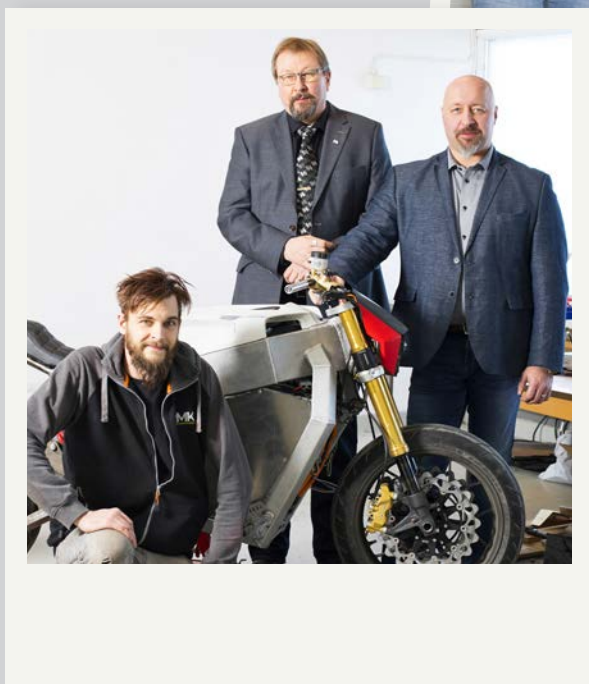


Справочник

предпринимательства

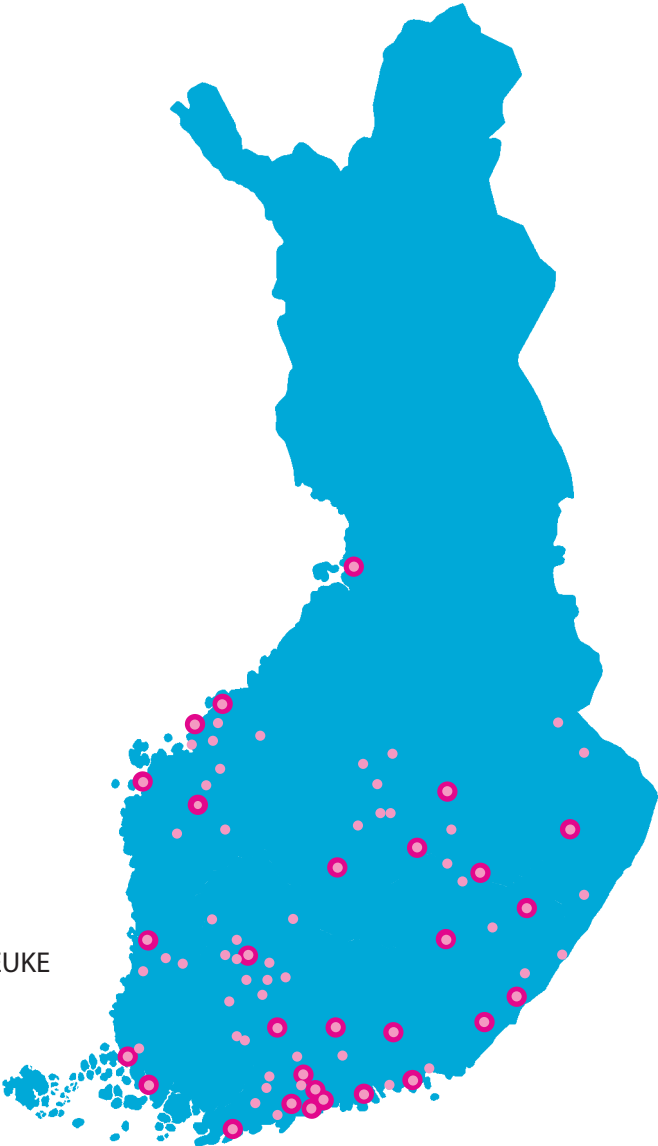


Запишитесь на бесплатную консультацию
по вопросам предпринимательства:
www.uusyrityskeskus.fi

Центры новых предприятий помогут

В Финляндии 29 центров новых предприятий, имеющих 83 офиса по всей стране. В наших офисах работают около 150 консультантов для предприятий.

Кроме того, наша сеть включает в себя более 1500 специалистов по вопросам бизнеса. Центры новых предприятий помогают начинающим предпринимателям. Если вы хотите начать собственный бизнес, рекомендуем обратиться за помощью в центр новых предприятий.



- ESPOO** YritysEspoo (Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry)
- HELSINKI** NewCo Helsinki (Helsingin Uusyrityskeskus ry)
- РЕГИОН ХЙВINKÄÄ-РИИМÄКИ** YritysVoimala Oy
- НÄМЕЕНЛИННА** Hämeen Uusyrityskeskus ry
- ИМАТРА** Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy
- ИТÄ-УУСИМАА** Kehitysyhtiö Posintra Oy
- ЮЕНСУУ** Business Joensuu Oy
- ЮВÄСКЫЛÄ** Keski-Suomen Uusyrityskeskus ry
- КЕСКИ-УУСИМАА** Keski-Uudenmaan Kehittämiskeskus Oy KEUKE
- КОККОЛА** Kokkolanseudun kehitys KOSEK Oy
- РЕГИОН КУОУВОЛА** Kouvola Innovation Oy
- РЕГИОН КОТКА-НАМИНА** Cursor Oy
- КУОПИО** Kuopionseudun Uusyrityskeskus ry
- ЛАХТИ** Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy
- ЛАППЕЕНРАНТА** Lappeenrannan kaupunki – Wirma yrityspalvelut
- ЛÄНСИ-УУСИМАА** Novago Yrityskehitys Oy
- МИККЕЛИ** Mikkelin seudun Uusyrityskeskus ry Dynamo
- ОУЛУ** Oulun Seudun Uusyrityskeskus ry
- ПИЕТАРСААРИ** Oy Pietarsaaren seudun Kehittämisyhtiö Concordia
- ПОРИН АЛУЕ** Uusyrityskeskus Enter / Prizztech Oy
- САВОНЛИННА** Itä-Savon Uusyrityskeskus ry
- СЕИНÄЖОКИ** Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry Neuvoa-Antava
- СИСÄ-САВО** Kehitysyhtiö Savogrow Oy
- ТАМПЕРЕ** Uusyrityskeskus Ensimetri
- ТУРКУ** Yritysneuvonta Potkuri
- ВАККА-СУОМИ** Ukipolis Oy
- ВААСА** Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startia
- ВАНТАА** YritysVantaa (Vantaan Uusyrityskeskus ry)
- ВАРКАУС** Wäläkki Keski-Savon Uusyrityskeskus ry

#uusyrityskeskus
#uusyrittäjät
#perustamisopas

 центр новых предприятий

 центр новых предприятий

 центр новых предприятий

 центр новых предприятий

 Союз центров новых предприятий Финляндии

www.uusyrityskeskus.fi

Редакционная статья

Предпринимательство – это хорошая идея

Предпринимательство сочетает в себе свободу и ответственность. Предприниматель управляет собственной жизнью, пользуясь тем, что он умеет. Предприниматель несет ответственность за риски, связанные с деятельностью предприятия, но он же и радуется победам. За последние годы вырос интерес к предпринимательской деятельности. Все чаще можно видеть, что это хороший вариант для того, чтобы работать и зарабатывать деньги. Все чаще предприниматели добиваются успехов.

Стоит подумать

Собираясь стать предпринимателем, следует все обдумать с разных точек зрения. Создание предприятия требует тщательного планирования. Беседа со специалистами поможет более четко сформулировать планы, оценить риски и возможности. Также важно изучить основы, предпосылки и требования предпринимательской деятельности. Когда с самого начала владеешь базовыми знаниями, то можешь решать вопросы, избегая ненужных проблем.

Центры новых предприятий помогут

Задача центров новых предприятий состоит в том, чтобы помогать, всем, кто собирается стать предпринимателем. Мы хотим, чтобы каждый имел хорошие предпосылки для бизнеса.

В начале вам поможет этот справочник. В нем вы найдете базовую информацию о предпринимательской деятельности и вопросы, о которых стоит подумать, прежде чем создавать предприятие. Справочник также предлагает инструменты для изучения данных вопросов.

Сети Центров новых предприятий в этом году исполняется 30 лет – с нами вы будете в надежных руках.
Ваш ближайший центр новых предприятий: www.uusyrityskeskus.fi



Справочник создан при сотрудничестве с Союзом центров новых предприятий, а также входящими в него предприятиями и организациями. Рекомендуем вам ознакомиться с данным справочником, а также посетить ближайший центр новых предприятий и поговорить с консультантом. Услуги центра индивидуальны, бесплатны и абсолютно конфиденциальны. В рамках консультации вам будут предоставлены контакты различных специалистов, к которым можно обратиться для обсуждения своих предпринимательских идей.

Бизнес любого масштаба нуждается в партнерах, сетях и клиентах – с центром новых предприятий старт будет безопасным.

Сусанна Каллама
исполнительный директор
Союз центров новых предприятий
Финляндии





Предприниматель Мика Пурхонен был выбран победителем в общегосударственном конкурсе «Новый предприниматель года 2018».

► Производится обслуживание измерительных насадок.

▼ Модель роликового шлифовального станка с измерительной шкалой.

Новый предприниматель года 2018

Покупка предприятия сделала наемного работника успешным предпринимателем

Мика Пурхонен начал предпринимательскую деятельность в 2015 году с покупки существующего бизнеса, на базе которого создал собственную компанию: «RollTest Measurements and Controls Oy». Предприятие занимается производством роликовых измерительных приборов, а также предоставлением услуг по использованию роликовых шлифовальных станков. Предприятие продемонстрировало хороший старт, поскольку на тот момент имело готовую продукцию.

ФОТО Тиина Харинг ТЕКСТ Минна Юлякангас

Правильный старт – залог осуществления мечты

Житель города Варкаус Мика Пурхонен более 15 лет проработал в компании «RollTest Oy». Предприятие занималось производством сложных механических устройств. Когда предприятие решило отказаться от разработки



и изготовления роликовых измерительных приборов, Пурхонен выкупил у него часть бизнеса и основал собственную компанию. Пурхонен уже не один десяток лет планировал стать предпринимателем, и теперь появилась такая возможность.

Его компания занимается производством роликовых измерительных приборов, а также предоставлением услуг по использованию роликовых шлифовальных станков. Клиенты компании – предприятия целлюлозно-бумажной и сталелитейной промышленности. С первого года своей работы предприятие осуществляет поставки продукции на все материки земного шара. Торговый оборот сразу составил около миллиона евро.

Помимо самого предпринимателя в компании еще семеро сотрудников.

Примерный новый предприниматель

На этапе создания предприятия Пурхонен обратился за помощью в Центр нового предпринимательства. Исполнительный директор Центра нового предпринимательства Центрального Саво Wäläky, **Пиия Пуотинен**, наблюдает за успехами компании с самого начала:

– Мика великолепно разбирается в международном бизнесе. Он доказал, что предприятие может расти, если целенаправленно и упорно трудиться. Именно такой настрой и нужен для того, в Финляндии появлялись рабочие места в экспортной отрасли, – говорит П. Пуотинен.

Энергичная позиция Пурхонена также произвела впечатление и на жюри конкурса «Новый предприниматель года», и в 2018 году он был выбран победителем.

– Судейская коллегия высоко оценила целеустремленность, с которой предприниматель приступил к развитию и расширению существующего бизнеса, – рассказывает **Яри Йокилампи**, бывший исполнительный директор Союза центров новых предприятий Финляндии, вышедший на пенсию.

Глобальная работа по продажам

Для успеха предприятия Пурхонену потребовалась активная работа по продажам. Клиенты со всего мира не станут приезжать в финский город Варкаус на переговоры о закупках оборудования,



поэтому Пурхонен ездил к ним самостоятельно. В год он проводил в самолете сотни часов.

Не всегда удавалось сразу заключить сделку с клиентом, но поездки, тем не менее, сыграли свою роль.

– Самое главное, это чтобы когда клиенту потребуется что-то купить, он подумал о тебе, – говорит Пурхонен.

Он считает, что лучшее в предпринимательстве – это личная свобода. Продвижение бизнеса проходило без особых сюрпризов и подводных камней, поскольку сфера деятельности и продукция изначально были знакомы. Кроме того, до начала предпринимательской деятельности было произведено тщательное планирование.

Совет для начинающих предпринимателей от Мики Пурхонена:

– Важно понимать, что вы будете делать. Если берешься за что-то совершенно незнакомое, то продвижение будет даваться труднее.

Конкурс «Новый предприниматель года»

- Конкурс «Новый предприниматель года» проводится каждый год.
- Выбор победителя осуществляется Союзом центров новых предприятий Финляндии совместно с Главным патентно-регистрационным управлением и страховой компанией «Varma».
- В конкурсе участвуют предприятия, созданные от 2 до 5 лет назад при содействии Центров новых предприятий.

Содержание

Сможете ли Вы стать предпринимателем?

- Что такое предпринимательство?.....8
- Сможете ли Вы стать предпринимателем?.....9
- Бизнес-идея.....10
- Многообразие форм предпринимательства.....12
- Коммерческая идея.....14

Создание предприятия

- Этапы создания предприятия.....58
- Страхование.....59
- Пособие по безработице предпринимателю.....60
- Памятка для начинающего предпринимателя.....62
- Важные ссылки.....64

До начала предпринимательской деятельности

- Бизнес-план.....16
- Сильные и слабые стороны предприятия (Анализ SWOT).....21
- Стартовое пособие.....22
- Финансирование предприятия.....24
- Маркетинг, продажи и реклама.....28
- Ценообразование.....32
- Лицензируемые виды деятельности.....34, 80
- Разрешения и регистрация при переезде в Финляндию.....36

Предпринимательская деятельность

- Выставление счетов и принудительное взыскание.....66
- Бухгалтерский учет и бухгалтерский отчет предприятия.....68
- Подходный налог.....71
- Налог на добавленную стоимость.....73
- Найм работника.....75
- Обязанности работодателя.....76
- Экологическая ответственность предприятия.....79
- Терминология.....83

Создание предприятия

- Этапы создания предприятия.....40
- Организационно-правовые формы.....42
- Регистрация предприятия.....50
- Договоры начинающего предприятия.....53
- Защита предприятия и продукции.....55

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАС

-  **центр новых предприятий**
 -  **центр новых предприятий**
 -  **центр новых предприятий**
 -  **центр новых предприятий**
 -  **Союз центров новых предприятий Финляндии**
- www.uusyrityskeskus.fi

Сможете ли вы стать предпринимателем?

Прежде чем стать предпринимателем, подумайте, обладаете ли вы необходимыми качествами. Готовы ли вы отдавать предприятию свои силы и время? Есть ли у будущего предприятия все необходимые предпосылки? Если вы собираетесь стать предпринимателем, обратитесь за помощью к консультанту центра новых предприятий.

«Kind Of Green Oy»

- Таня Фред открыла предприятие в 2017 году. Предприятие продает повседневную одежду, изготовленную с соблюдением этических принципов и без использования компонентов животного происхождения. Предприятие продает товары в магазине, расположенном в Хельсинки (Каллио), а также в интернет-магазине. Раньше Таня работала в компании, представляющей крупную торговую марку одежды. Она хотела заниматься продвижением новой потребительской этики и открыла собственную компанию. Помощь ей предоставил Центр новых предприятий Вантаа.

Читайте рассказ Тани о своем предприятии на нашем сайте www.uusyrityskeskus.fi!

Таня Фред:
«Без абсолютной уверенности в своей коммерческой идее у меня бы точно не получилось стать предпринимателем».

Что такое предпринимательство?



Потребность в предпринимателях растет. Предприятия – движущая сила общества. Предпринимательство популярно как никогда. Каждый пятый молодой житель Финляндии рассматривает предпринимательство как альтернативу работе по найму. Многие предприниматели моложе 25 лет. Одна из причин состоит в том, что работа по найму перестала быть такой надежной, как раньше. Предпринимательство – хороший вариант, но он подходит не всем.

Прежде чем стать предпринимателем, обдумайте следующие вопросы:

- Какова ваша жизненная позиция?
- Каков ваш характер, обладаете ли вы качествами, необходимыми предпринимателю?
- Как оценить свою бизнес-идею?
- Как найти своих клиентов?

Сможете ли Вы стать предпринимателем?

Цель создания предприятия – достижение успеха и получение прибыли. Предпринимательский бизнес базируется на квалификации и личных качествах предпринимателя. Предприниматель должен обладать знаниями, квалификацией и профессиональными навыками в той сфере, которую выбрал для создания предприятия. Квалификация может быть связана с собственной профессией, опытом работы, образованием или, например, хобби.

Предприниматель также должен обладать деловыми навыками. К ним относятся умение руководить, принимать решения и понимание маркетинга. Предпринимательские навыки можно получить с помощью дополнительного обучения. Не обязательно справляться со всеми делами самостоятельно. Предприниматель может приобретать услуги у других предпринимателей. Например, бухгалтерский учет, можно поручить бухгалтерскому бюро, а маркетинговую поддержку – рекламному бюро.

Также большое значение имеют личные качества предпринимателя.

Прежде чем создавать предприятие, следует подумать, соответствует ли ваш характер данному виду деятельности:

- Обладаете ли вы решительностью?
- Свойственны ли вам аккуратность, креативность и смелость?
- Не боитесь ли вы рисковать?
- Сможете ли вы продавать свою продукцию?
- Справляться с неуверенностью?

Не забывайте, что предпринимательская деятельность также может носить временный характер и быть частью вашей трудовой карьеры.

Основа предпринимательства:

квалификация + личные качества +
предпринимательские навыки

Плюсы предпринимательства

- Сам себе начальник.
- Сам решаешь, чем заниматься.
- Возможность регулировать свой распорядок дня.
- Возможность зарабатывать больше, чем при работе по найму.
- Возможность для самовыражения.
- Возможность обеспечивать работой других.

Трудности предпринимательства

- Организация финансирования
- Недостаточность знаний о законодательстве
- Ценообразование для своих товаров и услуг
- Маркетинговое продвижение своей продукции
- Распределение личного и рабочего времени

Бизнес-идея

Бизнес-идея отражает то, чем будет заниматься начинающееся предприятие. Предприятие может производить товары, предоставлять услуги или заниматься обоими видами деятельности.

Если вы хотите основать предприятие, подумайте, в чем вы хорошо разбираетесь. Возможно, вы имеете профессию или образование, которые можно использовать в бизнесе. Или, возможно, у вас есть любимое хобби, о котором вы много знаете. Лучше всего создавать предприятие в той сфере, где вы обладаете квалификацией и профессиональными навыками.

Бизнес-идею также можно приобрести. Вы можете полностью купить действующее предприятие или только его бизнес. Вы также можете приобрести коммерческую идею и бизнес-модель, то есть стать франчайзи.

Собственная бизнес-идея

Бизнес-идея может опираться на собственную квалификацию или новое изобретение. Квалификация может быть связана с собственной профессией или, например, хобби. Бизнес-идеи, опирающиеся на квалификацию, больше всего распространены в сфере услуг: например, парикмахер может открыть салон красоты. Как

правило, данный способ создания предприятия является довольно безопасным.

Бизнес-идея также может представлять собой совершенно новую идею или изобретение. В этом случае предпринимателю следует подумать над тем, как получить на базе изобретения готовую продукцию. Это, наверное, самый сложный способ создания предприятия. Кроме того, на начальном этапе могут быть сложности с финансированием.

Очень важно продумать, каким образом предприятие будет выделяться на фоне других компаний данной сферы. Поэтому рекомендуется произвести мониторинг предприятий, спроса и конкурентной ситуации в отрасли.

Покупка действующего предприятия

Вы также можете начать предпринимательскую деятельность, купив действующее предприятие. Это более простой способ для начала, так как клиентура и торговый оборот уже имеются. Однако предприниматель должен понимать, что старые клиентские взаимоотношения не сохраняются сами по себе, доверие клиентов еще нужно будет завоевать. Как правило, новый предприниматель тем или иным образом улучшает прежнее предприятие.

Варианты покупки действующего предприятия:

1. покупка предприятия целиком
2. покупка части предприятия
3. покупка только коммерческой деятельности
4. покупка части коммерческой деятельности.

При покупке только коммерческой деятельности новый собственник не несет ответственности за старые долги предприятия. Поэтому данный вариант является более безопасным по сравнению с покупкой всего предприятия.

В Финляндии продается много предприятий. Предприятия, доступные к приобретению, можно найти с помощью различных поисковых систем.

Некоторые предприятия могут продаваться негласно. В этом случае они не публикуются в поисковых системах.

Если вы хотите полностью или частично приобрести предприятие, то тщательно изучите его финансовое положение. Вы должны выяснить рентабельность деятельности предприятия и состояние бухгалтерского учета. Консультанты Центра новых предприятий, профессионалы в области финансового управления и юридических вопросах, могут оказать вам помощь в изучении положения предприятия и дать практические советы.

Ответы консультанта



Что такое хорошая бизнес-идея?

«Хорошая бизнес-идея предлагает решение реальной потребности, за которое клиенты готовы платить. Решение учитывает общие глобальные направления информационно-технического и урбанистического прогресса или иным образом отличается от вариантов, предлагаемых другими предприятиями. Помимо бизнес-идеи предпринимателю важно найти правильных партнеров по бизнесу».

Свен Лангбейн, Центр новых предприятий региона Иматра (Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy)



Многообразие форм предпринимательства

Существует множество форм предпринимательской деятельности и способов ведения бизнеса. Можно начинать предпринимательскую деятельность «постепенно», например, в качестве совместителя или временного предпринимателя. В последнее время все большую популярность, особенно среди молодежи, получает совместное предпринимательство.

Франчайзинг

Франчайзинг – это когда кто-то разрабатывает коммерческую идею, модель ведения бизнеса и на возмездной основе предоставляет другим предприятиям право на их применение. Франчайзинг представляет собой приобретение вашей компанией права на использование готовой модели. Таким образом формируется сеть предприятий, работающих по одной схеме, франчайзинговая цепочка. Так, например, принцип франчайзинга используется предприятиями ресторанной сферы. Франчайзинговые сети всегда заинтересованы в привлечении новых участников. Информацию о них можно найти на сайте www.ketju.fi.

Инструкции и правила для предприятий, работающих в Финляндии, издаются Ассоциацией франчайзинга Финляндии. Дополнительная информация: www.franchising.fi

Самозанятость, свободный предприниматель

Самозанятость – это облегченная форма предпринимательства, при которой вы самостоятельно занимаетесь привлечением работы и устанавливаете ее стоимость. При этом выставление счетов клиентам и начисление вам заработной платы производится через специализированную платформу. Платформа также обеспечивает рассылку всех предусмотренных законодательством

уведомлений и выплату отчислений в Налоговое управление и страховым компаниям. За пользование услугами специализированной платформы вам начисляется сервисный сбор.

Свободный предприниматель также должен оформить полис пенсионного страхования предпринимателей (YEL) при соответствии страховым требованиям. См. стр. 59.

Если вы начинаете предпринимательскую деятельность в статусе безработного, то в течение первых четырех месяцев еще можете получать установленное пособие по безработице.

Побочное предпринимательство

Занятие предпринимательством в форме совместительства, например, с основной работой или учебой, приобретает все большую популярность. Данная форма позволяет избежать неуверенности в прибыльности бизнеса. Ведение побочной предпринимательской деятельности позволяет определить, будет ли достаточно клиентов, и оценить наличие возможностей для полного предпринимательства. Стартовое пособие на побочный вид предпринимательской деятельности не предоставляется. Однако получение стартового пособия возможно в том случае, если вы планируете расширение своего побочного предприятия до полного предпринимательства.

Стартап-бизнес

Как правило, к стартап-бизнесу относятся предприятия технической сферы, находящиеся на начальном этапе своей деятельности и обладающие необычной, инновационной коммерческой идеей. На ранних этапах деятельность обычно не приносит прибыли и обеспечивается за счет рискованного финансирования. Возврат финансирования в этом случае зависит от дохода предприятия. Целью стартап-бизнеса чаще всего является быстрый рост и глобализация.

Участие

Вы можете быть участником какого-то предприятия, то есть владеть его частью. Если вы работаете в компании, то ваша работа может носить характер предпринимательской деятельности. Это зависит от разделения полномочий и ответственности в компании.

Групповое предпринимательство

Вы можете основать предприятие совместно с другими лицами. При данной форме предпринимательства ответственность за успех предприятия несут все участники. Групповое предпринимательство также возникает при объединении двух предприятий. В этом случае старые акционеры обоих предприятий могут стать акционерами нового предприятия. Групповое предпринимательство особенно популярно среди молодежи. Участниками могут стать специалисты из разных сфер.

