

START
UPREF
UGEEES

راهنمای تداوم و بقا در دوران سخت
برای کارآفرینان و دارندگان کسب و کار

**NewCo
Helsinki**

فهرست مطالب

۱. چه اقداماتی را باید انجام دهیم اگر پول ما تمام شد؟
۲. چگونه در این شرایط با کارگران و نیروی کار برخورد کنیم؟
۳. چگونه کسب و کار خود را در شرایط فعلی و در آینده ادامه دهیم؟
۴. لینک برای اطلاعات بیشتر

26.5.2021



۱. چه اقداماتی را باید انجام دهیم اگر پول ما تمام شد؟

چه اقداماتی را برای کم کردن مشکلات مالی می توانیم انجام دهیم:

- وحشت نکنید! و از تصمیم گیری عجولانه بپرهیزید. به تصویر کلی کسب و کار خود توجه کنید. اکثر مردم در هنگام وحشت، تصمیمات بدی می گیرند.
- از گرفتن وام های فوری (**Pikavippi**) بپرهیزید! چراکه اصلا مقرون به صرفه نیست و در آینده شما را با مشکل مواجه می کند.
- برنامه ۶ ماهه آینده خود را طراحی کنید، و در آن احتمالات گوناگون را پیش بینی کنید، مثلا تخمین این که در آینده سطح فروش (درآمدزایی) و نیاز شما به سرمایه (پول) بیشتر چقدر خواهد بود. کارهایی که باید الان انجام دهید و کارهایی که در آینده در صورت نیاز انجام خواهید داد را فهرست کنید.
- اگر شما از بانک وام گرفته اید، می توانید با بانک در خصوص کم کردن میزان اقساط و یا به تعویق و تاخیر انداختن اقساط وارد مذاکره شوید. در صورتی که با بانک به توافق جدیدی رسیدید، سعی کنید که توافق شما مکتوب باشد، ایمیل کفایت می کند.
- تحقیق کنید که آیا می توانید از الو کسکوس (**Ely keskus**)، بیزینس فینلاند (**Business Finland**) و یا شهرداری ها حمایت و مساعدت مالی بگیرید. {در ادامه در این خصوص توضیح بیشتری آمده است}
- در صورتی که احتمال نمی دهید درآمد کافی ای را در آینده نزدیک به دست بیاورید، می توانید با مراجعه به سایت اداره مالیات میزان پیش پرداخت مالیاتی خود را به صفر (۰) تغییر دهید vero.fi.
- می توانید از شرکت مربوطه بیمه (**YEL**) (**TYEL**) برای پرداخت هزینه های بیمه بازنشستگی خود و کارکنانتان مهلت بیشتری تقاضا کنید.
- قرارداد های خود با پیمانکاران و مقاطعه کاران فرعی را خاتمه دهید.
- با مالک ساختمان محل کار خود وارد مذاکره شوید و تقاضا کنید که در این شرایط بخصوص یا اجاره بها را موقتا نگیرید و یا میزانش را کم کند. در صورت توافق جدید، آن را مکتوب کنید، ایمیل کفایت می کند.



- سعی کنید از خرید زیاد اجناس خودداری کنید و با حداقل ها پیش روید. اگر سفارشاتى داده اید و اجناس شما هنوز به دستتان نرسیده است، سعی کنید با مذاکره سفارش خود را تغییر دهید.
- سعی کنید برای محصولات خود پیش پرداخت دریافت کنید، به ویژه در شرایطی که محصولات را بر اساس سفارش تولید می کنید. بهتر است برای جلوگیری از مشکلات احتمالی با (Suomen Asiakastieto OY و Bisnode) اطلاعات اعتباری سفارش های بزرگ را از قبل چک کنید.
- در صورتی که برای پرداخت قبوض خود/ لاسکو دچار مشکل شده اید، با شرکت های فرستنده قبض وارد مذاکره شوید و تقاضای مساعدت و مهلت بیشتر نمایید. مسلماً آن ها هم ترجیح می دهند که پولشان را دیرتر بگیرند تا اصلاً نگیرند. سعی کنید توافق جدید به صورت نوشته باشد. مدرک مکتوب داشته باشید.
- اگر معاملات اصطلاحاً بی تو بی انجام می دهید (یعنی طرف معامله شما شرکت و کسب و کار دیگری است) و شما کالا/خدمات خود را فروخته اید ولی طرف مقابل هنوز به شما پرداخت نکرده است و یا در پرداخت با مشکل روبرو شده است، می توانید صورت حساب طلب خود را به شرکت های فعال در این زمینه بفروشید (*laskurahoitus*)، این شرکت ها با برداشت مبلغ کارمزد خود، بین ۲ تا ۱۰ درصد، طلبتان را به شما پرداخت کرده و بعداً برای بدهکار شما صورت حساب می فرستند.
- برخی از این قبیل شرکت ها که در نقد کردن طلب شما فعال می باشند:

[Rahoittaja Arex](#), [Rahoittamo](#), [Svea](#)

- در صورتیکه کارگر دارید و در پرداخت معاش و دستمزد آن ها با مشکل مواجه شده اید، می توانید موقتاً آن ها را از کار برکنار کنید، قانون شرایط ویژه در فنلاند این اجازه را به شما می دهد تا در مهلت کوتاه تر و آسان تر بتوانید نیروی کار خود را اخراج کنید {نیاز نیست که ۱۴ روز قبل به آن ها اخطار دهید}.
- در صورتی که دخل و خرج جور در نیاید و مشکلات مالی دارید، به مرکز حمایت از کسب و کار فنلاند (اوریتوس سومی تالووس آپو) تماس بگیرید. شماره تماس: ۰۲۹۵۰۲۴۸۸۲. خدمات به زبان انگلیسی در روز های سه شنبه و جمعه از ساعت ۹-۱۶ به صورت رایگان صرفاً برای شرکت های ثبت شده می باشد. قبل از تماس گرفتن، این مدارک را آماده نمایید: آخرین صورت و گزارش سود و زیان شرکت خود و یا اطلاعات مالیاتی مشابه، صورت تمامی هزینه هایی که پرداخت آن ها به تعویق/ عقب افتاده است، لیست سایر بدهی ها اگرچه به تاخیر نیفتاده باشند، صورت مالیات ها و سایر قرارداد های موثر در کسب و کار شما که عقب افتاده اند.



از کجا کمک هزینه دریافت کنیم

- برای کمک به تجارت خود می توانید از کمپین های جمع آوری کمک های مالی جمعی استفاده کنید (crowd funding). برای این منظور می توانید از این پلتفرم های آنلاین کمک بگیرید: [Sisumarketand](#) و یا [Mesenaatti](#)
- مرکز توسعه تجاری، حمل و نقل و محیط زیست (ELY Keskus) و Business Finland به شرکتها برای تولید محصولات، خدمات و فرآیندهای جدید کمک مالی می کنند. برای اطلاعات بیشتر به وب سایت آن ها مراجعه کنید.
- بسیاری از سازمان ها و شبکه های داوطلب وجود دارند که شما را به طور رایگان در پر کردن فرم ها و تقاضای کمک هزینه مالی یاری می کنند. پول خود را در پرداخت به شرکت هایی که برای انجام همین خدمات از شما پول دریافت می کنند، هدر ندهید!

چگونه کسب و کار خود را برای همیشه تعطیل کنیم؟

- «بعد از تجربه ورشکستگی است که شما واقعا در مورد کسب و کار اطلاع حاصل می کنید»، ما اینگونه می گوئیم. بستن کسب و کار مایه خجالت و شرم نیست و شما می توانید دوباره کسب و کار جدیدی را راه بیندازید.
- شما می توانید موقتا کسب و کار خود را متوقف کنید. شما باید این وقفه را به اداره مالیات از طریق این فرم گزارش دهید.
- بستن همیشگی و دائمی کسب و کار در فنلاند امری زمان بر است. به ویژه برای شرکت های با مسئولیت محدود (Oy) که حداقل ۵ ماه روند کار طول می کشد. اما بستن کسب و کار از راه ورشکستگی سریع تر انجام می شود.
- روند کار و هزینه بستن کسب و کار بستگی به نوع شرکت شما دارد (Oy, toiminimi) برای *toiminimi* انجام کارهای اداری و بوروکراتیک مجانی خواهد بود و برای Oy حدود ۴۰۰ یورو هزینه خواهد داشت.



