენარჩუნება, სურვილის შემთხვევაში, კრედიტორთან დადებული შეთანხმების პირობების დაცვით. ლიზინგი მიზანშეწონილია მაშინ, როდესაც გამოყენებული აქტივი შესაძლოა მოკლე დროში მოძველდეს, ამიტომ პერიოდულად უნდა განაახლოთ აქტივი. გაქირავება ლიზინგის მსგავსია, მაგრამ ყველა ხარჯი, რომელიც წარმოიქმნება მოვლა-პატრონობისა და სამართლებრივი წარმომავლობის შედეგად აქტივის ფლობის გამო, ეკისრება გამსესხებელს. ის ჩვეულებრივ აქირავებს ძვირად, ვიდრე ლიზინგს. ამრიგად, ლიზინგი არის გრძელვადიანი ვალდებულება და გაქირავება უფრო მოკლევადიანი პერიოდით ხდება.

5.2.5. სახალხო დაფინანსება ე.წ. ქრაუდფანდინგი



ეს არის ერთგვარი დაფინანსების ფორმა, რომელიც განსხვავდება იმ დაფინანსებისგან, რომელსაც იღებთ ბანკებისა და სხვა ფინანსური ინსტიტუტებისგან. Crowdfunding-ის შემთხვევაში, ფულს იღებთ ბევრი კრედიტორისგან ან ხალხის ჯგუფისგან, რომლებიც აკეთებენ მცირე შენატანებს ან შემოწირულობებს. ადამიანების ეს ჯგუფი ფულის გასესხებით ხელს უწყობს ბიზნეს პროექტების განხორციელებას ან ინიციატივების მხარდაჭერას, რომელიც შეიძლება იყოს სოციალური ინტერესი ან სასარგებლო იყოს საზოგადოებისთვის, აკმაყოფილებდეს საზოგადოების საჭიროებებს. კონტრიბუტორები ჩვეულებრივ არ იღებენ ფულად კომპენსაციას, არამედ იღებენ სხვა სახის კომპენსაციას ან სარგებელს.



Crowdfunding არის მიკრო პატრონაჟის ფორმა, სადაც ბევრი ადამიანი, ვინც თანაუგრძობს პროექტს ან ინიციატივას, თითოეული გასცემს ან სესხელობს ძალიან მცირე თანხას, მაგრამ ერთობლივად შეიძლება მოგროვდეს თანხის ის რაოდენობა, რაც საჭირო იქნება კონკრეტული საჭიროებების დაფინანსებისთვის. არსებობს უამრავი ვებ გვერდი, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას crowdfunding-ის კამპანიებისთვის. მაგ. gofundme.com, Indiegogo, SeedInvest Technology, Mightycause, StartEngine, Patreon და ა.შ.

საუკეთესო გზა crowdfunding-ის კამპანიისთვის არის გაიარო ეს 5 ეტაპი, სანამ დაიწყებთ კამპანიას (Kim, 2020):

1. დაფინანსების მოზიდვის მიზანი: SMART მოდელი - კონკრეტული, გაზომვადი, მიღწევადი, რეალისტური, დროში განერილი.
2. კამპანიის სათაური: მნიშვნელოვანი – გადაუდებელი და მნიშვნელოვანი.
 1. კამპანიის სურათი: ბრენდირებული – მაღალი ხარისხის, ორიენტირებული ბენეფიციარზე, თანმიმდევრული.
 2. კამპანიის ამბავი: ამბის თხრობა - სიტუაცია, ირონია, შედეგი, შესაბამისობა, გავლენა, გრძნობები, თქვენ.
 3. კამპანიის განახლება: შენარჩუნება - მადლიერების გამოხატვა და გაზიარება და გავლენის მოხდენა.

5.3. გამოყენება & მაგალითები

მონახეთ ან ბანკისგან მოითხოვეთ ინფორმაცია დაფინანსების სხვადასხვა ვარიანტების შესახებ. თქვენ შეგიძლიათ კონკრეტულად არჩევანი გააკეთოთ თქვენთვის საინტერესო დაფინანსების მოდელზე, როგორც გრძელვადიანზე, ისე მოკლევადიანზე. მაგალითად, ეს შეიძლება იყოს:

- სწავლის საფასურის გადახდა
- კრედიტი მანქანის შესაძენად
- ინფორმაცია იპოთეკური სესხების შესახებ
- დაფინანსება ბიზნესის დასაწყებად

ზოგიერთი საკითხი, რომელიც უნდა გაითვალისწინოთ და ინფორმაცია, რომელიც უნდა მოითხოვოთ იმისათვის, რომ გაანალიზოთ შემოთავაზებული არჩევანი:

- პროცენტის არსებული და მთლიანი ღირებულება
 - ყველა სხვა სახის ხარჯები
 - სესხის ან კრედიტის დაბრუნების ვადა
 - პერიოდული გადახდები – სავარაუდო ღირებულება
 - გადახდების დაგვიანების შემთხვევაში ხარჯები და/ან შედეგი; შეთავაზებები მოქნილი გადახდებისთვის
 - ნებისმიერი ცვლილება ან ცვალებადობა, რომელიც შეიძლება მოხდეს პერიოდულად
 - დაფინანსების მისაღებად საჭირო კონკრეტული პირობები და დოკუმენტები
 - ფინანსური ინსტიტუტის სხვა სპეციფიკურობები.
- დაგეხმარებათ თუ ამ მონაცემებს ექსელის ცხრილში ასახავთ თითოეული ბანკის კონკრეტულ მოთხოვნებთან ერთად და შეადარებთ სხვა ფინანსური ინსტიტუტების სხვა ვარიანტებთან. ეს სავარჯიშო დაგეხმარებათ მიიღოთ უკეთესი ინფორმირებული გადაწყვეტილებები დაფინანსების ვარიანტებთან დაკავშირებით და ასევე დაიცვათ თქვენი ფინანსური უსაფრთხოება.

Crowdfunding არის დაფინანსების კიდევ ერთი ვარიანტი, რომელიც ძირითადად გამოიყენება იმ პროექტების ან მიზნების დასაფინანსებლად, რომლებსაც აქვთ ჰუმანიტარული ან სოციალური მისია და რომელსაც შეუძლია, მაგალითად, სასიკეთო ცვლილებების მოტანა მონაცემადი ჯგუფებისთვის ან ღირებული იყოს მთელი საზოგადოებისთვის.

1. აკმაყოფილებს თუ არა თქვენი პროექტი ან მიზანი ამ მახასიათებლებს?
 2. დაინტერესებული იქნება თუ არა ადამიანთა დიდი ჯგუფი თქვენი პროექტის ან მიზნის მხარდაჭერით?
 3. რას დაუბრუნებდით მათ უკან? იქნება თუ არა ეს მათი მონაწილეობის ერთგვარი აღიარება, რეგულარული და გამჭვირვალე ინფორმაცია პროექტის განვითარებისა და დანახარჯების შესახებ?
 4. გაქვთ თუ არა საშუალება ან შეგიძლიათ თუ არა მიაწვდინოთ ხმა იმ ადამიანების ჯგუფს მხარი დაუჭირონ ამ ინიციატივას და უზრუნველყოთ მათი მუდმივი ჩართულობა?
- თუ ფიქრობთ, რომ აკმაყოფილებთ ამ პირობებს, crowdfunding შეიძლება იყოს კარგი შესაძლებლობა; ამ შემთხვევაში აუცილებელია მონახოთ crowdfunding-ისთვის პლატფორმები ან სხვა ელექტრონული პლატფორმები, იმისათვის, რომ შეაგროვოთ მცირე ოდენობის თანხა, რომელსაც შემოწირულობის სახით მიიღებთ ადამიანთა დიდი ჯგუფისგან გარკვეული პერიოდის განმავლობაში.



თუ ფიქრობთ, რომ აკმაყოფილებთ ამ პირობებს, crowdfunding შეიძლება იყოს კარგი შესაძლებლობა; ამ შემთხვევაში აუცილებელია მონახოთ crowdfunding-ისთვის პლატფორმები ან სხვა ელექტრონული პლატფორმები, იმისათვის, რომ შეაგროვოთ მცირე ოდენობის თანხა, რომელსაც შემოწირულობის სახით მიიღებთ ადამიანთა დიდი ჯგუფისგან გარკვეული პერიოდის განმავლობაში.

პლატფორმების არჩევისას ყურადღება მიაქციეთ შემდეგს:

- საკომისიოები
- ხარჯები
- პლატფორმის სხვა კონკრეტული პირობები ან შეზღუდვები.

5.4.კარგი პრაქტიკები & რისკები

ფიქსირებული იპოთეკური სესხის აღება მოსახერხებელია, ლოგიკურად, როცა მხარდია მოლოდინი იმისა, რომ გაიზრდება მაგ. საპროცენტო განაკვეთი. შეისწავლეთ პროდუქტი სანამ იყიდით. არასოდეს შეიძინოთ ფინანსური პროდუქტი ან მომსახურება მხოლოდ რეკლამის ან გამყიდველის შუამდგომლობით. მოერიდეთ ფინანსურ პროდუქტებს, რომლებსაც აქვთ მაღალი საკომისიო და ხარჯები.

ხარჯები. კომპანიებს, რომლებიც ყიდიან თავიანთ პროდუქტებს აგრესიული გაყიდვების ტექნიკებით ძირითადად აქვთ ყველაზე ცუდი ფინანსური პროდუქტები და ყველაზე მაღალი საკომისიო. არ იყიდოთ ფინანსური პროდუქტი, რომლის შესახებაც არ გაქვთ ინფორმაცია. დასვით კითხვები და შეადარეთ რასაც გთავაზობენ სხვა პროდუქტებს.

5.5.კითხვები & რეფლექსია

სახლის ან უძრავი ქონების ფლობას ბევრი უპირატესობა აქვს და შესაძლოა თქვენთვის იყოს გრძელვადიანი ფინანსური მიზანი, რომლის შესასრულებლად გსურთ დაფინანსების მიღება.

თუმცა, მნიშვნელოვანია დარწმუნდეთ, რომ სახლის ყიდვა აკმაყოფილებს პირად ან ოჯახურ საჭიროებებს. ხშირად, სახლის ფლობა გრძელვადიანი მიზანია, რადგან ნორმალურ საბაზრო პირობებში, 3-5 წელიწადში სახლის შეფასება ხდება გარკვეული ღირებულებით. თუმცა ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ უძრავი ქონების ბაზარი შეიძლება უცებ ჩამოიშალოს და სახლმა დაკარგოს თავისი ღირებულება.

მნიშვნელოვანია, რომ გვქონდეს სტაბილური შემოსავალი და შეგვძლოს მატერიალურად განვდეთ სახლის ყიდვას. ჩვენი ცხოვრების ნებისმიერ ეტაპზე, როცა გვსურს რაიმე ნივთის შეძენა და გვჭირდება გარკვეული თანხა შესაძენად, საჭიროა დავსვათ კითხვა: როდის აქვს აზრი დაფინანსების მოძიებას? ეს შეიძლება მარტივ კითხვად მოგეჩვენოთ, თუმცა სინამდვილეში ძალიან რთულია მასზე პასუხის გაცემა. ოპტიმალური ფინანსური სტრუქტურა ჯერ კიდევ არ არის ჩამოყალიბებული უდავოდ. როდესაც ვიღებთ გადაწყვეტილებას დაფინანსების მიღებაზე გასათვალისწინებელია თუ ფულის ღირებულება დაბალია, ვიდრე ეკონომიკური შემოსავალი. ამ შემთხვევაში დაფინანსება იქნება ადეკვატური.





6 ინვესტიციები

6.1. აღწერა

ინვესტიციას ვაკეთებთ მაშინ, როდესაც ჩვენ ვახორციელებთ ფულად ოპერაციას, რის შედეგადაც ვიბრუნებთ თანხას და, როგორც წესი, ვიღებთ დამატებით თანხას პროცენტების სახით.

ნებისმიერ ინვესტიციაში გათვალისწინებული უნდა იყოს დროითი ჰორიზონტი. ზუსტად დროის ჰორიზონტი უნდა შეესაბამებოდეს იმ დროს, როდესაც ინვესტორს სურს და შეუძლია განახორციელოს ინვესტიცია ინვესტირებული კაპიტალის გამოყენების გარეშე.

თუ მზად ხართ ინვესტიციის დასაწყებად, უნდა გქონდეთ საფუძვლიანი ცოდნა იმის შესახებ, თუ სად და როგორ ჩადოთ თქვენი ფული. გადაწყვეტეთ რაში ჩადოთ ინვესტიცია და რა რაოდენობის ინვესტიცია ჩადოთ სხვადასხვა ტიპის ინვესტიციების რისკების (და პოტენციური სარგებლის) გაანალიზებით.

კარგ ვალს ვიყენებთ აქტივების შესაძენად, რაც საშუალებას იძლევა ყოველთვის უფრო მეტ ფული ჩადოთ ჯიბეში, ვიდრე იხდით ვალის ღირებულებას. მათ შორისაა საინვესტიციო ქონება, კაპიტალის ინვესტიციები თქვენს ბიზნესში, ინვესტიციები პროდუქტის განვითარებაში და ა.შ.

6.2. ძირითადი ელემენტები

6.2.1. აქტივები

აქტივები წარმოქმნის დამატებით ფულად ნაკადს/შემოსავლებს. არსებობს აქტივების ოთხი ძირითადი ტიპი:
 • ბიზნესი



- უძრავი ქონება (ქონებები, როგორცაა მიწები, შენობები, სახლები და ა.შ.)
- ქალაქის აქტივები (აქციები, ვალუტა, ობლიგაციები, ფულადი ბაზრის ანგარიშები და ა.შ.)
- საქონელი (ნედლეული, ძვირფასი ლითონები და ა.შ.)

6.2.2. ფინანსური პროდუქტები

ძირითადი პროდუქტები

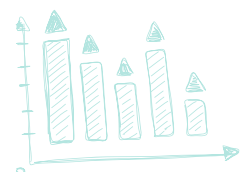
- ფულადი ბაზარი
- დეპოზიტები და მოკლევადიანი ფიქსირებული შემოსავალი (გადასახადები, თამასუქები)

ფიქსირებული შემოსავალი

- საჯარო ან კერძო (ობლიგაციები, ვალდებულებები). ობლიგაცია წარმოადგენს მსესხებლის დაპირებას, რომ გადაუხადოს კრედიტორს ძირი თანხა და, როგორც წესი, სესხის პროცენტი. ობლიგაციებს გამოსცემენ მთავრობები, მუნიციპალიტეტები და კორპორაციები.

ცვლადი შემოსავალი

- აქციები და წილები. აქცია (ასევე ცნობილია როგორც კაპიტალი) არის ფასიანი ქალაქი, რომელიც წარმოადგენს კორპორაციის საკუთრებას. ეს აძლევს უფლებას აქციების მფლობელს მიიღოს კორპორაციის აქტივებისა და მოგების პროპორციული წილი აქციების რაოდენობის მიხედვით, რასაც ფლობენ. აქციების ერთეულებს „წილები“ ეწოდება.





ისინი შეიძლება წარმოდგენილი იყოს სხვადასხვა ზედსართავებით ან დასახელებით, ასევე "დაკომპლექტებული" ან „დერივატივების“ ფორმით.