Социальное предпринимательство

Социальное предприятие предоставляет рабочие места для лиц, испытывающих затруднения с трудоустройством. К данной категории относятся лица, длительное время пребывавшие в статусе безработного, или имеющие травму или заболевание. Социальное предприятие выплачивает заработную плату так же, как и другие предприятия. Однако оно может получить субсидию на выплату заработной платы трудоустроенным лицам. Максимальный размер субсидии составляет 50% издержек по заработной плате. Социальное предприятие может иметь любую организационно-правовую форму. Министерство труда и экономического развития (TEM) ведет реестр социальных предприятий. Бланк заявления (TEM309) о постановке на учет можно найти на сайте www.suomi.fi.

Общественное предпринимательство

Общественное предприятие использует получаемую прибыль с целью выполнения какой-то общественной или экологической цели. Это может быть, например, недопущение

отстранения молодежи или медицинская реабилитация особых групп населения. Большую часть прибыли такое предприятие тратит на реализацию выбранной им общественной цели. Общественное предприятие может иметь любую организационно-правовую форму.

При соответствии критериям общественного предприятия можно подать заявку на получение одного из знаков Общественного предприятия. Знак выдается специальной комиссией общественных предприятий. Дополнительная информация – на сайте www.suomalainentyo.fi.

Ответы консультанта



На чем начинающий предприниматель может споткнуться?

«Обычно камнями преткновения для предпринимателей становятся отсутствие упорядоченной деятельности, нехватка времени и недостаточная информированность. Но с ними легко можно справиться. Уверенность в деятельности обеспечит тщательно составленный годовой план. Он помогает быстрее справляться с неожиданностями. Информированность появляется с опытом. Для большей информированности рекомендуем общаться с представителями отрасли, имеющими опыт работы. Беседа и ответы на вопросы не всегда стоят денег».

Антти Коккила, Центр новых предприятий региона Пори Enter (Prizztech Oy)

Коммерческая идея

У вас уже есть бизнес-идея.
Следующий шаг – ее доработка
и преобразование в коммерческую идею.

Коммерческая идея отвечает на три вопроса:

1. Что вы будете продавать?
2. Кому вы будете продавать?
3. Как вы будете продавать?

Проанализируйте, станет ли ваш продукт пользоваться успехом. Что нового предлагает ваша коммерческая идея? Будет ли результат более дешевым, качественным, интересным или простым, чем у конкурентов? Ответить на этот вопрос поможет маркетинговый опрос или исследование, которые можно произвести самостоятельно или с привлечением специалистов.

Коммерческая идея должна быть реализуемой

Создание нового предприятия требует тщательного планирования. Это значительно повышает шансы на успех. Ключевыми понятиями при выработке коммерческой идеи являются область деятельности и конкурентная обстановка.

Область деятельности означает сферу, в которой работает предприятие, например, строительство, клининговые услуги, ресторанный бизнес.

Проанализируйте конкурентную обстановку в своей области деятельности. В некоторых областях уже достаточно количество конкурентов, предлагающих аналогичную продукцию. Это может стать причиной низких прибылей, и предпринимателю придется продавать дешевле, чем другие.



Постарайтесь придумать коммерческую идею предприятия с новой и необычной продукцией. Тогда у вас будет меньше конкурентов. Но, с другой стороны, вам будет сложнее предсказать спрос на продукцию и рентабельность предприятия. Прежде чем создавать предприятие проанализируйте потенциальный спрос на свою продукцию, как часто ее захотят покупать. На основе этого анализа вы сможете рассчитать, будет ли ваше предприятие рентабельно.

Подумайте:

- **о пользе клиенту:**
почему клиент приобретает продукт;
- **об имидже:**
почему клиент захочет приобрести продукт именно у вас;
- **о продукции:**
чем она отличается от конкурентов, какова цена, какова упаковка и как будет осуществляться поставка;
- **о клиентах:**
как их привлечь, много ли их, сколько они готовы платить, какой способ оплаты им удобен;
- **об организации деятельности:**
изготавливать продукцию самостоятельно, закупать продукцию у поставщика, как осуществлять маркетинг и продажи;
- **о ресурсах:**
помещения предприятия, машины и оборудование, источник получения стартовых средств, квалификация и опыт.

До начала предпринимательской деятельности

**Для того чтобы создать
предприятие, необходимо:**

- составление бизнес-плана
- получение финансирования
- планирование маркетинга и продаж
- планирование ценообразования.

Эмилия Оман:
«Предпринимательство
позволяет мне
заниматься любимым
делом в том объеме,
на который у меня
хватает сил».

«Emilia Karenina Oy»

- Эмилия Оман училась на дизайнера и работала продавцом и визуальным мерчандайзером в магазине. В 2015 году параллельно с основной работой она начала заниматься дизайном интерьеров как индивидуальный предприниматель. В 2016 году вышла ее собственная коллекция «EK for kids». Предпринимательской работы было так много, что в 2017 году Эмилия стала полным предпринимателем. Помощь Эмилии в организации акционерного общества предоставил Центр новых предприятий региона Куопио.

Читайте рассказ Эмилии о своем предприятии на нашем сайте
www.uusyrityskeskus.fi

Бизнес-план



Что такое бизнес-план?

Бизнес-план – это письменный план коммерческой деятельности. В нем должен быть детально представлен порядок практической реализации вашей коммерческой идеи: описание деятельности предприятия, цели, финансирование и рентабельность.

В хорошем бизнес-плане представлены:

- свойства продукта
- клиенты
- конкурентная обстановка
- образование и навыки предпринимателя
- маркетинг продукции
- рентабельность
- сумма, необходимая для начала деятельности предприятия
- факторы риска.

Бизнес-план позволяет доказать, что предприятие будет работать успешно. Бизнес-план необходим для получения стартового пособия, субсидии предприятию или кредита. Он также потребуется вам для начала сотрудничества с инвесторами и деловыми

партнерами, аренды коммерческих помещений и поиска поставщиков.

Для составления бизнес-плана можно воспользоваться сетевыми ресурсами.

Удобные программы представлены на сайтах:
oma.yrityssuomi.fi
www.onnistuyrittajana.fi.

Ответы консультанта



Как начинающему предпринимателю выяснить конкурентную ситуацию в своей области деятельности?

«Начинающему предпринимателю следует изучить, какие еще компании работают в данной сфере. Удобный способ – воспользоваться региональным реестром юридических лиц или поискать в интернете предприятия данной отрасли, представленные в вашем регионе. Полезные советы также можно получить в региональном центре предпринимательства или центре новых предприятий. Как правило, они располагают исчерпывающей информацией о предприятиях, работающих различных сферах».

Санна Канкаанпяя, Центр новых предприятий
Пиетарсаари (Oy Pietarsaaren seudun
Kehittämisyhtiö Concordia)

Разделы бизнес-плана

1. Описание коммерческой идеи

Опишите, что, кому и как вы собираетесь продавать. Опишите, что нового в вашей коммерческой идее и почему клиенты захотят приобрести вашу продукцию.

2. Описание ноу-хау

Ноу-хау предпринимателя и работников должно поддерживать коммерческую деятельность. Обладаете ли вы и ваши партнеры необходимым образованием и опытом работы? Опишите сильные и слабые стороны ноу-хау. Какие дополнительные навыки необходимо приобрести?

3. Описание продукта

Опишите продукт критически с точки зрения клиента. Сравните продукт с продуктами конкурентов. Что отличает ваш продукт? Опишите принцип ценообразования своего продукта.

4. Клиенты и потребности клиентов

Опишите, кто является вашими клиентами и где они находятся. Какие свойства вашего продукта понравятся клиентам? В чем заключается потребность клиента, решение которой ваш продукт?

5. Область деятельности и конкурентная обстановка

Опишите свою область деятельности. Какая в ней конкурентная ситуация? Внесете ли вы в область деятельности инновации (что-то новое)? Чем вы отличаетесь от конкурентов? Сравните свою продукцию с предложениями ваших конкурентов.

6. Объем рынка и развитие

Расскажите, на какие рынки вы ориентируетесь: определенный регион, отечественные рынки, Европа или глобальные рынки? Оцените объем клиентуры и перспективы развития. Может ли ваша деятельность расширяться? Опишите возможные препятствия для выхода на рынки.



7. Маркетинг и реклама

Опишите маркетинговое продвижение своей продукции. Как вы обеспечите принятие клиентом решения о покупке? Как вы обеспечите целевое направление рекламы? Чем вы будете отличаться от других? Придумайте название и образ предприятия. Подумайте, сколько стоит создание визуального образа предприятия.

8. Риски

С предпринимательской деятельностью связано много рисков. Полностью избежать рисков не получится, но их можно снизить путем планирования. Опишите, каковы риски вашего предприятия на текущий момент. Какие риски могут возникнуть в будущем? Можно ли скопировать особенности вашей коммерческой идеи? Какова чувствительность вашего предприятия к колебаниям экономики?

9. Нематериальные права

Нематериальные права – это защита таких объектов как идеи, дизайн или эмблема с тем, чтобы исключить их использование другими лицами без вашего разрешения. Продумайте защиту своих идей. Информация на сайте Главного патентно-регистрационного управления www.prh.fi.

Потребуется ли вам договоры о конфиденциальности с партнерам?

10. Расчеты

- Расчет финансирования
- Расчет рентабельности
- Расчет продаж

Примеры
расчетов
приведены
далее.

10. Расчеты

a. Расчет финансирования:

Расчет финансирования поможет определить потребность в денежных средствах на начальном этапе. Сколько денег нужно для того, чтобы основать предприятие?

Оборотный капитал требуется для покрытия таких затрат как заработные платы, аренда, страховка, и т.п., которые являются обязательными, несмотря на недостаточный объем поступлений от коммерческой деятельности.

В финансовом расчете указываются также источники финансирования, например, капитал, субсидии предприятию и кредиты.

См. пример расчета финансирования.

О чем следует подумать

- оборудование
- гарантийная аренда
- регистрационные платежи
- стартовые складские запасы
- оборотный капитал (например, на 3 месяца).

Пример расчета финансирования (клининговая компания, ИП)

ФИНАНСОВАЯ ПОТРЕБНОСТЬ	ЕВРО	ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ	ЕВРО
заявление о создании предприятия	60	Собственный капитал	
производственное оборудование	2 000	акционерный капитал	
установка оборудования	500	собственные вклады	4 400
компьютеры и программное обеспечение	1 500	имущественный вклад	500
автомобиль		кредит от участника	
телефон/ Интернет	200	Ссудный капитал	
канцтовары	300	банковский кредит	6 000
имущественный вклад (имеющиеся машины, рабочие средства и принадлежности)	500	кредит от Finnvera	
маркетинговые инвестиции	800	иной кредит	
начальные запасы	1 000	ИТОГО ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ	10 900
оборотный капитал	3 200		
кассовый резерв (например, на оплату страховых взносов, бухгалтерских расходов, командировочных и т.п. до того, как начнется поступление средств от клиентов на счет предприятия)	840		
ИТОГО ФИНАНСОВАЯ ПОТРЕБНОСТЬ	10 900		

b. Расчет рентабельности:

Расчет рентабельности показывает, сколько продукции необходимо продавать, чтобы предприятие было рентабельным. С помощью данного расчета можно увидеть, насколько достигим объем продаж и какой будет правильная цена продукции.

См. пример расчета рентабельности.

Пример расчета рентабельности (ИП)

	Мес.	Год (12 мес.)
Целевая прибыль (нетто) (в т.ч. целевая заработная плата предпринимателя)	1 500 e	18 000 e
+ выплаты по кредиту	100 e	1 200 e
ДОХОДЫ ПОСЛЕ УПЛАТЫ НАЛОГОВ	1 600 e	19 200 e
+ налоги ~22%, сравнение на стр. 71	451 e	5 415 e
= потребность в финансировании	2 051 e	24 615 e
+ проценты по кредитам (+ возможные гарантийные комиссии и т.п.)	27 e	324 e
A. ТРЕБУЕМОЕ ПОКРЫТИЕ	2 078 e	24 939 e
+ постоянные затраты (НДС 0%)	0 e	0 e
пенсионная страховка YEL	197 e	2 364 e
страховки (страхование предпринимателя, страхование деятельности)	100 e	1 200 e
заработные платы	0 e	0 e
отчисления с заработной платы	0 e	0 e
офисные помещения	0 e	0 e
ремонт и содержание	30 e	360 e
лизинговые платежи	0 e	0 e
связь (телефон, Интернет и т.п.)	80 e	960 e
офисные расходы	20 e	240 e
командировочные расходы, расходы на		
автомобиль, суточные	500 e	6 000 e
маркетинговые расходы	200 e	2 400 e
бухгалтерский учет, аудит, налоговая декларация и т.п.	100 e	1 200 e
касса помощи при безработице, предпринимательская организация и т.п.	30 e	360 e
прочие расходы (пошлина за рассмотрение заявления в торговый реестр, рабочие инструменты, рабочая одежда и т.п.)	100 e	1 200 e
B. ИТОГО ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ	1 357 e	16 284 e
ТРЕБУЕМАЯ ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ (A+B)	3 435 e	41 223 e
+ закупки (материалы и принадлежности) (НДС 0%)	425 e	5 100 e
ТРЕБУЕМЫЙ ТОРГОВЫЙ ОБОРОТ	3 860 e	46 323 e
+ НДС 24%	926 e	11 118 e
ТРЕБУЕМЫЙ ОБЩИЙ ОБЪЕМ СБЫТА / ОБЪЕМ ВЫСТАВЛЯЕМЫХ СЧЕТОВ	4 786 e	57 441 e



с. Расчет продаж:

В расчете продаж излагаются способы обеспечения целей, представленных в расчете рентабельности. Рассмотрите различные группы клиентов. Какой объем продукции будет продаваться по каждой из групп? Подумайте, можно ли предоставить скидки. Учитывайте расходы на продаваемую продукцию.

См. пример расчета продаж.

Пример расчета продаж (месяц)

ПРОДУКТ	Уборка (дневное время)	Уборка (вечернее время и выходные)	Мытье окон	Вощение полов	Генеральная уборка	Прочие работы	ИТОГО
							НДС 0%
Цена реализации	24 е	30 е	35 е	40 е	120 е	28 е	
Расходы	3 е	3 е	4 е	10 е	9 е	0 е	
Покрытие	21 е	27 е	31 ч.	30 е	111 е	28 е	
Объем продаж	70 ч.	25 ч.	8 ч.	8 ч.	8 ч.	8 ч.	127 ч.
Общий объем продаж	1 680 е	750 е	280 е	320 е	960 е	224 е	4 214 е
Общие закупки	210 е	75 е	32 е	80 е	72 е	0 е	469 е
Покрытие							3 745 е

Сильные и слабые стороны предприятия
(Анализ SWOT)

Предпринимателю следует изучить сильные и слабые стороны предприятия. Что может угрожать предприятию в будущем? Какие возможности будут способствовать его успеху?

Сильные и слабые стороны предприятия изучаются при помощи матрицы четырехпольного анализа SWOT. Он позволяет оценить факторы, которые могут повлиять на деятельность вашего предприятия в будущем, и подготовиться к ним.

Пример анализа SWOT:

Сильные стороны • твердое ноу-хау • опыт • знание отрасли • инновационный продукт • международные контакты 	Слабые стороны • недостаточно своих денег • нет опыта предпринимательства • положение семьи • слабое знание языка 
Возможности • глобализация • потенциал роста • новые продукты/услуги • новые рынки 	Угрозы • здоровье предпринимателя • обострение конкуренции • изменения законодательства • политическая обстановка 

Стартовое пособие

Стартовое пособие может быть предоставлено начинающему предпринимателю на этапе становления основной коммерческой деятельности. Стартовое пособие также может быть предоставлено тому, кто расширяет свое побочное предприятие до полного предпринимательства. Стартовое пособие поддерживает предпринимателя на начальном этапе деятельности. Решение о предоставлении стартового пособия принимает Бюро занятости и экономического развития (ТЕ-toimisto, далее – «Бюро ТЕ»). При планировании организации предпринимательской деятельности необходимо связаться с местным Бюро ТЕ и выяснить возможность получения стартового пособия (www.te-palvelut.fi).

Предпринимательскую деятельность нельзя начинать до принятия Бюро ТЕ решения о выделении пособия.

Кто может получить стартовое пособие?

Стартовое пособие может быть выделено

- при наличии у заявителя опыта предпринимательства или соответствующей подготовки
- при условии, что предприниматель работает на предприятии постоянно
- если Бюро ТЕ сочтет деятельность предприятия рентабельной.



Заявление на получение стартового пособия подают в Бюро ТЕ. К заявлению прилагается план коммерческой деятельности, а также расчеты рентабельности и финансирования. Большинство центров новых предприятий может предоставить Бюро ТЕ отзыв о рентабельности предпринимательской

деятельности. Также необходимо представить справку об отсутствии налоговой задолженности. При наличии налоговой задолженности требуется справка о наличии налоговой задолженности. Справки можно заказать на сайте Налогового управления www.vero.fi/verovelkatodistus. Справку также можно получить в бюро налоговой инспекции.

Обычно стартовое пособие назначается не более чем на 12 месяцев. Раньше оно назначалось на 6 месяцев. Можно подавать заявление на продление. Стартовое пособие выплачивается раз в месяц за истекший период. Предприниматель ежемесячно подает заявление на выплату стартового пособия, на основании которого производится перечисление средств. Заявление на стартовое пособие и заявления на его выплаты можно получить на сайте www.te-palvelut.fi > [Oma asiointi](#).

Некоторые Бюро ТЕ предлагают бесплатную помощь в развитии предприятия. Данная услуга предоставляется предпринимателям, получающим стартовое пособие.

Кто не может получить стартовое пособие?

Стартовое пособие не будет выделено, если

- Бюро ТЕ расценивает планируемую предпринимательскую деятельность как достаточно рентабельную с самого начала,
- стартовое пособие оценивается как искажающее конкуренцию,
- основная деятельность начата предприятием до принятия решения о выдаче пособия,
- заявитель имеет налоговую задолженность или иные нарушения платежных обязательств.

Размер стартового пособия в 2019 году – 32,40 евро в день.

Стартовое пособие не предоставляется, если будущий предприниматель обеспечен другими средствами к существованию (зарплата, пособия или иные льготы).

Установленные суточные

Установленные суточные – это пособие по безработице, выплачиваемое в период неполной занятости.

Предприниматель может получать установленные суточные, если предпринимательская деятельность является для него побочным, то есть, не основным видом деятельности. В отношении предпринимательской деятельности решающим фактором является объем работы, а не полученные доходы. Решение о назначении

к уплате установленных суточных принимает Бюро ТЕ. Суточные выплачиваются кассой по безработице или Ведомством народных пенсий (Kela).

Если предприниматель начинает предпринимательскую деятельность в статусе безработного, то может получать установленное пособие по безработице в течение первых четырех месяцев осуществления предпринимательской деятельности. После этого предпринимателю может быть предоставлено стартовое пособие, если предпринимательство еще не стало его основной деятельностью.

Стартовое пособие также можно получить в ходе осуществления предпринимательской деятельности.

Дополнительная информация:
www.te-palvelut.fi



Финансирование предприятия

На начальном этапе предпринимательства почти всегда нужны деньги. Сумма зависит от того, в какой отрасли работает предприятие. Если бизнес основывается на реализации квалификации предпринимателя (например, переводческая работа), то начальных инвестиций потребуется меньше, чем, например, при создании ресторана.

Расчеты финансирования обычно выполняются в процессе разработки бизнес-плана. На этом этапе необходимо обдумать, сколько денег потребуется для того, чтобы основать предприятие. Также следует понять источники финансирования. Дополнительная информация о бизнес-плане и других рабочих инструментах начинающего предпринимателя – на сайте oma.yrityssuomi.fi.

Собственный капитал

Предприниматель может вложить в деятельность свои средства или иное принадлежащее ему имущество (неденежный вклад). Личные накопления, инструменты или оборудование предпринимателя называют собственным финансированием. Банки, к примеру, требуют наличия определенного объема собственных средств, без которых они вряд ли будут готовы обсуждать возможность предоставления кредита. Собственный капитал в предприятие могут вкладывать также друзья, члены семьи и знакомые предпринимателя. Таким образом они при желании могут получить долю участия в предприятии.

Заемный капитал

В дополнение к собственному капиталу возможно привлечение заемного капитала – ссуды. Для получения займа банки требуют реальное обеспечение. Им может выступать, например, залог в виде квартиры или иного имущества на тот случай, если вы не сможете выплатить кредит.

По кредиту оговаривается процент и комиссия. Процент – это стоимость пользования денежными средствами, рассчитывается исходя из суммы предоставленного кредита. Комиссия за выдачу кредита – это стоимость услуги, предоставленной банком. Рекомендуем обращаться за кредитным предложением в несколько банков.

Заемным капиталом также могут быть денежные средства знакомых или родственников. Все займы с процентами и сроками погашения следует всегда оформлять только в письменном виде.

Заемные средства предприятиям предоставляет специальный финансирующий фонд Finnvera. Переговорами с фондом Finnvera занимается банк предпринимателя.

Государственное финансирование

Начинающее предприятие может получить субсидию на развитие в Центре экономического развития, транспорта и окружающей среды ELY (www.ely-keskus.fi). Если предприятие планирует расширение на международном рынке, то финансирование предлагает, в частности, Business Finland (www.businessfinland.fi).

Финансирование нового предприятия/предпринимателя

Finnvera

Если предприятие не имеет гарантий, требуемых банком, то решением может быть частичное (стартовое) поручительство от Finnvera. Оно запрашивается банком от имени предпринимателя.

Стартовое поручительство предоставляется начинающим предприятиям малого и среднего бизнеса. Обязательное требование – с момента внесения предприятия в торговый реестр должно пройти не более трех лет. Кроме того, предприятие должно находиться в собственности физических лиц.

Стартовое поручительство может быть предоставлено финскому зарегистрированному индивидуальному предпринимателю или предприятию, за исключением кооператива.

Стартовое поручительство запрашивается в Finnvera банком предпринимателя от имени предпринимателя. Самому предпринимателю или предприятию не нужно обращаться в Finnvera. Доля поручительства Finnvera не превышает 80% и при этом максимально возможная сумма стартового поручительства составляет 80 000 евро.

Участник акционерного общества может запросить в Finnvera предпринимательский кредит для оплаты акционерного капитала. Предпринимательский кредит может быть предоставлен сразу нескольким учредителям или акционерам предприятия. Максимальный размер предпринимательского кредита составляет 100 000 евро/получатель. Минимальная доля предполагаемого собственного финансирования при подаче заявки составляет 20%. Дополнительная информация: www.finnvera.fi.

Субсидия на развитие предприятия

Центр ELY может предоставить предприятию пособие на развитие бизнеса и совершение инвестиций. Под развитием бизнеса подразумевается, например, усиление ноу-хау или развитие внешнеэкономических связей.

Для получения субсидии предприятие создает проект и составляет план его реализации. Доля собственного софинансирования предприятия должна покрывать не менее половины затрат. Заявка на субсидию должна быть направлена до начала проекта.

Дополнительная информация о требованиях к субсидируемым проектам: www.ely-keskus.fi

Субсидии предприятиям сельской местности

Центр ELY может выделять субсидии на создание предприятия в сельской местности, если оно не относится к сельскохозяйственной отрасли.

Целью субсидирования является создание рабочих мест в сельской местности. Вы можете использовать полученную субсидию на покрытие расходов по организации предпринимательской деятельности или, например, приобретение нового оборудования или развитие маркетинга.

Ответы консультанта



Как начинающий предприниматель может способствовать получению положительного решения о финансировании?

«Важно иметь хороший бизнес-план, демонстрирующий, что и для кого вы собираетесь делать. Также необходимы качественные расчеты, отражающие объем необходимых средств и цели их использования. Инвестору очень важно понимать, что предприниматель и его команда обладают необходимой квалификацией. Сильная команда может сделать хороший бизнес даже из посредственной коммерческой идеи. И наоборот, слабая команда может свести на нет все шансы на успех».

Юха Таннер, Центр новых предприятий региона Тампере Ensimetri

Обращаем ваше внимание, что стартовое пособие и субсидия на создание предприятия не предоставляются одновременно.
Дополнительная информация: www.ely-keskus.fi

Субсидирование заработной платы

При трудоустройстве лица, находившегося в статусе безработного вам может быть предоставлена субсидия на заработную плату. Данный вид субсидирования не является обязательным. Он предоставляется Бюро ТЕ при трудоустройстве лица, имеющего недостаточную профессиональную квалификацию. Размер и продолжительность субсидирования зависит от того, как долго трудоустраиваемое лицо числится в статусе безработного. Выплата работнику заработной платы должна осуществляться в соответствии с коллективным трудовым договором. Субсидия предоставляется при оформлении трудовых отношений по срочному или бессрочному трудовому договору. Дополнительная информация: www.te-palvelut.fi

Финансирование роста и расширения предприятий на международные рынки

Finnvera

Finnvera (www.finnvera.fi) также предоставляет финансирование предприятия с целью выхода на международные рынки. Кредиты и поручительства могут быть направлены, например, на финансирование бизнеса компании за границей или снижение рисков экспортной торговли. Финансированием Finnvera можно воспользоваться при переговорах о сроках платежей с иностранным покупателем. В ходе обсуждения это может стать решающим фактором, который позволит успешно заключить сделку. Рекомендуем с самого начала заранее обратиться в свой банк и Finnvera по вопросу финансирования экспортных сделок.

