



МОДУЛ 8

Аз бюджетирам моя зелен бизнес

Очаквани резултати от обучението

Тук ще научите:

- Да разбере основите на финансирането и бюджетното планиране.
- Да използвате полезни цифрови инструменти за изчисляване във вашия зелен бизнес.
- Как да намерим възможности за финансиране
- Как да съставим бюджет за дейност



Фигура 1: Бюджет

2020-1-AT01-KA226-VET-092693



Подкрепата на Европейската комисия за изготвянето на тази публикация не означава одобрение на съдържанието, което отразява само възгледите на авторите, и Комисията не може да носи отговорност за каквото и да е използване на информацията, съдържаща се в него.

Основна информация



В този модул ще научите методи за бюджетиране на вашия зелен бизнес.



Този модул съдържа две упражнения.



Ще ви трябват 15 часа, за да завършите модула.



Необходими са ви 66% верни отговори, за да преминете през този модул.



Ваши лектори са Амер, Ахмад и Петър.

ОТКАЗ ОТ ОТГОВОРНОСТ ЗА ВЪНШНИ ВРЪЗКИ

Този модул съдържа хипервръзки към външни уебсайтове.

Тези външни връзки се предоставят за удобство и само за информационни цели; те не представляват потвърждение или одобрение от Go4DiGREEN на който и да е от продуктите, услугите или мненията на корпорацията, организацията или физическо лице. Go4DiGREEN не носи отговорност за точността, законосъобразността или съдържанието на външния сайт или за това на следващите връзки. Използвайте на свой собствен риск.



Съдържание

ОЧАКВАНИ РЕЗУЛТАТИ ОТ ОБУЧЕНИЕТО	0
ОСНОВНА ИНФОРМАЦИЯ	1
СЪДЪРЖАНИЕ	2
ДОБРЕ ДОШЛИ В МОДУЛ 8!	3
ОСНОВИ НА БЮДЖЕТА И ИЗЧИСЛЕНИЕТО	3
Типични разходи	4
Първата оценка на вашите разходи	8
Инструменти за изчисление	9
Цифрови инструменти за изчисление	9
Примери за цифрови инструменти за изчисление	13
Бързи книги	13
Нови книги	15
Финансиране на вашия зелен бизнес	16
Видове ценообразуване	17
Приходи, генерирани отвън	18
Форми на външно генериране на пари	19
Основни термини във финансовия мениджмънт	23
Получаване на плащане навреме	26
ПОЛЕЗНИ ВРЪЗКИ	26
РЕФЕРЕНТЕН СПИСЪК	28
СПИСЪК С ФИГУРИ	29

Добре дошли в Модул 8!

Този модул е за бюджетирането на вашия зелен бизнес. Първо ще ви запознаем с различните категории разходи. И ще започнете да правите груба оценка на очакваните разходи за вашата зелена бизнес идея. Ще ви запознаем и с дигиталните инструменти, които можете да използвате при изчисляване. След това последният раздел на този модул ще се занимава с конкретното финансиране на вашия зелен бизнес. Правейки това, ние също така разглеждаме въпроса: Как можете да намерите външни източници на финансиране, докато достигнете точката, в която вашият бизнес генерира достатъчно приходи, за да покрие всички разходи и да реализира печалба? В края на този модул ще можете да изчислите как бихте финансирали вашия зелен бизнес.

Основи на бюджета и калкулацията

Според администрацията за малък бизнес проучванията показват, че само 5 от 10 малки компании оцеляват повече от пет години, а само една трета успяват до 10 или повече години. (Хортън, 2021)

Това е още по-важно за бежанците и мигранти, собствениците на бизнес, защото има много по-малка семейна и приятелска мрежа в приемащата страна, на която да разчитат - ако нещата се объркат. (Андура, 2020 г.) . Ключът към успешния бизнес е подготовката.

Разходи за управление на бизнес

Всички собственици на бизнес трябва да имат добри умения за финансово планиране и да разбират колко пари са им необходими, за да управляват своя бизнес и колко пари идват в бизнеса.

