

Økonomi

Tirsdag 5. desember 2023

PILOT – Entreprenørskap

Økonomi

Tirsdag 5. desember 2023

PILOT – Entreprenørskap

Экономика

Вторник, 5 декабря 2023 года

ПИЛОТ – Предпринимательство

Finansieringsplan (Финансовый план)

Trenger penger til		Får penger fra	
Husleie forskud (Арендн. плата аванс.)	60 000,-	100 000,-	Egenkapital (Собствен. капитал)
Varelager (Инвентарь)	100 000,-	30 000,-	Egeninnsats (Собствен. вклад)
Hjemmeside (Интернет-сайт)	30 000,-	160 000,-	Banklån (Банк. кредит)
Lån 3 mnd (Кредит на 3 мес.)	100 000,-	50 000,-	Næringsfond (Бизнес-фонд)
Reiseutgifter (Командир. расх.)	20 000,-		
Markedsføring (Маркетинг)	30 000,-		
	340 000,-	340 000,-	

Bootstrapping - Kreative måter for å redusere kapitalbehovet til en oppstartvirksomhet!

- **AS: Få på plass et styre, gratis kompetanse**
- Lovnad om aksjeopsjoner/eierandeler for å godtgjøre styreverv og konsulenter.
- **OBS:** Her kan du stille krav knyttet til måloppnåelse! Ikke ukritisk gi bort eierandeler!
- **EPF: Få på plass et Advisory Board/Referansegruppe**
- Spander middag på dem etter endt møtevirkosmhet ☺
- **Kjøpe brukt utstyr**
- Kontormøbler, inventar ,maskiner, etc. (bruktekontormøbler.no, mobelmeglerne.no, kontohjelp.no, metalsupply.no, mfl.)
- **Leie (leasing) fremfor kjøp**

Бутстрапинг - креативные способы сократить потребности в капитале для начинающего бизнеса!

- **AS: Создание совета директоров, бесплатная экспертиза**
- Обещание опционов на акции/собственных акций для компенсации директорского состава и консультантов.
- **ВНИМАНИЕ:** Здесь вы можете установить требования, связанные с достижением цели! Не раздавайте акции некритично!
- **EPF: Создайте Консультативный совет/Консультативную группу.**
- Угощайте их ужином после встреч ☺.
- **Покупайте поддержанное оборудование**
- Офисная мебель, оборудование, техника и т. д. (bruktekontormøbler.no, mobelmeglerne.no, kontohjelp.no, metalsupply.no и т.д.)
- **Аренда (лизинг) вместо покупки**
- Приобретайте современное оборудование и

- Anskaffe tidsriktig utstyr og maskiner uten å belaste egenkapital eller andre lånekilder.
- Gi kunden disposisjonsrett over et driftsmiddel.
- Eierforholdet er av underordnet betydning.
- Leietakeren betaler en leie som dekker renter og avskrivninger på den kapitalen som er bundet opp ved leasingselskapets kjøp av leasing-gjenstanden.
- Leasingselskapet beholder eiendomsretten til gjenstanden under hele leieperioden.
- Kjøpe billigere tjenester utenlands (programmeringstjenester) NB!
- Gratis bruk av nettverk og relasjoner
- Du kjenner sikkert mange mennesker som har erfaring
- Hvis ikke; bli kjent gjennom bla. Næringsforum/-forening, delta på møter og fagsamlinger, bedriftsnettverk
- Bruk av studenter (billig arbeidskraft); reiselivsprosjekt i Selbu
- Markedsundersøkelser, investeringsanalyser, grafisk design, hjemmesider, logo, bruk av sosiale medier i markedskommunikasjon
- Utdanningsinstitusjoner med økonomi, marked, IT, design i fagkretsen
- Få plass i næringshage/inkubator
- Rabatterte tjenester
- Raskere utvikling; tilgang til verktøy og kompetanse, nettverk

Finansiering av oppstartbedrift
Regionale og kommunale næringsfond

Hør med din kommune om dette fins!

машины, не отягощая собственный капитал или другие источники кредитования.