Business Finland

Business Finland предоставляет финансирование с целью расширения предприятия на международных рынках.

Финансирование может быть направлено на следующие цели:

- Планирование международного роста
- Исследование и развитие продукции, услуг, бизнес-модели, ноу-хау и клиентского опыта
- Пробные, демонстрационные и пилотные проекты
- Запросы на проведение исследования
- Развитие бизнеса на международном рынке.

Финансирование предоставляется в форме субсидии или кредита для частичного покрытия издержек. Часть финансирования обеспечивается предприятием самостоятельно.

Business Finland также занимается консультированием и дает рекомендации по вопросам получения европейского и других видов международного финансирования. Дополнительная информация: www.businessfinland.fi/rahoitus

Team Finland

Если вы хотите вывести свое предприятие на международный рынок, то есть, осуществлять деятельность также за границей, то вам могут понадобиться консультации, обучение или финансирование. Организация Team Finland собрала воедино все финансируемые государством выплаты и услуги, призванные помочь вашему предприятию.

Многие другие организации также предлагают отдельные виды услуг. Дополнительная информация: team.finland.fi

Инвесторы, бизнес-ангелы и народное финансирование

Инвестор (т.наз. «бизнес-ангел») вкладывает в предприятие средства, получая при этом долю в собственности (обычно до 50 процентов акций). Как правило через 3–7 лет он продает свою долю. Объектом инвестиций зачастую становится предприятие, стремящееся к быстрому международному росту. Инвестор несет те

же риски, что и остальные акционеры предприятия и получает дивиденды, если предприятие успешно. Условия инвестиции основательно оговариваются в договоре между участниками.

Помимо финансирования предприятие может воспользоваться квалификацией и сетевыми контактами инвестора. Грамотный инвестор часто привносит основательный подход и делится своим опытом в вопросах развития предприятия. В поиске инвестора может помочь, например, сайт Ассоциации венчурного капитала Финляндии (Pääomasijoittajat ry, www.paaomasijoittajat.fi).

Народное финансирование набирает популярность. Предприятию могут подойти кредитная или инвестиционная модель финансирования или же народное финансирование, опирающееся на предварительную продажу.

Народное финансирование с использованием акций подразумевает выпуск акций или массовых облигаций с целью привлечения инвесторов. Народное финансирование с использованием займов подразумевает, что предприятия одалживают средства у населения и обещают вернуть их на определенных условиях, с процентами или без процентов.

Народное финансирование с использованием предпродаж позволяет предприятию привлечь большой объем потребителей и продвигать им продукцию.

Поиск народного финансирования обычно производится с помощью специальной платформы, организованной финансовыми посредниками. Посредническая деятельность в сфере народного финансирования требует получения лицензии и регистрации в реестре Управления финансового надзора (Finanssivalvonta).



Народное финансирование может стать хорошей альтернативой, например, в том случае, когда предприятие нацелено на расширение или обдумывает выпуск на рынок новой продукции.

Варианты финансирования

Собственное финансирование: собственный капитал и гарантии

Заемный капитал (например, банки, Finnvera): предприниматель выплачивает проценты

Венчурный капитал: предприниматель выпускает акции предприятия и распределяет дивиденды с прибыли предприятия

Народное финансирование: с использованием акций, займов и предпродаж (предоплаты)

Государственное финансирование (например, центр ELY, Бюро ТЕ, Business Finland):

субсидия или кредит, которыми предприниматель может воспользоваться для создания предприятия, выхода на международные рынки, роста и инвестиций

Субсидии предприятиям сельской местности: поддержка предприятий несельскохозяйственной отрасли (центр ELY)

Маркетинг, продажи и реклама

Как привлечь клиентов?

Прежде чем открывать предприятие, необходимо изучить рыночную ситуацию. Каким потребностям будет отвечать ваше предприятие?

Изучите следующие аспекты:

- Количество клиентов в вашем регионе.
- Кто ваши конкуренты?
- В чем вы их превосходите?
- В чем вы слабее их?

На основе этой информации вы сможете принять решение о том, стоит ли создавать предприятие.

Вам нужно ответить на следующие вопросы:

- Кто ваши клиенты?
- Сколько их в вашем регионе?
- На какие группы можно разделить клиентов?
- Как привлечь клиентов?
- Сколько клиенты будут готовы заплатить?
- Почему клиент захочет приобрести продукт именно у вас?

Поиск информации можно осуществлять в интернете или по различным каналам социальных медиа. Вы также можете получить сведения о рыночной ситуации в центре новых предприятий, центре ELY и предпринимательских организациях. Кроме того, можно получить ответы непосредственно у клиентов.

Можно провести опрос по электронной почте, сетевое анкетирование или интервью. Главное – выяснить, будут ли у вашего предприятия предпосылки для работы.

Предпринимательство – это продажи

Продажи – самое важное в предпринимательской деятельности. Если клиенты не захотят покупать продукцию, то ваше предприятие не сможет существовать. Клиенты являются источником дохода предприятия, и поэтому самое главное – это обеспечение продаж. Продажи должны обеспечивать достаточное покрытие для оплаты всех расходов предприятия.

➔ **Умение предпринимателя продавать свою продукцию имеет решающее значение с точки зрения успеха предприятия.**

Основа продаж – определение потребностей клиента

При осуществлении работы по продажам важнее всего понимать, каковы потребности и ожидания клиента.

Научитесь замечать, что необходимо вашим клиентам. Важно, чтобы клиент вам доверял. Базовые принципы продаж – появление и усиление доверия, а также эффективное взаимодействие с клиентом.

Работа по продаже состоит из нескольких этапов: первичный контакт, составление коммерческого предложения, переговоры и заключение сделки. Каждый из этапов заслуживает предварительного планирования. Сколько времени необходимо для осуществления продаж? Как вы будете получать сведения о клиентах? Как вы будете контролировать продажи? Что вам необходимо, чтобы продажа была успешной?

Навыки продаж можно приобрести через обучение или в готовом виде

Вам может казаться, что для осуществления продаж ваших собственных умений будет не достаточно. В этом случае можно пройти дополнительное обучение. В сфере продаж очень

много обучающих программ. Обучение позволит приобрести, например, дополнительные навыки ведения переговоров, социальные навыки, умение ставить цели и чувствовать ситуацию. Навыки придают уверенности в себе.

Вы также можете обратиться в специализированную компанию, предлагающую услуги по ведению продаж. Однако следует помнить, что каждый предприниматель все равно всегда сам занимается работой по продажам.

В чем разница между маркетингом и рекламой?

Реклама направлена непосредственно на то, чтобы добиться покупки продукции клиентом. Реклама также обеспечивает узнаваемость продукции. Важно, чтобы реклама была правдивой. Если в рекламе будут неверные сведения о продукции, то клиент вряд ли станет давать вам второй шанс. Маркетинг включает в себя всевозможные действия, направленные на обеспечение продаж. При планировании маркетинга необходимо подумать о четырех вещах:

- свойства продукта
- стоимость
- доступность или место продаж
- маркетинговая коммуникация.

Продукция

Продукция – это товары или услуги со своими характеристиками: наименование, гарантийное обещание, ценность в качестве новинки и заметность на фоне конкурирующих товаров/услуг.

Стоимость

Стоимость продукции зависит от конкурентной ситуации, представлений клиента о ценности продукции, производственных расходов и скидок.

Доступность или место продаж

Место продаж – то, где можно купить продукцию, это может быть обычный или сетевой магазин. Насколько легко клиент может получить продукцию?

Маркетинговая коммуникация

Маркетинговая коммуникация – это всевозможные способы информирования предприятием о своей продукции. К ним относится реклама, коммуникация в точке продаж или интернете, кампании по продажам, связи с общественностью (PR) и сарафанное радио, то есть передача информации от клиента к клиенту. Маркетинговый план предприятия помогает добиться единства и четкости. План позволяет предприятию маркетинг и контролировать достижение целей. Отсутствие роста продаж требует выяснения причин. Возможно, следует оптимизировать маркетинг, а также стиль и виды рекламы? Возможно, потребности клиентов изменились, и они стали вести себя как-то иначе? Возможно, конкуренты изменили свой подход?

Как завоевать успех на рынке?

Успех предприятия зависит от понимания предпринимателем области деятельности, конкурентов и умения от них отличаться. Цель маркетинга заключается в том, чтобы продемонстрировать, что ваше предприятие лучше, чем другие. Поэтому маркетинг является важным компонентом при комплексном планировании деятельности предприятия.

Маркетинг ориентирован на клиентов. Для разных клиентов маркетинг будет различаться. Поэтому задумайтесь, кому вы продаете и какую пользу клиент получит от вашей продукции. Сконцентрируйте свое внимание на клиенте больше, чем на свойствах своей продукции.

Задача маркетинга – привлечение новых и сохранение старых клиентов. Сохранение старых клиентов стоит того, чтобы уделять этому время и силы. Привлечение новых клиентов, как правило, гораздо затратнее,



чем сохранение старых. Если клиенты будут довольны, то они порекомендуют ваше предприятие своим знакомым.

➔ **Маркетинг ориентирован на клиентов. Решающим фактором при выборе маркетинговых инструментов является целевая аудитория.**

Выбор целевой группы

Целевая группа – это клиентская аудитория, которой вы хотите продавать свою продукцию. Подумайте, для кого предназначена ваша продукция. Существует несколько способов выявления целевой группы. Ваша продукция больше подходит молодым или пожилым? Ваша продукция больше подходит жителям города или сельской местности?

При осуществлении маркетинга рекомендуется сконцентрироваться на ограниченной целевой группе. Это позволит достичь максимальных продаж при минимальных трудозатратах. Например, рекламировать детские игрушки лучше всего в издании, которое читают родители малышей.

Выбор рекламных инструментов

Подумайте, какие СМИ важны для ваших клиентов. Изучите особенности различных рекламных инструментов. Обратите внимание, что стоимость рекламы может сильно варьироваться.

Начинающий предприниматель редко располагает достаточным количеством времени и средств для проведения крупных рекламных кампаний. Разнообразные выгодные способы маркетингового продвижения продукции предлагает предпринимателям Интернет. Предприятие может присутствовать в интернете с помощью собственного сайта, онлайн-магазина и различных платформ для размещения объявлений.

Интернет является основным каналом поиска продукции и предприятий. Если клиенты присутствуют в сети, то и предпринимателю

стоит там находиться. Не забывайте, что среди пользователей также востребован мобильный интернет и планшеты.

Одним из способов привлечения клиентов является прямая реклама. Например, производитель пиццы может раскладывать рекламные листовки в почтовые ящики ближайших домов. Прямая реклама – любые виды деятельности, при которых клиент получает визуальную продукцию в бумажном или электронном виде.

Быстрым каналом распространения информации является, например, Facebook. Поэтому следует обратить внимание на то, как вы общаетесь с клиентом. Если о вас и вашей продукции будут хорошие отзывы, то к вам начнут обращаться и новые клиенты.

Социальные медиа в маркетинге предприятия

Социальные медиа – малозатратный способ продвижения продукции. Однако социальные медиа требуют регулярного обновления. Для получения хороших результатов маркетинг через социальные медиа необходимо планировать.

Социальные медиа представляют собой различные каналы. На выбор канала влияет, например, возраст клиентов. Рекомендуется применять те каналы, которыми пользуются ваши клиенты.

Социальные медиа следует наполнять контентом, за которым приятно следить и которым легко делиться. Рекомендуется демонстрировать позитивный настрой и профессиональную грамотность. Это позволит создать положительный имидж вашего предприятия. Однако исключительно прямой рекламы следует избегать.

Прямой маркетинг потребителю

Прямой маркетинг – маркетинговый инструмент, направленный на конкретного потребителя при помощи почтовых, телефонных или электронных каналов.

СМИ, КОТОРЫЕ ПРЕДПРИЯТИЕ МОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ



Газеты, местные и бесплатные издания, а также журналы



Интернет (дисплей, блоги, виртуальные и игровые пространства, социальные медиа)



Телевидение



Радио



Мобильные телефоны



Кино (размещение продукции)

Если компания собирает личные данные в целях дальнейшего осуществления прямого маркетинга, то закон обязывает предприятие информировать об этом еще на этапе получения данных. Электронные сообщения в рамках прямого маркетинга, как правило, разрешается рассылать только тем лицам, которые заранее дали на это свое согласие. Потребителя необходимо проинформировать об источнике получения контактной информации. Потребитель имеет право установить запрет на прямой маркетинг.

Тем не менее, предприятие имеет право осуществлять электронную маркетинговую рассылку без разрешения потребителя при соблюдении следующих условий:

- контактная информация получена при продаже продукции, и сообщение рекламирует только аналогичные товары
- маркетинг разрешается осуществлять при помощи того инструмента, через который произошло

Ответы консультанта



Как начинающему предпринимателю обеспечить эффективный маркетинг при малом бюджете?

«Если вы хотите добиться эффективности маркетинга при ограниченном бюджете, то подумайте прежде всего о главном: кто я как предприниматель, во что я верю, какова моя легенда? Кто будет моими настоящими клиентами? Какие у меня конкуренты, чем они занимаются? Что я делаю иначе или лучше, чем они? И только когда вы сможете ответить, ПОЧЕМУ и КТО, можно будет переходить к вопросам ЧТО и КАК.

Планирование маркетинга – не такое сложное дело, если у вас есть четкое представление о самом себе, своем клиенте и причинах, по которым он готов стать твоим клиентом».

Хели Вуоксимаа, Центр новых предприятий Хельсинки (NewCo Helsinki)

приобретение продукции (например, смс можно использовать, если продукция была куплена посредством отправки смс)

- при заключении сделки потребитель был проинформирован, что предприятие осуществляет маркетинговую рассылку
- в каждом маркетинговом сообщении потребителю четко сообщается о том, что он может отказаться от рассылки.



Ценообразование

Устанавливая цену на свою продукцию, подумайте будет ли она ниже или выше, чем у конкурентов. За что клиенты готовы платить: за качество, хорошее обслуживание клиентов, расположение предприятия или гарантию?

Тщательно продумайте уровень цен на свою продукцию и формируйте соответствующий имидж. Качественная продукция может быть дороже.

Важно с самого начала правильно установить стоимость продукции. В дальнейшем повышение стоимости будет сложно осуществить. Помните, что многие клиенты любят поторгаться. Это означает, что,

возможно, вам придется снизить стоимость продукции, если клиент об этом попросит. Но некоторые клиенты готовы платить цену, указанную в прайсе, без переговоров.

Если вы продаете услуги, то ценообразование, как правило, базируется на фактическом времени работы. Подумайте, насколько информативны почасовые расценки.

Понимает ли клиент, сколько часов займет работа? Вы можете привести примерные расценки по различным видам работ и установить с клиентом ценовой потолок. Ценовой потолок – это максимальная приемлемая стоимость работы.

В ценообразование можно включать различные специальные предложения. К ним относятся ознакомительные скидки, скидки за быстрый заказ или более выгодные цены в определенные часы. К специальным предложениям относятся, например, цены на бизнес-ланч в ресторанах или скидки турагентств на быстрое бронирование.

Всегда держите цены в визуальной доступности клиентов. Хороший прайс-лист дает представление о цене и содержании товара. Физический клиент хочет видеть цену с учетом налога на добавленную стоимость. Юридический клиент, напротив, хочет видеть цену без учета налога на добавленную стоимость, поскольку предприятие может снизить сумму НДС с продаж за счет НДС с покупок.

Валовая прибыль

Стоимость продукции должна обеспечивать получение предприятием средств, которые позволят оплатить все его расходы. Оставшиеся у предприятия средства называют «валовая прибыль» или «покрытие». Продавая дороже, вы сможете получать большее покрытие. Это позволит обходиться меньшим объемом продаж. Продавая дешевле, вы будете получать меньшее покрытие. В этом случае для обеспечения рентабельности своего предприятия вам придется больше продавать.

ПРИМЕР ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ	цена конкурента	цена на 20% ниже
Цена реализации	55,00 е	44,00 е
- НДС 24%	-10,65 е	-8,52 е
Цена без налога	44,35 е	35,48 е
- Цена покупки (НДС 0%)	-28,00 е	-28,00 е
Покрытие	16,35 е	7,48 е

ПРИМЕР РАСЧЕТА СТОИМОСТИ ПРОДАЖИ	
Все издержки продукции	150,00 е
+ Целевое покрытие от поступлений (35%)	80,77 е
= Цена продажи без налога	230,77 е
+ НДС 24%	55,38 е
= Цена с налогом	286,15 е

Пример:
Ваш конкурент продает продукцию по 55 евро. Вы продаете ту же продукцию по 44 евро, то есть, на 20 процентов дешевле. Издержки продукции составляют 28 евро. Рассчитайте, как ценовая разница сказывается на покрытии.

Лицензируемые виды деятельности



В Финляндии свобода предпринимательства. Это означает, что здесь можно осуществлять коммерческую деятельность без разрешения официальных органов. Однако в некоторых отраслях, в целях безопасности общества, окружающей среды и потребителей, деятельность лицензируется. Вам может потребоваться одна или несколько лицензий, а также специальное уведомление.

Перед началом предпринимательской деятельности всегда следует уточнять, требуется ли для деятельности специальная лицензия или уведомление. Так, например, ресторанный бизнес связан с получением большого количества разрешений и подачей уведомлений в различных официальных органах.

Проверить необходимость лицензирования своего вида деятельности и ознакомиться со списком лицензирующих органов можно в приложении справочника, на стр.80–82. Там же вы найдете требования к работникам каждой лицензируемой отрасли. Вопросы, связанные с лицензированием, также можно уточнить на сайте www.suomi.fi. Лицензии, как правило, выдаются на возмездной основе и имеют ограниченный срок действия.

Лицензирование в социальной сфере и сфере здравоохранения

Профессии сферы здравоохранения – это, например, врач, медицинская сестра, провизор, акушер или психолог. Профессии социальной сферы – это, например, социальный работник, надомная медсестра или домработница. Работникам данных областей, получившим образование за рубежом, необходимо разрешение, чтобы заниматься профессиональной деятельностью в Финляндии. Разрешения выдаются организацией Valvira. Лицо, занимающееся профессиональной медицинской деятельностью в качестве частной практики, должно уведомить об этом официальный орган. В зависимости от объема квалификации, разрешение выдает региональное административное управление (AVI) или организация Valvira.

Для оказания частных услуг в социальной сфере требуется заявление в областную администрацию по месту оказания услуг или лицензия, выданная региональным административным управлением (AVI) или организацией Valvira.

Помещения, в которых работают с продовольственными продуктами

Помещения, в которых работают с продовольственными продуктами (рестораны, кафе, киоски и магазины), должны подать письменное заявление муниципальному контролирующему органу по вопросам обеспечения безопасности продовольствия. Производства, работающие с продуктами питания животного происхождения (мясная и молочная продукция), должны получить специальное разрешение на помещения.

Уведомление, требующееся по закону об охране здоровья

Если вы открываете парикмахерскую, косметический салон по уходу за лицом, телом и ногами или салон татуажа, то необходимо подать уведомление в региональное управление по здравоохранению.

Лицензию на торговлю табачной продукцией выдает санитарный инспектор местной администрации.

Обязательно выясните до начала предпринимательской деятельности:

- требует ли предпринимательская деятельность лицензирования, постановки на учет или регистрации
- предполагает ли деятельность официальное согласование или специальное образование.

Лицензии и требования в отношении своей сферы деятельности ищите на сайте www.suomi.fi.

Лицензии на использование материалов, подпадающих под закон об авторском праве

За воспроизведение музыки в помещениях для клиентов необходимо оплатить вознаграждение в Агентстве авторских прав композиторов (Teosto) и Обществе по авторским правам выступающих артистов и производителей звукозаписей (Gramex). Обращаем ваше внимание, что использование потокового сервиса «Спотифай» (Spotify) в предпринимательской деятельности ограничивается общедоступным разделом. Дополнительная информация: www.teosto.fi www.gramex.fi

Все лицензии, необходимые для использования музыкальных материалов, можно получить на сайте www.musiikkiluvat.fi.

Лицензии на осуществляемое на предприятии ксерокопирование или сканирование материалов, защищаемых авторским правом, таких как книги, газет и журналов, необходимо получать в авторском обществе Kopioisto. Дополнительная информация: www.kopioisto.fi

Если вы хотите использовать в буклете или рекламе изображения, созданные другими лицами, то необходимо получить разрешение от художника, фотографа или держателей прав.

Разрешение на использование художественных произведений выдает авторское общество Kuvasto, сотрудничающее со многими художниками и фотографами. Дополнительная информация: www.kuvasto.fi

В сети интернет есть и бесплатные банки изображений.

Для импорта вам может понадобиться таможенное разрешение. Дополнительная информация – на сайте www.tulli.fi.

Разрешения и регистрация при переезде в Финляндию



На то, какие разрешения и регистрацию необходимо получить при переезде в Финляндию, влияет гражданство иностранца. Все переезжающие в Финляндию должны подать в магистрат заявление о переезде, если пребывание в Финляндии продлится более трех месяцев. Заявление подается в течение недели с момента переезда. Для оформления первичной регистрации, временного и постоянного вида на жительство требуется обязательное личное посещение магистрата.

Граждане стран-членов ЕС и ЕЭЗ должны зарегистрировать свое пребывание на территории Финляндии в Миграционной службе (Maahanmuuttovirasto). Проще всего оформить регистрацию в электронном виде в интернет-сервисе Enter Finland (www.enterfinland.fi). После этого необходимо посетить офис Миграционной службы для подачи оригинальных документов.

Переезжающим в Финляндию из-за пределов стран-членов ЕС и ЕЭЗ обычно необходимо специальное разрешение на пребывание, дающее право на работу или ведение бизнеса в Финляндии, выданное в Финляндии. Также может потребоваться разрешение на учреждение предприятия или работу на руководящих должностях предприятия. Разрешение выдается в Главном патентно-регистрационном управлении.

Граждане Скандинавских стран

При переезде граждан других Скандинавских стран в Финляндию требуется регистрация в магистрате, если планируемое пребывание продлится более 3 месяцев. Скандинавскими странами, помимо Финляндии, являются Швеция, Норвегия, Дания и Исландия. Для идентификации требуется действующий паспорт или удостоверение личности с фотографией, в котором указано гражданство. Одновременно

при посещении магистрата подается заявление о переезде.

Граждане стран-членов ЕС и ЕЭЗ

Граждане ЕС, Швейцарии и Лихтенштейна, которые намереваются в связи с работой или предпринимательством остаться в Финляндии на срок более трех месяцев, должны зарегистрировать свое пребывание в Миграционной службе (Maahanmuuttovirasto). Проще всего оформить регистрацию в электронном виде в интернет-сервисе Enter Finland (www.enterfinland.fi). После этого необходимо посетить офис Миграционной службы для прохождения идентификации и подачи оригинальных документов. Специальное разрешение на пребывание не требуется. Кроме того, граждане стран-членов ЕС и ЕЭЗ должны также зарегистрироваться в магистрате.

Переезжающие из-за пределов стран-членов ЕС и ЕЭЗ

Переезжающим из-за пределов стран-членов ЕС и ЕЭЗ необходимо специальное разрешение на пребывание для предпринимателя, дающее право на ведение бизнеса в Финляндии.

Предпринимателем считается:

- частный предприниматель
- участник полного товарищества
- полный товарищ командитного товарищества (не командитист)
- член кооператива, если он имеет неограниченное обязательство по дополнительным взносам.
- Предприятие должно быть внесено в торговый реестр.
- лицо, занимающее руководящую позицию в акционерном обществе и владеющее не менее чем 30% акций данного предприятия

Разрешение на пребывание не может быть выдано только на том основании, что лицо является владельцем предприятия, необходимо

работать на предприятии. При этом выполнение работ должно производиться на территории Финляндии.

Разрешение на пребывание как правило необходимо получить до прибытия в Финляндию. Заявление на выдачу разрешения можно подать в электронном виде через интернет-сервис Enter Finland (www.enterfinland.fi). Также необходимо явиться для прохождения идентификации и предъявления оригинальных документов. Заявление на выдачу разрешения на пребывание также принимается на бумажном бланке, получить который можно в консульстве Финляндии по месту своего проживания.

Заявления на выдачу разрешения на пребывание, поступающие от предпринимателей, рассматриваются в два этапа. Центр экономического развития, транспорта и окружающей среды ELY (www.elykeskus.fi) принимает предварительное решение по заявлению. Оценивается рентабельность и финансовая жизнеспособность предпринимательской деятельности. Рентабельность деятельности оценивается, как правило, на основании бизнес-плана, предварительных договоров и финансирования. После выдачи предварительного решения заявление рассматривается Миграционной службой (Maahanmuuttovirasto) с вынесением окончательного решения.

