



БЮДЖЕТ І АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ




ОСНОВНІ ФІНАНСИ ДЛЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА



name _____

date _____

LEAN CANVAS

<p>Problem List 1-3 problems of your target customers</p>	<p>Solution Outline a possible solution for each problem</p>	<p>Unique value proposition Single, clear, compelling message why you are different and worth paying attention to</p>	<p>Unfair advantage Something that cannot easily be bought or copied by competitors</p>	<p>Customer segments List your target customers and users</p>
<p>Existing alternatives List how these problems are solved today</p>	<p>Key metrics List the key numbers you will follow to know how your business is doing</p> 		<p>Channels How you will reach your customers</p>	<p>Early adopters List the characteristics of your ideal first customers</p>
<p>Cost structure List your fixed and variable costs</p> 		<p>Revenue streams List your sources of revenue</p> 		

ПОРЯДОК ДЕННИЙ

- Як скласти бюджет для нової компанії
- Що робити при фінансових проблемах
- Як розрахувати рентабельність
- Як зробити інвестиційний розрахунок
- Розрахунок гранту на стартап

БЮДЖЕТ

НАВІЩО ПОТРІБНЕ ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ?

- Чи буде мій бізнес прибутковим?
 - Скільки прибутку має моя компанія, щоб я міг заробляти на життя?
- Керує прийняттям рішень
 - Ціноутворення, розробка продукту, інвестиції, управління готівкою (щоб вистачило на рахунки тощо)
 - пр. Чи варто будувати терасу для свого ресторану? Чи принесе це більше грошей, ніж коштує?
- Отримати банківський кредит, гроші від інвесторів або гранти

ПОРАДИ ЩОДО БЮДЖЕТУВАННЯ

- Будь реалістичним
 - Залучення клієнтів і продажі потребують часу
- Переоцінювати свої витрати, занижувати доходи (трохи)
- Коригуйте свій бюджет на ходу:
 - коли очікування щодо продажів змінюються, операційні витрати значно зростають або відбувається щось інше важливе
- Ви отримуєте допомогу у складанні бюджету від бізнес-консультантів Uusyrittyskeskus та свого бухгалтера

ДЕЯКІ ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ

- Якщо вам потрібно найняти працівників, соціальні витрати повинні бути розраховані на додаток до зарплати = 30-50% додаткових витрат
 - ТуЕІ 24,84% + виплата соціального страхування 1,53% + виплата на випадок безробіття 0,52% + страхування від нещасних випадків 0,7% + групове страхування життя 0,06% + компенсація за щорічну відпустку 9% (2023)
- Не намагайтеся бути розумнішими за податкову службу
 - Якщо у вас виникли труднощі з оплатою рахунків, спочатку сплатіть податки та домовтеся про оплату решти рахунків зі своїми постачальниками

ЯК РЕАГУВАТИ НА ФІНАНСОВІ ТРУДНОЦІ?

- Не панікуйте!
- Подумайте: які витрати ви могли б скоротити? Чи могли б ви отримати додатковий зарібок новим способом (нова послуга чи продукт, влаштуватися на роботу тощо)?
- Зверніться за допомогою до місцевих Uusyrityskeskus та інших безкоштовних служб.
- Якщо ваш клієнт не платить:
 - 1) надіслати нагадування про оплату (maksumuistutus) 2) надіслати платіжну вимогу (perintäkirje) 3) зробити tratta 4) продати рахунок-фактуру колекторській компанії (laskurahoitusyritys) АБО, якщо сума велика: подати до районного суду (käräjäoikeus)
 - Інформація: <https://www.kkv.fi/en/consumer-affairs/debt-collection-and-payment-arrangements/debt-collection-process/>, <https://oikeus.fi/talousjavelkaneuvonta/en/index/unnamed3/howdebtcollectionproceeds.html>
- Не беріть позику до зарплати (pikavippi). Банківський кредит завжди дешевше.
 - Компанії, що надають позики до зарплати, напр. Rahalaitos, Zmarta, euro24.fi, Lainasto, Tuntitili, saldo.com, omalaina.fi

ПОРАДИ ДЛЯ СКЛАДАННЯ БЮДЖЕТУ

- Розрахуйте його на фіксований період часу, зазвичай 1 календарний рік
 - Ви можете почати з оцінки доходів і витрат першого місяця, потім другого та ін.
- Подумайте, як пора року впливатиме на ваші продажі та витрати кожного місяця
 - Чи клієнти користуються вашою продукцією більше влітку і менше взимку?
 - Чи є у ваших клієнтів довгі свята, які вплинуть на ваші продажі?
 - Ваші продажі прив'язані до певних сезонів?