مراحل بستن کسب و کار:

- بر اساس مقررات مربوط به نوع شرکت خود جلسه کلی و رسمی ای برای شرکت خود ترتیب دهید. تصمیم بستن شرکت را به طور رسمی بگیرید و کلیه مطالب و تصمیمات را به طور دقیق و رسمی بنویسید و امضا کنید.
- صورت مالی نهایی را تهیه کنید، شما به احتمال زیاد به حسابدار نیاز خواهید داشت.
- کسب و کار خود را با اطلاع دادن به مرجع رسمی ثبت شرکت ها Y TJ از اینجا ببندید.
- اگر ورشکست شده اید، از دادگاه بدوی محل کسب و کار خود تقاضای صدور حکم ورشکستگی کنید. شما می توانید از **دادرس مخصوص ورشکستگی** در این زمینه کمک بگیرید.
- بر اساس قانون، شما باید کلیه قرارداد ها و صورت حساب های مالی خود را برا دوره حداقل ۱۰ ساله حفظ کنید. شما ممکن است که همچنان از اداره مالیات قبض دریافت کنید حتی بعد از بستن شرکت خود، و باید آن را پرداخت کنید.
- اطلاعات بیشتر: PRH و suomi.fi

۲. چگونه در این شرایط با کارگران و نیروی کار برخورد کنیم؟

نکات مفید برای رهبری و مدیریت بحران:

- ترس و شک و تردید بزرگترین چالش و مشکلی هستند که در نیروی کار در شرایط بحرانی با آن روبرو می شود. برای کاهش این مشکل، شرایط و وضعیت کسب و کار خود را با آن ها در میان بگذارید. آن ها را زودتر و به موقع در جریان کم کردن ساعات کاری و یا تعلیق کلی ساعات کاری (اخراج موقت) بگذارید. (آن ها را شوک نکنید)
- اعتماد نقش مهمی در مدیریت صحیح بحران دارد. اعتماد بر پایه شفافیت، صداقت، نشان دادن حس همدردی، اهمیت دادن به نیروی کار و راهنمایی کردن او برای ادامه و آینده شغلی او بنا می شود.
- اجازه دهید که نیروی کار شما احساسات خود را بیان کنند (مثل ترس، درماندگی و ...) و به دیدگاه ها و نظرات آن ها گوش دهید. شنیده شدن مهمتر است از ارائه پاسخ صحیح.
- کارکنان خود را تشویق کنید و در مورد آن ها نظر مثبت بدهید و سعی کنید جو و محیط کاری را خوب نگه دارید حتی اگر همه به شدت درگیر باشند و یا برعکس ساعات کاری کافی برای همه نباشد.



اگر شما نتوانید نیروی کار خود را نگه دارید، چه کار باید انجام دهید؟

- اگر شما به اندازه کافی کار ندارید و یا توان پرداخت دستمزد و حقوق نیروی کار خود را ندارید، می توانید موقتا آن ها را اخراج کنید (کار آن ها را به حالت تعلیق در بیاورید). قرارداد کاری بین شما همچنان معتبر باقی می ماند ولی آن ها در دوران تعلیق یا اخراج موقت برای شما کار نکرده و حقوق دریافت نمی کنند. اگر از الان می دانید که در آینده نمی توانید آن ها را به کار برگردانید، می تواند کاملا آن ها را کاملا اخراج کرده و در این صورت قرارداد کاری با آن ها خاتمه می یابد.
- حداقل 14 روز قبل از شروع اخراج (یعنی قبل از روزی که عملا نمی خواهید کارگر شما سر کار بیاید)، اخطار اخراج را چه به صورت نامه کتبی یا با ایمیل به کارمندان خود بدهید (شفاهی مدرک قوی و مناسبی نیست).

در اخطار اخراج موقت این مطالب را بنویسید:

- دلیل اخراج موقت
- اینکه آیا شما به طور کامل رابطه کاری را موقتا قطع می کنید و یا ساعات کاری را کم می کنید.
- تاریخ شروع و اولین روز تعلیق کار (اخراج)
- چه مدت این دوران طول می کشد (می توانید تخمین بزنید)
- شما باید حقوق کارگر خود را از روزی اخطار را به او می دهید تا پایان مهلت مقرر (۱۴ روز یا ۵ روز) یعنی تا اولین روزی که تاریخ اخراج موقت عملا شروع می شود، پرداخت کنید؛ حتی اگر زودتر در مغازه خود را بسته باشید و تعطیل کرده باشید. وقتی که اتمام کار و اخراج عملا شروع شد (یعنی مهلت مقرر سپری شد و کارگر شما عملا سر کار نیامد) می توانید پرداخت دستمزد و حقوق را قطع کنید. کارگران اخراج شده خود را راهنمایی کنید تا به عنوان جوینده کار در اداره کار ثبت نام کنند و برای حقوق بیکاری اقدام کنند.