Предприниматель может подать заявку на получение разрешения на стартап. Стартап-предприниматель должен получить положительное заключение Business Finland, прежде чем подавать в Миграционную службу (Maahanmuuttovirasto) заявление на получение разрешения на пребывание.

РАЗРЕШЕНИЯ И РЕГИСТРАЦИЯ ДЛЯ ИНОСТРАНЦЕВ

В некоторых случаях может потребоваться разрешение Главного патентно-регистрационного управления на учреждение предприятия и работу на руководящих должностях предприятия. Необходимость получения разрешения зависит от организационно-правовой формы предприятия и места вашего постоянного проживания относительно ЕЭЗ.



Разрешения и регистрация при переезде в Финляндию

- **Граждане Скандинавских стран:**
если пребывание в Финляндии продлится более трех месяцев, то необходимо зарегистрироваться в магистрате. Требуется личное посещение магистрата и подача заявления о переезде.
- **Граждане стран-членов ЕС и ЕЭЗ:**
если пребывание в Финляндии продлится более трех месяцев, то необходимо зарегистрировать свое пребывание на территории ЕС в Миграционной службе (Maahanmuuttovirasto). Помимо этого требуется личное посещение магистрата и подача заявления о переезде.
- **Переезжающие из-за пределов стран-членов ЕС и ЕЭЗ:**
В большинстве случаев разрешение на пребывание необходимо получить до прибытия в Финляндию. Заявление на выдачу разрешения на пребывание вы можете подать в электронном виде или в консульстве Финляндии по месту своего законного пребывания или проживания. Разрешение на пребывание выдается Миграционной службой (Maahanmuuttovirasto). Регистрация постоянного или временного проживания осуществляется в магистрате. Требуется личное посещение магистрата и подача заявления о переезде.
- **Переезжающие из-за пределов стран-членов ЕЭЗ:**
в некоторых случаях может потребоваться разрешение Главного патентно-регистрационного управления на учреждение предприятия и работу на руководящих должностях предприятия. Необходимость получения разрешения обуславливается не гражданством, а местом постоянного проживания.
См. www.prh.fi.

Создание предприятия

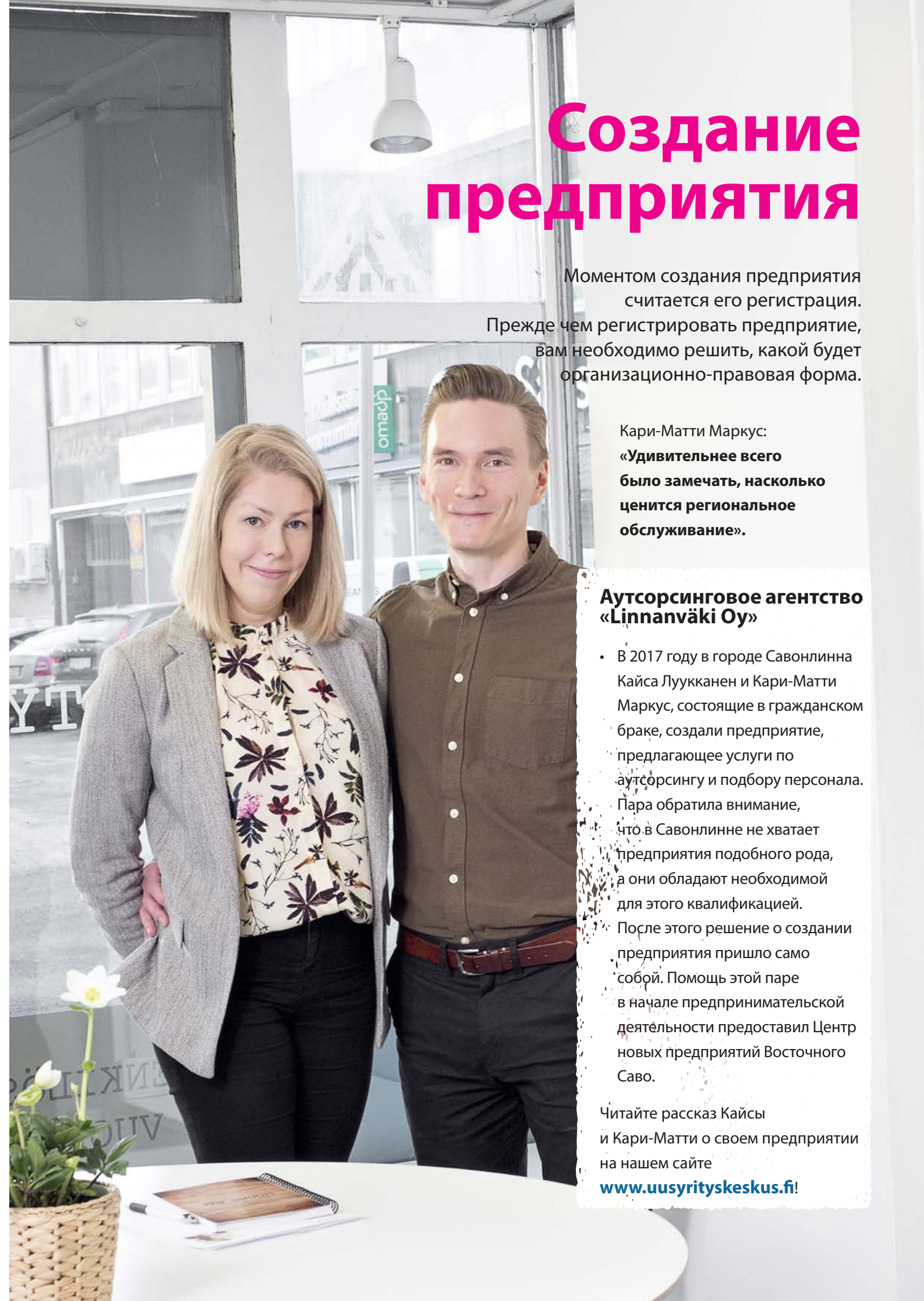
Моментом создания предприятия считается его регистрация. Прежде чем регистрировать предприятие, вам необходимо решить, какой будет организационно-правовая форма.

Кари-Матти Маркус:
«Удивительнее всего
было замечать, насколько
ценится региональное
обслуживание».

Аутсорсинговое агентство «Linnanväki Oy»

- В 2017 году в городе Савонлинна Кайса Луукканен и Кари-Матти Маркус, состоящие в гражданском браке, создали предприятие, предлагающее услуги по аутсорсингу и подбору персонала. Пара обратила внимание, что в Савонлинне не хватает предприятия подобного рода, а они обладают необходимой для этого квалификацией. После этого решение о создании предприятия пришло само собой. Помощь этой паре в начале предпринимательской деятельности предоставил Центр новых предприятий Восточного Саво.

Читайте рассказ Кайсы и Кари-Матти о своем предприятии на нашем сайте
www.uusyrityskeskus.fi



Этапы создания предприятия



Создание предприятия начинается с оттачивания бизнес-идеи и выработки эффективной коммерческой идеи, а затем – письменного бизнес-плана со всеми необходимыми расчетами. Письменный план и расчеты понадобятся вам при получении финансирования, субсидий и гарантий для своего предприятия. Бизнес-план важен прежде всего для вас самих, чтобы сформулировать цели продаж и развития своего предприятия.

Бизнес-план и относящийся к нему расчет рентабельности также необходимы для подачи заявления на стартовое пособие. При подаче заявления на стартовое пособие не забудьте, что осуществление предпринимательской деятельности нельзя начинать до принятия Бюро ТЕ соответствующего решения.

Далее вам необходимо решить, какая организационно-правовая форма будет наиболее подходящей. Это связано с тем, создаете вы предприятие самостоятельно или совместно с другими лицами. На организационно-правовую форму также могут влиять потребность предприятия в финансировании, объем инвестиций и распределение ответственности. Также на данном этапе следует определиться с названием предприятия. О названии рекомендуется как следует подумать, так как необычное и запоминающееся название упрощает маркетинг вашего предприятия.

Для получения статуса частного предпринимателя достаточно направить соответствующее уведомление в Налоговое управление. Для остальных видов предприятий требуется регистрация в торговом реестре. На бланке регистрационного заявления можно одновременно подать заявку о внесении предприятия в реестр Налогового управления. Перед этим необходимо составить учредительные документы предприятия.

Новое предприятие на начальном этапе, как правило, арендует помещение. Решающими факторами при выборе помещения, помимо размера арендной платы, является его местоположение и удобство для предполагаемой деятельности.

Кроме того, не забудьте о страховке. Не смотря на то, что законодательно обязательным страховым полисом для предпринимателя является только его пенсионное страхование (YEL), в начале предпринимательской деятельности, есть смысл оформить еще и страхование от несчастного случая, а также вступить в кассу помощи по безработице для предпринимателей или оформить страховку на случай безработицы.

Задача центров новых предприятий состоит в том, чтобы помогать предпринимателям, обеспечивая их бизнесу максимально успешный старт. Центры предлагают консультации по вопросам предпринимательства абсолютно бесплатно и конфиденциально.

Ваш ближайший центр новых предприятий можно найти на сайте www.uusyrityskeskus.fi.

Путь предпринимателя



Организационно-правовые формы



Если вы решили создать предприятие, то необходимо выбрать организационно-правовую форму.

Организационно-правовые формы предприятий:

- частный предприниматель
- полное товарищество
- командитное товарищество
- акционерное общество
- кооператив
- филиал иностранного предприятия.

Решение зависит от следующих вопросов:

- Сколько учредителей – один или несколько?
- Каков объем необходимого стартового финансирования?
- Как происходит распределение ответственности в предприятии?
- Кто принимает решения?
- Как происходит распределение прибыли и убытков?
- Как предприятие будет платить налоги?

Частный предприниматель (ЧП) (toiminimi, tmi)

Частными предпринимателями могут быть жители Европейской экономической зоны (ЕЭЗ). Если учредитель предприятия проживает за пределами ЕЭЗ, то ему необходимо получить разрешение в Главном патентно-регистрационном управлении.

Частные предприниматели без образования юридического лица делятся по профилю деятельности на физических лиц, занимающихся частной практикой, и индивидуальных предпринимателей. Физическое лицо, занимающееся частной практикой, не имеет постоянного офисного помещения. Частной практикой может заниматься, к примеру, переводчик или швея. Индивидуальный предприниматель имеет постоянный офис и может привлекать наемную рабочую силу.

Частный предприниматель осуществляет ведение бизнеса самостоятельно. Ведением бизнеса можно заниматься совместно с супругом(-ой), однако, регистрация предприятия оформляется только на одного из супругов.

Частный предприниматель самостоятельно принимает решения и подписывает договоры. Он также несет ответственность по обязательствам предприятия всем своим имуществом. Он распоряжается доходами от деятельности.

Частный предприниматель должен вести бухгалтерский учет, но аудиторские проверки для него не обязательны. Бухгалтерский учет позволяет разграничить личные и корпоративные финансы. Частный предприниматель не может платить заработную плату себе или своему супругу(-е).

Он может снимать средства с расчетного счета предприятия от своего имени как частное лицо. Предприятие платит налоги исходя из доходов.

Процедура создания

Процедура регистрации в качестве частного предпринимателя без образования юридического лица проста. Специальных учредительных документов не требуются. О начале деятельности должно быть подано учредительное заявление в Торговый реестр и Налоговое управление.

Заявление в торговый реестр подается при условии выполнения хотя бы одного из нижеперечисленных условий:

- вы имеете постоянное офисное помещение для частной предпринимательской деятельности (отдельное от места вашего проживания)
- вы обеспечиваете трудоустройство лиц, не являющихся вашим супругом(-ой), несовершеннолетним ребенком или внуком
- вы занимаетесь лицензируемым видом деятельности.

Обращаем ваше внимание, что внесение в торговый реестр является единственным способом защиты фирменного названия.

Заявление можно подать в электронном виде или скачать бланк в интернете на сайте www.ytj.fi.

Вы можете одновременно подать заявления о внесении в торговый реестр и реестры

Налогового управления (реестр плательщиков НДС, реестр плательщиков предварительного налога и реестр работодателей). Для подачи заявления на бумажном носителе заполните бланк Y3 и анкету личных данных на портале YTJ, распечатайте их и отправьте по почте на адрес: PRH - Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 Helsinki.

Внесение предприятия в торговый реестр осуществляется на возмездной основе. См. www.prh.fi.

Кому подойдет частное предпринимательство?

Индивидуальное частное предприятие является самым простым из форм предприятия и легко создается. Эта форма часто подходит для начинающего предпринимателя малого бизнеса.

Товарищество: полное товарищество и командитное товарищество

Для создания товарищества требуется не менее двух участников – товарищей (лиц). Товарищ является собственником предприятия. Товарищества бывают двух типов: полное товарищество и командитное товарищество. В полном товариществе хотя бы один участник должен постоянно проживать на территории ЕЭЗ. В командитном товариществе хотя бы один полный товарищ должен постоянно проживать на территории ЕЭЗ. При несоответствии данному требованию все участники, проживающие за пределами ЕЭЗ, должны получить разрешение в Главном патентно-регистрационном управлении.

Участники полного товарищества совместно принимают решения по делам предприятия. Они также несут ответственность по обязательствам предприятия всем своим личным имуществом. Вопросы ответственности также могут быть оговорены в отдельном порядке.

В командитном товариществе (Ку) имеются участники двух видов: полные товарищи и вкладчики (командитисты). Полные товарищи совместно принимают решения по делам товарищества. Они несут ответственность по обязательствам предприятия всем своим имуществом.



Вкладчики-коммандитисты вкладывают в товарищество средства, собственный труд или имущество (имущественный вклад). Создание полного товарищества не требует денег, но трудовые затраты необходимы. Вкладчики (коммандитисты) без права голоса вкладывают в товарищество денежные средства или имущество и получают проценты из прибыли. Полным товарищам не обязательно вкладывать в товарищество денежные средства, достаточно выполняемой ими работы.

Процедура создания

Участники заключают учредительный договор, в котором указываются фирменное название товарищества, место нахождения, предмет деятельности и имена участников. Также в учредительный договор коммандитного товарищества необходимо включить перечень полных товарищей и вкладчиков (коммандитистов), а также указать имена и долю вкладчиков (коммандитистов) (сумма в евро). Учредительный договор должен быть датирован и подписан.

Кроме того, в учредительном договоре можно согласовать, например, вопрос о доле участников в прибыли и обязательствах товарищества, кто обладает правом представительства товарищества, а также порядок выхода из товарищества.

Учредительный договор рекомендуется оформлять с привлечением юриста.

Для создания товарищества можно воспользоваться пакетом учредительной документации. Пакет включает в себя все типовые документы, бланки заявлений и инструкции, необходимые для создания предприятия. Пакет включает типовые уставные документы. Пакет учредительных документов представлен на сайте www.ytj.fi.

Предприятие считается созданным, когда оно зарегистрировано в торговом реестре. Учредительное заявление в торговый реестр подается на бланке Y2, представленном на сайте www.ytj.fi.

Дополнительно заполняется анкета личных данных. К заявлению должны быть приложены уставные документы. Заявление подается в течение трех месяцев с момента подписания уставных документов. Подача заявления осуществляется на возмездной основе. См. www.prh.fi.

Кому подойдет товарищество?

Товарищество – подходящая форма для семейного предприятия. Между товарищами должно быть высокое доверие, поскольку если

один из участников полного товарищества или полный товарищ коммандитного товарищества принимает обязательство, то остальные тоже несут по нему ответственность.

Акционерное общество (Oy)

Открыть акционерное общество может одно или несколько лиц. Учредители и акционеры акционерного общества могут проживать в Финляндии или за ее пределами. В частном акционерном обществе минимальный размер акционерного капитала составляет 2 500 евро.

Требование к минимальному объему собственного финансирования отменяется с 01.07.2019 г.

Если в акционерном обществе только один учредитель, то он может быть владельцем полного пакета акций.

Крупные предприятия предпочитают форму открытого акционерного общества (Oyj), в котором минимальный размер акционерного капитала составляет 80 000 евро. С акциями открытых акционерных обществ проводятся операции на рынках ценных бумаг.

Решения в делах акционерного общества принимают акционеры. Право голоса определяется количеством акций. Лицо, имеющее больше акций, также обладает и большими правами при решении вопросов (правом голоса).

Основное правило заключается в том, что все акции предприятия равноправны. Однако акционерное общество может выпускать акции разных типов. В этом случае некоторые акции имеют большее право голоса, чем остальные.

Ответственность акционера по долгам и иным обязательствам акционерного общества ограничивается вложенным им капиталом. Акционерное общество должно иметь правление, назначаемое акционерами. Правление заботится об управлении обществом и представляет общество. Правление может

назначить исполнительного директора для управления текущими делами общества.

Если в акционерном обществе только один учредитель, то он может быть единственным действующим членом правления. В этом случае необходимо избрать еще, как минимум, одного резервного члена правления. Избрание резервного члена правления является обязательным, если в составе правления общества менее трех действующих членов. Как минимум один член правления и заместитель члена правления должны постоянно проживать на территории ЕЭЗ. При несоответствии данному требованию всем членам, проживающим за пределами ЕЭЗ, необходимо запросить разрешение в Главном патентно-регистрационном управлении.

Процедура создания

Акционерное общество считается созданным, когда оно зарегистрировано в торговом реестре.

Для создания акционерного общества всеми акционерами подписывается учредительный договор, к которому прилагается устав. В минимальной редакции устав содержит три пункта: фирменное название, местонахождение и предмет деятельности. В учредительном договоре должны быть указаны, как минимум:

- дата договора
- все акционеры и акции, подписанные на каждого
- сумма к оплате обществу за акцию
- срок оплаты акции
- члены правления общества.

Кроме того, в учредительном договоре, при необходимости, указывается исполнительный директор общества, члены правления общества и аудиторы.

Если учредителями выступают несколько человек, то рекомендуется также заключить



акционерный договор, в котором будут установлены права и обязанности акционеров в обществе. Все договоры рекомендуется оформлять с привлечением юриста. Акционерное общество регистрируется в торговом реестре.

Открыть акционерное общество можно в электронном виде на портале YTJ www.ytj.fi.

При открытии акционерного общества в электронном виде на портале YTJ автоматически формируется учредительный договор и устав общества, после чего необходимо открыть банковский счет предприятия для внесения акционерного капитала.

Если вы хотите оформить документацию в бумажном виде, то можете воспользоваться пакетом учредительных документов Главного патентно-регистрационного управления (PRH) на портале YTJ, где представлены типовые формы учредительного договора и устава, а также бланки заявлений и инструкции. Заявление о создании предприятия можно оформить на бумажном бланке Y1 с приложением №1. Они представлены на сайте www.ytj.fi.

К заявлению должен быть приложен оригинал учредительного договора и копия устава, если он не является частью учредительного договора. Дополнительно заполняется анкета личных данных.

Заявление подается в течение трех месяцев с момента подписания учредительного договора. Внесение предприятия в торговый реестр осуществляется на возмездной основе.

Кому подойдет акционерное общество?

Акционерное общество подойдет для любых видов коммерческой деятельности. Преимуществом акционерного общества является ограниченная ответственность в пределах акционерного капитала. Открыть акционерное общество может и один человек. Крупным предприятиям подойдет форма открытого акционерного общества.

Кооператив (osk)

Кооператив – это предприятие, члены которого осуществляют совместное владение и управление. Открыть кооператив можно самостоятельно или совместно с другими лицами. Учредителями могут быть физические лица, предприятия и другие организации.

Открыть кооператив также могут иностранные граждане. Учредитель кооператива становится его членом.

Учредителями кооператива оплачивается членский взнос. Размер членского взноса устанавливается учредителями. Размер членского взноса одинаков для всех членов кооператива. В случае выхода или вывода члена кооператива из его состава взнос будет кооперативом возвращен.

Решения в делах кооператива принимают члены на собрании, и каждый член, как правило, имеет по одному голосу. Члены избирают на собрании правление кооператива, которое будет заниматься административными и представительскими вопросами. В кооперативе может быть исполнительный директор, однако, это не обязательно.

Кооператив самостоятельно отвечает по собственным обязательствам. Ответственность члена кооператива ограничивается величиной вклада в имущество кооператива (кооперативный взнос). Если кооператив берет кредит, то от его членов может при необходимости потребоваться личное финансовое поручительство. В этом случае члены кооператива несут ответственность по его обязательствам в пределах суммы поручительства.

Чистые активы и прибыль кооператива принадлежат кооперативу. В правилах можно прописать, как будет распределяться прибыль.

Процедура создания

Для создания кооператива всеми участниками подписывается учредительный акт, к которому прилагаются правила кооператива.

В учредительном акте должны быть указаны

- дата
- все члены-учредители и оплаченные ими взносы
- размер взноса
- срок оплаты взноса
- члены первого правления
- генеральный директор кооператива, члены административного совета, аудиторы и проверяющие (аудиторы деятельности), если у кооператива есть такой орган.

В правилах кооператива должно быть указано, по крайней мере, название кооператива, место регистрации и вид деятельности. На сайте Ytj.fi представлен пакет учредительных документов для кооператива, в котором предложено два варианта правил кооператива.

Члены кооператива могут подписать членский договор. В нем можно договориться, например, о разделении функций и сфер ответственности, а также порядке разрешения споров. Членский договор не является приложением к заявлению о создании кооператива, подаваемому в Торговый реестр.

Кооператив регистрируется в торговом реестре. Учредительное заявление в торговый реестр подается на бланке Y1 с приложением №2. Дополнительно заполняется анкета личных данных. К заявлению должен быть приложен уставной договор и правила.

Все типовые документы, бланки заявлений и инструкции, необходимые для создания кооператива, представлены в готовом учредительном пакете Главного патентно-регистрационного управления (PRH) на сайте www.ytj.fi.

Заявление подается в течение трех месяцев с момента подписания учредительного договора. Подача заявления в торговый реестр осуществляется на возмездной основе. См. www.prh.fi.

Кому подойдет кооператив?

Организационно-правовая форма кооператива оптимальна для активных и мотивированных участников. Данная форма будет особенно удачной при непостоянном членском составе, поскольку позволяет обеспечить равноправие между членами. Кооператив – это объединение членов, решение о приеме новых членов принимается совместно. Членство и право голоса в кооперативе не покупается и не продается.

Кооператив является гибкой организационно-правовой формой. Ведение дел, установление правил и осуществление деятельности производится совместно. Расходы на выполнение работ и осуществление деятельности, а также офисное помещение оплачиваются совместно. Членский статус дает возможность самостоятельно влиять на собственную заработную плату и долю, отчисляемую кооперативу.



Ответы консультанта



Какие виды бесплатной консультационной помощи начинающим предпринимателям предоставляют центры новых предприятий?

«Центры новых предприятий оказывают начинающим предпринимателям всевозможную помощь при составлении бизнес-плана и выполнении расчетов. Также до создания предприятия рекомендуется изучить рыночную ситуацию и составить маркетинговый план конкурентной стратегии. В этом тоже поможет центр новых предприятий. Кроме того, новым предприятиям зачастую необходимо общественное и частное финансирование. Шансы на успех при получении финансирования значительно выше, когда планы и заявки проработаны совместно с консультантом».

Аннели Ринта-Паавола, Центр новых предприятий региона Оулу



Филиал иностранного предприятия

Филиал является частью иностранного предприятия, которое осуществляет на постоянном месте в Финляндии коммерческую деятельность. В фирменном названии филиала иностранного предприятия должно присутствовать название иностранного предприятия с дополнением, указывающим на то, что речь идет о филиале. Дополнением может быть, например, «Филиал в Финляндии» («sivuliike Suomessa»).

Филиал регистрируется в торговом реестре. Заявление должно быть сделано на бланке Y1 с приложением №3. Бланки представлены на сайте www.ytj.fi. Дополнительно заполняется анкета личных данных. Заявление подается до начала деятельности. Регистрация филиала осуществляется на возмездной основе. См. www.prh.fi.

Если иностранное предприятие зарегистрировано за пределами ЕЭЗ, то на создание филиала требуется получить разрешение в Главном патентно-регистрационном управлении.

Сводная таблица

	Минимальное количество учредителей	Размер минимального капитала	Высший руководящий орган	Руководящие органы, предусмотренные законодательством	Ответственность по обязательствам предприятия
Частный предприниматель	Один предприниматель. Супруг(-а) также может принимать участие в предпринимательской деятельности.	Нет.	Сам предприниматель.	Сам предприниматель.	Сам предприниматель.
Полное товарищество	Два.	Денежных вложений не требуется, достаточно трудовых вложений.	Участники совместно или согласно учредительному договору.	Нет.	Товарищи (в т.ч. по обязательствам других).
Коммандитное товарищество	Двое: один полный товарищ и один вкладчик (коммандитист)	Вкладчики (коммандитисты) участвуют денежным или имущественным вкладом.	Полные товарищи совместно или согласно учредительному договору.	Нет.	Полные товарищи (в т.ч. по обязательствам других). Вкладчик (коммандитист) несет риск убытков в пределах внесенного им вклада.
Акционерное общество	Один.	2 500 евро. Требование к минимальному объему собственного софинансирования отменяется с 01.07.2019 г.	Акционеры на общем собрании. Главное собрание акционеров проводится в течение 6 мес. по окончании отчетного периода.	Правление, в котором как минимум один действующий и один резервный член.	Акционеры в пределах вложенного капитала (как правило, взноса), при отсутствии кредитных гарантий, принятых голосованием.
Кооператив	Один. Количество членов может меняться.	Нет. Переменный капитал.	Члены на собрании кооператива. Общее собрание кооператива проводится в течение 6 мес. по окончании отчетного периода.	Правление, в котором как минимум один действующий и один резервный член.	Члены в пределах вложенного капитала (как правило, взноса), при отсутствии кредитных гарантий, принятых голосованием.