ПРИКЛАД БЮДЖЕТУ

	Budgeted	Realised
ОБОРОТ (Звичайні продажі без ПДВ)	63 072 €	61 200 €
ЗМІННІ ВИТРАТИ		
Закупівлі, матеріали	23 622 €	23 010 €
Інші змінні витрати	235 €	230 €
	23 857 €	23 240 €
ФІКСОВАНІ ВИТРАТИ		
УЕЛ (пенсійне страхування підприємця)	4362 €	4362 €
Оренда	1020 €	1050 €
Електрика, телефон, інтернет	660 €	638 €
Інструменти	300 €	325 €
Маркетинг	1659 €	1659 €
Бухгалтерія	870 €	880 €
Кредит та інші банківські видатки	500 €	545 €
Інші фіксовані витрати	240 €	246 €
	9611 €	9705 €
ДОХОДИ (+) / ЗБИТКИ (-)	(+) 29 604 €	(+) 28 255 €



ЯК РОЗРАХУВАТИ СВІЙ ДОХІД

Дохід = загальна сума продажів товарів чи послуг (до податків)

- Розрахуйте свої ціни без податку на додану вартість
- Зробіть розрахунки окремо для кожного продукту:
 - Яка орієнтовна кількість проданої продукції?
 - Скільки стрижок/піч ви продасте за день/тиждень/місяць/рік?
 - Яка ціна продажу цього продукту?
 - Помножте ціну вашого продукту чи послуги на очікуваний обсяг продажів.
 - напр. 4 стрижки на день x 21 робочий день на місяць x 25 € = 2025 € / місяць
- Об'єднайте приблизний дохід від кожного продукту

-> Ви отримуєте продажі першого року

ПРИКЛАД БЮДЖЕТУ ПЕРУКАРНІ

Розрахунки

Жіночі стрижки	16 765,98 €	= 36,29 € x 2 відвідувачів /день x 21 днів x 11 місяців
Чоловічі стрижки	13 970,88 €	= 20,16 € x 3 відвідувачів /день x 21 днів x 11 місяців
Стайлінг зачісок	4 644,96 €	= 96,77 € / 1 відвідувач x тиждень x 48 тижнів
Фарбування	10 451,52 €	= 72,58 € x 3 відвідувачів / тиждень x 48 тижнів
Нарощування волосся	8 995,14 €	= 408,87 € / 2 відвідувачів / місяць x 11 місяців
Трімінг брів	266,20 €	= 12,10 € / 2 відвідувачів / місяць x 11 місяців
Трімінг бороди	230,56 €	= 10,48€ / 2 відвідувачів / місяць x 11 місяців
Продажі товарів для волосся	4 656,96 €	= 20,16 € /1 день x 21 днів x 11 місяців
Курс стайлінгу зачісок	2 620,00 €	= 524 € x 5 курсів / рік
	50 022,20€	
Хвороба та форс-мажор	-1 500,67 €	= 3% від доходу = більше ніж 1 день на 2 місяці
Total	48 521,53 €	**ціна без ПДВ * перукар матиме 4 тижні вихідних

ВПРАВА 1

- 1. Які джерела доходу Ви запланували для себе?**
- 2. Скільки клієнтів ви можете обслужити протягом робочого часу день/тиждень?**
- 3. Які потенційні події чи інші зовнішні проблеми можуть вплинути на ваш дохід (позитивно/негативно)?**

ЯК ОЦІНИТИ СВОЇ ВИТРАТИ

- Без податку на додану вартість
- Дослідіть і пошукайте в Google, які витрати має ваш бізнес у Фінляндії / вашому місті.
- Які речі необхідні? Відкриваючи компанію, уникайте «приємних речей».
- Спочатку перелічіть обов'язкові витрати (YEL, страхування, оренда), потім інші необхідні витрати (інструменти, маркетинг тощо)
- Порівняйте витрати з доходом (дохід – витрати = ?)
 - Якщо це -€, подумайте, які витрати ви можете скоротити або як отримати більше продажів
 - Якщо це +€, можливо, все добре, але перевірте, чи виглядає це реалістично

ПРИКЛАД ПЕРУКАРНІ

Витрати (1 рік, приватний підприємець (toiminimi))

Водіння власного автомобіля для отримання замовлених інструментів з пошти (компенсація 0,53€/км)