• საინვესტიციო ფონდები. ფონდი არის ინვესტიცია, რომელიც საშუალებას აძლევს უამრავ ადამიანს ჩადოს ფული საერთო ფონდში. ფონდის მენეჯერი (ინვესტიციის სპეციალისტი) ფულს იყენებს ინვესტიციების შესაძენად. ეს შეიძლება იყოს მხოლოდ აქციები ან სხვა სახის აქტივები, როგორცაა ობლიგაციები ან ქონება.

• CFDs (კონტრაქტი სხვაობაზე). CFD არის ფინანსური ხელშეკრულება, რომლის მიხედვითაც ხელშეკრულებაში მონაწილე მხარეთა შორის ერთ-ერთს, ეძლევა შესაძლებლობა განახორციელოს სპეკულაცია კონკრეტულ ფინანსურ აქტივზე (ვალუტაზე) მისი ფაქტიური მიწოდების გარეშე. CFD საშუალებას აძლევს ინვესტორებს ივაჭრონ ფასიანი ქაღალდებით მოკლევადიან პერიოდში და განსაკუთრებით პოპულარულია უცხოურ სავალუტო ბაზარზე და სასაქონლო პროდუქტებში.

• ოფციები, ფიუჩერსები, ორდერები. ოფციების ოფცია არის ხელშეკრულება, რომელიც მყიდველს აძლევს უფლებას, მაგრამ არ ავალდებულებს, იყიდოს (გამოცხადების შემთხვევაში) ან გაყიდოს (გაყიდვის შემთხვევაში) ძირითადი აქტივი კონკრეტულ ფასად, განსაზღვრულ ვადაში ან მანამდე. ხალხი იყენებს ოფციებს შემოსავლის წყაროდ, სპეკულაციებისთვის და რისკის ჰეჯირების მიზნით.

ისაფონდო ფიუჩერსი არის ფინანსური ინსტრუმენტი, რომელშიც ერთი მხარე ეთანხმება მეორე მხარეს იყიდოს ან გაყიდოს აქტივი წინასწარ დადგენილ ფასად განსაზღვრულ ვადაში მომავალში. როგორც ფიზიკური საქონელით, ასევე ფინანსური ინსტრუმენტებით, როგორცაა აქციები და ობლიგაციები, ვაჭრობენ ფიუჩერსული კონტრაქტებით.

ოფციების ორდერს აქვს უფლება შეიძინოს აქციები გარკვეულ ფასად დადგენილ ვადაში.

•

ყურადღება გამამახვილეთ ლევერიჯზე. ლევერიჯი არის ვალის (ნასესხები კაპიტალის) გამოყენება ინვესტიციის მიზნით ან პროექტის განსახორციელებლად. შედეგი კი პროექტიდან მიღებული პოტენციური შემოსავლის ზრდაა. ამავდროულად, ლევერიჯი ასევე რისკის შემცველია იმ შემთხვევაში, თუ არ მოხდება ინვესტიციის განხორციელება.

რისკები

ფინანსური პროდუქტების ანალიზი რთულია, ამიტომ ყურადღებით იყავით. არ იყიდო ის, რაც არ გესმის. ზარალი, რომელიც ბევრმა ადამიანმა მიიღო 2008 წლის კრიზისში, დაკავშირებული იყო დერივატივების შექმნასთან, რომლის შესახებაც მათ არ ჰქონდათ ინფორმაცია.

6.2.3. რა კავშირია მომგებიანობასა და რისკს შორის?

ნებისმიერი ინვესტიციის მომგებიანობასა და რისკს შორის კავშირი პირდაპირ პროპორციულია, ანუ რაც უფრო მაღალია მომგებიანობა, მით მეტია რისკი. ეს იმიტომ, რომ ინვესტორს არ სურს თავისი ფულის ინვესტირება პროდუქტებში ან ბიზნესში, სადაც არსებობს ინვესტირებული ფულის დაკარგვის რისკი, თუ არ მოხდება მისი კომპენსირება დიდი მოგებით.

6.2.4. საფონდო ბირჟა

საფონდო ბირჟა არის ვაჭრობის და ბირჟის ადგილი, სადაც ხდება აქციების ყიდვა-გაყიდვა. ტერმინები "საფონდო ბაზარი" და "საფონდო ბირჟა" გამოიყენება ურთიერთშენაცვლებით. და მიუხედავად იმისა, რომ მას საფონდო ბაზარს უწოდებენ, სხვა ფინანსური ფასიანი ქაღალდები, როგორცაა ბირჟაზე ვაჭრობის ფონდები (ETF), კორპორატიული ობლიგაციები და დერივატივები, კერძოდ, აქციები, საქონელი, ვალუტა და ობლიგაციები, ასევე ვაჭრობენ საფონდო ბაზრებზე. არსებობს მრავალი საფონდო სავაჭრო ადგილი. აშშ-ს წამყვანი საფონდო ბირჟებია: ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟა (NYSE), Nasdaq და Cboe Options Exchange.

6.2.5. ბიზნესი

მცირე ბიზნესს უფრო მეტი სიმდიდრის შექმნას შეუძლია, ვიდრე ეს შესაძლებელია საფონდო ბირჟაზე ან უძრავ ქონებაში ინვესტირებით. თქვენ შეგიძლიათ ინვესტირების განხორციელება მცირე ბიზნესში, კერძოდ დაიწყოთ საკუთარი ბიზნესი, შეიძინოთ არსებული ბიზნესი ან განახორციელოთ ინვესტიცია სხვის მცირე ბიზნესში.

მცირე ბიზნესის დაწყება

თუ გაქვთ თვითღისციპლინის უნარი და პროდუქტი ან სერვისი, რომლის გაყიდვაც შეგიძლიათ, საკუთარი ბიზნესის წამოწყება მომგებიანი და აღსრულებადი შეიძლება იყოს.



განსაზღვრეთ რა უნარები და გამოცდილება გაქვთ, რაც შეგიძლიათ გამოიყენოთ თქვენს ბიზნესში. თქვენ არ გჭირდებათ უნიკალური იდეა ან გამოგონება მცირე ბიზნესის დასაწყებად.

დაიწყეთ თქვენი იდეის შესწავლა პირველ რიგში ბიზნეს გეგმის შემუშავებით.

ბიზნეს გეგმაში დეტალურად უნდა განიხილოთ თქვენი პროდუქტი ან მომსახურება, როგორ აპირებთ მის გაყიდვას, განიხილოთ თქვენი პოტენციური კლიენტები და კონკურენტები, და ასევე ბიზნესის ეკონომიკა, სტრატაჰის ხარჯების ჩათვლით.

თუ განვიხილავთ რომელიმე არჩევანს, როდესაც ვფიქრობთ მცირე ბიზნესში ინვესტიციას, საკუთარი ბიზნესის დაწყება ყველაზე მეტ საშუაოს მოითხოვს. მიუხედავად იმისა, რომ დასაწყისში შესაძლებელია იმუშაოთ ნახევარ განაკვეთზე, უმეტესობა სრული განაკვეთით აგრძელებს მუშაობას თავის ბიზნესში - ეს თქვენი ახალი საშუაოა.

ამ თემაზე დამატებითი ინფორმაცია მოცემილია მე-8 თავში „მენარმოება“.

მცირე ბიზნესის ყიდვა

თუ არ გაქვთ კონკრეტული პროდუქტი ან სერვისი, რომლის გაყიდვაც გსურთ, მაგრამ გაქვთ გამოცდილება კომპანიის ოპერაციების მართვასა და გაუმჯობესებაში, მცირე ბიზნესის ყიდვა შეიძლება წარმატებული ნაბიჯი იყოს თქვენთვის. მომგებიანი მცირე ბიზნესის პოვნასა და შექენას დრო და მოთმინება სჭირდება, ამიტომ ძიებას დაუთმეთ მინიმუმ რამდენიმე თვე. შესაძლოა დაგჭირდეთ ფინანსური და იურიდიული მრჩევლების მოწვევა, რომლებიც დაგეხმარებიან კომპანიის შემოწმებაში, ფინანსურ ანგარიშგების გადახედვაში და კონტრაქტის გაფორმებაში.

ინვესტიციის განხორციელება მცირე ბიზნესში

თუ არ გსურთ ყოველდღიური თავის ტკივილი, რომ უშუალოდ პასუხისმგებელი იყოთ ბიზნესის ფლობასა და მართვაზე, მაგრამ მოგწონთ წარმატებული ბიზნესისგან სარგებლის მიღების იდეა, მაშინ სხვის მცირე ბიზნესში გააკეთეთ ინვესტიცია. მიუხედავად იმისა, რომ ეს გზა შეიძლება უფრო მარტივი ჩანდეს, რეალურად ცოტა ადამიანია ვინც ინვესტიციას ახდენენ სხვის ბიზნესში. მიზეზი ის არის, რომ შესაძლებლობების პოვნა და ანალიზი არც ისე ადვილია.

გაქვთ უნარი და გამოცდილება შეაფასოთ კორპორატიული ფინანსური ანგარიშგებები და ბიზნეს სტრატეგიები? მცირე, კერძო კომპანიაში ინვესტირებას ბევრი საერთო აქვს საჯარო სავაჭრო ფირმაში ინვესტირებასთან (როგორც ეს ხდება აქციების ყიდვისას), მაგრამ არსებობს ასევე განსხვავებებიც, კერძოდ:

• კერძო ფირმებს არ მოეთხოვებათ შეადგინონ აუდიტის ყოვლისმომცველი ფინანსური ანგარიშგებები, რომელიც გარკვეულ ბუღალტრულ პრინციპებს ემყარება. ამრიგად, არსებობს დიდი რისკი იმისა, რომ არ გქონდეთ საკმარისი ან ზუსტი ინფორმაცია როდესაც ახდენთ მცირე კერძო ფირმის შეფასებას.

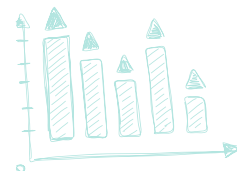
• კერძო, მცირე ბიზნესის საინვესტიციო შესაძლებლობების დადგენა უფრო რთულია. საუკეთესო კერძო კომპანიები, რომლებიც ეძებენ ინვესტორებს, როგორც წესი, არ აკეთებენ რეკლამირებას ამის თაობაზე. ამის ნაცვლად, ისინი პოულობენ პერსპექტიულ ინვესტორებს ისეთ ადამიანებთან, როგორიცაა ბიზნეს მრჩევლები. თქვენ შეგიძლიათ გაზარდოთ თქვენი შანსები იპოვოთ კერძო კომპანიები ინვესტირებისთვის საგადასახადო, იურიდიულ და ფინანსურ მრჩევლებთან საუბრებით და ინფორმაციის გაცვლით, რომლებიც მუშაობენ მცირე ბიზნესთან. თქვენ ასევე შეგიძლიათ იპოვოთ საინტერესო შესაძლებლობები თქვენი საკუთარი კონტაქტების საშუალებით ან მოცემულ ინდუსტრიაში თქვენი გამოცდილებით.

იფიქრეთ სხვის ბიზნესში ინვესტირებაზე მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ თქვენ გაქვთ საშუალება დაკარგოთ ყველაფერი, რისი ინვესტირებაც მოახდინეთ. ასევე, თქვენ უნდა გქონდეთ საკმარისი აქტივები ისე, რომ ნებისმიერი ფული, რომელსაც ჩადებთ მცირე, კერძო კომპანიაში, წარმოადგენდეს თქვენი მთლიანი ფინანსური აქტივების მხოლოდ მცირე ნაწილს (20% ან ნაკლები).

6.2.6. კრიპტოვალუტები



კრიპტოვალუტა, რომელსაც ზოგჯერ კრიპტოს უწოდებენ, არის ვალუტის ნებისმიერი ფორმა, რომელიც არსებობს ციფრული ან ვირტუალური ფორმით და იყენებს კრიპტოგრაფიას ტრანზაქციების დასაცავად. კრიპტოვალუტებს არ გამოსცემს ცენტრალური ან მარეგულირებელი უწყება, სამაგიეროდ იყენებენ დეცენტრალიზებულ სისტემას ტრანზაქციების ჩასანერად და ახალი ერთეულების გამოსაშვებად. („არა არის კრიპტოვალუტა და როგორ მუშაობს იგი?“, 2022). პირველი კრიპტოვალუტა იყო ბიტკოინი, რომელიც 2009 წელს შეიქმნა და დღემდე ყველაზე ცნობილი და პოპულარული კრიპტოვალუტაა.



ამჟამად არსებობს მრავალი სხვა კრიპტოვალუტა, როგორცაა Ethereum, Litecoin, Dogecoin და ა.შ. კრიპტოვალუტებით ინტერესი გამომწვეულია იმით, რომ ხდება ვაჭრობა მოგების მისაღებად, სპეკულანტები ზოგჯერ იძლებით ახდენენ ფასების გაზრდას. როგორ მუშაობს კრიპტოვალუტა?



კრიპტოვალუტები მუშაობს ბლოკჩეინის პლატფორმაზე, რომელიც დეცენტრალიზებული მონაცემთა ბაზაა, რომელიც შეიცავს ინფორმაციას, ბლოკჩეინ ქსელის მონაწილეთა მიერ განხორციელებული ტრანზაქციების (კომუნიკაციების) შესახებ.

კრიპტოვალუტის ერთეულები იქმნება პროცესში, რომელსაც მაინინგს უწოდებენ, რაც გულისხმობს კომპიუტერის ენერჯის გამოყენებას რთული მათემატიკური ამოცანების გადასაჭრელად, რომლებიც წარმოქმნიან მონეტებს. მომხმარებლებს ასევე შეუძლიათ შეიძინონ ვალუტები ბროკერებისგან, შემდეგ შეინახონ და დახარჯონ ისინი კრიპტოგრაფიული საფულების გამოყენებით.

თუ თქვენ ფლობთ კრიპტოვალუტას, თქვენ არ ფლობთ რაიმე ხელშესახებს. ის, რასაც თქვენ ფლობთ არის საშუალება, რაც გაძლევთ შესაძლებლობას გადაიტანოთ ჩანაწერი ან საზომი ერთეული ერთი ადამიანიდან მეორეზე სანდო მესამე მხარის გარეშე.

როგორ შევიძინოთ კრიპტოვალუტა

არსებობს სამი ეტაპი:

1. **პლატფორმის არჩევა.** სხვადასხვა პლატფორმების შედარებისას გაითვალისწინეთ, რომელ კრიპტოვალუტას გთავაზობენ, რა გადასახადებს იხდიან, მათი უსაფრთხოების მახასიათებლები, შენახვისა და გატანის ვარიანტები და ნებისმიერი საგანმანათლებლო რესურსი.

2. **თქვენი ანგარიშის დაფინანსება.** მას შემდეგ რაც აირჩევთ პლატფორმას, შემდეგი ნაბიჯია თქვენი ანგარიშის დაფინანსება, იმისათვის რომ დაიწყოთ ვაჭრობა. კრიპტო ბირჟების უმეტესობა მომხმარებლებს საშუალებას აძლევს შეიძინონ კრიპტო ფიატის (ანუ სახელმწიფოს მიერ გამოშვებული) ვალუტების გამოყენებით, როგორცაა ევრო, დოლარი და ა.შ.