Регистрация предприятия

Торговой реестр

Учредительное заявление в торговый реестр требуется практически при любой организационной форме предприятия. Торговой реестр является официальным реестром юридических лиц. Информация, предоставленная в реестр, является общедоступной. Торговый реестр представлен в интернете на сайте www.prh.fi > **Kaupparekisteri**.

Требование регистрации, тем не менее, не распространяется на частных предпринимателей,

- если вид деятельности, которым они занимаются, не требует наличия лицензии или
- если они не имеют специального офисного помещения или
- если у них нет работников помимо членов семьи.

Предприятиям сельского хозяйства и рыбной промышленности регистрация в торговом реестре не требуется. Одновременно с регистрацией предприятия в торговом реестре можно подать учредительное заявление в реестры Налогового

управления. Перечень реестров Налогового управления:

- реестр плательщиков предварительного налога
- реестр работодателей
- реестр плательщиков налога на добавленную стоимость (НДС).

Заявления в реестры Налогового управления принимаются бесплатно.

Торговый реестр направляет электронное сообщение о приеме заявления. Торговый реестр также направляет электронное сообщение о выполнении регистрации. Затем регистрационные данные также поступают в форме выписки из торгового реестра.

Регистрационный номер предприятия (Y-tunnus)

После подачи заявления о регистрации в торговый реестр предприятию присваивается регистрационный номер. Регистрационный номер используется для идентификации предприятия. Предприятие обязано указывать регистрационный номер при заключении договоров. Также регистрационный номер предприятия понадобится при обращении в Налоговое управление или торговый реестр. Регистрационный номер необходимо указывать на квитанциях и других бланках предприятия.

Название предприятия (фирменное название)

Предприятие должно иметь фирменное название. (Обращаем ваше внимание, что в финском языке термин «фирменное название» звучит как «toiminimi». Однако данное слово, «Toiminimi (tmi)», также используется для обозначения ИП, то есть, одной из организационно-правовых форм предприятия. Постарайтесь не путать эти понятия.)

Фирменное название можно зарегистрировать на финском или шведском языке. Регистрация защищает фирменное название предприятия, то есть другие предприятия внутри страны не смогут им воспользоваться.

Необходимо позаботиться об индивидуальности фирменного названия, чтобы отличаться от других.

В фирменном названии можно использовать собственное имя или название региона. Это позволит сделать фирменное название уникальным.

Фирменное название не должно вводить в заблуждение. Введением в заблуждение, может быть, к примеру, искажение имени частного предпринимателя или упоминание вида деятельности, не связанного с областью деятельности предприятия.

В названии предприятия отражена также его организационно-правовая форма. Индивидуальный частный предприниматель может использовать сокращение «tmi» или «toiminimi», но это не обязательно.

В названии командитного товарищества должно быть слово «kommandiittiyhtiö» или сокращение «ky».

В названии акционерного общества должно быть слово «osakeyhtiö» или сокращение «oy».

В названии публичного акционерного общества должны быть слова «julkinen osakeyhtiö» или сокращение «oyj».

В названии полного товарищества должны быть слова «avoin yhtiö». Аббревиатуру «ay» использовать нельзя.

В названии кооператива должно быть слово «osuuskunta», его первая часть «osuus-» или аббревиатура «osk».

В названии филиала иностранного предприятия должно присутствовать название иностранного предприятия и дополнение, указывающее на то, что речь идет о филиале. Дополнением

может быть «Филиал в Финляндии» («sivuliike Suomessa»), «filial i Finland» или «филиал».

Аббревиатура также может быть на шведском языке. Помимо финской и шведской аббревиатуры, обозначающей юридическую форму предприятия, в фирменном названии могут встречаться аббревиатуры и на других языках, например, Ab Finntex Oy или Oy Finntex Ltd.

Предприятие также может иметь параллельные названия на разных языках – переводы финского или шведского фирменного названия. Перевод должен быть идентичным по значению. Возможные параллельные названия компании должны быть указаны в уставном документе, соответствующем ее организационно-правовой форме.

Вспомогательное фирменное название

Вспомогательные фирменные названия удобны в тех случаях, когда предприятие осуществляет деятельность в совершенно разных сферах. Например, предприниматель «Jokisen kukkaaurra» может оказывать клининговые услуги, используя название «Sillä Siisti». Однако вспомогательное фирменное название не должно распространяться на всю деятельность предприятия. Вспомогательное название облегчает маркетинговую работу.

За регистрацию вспомогательного названия в торговом реестре взимается плата 100 евро. При подаче заявления в электронном виде стоимость услуги составит 60 евро. Под вспомогательным названием разрешается осуществлять только тот вид деятельности, для которого оно утверждено. Вспомогательных фирменных названий может быть несколько. Однако вся деятельность компании имеет один бухгалтерский учет и один код юридического лица. В договорах, заключаемых компанией, также всегда указывается основное фирменное название.

Предмет деятельности предприятия

При регистрации предприятия в торговом реестре всегда указывается предмет деятельности предприятия. Предмет деятельности отражает, чем занимается предприятие. Например, предметом деятельности могут быть ресторанные

Сборы за регистрацию предприятия в 2019 г.

- Частный предприниматель, бумажное заявление о создании предприятия **110 €**
Частный предприниматель также может оформить заявление о создании предприятия на портале УТJ. В этом случае регистрационный сбор составляет **60 €**.
- Полное товарищество (Avoim yhtiö) и командитное товарищество (Ky) **240 €**.
- Акционерное общество, кооператив и филиал, бумажное заявление о создании предприятия **380 €**.

Открыть акционерное общество также можно в интернете, на портале УТJ. В этом случае регистрационный сбор составляет **275 €**.

услуги. В торговом реестре в качестве предмета деятельности можно указать «общие виды деятельности». Это означает, что предприятие может заниматься любыми законными видами деятельности согласно установленному порядку. Однако рекомендуется формулировать предмет деятельности так, чтобы был четко обозначен ее характер.

Налоговое управление уведомляется об основном предмете деятельности. Предприятие может иметь только один основной предмет деятельности, четко обозначающий, в какой сфере работает предприятие.

Реестр плательщиков налога на добавленную стоимость (НДС)

Как правило, предприятие обязано платить налог на добавленную стоимость (НДС), то есть увеличивать свои расценки на сумму НДС. В этом случае предприятие требует постановки на учет в реестр плательщиков НДС Налогового управления. Заявление о внесении в данный реестр подается на том же бланке, что и заявление о внесении в Торговый реестр.

Если торговый оборот за отчетный период (12 месяцев) составляет менее 10 000 евро, то регистрация в реестре плательщиков НДС не требуется.

Зарегистрированное в реестре предприятие имеет право вычесть из суммы НДС с продаж сумму НДС за покупки для предпринимательской деятельности. Если предприятие не считает себя обязанным платить НДС, то при заполнении заявления о создании предприятия ставится соответствующая отметка. При этом необходимо указать основания для освобождения от уплаты налога.

Иностранное предприятие является плательщиком НДС, если имеет в Финляндии постоянное подразделение.

Реестр плательщиков предварительного налога

До начала осуществления коммерческой деятельности предприятие должно быть внесено в реестр плательщиков предварительного налога. Если деятельность предприятия ограничивается

только торговлей товарами, то заявление не требуется.

Предприятие, внесенное в реестр плательщиков предварительного налога, самостоятельно обеспечивает свои налоговые платежи путем авансовой уплаты. Обязательным условием для внесения предприятия в реестр плательщиков предварительного налога является отсутствие налоговой задолженности у предприятия и его ответственных лиц.

Заявление о внесении в реестр плательщиков предварительного налога подается на том же бланке, что и заявление о внесении в Торговый реестр.

Реестр работодателей

Предприятие обязано зарегистрироваться в реестре работодателей, если оно является постоянным работодателем, то есть выплачивает заработную плату:

1. двум или более регулярным сотрудникам или
2. не менее чем шести временным сотрудникам с трудовыми отношениями сроком менее календарного года.

Держателем реестра работодателей является Налоговое управление. Заявка о внесении в данный реестр подается на том же бланке регистрационного заявления, что и о внесении в торговый реестр.

Регистрация нового предприятия

- Торговый реестр, платно.
- Реестры налогового управления:
 - реестр плательщиков предварительного налога
 - реестр плательщиков налога на добавленную стоимость (НДС)
 - реестр работодателей (при необходимости).
- Анкета личных данных: указываются индивидуальные регистрационные номера физических лиц, которые запрещено упоминать в других бланках заявлений.
- Заявление о создании предприятия позволяет зарегистрироваться во всех реестрах.
- Одни заявления принимаются в электронном виде, другие – только на бумажном бланке.

(см. www.ytj.fi).

Договоры начинающего предприятия

В Финляндии действует свобода договоренностей, то есть, стороны вольны заключать договоры на условиях, которые считают нужными. Некоторые ограничения свободы договоренностей все же существуют, они обусловлены необходимостью соблюдения требований трудового законодательства, защиты прав потребителей, защиты и охраны окружающей среды.

Общие договорные вопросы

Все договоры рекомендуется оформлять в письменном виде, даже если закон этого не требует. Содержание договоров должно быть как можно более полным, во избежание разночтений при толковании.

Внимательно читайте договор, прежде чем его подписывать. Важные договорные вопросы рекомендуется решать с привлечением юриста.

Собираясь вступать в коммерческие отношения с новым партнером, стоит найти сведения о нем. В частности, рекомендуется проверить кредитную историю. Также можно выяснить, имеет ли данный партнер полномочия на подписание договоров от имени компании.

Рекомендуется также предусмотреть в договоре порядок действий на случай спорных ситуаций.

Договор аренды коммерческих помещений

Как правило, в начале деятельности предприятие располагается на арендованных площадях. Поэтому первым договором начинающего предпринимателя обычно бывает договор аренды. Прежде чем заключать договор, рекомендуем обратиться в региональное управление строительного надзора и убедиться, что помещение разрешено использовать для целей данной предпринимательской деятельности.

Осмотр коммерческого помещения

Подобрав подходящее помещение, необходимо посетить его вместе с арендодателем. Во время посещения составляется акт осмотра, в котором фиксируются дефекты и неисправности. Если требуется ремонт или перепланировка помещения, то это также указывается в акте. Договоритесь с арендодателем, за чей счет будет производиться перепланировка.

Акт осмотра должен храниться вместе с договором аренды. Не забывайте, что любые изменения в арендуемом помещении необходимо согласовывать с его владельцем.

Действие договора

Договор аренды заключается в письменном виде. Как правило, договор аренды заключается бессрочно. В этом случае действие договора закончится, когда вы или арендодатель решите расторгнуть договор.

Договор аренды также можно заключить на определенный срок. В этом случае в договоре устанавливается дата окончания. Срочный договор не может быть расторгнут до истечения срока действия.

Размер арендной платы

Размер арендной платы – предмет свободного соглашения между сторонами. В договоре аренды можно установить условия повышения арендной платы.

Обычно арендатору приходится предоставлять финансовую гарантию на аренду. Как правило, она соответствует стоимости аренды за три месяца.



Договор лизинга

Лизинг – это долгосрочная аренда основных средств, являющихся движимым имуществом. Вашему предприятию может понадобиться оборудование, транспортные средства или мебель. Если у вас нет желания их приобретать, то можно оформить долгосрочную аренду по лизинговому договору. В этом случае ваше предприятие будет платить аренду за оборудование, транспортные средства или мебель другому юридическому лицу.

Расходы на аренду являются расходами предприятия и могут отражаться в бухгалтерском учете.

Договор рассрочки платежа

Предприятие может приобрести в рассрочку, например, оборудование или транспортные средства. Рассрочка платежа – это оплата стоимости товара по частям. Сначала за товар, как правило, вносится аванс, а затем производится выплата оставшейся суммы в два или несколько этапов. Согласно законодательству, договор рассрочки платежа всегда оформляется в письменном виде.

Советы по оформлению договоров

- Оформляйте все договоры в письменном виде.
- Прежде чем подписывать договор, внимательно его прочитайте.
- Заранее проверьте сведения о партнере: кредитную историю и право подписания договора.
- В договоре следует предусмотреть порядок действий на случай спорных ситуаций.

Следует помнить, что товар остается собственностью продавца до тех пор, пока не будет полностью оплачен. В бухгалтерском учете расходы на приобретение, проценты на них и амортизацию предприятие может отнести на себестоимость.

Покупаемый объект может быть новым или бывшим в употреблении. Продавцом может выступать физическое или юридическое лицо.

Защита предприятия и продукции



Предприятие узнают по названию

Предприятие узнают по названию, поэтому выбору названия предприятия стоит уделить время. Когда подходящее название выбрано, проверьте, не используется ли оно как фирменное название, торговая марка или домен другой компании.

Для этого можно воспользоваться справочным каталогом патентно-регистрационного управления nimipalvelu.prh.fi. Услуга предоставляется бесплатно. Вы можете проверить, свободен ли выбранный вами домен, на сайте Агентства транспорта и коммуникаций Traficom www.traficom.fi.

Защита основных знаний предприятия

Идеи легко копируются. Поэтому следует продумать, как лучше всего защитить свои основные знания, коммерческую идею и результаты разработок продукции.

Способами защиты являются патент, торговая марка, полезный образец и защита модели. По вопросам защиты вы можете посоветоваться, например, с консультантами в центре новых предприятий.

Не публикуйте технические решения, относящиеся к вашей коммерческой идее, пока не переговорите со специалистом. Обнародование может препятствовать получению патентной защиты.

Торговая марка

Благодаря торговой марке клиенты отличают продукцию определенного предприятия от продукции, предлагаемой другими компаниями. Создание торговой марки позволяет предприятию защитить свою продукцию.

В этом случае другое предприятие не сможет воспользоваться данной торговой маркой для идентификации аналогичного товара или услуги.

Зарегистрировать торговую марку можно в Главном патентно-регистрационном управлении. Торговой маркой может быть слово, изображение или их сочетание. Также торговой маркой может быть девиз, буквенное сочетание, звуковой сигнал или иное графическое обозначение.

Финские торговые марки защищены только на территории Финляндии. Если вы хотите защитить торговую марку за границей, то это необходимо будет оформить через международную систему. Дополнительная информация: www.prh.fi

Доменное имя, или домен

Домен состоит из названия сайта или электронного адреса. Домен может совпадать с названием предприятия или использовать

любое другое слово. Кроме того, домен содержит расширение, обозначающее страну, .fi или другое, например, .com, .net или .org.

Финское доменное имя может включать от 2 до 63 знаков. Доменное имя может состоять из букв (a – z), цифр (0 – 9) или их сочетания. В Финляндии к разрешенным знакам также относятся буквы å, ä, ö.

Рекомендуется выбирать доменное имя, которое будет легко запомнить и которое как-то связано с вашей продукцией. Но сначала необходимо проверить в реестре Агентства транспорта и коммуникаций Traficom, что доменное имя свободно и его можно беспрепятственно использовать. Присвоение доменного имени оформляется через провайдеров на сайте Агентства транспорта и коммуникаций Traficom. Дополнительная информация: www.traficom.fi

Информация о конкурентной среде

Для сбора информации о конкурентах и других предприятиях рекомендуется использовать бесплатные базы данных Главного патентно-регистрационного управления.

По ним можно проверить фирменные названия, торговые марки, защищенные модели и патенты. Дополнительная информация: www.prh.fi

Сводная таблица

Вид защиты	Назначение	Срок действия
Патент	Защищает изделие, устройство или метод.	20 лет, в некоторых случаях 25 лет.
Полезный образец	Защищает изделие или устройство.	10 лет. (4 + 4 + 2)
Торговая марка	Способ выделиться на рынке.	Вечный, обновляется каждые 10 лет.
Право на модель	Защищает внешний вид изделия.	25 лет. (5 + 5 + 5 + 5 + 5)
Фирменное название	Защищает название предприятия.	Вечный, если предприятие работает.
Авторское право	Защищает произведение.	Срок жизни + 70 лет.
Коммерческая тайна	Защищает информацию, имеющую экономическое значение.	Пока не станет обнародованной.

Создание
предприятия

Начиная предпринимательскую деятельность, вы должны оформить полис пенсионного страхования YEL, предусмотренный законодательством. Также рекомендуем, но не обязательным, является страхование по безработице.



Aurio Hoiva Oy

- В 2014 году братья Маркус и Ян Олкконены вместе со своей матерью Марен Олкконен основали предприятие. Предприятие предлагает услуги по уходу на дому и реабилитации в регионе Лахти. Маркус и Марен обеспечивают сестринский уход. Ян получил степень бакалавра делового администрирования и занимает должность исполнительного директора. Помощь этой семье в организации предприятия предоставил Центр новых предприятий региона Лахти (Lahden seudun Kehityskeskus Oy).

Читайте рассказ Маркуса, Яна и Марен о своем предприятии на нашем сайте www.uusyrityskeskus.fi

Марен Олкконен:
«Когда становишься предпринимателем, нужно как можно скорее научиться масштабно мыслить. Формат занятости сильно отличается от работы по найму».

Этапы создания предприятия

- ✓

Организовать бухгалтерский учет.
Все предприятия обязаны вести бухгалтерский учет, то есть запись доходов и расходов. Ведение бухгалтерского учета, как правило, рекомендуется предоставить бухгалтерскому бюро.
- ✓

Оформить пенсионное страхование предпринимателя (YEL).
Пенсионное страхование оформляется в течение 6 месяцев после начала предпринимательской деятельности.
- ✓

Вступить в кассу взаимопомощи для безработных предпринимателей.
Вступление в кассу по безработице осуществляется на добровольной основе. Рекомендуется оформить участие в течение трех месяцев с момента начала предпринимательской деятельности.
- ✓

Организовать получение услуг производственной медицины.
Организация профилактического медицинского обслуживания осуществляется на добровольной основе.
- ✓

Подумать, какие виды добровольного страхования вам необходимы.
Добровольными видами страхования предпринимателя являются, например, страхование от несчастных случаев, страхование правовой защиты и страхование ответственности.
- ✓

Подать заявление в Налоговое управление на уплату предварительного налога.
Частный предприниматель, полное товарищество и коммандитное товарищество могут указать торговый оборот за первый торговый период и прогнозируемый доход на бланке регистрационного заявления в Налоговое управление. Доходы, полученные помимо предпринимательской деятельности, также влияют на сумму предварительного налога, поэтому предварительный налог взимается с каждого участника отдельно. Подача заявления на уплату предварительного налога осуществляется через интернет-службу OmaVero.



Страхование

Пенсионное страхование предпринимателя – YEL

Единственным обязательным для предпринимателя видом страхования является пенсионное страхование YEL. Пенсионное страхование для предпринимателей сельскохозяйственной отрасли называется MYEL.

Страхование YEL обязательно к оформлению, если трудовой доход составляет от 7 799,37 евро в год (в 2019 году) и продолжительность предпринимательской деятельности более четырех месяцев.

Предприниматель может самостоятельно выбрать страховую компанию для оформления пенсионного полиса. Полис YEL должен быть оформлен не позднее, чем через 6 месяцев после начала предпринимательской деятельности.

Размер отчислений по полису YEL определяется в процентном соотношении от трудового дохода предпринимателя. Трудовой доход по YEL должен соответствовать заработной плате, которая выплачивалась бы профессиональному работнику за аналогичную работу.

На основании трудового дохода по YEL предпринимателю выплачивается пенсия по старости и нетрудоспособности, а также пособие на реабилитацию. Размер суточных по болезни, материнству, суточных родителям, выплачиваемых Ведомством народных пенсий (Kela), также основывается на трудовом доходе предпринимателя, заявленном в качестве основания для страхования YEL.

Если предприниматель входит в кассу помощи безработным, то возможные суточные также определяются на основании трудового дохода по YEL. Кроме того, полис YEL влияет на пенсионную защиту, выплачиваемую членам семьи в случае смерти предпринимателя.

Отчисления YEL с трудового дохода YEL

- Возраст 18–52 лет: 24,10%
- Возраст 53–62 лет: 25,60%
- Возраст старше 62 лет: 24,10%



Новому предпринимателю предоставляется скидка 22% в течение первых 48 месяцев.

Виды добровольного страхования

Рекомендуем обсудить со страховой компанией, какие еще виды страхования могут быть необходимы вам как предпринимателю. Следует подумать, с каким риском связана ваша деятельность. Некоторые риски можно снизить при помощи страхования.

К добровольному страхованию относятся:

- **Добровольное страхование предпринимателя от несчастного случая:** покрывает рабочее время, но может также покрывать и свободное время.
- **Страхование от приостановки деятельности:** компенсирует потерю доходов в случае наступления перерыва в деятельности.
- **Страхование ответственности:** возмещает ущерб, причиненный другому лицу, а также возможные судебные издержки.
- **Страхование правовой защиты:** покрывает судебные издержки, причиной которых могут быть, например, договорные разногласия или разногласия по поводу увольнения.

Если предприятие имеет офисные помещения, то их можно застраховать от кражи, взлома, пожара и затопления.

Пособие предпринимателю по безработице

Пособие по безработице предпринимателю

Согласно закону о пособии по безработице для предпринимателей, предпринимателем является лицо, работающее на предприятии, и владеющее законодательно установленной долей данного предприятия единолично или совместно с членами своей семьи.

Предпринимателем также считается лицо, осуществляющее возмездную трудовую деятельность без оформления трудовых или должностных отношений (например, фрилансер или т.наз. свободный предприниматель, работающий с привлечением платежных организаций). Покупка предприятия или его части еще не делает вас предпринимателем.

В кассу взаимопомощи для безработных может вступить предприниматель, оформивший пенсионное страхование (YEL, MYEL, TyEL) на основе годового дохода не менее 12 816 евро.

Если основным местом работы является работа по найму, а предпринимательская деятельность второстепенна, то обычно рекомендуют оформлять страховку по безработице через кассу наемных работников.

С точки зрения пособия по безработицы предпринимателем считается

- лицо, застрахованное в YEL или в MYEL (за исключением получающих пособие).

Предпринимателем также считается охваченный системой страхования TyEL совладелец предприятия или член семьи предпринимателя, в случае если он

- работает на руководящей должности (исполнительный директор, член правления) на предприятии, в котором он владеет долей не менее 15% единолично, либо владеет долей не менее 30% совместно с членами своей семьи;
- работает не на руководящей должности (является сотрудником), на предприятии, в котором он владеет долей не менее 50% единолично или совместно с членами своей семьи.

Членами семьи считаются проживающие совместно с предпринимателем супруг(-а) (в т.ч. гражданские), дети и родители.

Согласно определению понятия «предприниматель», при расчете размера доли совладения косвенное владение через другие предприятия и организации тоже учитывается. Косвенное владение через другое предприятие тоже учитывается, если доля косвенного участия лица единолично или совместно с членами своей семьи составляет не менее 50%.

Если у предпринимателя оформлен полис страхования YEL или MYEL, то он может вступить в кассу взаимопомощи по безработице. Членство в кассе по безработице является добровольным. В Финляндии существует две кассы взаимопомощи предпринимателей: Касса для безработных физических лиц, занимавшихся профессиональной частной практикой, и предпринимателей (AYT), а также Касса взаимопомощи для безработных предпринимателей Финляндии (SYT). Предприниматель отчисляет в кассу по безработице членские взносы.

Суточное пособие, рассчитываемое по размеру дохода

Суточное пособие, рассчитываемое по размеру дохода, выплачивается предпринимателю в случае потери работы кассой взаимопомощи для безработных. Обязательным условием является членство в кассе не менее 15 месяцев. Также обязательным условием является размер трудового дохода по YEL не менее 12 816 евро (в 2019 году) и уплата отчислений YEL.

Если предприниматель не является членом кассы взаимопомощи для безработных, то пособие по безработице выплачивает Kela. В этом случае выплачиваются стандартные суточные, размер которых не зависит от трудового дохода.

Многие предприниматели работали по найму до того, как начали заниматься предпринимательской деятельностью.

Если предпринимательская деятельность является основной, то рекомендуется отказаться от членства в кассе наемных работников. Однако он имеет право на т.н. последующую социальную защиту. Это означает право на получение суточного пособия, исходя из размера заработной платы до начала предпринимательской деятельности, если она будет прекращена в течение срока этой социальной защиты, предоставляемой после работы по найму.