Първата стъпка в превръщането на вашата зелена бизнес идея в реалност е да вземете предвид всички разходи за създаване на бизнес.

Ще трябва също така да обмислите личен бюджет за оцеляване за месеците, в които полагате всичките си усилия, за да създадете своя бизнес. Какви съществени разходи ще трябва да покриете, за да имате вие и семейството ви достатъчно пари, за да оцелеете?

Този раздел ви помага да помислите за тези разходи. Ето някои типични разходи за стартиране и управление на нов бизнес, които може да се наложи да вземете предвид. Някои от тях може да са основни разходи; други може да са желателни.

Типични разходи

Създаването на вашия бизнес ще включва разходи, ако решите да бъдете самостоятелно наети или да създадете дружество с ограничена отговорност. Тя ще бъде различна за всяка страна в Европейския съюз, но трябва да разгледате най-добрата структура.

Вижте Модул 7, за да научите повече за това .

Тук искаме да ви дадем общ преглед на типичните разходи, които може да имате като собственик на зелен бизнес.

Заплати и свързаните с тях разходи

Помислете за заплатите на персонала на пълно и непълно работно време и други разходи, като национално осигуряване и пенсионни разходи, ако е приложимо. Ще наемате ли постоянни или временни работници? Знаете ли колко ще струват на бизнеса тези работници? Възможно е да има периоди, когато не си плащате заплата като собственик на бизнес, защото компанията не може да си го позволи. Осъзнаването на това и въздействието му върху вашето семейство и лични финанси е от съществено значение.



Упражнение и развитие

Включете малък бюджет за обучение и развитие на вас и вашия персонал. Например, ако създадете бизнес за кетъринг, вашият екип ще трябва да бъде обучен по хигиена на храните. Това са невъзстановими разходи, тъй като не можете да ги възстановите, след като са направени.

Пътни разходи

Може да се наложи да включите малък бюджет за пътуване. Например, ако трябва да намерите доставчиците си от цялата страна или по-широко, може да се наложи да пътувате, за да се срещнете с тях.

Маркетинг

Би било най-добре, ако изразходвате колко пари ще ви трябват за повишаване на осведомеността и насърчаване на бизнеса, помислете внимателно колко да заделите. Можете да извършвате страхотна промоционална дейност чрез социални медии и онлайн маркетинг и може да не се нуждаете от голям маркетингов бюджет. Ако имате вълнуваща история, местни и национални вестници може да я разберат и ще достигнете до много хора. Трябва да похарчите малко пари за уебсайта си.

Наем или ипотека

Ще ви трябват пари, за да плащате наем, или ако сте закупили сграда, вноските по ипотеката ще трябва да се плащат всеки месец. Помислете внимателно дали трябва да имате бизнес пространство, да управлявате бизнеса от къщи или да споделяте пространство с друга компания. В днешно време има много пространства, които можете да наемате месечно, така че не е нужно да харчите много пари предварително. Има и много корпоративни състезания, където можете

да получите бесплатно пространство за една година, заедно с бизнес подкрепа като наставничество и коучинг, което би си струвало да проучите.

Бизнес такси

Може да се наложи да отделите малко пари, за да платите бизнес такси, ако има такива.

Комунални сметки

Ще трябва да помислите и прецените колко пари ще похарчите за електричество и газ. Заделете пари за вода, ако те не са включени в наема.

Доставки и услуги

Това може да включва разходи като хартия, пощенски разходи, канцеларски материали, телефонни разходи и куриерски разходи, а след това в зависимост от вида бизнес, който създавате, ще има и други разходи (напр. бизнес за производство на храни ще трябва да закупи доставчици, цифрова компания ще трябва да закупи софтуер)

Оборудване

Помислете от какво оборудване имате нужда: маси, столове, ИТ, кетъринг оборудване? За да стартирате бизнеса, помислете какво ви е необходимо като минимум за създаване; останалото можете да закупите по-късно (напр. можете ли да получите част от това оборудване втора употреба, като използвате e-bay, gumtree и други онлайн услуги?)

