

Русский - venäjä



# СПРАВОЧНИК

Предпринимательство  
в Финляндии

# Предисловие

Создание своего предприятия является для иммигранта хорошим путем обеспечить себя работой в Финляндии. В настоящий момент в нашей стране действует около 6.500 предприятий, созданных лицами, прибывшими из-за границы. Более половины предприятий работает в столичном регионе.

Настоящий справочник предназначен для тех, кто хочет создать свое предприятие в Финляндии. Может быть, Вы уже имеете бизнес-идею, но она еще требует доработки. В настоящем справочнике изложены основные вопросы, которые Вам полезно знать и прояснить, прежде чем принимать решение о создании предприятия.

Вам необходимо уметь производить расчеты, изучать рынки и вопросы финансирования. Знаете ли Вы в достаточной мере законодательство Финляндии? Являетесь ли Вы по своему характеру человеком, который сможет работать предпринимателем?

Финляндия – страна, благоприятная для предпринимательства, в которой начинающему предпринимателю может быть оказана помощь многими различными способами. Обычно основной проблемой при создании предприятия становится получение достаточного финансирования.

Кроме того, Вам будет трудно работать предпринимателем, если Вы не владеете финским языком. Поэтому изучение языка следует начинать сразу после прибытия в Финляндию. Может быть, Ваша квалификация потребует обновления? Может ли курс для предпринимателей помочь Вам в начале?

В справочнике используются четкие формулировки. Термины и понятия предпринимательской жизни объяснены в разделе терминологии предпринимательства в конце руководства.

Ознакомившись со справочником, у Вас есть возможность запросить бесплатные консультации по

вопросам предпринимательства. В губернии Уусимаа Вы можете связаться с Yrityshelsinki или с центрами новых предприятий Вантаа и Эспоо. В других городах страны Вам помогут центры новых предприятий и региональные предприятия по развитию бизнеса. Вместе с консультантом по предпринимательству Вы сможете обсудить возможность превращения Вашей бизнес-идеи в прибыльное дело.

Руководство по предпринимательству в Финляндии создано как часть финансируемого ESR проекта «Мультикультурные услуги предприятиям». Оно подготовлено с участием консультантов Yrityshelsinki и специалистами популярного центра обучения и развития Palmenia при Хельсинкском университете. Также в проекте участвуют муниципалитеты Эспоо, Вантаа и Кауниайнена.

Настоящий справочник переведен на многие языки. Перевод и распространение публикации финансирует проект Masuuni, который в свою очередь финансируется консорциумом ESR, в который входят организации Suomen Uus-yrityskeskukset ry (Союз центров новых предприятий Финляндии), компания Cursor Oy, центр Yrityshelsinki и Tampereen Seudun Uusyrityskeskus Ensimetri ry (Центр новых предприятий региона Тампере).

Дополнительная информация доступна на сайтах:

[www.uusyrityskeskus.fi](http://www.uusyrityskeskus.fi)  
[www.yrityshelsinki.fi](http://www.yrityshelsinki.fi)  
[www.vuyk.fi](http://www.vuyk.fi)

[www.espoonseudun-uusyrityskeskus.fi](http://www.espoonseudun-uusyrityskeskus.fi)

[www.yrityssuomi.fi](http://www.yrityssuomi.fi)



# Содержание

Что такое предпринимательство?	4	Подходный налог и налог на добавленную стоимость	32
Сможете ли вы стать предпринимателем?	5	Страхование	36
Многообразие форм предпринимательства	6	Пенсионное страхование предпринимателя YEL	37
Этапы создания предприятия	8	Пособие предпринимателя по безработице	38
От бизнес-идеи к коммерческой идее	9	Наем работника	39
План деятельности	10	Культура предпринимательства в финляндии	40
Анализ SWOT	15	Экологическая ответственность предприятия	41
Управление рисками	15	Памятка для начинающего предпринимателя	42
Маркетинг и реклама	16	10 Шагов к успеху	43
Ценообразование	18	Основные термины и понятия, принятые в предпринимательской среде	44
Финансирование начинающего предприятия	20	Центры новых предприятий помогут	52
Стартовое пособие	21		
Лицензируемые виды деятельности	22		
Юридические формы предприятий	24		
Регистрационные вопросы	28		
Бухгалтерский учет и балансовый отчет предприятия	30		

Настоящее руководство предназначено для тех, кто хочет создать свое предприятие в Финляндии. Издание и распределение руководства финансируются проектом Европейского социального фонда Masuuni.

**Издатель:** Suomen Uusyrityskeskukset ry  
(Союз центров новых предприятий Финляндии)

**Тексты:** Сеть центров новых предприятий  
**Дизайн и верстка:**  
«Уникува»/Матс Вуоренйури

[www.uusyrityskeskus.fi](http://www.uusyrityskeskus.fi)

© Suomen Uusyrityskeskukset ry 2011  
Оставляем за собой все права.



# Что такое предпринимательство?

Цель предпринимательской деятельности заключается в том, чтобы предприятие успешно работало и получало прибыль. Предпринимательство подразумевает осознание рисков, связанных с деятельностью, и готовность к ним, т.е. в конечном итоге это умение вести прибыльную деятельность.

Предпринимательство также предполагает уверенность в своей бизнес-идее. Предпринимательство может быть образом жизни или являться способом обеспечения себя средствами к существованию и работой. Предпринимательство также является способом реализации своей квалификации, социальных навыков и знания языков, с помощью которых иммигрант сможет обогатить наш предпринимательский мир международным оттенком.

## Кто является предпринимателем?

Официальное определение предпринимателя зависит от органов власти. В предпринимательском праве, в вопросах пенсионного обеспечения и безработицы предприниматели определяются по-разному. Один из примеров определения: предпринимателем является лицо, которое индивидуально или совместно с другими лицами осуществляет коммерческую деятельность в предприятии, целью которого является получение прибыли. С деятельностью связано принятие на себя риска.

В отношении пособия по безработице предпринимателем считается лицо, которое

- согласно Закону о пенсии предпринимателя обязано оформить страховку / или



**Предпринимательство также является способом реализации своей квалификации, социальных навыков и знания языков.**

- занимает руководящую должность (директор-распорядитель или член правления) в предприятии, в котором он сам имеет долю размером не менее 15% или в котором он вместе с членами своей семьи имеет долю в размере не менее 30% или
- работает на предприятии, в котором он сам, члены его семьи или они вместе имеют долю в размере не менее 50%.

При определении доли участия во внимание принимается также косвенное участие через другие предприятия и общества.

# Сможете ли Вы стать предпринимателем?

Личные качества и готовность к предпринимательской деятельности создают основу для ее успешного осуществления. В разных сферах требуются разные навыки и качества. Внимательно взвесьте все свои достоинства. Может быть, Вам потребуется развить в себе еще какие-то качества?

## Положительными качествами предпринимателя являются, в частности

- старательность
- созидательность
- смелость, самостоятельность
- упорство в достижении результата
- решительность
- искусство продавца
- готовность принимать на себя риски
- стойкость к возникновению чувства неуверенности

## Обстоятельства, которые мотивируют к предпринимательству

- сам себе начальник
- сам определяет свои трудовые задачи
- сам влияет на свой рабочий распорядок
- возможность достижения материального успеха
- возможность для самовыражения
- возможность обеспечения работой других

## Трудности при организации своего дела

- организация финансирования
- недостаток ноу-хау и опыта
- недостаточность знаний о законодательстве, налогообложении и заключении договоров
- недостаточное знание финского языка

- слабое знание финской предпринимательской культуры
- правильность распределения времени (работы/учеба, семья/супруг, досуг и т.д.)

При создании предприятия необходимо знать ту отрасль, в которой Вы собираетесь создать предприятие. Также необходимо знать основы административно-хозяйственного управления и расценки, уметь составлять бюджет и вести маркетинг. Путем обучения и с помощью специалистов эти навыки, опыт и знания можно накапливать.

Следует помнить, что занятие предпринимательством еще не означает того, что оно должно продолжаться до конца жизни. Предпринимательскую деятельность можно рассматривать и как один из этапов на всем трудовом жизненном пути.



# Многообразие форм предпринимательства

## Создание нового предприятия

### Совершенно новая бизнес-идея

Предприятие может быть создано для коммерциализации совершенно новой бизнес-идеи, продукта, услуги или изобретения. Это является самым сложным способом начала предпринимательской деятельности, и с ним связано больше всего рисков.

### Существующая бизнес-идея

Самым простым способом начала предпринимательской деятельности является использование уже существующей бизнес-идеи, но осуществляемой на основе новой или более конкурентоспособной концепции или на новых рынках.

## Покупка действующего предприятия

В Финляндии имеется много предприятий, которые для своей деятельности нуждаются в продолжателе дела. Нахождение такого предприятия может послужить импульсом для занятия предпринимательством. С покупкой, однако, всегда связаны риски, но она предлагает новому предпринимателю простой способ для начала и возможность заняться предпринимательством сразу, так как клиентура и торговый оборот уже имеются.

### Варианты следующие

- 1) покупка всего действующего предприятия целиком
- 2) покупка части предприятия (одного вида деятельности)
- 3) покупки только коммерческой деятельности
- 4) покупка части коммерческой деятельности



Имеющиеся в продаже предприятия можно искать, например, воспользовавшись службой поиска Ассоциации предпринимателей на веб-сайте <http://yritysporssi.yrittajat.fi>.

Если Вы собираетесь купить готовое предприятие или коммерческую деятельность, то Вам следует привлечь специалиста к оценке финансового положения и входящих в сделку рисков. Профессионалы финансового дела (бухгалтерские бюро, аудиторы, консультанты по сделкам с предприятиями) расскажут, является ли деятельность предприятия прибыльной, а бухгалтерский учет достоверным. Прежде чем подписывать акты купли-продажи и другие документы, проконсультируйтесь с юристом.

Покупка чистой коммерческой деятельности, однако, является более безопасным вариантом, чем покупка всего предприятия, так как тогда

старые ответственности и долги не переходят к новому собственнику.

## Франчайзинг-предпринимательство

Франчайзинг-предпринимательство позволяет заняться предпринимательством без собственной бизнес-идеи. Франчайзинг представляет собой долгосрочный договор о сотрудничестве между двумя самостоятельными предприятиями. Франчайзер передает франчайзи (которых может быть несколько) право за роялти и в соответствии с рабочей инструкцией такую бизнес-идею, которую франчайзер разработал и спланировал и которую он контролирует. В Финляндии франчайзинг-предприятия работают, например, в сфере содержания киосков, уборки и ресторанов. Дополнительная информация доступна на веб-сайте Ассоциации франчайзинга Финляндии по адресу [www.franchising.fi](http://www.franchising.fi).

### Побочное предпринимательство

Занятие предпринимательством в форме совместительства, например, с главной работой или учебой рекомендуется при наличии неуверенности в прибыльности бизнеса – по крайней мере, в его начале. При побочном предпринимательстве можно определить, будет ли достаточно клиентов, оценить перспективы выбранного вида бизнеса и наличие возможностей для полного предпринимательства. Материальный риск меньше, когда доходы не зависят целиком только от успеха предприятия.

Следует отметить, что бюро ТЕ не выделяет стартового пособия для побочного предпринимательства.

### Участие

Работа акционером может носить весьма предпринимательский характер, и это зависит от того, каким образом ответственность и полномочия распределены между акционерами. Например, в семейных предприятиях супруг(-а) и дети могут быть акционерами. В малых предприятиях ключевые (важные) лица также могут быть привязаны к предприятию и его развитию путем передачи им акций.

### Групповое предпринимательство

При этой форме предпринимательства несколько человек, желающих стать предпринимателями, вместе создают предприятие. Все эти лица также несут ответственность за успех предприятия. Например, если два предприятия объединятся, то старые акционеры обоих предприятий могут стать акционерами нового предприятия.

### Социальное предпринимательство

Социальное предприятие может иметь форму частной фирмы, открытого общества, командитного товарищества, акционерного общества или кооператива. Дополнительно социальное предприятие должно удовлетворять следующим требованиям:

- 1) не менее 30% персонала – физически неполноценные и/или безработные, причем сам предприниматель входит в их число;
- 2) всем выплачивается заработная плата, соответствующая коллективному трудовому договору;
- 3) продолжительность рабочего

времени составляет более 75% (а у физически неполноценных – не менее 50%) максимального рабочего времени в данной отрасли;

- 4) общественные пособия не превышают половины торгового оборота.

Социальные предприятия могут получать общественные пособия только на заработную плату.

Министерство труда и экономического развития (ТЕМ) ведет реестр социальных предприятий. Бланк заявления (ТМ 3.09) для внесения в реестр можно скачать с сайта ТЕМ по адресу [www.tem.fi](http://www.tem.fi).



# Этапы создания предприятия

Коммерческая идея Что? Кому? Как?

План деятельности + финансовый расчет + ТЭО

Выяснение вопроса лицензирования деятельности

Организация финансирования

Выбор формы предприятия

## Частный предприниматель

- По профессии
- По торговле

## Индивидуальные предприятия

- Открытое общество
- Командитное товарищество (Ку)

### Учредительные документы:

- Учредительный договор

## Акционерное общество

- Частное (Оу)
- Публичное (Оуj)

### Учредительные документы

- Учредительный договор
- Устав

## Кооператив

### Учредительные документы:

- Учредительный акт
- Копия устава
- Протокол собрания правления, назначение председателя правления и директора-распорядителя

## Заявление об учреждении – на бланке У

С помощью того же бланка У можно зарегистрироваться в Торговом регистре и Налоговом управлении

Страховки

Организация бухгалтерского учета

Создание предприятия содержит все названные этапы, но часто отдельные этапы осуществляются одновременно.

# От бизнес-идеи к коммерческой идее

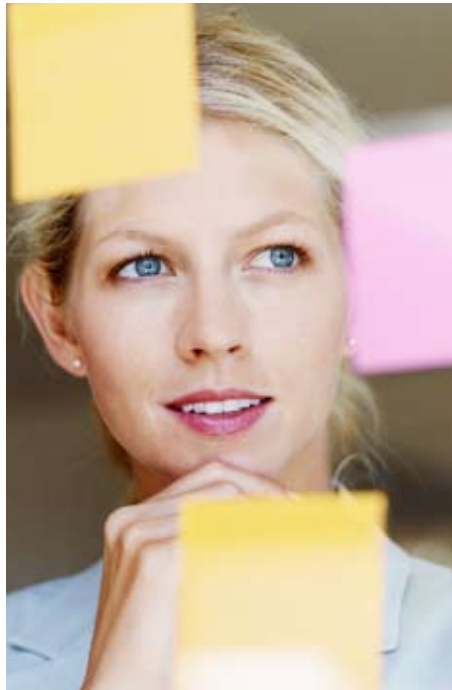
Бизнес-идея отражает то, что начинающееся предприятие собирается производить. Бизнес-идея постепенно дорабатывается и вырастает в коммерческую идею. Коммерческая идея отражает то, что предприятие производит и кому оно продает, как предприятие это осуществляет и на каких рынках предприятие осуществляет свою деятельность. Коммерческая идея отвечает на вопросы **Что? Кому? Как?**

Проанализируйте, сможет ли Ваш продукт пользоваться успехом на рынках? На каких рынках? Что нового предлагает Ваша коммерческая идея? Рассмотрите свою коммерческую идею в первую очередь с точки зрения клиента. Продукт (товар, услуга или их комбинация) должен быть таким, чтобы клиент был готов за него платить. Определение потребностей клиентов важно определить для выяснения того, какие свойства они ценят. Является ли Ваш продукт, например, более эффективным, дешевым, качественным, интересным или простым, чем продукт Ваших конкурентов?

Лучшее представление Вы получите, если проведете тест продукта на практике, например, посредством небольшого опроса. Самый неподдельный отзыв о Вашем продукте Вы получите от своих потенциальных клиентов. Опрос, однако, не всегда скажет полную правду о поведенческом поведении клиентов. Исследование рынков можно заказать и у специализированных фирм, но обычно эта услуга дорогая.

## Коммерческая идея должна быть реализуемой

Реализация коммерческой идеи требует ноу-хау предпринимателя (или предпринимателей) и капитала, который необходим для основных средств



и начальных инвестиций. Умение и знания в какой-либо отрасли могут быть приобретены путем обучения, трудового стажа и занятий. В отношении спроса на товар или услуги следует быть реалистичным. Путем основательного планирования можно значительно повысить свои шансы на успех. Подумайте:

- польза клиенту: что клиент получит, для чего клиент использует продукт, почему клиент его приобретет;
- имидж: почему клиент купит именно у этого предприятия, каким его представлением в этом плане будет более всего соответствовать данное предприятие или его продукция;
- продукция: что производится и предлагается, чем отличается от продукции конкурентов, какова цена, какова упаковка и поставка, нужно ли будет консультировать через Интернет;
- клиенты/группы клиентов: кто

будут клиенты, где и сколько, как их заставить, насколько они готовы платить, как они платят;

- способ действия: производить ли самому или заказать у субпоставщика, как вести маркетинг, как продавать;
- ресурсы: помещения предприятия, машины и оборудование, вложенный капитал, умение и опыт предпринимателя и работников.

## Предмет деятельности и конкурентная среда

Предмет деятельности означает сферу, в которой предприятие осуществляет свою деятельность, например, общественное питание (рестораны, кафе), финансовые услуги (банки), строительство или уборка. В некоторых сферах имеется много операторов, и наблюдается острая конкуренция. В этом случае возможности для получения прибыли низкие, так как предприниматель вынужден продавать услуги или продукцию дешевле. Чем меньше новизны в предмете Вашей деятельности и чем больше этот сегмент рынка освоен, тем выше конкуренция со стороны других участников рынка, предлагающих аналогичный продукт.

Вам следует добиваться инновационной коммерческой идеи! Чем больше в продукте новизны, тем меньше конкуренции. С другой стороны, в этом случае трудно оценить прибыльность коммерческой деятельности или сравнить коммерческую идею, опираясь на предложение других операторов, поскольку их количество незначительно. Тогда необходимо попытаться оценить размеры рынков и структуру спроса, и прибыльность дела определить на основании оценки.

# План деятельности

## Что такое план деятельности (LTS)?

План деятельности означает письменный план коммерческой деятельности. Он описывает порядок реализации коммерческой идеи на практике: среда деятельности предприятия, способы действий и цели. Он представляет собой всеохватывающий детальный и ограниченный по времени проект, в который включены цели на продолжительный срок и количественные цели в форме бюджетов, финансовых расчетов и кассовых потоков.