3. **შეკვეთის განთავსება.** თქვენ შეგიძლიათ განათავსოთ შეკვეთა თქვენი ბროკერის ან ბირჟის ვებგვერდის ან მობილური აპლიკაციის საშუალებით.

თუ თქვენ გეგმავთ კრიპტოვალუტების შეძენას, ამის გაკეთება შეგიძლიათ „ყიდვა“ არჩევით, შეკვეთის ტიპის არჩევით, კრიპტოვალუტის ოდენობის შეყვანით, რომლის შეძენაც გსურთ და შეკვეთის დადასტურებით. იგივე პროცესი ვრცელდება "გაყიდვის" შეკვეთებზე.

როგორ შევინახოთ კრიპტოვალუტა

კრიპტოვალუტის შეძენის შემდეგ, თქვენ უნდა შეინახოთ იგი უსაფრთხოდ, რათა დაიცვათ იგი ჰაკერებისგან ან ქურდობისგან. ჩვეულებრივ, კრიპტოვალუტა ინახება კრიპტო საფულეებში, ეს არის ფიზიკური მოწყობილობები ან ონლაინ პროგრამული უზრუნველყოფა, რომლებიც გამოიყენება თქვენი კრიპტოვალუტის პირადი გასაღებების უსაფრთხოდ შესანახად. ზოგიერთი ბირჟა გთავაზობთ საფულის მომსახურებას, რაც გაგიადვილებთ შენახვას პირდაპირ პლატფორმის საშუალებით.

რას იყიდით კრიპტოვალუტით?

ჯერ შესაძლებელი არ არის განახორციელო ყველა სახის ტრანზაქცია კრიპტოვალუტის გამოყენებით, მიუხედავად ამისა, შესაძლებელია მრავალფეროვანი პროდუქციის შეძენა ელექტრონული კომერციის ვებსაიტებიდან. იხ. ზოგიერთი მაგალითი:

- ტექნოლოგიებისა და ელექტრონული კომერციის საიტები (AT&T, Microsoft, Shopify და ა.შ.)
- ძვირადღირებული საქონელი (ონლაინ საცალო ვაჭრობა Bitdials)
- მანქანები (ტესლა)
- დაზღვევა (AXA).

კრიპტოვალუტის რისკები

Consumer Reports-ის თანახმად, ყველა ინვესტიცია სარისკოა, მაგრამ ზოგიერთი ექსპერტი კრიპტოვალუტას ერთ-ერთ ყველაზე სარისკო საინვესტიციო შესაძლებლობად მიიჩნევს. თუ თქვენ გეგმავთ ინვესტირებას კრიპტოვალუტაში, ეს რჩევები დაგეხმარებათ გააზრებული არჩევანის გაკეთებაში:

• **შეისწავლეთ ბირჟები:** სანამ ინვესტირებას განახორციელებთ, გაეცანით კრიპტოვალუტის ბირჟებს. სავარაუდოდ, 500-ზე მეტი ბირჟაა საიდანაც შეგიძლიათ აირჩიოთ თქვენთვის სასურველი.

• **იცოდეთ როგორ შეინახოთ თქვენი ციფრული ვალუტა.** თუ კრიპტოვალუტას ყიდულობთ, ის უნდა შეინახოთ. შეგიძლიათ შეინახოთ ბირჟაზე ან ციფრულ საფულეში. ვინაიდან არსებობს სხვადასხვა სახის საფულე, თითოეულს აქვს თავისი უპირატესობები, ტექნიკური მოთხოვნები და უსაფრთხოება.

• **თქვენი ინვესტიციების დივერსიფიკაცია.** დივერსიფიკაცია ნებისმიერი საინვესტიციო სტრატეგიის კარგი საშუალებაა და ეს ასეა, როცა ინვესტირებას ახდენთ კრიპტოვალუტაში.

• **მომზადდეთ არასტაბილურობისთვის.** კრიპტოვალუტის ბაზარი ძალზე არასტაბილურია, ამიტომ მოემზადეთ აღმავალი და დაღმავალი პერიოდებისთვის. თქვენ ნახავთ ფასების დრამატულ რყევებს.



გარდა ამისა, სამწუხაროდ, კრიპტოვალუტის გამოყენებით კრიმინალი იზრდება. არსებობს მრავალი თაღლითობის ფაქტები კრიპტოვალუტით, მათ შორის ყალბი ვებსაიტები, ვირტუალური პონცის სქემები (ძველი ინვესტორების ფულის გასტუმრება ახალი ინვესტორების ფულით), ცნობილი ადამიანების მიერ გაკეთებული მოწონებები და ა.შ. მთავრობის მიერ აღიარებული ფულადი ერთეულისგან განსხვავებით, ვირტუალური ვალუტების ღირებულება მთლიანად განპირობებულია მიწოდებითა და მოთხოვნით. ამან შეიძლება შექმნას ძლიერი რყევები, რაც ინვესტორებისთვის მნიშვნელოვან მოგებასან დიდ ზარალს. ხოლო კრიპტოვალუტაში ინვესტიციები ექვემდებარება გაცილებით ნაკლებ რეგულაციას, ვიდრე ტრადიციული ფინანსური პროდუქტები, როგორცაა აქციები, ობლიგაციები და ურთიერთდახმარების ფონდები.

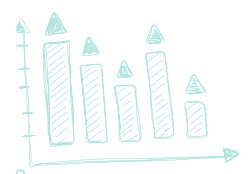
კრიპტოვალუტა ამჟამად პოპულარული პროდუქტია, მაგრამ გახსოვდეთ, ის ჯერ კიდევ განვითარების შედარებით ადრეულ ეტაპზეა და მიიჩნევენ რომ მას უაღრესად სპეკულაციური ბუნება აქვს. რაღაც ახალში ინვესტირებას თან ახლავს გამოწვევები, ამიტომ მოემზადეთ. თუ თქვენ აპირებთ მონაწილეობას, ჩაატარეთ კვლევა და დასაწყებად ჩადეთ ფული მომგებიანად.

6.3. გამოყენება & მაგალითები

საუკეთესო ინვესტიცია საკუთარ თავში ინვესტიციაა, განსაკუთრებით თუ ინვესტიციას ჩადებთ თქვენს განათლებაში.



საინვესტიციო კონცეფციის ანალიზით აჯამებთ იმას, თუ რამდენი ინვესტიცია გაქვთ ჩადებული აქტივში ან პროექტში, ამ შემთხვევაში, საკუთარ განათლებაში. ჩვენ შეგვიძლია ჩამოვთვალოთ სწავლის ან სხვა დამატებითი ხარჯები, დავუმატოთ ყველა სხვა ხარჯი, რამაც საშუალება მოგცათ გაგვეგრძელებინა სწავლა. ინვესტიციის მიღებული მოგების გაანალიზებისას მნიშვნელოვანია გქონდეთ იმის ხედვა და ასევე იმის ანალიზის უნარი, თუ როგორ გადაგიყვანთ ინვესტიცია ცხოვრების შემდეგ ეტაპზე ან მიზნამდე. და ბოლოს, როდესაც საქმე ეხება ინვესტიციას, მნიშვნელოვანია როგორც მოკლევადიანი, ისე გრძელვადიანი ინვესტიციის მართვა და ექვილიბრიუმი: ზოგიერთი ინვესტიციის შეიძლება გარკვეული დრო დასჭირდეს ჩადებული თანხის უკან ამოსაღებად და შეიძლება განვიხილოთ, როგორც მოკლევადიან პერიოდში მიღებული წმინდა ხარჯები.



6.4 კარგი პრაქტიკები & რისკები

ჩადეთ ინვესტიცია საკუთარ თავში და სხვებში. მნიშვნელოვანია, რომ ჩადოთ ინვესტიცია საკუთარ განათლებაში, ჯანმრთელობასა და ოჯახთან და მეგობრებთან ურთიერთობაში. ბევრი ფულის ქონა შეიძლება კარგი იყოს, მაგრამ არ აქვს ფასი, თუარგაქვთჯანმრთელობა და არ გყავთ ადამიანები თქვენს გარშემო, ვისაც გაუზიარებთ თქვენს ცხოვრებისეულ გამოცდილებას. მნიშვნელოვანი რეკომენდაციაა დრო და ფული დახარჯოთ იმ საქმეებში, რომელიც ღირებულია, მაგალითად, თქვენს ცხოვრებას, ჩვენს საზოგადოებას და სამყაროს.

ინვესტიცია განახორციელეთ საკუთრებაში არსებულ პროდუქტებში ან ნივთებში, რომლებსაც აქვთ გამყარების პოტენციალი, როგორცაა აქციები, უძრავი ქონება და საკუთარი ბიზნესი. ჩათვალეთ, რომ ობლიგაციებში ან საბანკო ანგარიშებში ინვესტირებისას თქვენ ასესხებთ ფულს სხვებს, ხოლო ამონაგები არ იქნება დიდი ინფლაციის და გადასახადების გამო.

მიიღეთ საინვესტიციო გადაწყვეტილებები თქვენი საჭიროებებიდან გამომდინარე და გრძელვადიანი მიზნების საფუძველზე. არ მიაქციოთ ყურადღება ფინანსურ პროგნოზებს, რომელსაც იძლევიან - არავის აქვს ზუსტი პროგნოზირების უნარი. **სამომხმარებლო პროდუქტებში ინვესტირება (მანქანები, ტანსაცმელი, შვებულება და ა.შ.) სარისკოა, რადგან ისინი დროთა განმავლობაში კარგავენ ღირებულებას.**

შეეცადეთ გამოიყენოთ აღებული ვალი ინვესტიციების განსახორციელებლად პროდუქტების ან ნივთების შესაძენად, რომლებსაც ექნებათ ღირებულება, როგორცაა უძრავი ქონება, ბიზნესი ან საკუთარი განათლება.

დაზოგეთ და ინვესტირება გააკეთეთ თქვენი შემოსავლის მინიმუმ 5%-დან 10%-მდე. თუ ინვესტიციას განახორციელებთ საპენსიო შემნახველი ანგარიშიდან, შეამცირებთ თქვენს გადასახადებს და შექმნით უკეთეს საფუძველს თქვენი მომავალი ფინანსური დამოუკიდებლობისთვის.

რისკის ტიპები:

კაპიტალის რისკი: არ ანაზღაურდება ინვესტიციის მთელი ნომინალური თანხა.

შესრულების რისკი: ყველაფრის შეგროვება არ ხდება, რაც მოსალოდნელი იყო ამონაგების სახით (კაპიტალი ამოღებულია).

ინფლაციის რისკი: ინფლაციის დაფარვა გადასახადების გადახდის შემდეგ: რეალური ღირებულების დაკარგვა.

ლიკვიდურობის რისკი: ინვესტიციის ლიკვიდურ ფულად გადაქცევის შესაძლებლობა. ნაკლები ლიკვიდურობა = მეტი რისკი.

დროის რისკი: რაც უფრო გრძელია საინვესტიციო დრო, მით მეტია გაურკვევლობა და, შესაბამისად, უფრო მაღალია ამონაგები.

6.5. კითხვები & რეფლექსია

როდესაც ვფიქრობთ ინვესტიციებზე, ცოტა შიშის გრძნობა გვეუფლება, ამიტომ კარგია ამ კონცეფციის გამოყენება არსებულ სიტუაციებსა და რეალობაში.

შეგვიძლია ვიფიქროთ და ვკითხოთ საკუთარ თავს, რომელი იყო საუკეთესო ინვესტიცია, რომელიც განვახორციელეთ ჩვენს ცხოვრებაში?

რატომ უნოდებთ მას კარგ ინვესტიციას?

რა დადებითი გავლენა მოახდინა, ფულადმა თუ უფრო არამატერიალურმა, თქვენს ცხოვრებაში?

რამდენი დრო დაგჭირდათ სანამ მიიღეთ სარგებელი ინვესტიციიდან და რამდენ ხანს გაგრძელდა დადებითი გავლენა?

რა იყო ამ ინვესტიციის ხარჯები და როგორ დაფარეთ?

შეგიძლიათ დეტალურად აღწეროთ ამ ინვესტიციის მახასიათებლები და როგორ მიიღეთ გადაწყვეტილება ამ პროდუქტში ან მომსახურებაში ინვესტირების შესახებ?

დაფიქრდით, რა ფორმით იქნება პოზიტიური შედეგის მომტანი ამ გამოცდილების და რეფლექსიების ასახვა თქვენს სამომავლო საინვესტიციო გადაწყვეტილებებში.





7

დაბეგვრა

7.1. აღწერა



გადასახადები არის შემოსავალი, რომელსაც მთავრობა აგროვებს, რათა გადაიხადოს ისეთი სერვისების მისაღებად, როგორცაა გზები, ხიდები და განათლება კი. ეს არის ის მნიშვნელოვანი პასუხისმგებლობა, რომელსაც ჩვენ როგორც მოქალაქეებს გვაქვს.

თქვენ იხდით დიდ ფულს გადასახადებში, ალბათ იმაზე მეტს, ვიდრე წარმოგიდგენიათ. ცოტამ თუ იცის, რამდენს იხდიან გადასახადებში ყოველწლიურად. ადამიანების უმეტესობას ახსოვს, მიიღეს თუ არა ანაზღაურება ან დაიბრუნეს თუ არა ვალი. მაგრამ როდესაც წარადგენთ თქვენს საგადასახადო დეკლარაციას, რაც უნდა გააკეთოთ არის ის, რომ ის შეადაროთ წლის განმავლობაში თქვენს მიერ გადახდილი გადასახადების ოდენობა იმ მთლიან გადასახადთან, რომელსაც იხდით შემოსავლების და გამოქვითების საფუძველზე.

საგადასახადო სისტემა, ისევე როგორც სხვა საჯარო პოლიტიკა, აგებულია სტიმულებზე, რათა წაახალისოს სასურველი ქცევა და საქმიანობა. მაგალითად, პენსიისთვის დაზოგვა მიჩნეულია სასურველ ქცევად, რადგან ის ხელს უწყობს ადამიანებს მოემზადონ იმ პერიოდისთვის, როდესაც ისინი ნაკლებად შეძლებენ ან აღარ იქნებიან დაინტერესებულნი იმუშაოთ ბევრი და როდესაც მათ შესაძლოა ჰქონდეთ დამატებითი ხარჯები გასაწევი აუცილებელ ჯანდაცვაზე. ამიტომ, მთავრობა სთავაზობს ყველა სახის საგადასახადო შეღავათებს, რათა წაახალისოს ხალხი გააკეთონ საპენსიო დანაზოგი.

სამი განსხვავებული ტიპის შემოსავალი განსხვავებულად იბეგრება:

ჩვეულებრივი შემოსავალი

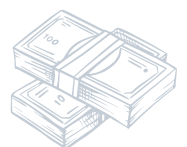
ჩვეულებრივი შემოსავალი არის ფული, რომელსაც იღებთ სამსახურიდან, როგორცაა ხელფასი, რჩევები. მთავრობას აქვთ კატეგორიებად დაყოფილი, თუ რამდენს გადაიხდის ხალხი გადასახადებში. საგადასახადო კატეგორიები, როგორც მათ უწოდებენ, თითოეული კატეგორიის მიხედვით ადამიანები სხვადასხვა პროცენტით იხდიან გადასახადებს.