- Предоставьте клиенту право распоряжения активом.
- Право собственности имеет второстепенное значение.
- Арендатор платит арендную плату, которая покрывает проценты и амортизацию капитала, связанного лизинговой компанией на покупку арендуемого актива.
- Лизинговая компания сохраняет право собственности на актив в течение всего срока аренды.
- Покупайте более дешевые услуги за рубежом (услуги программирования) NB!
- Бесплатное использование сетей и связей
- Вы наверняка знаете многих людей, которые имеют опыт работы.
- Если нет, познакомьтесь с ними через бизнес-форумы/ассоциации, посещайте встречи и профессиональные встречи, деловые сети
- Использование студентов (дешевая рабочая сила); туристический проект в Сельбу
- Исследование рынка, инвестиционный анализ, графический дизайн, веб-сайты, логотип, использование социальных медиа в маркетинге СМИ в маркетинговых коммуникациях
- Учебные заведения с экономикой, маркетингом, информационными технологиями, дизайном в учебной программе
- Получите место в бизнес-саду/инкубаторе
- Услуги со скидкой
- Ускоренное развитие; доступ к инструментам и опыту, сети

Финансирование начинающих компаний

- **Региональные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства**
- Узнайте в своем муниципалитете, есть ли такая возможность!

Etablerertilskudd IN

Markedsavklaring, 100% dekning av kostander

Kommersialisering fase 1, maks. 50% dekning av kostnader

(Kommersialisering fase 2)

Crowd-funding - Pengeinnsamling på nett

Crowdfunding, eller folkefinansiering, er en ganske ny måte å samle inn penger på nett.

Du presenterer produktet eller tjenesten på en Crowdfunding-nettside

Alle som liker ideen din kan gi et beløp etter hjerte og lommebok.

Vanlig å tilby de som gir penger en form for belønning eller fortrinn foran andre kunder.

<http://www.crowdfunding.com/>

<https://www.indiegogo.com/>

<https://www.kickstarter.com/>

<https://bidra.no/>

www.fundedbyme.no

Pre-så Kornkapital

Pengene går gjennom TTOer (Technology Transfer Office), inkubatorer og forretning-senglenettverk, som investerer pengene som egenkapital i oppstartbedrifter yngre enn 5 år.

Innovasjon Norge «matcher» penger fra andre investormiljøer – IN blir medeier i virksomheten

KPSF? Aksello?

«Slik skaffer du penger»

<http://www.innovasjon norge.no/no/grunder/ideutvikling/slik-skaffer-du-penger/#.V2GFB2dJnrd>

Стартовый грант IN

- Выяснение рынка, 100% покрытие расходов

- Фаза коммерциализации 1, макс. 50% покрытия расходов

- (Коммерческая фаза 2)

Краудфандинг - сбор средств онлайн

- Краудфандинг - это довольно новый способ сбора денег в Интернете.

- Вы представляете свой продукт или услугу на сайте краудфандинга.

- Любой, кому понравилась ваша идея, может пожертвовать сумму, которая придется ему по сердцу и кошельку.

- Обычно донорам предлагается какое-то вознаграждение или преференции по сравнению с другими клиентами.

- <http://www.crowdfunding.com/>

- <https://www.indiegogo.com/>

- <https://www.kickstarter.com/>

- <https://bidra.no/>

- www.fundedbyme.no

Начальный капитал

- Деньги поступают через TTO (Technology Transfer Offices), инкубаторы и сети бизнес-ангелов, которые инвестируют деньги в качестве акционерного капитала в начинающие компании возрастом менее 5 лет.

- Innovation Norway "совмещает" деньги, полученные от других инвесторов - IN становится совладельцем бизнеса.

- KPSF? Aksello?

- "Как привлечь деньги"

- <http://www.innovasjon norge.no/no/grunder/ideutvikling/slik-skaffer-du-penger/#.V2GFB2dJnrd>

Finansiering av oppstartbedrift

SkatteFUNN

- SkatteFUNN kan gi deg skattefradrag for utgifter i forbindelse med et forskningsprosjekt eller utviklingsprosjekt. Små og mellomstore bedrifter kan få tilbakebetalt 20 prosent av prosjektkostnaden.