В плане определяются свойства продукта, группы клиентов, конкурентное положение на рынках, образование и навыки предпринимателя (или предпринимателей), а также порядок ведения предприятием маркетинга. В плане деятельности также оцениваются с помощью расчетов при-

быльность, а также сумма, которая потребуется для начала деятельности предприятия (потребность в инвестициях).

В хорошем плане также отражаются факторы риска, которые смогут оказать влияние на успех предприятия.

План деятельности является не только средством планирования для самого предпринимателя, но и важным инструментом для ведения переговоров с возможными финансовыми партнерами, арендодателями или, например, поставщиками товара. С помощью плана деятельности начинающий предприниматель может доказать, что предприятие будет работать успешно, например, когда по понятным причинам совсем отсутствуют данные балансового отчета. Хорошо подготовленный план деятельности дает представ-

**Составлять план деятельности удобно в нашей сетевой службе**  
[www.liiketoiminta-suunnitelma.com](http://www.liiketoiminta-suunnitelma.com)

ление о прибыльности предприятия и перспективах на будущее, а также облегчает получение финансирования.

План деятельности должен быть представлен также при подаче заявления на получение стартового пособия в бюро ТЕ или субсидии предприятиям в центре ELY.



План деятельности следует дорабатывать и обновлять регулярно.

## Пример структуры

### 1) Описание коммерческой идеи:

Коммерческая идея отражает то, чем предприятие занимается и кому продает свою продукцию, а также как предприятие это осуществляет. В чем заключается новизна Вашей коммерческой идеи, и почему Ваша продукция заинтересовала бы клиентов. В данном разделе следует описать и анализ SWOT, см. стр. 16.

### 2) Описание ноу-хау:

Ноу-хау предпринимателя и работников должно поддерживать коммерческую деятельность. Перечислите их образование, трудовой стаж, а также достоинства и недостатки.

3) Описание продукта: Опишите продукт критически с точки зрения клиента. Изложите свойства продукта по сравнению с конкурентами: расценки, преимущества и недостатки.

### 4) Клиенты и потребности клиентов:

Опишите Ваших клиентов, сколько их, где они находятся, на каком основании они принимают решение о покупке, какие свойства Вашего продукта клиенту понравятся. В чем заключается проблема или потребность клиентов, которым Вы можете предложить свое решение?

### 5) Предмет деятельности и конкурентное положение:

Расскажите о предмете деятельности и конкурентном положении. Внесете ли вы в предмет деятельности инновации (что-то новое)? Или Вы предлагаете то же самое, что и Ваши конкуренты? Попробуйте положительно отличаться от них. Можете ли Вы, например, создать экологическую



парикмахерскую вместо обычной? Проанализируйте преимущества и недостатки своих основных конкурентов и сравните их с вашей коммерческой идеей.

### 6) Объем рынка и развитие:

Опишите объем клиентуры на рынке Вашей продукции, конкурентное положение на нем и перспективы развития. Расскажите, на какие рынки Вы ориентируетесь: на определенное место, на отечественные рынки, на Европу или на глобальные рынки?

Может ли Ваша коммерческая деятельность быть расширена на другие рынки в будущем? Опишите возможные препятствия для выхода на рынки: законодательство, ограничения, таможенные сборы и прочие факторы риска.

### 7) Маркетинг и реклама:

Опишите, какие маркетинговые приемы Вы используете для поиска, информирования и убеждения клиентов клиентов о преимуществах своей продукции. Примите во внимание, как Ваши клиенты смогут Вас найти, например, в Интернете. Как Вы направите рекламу на определенные группы клиентов? Подумайте, в частности, о чем скажут клиенту облик и

название Вашего предприятия и из чего начинает формироваться бренд вашего предприятия? Как они отличаются от конкурентов?

### 8) Риски:

С предпринимательской деятельностью связано много рисков. Проанализируйте факторы риска в ближайшей и отдаленной перспективе. Как Вы сможете добиться привязанности ключевого человека (важного человека) к Вашему предприятию, и что произойдет, если он уволится? Можно ли особенности Вашей коммерческой идеи скопировать? А какова чувствительность Вашей коммерческой идеи к колебаниям экономики? Риски никогда не могут быть сняты полностью, но путем эффективного планирования они могут быть значительно уменьшены.

### 9) Нематериальные права:

Обсудите защиту важных идей в соответствии с законодательством о нематериальных правах. Этим Вы сможете уменьшить риски копирования идеи. Возможно, Вам понадобится патент на техническое изобретение (срок действия 20 лет), защита полезной модели (т.н. «малый патент» на четыре года), защита товарного знака (эмблема услуги

или товара, которая регистрируется для определенного региона, например товарный знак Apple) или защита образца внешнего вида товара. Только защиту авторского права отдельно заявлять не нужно. Договоры о сохранении конфиденциальности являются одним из способов предотвращения разглашения клиентом или партнером незащищенной коммерческой идеи другим лицам.

## 10) Расчеты: финансирование, прибыльность и продажи

### а) Финансовый расчет:

С помощью финансового расчета можно быстро определить потребность в финансах и источники финансирования на начальном этапе. В потребности в финансах перечисляются те инвестиции, которые необходимо осуществить для начала коммерческой деятельности. В частности, начальные товарно-материальные запасы, необходимое для производства оборудование, регистрационные сборы и гарантии на арендные платы, а также оборотный капитал, например, на 3 месяца, относятся к статье потребности в финансах. По резерву оборотного капитала определяются те твердые затраты (зарботные платы, аренда, страховка, бухгалтерский учет и т.п.), которые должны быть оплачены несмотря на то, что коммерческая деятельность может еще не достичь достаточного объема продаж для покрытия затрат. По этой причине оборотный капитал в начале относится к статье потребностей в инвестициях. Дополнительно в финансовом отчете определяются те источники финансирования, которые будут покрывать необходимые инвестиции и потребности в финансировании. Источники финансирования могут представлять собой собственный вложенный капитал и имущественный вклад, кредит, субсидии предприятию и привлеченные инвестиции в собственный капитал. Помните, что стартовое пособие не относится к основным источникам финансирования, а предназначено для личных расходов предпринимателя!

### Пример финансового расчета (предприятие в сфере уборки):

ПОТРЕБНОСТЬ В ФИНАНСАХ		Eur
ремонтные расходы		1 200 е
производственные средства		2 000 е
установка оборудования		500 е
ЭВМ и мат. обеспечение		1 500 е
автомобиль		
телефон/факс/ интернет		200 е
канцтовары		300 е
мебель		1 000 е
имущественный вклад (имеющиеся машины, рабочие средства и принадлежности)		500 е
инвестиции в маркетинг		800 е
гарантия арендных плат		1 500 е
начальные запасы		1 000 е
расходы по созданию		100 е
оборотный капитал		3 200 е
кассовый резерв		700 е
<b>ПОТРЕБНОСТЬ В ФИНАНСАХ ИТОГО</b>		<b>14 500 е</b>

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ		Eur
<b>Собственный капитал</b>		
уставной капитал		2 500 е
собственный вклад		5 500 е
имущественный вклад		500 е
кредит от участника		
<b>Ссудный капитал</b>		
банковский кредит		6 000 е
кредит от Finnvera		
иной кредит		
<b>ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИТОГО</b>		<b>14 500 е</b>

	МЕС.	ГОД 12 мес.
ТОРГОВЫЙ ОБОРОТ (НДС 0)	5 044 е	60 528 е
ТРЕБУЕМЫЙ ОБОРОТ	4 185 е	50 220 е
РАЗНИЦА	859 е	10 308 е

Учтите, что предпринимателю следует также проводить отпуск, поэтому годовой объем продаж будет меньше (примерно 11 мес.)

**б) Расчет рентабельности:**

В расчете рентабельности дается оценка того, в какой точке при выбранном уровне цен и структуре дохода получается нулевой результат (критическая точка) по отношению к объему продаж. Он позволяет анализировать реалистичность цели сбыта. Цель сбыта (торговый оборот) может быть разбит на месячную, недельную и часовую цель сбыта. Альтернативно можно проанализировать, стоит ли изменять доход и продажную цену, если объем продаж кажется нереалистичным. Таким образом, можно проводить простой анализ чувствительности, т.е. какие изменения в прогнозе результата вызовет изменение цены.

**с) Расчет продаж:**

В отчете продаж минимальный целевой инвойсинг может быть распределен между разными группами клиентов. Это облегчает определение значимости клиентских отношений; принимаются в учет возможные скидки и переменные расходы на реализуемые продукты.

Пример отчета продаж:

<b>ПРИМЕР РАСЧЕТА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ:</b>	<b>МЕС.</b>	<b>ГОД 12 мес.</b>
= целевой результат (в т.ч. целевая заработная плата предпринимателя)	1 500 е	18 000 е
+ погашение долгов	100 е	1 200 е
<b>ДОХОДЫ ПОСЛЕ НАЛОГОВ</b>		<b>19 200 е</b>
налог 18%	329 е	3 951 е
= потребности в финансировании	1 929 е	23 148 е
+проценты на кредит	27 е	324 е
<b>А. ВЫРУЧКА (потребность)</b>	<b>1 956 е</b>	<b>23 472 е</b>
Твердые затраты		
пенсионная страховка YEL 15,9% (годовой доход 12 000 е)	159 е	1 908 е
заработные платы		
побочные расходы к заработной плате		
расходы на помещение	545 е	6 537 е
ремонт и содержание	30 е	360 е
лизинговые платежи		
Связь (телефон, Интернет и т.п.)	80 е	960 е
офисные расходы	20 е	240 е
командировочные расходы, расходы на автомобиль, суточные	50 е	600 е
расходы по маркетингу	200 е	2 400 е
бухгалтерский учет, аудит, налоговая декларация и т.п.	100 е	1 200 е
касса помощи при безработице, предпринимательская организация и т.п.	30 е	360 е
прочие расходы	100 е	1 200 е
<b>В. ТВЕРДЫЕ РАСХОДЫ ИТОГО</b>	<b>1 314 е</b>	<b>15 768 е</b>
<b>ПОТРЕБНОСТЬ В ВЫРУЧКЕ (А+В)</b>	<b>3 270 е</b>	<b>39 240 е</b>
закупки+материалы и принадлежности (без НДС)	915 е	10 980 е
<b>ПОТРЕБНОСТЬ В ОБОРОТЕ</b>	<b>4 185 е</b>	<b>50 220 е</b>
НДС 23 %	963 е	11 550 е
<b>ОБЩИЙ ОБЪЕМ СБЫТА / ТРЕБУЕМЫЙ ИНВОЙСИНГ</b>	<b>5 148 е</b>	<b>61 770 е</b>

**ОТЧЕТ ПРОДАЖ (Месяц)**

<b>ПРОДУКТ</b>	<b>Уборка (днем)</b>	<b>Уборка (ночью и в выходные)</b>	<b>Мытье окон</b>	<b>Натирание полов</b>	<b>Генеральная уборка</b>	<b>Прочие работы</b>	<b>ИТОГО НДС 0%</b>
продажная цена	24 е	30 е	35 е	40 е	120 е	28 е	
расходы			5 е	10 е	10 е	0 е	
выручка	24 е	30 е	30 е	30 е	110 е	28 е	
объемы продаж	80 kpl	32 kpl	12 kpl	8 kpl	10 kpl	8 kpl	
общий объем продаж	1 920 е	960 е	420 е	320 е	1 200 е	224 е	<b>5 044 е</b>
общие закупки	0 е	0 е	60 е	80 е	100 е	0 е	<b>240 е</b>



# Анализ SWOT

Анализ по четырем категориям SWOT – простой и широко используемый метод анализа предпринимательской деятельности. Анализ SWOT отражает коммерческую идею, сильные стороны (Strengths) предпринимателя и предприятия, слабые стороны (Weaknesses), возможности (Opportunities) и угрозы (Threats). Он может применяться для предприятий всех форм. Предметом рассмотрения может быть или вся коммерческая деятельность, или более детально ее часть.

В верхней строке таблицы приведены текущее состояние и внутренняя среда предприятия. В нижней строке – будущее и внешняя среда. В левой колонке – положительные влияния, в правой – отрицательные влияния.

## Пример анализа SWOT

### Сильные стороны

- твердое ноу-хау
- опыт
- знание отрасли
- инновационный продукт
- международные контакты

### Слабые стороны

- слабое знание языка
- недостаточно своих денег
- нет опыта предпринимательства
- положение семьи
- чужая культура

### Возможности

- глобализация
- потенциал роста
- новые продукты/услуги
- новые рынки

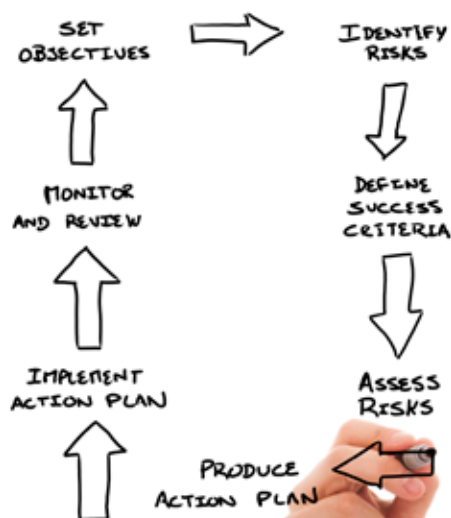
### Угрозы

- хватит ли сил у предпринимателя
- обострение конкуренции
- изменения законодательства
- политическая обстановка

Анализ поможет в рассмотрении того, каким образом сильные стороны можно развивать, а слабые –

исключать, и каким образом возможности можно использовать, а угрозы – отражать.

# Управление рисками



У предприятия всегда есть много разных возможностей понести ущерб – рисков. Возможен также риск в коммерческой деятельности. Предприниматель для успешного дела должен быть готов принимать на себя риски. Риски нужно уметь опознавать, на них нужно оказывать влияние, подготовиться к ним, и от них можно защищаться. Иными словами, нужно уметь управлять рисками.

В предпринимательской деятельности могут наблюдаться различные риски: коммерческие, с персоналом, с договорами и ответственностью, с информацией, с продукцией, экологические риски, риск прекращения деятельности, уголовные риски и пожарные риски. Дополнительная информация по управлению рисками доступна на сайте [www.pk-rh.fi](http://www.pk-rh.fi).

# Маркетинг и реклама

Преуспевание на рынках требует хорошего знания сферы коммерческой деятельности и конкурентов, а также умения выделяться среди конкурентов. Именно рынки являются той средой, где оказывается влияние на представление и опыт потребителя о товарах и услугах, предлагаемых предприятием и доказать, что «мы лучше, чем наши конкуренты». Маркетинг является важной частью планирования предприятия.

Во-первых, необходимо знать разницу между маркетингом и рекламой.

С помощью маркетинга предприятие стремится влиять на поведение потребителей. Целью маркетинга является создание, поддержание и развитие клиентских отношений. Поддержание преданности клиентов важно, так как привлечение новых клиентов часто обходится дороже, чем сохранение старых. Преданные ключевые клиенты обычно обеспечивают основную часть объема продаж.

Рекламой стремятся прямо влиять на принятие покупателем решения о покупке, а также сделать продукт известным. Довольный клиент с удовольствием вернется. Но если реклама дает недостоверную информацию о свойствах продукта, возможно, что клиент больше не вернется.

Хорошим инструментом при планировании рекламы является т.н. модель маркетинг-микс. Она образуется из четырех букв Р от англоязычных слов: Product, Price, Place и Promotion. В переводе они означают: товар или услуга, цена, месторасположение и продвижение. Из этих элементов можно подобрать подходящий маркетинг-микс для своей целевой группы клиентов и сосредоточиться на их использовании в маркетинге предприятия.

**Товар или услуга = Product:** Товар или услуга и его свойства, название, гарантии, новизна и выделение среди конкурирующего товара.

**Цена = Price:** Денежная или иная компенсация, выплачиваемая клиентом за товар или услугу. На определение влияют конкурентное положение на рынках, представление клиента о стоимости товара или услуги, производственные и материальные затраты и скидки.

**Месторасположение = Place:** Место, где товар или услугу можно купить. Часто употребляют название «канал распределения», что означает как конкретную торговую точку – магазин, так и виртуальную торговую точку в Интернете – сетевой магазин.

**Продвижение = Promotion:** Использование всех средств связи, с помощью которых предприятие может извещать о своем продукте. Сюда относятся, в частности, маркетинг, информация в торговой точке или в Интернете, PR (паблик рилейшнз), и т.н. «сарафанное радио», т.е. неформальное распространение информации среди клиентов (word-of-mouth).



Источник: Kotler Philip (1980) *Principles of Marketing*. Prentice Hall.

## Распределение групп клиентов (сегментация) и выбор целевой группы

Полезно изучить, какой группе наиболее желательно продавать продукт. Несмотря на то, что привлечение большой массы клиентов заманчиво, следует сосредоточиться на самой важной группе клиентов, которая обеспечит самый большой сбыт при минимальном труде. Направление маркетинга на определенный сегмент (группу) уменьшает массу клиентов, но одновременно повышает эффективность маркетинга. Основанием для ограничения может быть, например, возраст, место жительства или покупательная способность, т.е. количество имеющихся у клиента в распоряжении денег. Например, рекламу детских игрушек следует сосредоточить в районе, где проживает много семей с детьми, или в журнале о детях, который читают молодые родители.

### Сегментация рынков целесообразна, если

- на рынках имеется достаточное количество потенциальных клиентов
- клиенты группы имеют особенности и связанные с этим потребности
- группы клиентов отличаются друг от друга
- маркетинг достигает выбранных сегментов экономично и эффективно.

### Выбор средств подачи рекламы

Вам следует подобрать для своего предприятия такие СМИ, которые передают Ваше послание – рекламу – желаемому получателю как можно более экономично и эффективно. Тщательно ознакомьтесь с основными свойствами разных средств передачи рекламы и ценами. Цена

может варьироваться в зависимости от СМИ.

### СМИ бывают следующие:

- печать, местные и бесплатные газеты и журналы
- Интернет
- телевидение
- уличная реклама и реклама в магазинах
- радио
- кино (в частности, скрытая реклама – product placement).

Прямой маркетинг является одним из распространенных способов привлечения клиентов. Например, хозяин пиццерии может сам раскладывать рекламные материалы в почтовые ящики своего региона. Средствами прямой рекламы являются все буклеты, визитные карточки и т.п., раздаваемые лицам физически или электронным способом. При прямом маркетинге, однако, необходимо помнить о наличии разрешения, т.е. нужно ли для маркетинга в адрес клиента или несовершеннолетнего ребенка иметь разрешение воспитателя, если вы, например, используете электронную почту.