პორტფელის შემოსავალი

პორტფელის შემოსავალს ვიღებთ კაპიტალის მოგებიდან. ჩვეულებრივი შემოსავლისგან განსხვავებით, პორტფელის შემოსავალი არის გადასახადი იმაზე, თუ რამდენი ფული გამოიმუშავეთ თქვენი აქტივის გაყიდვიდან. გადასახადის განაკვეთი განისაზღვრება იმის მიხედვით, თუ რამდენ ხანს ინახავდით ინვესტიციას და რამდენი შემოსავალი მიიღეთ საგადასახადო წლის მანძილზე.

პასიური შემოსავალი

პასიური შემოსავალი არის ფული, რომელიც თანმიმდევრულად მოდის აქტივიდან. პასიური შემოსავალი იბეგრება სამი სახის შემოსავლიდან ყველაზე დაბალი განაკვეთით.



7.2. ძირითადი ელემენტები

7.2.1. ძირითადი გადასახადები

პირდაპირი გადასახადია, რომელსაც უხდის უშუალოდ გადასახადის გამომხდელი ან ორგანიზაცია მთავრობას ან იმ სუბიექტს, რომელმაც ეს დაანება.

პირდაპირი გადასახადები გამოითვლება გადასახადის გამომხდელის გადახდისუნარიანობიდან გამომდინარე: რაც უფრო მაღალია მათი შესაძლებლობა გადაიხადონ, მით უფრო მაღალი იქნება მათი პირდაპირი გადასახადები. ამიტომ ისინი იბეგრებიან სიმდიდრის მოპოვებასა და სიმდიდრის ფლობაზე.

პირდაპირი გადასახადები ამცირებს შემოსავლების მქონეთა დანაზოგს, მაგრამ ის უნესდება მხოლოდ იმ ადამიანებს, რომლებიც მიეკუთვნებიან სხვადასხვა შემოსავლის კატეგორიას.

პირდაპირი გადასახადებია:

· პირადი საშემოსავლო გადასახადი: თქვენ უნდა გადაიხადოთ გადასახადები სამუშაოდან მიღებული შემოსავალზე. მაგრამ არა მხოლოდ სამსახურთან დაკავშირებულ შემოსავალზე, არამედ ყველა სახის პირადი შემოსავალი (დასაქმება, ინვესტიცია და ა.შ.).

- მემკვიდრეობისა და საჩუქრის გადასახადი
- კორპორატიული გადასახადი
- საშემოსავლო გადასახადი არარეზიდენტებისთვის
- სულადობრივი გადასახადი
- მიწის გადასახადი
- პირადი ქონების გადასახადი,
- გადასახადები აქტივებზე
- ქონების გადასახადი.

არაპირდაპირი გადასახადები

არაპირდაპირი გადასახადები იბეგრება ქონების გაყიდვიდან. არაპირდაპირი გადასახადები იბეგრება ავტომატურად საქონელსა და მომსახურებაზე და, შესაბამისად, მათ იხდის ყველა, ვინც ყიდულობს საქონელს და სარგებლობს მომსახურებით.

მათი გადახდის ტვირთი მომხმარებლებისა თუ მყიდველების მხრებზეა. არაპირდაპირ გადასახადებს პროდუქტები და სერვისები შესაძლოა უფრო ძვირი და მიუწვდომელი გახადოს.

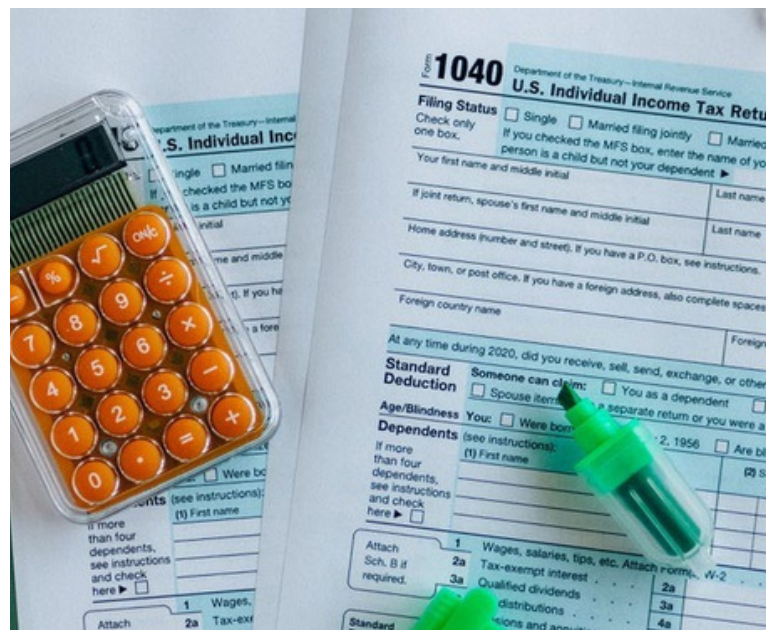
არაპირდაპირი გადასახადებია:

- დღგ დამატებული ღირებულების გადასახადი (დღგ)
- გადასახადი კაპიტალის გადარიცხვებზე და დოკუმენტირებულ სამართლებრივ აქტებზე.

7.2.2. პირადი საშემოსავლო გადასახადი

პირადი საშემოსავლო გადასახადი არის პირადი და პირდაპირი გადასახადი, რომელიც იბეგრება თანასწორობის, საერთოობისა და პროგრესულობის პრინციპების მიხედვით, შემოსავლის მიღებისას, მისი ბუნებისა და პირადი და ოჯახური გარემოებების მიხედვით.

ეს გადასახადი ეფუძნება შემოსავალს.

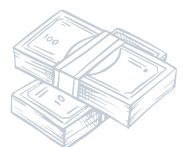


იგარკვეული პროცენტი აღებულია მუშის ხელფასიდან, იმის მიხედვით, თუ რამდენს გამოიმუშავენს იგი. თითოეული ადამიანისთვის პირადი საშემოსავლო გადასახადის გაანგარიშებისას, მთავრობა ასევე ითვალისწინებს კრედიტებს და გამოქვითვებს, რომლებიც ხელს უწყობს პირის საგადასახადო ვალდებულებების შემცირებას (როგორცაა პირველი სახლის ყიდვა, მშობელი ან მომვლელი, შემონირობები ჰუმანიტარული ორგანიზაციებისთვის და ა.შ.).

ჩვეულებრივ, საშემოსავლო გადასახადის გადახდა ხდება ყოველწლიურად, თუმცა ხელფასიდან გამოქვითვა შესაძლებელია ყოველთვიურად. თუ, მაგალითად, ფიზიკურ პირს ეკისრება გადასახადი წელიწადში 30,000 ევროს ოდენობით, რომელსაც აქვს წლიური ხელფასი 120,000 € ოდენობით, 30,000 € არის მისი პირდაპირი გადასახადი.

რა ფაზებს გავდივართ პირადი საშემოსავლო გადასახადის გადახდის პროცესში?

1. დასაბეგრი შემოსავლის რაოდენობრივი განსაზღვრა
2. საბაზისო რაოდენობები
3. შედეგის რაოდენობრივი განსაზღვრა



7.2.3. დამატებითი ღირებულების გადასახადი (დღგ)

დამატებული ღირებულების გადასახადი (დღგ) არის არაპირდაპირი გადასახადი და არის მოხმარების გადასახადის ყველაზე გავრცელებული ფორმა მსოფლიოში, რადგან მისი ადმინისტრირება შედარებით მარტივია და მთავრობისთვის მნიშვნელოვანი შემოსავლის წყაროა.

„დამატებული ღირებულება“ გულისხმობს განსხვავებას ბიზნესის გაყიდვებსა და სხვა ბიზნესის მიერ საქონლისა და მომსახურების შეძენას შორის. ის წარმოადგენს ხელფასების, სამუშაოს სხვა კომპენსაციების, პროცენტის გადახდის და ბიზნესიდან მიღებულ მოგებას.

მაგალითად, დავუშვათ, ფერმერს მოჰყავს ხორბალი და ყიდის მცხობელზე 20 ევროდ. თუ ვივარაუდებთ, რომ ფერმერს არ აქვს რესურსებზე გასაწევი ხარჯები, მისი დამატებული ღირებულება იქნება 20 €. შემდეგ მცხობელი ხორბალს პურად აქცევს და მომხმარებელზე 50 ევროდ ყიდის. მცხობელის დამატებული ღირებულება არის 30 € - ეს არის სხვაობა გაყიდვებსა და შესყიდვებს შორის. დამატებული ღირებულების ჯამი წარმოების თითოეულ ეტაპზე (ფერმერი +20 € & მცხობელი +30 €) უდრის საქონლის საბოლოო გასაყიდ ფასს, ამ შემთხვევაში 50 €.

7.2.4. კორპორატიული გადასახადი

კორპორატიული გადასახადი არის პირდაპირი გადასახადი კორპორაციის შემოსავალზე ან მოგებაზე. კორპორატიულ გადასახადებს აგროვებს მთავრობა, როგორც შემოსავლის წყაროს.

კორპორატიული გადასახადები ეფუძნება დასაბეგრ შემოსავალს ხარჯების გამოქვითვის შემდეგ. უფრო კონკრეტულად, ამ გადასახადებს იხდიან კომპანიის დასაბეგრი შემოსავლის მიხედვით, რომელიც გულისხმობს შემოსავალს გამოკლებული გაყიდული საქონლის ღირებულება (COGS), ზოგადი და ადმინისტრაციული (G&A) ხარჯები, გაყიდვები და მარკეტინგი, კვლევა და განვითარება, ამორტიზაცია და სხვა საოპერაციო ხარჯები.

ძალიან მნიშვნელოვანია ამ გადასახადის გათვალისწინება ახალი ბიზნესის დაწყებისას, თუმცა, როგორც წესი, სტარტაპებისთვის ხდება ამ გადასახადის გამოქვითვა.

კორპორატიული გადასახადის განაკვეთები შეიძლება განსხვავდებოდეს ქვეყნების მიხედვით: ზოგიერთი ქვეყანა ითვლება საგადასახადო თავშესაფრად მათი დაბალი განაკვეთების გამო. ევროპის OECD-ის ქვეყნებში, ისევე როგორც მსოფლიოს უმეტეს რეგიონებში, ბოლო ათწლეულების განმავლობაში კორპორატიული საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთების ვარდნა შეინიშნებოდა. 2000 წელს კორპორატიული გადასახადის საშუალო განაკვეთი იყო 31.6% და შემცირდა დღევანდელ 21.7% -მდე.

კორპორატიული საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთების ცხრილი


Country	Central government		Sub-central government corporate income tax rate		Combined corporate income tax rate
	Corporate income tax rate	Corporate income tax rate exclusive of surtax	Corporate income tax rate less deductions for sub-national taxes	Corporate income tax rate	
France	28.41	27.50	28.41	..	28.41
Germany	15.83	15.00	15.83	14.11	29.94
Greenland	24.00	..	24.00	..	24.00
Hungary	9.00	..	9.00	..	9.00
Iceland	20.00	..	20.00	..	20.00
Ireland	12.50	..	12.50	..	12.50
Italy	24.00	..	23.91	3.90	27.81
Latvia	20.00	..	20.00	..	20.00
Lithuania	13.00	..	13.00	..	13.00
Luxembourg	18.18	17.00	18.18	6.75	24.94
Netherlands	25.00	..	25.00	..	25.00
Norway	22.00	..	22.00	..	22.00
Poland	19.00	..	19.00	..	19.00
Portugal	30.00	21.00	30.00	1.50	31.50
Slovak Republic	21.00	..	21.00	..	21.00
Slovenia	19.00	..	19.00	..	19.00
Spain	25.00	..	25.00	..	25.00
Sweden	20.80	..	20.80	..	20.80
Switzerland	8.50	..	8.83	12.87	19.70
United Kingdom	19.00	..	19.00	..	19.00

წყარო: OECD. https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=Table_II1



7.3.გამოყენება & მაგალითები

ანაზღაურების (ხელფასის) მაგალითი, სადაც აისახება გადასახადი (პირდაპირი გადასახადი):



Tu gestión laboral en www.nomio.io

EMPRESA		N.I.F.	
000001	EMPRESA EJEMPLO NOMIO.IO	A11111111	
DOMICILIO		Nº S.S.	
CALLE FORTUNY 7 - MADRID		28111111M	

TRABAJADOR/A 000010	DEPARTAMENTO	CATEGORÍA PROFESIONAL	PUESTO DE TRABAJO	Nº S.S.				
TRABAJADOR EJEMPLO NOMIO.IO	PRODUCCIÓN	GRUPO 1	CALIDAD	082569820030				
FECHA ALTA	ANTIGÜEDAD	GRUPO COTIZACIÓN	% IRPF	OCCUPACIÓN	AÑO	DEL AL MES	DÍAS	D.N.I.
20/05/2018	20/05/2018	01	12,00	A	202X	1 al 31 de enero	30	11111111H

CLAVE	CONCEPTO	CANTIDAD	IMPORTE	DEVENGOS	DEDUCCIONES
1	SALARIO BASE	30,00	56,00	1.500,00	
5100	CUOTA TARIFADA	4,70 %	1.750,00		82,25
5103	CUOTA ACCIDENTES	1,65 %	1.750,00		28,88
5120	RETENCIÓN I.R.P.F.	12,00 %	1.500,00		180,00
TOTAL				1.500,00	291,13

BASE COTIZACIÓN CONTI. COMUNES	REMUNERACIÓN	PRORRATA	L.T.	TOTAL	LÍQUIDO A PERCIBIR 1.208,87
	1.500,00	250,00	0,00	1.750,00	
BASE COTIZACIÓN DESEMPLEO/ F.P./ A.T.	REMUNERACIÓN	PRORRATA	L.T.	TOTAL	HORAS EXTRAS
	1.500,00	250,00	0,00	1.750,00	0


APORTACIÓN TRABAJADOR/A A LA SEGURIDAD SOCIAL 111,13

CONCEPTO	BASE	%	TOTAL
Contingencias Comunes	1.750,00	4,70	82,25
Desempleo	1.750,00	1,55	27,13
F.P. (Formación Profesional)	1.750,00	0,10	1,75


APORTACIÓN DE LA EMPRESA A LA SEGURIDAD SOCIAL 590,63

CONCEPTO	BASE	%	TOTAL
Contingencias Comunes	1.750,00	23,60	413,00
Desempleo	1.750,00	5,50	96,25
F.P. (Formación Profesional)	1.750,00	0,60	10,50
FOGASA (Fondo Garantía Salarial)	1.750,00	0,20	3,50
I.T. (Incapacidad Temporal)	1.750,00	2,00	35,00
I.M.S. (Incapacidad, Muerte y Supervivencia)	1.750,00	1,85	32,38

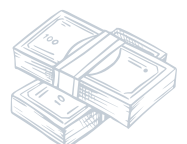
FIRMA DEL TRABAJADOR/A RECIBI
FECHA 31/01/202X




FIRMA Y SELLO DE LA EMPRESA
MUNICIPIO MADRID



წყარო.Nomio (<https://nomio.io/ejemplo-nomina-pdf/>)



საშემოსავლო გადასახადის დეკლარაციის მაგალითი



Agencia Tributaria
Teléfono: 901 33 55 33
www.agenciatributaria.es

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
Actividades económicas en estimación directa
Pago fraccionado **Declaración**

Modelo
130

Declarante (1)

Espacio reservado para la etiqueta identificativa


Si no dispone de etiquetas, consigne los datos identificativos que se solicitan a continuación.