Право на пособие по безработице

Если предприниматель прекратил предпринимательскую деятельность, то он имеет право на суточные по безработице, если являлся членом кассы по безработице не менее 15 месяцев.

Предпринимательская деятельность считается полностью прекращенной, если предприятие объявлено банкротом или если между пайщиками предприятия заключено соглашение о его роспуске. При этом предприниматель должен отказаться от пенсионного страхования YEL или MYEL и подать соответствующее уведомление в Налоговое управление. Предприниматель может получать суточное пособие, даже если предприятие еще остается в Торговом реестре.

Предприниматель, оставшийся без работы, должен зарегистрироваться в Бюро ТЕ как безработный соискатель. Региональное Бюро ТЕ выдаст справку о статусе безработного для предоставления в кассу помощи для безработных. Для кассы данная справка является обязательной к исполнению.

Внимание! С 01.07.2019 оптимизировано законодательство в отношении пособий по безработице для членов семьи предпринимателя. Изменения затрагивают членов семьи, не имеющих в предприятии права собственности, голоса и управленческих полномочий, но при этом работающих в семейном предприятии, при условии, что их пенсионная страховка соответствует закону о трудовой пенсии работников (TyEL). Данные лица в рамках применения закона о пособии по безработице приравниваются к наемным работникам, то есть, начиная с 01.07.2019 г., имеют право вступить в кассу наемных работников.

Советы о пособии по безработице для предпринимателей

- Предпринимателю следует с самого начала вступить в кассу взаимопомощи предпринимателей, чтобы наработать необходимый срок занятости. Срок занятости в качестве предпринимателя не начисляется, если вы числитесь членом кассы наемных работников.
- Наемный работник имеет право на непрерывную социальную защиту, если он переходит в кассу взаимопомощи предпринимателей в течение 3 месяцев с начала предпринимательской деятельности.
- Право на суточное пособие, выплачиваемое бывшему работнику по найму, заканчивается в момент выполнения условия 15-ти месяцев работы предпринимателем.
- Для начинающего предпринимателя срок социальной защиты после работы по найму, как правило, составляет 18 месяцев с начала предпринимательской деятельности. Это означает право на получение суточного пособия, рассчитанного на основании размера заработной платы до начала предпринимательской деятельности.
- Размер суточного пособия предпринимателю определяется при вступлении в кассу в соответствии с выбранным уровнем страхования. При этом уровень страхования в кассе не должен превышать размера годового трудового дохода, по которому оформлено пенсионное страхование. Трудовой доход должен составлять не менее 12 816 евро в год.
- Суточное пособие, рассчитываемое по размеру дохода, как правило, выплачивается не более 400 дней.

Памятка для начинающего предпринимателя

Бизнес-план

- письменный бизнес-план
- необходимые расчеты

Расчет рентабельности

- постоянные расходы
 - переменные расходы
 - собственный заработок
 - процент покрытия
 - критическая точка рентабельности
- (объем продаж, обеспечивающий оплату всех расходов, при котором предприятие не приносит ни прибыли, ни убытков)

Изучение рынка

- спрос
- конкурентная обстановка и конкуренты
- уровень цен
- уникальность продукции по сравнению с конкурентами
- реклама

 Стартовое пособие

- заявление на стартовое пособие в Бюро ТЕ
- справка об уплате налогов/отсутствии налоговой задолженности
- бизнес-план и расчеты
- необходимые справки вместе с Центром новых предприятий

Финансирование

- необходимые средства (инвестиции, оборотный капитал)
- объем собственных средств
- Finnvera, банк или другое привлеченное финансирование
- возможности субсидий
- гарантии

Договоры

- учредительные договоры (обязательные)
- другие договоры, связанные с созданием предприятия (например, акционерный договор, членский договор, договор товарищества)
- прочие договоры (аренда, поставки товаров, лизинг, трудовой договор)

Регистрация в торговом реестре

- не зарегистрированы до принятия решения о стартовом пособии
- акционерный капитал акционерного общества внести до регистрации см. [ytj.fi](#)

Разрешения официальных органов

- требуется подача заявления и регистрация
- требуется лицензия

Помещение

- аренда или собственность
- расположение
- соответствие виду деятельности
- проверки официальных органов

☐ Денежное обращение

- открытие счета
- платежный терминал
- шаблоны счетов

 Бухгалтерский учет

- упрощенный бухучет
- бухучет по принципу двойной записи
- услуги бухгалтерской компании

Налогообложение

- регистрация в реестре плательщиков НДС
- регистрация в реестре плательщиков предварительного налога
- авансовые налоги
- посещение налогового консультанта в Центре новых предприятий

Страхование

- YEL (обязательное)
- страхование от несчастных случаев (рекомендуемое)
- страхование ответственности, правовой защиты
- страхование имущества
- другие страховки
- запросы на предложение в разных страховых компаниях

 Пособие по безработице

- из кассы помощи при безработице наемных работников – в кассу помощи по безработице предпринимателей (в течение 3 месяцев)
- SYT (www.syt.fi) и АYT (www.ayt.fi)

Персонал

- регистрация в реестре работодателей
- обязательства, установленные законодательством
- затраты предприятия (зарплата + побочные расходы)
- изучить возможность получения субсидии на заработную плату персонала

Встречи с экспертами

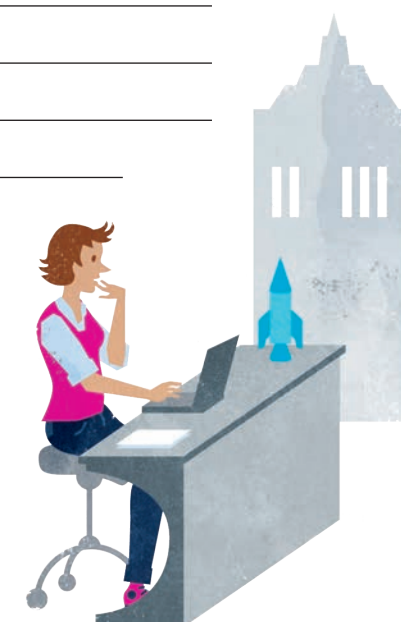
- банк
- страховая компания
- бухгалтерское агентство
- маркетинговое агентство
- другие

Объединения, поддерживающие предпринимателей

- сообщества предпринимателей
- объединение или организация предпринимателей

 Организации отрасли

- организация предпринимателей, www.yrittajat.fi
- отраслевые союзы, www.ek.fi, www.mtk.fi, www.yrittajat.fi
- торговые палаты, www.keskuskauppakamari.fi
- организации работодателей, www.ek.fi



Важные ссылки

Бизнес-план

Интернет-инструменты для составления бизнес-плана
oma.yrityssuomi.fi
www.onnistuyrittajana.fi

Консультации по вопросам создания предприятия

Центры новых предприятий по всей Финляндии предлагают бесплатные конфиденциальные консультации для начинающих предпринимателей и планирующих открыть свое дело.

www.uusyrityskeskukset.fi



Suomi.fi – интернет-служба, работа которой обеспечивается Архивом ЗАГС (Väestörekisterikeskus). В специальном разделе на сайте собраны услуги и информация по вопросам бизнеса: создание, финансирование, финансовое управление, развитие деятельности и продукции, а также глобализация.

На сайте **Suomi.fi** в разделе **Ohjeet ja tuki** представлены данные для идентификации и аутентификации для получения услуг Suomi.fi. Авторизацией в электронной службе Suomi.fi пользуются многие государственные учреждения, например, Налоговое управление и центры ELY.

Интернет-служба Yritys-Suomi (oma.yrityssuomi.fi) – это электронный кабинет для решения вопросов, связанных с ведением бизнеса.

www.suomi.fi/yritykselle



На сайте ProAgria представлен перечень услуг для предприятий сельской местности. Данные услуги помогут в создании нового и развитии действующего предприятия.

www.proagria.fi



Финансирование

Tekes финансирует предприятия, деятельность которых направлена на развитие экспорта и роста на международном рынке, особенно предприятия малого и среднего бизнеса.

www.businessfinland.fi



Finnvera Oyj – специальный фонд государственного финансирования Финляндии. Finnvera финансирует хорошие бизнес-идеи.

www.finnvera.fi



Специалисты Центра экономического развития, транспорта и окружающей среды (ELY) помогут вам получить услуги по финансированию и развитию, а также другие государственные услуги для предпринимателей.

www.ely-keskus.fi



На сайте Team Finland вы найдете государственные компании, помогающие предприятиям в выходе на международный рынок.

team.finland.fi



В Бюро ТЕ выдают стартовое пособие. Бюро ТЕ также занимаются обучением будущих предпринимателей. Бюро ТЕ может предоставить субсидию на заработную плату при трудоустройстве безработного.

www.te-palvelut.fi



Регистрация и уведомления

В Главном патентно-регистрационном управлении вы можете получить информацию о патентах и товарных знаках, а также различных реестрах, например, торговом реестре и реестре общественных организаций.

www.prh.fi



Интернет-сервис Virre Главного патентно-регистрационного управления (PRH) позволяет получить данные о бухгалтерском отчете предприятия, электронную выписку из торгового реестра, устав и электронное свидетельство об обременении. Базовая информация доступна бесплатно, информационная продукция предоставляется на возмездной основе.

www.virre.fi

Информационный портал YTJ – это единый сервис Главного патентно-регистрационного управления (PRH) и Налогового управления. Возможности портала YTJ:

- открытие предприятия
- редактирование данных о предприятии или сообществе
- поиск базовой информации о предприятии в каталоге юридических лиц по коду Y или названию предприятия.

Некоторые заявления принимаются в электронном виде.

www.ytj.fi



На сайте Налогового управления создан специальный раздел для начинающих предпринимателей www.vero.fi/uusiyrittys. Подача налоговых деклараций может осуществляться через интернет-сервис OmaVero (www.vero.fi/omavero). С 01.01.2019 г. работодатели предоставляют сведения о доходах работников в реестр доходов (www.tulorekisteri.fi).

www.vero.fi



Финансовые трудности

Если предприятие столкнулось с финансовыми проблемами, предприниматель может позвонить в консультационную службу по вопросам бизнеса «YritysSuomi Talousapu» по телефону 02950 24880. Бесплатная помощь и консультации.

www.suomi.fi/yritykselle

раздел «Реорганизация и кризисные ситуации»



Предпринимательская деятельность

Для управления бизнесом необходимо:

- организовать выставление счетов и бухгалтерский учет
- следовать требованиям законодательства в отношении предприятия.



RMK Vehicle Corporation Oy

- Весной 2018 года мотоциклисты Теему Сауккио, Юха-Пекка Ринтамяки и Ари Виимере основали предприятие по изготовлению электромотоциклов. Их цель заключается в том, чтобы продавать данный экологичный вид транспорта по всему миру. Партнеры работают с большим воодушевлением, у них серьезные планы. Помощь в организации предприятия им предоставил Центр новых предприятий региона Турку (Yrityspalvelupiste Potkuri).

Читайте рассказ Теему, Юхи-Пекки и Ари о своем предприятии на нашем сайте www.uusyrityskeskus.fi

Теему Сауккио:
«Сначала, конечно, надо поучиться, чтобы разбираться в организационных вопросах, бухгалтерском учете, выставлении счетов. Тогда после создания предприятия можно будет сразу сосредоточиться на непосредственной работе».

Выставление счетов и принудительное взыскание

Если предприятие осуществляет продажи не только за наличный расчет, то следует решить, как будет организовано выставление счетов. Необходимо также продумать меры принудительного взыскания, если предприятие не будет продавать счета финансовой компании.

Выставление счетов

Когда клиент заказывает продукцию, то доставка может быть произведена через несколько дней. Счет направляют спустя несколько дней после доставки продукции. По корпоративным сделкам (b-to-b) можно договориться о сроке оплаты. Как правило, срок оплаты составляет от 14 до 30 дней.

Другими словами, после продажи пройдет много времени, прежде чем деньги поступят на счет предприятия. Это значит, что выставять счета за продукцию следует как можно быстрее. Оперативное выставление счетов формирует у клиента представление о вас как о высоком профессионале своего дела.

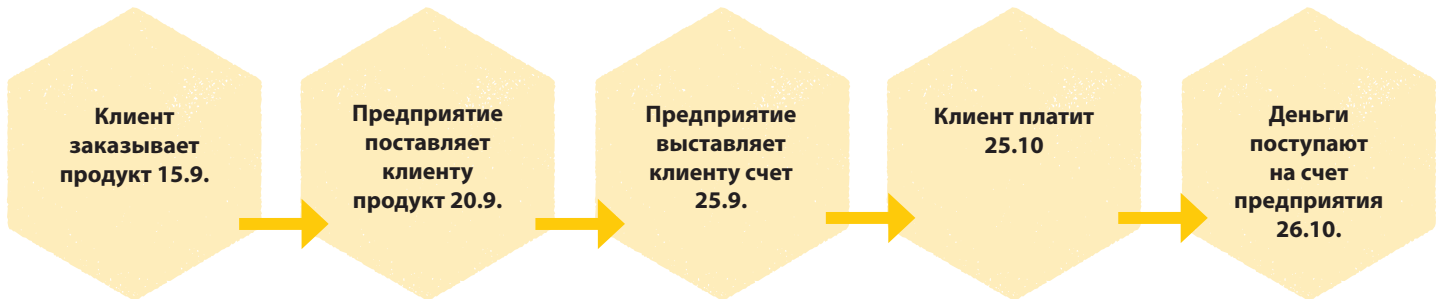
Выписывайте счет в той форме, которая удобна заказчику
Счет можно направить через интернет, по электронной почте или в бумажном виде. Выставляйте счет в том формате, который предпочитает клиент. Каждый раз внимательно проверяйте данные счета. Проверяйте, чтобы отметки в счете соответствовали требованиям по НДС. Если счет выставлен некорректно, то заказчик не обязан его оплачивать.

Обеспечьте архивное хранение счетов
Предприниматель обязан хранить всю бухгалтерскую документацию в течение 6 лет по истечении календарного года, в котором закончился отчетный период. Если отчетный период закончился 30.04.2019 г., то первичные документы должны храниться до 31.12.2025 г.

Никогда не редактируйте уже отправленный счет
Никогда не редактируйте счет, который уже направлен клиенту и в бухгалтерию. Если в поступившем клиенту счете останется ошибка, то потребуются перерасчет (проводка) с выпиской нового, заменяющего счета. Дополнительная информация о требованиях к счетам и отметкам:
www.vero.fi
www.yrittajat.fi

Пример

График получения предприятием денег за продажи:



Принудительное взыскание

Принудительное взыскание – это меры по возвращению долга в случае неуплаты клиентом причитающейся суммы.

Первоначально клиенту направляется напоминание об оплате. Платное напоминание может быть направлено клиенту не ранее чем через 14 дней по истечении срока оплаты. В спорах о взыскании между юридическими лицами отправка напоминания об оплате не ограничивается временными рамками.

Предприятие как правило направляет самостоятельно одно или два напоминания об оплате. После этого вопрос может быть передан в коллекторское агентство, которое занимается принудительным взысканием.

Пеня

Начисление пени за просрочку платежа можно производить, начиная с даты окончания срока оплаты. Пеня за просрочку зависит от ставки справочного процента, устанавливаемого Центральным банком Финляндии. Максимальный размер пени за просрочку составляет справочный процент + 7 единиц процента (в договорах между предприятиями – справочный процент + 8 единиц процента).

Если счет оплачивается физическим лицом, то достаточно оплатить счет не позднее даты окончания срока оплаты. Если счет оплачивается юридическим лицом, то средства должны поступить на счет получателя не позднее даты окончания срока оплаты.

Обращение в коллекторское агентство
Если клиент не оплачивает счет после направления ему напоминаний об оплате, рекомендуется обратиться в коллекторское агентство для применения принудительного взыскания.

Если вы хотите избежать процесса принудительного взыскания, то можете осуществить продажу дебиторской задолженности финансовой организации. Это позволит быстро перевести денежные средства из дебиторской задолженности на счет предприятия. Сумма к получению уменьшается на сумму заранее оговариваемых комиссионных.

Деятельность коллекторских агентств требует наличия лицензии. Информация о лицензированных коллекторских агентствах представлена на сайтах www.avi.fi и www.suomenperimistojenliitto.fi.

Советы о принудительном взыскании

- Соблюдайте законодательство при выставлении счетов и применении мер принудительного взыскания.
- Заключите договор коллекторских услуг на начальном этапе деятельности.
- Прежде чем выбрать коллекторское агентство, сравните содержание и стоимость их услуг.
- Если предприятие торгует только за наличный расчет, то коллекторские услуги не нужны.



Бухгалтерский учет и налогообложение предприятия

Все предприятия обязаны вести бухгалтерский учет, то есть осуществлять запись своих доходов, расходов, имущества, фондов и долгов. Бухгалтерский учет позволяет контролировать финансовое положение предприятия.

Начинающим предпринимателям рекомендуется поручить ведение учета бухгалтерскому бюро. Однако предпринимателю следует понимать хотя бы основы хозяйственного учета. Поскольку, в конечном итоге, именно он несет ответственность за достоверность бухгалтерского учета, даже осуществляемого сторонней организацией.

В настоящем справочнике представлены основные правила бухгалтерского учета для предприятий малого бизнеса.

Текущий бухгалтерский учет

Текущий, то есть ежемесячный бухгалтерский учет, основывается на первичных документах. Для этого предприниматель предоставляет бухгалтеру всю первичную документацию и тот вносит ее в учет. К первичным документам относятся счета покупателям, счета от поставщиков, выписки с банковских счетов, расчеты заработной платы и чеки наличной оплаты. Первичные документы могут быть в бумажном или электронном виде.

Как правило, предприниматель самостоятельно выписывает счета покупателям, оплачивает счета от поставщиков и отслеживает задолженности по оплате от покупателей. Однако эти функции также можно передать бухгалтерской компании. Предприниматель может пользоваться различными системами управления финансами, упрощающими выставление счетов и передачу материалов бухучета бухгалтерской компании.

Предпринимателю лучше как можно яснее договориться со своим бухгалтером о том, что он делает самостоятельно, что поручает бухгалтеру и как предоставляет первичные документы. Договор рекомендуется оформить в письменном виде.

Бухгалтерский учет может вестись по упрощенной схеме или по принципу двойной записи. Упрощенный бухгалтерский учет предусматривает только отражение доходов и расходов предприятия, на основании которых формируется счет прибылей и убытков. Бухгалтерский учет по упрощенной схеме могут применять физические лица, занимающиеся частной практикой, и индивидуальные предприниматели, при условии выполнения не более чем одного из нижеперечисленных условий:

- Сумма баланса превышает 100 000 евро.
- Торговый оборот или прибыль из него превышает 200 000 евро.
- На предприятии работает в среднем более трех человек.

Остальные предприятия обязаны вести бухгалтерский учет по принципу двойной записи, то есть, каждая операция проводится по двум счетам:

- дéбет (приход средств)
- крédит (расход средств).

На их основании формируется счет прибылей и убытков, а также баланс предприятия.

Отчетный период

Отчетный период предприятия обычно составляет 12 месяцев. Первый отчетный период может быть короче или длиннее этого срока, но не больше 18 месяцев. Как правило, отчетный



период предприятия составляет календарный год, но это не обязательно, в особенности если деятельность носит сезонный характер.

Бухгалтерская компания

Для ведения бухгалтерского учета рекомендуется обращаться в бухгалтерскую компанию. Бухгалтерские компании, как правило, специализируются в бухгалтерском учете и налогообложении. Бухгалтерская компания также может калькуляцию и учет заработных плат. Дополнительная информация:

www.taloushallintoliitto.fi > Tilitoimistoasiointi

Бухгалтерский отчет

Бухгалтерский отчет составляется по окончании отчетного периода. Бухгалтерский отчет должен быть составлен в течение 4 месяцев с момента окончания отчетного периода или ранее, если это обусловлено подачей налоговой декларации.

Бухгалтерский отчет включает в себя счет прибылей и убытков, а также баланс предприятия. Бухгалтерский отчет показывает финансовый результат работы предприятия, на основании которого производится оплата налогов, разделение прибыли между собственниками или признание убытков. Бухгалтерский отчет также позволяет определить

финансовое положение предприятия: активы, собственные средства и кредиты. Крупные предприятия помимо бухгалтерского отчета также составляют годовой отчет.

Физическое лицо, занимающееся частной практикой, и индивидуальный предприниматель не обязаны сдавать бухгалтерскую отчетность, при условии превышения не более чем одного из нижеперечисленных показателей:

- Сумма баланса 350 000 евро.
- Торговый оборот 700 000 евро.
- В отчетном периоде в штате до 10 человек.

Аудиторская проверка

Как правило, предприятие выбирает себе аудитора. Объектами аудиторской проверки являются учет, управление и бухгалтерский отчет предприятия. Аудитор выдает по ним письменное аудиторское заключение и делает запись о проведении аудита в бухгалтерском отчете. Аудитор должен быть лицензирован, то есть обладать соответствующей профессиональной аттестацией. Лицензированные аудиторы имеют аттестацию НТ или КНТ. Дополнительная информация – на сайтах www.prh.fi > Tilintarkastusvalvonta www.suomentilintarkastajat.fi.

Малым предприятиям не требуется приглашать аудитора. Если вы не планируете выбирать аудитора, то не следует включать положения об аудиторе в устав и регламентирующие документы предприятия. Частные индивидуальные предприниматели могут не иметь аудитора.

Регистрация бухгалтерского отчета

Акционерное общество и кооператив должны подавать бухгалтерский отчет в торговый реестр. Это можно сделать вместе с налоговой декларацией или напрямую в Главном патентно-регистрационном управлении. Кроме того

физические лица, занимающиеся частной практикой, а также полные товарищества и коммандитные товарищества должны регистрировать бухгалтерский отчет, если деятельность выходит за рамки более чем двух из следующих ограничений:

- Торговый оборот 12 000 000 евро.
- Сумма баланса 6 000 000 евро.
- Среднее количество работников 50 человек.

Дополнительная информация:

www.prh.fi

> [Kaupparekisteri](#) > [Tilinpäätösilmoitus](#)

Действия по окончании отчетного периода:

• Составление бухгалтерского отчета.

В него входят:

- счет прибылей и убытков
- баланс
- приложения к бухгалтерскому отчету
- план счетов бухгалтерского учета.

• Утверждение бухгалтерского отчета.

- Акционерное общество: общее собрание акционеров или письменный документ
- Кооператив: общее собрание кооператива или письменный документ
- Товарищество и частный предприниматель: подписание без собрания.

• Регистрация бухгалтерского отчета в торговом реестре:

обязательна для акционерного общества и кооператива, для других организационных форм может потребоваться в определенных случаях.

• Если компания пользуется услугами аудитора,

то он производит проверку бухгалтерского отчета и выдает по нему аудиторское заключение.



Подоходный налог

Предприятие платит различные налоги. На основании продаж предприятием выплачивается налог на добавленную стоимость, а на основании дохода предприятия – подоходный налог. Подоходный налог уплачивается в виде предварительного налога, а случае его недостаточности – дополнительного аванса или остаточного налога.

Кроме того, предприниматель как физическое лицо также платит подоходный налог, облагающий трудовые доходы и капитальные доходы. К трудовым доходам относятся заработная плата, пенсия и льготы (например, стипендия или пособие на ребенка, не посещающего детский сад).

Трудовые доходы облагаются налогом по индивидуальной налоговой ставке. Налог на трудовые доходы является прогрессивным, т.е. ставка налога растет по мере роста доходов.

Налогом на капитальные доходы облагаются, например, доходы от продажи, аренды и дивидендов. Доходы предприятия могут также частично подпадать под налог на капитальные доходы. Ставка налога на капитальные доходы составляет 30% на сумму до 30 000 евро, и 34% на сумму свыше 30 000 евро.

В настоящем справочнике представлены лишь общие вопросы по теме налогообложения. Предприятию необходимо тщательное налоговое планирование, с этим вопросом лучше всего обратиться к специалисту, например налоговому консультанту в Центре новых предприятий.

Подоходный налог при разных формах предприятия

Частный предприниматель

Доходы, полученные частным предпринимателем в своем предприятии, облагаются налогом как его личный доход. Как правило, основная часть дохода относится к трудовым доходам, по которым предприниматель платит налог на доходы

физических лиц. Остальная часть относится к капитальным доходам и облагается налогом соответствующим образом.

Доходы предприятия делятся на трудовые и капитальные на основании чистых активов предприятия. Перед разделением доход предприятия уменьшается на 5-процентный предпринимательский вычет.

Полное товарищество и коммандитное товарищество

Полное товарищество и коммандитное товарищество в отношении подоходного налогообложения не являются отдельными налогоплательщиками. Они подают свою налоговую декларацию, согласно которой исчисляется налогооблагаемый доход предприятия. Этот доход распределяется в виде долей между участниками, и классифицируется как трудовые доходы участников. Каждый из участников оплачивает свой налог на трудовые доходы.