Важным каналом маркетинга является неформальное общение между людьми, т.н. «сарафанное радио» (word-of-mouth). Клиенты часто рассказывают друг другу о хорошем и плохом опыте, причем информация о продукте нередко распространяется в какой-либо социальной сети, например, Facebook. При ведении маркетинга Вам следует обращать особое внимание на то, как Вы обращаетесь с клиентом в процессе его обслуживания. Сможете ли Вы в процессе продажи, например, затратить на продукт некоторые дополнительные средства, которые увеличат положительное впечатление (в частности, это может быть внешний вид упаковки,

скидка, доставка домой, бонус в виде подарка). Или, например, каким образом Вы урегулируете жалобы, т.е. рекламации.

Маркетинговый план предприятия поможет в осуществлении единого и четкого маркетинга. С помощью плана можно наблюдать за осуществлением целей и совершенствовать маркетинг в дальнейшем. Вам следует регулярно наблюдать как за маркетинг-миксом, так и за группами клиентов. Вы можете, например, обсуждать следующие вопросы: достигли ли Вы проведенными мероприятиями того, что хотели? Или Вам следует изменить или даже полностью заменить стиль маркетинга или рекламы? Какими Ваши клиенты являются сейчас, и какими они могут стать в будущем? И что делают ваши конкуренты?

В настоящее время продукты и предприятия ищут в Интернете. Известности в Интернете могут способствовать помещению объявления в платных поисковых службах, свой веб-сайт или сетевой магазин. Если вы приобретете веб-сайт, важным станет его обновление и сопровождение. Сетевой магазин, как и другие страницы в Интернете, может быть хорошим способом сбора информации и создания регистра клиентов. Клиенту нужно всегда сообщать, для каких целей Вы используете получаемые сведения и каким образом сможете предотвратить их использование в целях, не соответствующих его желаниям.

### Товарный знак

Товарный знак является эмблемой, которая выделяет производимые предприятием товары или услуги среди продуктов других предприятий. Предприятию следует защитить свой товарный знак путем регистрации его в Главном управлении патентов и регистраций (Patentti- ja

rekisterihallitus). Регистрация обеспечивает монопольное право на использование товарного знака в качестве признака товара или услуги. Товарный знак может иметь вид слова или изображения или их комбинации. Возможен также слоган, комбинация букв или даже акустический сигнал или иная эмблема, которую можно исполнить графически. Товарный знак, зарегистрированный в Финляндии, дает защиту только в Финляндии. Защита товара

на зарубежных рынках оформляется отдельно.

### Доменное имя или домен

Домен представляет собой веб-адрес, который пишут в адресной строке браузера. Домен не обязательно должен совпасть с названием предприятия, а может быть, например, частью или сокращением названия и желательно коротким, чтобы его было легче запомнить.

Домен не может быть основан на защищенном названии или торговой марке другой компании и фамилии физического лица и не должен содержать оскорбляющие слова и выражения, призывающие к преступной деятельности. Домен можно заказать прямо у оператора или с помощью т.н. веб-отеля, который может предоставить вам все необходимое. Идентификатор страны (Финляндии) .fi предоставляет Главное управление связи (Viestintävirasto, [www.ficora.fi](http://www.ficora.fi)).

## Ценообразование

Прежде чем производить расценку, определите, является ли Ваша услуга лучше или качественнее, чем у конкурентов. Продаете ли Вы дороже или дешевле, чем Ваши конкуренты? За какую добавочную стоимость клиенты готовы платить? Платят ли они, например, за имидж, качество товара или услуги, хорошее обслуживание клиента, гарантию или расположение?

Основательно определите уровень цены, и в соответствии с этим определите имидж продукта. Слишком качественный (дорогой) продукт должен быть действительно качественным во всех отношениях. Кроме того, если Вы начали предлагать, согласовывать и заключать сделки по какой-то определенной цене, то поднять ее в будущем будет почти невозможно. Также помните, что многие клиенты ожидают, что о ценах можно договориться.

Расчет цен на специализированные услуги может быть основан на затраченном времени. Почасовая ставка,

однако, не покажет клиенту общей стоимости, если он не знает, сколько времени работа потребует. Используйте модель примерной цены, в которой расскажите о содержании работы и затрачиваемом на нее времени.

В ценообразовании можно также использовать вспомогательные меры, ознакомительные оферты, согласованные цены, предложения при быстрых заказах, определенные периоды оферты (например, на период «мертвого сезона»). Эти меры позволят Вам составить базовый прейскурант цен на желаемом для Вас уровне. Примерами моделей ценообразования являются цены на обеды в ресторанах и льготы, пре-

**Цены следует всегда держать на виду. Хороший прейскурант говорит клиенту не только о цене, но и о содержании продукта. Потребителя интересует только окончательная цена, включающая НДС. Клиента-предприятие интересует цена без НДС, так как НДС при покупке вычитается из НДС при продаже.**

доставляемые турагентствами для быстрых заказчиков. Имеются также клиенты, которые готовы платить прейскурантные цены, не торгуясь.

Ценообразование является важным конкурентным фактором, но не единственным. Часто думают только о

ПРИМЕР РАСЦЕНКИ	Цена конкурента	цена на 20 % ниже
отпускная цена	55,00 е	44,00 е
- НДС 23%	- 10,28 е	- 8,23 е
безналоговая цена	44,72 е	35,77 е
входная цена (НДС 0%)	28,00 е	28,00 е
доход	16,72 е	7,77 е

конкуренции цен – продают дешевле, чем конкуренты. Вам следует основательно подумать, какой является правильной ценой для Вашего продукта. Вашему предприятию должна оставаться часть выручки в виде дохода. Если Вы продаете по более высокой цене, для прибыльности достаточно меньшего объема продаж. При меньшей прибыльности вы должны продавать больше.

**Пример:** Вы продаете продукт, входная цена которого составляет 28 евро. Ваш конкурент продает тот же продукт клиентам по цене 55 евро

(вкл. НДС). Заметьте, какая разница получается в доходе, если вы продадите тот же продукт на 20% дешевле, чем ваш конкурент.

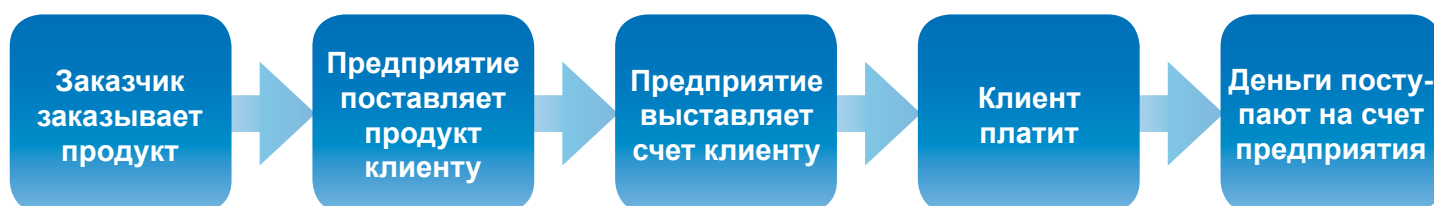
### Доход от продаж

Расчет цен следует производить правильно. Какой доход остается

от каждого проданного товара или услуги? Является ли доход достаточным в отношении проданного количества? Учтите также твердые затраты и общее использованное время. Расчет рентабельности даст Вам хорошее представление о нижнем пределе расценки.

Пример определения отпускной цены:		EUR
Все расходы на продукт		150,00
+ Целевой доход (35%)		52,50
= Безналоговая отпускная цена		202,50
+ НДС 23 %		46,58
= Отпускная цена с налогом		249,08

### Пример графика получения предприятием денег за продажи:



Когда клиент заказывает продукт, то в зависимости от предприятия поставка продукта клиенту может занять 1–5 дней. Часто счет выписывается через 1–5 дней после поставки продукта. Срок платежа может составить 7–21 день. Если клиент оплачивает счет в последний день срока платежа, деньги поступят на счет предприятия еще через 2 дня. Иными словами, даже в наилучшем случае на получение предприятием денег на свой счет может уйти почти две недели.



# Финансирование начинающего предприятия

На начальном этапе предпринимательства почти всегда нужны деньги для начала деятельности. Сумма, требуемая для начальных инвестиций, зависит от коммерческой идеи и значительно варьируется в разных отраслях. Если бизнес основывается на реализации квалификации предпринимателя в виде услуги и на использовании своего времени (например, переводческая работа), начальных инвестиций потребуется меньше, чем, например, при создании предприятия по производству товаров или ресторана. Начальные инвестиции обеспечивают запуск предприятия и начало деятельности. Когда коммерческая деятельность является прибыльной, можно будущие инвестиции покрывать за счет выручки – из прибыли предприятия.

С помощью финансового расчета определяется потребность в деньгах и источники финансов на начальном этапе. Далее рассматриваются источники финансов.

## Собственный капитал

Предприниматель может вложить в деятельность свои средства или иное принадлежащее ему имущество (или нематериальные активы). Собственные накопления, инструменты или оборудование называют собственным финансированием. Ссудодатели – банки – обычно предусматривают наличие около 20% собственных финансов, 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

Предприниматель обычно в дополнение к собственному капиталу нуждается в заемном капитале – ссуде. Заемные средства предоставляют в основном коммерческие банки и специальный финансирующий фонд Finnvera. Заем предоставляется в виде кредита, который может быть привязан, например, к справочной ставке процента Euribor. Дополнительно к этому, кредитор должен получить себе доход в виде маржи и сборов за оформление кредита. Условия погашения займа у разных финансирующих организаций также могут быть разными. Часто банки требуют для займа реальное обеспечение, например, залог в виде квартиры или иного имущества. Поэтому об условиях предоставления займа Вам всегда следует спрашивать в нескольких банках.

Денежные средства от других сторонних инвесторов, например, знакомых или родственников, могут быть заемным капиталом, который подлежит погашению вместе с процентами. Все займы с процентами и сроками погашения следует всегда оформлять только в письменном виде.

Предприниматель должен помнить, что краткосрочную финансовую помощь дают также продление срока платежа (заем от поставщика товара), лизинговые формы, а также кредитные банковские счета и карточки. Лизинговое финансирование представляет собой долгосрочную аренду, в котором финансируемый объект служит основным обеспечением.

В названных случаях предприниматель, однако, должен учесть годовой процент, который может быть значительно выше, чем процент по обычному банковскому кредиту, т.е. такая форма может оказаться гораздо дороже.

## Инвестиции в капитал

Инвестор в капитал (т.н. бизнес-ангел или инвестирующая компания) вкладывает в предприятие деньги против доли участия (как правило, менее 50% акций). Инвестор принимает на себя значительный риск при вложении средств, поэтому он в противовес этому риску ожидает значительный доход на инвестируемый капитал. Условия инвестиции основательно оговариваются в договоре между участниками.

## Субсидия предприятию

Центр ELY в зависимости от предмета деятельности или расположения предприятия может выделить пособие на проекты предприятия или планирование таковых. Субсидия или пособие, как правило, выделяются после основательного изучения и предусматривают, что деятельность предприятия будет экономически рентабельной. Субсидия или пособие являются безвозвратными.

Заявление на получение субсидии должно быть подано до начала инвестирования. Субсидии на осуществленные закупки, как правило, выделяются задним числом. ([www.ely-keskus.fi](http://www.ely-keskus.fi))

Для инновационных корпоративных проектов можно получить субсидии также от Фонда изобретений и от фонда Tekes. ([www.keksintosaatio.fi](http://www.keksintosaatio.fi), [www.tekes.fi](http://www.tekes.fi))

Если коммерческая деятельность направлена на развивающиеся страны, субсидию можно получить по линии партнерской программы ([www.finnpartnership.fi](http://www.finnpartnership.fi)).

При планировании коммерческой деятельности следует помнить, что деятельность не может зависеть от субсидии. Коммерческая деятельность должна быть прибыльной без каких бы то ни было субсидий.

# Стартовое пособие

Стартовое пособие представляет собой субсидию, выделяемую на основании тщательного взвешивания. Оно может быть выделено начинающему предпринимателю на этапе становления основной коммерческой деятельности. Стартовое пособие облегчает обеспеченность предпринимателя в процессе начала деятельности предприятия и ее становления.

Лицу, планирующему создание предприятия, следует заблаговременно до начала предпринимательской деятельности связаться с местным бюро ТЕ ([www.mol.fi](http://www.mol.fi)) и выяснить возможность получения стартового пособия. Предпринимательскую деятельность нельзя начинать до принятия бюро ТЕ решения о выделении пособия.

Стартовое пособие считается налогооблагаемым доходом – с него взимается налог. Стартовое пособие может быть выделено одновременно нескольким предпринимателям, работающим на одном и том же предприятии.

## Условия выделения пособия

Стартовое пособие может быть выделено при наличии у предпринимателя возможности создания прибыльной коммерческой деятельности и наличии у него опыта предпринимательства или соответствующей подготовки. Пособие должно быть необходимым для обеспеченности предпринимателя. Предприниматель при этом должен работать на предприятии постоянно.

К заявлению на получение стартового пособия должны быть приложены план коммерческой деятельности и расчет рентабельности (ТЭО). В их составлении могут помочь специалисты предпринимательской консультации. Также требуется справка из налоговой инспекции о том, что



предприниматель не имеет задолженности по неуплаченным налогам. Справку можно запросить, например, на сайте Налогового управления ([www.vero.fi/verovelkatodistus](http://www.vero.fi/verovelkatodistus)) или получить в бюро налоговой инспекции.

Стартовое пособие может выплачиваться долями в течение не более 18 месяцев. Обычно стартовое пособие выделяется только на 6 месяцев. После этого стартовое пособие может быть выделено в зависимости от обстоятельств после тщательного анализа на срок, который может быть необходим для обеспечения доходов предпринимателя.

В 2011 году размер стартового пособия брутто (из которого взимается налог) составляет примерно 550–880 евро в месяц. Стартовое пособие выплачивается раз в месяц задним числом. Для получения пособия в бюро ТЕ должно быть направлено заявление с отчетом.

## Предпосылки выделения стартового пособия:

1) заявитель должен обладать опытом предпринимательства или иметь подготовку, необходимую для предпринимательской дея-

тельности, которая может быть организована также во время выплаты пособия;

- 2) заявитель в остальном должен обладать достаточной готовностью к планируемой им предпринимательской деятельности; здесь принимаются во внимание характер и сложность деятельности;
- 3) предприятие должно иметь предпосылки для прибыльной деятельности;
- 4) заявитель не получает государственного пособия на свои расходы по заработным платам;
- 5) заявителю не выплачиваются пособие по безработице на основании Закона о пособии по безработице или пособия по рынкам труда за тот же период;
- 6) предпринимательская деятельность не начата до принятия решения о выделении пособия;
- 7) предпринимательская деятельность со всей очевидностью не может быть начата без выплаты заявителю пособия;
- 8) пособие не должно нарушать конкуренцию между предпринимателями, предоставляющими аналогичные услуги.

# Лицензируемые виды деятельности

В Финляндии имеется свобода предпринимательства. Это означает, что здесь можно осуществлять любую законную и не противоречащую хорошему порядку коммерческую деятельность без разрешения официальных органов. Некоторые области, однако, из-за безопасности общества, окружающей среды и потребителей требуют лицензию, т.е. такая деятельность лицензируется. В отдельных сферах в официальные органы должно быть подано уведомление о деятельности, хотя основной лицензии и не требуется.

Лицензии выдают официальные органы коммун и городов, учреждения регионального самоуправления, министерства, местные органы экологической защиты и иные официальные органы в сфере лицензирования.

Перед началом предпринимательской деятельности всегда следует уточнять, требуется ли для деятельности специальная лицензия или уведомление, а также есть ли какие-либо иные требования, предъявляемые к предпринимателю данной сферы. Для получения лицензии заявитель, как правило, должен иметь профессиональную квалификацию, хорошую репутацию и обладать дееспособностью. На получение лицензии влияет также материальное положение

заявителя. Лицензии, необходимые для предприятий сферы обслуживания, приведены на сайте [www.yrityssuomi.fi/palveluyritykset](http://www.yrityssuomi.fi/palveluyritykset).

Лицензия, как правило, носит срочный характер, причем она может быть отозвана при нарушении предпринимателем установленных правил. За оформление лицензии обычно взимается плата. В некоторых случаях могут потребоваться разрешения от ряда официальных органов.

**Например**, для занятия ресторанным бизнесом необходимо иметь, в частности, гигиенический паспорт, паспорт на розлив спиртных напитков, лицензию на отпуск спиртных напитков, а также заявления в орган санитарного надзора, аварийно-спасательную службу, строительную инспекцию и полицию.

Государственный орган надзора в области благосостояния и здоровья Valvira предоставляет по заявлению право заниматься профессиональной деятельностью в сфере здравоохранения в Финляндии профессионалам сферы здравоохранения, получившим образование за рубежом. Такими являются врачи, медицинские сестры, стоматологи, провизоры, акушеры, логопеды и психологи.

Лицензии на ввоз товара выдает Главное таможенное управление ([www.tulli.fi](http://www.tulli.fi)).

Финляндское агентство продовольственной безопасности Evira ([www.evira.fi](http://www.evira.fi)) контролирует безопасность и качество продовольственных продуктов. Помещения, в которых работают с продовольственными продуктами – рестораны, магазины и киоски – должны быть утверждены службой продовольственной безопасности до начала деятельности. Порядок утверждения, предусмотренный Законом об охране здоровья, касается, в частности, мужских и женских парикмахерских салонов, салонов красоты и педикюра, салонов татуировок. Помещение утверждает местный орган здравоохранения.

За воспроизведение музыки (радио, ТВ, CD, живая музыка) в публичных местах, например, в помещениях предприятий для клиентов, агентствам авторских прав должно выплачиваться авторское вознаграждение. Агентство авторских прав композиторов (Säveltäjien Tekijänoikeustoimisto Teosto, [www.teosto.fi](http://www.teosto.fi)) собирает вознаграждения для композиторов и авторов стихов, а Общество по авторским правам выступающих артистов и производителей звукозаписей (Esittävien taiteilijoiden ja äänitteiden tuottajien tekijänoikeusyhdistys Gramex, [www.gramex.fi](http://www.gramex.fi)) – для музыкантов, певцов, капельмейстеров и производителей звукозаписей.

Коммуна или город могут иметь особые правила, например, в отношении уличной рекламы или уличной торговли.