Заседателни зали

Вашият бизнес може да се наложи да наемете място за заседателна зала или можете да измислите начини да заобиколите това? (Напр. срещи в кафенета, споделяне на пространство с други компании,

искане разходите за заседателна зала да бъдат включени в наема или разделяне на съществуващо пространство, за да имате малка заседателна зала?)

Банкови такси

Вероятно има банкови такси, ако имате бизнес банкова сметка.

Професионални услуги

Може да имате нужда от счетоводители, адвокати или застраховка за вашия бизнес. Това са всички разходи, които можете да вземете предвид и да включите в това заглавие.

Непредвидени обстоятелства

Заделянето на пари за справяне с непланирани дейности или събития е полезно.

Първата оценка на вашите разходи

След като определите всичките си разходи, можете да изчислите какво трябва да бъде таксувано за услугата или продукта, който продавате.

Ще трябва да се запитате колко клиентите са готови да платят за вашия продукт.

Можете също така да поискате да помислите какво таксуват вашите конкуренти в момента?

Сега, след като сте помислили за всичките си разходи за бизнеса, можете да прецените колко ще струва да управлявате бизнеса си.

Сега можете да създадете таблица с две колони. Въвеждате всички съответни категории разходи в първата колона една под друга. Във втората колона въведете оценка на разходите за всяка категория разходи, която е възможно най-точна. Когато сте въвели всички прогнозни разходи, изчислете сбора на всички разходи.

cost category	estimated amount
Salaries and associated costs	€ 3 000,00
Training and development	
Travel costs	
Marketing	€ 500,00
Rent or mortgage	€ 1 500,00
Business Rates	
Utility bills	€ 300,00
Supplies and Services	€ 200,00
	€ 5 500,00

Фигура 2: Изчисляване на разходи

УПРАЖНЕНИЕ 1



Започване на изчисляване – първата оценка

Отворете програма за писане или вземете лист хартия. Най-отгоре напишете номера на модула и номера на това упражнение .

Моля, започнете да изчислявате колко ще струва вашият бизнес; това упражнение трябва да бъде само бърз преглед.

Затова вземете под внимание всички съответни категории разходи за вашия планиран зелен бизнес.

Когато завършите упражнението, наменувайте своя цифров документ след номера на това упражнение и го запазете в папката към Модул 8! Ако сте направили упражнението на хартия, направете четливи снимки и ги запазете.

Инструменти за изчисление



Тук ще намерите някои полезни инструменти за изчисляване на вашия зелен бизнес и личен бюджет.

Познаването на вашия бюджет за оцеляване първо ще покаже колко продажби и печалба трябва да постигне вашият бизнес.

Тези разходи също ще трябва да бъдат покрити при създаване на бизнес. От решаващо значение е да имате ясна представа за тези разходи.

Цифрови инструменти за изчисление

В миналото много малки предприятия зависеха от таблиците на Excel и Google, за да управляват своите бюджети, но се доказва, че електронните таблици страдат от по-висок риск от човешка грешка.

И наскоро много компании, по-специално малък бизнес или самостоятелни предприемачи, преместиха своите бюджети и счетоводство в облака по много причини.

Защо трябва да премина към софтуер за бюджетиране и счетоводство в облак?

Облачно базираните системи за бюджетиране са по-евтини от традиционните.

Няма нужда от ИТ персонал; тези системи предлагат отлично техническо обслужване.

Дайте възможност на собствениците на малък бизнес да контролират своите бюджети по организиран и лесен начин.

Няма нужда да отделяте много време за обучение за използването на инструмента.

Те също така предлагат библиотека с ресурси за уроци, записани уеб семинари и бази от знания.

Освен това има много функции, които трябва да имате предвид, когато избирате най-подходящия софтуер за вашия бизнес.

Базираният в облак софтуер има предимства като:

- Достъп навсякъде от множество потребители.
- Пестене на време.
- Осигурете наблюдение на живо и проследяване.
- Удобен за потребителя.
- Има отличен интерфейс за отчитане.
- Често се актуализира.
- Бързо интегриран.