- اگر می خواهید که کارگر شما به کار برگردد، باید وضعیت اخراج موقت را خاتمه دهید. شما نمی توانید از کارگران خود بخواهید در حالی که موقتا اخراجشان کردید، برای شما در طول این دوران (در حالیکه وضعیت اخراج هنوز پابرجاست) کار کنند؛ پس باید وضعیت اخراج را خاتمه دهید. اخراج موقت با پایان مهلتی که در اخطار اخراج نوشته شده است، خاتمه می یابد. کارگرانی که موقتا اخراج شده اند و دوران اخراج آنان تا اعلام بعدی از سوی کارفرما می باشد، در صورت عدم توافق موعد دیگری، باید حداقل یک هفته زودتر مطلع گردند.

- برای اطلاعات بیشتر در زمینه اخراج موقت به این سایت مراجعه کنید.

۳. چگونه کسب و کار خود را در شرایط فعلی و در آینده ادامه دهیم؟

مراقب خودتان باشید:

- تا زمانی که کلید در محل کسب خود را دارید، امید هم وجود دارد. این شرایط می گذرد و ما می توانیم آن را پشت سر بگذاریم.
- کارهای روزمره خود از قبیل خوابیدن، خوردن غذاهای سالم و مفید و ورزش کردن را فراموش نکنید.
- از خواندن اخبار به طور مداوم و پیگیری شبکه های اجتماعی بکاهید، زیرا استرس شما را بیشتر می کند.
- از افرادی که مانند شما کارآفرین هستند حمایت دریافت کنید و سعی کنید احساسات و تجربیات خود را با آن ها به اشتراک بگذارید. ممکن است آن ها اطلاعات مفیدی در مورد مدیریت این شرایط داشته باشند و به درد شما بخورد.
- متخصصین حرفه ای زیادی هستند که در زمینه سلامت روان فعال می باشند و حاضرند به طور مجانی به شما کمک کنند: کریسی پوهلین، به زبان انگلیسی و عربی روزهای دوشنبه تا سه شنبه از ساعت ۱۱:۰۰ تا ۱۵:۰۰ به شماره 0113 2525-09 چهارشنبه ها از ساعت ۱۳:۰۰ تا ۱۶:۰۰ و ۱۷:۰۰ تا ۲۱:۰۰ و پنجشنبه ها از ساعت ۱۰:۰۰ تا ۱۵:۰۰ و به زبان فنلاندی به شماره 0111 2525-09 هفت روز هفته هر ساعت در خدمت شما هستند.



- متخصصین کسب و کار در Suomen Yrittäjät
- عضویت در گروه فیس بوک کارآفرینان بین المللی در هلسینکی
- عضویت در گروه فیس بوک کارآفرینان بین المللی در هلسینکی
- عضویت در گروه کارآفرینان بین المللی فنلاند
- عضویت در گروه فیس بوک "[Osta pieneltä](#)" به زبان فنلاندی برای کارآفرینان خرد، پرسش و پاسخ، اطلاعات و حمایت روحی.

مراقب مشتریان خود باشید:

- این مشتریان هستند که کسب و کار شما را رونق می دهند. روی مشتریان خود فشار نیاورید که حتما از شما خرید کنند و از فرستادن پیام هایی که حاوی درماندگی باشند، جدا بپرهیزید. در عوض بگویید که در حال حاضر مشغول چه کارهایی هستید و چگونه کالا ها و خدمات شما می توانند به مشتریان در این شرایط کمک کند و به درد آن ها بخورد.
- آیا می توانید چیزی را به صورت مجانی ارائه دهید که شما هم از آن نفع ببرید؟
- الان زمان مناسبی است که تمام کارهای تبلیغاتی و فروشی که هیچ وقت فرصت آن را نداشتید انجام دهید. وب سایت و صفحه شبکه های اجتماعی خود را به روز کنید، اگر بلد نیستید از ویدیو های آموزشی یوتوب کمک بگیرید.