**ВНИМАНИЕ.** Всегда до начала деятельности изучите необходимость получения лицензии!



## Примеры предметов деятельности, требующих наличия лицензии или подачи заявления:

Предмет деятельности	Лицензирующий или регистрационный орган	Ссылка
техническая инспекция автомобилей	Агентство безопасности дорожного движения (Liikenteen turvallisuusvirasto) Trafi	<a href="http://www.trafi.fi">www.trafi.fi</a>
отпуск спиртных напитков в розлив в ресторанах и продажа спиртных напитков (легкое пиво, сидры, легкие вина) в продовольственных магазинах	региональные управления органов государственной власти	<a href="http://www.avi.fi">www.avi.fi</a>
производство и импорт спиртных напитков	Агентство (Sosiaali- ja terveystieteiden valvontavirasto) Valvira	<a href="http://www.valvira.fi">www.valvira.fi</a>
продажа огнестрельного оружия и припасов	Полицейское управление (Poliisihallitus)	<a href="http://www.intermin.fi">www.intermin.fi</a>
аптеки, фармацевтические фабрики, оптовая торговля медикаментами	Центр обеспечения безопасности и развития фармацевтики (Lääkealan turvallisuus- ja kehittämiskeskus) Fimea	<a href="http://www.fimea.fi">www.fimea.fi</a>
риэлтерские операции на квартирах и недвижимости	региональные управления органов государственной власти	<a href="http://www.avi.fi">www.avi.fi</a>
автошколы	Агентство безопасности дорожного движения (Liikenteen turvallisuusvirasto) Trafi	<a href="http://www.trafi.fi">www.trafi.fi</a>
права клеймения ювелирных изделий	Центр техники безопасности (Turvatekniikan keskus) Tukes	<a href="http://www.tukes.fi">www.tukes.fi</a>
горное дело	Министерство труда и экономического развития (työ- ja elinkeinoministeriö)	<a href="http://www.tem.fi">www.tem.fi</a>
деятельность по кредитам, финансам и инвестициям	Финансовый контроль (Finanssivalvonta)	<a href="http://www.finanssivalvonta.fi">www.finanssivalvonta.fi</a>
перевозка больных	региональные управления органов государственной власти	<a href="http://www.avi.fi">www.avi.fi</a>
электротехнические работы и монтаж лифтов	Центр техники безопасности (Turvatekniikan keskus) Tukes	<a href="http://www.tukes.fi">www.tukes.fi</a>
грузовой транспорт, такси, общественный транспорт	Центры ELY	<a href="http://www.ely-keskus.fi">www.ely-keskus.fi</a>
телевидение	Агентство связи	<a href="http://www.ficora.fi">www.ficora.fi</a>
отпуск табачных изделий	местные официальные органы	<a href="http://www.kunnat.net">www.kunnat.net</a>
аренда рабочей силы	региональные управления органов государственной власти, служба ответственности за охрану труда	<a href="http://www.avi.fi/tyosuojelu">www.avi.fi/tyosuojelu</a> <a href="http://www.tyosuojelu.fi">www.tyosuojelu.fi</a>
широкомасштабное промышленное обращение с опасными химикатами и их хранение	местный официальный орган экологической защиты	<a href="http://www.kunnat.net">www.kunnat.net</a>
незначительное промышленное обращение с опасными химикатами и их хранение	Аварийно-спасательная служба	<a href="http://www.pelastustoimi.fi">www.pelastustoimi.fi</a>
услуги перестрахования, страховые компании	Финансовый контроль	<a href="http://www.finanssivalvonta.fi">www.finanssivalvonta.fi</a>
готовые турпоездки	Учреждение по защите прав потребителя	<a href="http://www.kuluttajavirasto.fi">www.kuluttajavirasto.fi</a>
охранная служба	Полицейское управление	<a href="http://www.intermin.fi">www.intermin.fi</a>
услуги в сфере частного здравоохранения	региональные управления органов государственной власти	<a href="http://www.avi.fi">www.avi.fi</a>
частные школы и детские сады	коммуны, региональные управления органов государственной власти	<a href="http://www.kunnat.net">www.kunnat.net</a> <a href="http://www.avi.fi">www.avi.fi</a>

# Юридические формы предприятий

В Финляндии предпринимательскую деятельность могут осуществлять предприятия, имеющие следующие юридические формы: частный предприниматель, открытое общество, коммандитное товарищество, акционерное общество, кооператив, филиал иностранного предприятия. Более редкими являются европейское общество, европейский кооператив и европейское экономическое объединение (ЕТЕУ).

Специалисты предпринимательской консультации помогут вам в подборе наиболее подходящей для вас формы предприятия.

## На выбор юридической формы предприятия влияют

- количество учредителей
- потребности и наличие капитала
- ответственность и принятие решений
- гибкость деятельности
- продолжительность деятельности
- отношение финансирующих организаций
- распределение прибыли и покрытие убытков
- налогообложение

## Частный предприниматель или фирма (Tmi)

Частным предпринимателем в Финляндии может являться физическое лицо с постоянным местом жительства на территории Европейской экономической зоны (ЕЭЗ). Лицо, проживающее за пределами ЕЭЗ, для создания предприятия должно иметь разрешение Главного управления патентов и регистраций ([www.prh.fi](http://www.prh.fi)).

Частное предпринимательство означает, что лицо осуществляет предпринимательскую деятельность самосто-

ятельно или вместе с супругом(-ой). Несмотря на то, что супруги создают предприятие вместе, оно регистрируется только на одного из супругов.

Предприниматель самостоятельно принимает решения и несет ответственность за обязательства предприятия (например, долги) всем своим имуществом. Таким образом, предприниматель лично отвечает за убытки предприятия, но, с другой стороны, получает прибыль от предпринимательской деятельности.

Фирма не имеет правления (совета директоров) и исполнительного директора, и аудит не является обязательным.

Предприниматель может инвестировать в предприятие денежные средства, но это не обязательно. Предприниматель не имеет права выплачивать заработной платы себе, супругу(-е) или ребенку до 14 лет, а средства снимаются со счета в виде т.н. частной выручки. За результат предпринимательской деятельности уплачивается налог на основании результата отчетного года.

Несмотря на то, что предприниматель является собственником фирмы, личный учет должен вестись отдельно от учета фирмы с помощью бухгалтерского учета.

Частные предприниматели делятся по профилю деятельности на индивидуальные и коммерческие, которые оба осуществляют деятельность за свой счет. Разница заключается в том, что индивидуальный предприниматель обычно работает самостоятельно, без наемной рабочей силы. Коммерческий предприниматель может иметь наемную рабочую силу, и бухгалтерский учет ведется шире, чем у индивидуального предпринимателя.

Индивидуальный предприниматель может осуществлять деятельность без постоянного места работы и без наемной рабочей силы. Основной разницей по сравнению с коммерческим предпринимателем является право на ведение упрощенного бухгалтерского учета. Индивидуальным предпринимателем может быть, например, швея, плотник или переводчик.

Коммерческий предприниматель имеет постоянное место работы и может трудоустроить других лиц. Коммерческий предприниматель обязан вести двойную бухгалтерию.

## Процедура создания

Процедура создания фирмы проста. Отдельные учредительные документы не требуются. О начале деятельности, однако, должно быть подано учредительное заявление в Торговый регистр и Налоговое управление. Заявление может быть подано на бланке Y3, который можно скачать на сайте [www.utj.fi](http://www.utj.fi). За регистрацию взимается плата (75 евро в 2011 г.) Деятельность может быть начата сразу после подачи учредительного заявления, если речь не идет о лицензируемой деятельности или если не было заявлено о получении стартового пособия.

## Кому подойдет фирма?

Фирма является самым простым из вариантов предприятия и легко создается. Фирма часто подходит для начинающего малого предпринимателя.

## Индивидуальное частное предприятие: открытое общество (Avoim yhtiö) или коммандитное товарищество (Ku)

Для создания индивидуального частного предприятия требуется не менее двух участников (индивиду-

альных лиц). Обычно они – физические лица, но участниками могут быть и юридические лица (предприятия и общества). Индивидуальные частные предприятия бывают двух типов: открытое общество (полное товарищество) или командитное товарищество.

В открытом обществе, как минимум, один участник, а в командитном товариществе один ответственный участник должен иметь постоянное место жительства, а если участником является юридическое лицо – место нахождения на территории ЕЭЗ. В ином случае участники не с территории ЕЭЗ должны получить разрешение Главного управления патентов и регистраций.

Участники инвестируют в общество вклад в виде денежных средств, имущества или труда. В открытом обществе для вклада достаточно труда участников. В командитном товариществе вкладчик, не имеющий голоса, должен внести денежные средства или иное имущество. Закон, однако, не определяет, какого размера должен быть такой вклад.

В открытом обществе (Avoim yhtiö) все участники несут ответственность за обязательства общества всем своим личным имуществом и вместе принимают решения по делам общества, если нет договоренности об ином.

В командитном товариществе (Ky) имеются участники двух видов: ответственные и вкладчики без голоса. В командитном товариществе должно быть не менее одного ответственного участника и одного вкладчика без голоса. Ответственные участники несут ответственность за обязательства товарищества всем своим личным имуществом и вместе принимают решения по делам товарищества.

Вкладчики без голоса вкладывают в товарищество денежные средства или имущество, оцениваемое в деньгах, и получают проценты из прибыли. Они не имеют права участвовать в процессе принятия решений в товариществе, и также не несут ответственности за дела товарищества, если в учредительном договоре нет договоренности об ином.

### Процедура создания

Участники заключают учредительный договор, в котором указаны фирменное название товарищества, место нахождения, предмет деятельности, Ф.И. и адреса участников, а также их вклад в товарищество. Также согласуется вопрос о том, кто обладает правом подписи, каким образом назначается возможный директор-распорядитель, продолжительность отчетного периода, порядок избрания возможных аудиторов, доля участников в имуществе товарищества и в прибыли, а также порядок расторжения учредительного договора.

Учредительный договор должен быть оформлен в письменном виде с особой тщательностью, желательно с использованием специалиста.

Индивидуальное частное предприятие должно быть внесено в Торговый регистр и поставлено на учет в Налоговом управлении. Заявление о регистрации оформляется на бланке Y2. Бланк можно скачать на сайте [www.utj.fi](http://www.utj.fi). К заявлению прилагается подлинник учредительного договора. За регистрацию взимается плата (180 евро в 2011 г.)

### Кому подойдет индивидуальное частное предприятие?

Индивидуальное частное предприятие – подходящая форма для семейного предприятия. Необходимо отметить, что в открытом обществе

участники, а в командитном товариществе – ответственные участники, несут ответственность за обязательства предприятия вместе на солидарных началах. Если один из участников принимает обязательство, то другие тоже несут за него ответственность. Таким образом, между участниками должно быть высокое доверие. В учредительном договоре ответственность участников можно ограничить.

### Акционерное общество (Oy)

Акционерное общество может быть создано одним или несколькими физическими или юридическими лицами. На этапе создания учредители общества приобретают все акции общества. В частном акционерном обществе минимальный размер акционерного капитала составляет 2500 евро. Закон об акционерных обществах не регулирует место жительства или нахождения акционеров, и акционеры-учредители акционерного общества могут быть также из-за пределов ЕЭЗ.

Акционеры несут ответственность за обязательства общества только в пределах капитала, вложенного ими в общество, если они лично не гарантировали предоставленные обществу кредиты.

Решения в делах акционерного общества принимают акционеры. Лицо, имеющее больше акций, также обладает и большими правами при решении вопросов (правом голоса). Акционерное общество должно иметь правление, назначаемое акционерами. Правление заботится об управлении обществом и представляет общество. Правление может назначить для общества директора-распорядителя, который управляет текущими делами общества. Назначение директора-распорядителя,



однако, не обязательно. Директор-распорядитель может быть назначен уже на этапе создания общества или на проводимом позже заседании правления.

Если в составе правления общества имеется менее трех членов, необходимо избрать также, как минимум, одного резервного члена правления. Как минимум, один из членов правления и один из резервных членов (в отдельности) должны иметь постоянное место жительства на территории ЕЭЗ. В ином случае для всех действительных или резервных членов правления из-за пределов ЕЭС должно быть получено разрешение Главного управления патентов и регистраций.

#### **Процедура создания**

Для создания акционерного общества заключается учредительный

договор, к которому прилагается устав. В минимальной редакции устав содержит три пункта: фирменное название, место нахождения и предмет деятельности.

В качестве предмета деятельности можно указать «общие виды деятельности», что означает все законные виды деятельности (т.е. необязательно указывать определенный вид деятельности).

В учредительном договоре согласуются члены правления, директор-распорядитель, аудит, отчетный период и количество акций, их стоимость и дата оплаты. Также учредители акционерного общества приобретают (делят) акции.

Акционерное общество для вступления в законную силу должно быть внесено в Торговый регистр. Заявле-

ние подается на бланке Y1 с приложениями. За регистрацию взимается плата (350 евро в 2011 г.). Заявление должно быть подано в течение трех месяцев со дня подписания учредительного договора, в ином случае учреждение теряет силу. Бланки можно скачать на сайте [www.utj.fi](http://www.utj.fi). К заявлению должны быть приложены подлинник учредительного договора и копия устава, если он не является частью учредительного договора.

До регистрации акционерного общества акционерный капитал должен быть перечислен на банковский счет нового предприятия. Если оплата акций происходит за счет имущественного вклада (неденежная форма), в учредительном договоре должно быть включено условие, согласно которому акционер имеет право или обязанность оплатить подписную стоимость акций имущественным вкла-

дом. Также в учредительном договоре должен быть отражен расклад имущественного вклада. Для Торгового регистра к документам нужно приложить заключение аудитора о раскладе имущественного вклада и о том, имело ли имущество для предприятия материальное значение в размере не менее величины вклада. Заключение может дать либо лицензированный Центральной торговой палатой аудитор (КНТ или НТМ) или аудиторское общество (КНТ или НТМ).

Если учредителей предприятия имеется более одного, следует заключить письменный договор между акционерами, в котором согласуются отношения между акционерами, а также их отношения с акционерным обществом. Договор помогает управлять рисками, которые могут возникнуть в отношениях между акционерами и обществом. Это позволяет предупредить излишние разногласия, которые могут нанести вред коммерческой деятельности. Для составления договора следует использовать специалиста. Договор между акционерами к учредительным документам не прилагается.

### **Кому подойдет акционерное общество?**

Акционерное общество подойдет для всех видов коммерческой деятельности.

Акционерное общество дополнительно к фирме является единственным предприятием, которое может быть создано одним лицом. При этом требуется участие второго лица в роли резервного члена правления. Преимуществом акционерного общества является ограниченная ответственность в пределах акционерного капитала, если участник не имеет гарантийных обязательств от имени предприятия.

Крупные предприятия предпочитают публичное акционерное общество (открытое) (Оу), в котором минимальный размер акционерного капитала составляет 80.000 евро. Публичными (открытыми) являются такие акционерные общества, акции которых предлагаются для широкой публики и с акциями которых проводятся операции на рынках ценных бумаг.

### **Кооператив**

Кооператив – самостоятельное индивидуальное общество. Члены кооператива управляют им вместе и демократически, достигая с его помощью экономические, социальные и культурные цели.

Для создания кооператива требуется участие не менее трех физических или юридических лиц. Владельцы кооператива называются членами, а его капитал – кооперативным капиталом.

Кооператив возвращает доли кооперативного капитала при выбытии члена или его увольнении из кооператива. Члены кооператива несут ответственность за обязательства кооператива только в пределах внесенного им в кооператив капитала, если они не принимали на себя гарантийных обязательств от имени кооператива. Решения в делах кооператива принимают члены, и каждый член, как правило, имеет по одному голосу. Члены избирают правление кооператива. Правление избирает директора-распорядителя кооператива. Это, однако, не обязательно. Директор-распорядитель управляет текущей деятельностью кооператива. Директор-распорядитель может быть назначен еще на этапе учреждения в учредительном акте.

### **Процедура создания**

Для создания кооператива составляется учредительный акт, к которому

прилагается устав кооператива. В уставе должны быть оговорены название кооператива, место нахождения, предмет деятельности, отчетный период и размер паевого взноса, срок и порядок его оплаты. Кооператив должен быть внесен в Торговый регистр. Заявление должно быть подано в течение шести месяцев с даты подписания учредительного акта, в ином случае учреждение теряет силу. За регистрацию взимается плата (350 евро в 2011 г.)

### **Кому подойдет кооператив?**

Кооператив подойдет для специалистов-предпринимателей, например, для предоставления услуг по культуре и веллнесу, а также переводческих услуг. Например, каждый член кооператива может заниматься своим делом, а кооператив заботится об инвойсинге, бухгалтерском учете и маркетинге.

### **Филиал иностранного предприятия**

Филиал является частью иностранного общества или фонда, который осуществляет на постоянном месте в Финляндии коммерческую или профессиональную деятельность. Фирменное название филиала должно содержать название предпринимателя в зарегистрированной форме с добавлением, указывающим на статус филиала. Например, «филиал в Финляндии».

О создании филиала должно быть подано заявление об учреждении в Торговый регистр. Заявление подается до начала деятельности. Если иностранное юридическое лицо находится за пределами ЕЭЗ, для создания филиала должно быть получено разрешение Главного управления патентов и регистраций.

# Регистрационные вопросы

## Торговый регистр

Торговый регистр ([www.prh.fi](http://www.prh.fi) > kaupparekisteri) является официальным и публичным регистром предприятий. Основную часть финских предприятий образуют акционерные общества или частные предприниматели. Как правило, все предприятия должны оформить регистрацию в Торговом регистре. За регистрацию предприятия взимается плата.

По тому же заявлению можно зарегистрировать себя и в Налоговом управлении в регистре плательщиков авансового налога, регистре работодателей и регистре плательщиков налога на добавленную стоимость. Регистрация в этих регистрах производится бесплатно.

## Плата за регистрацию предприятия в 2011 г.

Частный предприниматель

**75 евро**

Открытое общество и командитное товарищество

**180 евро**

Акционерное общество, кооператив, филиал, ETEY

**350 евро**

## Код юридического лица (Y-tunnus)

Код юридического лица (фирменный код) является индивидуальным кодом, который официальный орган присваивает юридическому лицу. Код присваивается сразу, как только заявление об учреждении предприятия вносится в информационную систему учета юридических лиц ([www.ytj.fi](http://www.ytj.fi)). Код имеет семь номеров и контрольный знак, например 1234567-8. Код юридического лица необходим для выставления счетов и заключения договоров, а также при обращении в Торговый регистр и в Налоговое управление.

## Название предприятия

Для предприятия следует подобрать хорошее название. Название должно быть достаточно своеобразным. В названии не разрешено использовать только общие слова или описание услуги, а также имена и названия мест. Название должно в достаточной степени отличаться от других названий и товарных марок, внесенных в регистр. Свое имя или название места в качестве части названия обеспечивает своеобразность. Регистрация фирменного названия дает монопольное право на его использование по всей стране, т.е. другие это название использовать уже не могут.