NIF: _____ Apellidos y nombre: _____

Derecho (2)

Ejercicio: _____ Período: _____ T

130272723782 2



I. Actividades económicas en estimación directa, modalidad normal o simplificada, distintas de las agrícolas, ganaderas, forestales y pesqueras. (Datos acumulados del período comprendido entre el primer día del año y el último día del trimestre).

Ingresos computables correspondientes al conjunto de las actividades ejercidas	01	
Gastos fiscalmente deducibles correspondientes al conjunto de las actividades ejercidas	02	
Rendimiento neto (01 - 02). Si se obtiene una cantidad negativa, consíguela con signo menos (-)	03	
20 por 100 del importe de la casilla 03, si dicho importe es positivo, (Si la casilla 03 fuese negativa, consigne el número cero)	04	
A deducir:		
De los trimestres anteriores: suma de los importes positivos de la casilla 07 menos la suma de los importes de la casilla 16	05	
Retenciones e ingresos a cuenta soportados por las actividades incluidas en este apartado y correspondientes al período comprendido entre el primer día del año y el último día del trimestre	06	
Pago fraccionado previo del trimestre (04 - 05 - 06) . Si se obtiene una cantidad negativa, consíguela con signo menos (-)	07	

II. Actividades agrícolas, ganaderas, forestales y pesqueras en estimación directa, modalidad normal o simplificada.

Volumen de ingresos del trimestre (excluidas las subvenciones de capital y las indemnizaciones)	08	
2 por 100 del importe de la casilla 08	09	
A deducir: Retenciones e ingresos a cuenta soportados por las actividades incluidas en este apartado y correspondientes al trimestre	10	
Pago fraccionado previo del trimestre (09 - 10) . Si se obtiene una cantidad negativa, consíguela con signo menos (-)	11	

III. Total liquidación.

Suma de pagos fraccionados previos del trimestre (07 + 11) . Si se obtiene una cantidad negativa, consigne el número cero (0)	12	
A deducir: Minoración por aplicación de la deducción a que se refiere el artículo 80 bis de la Ley del Impuesto	13	
Diferencia (12 - 13) . Si se obtiene una cantidad negativa, consíguela con signo menos (-)	14	
A deducir (si la diferencia anterior es positiva y con el máximo de su importe):		
Resultados negativos de trimestres anteriores	15	
Por destinar cantidades al pago de préstamos para la adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual: El 2 por 100 de 05 (máximo: 660,14 euros por trimestre) o el 2 por 100 de 06 (máximo: 660,14 euros anuales)	16	
Total (14 - 15 - 16) . Si se obtiene una cantidad negativa, consíguela con signo menos (-)	17	
A deducir (exclusivamente en caso de declaración complementaria):		
Resultado a ingresar de las anteriores declaraciones presentadas por el mismo concepto, ejercicio y período	18	
Resultado de la declaración (17 - 18)	19	

Ingreso (4)

Ingreso efectuado a favor del Tesoro público. Cuenta restringida de colaboración en la recuperación de la AEAT de autoliquidaciones.

Importe del ingreso (casilla 19) _____

Forma de pago: En efectivo Adreud en cuenta

Código cuenta cliente (CCC) _____

Entidad Sucursal DC Número de cuenta

Declaración (5)

Declaración con resultado a deducir en los siguientes pagos fraccionados del mismo ejercicio

Declaración complementaria

Si esta declaración es complementaria de otra declaración anterior correspondiente al mismo concepto, ejercicio y período, consigne una "X" en esta casilla.

En este caso, consigne a continuación el número de justificante identificativo de la declaración anterior.

Nº de justificante: _____

Negativa (6)

Declaración negativa

Firma (8)

_____ a _____ de _____ de _____ Firma: _____

Este documento no será válido sin la certificación mecánica o, en su defecto, firma autorizada
Ver. 1.0/2009

Ejemplar para el contribuyente

ნყარი: <https://sede.agenciatributaria.gob.es/>

- 43 -

კაფის ან სუპერმატკერის პროდუქტების ყიდვის ქვითარი (არაპირდაპირი გადასახადი):



წყარო: <https://www.dreamstime.com/>

7.4. კარგი პრაქტიკები & რისკები

• განსაზღვრეთ გადასახადები და საგადასახადო შენატანები, რომელიც სავალდებულოა გადაიხადოთ.

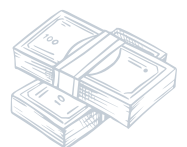
• გაეცანით ამ გადასახადების გადახდის განრიგს. იცოდეთ განრიგი საშუალებას მოგცემთ თავიდან აიცილოთ ჯარიმები ან დაგვიანებული გადახდისთვის დადგენილი პროცენტები, ასევე ისარგებლოთ ფასდაკლებით ან გამოქვითვებით წინასწარი გადახდის გამო.

• წინასწარ გამოთვალეთ და გამოყავით გადასახადების გადასახდელად საჭირო რესურსები.
• არ მოიტოვოთ გადასახადი ბოლო წუთისთვის;

• განსაზღვრეთ რესურსების წყარო, რომელსაც გამოიყენებთ გადასახადების გადასახდელად. მაგალითად, თუ თქვენ გაქვთ შემოსავალი იჯარით, გამოყავით პროცენტი ყოველთვიური დანაზოგის, რომელიც საშუალებას მოგცემთ განახორციელოთ დანაზოგი თქვენი საშემოსავლო გადასახადის გასაცემად.

• ყურადღებით შეამოწმეთ რა გამოქვითვები შეგიძლიათ გამოიყენოთ და დაინყეთ მათი გამოყენება: საპენსიო გეგმები, საცხოვრებლის ხარჯები, ბავშვის მოვლა და ა.შ.

• ეჭვის ქონის შემთხვევაში, რაც შეიძლება მალე მიმართეთ თქვენი ქვეყნის საგადასახადო სამსახურს.
• პირდაპირი გადასახადები შეიძლება აგვარებდეს ინფლაციისგან გამოწვეულ პრობლემებს, ხოლო არაპირდაპირი გადასახადებმა შეიძლება გამოიწვიოს ინფლაცია.



7.5. კითხვები & რეფლექსიები

გადასახადები და დაბეგვრა შეიძლება იყოს ცოტა მძიმედ აღსაქმელი ცნებები, მაგრამ მნიშვნელოვანია გვესმოდეს, რომ გადასახადები რეალურად ჩვენი ცხოვრების ყოველდღიური ნაწილია, თუმცა გარკვეულწილად უხილავი.

ჩვენს ყოველდღიურ ცხოვრებაში გადასახადების სახეობების გაცნობა ხელს შეუწყობს ამ კონცეფციის, მისი შედეგებისა და ზეგავლენის გაანალიზებას.

მოდით, ერთი დღით დავფიქრდეთ ყველა იმ არაპირდაპირ გადასახადზე, რომელსაც იხდით როგორც მომხმარებელი. შეეცადეთ შეინახოთ თქვენი ყოველდღიური შესყიდვების ყველა ქვითარი და დაფიქრდით ამ კითხვებზე:

თუ მუშაობთ, შეეცადეთ თქვენს სახელფასო ამონაწერში განსაზღვროთ ყოველთვიური საშემოსავლო გადასახადი, რომელიც ჩამოიჭრება ხელფასიდან.

• იცოდით ამის შესახებ?

• რა პროცენტი აკლდება თქვენს შემთხვევაში?

• სცადეთ გამოთვალოთ თქვენი საშემოსავლო გადასახადის პროპორციული წლიური ჯამი?

• რა მოსაზრებებს და დამატებით შეკითხვებს გვთავაზობს ეს რეფლექსია თქვენს შემთხვევაში?



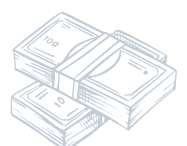
• რამდენია დღე, რაც გადაიხადეთ, როგორც მომხმარებელმა დღეს?

• გქონდათ ინფორმაცია ამის შესახებ?

• რომელ პროდუქტებს აქვთ უფრო მაღალი განაკვეთი დღე-ზე?

• რომელია ყველაზე დაბალი?

• რატომ ფიქრობთ ასე?





მენარმეობა ⁸

8.1. აღწერა

სანამ ბიზნესის კეთებას დაიწყებთ, მნიშვნელოვანია მოაწესრიგოთ თქვენი პირადი ფინანსები. ნებისმიერი წარმატებული მენარმე გეტყვით, რომ ბიუჯეტის შემუშავება და შემდეგ იმოქმედოთ ამ ბიუჯეტის ფარგლებში ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორია თუ გინდათ გახდეთ მენარმე. ამრიგად, ამ გზამკვლევის წინა თავები ძალიან სასარგებლო ინფორმაციას შეიცავს.

გარდა ამისა, ბიზნესის დაწყება შეიძლება ძვირი ღირს. თქვენ უნდა დაზოგოთ ან მიიღოთ დაფინანსება (დანვრილებით ამის შესახებ მოგვიანებით ვისაუბრეთ) საკმაოდ დიდი თანხა, სანამ ნამდვილად დაიწყებთ საქმიანობას. ეს სასტარტო კაპიტალი არის ფული, რომელსაც თქვენ ჩადებთ მარაგების გასაკეთებლად, მარკეტინგის, იურიდიული სერვისების მისაღებად და სხვა ინვესტიციების სახით, რომ დაიწყოთ საკუთარი ბიზნესი და მართოთ.

ამ თავში ჩვენ ყურადღებას გავამახვილებთ რამდენიმე ძირითად კონცეფციაზე, რომელიც უფრო მეტად არის დაკავშირებული სტარტაპებთან, როგორიცაა სამენარმეო უნარები, ბიზნეს გეგმა, ბიზნეს შესაძლებლობები, საწყისი დაფინანსება და ბიზნესის ფიჩი.



8.2 ძირითადი ელემენტები

8.2.1. მენარმე

მენარმე არის ის, ვინც იწყებს და მართავს საკუთარ ბიზნესს. იყო ანტრეპრენიორული ნიშნავს იფიქრო ან იმოქმედო როგორც მენარმე.

თქვენ შეიძლება ჰკითხოთ საკუთარ თავს: „რატომ სურს ვინმეს გახდეს მენარმე? ნუთუ უფრო ადვილი არ იქნება იმუშაო დიდ კომპანიაში?“ იმის გასაგებად, თუ რა გავლენა აქვთ მენარმეებს, მნიშვნელოვანია ცოტა რამ გავიგოთ ეკონომიკის შესახებ. ეკონომიკა არის სოციალური მეცნიერება, რომელიც სწავლობს, თუ როგორ აკმაყოფილებენ ადამიანები თავიანთ მოთხოვნებს საქონელზე (რაც შეგიძლიათ შეიძინოთ) და მომსახურებაზე (ის, რასაც ხალხი აკეთებს სარგებლის მისაღებად).

იფიქრეთ თქვენს ყოველდღიურ ცხოვრებაზე - საკვებზე, რომელსაც მიირთმევთ, ტანსაცმელს, რომელსაც ატარებთ. ეს ნივთები, სავარაუდოდ, ვიღაცამ შექმნა და მაღაზიაში იყიდა. ყოველდღიურად არის რაღაცეები, რომლებიც გჭირდებათ იმისთვის რომ იარსებოთ (როგორცაა საკვები, წყალი, თავშესაფარი) და ის, რაც არ გჭირდებათ არსებობისთვის, მაგრამ მაინც გსურთ გქონდეთ (ტელეფონები, კომპიუტერები). ძალიან რთული იქნება თუ თქვენ თავად ანარმობთ ყოველდღიურად ანარმობთ თქვენთვის საჭირო ნივთებს, ამიტომ სხვა ადამიანები მუშაობენ იმისთვის, რომ მოგაწოდონ ნივთები თქვენი საჭიროებების ან სურვილების დასაკმაყოფილებლად. თქვენ აძლევთ ფულს საკვების სანაცვლოდ, რასაც მიირთმევთ და ის, ვინც მოგიყიდათ საკვები, ხარჯავს ფულს რაღაცაში, რაც მას სჭირდება ან სურს.

ეკონომიკა სწავლობს მომწოდებლებისა და მყიდველების ამ ურთიერთობებს. მენარმეები შემოდიან ამ ურთიერთობაში იმიტომ, რომ ისინი ქმნიან ბიზნესებს, რომლებიც ანარმობენ ამ პროდუქტებსა და სერვისებს, რათა დააკმაყოფილონ თქვენი ყველა საჭიროება და სურვილი. რაც უფრო იზრდება მსოფლიოს მოსახლეობა, იქნება მეტი საჭიროება და სურვილები და კიდევ უფრო მეტი მოთხოვნა მენარმეებზე.



8.2.2. ბიზნეს გეგმა

ბიზნეს გეგმა არის თქვენი ბიზნესის მიზნების მიმოხილვა და მოიცავს დეტალებს როგორ აპირებთ ამ მიზნების მიღწევას. მენარმეები ატარებენ კვლევას და შეიმუშავებენ ბიზნეს გეგმას ბიზნესის დაწყებამდე, რათა თავიდან აიცილონ რისკი.



აქტივები არის ყველაფერი, რასაც აქვს ღირებულება. აქტივები შეიძლება იყოს მატერიალური, როგორცაა ფული, ან არამატერიალური, როგორცაა დრო და ენერჯია. მენარმეები ახდენენ აქტივების ინვესტიციას ბიზნესის დასაწყებად იმ იმედით, რომ მიიღებენ სარგებელს. ბიზნეს გეგმა არის თქვენი ბიზნესის მიზნების გაცხადება, მიზეზები, თუ რატომ ფიქრობთ რომ მიაღწევთ ამ მიზნებს და როგორ აპირებთ მათ მიღწევას. თუ თქვენ დაიწყებთ საქმიანობას ბიზნესის გეგმის გარეშე, მალე მოგიწევთ უპასუხეთ იმ კითხვებს, რომლებზეც პასუხი არ გაქვთ. ბიზნეს გეგმა გაიძლეობთ გაარკვიოთ, თუ როგორ უნდა აამუშაოთ თქვენი ბიზნესი და გეხმარებათ თვალი მიადევნოთ იმას, ასრულებს თუ არა ბიზნესი დასახულ მიზნებს. კარგად დანერგილი გეგმა ასევე დაგეხმარებათ თქვენი ბიზნესის განვითარებაში ყველა ეტაპზე. დროდადრო, ბიზნეს გეგმა საჭიროებს გადახედვას, რათა შეესაბამებოდეს ბიზნესის ცვალებად ბუნებას. ზოგიერთი ბიზნესი ამას აკეთებს ყოველწლიურად, ზოგი კი ყოველთვიურად ან ყოველკვირეულად. მიუხედავად იმისა, რომ მენარმეების მიერ ზოგჯერ ხდება გეგმის გადახვევა, მნიშვნელოვანია დაიწყოთ საწყისი გეგმით, თუ როგორ იმუშავებთ თქვენი მიზნების მისაღწევად და რა მოქმედებებს განახორციელებთ, როდესაც პრობლემები წარმოიქმნება. ბიზნეს გეგმის ქონა ხელს უწყობს ბიზნესის რისკების შემცირებაში საქმიანობის დაწყებისას და საბოლოოდ დაგეხმარებათ გახადოთ თქვენი ბიზნესი წარმატებული.