Не е лесно да се сравняват различни опции на пазара; има много опции с персонализирани планове, от ограничени функции за малки предприятия, които няма да разбият банката, до пълномощабни решения за управление на разходите, насочени към средни до големи корпорации.

Критерии за избор на цифрови инструменти за изчисление

Преди да вземете решение за вашата система за покупки, трябва да разберете напълно настоящите и бъдещите нужди на вашия бизнес.

Задайте си тези въпроси:



Какви функции са ми необходими за финансово управление?



Имам ли нужда от всички предоставени функции? Или ще платя за нещо, което никога няма да бъде използвано?



Можем ли да разширим плана/пакета, ако бизнесът започне да процъфтява или ако наемем повече хора?



Колко хора ще го използват?
(Колкото повече потребители, толкова по-скъпо става.)



Колко време ще ми отнеме да го настроя и да започна да го използвам?



Предоставя ли моя език или езиците на моите служители?



Колко лесно е да получите техническа поддръжка? Безплатно? Или трябва да го платя?



Възможно ли е да го интегрирам с друг софтуер, който вече използвам или планирам да използвам в бъдеще?



Искам ли да го свържа с данъчната служба, в която съм регистриран? Възможно ли е това с този инструмент?

Примери за цифрови инструменти за изчисление

На пазара има десетки облачни системи; ще споделим малко информация за няколко.

Бързи книги



Фигура 3: Източник Quickbooks

Нашият най-добър като цяло избор за най-добър бюджетен софтуер за малки фирми е QuickBooks Online. Въпреки че QuickBooks се счита за счетоводен софтуер, той може да автоматизира всички ваши финансови бизнес задачи, от фактуриране и фактуриране до сортиране на разходи.

Удобният за потребителя интерфейс и таблото за управление ви позволяват лесно да проследявате бюджета и разходите си. („7-те най-добри софтуера за бизнес бюджет за 2022 г. – NerdWallet“)

Най-важното е, че QuickBooks Online има стабилни възможности за отчитане. Малките предприятия могат да създават персонализирани отчети или да изберат една от вградените опции за отчитане на QuickBooks, правейки генерирането на отчети за печалби и загуби и друга критична финансова информация по-достъпни. Ако искате да персонализирате софтуера си, QuickBooks също ви позволява да изберете от стотици интеграции.

QuickBooks Online предлага четири ценови плана за малки фирми: Simple Start, Essentials, Plus и Advanced.

Това са характеристиките:

- Фактуриране и плащания
- Управление на приходите и разходите
- Проследяване на продажби и данък върху продажбите
- Заснемане и организиране на разписки
- Изпълнявайте стандартни отчети

Тук ще намерите общ преглед на предимствата и недостатъците на Quickbooks :

ПРЕДИМСТВА	НЕДОСТАТЪЦИ
<ul style="list-style-type: none">• Лесен за навигация• Различни ценови точки• Персонализируеми отчети• Множество потребители• Може да разделя личните и бизнес разходи	<ul style="list-style-type: none">• Може да бъде скъпо• Трудно за нефинансови специалисти• Трудно се настройва

Нови книги

FreshBooks е друг добре познат софтуер за бизнес счетоводство и бюджетирание за малки и средни предприятия и е идеален за компании, които искат основни инструменти за бюджетирание. („7-те най-добри софтуера за бизнес бюджет за 2022 г. – NerdWallet“)



Фигура 4: Лого на FreshBooks

С FreshBooks можете да създавате и преглеждате прогнози по време на бюджетирание. FreshBooks също ви позволява да контролирате бюджета си ефективно с неговата система за проследяване на разходите. Важно е обаче да се отбележи, че FreshBooks не може да се справи със сложното бюджетно планиране.

Четири версии на FreshBooks са Lite, Plus, Premium и Select. Версиите Premium и Select са насочени към по-големи фирми, докато версиите Lite и Plus са насочени към самостоятелно заети лица и малки до средни компании.

Версията Lite е най-евтината, струва 15 евро на месец и предоставя неограничени записи за разходи, персонализирани фактури, персонализирана функционалност и т.н.