В названии предприятия отражена также его юридическая форма. Частный предприниматель может использовать сокращение «tmi» или «toiminimi», но это не обязательно. Коммандитное товарищество в сокращенном виде – «Ку». Сокращение акционерного общества – «Оу», публичного – «Оуј». Шифр открытого общества – «avoин уhtiö», сокращение «ау» использовать нельзя. В названии филиала должно быть указано «Филиал в Финляндии» (sivuliike Suomessa или filiaal i Finland).

Фирменное название регистрируется на финском или шведском языке. В фирменном названии кроме финского и шведского сокращений юридической формы могут встречаться сокращения и на других языках. Например, Ab Finntex Оу или Оу Finntex Ltd. Предприятие может иметь также параллельные названия на разных языках – переводы финского или шведского фирменного названия. Возможные параллельные фирменные названия акционерного общества должны быть указаны в уставе. Фирменные названия открытого общества или командитного товарищества включаются в учредительный договор, а параллельные названия кооператива – в устав.

## Вспомогательное фирменное название

Предприниматель может часть своей деятельности осуществлять под вспомогательным фирменным названием. Вспомогательные фирменные названия удобны в случаях, когда предприятие осуществляет деятельность в совершенно разных сферах. Например, предприниматель цветочного магазина Jokisen kukkakauppa может заниматься уборкой под названием Näppärä. За регистрацию вспомогательного названия взимается плата, и под вспомогательным названием можно осуществлять только тот вид деятельности, для которого оно утверждено. Вспомогательных фирменных названий может быть несколько. Всю деятельность предприятия, однако, не разрешено осуществлять под вспомогательным названием. С помощью вспомогательных названий одно и то же предприятие может осуществлять разные виды деятельности под разными названиями. Это может облегчать деятельность и маркетинг. Вся деятельность одного предприятия имеет один бухгалтерский учет и один код юридического лица.

## Предмет деятельности

Предмет деятельности предприятия указывается всегда при регистрации предприятия в Торговом регистре и Налоговом управлении. В Торговом регистре можно зарегистрировать также т.н. общие виды деятельности, что означает, что предприятие может осуществлять все законные виды деятельности в пределах т.н. хорошего порядка. Однако рекомендуется указывать предмет деятельности так, чтобы характер деятельности был четко понятен.

В торговый регистр в качестве предмета деятельности можно, например, указать «общие виды деятельности,

в частности, ремонт, обслуживание и продажа автомобилей». Тогда клиенты могут понять, в какой сфере работает предприятие.

В Налоговое управление, однако, должен быть сообщен основной предмет деятельности, по которому предприятие осуществляет свою основную деятельность. Предприятие может иметь только один основной предмет деятельности, который должен четко отражать сферу, в которой предприятие работает, а также вид деятельности: например, ремонт, обслуживание и продажа автомобилей. Слишком общий предмет деятельности в регистр внести нельзя.

### Регистр плательщиков авансового налога

До начала осуществления коммерческой деятельности предприятие должно быть внесено в регистр плательщиков авансового налога. Заявление о внесении подается на том же бланке, что и заявление о внесении в Торговый регистр. Когда предприятие внесено в регистр плательщиков авансового налога, заказчику работ (поручителю) не нужно удерживать подоходный налог с вознаграждения за выполненную работу. Предприятие, внесенное в регистр плательщиков авансового налога, само заботится о своих налогах путем уплаты авансового налога.

### Свидетельство плательщика авансового налога

Начинающее предприятие уплачивает налог на основании ориентировочной налогооблагаемой прибыли за первый отчетный период. Предприятие указывает размер предполагаемой прибыли в заявлении об учреждении предприятия. Налоговое бюро назначает предприятию авансовый налог на основании собственной оценки предприятия и отправляет предприятию свидетель-



ство плательщика авансового налога и бланки платежных поручений для перечисления авансового налога.

### Регистр работодателей

Регистр работодателей ведет Налоговое управление ([www.vero.fi](http://www.vero.fi)).

Предприятие обязано зарегистрироваться в регистре работодателей, если оно имеет

- 1) в течение календарного года не менее двух штатных работников или
- 2) одновременно не менее шести временных работников.

Если выплата заработных плат носит временный характер или заработная плата выплачивается только одному работнику, регистрации предприятия в регистре работодателей не требуется.

### Регистр плательщиков налога на добавленную стоимость

Предприятия–плательщики налога на добавленную стоимость при подаче заявления об учреждении предприятия регистрируют себя в регистре плательщиков авансового налога Налогового управления.

Одновременно указывается дата начала деятельности, облагаемой налогом на добавленную стоимость. Регистрация возможна и в случае, когда предприятие освобождается от уплаты налога на добавленную стоимость, например, если торговый оборот за календарный год составляет менее 8.500 евро. Зарегистрированное предприятие имеет право вычесть из суммы НДС за продажи сумму НДС за покупки для предпринимательской деятельности.

Иностранное предприятие является плательщиком налога на добавленную стоимость, если оно имеет в Финляндии постоянное подразделение. Иностранное предприятие вносится в регистр плательщиков авансового налога аналогично финским предприятиям. Иностранное предприятие может также зарегистрировать себя плательщиком налога на добавленную стоимость в Финляндии.

Если предприятие не считает себя обязанным платить налог на добавленную стоимость, в заявлении об учреждении ставится крестик в графе «Не считает себя обязанным уплачивать НДС» (Ei katso olevansa arvonlisäverovelvollinen) с разъяснением оснований для освобождения от налога.

# Бухгалтерский учет и балансовый отчет предприятия

Согласно Закону о бухгалтерском учете, все предприятия обязаны вести бухгалтерский учет. Предпринимателю следует поручить ведение учета бухгалтерскому бюро, чтобы он сам мог сосредоточиться на приобретении доходов.

## Текущий бухгалтерский учет

Текущий бухгалтерский учет, который ведется в течение отчетного периода, основывается на оправдательных документах. Таковыми являются счета по продажам и закупкам, расчеты заработных плат и выписки с банковских счетов. Индивидуальный предприниматель вправе вести упрощенный учет, если он так захочет. Упрощенный учет, в общих чертах, заключается в ведении счетов доходов и расходов. Все остальные предприниматели ведут двойной учет. Двойной бухгалтерский учет означает, что операция проводится по двум счетам – дебета и кредита. В последние годы системы административно-хозяйственных операций изменились, все более смещаясь в сторону электронного документооборота, и бумаги расходуется меньше. Счета могут быть отправлены и приняты в электронном виде, т.е. уходящие платежи и выписки со счетов тоже доступны в электронной форме.

## Отчетный период

Отчетный период предприятия обычно составляет 12 месяцев. Первый отчетный период может быть длиннее 12 месяцев, но не больше 18 месяцев. Первый отчетный период может быть и короче 12 месяцев. Отчетный период предприятия не обязательно должен совпадать с календарным годом (например, 01.04–31.03).

**Предпринимателю следует привлечь бухгалтерское бюро для ведения бухгалтерского учета, а самому заниматься получением доходов.**

У индивидуального предпринимателя отчетный период всегда совпадает с календарным годом (01.01–31.12), если он ведет упрощенный бухгалтерский учет. Индивидуальное предпринимательство, как правило, представляет собой узкий вид деятельности, который основывается на личной квалификации предпринимателя и начало которого не требует значительных инвестиций.

## Бухгалтерские бюро

Предпринимателю следует привлечь бухгалтерское бюро или бухгалтера для ведения бухгалтерского

учета, а самому заниматься получением доходов. Бухгалтерские бюро, как правило, специализируются в предусмотренном законами бухгалтерском учете, обложении налогом на добавленную стоимость и налогообложении прибыли предприятия. Бухгалтерское бюро может при необходимости вести также калькуляцию и учет заработных плат. Для малого предприятия важным является также знание вопросов планирования кассового потока. При выборе бухгалтерского бюро следует обратить внимание на все эти вопросы. Дополнительная информация доступна по ссылке [www.taloushallintoliitto.fi](http://www.taloushallintoliitto.fi) > Tilitoimiston asiakas > Ostajan opas.

## Балансовый отчет

Когда отчетный период закончился, составляются балансовый отчет и отчет о деятельности. Балансовый отчет малого предприятия включает в себя расчет прибылей и убытков, баланс и приложения к балансовому отчету. Все эти документы оформляются в строгом соответствии с Законом о бухгалтерском учете, Положением о бухгалтерском учете и законами о юридических лицах. Правление общества или коопера-

### Индивидуальный предприниматель:

- 1) при упрощенном бухучете: отчетный период – календарный год
- 2) при двойном бухучете: отчетный период – любой, не обязательно календарный год

### Коммерческий предприниматель:

Обязан вести двойной бухучет: отчетный период не обязательно должен совпадать с календарным годом.

Пример: период начинается в начале марта и заканчивается в конце февраля.

тива, ответственные лица индивидуального частного предприятия и частный предприниматель утверждают балансировый отчет и отчет о деятельности своей подписью. Если предприятие имеет аудитора, он проверяет учет и управление обществом и выдает аудиторское заключение.

В акционерном обществе акционеры утверждают финансовый отчет и отчет о деятельности на общем собрании акционеров или письменным документом. В кооперативе члены утверждают балансировый отчет и отчет о деятельности на собрании кооператива или письменным документом. Частное индивидуальное предприятие освобождено от проведения формального собрания, а балансировый отчет подписывают ответственные участники. То же касается и частного коммерческого предпринимателя.

### **Аудиторская проверка**

Обязательство аудиторской проверки распространяется на открытые общества, коммандитные товарищества, акционерные общества и кооперативы. Частные предприниматели – фирмы и коммерческие предприниматели – могут не иметь аудитора.

Согласно Закону об аудиторской проверке, аудитор может не назначаться в мелком предприятии, если как в закончившемся отчетном периоде, так и в непосредственно предшествовавшем ему отчетном периоде было удовлетворено не более одного из следующих условий;

- 1) сумма баланса превышает 100 000 евро;
- 2) торговый оборот или прибыль из него превышает 200 000 евро или
- 3) на предприятии работает в среднем более трех человек.



Таким образом, аудиторская проверка является обязательной для предприятий, в которых названный порог превышен.

В устав, правила или учредительный договор создаваемого предприятия может быть включено положение об аудиторе, даже если закон наличие аудитора не предусматривает. Если, однако, аудитор не будет назначен, положение об аудиторе включать не следует.

Если аудитор будет назначен на основании закона или добровольно, он должен иметь лицензию Центральной торговой палаты (КНТ) или местной торговой палаты (НТМ). Аудитором может быть и лицензированное аудиторское общество (КНТ или НТМ).

Дополнительная информация доступна на сайте [www.tem.fi/tilintarkastus](http://www.tem.fi/tilintarkastus).

# Подходный налог и налог на добавленную стоимость

Предприятие уплачивает подходный налог на основании налогооблагаемого дохода. Подходный налог уплачивается в виде авансового налога, а при необходимости – остаточного налога или дополнительного аванса. Налогообложение зависит от формы предприятия.

Налог на добавленную стоимость, как правило, уплачивается ежемесячно на основании продаж и закупок. Для обложения налогом на добавленную стоимость форма предприятия значения не имеет.

Предприниматель в процессе обложения подходным налогом может иметь трудовые доходы и капитальные доходы.

К капитальным доходам относятся доходы от реализации или аренды имущества, а также доходы от имущества. Такими являются, например, доходы от аренды и процентов, прибыль от отчуждения имущества, а также дивиденды, полученные у компаний, котирующихся на бирже. Также считается капитальным доходом часть предпринимательских доходов коммерческого или индивидуального предпринимателя, доходов участника от открытого общества и командитного товарищества, а также выданного обычным акционерным обществом дивиденда. От активов предприятия зависит, какой будет эта доля. Налог с капитальных доходов всегда составляет 28%.

К трудовым доходам относятся заработная плата, пенсия, льготы (например, натуральные довольствия, в т.ч. квартира работника) и компенсации (например, пособие по безработице *esimerkiksi*). Налог с трудовых доходов является прогрессивным, т.е.

ставка налога растет по мере роста доходов. Иными словами, при больших доходах процент налога больше, чем при малых доходах. Налог с трудовых доходов включает налоги в государственный и местный бюджеты и возможный церковный налог. Ставка налога в местный бюджет и церковного налога зависят от коммуны и прихода. Дополнительно при налогообложении на основании дохода трудовых доходов предпринимателя взимаются: 1,19% – сбор на медицинское обслуживание и 0,92% – сбор на суточные (в 2011 г.)

## Подходный налог при разных формах предприятия Частный предприниматель (фирма)

Доходы, полученные частным предпринимателем в своем предприятии, облагаются налогом как его личный доход. Часть доходов считается трудовыми, часть – капитальными. Корпоративные доходы делятся на трудовые доходы и капитальные доходы на основании чистых активов предприятия (чистые активы = средства предприятия – долги предприятия). К

капитальным доходам относится 20% чистых активов предыдущего года, остальное относится к трудовым доходам. Предприниматель вправе выбрать: только 10% чистых активов отнести к капитальным доходам, или весь корпоративный доход отнести к трудовым доходам. В первый год предпринимательской деятельности доля капитальных доходов определяется по чистым активам на конец первого отчетного года.

Если супруги работают в предприятии вместе, то корпоративный доход делится между супругами. Доля трудовых доходов в корпоративных доходах распределяется между супругами пропорционально их трудовому вкладу, а доля капитальных доходов – по долям в чистых активах.

С капитальной части корпоративных доходов взимается налог в размере 28%. Трудовые доходы суммируются ко всем другим трудовым доходам предпринимателя, и предприниматель уплачивает из общей суммы трудовых доходов подходный налог по прогрессивной шкале.

### Подходный налог частного индивидуального предпринимателя, пример,

Чистые активы  
15 000 €

+ Оборот 40 000 €

- Расходы 15 000 €

Распределяемые корпоративные доходы 25 000 €

Капит. доход – 20% от  
15 000 = 3 000 €  
Налог с капит. доходов –  
28% от 3 000 €

Трудовой доход – 22 000 €  
Налог с трудовых доходов –  
% с 22 000 €

### Открытое общество и командитное товарищество

Открытое общество и командитное товарищество в отношении подоходного налогообложения не являются отдельными налогоплательщиками. Они подают свою налоговую декларацию, согласно которой вычисляется налогооблагаемый доход предприятия (это доход, с которого взимается налог). Этот доход распределяется в виде долей между участниками, с которых с участников взимается налог. Зато участники не облагаются налогом с произведенных ими частных снятий или с принадлежащих им по бухгалтерскому учету долей из прибыли.

Часть доли участника из доходов считается капитальным доходом, а часть – трудовым доходом. Доля из доходов распределяется на трудовые доходы и капитальные доходы на основании чистых активов предыдущего года и принадлежащей участнику доли в активах.

Капитальные доходы облагаются налогом в размере 28%. Доля трудовых доходов суммируется с другим трудовым доходом участника, и участник уплачивает из общей суммы трудовых доходов подоходный налог по прогрессивной шкале.

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

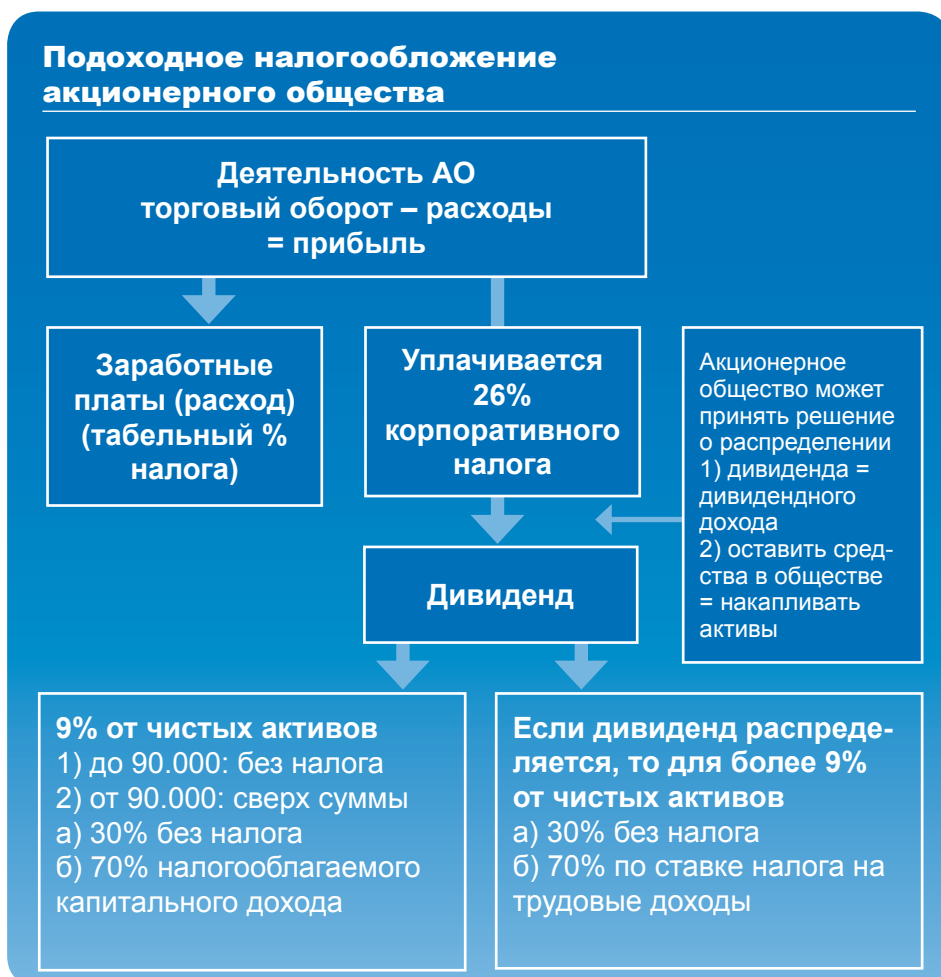
### Акционерное общество

Акционерное общество является самостоятельным налогоплательщиком. Это означает, что доходы акционерного общества облагаются

налогом отдельно, т.е. без влияния на налоги отдельного участника. В настоящее время акционерные общества уплачивает 26% налогов со своей прибыли.

Акционеры акционерного общества могут получать средства от акционерного общества в виде заработной платы или дивидендов. Дополнительно общество может предоставить акционерам кредит, но кредит в налогообложении участника считается капитальным доходом, если он не возвращен к концу года. Свободные от налога частные снятия не являются возможными в акционерном обществе.