ალექს ოსტერვალდერის მიერ შექმნილი კანვას ბიზნეს მოდელის ტილო გამოიყენება ახალი ბიზნეს მოდელების შესაქმნელად. ეს არის მოკლე ერთგვერდიანი ბიზნეს გეგმა, რომელიც ხდის თქვენს ბიზნეს იდეას უფრო მარტივს გასაგებად და ეფექტურს პირდაპირი, სტრუქტურირებული ფორმით. კანვას ბიზნეს მოდელი დაგეხმარებათ დეტალურად გაანალიზოთ იმ მომხმარებლების სურვილები და მოთხოვნები, რომლებსაც ემსახურებით, რა ღირებულების შესთავაზებთ რა არხებით და როგორ შეუძლია თქვენს ბიზნესს ფულის კეთება (Osterwalder, 2005).

8.2.3. ბიზნესის შესაძლებლობები

ბიზნეს შესაძლებლობა არის მომხმარებლის მოთხოვნილება ან სურვილი, რომელიც პოტენციურად შეიძლება დააკმაყოფილოს ახალმა ბიზნესმა. მიუხედავად იმისა, რომ ყოველი იდეა, რომელსაც თქვენ მოიფიქრებთ, შეიძლება იყოს საინტერესო, ყველა ბიზნეს იდეა არ განიხილება, როგორც კარგი ბიზნეს შესაძლებლობა.

- არსებობს ბიზნეს შესაძლებლობების ხუთი გარე წყარო:**
 - პრობლემები:** პრობლემა, რომელიც უნდა გადაიჭრას მომსახურების ან პროდუქტის მიერ.
 - ცვლილებები:** ცვლილება ტენდენციებში, კანონებში ან წეს-ჩვეულებებში, რაც იწვევს ახალ საჭიროებებს ან სურვილებს.
 - ახალი აღმოჩენები:** სრულიად ახალი პროდუქტის ან სერვისის შექმნა.
 - არსებული პროდუქტები ან სერვისები:** საშუალებები, რომლებიც აუმჯობესებენ არსებულ პროდუქტებს ან სერვისებს.
 - უნიკალური ცოდნა:** უნიკალური გამოცდილება ან იშვიათი ცოდნა.

8.2.4. ბიზნესის სამართლებრივი ფორმები

ბიზნესის დაწყებისას თქვენ უნდა გადაწყვიტოთ ბიზნესის რომელი სამართლებრივი ფორმით იწყებთ საქმიანობას. თქვენი ბიზნესის სამართლებრივი ფორმა განსაზღვრავს, თუ რომელი საშემოსავლო გადასახადის დეკლარაციის ფორმა უნდა შეავსოთ. ბიზნესის ყველაზე გავრცელებული ფორმებია:

- **ინდივიდუალური საწარმო:** ინდივიდუალური მენარმე არის ის, ვინც თავად ფლობს არაკორპორატიულ ბიზნესს. ინდივიდუალური მენარმეების მაგალითებია, მაგ. მცირე ბიზნესი, როგორცაა, ადგილობრივი სასურსათო მაღაზია, ადგილობრივი ტანსაცმლის მაღაზია, მხატვარი, ფრილანსერი მწერალი, IT კონსულტანტი, თავისუფალი გრაფიკული დიზაინერი და ა.შ.
- პარტნიორობა:** საქმიანი პარტნიორობა არის სამართლებრივი ურთიერთობა, რომელიც ყველაზე ხშირად ყალიბდება ორ ან მეტ ფიზიკურ პირს ან კომპანიას შორის წერილობითი შეთანხმებით ვაჭრობის ან ბიზნესის საწარმოებლად. პარტნიორები საკუთარი ფულის, ქონების, შრომის ან უნარების ინვესტირებას ახდენენ ბიზნესში და თითოეული პარტნიორი იზიარებს ბიზნესის მოგებასა და ზარალს. პარტნიორული ბიზნესის ერთ-ერთი მაგალითია ურთიერთობა Uber-სა და Spotify-ს შორის. Uber-ის მგზავრებს შეუძლიათ აირჩიონ Spotify-დან მუსიკა და მოუსმინონ მგზავრობისას.



•კორპორაცია: ბიზნეს კორპორაცია არის სამართლებრივი სუბიექტი, რომელიც მის მფლობელებს პირდაპირი გაგებით არ ექვემდებარება. კორპორაციებს შეუძლიათ მიიღონ მოგება, დაიბეგრონ და შეიძლება დაეკისროთ სამართლებრივი პასუხისმგებლობა. კორპორაციები სთავაზობენ პირადი პასუხისმგებლობისგან ყველაზე ძლიერ დაცვას მის მფლობელებს, მაგრამ კორპორაციის შექმნის ფასი სხვა სტრუქტურებთან შედარებით უფრო მაღალია. თითქმის ყველა მსხვილი ბიზნესი არის კორპორაცია, მათ შორის Microsoft Corp., Coca-Cola Co. და Toyota Motor Corp.

•შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება (შპს): შპს არის ბიზნეს სტრუქტურა, რომელიც იცავს თავის მფლობელებს აიღონ პირადი პასუხისმგებლობა ვალეებზე ან ვალდებულებებზე. შპს-ები ძალიან გავრცელებული სამართლებრივი ფორმაა, რადგან ისინი უზრუნველყოფენ იგივე შეზღუდულ პასუხისმგებლობას, როგორც კორპორაცია, მაგრამ უფრო ადვილი და იაფი ჯდება მისი დაფუძნება და მართვა. ამრიგად, მცირე ბიზნესი ჩვეულებრივ სამართლებრივ ფორმას ირჩევს შპს-ს.



სტარტაპი არის კონკრეტული ტიპის სამეწარმეო ინიციატივა. სტივ ბლანკი, ავტორი "სტარტაპის სახელმძღვანელო. დიდი კომპანიის დაფუძნება და განვითარება ეტაპობრივად" (Blank & Dorf, 2012), აცხადებს, რომ სტარტაპი არის დროებითი ორგანიზაცია, რომელიც შექმნილია იმისთვის, რომ მოძებნოს მომგებიანი, განმეორებადი და მასშტაბური ბიზნეს მოდელი. ეს ნიშნავს, რომ სტარტაპი არის ნებისმიერი დროებითი ორგანიზაცია, რომელიც ეძებს ეფექტურ გზას გამოიმუშაოს ფული პროდუქტების ან სერვისების გაყიდვით და ორიენტირებულია ეფექტური ბიზნეს მოდელის შემუშავებასა და მოძებნაზე. სტარტაპი ერთგვარი „სატესტო პერიოდია“, კერძოდ, ბიზნეს იდეამ უნდა იმოქმედოს თუ არა. სტარტაპის შემთხვევაში ასევე მნიშვნელოვანია ბიზნეს იდეის ბუნება.

„The Lean Startup“-ის (Ries, 2011) ავტორის, ერიკ რეისის თქმით, სტარტაპი არის პროექტი, რომელიც შექმნილია ახალი პროდუქტის ან სერვისის შესაქმნელად სარისკო და გაურკვეველ პირობებში. ეს განმარტება გვიჩვენებს, რომ სტარტაპი შეიძლება იყოს მხოლოდ ინოვაციური პროექტი და ასევე მოხდეს მისი გასაყიდად ჩაშვება გაურკვეველი პირობებით. ასე რომ, ეს იქნება, გარკვეულწილად, ახალი, აქამდე უცნობი ბიზნეს წამოწყება, რომლის პოტენციალის სრულად გაზომვა და ანალიზი შეუძლებელია.

8.2.5.სტარტაპის დაფინანსება

არსებობს დაფინანსების სამი ძირითადი ტიპი, რომელსაც ყველა მენარმე აიღებს გარკვეულ ეტაპზე ბიზნესის კეთებისას, ესენი: გრანტები, დავალიანება და კაპიტალი. ბევრი მენარმე იყენებს სამივეს, მაგრამ მნიშვნელოვანია გვესმოდეს მათ შორის განსხვავებები და როგორ მოქმედებს ისინი თქვენს ბიზნესზე.

•გრანტები

გრანტები არის დაფინანსების ტიპი, რომელიც არ მოითხოვს თქვენგან თანხის დაბრუნებას ან კაპიტალის დათმობას სანაცვლოდ. მთავრობა ან საქველმოქმედო ორგანიზაცია ხშირად სთავაზობს მას ბიზნესს. ის რომ ამ თანხების ანაზღაურება და დაბრუნება არ ხდება მიზიდველი შეიძლება იყოს, მაგრამ ხშირად მსგავსიდ დაფინანსების მისაღებად საჭიროა მკაცრი კრიტერიუმების დაცვა. შესაბამისად, შესაბამისი გრანტების მოძიება და განაცხადის გაკეთება შეიძლება იყოს შრომატევადი და კონკურენტუნარიანი პროცესი. გრანტების გარდა, მთავრობებს შეუძლიათ შესთავაზონ მენარმეებს სხვა სუბსიდიები, როგორიცაა საგადასახადო შეღავათები.

•ვალს

ვალის დაფინანსება სხვადასხვა ფორმით ხდება, მაგრამ არსებითად გულისხმობს ფულის სესხებას, რომელიც რაღაც მომენტში უნდა დაბრუნდეს, დროთა განმავლობაში დარიცხულ პროცენტებთან ერთად. საბანკო ოვერდრაფტები და საკრედიტო ბარათების დაფინანსება არის ვალის დაფინანსების ზოგიერთი ყველაზე გავრცელებული ფორმა, რომელსაც იყენებენ ბიზნესები, მათ შორის ბიზნესის გაფართოების მიზნით. ვალის გამოყენება ბიზნესის დასაფინანსებლად შეიძლება იყოს კრიტიკული გადაწყვეტილება: აშშ-ში ჩატარებულმა კვლევამ დაადგინა, რომ სტარტაპი, რომელიც იყენებს ბიზნეს ვალს, „ზრდის თავის შემოსავალს უფრო სწრაფად და უმეტესწილად გადარჩებაკრიტიკული პირველი სამი წლის განმავლობაში, ვიდრე ის სტარტაპი, რომელიც ვალს არ იყენებს“.



•წილი კაპიტალში

წილი ნიშნავს თქვენი კომპანიის წილის გაცემას სახსრების სანაცვლოდ. ამის ერთ-ერთი უპირატესობა ის არის, რომ ინვესტორები ასევე იღებენ რისკს საკუთარ თავზე, ასე რომ, თუ კომპანია დაიშლება, თქვენც იზიარებთ პასუხისმგებლობას და შეიძლება დიდი დავალიანება არ დარჩეს დასაფარად; კიდევ ერთი უპირატესობა ის არის, რომ მას შეუძლია ხელი შეუწყოს ყველა დაინტერესებული მხარეების თანაბარ ჩართულობას პროცესში, რათა ყველას იყოს დაინტერესებული კომპანიის წარმატებით. ამის უარყოფითი მხარე არის ის, რომ ეს ინვესტორს ერთგვარ „მოდუნებას“ საქმისადმი (თუ თქვენ ნაკლებ წილს ფლობთ, შესაბამისად გაქვთ ნაკლები უპირატესობები) და შესაძლოა ასევე მოგიწიოს უარი თქვათ ჩაერთოთ გადაწყვეტილების მიღებაში (იხ. ქვემოთ). კაპიტალის ინვესტორებს, ბუნებრივია, სურთ თავიანთი აქციების ღირებულების მაქსიმიზაცია და, როგორც წესი, სურთ გააცნობიერონ ეს ღირებულება "გასვლისას", რაც ზოგჯერ ინვესტორს კონფლიქტებს. წილისთვის ინვესტიციას სჭირდება აქციონერთა ხელშეკრულება, რისთვისაც დაგჭირდებათ პროფესიული რჩევა. ბევრ მენარმეს აქვს გარკვეული დათქმები კაპიტალის გაცემასთან დაკავშირებით: მაგალითად, დიდ ბრიტანეთში, ოთხიდან მხოლოდ ერთი იყენებს კაპიტალის დაფინანსებას. ზოგიერთ შემთხვევაში, ეს გამოწვეულია დათქმებით მათი ბიზნესზე კონტროლის დათმობის შესახებ; სხვა შემთხვევაში, ეს გამოწვეულია ცოდნის ნაკლებობით ან მენარმეების მიერ რთულად აღქმება. თუმცა, ფინანსების მოზიდვის გარეშეც კი, სტარტაპებს შეიძლება დასჭირდეს ფიქრი თანადამფუძნებლებს შორის წილის გაყოფაზე, ასევე თანამშრომლების ან მრჩევლების ნახალისებაზე.

ჰიბრიდული ფორმები

განსხვავება გრანტებს, ვალსა და წილის დაფინანსებას შორის არ არის ისეთი მკაფიო, როგორც ერთი შეხედვით ჩანს. არსებობს მრავალი ინსტრუმენტი, რომელიც აერთიანებს სხვადასხვა ტიპის დაფინანსებებს, როგორცაა კონვერტირებადი ვალი, ორდერი და მეზანი დაფინანსება, რაც მზარდი ბიზნესის დაფინანსებისთვის მორგებული მიდგომის გამოყენების საშუალებას იძლევა. სიცხადისთვის, ეს გზამკვლევი არ განიხილავს ამ ფორმებს დეტალურად, მაგრამ დაფინანსების სტრატეგიის შემუშავებისას უნდა გვახსოვდეს, რომ დაფინანსების სხვადასხვა წყარო შეიძლება ერთმანეთის შემავსებელი იყოს.