Предимства и недостатъци на Freshbooks :

ПРЕДИМСТВА	НЕДОСТАТЪЦИ
<ul style="list-style-type: none">• Лесно интегриране с други уеб услуги• Много лесен за навигация• Сложно отчитане• Лесно създаване на фактура	<ul style="list-style-type: none">• Може да стане много скъпо с по-високи планове/добавяне на членове на екипа• Не позволява сложно бюджетиране

Финансиране на вашия зелен бизнес



Фигура 5: Финансиране

вашето предприятие в крайна сметка ще дойде от компанията чрез продажба на продукти и услуги.

Въпреки това , докато стигнете до момента, в който бизнесът генерира достатъчно приходи, за да покрие всички разходи на компанията и да

създаде печалба, ще трябва да помислите за външни източници на финансиране.

Тези външни източници на финансиране ще бъдат полезни не само в ранните етапи на развитие на бизнеса, но и когато компанията се стреми да се развива и разширява.

Достъпът до достатъчно финансиране позволява на бизнеса да остане на пазара. Въпреки това, къде и как финансирате бизнес може да се различава между успех и провал.

Най-важният източник на доходи за вашия бизнес ще бъде това, което генерирате чрез продажба на вашите клиенти.

Ключът към печеленето на пари от вашите клиенти е разбирането на техните проблеми и гарантирането, че вашият продукт или услуга им предоставя идеалното решение.

Бизнесът трябва да разбере това правилно и да разбере стойността, която добавя към клиента от гледна точка на бизнеса. След като това се разбере, установяването на ценови структури става много по-лесно.

Има два различни начина да вземете решение относно цените на вашите продукти или услуги. Това са цени плюс разходи или цени, базирани на стойност.

Видове ценообразуване

Собствениците на фирми трябва да преценят, че техният пазар и цените най-добре отговарят на техния продукт или услуга.

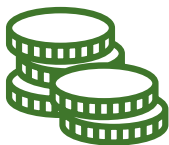
Цена плюс цена

Ценообразуването на цена плюс е мястото, при което събирате всички разходи на вашия бизнес за създаване на продукт или услуга и след това добавяте към това процент на надценка, който е сумата, която смятате за разумна за добавяне на печалба. Това, разбира се, ще зависи от това какви подобни продукти или услуги се таксуват.

Ценообразуване на база стойност

Например, определени стоки имат „очаквана цена“, т.е. чаша кафе. Този подход е най-успешен, когато даден продукт се продава на базата на емоции, например фактор за добро усещане, или ако се продава, когато има недостиг, например в горещ ден, когато повечето фунийки сладолед са напълно разпродадени, продавачът, използващ цени, базирани на стойност, може да увеличи цената на сладоледа с 300%.

Доходи, генерирани отвън



Би помогнало, ако сте първият инвеститор във вашия бизнес, било чрез пари или някакви ценни вещи, например къща. Това доказва на инвеститорите и bankerите, че наистина вярвате в бизнеса си и имате дългосрочен ангажимент.

Това обаче е практически невъзможно за много собственици на бизнес бежанци, тъй като те вероятно имат много малко пари или активи в приемащата страна.

Има и други начини за доказване на лична инвестиция; например, поемете ангажимент да не получавате заплата, докато не бъде изплатен заем, но това ще зависи от вашите обстоятелства.

Достигането до етапа, в който генерирате достатъчно приходи от клиентите си, може да отнеме известно време, така че може да се наложи да получите достъп до пари извън бизнеса.

Може да се наложи и външен достъп до финансиране, за да се разширите бързо. Уверете се, че знаете различните начини, по които можете да получите външен достъп до пари, и предимствата и недостатъците на всеки от тях могат да бъдат разликата между бизнес успеха и провала.

В зависимост от вашия етап на миграция и етапа на вашия зелен бизнес, вие намирате различни възможности за финансиране на вашето предприятие.