Акционерное общество может распределить прибыль между участниками в виде дивиденда. Налогообложение дивиденда зависит от того, как общество распределяет дивиденд и какой является математическая стоимость акции. Математическая стоимость акции определяется на основании чистых активов. Если общество распределяет дивиденд в размере не более 9% от математической стоимости акции, то дивиденд до суммы 90.000 евро является для участника доходом, полностью свободным от налога. Из суммы, превышающей 90.000 евро, 70% считается капитальным доходом, облагаемым налогом, а 30% – доходом, свобод-



ным от налога. Если акционерное общество распределяет дивиденд в сумме, превышающей 9% математической стоимости акции, то из дивиденда сверх 9% 70% считается трудовым доходом, облагаемым налогом, а 30% – свободным от налога доходом.

### **Регистр плательщиков авансового налога**

Лицо или предприятие, осуществляющее предпринимательскую деятельность, вносится в регистр плательщиков авансового налога Налогового управления. Для внесения в регистр предприятие или ответственные лица предприятия не должны иметь нарушений в уплате налогов.

Когда предприниматель внесен в регистр плательщиков авансового налога, его заказчику не нужно удерживать авансовый налог из сумм, выплачиваемых за выполненные работы. Внесение в регистр плательщиков авансового налога также влияет на вычет из налогооблагаемых доходов домашних хозяйств, предоставляемый клиенту предпринимателя. Право на вычет имеется только в том случае, когда получатель оплаты за выполненную работу внесен в регистр плательщиков авансового налога. Внесение предпринимателя в регистр можно проверить в бесплатной службе YTJ ([www.ytj.fi](http://www.ytj.fi)) или в отделении Налогового управления.

Предприниматель, внесенный в регистр плательщиков авансового налога, самостоятельно заботится о своих налогах путем уплаты авансового налога. Заявление о внесении в регистр плательщиков авансового налога подается одновременно с заявлением об учреждении предприятия, в котором также указывается ориентировочный торговый оборот

и налогооблагаемый доход предприятия за первый отчетный период. Налоговое бюро назначает предприятию авансовый налог на основании собственной оценки предприятия и отправляет предприятию свидетельство плательщика авансового налога и бланки платежных поручений для перечисления авансового налога. Если окончательный результат отличается от оценки, предприниматель может заявить об изменении авансового налога или о полном его исключении. Если результат отчетного периода показывает, что авансового налога уплачено слишком мало, налоги можно накапливать путем уплаты дополнительного аванса. Авансовые налоги и дополнительные авансы принимаются в учет при проведении окончательного налогообложения за отчетный период.

Налоговое управление имеет право исключить предпринимателя из регистра плательщиков авансового налога, если он уклоняется от уплаты налогов, не заботится о бухгалтерской отчетности или других своих обязанностях, связанных с налогами.

### **Налоговый счет**

В начале 2010 года была внедрена система налоговых счетов. Все уплачиваемые по своей инициативе налоги (о которых предприниматель заботится сам), за исключением налога с передачи имущества, декларируются с помощью периодической налоговой декларации. Налогами, уплачиваемыми по собственной инициативе, являются, например, налог на добавленную стоимость, удержанные авансовые налоги и плата работодателя за социальное страхование.

Периодическая налоговая декларация подается, а налоги уплачиваются

обычно раз в месяц. Малое предприятие может, однако, выбрать менее частый режим подачи декларации и уплаты налогов, если оно добросовестно заботилось о декларировании и уплате налогов.

Если торговый оборот предприятия составляет не более 50.000 евро за календарный год, то налог на добавленную стоимость, удержанные авансовые налоги, плата работодателя за социальное страхование и налоги на источник доходов могут декларироваться, заявляться и уплачиваться ежеквартально, т.е. один раз в три месяца.

Если торговый оборот составляет не более 25.000 евро, налог на добавленную стоимость можно декларировать один раз в календарный год. Основные производители и художники могут уплачивать налог на добавленную стоимость один раз в год независимо от размера торгового оборота.

Дополнительная информация доступна на сайте [www.vero.fi/verotiliohjeet](http://www.vero.fi/verotiliohjeet).

### **Налог на добавленную стоимость**

Налог на добавленную стоимость представляет собой потребительский налог, который продавец включает в отпускную стоимость товара или услуги. В итоге налог на добавленную стоимость платит потребитель. В деловых операциях между предпринимателями тот предприниматель, который покупает товар или услугу, может вычесть налог на добавленную стоимость, который другой предприниматель с него взимал. Такой порядок возможен, если продукт используется в деятельности, облагаемой налогом на добавленную стоимость.

Плательщиками налога на добавленную стоимость являются все, кто в форме коммерческой деятельности занимаются реализацией товаров или услуг. Примерами реализации услуг являются, например, консультации и перевозки.

С 01.07.2010 года ставка налога на добавленную стоимость на большинство товаров и услуг составляет 23%. На продукты питания и корма налог составляет 13%. Налог на добавленную стоимость на услуги общепита и кейтеринга ныне также составляет 13%, а на продажу и отпуск спиртных напитков и табачных изделий – обычные 23%. Налог на добавленную стоимость на книги, медикаменты, услуги по физкультуре, кино, пассажирские перевозки, услуги по размещению, культурные и развлекательные мероприятия и лицензии на телевизор – 9%. Парикмахерские услуги и мелкие ремонтные работы и изменения также пока облагаются сниженным налогом 9%, который будет сниматься до конца 2011 года. К мелким ремонтным услугам относятся ремонт велосипедов, обуви и кожгалантерейных изделий, а также одежды и постельного белья.

Предприниматель перечисляет в госбюджет налог на добавленную стоимость, накопленный при реализации продуктов. Реализация товаров и услуг, как правило, облагается налогом на добавленную стоимость. Те виды деятельности, которые освобождены от налога, в законе оговорены отдельно. Такими являются, частности, продажа недвижимости и квартир, услуги в области здравоохранения и медицины, а также услуги по социальному обслуживанию. Если предприятие продает только такие услуги, которые не облагаются налогом на добавленную стоимость,

Месяц	С налогом	Без налога	НДС 23%
Продажи	6 150	5 000	1 150
Закупки	1 845	1 500	345
Перечисляемый НДС			<b>805 е</b>

то оно не является плательщиком налога на добавленную стоимость.

Если торговый оборот предприятия за отчетный год будет не более 8.500 евро, предприятие не обязано заявлять себя плательщиком налога на добавленную стоимость. Предприниматель должен реалистически оценить торговый оборот предприятия. Если граница в 8.500 евро будет превышена, хотя предприниматель предполагал, что торговый оборот будет меньше, налог на добавленную стоимость должен быть уплачен с самого начала отчетного периода задним числом. Дополнительно будут начислена пеня за просрочку. Предприниматель может стать плательщиком налога на добавленную стоимость, даже если торговый оборот не превышает 8.500 евро за отчетный период.

На налог на добавленную стоимость предоставляется льгота, если торговый оборот предприятия не превышает 22.500 евро. Когда торговый оборот предприятия составляет менее 8.500 евро, предприятие получает льготу в размере всего налога, перечисляемого за отчетный период. Если торговый оборот составляет не менее 8,500 евро, но не более 22.500 евро, льгота вычисляется следующим образом:

$$\text{налог} - \frac{(\text{оборот} - 8\,500) \times \text{налог}}{14\,000}$$

Пример: оборот составляет 19 000 евро, и НДС, подлежащий уплате без льгот, составляет 3 426 евро. Налог, подлежащий уплате, составляет величину  $(19\,000 - 8\,500) \times 3\,426 : 14\,000 = 2\,569,50$  евро, что при вычитании из полной суммы налога дает величину льготы 856,50 евро.

Если предприниматель-плательщик налога на добавленную стоимость купит у другого плательщика налога товар или услугу, в стоимость которого входит налог на добавленную стоимость, он может вычесть этот налог с той суммы налога, которую он перечисляет государству. Это возможно в случае, когда товар или услуга используются в коммерческой деятельности. О покупке должен иметься счет, в котором видно, что в стоимость входит налог на добавленную стоимость.

Обложение налогом на добавленную стоимость при импорте, экспорте и иных международных операциях регулируются отдельными законами. В этих случаях следует выяснить вопрос с налоговым бюро или бухгалтером.

Дополнительная информация о налогообложении: [www.vero.fi](http://www.vero.fi)

# Страхование

Еще до создания предприятия важно основательно выяснить, какие виды страхования нужны предприятию и предпринимателю. Предпринимателю следует вместе с представителем страховой компании определить риски, связанные с начинающейся предпринимательской деятельностью, а также возможности их уменьшения с помощью страховок.

Единственным видом обязательного страхования предприятия является пенсионное страхование, страховка YEL-vakuutus, если трудовой доход предпринимателя превышает 6 896,69 евро в год (в 2011 г.) и предпринимательская деятельность продолжалась более четырех месяцев.

## Добровольное страхование предпринимателя от несчастных случаев

- покрывает также свободное время
- предоставляет налоговую льготу предприятию

## Страхование от перерыва деятельности

- компенсирует потерю доходов в случае прерывания деятельности

## Страхование ответственности

- возмещает на определенных условиях ущерб, причиненный другому лицу, а также покрывает расходы по определению ущерба и возможные судебные издержки
- часто заказчик работ, например, в сфере строительства и уборки требует наличие страхования ответственности.

## Страхование правовой защиты

Покрывает адвокатские и судебные издержки, причиной которых могут быть, например:

- договор поставки, сделки или подряда;
- оспаривание обоснованности долга или причитающейся суммы;
- разногласия по поводу увольнения или оплаты труда;
- договор аренды.

Имущество и офисные помещения следует застраховать от кражи, взлома, пожара и залива водой. Запросите предложения в разных страховых компаниях, ознакомьтесь со страховыми условиями и только после этого принимайте решение о том, какие страховки Вам следует иметь.



# Пенсионное страхование предпринимателя YEL

Единственным обязательным для предпринимателя видом страхования является пенсионное страхование YEL, которое оформляется в пенсионной страховой компании. На основании YEL предпринимателю выплачивается пенсия по старости из Ведомства народных пенсий (Kela, [www.kela.fi](http://www.kela.fi)), суточные при болезни, пособие по материнству и отцовству или пособие на реабилитацию. Размер страховой премии YEL основывается на трудовом доходе предпринимателя. Трудовой доход по YEL должен соответствовать той заработной плате, которую нужно было бы платить профессиональному работнику за аналогичную работу. Членский взнос в кассу помощи безработным предпринимателям и возможные суточные, привязанные к трудовым доходам, также определяются на осно-

вании трудовых доходов по YEL. Страховка YEL влияет также на пенсионную защиту семьи в виде пенсии, выплачиваемой членам семьи в случае смерти предпринимателя. Страховка YEL должна быть оформлена в пенсионной страховой компании в течение четырех месяцев после начала предпринимательской деятельности.

Одного участия в предприятии недостаточно для оформления пенсии предпринимателя, пенсия предусматривает работу в качестве предпринимателя. Кроме того, разные имущественные отношения влияют на то, должен ли предприниматель оформить пенсионное страхование предпринимателя (YEL) или работника (TyEL).

- в рамки страхования YEL входят лица возрастом 18–67 лет, которые работают в Финляндии предпринимателями.
- деятельность продолжается без перерыва в течение не менее четырех месяцев
- ориентировочный трудовой доход составляет, как минимум, 6 896,69 евро в год (в 2011 г.)
- пенсионный сбор составляет 21% от трудового дохода, а для лиц возрастом от 53 лет – 22,9%
- новому предпринимателю предоставляется 25%-ная скидка в течение первых 48 месяцев
- взнос оплачивается 1–2, 6 или 12 раз в год

## Пенсионное страхование предпринимателя YEL

Фирма (Tmi)

Открытое общество

ответственный участник

Коммандитное товарищество (Ku)

вкладчик без голоса

Работающий на руководящей должности, имеет единолично более 30% и с семьей более 50% акций и голосов

Акционерное общество (Oy)

Работающий на руководящей должности или имеющий единолично 30% или менее и с семьей 50% или менее акций и не занимающий руководящей должности.

## Пенсионное страхование работника TYEL

# Пособие предпринимателя по безработице

Предприниматель может вступить добровольно в кассу по безработице предпринимателей при желании получать пособие по безработице, привязанное к трудовым доходам. В таком случае предприниматель может заявить о получении суточных, если деятельность предприятия прекращается, и он становится безработным. Предприниматель может стать членом кассы по безработице, если его годовой трудовой доход составляет не менее 8.520 евро в год (2011 г.)

В кассе по безработице страховой уровень не может быть выше, чем трудовой доход по YEL.

Если предприниматель является членом кассы получателей заработной платы, ему следует вступить также в кассу по безработице для предпринимателей сразу, как только он

начинает предпринимательскую деятельность. Суточные предприниматель вправе получать из кассы, если он проработал предпринимателем в течение 18 месяцев за последние четыре года и своевременно выплачивал взносы в кассу. Если предприниматель перейдет из кассы получателей заработной платы в кассу предпринимателей, он имеет право получать суточные уже через 12 месяцев предпринимательства.

Предпринимательская деятельность считается прекращенной, когда предприятие объявлено банкротом или продано. Предприниматель имеет право на суточные также в случае, если предпринимательская деятельность была доказуемо прервана в течение не менее четырех месяцев подряд. Предпринимательство считается прекращенным, когда предприниматель расторг договор

пенсионного страхования, подал заявление о прекращении деятельности в Налоговое управление и в Торговый регистр, закрыл свой офис и реализовал движимое имущество или подал в кассу по безработице расчет его стоимости.

Решение вопроса о том, считается ли предприниматель безработным или прекратившим предпринимательскую деятельность, всегда принимается в бюро ТЕ по месту нахождения предпринимателя, где предприниматель должен зарегистрироваться в качестве безработного работника.

Дополнительная информация о пособии по безработице:

[www.mol.fi](http://www.mol.fi)

[www.ayt.fi](http://www.ayt.fi)

[www.syt.fi](http://www.syt.fi)



# Наем работника

Когда предприятие начинает выплачивать заработные платы, оно обязано зарегистрироваться в регистре работодателей Налогового управления на бланке заявления об учреждении или бланке изменения, если предприятию уже был присвоен код юридического лица. Когда предприятие зарегистрировано, налоговое бюро отправляет ему инструкции для налогового счета для перечисления и декларирования удержанных авансовых налогов и сборов на социальное страхование.

Работодатель, который трудоустраивает работников постоянно (договорный работодатель), организует их пенсионное обеспечение по отдельной страховке. Пенсионное страхование должно быть оформлено в течение месяца, следующего за расчетным. Случайным считается работодатель, которые выплачивает заработных плат менее 7 518 евро (в 2011 г.) в течение шести месяцев, и в предприятии нет штатного работника. От временного работодателя заключение отдельного страхового договора не предусматривается. В таком случае он выплачивает страховые премии до 20 числа месяца, следующего за расчетным, той страховой компании, которую он выбрал. Также случайный работодатель перечисляет самостоятельно удержанные налоги и сборы на социальное страхование своих работников Налоговому управлению через налоговый счет.

Более гибким способом вместо найма работника является покупка необходимых ресурсов у другого предприятия. Предприятие-арендодатель оплачивает труд работника и заботится обо всех остальных обязательствах работодателя, а арендатор инструктирует работника. Предприятие-арендодатель должно соблюдать в отношении работника коллективный трудовой договор, действующий для арендатора. Арендатор также контролирует работу работника.

## Дополнительные расходы при начислении заработной платы работника (в 2011 г.)

- Для нанятого работника необходимо оформить обязательное пенсионное страхование TyEL, если ему выплачивается ежемесячно 52,49 евро или больше заработной платы. Пенсионной компании перечисляется страховой взнос TyEL, который составляет 22,5% от заработной платы работника. Для временного работника страховой взнос TyEL составляет 23,0% от заработной платы. Доля работника от взноса TyEL, которую работодатель удерживает при выплате заработной платы, составляет 4,7% для работников возрастом до 53 лет и 6,0% для более старших по возрасту работников.
- Сбор на социальное страхование (sotu) составляет 2,12% от заработной платы.
- Взнос на страхование от безработицы составляет 0,80% от заработной платы, если работодатель ежегодно выплачивает не более 1 879 500 евро заработных плат. За долю, превышающую эту сумму, взнос составляет 3,20% от заработной платы. Взнос работника на страхование от безработицы составляет 0,60%.

- Взнос на страхование от несчастных случаев составляет 0,3–8,0% от заработной платы в зависимости от отрасли, в среднем – 1%.
- Взнос за групповое страхование жизни составляет в среднем 0,071% от заработной платы.

Учет заработных плат и подачу декларации работодателя следует поручить бухгалтерскому бюро.

Если налоговая декларация за период представляется на бумажном носителе, то она должна быть в Налоговом управлении еже 7 числа очередного месяца. Плательщик налога на добавленную стоимость с режимом календарного года должен представить налоговую декларацию и уплатить налог не позднее 28 числа месяца, следующего за отчетным календарным годом, т.е. не позднее 28 февраля.

Дополнительная информация по найму работника:

Предприниматели Финляндии (Suomen yrittäjät, [www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi))

[www.tyosuojelu.fi](http://www.tyosuojelu.fi)

Бюро ТЕ, [www.mol.fi](http://www.mol.fi)

> [Työsuhdeasiat](http://Tyosuhdeasiat)

Федерация работодателей ([www.ek.fi](http://www.ek.fi), [www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi))

Страховые компании ([www.tyoelake.fi](http://www.tyoelake.fi))

## Важные числа для предпринимателя

**12 число**  
В Налоговое управление:  
- заявите и уплатите НДС, удержанные с зарплат авансовые налоги и сборы на социальное страхование

**20 число**  
В страховую компанию:  
- перечислите взносы за страховки TyEL и YEL и другие страховые взносы

**23 число**  
В Налоговое управление:  
- уплатите авансовый налог предприятия

# Культура предпринимательства в Финляндии

Для обеспечения успешной деятельности предприятия важно знать финскую культуру предпринимательства, подходы и навыки. Тогда вы сможете обслуживать клиентов лучше, а также понимать, чего будут ждать от Вас клиенты.

Финны хотят эффективно использовать время. Они охотно составляют графики и соблюдают согласованные сроки. В письменном финского языке при указании времени употребляется 24-часовой способ выражения. Согласованное время встречи следует еще раз подтвердить по электронной почте.

Рабочий день обычно начинается в 8 часов утра и заканчивается во второй половине дня в 16 часов. Обеденный перерыв обычно происходит в интервале 11–13 часов.

Все равны независимо от возраста, пола, профессии и вероисповедания. Женщины на равных началах участвуют в бизнесе и в качестве должностных лиц. Обращение на «ты» общепринято. Хорошо помнить и соблюдать вежливое обращение на встречах, в телефонных разговорах и при переписке по электронной почте.