ინვესტორები

ქვემოთ მოცემულ ცხრილში ჩვენ წარმოვადგინეთ ინფორმაციას რვა ტიპის ინვესტორის შესახებ და სტარტაპის დაფინანსების გზებს:

	მოკლედ	საშუალო ზომა	ფინანსების მოსაზიდად	დაფინანსების ხარჯები	უზრუნველყოფა
თვითდაფინანსება	ფინანსები წარმოიქმნება ბიზნესის ფარგლებში (გარე კაპიტალის გარეშე)	არა	არა	არა	არა
ქრაუდფანდინგი	დაფინანსება მოძიებულია ადამიანებისგან, ონლაინ პლატფორმების საშუალებით	10k ჯილდოებზე დამოკიდებული	1-2 თვე	საშუალო	ნებისმიერი (ირჩევს სტარტაპი)
ანგელოზი ინვესტიცია	ფინანსები მოძიებულია იმ ადამიანებისგან, რომლებიც ახდენენ საკუთარი ფულის ინვესტიციას	180,000	2-6 თვე	დაბალი	საკუთრების წილი ან დასაბრუნებელი დავალიანება
ვენჩრეული კაპიტალი	ფინანსების მოძიება ხდება ინსტიტუციური ინვესტორებისგან ან დიდი კორპორაციებისგან	5 000 000	6-12 თვე	საშუალო	საკუთრების წილი ან დასაბრუნებელი დავალიანება
პირველადი მონეტის შეთავაზება	ფინანსების მოძიება ხდება საჯარო ინვესტორებისგან, რომლებიც იყენებენ კრიპტოვალუტებს	15 000 000	3-12 თვე	საშუალო	ნებისმიერი ტიპის შენატანი (ირჩევს სტარტაპი)
კორპორატიული შენაძენი აქციების	ფინანსების მოძიება ხდება კორპორაციების მიერ გაკეთებული შენაძენებით ფინანსების მოძიება	57 000 000	4-6 თვე	საშუალოდან მაღლისკენ	კომპანიის რესტრუქტურიზაცია
პირველადი საჯარო განთავსება	ხდება წილების გაყიდვით საჯარო ინვესტორებზე საფონდო ბირჟაზე	120 000 000	2-18 თვე	მაღალი	საკუთრების რამდენიმე მცირე წილი
პირადი განთავსება	ფინანსების მოძიება ხდება შერჩეული ინვესტორების მცირე ჯგუფებიდან კერძო შეთავაზებებით	210 000 000	4-10 თვე	მაღალი	საკუთრების წილი და დასაბრუნებელი დავალიანება

Source: Nesta Foundation (Blitterswijk, Haley & Febvre, 2019).



8.2.6. ბიზნეს ფიჩი

ბიზნეს ფიჩი არის თქვენი ბიზნესის სწრაფი აღწერა, რომელსაც იყენებთ კლიენტებისთვის და ინვესტორებისთვის საქმიანობის გადმოსაცემად. მათ ზოგჯერ მეტსახელად "ლიფტში წარმოსადგენ ფიჩს" უწოდებენ, რადგან მისი მიზანია მკაფიოდ და ლაკონურად გადასცეთ ინვესტორებს ინფორმაცია თქვენი ბიზნესის შესახებ იმ მოკლე დროში, რა დროც დაგჭირდებათ ლიფტში ხანმოკლე მგზავრობისას.

პიჩი უნდა იყოს დაახლოებით 30 წამი ან ნაკლები. წერილობით შეიძლება იყოს უფრო მოკლევ, 150 სიტყვა ან ნაკლები.

პიჩიმოიცავს შემდეგ ინფორმაციას:

თქვენი პროდუქტის ან მომსახურების აღწერა. დარწმუნდით, რომ შეიყვანეთ თქვენი კომპანიის სახელი.

- იმ პრობლემების ახსნა, რომლებსაც თქვენი პროდუქტი ან სერვისი აგვარებს, ან იმ მოთხოვნებს, რომლებსაც ის აკმაყოფილებს მომხმარებლებისთვის.

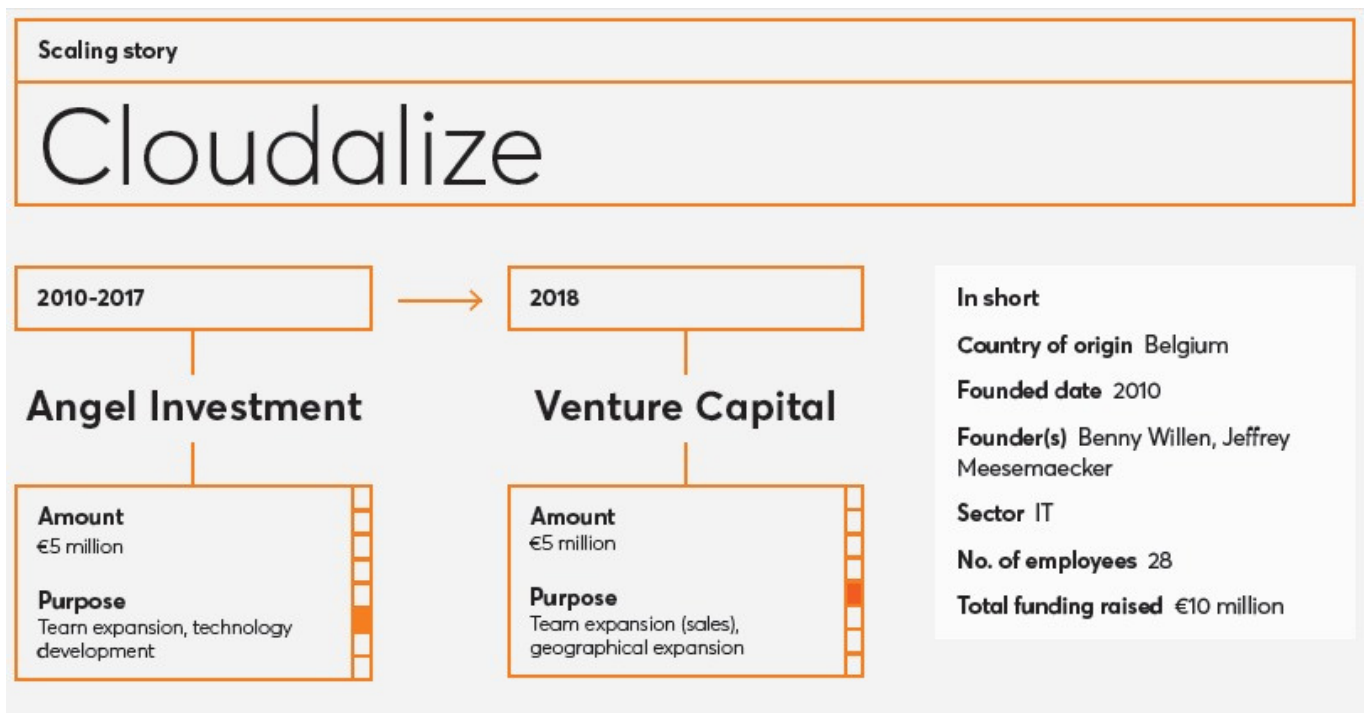
- ახსნა იმისა, თუ როგორ განსხვავდება თქვენი პროდუქტი ან მომსახურება.

- ჩამოაყალიბეთ მკაფიო მიზეზები, თუ რატომ უნდა იზრუნონ თქვენმა პოტენციურმა ინვესტორებმა და მომხმარებლებმა თქვენს ბიზნესზე.

გარდა ამისა, ფიჩმა უნდა განსაზღვროს პრობლემა, აღწეროს გადაწყვეტა, განსაზღვროს სამიზნე ბაზარი, განსაზღვროს მარკეტინგული და გაყიდვების სტრატეგია, აღწეროს კონკურენცია, წარმოაჩინოს ვინ არიან გუნდის წევრები, ის უნდა შეიცავდეს ფინანსურ ანალიზს და აჩვენოს ინვესტიციების და დაფინანსების შესაძლებლობები. (მაკკრიდი, 2021).

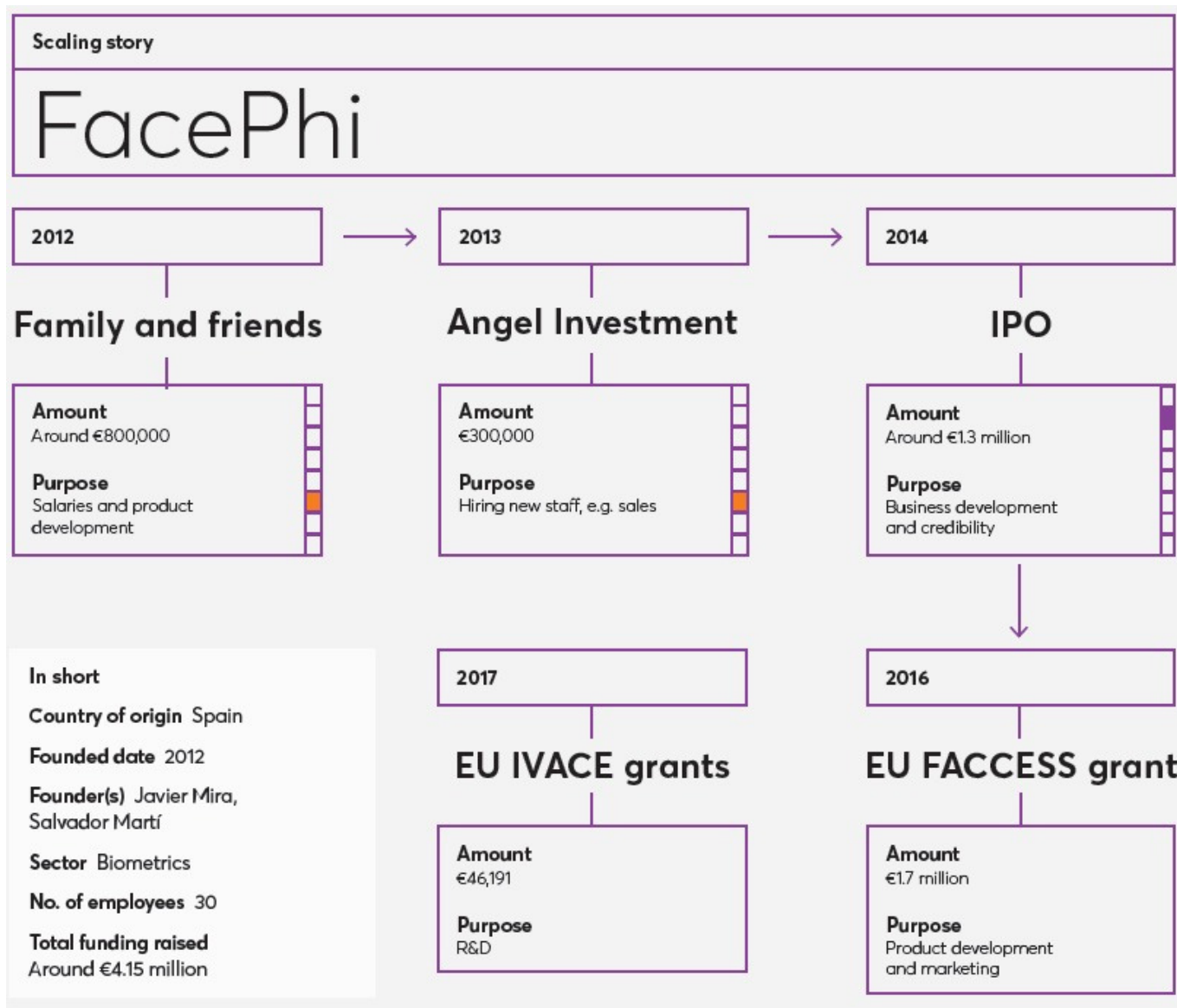
8.3. გამოყენება & მაგალითები

ქვემოთ შეგიძლიათ იხილოთ სტარტაპების სამი მაგალითი, სადაც ნახავთ ინფორმაციას, თუ როგორ განვითარდნენ და რა ტიპის დაფინანსება გამოიყენეს:



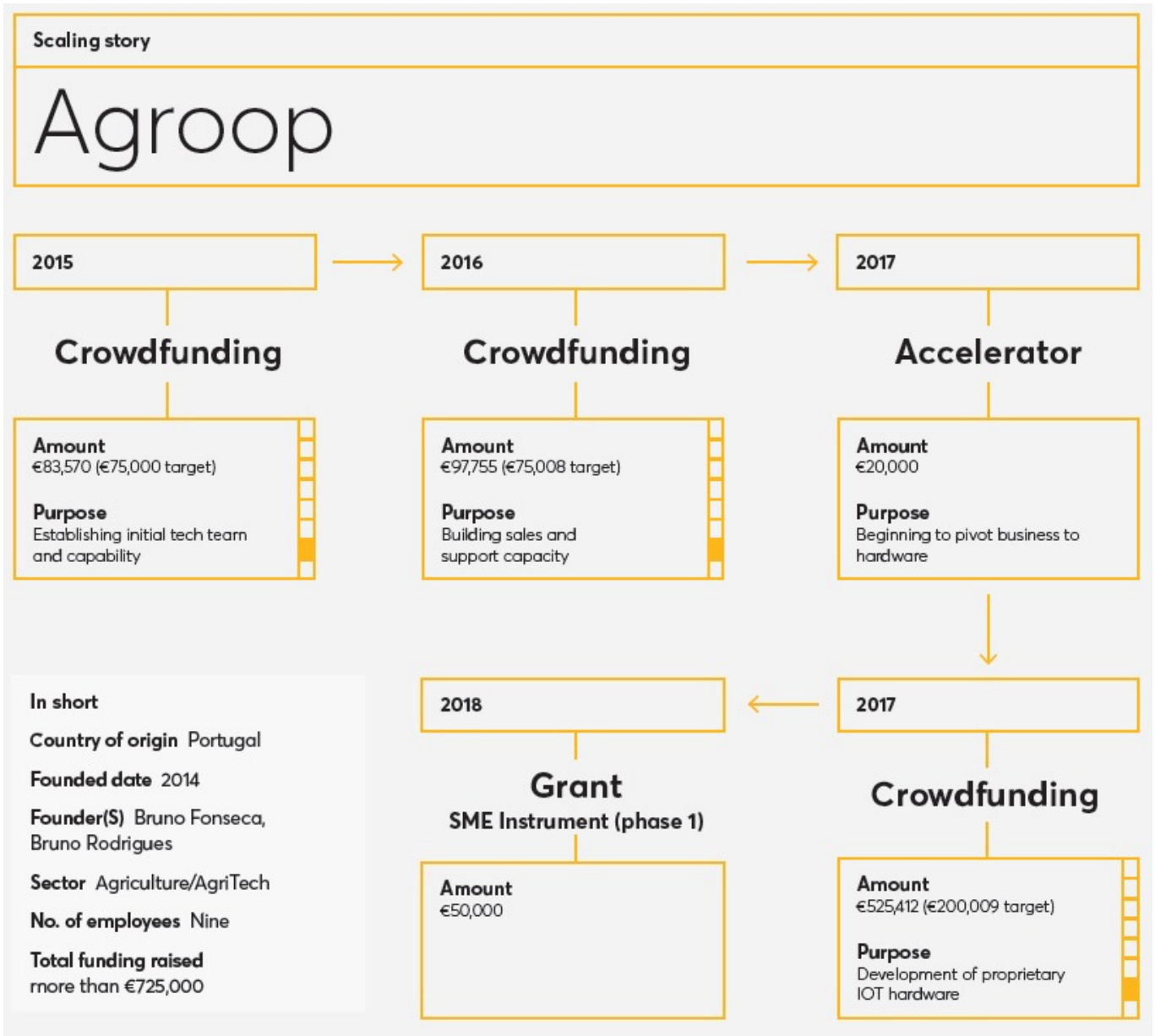
Source: Nesta Foundation (Blitterswijk, Haley & Febvre, 2019).





Source: Nesta Foundation (Blitterswijk, Haley & Febvre, 2019).





Source: Nesta Foundation (Blitterswijk, Haley & Febvre, 2019).

8.4. საუკეთესო პრაქტიკები & რისკები

რისკი არის რაღაცის დაკარგვის შანსი. ბიზნესის დაწყებისას მენარმეები დგანან რისკის წინაშე, რომ ბიზნესი შეიძლება არ იყოს წარმატებული.