Форми за генериране на пари отвън

Има и други форми на това как можете да генерирате пари външно:

Семейство и приятели

Парите, заети от семейството и приятелите, са друг основен източник на финансиране за стартиращи фирми. Това са пари, които ще бъдат изплатени по-късно, когато печалбите на бизнеса се увеличат. Като собственик на бизнес бежанец или мигрант, достъпът до този тип заеми е по-труден, тъй като мрежи от доверени семейства и приятели може на практика да не съществуват в приемащата страна. Много мигранти и бежанци може да имат семейство и приятели у дома или в други страни, готови да им дадат заем за начални пари. Организацията за парични преводи като Western Union опрости начина, по който това може да стане, правейки тези средства по-достъпни.

Рисков капитал

Можете също така да получите пари за вашия бизнес чрез рисков капитал. Това е мястото, където се отказвате от дял от бизнеса си в замяна на финансови и понякога експертни познания. Рисковите капиталисти са склонни да предпочитат по-мощни проекти.

Ангели

Ангелите обикновено са богати хора, които искат да инвестират в малък бизнес. Вероятно е да имат значителни знания, опит и ценни контакти и мрежи в сектора, в който искат да инвестират.

Бизнес инкубатори

Инкубаторите в цяла Европа подкрепят стартирането на нов бизнес в различни етапи на развитие. Инкубаторите вероятно ще поканят компаниите да се настанят в техните помещения и да се възползват от споделеното работно пространство и административни ресурси. Инкубаторите са склонни да предлагат програми за подкрепа, които могат да включват наставници и треньори, съвети и насоки за ускоряване на развитието на бизнеса. Бизнес инкубаторите обикновено са селективни по сектор, географски растеж и бизнес мащаб. Все повече инкубатори в цяла Европа подкрепят предприемачи бежанци и мигранти.

Държавни помощи и субсидии

Много държавни агенции предоставят финансиране, като безвъзмездни средства и дарения, които може да са достъпни за вашия бизнес. Всяка държава ще има свои програми за подпомагане на малки стартиращи фирми, предоставени от всяко правителство, и си струва да проверите дали вашият бизнес отговаря на изискванията. Уверете се, че отделяте значителна част от времето си за кандидатстване и поддържане на правилната документация за безвъзмездни средства.

Банкови заеми

Банковите кредити са най-използваният източник на финансиране за малкия и среден бизнес. Това е просто сума, взета назаем и върната, обикновено с лихва. Банков заем може да бъде бърз; вероятно ще имате нужда от бизнес план и трябва да създадете бизнес банкова сметка. Това може да е трудно, ако сте нов в страната и имате ограничена документация за доказване на изискванията на банката и ограничен опит в страната, в която живеете в момента. В зависимост от културните норми има алтернативни банкови възможности, напр. ислямско банкиране, където шериатът не начислява лихва. Полезно е да говорите с бизнес съветник за различните начини, по които можете да преодолеете това.

Групово финансиране (краудфъндинг)

Груповото финансиране е инструмент за финансиране на ранен етап и осигурява рисков капитал за създаване на млади компании или финансиране на проекти за иновации и разширяване в МСП. Платформите за групово финансиране обикновено се справят с това, като предоставят договори, предлагат съвети и поддържат изпълнението с технология и стандартизирани процеси.

Микрокредитиране

Малък заем, даден на хора без постоянен източник на доходи или каквато и да е кредитна история. Тя има за цел да подкрепи и да даде тласък на предприемачи, които не могат да получат финансовата подкрепа, необходима за стартиране на малък бизнес или капитализиране на идея. („Микрокредитиране – преглед, как работи, история и недостатъци“)

Спестовни групи

Спестовните групи подкрепят хора, които нямат достъп до финансови услуги, за да спестят пари и да научат жизненоважни финансови умения. („Спестовни групи, микрофинансиране и финансово включване“)

Те са форма на микрофинансиране, включваща малки групи от 15 до 25 членове с добре дефинирани процедури. Това създава сигурна система, която насърчава отговорното използване на спестяванията, заемите и социалноосигурителните услуги на групата.