К встрече следует хорошо подготовиться и явиться на место вовремя. При встрече крепкое рукопожатие и взгляд прямо в глаза дадут надежное первое представление. Встреча завершается рукопожатием.

В Финляндии предприятия довольно мало сталкиваются с бюрократией. На предприятиях решения принимаются быстро, и работа проходит эффективно после тщательных планирования и подготовки.

**Финны хотят эффективно использовать время. Они охотно составляют графики и соблюдают согласованные сроки.**

Финляндия является одной из наименее коррумпированных стран мира, поэтому товарные или денежные подарки никогда не следует предлагать должностным лицам или партнерам. Вспомнить хорошего друга, отослав ему открытку или недорогой фирменный подарок, например, на Рождество – это допустимо.



# Экологическая ответственность предприятия

При выборе предмета деятельности предприятия и ее осуществлении следует принимать во внимание экологические вопросы. Любая деятельность оказывает влияние на состояние окружающей среды, но при соблюдении законов, положений и указаний экологический вред можно свести к минимуму. А сократить расходы предприятия помогут, например, контроль за потреблением электроэнергии и сортировка отходов.

Экологически ответственная коммерческая деятельность является также средством маркетинга и фактором, влияющим на конкурентоспособность малого предприятия. Потребители сегодня хорошо осведомлены в этих вопросах и ценят предприятия, которые в своей деятельности заботятся об экологии. Каждодневные решения о закупках могут приниматься в соответствии с этими ценностями.

## Заботьтесь об окружающей среде

**1) Выясните законодательство, касающееся вашего предприятия.** В Финляндии как в стране-члене ЕС действуют многочисленные экологические законы и другие нормативные акты, которые касаются предприятий и разных предметов деятельности. Влияет ли на деятельность Вашего предприятия, например, требование, предъявляемое изготовителю и импортеру продуктов организовать и оплатить вторичную утилизацию продукции после её выхода из эксплуатации? Дополнительную информацию Вы можете получить в службе экологического надзора по месту Вашего нахождения, а также на сайте [www.ymparisto.fi](http://www.ymparisto.fi) > Yritykset ja yhteisöt ja [www.yrityssuomi.fi/ymparisto](http://www.yrityssuomi.fi/ymparisto).



## 2) Осознавайте вредные экологические последствия.

Определите возможности их уменьшения. Предприятие не обязательно должно совершать крупные траты, иногда даже простым изменением привычек можно улучшить экологическую обстановку. Например, электрические устройства потребляют много электроэнергии, но потребляемую компьютером электроэнергию можно сократить на 60% в режиме сбережения энергии (источник: Motiva). Систематически наблюдая за потреблением энергии, Вы сможете обнаружить объекты, потребляющие излишнюю энергию.

## 3) Ознакомьтесь с правилами обезвреживания отходов по месту нахождения Вашего предприятия.

Сортировка и сокращение отходов, образующихся в процессе осуществления предпринимательской деятельности – это очень важный вопрос. Правильно отсортированные и доставленные к месту сбора мусора отходы могут быть вторично утилизированы. В отношении предприятия, осуществляющего деятельность в жилом доме, действуют те

же правила сортировки, что и для жителей. Если предприятие имеет свои офис или помещения, оно само заключает договор на сбор мусора.

Лучшим решением для окружающей среды является сокращение объема отходов, т.к. несортированные смешанные отходы – это не что иное как деньги, которые напрасно вывозятся на свалку. Инструкции по вторичной утилизации читайте на сайте [www.kierratys.info](http://www.kierratys.info).

## 4) Уважайте окружающую среду при работе с опасными веществами.

С химикатами и другими опасными веществами следует обращаться и хранить их в соответствии с указаниями.

Сложные отходы должны быть доставлены в отдельный пункт обезвреживания сложных отходов ([www.ongelmajate.fi](http://www.ongelmajate.fi)). Дополнительная информация о химикатах доступна на сайте [www.tukes.fi](http://www.tukes.fi).

## 5) При закупках подумайте об окружающей среде.

Используйте продукты с экологическим знаком, произведенные по месту Вашего нахождения, продукты честной торговли или органические продукты. Продукты закупайте в крупных упаковках или по линии вторичной утилизации. Вы можете покупать также экологическую (зеленую) электроэнергию. Новое холодильное оборудование и посудомоечные машины более энергоэффективны, чем старые. Можете также потреблять меньше электроэнергии, воды или хотя бы моющих средств. Ознакомьтесь с экологическими брендами – Joutsen, Kukka, Energiamerkki, а также Luomu и EU:n luomu, Demeter, Norppaenergia и Честная торговля.

# Памятка для начинающего предпринимателя

## Ваши личные характеристики и квалификация

Являются ли Ваши квалификация и компетенция достаточными для предпринимательства? Обладаете ли Вы упорством и стрессоустойчивостью? Как Ваша семья относится к предпринимательству?

## Бизнес-идея

Основательно спланируйте Вашу бизнес-идею, прибегнув при необходимости к услугам специалистов. Выясните также, потребуется ли для создания предприятия в намечаемой Вами сфере разрешение, т.е. лицензируется ли деятельность?

## Бизнес-план

На базе Вашей бизнес-идеи подготовьте письменный бизнес-план. Он потребуется Вам при обсуждении финансирования предприятия, например, получения банковского кредита или заявления на получение стартового пособия или иной субсидии.

## Маркетинг

Имеются ли для Вашего продукта достаточные рынки, и где они находятся? Каково конкурентное положение в данной отрасли, и кто Ваши конкуренты? Содержит ли Ваша бизнес-идея что-то новое или уникальное для преодоления Ваших конкурентов?

## Финансирование

Сколько Вам потребуется финансов для начала предпринимательской деятельности? Для организации финансирования имеется много вариантов – банки, финансирующий фонд Finnpöera и сторонние инвесторы. Помните, что привлеченные инвесторы должны быть уверены в жизнеспособности Вашей бизнес-идеи, прежде чем они будут готовы

**На базе Вашей бизнес-идеи подготовьте письменный бизнес-план. Он потребуется Вам при обсуждении финансирования предприятия, например, получения банковского кредита или заявления на получение стартового пособия или иной субсидии.**

финансировать деятельность. Обсудите варианты со специалистами.

## Прибыльность

Какой оборот будет получен за определенный промежуток времени, и сможете ли Вы достичь достаточного объема продаж? Какой будет доход от реализации продукции? Кто Ваши клиенты и сколько их? Определите критическую точку прибыльности, в которой доходы будут достаточны, чтобы покрыть расходы.

## Правильная форма предприятия

С предпринимательством всегда связаны риски. Вы готовы рисковать своим имуществом? Намечается ли расширение деятельности предприятия? Будут ли в предприятии другие участники, и какие у Вас с ними взаимоотношения? Выясните свою ответственность в разных формах предприятия. Налогообложение является одним и часто самым несущественным фактором, влияющим на выбор предприятия.

## Бухгалтерский учет

Все предприятия обязаны вести бухгалтерский учет. Законодательство предъявляет определенные требования к бухгалтерскому учету

предприятия, и его ведение требует квалификации. Услуги бухгалтерских бюро стоят денег, зато в этом случае у Вас остается больше времени, чтобы сосредоточиться на главном – предпринимательстве.

## Обязательства по договорам

Какие договоры нужны, какие из них являются необходимыми? Прежде чем подписывать договор, выясните основательно, какие обязательства Вы принимаете на себя, и какими будут последствия. По вопросам, касающимся Вашего предприятия, всегда заключайте письменный договор!

## Страхование и определение рисков

Какие риски присутствуют в Вашей деятельности? Какие виды страхования доступны? Предъявляют ли Ваши клиенты какие-то требования, связанные со страхованием Вашей деятельности? Дополнительно к обязательным страховкам Вам следует выяснить риски в Вашей отрасли и тщательно подумать, какие добровольные страховки Вы и Ваше предприятие должны иметь. Например, страхование от несчастных случаев не является обязательным для предприятия, но безусловно рекомендуемым. Обсудите варианты и запросите предложения от разных страховых компаний.

## Сеть поддержки предпринимателя

Предпринимателю плохо быть одному. Имеете ли Вы среди друзей предпринимателей, которые знакомы с проблемами предпринимательства? Знаете ли Вы специалистов в данной области? Существуют ли общества и организации предпринимателей в данной отрасли?

([www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi))

# 10 шагов к успеху

10.

Заботьтесь о своем благополучии. Являясь предпринимателем, Вы сами можете организовать для себя трудовое здравоохранение. Ведомство народных пенсий (Kela) компенсирует предпринимателю необходимые и умеренные расходы по трудовому здравоохранению.

9.

Постоянно совершенствуйте свою деятельность. Исключайте продукты, продажа которых не является прибыльной. Старайтесь сокращать расходы и увеличивать свою заметность.

8.

Особое внимание уделяйте лучшим клиентам.

7.

Заботьтесь об обязанностях, предусмотренных законодательством. Уплачивайте налоги в установленные сроки, а все заявления в официальные органы подавайте своевременно.

6.

Свою работу всегда выполняйте так, как это было согласовано с клиентом, или еще лучше.

5.

Одного маркетинга недостаточно, Вы должны еще и уметь продавать. Будьте инициативным и пытайтесь отвечать на меняющиеся потребности Ваших клиентов.

4.

Хорошая репутация очень важна для предприятия. Заботьтесь об имидже.

3.

Предприятие может работать только с таким продуктом, для которого имеются достаточные рынки.

2.

Предпринимательство следует изучать. Курсы для предпринимателей проводят, в частности, бюро TE и центры ELY. Пользуйтесь также услугами консультаций для предпринимателей.

1.

Вы должны знать ту отрасль, в которой собираетесь создать предприятие. Не забывайте отслеживать происходящие в ней изменения.

# Основные термины и понятия, принятые в предпринимательской среде

**СУБПОСТАВКА** – работа, закупленная у стороннего самостоятельного исполнителя или производителя.

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ** – может осуществлять деятельность без постоянного места работы и без наемной рабочей силы. Его основным отличием от коммерческого предпринимателя является право на ведение упрощенного бухгалтерского учета. Индивидуальным предпринимателем может быть, например, массажист, швея, или плотник (Вним.! См. также Коммерческий предприниматель).

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** – деятельность для зарабатывания денежных средств или иных доходов, оцениваемых в деньгах.

**ИМУЩЕСТВЕННЫЙ ВКЛАД** – неденежный вклад в предприятие. Неденежным вкладом может быть только имущество, имеющее для предприятия экономическое значение. Обязательство выполнения работ не может быть денежным вкладом. Подписная цена акции может быть оплачена неденежным вкладом при создании предприятия. Неденежным вкладом могут быть ценные рабочие инструменты или автомобиль для коммерческой деятельности.

**НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ (НДС)** – потребительский налог, который взимается с потребителя вместе с ценой товара или услуги и который предприятие перечисляет Налоговому управлению. Предприниматель начисляет налог на продажную цену товара или услуги. Общая ставка (процент налога) в Финляндии составляет 23% (с 01.07.2010). Налог на добавленную стоимость закупленного товара или услуги предприятия можно в своем бухгалтерском учете вычесть из уплачиваемого налога. Данное право вычета имеют только предприятия, внесенные в регистр плательщиков НДС.

**БИЗНЕС-АНГЕЛ** – частное лицо, которое вкладывает свои средства в растущие предприятия. Бизнес-ангел может, кроме вкладчика, быть и членом правления, бизнес-ментором или помогать в установлении контактов и партнерских отношений.

**ЦЕНА БРУТТО** – полная цена без скидок, включая налоги.

**БЮДЖЕТ** – план деятельности предприятия, который

должен быть реализован за определенный период времени. В нем целевые доходы и расходы представлены в цифрах, например, в евро (экономическая оценка).

**БИЗНЕС-ТУ-БИЗНЕС** – операции между предприятиями. Например, маркетинговая кампания может быть направлена только в сторону предприятий, т.е. business-to-business.

**ДЕБЕТ** – в бухучете проводки осуществляются по двум счетам. Слева проводятся дебетования, справа – кредитования.

**ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ** – жизненный цикл продукта предприятия, который начинается с разработки и заканчивается, когда сбыт сокращается и включение продукта в ассортимент больше не рентабельно.

**ЧАСТНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ** – делятся на индивидуальных и коммерческих.

**КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ** – способ зарабатывания денег на жизнь. Ее видами могут быть, например, транспорт, гостиница, бухгалтерские услуги, ресторан.

**АВАНСОВОЕ ВЗИМАНИЕ НАЛОГА** – может быть произведено на основании личной ставки, указанной в налоговой карте, или в виде авансовой уплаты налога по билету авансового налога.

**АВАНСОВОЕ УДЕРЖАНИЕ НАЛОГА** – удержание налога из заработной платы или вознаграждения за работу в авансовом порядке.

**СРОК ПЛАТЕЖА** – например, последний день оплаты счета.

**ЕЭЗ** – европейская экономическая зона. Кроме стран-членов Евросоюза, в нее входят также Исландия, Лихтенштейн и Норвегия.

**СТРАНЫ-ЧЛЕНЫ ЕВРОСОЮЗА** – (в 2011 г): Нидерланды, Бельгия, Болгария, Испания, Ирландия, Великобритания (Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии и Гибралтар), Италия, Австрия, Греция, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Португалия, Польша, Франция, Румыния, Швеция, Германия, Словакия, Словения, Финляндия, Дания, Чехия, Венгрия и Эстония.

**ПРЕРОГАТИВА** – обычно денежные средства, на которые лицо имеет право, например, на основании закона. Таким является, в частности, прерогатива на пенсию.

**ЦЕНА** – возмещение за товар, его использование или услугу в денежном выражении.

**ТОВАР** – хлеб, масло и другие продукты, которые используются непосредственно, являются товарами кратковременного пользования. К товарам длительного пользования относятся, например, стиральная машина и телевизор, которые эксплуатируются долго. С помощью производственных товаров производятся потребительские товары или новые производственные товары. Такими являются, например, сырье, машины и топливо.

**НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ ПРАВА** – защищают интеллектуальную собственность, в т.ч. технологии, дизайн, товарные знаки и другие признаки. Нематериальное право является монопольным правом, то есть только собственник права или кто-либо с его разрешения может использовать, например, запатентованное изобретение или полезный образец в профессиональной деятельности. Нематериальные права делятся на авторские права (письменное или художественное произведение) и промышленные права (патент, полезный образец, право на образец, товарную марку и фирменное название).

**ИННОВАЦИОННЫЙ** – означает новое, иное.

**ИНВЕСТИЦИЯ** – вклад. Расход на длительный период, на который ожидается доход в течение более чем одного отчетного периода. Предметом нематериальной инвестиции может быть обучение, исследование или экологическая защита. К материальным инвестициям могут быть отнесены, например, машины и оборудование.

**ОБЩЕСТВЕННЫЙ СЕКТОР** – коммунальные и государственные органы, которые решают задачи, связанные с управлением страной, а также образованием, обороной и здравоохранением.

**ПРОДАВЕЦ, РИТЭЙЛЕР** – предприятие, занимающееся импортом или розничной торговлей промышленной продукцией.

**ДВОЙНОЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ** – см. Бухгалтерский учет.

**ПРИБЫЛЬНОСТЬ** – деятельность предприятия является

прибыльной, когда разница между доходами и расходами коммерческой деятельности является положительной, т.е. в предприятии остаются деньги (прибыль).

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ** – означает продуктивность или производственную мощность. Количество товара, которое предприятие способно производить за определенное время.

**КАССОВЫЙ ПОТОК** – деньги, которые поступают в кассу за проданный товар и услугу, а также деньги, которые уходят из кассы.

**ДОХОД** – денежные средства, имеющиеся в распоряжении на счете. Доход за продажи означает разницу между доходом от продаж и прямыми переменными расходами на товар.

**ТВЕРДЫЕ РАСХОДЫ** – расходы в предпринимательской деятельности, которые не зависят от объема производства за короткое время и остаются постоянными. Типичные твердые расходы: арендная плата за помещение, заработные платы, бухгалтерский учет и расходы по эксплуатации машин.

**КОНКУРЕНЦИЯ** – предприятие в своем маркетинге может использовать способы, позволяющие выделить его среди других аналогичных предприятий. На конкуренцию могут влиять, например, расположение, продукция, качество, цена и доступность. Противоположностью конкуренции является монополия, в которой только одно предприятие осуществляет определенную деятельность и может само определить цену для своей продукции, так как конкуренция отсутствует. Экономическую конкуренцию регулирует законодательство о конкуренции. См. также Прямая и косвенная конкуренция.

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ**

**ДВОЙНОЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ** – означает, что каждая операция проводится по двум счетам – дебету и кредиту. Записи двойного бухгалтерского учета отражают, с одной стороны, причину движения средства, и, с другой стороны, счет, используемые для расчетов. На основании двойного бухгалтерского учета составляется балансовый отчет на основании дат счетов и дат приема услуг (на основании операции), который включает расчет прибылей и убытков и баланс за отчетный период, а также приложения к ним и расклад баланса. Все предприниматели, кроме индивидуальных, обязаны вести двойной бухгалтерский учет.

**УПРОЩЕННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ** – предусматривает внесение проводок на основании движения денег (на основании платежей) с отражением расходов, доходов, процентов и собственного использования товаров или услуг. Он отражает доходы и расходы предприятия. В упрощенном бухгалтерском учете балансовый отчет включает расчет прибылей и убытков, но не основного баланса. Индивидуальный предприниматель может при желании вести упрощенный бухгалтерский учет.

**БАНКРОТСТВО** – означает несостоятельность предприятия, при которой вся деятельность предприятия прекращается, а все ликвидное имущество превращается в деньги для погашения задолженности, образовавшейся в результате предпринимательской деятельности. Процедура банкротства может быть начата по инициативе самого должника или кредитора.

**ПРОЦЕНТ** – вознаграждение, взимаемое за использование кредитных средств, выражаемое в процентах. В роли получателя кредита следует искать максимально низкий процент на кредит, а при депонировании средств – максимально высокий процент на свои деньги. Фиксированный процент сохраняется без изменений в течение всего срока использования кредита, а переменный процент привязан к справочному проценту так, что он пересматривается через определенные промежутки времени. В качестве справочного процента может быть, например, процент Euribor – подтверждаемый ежедневно процент, по которому банки предлагают на денежных рынках евро кредитные средства другим банкам без гарантии. На практике Euribor – процент, по которому банки могут получить кредит у других банков, и банк выдает эти деньги в кредит за более высокий процент, чем Euribor (Euribor + маржа).