Часть доли участника из доходов предприятия считается капитальным доходом, а часть – трудовым доходом, так же, как у частного предпринимателя. Доля из доходов распределяется на трудовые и капитальные доходы на основании чистых активов предприятия. Перед разделением доход предприятия уменьшается на 5-процентный предпринимательский вычет.

Вкладчик коммандитного товарищества, не имеющий права голоса, обычно получает от предприятия проценты на вложенный им капитал. Такой доход является для вкладчика капитальным доходом.

Акционерное общество

Акционерное общество является самостоятельным подоходным налогоплательщиком. В настоящее время акционерные общества уплачивают 20% налогов со своей прибыли. Акционеры акционерного общества могут получать средства от акционерного общества в виде заработной

платы и/или дивидендов. Заработная плата акционера облагается налогом как его личный трудовой доход. Налогообложение дивидендов зависит от их размера, а также доходности акций.

Предварительные (авансовые) налоги

Размер предварительного налога рассчитывается на основании дохода от предпринимательской деятельности.

Частный предприниматель и товарищество могут подать прогноз дохода и торгового оборота в заявлении о создании предприятия. В акционерном обществе и кооперативе плательщиками предварительного налога являются участники. Поскольку прочие доходы участников также влияют на сумму предварительного налога, каждый участник должен самостоятельно подавать заявку на оплату предварительного налога через интернет-службу OmaVero.

Акционерное общество и кооператив осуществляют подачу заявлений на уплату предварительного налога и дополнительного аванса в электронном виде через интернет-службу OmaVero. Платежные инструкции предоставляются вместе с решением о предварительном налоге. Срок уплаты авансового налога – 23 число каждого месяца.

Накопление прибыли (убытка) лучше отслеживать и, при необходимости, подавать заявление на корректировку предварительного налога. Если финансовый результат отчетного периода свидетельствует о недостаточности уплаченной суммы предварительного налога, то ситуацию можно исправить путем дополнительного внесения авансовых средств.



Декларация по налогу на прибыль

Акционерное общество и кооператив подают декларацию по налогу на прибыль в течение четырех месяцев после окончания отчетного периода через интернет-сервис OmaVero.

Полное товарищество, коммандитное товарищество, а также частный предприниматель подают налоговую декларацию весной следующего за налоговым года, вне зависимости от отчетного периода. Рекомендуется подавать заявление в электронном виде через интернет-службу OmaVero.

Реестр плательщиков предварительного налога

Как правило, предприятие необходимо внести в реестр плательщиков предварительного налога, который ведется Налоговым управлением. Заявлением на регистрацию является заявление о создании предприятия. Заявление в реестр плательщиков предварительного налога не является обязательным, если деятельность предприятия ограничивается только торговлей товарами. Чтобы быть внесенными в реестр, предприятие или ответственные лица предприятия не должны иметь налоговой задолженности. Предприятие, входящее в реестр плательщиков предварительного налога, самостоятельно обеспечивает свои налоговые платежи путем уплаты предварительного налога. Налоговое управление имеет право исключить предпринимателя из реестра плательщиков предварительного налога за ненадлежащее ведение бухгалтерской отчетности и невыполнение налоговых обязательств. Любое лицо может бесплатно получить справку о нахождении предприятия в реестре плательщиков предварительного налога. Информация представлена в справочной службе YTJ на сайте www.ytj.fi.

Сфера деятельности некоторых предприятий дает возможность их клиентам получить вычет из налогооблагаемых доходов домашних хозяйств. Вычет предоставляется только в том случае, если исполнитель работ внесен в реестр плательщиков предварительного налога.

Налог на добавленную стоимость

Если предприятие продает товары или услуги, облагаемые налогом на добавленную стоимость, то налог должен быть отдельно указан в чеке. Предприятие уплачивает сумму НДС по продажам в Налоговое управление. Данная сумма может быть уменьшена на сумму НДС, уплаченную предприятием при покупке товаров. Товар должен быть приобретен с целью использования в коммерческой деятельности предприятия. На товар должна быть квитанция или чек на оплату наличными.

Расчет суммы налога на добавленную стоимость

Месяц	С налогом	Без налога	НДС 24%
Продажи	6 200 е	5 000 е	1 200 е
Закупки	1 860 е	1 500 е	360 е
Перечисляемый НДС			840 е

Если предприятие продает только продукцию, не облагаемую налогом на добавленную стоимость, то оно не является плательщиком налога на добавленную стоимость. В этом случае в сумме подлежащего к уплате НДС не может учитываться НДС с покупки товаров данным предприятием.

Если торговый оборот предприятия не превышает 10 000 евро, то предприятие не обязано заявлять себя плательщиком налога на добавленную стоимость. В этом случае необходимо следить, чтобы торговый оборот был меньше указанной суммы. Если граница в 10 000 евро будет превышена, то налог на добавленную стоимость должен быть уплачен с самого начала отчетного периода задним числом. Малое предприятие также может стать плательщиком налога на добавленную стоимость. Если торговый оборот предприятия составляет менее 30 000 евро, то предприятию может быть предоставлена льгота по налогу на добавленную стоимость. Льгота подразумевает частичную оплату налога на добавленную стоимость.

Ставки налога на добавленную стоимость

(процентная ставка НДС)

НДС 24%:

- большинство товаров и услуг

НДС 14%:

- продовольственные товары
- корма
- услуги общепита и кейтеринга (однако алкогольные напитки и табачные изделия 24%)

НДС 10%:

- подписные газеты и журналы (электронные периодические издания и розничная продажа с 01.07.2019 также 10%)
- книги
- лекарственные препараты
- физкультурно-спортивные услуги
- кинотеатры
- билеты на культурно-массовые мероприятия
- билеты на развлекательные мероприятия
- пассажирские перевозки
- услуги по размещению
- вознаграждения за создание и использование передач на телевидении и общем радио

Без НДС:

- продажа и аренда недвижимости и квартир
- услуги в области здравоохранения
- услуги по социальному обслуживанию
- определенные образовательные услуги
- финансово-страховые услуги
- определенные гонорары по авторскому праву
- определенные гонорары за выступления
- общие почтовые услуги

Некоторые предприятия занимаются экспортно-импортными операциями купли-продажи товаров. В этом случае вопросы налогообложения рекомендуется обсудить с налоговой службой и бухгалтером.

Дополнительную информацию о налогообложении можно получить на сайте www.vero.fi.

Порядок заявления и уплаты налога на добавленную стоимость

Налог на добавленную стоимость и отчисления работодателя рассчитываются налогоплательщиками самостоятельно. Предприятие регулярно производит расчет, декларирование и оплату в Налоговое управление в соответствии с налоговым периодом предприятия. Если предприятие внесено в реестр плательщиков НДС, то необходима подача декларации. Декларация подается в обязательном порядке, в том числе при отсутствии событий в налоговом периоде.

Налоговый период, как правило, составляет один календарный год. При низком торговом обороте он может быть длиннее. Предприятие подает декларации в электронном виде и оплачивает налоги в интернет-службе Налогового управления OmaVero.

Интернет-служба OmaVero

Интернет-служба Налогового управления OmaVero дает следующие возможности:

- заказ налоговой квитанции или подача заявки на предварительный налог
- подача налоговой декларации физического или юридического лица
- оплата налогов
- информирование о номере счета
- просмотр личных данных.

Дополнительная информация: www.vero.fi/omavero

Авторизация в интернет-службе OmaVero производится по банковским реквизитам, мобильном подтверждении или идентификационному коду Katso. Дополнительная информация о коде Katso: yritys.tunnistus.fi

Реестр налоговых задолженностей

В реестре налоговых задолженностей можно проверить данные о задолженности и нарушениях предприятия по уплате налогов. Задолженность предприятия публикуется в реестре задолженностей, если ее сумма составляет от 10 000 евро. В реестр налоговых задолженностей также вносятся задержки выплат, относящиеся к налоговым декларациям, подаваемым по собственной инициативе. Реестр налоговых задолженностей общедоступен на сайте www.ytj.fi. Поиск налоговой задолженности по частным предпринимателям осуществляется только по идентификационному коду Katso.

Организационно-правовые формы предприятия и налогообложение

- **Акционерное общество и кооператив:** финансовый результат облагается налогом как доход предприятия.
- **Полное товарищество и коммандитное товарищество:** налогооблагаемый доход распределяется между участниками, и каждый из них оплачивает налог, исходя из собственной доли.
- **Частный предприниматель:** доход предприятия облагается налогом как личный трудовой доход предпринимателя.

Найм работника

- ✓ **Подумайте, какой работник вам необходим.** Выберите форму и продолжительность трудовых отношений: частичная занятость, полная занятость, срочный или бессрочный договор? Подумайте, каким должен быть работник.
- ✓ **Составьте объявление о приеме на работу.**
- ✓ **Подготовьтесь к дополнительным вопросам соискателей о работе.**
- ✓ **Прочитайте резюме.**
- ✓ **Проведите собеседования и выберите подходящего работника.**
- ✓ **Оформите трудовой договор.** Выясните, что предусматривается законодательством и условиями коллективных трудовых договоров в отношении рабочего времени и служебных льгот.
- ✓ **Проведите инструктаж нового работника.**
- ✓ **Встаньте на учет в реестр работодателей Налогового управления.** Регистрация в реестре работодателей обязательна, если
 - 1. предприятие регулярно выплачивает зарплату двум или более постоянным работникам, или
 - 2. предприятие выплачивает зарплату шестерым или более работникам одновременно, даже если их трудовые отношения носят временный характер. Держателем реестра работодателей является Налоговое управление.
- ✓ **Оформите обязательные страховки.** Страхование на случай производственных травм и профессиональных заболеваний, а также коллективное страхование жизни. Страховки оформляются до начала трудовых отношений, если предварительный расчет заработной платы превышает 1 300 €/календарный год.
- ✓ **Оформите работнику пенсионное страхование (TyEL).** Полис пенсионного страхования необходимо оформить до начала трудовой деятельности, не позднее подачи заявления о размере заработной платы в реестр доходов.
- ✓ **Организируйте услуги производственной медицины.** Вы обязаны обеспечить наемному работнику предоставление услуг производственной медицины. Дополнительную информацию можно получить в Kela и на сайте www.kela.fi.
- ✓ **Организируйте учет рабочего времени.**
- ✓ **Позаботьтесь об охране труда.**



Обязанности работодателя

Оформление трудового договора

При найме работника предприятие оформляет с ним трудовой договор. Рекомендуется всегда оформлять трудовой договор в письменном виде. Договор, заключенный в устном или электронном виде, также имеют законную силу.

Если оформление трудовых отношений происходит без подписания договора, то работодатель обязан предоставить работнику письменное разъяснение условий трудовых отношений.

Трудовой договор может срочным или бессрчным. Если трудовой договор заключается бессрочно, то трудовые отношения продолжаются до тех пор, пока работодатель или работник не расторгнут договор. Срочный трудовой договор истекает в установленную дату без расторжения. Заключение срочного договора производится на определенном основании, например, замещение или прохождение временной практики.

Трудовой договор должен соответствовать законодательству и коллективным трудовым договорам отрасли. Изучите действующие коллективные трудовые договоры в своей отрасли и действуйте в соответствии с ними.

В трудовом договоре может быть установлен испытательный срок. Максимальная продолжительность испытательного срока составляет шесть месяцев. В течение испытательного срока трудовой договор может быть расторгнут без предварительного уведомления. Расторжение должно быть аргументировано.

Аренда работника (аутсорсинг)

В начале деятельности потребность в наемных работниках может быть неопределенной или нестабильной. В этом случае более

Трудовой договор

В трудовом договоре должна присутствовать следующая информация:

- местонахождение работодателя и работника
- даты начала работы
- для срочного трудового договора – основание, почему он заключается на определенный срок, и срок действия
- испытательный срок (если согласован)
- место выполнения работы
- основные трудовые обязанности
- применимый коллективный трудовой договор
- принципы формирования заработной платы
- период выплаты заработной платы
- стандартный режим работы (если график непостоянный, то в трудовом договоре можно указать ненормированный график или, например, 10–25 ч./нед. или 0–20 ч./нед.)
- предоставление ежегодного отпуска
- срок уведомления о расторжении трудового договора и основания для расторжения.

простой альтернативой найму будет аренда работника. Аренда работника производится в аутсорсинговой компании.

Аутсорсинговая компания платит работнику заработную плату и выполняет все обязательства работодателя.

Обработка персональных данных при приеме на работу

При приеме на работу работодатель имеет право получения и хранения сведений о соискателе, которые в будущем могут понадобиться для возможных трудовых отношений. Необходимость получения сведений в каждом случае оценивается индивидуально. Источником получения

персональных данных в первую очередь является сам работник, иначе на получение данных требуется его личное согласие.

Запрещается собирать данные и задавать соискателю вопросы, нарушающие антидискриминационное законодательство и постановления.

Так, например, соискателя нельзя спрашивать о его состоянии здоровья, вероисповедании и сексуальной ориентации, если это не является обязательным с точки зрения прав и обязанностей трудовых правоотношений. Однако по некоторым темам разрешения соискателя не требуется (например, работодатель может запросить кредитную историю для проверки надежности кандидата). В этой ситуации работодателю достаточно просто сообщить соискателю, что информация получена из других источников.

Данные, связанные с приемом на работу, необходимо хранить в течение одного года с момента выбора кандидата. После этого информация уничтожается.

Реестр доходов

Реестр доходов – общегосударственная электронная база данных о доходах. В реестр доходов поступают сведения о зарплатах, натуральном довольствии, премиях, трудовых компенсациях, а также налогооблагаемых и безналоговых компенсациях.

Работодатель предоставляет в реестр сведения о заработной плате на бланке уведомления о размере заработной платы отдельно по каждой выплате каждому получателю. Уведомление подается не позднее, чем на пятый календарный день после даты оплаты.

Кроме того, работодатель направляет отдельный отчет об общей сумме взносов на социальное страхование, перечисленных им за работников в течение месяца. Отдельный отчет подается не позднее 5 числа следующего за отчетным календарного месяца.

Если работодатель зарегистрирован в реестре работодателей, то отдельный отчет подается также и в том случае, если в отчетном месяце не было произведено ни одной выплаты по заработной плате.

Заработная плата

За выполнение трудовой деятельности выплачивается заработная плата. Во многих отраслях существует минимальный размер заработной платы, предусматриваемый коллективным трудовым договором. Если коллективного договора не существует, то устанавливается приемлемая заработная плата.

Выплата заработной платы предусматривается также в период ежегодного отпуска работника (отпускные). Выплата отпускных производится до начала отпуска.

Выплата заработной платы во время больничного производится в соответствии с законодательством и условиями коллективного трудового договора. В коллективном трудовом договоре также могут быть оговорены отпускные, выплата заработной платы во время декретного отпуска и краткосрочного отсутствия, вызванного внезапной болезнью ребенка.

Дата выплаты заработной платы оговаривается совместно и каждый раз при оплате работодатель должен предоставить работнику расчет начисления заработной платы. Перечисление заработной платы производится на банковский счет работника, выдача наличными допускается крайне редко.

Расчет и начисление заработной платы, а также сдачу обязательных для работодателя отчетов о зарплате и удержаниях можно поручить бухгалтерской компании. Вы также можете производить расчет заработной платы и формировать отчеты по выплате заработной платы с помощью бесплатной интернет-службы Palkka.fi. Функционал службы обеспечивает Налоговое управление совместно с пенсионными страховыми компаниями и Фондом занятости.

Официальные обязательства в отношении заработной платы

В отношении заработной платы существуют определенные законодательно установленные обязательства. Если получатель не зарегистрирован в реестре плательщиков предварительного налога, то работодатель обязан осуществить предварительное удержание из выплачиваемой им заработной платы и оплаты труда. Кроме того, работодатель обязан вычесть долю работника по отчислениям пенсионного страхования и страхования по безработице. Взносы на социальное страхование рассчитываются от общей суммы начисленной заработной платы. В отношении лиц младше 16 и старше 68 лет выплата взносов на социальное страхование с заработной платы не производится.

Работодатель должен заявить заработную плату и трудовые доходы в реестр доходов Налогового управления не позднее, чем через 5 дней после выплаты заработной платы.

Работодатель перечисляет отчисления работодателя в Налоговое управление не позднее 12 числа следующего за выплатой заработной платы месяца. Если срок оплаты истекает в субботу или выходной день, то перечисление производится в первый за ним рабочий день. Отчисления работодателя можно оплатить через интернет-сервис OmaVero.

Одновременно работодатель перечисляет взнос работодателя на социальное страхование, рассчитанный исходя из общей суммы заработной платы. Перед этим работодатель должен направить в реестр доходов отдельный отчет о взносах на социальное страхование. Отчет подается не позднее 5 числа следующего за отчетным календарного месяца.

Страховые компании (пенсионная и Фонд занятости) получают данные напрямую из реестра доходов и на их основании рассылают квитанции на оплату страховых взносов.

Услуги производственной медицины

Предприятие обязано организовать профилактическое медицинское обслуживание работникам, с которыми заключен трудовой договор. Услуги производственной медицины можно приобрести у государственного или частного медицинского учреждения. Работодатель может подать заявку в Kela на компенсацию затрат по медицинскому обслуживанию работников.

Охрана труда

Работодатель обязан заботиться о безопасности и здоровье работников на рабочем месте.

Безопасность на рабочем месте поддерживается и повышается совместными усилиями работодателя и работников. За сотрудничество по вопросам безопасности на рабочем месте отвечает менеджер по охране труда. Менеджер по охране труда назначается работодателем в том случае, если данные обязанности не выполняются непосредственно работодателем. Кроме того, на рабочем месте может быть обязательно избрание уполномоченного по охране труда.

В каждой отрасли имеются собственные постановления по данному вопросу. Работодатель обязан обеспечить для работников визуальную доступность закона о технике безопасности и других предписаний, относящихся к рабочему месту. Они могут быть представлены в распечатанном виде или в электронной форме в интернет-службе, к которой у работников имеется свободный доступ.

Обязательства работодателя

- Соблюдайте трудовое законодательство и требования коллективного трудового договора.
- Вовремя перечисляйте зарплату работника на его банковский счет.
- Оформляйте предварительное удержание из заработной платы и вычитайте долю работника по отчислениям TyEL и страхования по безработице.
- Предоставляйте работнику расчет заработной платы.
- В течение 5 дней после выплаты заработной платы сообщите о ней в реестр доходов.
- Подавайте в реестр доходов отдельный отчет об уплате социальных страховых отчислений на специальном бланке для работодателя. Отчет подается ежемесячно, не позднее 5 числа следующего за отчетным месяца.
- Перечисляйте отчисления работодателя в Налоговое управление не позднее 12 числа следующего за выплатой заработной платы месяца через интернет-сервис OmaVero.
- Оплачивайте страховые взносы. Также перечисляйте членские взносы в профсоюз.
- Подайте заявку в Kela на организацию медицинского обслуживания.
- Фиксируйте фактическое количество рабочих часов и перечисленные за них выплаты по каждому из работников в целях учета рабочего времени.
- Позаботьтесь об охране труда.

Экологическая ответственность предприятия

Предприятие должно учитывать воздействие на окружающую среду при осуществлении своей деятельности. Изучите требования, установленные законодательством в отношении экологической ответственности предприятия.

Экологическое воздействие могут оказывать, например,

- деятельность предприятия как таковая
- организация утилизации отходов
- переработка
- упаковка
- энергопотребление
- опасные вещества.

Многие клиенты уважают предприятия, учитывающие в своей деятельности экологические вопросы. Поэтому забота об окружающей среде также может оказать влияние на конкурентоспособность предприятия.

➔ **Забота об окружающей среде может стать конкурентным козырем предприятия.**



Виды деятельности, требующие наличия лицензии или подачи заявления

Вид деятельности	Лицензия/Уведомление/Регистрация	Организация/Официальный орган
Технический осмотр автотранспортных средств	Лицензия на проведение технического осмотра	Агентство транспорта и коммуникаций Traficom (www.traficom.fi)
Продажа алкогольных напитков в розлив	Лицензия на продажу алкогольных напитков в розлив	Региональное административное управление (Aluehallintovirasto, www.avi.fi)
Оптовая торговля алкогольными напитками	Лицензия на оптовую торговлю алкогольными напитками	Государственная контрольно-надзорная служба социального обеспечения и здравоохранения Valvira (www.valvira.fi)
Импорт алкогольных напитков (при наличии лицензии на продажу алкогольных напитков в розлив и розничную торговлю алкогольными напитками)	Уведомление об осуществлении импортных поставок	Valvira (www.valvira.fi)
Производство алкогольных напитков	Лицензия на производство алкогольных напитков	Valvira (www.valvira.fi)
Розничная торговля алкогольными напитками	Лицензия на розничную торговлю алкогольными напитками	Региональное административное управление (Aluehallintovirasto, www.avi.fi)
Розничная торговля алкогольными напитками и продажа алкогольных напитков в розлив на международных перевозках	Уведомление об осуществлении розничной торговли алкогольными напитками и продажи алкогольных напитков в розлив на международных перевозках	Valvira (www.valvira.fi)
Зона продажи алкогольных напитков в розлив, предварительно одобренная для деятельности согласно §20 Закона об алкоголе (AlkoL)	Предварительно одобренная зона продажи алкогольных напитков в розлив	Региональное административное управление (Aluehallintovirasto, www.avi.fi)
Розничная торговля в местах продажи алкоголя в розлив	Лицензия на розничную торговлю в местах продажи алкоголя в розлив	Региональное административное управление (Aluehallintovirasto, www.avi.fi)
Автомастерские	www.traficom.fi > Liikenne > Tieliikenne > Muut tieliikenteen toimijat > Autokorjaamot	Агентство транспорта и коммуникаций Traficom (www.traficom.fi)
Автошколы	Лицензия на работу автошколы	Агентство транспорта и коммуникаций Traficom (www.traficom.fi)
Помещения, в которых работают с продовольственными продуктами (рестораны, кафе, магазины, пекарни, киоски) Производства, работающие с продуктами питания животного происхождения, до осуществления розничной торговли	Уведомление о помещениях для работы с пищевыми продуктами Заявление на согласование помещения для работы с продуктами питания животного происхождения	Продовольственная инспекция при администрации по месту размещения производства (www.kunnat.net) Продовольственная инспекция при администрации по месту размещения производства (www.kunnat.net)
Работы по техобслуживанию и ремонту лифтов	Уведомление о производстве электромонтажных работ лифтового оборудования	Агентство по безопасности и обращению с химическими веществами Tukes (www.tukes.fi)
Производители драгоценных металлов и организации, торгующие драгоценными металлами	Заявление на использование фирменного клейма	Агентство по безопасному обращению с химическими веществами Tukes (www.tukes.fi)
Услуги в сфере общественного транспорта на территории Финляндии и Евросоюза (также дает право на автобусную перевозку товаров)	Единая лицензия на пассажирские перевозки	Агентство транспорта и коммуникаций Traficom (www.traficom.fi)
Компании, предоставляющие народное финансирование	Регистрация	Управление финансового надзора (www.finanssivalvonta.fi)
Специализированная перевозка отходов с передачей на утилизацию	Заявление в специальный реестр о согласовании деятельности	Центр экономического развития, транспорта и окружающей среды ELY (www.ely-keskus.fi)
Горнодобывающие работы	Лицензия на горнодобывающие работы, Разрешение на разработку (безопасность) Экологическое разрешение	Агентство по безопасности и обращению с химическими веществами Tukes (www.tukes.fi) Региональное административное управление (Aluehallintovirasto, www.avi.fi)
Косметические салоны, парикмахерские	Уведомление о начале деятельности, предусмотренное §13 закона об охране здоровья	Инспекция по здравоохранению при местной администрации (www.kunnat.net)
Производство и импорт химических веществ	Уведомление о ведении деятельности, связанной с химическими веществами Экологическое разрешение	Агентство по безопасности и обращению с химическими веществами Tukes (www.tukes.fi) Инспекция по экологии при местной администрации (www.kunnat.net)
Обработка и хранение (опасных) химических веществ	Лицензия на деятельность производственного предприятия, занимающегося промышленной обработкой и хранением в больших объемах	Агентство по безопасности и обращению с химическими веществами Tukes (www.tukes.fi)
Обработка и хранение (опасных) химических веществ и сжиженного газа (в ограниченных объемах)	Уведомление	Служба спасения
Посредничество при купле-продаже недвижимости	Уведомление о начале деятельности агентства по недвижимости	Региональное административное управление (Aluehallintovirasto, www.avi.fi)
Добыча золота путем промывания золотосодержащего песка	Лицензия на добычу золота путем промывания золотосодержащего песка	Агентство по безопасности и обращению с химическими веществами Tukes (www.tukes.fi)
Компании, занимающиеся холодильным оборудованием	Уведомление о деятельности	Агентство по безопасности и обращению с химическими веществами Tukes (www.tukes.fi)
Лаборатории	Разрешение на работу лаборатории	Продовольственное управление (www.ruokavirasto.fi)
Кредитные организации и кредитование между физическими лицами	Заявление о внесении в реестр кредитных организаций и кредиторов P2P	Агентство регионального управления Южной Финляндии (www.avi.fi)
Разработка различных видов грунтов	Разрешение на разработку грунта, Отчет о проведении общественных слушаний, Уведомление, предусмотренное §23а закона о разработке грунтов	Контролирующий орган местной администрации (www.kunnat.net) (www.ymparisto.fi)