УПРАЖНЕНИЕ 2



Бюджетиране на вашия планиран зелен бизнес

Отворете програма за писане или вземете лист хартия. Най-отгоре напишете номера на модула и номера на това упражнение .

Моля, изчислете как бихте финансирали вашия зелен бизнес. За тази цел, моля, използвайте или

- Цифрови инструменти за изчисление
- или създайте своя собствена таблица (използвайки софтуер за изчисляване на електронни таблици или програма за писане)

Обмислете всички подходящи категории и изчислете как вашият зелен бизнес ще оцелее през първите месеци (Форми за генериране на пари отвън).

Когато завършите упражнението, наименувайте своя цифров документ след номера на това упражнение и го запазете в папката към Модул 8! Ако сте направили упражнението на хартия, направете четливи снимки и ги запазете.

Основни термини във финансовия мениджмънт

След като оцените разходите за управление на вашия бизнес и разберете как планирате да генерирате вътрешни и външни приходи чрез други източници, следващата ви стъпка е да управлявате парите и да ги изплащате в рамките на индустрията.

За да направим това, ние ще въведем някои процеси и инструменти, които да ви помогнат да управлявате парите си. Този раздел ще представи бюджети, прогнози за паричните потоци, печалби и загуби и точка на рентабилност.

Бюджети

Бюджетът е финансов план за изразходване на вашите пари; позволява ви да видите дали вашата организация си струва. Той предоставя начин за измерване на вашите прогнозирани разходи спрямо действителните разходи.

Бюджетът е финансова карта и обикновено е с продължителност 12 месеца и е свързан с данъчната година на държавата, в която работите. Финансирането е важен инструмент за вземане на решения в процесите на планиране и финансово управление. Бюджетът превежда планираните дейности на организацията в икономически термини.

Така че печалбата може да се определи като колко пари прави бизнесът, след като всички разходи бъдат приспаднати от спечеления доход. Ако това число е отрицателно, компанията не реализира печалба, а загуба. „Има разлика между брутната печалба и нетната печалба.“ („Бизнес – TaxUni“) Брутната печалба се изчислява, като се разгледат парите, които сте направили от продажбата на услугите или стоките си (общ приход) и това се извади от цената на продадените стоки или услуги. Нетната печалба се изчислява чрез изваждане на

вашият оперативни разходи и себестойността на продадените стоки или услуги от приходите.

Пари в брой

Всички приходи, генерирани от бизнес дейността, са наличните и достъпни пари за плащане на сметките. Важно е да се отбележи, че печелившите предприятия могат да се провалят, ако в банката няма достатъчно пари. Следователно управлението на паричните потоци е от решаващо значение за успеха на всеки бизнес.

Точката на рентабилност

ВЕР се достига, когато общите приходи от продажби (приходи) са достатъчни, за да покрият всички бизнес разходи (разходи), включително постоянни и променливи разходи.

Паричен поток

Паричният поток е сумата пари, която влиза и излиза от вашия бизнес по всяко време. („Паричен поток срещу печалба: разлики, примери и препоръки“) Прогнозирането какво може да бъде това е удобен инструмент, който помага на вашия бизнес да остане в крак с финансите си и да разбере къде са пречките. Прогнозите за паричните потоци се използват за прогнозиране на способността на една компания да плаща своите сметки и разходи.

Разбирането на паричния поток е от решаващо значение за стабилното финансово управление на оскъдни пари. За да обобщим, бюджетният план определя кои източници на доход попадат в кой период; реалността е, че парите не винаги сменят собственика си едновременно като транзакция; прогнозата за паричните потоци ще се картографира, когато парите сменят собственика си. Той показва колко пари ще похарчите и получите, разбити на месечни суми и

салдото, което очаквате всеки месец. Неговата роля е да ви помогне да планирате разходите си, така че сметките да могат да се плащат навреме и можете да видите въздействието на тези времена върху общата парична позиция.

Прогноза за паричните потоци

Прогнозата за паричните потоци е основен финансов инструмент и инструмент за управление на проекти; например, въпреки че бюджетът може да показва, че даден бизнес е жизнеспособен (входящите пари са по-значими от изходящите пари всяка година), ако получите безвъзмездна помощ или заем със закъснение, може да не сте в състояние да плащате на персонала си.