**КРЕДИТ** – в бухгалтерском учете коммерческие операции проводятся по счетам, правый из которых называется «кредит», а левый – «дебет».

**КРИТИЧЕСКАЯ ТОЧКА** – означает расчетную сумму оборота, при котором предприятие имеет нулевой результат. При этом не образуется ни прибыли, ни убытка.

**РАСХОД** – расход или его часть, отнесенный к определенному отчетному периоду.

**ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ** – предпринимательская деятельность нуждается в оборотном капитале, который необходим для оплаты твердых затрат, в т.ч. аренды и заработных плат.

**ЗАКОННАЯ СИЛА** – означает, что определенный приговор суда или иное решение должностного лица становится окончательным, и на практике больше обжалованию не подлежит.

**ПРЕДПИСАННЫЙ ЗАКОНОМ** – существуют закон или законы, которые касаются определенного дела и говорят, как нужно действовать. Например, существуют добровольные страховки, об оформлении которых лицо может само принимать решение, но страховки, предписанные законом, являются обязательными для всех.

**ЛИЗИНГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ** – долгосрочная аренда оборотных средств, т.е. машины или устройство, которое приобретает, но не становится собственностью арендатора, за пользование им производится плата, и, в конце концов, оно возвращается собственнику. Лизинговое финансирование позволяет получить устройство в свое пользование без инвестирования в него значительной суммы денег, т.е. дешевле, чем при его покупке себе в собственность.

**КОММЕРЧЕСКАЯ ИДЕЯ** – в основе коммерческой деятельности лежит коммерческая идея с описанием пользы от товара или услуги, рынков и сферы деятельности, а также того, каким образом идея превращается в бизнес.

**ЭМБЛЕМА** – или логотип – зарегистрированный или утвердившийся знак, по которому клиенты отличают предприятие от его конкурентов.

**МОДЕЛЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** – говорит о том, что в предприятии должно происходить, чтобы товар или услугу можно было производить. Она описывает отдельные действия предприятия и их влияние друг на друга.

**ПЛАН КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** – письменный план осуществления коммерческой идеи на практике. Он содержит оценку факторов, влияющих на прибыльность, а также расчеты продаж, потребности в финансах и источниках финансирования.

**ТОРГОВЫЙ ОБОРОТ** – сумма денег без НДС, которую предприятие получает от своей коммерческой деятельности – реализации товаров и услуг за определенный период времени, например, месяц или год. Из торгового оборота не вычтены расходы при продаже или твердые расходы.

**ПРИБЫЛЬ** – статья расчета прибылей и убытков, которая вычисляется путем вычитания из торгового оборота переменных затрат, твердых затрат и амортизационных отчислений. Таким образом, прибыль является прибылью от коммерческой деятельности до ее распределения.

**ЛИКВИДНОСТЬ** – означает платежеспособность предприятия – способность своевременно справиться с задолженностью.

**КОММЕРЧЕСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ** – имеет постоянное место работы и трудоустраивает других лиц. Коммерческий предприниматель обязан вести двойной бухгалтерский учет. (Внимание! сравните с индивидуальным предпринимателем).

**УСЛОВИЕ ПЛАТЕЖА** – в договоре отражает срок, в течение которого оплата товара должна быть произведена продавцу.

**ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ** – расходы на материалы и закупленные услуги, которые варьируются в зависимости от объемов продаваемого товара и услуги. Это означает ту сумму денег, которая потребуется, например, для закупки сырьевых материалов для продаваемого товара.

**УСЛОВИЯ ПРОДАЖИ** – касаются вопросов, согласуемых при совершении сделки: например, цена, качество, срок поставки.

**ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ** – сумма денег, которая остается у продавца после вычета из выплаченной клиентом суммы прямых (переменных) расходов, связанных с производством товара или услуги. В выручке от реализации не предусмотрены твердые расходы от коммерческой деятельности. Чем меньше процент выручки от реализации, тем больше должен быть оборот предприятия, чтобы деятельность была прибыльной.

**ЦЕНА НЕТТО** – цена товара за вычетом всех предоставленных скидок или цена, для которой никаких скидок не предоставляется.

**ЧИСТЫЙ РЕЗУЛЬТАТ** – отражает результат коммерческой деятельности предприятия после налогов. Чистый результат получается при вычете из торгового оборота предприятия переменных расходов, твердых расходов и налогов. Результат может быть прибыльным или убыточным.

**АКЦИЯ** – доля в акционерном капитале акционерного общества. Акционеры держат определенное количество акций – часть предприятия. Они обладают правом голоса в предприятии соразмерно количеству их акций и могут получить против своих акций дивиденд – возмещение за вложение капитала в предприятие. В уставе предприятия может иметься оговорка о праве голоса акций или праве на дивиденд.

**ПОБОЧНЫЕ РАСХОДЫ К ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ** – предписанные законом сборы, которые предприятие обязано платить Налоговому управлению и страховой компании дополнительно к заработной плате, выплачиваемой работнику. Побочными расходами являются сборы на социальное страхование, страхование трудовой пенсии, страхование от несчастных случаев, страхование от безработицы и групповое страхование жизни.

**СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ** – в предприятии работают в основном члены семьи или ближайшие родственники в виде акционеров, ответственных участников или помощников предпринимателя.

**ПРЕДПРИЯТИЕ «РК»** – малое или среднее предприятие.

**АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ** – закупочная стоимость основных средств (машин и оборудования) списывается в бухгалтерском учете в виде амортизационных отчислений в течение времени их экономического использования (срока службы товара).

**ДЕМПИНГОВАЯ ЦЕНА** – чрезмерно низкая цена по сравнению с производственными затратами и общими рыночными ценами.

**САРАФАННОЕ РАДИО** – название неофициальной информации, которую люди распространяют друг другу. Это может быть, например, беседа на рабочем месте, переписка в Интернете. Информация, передаваемая по сарафанному радио, не всегда верная, и некоторые лица могут распространять такую информацию умышленно.

**ТОВАР ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА** – употребляемый ежедневно товар, например, все продукты питания, мыло, туалетная бумага.

**КАПИТАЛ** – деньги или имущество (имущественный вклад), которое предприниматель или вкладчик вносит в предприятие. Капитал может быть собственным и заем-

ным. К собственному капиталу относится не только свой собственный капитал, но и капитал, накопленный за счет доходов. Заемный капитал был вложен каким-то сторонним лицом, и он должен быть ему возвращен.

**ФИНАНСИРОВАНИЕ** – Начало предпринимательской деятельности всегда требует денег. Финансы могут быть собственные, за счет доходов, заемные или в виде общественного пособия.

**РЕФЕРЕНЦИЯ** – ссылка на результаты проведенных работ, нынешних или бывших клиентов, для подтверждения компетенции.

**САЛЬДО** – разница между проводками дебета и кредита в бухгалтерии предприятия. На выписке со счета сальдо указывает размер средств или долгов.

**САНАЦИЯ** – оздоровление предприятия. При проведении санации сокращаются расходы, например, за счет сокращения штата или путем стремления к увеличению доходов и повышению эффективности оборота капитала. Санация предприятия является процедурой, подтверждаемой судом для оздоровления деятельности находящегося в долгах юридического лица. Объектом санации может стать частный предприниматель, открытое общество, коммандитное товарищество, акционерное общество или кооператив.

**СЕКМЕНТ** – часть определенного комплекса; например, клиенты могут быть распределены по возрасту, образованию, уровню доходов на разные сегменты. Путем сегментации услугу или товар и их маркетинг может быть направлен на определенную группу клиентов с целью достижения конкурентного преимущества.

**ОБЯЗАТЕЛЬСТВО** – твердое обещание. Оно означает, что лицо обязано выполнить принятое им на себя обязательство или обещание.

**СТАРТОВОЕ ПОСОБИЕ** – пособие, предоставляемое новому предпринимателю на основании тщательного взвешивания. Пособие можно получить в бюро трудоустройства и экономического развития. Заявление должно быть подано до начала предпринимательской деятельности.

**ИНФОРМАЦИЯ И РЕКЛАМА** – постоянная деятельность для достижения предприятием понимания и поддержки со стороны важных для себя кругов – партнеров и клиен-

тов. Сокращение PR означает то же самое.

**ПРЯМАЯ И КОСВЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ** – при прямой конкуренции другое предприятие открыто конкурирует с Вашим предприятием, предлагая те же товары и услуги. При косвенной конкуренции другое предприятие предлагает товары и услуги, отличающиеся от Ваших, но они могут удовлетворять те же потребности. Например, пиццерия косвенно конкурирует с гамбургерным рестораном, но не с другой пиццерией.

**ГАРАНТ** – означает, что другое лицо (гарант) обещает заплатить долг кредитору, если должник сам лишается этой способности. Гарантии бывают разные: полное поручительство, совместное поручительство, общее поручительство и дополняющее поручительство.

**ГАРАНТИЯ** – продавец, продавший товар, отвечает за обнаруженные в нем дефекты или недостатки. Обычно продавец дает клиенту новый товар вместо дефектного или возвращает ему стоимость товара. Гарантийный срок определяет время, в течение которого продавец отвечает за свой товар.

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ** – обязывающее предложение об условиях для заключения сделки или договора одной из сторон (продавца или покупателя), например, цена и срок поставки.

**БАЛАНС** – расчет, входящий в балансовый отчет предприятия, который отражает средства и долги в определенный момент. В балансе имущество предприятия отражается под заголовком «Активы», а собственный капитал и долги предприятия под заголовком «Пассивы».

**ОТЧЕТНЫЙ ПЕРИОД** – период бухгалтерского учета (обычно 12 месяцев), которым определяется результат деятельности предприятия (= прибыль или убыток). В исключительных случаях отчетный период может быть короче или длиннее (не более 18 месяцев), когда деятельность начинается или прекращается или изменяется срок отчетного периода (Закон о бухгалтерском учете).

**БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ** – расчет за отчетный период. В нем отражены результат деятельности предприятия и имущественное положение. Он обычно составляется раз в год. Балансовый отчет проверяется аудитором, если аудиторская проверка является обязательной для предприятия, или на добровольных началах.

**ПРЕДМЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** – отражает вид деятельности предприятия, например, ресторан или розничная торговля текстилями.

**БИЗНЕС-ИДЕЯ** – описывает цель деятельности предприятия – почему предприятие существует. Бизнес-идея предприятия представляет собой план деятельности, который описывает принцип осуществления бизнес-идеи на практике.

**ДИРЕКТОР-РАСПОРЯДИТЕЛЬ** – управляет текущими делами предприятиями по инструкциям и указаниям правления. Он несет ответственность за то, чтобы бухгалтерский учет предприятия велся согласно закону, а финансовое состояние – поддерживалось на должном уровне. Директор-распорядитель обязан представлять правлению информацию, необходимую для осуществления правлением своих задач.

**ТАМОЖЕННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ** – налоговая и административная процедура при ввозе в страну и вывозе из страны товаров. Таможенное декларирование проводится в таможене ([www.tulli.fi](http://www.tulli.fi) > Yrityksille). При декларировании товара заполняется бланк с предоставлением официальным органам сведений о товаре, например, о его стоимости и количестве.

**ВНУТРЕННИЕ ФИНАНСЫ** – означает разницу между доходами и расходами при ежедневной предпринимательской деятельности.

**РАСЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ** – является частью балансового отчета предприятия. Другими частями являются баланс, отчет о деятельности и приложения к ним. Расчет прибылей и убытков отражает доходы за отчетный период, а также расходы в виде математического расчета. Расчет показывает результат деятельности за отчетный период (прибыль или убыток).

**TyEL** – пенсионное страхование работника, оформляемое в пенсионной страховой компании. Предприниматель обязан оформить страхование, если заработная плата работника (в 2011 г.) превышает 52,49 евро в месяц.

**ПОСОБИЕ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ** – безработному работнику может быть выплачено пособие по безработице в виде пособия по рынкам труда от Ведомства народных пенсий (Kela), суточные по базовой ставке или суточные из кассы помощи для безработных.

**КАССА ПОМОЩИ ДЛЯ БЕЗРАБОТНЫХ** – выплачивает своим безработным членам суточные, привязанные к заработку. Это означает, что размер суточных зависит от полученной ранее заработной платы. Вступление в кассу добровольное. В Финляндии имеются отдельные кассы для работников и предпринимателей.

**СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ** – чем больше предприятие имеет собственного капитала по отношению к заемному капиталу, тем оно состоятельнее.

**ЗАЛОГ** – Залогом кредитор стремится обеспечить причитающуюся ему сумму. Например, авансовая арендная плата в размере оплаты 2–3 месяцев депонируется при аренде помещения для предприятия. Залоги делятся на реальные и личные. Реальный залог означает попредметное поручительство за долг. Под залог за кредит может быть предоставлено определенное имущество. Личный залог означает личное поручительство за долг другого лица. Например, гарантийное обязательство является личным поручительством.

**ДОЛГОВОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО** – документ, в котором указаны стороны долга, сумма кредита, график погашения и ставка процента за долг.

**СЕТЕВОЙ МАГАЗИН** – магазин, работающий через Интернет.

**СОЗДАНИЕ СЕТЕЙ** – означает партнеров, которые придают предприятию дополнительную стоимость. Сети могут быть созданы и с конкурентами, например, путем помещения в газете общего рекламного объявления.

**ПЕНЯ ЗА ПРОСРОЧКУ** – дополнительный процент, плата, если первоначальная сумма не была оплачена до окончания срока платежа. Согласно Закону о процентах, у потребителя запрещено взимать пеню, превышающую предписанную законом ставку. Пеня за просрочку составляет определяемый Центральным банком Европы справочный процент + 7 единиц процента. Это самая высокая пеня, которую предприниматель вправе взимать с потребителя. В 2011 году пеня за просрочку может составить 8%.

**ПРИБЫЛЬ** – статья расчета прибылей и убытков, получаемая путем вычета из торгового оборота переменных и постоянных затрат и амортизационных отчислений. Прибыль – результат коммерческой деятельности до распределения.

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ** – распределяемая прибыль предприятия. После уплаты налогов из прибыли акционерам может быть выплачен дивиденд.

**СТРАХОВАНИЕ YEL** – обязательное пенсионное страхование предпринимателя, на основании которого предприниматель будет получать пенсию по старости из Ведомства народных пенсий (Kela), суточные при болезни, пособие по материнству и отцовству или пособие на реабилитацию. Размер страховой премии YEL основывается на трудовом доходе предпринимателя. Трудовой доход по YEL должен соответствовать той заработной плате, которую нужно было бы платить профессиональному работнику за аналогичную работу. Следовательно, трудовой доход для пенсионного страхования не является налогооблагаемым доходом предпринимателя или прибылью предприятия. Минимальный размер трудового дохода для пенсионного страхования YEL составляет 6 896,69 евро в год (в 2011 г.). Инструкции по определению трудового дохода вы найдете на сайте Центра пенсионного обеспечения (Eläketurvakeskus): [www.etk.fi](http://www.etk.fi) > Vakuuttaminen > Yrittäjän vakuuttaminen > Yrittäjän työtulo.

**УПРОЩЕННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ** – см. Бухгалтерский учет

**ОБЩИЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** – означают, что предприятие осуществляет или может осуществлять все законные виды деятельности. Такой предмет деятельности может быть включен в учредительные документы и заявлен в Торговый регистр (без указания определенного вида деятельности, например, строительства или уборки).

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ** – лицо, которое единолично или вместе с другими лицами занимается предпринимательской деятельностью через предприятие. Целью деятельности является осуществление прибыльной деятельности без рисков.

**БИЗНЕС-ИНКУБАТОР** – помогает начинающему предприятию расти и развиваться. Бизнес-инкубатор может, например, предоставить предприятию помещение, оказать консультационные услуги, быть ментором, предоставлять обучение и возможности для создания сетей. Предприниматель заключает срочный договор с бизнес-инкубатором, обычно на два года.

**ФОРМА ПРЕДПРИЯТИЯ** – в Финляндии существуют следующие формы предприятий: частный предприниматель (фирма), открытое общество, коммандитное товарищество, акционерное общество и кооператив, а также более редкие – публичное акционерное общество и европейское общество. Форма предприятия влияет на ограничение ответственности предпринимателя, минимальное количество учредителей, налогообложение, распределение прибыли, а также на сборы за регистрацию и размер минимального капитала.



# Центры новых предприятий помогут

<b>Espoo</b>	Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry
<b>Helsinki</b>	YritysHelsinki, Naisyrittäjyyskeskus ry
<b>Hyvinkää</b>	Hyvinkää-Riihimäen Seudun Uusyrityskeskus Yrityspaja ry
<b>Hämeenlinna</b>	Hämeen Uusyrityskeskus ry
<b>Jämsä</b>	Ylä-Savon Kehitys Oy
<b>Imatra</b>	Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy
<b>Joensuu</b>	Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus ry
<b>Jyväskylä</b>	Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus ry
<b>Kemi-Tornio</b>	Meri-Lapin Startti Oy
<b>Kokkola</b>	Keski-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry Firmaxi
<b>Kotkan-Haminan seutu</b>	Cursor Oy
<b>Kuopio</b>	Kuopionseudun Uusyrityskeskus ry
<b>Lahti</b>	Lahden alueen Uusyrityskeskus ry
<b>Lohja</b>	Länsi-Uudenmaan Uusyrityskeskus ry
<b>Loimaa</b>	Loimaan seutukunnan kehittämiskeskus ry
<b>Loviisa</b>	Loviisanseudun Uusyrityskeskus ry
<b>Mikkeli</b>	Mikkelin Seudun Uusyrityskeskus ry Dynamo
<b>Oulu</b>	Oulun Seudun Uusyrityskeskus ry
<b>Pietarsaari</b>	Pietarsaaren Seudun Uusyrityskeskus Concordia
<b>Pori</b>	Yrityspalvelu Enter, Porin Seudun Yrityspalveluyhdistys ry
<b>Porvoo</b>	Porvoon Seudun Uusyrityskeskus ry
<b>Savonlinna</b>	Itä-Savon Uusyrityskeskus ry
<b>Seinäjoki</b>	Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava
<b>Tammisaari</b>	Eteläkärjen Uusyrityskeskus ry
<b>Tampere</b>	Tampereen Seudun Uusyrityskeskus ry Ensimetri
<b>Turku</b>	Turun seudun yrityspalvelukeskus Potkuri
<b>Tuusula</b>	Keski-Uudenmaan Uusyrityskeskus ry
<b>Uusikaupunki</b>	Vakka-Suomi/ Ukipolis Oy
<b>Vaasa</b>	Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startia
<b>Vantaa</b>	Vantaan Uusyrityskeskus ry
<b>Varkaus</b>	Wäläkky Keski-Savon Uusyrityskeskus ry