FIXED COSTS (exclusive of VAT)	EUR/year	
Entrepreneur's pension insurance	6027,00	+
Other insurance policies YEL (з урахуванням знижки нового підприємця)	720,00	+
Employees' salaries	0,00	+
Employer's contributions (social security costs) (approx. 23 %)	0,00	+
Rent	9600,00	+
Electricity, water, heating	1080,00	+
Tools	1500,00	+
Accounting	2400,00	+
Telephone, mail	360,00	+
Office expenses	560,00	+
Travel expenses	206,00	+
Marketing	960,00	+
Education and training	150,00	+
Journals, literature, etc.	260,00	+
Other possible costs (if necessary, itemised on a separate attachment)	1700,00	+
FIXED COSTS TOTAL 2	25523,00	=

= Автомат для оплати карткою, інтернет, радіо музика (Teosto), прибирання

YEL

60€ / місяць

0€ для ФОПів (Toiminimi)

800€/ місяць у гарній локації

90€/ місяць

90€/ місяць

200€ / місяць

30€/ місяць

~~80€ / місяць~~

30€ / місяць

Чай & печиво, неочікувані

витрати

ВПРАВА 2

1. Подумайте про свої постійні та змінні витрати.
2. Які потенційні події чи інші зовнішні проблеми можуть вплинути на ваші витрати (позитивно/негативно)?
3. Як можна зменшити свої витрати?

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ

РОЗРАХУНОК ІНВЕСТИЦІЙ

Що потрібно
придбати для початку
роботи

€ Сума, що потрібна
вам у перші 2 місяці
роботи

Приклад заявки на
Starttiraha для

3. Financing plan (may be replaced by a separate business plan)²

Planned funding	
Need for capital	Euros
Investments (buildings, machinery, equipment, furnishings and fittings)	22000,00
Working capital (costs for 1-2 months + cash)	6080,00
Contingency reserve (€ for emergencies, unexpected expenses)	2000,00
Total	30082,00
Financing	Euros
Own share (€ you use by yourself for starting the company, savings)	4000,00
Other investments in the business (ex. € your family invests)	0,00
Loans, lender: [] (ex. Bank's name)	26082,00
Grants and aid	Euros
<input type="checkbox"/> ELY Centre; mention area of responsibility and name of the support type: []	[]
<input type="checkbox"/> Other, specify: []	[]

ПОДУМАЙТЕ

- 1. Які інвестиції вам потрібно зробити, перш ніж почати свій бізнес?**
- 2. Скільки у вас є заощаджень, які ви можете вкласти у свій бізнес? Які дії ви можете зробити, щоб отримати більше грошей (наприклад, продавши своє майно тощо)?**
- 3. Скільки грошей вам потрібно позичити?**
- 4. Звідки ви можете отримати необхідні кредити (родина, друзі, банк тощо)?**
- 5. Як можна зменшити суму, необхідну для першої інвестиції?**

ROZRAHUOK PRIBUTKOVOSTI

Аналіз рентабельності

= наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси та генерує прибуток.

Оборот = продажі + інші доходи без податку (не позики чи інвестиції)

Приклад для
toiminimi

Приклад заявки на
Starttiraha

4. Profitability analysis (may be replaced with a separate profitability analysis) ³

	EUR/year	
PROJECTED RESULT (net)	30000,00	+
Amortization	4248,00	+
REVENUE AFTER TAX	34248,00	=
Taxes	6000,00	+
Need for financing (gross revenue)	40248,00	=
Interest on corporate loans	516,00	+
Need for operating margin	40764,00	=
FIXED COSTS (exclusive of VAT)	EUR/year	
Entrepreneur's pension insurance	6027,00	+
Other insurance policies	720,00	+
Employees' salaries	0,00	+
Employer's contributions (social security costs) (approx. 23 %)	0,00	+
Rent	9600,00	+
Electricity, water, heating	1080,00	+
Tools	1500,00	+
Accounting	2400,00	+
Telephone, mail	360,00	+
Office expenses	560,00	+
Travel expenses	206,00	+
Marketing	960,00	+
Education and training	150,00	+
Journals, literature, etc.	260,00	+
Other possible costs (if necessary, itemised on a separate attachment)	1700,00	+
FIXED COSTS TOTAL 2	25523,00	=
	EUR/year	
NEED FOR SALES MARGIN (GROSS PROFIT) 1+2	66287,00	=
Purchases (exclusive of VAT)	8400,00	+
TURNOVER	74687,00	=
VAT (24% on previous)	17924,88	+
TOTAL SALES/INVOICES	92611,88	=

Оцінка ваших продажів (без податку)

Витрати, які залишаються незмінними незалежно від обсягу продажів (без податку)

Скільки грошей потрібно заробити, щоб отримати результат (=€ у рядку 1)

РОЗРАХУНОК ОПЕРАЦІЙНОЇ НАЦІНКИ

- Прогнозований результат = оцінка прибутку (або збитку) за рік
- Амортизація = знецінення активів із плином часу
- Операційна маржа = дохід - податки - витрати на кредит = гроші, які ви маєте для роботи вашої компанії

In OY, KY, AY, osk = прибуток

З цієї суми підприємець може здійснювати приватні виплати для себе (ФОП)

PROJECTED RESULT (net)

Amortization

(залежить від платіжної угоди з банком/кредитором)

REVENUE AFTER TAX

Taxes

(податок на передоплату = yrittäjän ennakkovero, 20% від прибутку, за винятком індивідуальних підприємців)

Need for financing (gross revenue)

(€ для покриття всіх витрат)

Interest on corporate loans

(залежить від платіжної угоди з банком/кредитором)

Need for operating margin 1

Year/€

30 000,00 +

4 248,00 +

34 248,00 =

6 000,00 +

40 248,00 =

516,00 +

40 764,00 =

СКІЛЬКИ ПРОДАЖІВ ВАМ ПОТРІБНО ЗРОБИТИ, ЩОБ ОТРИМАТИ БАЖАНИЙ РЕЗУЛЬТАТ?

- Маржа продажів = продажі - витрати = наскільки ефективно компанія може заробляти гроші
- Покупки = все, що ви купуєте для виробництва продуктів/послуг (змінні витрати)
- Оборот = усі продажі (виручка) – податок на додану вартість

NEED FOR SALES MARGIN (GROSS PROFIT) 1+2	66287,00	=
Purchases (exclusive of VAT)	8400,00	+
TURNOVER	74687,00	=
VAT (24% on previous)	17924,88	+
TOTAL SALES/INVOICES	92611,88	=

€ потрібно отримати від клієнтів / рік
У цій компанії отримати +30 000 € прибутку

ІНШІ ТИПОВІ РОЗРАХУНКИ

ЗВІТ ПРО ОБІГ ФІНАНСІВ

= розрахунок, який показує гроші, які надходять у вашу компанію та виходять щомісяця.

Допомагає побачити, коли вам потрібні гроші і коли ви їх отримуєте + планування своїх фінансів -> дії



© Suomen Uusyrityskeskukset ry

Financial period begins	Before start up	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	Total
1.1.2021	Estimation	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	
Cash and equivalents at the beginning of the period (so called opening balance)	10,000	7,900	4,500	3,315	2,411	1,507	1,307	1,207	1,407	1,707	2,207	2,807	3,907	3,907
Cash receipt														
Cash sale (0% VAT)														0
Payments on trade receivables (0% VAT)		2,000	4,215	4,496	4,496	5,200	5,300	5,600	5,700	5,900	6,000	6,500	8,000	63,407
Other income (0% VAT)														0
Total	0	2,000	4,215	4,496	4,496	5,200	5,300	5,600	5,700	5,900	6,000	6,500	8,000	63,407
Opening balance + income	10,000	9,900	8,715	7,811	6,907	6,707	6,607	6,807	7,107	7,607	8,207	9,307	11,907	67,314
Cash disbursement (0% VAT)														
Taxes														0
Loan repayments														0
Loan interests and withdrawal fees														0
YEL		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
Other insurance		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
Employee salaries														0
Employer contributions														0
Lease		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6,000
Rental deposit	1,000													1,000
Electricity and water charges		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Telephone and internet expenses		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Accounting fees		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,200
Office, banking and postage expenses		10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Travel and car expenses		600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7,800
Marketing and advertising expenses		500	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1,700
Cleaning, real estate and waste costs														0
Software and license fees														0
Membership fees														0
Entrepreneur's salary or private withdrawals		3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	43,200
Repair and maintenance														0
Purchases (raw materials, warehouse)														0
Investments/procurements														0
One-time/start-up expenses														0
Other expenses (specify!)														0
Cash disbursement total	2,100	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	66,900
Liquidity (at the end of month)	7,900	4,500	3,315	2,411	1,507	1,307	1,207	1,407	1,707	2,207	2,807	3,907	6,307	414

<- Гроші на вашому банківському рахунку на початку місяця

<- Гроші, які ви отримуєте щомісяця

<- Money you need each month (for expenses)

РОЗРАХУНКИ ДЛЯ СТАРТАП ГРАНТУ

РОЗРАХУНКИ ДЛЯ STARTTIRAHANA

- **Starttiraha** = стартап грант, для нових підприємців.
- Забезпечення базових потреб, витрат і доходів на перші 12 місяців.