Business Angels – englekapital

- Ressurspersoner som kan tilføre bedriften din kapital, kompetanse eller nettverk.
- Ofte erfaring fra egen oppstart
- Kan bidra i et styre

Friends, fools and family

Venturekapital

- Ventureselskapene investerer i bedrifter i etableringsfasen men som ofte har fått markedsbekreftelse eller kunde på kroken
- Høyt vekstpotensial
- Bidrar ofte med kompetanse og nettverk gjennom aktivt eierskap i bedriftene de investerer i

EU-finansiering

- Horizon
- Ønsker din bedrift å delta i et EU-finansiert samarbeidsprosjekt? Enterprise Europe Network veileder bedrifter i hvilke muligheter og utlysninger som finnes, og hjelper deg med å finne aktuelle europeiske partnere.
- Krevende søknadsprosesser
- Flere bedrifter, FoU miljøer, gjerne over landegrensler

Финансирование начинающих компаний

SkatteFUNN

- SkatteFUNN может предоставить вам налоговый вычет на расходы, понесенные в связи с исследовательским или проектом развития. Малые и средние компании могут получить компенсацию в размере 20% от стоимости проекта.

Бизнес-ангелы - ангельский капитал

- Ресурсные люди, которые могут предоставить вашей компании капитал, опыт или связи.
- Часто имеют опыт создания собственного стартапа.
- Могут войти в состав совета директоров.

Друзья, дураки и родственники

Венчурный капитал

- Компании венчурного капитала инвестируют в компании, находящиеся на стадии стартапа но у которых часто есть подтверждение на рынке или клиент на крючке
- Высокий потенциал роста
- Часто вносят свой опыт и сети, активно владея компаниями, в которые они инвестируют

Финансирование ЕС

- Горизонт
- Ваша компания хочет принять участие в проекте сотрудничества, финансируемом ЕС? Европейская сеть предприятий ориентирует компании в том, какие существуют возможности и конкурсы предложений, и помогает найти соответствующих европейских партнеров.
- Требовательные процессы подачи заявок
- Несколько компаний, научно-исследовательские центры, часто пересекающие национальные границы

Bank

- Krever høy grad av sikkerhet
- Låner sjelden penger direkte til nystartet virksomhet,

Bransjespesifikke fond?

- Gjensidigestiftelsen, Sparebanken....
- www.legathandboken.no

«Slik skaffer du penger»

- <http://www.innovasjon Norge.no/no/grunder/ideutvikling/slik-skaffer-du-penger/#.V2GFB2dJnrd>

Mulighetene for ekstern finansiering vil være avhengig av

- Markeds- og omsetningspotensiale
- Innovasjonsgrad/grad av unikhet

Hva er økonomistyring?

Summen av alle aktiviteter uttrykt i tall

- Styrings- og rapporteringssystemer tilpasset din bedrift
- Disse skal gi korrekt informasjon for å sikre et godt beslutningsgrunnlag

Basis for god økonomistyring er

- regnskapet - historiske tall
- Budsjettet – fremtidige tall

Банк

- Требует высокой степени безопасности
- Редко кредитует стартапы напрямую,

Фонды, ориентированные на конкретную отрасль?

- Gjensidigestiftelsen, Sparebanken....
- www.legathandboken.no

"Как привлечь деньги"

- <http://www.innovasjon Norge.no/no/grunder/ideutvikling/slik-skaffer-du-penger/#.V2GFB2dJnrd>

Возможности получения внешнего финансирования будут зависеть от

- Потенциал рынка и продаж
- Степень инновационности/степень уникальности

Что такое финансовый менеджмент?