ყოველდღიურად აკეთებთ სარისკო საქმეებს? ყოველდღე ადამიანები ატარებენ მანქანებს, დადიან ველოსიპეტით, ბანაობენ და ზაფხულის მზებზე დადიან არიან რა რისკის ქვეშ რომ მიიღონ ფიზიკური ზიანი. მაგრამ თითოეულ სცენარში ჩვენ ჩვეულებრივ ვაკეთებთ რაღაცას რისკის შესამცირებლად.





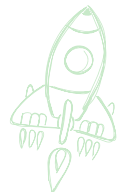
ჩვენ ვიყენებთ უსაფრთხოების ღვედებს ან ჩაფხუტებს, რათა თავიდან ავიცილოთ ზიანი ავარიების დროს, ასევე არის ფლოტაციის მონყოილობები და მზისგან დამცავი საშუალებები, რათა თავიდან ავიცილოთ რისკი სანაპიროზე. ბიზნეს გეგმა არის მენარმეების ინსტრუმენტი, რომელიც დაგეხმარებათ ბიზნესის დანყებისას შეამცროთ რისკი.

განსხვავებულად ფიქრი
ბიზნეს შესაძლებლობების იდენტიფიცირება პრაქტიკას მოითხოვს. ამისათვის მოდით ვიმუშაოთ იმისთვის, რომ თქვენი შემოქმედებითი აზროვნების ზოგიერთი კუნთი ფორმაში მოვიყვანოთ.

კრეატიული აზროვნება არის აზროვნების პროცესი, რომელიც გულისხმობს სიტუაციის ან ობიექტის სხვა თვალთ დანახვას. ეს არის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი უნარი სამენარმეო აზროვნების მქონე ადამიანისთვის - ყველა ბიზნესი კრეატიული იდეით.

დაფინანსება
კაპიტალის წილისგან განსხვავებით, ვალის დაფინანსება არ გულისხმობს აქციების გაცემას (თუმცა ზოგიერთი ფორმა მოითხოვს, რომ შესთავაზოთ აქტივები გადაუხდელობის შემთხვევაში). მისი უარყოფითი მხარეა, ვალის დაფინანსება შეიძლება მოჰყვეს კონკრეტულ პირობებს (მაგ. ბანკებმა შეიძლება ავიკრძალონ სხვა კომპანიების შეძენა სესხის დაფარვამდე) და დავალიანების დაფარვისთვის ხშირად გამოყენებულია ჯარიმები. ზოგიერთი დავალიანება, როგორცაა საკრედიტო ბარათები, შეიძლება იყოს მისი მიღება ადვილი, მაგრამ შედარებით ძვირია გრძელვადიან პერსპექტივაში.

მიუხედავად იმისა, რომ ფლობა და კონტროლი, როგორც წესი, ერთად ხდება, ამ საკითხების გამიჯვნა შესაძლებელია სხვადასხვა კლასის აქციების გამოშვებით. (მაგალითად, Google-ის დამფუძნებლებს, ლარი პეიჯს და სერგეი ბრინს აქვთ ნაკლები უფლება საკუთრებაზე, მაგრამ აქვთ ხმათა უმრავლესობა). ბევრი ფირმა გასცემს ორი ტიპის აქციებს, "ჩვეულებრივი" და "პრიორიტეტული", მოგვიანებით იღებენ შეღავათიან პირობებს, როგორცაა მაგ, მათ აქვთ პრიორიტეტი ჩვეულებრივ აქციონერებზე მეტად და მიიღებენ კომპენსაციას ლიკვიდაციის შემთხვევაში (იხ. განმარტებითი ლექსიკონი). ამიტომ ინვესტორები ხშირად მოითხოვენ რაიმე სახის პრივილეგიურ აქციებს და მნიშვნელოვანია, რომ ჩვენ გვესმოდეს რა იქნება ამის შედეგი - განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, თუ კომპანია დაიშლება - მათთან პირობების მოლაპარაკებისას.



8.5. კითხვები & რეფლექსიები

ოდესმე გიფიქრიათ გქონდეთ საკუთარი ბიზნესი? როდესაც ჩვენ ვაპირებთ დავინწყით რეფლექსიის პროცესი იმ მიზნით, რომ გავარკვიოთ პოტენციური ბიზნეს იდეა ან გეგმა, ჩვენ შეიძლება ავლელდეთ ან შეგვეშინდეს.

• რომელია ის ასპექტები, რაც აღგაფრთოვანებთ?

• რა დადებითი ასპექტები აქვს საკუთარი ბიზნესის ქონას? კონკრეტულად რა იქნება დადებითი ფინანსური ასპექტები?

• რომელი ასპექტებია, რაც გაშინებთ?

• რა უარყოფითი ასპექტები აქვს საკუთარი ბიზნესის ქონას? კონკრეტულად რა იქნება უარყოფითი ფინანსური ასპექტები?

• დაასახელეთ რამდენიმე მხარდამჭერი ქმედება ყველა დაინტერესებული მხარის მიერ, რომელმაც შეიძლება გავლენა მოახდინოს და შეიძლება იყოს პროდუქტიული თქვენი სტარტაპის განვითარებისთვის?

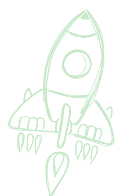
გარდა ამისა, ხშირია მართობის ან ფინანსური ცოდნის ნაკლებობის განცდა სტარტაპის მთლიან პროცესში, განსაკუთრებით პირველ წლებში.

• შეეცადეთ დაასახელოთ თქვენი შიშები და ასევე ის მხარდამჭერი სისტემა და ქსელი, რომელსაც ფლობთ.

• ჩამოთვალეთ თუ გაქვთ ცოდნის ნაკლებობა, განსაკუთრებით ფინანსური ცოდნა, შეიძლება ფიქრობთ, რომ მოგიწევთ საკუთარი ბიზნესის წამოწყება.

ამ რეფლექსიით და რაც ისწავლეთ ამ გზამკვლევაში შეეცადეთ დაუკავშირდეთ სხვადასხვა ადამიანებს, განსაკუთრებით ახალგაზრდებს, რომლებმაც რეალურა დაიწყეს საკუთარი ბიზნესი.

შეიძლება იყოს ერთობლივი სამუშაო ადგილები სტარტაპებისთვის თქვენს ქალაქში, საჯარო დაწესებულებების განყოფილებები, რომლებიც მხარს უჭერენ დამწყებ ბიზნესს, ან კონკრეტული სოციალური ასოციაციები და ა.შ. მოახდინეთ მათი იდენტიფიცირება. მოძებნეთ შესაძლებლობები, რომ ისწავლოთ მათი გამოცდილებებიდან არაფორმალურ გარემოში, სადაც შეგიძლიათ დასკვათ კითხვა და გაუზიაროთ თქვენი მოსაზრებები.





9

რესურსები

9.1. რესურსები



Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. K & S Ranch, Inc. California.

Blitterswijk, D., Haley, C., & Febvre, J. (2019). *Paths to Scale: Finance Lessons from European Entrepreneurs*. <https://www.nesta.org.uk/report/paths-to-scale/>

Conway, E. (2013). *50 economics ideas you really need to know*. Quercus.

Foreman, D. (2022). *Best Budgeting Apps Of June 2022*. Retrieved 20 May 2022, from <https://www.forbes.com/advisor/banking/best-budgeting-apps/>

Helen Jks (2021) *Takeibo Budget Book: The Traditional Japanese budgeting method to save money and control your spending*

Kim, J. (2020). *Crowdfunding Best Practices: Create a great campaign in just 30 minutes*. Retrieved 20 May 2022, from

<https://101fundraising.org/2020/05/crowdfunding-best-practices-create-a-great-campaign-in-just-30-minutes/>

Kiyosaki, R. (2011). *Rich Dad poor Dad*. Plaza Publishing, LLC.

Mazzucato, M. (2018). *The value of everything: Making and taking in the global economy*. Hachette UK.

McCready, R. (2021). *Best Pitch Deck Examples from Famous Startups - Venngage*. Retrieved 10 May 2022, from <https://venngage.com/blog/best-pitch-decks/>

Osterwalder, A. (2005). *The Canvas Business Model*. Retrieved 16 May 2022, from <https://www.businessmodelsinc.com/wp-content/uploads/2019/12/BMI%E2%80%A2Business-model-canvas.pdf>

Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Currency.

Tyson, E. (2021). *Personal Finance in Your 20s & 30s. For Dummies*. John Wiley & Sons.

Varoufakis, Y. (2017). *Talking to my daughter about the economy: A brief history of capitalism*. Random House.

What is cryptocurrency and how does it work? (2022).

Retrieved 20 June 2022, from <https://www.kaspersky.com/resource-center/definitions/what-is-cryptocurrency>



9.2. საინტერესო ვებ-გვერდები

ფინანსური გაძლიერების ინსტრუმენტები

<https://youth.gov/feature-article/financial-empower-ment-toolkit-0>

<https://www.acf.hhs.gov/cb/grant-funding/financial-empowerment-toolkit>

ფინანსური წიგნიერების გზამკვლევი

<https://www.investopedia.com/guide-to-financial-literacy-4800530>

ახალგაზრდა ქალების ეკონომიკური გაძლიერება და უნარების განვითარება

<https://www.unwomen.org/en/what-we-do/youth/economic-empowerment-and-skills-development-for-young-women>

ევროკომისია / ფინანსური წიგნიერება

https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/consumer-finance-and-payments/financial-literacy_en

სტარტაპ ევროპის პარტნიორობა

<https://startupeuropepartnership.eu/>





10

ANEXE 1:

დანართი 1: ძირითადი
ფინანსური ლექსიკონი

10. A basic financial dictionary

აქტივი: ქონებისნივით, რომელსაც აქვს ღირებულება ვალების დასაფარად.

ობლიგაცია: ობლიგაცია წარმოადგენს მსესხებლის დაპირებას, რომ გადაუხადოს კრედიტორს მათი ძირითადი თანხა და, როგორც წესი, სესხის პროცენტი. ობლიგაციებს გამოსცემენ მთავრობები, მუნიციპალიტეტები და კორპორაციები.

საბროკერო ანგარიში: საბროკერო ანგარიში არის საინვესტიციო ანგარიში, რომელიც საშუალებას გაძლევთ შეიძინოთ და გაყიდოთ სხვადასხვა ინვესტიციები, როგორცაა აქციები, ობლიგაციები, ურთიერთდახმარების ფონდები და გაცვლითი სავაჭრო ფონდები (ETF).

რთული პროცენტი: რთული პროცენტი არის თქვენი საწყისი დანაზოგიდან მიღებული პროცენტი, დამატებული თქვენ მიერ მიღებული წინა პროცენტი.

ამხანაგობის საკომისიო: ამხანაგობის საფასური, რომელიც ასევე ცნობილია როგორც მესაკუთრეთა ასოციაციის (HOA) მოსაკრებელი, არის ის თანხა, რომელსაც ადგენენ ამხანაგობის წარმომადგენლები ყოველთვიურად საერთო ქონების, კეთილმოწყობის, მოვლისა და კომუნალური ხარჯებისთვის.

საკრედიტო ხაზი: საკრედიტო ხაზი არის მოქნილი სესხის ვარიანტი, რომელსაც ფინანსური ინსტიტუტები სთავაზობენ თავიანთ კლიენტებს საკრედიტო ლიმიტით.

ვალის კონსოლიდაცია: ვალის კონსოლიდაცია გულისხმობს ახალი სესხის აღებას სხვა ვალდებულებებისა და სამომხმარებლო ვალების დასაფარად.

დეფლაცია: ეკონომიკაში ფასების ზოგადი დონის შემცირება.

დერივატივი: დერივატივი არის ხელშეკრულება, რომელიც იდება ორ ან მეტ მხარეს შორის და რომელთა ღირებულება ეფუძნება შეთანხმებულ ძირითად ფინანსურ აქტივს, ინდექსს ან ფასიან ქალაქს. ფიუჩერული კონტრაქტები, ფორვარდული კონტრაქტები, ოფციები, სვოპები და გარანტიები ჩვეულებრივ გამოიყენება როგორც დერივატივი.

ფონდი: ფონდი არის ინვესტიცია, რომელიც საშუალებას აძლევს უამრავ ადამიანს გააერთიანონ ფული. ფონდის მენეჯერი (ინვესტიციის სპეციალისტი) ფულს იყენებს ინვესტიციების შესაძენად. ეს შეიძლება იყოს მხოლოდ აქციები, ან შეიძლება იყოს სხვა სახის აქტივები, როგორცაა ობლიგაციები ან ქონება.

ფიუჩერსი: ფიუჩერსი არის ფინანსური დერივატივი, რომელშიც ერთი მხარე ეთანხმება მეორე მხარეს მომავალში კონკრეტულ პერიოდში იყიდოს ან გაყიდოს აქტივი წინასწარ განსაზღვრულ ფასად. როგორც ფიზიკური საქონელი, ასევე ფინანსური ინსტრუმენტები, როგორცაა აქციები და ობლიგაციები, ვაჭრობენ ფიუჩერული კონტრაქტებით.

მთლიანი შედეგი: მთლიანი მოგება არის მოგება, რომელსაც კომპანია იღებს მისი პროდუქციის დამზადებისა და გაყიდვის ხარჯების ან მისი მომსახურების მიწოდების ხარჯების გამოკლების შემდეგ.

ინფლაცია: ფასების ზოგადი ზრდა და ფულის შესყიდვის ღირებულების დაცემა.

ლევერიჯი: ლევერიჯი არის ვალის (ნასესხები კაპიტალის) გამოყენება ინვესტიციის ან პროექტის განსახორციელებლად. პოზიტიური ლევერიჯი წარმოიქმნება მაშინ, როდესაც ბიზნესი ან ინდივიდი სესხულობს თანხას და შემდეგ ინვესტირებას ახორციელებს უფრო მაღალი საპროცენტო განაკვეთით, ვიდრე ის ისესხებს.

ვალდებულება: ვალდებულება არის ის, რაც ადამიანს ან კომპანიას ეკისრება, როგორც წესი, თანხა.

სესხი: სესხი არის ბანკიდან ნასესხები თანხა. ამით მსესხებელს ეკისრება დავალიანება, რომელიც უნდა დაფაროს პროცენტით და განსაზღვრულ ვადაში.

იპოთეკა: იპოთეკარის ფული, რომელსაც ისესხებთ სახლის შესაძენად. თქვენ იხდით პროცენტს იმაზე, რასაც სესხულობთ.

წმინდა შედეგი: წმინდა მოგება არის მოგება, რომელსაც კომპანია იღებს ხარჯების და გადასახადების გამოკლების შემდეგ. აქედან გამომდინარე, წმინდა მოგება არის მთლიანი მოგება საოპერაციო ხარჯებისა და გადასახადების გამოკლებით.

წილები: კომპანიის აქციების ან წილის ერთეული.

აქცია: აქცია (ასევე ცნობილი როგორც კაპიტალის წილი) არის ფასიანი ქალაქი, რომელიც წარმოადგენს კორპორაციის საკუთრებას. ეს აძლევს უფლებას აქციების მფლობელს მიიღოს კორპორაციის აქტივები და მოგება იმის პროპორციულად, თუ რამდენ აქციას ფლობს საკუთრებაში.





PARTNERS:

