

اللغة العربية - arabia



الدليل

الدليل – كـمـمارس للعمل الحر إلى فنلندا

الـصيغة الأخيرة منقحة ومبسطة



Laadukasta neuvontaa

Uusyrityskeskukset
Suomi

المقدمة:

تأسيس الشركة الخاصة بالمهاجر هي صيغة جيدة للحصول على عمل في فنلندا. في هذه اللحظة في بلدنا تعمل نحو 6 500 شركة قد أسسها أشخاص إنقلوا من الخارج. أكثر من نصف الشركات تعمل في منطقة العاصمة وضواحيها.

هذا الدليل مخصص لك أنت الذي تريد البدء في ممارسة العمل الحر في فنلندا. من الممكن أن تكون لديك فكرة الشركة جاهزة ولكن يجب تطويرها أكثر. في هذا الدليل الأشياء الرئيسية التي من الجيد أن تعرفها وأن تستوضحها قبل أن تقرر تأسيس شركة.

عليك بعمل الحسابات وإستيضاح التسويق والتمويل. هل تعرف القوانين الفنلندية بدرجة كافية؟ وفكر أيضاً هل أنت بطبيعتك ذلك الشخص الذي من الممكن أن يعمل كمارس للعمل الحر؟

فنلندا هي بلد جيد لممارسي الأعمال الحرة، وممارس العمل الحر المبتدء يمكنه الحصول على مساعدة بطرق عديدة ومختلفة. المشكلة الأكبر لتأسيس الشركة هي في العادة الحصول على التمويل الكافي.

بالإضافة إلى ذلك فإنه من الصعب عليك العمل كمارس للعمل الحر إذا لم تكن تعرف اللغة

الفنلندية. من المفضل البدء في دراسة اللغة مباشرةً بمجرد وصولك إلى فنلندا. وفكر أيضاً هل مهاراتك المهنية بحاجة إلى تحديث. هل تساعدك في البداية الدورة التعليمية لممارسي الأعمال الحرة.

لقد بُدّل جهد في هذا الدليل ليكون التعبير اللغوي واضح. المصطلحات المتعلقة بحياة ممارسة الأعمال الحرة قد وُضّحت في نهاية الكتاب في جزء المفردات الخاصة بالشركات.

تعرّف على الدليل بصورة أفضل وتواصل مع الخدمات المجانية للنصائح بخصوص الشركات. في منطقة الأوسيماء Uusimaa يمكنك التواصل مع شركة هلسنكي (Yrityshelsinki) وفي فاننا Vantaa أو إسبو Espoo مع مركز الشركات الجديدة Uusyrityskeskus ، وفي المناطق الأخرى من دولة فنلندا فإنه بخدمتك مراكز الشركات الجديدة وشركات التطوير الإقليمية. يمكنك التفكير مع مقدمي النصائح للشركات ما إذا كان بالإمكان لفكرتك أن تكون عملاً تجارياً مربحاً.

دليل - كمارس للعمل الحر إلى فنلندا نتج كجزء من مشروع خدمات الشركات متعددة الثقافات الممولة من إي أس أر (ESR). وقد عمل

بالتعاون مع مقدمي النصائح للشركات لشركة هلسنكي (Yrityshelsinki) وخبراء اللغة السلسلة في مركز التعليم والتطوير بالمينيا (Palmenia) في جامعة هلسنكي. بالإضافة إلى ذلك شاركت أيضاً بلديات كل من إسبو وفاننا وكاونياينين.

ترجم هذا الدليل إلى العديد من اللغات. قام بتمويل أعمال الترجمة وتوزيع المنشورات مشروع ماسووني (Masuuni) الممول من (إي أس أر ESR) الصندوق الاجتماعي الأوروبي التي تضم في إطارها كل من مراكز الشركات الجديدة الفنلندية أر أو (Suomen Uusyrityskeskusset) ry كورسور أر أو (Cursor Oy) و (شركة هلسنكي Yrityshelsinki) ومركز تامبيره وضواحيها للشركات الجديدة (إنسيميتري أر أو Ensimetri ry).

معلومات إضافية تجدونها على الروابط التالية على الشبكة العنكبوتية:

www.uusyrityskeskus.fi
www.yrityshelsinki.fi
www.vuyk.fi

www.espoonseudun-uusyrityskeskus.fi

www.yrityssuomi.fi
www.sekes.fi



الفهرس ، المحتويات

28	الأمر المتعلـقة بالتسـجـيل	4	ما هي ممارسة العمل الحر؟
30	محاسبة الشركة والقرار الحسابي	5	هل من الممكن أن تصبح أنت ممارساً للعمل الحر؟
32	ضريبة الدخل وضريبة القيمة المضافة	6	الأشكال المختلفة لممارسة العمل الحر
36	التأمينات	8	مراحل تأسيس الشركة
37	التأمين التقاعدي لممارس العمل الحر أويل (YEL)	10	خطة العمل التجاري
38	ضمان البطالة عن العمل لممارس العمل الحر	15	السيطرة على المخاطر
39	توظيف العامل	16	التسويق والدعاية
40	ثقافة الشركات في فنلندا	18	التسعير
41	المسؤولية البيئية للشركة	20	تمويل الشركة المبتدئة
42	قائمة التذكير لممارس العمل الحر المبتدئ	21	نقود البدء
43	٠١ خطوات للنجاح	22	محال العمل التي تتطلب ترخيص
44	المفردات الخاصة بالشركات	24	أشكال الشركة

هذا الدليل لأولئك الذين يرغبون في بدء النشاط التجاري في فنلندا
قد تم التمويل والنشر والتعميم من
قبل مؤسسة العلوم الأوروبية
و أيضا من مشروع Masuuni.

الناشر: الجمعية المسجلة لمراكز الشركات الناشئة
النصوص: شبكة مركز الشركات الناشئة
التصميم الخارجي والتجميع: أونيكوفا/ماتس فورينوري

www.uusyrityskeskus.fi

© Suomen Uusyrityskeskukset ry 2011

جميع الحقوق محفوظة



Vipuvoimaa
EU:lta
2007-2013

ما هي ممارسة العمل الحر؟



الهدف من ممارسة العمل الحر هو أن تتجح الشركة وتحقق الربح. ممارسة العمل الحر هي معرفة المخاطر المرتبطة بالعمل والتأهب لها أي المهارة على جعل العمل مربحاً.

ممارسة العمل الحر هي أيضاً تصديق فكرة العمل الخاصة. ممارسة العمل الحر من الممكن أن تكون نموذج حياة أو وسيلة للحصول على المعيشة وتوظيف النفس بالمجهود الخاص. ممارسة العمل الحر هي أيضاً الإلتفاح بالمهارات المهنية الخاصة والمهارات الإجتماعية والمهارات اللغوية التي بواسطتها يستطيع المهاجر إثراء عالمنا للشركات وجلب الدولية له.

من هو ممارس العمل الحر؟

التعريف الرسمي لممارس العمل الحر يعتمد على السلطات. يُعرّف ممارس العمل الحر بطرق مختلفة في القضاء الشركي وكذلك في الأمور المتعلقة بالتقاعد والبطالة عن العمل. مثال على ذلك هو التالي: ممارس العمل الحر هو الشخص الذي بمفرده أو مع آخرين يمارس العمل التجاري في شركة تهدف إلى الربح. العمل في العادة مرتبط بالمجازفة.

ممارسة العمل الحر هي أيضاً الإلتفاح بالمهارات المهنية الخاصة والمهارات الإجتماعية والمهارات اللغوية التي بواسطتها يستطيع المهاجر إثراء عالمنا للشركات وجلب الدولية له.

- يعمل في شركة ويملك منها هو بنفسه أو أعضاء عائلته أو هم معاً على الأقل 50%.
- عند حساب الممتلكات يؤخذ بعين الإعتبار الإمتلاك البيئي عن طريق شركات أو مؤسسات أخرى.
- من ناحية الضمان ضد البطالة عن العمل ينظر إلى ممارس العمل الحر على أنه الشخص الذي: ملزم طبقاً لأول (YEL) قانون التقاعد لممارسي العمل الحر بالتأمين/أو
- يعمل في موقع قيادي (رئيس إدارة أو عضو إدارة) في شركة يملك منها 15% على الأقل أو يملك هو مع أعضاء عائلته 30% منها على الأقل.

هل من الممكن أن تصبح أنت ممارس للعمل الحر؟

المخطط لتأسيس شركة عليه معرفة مجال العمل الذي يعزم على تأسيس الشركة فيه. بالإضافة إلى ذلك يجب أن يعرف أساسيات الإدارة الإقتصادية والتسويق والميزانية والتسويق. بالإمكان تنمية هذه المهارات وزيادة المعلومات بمساعدة التعليم والخبراء.

عليك أن تتذكر أن التحول إلى ممارسة العمل الحر لا يعني أنه يتوجب العمل كمارس للعمل الحر حتى نهاية العمر. من الممكن التفكير في أن العمل كمارس للعمل الحر هي مرحلة وجزء من كل المسيرة العملية المهنية.

حياتك كرجل أعمال يمكن
أن تكون جزءاً من حياتك
المهنية كلها

الأشياء التي تحفز لممارسة العمل الحر:

- من الممكن أن يكون زعيم نفسه.
- يمكنه بنفسه تحديد وظائفه العملية.
- يمكنه التأثير على أوقات عمله.
- هناك إمكانية أن ينجح إقتصادياً.
- يمكنه إثبات نفسه.
- يمكنه تشغيل الآخرين.

التحديات التي تواجه الشروع في ممارسة

العمل الحر:

- تنظيم التمويل.
- نقص المهارات والخبرات.
- المعرفة المنقوصة بالقوانين والضرائب وعمل العقود.
- المعرفة غير الكافية باللغة الفنلندية.
- المعرفة الضعيفة بثقافة الشركات الفنلندية.
- إستعمال الوقت (العمل/الدراسة والعائلة/القرين ووقت الفراغ وهكذا دواليك).

المميزات الشخصية والإستعدادات تخلق القاعدة للعمل الشركي الناجح. مختلف مجالات العمل تحتاج إلى مهارات وميزات مختلفة. ناقش عناصر القوة عندك. كيف بإمكانك تطويرها أكثر؟

الميزات الجيدة لممارس العمل الحر منها:

- مجتهد.
- مبدع.
- شجاع يأخذ زمام المبادرة.
- طامح إلى تحقيق النتائج.
- حازم.
- حاذق في البيع.
- مستعد للمجازفة.
- يواجه عدم اليقين.



الأشكال المختلفة لممارسة العمل الحر:

تأسيس شركة جديدة:

فكرة عمل جديدة كلياً:

الشركة من الممكن تأسيسها لتسويق فكرة تجارية جديدة كلياً أو سلعة أو خدمة أو إختراع. هذه هي الطريقة الأكثر تحدياً للبدء في العمل التجاري وهي الأكثر تضمناً للمخاطر.

فكرة العمل الموجودة:

الطريقة الأفضل للبدء في العمل التجاري هي إستعمال فكرة تجارية موجودة أصلاً، ولكن تحقيقها بطريقة أفدر على المنافسة أو في منطقة تسويق جديدة.

شراء شركة تعمل:

توجد في فنلندا الكثير من الشركات التي تحتاج إلى من يقوم بالإستمرار في عملها. العثور على مثل هذه الشركة من الممكن أن يكون بداية النبض للشروع في ممارسة العمل الحر. الشراء يتضمن على كل حال مخاطر أيضاً ولكنه يقدم لممارس العمل الحر الجديد طريقة بسيطة للبدء وإمكانية تسيير عمل الشركة مباشرة لأن الزبائن والتبادل التجاري موجودان أصلاً.

الخيارات الموجودة:

- 1) يشراء شركة تعمل كاملة.
- 2) يشراء جزء من الشركة (عملية واحدة)
- 3) يشراء العمل التجاري فقط.
- 4) يشراء جزء من العمل التجاري.

الشركات المعروضة للبيع توجد على سبيل المثال على خدمات البحث لممارسي العمل الحر الفنلنديين على الرابط التالي على الشبكة العنكبوتية أي الإنترنت :

<http://yritysporssi.yrittajat.fi>

إذا كنت ترغب في شراء شركة جاهزة أو عمل تجاري فإستعن بمساعدة الخبراء لتقييم المخاطر المتعلقة بالوضع الإقتصادي للشركة المرغوب شراؤها والمخاطر المتعلقة بعملية الشراء. المهنيون في الإدارة الإقتصادية (مكاتب الحسابات ومدققو الحسابات ومستشارو تجارة



أماكن. تعمل في فنلندا كشرركات إمتياز على سبيل المثال في مجال الأكشاك التجارية ومجال التنظيف ومجال المطاعم. معلومات إضافية تحصلون عليها من صفحات الشبكة العنكبوتية للجمعية الفنلندية للإمتياز على الرابط: www.franchising.fi

العمل الحر كعمل جانبي:

الإبتداء بعمل الشركة كعمل جانبي على سبيل المثال إلى جانب العمل الأساسي أو الدراسة هو مفضل إذا كان الشخص غير متأكد ما إذا كان العمل التجاري مربحاً – على الأقل في البداية. كعمل جانبي من الممكن في البداية تجريب هل توجد كمية زبائن كافية، وتقدير كيف يتطور العمل التجاري، وهل توجد هناك إمكانيات للعمل في ممارسة العمل الحر كعمل أساسي. المخاطرة الإقتصادية الخاصة تكون أقل إذا كان دخلك الخاص ليس معتمداً كلياً على نجاح الشركة.

لاحظ على كل حال أن مكتب العمل والموارد الحياتية لا يمنح لممارسي العمل الحر الجانبي (نقود البدء أي الدعم المالي للبدء !)

الشركات) ينصحون في إمكانية أن يكون عمل الشركة مربحاً وما إذا كانت المحاسبة موثوقاً بها. قبل أن تقوم بتوقيع كتاب الشراء والوثائق الأخرى. إسأل عن نصائح من خبراء القانون.

شراء مجرد العمل التجاري هو على كل حال خيار أفضل من شراء الشركة كلها، لأنه في تلك الحالة ستنتقل المسؤوليات القديمة والديون إلى المالك الجديد.

ممارسة العمل الحر الإمتيازي أي عقد حق الامتياز:

ممارسة العمل الحر الإمتيازي تُمكن من الإبتداء بالعمل التجاري بدون فكرة تجارية خاصّة. الإمتياز هو إتفاق تعاون مشترك طويل المدى بين شركتين مستقلتين. مانح الإمتياز يعطي مستقبل الإمتياز (من الممكن أن يكونوا عديدين) الحق في الإستعمال مقابل أجر حسب إرشادات العمل، فكرة تجارية معينة كان قد خطط لها وطورها معطي الإمتياز ويقوم على مراقبتها. المبدأ الأساسي في العمل التجاري بالإمتياز هو أن المانح بإمكانه نسخ الفكرة أي تأسيس عدة شركات تمتلك نفس الفكرة التجارية في عدة

المساهمة:

العمل كمساهم من الممكن أن يكون عملاً جيداً لممارسة العمل الحر ويعتمد على كيفية تقسيم المسؤوليات والسلطات ما بين المساهمين. على سبيل المثال في الشركة العائلية من الممكن أن يكون الزوج/الزوجة أو الأطفال مساهمين. في الشركات الصغيرة من الممكن الحصول على الأشخاص الرئيسيين الأشخاص المهتمون ليرتبطوا بالشركة وتطویرها بإعطائهم أسهماً.

العمل التجاري الحر (الفريقي):

في العمل التجاري الحر الفريقي، العديد من الأشخاص العازمين على العمل كمارسين للأعمال الحرة يؤسسون شركة. كل هؤلاء الأشخاص هم أيضاً مسؤولون عن نجاح الشركة. على سبيل المثال عندما تتحد شركتان أي تدمج فإن المساهمين القدامى في الشركتين من الممكن أن يصبحوا مساهمين أيضاً في الشركة الجديدة.

ممارسة العمل الحر الإجتماعي:

العمل الحر الإجتماعي من الممكن أن يكون من حيث النمط الشركي إسم عمل أو شركة مفتوحة أو شركة شراكة أو شركة مساهمة أو تعاونية. بالإضافة إلى ذلك فإن الشركة الإجتماعية يتوجب عليها أن تستوفي المتطلبات التالية:

(1) 30% على الأقل من العاملين فيها غير سلميّن تماماً و/أو عاطلين عن العمل لفترة طويلة، ممارسة العمل الحر نفسه بحسب معهم.

(2) يدفع للجميع راتباً طبقاً لعقد شروط العمل.

(3) وقت العمل يزيد عن 75% ولغير السلميّن تماماً على الأقل 50% من وقت العمل الأقصى في هذا المجال.

(4) الدعم العام أقل من نصف قيمة التبادل التجاري.

يمكن منح دعم عام للشركات الإجتماعية لتكاليف الرواتب.

وزارة العمل والشؤون المعيشية (TEM) تقوم على سجل للشركات الإجتماعية. يمكن الحصول على نموذج الطلب (TM 3.09) للتدوين في السجل من صفحات الشبكة العنكبوتية لوزارة العمل والشؤون المعيشية (TEM) على الرابط التالي: www.tem.fi.



مراحل تأسيس الشركة:

الفكرة التجارية: ماهي؟ لمن؟ كيف؟

خطة العمل التجاري + حسابات التمويل + حسابات إمكانية الربح

إختيار نوع الشركة

توضيح إمكانية تطلب عمل الشركة إلى ترخيص

تنظيم التمويل

التعاونية:

وثائق التأسيس:

- كتاب التأسيس.
- نسخة عن القوانين.
- محضر إجتماع الشركة
- وإختيارات رئيس مجلس الإدارة ورئيس الإدارة.

شركة المساهمة:

- خاصة (oy).
- عامة (oyj).

وثائق التأسيس:

- عقد التأسيس.
- نظام الشركة.

شركات الأشخاص:

- الشركة المفتوحة.
- شركة الشراكة (ky).

وثائق التأسيس:

- عقد الشركة.

الممارس الخاص لسبل المعيشة:

- اممارس الأعمال المهنية.
- اممارس الأعمال التجارية.

إشعار التأسيس بالنموذج (Y).

بنفس النموذج (Y) يمكن التبليغ للسجل التجاري لإدارة الضريبة.

التأمينات.

تنظيم المحاسبة.

تأسيس الشركة يتضمن جميع المراحل المذكورة أعلاه ولكن غالباً ما تُوضح المراحل المختلفة في نفس الوقت.

من فكرة الشركة إلى الفكرة التجارية:



فكرة الشركة هي رؤيا عن الأشياء التي تعزم الشركة المبتدئة إنتاجها. فكرة الشركة تستكمل وتشكل بالتدرج إلى فكرة تجارية. الفكرة التجارية تبين ما تعمله الشركة ولمن تبيع وكيف تحقق الشركة هذه الأشياء وفي أي الأسواق تعمل الشركة. الفكرة التجارية تجيب على الأسئلة: **ماذا؟ لمن؟ وكيف؟**

ناقش، هل من الممكن أن تتجح منتجاتك في الأسواق؟ في أية أسواق؟ ما هو الجديد الذي تقدمه فكرتك التجارية؟ حاول أن تتدقق من فكرتك التجارية خصوصاً من وجهة نظر الزبائن. المنتج السلعة أو الخدمة أو كلاهما يجب أن يكون هو ذلك الذي يكون الزبون مستعداً للدفع من أجله. هيكله إحتياجات الزبائن هي شيء هام، أن تتوضح ما هي المميزات التي يقدرونها. هل منتجك على سبيل المثال أكثر فعالية أو أرخص أو أعلى جودة أو أكثر متعة أو أسهل من الذي عند منافسيك.

التصور الأفضل تحصل عليه عند إختيار ذلك عملياً، على سبيل المثال بإستفسار تسويقي قصير. رد الفعل الأكثر واقعية هو الذي يأتي من زبائنك الممكنين. الإستفسار عن وجهات النظر من غير الضروري على كل حال أن ينقل الحقيقة كاملة عن تصرفات زبائنك الشرائية. من الممكن شراء البحث التسويقي من خبراء خارجيين ولكنه في العادة غالي الثمن.

الفكرة التجارية يجب أن تكون قابلة للتحقيق:

تحقيق الفكرة التجارية يتطلب من ممارس أو من ممارسي العمل الحر المهارة وكذلك رأس المال الذي يُحتاج إليه كرأس مال مستعمل والإستثمار في المرحلة الأولية. المهارة ومعرفة المجال من الممكن الحصول عليها بالتعليم وبالخبرة العملية وبالممارسة كهواية. كُن واقعيًا من ناحية مدى الطلب على السلعة أو الخدمة. بالخطوة المعدة بعناية تحسن من إمكانيات النجاح. فكر:

مجال العمل والوضع التنافسي:

يقصد بمجال العمل المجال الذي تعمل فيه الشركة على سبيل المثال أعمال التغذية (المطاعم والمقاهي) أو خدمات التمويل (البنوك) أو البناء أو التنظيف. في بعض مجالات العمل هناك الكثير من العاملين، أي أن المنافسة شديدة. تبعاً لذلك تكون إمكانيات الربح في المجال متدنية لأن ممارس العمل الحر يكون مجبر على البيع بسعر أرخص. كلما كانت القيمة التجديدية أقل وكلما كان مجال العمل أقدم تكون هناك في المقابل منافسة أكبر، أي منافسين يقدمون نفس المنتجات.

حاول أن تتوصل إلى فكرة تجارية مبتكرة! كلما كان التجديد أكثر في المنتج كلما قلت المنافسة. من ناحية أخرى في تلك الحالة يكون من الصعب تقدير مدى إمكانية ربح العمل التجاري أو مقارنته مع الفكرة التجارية لأعمال أخرى لأن الأعمال الأخرى هي قليلة فقط. حجم التسويق وتركيبه الطلب يجب حينئذ تقديرها وحساب إمكانية الربح بناءً على التقدير.

• المنفعة للزبائن: ماذا يحصل عليه الزبائن؟ وفي أي شيء يستخدم الزبائن السلعة ولماذا يطلبها الزبائن؟

• المظهر العام: لماذا يشتري الزبائن من هذه الشركة؟ ما هي التصورات المرتبطة بالشركة أو بالسلعة؟

• المنتجات: ماذا ننتج أو نقدم وبماذا نتميز عن المنافسين وما هو السعر وما نوع التعليب والتوصيل وهل هناك حاجة إلى النصيحة على سبيل المثال عن طريق الشبكة العنكبوتية؟

• الزبائن/مجموعات الزبائن: من هم الزبائن وأين هم وكَم عددهم وكيف يمكن الوصول إليهم وكَم هم مستعدون للدفع وكيف هم يدفعون؟

• كيفية العمل: هل ننتج بأنفسنا أو نعمل كمنتجين باطنيين كيف يتم التسويق وكيف يتم البيع؟

• مصادر القوة: أماكن الشركة والآلات والأجهزة ورأس المال المستثمر والمهارات والخبرات لممارس العمل الحر وللعاملين.

خطة العمل التجاري:

ما هي خطة العمل التجاري "أل تي أس" (LTS)؟

يقصد بخطة العمل التجاري خطة مكتوبة عن العمل التجاري. وهي تصور كيفية تحقيق الفكرة التجارية عملياً: وسط العمل المحيط للشركة وطرق العمل والأهداف. هي شاملة ومفصلة وتقدمها محدد بفترة زمنية وبها أهداف لفترة زمنية أطول والأهداف المحددة على شكل ميزانية الدخل وكذلك التمويل وحسابات التدفق النقدي.

في الخطة يُمرّ على مميزات المنتج ومجموعات الزبائن والوضع التنافسي للتسويق ومهارات وتعليم ممارس أو ممارسي العمل الحر كذلك الطريقة التي ترغب بها الشركة بإجراء التسويق.

في الخطة التجارية للشركة يقدر بمساعدة الحسابات أيضاً إمكانية الربح وكذلك كمية المال المحتاج لها للبدء في عمل الشركة (الحاجة الإستثمارية).

في الخطة الجيدة تُبين أيضاً عوامل الخطر التي بإمكانها التأثير على نجاح الشركة.

خطة العمل التجاري هي بالإضافة إلى كونها أداة تخطيط لممارس العمل الحر نفسه فهي أيضاً أداة تفاوض عند الحديث مع (الممولين الممكنين) أو الشركاء التجاريين أو المأجرين أو حتى مع العاملين على توصيل السلع. بمساعدة خطة العمل التجارية بممارس العمل الحر المبتدئ يمكنه إثبات أن الشركة تنجح، عندما تكون ناقصة على سبيل المثال معلومات القرار الحسابي. خطة العمل التجارية المعدة بصورة جيدة تعطي تصوراً عن إمكانية ربح الشركة والنظرة المستقبلية، وتسهل الحصول على تمويل.

إعمل خطة عمل تجارية بشكل مريح
وفعال على خدماتنا الشبكية:
www.liiketoiminta-suunnitelma.com

يُحتاج إلى خطة العمل التجاري أيضاً عند طلب نقود البدء من مكتب العمل والموارد المعيشية أو عند طلب دعم للشركة من مركز (إلو) (ELY).

نقود البدء من مكتب
العمل والموارد
المعيشية.

المستثمرين الخارجيين
(ملائكة التجارة ومستثمري
رأس المال).

"أل تي أس" (LTS)
تعطي تصور عن إمكانية ربح العمل
التجاري.

التمويل المستقرض:
- القروض البنكية.
- قرض فينڤيرا (Finnvera).
- قروض أخرى.

الدعومات الخاصة:
- مراكز إلو (ELY).
- تيكيس (TEKES).
- مؤسسة المخترعات.



أقسام خطة العمل التجاري:

من المفضل إعادة تشكيل وتحديث خطة العمل التجاري بانتظام.
مثال هيكلي:

1) وصف الفكرة التجارية :

الفكرة التجارية تصف ما تقوم به الشركة ولمن تبيع منتجاتها وكيف تنتج الشركة هذه الأشياء. ما هي القيمة التجديدية لفكرتك التجارية (ما هو الجديد فيها) ولماذا سيهتم الزبائن بمنتجاتك. يصور هذا القسم أيضاً تحليل سوت (SWOT).
أنظر صفحة رقم: 15.

2) تصوير المهارات:

مهارات ممارس العمل الحر والعمل يجب أن تدعم العمل التجاري. إعمل قائمة بخفيتهم التعليمية وخبراتك العملية وكذلك مصادر القوة والضعف .

3) تصوير المنتج:

صوّر المنتج بصفة ناقدة من وجهة نظر الزبائن. قم بسرّد مميزات المنتج مقارنة مع المنافسين: السعر والميزات والفوائد وعناصر الضعف.

4) الزبائن وإحتياجات الزبائن:

قُم بوصف من هم زبائنك وكم عددهم وأين هم وبناءً على أي أساس يقومون بعمل قراراتهم الشرائية وما هي الأشياء التي يقوم الزبائن بتقييمها في منتجك. ما هي مشكلة الزبون أو حاجته التي تستطيع أن تقدم لها الحل؟

5) مجال العمل وكذلك الوضع التنافسي:

أوصف مجال عملك والوضع التنافسي. هل تجلب إلى مجال العمل مبتكرات (شيء جديد)؟ أم أنك تقدم نفس الشيء مثل منافسك؟ حاول التمييز عن المنافسين. هل بإمكانك تأسيس صالون حلقة نسائي عضوي بدل الصالون النسائي التقليدي على سبيل المثال؟ حلل عناصر القوة والضعف المهمة لدى منافسك وقارنها بالفكرة التجارية الخاصة بك.

6) مدى توسع التسويق وتطوره:

قم بتقدير عدد الزبائن لمنتجك في السوق والوضع التنافسي والمنظورات التطورية. قُل ما هي الأسواق التي تهدف إليها: أماكن إقامة معينة أو السوق المحلية أو إلى أوروبا أم إلى السوق العالمية؟ هل من الممكن توسيع عملك التجاري إلى أماكن أخرى فيما بعد؟ كيف من الممكن أن يحدث؟ أسرد ما هي العوائق التي تعيق المرور إلى الأسواق، من الممكن أن تكون: القوانين والتحديات والجمارك و عوامل الخطر الأخرى.

7) التسويق والدعاية:

سجل، ما هي الخطوات التسويقية التي تتخذها للوصول إلى الزبائن وإعلامهم والتأكد لهم مدى فائدة منتجك للزبائن. لاحظ أيضاً كيف يمكن للزبائن أن يجدوك على سبيل المثال عن طريق الشبكة العنكبوتية (Internet). كيف يمكنك توجيه الدعاية لمجموعة معينة من الزبائن؟ فكر، ماذا يوحي شكل شركتك وإسمها والأشياء الأخرى للزبائن، ومن أي شيء يمكن لعلمة شركتك التجارية أن تبدأ في التشكل. وكيف تتميز عن المنافسين؟

8) المخاطر:

يرتبط بالعمل التجاري العديد من الأخطار. حلل عوامل الخطر للعمل التجاري على فترات

قصيرة وطويلة. كيف تحصل على شخص رئيسي (شخص مهم) أن يرتبط بشركتك وماذا يحدث إذا قرر المغادرة؟ هل يمكن نسخ ميزات فكرتك التجارية؟ وكم هي حساسة فكرتك التجارية لتغيرات الحياة الإقتصادية؟ المخاطر لا يمكن إزالتها بصورة تامة ولكن بالتخطيط الفعال يمكنك التقليل منها.

9) حقوق الملكية الفكرية:

خطط لحماية الأفكار الهامة طبقاً لقانون حماية الملكية الفكرية. بذلك يمكنك التقليل من مخاطر النسخ. من الممكن أن تحتاج ربما إلى براءة الإختراع للإختراعات التقنية (ساري المفعول لمدة ٠٢ عاماً) وحماية النموذج النافع (أي أربع سنوات "براءة الإختراع السريعة") وحماية العلامة التجارية للبضائع (تعريف السلعة أو الخدمة والذي يسجل لمنطقة معينة على سبيل المثال علامة البضاعة التجارية أبل "Apple") أو النموذج الحامي للمظهر الخارجي للبضاعة؟ الشيء الوحيد الذي لا يتوجب طلبه بصورة منفصلة هي حقوق الطبع والنشر. عقود حفظ أمانة السر هي إحدى الوسائل لمنع الزبون أو الشريك التجاري من إفشاء الفكرة التجارية غير المحمية إلى الآخرين.

10 الحسابات: التمويل وإمكانية الربح والبيع

(أ) حساب التمويل: بحساب التمويل تتم هيكلة الإحتياجات المالية والحاجة إلى المال في المرحلة البدائية. بالنسبة للإحتياجات المالية، تُسرد الإستثمارات المتوجب عملها حتى يبدأ العمل التجاري. بما فيها الأسهم الأولية والآلات المحتاج إليها للإنتاج ودفعات التسجيل وضمانات الإيجار وكذلك رأس المال المستخدم على سبيل المثال لفترة زمنية من 3 شهور تدوّن في خانة الحاجة إلى المال. رأس المال المستعمل الإحترازي يقدر بالمصاريف الثابتة (الأجور والإيجارات والتأمينات والمحاسبة والأشياء الأخرى) والتي من المتوجب دفعها على الرغم من أن العمل التجاري لا ينتج حتى ذلك الحين مبيعات كافية لتغطية المصاريف. لهذا السبب يضاف رأس المال المستعمل في المرحلة الأولية إلى الحاجات إلى الإستثمار. بالإضافة إلى ذلك تقيم الحاجات إلى المال في حساب التمويل بمبلغ مواز للإستثمار، المصادر المالية يجب أن تغطي الحاجة إلى التمويل. المصادر المالية من الممكن أن تتمثل في إستثمارات رأس المال الخاصة والممتلكات العينية والقروض ودعم الشركة والإستثمارات الخارجية في رأس المال الخاص. تذكر أن نقود البدء لا تعتبر من ضمن المصادر الرئيسية للمال لأن المقصود منها هي الأمور المعيشية الشخصية لممارس العمل الحر!

مثال على حساب التمويل: (الشركة من مجال التنظيف):

الحاجة إلى المال:	يورو
مصاريف الترميم	1,200
أدوات الإنتاج	2,000
تركيب الأجهزة	500
أجهزة الحاسوب والبرامج	1,500
السيارة	
الهاتف/الفاكس/الشبكة العنكبوتية	200
أدوات المكتب	300
الأثاث	1,000
الممتلكات العينية (الآلات الموجودة وأدوات العمل والمعدات)	500
الإستثمار في التسويق	800
ضمان الإيجار	1,500
الأسهم الأولية	1,000
مصاريف التأسيس	100
رأس المال المستعمل	3,200
الإحتياطي النقدي	700
مجموع الحاجة إلى المال:	14,500

المصادر المالية:	يورو
رأس المال الخاص	
رأس مال الأسهم	2,500
الإستثمارات الخاصة	5,500
الممتلكات العينية	500
قرض المساهم	
رأس المال المستقرض	
القرض البنكي	6,000
قرض فينڤيرا (Finnvera)	
قرض آخر	
مجموع المصادر المالية	14,500



سنة 12 شهراً	شهر	مثال على إمكانية الربح:
18,000	1,500	= الناتج المستهدف (بما فيه الراتب الخاص الذي يرغب به ممارس العمل الحر)
1,200	100	+ تنقيص الديون
19,200	1,600	الدخل بعد الضرائب
3,951	329	الضرائب 18 %
23,148	1,929	= الحاجة إلى التمويل
324	27	+ فوائد الديون
23 472	1,956	أ. التغطية الإستعمالية (الحاجة)
		المصاريف الثابتة
1,908	159	تأمين أويل (YEL) 15,9 % (دخل العمل السنوي 12 000 يورو)
		الرواتب
		المصاريف الجانبية للرواتب
6,537	545	مصاريف أماكن العمل
360	30	التصليحات والصيانة
		دفعوات الإيجار
960	80	مصاريف الإتصال (الهاتف والشبكة العنكبوتية وما شابه ذلك)
240	20	تكاليف المكتب
600	50	مصاريف المواصلات والسيارة والبدل النقدي اليومي
2,400	200	مصاريف التسويق
1,200	100	المحاسبة وتدقيق الحساب والإشعار الضريبي وما إلى ذلك
360	30	صندوق البطالة وجمعيات ممارسي العمل الحر وما شابه
1,200	100	مصاريف أخرى
15,768	1,314	- ب مجموع المصاريف الثابتة
39,240	3,270	الحاجة للتغطية المبيعات (أ + ب)
10,980	915	المشتريات + المواد + المعدات (بدون قيمة الضريبة المضافة ALV)
50,220	4,185	الحاجة للتبادل التجاري
11,550	963	قيمة الضريبة المضافة ALV 23 %
61,770	5,148	جميع المبيعات/الحاجة إلى الفواتير

ب) حساب إمكانية الربح:
تقدر إمكانية الربح عند الموقع الذي يكون عنده مستوى السعر المختار والتركيبة الغطائية تنتج عنها صفر (النقطة الحرجة) بالنسبة لكمية المبيعات. بمساعدته يمكن تحليل ما إذا كان الهدف المبيعي واقعي. الهدف المبيعي (التبادل التجاري) ممكن تقسيمه بعد إلى أهداف مبيعات شهرية أو أسبوعية أو ساعية. كبديل من الممكن تحليل هل من الجدير تغيير التغطية وسعر البيع إذا كانت كمية المبيعات تبدو غير واقعية. بهذا يمكن عمل تحليل حساسية بسيط، أي كم هي حجم التغييرات التي يسببها تغيير السعر على توقعات الناتج.

ج) حساب المبيعات:
في حساب المبيعات من الممكن تقسيم الهدف للحد الأدنى للتسعيرة المشار إليها في حساب إمكانية الربح بين مختلف المجموعات الزبانية. هذا يسهل تقدير الأهمية الزبانية مع ملاحظة التخفيضات الممكنة وكذلك المصروفات المتغيرة للمنتجات المباعة.

المنتج	التنظيف (أثناء اليوم)	التنظيف (في المساء ونهاية الأسبوع)	غسل الشبايبك	تشميع الأرضيات	التنظيف الشامل	مبيعات أخرى	مجموع قيمة الضريبة المضافة 0% ALV
سعر البيع	24 يورو	30 يورو	35 يورو	40 يورو	120 يورو	28 يورو	
المصاريف			5 يورو	10 يورو	10 يورو	0 يورو	
التغطية	24 يورو	30 يورو	30 يورو	30 يورو	110 يورو	28 يورو	
كمية البيع	80 قطعة	32 قطعة	12 قطعة	8 قطع	10 قطع	8 قطع	
البيع الكلي	1 920 يورو	960 يورو	420 يورو	320 يورو	1 200 يورو	224 يورو	5 044 يورو
المشتريات الكلية	0 يورو	0 يورو	60 يورو	80 يورو	100 يورو	0 يورو	240 يورو

شهر	أرش 12 قنس	
5,044 وروي	60,528 وروي	قيمة التبادل التجاري "قيمة الضريبة المضافة صفر (ALV 0)
4,185 وروي	50,220 وروي	الحاجة للتبادل التجاري
859 وروي	10,308 وروي	الفرق

لاحظ أنه من الجيد أن يقوم ممارس العمل الحر بأخذ عطلات أيضاً لذلك تبقى المبيعات السنوية تبعاً لذلك أصغر (تقريباً 11 شهراً).

خطة العمل التجاري

تحليل (SWOT):

تحليل (SWOT) ذو الخانات الأربع هو طريقة تحليل بسيطة وشائعة لعمل الشركة. تحليل (SWOT) تبيين مصادر القوة (Strengths) والضعف (Weaknesses) والإمكانيات (Opportunities) والتهديدات (Threats) للفكرة التجارية ولممارس العمل الحر وللشركة. وإستعماله يناسب جميع أنواع الشركات. عملية التدقيق من الممكن أن تمس كل العمل التجاري للشركة أو بدرجة أكثر تفصيلاً جزء من العمل. في السطر الأعلى من الجدول الوضع الحالي والأشياء الداخلية في الشركة. في السطر الأسفل المستقبل والأشياء الخارجية. في الجهة اليمنى الأشياء الإيجابية وفي الجهة اليسرى الأشياء السلبية. التحليل يساعد في التحقق من كيفية تطوير عوامل القوة وكيفية إزالة عوامل الضعف، وكيف يمكن الإستفادة من الإمكانيات وكيفية مكافحة التهديدات.

مثال على تحليل (SWOT):

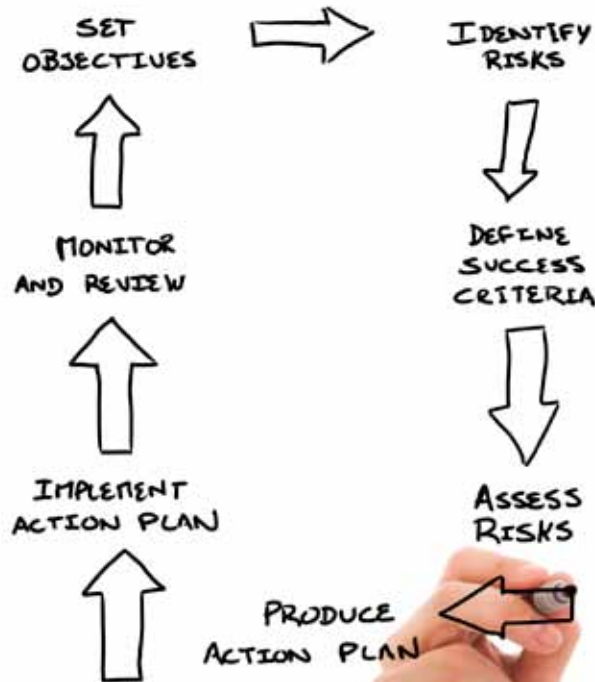
عوامل القوة:	عوامل الضعف:
<ul style="list-style-type: none"> المهارة المثينة الخبرة المعرفة بالمجال سلعة مبتكرة العلاقات الدولية 	<ul style="list-style-type: none"> مهارات لغوية ضعيفة مال خاص غير كافٍ لا توجد خبرة في مجال الشركات وضع العائلة الثقافة الأجنبية
الإمكانيات:	التهديدات:
<ul style="list-style-type: none"> الدولية زخم النمو منتجات/خدمات جديدة مناطق تسويقية جديدة 	<ul style="list-style-type: none"> قدرة ممارس العمل الحر على التحمل المنافسة التي تزداد حدة التغيرات القانونية الوضع السياسي

السيطرة على المخاطر:

في الشركة إمكانيات لحدوث مختلف الحوادث أي مخاطر. الخطر من الممكن أن يصبح إمكانية في العمل التجاري. يجب أن تكون هناك جاهزية للمجازفة لكي يستطيع ممارس العمل الحر أن ينجح. يجب التعرف على المخاطر ويجب التأثير عليها والحذر والحماية منها. بمعنى آخر يجب السيطرة على المخاطر.

المخاطر في ممارسة العمل للشركة من الممكن أن تكون على سبيل المثال مخاطر تجارية ومخاطر فردية ومخاطر إبتقائية وتأمينية ومخاطر معلوماتية وبضائعية وبيئية وتعلقية وإجرامية ومخاطر الحريق. السيطرة الجيدة على المخاطر هي بطبيعتها وقائية وذات علم وتخطيطية ومبرمجة. معلومات إضافية عن السيطرة على المخاطر:

www.pk-rh.fi



التسويق والدعاية:

النجاح في التسويق يتطلب بيئة جيدة للعمل التجاري ومعرفة بالمنافسين وكذلك التميز عن المنافسين. تماماً في التسويق نحاول التأثير على الصورة الخيالية للمستهلك والتجربة في السلعة أو الخدمة التي تقدمها الشركة - "نحن أفضل من منافسينا". التسويق هو جزء مهم من العمل التخطيطي للشركة.

في البداية من الجيد معرفة الفرق بين التسويق والدعاية.

بالتسويق تسعى الشركة للتأثير على تصرفات المستهلكين. الهدف من التسويق هو خلق علاقات مع الزبائن والمحافظة عليها وتطويرها. من المهم المحافظة على المصادقية عند الزبون لأنه في الغالب يكون جلب زبائن جدد أعلى ثمناً من المحافظة على القدامى. الزبائن المخلصون الأساسيون يجلبون أيضاً الجزء الأكبر من الحجم المبيعي.

بالدعاية نسعى مباشرةً للتأثير على القرار الشرائي للزبون والعمل على أن تكون السلعة مألوفة لديه. الزبون الراضي يرجع عن طيب خاطر من جديد. ولكن إذا كانت الدعاية لم تعط المعلومات الصحيحة عن ميزات السلعة فمن الممكن عدم عودة الزبون مرة أخرى.

المصدر: كوتلير فيليب (1980) أساسيات التسويق. برينيس هال.

المكان (Place = Sijainti): هو المكان الذي يمكن شراء المنتج منه. غالباً ما يستعمل مصطلح قناة التوزيع التي تعني مكان المحل التجاري الملموس أي مكان البيع أو الدكان وكذلك مكان المحل التجاري الافتراضي على الشبكة العنكبوتية مثل السوق الشبكية.

التعزيز أو الترويج (Myynnin edistäminen)

(= Promotion): جميع أدوات الإتصال التي يقوم المسوق أي الشركة بالإبلاغ بها عن سلعها. وينضم تحت إطارها أشياء منها الدعاية والإتصالات في محال البيع أو حتى الشبكة العنكبوتية والحملات المبيعية والعلاقات العامة {RP (public relations)} والإشاعة أي رسائل الزبون إلى بعضهم البعض (word-of-mouth).
تسويق ميكس (markkinointimix):

أداة عمل جيدة للتخطيط للتسويق هي ما يسمى بنموذج تسويق ميكس (-markkinointimix malli) ويتكون من أربعة حروف "P" حسب الكلمات الإنجليزية: المنتج (Product) والسعر (Price) والمكان (Place) والتعزيز أو الترويج (Promotion). وهي تعني أيضاً باللغة الفنلندية المنتج والتسعير والمكان وتعزيز البيع. من بينها يمكن إختيار تسويق ميكس المرغوب فيه حسب الجماعة الزبائية والتركيز على إستعمالها في تسويق الشركة.

المنتج (Tuote = Product): السلعة أو الخدمة وميزاتها، إسم المنتج والضمانات والقيمة التجديدية والتميز عن المنتجات المنافسة.

السعر (Hinta = Price): التعويض المالي أو من نوع آخر الذي يدفعه الزبون عن المنتج. نظرة الزبون عن قيمة المنتج وتكاليف الإنتاج والمواد والتخفيضات.

المنتج (Product):

- المميزات
- إسم المنتج
- الإبتكار
- خدمات الضمان

الحروف الأربعة "P" للتخطيط للتسويق

السعر (Price):

- الهوية
- الوضع التنافسي
- مصاريف الإنتاج
- وجهة نظر الزبون
- عن القيمة

تعزيز/ترويج البيع (Promotion):

- الدعاية
- الحملات المبيعية
- أشخاص البيع

المكان (Place):

- مكان البيع
- قنوات التوزيع

من القنوات التسويقية المهمة
جداً التواصل الذي يحدث بين
الناس أي ما يسمى بتناقل
الخبر بالإشاعة
(word-of-mouth).

والجماعات الزبائنية خلال فترات منتظمة.
من الممكن أن تناقش على سبيل المثال الأسئلة
التالية: هل توصلت إلى الهدف الذي بغيته عن
طريق الخطوة التي قمت بها؟ أم يتوجب عليك
عمل تغييرات أو تغيير نمط التسويق أو الدعاية؟
هل المجموعة الزبائنية الأكثر أهمية قد غيرت
تصرفاتها الشرائية (تغير الإحتياجات)؟ من هم
زبائنك الآن ومن تريد أن يكونوا زبائنك فيما
بعد؟ وماذا يفعل منافسوك؟

في الوقت الحاضر يُبحث عن المنتجات والشركات
على الشبكة العنكبوتية. الرؤيا الشبكية من
الممكن أن تكون مكان إعلان جاهزاً على الشبكة
العنكبوتية في خدمات البحث مدفوعة الثمن أو
الصفحات الخاصة بك أو السوق الشبكية. إذا
إستعملت صفحات خاصة بك من المهم أن تتذكر
أن تقوم بتحديثها وصيانتها. السوق الشبكية
مثل الصفحات الأخرى على الشبكة العنكبوتية
هي طريقة جيدة لجمع المعلومات وبناء سجل
للزبائن. يجب أن تبلغ الزبائن دائماً عن الغرض
من إستعمالك للمعلومات وكيف بإمكانهم منع
إستخدامها في الأغراض الأخرى غير الأشياء
التي سمحوا هم بها.

العلامة التجارية:

العلامة التجارية هي علامة تعريفية تميز البضائع
أو الخدمات المنتجة أو المجهزة من قبل الشركة
عن منتجات الشركات الأخرى. من المفضل أن
تقوم الشركة بحماية علامتها التجارية بتسجيلها
في إدارة التسجيل وبراءة الإختراع. بالتسجيل
تحصل على حقوق فردية لإستعمال العلامة
لتعريف السلعة أو الخدمة.

الأوساط الإعلامية هي:

- الجرائد والمجلات المحلية والموزعة مجاناً
والمجلات الدورية.
- الشبكة العنكبوتية.
- جهاز المرئي.
- الوسائل الدعائية الخارجية والتجارية.
- الراديو/المذياع.
- الأفلام (بما فيها الوضع في المنتج أي الدعاة
المخفية).

التسويق المباشر هو إحدى الوسائل الشائعة
للوصول إلى الزبائن. على سبيل المثال ممارس
الأعمال الحرة لفظائر البيززا (Pizzeria) بإمكانه
توزيع الإعلانات على الطاقات البريدية للزبائن
الذين يسكنون بالقرب منه. جميع المعروضات
التي توزع مباشرة على الأفراد بطريقة ملموسة
مباشرة أو بطريقة إلكترونية مثل بطاقات الزيارة
وغيرها هي وسائل للتسويق المباشر. يتوجب
على كل حال التذكر في الدعاية المباشرة إمكانية
توجب الحصول على ترخيص، أي هل تحتاج
للتسويق للزبون أو بخصوص الأطفال القصر
رخصة ولي أمره إذا إستعملت البريد الإلكتروني
على سبيل المثال.

من القنوات التسويقية المهمة جداً التواصل الذي
يحدث بين الناس أي ما يسمى بتناقل الخبر
بالإشاعة (word-of-mouth). الزبائن غالباً ما
يحدثون بعضهم البعض عن التجارب الحسنة
والسيئة. فعلى سبيل المثال المعلومات عن المنتج
تنتشر على سبيل المثال بواسطة برنامج الفيس
بوك (Facebook). في التسويق من المتوجب
عليك الإهتمام البالغ بكيفية معاملة الزبائن في
حالات الخدمة. هل بإمكانك على سبيل المثال في
حالات البيع أن تقدم لمنتجك قيمة إضافية التي
من شأنها أن تحسن التصور الخيالي الإيجابي
(بما فيها الشكل الخارجي للتعليب والتخفيض
والنقل إلى البيت والزيادة على الصفة) أو كيفية
معالجتك حتى للشكاوي (reklamaatiot).

الخطة التسويقية للشركة تساعد في جعل التسويق
منكماً وجلياً. بمساعدة الخطة يمكنك متابعة
تحقيق الأهداف وتطوير التسويق فيما بعد. من
المفضل أن تقوم بالتدقيق في التسويق ميكس

تقسيم المجموعات الزبائنية (تقسيم segmentointi) وإختيار المجموعة المستهدفة:

من الجيد البحث في أي مجموعة من الزبائن
يراد أن يباع لها المنتجات. على الرغم من أن
الحصول على كمية كبيرة من الزبائن هي أمر
مغرٍ لكن يجب التركيز على مجموعات الزبائن
المهمة والتي تجلب المبيعات الأكثر للشركة
بعناء أقل. لبعض الأقسام (أي المجموعات)
التسويق يقلل الكم الزبائني ولكن في نفس الوقت
يزيد الفاعلية التسويقية. السبب في التحديد هو
على سبيل المثال العمر أو مكان السكن أو القدرة
الشرائية أي كم من النفود توجد عند الزبون
ومتاحة للإستعمال. على سبيل المثال الدعاية
لدمى الأطفال من المفضل تركيزها على المناطق
التي تسكن فيها الكثير من العائلات التي عندها
أطفال، أو في مجلات الأطفال حديثي الولادة
التي يقرأها الوالدان حديثاً العهد.

من المفضل تقسيم التسويق إذا:

- في السوق يوجد عدد كافٍ من الزبائن
الكامنين.
- مجموعة من الزبائن لديها صفات وحاجيات
مشتركة.
- مجموعات الزبائن تتفصل عن بعضها.
- التسويق ينال الأقسام المختارة إقتصادياً
وبفعالية.

إختيار الأدوات الدعائية:

عليك بالبحث لشركتك عن الأوساط التي تستطيع
من خلالها توصيل ما تريد قوله أي دعائتك
إلى المستقبلين المرغوب فيهم بصفة إقتصادية
على قدر الإمكان وبدرجة فعّالة. تُعرف بعناية
على الميزات الرئيسية والأسعار لمختلف وسائل
الدعاية. الأسعار من الممكن أن تتغير بدرجة
هائلة من وسيط دعائي إلى آخر.

العلامة التجارية من الممكن أن تكون كلمة على سبيل المثال أو شكل أو كليهما. من الممكن أن تكون أيضاً شعاراً أو مجموعة من الحروف أو حتى إشارة صوتية أو إشارة أخرى التي من الممكن تمثيلها بيانياً. العلامة التجارية الممنوحة من فنلندا تعطي حماية في فنلندا فقط. إذا أراد الزبون أن يحمي منتجاته في الخارج أيضاً فعليه طلب ذلك بشكل منفصل.

التعريف الشبكي على الشبكة العنكبوتية أو ما يعرف بالدومين (domain):

التعريف الشبكي هو رابط-www الذي يكتب في الباحث الشبكي لمحرك البحث على الشبكة العنكبوتية الـ (internet) في خانة الرابط. من غير الضروري أن يكون التعريف هو نفس إسم الشركة، ولكن من الممكن أن يكون على سبيل المثال جزءاً من الإسم أو إختصار له، من المستحسن أن يكون قصيراً وسهل الحفظ.

التعريف الشبكي لا يجوز أن يؤسس على إسم آخر محمي أو على علامة أو إسم شخص طبيعي ولا يجوز أن يحتوي على تعبيرات مسيئة أو تحت على العمل الإجرامي. التعريف الشبكي من الممكن حجزه مباشرة من مقدمي الخدمات أو بمساعدة ما يسمى بالفندق الشبكي (webhotelli) بحيث تحصل وبمرة واحدة على كل اللازم. تعريف دولة فنلندا (FI) تمنحه دائرة الإتصالات (www.ficora.fi).

التسعير:

مثال: تباع منتجاً تكاليفه 28 يورو. منافسك يبيع نفس المنتج للزبائن بسعر 55 يورو (تتضمن قيمة الضريبة المضافة 20%). لاحظ ما هو الفرق على التغطية إذا بعت المنتج بـ 20% أقل من منافسك.

في التسعير بإمكانك أيضاً استخدام وسائل المساعدة مثل عروض التعرف وأسعار العقد وعروض الحاجر السريع وأوقات العروض المعينة (على سبيل المثال في فترة الركود). بهذه الوسائل بإمكانك عمل مستوى السعر الأساسي لك في المستوى الذي تريده. مثال على نماذج التسعير هي أسعار الغداء في المطاعم أو الميزات التي تمنحها مكاتب السفرات للحاجزين حجوزات سريعة. كما أن هناك زبائن يريدون دفع السعر حسب المستوى السعري دون مساومة.

إعرض الأسعار بحيث يتمكن الزبائن دائماً من مشاهدتها. المستوى الجيد للسعر يوحي للزبون بسعر المنتج وكذلك عن مضمونه. المستهلك يهمل فقط السعر النهائي عن قيمة الضريبة المضافة. الزبون ذو الشركة يهمل السعر بدون قيمة الضريبة المضافة حيث إن قيمة الضريبة المضافة للمشتريات يمكن خفضها من قيمة الضريبة المضافة للمبيعات.

التسعير هو عامل منافسة جيد ولكنه ليس الوحيد. غالباً ما يفكر فقط بالمنافسة السعريّة أي المبيع بسعر أرخص من المنافسين. فكر بدقة ما هو السعر الحقيقي لمنتجك. يجب أن يبقى جزء من مبيعات المنتجات لشركتك كتغطية. إذا بعت بسعر أعلى (أي بالتغطية) فيكفي لإمكانية الربح كمية أقل. بالتغطية الأقل يتوجب عليك بيع كميات أكبر.

فكر قبل التسعير هل خدمتك أفضل أو أعلى جودة من التي لدى منافسك. هل هذا يعني أنك تباع بسعر أعلى أم أرخص من منافسك؟ ما هي القيمة الإضافية التي يستعد الزبائن للدفع من أجلها. هل هم يدفعون على سبيل المثال للشكل العام أو لجودة المنتج أو لخدمة الزبائن الجيدة أو للضمانة أو للموقع؟

فكر بدقة في مستوى السعر وإعمل طبقاً له الشكل العام لبضائع الشركة. المنتج ذو الجودة العالية أي الغالي يتطلب أطر متعادلة. عند الشروع في عرض أو التفاوض أو عمل صفقات تجارية في مستوى سعري معين فيكون من شبه المستحيل رفعها في المستقبل. تذكر أن الكثير من الزبائن يتوقعون إمكانية التساوم بخصوص السعر.

تسعير الخبراء من الممكن أن يعتمد على الوقت المستخدم. سعر الساعة لا يوحي للزبون بالسعر الكامل لأنه لا يمكن أن يعرف قدر الوقت الذي يستلزمه العمل. إستعمل كوسيلة مساعدة النماذج المثالية للأسعار، التي تقوم بالإبلاغ فيها عن مضمون العمل والوقت المستعمل لتأدية العمل.

مثال	سعر المنافس	السعر أرخص بـ 20%
سعر البيع	55,00 يورو	44,00 يورو
- 23% alv قيمة الضريبة المضافة	10,28 - يورو	8,23 - يورو
السعر بدون ضرائب	44,72 يورو	35,77 يورو
سعر الشراء (alv 0)	28,00 يورو	28,00 يورو
التغطية	16,72 يورو	7,77 يورو

يورو	مثال على حساب سعر البيع:
150.00	التكاليف الكلية للمنتج
52.50	+ ناتج التغطية المستهدف (35%)
202.50	= سعر البيع بدون ضرائب
46.58	+ AlV قيمة الضريبة المضافة 23%
249.08	= سعر البيع مع الضريبة

تغطية المبيعات:

إعمل تسعيرة صحيحة. كم يبقى من كل منتج أو خدمة بيعت كتغطية مبيعات. هل التغطية بالنسبة للكمية التي قد بيعت تعتبر كافية؟ تذكر أيضاً التكاليف الثابتة والوقت الكلي المستخدم. بمساعدة حساب إمكانية الربح بإمكانك الحصول على تصور جيد عن الحدود الدنيا للأسعار.

مثال عن الجدول الزمني الذي تحصل فيه الشركة على نقود لمبيعاتها:



عندما يحجز الزبون المنتج فقد يمضي حسب الشركة من 1-5 أيام قبل أن يتم إرسال المنتج إلى الزبون. في الغالب الفاتورة عن المنتج ترسل بعد 1-5 أيام من الإرسال. الفترة الزمنية المحددة للدفع من الممكن أن تكون 7-21 يوماً. إذا دفع الزبون الفاتورة في يوم الإستحقاق فإن النقود تكون في حساب الشركة بعد يومين. بعبارة أخرى في أفضل الحالات فإنه تمضي فترة تقارب الأسبوعين من الحجز قبل أن تكون النقود في حساب الشركة.

تمويل الشركة المبتدئة:

المستهدفة مالا مقابل الملكية الجزئية (عادة أقل من 50% من الأسهم). مستثمر رأس المال يقوم بمخاطرة كبيرة عند قيامه بالإستثمار لذلك هو ينتظر كمقابل ناتج لا بأس فيه لإستثماره. شروط الإستثمار تحدد بعناية في إتفاق المساهمة.

دعم الشركة:

مركز إلو (ELY) بإمكانه أن يمنح للشركة طبقاً لمجال عملها وموقعها دعماً لمشروعات الشركة وللتخطيط لها. دعم أو مساعدة الشركة هي في العادة تعود إلى ما يقرره القائمون عليها وتتطلب أن يكون عمل الشركة فيه إمكانية للربح. الدعم أو المساعدة لا يتوجب سدادها. قرار المساعدة يجب طلبه قبل البداية في الإستثمار. المساعدات للمشروعات التي أجريت تدفع في العادة على أثر رجعي. (www.ely-keskus.fi)

لمشروعات الشركة المبتكرة يمكن طلب دعم من مؤسسات الإختراع (Keksintösäätiö) ومن تيكيس (Tekes) أيضاً. (www.keksintosaatio.fi, www.tekes.fi)

إذا كان العمل التجاري موجهاً إلى الدول النامية فإنه بالإمكان الحصول على دعم مالي من برنامج الشراكة التجارية "فين بارتنيرشيب" (Finnpartnership) . (www.finnpartnership.fi)

عندما تخطط لعمل تجاري فمن الجيد التذكر أن العمل لا يمكن أن يكون معتمداً على أموال المساعدات. فعلى العمل التجاري أن يكون قابلاً للربح بدون أي مساعدات.

التمويل القرضي تمنحه في الأساس البنوك التجارية وكذلك شركة التمويل الخاص فينڤيرا (Finnvera).

(Euribor). بالإضافة إلى ذلك فإن الممول يجب أن يحصل على ناتج له أي على الفائدة الجانبية ورسوم التسليم للقرض. شروط سداد القرض تختلف باختلاف الممول. غالباً ما تطلب البنوك لقرض رأس المال ضمانات حقيقية مثل المسكن أو ممتلك آخر لرهنه. إسأل عن عرض للقرض دائماً من عدة بنوك مختلفة.

كذلك فإن أموال المستثمرين الخارجيين الآخرين على سبيل المثال المعارف أو أفراد العائلة تكون على صيغة رأس مال مستقرض والذي يتوجب سداده مع الفائدة. جميع القروض وفوائدها وكيفية سدادها يجب الإتفاق عليها دائماً كتابياً.

يتوجب على ممارس العمل الحر أن يتذكر أنه من الممكن أن تعطي مساعدات مالية قصيرة المدى تطويل فترة السداد (قرض موصل البضاعة) حلول التأجيرات (leasing) وكذلك حسابات البنوك الإئتمانية وبطاقات الإئتمان. تمويل التأجير هو تأجير طويل المدى حيث أن الهدف الممول هو بحد ذاته الأمان الرئيسي. في الحالات المذكورة أعلاه على ممارس العمل الحر أن يأخذ بعين الإعتبار الفائدة السنوية والتي من الممكن أن تكون أعلى بكثير من الفائدة السنوية لبنك عادي أي أن القرض يصبح أعلى ثمناً.

إستثمارات رأس المال:

مستثمرو رأس المال (ملاك التجارة أو شركات إستثمار رأس المال) يستثمرون في الشركة

في المرحلة الأولية للعمل التجاري نحتاج دائماً إلى نقود للبدء في العمل. كمية النقود التي يجب أن تتوفر في الإستثمار الأولي تعتمد على الفكرة التجارية وتختلف بمختلف مجالات العمل بدرجة كبيرة. إذا كان العمل التجاري مبنياً على مهارات ممارس العمل الحر وبيعها كخدمات وإستعمال الوقت الخاص (على سبيل المثال العمل في الترجمة الشفوية والمكتوبة) يُحتاج في الإستثمارات الأولية إلى أقل بكثير من حالة تأسيس شركة تجهز البضائع مثلاً أو مطعم. الإستثمارات الأولية تمكن من البدء في إدارة الشركة والبدء في العمل. عندما يكون عمل الشركة مريح فإنه من الممكن تغطية تمويل الإستثمارات القادمة بناتج الدخل أي من الناتج المتولد عن العمل التجاري.

بمساعدة حساب التمويل يمكن هيكلة الحاجة إلى المال والمصادر المالية في المرحلة الأولية. فيما يلي نبحث في المصادر المالية.

رأس المال الخاص:

يمكن لممارس العمل الحر أن يستثمر في عمله ماله الخاص أو ممتلكات أخرى {الممتلكات العينية (apporrtti)} التي يملكها أو بحوزته. المدخرات الشخصية لممارس العمل الحر وأدوات العمل أو الآلات تسمى بالتمويل الخاص. في العادة مانحو القروض أي البنوك يطلبون تقريباً ٠.٢٪ كجزء تمويل خاص قبل أن يفكروا في منح القرض.

رأس المال الخاص من الممكن أن يستثمره في الشركة أيضاً أصدقاء ممارس العمل الحر وأعضاء عائلته ومعارفه. هم يمكنهم الحصول بذلك على إمتلاك جزء من الشركة.

رأس المال الأجنبي:

في العادة يحتاج ممارس العمل الحر إلى رأس المال الخاص بالإضافة إلى ذلك رأس المال الأجنبي أي القرض. التمويل القرضي تمنحه في الأساس البنوك التجارية وكذلك شركة التمويل الخاص فينڤيرا (Finnvera). يُدفع عن القرض فائدة والتي من الممكن أن تكون على سبيل المثال مرتبطة بالمرجع الفاندي يوربيور

نقود البدء:

نقود البدء



نقود البدء هي دعم تقديري حيث يمكن دفعه للبادئين في ممارسة العمل الحر الذي يكون بطبيعته العمل الأساسي هو عمل الشركة في المرحلة الأولية. بنقود البدء يسهل الدخل المعيشي لممارس العمل الحر في ذلك الوقت الذي يستغرق فترة من الزمن البدء في العمل للشركة وتوطيده.

الشخص الذي يرغب في تأسيس شركة عليه ومن وقت كافٍ من البدء في عمل الشركة التواصل مع مكتب العمل والموارد المعيشية المحلي (www.mol.fi) وتوضيح إمكانية الحصول على نقود البدء. لا يجوز البدء في عمل الشركة قبل أن يكون مكتب العمل والموارد الحياتية قد اتخذ قراراً بالنسبة لنقود البدء.

نقود البدء هي دخل يقع تحت طائلة الضريبة أي تدفع منه الضريبة. نقود البدء من الممكن منحها في نفس الوقت لعدة ممارسين للعمل الحر الذين يعملون في نفس الشركة البادئة.

شروط منح الدعم:

نقود البدء من الممكن منحها إذا كان لممارس العمل الحر إمكانية العمل وأن عمل الشركة قابل للربح وعنده خبرة في مجال ممارسة الأعمال الحرة أو لديه تعليم ممارس العمل الحر. يجب أن يكون الدعم ضرورياً من أجل الدخل المعيشي لممارس العمل الحر. على ممارس العمل الحر أن يعمل في الشركة كعمل أساسي بدوام كامل.

طلب نقود البدء يُلحق بخطة العمل التجاري وحسابات إمكانية الربح. يمكن الحصول على مساعدة في عمل ذلك من خبراء الإرشاد للشركات. بالإضافة إلى ذلك يُحتاج إلى ما يعرف بشهادة الدين الضريبي أي توضيح ما إذا كان على مقدم الطلب ضرائب غير مدفوعة. الشهادة من الممكن طلبها على سبيل المثال من صفحات الشبكة العنكبوتية لدائرة الضرائب على الرابط (www.vero.fi/) أو (verovelkatodistus) أو بجلبها من مكتب الضريبة.

(3) تستوفي الشركة شروط إمكانية الربح للعمل.

(4) مقدم الطلب لا يحصل على دعم من الدولة لتكاليف راتبه الخاص.

(5) لا يدفع لمقدم الطلب بدل يومي عن البطالة عن العمل طبقاً لقانون البطالة عن العمل ولا دعم سوق العمل عن نفس الفترة.

(6) عمل الشركة لم يبدأ قبل التقرير في منح الدعم.

(7) من الواضح أن عمل الشركة لا يمكن أن يبدأ بدون الدعم المقدم لمقدم الطلب.

(8) الدعم لا يشوه المنافسة بين مقدمي نفس المنتجات.

نقود البدء من الممكن دفعها لفترة أقصاها 18 شهراً. في العادة تمنح نقود البدء على كل حال لمدة ستة أشهر. بعد ذلك نقود البدء من الممكن منحها حسب التقديرات لكل حال على حدة للفترة التي يتوقع بأن ممارس العمل الحر المبتدئ قد قدّر بأنه في حاجة لها.

في عام 2011 من الممكن الحصول على نقود البدء كإجمالي (أي تنقص قيمة الضريبة من هذا المبلغ) تقريبا 880 - 550 يورو في الشهر. نقود البدء تدفع مرة واحدة في الشهر بأثر رجعي ومن أجل ذلك يجب عمل طلب تطبيق المحاسبة إلى مكتب العمل والموارد المعيشية.

شروط المنح هي أن:

(1) مقدم الطلب لديه خبرة في ممارسة العمل الحر أو التعليم المحتاج إليه للعمل كممارس للعمل الحر والذي من الممكن تنظيمه أثناء فترة الدعم أيضاً.

(2) لمقدم الطلب الإستعدادات اللازمة لممارسة ذلك العمل الحر الذي خطط له، هنا يؤخذ بعين الاعتبار نوع ومتطلبات عمل الشركة.

مجالات العمل التي تتطلب ترخيصاً:

الحق في ممارسة مهن الرعاية الصحية في فنلندا لمهنيي الرعاية الصحية الذين حصلوا على تعليمهم في الخارج. وهم يكونون الأطباء والممرضات وأطباء الأسنان والصيدلة والقابلات ومعالجو النطق والنفسانيون.

التراخيص الخاصة بالإستيراد تمنحها إدارة الجمارك www.tulli.fi.

إدارة المواد الغذائية إيفيرا {Evira} www.evira.fi تراقب أمن المواد الغذائية وجودتها. أماكن المواد الغذائية مثل المطاعم ومحلات البيع والأكشاك يتوجب عليها أن يكون مُوافق عليها من سلطات المواد الغذائية في البلدية قبل البدء في العمل. حسب قانون حماية الصحة فإن إجراءات الموافقة تمس بما فيها صالونات الحلاقة النسائية والرجالية وصالونات التجميل والعناية بالأرجل ومحلات الوشم. الموافقة تعطىها سلطات حماية الصحة في البلدية.

عرض الموسيقى (المذباغ والمرئي والإسطوانات والموسيقى الحية) في الأماكن العامة مثل أماكن الزبائن في الشركة هو مقابل دفع أجر تعويضي لجمعيات حقوق الطبع والنشر. مكتب حقوق الطبع والنشر للملحنين تيوستو {Teosto} www.teosto.fi يجمع التعويضات للملحنين والشعراء والفنانين الإستهراضيين ومنتجي التسجيلات وجمعية حقوق الطبع والنشر قارميكس {Gramex} www.gramex.fi للموسيقيين والمغنين والموصلين زعماء الفرق الموسيقية ومنتجي التسجيلات.

من الممكن أن تكون للبلديات والمدن قوانين مختلفة بخصوص على سبيل المثال الدعاية الخارجية والبيع في الخارج.

لاحظ: إستوضح دائماً الحاجة إلى ترخيص قبل البدء في العمل!

لمقدم الطلب على الحصول على الترخيص. التراخيص التي تحتاجها الشركات الخدمائية موضحة على صفحات الشبكة العنكبوتية أي الإنترنت: www.yrityssuomi.fi: www.palveluyritykset.

الترخيص هو في العادة مؤقت ومن الممكن إلغاؤه إذا لم يعمل الشخص طبقاً للتوجيهات. طلب الترخيص هو في العادة مقابل أجر وفي بعض الحالات تكون هناك حاجة لترخيص من مختلف السلطات.

مثال: للعمل المطعمي هناك حاجة لأشياء عديدة منها جواز سفر للنظافة (hygieniapassi) وجواز سفر توزيع وبيع المشروبات الكحولية (anniskelupassi) وترخيص توزيع وبيع المشروبات الكحولية وبلاغ إلى مدققي الصحة وجهاز الإنقاذ والرقابة على المباني والشرطة.

إدارة الرقابة والتراخيص لمجال الإجتماع والصحة فاليفيرا {Valvira} www.valvira.fi تمنح بناءً على الطلب

في فنلندا توجد حرية لممارسة سبل المعيشة. هذا يعني أنه هنا يمكن ممارسة العمل التجاري القانوني والمُحترَم للعادات الحميدة دون ترخيص من السلطات. في بعض مجالات العمل يُحتاج إلى ترخيص لسلامة المجتمع والبيئة والمستهلكين. أي أن العمل يستوجب ترخيصاً. في المجالات الأخرى يجب إرسال تبليغ إلى السلطات عن العمل على الرغم من أنه لا توجد حاجة إلى ترخيص فعلي.

تمنح الرخص سلطات البلديات والمدن وهيئة الإدارة الإقليمية وكذلك الوزارات وسلطات حماية البيئة في البلدية والسلطات الأخرى المسؤولة عن الترخيص .

قبل البدء في عمل الشركة من المهم دائماً التدقيق ما إذا كانت هناك حاجة إلى رخصة خاصة أو تبليغ للعمل، كذلك ما هي الأشياء الأخرى المطلوبة من ممارس سبل المعيشة في هذا المجال. من أجل الترخيص يجب أن يكون لمقدم الطلب في العادة تأهيل مهني وسمعة جيدة وكذلك أهلية قانونية. يؤثر كذلك الوضع الإقتصادي



مجالات العمل التي تستوجب ترخيصاً أو بلاغاً:

سبل المعيشة التي تستوجب ترخيصاً أو بلاغاً هي على سبيل المثال:

الرابط	سلطة الترخيص أو التسجيل	مجال العمل
www.trafi.fi	إدارة أمن السير «ترافي» (Trafi)	العمل في فحص مركبات السير
www.avi.fi	الهيئة الإدارية الإقليمية	بيع وتوزيع المشروبات الكحولية في المطاعم وكذلك بيع المشروبات الكحولية (البيرة متوسطة التركيز ونبذ التفاح السيدر والخمور الخفيفة جداً) في محال بيع الأغذية.
www.valvira.fi	إدارة المراقبة لوزارة الصحة والشئون الإجتماعية «فالفيرا» (Valvira)	تحضير وإستيراد المشروبات الكحولية
www.intermin.fi	إدارة الشرطة	بيع الأسلحة النارية ومعداتها
www.fimea.fi	مركز أمن وتطوير مجال الأدوية «فيميا» (Fimea)	الصيدليات ومصانع الأدوية ومحلات بيع الأدوية بالجملة
www.avi.fi	الهيئة الإدارية الإقليمية	سمسة المساكن والعقارات
www.trafi.fi	إدارة أمن السير «ترافي» (Trafi)	العمل في تعليم قيادة السيارات
www.tukes.fi	مركز الأمن التقني «توكيس» (Tukes)	حقوق إستعمال الختم الإسمية للمعادن الثمينة
www.tem.fi	وزارة العمل والموارد الحياتية	عمليات الحفر
www.finanssivalvonta.fi	هيئة الرقابة المالية	العمل في الياصيب والتمويل والإستثمار
www.avi.fi	الهيئة الإدارية الإقليمية	نقل المرضى
www.tukes.fi	مركز الأمن التقني «توكيس» (Tukes)	مقاولة الكهرباء والمصاعد
www.ely-keskus.fi	مراكز إلو (ELY)	نقل البضائع وسيارات الأجرة والنقل العام
www.ficora.fi	دائرة الإتصالات	العمل الهاتفي
www.kunnat.net	السلطات البلدية	بيع التبغ
www.avi.fi/tyosuojelu www.tyosuojelu.fi	الهيئة الإدارية الإقليمية ومنطقة المسؤولية لحماية العمل	تأجير الأيدي العاملة
www.kunnat.net	سلطات حماية البيئة في البلدية	المعالجة الصناعية الواسعة للمواد الكيميائية الخطرة وتخزينها
www.pelastustoimi.fi	سلطات الإنقاذ	المعالجة الصناعية البسيطة للمواد الكيميائية الخطرة وتخزينها
www.finanssivalvonta.fi	هيئة الرقابة المالية	أعمال الوساطة التأمينية وشركات التأمين
www.kuluttajavirasto.fi	دائرة النقل	محال بيع السفريات الجاهزة
www.intermin.fi	إدارة الشرطة	محلات الحراسة
www.avi.fi	الهيئة الإدارية الإقليمية	الخدمات الصحية الخاصة
www.kunnat.net www.avi.fi	البلديات والهيئة الإدارية الإقليمية	المدارس وروضات الأطفال الخاصة

أنواع الشركات:

من الممكن ممارسة العمل الحر في الشركات في فنلندا في صيغ الشركات التالية: ممارس سبل المعيشة الخاص والشركة المفتوحة وشركة الشراكة وشركة المساهمة والتعاونية والفرع الجانبي للشركة الأجنبية. بالإضافة إلى ذلك فإن الصيغ الأندر هي الشركة الأوروبية والتعاونية الأوروبية ومجموعة الميزات الاقتصادية الأوروبية "إيتيو" (ETEY).

الخبراء الإستشاريون للشركات بإمكانهم توضيح نوع الشركة الأكثر مناسبة بالنسبة لك.

يؤثر في إختيار نوع الشركة:

- عدد المؤسسين.
- الحاجة إلى رأس المال وتوفره.
- المسؤوليات وصنع القرار.
- مرونة العمل.
- إستمرارية العمل.
- موقف المستثمرين.
- تقسيم الأرباح وتغطية الخسائر.
- الضرائب.

ممارس سبل المعيشة الخاص: أي إسم العمل لممارس العمل الحر الخاص (tmi):

كممارس لسبل المعيشة الخاصة أي كممارس للعمل الحر الخاص، من الممكن أن يعمل في فنلندا الشخص العادي الذي لديه مكان سكن دائم في المنطقة الاقتصادية الأوروبية "منطقة إيتا" (ETA-alue). الشخص الذي يسكن خارج منطقة إيتا (ETA) يحتاج لتأسيس الشركة ترخيصاً من إدارة التسجيل وبراءة الإختراع (www.prh.fi).

العمل كممارس لسبل المعيشة الخاص تعني أن الشخص يمارس بمفرده أو مع زوجته/زوجته معاً عملاً تجارياً. حتى ولو قام الزوجان بتأسيس إسم عمل معاً فإن الشركة تسجل بإسم أحد الزوجين فقط.

ممارس العمل الحر يصنع القرارات بنفسه وهو مسؤول عن إلتزامات الشركة (الديون على سبيل المثال) بجميع ما يملك. أي أن ممارس العمل الحر مسئول عن خسائر الشركة بصفة شخصية

ولكن يحصل أيضاً على الأرباح المكتسبة من ممارسة العمل الحر.

لإسم العمل لا توجد إدارة ولا رئيس إدارة والتدقيق الحسابي ليس بالإجباري.

من الممكن أن يستثمر ممارس العمل الحر في الشركة مالياً ولكن حتى هذا ليس إجبارياً. ممارس العمل الحر ليس بإمكانه أن يدفع راتباً إلى نفسه ولا لزوجته/زوجته ولا لأطفاله الذين تقل أعمارهم عن 14 سنة، ولكن النقود تسحب من حساب الشركة بما يسمى بالسحوبات الخاصة. يدفع عن العمل التجاري للشركة ضريبة سنوية حسب الدخل.

على الرغم من أن ممارس العمل الحر يملك شركة إسم العمل فيتوجب عليه أن يعمل على الإحتفاظ بحساباتة المالية الخاصة منفصلة عن حسابات المالية للشركة.

ممارسو العمل الحر بإسم العمل يقسمون إلى ممارسي المهنة وممارسي العمل التجاري وكلاهما يعملان لحسابهم الخاص. الفرق هو أن ممارس المهنة يعمل في العادة العمل بصورة مستقلة دون قوى عاملة خارجية. لممارس العمل التجاري من الممكن أن تكون قوى عاملة خارجية والمحاسبة هي أوسع من ممارس المهنة.

ممارس المهنة هو ممارس للعمل الحر الذي من الممكن أن يعمل في مهنته بدون مكان عمل دائم وبدون قوى عاملة خارجية. الفرق الأكبر مع ممارس العمل التجاري هو الحق في عمل محاسبة بسيطة. من الممكن أن يعمل كممارس للمهنة على سبيل المثال الخياط و نجار البناء والمترجم الشفوي. ممارس العمل التجاري هو ممارس للعمل الحر الذي لديه مكان عمل دائم أو الذي بإمكانه تشغيل أشخاص آخرين. ممارس العمل التجاري عليه عمل محاسبة مزدوجة.

أعمال التأسيس:

تأسيس إسم العمل "Toiminimi" هو شيء بسيط. لا توجد هناك حاجة لوثائق تأسيس منفصلة. ولكن يجب عمل بلاغ تأسيس على كل حال

عن بدء العمل إلى السجل التجاري وإلى إدارة الضرائب. يمكن عمل البلاغ عن طريق النموذج (Y-3) الموجود على الشبكة العنكبوتية أي الإنترنت على الرابط: www.ytj.fi. التسجيل هو مقابل أجر (75 يورو في عام 2011). يمكن البدء بالعمل مباشرة بعد بلاغ التسجيل مالم يكن الأمر يخص ممارسة سبل معيشة تستوجب ترخيصاً ولا يراد طلب نقود البدء.

لمن يناسب إسم العمل "Toiminimi"؟

إسم العمل "Toiminimi" هو أبسط نوع من أنواع الشركات ومن السهل تأسيسه. إسم العمل "Toiminimi" يناسب في الغالب المبتدئين في ممارسة العمل الحر لشركة من النمط الصغير.

شركات الأشخاص: الشركة المفتوحة وشركة الشراكة أي الشركة العامة والشركة محدودة المسؤولية

لتأسيس شركة الأشخاص هناك حاجة إلى شخص شركة (أي شخص) واحد على الأقل. في العادة هؤلاء يكونون أشخاصاً طبيعيين ولكن أشخاص الشركة من الممكن أن يكونوا أشخاصاً قانونيين (الشركات والجماعات). شركات الأشخاص هي نوعان شركات مفتوحة أي شركات عامة وشركات شراكة أي شركات محدودة المسؤولية.

في الشركة العامة Avoin yhtiö وأيضا في الشركة محدودة المسؤولية Kommandiitti yhtiö على الأقل شخص واحد من أشخاص الشركة المسؤولين يجب أن يكون لديه مكان سكن دائم وإقامة قانونية، أو إقامة دائمة في منطقة إيتا (ETA). إذا لم يكن كذلك، على جميع أشخاص الشركة الذين من غير منطقة إيتا (ETA) أن يطلبوا رخصة من إدارة التسجيل وبراءة الإختراع.

أشخاص الشركة يستثمرون في الشركة مساهمات للشركة والتي قد تكون مالياً أو ممتلكات أو عمل. في الشركات المفتوحة يكفي كإستثمار مساهمة رجل الشركة بجهد العمل. في شركات الشراكة أي الشركة محدودة المسؤولية يُطلب من رجل الشركة الذي بدون صوت مساهمة مالية أو

شركة المساهمة في عقد التأسيس أو فيما بعد في إجتماع الإدارة المزمع عقده.

إذا كان في إدارة الشركة المساهمة أقل من ثلاثة أعضاء فيجب إختيار أيضاً على الأقل عضو إدارة إحتياطي واحد للشركة. على الأقل لوحد من أعضاء الإدارة وواحد من الأعضاء الإحتياطيين (بحسابهم على حدة) يجب أن يكون مكان إقامة دائماً في منطقة إيتا (ETA). إذا لم يكن كذلك فيجب الحصول على ترخيص لجميع الأعضاء الأساسيين والإحتياطيين من خارج منطقة إيتا (ETA) من إدارة التسجيل وبراءة الإختراع.

أعمال التأسيس:

عند تأسيس شركة المساهمة يجب عمل عقد تأسيس ويلحق به نظام الشركة. نظام الشركة يتضمن في صيغته الأساسية ثلاثة أشياء: إسم العمل والمقر ومجال العمل. كمجال عمل من الممكن تدوين مجال عمل عام وذلك يعني جميع الأعمال التجارية القانونية (أي أنه ليس من الإلزامي تدوين مجال عمل خاص).

في عقد التأسيس يتفق في العادة على أعضاء الإدارة ورئيس الإدارة وتدقيق الحسابات والفترة الحسابية وكذلك كمية الأسهم وسعرها ويوم الدفع. بالإضافة إلى ذلك مؤسسو الشركة المساهمة يدونون (أي يقسمون) الأسهم.

شركة المساهمة يجب تسجيلها في السجل التجاري قبل أن تصبح قانونية. البلاغ يُعمل بالنموذج (Y-1) والنموذج الملحق به. التسجيل هو مقابل رسم تسجيل (350 يورو في عام 2011). يجب عمل البلاغ خلال فترة ثلاثة شهور من توقيع عقد التأسيس بخلاف ذلك يلغى التأسيس. النماذج يمكن الحصول عليها من الشبكة العنكبوتية الإنترنت على الرابط www.ytj.fi.

يلحق ببلاغ التأسيس أيضاً النسخة الأصلية لعقد التأسيس ونسخة عن نظام الشركة. إذا لم يكن جزءاً من عقد التأسيس.

بواسطة الشبكة العنكبوتية أي الإنترنت على الرابط: www.ytj.fi. يجب إلحاق عقد الشركة الاصلي بالبلاغ. التسجيل هو مقابل أجر (180 يورو في عام 2011).

متى تناسب شركة الأشخاص؟

شركات الأشخاص تناسب الشركة العائلية كنوع شركة. يجب أن نتذكر أنه في الشركات المفتوحة وفي شركات الأشخاص وفي شركات الشراكة أشخاص الشركة المتحملون للمسؤولية هم المسؤولون عن إلتزامات الشركة معاً وعلى قدم المساواة. فإذا إلتزم أحد أشخاص الشركة بشيء ما كذلك فإن الآخرين مسؤولون عن ذلك. يجب أن تكون هناك ثقة عالية بين أشخاص الشركة بعضهم البعض. مسؤوليات أشخاص الشركة من الممكن تحديدها على كل حال في عقد الشركة.

شركة المساهمة أي الشركة محدودة المسؤولية (yo):

من الممكن أن يؤسس شركة المساهمة شخص واحد أو عدة أشخاص أو جماعة. في مرحلة التأسيس يقوم مؤسسو الشركة بتدوين جميع أسهم الشركة. في الشركة المساهمة الخاصة رأس المال المساهم يجب أن يكون 2 500 يورو على الأقل. قانون شركة المساهمة لا يقر في مكان سكن أو إقامة مالكي الأسهم أي أن مالكي الأسهم التأسيسية لشركة المساهمة من الممكن أن يكونوا من خارج منطقة إيتا (ETA) أيضاً.

مالكو الأسهم مسؤولون عن إلتزامات الشركة فقط بقدر رأس المال الذي قاموا بإستثماره في الشركة ما لم يقوموا بضمان قروض بالنيابة عن الشركة.

مالكو الأسهم يقررون أمور الشركة المساهمة. الشخص الذي لديه أسهم أكثر يحصل على سلطة أكثر لصنع القرار (وسلطة التصويت). يجب أن تكون هناك إدارة لشركة المساهمة والتي يقوم بإختيارها مالكو الأسهم. تقوم الإدارة بالإعتناء بإدارة الشركة وتمثيل الشركة. من الممكن للإدارة أن تختار للشركة مدير إدارة الذي يقوم على الإعتناء بالإدارة الجارية للشركة. إختيار رئيس الإدارة هي على كل حال إختيارية. رئيس الإدارة من الممكن إختياره في مرحلة تأسيس

ممتلكات أخرى. القانون لا يحدد على كل حال كمية هذا المال المساهم به.

في الشركات المفتوحة أي الشركة العامة جميع أشخاص الشركة مسؤولون عن إلتزامات الشركة بجميع ممتلكاتهم الشخصية ويقررون معاً في أمر الشركة إذا لم يتفق على غير ذلك.

في شركة الشراكة أي الشركة محدودة المسؤولية Kommandiitti yhtiö هناك نوعان من أشخاص الشركة متحملان للمسؤولية وبدون أصوات. في شركة الشراكة أي الشركة محدودة المسؤولية يجب أن يكون هناك على الأقل شخص متحمل للمسؤولية وشخص شريك بدون صوت. أشخاص الشركة المتحملون للمسؤولية مسؤولون عن إلتزامات الشركة بجميع ممتلكاتهم الشخصية ويقررون معاً في أمور الشركة.

أشخاص الشركة الذين بدون أصوات يقومون بالإستثمار في الشركة مالياً أو ممتلكات ذات قيمة مالية ويحصلون على فائدة على الربح. لا يحق لشخص الشركة الذي بدون صوت أن يشارك في صنع القرار في الشركة وهو غير مسؤول عن أمور الشركة مالم يُقر غير ذلك في عقد الشركة.

أعمال التأسيس:

أشخاص الشركة يقومون بعمل عقد الشركة الذي فيه إسم عمل الشركة والمقر ومجال العمل وأسماء أشخاص الشركة وعناوينهم وكذلك مساهماتهم في الشركة. بالإضافة إلى ذلك يتفق على لمن الحق في كتابة إسم العمل وكيفية إختيار رئيس الإدارة المحتمل وما هو طول الفترة الحسابية وكيف يتم إختيار مدققي الحساب المحتملين وما هو نصيب أشخاص الشركة من ممتلكات الشركة ومن ربحها وكذلك كيف من الممكن الإنسحاب من أو إلغاء عقد الشركة.

عقد الشركة يجب أن يُحرر كتابياً وبعناية فائقة ومن المفضل الإستعانة بمساعدة الخبراء.

يجب تسجيل شركة الأشخاص في السجل التجاري وفي دائرة الضريبة. البلاغ يعمل بالنموذج (Y2). يمكن الحصول على النموذج



الحالة أيضاً هناك حاجة إلى شخص آخر كعضو إدارة إحتياطي. الميزة في الشركة المساهمة أن المسؤولية محددة وهي تتحدد برأس المال المساهم ما لم تكن قد عُمّلت إلتزامات إسترداد من قبل الشركة.

نظام الشركة المساهمة يناسب نظام الشركة المساهمة العامّة، حيث يكون فيها رأس المال التساهمي الأدنى هو 80 000 يورو. شركات المساهمة العامّة هي تلك التي تعرض أسهما على الجمهور ويمكن المتاجرة بأسهمها في أسواق الأوراق المالية العامّة.

التعاونية:

التعاونية هي جماعة مستقلة من الأشخاص. الأعضاء يقومون على إدارة التعاونية معاً وبصورة ديموقراطية ويحققون بواسطتها أهداف إقتصادية وإجتماعية وثقافية. لتأسيس التعاونية

على العلاقات بين مالكي الأسهم بعضهم البعض وعلاقتهم بشركة المساهمة. عقد المساهم يساعد على السيطرة بصورة مسبقة على المخاطر القانونية التي من الممكن أن تنشأ في العلاقة بين مالكي الأسهم والشركة. بذلك يمكننا تفادي الخلافات في الرأي العنيفة والتي تضر بعمل الشركة. من المفضل الإستعانة بمساعدة الخبراء القانونيين في تحرير عقد المساهمة. لا توجد هناك حاجة لإرفاق عقد المساهمة ببلاغ التسجيل.

لمن تناسب الشركة المساهمة ؟

شركة المساهمة تناسب جميع أنواع العمل التجاري.

شركة المساهمة هي بالإضافة إلى إسم العمل "Toiminimi"، نوع الشركة الوحيد الذي من الممكن أن يؤسسه شخص بمفرده. في تلك

قبل تسجيل الشركة المساهمة يجب أن يُدفع رأس مال الأسهم في الرقم الحسابي البنكي للشركة الجديدة. إذا أستخدمت ممتلكات عينية (ممتلكات أخرى غير المال) لدفع الأسهم فيجب أن يكون شرط في عقد التأسيس أن لمدون الأسهم الحق أو الإلزامية أن يدفع سعر التدوين بالممتلكات العينية. بالإضافة إلى ذلك يجب أن يكون في عقد التأسيس توضيح عن الممتلكات العينية. ويجب أن يرفق كملحق إلى السجل التجاري تقرير مدقق الحسابات عن التوضيح عن الأملاك العينية وعن ما إذا كان للممتلكات على الأقل قيمة إقتصادية مقابلة للدفع للشركة. التقرير من الممكن أن يمنحه مدقق حسابات (KHT) أو (HTM) أو جماعة (KHT) أو (HTM) معترف فيهم من قبل الغرفة التجارية المركزية.

إذا كان مؤسسو الشركة أكثر من شخص واحد فمن المفضل عمل عقد أسهم كتابي يتفق فيه



هناك حاجة لثلاثة أشخاص على الأقل أو إلى جماعة. مالك التعاونية يُدعى بالعضو ورأس ماله يدعى برأس المال الجزئي.

التعاونية تقوم بتسديد رأس المال الجزئي في حالة إسئالة الشخص أو فصله من التعاونية. الأعضاء مسؤولون عن إلتزامات التعاونية فقط بقدر رأس المال الذي قاموا بإستثماره في التعاونية مالم يكونوا قد قاموا بإلتزامات إسترداد بالنيابة عن الشركة. الأعضاء يقررون في شئون التعاونية وبصفة عامة يكون لكل عضو صوت واحد. الأعضاء يقومون بإختيار إدارة للتعاونية والإدارة تقوم بالإعتناء بإدارة الشركة وتمثيلها. الإدارة تختار في العادة رئيس إدارة للتعاونية ولكنه ليس إجبارياً بالضرورة. مدير الإدارة يقوم على إدارة الشركة الجارية. مدير الإدارة من الممكن إختياره في مرحلة تأسيس التعاونية في كتاب التأسيس.

أعمال التأسيس:

يُحرر كتاب التأسيس لتأسيس التعاونية وتلحق به قوانين التعاونية. يجب أن يُذكر في القوانين على الأقل إسم العمل للتعاونية والمقر ومجال العمل والفترة الحسابية وكذلك قيمة الدفع الجزئي وتوقيت الدفع وكيفية الدفع. يجب تسجيل التعاونية أيضاً في السجل التجاري. البلاغ يعمل بالنموذج (Y1) والنموذج الملحق. يجب عمل البلاغ خلال فترة ستة شهور من توقيع كتاب التأسيس. بخلاف ذلك يلغى التأسيس. التسجيل مقابل أجر (350 يورو في عام 2011).

لمن تلائم التعاونية؟

التعاونية تلائم في العادة على سبيل المثال الخبراء ممارسي العمل الحر مثل منتجي الخدمات الثقافية وخدمات الرفاهية أو منتجي خدمات الترجمة المكتوبة والشفهية. على سبيل المثال كل عضو في التعاونية ممكن أن يمارس عمله الخاص وتقوم التعاونية بالعناية فقط بالفواتير والمحاسبة والتسويق.

فرع الشركة الأجنبية:

الفرع هو جزء من مؤسسة أو جماعة لشركة أجنبية والتي تمارس في فنلندا في مكان عمل دائم عملاً تجارياً أو مهنيًا مستمرًا. إسم الفرع

يجب أن يحتوي على إضافة لإسم العمل لممارس سبل المعيشة الأجنبي بصيغته المسجلة والتي تدل على أنه فرع. بالإضافة من الممكن أن تكون على سبيل المثال "الفرع في فنلندا" أي "sivuliike Suomessa" و "filial i Finland" أي فرع "filial".

لتأسيس الفرع يجب عمل بلاغ أساسي للسجل التجاري. يُعمل البلاغ قبل البدء في العمل. إذا كانت الجماعة أو المؤسسة الأجنبية من خارج منطقة إيتا (ETA) يجب الحصول على ترخيص لتأسيس الفرع من إدارة التسجيل وبراءة الإختراع.

أمور التسجيل:

السجل التجاري:

السجل التجاري (www.prh.fi) < السجل التجاري) هو سجل للشركات رسمي وعام. أغلبية الشركات الفنلندية مكونة من شركات مساهمة وممارسين خاصين لسبيل المعيشة. بصفة عامة على جميع الشركات الإبلاغ لدى السجل التجاري. تسجيل الشركات هو مقابل أجر.

في نفس البلاغ يُمكن إشعار أيضاً سجلات إدارة الضرائب وسجل أرباب العمل وسجل الملمزمين بدفع قيمة الضريبة المضافة. الإبلاغ لدى هذه السجلات هو مجاني.

مدفوعات تسجيل الشركات لعام 2011

الممارسون الخاصون
لسبيل المعيشة

75 يورو

الشركة المفتوحة
وشركة الشراكة

180 يورو

شركة المساهمة والتعاونية والفرع وإيتيو
(YETE)

350 يورو

التعريف - Y:

تعريف الشركة والجماعة (التعريف - Y) هو تعريف فردي وتقوم السلطات بمنحه للشركات وللجماعات. يمكن الحصول على التعريف - Y مباشرة عند تدوين البلاغ التأسيسي للشركة في القاعدة المعلوماتية للشركات والجماعات www.ytj.fi. في التعريف - Y توجد سبعة أرقام وشرطة وعلامة تدقيق، على سبيل المثال 1234567-8. يحتاج للتعريف - Y للفواتير والعقود وكذلك عند التعامل مع السجل التجاري ودائرة الضرائب.

إسم الشركة:

من المفضل أن تُسمى الشركة بإسم جيد. يجب أن يكون الإسم فردياً بدرجة كافية. لا يجوز أن يكون في الإسم كلمات عامة فقط أو وصف للخدمة وأسماء لأشخاص أو لأماكن. يجب أن يُميز الإسم بسهولة عن الأسماء الأخرى والعلامات التجارية الموجودة في السجل. الإسم

الشخصي أو إسم المكان كجزء من إسم الشركة تضمن الخصوصية. إسم الشركة أي تسجيل إسم العمل يعطي الحق الخاص في الإسم في كل الدولة أي أن الآخرين لا يحق لهم إستخدام هذا الإسم.

يستوضح من إسم الشركة نوع الشركة أيضاً. الممارس الخاص لسبيل المعيشة يمكنه إستعمال التعريف "tmi" أو "toiminimi" أي إسم العمل ولكنه ليس إلزامياً. شركة الشراكة تستخدم المختصر ky.

تعريف شركة المساهمة هو yo، وشركة المساهمة العامة oyj. تعريف الشركة المفتوحة أي الشركة العامة هو "avoin yhtiö" ولا يجوز إستعمال هذا الإختصار لها "ay". في إسم الفرع يوجد إسم الشركة الأجنبية بالإضافة إلى ذلك العلامة "sivuliike Suomessa" أي "الفرع في فنلندا" أو "filial i Finland".

يُسجل إسم العمل Toiminimi باللغة الفنلندية أو السويدية. إسم العمل Toiminimi من الممكن أن يكون بالنسبة لنوع الشركة باللغة الفنلندية أو السويدية إضافة إلى ذلك تعريفات أنواع الشركة بلغات أخرى على سبيل المثال Ab Finntex Oy) أو (Oy Finntex Ltd). من الممكن أن يكون لإسم العمل أسماء عمل قريبة مختلفة أي ترجمات لأسماء العمل باللغة الفنلندية أو باللغة السويدية. أسماء العمل القريبة المحتملة لشركة المساهمة يجب أن تؤخذ في نظام الشركة. أسماء العمل القريبة للشركة المفتوحة أو لشركة الشراكة يجب أن تؤخذ في عقد الشركة وأسماء العمل القريبة للتعاونية يجب أن تؤخذ في القوانين.

إسم العمل المساعد:

ممارس سبل المعيشة أي التاجر من الممكن أن يمارس جزء من أعماله بإسم العمل المساعد. إسم العمل المساعد هو مفيد عندما تكون لدى نفس الشركة أعمال في مجالات مختلفة تماماً. على سبيل المثال لممارس العمل الحر "محل ورود يوكينين" "Jokisen kukkakauppa" من الممكن أن يكون عمل في مجال التنظيف بإسم "Näppära" أي "حاذق". تسجيل إسم العمل

المساعد هو مقابل أجر ويمكن إستعمال إسم العمل المساعد لممارسة ذلك العمل فقط الذي أصدر إسم العمل المساعد بخصوصه. من الممكن أن تكون أسماء العمل المساعدة عديدة. لا يجوز على كل حال ممارسة كل عمل الشركة بإسم العمل المساعد. بمساعدة إسم العمل المساعد يمكن أن يكون للشركة أعمال مختلفة بأسماء متعددة للشركة". هذا من الممكن أن يسهل العمل والتسويق. لجميع أعمال الشركة الواحدة يجب أن تكون نفس المحاسبة ونفس التعريف - Y.

مجال العمل:

يجب أن يُبلغ دائماً عن مجال عمل الشركة عند تسجيل الشركة في السجل التجاري أو في دائرة الضرائب. يمكن إبلاغ السجل التجاري أيضاً بما يعرف بمجال العمل العام والذي يعني أن الشركة بإمكانها ممارسة الأعمال التجارية القانونية والتي تحترم الأطباع الحميدة. من الموصى به الإبلاغ عن مجال العمل بوضوح بحيث إن نوع العمل يكون واضحاً بصورة جيدة.

يمكن إعطاء هذا البلاغ أيضاً إلى السجل التجاري "مجال عمل عام" بما فيه تصليح وسائل النقل وصيانتها والمتاجرة بها. في تلك الحالة يفهم الزبائن أيضاً بسهولة المجال الذي تعمل فيه الشركة.

يجب إبلاغ مجال العمل الأساسي على كل حال إلى دائرة الضرائب أي المجال الذي تعمل فيه الشركة بصورة رئيسية. من الممكن أن يكون للشركة مجال عمل أساسي واحد ويجب إبلاغه بصورة واضحة أي مجال العمل الذي تعمل فيه الشركة وكذلك نمط العمل: على سبيل المثال تصليح وسائل النقل وصيانتها والمتاجرة بها. من غير الممكن التدوين في السجل مجالات عمل أساسية عامة جداً.

سجل الدفع المسبق:

من متطلبات البدء في العمل التجاري للشركة أن تكون الشركة قد عملت بلاغاً إلى سجل الدفع المسبق الذي تقوم عليه إدارة الضرائب. عندما تكون الشركة مسجلة في سجل الدفع المسبق فالعمل الذي تقوم به كمانحة للشغل أي معطية له



فلا تحتاج أن تستقطع ضريبة عن تعويض أجور العمل الذي تدفعه. الشركة المسجلة في سجل الدفع المسبق تقوم بنفسها بالإعتناء بدفع ضرائبها بدفع الضريبة المسبقة.

بطاقة الضريبة المسبقة:

الشركة المبتدئة تدفع الضريبة المسبقة طبقاً لكمية الناتج المتوقع دفع ضريبة عنه الذي تقدره الشركة في الفترة الحسابية الأولى. الشركة تبلغ عن تقدير لنتائجها طبقاً لبلاغ التأسيس. مكتب الضريبة يقرر للشركة قيمة الضريبة المسبقة بناءً على التقديرات التي عملتها الشركة بنفسها ويرسل إلى الشركة بطاقة الضريبة المسبقة ونماذج التحويل الحسابي للضريبة المسبقة.

سجل أرباب العمل:

دائرة الضرائب تقوم على سجل أرباب العمل (www.vero.fi).

يجب على الشركة التبليغ لسجل أرباب العمل إذا كان لها:

- 1 يعمل في خدمتها بصورة دائمة على الأقل عاملاً في خلال السنة التقويمية أو
- 2 يعمل في خدمتها بصفة مؤقتة ستة عمال في نفس الوقت.

إذا كان دفع الراتب هو مؤقتاً أو أن الراتب يدفع لعمال واحد فقط فلا يتوجب على الشركة الإبلاغ لسجل أرباب العمل.

سجل المزمين بدفع قيمة الضريبة المضافة:

الشركات الملزومة بدفع قيمة الضريبة المضافة تُبلغ في بلاغ التأسيس تسجيلها في سجل المزمين بدفع قيمة الضريبة المضافة لدى دائرة الضرائب. حينئذ يبلغ عن يوم البدء بالعمل بضريبة القيمة المضافة. يمكن طلب التسجيل في سجل ضريبة القيمة المضافة عندما لا تكون الشركة ملزمة حسب القانون بدفع قيمة الضريبة المضافة على سبيل المثال عندما تكون مبيعات الفترة الحسابية أقل من 8 500 يورو. الشركة

المدونة في السجل بإمكانها تنقيص قيمة الضريبة المضافة المتضمنة في مشتريات الشركة من الضريبة المدفوعة عن المبيعات.

الشركة الأجنبية ملزمة بدفع قيمة الضريبة المضافة في فنلندا إذا كان لها مكان ثابت في فنلندا. الشركة الأجنبية تدون في سجل المزمين بدفع قيمة الضريبة المضافة بنفس الطريقة مثل الشركات الفنلندية. الشركة الأجنبية بإمكانها أيضاً التقدم للتسجيل كملزم بدفع قيمة الضريبة المضافة في فنلندا. في بعض الحالات الخاصة تكون الشركة الأجنبية دائماً ملزمة بدفع الضرائب.

إذا كان من وجهة نظر ممارس العمل الحر أن الشركة غير ملزمة بدفع قيمة الضريبة المضافة فتؤشر علامة ضرب على الخانة المكتوب فيها "لا يعتبر نفسه ملزماً بدفع قيمة الضريبة المضافة" في بلاغ التسجيل وتوضيح عن أسباب عدم الضريبة.

محاسبة الشركة والقرار الحسابي:

أيضاً للشركات الصغيرة خبرات التخطيط للتدفق النقدي. عند إختيار مكتب المحاسبة خذ بعين الإعتبار جميع هذه الأشياء. أنظر معلومات إضافية:
www.talouhallintoliitto.fi < زبون مكتب المحاسبة < دليل المشتري.

القرار الحسابي:

عندما تنتهي الفترة الحسابية يُعمل قرار حسابي وتقرير عمل. القرار الحسابي للشركات الصغيرة يتضمن حساب الدخل والموازنة ومعلومات الملحقات للقرار الحسابي. كل هذه الوثائق تقع تحت طائلة قانون المحاسبة وتشريع المحاسبة والتقارير الشكلية الدقيقة لقانون الجماعات. إدارة الشركة أو التعاونية وأشخاص الشركة المسؤولون في شركة الأشخاص أو ممارس سبل المعيشة الخاص يوافقون على القرار الحسابي وتقرير العمل بإمضائها. إذا كان في الشركة مدقق حسابات فهو يقوم بتدقيق المحاسبة وإدارة الشركة كما يقوم بكتابة التقرير التدقيقي.

المساهمون في شركة المساهمة يؤكدون على القرار الحسابي وتقرير العمل في إجتماع الشركة أو بمستند مكتوب. أعضاء التعاونية يؤكدون على القرار الحسابي و القرار العملي في إجتماع التعاونية أو بمستند مكتوب. شركة الأشخاص لا تحتاج أن تقوم بعمل إجتماع شكلي حيث يقوم أشخاص الشركة المسؤولون بالتوقيع على القرار

من المفضل أن يقوم ممارس العمل الحر بتغريب المحاسبة أي شراء الخدمة من مكاتب المحاسبة حتى يستطيع هو التركيز على الحصول على الدخل.

نمط صغير والذي يعتمد على المهارات المهنية الشخصية لممارس العمل الحر والبدء فيها لا يحتاج إلى إستثمارات كبيرة.

مكاتب المحاسبة:

من المفضل أن يستخدم ممارس العمل الحر دائماً خدمات مكتب المحاسبة أو المحاسب للقيام بالمحاسبة حتى يستطيع هو أن يستغل وقته في الحصول على الدخل. في العادة مكاتب المحاسبة هم خبراء في المحاسبة المقررة بالقانون وفي ضريبة القيمة المضافة وفي ضرائب الشركة. من الممكن أن تقوم مكاتب المحاسبة بالعناية بحساب الرواتب ومحاسبة الرواتب. من المهم

حسب قانون المحاسبة كل الشركات ملزمة بالمحاسبة. من المفضل أن يقوم ممارس العمل الحر بتغريب المحاسبة أي شراء الخدمة من مكاتب المحاسبة حتى يستطيع هو التركيز على الحصول على الدخل.

المحاسبة المستمرة:

المحاسبة المستمرة التي يقيم عليها خلال الفترة الحسابية مبنية على المستندات. هذه المستندات هي فواتير البيع وفواتير الشراء وحسابات الراتب ومستخرجات رقم الحساب. ممارس العمل المهني بإمكانه أن يعمل محاسبة بسيطة إذا هو أراد ذلك. المحاسبة البسيطة هي في العموم مجرد تدوين دخل ومصاريف الشركة. الآخرون غير ممارسي الأعمال المهنية عليهم عمل محاسبة مزدوجة.

المحاسبة المزدوجة تعني أنه كل معاملة تجارية تدون في رقمي حساب أي حساب الديببت (debet) وهو تسجيل الصادر (veloituskirjaus) ورقم حساب الكريديت (kredit) وهو تسجيل الوارد أي الإئتمان (hyvityskirjaus).

في السنوات الأخيرة أصبحت أنظمة الإدارة الاقتصادية أكثر فأكثر إلكترونية وتستهمل ورقاً أقل من قبل بكثير. الفواتير من الممكن إرسالها وإستقبالها بالصيغة الإلكترونية أي أن دفعات الصادر ومستخرج الحساب تأتي بصيغة إلكترونية.

الفترة الحسابية:

الفترة الحسابية للشركة هي في العادة 12 شهراً. الفترة الحسابية الأولى من الممكن أن تكون أطول من 12 شهراً بحيث لا تزيد عن 18 شهراً. الفترة الحسابية الأولى من الممكن أن تكون أقصر من 12 شهراً. الفترة الحسابية للشركة من الممكن أن تكون مغايرة للسنة التقويمية (على سبيل المثال 31/3 - 1/4). الفترة الحسابية لممارس العمل المهني هي دائماً سنة تقويمية (31/12 - 1/1) إذا كان ممارس العمل المهني يعمل محاسبة بسيطة. ممارسة العمل المهني هي في العادة ممارسة عمل الشركة على

ممارس العمل التجاري:

يجب أن يعمل محاسبة مزدوجة: من الممكن أن تكون الفترة الحسابية مغايرة للسنة التقويمية.

مثال: الفترة تبدأ في بداية شهر مارس وتنتهي في نهاية شهر فبراير.

ممارس العمل المهني:

1) في حالة المحاسبة البسيطة: يجب أن تكون الفترة الحسابية سنة تقويمية.

2) في حالة المحاسبة المزدوجة: يمكن أن تكون الفترة الحسابية مغايرة للسنة التقويمية.



الحسابي. نفس الشيء يمس الممارس الخاص لسبل المعيشة.

التدقيق الحسابي:

الإلزامية بعمل تدقيق حسابي تمس الشركات المفتوحة أي الشركات العامة وشركات الشراكة الشراكة أي الشركات محدودة المسؤولية وشركات المساهمة والتعاونيات. الممارسون الخاصون لسبل المعيشة أي أسماء العمل وممارسي الأعمال المهنية لا يحتاجون لإختيار مدقق حسابات.

حسب قانون التدقيق الحسابي يمكن على كل حال ألا يختار مدقق الحسابات في الشركات الصغيرة إذا كان في الفترة الحسابية التي إنتهت أو في الفترة الحسابية التي سبقتها مباشرة قد إكتمل على الأكثر واحد من المتطلبات التالية:

1) المبلغ النهائي للموازنة يزيد عن 100 000 يورو.

2) التبادل التجاري أو الناتج المقابل يزيد عن 200 000 يورو أو

3) يخدمون في المتوسط أكثر من ثلاثة أشخاص.

التدقيق الحسابي هو لذلك إجباري في تلك الشركات وفي التعاونيات التي تتخطى الحد المذكور أعلاه.

يمكن شمل الإقرار بخصوص مدقق الحسابات في نظام الشركة المؤسسة أو في قوانينها أو في عقد الشركة على الرغم من أن القانون لا يستوجب مدقق حسابات. إذا لم يرد إختيار مدقق حسابات على كل حال فلا يجب أخذ الإقرار بخصوص مدقق الحسابات.

معلومات إضافية توجد على:

www.tem.fi/tilintarkastus

عند إختيار مدقق حسابات طبقاً للقانون أو طوعاً فيجب إختيار مدقق حسابات معترف به أي مدقق حسابات (KHT) أو (HTM) أو جماعة (KHT) أو (HTM).

ضريبة الدخل وضريبة القيمة المضافة:

بدفعة ضريبة عنها. أشخاص الشركة بدل ذلك لا يدفعون ضريبة عن المشتريات الخاصة التي يقومون بها أو عن جزء الربح التابع لهم طبقاً للمحاسبة.

جزء من دخل أشخاص الشركة هو دخل رأس مال وجزء هو دخل مكتسب. جزء الدخل يُقسم إلى دخل مكتسب ودخل رأس مال طبقاً للملكية الصافية للشركة في العام الماضي والجزء التابع لأشخاص الشركة.

من جزء دخل رأس المال تذهب 28% ضريبة. جزء الدخل المكتسب بحسب مع الدخول الأخرى المكتسبة لأشخاص الشركة ويدفع شخص الشركة عن كل دخوله المكتسبة مبلغاً ضريبياً مشتركاً حسب المقياس الضريبي المطرد.

شخص الشركة الذي بدون صوت في شركة الشراكة أي الشركة محدودة المسؤولية يحصل في العادة من الشركة على فائدة عن استثماره لرأس المال. هذا الدخل لشخص الشركة الذي بدون صوت هو دخل رأس مال.

شركة المساهمة:

شركة المساهمة هي مستقلة وملزمة ضريبياً. هذا يعني أن دخل شركة المساهمة تدفع عنه ضريبة كما لو كان دخل خاص للشركة ولا يؤثر دخل الشركة في الضريبة الخاصة بالمساهم. في هذه اللحظة تدفع شركة المساهمة 26% من دخلها ضريبة.

مساهمو شركة المساهمة بإمكانهم سحب أموال من شركة المساهمة على شكل راتب أو أرباح أسهم. بالإضافة إلى ذلك من الممكن أن تعطي الشركة إلى مساهمها قرضاً ولكن بحسب القرض في ضريبة المساهم كدخل رأس مال إذا لم يسدد قبل نهاية العام. لا توجد إمكانية عمل سحبوات خاصة في شركة المساهمة معفاة من الضريبة.

يمكن للشركة تقسيم الأرباح على مساهمها كأرباح أسهم. ضريبة ربح الأسهم تعتمد على عدد أرباح الأسهم التي تقسمها الشركة وكم القدر الحسابي للسهم. القدر الحسابي للسهم بحسب

ضريبة الدخل في مختلف أنواع الشركات:

الممارس الخاص لسبل المعيشة (إسم العمل - toiminimi):

الدخل الذي يحصل عليه الممارس الخاص لسبل المعيشة تدفع عنه ضريبة مثل دخله الخاص. جزء من دخل الشركة هو دخل رأس المال وقسم هو دخل مكتسب. دخل الشركة يقسم إلى دخل مكتسب ودخل رأس مال للشركة حسب الممتلكات الصافية للشركة (الممتلكات الصافية = ممتلكات الشركة - ديون الشركة). دخل رأس المال هو 20% من الممتلكات الصافية للشركة عن العام المنصرم والباقي هو دخل مكتسب. من الممكن أن يختار ممارس العمل الحر بأن دخل رأس المال هو فقط 10% من الممتلكات الصافية أو أنه كل دخل الشركة هو دخل مكتسب. جزء دخل رأس المال لعمل الشركة في عام البداية يُحسب بحسب الممتلكات الصافية في لحظة إنتهاء الفترة الحسابية الأولى.

إذا كان الزوجان يعملان في الشركة معاً يقسم دخل الشركة بين الزوجين. جزء الدخل المكتسب من دخل الشركة يقسم على الزوجين طبقاً للمساهمة في العمل وجزء دخل رأس المال طبقاً لأجزاء الملكية الصافية.

من جزء دخل رأس المال لدخل الشركة تذهب 28% ضريبة. جزء الدخل المكتسب بحسب مع الدخول المكتسبة الأخرى لممارس العمل الحر، وممارس العمل الحر يدفع عن كل الدخول المكتسبة قيمة مشتركة من الضريبة حسب المقياس الضريبي المطرد.

الشركة المفتوحة أي الشركة العامة وشركة الشراكة أي الشركة محدودة المسؤولية:

الشركة المفتوحة أي الشركة العامة وشركة الشراكة أي الشركة محدودة المسؤولية هن لسن ملزمات ضريبياً بشكل منفصل في ضريبة الدخل. هن طبعاً يعطين بلاغهن الضريبي الخاص وطبقاً له يحسب دخل الشركة المتوجب دفع ضريبة عنه (أي الدخل الذي يجب دفع ضريبة عنه). هذا الدخل يقسم كجزء دخل لأشخاص الشركة والتي يقوم أشخاص الشركة

الشركة تدفع ضريبة دخل حسب دخل الشركة المتوجب دفع ضريبة عنه. ضريبة الدخل تدفع كضريبة مدفوعة مسبقاً وعند الحاجة ضريبة متبقية ودفع إستكمالي مسبق. نوع الشركة يؤثر على ضريبة الدخل.

قيمة الضريبة المضافة تدفع في العادة شهرياً طبقاً للمبيعات والمشتريات. نوع الشركة لا يؤثر على قيمة الضريبة المضافة.

من الممكن أن يكون لممارس العمل الحر في ضريبة الدخل دخل مكتسب ودخل رأس مال أيضاً.

دخل رأس المال هي عن بيع الممتلكات وعن الإيجار أو الدخل الناتج عن المنتج. هذه على سبيل المثال دخل الفائدة ودخل الإيجار وأرباح التسليم وكذلك أرباح الأسهم من شركات البورصة. كذلك جزء من دخل الشركة لممارس العمل التجاري وممارس العمل الحر وجزء الدخل لأشخاص الشركة في الشركات المفتوحة أي الشركات العامة وشركات الشراكة أي الشركات محدودة المسؤولية وكذلك أرباح الأسهم التي توزعها شركة المساهمة العادية هي دخل رأس مال. ثروة الشركة تعتمد على كم هو حجم هذا الجزء. ضريبة دخل رأس المال هي دائماً 28%.

الدخل المكتسب هو على سبيل المثال الراتب والمعاش التقاعدي والميزة (على سبيل المثال الميزات الطبيعية مثل ميزة السكن للعامل) والتعويض (على سبيل المثال تعويض البطالة عن العمل). ضريبة الدخل المكتسب هي تدريجية أي نسبة الضريبة تزداد كلما زاد الدخل. بمعنى آخر لذوي الدخل المرتفع نسبة ضريبة أكبر من ذوي الدخل المنخفض. الضريبة المدفوعة عن الدخل المكتسب تتكون من ضريبة الدولة والضريبة البلدية والضريبة الكنسية المحتملة. قيمة ضريبة البلدية وضريبة الكنيسة تعتمد على البلدية والأسقفية. بالإضافة إلى ذلك يدفع مع الضريبة أويل (YEL) حسب دخل العمل 1,19% مدفوعات الرعاية في حالة المرض و 0,92% دفع بدل النقود اليومية. (عام 2011)

مثال على: ضريبة دخل للممارس الخاص لسبل المعيشة:

+ التبادل التجاري 40 000 يورو

الملكية الصافية 15 000 يورو

- المصاريف 15 000 يورو

دخل الشركة الذي يمكن
تقسيمه 25 000 يورو

الدخل المكتسب 22 000 يورو
ضريبة الدخل المكتسب % 22 000 X
يورو

دخل رأس المال 20
% 15 000 X = 3 000 يورو
ضريبة دخل رأس المال 28
% 3 000 X يورو

حسب الممتلكات الصافية للشركة. إذا قسّمت الشركة أرباح أسهم أقل من 9% من القيمة الحسابية للسهم فإن أرباح الأسهم للمساهمين حتى 90 000 يورو هي كليا دخل معافى من الضريبة. الجزء الذي يزيد عن 90 000 يورو فإن 70% منه هو دخل رأس مال ملزم بدفع الضريبة و 30% منه هو دخل معافى من الضريبة. إذا قسّمت الشركة أرباح أسهم أكثر من 9% من القيمة الحسابية للسهم فإن أرباح الأسهم التي تزيد عن 9% منها 70% دخل رأس مال مكتسب ملزم بدفع الضريبة عنه و 30% هو دخل معافى من دفع الضريبة.

ضريبة الدخل لشركة المساهم سجل الدفع المسبق:

الشخص أو الشركة التي تمارس أعمال سبل المعيشة تُسجل في سجل الدفع المسبق لدى دائرة الضريبة. يمكن التسجيل في سجل الدفع المسبق إذا لم يكن للشركة أو للأشخاص المسؤولين في الشركة ضرائب مهمة الدفع.

عندما يسجل ممارس سبل المعيشة في سجل الدفع المسبق فمقدم العمل له لا يحتاج أن يرسل المقطعات المسبقة عن تعويضات العمل التي يدفعها. التسجيل في سجل الدفع المسبق يؤثر في التخفيضات الإقتصادية المنزلية أيضاً والتي تمنح للزبائن ممارسي العمل الحر. الحق في التخفيض الإقتصادي المنزلي يكون فقط عندما يسجل ممارس العمل الحر الذي يحصل على تعويض عن العمل في سجل الدفع المسبق. يمكن التحقق من ما إذا كان مسجلاً في سجل الدفع المسبق مجاناً عن طريق الخدمات المعلوماتية لـ (YTJ) على الرابط (www.ytj.fi) أو من مكاتب دائرة الضريبة.

البلاغ الضريبي الموسمي يبلغ عنه مرة في الشهر وأيضاً الضرائب ذات المبادرة الذاتية تدفع بصورة طبيعية مرة في الشهر. الشركة الصغيرة بإمكانها على كل حال أن تختار جدول إبلاغ ودفعاً أقل كثافة إذا كانت دائماً قد قامت على الإبلاغ عن ضرائبها ودفعها بصورة جيدة.

إذا كان التبادل التجاري للشركة هو كحد أقصى 50 000 في السنة التقويمية فإن قيمة الضريبة المضافة والمقطعات المسبقة ودفعات الضمان الإجتماعي لرب العمل وضريبة الحجب يمكن الإبلاغ عنها ودفعها على فترات ربع سنوية أي مرة كل أربعة شهور.

إذا كان التبادل التجاري للشركة هو 25 000 يورو كحد أقصى فإن قيمة الضريبة المضافة يمكن الإبلاغ عنها ودفعها للسنة التقويمية أي مرة في السنة. المنتجون الأوليون وفنانو التصوير بإمكانهم دفع قيمة الضريبة المضافة مرة في السنة بغض النظر عن حجم التبادل التجاري.

معلومات إضافية توجد على:

www.vero.fi/verotilohjeet.

الحسابي للضريبة المسبقة. إذا كان الناتج النهائي يختلف عن التقدير فيمكن لممارس العمل الحر أن يطلب التغيير مسبقاً أو يطلب مسبقاً إلغائها كليا. إذا كان ناتج الفترة الحسابية يثبت أن الضريبة المسبقة قد دفعت بقدر قليل جداً فمن الممكن إستكمال الضرائب بالدفع المسبق لكمية الدفع الإستكمالية. الضرائب المسبقة والدفع الإستكمالي المسبق يؤخذان بعين الإعتبار في الضريبة النهائية للفترة الحسابية.

يمكن لمكتب الضريبة إزالة الشركة من سجل الدفع المسبق إذا كانت لا تعتني بدفع ضرائبها أو بإلزامية المحاسبة أو من أي إلتزامات أخرى متعلقة بالضريبة.

الحساب الضريبي:

في بداية عام 2010 بدأ إستعمال الحساب الضريبي. جميع الضرائب التي تتطلب مبادرة ذاتية (أي تلك التي يقوم ممارس العمل الحر على دفعها بنفسه) عدا ضريبة التحويل المالي، يبلغ عنها بالبلاغ الضريبي الموسمي. الضرائب ذات المبادرة الذاتية هي على سبيل المثال قيمة الضريبة المضافة والإستقطاعات المسبقة ودفع الضمان الإجتماعي لرب العمل.

ممارس سبل المعيشة المسجل في سجل الدفع المسبق عليه الإعتناء بدفع ضرائبه بنفسه بدفعها كالعادة في كل شهر كضريبة مسبقة. يبلغ لسجل الدفع المسبق ببلاغ التسجيل حيث يدون فيه أيضاً تقدير عن التبادل التجاري للشركة للفترة الحسابية الأولى والدخل الذي يطاله دفع الضريبة. مكتب الضريبة يقر للشركة الضريبة المسبقة حسب تقديرات الشركة لنفسها ويرسل إلى الشركة بطاقة الضريبة المسبقة ونماذج التحويل

قيمة الضريبة المضافة:

قيمة الضريبة المضافة هي ضريبة إستهلاك. الهدف هو أن المستهلك يدفع في النهاية قيمة الضريبة المضافة. في المعاملات التجارية بين ممارسي العمل الحر فإن ممارس العمل الحر الذي يقوم بشراء السلعة أو الخدمة يمكنه تنقيص قيمة الضريبة المضافة التي قام بحسابته عليها ممارس العمل الحر الملزم بدفع قيمة الضريبة المضافة. يمكن التعامل هكذا إذا كان المنتج يُستعمل في عمل تجاري ذي قيمة ضريبة مضافة.

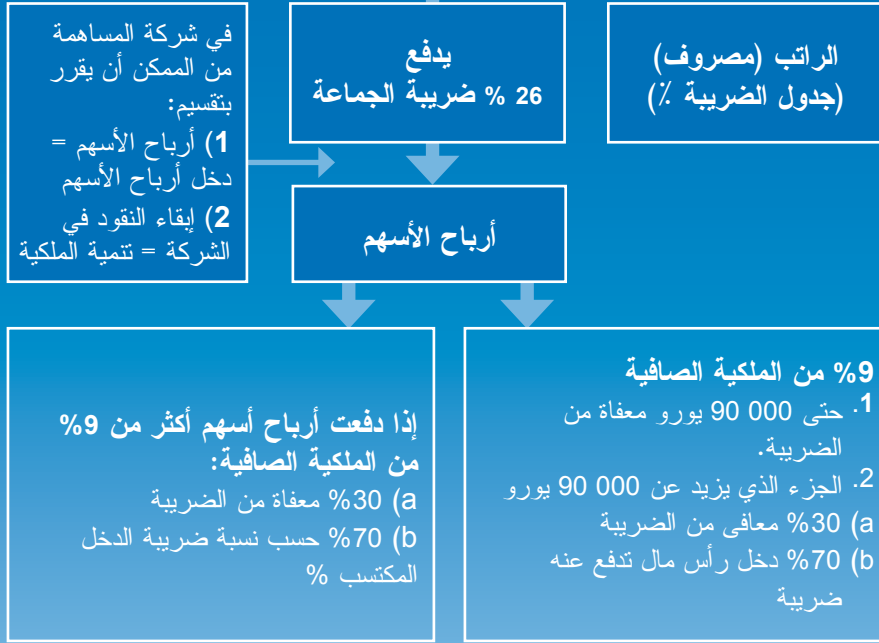
كل الذين يمارسون في عملهم التجاري بيع السلع أو الخدمات ملزمون بدفع قيمة الضريبة المضافة. بيع الخدمات هو على سبيل المثال خدمات النادل والخدمات الإستشارية وخدمات النقل.

عن العديد من السلع والخدمات قيمة الضريبة المضافة هي 23% ابتداءً من 1/7/2010. يدفع عن المواد الغذائية والعلف قيمة ضريبة مضافة 13%. وفي الوقت الحاضر قيمة الضريبة المضافة عن المطاعم والخدمات الوجباتية هي 13% ولكن عن مبيعات أو تقديم المشروبات الكحولية ومنتجات التبغ القيمة العامة وهي 23%. الكتب والأدوية والخدمات الرياضية والمشاهد السينمائية ونقل الأفراد وخدمات الفنادق والمناسبات الثقافية والترفيهية وترخيص مشاهدة المرئي تدفع عنها قيمة ضريبة مضافة قدرها 9%. خدمات صالونات الحلاقة النسائية وكذلك المحال الصغيرة المعنية بالتصليح البسيط وأعمال النقل فإن قيمة الضريبة المضافة مخفضة وهي 9% وسوف يستمر العمل بها حتى نهاية عام 2011. تعتبر كخدمات تصليح بسيطة هي خدمات تصليح الدرجات الهوائية والأحذية والمنتجات الجلدية وكذلك خدمات تصليح الملابس والملابس الكتانية.

ممارس العمل الحر يدفع للدولة قيم الضريبة المضافة التي جمعها من خلال المبيعات. عادة ما يكون بيع البضائع والخدمات تحت طائلة دفع قيمة الضريبة المضافة. تلك المجالات التي لا تمسها قيمة الضريبة المضافة تذكر منفصلة في

ضرائب الدخل في الشركة المحدودة

عمل شركة المساهمة (Oy)
التبادل التجاري - المصاريف = الربح



منذ بداية الفترة الحسابية. بالإضافة إلى ذلك تأتي مدفوعات التأخير. من الممكن لممارس العمل الحر أن يتقدم كملزم بدفع قيمة الضريبة المضافة على الرغم من حجم التبادل التجاري قد بقي أقل من 8 500 يورو في الفترة الحسابية.

يمكن الحصول على إعانة الحد الأدنى من قيمة الضريبة المضافة إذا بقي حجم التبادل التجاري للشركة خلال الفترة الحسابية أقل من 22 500 يورو. عندما يكون التبادل التجاري للشركة في الفترة الحسابية 8 500 يورو كحد أقصى فإن الشركة تحصل على إعانة عن مدفوعات الضريبة لكل الفترة الحسابية. إذا كان حجم التبادل التجاري هو 8 500 يورو على الأقل ولكن أقل من 22 500 يورو فتحسب الإعانة كالتالي:

القانون. هذه على سبيل المثال بيع العقارات والوحدات السكنية وخدمات الرعاية الصحية والطبية وكذلك خدمات الرعاية الإجتماعية. إذا كانت الشركة تتبع تلك البضائع أو الخدمات التي لا يُدفع عنها قيمة ضريبة مضافة فإن الشركة غير ملزمة بدفع قيمة الضريبة المضافة.

إذا كان التبادل التجاري للشركة في الفترة الحسابية بقي أقل من 8 500 يورو فلا يتوجب عليها الإبلاغ كملزمة بدفع قيمة الضريبة المضافة. من المفضل أن يكون ممارس العمل الحر واقعيًا عندما يقوم بتقييم حجم التبادل التجاري للشركة. إذا كان حد 8 500 يورو قد أُجتنز على الرغم من أن ممارس العمل الحر قد قدر أن التبادل التجاري هو أقل، فيتوجب عليه دفع قيمة الضريبة المضافة بأثر رجعي

الشهر	بالضريبة	بدون ضريبة	Alv %23
المبيعات	150 6	5 000	150 1
المشتريات	845 1	500 1	345
قيمة الضريبة المضافة المتوجب دفعها			805 يورو

$$\frac{\text{الضريبة} - (\text{التبادل التجاري} - 8\,500) \times \text{الضريبة}}{14\,000}$$

مثال: التبادل التجاري هو 19 000 يورو وقيمة الضريبة المضافة التي يتوجب دفعها هي 3 426 يورو.

الإغاثة تحسب (19 000 - 8 500) × 3 426):
14 000 = 2 569,50 يورو، وهذا يخصم من قيمة الضريبة. قيمة الإغاثة هي 856,50 يورو.

إذا أراد ممارس العمل الحر الملزم بدفع قيمة الضريبة المضافة أن يشتري بضاعة أو سلعة والتي سعرها يتضمن على قيمة الضريبة المضافة فيمكنه أن ينقص قيمة الضريبة المضافة هذه من الضريبة التي يدفعها هو للدولة. هكذا من الممكن التصرف أيضاً في حالة أن هذه البضائع أو الخدمات تستخدم في العمل التجاري. يجب أن يوجد هناك فاتورة عن المشتريات ويظهر بها أنها تشتمل على الضريبة.

قيمة الضريبة المضافة عن الاستيراد والتصدير والمعاملات الدولية الأخرى قد سُدَّت في القانون بصورة منفصلة. في هذه الحالات يفضل توضيح هذه الأشياء مع مكتب الضريبة أو مع المحاسب.

معلومات إضافية على:

www.vero.fi



التأمينات:

المتشابهة

من المهم الإستيضاح بعناية ما هي التأمينات التي تحتاجها الشركة وممارس العمل الحر قبل تأسيس الشركة. من المفضل أن يقوم ممارس العمل الحر سوياً مع ممثل شركة التأمين بتقدير المخاطر التي تتعلق بعمل الشركة المبتدئة وما هي تلك التي يمكن التقليل منها بمساعدة التامينات.

التأمين الإجباري الوحيد لممارس العمل الحر هو تأمين التقاعد الخاص بممارس العمل الحر نفسه أي تأمين أويل (YEL) في حالة أن يكون دخل العمل لممارس العمل الحر يتخطى 6 896,69 يورو في السنة (في عام 2011) وأن يكون عمل الشركة قد إستمر أربعة شهور.

التأمينات الطوعية هي عدة منها:

تأمين الحوادث الطوعي الخاص بممارس العمل الحر:

- يغطي وقت الفراغ أيضاً.
- هو مصروف قابل للتخفيض للشركات.

تأمين التعليق:

- الهدف منه تأمين الدخل المفقود الذي يسببه تعليق العمل التجاري.

تأمين المسؤولية:

- يعوض تحت شروط معينة الأضرار المتسببة للآخرين كذلك توضيح الأضرار وتكاليف القضاء.
- غالباً ما يطلب مانح العمل على سبيل المثال في مجال البناء والتنظيف تأمين المسؤولية.

تأمين النفقات القانونية:

- يعوض مصاريف المحاماة والتداول القضائي والتي من الممكن أن تترتب على سبيل المثال عن:
- عقد التسليم أو التجارة أو المقاوله.
- الدين أو حاصل المنازعات القانونية.
- إختلافات وجهات النظر في الإقالة والراتب.
- علاقة عقد الإيجار.

من الجيد أيضاً تأمين الممتلكات ومحال العمل ضد السطو والسرقة والحريق وكذلك الأضرار المترتبة عن المياه. أطلب عرضاً من عدة شركات تأمين مختلفة وتعرف على شروط التأمين بدقة وإعمل قرارك النهائي بعد ذلك عن التأمينات التي سوف تأخذها.



التأمين التقاعدي لممارس العمل الحر أويل (YEL):

- ينضم تحت نطاق تأمين أويل (YEL) الأشخاص من سن 18 - 67 عام والذين يعملون في فنلندا كممارسين للعمل الحر.
- العمل يستمر بدون إنقطاع لمدة لا تقل عن أربع شهور.
- دخل العمل المتوقع هو 6 896,69 يورو في العام على الأقل (في عام 2011).
- قيمة الدفع هي ٦,١٢٪ من دخل العمل للذين تزيد أعمارهم عن ٣٥ سنة 22,9٪.
- ممارس العمل الحر الجديد يحصل على 25 ٪ تخفيض عن المدفوعات في فترة أول 48 شهر.
- تدفع 1 - 2 أو 6 مرات في العام.

اليومي المحتمل المرتبط بالدخل يقرر طبقاً لدخل العمل لأويل (YEL). تأمين أويل (YEL) يؤثر أيضاً على الضمان التقاعدي للعائلة والتي تدفع إلى ذوي ممارس العمل الحر بعد وفاته. ضمان أويل (YEL) يجب أخذه من شركات الضمان التقاعدي بعد أن يكون قد مرّ على ابتداء عمل الشركة أربعة شهور.

مجرد إمتلاك الشركة لا يكفي كسبب لتقاعد ممارس العمل الحر ولكن ضمان التقاعد يتطلب العمل كممارس للعمل الحر. كذلك صلة الملكية وأشكال الشركة المتباينة تؤثر في إمكانية أن يعمل ممارس العمل الحر تأمين أويل (YEL) أم تأمين تويل (TYEL) أي تأمين التقاعد للعامل.

التأمين الإجباري الوحيد لممارس العمل الحر هو تأمين التقاعد عن العمل لممارس العمل الحر أي تأمين أويل (YEL) وهو يؤخذ من شركات التأمين التقاعدي. طبقاً لأويل (YEL) يدفع إلى ممارس العمل الحر المعاش التقاعدي للشيخوخة وبدل النقد اليومي للمرض من مؤسسة التقاعد الوطني كيلا (Kela, www.kela.fi) وكذلك البديل اليومي عن الأمومة والأمومة الخاصة والأبوة وكذلك نفود إعادة التأهيل. قيمة مدفوعات أويل (YEL) تعتمد على دخل العمل لممارس العمل الحر. عمل أويل (YEL) هو مساوٍ للمرتب الذي يتوجب أن يدفع إلى الأشخاص المهنيين عن نفس العمل. كذلك مدفوعات العضو لصندوق البطالة لممارس العمل الحر والبديل النقدي

التأمين التقاعدي لممارس العمل الحر أويل (YEL)

الذي يعمل في موقع قيادي أو الملكية أكثر من 30 ٪ بمفرده أو مع العائلة أكثر من 50 ٪ من الأسهم أو من عدد الأصوات

شركة المساهمة
(Oy)

الذي يعمل في موقع قيادي أو يملك بمفرده 30 ٪ أو أقل أو مع العائلة بنسبة 50 ٪ أو أقل من الأسهم وكذلك المساهم الذي لا يعمل في موقع قيادي.

شخص
شركة مسؤول
شركة محدودة المسؤولية
أي
شركة الشراكة
(Ky)
شخص شركة بدون
صوت

الشركة العامة
أي
الشركة المفتوحة

إسم العمل
(Tmi)

التأمين التقاعدي للعامل تويل (TYEL)

ضمان البطالة عن العمل لممارس العمل الحر:

إنهاء إلى مكتب الضريبة والسجل التجاري ويتخلى عن محل عمله ويبيع ممتلكات الشركة أو يعمل توضيح عن قيمتها لصندوق البطالة عن العمل.

يقوم مكتب العمل والموارد المعيشية في مكان إقامته دائماً بعمل قرار عن ما إذا كان ممارس العمل الحر يعتبر باطلاً عن العمل أو منقطع عن عمل الشركة، أي في نفس المكان الذي يقوم بممارس العمل الحر الذي أصبح عاطلاً عن العمل بإبلاغه أنه عاطل عن العمل ويتقدم للحصول على عمل.

معلومات إضافية عن ضمان البطالة عن العمل:

www.mol.fi

www.ayt.fi

www.syt.fi

أن يطلب بدل النقد اليومي من صندوق البطالة عن العمل إذا كان قد عمل كممارس للعمل الحر لفترة ٨١ شهر في السنوات الأربع الأخيرة وكان في نفس الوقت عضواً دافعاً في صندوق البطالة عن العمل. إذا تحول ممارس العمل الحر من صندوق الموظفين إلى صندوق البطالة عن العمل لممارسي العمل الحر فإن بإمكانه الحصول على بدل نقد يومي بعد ٢١ شهر من ممارسة العمل الحر.

العمل التجاري للشركة يعتبر قد إنتهى إذا كانت الشركة قد أعلنت إفلاسها أو بيعت. يحق لممارس العمل الحر بدل نقد يومي أيضاً إذا كان عمل الشركة كان قد إنقطع حقاً لمدة لا تقل عن أربع شهور دون إنقطاع. تعتبر ممارسة العمل الحر قد إنتهت عندما يقوم ممارس العمل الحر بإنهاء تأمينه التقاعدي ويقوم بعمل بلاغ

من الممكن لممارس العمل الحر أن ينضم طوعاً إلى صندوق البطالة عن العمل لممارسي الأعمال الحرة كعضو إذا أراد لنفسه ضمان ضد البطالة عن العمل مرتبط بالدخل. في تلك الحالة يحق لممارس العمل الحر أن يطلب بدلاً نقدياً يومياً مرتبطاً بالدخل إذا إنتهى عمل الشركة وبقي هو كعاطل عن العمل. يحق لممارس العمل الحر الإنضمام إلى صندوق البطالة عن العمل كعضو إذا كان لديه كدخل عمل على الأقل 8 520 يورو في السنة (في عام 2011). مستوى التأمين لصندوق ممارس العمل الحر لا يجوز على كل حال أن يكون أعلى من دخل عمل أويل (YEL).

إذا كان ممارس العمل الحر عضو في صندوق الموظفين فمن المفضل الإنضمام إلى صندوق البطالة عن العمل لممارسي العمل الحر حالاً عند إبتدائه لعمل الشركة. يمكن لممارس العمل الحر



توظيف العامل:

بموجب القانون رقم 103/2007

عندما تبدأ الشركة في دفع رواتب بشكل منتظم فيجب عليها إبلاغ سجل أرباب العمل التابع لدائرة الضريبة بنموذج بلاغ التأسيس أو بنموذج بلاغ التغيير إذا كان لدى الشركة تعريف - Y. عندما تسجل الشركة في السجل فإن مكتب الضريبة يرسل إلى الشركة إرشادات رقم الحساب الضريبي من أجل دفع وإبلاغ المقتطعات المسبقة ودفعات الضمان الإجتماعي.

ذلك رب العمل الذي يشغل أيدي عاملة بصفة دائمة (رب عمل عقدي) ينظم للعاملين عنده ضمان البطالة بصورة سليمة بمختلف الضمانات. ضمان التقاعد يجب عمله خلال الشهر التالي لدفع الراتب خلال شهر. الشركة هي رب عمل مؤقتة إذا كانت تدفع راتب أقل من 7 518 يورو (في عام 2011) في فترة ست شهور ولا يوجد في الشركة عامل بصورة دائمة. رب العمل المؤقت لا يحتاج أن يعمل عقد تأمين منفصل. حينئذ هو يدفع دفعات التأمين في الشهر القادم حتى يوم 20 من الشهر إلى شركة التقاعد التي يختارها هو. كذلك رب العمل العشوائي يدفع بمبادرة منه المقتطعات المسبقة ومدفوعات الضمان الإجتماعي عن العاملين لديه بطريقة الحساب الضريبي إلى إدارة الضريبة.

الطبع الأكثر مرونة من توظيف عاملين خاصين بالشركة هو شراء الموارد اللازمة من شركة أخرى. شركة الإيجار تدفع راتب عاملها وتعتني بكل الإلتزامات التي يتوجب على رب العمل أدائها ولكن وظيفة الشركة المستعملة هي توجيه وإرشاد العامل. على شركة الإيجار إحترام عقد شروط العمل التي تلزم الشركة المستعملة تجاه العمّال المستأجرين. الشركة المستعملة تراقب أيضاً تأدية العمّال للعمل.

المصاريف الجانبية لراتب العامل (في عام 2011):

• يجب عمل التأمين الإجباري (TyEL) عن العامل الذي يتقاضى أجراً إذا دفع له أجر 52,49 يورو في الشهر أو أكثر. يدفع لشركات التقاعد مدفوعات (TyEL) والتي هي عبارة عن 22,5% من راتب العامل. دفع (TyEL) لرب العمل المؤقت هو 23,0% من الراتب.

معلومات إضافية عن توظيف العامل:

ممارسي العمل الحر الفنلنديين
(www.yrittajat.fi).

www.tyosuojeleu.fi

مكاتب العمل والموارد المعيشية،
www.mol.fi < شئون علاقات العمل.

إتحادات أرباب العمل

(www.ek.fi, www.yrittajat.fi)

شركات التأمين

(www.tyoelake.fi).

جزء العامل من مدفوعات (TyEL) والتي يقوم رب العمل بإقتطاعها أثناء دفع الراتب هو للذين تقل أعمارهم عن 53 سنة 4,7% وللعمّال الذين أتمّوا 53 سنة هي 6,0%.

• مدفوعات الضمان الإجتماعي أي مدفوعات صوتو (sotu) وهي 2,12% من الراتب.

• مدفوع ضمان البطالة عن العمل هو 0,80% من الراتب عندما يقوم رب العمل بدفع رواتب في السنة لحد أقصى 1 879 500 يورو. عن الجزء الذي يتخطى هذا الحد مدفوعات التأمين هي 3,20% من الراتب. دفع ضمان البطالة عن العمل للعامل هو 0,60%.

• مدفوعات تأمين الحوادث هو 0,3 - 8,0% من الراتب حسب مجال العمل، المتوسط هو 1%.

• مدفوعات التأمين الجماعي على الحياة هي في المتوسط 0,071% من الراتب.

من المفضل إعطاء حسابات الرواتب وعمل إبلغات رب العمل إلى مكتب الحسابات للقيام بها.

إذا أعطى البلاغ الضريبي الموسمي ورقياً فيجب أن يكون البلاغ قد وصل إلى دائرة الضرائب في اليوم 7 من الشهر. الملزم بدفع ضريبة القيمة الإضافية بطريقة السنة التقويمية عليه إعطاء بلاغ موسمي ودفع الضريبة في موعد أقصاه يوم 28 من شهر فبراير القادم للسنة التقويمية.

الأيام المهمة لممارس العمل الحر:

يوم 23

إلى دائرة الضريبة
إدفع الضريبة المسبقة
للشركة
والرواتب والمقتطعات
المسبقة
وتأمين الضمان
الإجتماعي

يوم 20

إلى شركة التأمين
إدفع مدفوعات الـ
TyEL و YEL
ومدفوعات التأمين
الأخرى

يوم 12

إلى دائرة الضريبة
أبلغ عن وإدفع قيمة
الضريبة المضافة

ثقافة الشركات في فنلندا:

الفنلنديون يريدون إستغلال الوقت بصورة فعّالة. هم يخططون عن طيب خاطر البرامج ويوفون بالأشياء التي أتفق عليها.

بسرعة والعمل فعّال ويحدث بعد التخطيط والإستعداد الدقيقين.

فنلندا هي أقل الدول فساداً في العالم، لذلك لا يتوجب أبداً تقديم هدايا من البضائع أو المال إلى السلطات ولا إلى الشركاء التجاريين. تذكر المعرفة الجيدة على سبيل المثال ببطاقة معايدة أو بهدية تجارية ذات قيمة مالية صغيرة على سبيل المثال في عيد الميلاد هو مسموح على كل حال.

الكل متساوون بغض النظر عن السن والجنس والمهنة والدين. النساء تشارك بدرجة متساوية في الحياة العملية للشركة ومسؤوليات. إستعمال اللفظ اللغوي أنت في المخاطبة شائع جداً. من الجدير به الإلتزام بتطبيق طرق المحادثة المحترمة في المقابلات والمحادثات الهاتفية وكذلك في تبادل الرسائل عبر البريد الإلكتروني.

من الجيد الإستعداد للمقابلة بعناية والتواجد في المكان في الوقت المحدد. أثناء الوصول إلى مكان المقابلة فإن الشد القوي على اليد أثناء المصافحة والنظر في العيون تعطي تأثير أولي موثوق به. الفنلنديون بشريون الكثير من القهوة وهي غالباً ما تُقدم أيضاً أثناء المقابلات للشركات. تنهى المقابلة بالمصافحة.

في فنلندا الشركات تواجه قدر قليل تقريباً من البيروقراطية. في الشركات تصنع القرارات

كي ينجح عمل الشركة من المهم معرفة ثقافة الشركات الفنلندية ومواقفها وأطباعها. من الممكن في تلك الحالة خدمة الزبائن بصورة أفضل وفهم أيضاً ما ينتظره الزبائن.

الفنلنديون يريدون إستغلال الوقت بصورة فعّالة. هم يخططون عن طيب خاطر البرامج ويوفون بالأشياء التي أتفق عليها. في اللغة الفنلندية المكتوبة تستخدم صيغة عرض الوقت للساعة ٤٢ - ساعة. من المفضل التأكيد على موعد المقابلة المتفق عليه مرة أخرى على سبيل المثال بالبريد الإلكتروني.

وقت العمل يبدأ في العادة صباحاً تقريباً الساعة الثامنة وينتهي بعد الظهر الساعة ٦١ تقريباً. وقت الغداء هو تقريباً الساعة ١١ - ٣١.



المسئولية البيئية للشركة:



عند إختيار مجال عمل الشركة والبدء في العمل من الجيد أخذ الأمور المتعلقة بالبيئة بعين الإعتبار. لجميع مجالات العمل تأثير على الوضع البيئي ولكن بتطبيق القوانين والقواعد والإرشادات يمكن تقليل الأضرار الحاصلة للبيئة إلى الحد الأدنى. المستهلكون عندهم دراية جيدة ويقدرّون الشركات التي تأخذ الأمور المتعلقة بالبيئة في عملها بعين الإعتبار. القرارات الشرائية اليومية من الممكن أن تنشأ طبقاً لهذه القيم.

إعتنِ بالبيئة:

1) إستوضح القوانين المتعلقة بالبيئة والتي تمس شركتك.

كدولة عضو في الإتحاد الأوروبي في فنلندا الكثير من القواعد والقوانين البيئية التي تمس الشركات ومختلف مجالات العمل. هل يؤثر في عمل شركتك على سبيل المثال أن منتج ومستورد البضائع هو ملزم بتنظيم ودفع تكاليف العناية بالنفايات المترتبة عند رفع البضائع من الإستعمال؟ معلومات إضافية: السلطات المختصة بالبيئة في مكان إقامتك www.ymparisto.fi , الشركات الجمعيات www.yrityssuomi.fi/ymparisto

2) تعرف على التأثيرات المضرّة على البيئة. إستوضح كيف يمكن التقليل منها.

من غير الضروري أن تقوم الشركة بعمل إستثمارات كبيرة ولكن بمجرد تغيير أطباع الإستعمال من الممكن التأثير. على سبيل المثال الأجهزة الكهربائية تستهلك الكثير من الطاقة في وضعية الإستعداد: الإستهلاك الكهربائي للحاسوب يمكن التقليل منه حتى 60% بإستعمال ميزات توفير الكهرباء (المصدر: موتيفا (Motiva)). تابع بصورة منتظمة إستهلاك الكهرباء في شركتك بذلك تلاحظ الأماكن التي تسبب إستهلاك غير مجدي للكهرباء.

3) تعرف على إقرارات العناية بالنفايات في بلدية إقامتك.

من المهم جداً فرز النفايات المتولدة عن العمل التجاري للشركة وتقليلها. من الممكن الإستفادة من جديد بالنفاية التي تم فرزها بصورة صحيحة ووضعت في حاوية الجمع المعدة لها. الشركة التي تعمل في مبنى سكني تسري عليها نفس القواعد والقرارات التي تسري على السكان أيضاً. إذا كانت الشركة تعمل في مكان عمل خاص لها أو في عقار ما فعليها عمل عقد للعناية بالنفايات بصورة مستقلة.

الحل الأفضل للبيئة هو تقليل النفايات، النفاية المخلوطة غير المفروزة هي عبارة عن مال يلقي به عبثاً في مكان طمر النفايات. معلومات إضافية عن إعادة التدوير: www.kierratys.info

4) إحترم البيئة، إذا كنت تتعامل مع مواد خطيرة.

المواد الكيميائية والمواد الخطرة الأخرى يجب إستعمالها وتخزينها حسب الإقرارات المعدة لذلك. النفايات الخطرة يجب وضعها دائماً في الحاوية المنفصلة الخاصة (www.ongelmajate.fi). معلومات إضافية عن المواد الكيميائية: www.tukes.fi

5) فكّر في البيئة عند قيامك بعمل مشتريات.

إستعمل المنتجات ذات العلامات البيئية أو التي أنتجت قريباً منك أو بضائع التجارة العادلة أو البضائع المنتجة عضوياً. إجلب البضائع ذات التعليل الكبير أو بضائع إعادة التدوير. من الممكن أيضاً شراء الكهرباء الخضراء (صديقة للبيئة). أجهزة التبريد وآلات غسل الأواني الجديدة هي أكثر فعالية بالنسبة للطاقة من القديمة. من الممكن التوفير أيضاً بإستهلاك كهرباء أو ماء أو حتى مواد غسل أقل. تعرف على العلامات البيئية مثل البجعة (Joutsen) والزهرة (Kukka) وعلامات الطاقة وكذلك العضوي (Luomu) والعضوي للإتحاد الأوروبي (EU:n luomu) وديميتر (Demeter) ونورباينيرقيا (Norppaenergia) وعلامات التجارة العادلة.

قائمة التذكير لممارس العمل الحر المبتدء:

المميزات والمهارات المهنية الشخصية:

هل تكفي مهاراتك المهنية وخبراتك للعمل كممارس للعمل الحر؟ هل أنت حاذق وتحمل الإرهاق؟ ما هو موقف عائلتك من ممارسة العمل الحر؟

الفكرة التجارية:

خطط للفكرة التجارية بدقة وإستعين بمساعدة الخبراء. إستوضح كذلك هل هناك حاجة لترخيص خاص لتأسيس الشركة المزمعة للعمل في مجال العمل ذاك أي هل العمل يستوجب ترخيص.

خطة العمل التجاري:

قم بتشكيل خطة عمل مكتوبة عن فكرتك التجارية. تحتاج لذلك عند قيامك بالتناقص بخصوص تمويل الشركة على سبيل المثال القرض البنكي أو عند طلبك نقود البدء أو أي دعم عام.

التسويق:

هل يوجد لمنتجك أسواق كافية وأين هي موجودة؟ وما هو الوضع التنافسي لهذا المجال ومن هم منافسوك؟ وهل تجلب فكرتك التجارية شيء جديد أو فريد من نوعه، أي الشيء الذي بواسطته يمكنك هزيمة منافسك؟

التمويل:

كم من المال تحتاج إليه كي تبدأ في العمل التجاري؟ هناك العديد من الخيارات لتنظيم التمويل مثل البنوك وشركة التمويل الخاص فينڤيرا (Finnvera) وكذلك المستثمرين الخارجيين. تذكر أن عليك إقناع المستثمرين الخارجيين بأن الفكرة التجارية قابلة للحياة قبل أن يقوموا بتمويل العمل. ناقش الخيارات المتوفرة مع الخبراء.

إلزامية العقود:

ما هي العقود المحتاج إليها وما هي الضرورية منها؟ قبل أن توقع على عقد، إستوضح بدقة ما هي التزاماتك وماذا يترتب عليها. دائماً إعمل عقد مكتوب بالأشياء التي تخص شركتك.

التأمينات وهيكله المخاطر:

ما هي المخاطر الموجودة في عملك؟ ما هي التأمينات المقدمة؟ هل تتطلب أعمالك مع زبائنك تأمينات معينة؟ بالإضافة إلى التأمينات التي يقرها القانون يفضل أن تستوضح المخاطر في مجال عملك وأن تفكر بدقة ما هي التأمينات الطوعية التي تحتاجها شركتك أو تحتاجها أنت. على سبيل المثال التأمين ضد الحوادث ليس مقر قانونياً أي أنه غير إجباري لممارس العمل الحر ولكن يوصى به بشدة. إبحث في الخيارات المتوفرة وأطلب عروض من مختلف شركات التأمين.

شبكة الدعم لممارس العمل الحر:

من غير الجيد أن يكون ممارس العمل الحر بمفرده. هل لديك في محيط دائرة أصدقائك ممارسين للعمل الحر الذين يعرفون مشاكل ممارسة العمل الحر؟ هل تعرف خبراء المجال؟ هل يوجد لهذا المجال مؤسسات أو جمعيات عاملة لممارسي العمل الحر؟

(www.yrittajat.fi)

قم بتشكيل خطة عمل مكتوبة

عن فكرتك التجارية. تحتاج

لذلك عند قيامك بالتناقص

بخصوص تمويل الشركة على

سبيل المثال القرض البنكي أو

عند طلبك نقود البدء أو أي

دعم عام.

إمكانية الربح:

ما هو عدد الفواتير المستوجبة لفترة زمنية معينة وهل بإمكانك أن تحقق كمية بيع كافية؟ ما هي التغطية المبيعية للمنتجات؟ من هم زبائنك وكم عددهم؟ قم بتحديد النقطة الحرجة لإمكانية الربح والتي عندها يكون الناتج كافياً مقارنة مع المصاريف.

نوع الشركة المطلوب:

ممارسة العمل الحر ترتبط دائماً بالمخاطر. هل أنت مستعد أن تضع ممتلكاتك في موضع المخاطرة؟ هل المقصود من الشركة توسيع عملها؟ هل سيأتي إلى الشركة مساهمين آخرين وما هي العلاقة بينكم؟ إستوضح ما هي مسؤولياتك في مختلف أنماط الشركات. الضريبة هي فقط عامل مؤثر واحد وفي الغالب ليس رئيسياً في إختيار نوع الشركة.

المحاسبة:

جميع الشركات ملزمة بالمحاسبة. القانون يحدد متطلبات محاسبة الشركة والقيام عليها يحتاج إلى خبرات. خدمات مكاتب المحاسبة هي مقابل أجر ولكن في تلك الحالة يكون عندك وقت أكثر للتركيز على المهم أي ممارسة العمل الحر.

١. خطوات للنجاح:

10) إعتني برفاهيتك. كممارس للعمل الحر بإمكانك أن تنظم لنفسك عناية طبية للعمل. مؤسسة التقاعد الوطني كيلا (Kela) تعوض لممارسي العمل الحر التكاليف الناشئة عن العناية الطبية للعمل الضرورية والمعقولة.

9) طوّر عملك التجاري طوال الوقت. إستبعد البضائع التي يبيعها غير مجدي. حاول التقليل من المصاريف وزيادة الرؤيا.

8) أولي إهتمام خاص جداً بأفضل الزبائن.

7) قم بالإعتناء بالتزاماتك التي يقررها القانون. إدفع الضرائب والمدفوعات للسلطات حتى تاريخ الإستحقاق وإعطي الإبلاغ للسلطات في موعده.

6) قم دائماً بعملك كما إتفقت مع الزبون أو إعمل أفضل من ذلك.

5) مجرد التسويق لا يكفي، بل عليك أيضاً أن تقدر أن تبع. خذ زمام المبادرة وإعمل على تلبية الطلبات المتغيرة للزبائن.

4) السمعة الطيبة مهمة للشركة. إعتني بالصورة العامة.

3) يمكن للشركة التعامل بذلك المنتج الذي له أسواق كافية.

2) على ممارس العمل الحر أن يدرس. الدورات التعليمية لممارسي العمل الحر تنظمها على سبيل المثال مكاتب العمل والموارد المعيشية ومراكز إلو (ELY). إستعين أيضاً بمساعدة خبراء نصائح الشركات.

1) يتوجب عليك معرفة مجال العمل الذي تعزم على تأسيس الشركة فيه. تذكر متابعة التغيرات التي تحدث في مجالك.

المفردات الخاصة بالشركات:

التعامل بين الشركات (BUSINESS-TO-BUSINESS): يعني التعامل بين الشركات. على سبيل المثال الحملة التجارية من الممكن أن تكون موجهة فقط للشركات أي أنها تعامل بين الشركات.

الصادر الحسابي (DEBET): في المحاسبة تدون الوقائع الحسابية في أرقام حسابات مختلفة. الصادات المتأتية من الجهة اليسرى (debet/debit) والجهة اليمنى الإئتمان (kredit) أي الوارد.

دورة الحياة (ELINKAARI): لمُنتج الشركة دورة حياة والتي تبدأ منذ أعمال التطوير وتنتهي عندما يقل بيع المنتج وعملية المحافظة عليه من ضمن الخيارات تصبح غير مربحة.

ممارسين سبُل المعيشة (ELINKEINONHARJOITAJAT): يقسمون إلى الممارسين المهنيين والممارسين التجاريين.

ممارسة سبُل المعيشة (ELINKEINOTOIMINTA): هي وسيلة لكسب المال للتمكن من العيش. سبُل المعيشة هي على سبيل المثال خدمات النقل والفنادق وخدمات المحاسبة وعمل المطاعم.

الدفع المسبق (ENNAKKOPERINTÄ): من الممكن أن تحدث كإقتطاع مسبق حسب نسبة الإقتطاع الضريبي التي توجد بالبطاقة الضريبية أو كجمع ضريبي مدفوع مسبقاً بالبطاقة الضريبية للدفع المسبق.

الإستقطاع المسبق (ENNAKONPIDÄTYS): هو الإستقطاع الضريبي عن الراتب أو تعويضات العمل.

يوم إستحقاق الدفع (ERÄPÄIVÄ): على سبيل المثال اليوم الأخير لدفع الفاتورة.

منطقة إيتا (Eta-alue): المنطقة الإقتصادية الأوروبية تضم كل من الدول الأعضاء في الإتحاد الأوروبي بالإضافة إلى ذلك آيسلندا وليختنشتاين والنرويج.

الدول الأعضاء في الإتحاد الأوروبي (Euroopan unionin jäsenvaltiot): "في عام 2011": هولندا وبلجيكا وبلغاريا وأسبانيا وإيرلندا وبريطانيا العظمى (بريطانيا العظمى وشمال إيرلندا المملكة المتحدة وجبل طارق "Gibraltar") وإيطاليا والنمسا واليونان وقبرص ولاتفيا وليتوانيا ولوكسمبورج ومالتا والبرتغال وبولندا وفرنسا ورومانيا والسويد وألمانيا وسلوفاكيا وسلوفينيا وفنلندا والدانمرك وجمهورية التشيك والمجر وإستونيا.

التعاقد الباطن (ALIHANKINTA): هو العمل المشتري من خارج الشركة من العامل أو من المنتج المستقل.

ممارس المهنة (AMMATINHARJOITAJA): هو ممارس للعمل الحر والذي يعمل في مهنته بدون مكان عمل ثابت وبدون قوى عاملة خارجية. الفرق الأكبر مقارنة مع ممارس العمل التجاري هو الحق في عمل محاسبة بسيطة. كممارس للمهنة من الممكن العمل كملاك أو خياط أو نجار بناء (ملاحظة: أنظر فقرة ممارس العمل التجاري (liikkeenharjoittaja).

عمل كسبي (ANSIOTOIMINTA): هو العمل الذي يُهدف منه الحصول على دخل مالي أو ذو قيمة مالية.

الممتلكات العينية (APPORTTIOMAISUUS): تعني الإستثمارات الأخرى من ممتلكات غير المال المستثمر في الشركة. الممتلكات العينية من الممكن أن تكون مجرد ممتلكات لها قيمة إقتصادية للشركة. الإلتزام بتأدية وظيفة عملية لا يمكن أن تكون ممتلك عيني. السعر التوطيني للسهم يمكن أن يدفع بممتلك عيني عند تأسيس شركة المساهمة. الممتلك العيني من الممكن أن يكون على سبيل المثال أدوات العمل القيمة والسيارة التي تستعمل في العمل التجاري.

قيمة الضريبة المضافة (ARVONLISÄVERO): "alv" هي ضريبة الإستهلاك التي يدفعها المستهلك في سعر المنتج أو الخدمة للشركة والتي تقوم الشركة بدفعها للدولة. ممارس العمل الحر يضيف قيمة الضريبة المضافة إلى سعر بيع المُنتج أو الخدمة. المعدل الضريبي العام (نسبة الضريبة) في فنلندا هي 23 % (من بداية 1/7/2010). بإمكان الشركات أن تنقص قيمة الضريبة المضافة من المُنتج أو الخدمة التي قامت بشرائها في محاسباتها الخاصة. الشركات المسجلة في سجل الملزمين بدفع قيمة الضريبة المضافة فقط هي التي يمكنها أن تقوم بعمل التخفيض المذكور آنفاً.

المالك التجاري (BISNESENKELI): هو شخص خاص يستثمر أمواله الخاصة في الشركات الناشئة. المالك التجاري من الممكن أن يعمل على سبيل المثال كعضو إدارة أو كراعي للشركة أو يساعد على خلق العلاقات التعاونية المشتركة للعمل والتواصلات بالإضافة إلى رأس المال الذي يستثمره.

السعر الإجمالي (BRUTTOHINTA): هو السعر كاملاً دون أي تخفيضات ويحتوي على الضريبة أيضاً.

الميزانية (BUDJETTI): هي خطة عمل الشركة التي يُهدف إلى تحقيقها في فترة زمنية محددة. يكون فيها الإنتاج والأهداف التكاليفية قد عرضت بالأرقام على سبيل المثال باليورو (التقدير الإقتصادي) (talousarvio).

القدرة (KAPASITEETTI): يقصد بها القدرة على الأداء أو الإنتاج. على سبيل المثال كم تستطيع الشركة أن تنتج بضائع في فترة زمنية معينة.

التدفق المالي (KASSAVIRTA): هو المال الذي يتدفق إلى داخل صارف الشركة عن المنتجات أو السلع المبوعة ولكن النقود التي تتدفق إلى خارج صارف الشركة أيضاً.

التغطية (KATE): التغطية يقصد بها المال المتوفر القابل للإستعمال. يقصد بالتغطية المبيعية الفرق بين دخل البيع والتكاليف المتغيرة المباشرة للمنتج.

المصاريف الثابتة (KIINTEÄT KULUT): هي تكاليف العمل التجاري والتي لا تعتمد على كمية الإنتاج في فترة زمنية قصيرة ولكن تبقى ثابتة. المصاريف الثابتة المعتادة هي بما فيها إيجارات أماكن العمل والرواتب والمحاسبة والتكاليف المترتبة عن إستعمال الآلات.

المنافسة (KILPAILU): يمكن للشركة أن تستعمل وسائل في تسويقاتها بحيث يمكنها بها التميز عن الشركات الأخرى المشابهة. وسائل المنافسة هي على سبيل المثال الموقع والمنتجات والجودة والسعر والإتاحية. المضاد للمنافسة هو الإحتكار حيث يكون فيه أنه تمارس العمل شركة واحدة فقط وهي تستطيع بذلك أن تقرر السعر الذي تريده لمنتجاتها لأنه لا توجد منافسة. المنافسة القانونية يقرها قانون المنافسة. أنظر أيضاً التفاضل المباشر وغير المباشر.

المحاسبة (KIRJANPITO):

المحاسبة المزدوجة (KAHDENKERTAINEN KIRJANPITO): تعني أنه كل حدث تجاري يدون في رقمي حساب أي رقم حساب الصادر (debet) (تسجيل صادر) ورقم حساب الوارد (kredit) (تسجيل وارد). في التدوين المزدوج أحداث رقم الحساب تدل على السبب في الحركة المالية من ناحية ومن ناحية أخرى الوضع المالي المستخدم). بناءً على المحاسبة المزدوجة يُعد القرار الحسابي حسب تواريخ الفواتير وإستقبال الخدمات (طبقاً للإستحقاق) وهي تتضمن الناتج الحسابي للفترة الحسابية والموازنة وكذلك الملحقات المعلوماتية لها وتفصيلات الموازنة. الآخرين عدا الممارسين المهنيين يتوجب عليهم عمل محاسبة مزدوجة.

المحاسبة البسيطة (YHDENKERTAINEN KIRJANPITO): في المحاسبة البسيطة تدون حسب حركة المال (طبقاً للدفع) الصادر والوارد والفوائد والضرائب والإستعمال الخاص للبضائع والخدمات. وهي تصور الصادر والوارد للشركة. في المحاسبة البسيطة القرار الحسابي يتضمن على حساب الناتج ولكن لا يعمل موازنة أساسية. ممارس العمل المهني بإمكانه عمل محاسبة بسيطة إذا أراد.

الميزة (ETUUS): هي في العادة مال يحق للشخص على سبيل المثال طبقاً للقانون. هذا من الممكن أن يكون ميزة التقاعد وأشياء عدة أخرى.

السعر (HINTA): هو تعويض مالي يدفع عن البضاعة أو عن إستعمالها أو عن الخدمة.

السلعة (HYÖDYKE): الخبز والحليب والمنتجات الأخرى التي تستعمل فوراً هي سلع للإستهلاك خلال مرة واحدة. السلع الإستهلاكية المطولة هي على سبيل المثال الغسالة وجهاز المرئي حيث أن مدة إستعمالها تكون طويلة. بمساعدة السلع الإنتاجية وبواسطتها تنتج هذه السلع الإستهلاكية أو سلع إنتاجية جديدة. هذه على سبيل المثال هي المواد الخام والآلات والوقود.

حقوق الملكية الفكرية (IMMATERIAALIOIKEUDET): تحمي الحقوق غير المادية مثل التقنيات والتشكيل والعلامات التجارية والعلامات التعريفية الأخرى. حقوق الملكية الفكرية هي حقوق فردية أي أنه يحق لصاحب الحق فقط إستخدامه أو الشخص الذي حصل على رخصة منه على سبيل المثال الإختراعات التي لديها براءة إختراع أو النماذج النافعة في العمل المهني. حقوق الملكية الفكرية تقسم عموماً إلى حقوق الطبع والنشر (العمل الكتابي أو الفني) والحقوق الصناعية (على سبيل المثال براءة الإختراع والنموذج النافع والنموذج والعلامة التجارية وحقوق إسم العمل).

مبتكر (INNOVATIIVINEN): تعني الجديد أو المستجد.

الإستثمار (INVESTOINTI): هو إستثمار. صادر ذو تأثير طويل المدى ينتظر منه تحقيق ناتج خلال أكثر من فترة حسابية واحدة. الإستثمار غير الماديّ يمكن أن يستهدف التعليم أو البحث أو حتى حماية البيئة. الإستثمارات المادية من الممكن أن تكون على سبيل المثال الآلات والمعدات.

القطاع العام (JULKINEN SEKTORI): هي الجهات التابعة للدولة والبلدية وتقوم بالعناية بإدارة الدولة وكذلك تقوم بوظائف أخرى منها التعليم والدفاع عن البلد والرعاية الصحية.

تاجر المقطع (JÄLLEENMYyjÄ): هي شركة تقوم بإستيراد البضائع أو البيع المقطع للمنتجات الصناعية.

المحاسبة المزدوجة (KAHDENKERTAINEN KIRJANPITO): أنظر المحاسبة (Kirjanpito).

إمكانية الربح (KANNATTAVUUS): يعتبر العمل التجاري من الممكن أن يربح عندما يكون الفرق بين صادر ووارد العمل التجاري موجباً أي تبقى نقود لدى الشركة (ربح).

الإفلاس (KONKURSSI): يعني إفلاس الشركة حيث ينتهي العمل وجميع الممتلكات القابلة للإستخراج تحول إلى نقود لسداد الديون المترتبة على العمل التجاري. الإفلاس من الممكن أن يبديه المدين بنفسه أو على مبادرة من الدائن.

الفائدة (KORKO): هو عبارة عن صادر يعرض كنسبة مئوية يدفع عن القرض المالي المعطى للإستخدام. كأخذ للقرض ومسدد له يفضل إختيار أقل فائدة ممكنة وفي المقابل كمودع البحث عن أكبر وارد ممكن للمال. الفائدة الثابتة تبقى كما هي طوال مدة القرض ولكن الفائدة المتغيرة هي مرتبطة بالمعدل الفائدي بحيث إنه يدقق فيها في فترات معينة. المعدل الفائدي من الممكن أن يكون فائدة يوريبور (Euribor). اليوريبور هو معدل فائدي يعلن يومياً وبناءً عليه تتقدم البنوك بالإدانة دون ضمانات أموالاً إلى بنوك أخرى بقيم يورو في الأسواق المالية. عملياً اليوريبور هو نسبة الفائدة التي يفترض بها البنك مالاً من بنوك أخرى ويقوم البنك بإدانة هذه الأموال بنسبة فائدة يوريبور أعلى إلى الآخرين. (اليوريبور + الجانبية).

الإئتمان أو الوارد (KREDIT): في المحاسبة تدون الأحداث الإقتصادية في أرقام حساب والتي في الجهة اليمنى من رقم الحساب تسمى وارد أو إئتمان (kredit) وفي الجهة اليسرى الصادر ديبيت (debit/debet).

النقطة الحرجة (KRIITTINEN PISTE): تعني قيمة التبادل التجاري الحسابية التي يكون ناتجها للشركة صفر. في تلك الحالة لا تنتج لا أرباح ولا خسائر.

المصروف (KULU): هو الصادر أو الجزء من الصادر المقسم لفترة حسابية معينة.

رأس المال المستخدم (KÄYTTÖPÄÄOMA): العمل التجاري يتطلب رأس مال للإستخدام يُحتاج له لدفع المصاريف الثابتة مثل الإيجارات والرواتب.

الفاعلية القانونية (LAINVOIMA): تعني أن قرار معين كحكم قضائي لمحكمة أو أي قرار آخر للسلطات قد أصبح نهائياً ولا يمكن نقضه بصورة عادية بعد.

مُقر قانونياً (LAKISÄÄTEINEN): هناك قانون أو قوانين تمس شيء ما معين وتتص على كيفية عمله. توجد على سبيل المثال تأميمات طوعية يمكن للشخص أن يقرر بنفسه إذا ما أراد أخذها ولكن التأميمات المقررة قانونياً هي إجبارية على الجميع.

تمويل الإيجار (LEASING-RAHOITUS): هي التأجير طويل المدى لإستعمال الممتلكات أي آلة أو جهاز التي تؤخذ ولكن ملكيتها

لا تتحول إلى المستعمل بل يدفع بدل إستعمالها وترد بعد ذلك إلى مالكيها. بتمويل الإيجار يمكن الحصول على الآلة أو الجهاز لإستعماله دون الإلتزام بدفع مال كثير أثناء لحظة الجلب أي أنها تكون أرخص من شراءها للإستملاك.

الفكرة التجارية (LIIKEIDEA): العمل التجاري يبنى على الفكرة التجارية والتي هي عبارة عن تصور عن فائدة أو تسويق المنتج أو الخدمة وعن مجال العمل وعن كيفية تسويق الفكرة.

العلامة التجارية (LIIKEMERKKI): أو ما يعرف بالشعار "logo" وهو تعريف مسجل أو قد ثبت للشركة وبواسطته يميز الزبائن الشركة عن المنافسين.

نموذج العمل التجاري (LIIKETOIMINTAMALLI): يعكس ماذا يحدث في الشركة بحيث يمكن إنتاج المنتج او الخدمة. وهو عبارة عن تصور للنشاطات العملية للشركة المختلفة وكيف تؤثر على بعضها البعض.

خطة العمل التجاري (LIIKETOIMINTASUUNNITELMA): هي عبارة عن خطة مكتوبة عن كيفية تحقيق الفكرة التجارية عملياً. وتتضمن على تقدير عن العوامل المؤثرة على إمكانية الربح وحسابات المبيعات والحاجة إلى التمويل والمصادر المالية.

التبادل التجاري (LIIKEVAIHTO): هي كمية المال بدون قيمة الضريبة المضافة التي تحصل عليها الشركة من نشاطها التجاري مثل بيع البضائع والخدمات في فترة معينة على سبيل المثال في الشهر أو في السنة. لا ينقص من التبادل التجاري المصاريف الثابتة أو المتغيرة الناتجة عن المبيعات.

الربح التجاري (LIIKEVOITTO): هو كمية الناتج الحسابي الذي يحسب بتتقص المصاريف المتغيرة والمصاريف الثابتة والمستبعدات من التبادل التجاري. الربح التجاري هو ربح العمل التجاري قبل تقسيم الأرباح.

السيولة (LIKVIDITEETTI): تعني الإستعداد الدفعي للشركة أي القدرة على دفع المستوجبات حتي تاريخ الإستحقاق.

ممارس العمل التجاري (LIIKKEENHARJOITTAJA): هو ممارس للعمل الحر لديه مكان عمل ثابت أو يُشغل أشخاص آخرين. يجب على ممارس العمل الحر أن يعمل محاسبية مزدوجة. (ملاحظة: قارن مع ممارس المهنة).

شرط الدفع (MAKSUEHTO): التوضيح في العقد متى وكيف يدفع السعر التجاري إلى البائع.

المصاريف المتغيرة (MUUTTUVAAT KULUT): هي مصاريف المواد والخدمات المشتراة والتي تختلف باختلاف كمية السلعة أو الخدمة المباعة. هذا يعني ذلك القدر من المال الذي يُحتاج إليه للحصول على المواد الخام للسلعة التي ستباع.

شروط البيع (MYNTIEHDOT): تمس الأمور المتفق عليها في الصفقات التجارية على سبيل المثال السعر والجودة وفترة التسليم.

تغطية المبيعات (MYNTIKATE): تغطية المبيعات هي القدر المالي الذي يبقى في يد البائع عندما يخصم من السعر الذي دفعه المشتري التكاليف المباشرة (المتغيرة) المتعلقة بإنتاج المنتج أو الخدمة. التغطية المبيعية لا تأخذ بعين الاعتبار التكاليف الثابتة للعمل التجاري. كلما كانت نسبة التغطية المبيعية أقل كلما إحتاجت الشركة إلى تبادل تجاري أكبر حتى يكون العمل قابل للربح.

السعر الصافي (NETTOHINTA): هو سعر المنتج الذي أنقصت منه جميع التخفيضات أي أنه لا يخفض منه أي شيء بعد.

النتاج الصافي (NETTOTULOS): يدل على ناتج العمل التجاري للشركة بعد الضرائب. الناتج الصافي يحصل عليه بتقويض المصاريف المتغيرة والمصاريف الثابتة والضرائب من التبادل التجاري للشركة. الناتج من الممكن أن يكون ربح أو خسارة.

السهم (OSAKE): هو جزء من رأس مال الأسهم لشركة المساهمة. مالكي الأسهم يملكون عدد معين من الأسهم أي جزء من الشركة. لديهم حسب الكمية الملكية لهم سلطة التصويت في الشركة ويمكنهم الحصول على أرباح الأسهم المناظرة لأسهمهم لإستثمارهم في رأس مال الشركة. في نظام الشركة لشركة المساهمة يمكن تحديد السلطة التصويتية للأسهم أو الأحقية في أرباح الأسهم.

المصاريف الجانبية للراتب (PALKAN SIVUKULUT): هي عبارة عن مدفوعات مقررة بالقانون والتي يتوجب على الشركة دفعها إلى دائرة الضريبة بالإضافة إلى الراتب الإجمالي الذي يدفع إلى عملي شركة التأمين. المصاريف الجانبية للراتب هي مدفوعات الضمان الإجتماعي وتأمين تقاعد العمل وتأمين الحوادث وتأمين البطالة عن العمل وكذلك مدفوعات التأمين الجماعي على الحياة.

الشركة العائلية (SYTIRYEHREP): هي تلك الشركة التي يعمل فيها بصورة أساسية أفراد العائلة أو الأقارب المقربين كمساهمين أو أشخاص شركة ذوي مسؤولية أو كأشخاص مساعدين لممارس العمل الحر.

شركة - بي كو (PK-YRITYS): تعني شركة صغيرة أو متوسطة الحجم.

المستبعدات (POISTOT): الممتلكات المستعملة التي أستهلكت مثل الآلات والمعدات، تكاليف الجلب تخفض في المحاسبة عن تلك الفترة عندما يكون ما زال المستبعد له فائدة إقتصادية (فترة إستخدام السلعة).

سعر الإغراق (POLKUHINTA): يعني السعر الذي يكون أدنى بكثير ولدرجة غير معقولة من سعر تكاليف الإنتاج وأسعار الأسواق العامة.

الإشاعة (PUSKARADIO): هي تسمية للمعلومات غير الرسمية التي يقولها الناس لبعضهم البعض. الإشاعة من الممكن أن تكون على سبيل المثال دردشة عامة في مكان العمل أو كتابات على منتديات الشبكة العنكبوتية. المعلومة التي تنتقل عن طريق الإشاعة ليست دائماً صادقة وأحياناً يقوم بعض الأشخاص بنشر هذه المعلومات بصفة متعمدة.

بضائع البقالة (PÄIVITTÄISTAVARA): هي البضائع الإستهلاكية التي تستعمل يومياً مثل جميع أنواع الأغذية والصابون وأوراق التواليت.

رأس المال (PÄÄOMA): هو مال أو ممتلكات (ممتلكات عينية) يقوم ممارس العمل الحر بنفسه أو شخص آخر بمنحها للشركة. رأس المال يمكن تقسيمه إلى رأس المال الخاص ورأس المال الأجنبي. رأس المال الخاص يتضمن بالإضافة إلى رأس المال الذي أستثمر في الشركة كذلك رأس المال الذي تجمع من الدخل التمويلي. رأس المال الأجنبي هو أن جهة خارجية إستثمرت في الشركة وهذا يجب دفعه.

التمويل (RAHOITUS): البدء في ممارسة العمل التجاري للشركة يتطلب دائماً مالاً. التمويل من الممكن أن يكون المال الخاص لممارس العمل الحر أو دخل تمويلي أو قرض أو دعم عام.

المرجع (REFERENSSI): هو الرجوع إلى نتائج العمل السابق أو الرجوع إلى إثبات مؤهلات الزبائن السابقين أو الحاليين.

الميزان (SALDO): في محاسبة الشركة الفرق بين الصادر والوارد. في المستخرج الحسابي الميزان هو قيمة الحاصل أو الدين.

الإعاش (SANEERAUS): هو عملية إعاش الشركة. عند عمل الإعاش يقلل من التكاليف على سبيل المثال بتقويض القوى العاملة والعمل على زيادة الإنتاج وتفعيل تدوير رأس المال. إعاش الشركة هي عملية معترف بها من قبل المحكمة الهدف منها إعاش عمل الأشخاص القانونيين المديونين بكثرة. من الممكن أن يكون في عملية الإعاش ممارس سبل المعيشة الخاص أو الشركة المفتوحة أو شركة الشراكة أو شركة المساهمة أو التعاونية.

القطعة (SEGMENTTI): هي جزء معين من الكل، على سبيل المثال فإن الزبائن ممكن تقسيمهم طبقاً للسن والتعليم ومستوى الدخل إلى عدة قطع. بعملية التقطيع من الممكن جعل الخدمة أو المنتج وتسويقه يستهدف مجموعة معينة من الزبائن وبذلك يتم الحصول على ميزة تنافسية.

الإرتباط (SITOUMUS): هو وعد ملزم. وهو يعني أن الشخص يجب أن يقوم بعمل ما يلتزم به أو ما وعد بأن يقوم به.

نقود البدء (STARTTIRAHA): هي دعم تقديري لممارسي العمل الحر الجدد كعمل أساسي. يمكن طلب الدعم من مكتب العمل والشؤون المعيشية. يجب عمل الطلب قبل بدء العمل التجاري للشركة.

عمل الصلة (SUHDETOIMINTA): هو عمل مستمر تسعى الشركة من خلاله للوصول بنفسها إلى الدوائر الهامة مثل شركاء التعاون المشترك وتفتح الزبائن وتشجيعهم ودعمهم. يُقصد نفس الشيء بالمختصر عمل - بي أر (PR-toiminta).

التنافس المباشر وغير المباشر (SUORA JA EPÄSUORA KILPAILU): التنافس المباشر هو أن شركة أخرى تتنافس علنياً مع شركتك وتقدم نفس المنتجات والخدمات. في التنافس غير المباشر فإن شركة أخرى تقدم بضائع أو خدمات مختلفة عن شركتك ولكنها تلبى نفس الأغراض. على سبيل المثال مطعم فطائر البييتزا يتنافس بطريقة غير مباشرة مع مطعم شطائر الهامبورجير ولكنه يتنافس بطريقة مباشرة مع مطعم فطائر البييتزا الأخر.

الكفالة (TAKAUS): المقصود بها أن شخص آخر (الكافل) يوعده بدفع ديون الشخص الآخر لمعطي الكفالة، إذا لم يستطع المديون دفع ديونه بنفسه. الكفالة من الممكن أن تكون على سبيل المثال دين خاص أو ضمان مشترك أو ضمان عام أو ضمان إستكمالي.

الضمانة (TAKUU): في محل بيع البضائع فإن البائع مسؤول عن العيوب والنواقص التي في السلعة. في العادة البائع يعطي للزبون سلعة جديدة بدل السلعة التي بها عيب أو يرجع إلى الزبون المبلغ الذي دفعه عن السلعة. فترة الضمانة تحدد طول المدة التي يكون فيها البائع مسؤول عن البضاعة.

العرض (TARJOUS): هو عرض عن شروط صفقة تجارية (على سبيل المثال السعر وفترة التسليم) لطرف آخر (إلى البائع أو المشتري) لعمل الصفقة أو العقد.

الموازنة (TASE): هي عبارة عن حساب تابع للقرار الحسابي للشركة ويقس ممتلكات وديون الشركة في فترة زمنية معينة. في الموازنة فإن الممتلكات التي تملكها الشركة تعمل عنها قائمة تحت عنوان الصادر (debet)، وفي المقابل فإن رأس المال الخاص بالشركة والديون تعمل عنها قائمة تحت عنوان الوارد (kredit).

الفترة الحسابية (TILIKAUSI): هي الفترة الزمنية للمحاسبة (في العادة ٢١ شهر)، يتم فيها توضيح ناتج الشركة (= الربح أو الخسارة). في حالات إستثنائية يمكن أن تكون الفترة الحسابية للشركة أقصر أو أطول من ٢١ شهر (كحد أقصى ٨١ شهر على كل حال)، عند البدء في العمل أو إنهاؤها وعند تغيير موعد القرار الحسابي (قانون المحاسبة).

القرار الحسابي (TILINPÄÄTÖS): هو عبارة عن عملية حسابية تُعمل عن الفترة الحسابية. يوضح بها ناتج الشركة ومستوى الثراء. يعمل في العادة مرة في العام. مدقق الحسابات يدقق القرار الحسابي إذا كانت الشركة ملزمة بتدقيق الحسابات أو إذا أريد عمل التدقيق الحسابي طوعاً.

مجال العمل (TOIMIALA): يعكس نوع العمل التجاري الذي تمارسه الشركة على سبيل المثال عمل المطاعم أو المتاجرة التجزئية بالأنسجة.

فكرة العمل (TOIMINTA-AJATUS): هي تصور للغرض من العمل التجاري للشركة أي لماذا الشركة موجودة. الفكرة التجارية للشركة هي عبارة عن خطة عمل والتي تبين كيفية تحقيق فكرة العمل عملياً.

رئيس الإدارة (TOIMITUSJOHTAJA): يقوم على الإدارة الجارية للشركة طبقاً لإرشادات وتعاليم إدارة الشركة. وهو مسؤول عن أن محاسبة الشركة هي طبقاً للقانون والعناية بالمال قد نظمت بصورة موثوق فيها. على رئيس الإدارة إعطاء المعلومات اللازمة للإدارة وأعضائها للقيام بوظائف الإدارة.

الجمركة (TULLAUS): عند إستيراد أو تصدير بضائع من أو إلى البلد فإنه يتعلق بذلك إجراءات ضرائبية وإدارية. الجمركة يتم تسويتها مع سلطات الجمارك (www.tulli.fi) للشركات). يتم تعبئة نموذج بلاغ عن الجمركة يتم فيه إعطاء السلطات معلومات عن البضاعة على سبيل المثال قيمتها وقدرها.

التمويل الداخلي (TULORAHOITUS): يقصد بالتمويل الداخلي فرق الدخل والمصاريف الناتجة عن العمل التجاري اليومي للشركة.

فائدة التأخير (VIIVÄSTYSKORKO): بعد يوم دفع الفاتورة أي يوم الإستحقاق يجب دفع فائدة أي دفع إضافي إذا لم يتم دفع المبلغ الأصلي حتى يوم الإستحقاق. حسب قانون الفائدة لا يجوز أن يُطالب المستهلك بدفع فائدة تأخير أكثر من فائدة التأخير العامة المقررة قانونياً. فائدة التأخير هي عبارة عن معدل فائدي مقر نصف سنوياً من البنك المركزي الأوروبي + 7% وحدات. هذه هي الفائدة الأقصى التي من الممكن لممارس العمل الحر أخذها من المستهلك. في عام 2011 من الممكن أن تكون فائدة التأخير 8%.

الربح (VOITTO): الربح التجاري هي قيمة الناتج الحسابي الذي يتحصل عليه بتنقيص المصاريف المتغيرة والمصاريف الثابتة والمستبعدات من التبادل التجاري. الربح التجاري هو ناتج العمل التجاري قبل تقسيم الربح.

تقسيم الربح (VOITONJAKO): هو ربح قابل للتقسيم للشركة. من ناتج العمل التجاري يمكن دفع ربح للمالكين بعد دفع الضرائب.

تأمين أويل (YEL-VAKUUTUS): هو تأمين تقاعدي إجباري لممارس العمل الحر وطبقاً له يدفع لممارس العمل الحر التقاعد عند الشيخوخة وبدل نقد مرضي يومي من مؤسسة التقاعد الوطني كيلا (Kela) وكذلك مدفوعات الأمومة والأمومة الخاصة والأبوة والوالدين ومدفوعات إعادة التأهيل. مدفوعات تأمين أويل (YEL) لممارس العمل الحر تبنى على دخل العمل لأويل (LEY). دخل العمل لأويل (YEL) يجب أن يكون نداءً لذلك الراتب على الأقل الذي كان من المتوقع دفعه للشخص المهني الذي لديه نفس المهارات لو وُظف للقيام بالعمل. دخل عمل أويل (YEL) لا يكون بذلك دخل عمل لممارس العمل الحر تدفع عنه ضريبة ولا ربح حققته الشركة. الحد الأدنى لدخل العمل لتأمين أويل (YEL) هو 6 896,69 يورو في العام (في عام 2011) إرشادات عن تقدير دخل العمل لممارس العمل الحر تحصل عليها من صفحات الشبكة العنكبوتية لمركز الضمان التقاعدي على الرابط: www.etk.fi < التأمين < تأمين ممارس العمل الحر < دخل العمل لممارس العمل الحر.

المحاسبة البسيطة (YHDENKERTAINEN KIRJANPITO)
أنظر المحاسبة (Kirjanpito).

مجال العمل العام (YLEISTOIMIALA): يعني أن الشركة تمارس أو أن لديها إمكانية ممارسة كل الأعمال التجارية المسموح بها قانونياً. هذا مجال العمل العام يمكن تديونه في مستندات تأسيس الشركة وإبلاغه إلى السجل التجاري. (أي لا يبلغ عن أي مجال عمل معين مثل مجال البناء أو التنظيف).

حساب الدخل (TULOSLASKELMA): هو جزء من القرار الحسابي للشركة. الأجزاء الأخرى هي الموازنة والتقرير العملي ومعلومات الملحق. حساب الدخل يقدم الدخل أي الناتج التابع للفترة الحسابية والمصروفات التابعة للفترة الحسابية أي المصاريف كحساب على شكل حساب تخفيضي.

تويل (TyEL): هو الضمان التقاعدي للعمل ويؤخذ من شركات الضمانات التقاعدية. يجب على ممارس العمل الحر عمل الضمان إذا كان راتب العامل يزيد عن 52,49 يورو في الشهر (في عام 2011).

ميزة البطالة عن العمل (TYÖTTÖMYYSETUUS): للعاطلين عن العمل والطلابين للعمل في نفس الوقت يمكن دفع ميزة البطالة عن العمل كدعم لسوق العمل أو بدل نقدي أساسي يومي من مؤسسة التقاعد الوطني أي الكيلا (Kela) أو بدل يومي مرتبط بالدخل من صندوق البطالة عن العمل.

صندوق البطالة عن العمل (TYÖTTÖMYYSKASSA): يدفع لأعضائه العاطلين عن العمل بدل يومي مرتبط بالدخل. وهذا يعني أن قيمة البدل اليومي تعتمد على الراتب السابق. الإلتحاق بصندوق البطالة عن العمل هي طوعية. في فنلندا توجد صناديق بطالة منفصلة للموظفين وأخرى لممارسي العمل الحر.

الحصيفة (VAKAVARAISSUUS): كلما كان للشركة رأس مال أكبر خاص بها مقارنة مع رأس المال الخارجي كلما كانت شركة حصيفة أكثر.

الضمانة (VAKUUS): بالضمانة يسعى مانح الإئتمان إلى ضمان إستحقاقاته. على سبيل المثال دفع الإيجار المسبق لمدة شهرين أو ثلاثة شهور كإيجار مسبق والذي يدفع عند إستئجار أماكن العمل. الضمانات تقسم إلى ضمانات حقيقية وضمانات فردية. الضمان الحقيقي يعني مسئولية دينية عينية. بدل الدين قد أقرن ممتلك معين. الضمانة الفردية تعني أن المسئولية الدينية الفردية تؤخذ من دين آخر. الضمانة الفردية تعني على سبيل المثال الكفالة.

الكتاب الديني (VELKAKIRJA): هو مستند يدون فيه أطراف الدين وقيمة الدين وجدول دفع الفائدة عن الدين، يسمى بالكتاب الديني.

المحل التجاري الشبكي (VERKKOKAUPPA): هو متجر يعمل عن طريق الشبكة العنكبوتية.

التشبيك (VERKOSTOITUMINEN): الشبكات تعني الشركاء التجاريين الذين يجلبون قيم إضافية للشركة. من الممكن التشابك أيضاً مع المنافسين على سبيل المثال في الدعاية بوضع إعلان مشترك في الجريدة.

ممارس العمل الحر (YRITTÄJÄ): هو شخص يقوم بمفرده أو مع أشخاص آخرين بممارسة العمل التجاري بواسطة شركة. الهدف من العمل هو تحويل إمكانية العمل التجاري بتحمل المخاطرة إلى ربح.

حاضن الشركات (YRITYSHAUTOMO): يساعد الشركة المبتدئة بحيث أنه من الممكن أن تنمو وتتطور. حاضن الشركات يقدم للشركات مثلاً أماكن العمل والنصيحة وخدمات الخبراء والتوجيه والتعليم وإمكانية التشبيك. ممارس العمل الحر يعمل عقداً مع حاضن الشركات، عادةً لمدة عامين.

نوع الشركة (YRITYSMUOTO): أنواع الشركات الممكن تسجيلها في فنلندا هي الممارس الخاص لسبيل المعيشة (إسم العمل) والشركة المفتوحة وشركة الشراكة وشركة المساهمة والتعاونية وكذلك أنواع الشركات الأندر هي شركة المساهمة العامة وشركة أوروبا. نوع الشركة يؤثر في تحديد مسؤولية ممارس العمل الحر والحد الأدنى لعدد الأشخاص المؤسسين للشركة والضرائب وتقسيم الأرباح وكذلك في رسوم التسجيل في المرحلة الأولية والحد الأدنى من رأس المال اللازم.

مراكز الشركات الناشئة تقوم بالخدمات

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