Сумма всех видов деятельности, выраженная в цифрах

- Системы управления и отчетности, разработанные специально для вашей компании
- Они должны предоставлять корректную информацию, чтобы обеспечить хорошую основу для принятия решений

Основой для эффективного управления финансами являются

- отчетность - исторические данные
- Бюджет - будущие показатели

REGNSKAPET

Regnskapet
(Бухгалтерская отчетность)
Består av 3 hoveddeler
(Состоит из 3 основных частей)

Resultatdelen
(Раздел «Результаты»)
Inntekter og kostnader
(Доходы и расходы)

1. **Årsregnskap/Finansregnskap - eksterntregnskap**
(1. *Годовая отчетность/финансовая отчетность - внешняя отчетность*)

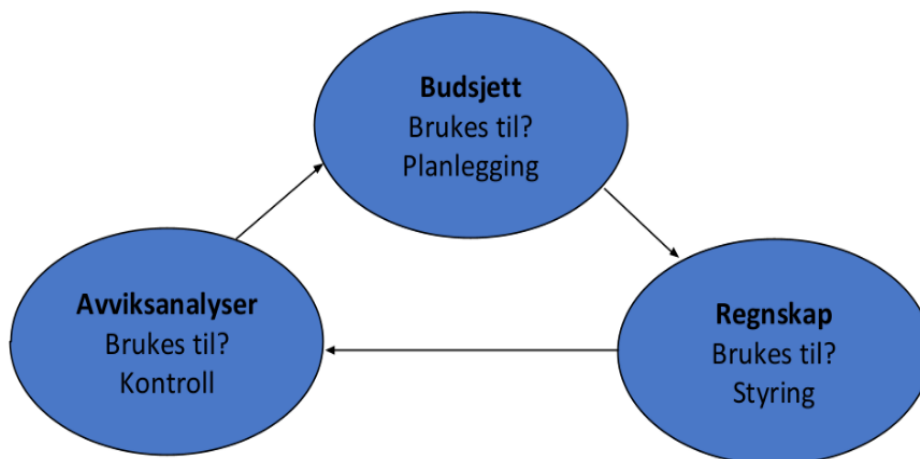
Verdidelen (Balansen)
(Ценностная часть (Баланс))
Hva jeg eier (Чем я владею)
Hvordan det er finansiert
(Как это финансируется)

2. **Driftsregnskap- internregnskap**
(2. *Операционные счета - внутренние счета*)

Reskontro
Kunder (Клиенты)
Leverandører (Поставщики)
Hovedbok (Главная книга)

Økonomistyring (Управление финансами)

Stikkord i økonomistyring: (Ключевые слова в управлении финансами:)



(**Бюджет** -----
(Используется для?
(Планирование

Бухгалтерия -----
(Используется для?
Управление

Анализ отклонений)
(Используется для?)
Контроль)

Hvorfor utarbeide produktkalkyler?	Зачем составлять калькуляцию себестоимости продукции?
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bedriften får bedre grunnlag for å velge hvilke produkter den bør og vil satse på – lønnsomhetspotensiale! 2. Bedriften vil bedre kunne forstå hva riktig pris på produktet er 3. Produktkalkyler er viktig i budsjettarbeidet 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Компания получает лучшую основу для выбора продуктов, в которые она должна и будет инвестировать - потенциал прибыльности! 2. Компания лучше понимает, какова правильная цена продукта. 3. Расчеты по продукту важны для составления бюджета
1. Sammenhengen mellom driftsbudsjett og produktkalkyler	1. Взаимосвязь между операционным бюджетом и калькуляцией себестоимости продукции
I. Omsetning = Pris pr. enhet * Mengde	I. Товарооборот = Цена за единицу * Количество
II. Vareforbruk/Varekostnad = Innkjøpspris pr. enhet * Mengde	II. Объем потребления товара/стоимость товара = Закупочная цена за единицу * Количество

Produktkalkyle for produksjon av ett produkt

(Калькуляция стоимости продукции для производства одного продукта)

- 1. Med utgangspunkt **i reelle kostnader** *(Основываясь на реальных затратах)*

Priskalkyle produkt X <i>(Расчет цены продукта X)</i>	Kroner	Utrekninger <i>(Расчеты)</i>
Materialforbruk pr. enhet <i>(Потребление материалов на единицу продукции)</i>	450,-	
+ evt. Emballasje <i>(какая-либо упаковка)</i>	5,-	
+ evt. frakt/transport <i>(возможные грузоперевозки / транспорт)</i>	10,-	
+ arbeidsgodtgjørelse ink. sos.kostn (tid*timespris) <i>(оплата труда с учет. расходов на соц.страх. время*часовая ставка)</i>	660,-	(3t*220,- pr. time)
= Sum variable enhetskostnader <i>(Общие перемен.затр. на единицу продукции)</i>	1125,-	
+ faste enhetskostnader <i>(постоянные затраты на единицу продукции)</i>	300,-	60.000,-/200 enh.
= Sum enhetskostnader <i>(Общие затраты на единицу продукции)</i>	1425,-	
+ Fortjeneste 50% <i>(Прибыль 50 %)</i>	712.50,-	1425,- * 50%
= Utsalgspris, eks mva. <i>(Розничная цена, без учета НДС.)</i>	2137.50,-	1425,- + 712.50,-

Produktkalkyle for 1 time – tjenestevirksomhet

(Расчет стоимости продукта за 1 час - сервисный бизнес)

Priskalkyle for 1 time (Расчет цены за 1 час)	Kroner	Utrenginger (Расчеты)
+ arbeidsgodtgjørelse (оплата труда)	250,-	460.000 i lønn (Заработ. плата 460 000)
+ sosiale kostnader (социальные затраты)	75,-	(30% av lønn) (30% от заработ. платы)
+ div. materialer (papir, penner, tusjer) (различные мат-лы (бумага, ручки, маркеры))	10,-	holdt i egne lokaler (провод. в собствен. помещ.)
+ div mat/kaffe/frukt (selvsmurt) (различная еда/кофе/фрукты (бутерброды))	50,-	ca. 400,- pr./dag (8 t.) Gruppe på 10 stk. (прибл. 400,- в день (8 час), Группа из 10 чел.)
<u>= Sum variable enhetskostnader</u> (Общие перемен. Затр. на единицу продукции)	<u>385,-</u>	
+ faste enhetskostnader (постоянные затраты на единицу продукции)	99,-	Kontorleie: 50.000,- Mobil: 6000,- Markf./seminar: 15.000,- Sum= 71.000,- 40% fakturerbar tid = 720t (1800t/år) 71000,-/720t = 99,-/t
<u>= Sum enhetskostnader pr. time</u> (Общие затраты на единицу продукции в час)	<u>484,-</u>	Nullpunktpris!! (Нулевая точка цены!!!)
+ Fortjeneste 70% (Прибыль 70 %)	339,-	484,- * 70%
<u>= Pris pr. time, eks mva.</u> (Цена за час, без учета НДС.)	<u>823,-</u>	484,- + 339,-

Driftsregnskap/-budsjett

		Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Jun
-	Driftsinntekter' (P*M) (Доход от реализации продукции) Vareforbruk (Стоимость реализуемой продукции)						
=	Brutto fortjeneste (Валовая прибыль) - Lønnskostnader i produksjon (Затраты на оплату труда в производстве)						
=	Dekningsbidrag / Avanse (Маржа по прибыли / Авансовый платеж)						
-	Faste lønnskostnader (Пост. расх. на опл. труда) - Avskrivinger på utstyr (Износ и амортиз. оборуд.) - Husleie / strøm (Аренда / электроэнергия) - Porto / telefon (Почтовые расходы / телефон) - Markedsføring (Почтовые расходы / телефон) - Bilkostnader (Расходы на автомобиль) - Tap (Убытки) - Andre kostnader (Прочие расходы)						
=	Driftsresultat (Прибыль от основ. деят-сти)						
+/-	Finansinntekter / -utgifter (Финансовые доходы/расходы)						
=	Resultat for skat i perioden (Результат до налогообложения за период)						
-	Skattekostnad på ord resultat (Расходы по налогу на прибыль)						
+/-	Ekstraordinære inntekter / utgifter (Чрезвычайные доходы/расходы)						
-	Skatt på ekstraord. poster (Налог на экстраординарные статьи)						
=	Årsresultat (Годовой результат)						

Hva viser resultatregnskapet?

- Lønnsomhet – evnen til å tjene penger. Altså: inntekter > kostnader
- Driftsmarginen viser forholdet mellom driftsresultatet og driftsinntektene.
- Resultatgraden viser forholdet mellom resultat før skattekostnad og driftsinntektene.
- Inntektene og kostnadene bedriften

Что показывает отчет о прибылях и убытках?

- Прибыльность - способность зарабатывать деньги. Другими словами: выручка > затраты.
- Операционная маржа показывает соотношение между операционной прибылью и выручкой.
- Маржа прибыли показывает соотношение между прибылью до уплаты налогов и операционным доходом.
- Выручка и затраты, которые компания

har hatt i regnskapsperioden (mrk. kostnader og ikke utgifter – hva er forskjell ?)

- Kjøp av ny maskin.
- Fylle bensin på bil
- Hvor kommer kostnaden til uttrykk?
- Hvor kommer kjøpet av maskinen til uttrykk?
- Modell for beregning av skatt
- Differansen mellom inntekt og kostnad utgjør resultatet, enten overskudd eller underskudd
- Og som det skal betales 23% skatt av i et aksjeselskap.

понесла в отчетном периоде (т. е. затраты, а не расходы - в чем разница?)

- Покупка нового оборудования.
- Заправка автомобиля бензином.
- Где выражены затраты?
- Где выражается покупка машины?
- Модель для расчета налога
- Разница между доходами и расходами составляет результат - прибыль или дефицит
- И с этого результата в компании с ограниченной ответственностью уплачивается налог в размере 23%.

Likviditetsregnskap/- budsjet (Отчет о движении денежных средств/ бюджет)

Innbetalinger (Полученные платежи)	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Jun
Innbetaling, produkt A, inkl mva (Оплата, продукт А, вкл. НДС)						
Andre innbetalinger (Другие платежи)	200	400				
Sum innbetalinger (Всего получ.платеж.)	200	400				
Utbetalinger (Выплаты)						
Vareinnkjøp, inkl mva (Приобр.товар.,вкл. НДС)	100	150				
Mvaterminbeløp (Сумма ежемес. взноса)		20 *				*
Lønn / privatuttak (Зарплата./частн. отчисл.)	30	30				
Arbeidsgiveravgift (Взн.работодат.на соц.обесп.)	*		*		*	
Feriepenger (Оплата отпуска)						*
Husleie / strøm (Арендная плата / электроэнерг.)	10	10				
Porto / telefon (Почтовые расходы / телефон)	5					
Leasing (Лизинг)						
Markedsføring (Маркетинговые расходы)	80					
Bilkostnader (Расходы на автомобиль)						
Renter og avdrag lån (%-ты и плат.по кредит.)	10	10				
Andre utgifter (Прочие расходы)		20				
Sum utbetalinger (Общая сумма выплат)	235	240				
Inngående sum konto (Общ. итог по счету при его открытии)		-35	125			
Endring i måneden (Изменен. в теч. мес.)	-35	160				
Utgående sum konto (Общ.итог по исх.счетам)		125				

Likviditetsstyring

Overfor kundene

- Tøffe tider krever at du styrer ditt forhold til debitorerne godt.
- Send fakturaen straks jobben er avsluttet.
- Del eventuelt opp større fakturaer: Avtal en betalingsplan, og send akonto-fakturaer underveis. Etter at hele oppdraget er utført, sender du en avsluttende faktura.
- Vurder å gi kvantumsrabatt hvis kunden betaler raskt.
- Stram inn på betalingsfristene, og unngå å gi unødvendig fleksibilitet til dine debitorer (kunder).
- Vær varsom med inkasso. Noen kunder kan oppfatte dette som svært drastisk, og det er ikke sikkert at det er gunstig for deg på sikt.
- Prioriter de viktigste kundene, og kutt kundeforhold som ikke gir deg inntekter.
- Store/viktige avtaler - kredittsjekk

Overfor leverandørene

- Oppfør deg slik du vil at andre skal oppføre seg mot deg:
- Betal regningene innen forfallsfristen, og oppretthold et godt forhold til dine kreditorer. Da unngår du også spekulasjoner om problemer i virksomheten din.
- Hvis du ser at du ikke greier å betale regningen:
- Ta kontakt med kreditor i god tid, og forsøk å få avtale om senere betaling eller oppdeling i delbetalinger.

Управление ликвидностью

Навстречу клиентам

- Сложные времена требуют от вас грамотного управления отношениями с дебиторами.
 - Отправляйте счет сразу же после выполнения работы.
 - При необходимости разделите крупные счета на части: Согласуйте план платежей и отправляйте счета в рассрочку. После выполнения всего задания отправьте окончательный счет.
 - Рассмотрите возможность предоставления скидки на количество, если клиент оплачивает быстро.
 - Ужесточите сроки оплаты и не давайте должникам (клиентам) излишней свободы действий.
 - Будьте осторожны с взысканием долгов. Некоторые клиенты могут воспринять это как радикальные меры, и в долгосрочной перспективе это может оказаться невыгодным для вас.
 - Определите приоритеты наиболее важных для вас клиентов и прекратите отношения с клиентами, которые не приносят дохода.
- Крупные/важные сделки – проверка кредитоспособности

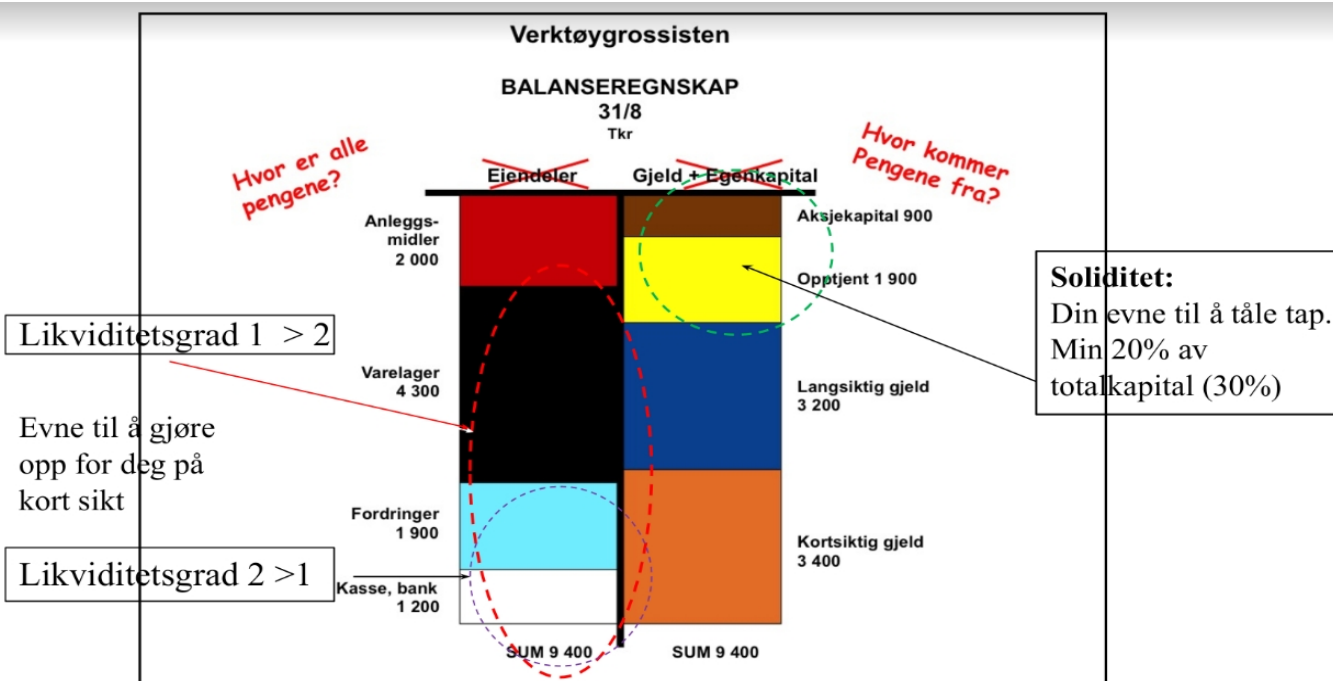
По отношению к поставщикам

- Ведите себя так, как вы хотите, чтобы другие вели себя по отношению к вам:
 - Оплачивайте счета в установленный срок и поддерживайте хорошие отношения со своими кредиторами. Это также позволит избежать спекуляций о проблемах в вашем бизнесе.
 - Если вы понимаете, что не можете оплатить счет:
 - Своевременно свяжитесь с кредитором и попробуйте договориться о более позднем платеже или о рассрочке.

Hvordan ser balansen ut ?

Aktiva: Eiendeler (Активы: Имущество)	Passiva: Gjeld og EK (Пассивы и капитал: Заемный и собственный капитал)
<ul style="list-style-type: none"> • Anleggsmidler (Основные средства) • Maskiner, bygg, biler • Inventar 	<ul style="list-style-type: none"> • Egenkapitalen (Собственный капитал) • Aksjekap., (Уставный капитал) • Udisp. over-/underskudd (Нераспредел. прибыли/убыток)
<ul style="list-style-type: none"> • Omløpsmidler (Оборотные активы) • Varebeholdning (Тов.-материальные запасы) • Kundefordringer (Торг. дебиторск. задолж.сть) • Kasse, bank (Денежные средства, банк) 	<ul style="list-style-type: none"> • Langsiktig (Долгосрочн. задолженность) • Gjeld mer enn 1 år (Задолж.сть более 1 года)
	<ul style="list-style-type: none"> • Kortsiktig gjeld (Текущие обязательства) • Leverandørgjeld (Торг. кредитор. задолж.сть) • Kassekreditt (Овердрафт) • Offentlige avgifter (Государствен. налоги) • Feriepenger (Оплата отпусков)

Balansen – øyeblikksbilde av våre eiendeler, gjeld og EK



Ordbok:

Verktøygrossisten - Оптовая торговля инструментами

Balanseregnskap - балансовые счета

Eiendeler - Актив

Gjeld - Долг

Anleggsmidler - Основные средства

Opptjent - Начислено

Langsiktig gjeld - Долгосрочные обязательства

Varelager - Товарно-материальные запасы

Fordringer - Дебиторская задолженность

Kasse, bank - Денежные средства, банк

Likviditetsgrad - Коэффициент ликвидности

Evne til å gjøre opp for deg på kort sikt - Способность рассчитаться в краткосрочной перспективе

Soliditet: Din evne til å tåle tap. Min 20% av total kapital (30%) - Платежеспособность: Ваша способность противостоять убыткам. Минимум 20% от общего капитала (30%)

Tips til bedre økonomiske driftsrutiner:	Советы по улучшению финансовых операций
<ul style="list-style-type: none"> • EPF: Opprett 3 bankkonti • Velg riktig regnskapsfører ikke bare bokfører men rådgiver for deg! • Gjør det enkelt for regnskapsfører • Lag egne budsjett (spesielt likviditetsbudsjett!!!) • Lær og få et forhold til økonomien i virksomheten • Samle oppgaver av lik karakter • Fakturering, purring hver fredag • Bestilling, 1. i måneden 	<ul style="list-style-type: none"> • EPF: Создайте 3 банковских счета • Выберите правильного бухгалтера Не просто бухгалтер, а ваш советник! • Облегчите работу бухгалтера • Создавайте собственные бюджеты (особенно бюджеты ликвидности!!!!) • Изучите и наладьте отношения с финансами бизнеса • Собирайте задачи схожего характера • Выставление счетов, напоминания каждую пятницу • Оформление заказов, 1-е число месяца

Materiale på nett

- **Altinn.no**
- Registrering av virksomhet
- Informasjon om starte og drive virksomhet
- **Adekvat.no**
- Informasjon om regler og tematikker rundt starte og drive bedrift, email
- **Skatteetaten**
- Mva. satser, innmelding i MVA-registeret
- Skatt
- **Purehelp.no og Proff.no**
- Bransjetall for alle ulike virksomheter (AS)
- **NAV.no**
- Videreføring av dagpenger/arb.avkl. penger ved oppstart av egen virksomhet
- Kjøp av forsikring mot sykdom