Това може да ви накара да изключите. От съществено значение е да се гледа времето на влизане и излизане на парите. Когато кандидатствате за пари в брой, попитайте финансиращите и инвеститорите как планират да отпуснат финансиране на успешните кандидати (напр. общо плащане предварително, тримесечни плащания, плащане след завършване на работата или изпълнение на целите и т.н.).

Прогнозите за паричните потоци могат да се използват за решаване на неща като кога да се предприемат превантивни действия, разбиране какво би се случило, ако приходите или разходите са по-високи/по-ниски през всеки месец и дали конкретни разходи могат да бъдат платени по-рано или по-късно или на вноски, за да управлявате „парите в ” и „пари навън”.

Получаване на плащане навреме

Искаме да ви дадем няколко практически съвета за получаване на плащане навреме:

Изпратете фактура веднага щом свършите работата си.

Уверете се, че имате ясни условия за плащане във фактура или в имейл, който потвърждава работата, която трябва да бъде извършена – напр. фактурата трябва да бъде платена в рамките на десет дни.

Когато е възможно, получите предварително плащане за част от общата цена на работата.

Вдигнете телефона и говорете с клиентите си, когато нещата не вървят добре, тъй като е лесно да бъдете неразбрани в комуникацията по имейл.

Бъдете учтиви и приятелски настроени - не забравяйте, че хората купуват от хора. Това е особено важно, ако е вероятно отново да работите с индивида или бизнеса.

Полезни връзки

Групово финансиране

www.indiegogo.com

www.kickstarter.com

www.startnext.com

www.wemakeit.com

www.companisto.com

Микрокредитиране



Щракнете тук, за да намерите списък с институти за микрофинансиране в Европа:
[European microfinance](#)



Честито!

Завършихте Модул 8. Вече можете да вземете тест в платформата Moodle, за да проверите знанията си и да кандидатствате за сертификат с ECQA.

Референтен списък

Андура, А. (2020) *Бари за предприемачи мигранти* .

Anon (20:54:59) *7 източника на стартиращо финансиране за вашия бизнес* . [На линия]. 20:54:59. BDC.ca. Достъпно от: <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/start-up-financing-sources> [Достъп: 23 февруари 2022 г.].

Anon (nd) *Der Mikrokredit - Das Bundesministerium für Arbeit, Familie und Jugend fördert Ihre Selbständigkeit* . [На линия]. Достъпно от: <https://www.dermikrokredit.at/> [Достъп: 21 юли 2020a].

Anon (nd) *Как да започнете бизнес в Австрия | Инвестирайте в Австрия* . [На линия]. Достъпно от: <https://investinaustria.at/en/starting-business/> [Достъп: 10 май 2020b].

Anon (nd) *Политически наръчник относно предприемачеството за мигранти и бежанци - | Онлайн книжарница МОМ* . [На линия]. Достъпно от: <https://publications.iom.int/books/policy-guide-entrepreneurship-migrants-and-refugees> [Достъп: 7 януари 2020c].

Хортън, М. (2021) *4-те най-често срещани причини, поради които малък бизнес се проваля* . [На линия]. 2021. Инвестопедия. Достъпно от: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/120815/4-most-common-reasons-small-business-fails.asp> [Достъп: 23 февруари 2022 г.].

Schwagerman, A. & Rath, J. (2016) *Насърчаване на етническото предприемачество в европейските градове: Понякога амбициозно, предимно отсъстващо, рядко обръщащо внимание на структурните характеристики - Rath - 2016 - Международна миграция - Wiley Online Library* . [На линия]. 2016. Достъпно от: <https://www.onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/imig.12215> [Достъп: 30 юли 2020 г.].

Списък с фигури

Фигура 1: Бюджет	0
Фигура 2: Първа оценка на разходите	8
Фигура 3: Източник Quickbooks	13
Фигура 4: Лого на FreshBooks	15
Фигура 5: Финансиране	16