Оцініть свої продажі (дохід):

Ваші витрати

Ваш прибуток = продажі – витрати (аналіз рентабельності)

Інвестиції та який об'єм зовнішнього фінансування (банківська позика тощо) вам потрібно (план фінансування)

STARTTIRAHA: БУХГАЛТЕРІЯ



Bookkeeping and financial planning. How do you intend to organise the bookkeeping?



Bookkeeping and financial planning. Do you need advice on planning your financial statements, budgeting or something else?



Bookkeeping and financial planning. Additional information








ПІБ _____

Дата _____

LEAN CANVAS

<p>Проблема Вкажіть 1-3 основні проблеми ваших потенційних клієнтів</p>	<p>Пропозиція Запропонуйте варіанти вирішення кожної з проблем</p>	<p>Унікальність (Додана вартість) Змістовна та чітка характеристика, що демонструє перевагу Вашої пропозиції на ринку в порівнянні з іншими</p>	<p>Конкурентна перевага Особливість Вашої пропозиції яку не можна просто скопіювати або купити за гроші</p>	<p>Цільова аудиторія Вкажіть основні категорії Ваших потенційних клієнтів</p>
<p>Наявні альтернативи Вкажіть які варіанти вирішення даних проблем існують на ринку зараз</p>	<p>Ключові показники (ККД) Чисельні показники, що вказують на життєздатність Вашої пропозиції</p> 		<p>Канали зв'язку Яким чином Ви спілкуєтеся із Вашими клієнтами?</p>	<p>Перші послідовники Ваші перші ідеальні клієнти, хто вони?</p>
<p>Структура витрат Перелічіть змінні та фіксовані витрати</p> 		<p>Джерела прибутку Перерахуйте джерела Вашого прибутку</p> 		

ДЕ ОТРИМАТИ ДОПОМОГУ?



- Інформація та посилання
 - Загальні:
<https://www.suomi.fi/guides/companys-financial-difficulties/start-here?a=be81&a=02a2&a=f732&a=72fc&mun=091>
 - Посібник із виживання для підприємців у важкі часи <https://startuprefugees.com/materials/>
- Yrittäjän Talousapu консультаційні сервіси:
https://www.ely-keskus.fi/web/yrittajan-talousapu/etusivu?psafe_param=1
- Боргова лінія в Takuusäätiö
<https://www.suomi.fi/palvelut/puhelinasointi/velkalinja-takuusaatio/bb00a522-b7bb-4dc3-8122-e7b053730b7e>
- Місцевий oikeusaputoimisto (Фінансові та кредитні консультації) вашого міста пропонує допомогу в боргових ситуаціях, напр. Helsingin oikeusaputoimisto
- <https://www.oikeus.fi/talousjavelkaneuvonta/helsinginoikeusaputoimisto/en/index.html>
- Психологічна підтримка: Гаряча лінія Mieli ry: <https://mieli.fi/en/support-and-help/crisis-helpline/> .
Mielenterveystalo надає інформаційні послуги та консультації: <https://www.mielenterveystalo.fi/en>
- Якщо у вас є проблеми з оплатою щоденного життя, ви можете звернутися за соціальною допомогою (toimeentulotuki) від Kela <https://www.kela.fi/social-assistance>

ПОСИЛАННЯ

- General info, the Business Information System: www.ytj.fi/en
- Advice for any business related questions: <https://newcohelsinki.fi/en/>
- Info on all financial issues for a new entrepreneur in Finland: <https://finrepo.fi/>
- Info on insurances, financial calculations, calculators for counting expenses etc.
<https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/english/>
- Templates for profitability, cash flow and sales volume calculations
<https://uusyrityskeskus.fi/en/planning-a-business/profitability-calculations/>
- Starttiraha
<https://tyomarkkinatori.fi/en/services/af2667af-e1b5-43dd-9b46-5e49ad1b1c9c/starttiraha--tuki-aloittavan-yrittajan-toimeentuloon>
- YEL calculator by ELO <https://yel-laskuri.elo.fi/en/>