Предмет деятельности предприятия	Лицензия/Уведомление/Регистрация	Организация/Официальный орган
Установка и обслуживание отопительного оборудования, работающего на природном газе, сжиженном газе и дизельном топливе; инспектирование подземных емкостей для дизельного топлива	Заявление на согласование предприятия	Агентство по безопасности и обращению с химическими веществами Tukes (www.tukes.fi)
Газопровод или станция заправки природного газа, а также хранение природного газа	Лицензия при превышении установленных ограничений по объему. То же касается очищенного биогаза.	Агентство по безопасности и обращению с химическими веществами Tukes (www.tukes.fi)
Рудная разведка	Землеотвод, Лицензия на геологоразведку	Агентство по безопасности и обращению с химическими веществами Tukes (www.tukes.fi)
Туроператоры и турагенты	Регистрация туристических компаний	Агентство по защите конкуренции и прав потребителей (www.kkv.fi)
Торговля на автотрассе	Разрешение на торговлю, а также вывески, предусмотренные при сезонной торговле Заявление о регистрации консалтинговой деятельности и оказания услуг для бизнеса, а также заявление о регистрации деятельности по обмену валюты С 01.07.2019 – заявление о регистрации в реестре агентства по борьбе с отмыванием денег	Центр экономического развития, транспорта и окружающей среды ELY (www.ely-keskus.fi)
Консалтинговая деятельность и услуги для бизнеса, обмен валюты		Агентство регионального управления Южной Финляндии (www.avi.fi)
Компании по установке и обслуживанию пожарных извещателей	Уведомление о деятельности	Агентство по безопасности и обращению с химическими веществами Tukes (www.tukes.fi)
Коллекторская деятельность (в интересах других лиц)	Заявление о регистрации в реестре коллекторских агентств Уведомление о помещениях для работы с пищевыми продуктами, Лицензия на розничную торговлю алкоголем, Лицензия на торговлю табачными изделиями	Агентство регионального управления Южной Финляндии (www.avi.fi) Продовольственная инспекция при администрации по месту размещения производства (www.kunnat.net)/ Региональное административное управление (Aluehallintovirasto www.avi.fi)/Контролирующий орган местной администрации (www.kunnat.net)
Продовольственные магазины		
Компании по установке и обслуживанию приборов пожаротушения, службы контроля, компании по контрольно-сервисному обслуживанию пожаротушителей	Уведомление о деятельности	Агентство по безопасности и обращению с химическими веществами Tukes (www.tukes.fi)
Компании, предоставляющие инвестиционные услуги	Лицензия	Управление финансового надзора (www.finanssivalvonta.fi)
Электромонтажные работы (электромонтажные работы и ремонт электрооборудования)	Уведомлении о производстве электромонтажных работ	Агентство по безопасности и обращению с химическими веществами Tukes (www.tukes.fi)
Осуществление деятельности таксомоторной компании	Лицензия таксомоторной компании	Агентство транспорта и коммуникаций Traficom (www.traficom.fi)
Операторы, осуществляющие грузовые и пассажирские перевозки: начало деятельности таксомоторной компании	Уведомление о начале деятельности таксомоторной компании	Агентство транспорта и коммуникаций Traficom (www.traficom.fi)
Большегрузные грузоперевозки (транспортные средства и прицепы) от 3500 кг	Лицензия на грузоперевозки	Агентство транспорта и коммуникаций Traficom (www.traficom.fi)
Большегрузные грузоперевозки (транспортные средства и прицепы) от 2000 до 3500 кг	Уведомление о деятельности грузоперевозчика	Агентство транспорта и коммуникаций Traficom (www.traficom.fi)
Услуги электронной связи, компьютерное программное обеспечение, услуги платного телевидения	Уведомление о начале работы компании в сфере услуг электронной связи / Уведомление о деятельности в сфере ПО / Уведомление об оказании услуг платного телевидения Согласование помещений в качестве производственных цехов для данного вида деятельности	Агентство транспорта и коммуникаций Traficom (www.traficom.fi)
Мясобойни с производствами при них, и предприятия по переработке дичи		Продовольственное управление (www.ruokavirasto.fi)
Страховые агенты и страховые маклеры (страховые представители)	Регистрация в качестве страхового агента / Регистрация в качестве страхового маклера	Управление финансового надзора (www.finanssivalvonta.fi)
Посреднические услуги при сдаче и найме квартир и помещений в аренду	Уведомление о начале агентской деятельности по аренде квартир и помещений	Региональное административное управление (Aluehallintovirasto, www.avi.fi)
Частные услуги в социальной сфере (круглосуточные)	Лицензия на оказание круглосуточных социальных услуг	Региональное административное управление (Aluehallintovirasto, www.avi.fi)
Частные услуги в социальной сфере (некруглосуточные)	Уведомление об оказании социальных услуг	Региональная администрация по месту оказания услуги При осуществлении деятельности на территории одного регионального административного управления: Региональное административное управление, Aluehallintovirasto (www.avi.fi), при осуществлении деятельности на территории двух или нескольких региональных административных управлений: Valvira (www.valvira.fi)
Частная медицинская практика	Заявление на занятие частной медицинской практикой	
Частные охранные услуги (охранное предприятие, деятельность по охране правопорядка и деятельность по осуществлению безопасности)	Лицензия на охранную деятельность, Утверждение ответственного лица	Управление полиции, Инспекция по надзору в сфере безопасности (Turvallisuusalan valvonta) (www.poliisi.fi)

Допуски и квалификационные требования по профессиям

Профессия, должность	Допуск/удостоверение, диплом	Организация/Официальный орган
Лица, отпускающие алкогольные напитки в розлив, или их замещающие	Лицензия на отпуск алкогольных напитков в розлив (разливочный паспорт)	Учебные заведения в ресторанной сфере, имеющие лицензию на организацию экзаменов по отпуску алкоголя в розлив (www.valvira.fi > Alkoholi > Anniskelu > Anniskelupassi)
Оценщики недвижимости (АКА и КНК)	Экзамен АКА и КНК	Комиссия по оценке недвижимости при Центральной торговой палате (www.keskuskauppakamari.fi)
Агенты по недвижимости – купля-продажа (LKV)	Экзамен LKV	Комиссия по агентам при Центральной торговой палате (www.keskuskauppakamari.fi)
Водители грузовиков и автобусов	Получение водительской категории (требуется специальное обучение)	Ajovarma Oy (www.ajovarma.fi)
Инструкторы автовождения	Лицензия инструктора автовождения	Агентство транспорта и коммуникаций Traficom (www.traficom.fi) оператор Ajovarma Oy (www.ajovarma.fi)
Лица, работающие в строительстве, в сфере инженерных коммуникаций и ЖКХ	Профессиональные удостоверения по строительной специальности	Компания FISE Oy – аттестация специалистов в строительной сфере, сфере инженерных коммуникаций и ЖКХ (www.fise.fi)
Профессиональные услуги по социальному обслуживанию	Заявление на работу в качестве официального социального работника определенной специальности	Valvira (www.valvira.fi)
Производители электромонтажных работ и работ по техобслуживанию и ремонту лифтового оборудования	Профессиональные удостоверения электромонтажника и специалиста по ремонту лифтов	Компания SETI Oy – аттестация специалистов (частных лиц и предприятий) (www.seti.fi)
Водители такси	Водительское удостоверение водителя такси (с обязательной сдачей экзамена на вождение такси)	Экзамены – Ajovarma Oy (www.ajovarma.fi)/выдача водительских удостоверений – Агентство транспорта и коммуникаций Traficom (www.traficom.fi)
Товароведы-эксперты (НТТ)	Экзамен НТТ	Комиссия по делам товароведов-экспертов при Центральной торговой палате (www.keskuskauppakamari.fi)
Медицинские работники	Заявление на работу в качестве официального медицинского работника определенной специальности	Valvira (www.valvira.fi)
Лица, занимающиеся частной медицинской практикой	Уведомление о самостоятельной медицинской практике	Региональное административное управление (Aluehallintovirasto, www.avi.fi)
Аудиторы	Диплом НТ и дипломы по специальностям КНТ и ЈНТ	Инспекция по надзору в сфере финансового аудита (www.prh.fi)
Производители огневых работ	Карта-удостоверение по технике безопасности при ведении работ с открытым огнем	Центральная аварийно-спасательная ассоциация Финляндии (www.spek.fi)
Сотрудники частных предприятий сферы безопасности, осуществляющие лицензируемые виды деятельности	Допуск к работе в качестве охранника (карта-удостоверение охранника) / Допуск к работе в качестве монтажника систем сигнализации (карта-удостоверение) / Допуск к работе в качестве контролирующего порядок и безопасность (карта-удостоверение)	Отделение полиции (www.poliisi.fi)
Водители, занимающиеся перевозкой опасных грузов	Свидетельство ДОПОГ (сертификат ADR)	Сертификационный центр ADR (www.ajovarma.fi)
Агент по недвижимости – аренда квартир и помещений (LVV)	Экзамен LVV	Комиссия по агентам при Центральной торговой палате (www.keskuskauppakamari.fi)
Лица, осуществляющие работу в общественных местах (любые компании)	Карта-удостоверение по технике безопасности	tyoturvallisuuskortti.fi
Другие лицензии, разрешения и уведомления		
Специальные перевозки	Лицензия на специальные виды перевозок	Центр экономического развития, транспорта и окружающей среды ELY региона Пирканмаа (www.ely-keskus.fi)
Работа на проезжей части	Разрешение на ведение работ на территории проезжей части	Центр экономического развития, транспорта и окружающей среды ELY (www.ely-keskus.fi)

Основные термины и понятия

ALIHANKINTA / СУБПОДРЯД – работа, выполняемая силами стороннего производителя.

AMMATINHARJOITTAJA / ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО, ЗАНИМАЮЩЕЕСЯ ЧАСТНОЙ ПРАКТИКОЙ – Предприниматель, осуществляющий деятельность без постоянного места работы и привлечения рабочей силы.

ANSIOTULOT / ТРУДОВЫЕ ДОХОДЫ – К трудовым доходам относятся, прежде всего, заработная плата, пенсия и другие денежные выплаты, например, пособие по безработице. Налог на трудовые доходы является прогрессивным, т.е. ставка налога растет по мере роста доходов.

ARPORTTIOMAISUUS / ИМУЩЕСТВЕННЫЙ ВКЛАД – неденежный вид вложений, осуществляемых владельцем в предприятие.

ИМУЩЕСТВЕННЫМ ВКЛАДОМ могут быть ценные рабочие инструменты или автомобиль для коммерческой деятельности.

ARVONLISÄVERO (ALV) / НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ (НДС) – потребительский налог. Предприниматель начисляет налог на продажную цену продукции.

BRUTTONINTA / ЦЕНА БРУТТО – полная цена продукции без скидок. Цена брутто также включает в себя налог на добавленную стоимость, если продажи производятся в соответствующей сфере.

BUDJETTI / БЮДЖЕТ – план деятельности предприятия, представленный в денежном эквиваленте (евро). Целевые доходы и расходы в нем указываются в числовом выражении, например, в евро.

BUSINESS-TO-BUSINESS / МЕЖКОРПОРАТИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ – операции между предприятиями.

DEBET (JA KREDIT) / ДЕБЕТ (И КРЕДИТ) – в бухучете проводки осуществляются по двум счетам. Слева проводится дебетование (приход), справа – кредитование (расход).

ELINKEINONHARJOITTAJAT / ЧАСТНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – делятся на физических лиц, занимающихся частной практикой, и индивидуальных предпринимателей.

ETA-ALUE (EUROOPAN TALOUSALUE) / ЕЭЗ – ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА – Кроме стран-членов Евросоюза, в нее входят также Исландия, Лихтенштейн и Норвегия. Страны-члены Евросоюза (в 2019 году): Нидерланды, Бельгия, Болгария, Испания, Ирландия, Великобритания (Соединенное Королевство Великобритании и

Северной Ирландии и Гибралтар выходит из состава ЕС в конце 2019 г.), Италия, Австрия, Греция, Хорватия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Португалия, Польша, Франция, Румыния, Швеция, Германия, Словакия, Словения, Финляндия, Дания, Чехия, Венгрия и Эстония.

ETUUS / ЛЬГОТА – обычно денежные средства, на которые лицо имеет право, например, на основании закона. К ним относится, например, пенсионная льгота.

IMMATERIAALIOIKEUDET / НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ ПРАВА – защищают интеллектуальную собственность предприятия, например, товарный знак. Предприятие может защитить свои идеи так, чтобы другие могли использовать их только с разрешения предприятия.

INVESTOINTI / ИНВЕСТИЦИЯ – средства, долгосрочное вложение с целью получения дохода по истечении более чем одного отчетного периода.

JOUKKORANOITUS / НАРОДНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – способ привлечения средств частных лиц через интернет на осуществление предпринимательской деятельности.

KANNATTAVUUS / РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ – деятельность предприятия рентабельна, когда доходы превышают расходы, т.е. деятельность приносит прибыль.

KASSAVIRTA / КАССОВЫЙ ПОТОК – деньги, которые поступают в кассу за проданную продукцию, а также деньги, которые уходят из кассы.

KATE / ПОКРЫТИЕ – денежные средства, имеющиеся в распоряжении на счете. См. также Валовая прибыль.

KIINTEÄT KULUT / ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ – неизменяемые затраты предприятия. К ним относятся, например, арендная плата и ежемесячная заработная плата.

KILPAILU / КОНКУРЕНЦИЯ – приемы, ставящие целью выделить предприятие среди других аналогичных предприятий. На конкуренцию могут влиять, например, расположение, продукция, качество, цена и доступность.

KIRJANPITO / БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ – Каждое предприятие обязано вест бухгалтерский учет, то есть запись расходов и доходов. Для ведения бухгалтерского учета рекомендуется обращаться в бухгалтерскую компанию.

KONKURSSI / БАНКРОТСТВО – несостоятельность предприятия, при которой деятельность предприятия прекращается, а все имущество превращается в деньги.

KORKO / ПРОЦЕНТ –

вознаграждение, взимаемое за использование кредитных средств.

KULU / РАСХОД –

издержка или ее часть, отнесенная к определенному отчетному периоду.

KÄYTTÖRÄÄOMA / ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ –

средства, необходимые для покрытия постоянных расходов, в т.ч. аренды и выплаты заработной платы.

LASKUPERUSTEINEN KIRJANPITO / ЖУРНАЛ УЧЕТА СЧЕТОВ-ФАКТУР –

разновидность бухгалтерской отчетности, отражающая полученные и выставленные счета-фактуры, в том числе и те, которые еще не были оплачены.

LEASING-RANOITUS / ЛИЗИНГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ –

долгосрочная аренда, например, машин или оборудования.

LIIKEIDEA / КОММЕРЧЕСКАЯ ИДЕЯ –

описание пользы продукции, рынка и сферы деятельности, то есть, представление о том, что, кому и как вы собираетесь продавать.

LIKETOIMINTASUUNNITELMA / БИЗНЕС-ПЛАН –

письменный план практической реализации коммерческой идеи.

LIKEVAINTO / ТОРГОВЫЙ ОБОРОТ –

сумма средств, которую предприятие получает от продажи продукции без учета налога на добавленную стоимость и вычета расходов.

LIKEVOITTO / ПРИБЫЛЬ –

исчисляется путем вычитания из торгового оборота затрат и амортизационных отчислений. Прибылью называется прибыль от коммерческой деятельности до ее распределения.

LIIKKEENHARJOITTAJA / ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ –

предприниматель, имеющий постоянное место работы и трудоустраивающий других лиц.

LIITETIEDOT / ПРИМЕЧАНИЯ –

обязательная часть бухгалтерской отчетности в словесной форме, которая добавляется к показателям, представленным в расчете прибыли и убытков, а также балансе, о деятельности в истекший отчетный период и финансовом положении предприятия.

MUUTTUVAT ELI VÄLITTÖMÄT KULUT / ПЕРЕМЕННЫЕ (ПРЯМЫЕ) РАСХОДЫ –

расходы на приобретение материалов и услуг, которые варьируются в зависимости от объема продаж реализуемых товаров и услуг.

MYYNTIKATE / ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ –

сумма средств, которая остается у продавца после вычета из цены, уплаченной клиентом, расходов, связанных с производством товара или услуги.

NETTONINTA / ЦЕНА NETTO –

цена за вычетом всех предоставленных скидок.

NETTOTULOS / ЧИСТЫЙ РЕЗУЛЬТАТ –

доход предприятия после уплаты налогов (финансовый результат отчетного периода).

OSAKE / АКЦИЯ –

доля в акционерном капитале акционерного общества. Акционеры владеют определенным количеством акций – частью предприятия.

PALKAN SIVUKULUT / ОТЧИСЛЕНИЯ С ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ –

предписанные законом взносы, которые предприятие обязано платить помимо заработной платы. К таким отчислениям относятся взносы на социальное страхование, страхование трудовой пенсии, страхование от несчастных случаев, страхование от безработицы и групповое страхование жизни.

PERHEYRITYS / СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ –

когда на предприятии работают в основном члены семьи или близкие родственники.

PK-YRITYS –

предприятие малого или среднего бизнеса.

POISTOT / АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ –

списание закупочной стоимости, например, машин и оборудования, не одновременно, а в течение нескольких лет.

PUSKARADIO / САРАФАННОЕ РАДИО –

неофициальная информация, которую люди передают друг другу, например, беседа на рабочем месте, переписка в Интернете.

RÄÄOMA / КАПИТАЛ –

деньги или имущество (имущественный вклад), которое предприниматель или инвестор вкладывает в предприятие.

RÄÄOMATULOT / КАПИТАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ –

Капитальными доходами являются доходы от собственности и прибыль от передачи собственности.

RANOITUS / ФИНАНСИРОВАНИЕ –

Начало предпринимательской деятельности всегда требует денег. Финансирование может осуществляться за счет собственных средств, заемных средств или государственного пособия.

SITOUMUS / ОБЯЗАТЕЛЬСТВО –

твердое обещание. Принятое на себя обязательство (данное обещание) является обязательным к исполнению.

STARTTIRAHANA / СТАРТОВОЕ ПОСОБИЕ –

пособие, предоставляемое новому предпринимателю, тема требует внимательного изучения.

SÄHKÖINEN LASKU / ЭЛЕКТРОННЫЙ СЧЕТ –

счет, представленный в электронной форме.

TAKAUS / ГАРАНТ –

означает, что другое лицо (поручитель) обещает заплатить долг кредитору, если сам должник лишится этой способности.

TAKUU / ГАРАНТИЯ –

Продавец может предоставить гарантию на продаваемую продукцию. Продавец отвечает за дефекты продукции в течение гарантийного срока. При выявлении дефекта продавец, как правило, предоставляет клиенту новый товар.

TARJOUS / КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ –

условия заключения сделки, например, цена и срок поставки. Коммерческое предложение направляется при намерении заключения сделки.

TASE / БАЛАНС –

расчет, входящий в бухгалтерскую отчетность предприятия, который отражает средства и долги на определенный момент.

TILIKAUSI / ОТЧЕТНЫЙ ПЕРИОД –

период бухгалтерского учета (обычно 12 месяцев), которым определяется результат деятельности предприятия (прибыль или убыток).

TILINPÄÄTÖS / БУХГАЛТЕРСКИЙ ОТЧЕТ –

финансовая отчетность за отчетный период, отражающая финансовый результат деятельности предприятия (прибыль или убыток) и его имущественное положение.

TOIMIALA / ПРЕДМЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ –

сфера ведения бизнеса, например, ресторан или розничная торговля текстилем.

TOIMITUSJONTAJA / ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР –

осуществляет текущее управление предприятием согласно указаниям и распоряжениям правления.

TULOREKISTERI / РЕЕСТР ДОХОДОВ –

электронная база данных, введенная в действие в начале 2019 года. Уведомление в реестр доходов отменяет необходимость рассылки уведомлений о заработной плате в Налоговое управление, пенсионную страховую компанию, Ведомство народных пенсий (Kela) и Фонд занятости. Начиная с 01.01.2019 все работодатели обязаны предоставлять в реестр доходов данные о выплаченной ими заработной плате. При электронном посещении реестра доходов используются данные для идентификации и аутентификации Suomi.fi.

TYEL –

полис пенсионного страхования работника, оформляемый работодателем в пенсионной страховой компании.

TYÖTTÖMYYSETUUS / ПОСОБИЕ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ –

суточное пособие, выплачиваемое безработному соискателю, которое рассчитывается по размеру дохода или исходя из базовой ставки.

TYÖTTÖMYYSKASSA / КАССА ВЗАИМОПОМОЩИ НА СЛУЧАЙ БЕЗРАБОТИЦЫ –

выплачивает своим безработным участникам суточные, рассчитывающееся по размеру дохода. Это означает, что размер суточных зависит от получаемой ранее заработной платы.

VAKUUS / ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ –

с его помощью кредитор стремится обеспечить получение причитающейся ему суммы.

VERKKOLASKU / ИНТЕРНЕТ-СЧЕТ –

счет, направляемый и принимаемый в электронной форме.

VIIVÄSTYSKORKO / ПЕНЯ –

дополнительный штрафной процент, если первоначальная сумма не была оплачена до истечения срока платежа.

VOITTO / ПРИБЫЛЬ –

нижняя строка расчета прибылей и убытков.

VOITONJAKO / РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ –

распределяется часть прибыли предприятия, в отношении которой принято соответствующее решение.

YEL-VAKUUTUS / ПЕНСИОННАЯ СТРАХОВКА YEL –

обязательное пенсионное страхование предпринимателя, на основании которого предприниматель будет получать пенсию по старости, пенсию по потере трудоспособности и пособие на реабилитацию. От заявленного в YEL трудового дохода предпринимателя также зависит размер всех суточных Ведомства народных пенсий (Kela), таких как суточные по болезни, пособие по материнству и отцовству.

YLEISTOIMIALA / ОБЩИЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ –

означают, что предприятие осуществляет или может осуществлять любые законные виды деятельности.

YRITTÄJÄ / ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ –

лицо, которое единолично или вместе с другими лицами занимается предпринимательской деятельностью через предприятие.

YRITYSMUOTO / ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА –

в Финляндии существуют следующие организационно-правовые формы предприятий: частный предприниматель, полное товарищество, командитное товарищество, акционерное общество и кооператив, а также более редкие – публичное акционерное общество и европейское общество.

Для заметок

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

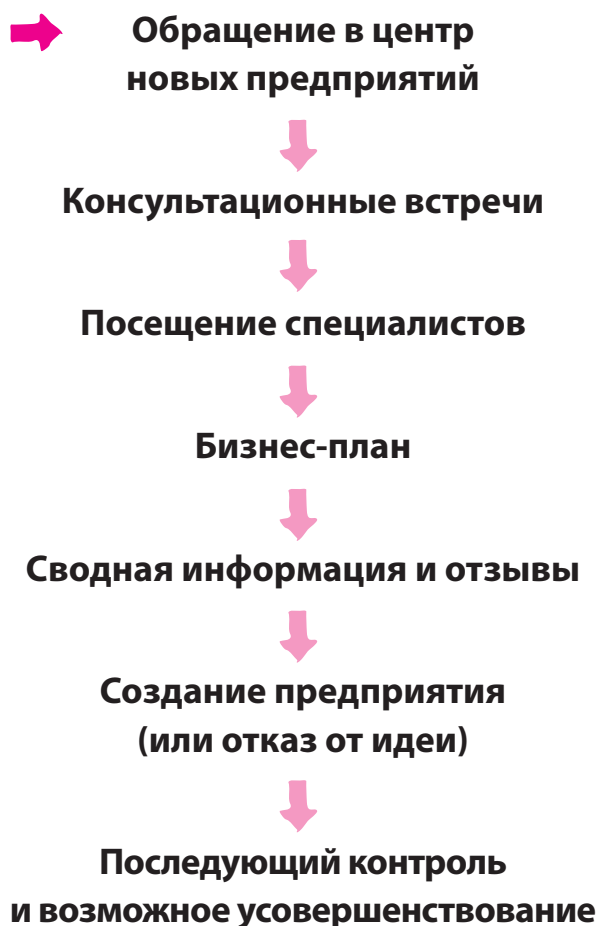
Сделайте правильный выбор и застрахуйтесь на случай безработицы.



AYT
VRITTÄJIEN
TYÖTTÖMYYSKASSA

**Получите информацию о страховании по
тел. (09) 2535 3100 и
вступайте в кассу www.ayt.fi**

Бизнес-модель центра новых предприятий



Центр новых предприятий
помогает в создании стабильного
и рентабельного бизнеса!