چگونه می توانم در مورد کسب و کار خود تجدید نظر کنم و ایده های نوینی را به کار بگیرم؟

- به شرایط پیش آمده به صورت یک موقعیت نگاه کنید که ممکن است بتوانید مشتریان جدید و یا کالا و خدمات جدیدی را عرضه کنید که در این شرایط خاص به کار مردم بیاید
- آیا می توانید محصول یا خدمات خود را بهتر، ارزان تر، سریعتر یا کوچکتر از رقبای خود ارائه دهید. آیا می توانید از مواد، فرآیند یا روش جدیدی برای تحویل محصول استفاده کنید؟



- اگر می‌توانید ترتیبی دهید که محصولات و یا خدمات خود را درب منزل مشتری تحویل و یا ارائه نمایید.
- با مشتریان، دوستان، همسایگان، شرکای تجاری خود و سایر کارآفرینان صحبت کنید.
- چه چیزها / مشکلاتی شما را در زندگی روزمره آزار می‌دهد؟ احتمالاً تنها شما نیستید.
- در صورت امکان ایده‌ای را از یک زمینه تجاری دیگر قرض بگیرید و آن را در شرایط جدید (مربوط تجارت خودتان) اعمال کنید.
- 20٪ از شرکتهای فنلاندی که محصولات جدیدی تولید می‌کنند، در توسعه محصول با رقبای خود همکاری می‌کنند. آیا می‌توانید همین کار را انجام دهید و چیزی بهتر از آنچه خودتان به تنهایی می‌توانستید، تولید و ارائه کنید؟ تا با کمک یکدیگر خدمات جدید ارائه و یا گروه‌های جدیدی از مشتریان را هدف قرار دهید؟
- اگر می‌توانید از فضای خالی و ماشین‌آلات محل کار خود که الان بدون استفاده مانده‌اند، در راه درستی که به شما کمک کند بر این شرایط فائق آید، استفاده کنید. به عنوان مثال بعضی از هتل‌ها از اتاق‌هایشان به عنوان دفتر کار از راه دور استفاده می‌کنند.
- روش جدیدی برای دسترسی آنلاین و آفلاین به مشتریان خود پیدا کنید. به یاد داشته باشید که در مورد کانالهای جدید توزیع و فروش به مشتریان خود بگویید.
- توسعه و خلاقیت برای ایجاد امری جدید می‌تواند همان چیزی باشد که هم‌اکنون برای ایجاد امید و انرژی در یک شرایط دشوار به آن نیاز دارید.
- با مشاور و متخصص امر کسب و کار صحبت کنید تا ایده بگیرید و راه کار جدید پیدا کنید.
- Suomen Yrittäjät و Startup Refugees، NewCo Helsinki می‌توانند حمایت‌های اینچنینی به زبان‌های عربی، انگلیسی و فنلاندی به شما ارائه دهند.
- برخی از کارآفرینان محصولات جالبی را در شرایط COVID-19 ایجاد کرده و فروش ایجاد کرده‌اند:
 - کیکی که شبیه رول دستمال توالت است
 - تی شرت و کلاه کرونا ویروس
 - لیوان‌های آبجو با امضای صاحب بار



آیا باز کردن فروشگاه اینترنتی راه حل مناسبی است؟

- به این فکر کنید که آیا شما واقعا به فروشگاه اینترنتی نیاز دارید؟ فروشگاه اینترنتی مناسب هر نوع کسب و کاری نیست. فروشگاه اینترنتی می تواند گزینه مناسبی باشد اگر شما از قبل لیست اسم و اطلاعات تماس مشتریان خود را دارید که می توانید فروشگاه اینترنتی جدید خود را برای آن ها تبلیغ کنید.
- در حال حاضر بسیاری از درگاه های (پلتفرم ها) افتتاح فروشگاه اینترنتی دوره شروع مجانی ارائه می دهند. از قبل قراردادهای آن ها و قیمت خدماتشان بعد از سپری شدن دوره مجانی را چک کنید تا از بروز مشکلات احتمالی جلوگیری کنید. به عنوان مثال: www.holvi.com, www.etsy.com, www.squarespace.com
- هر گزینه (سیستم پرداخت از طریق موبایل، سیستم پرداخت اینترنتی و...) در فروشگاه اینترنتی هزینه اضافی بردار است و قبض پرداخت آن هر ماه صادر می شود.
- فروشگاه اینترنتی شما بعد از ۶ الی ۱۲ ماه از تاریخ افتتاح به سادگی در گوگل قابل پیدا شدن است. برای دیده شدن در زمان کوتاه تر باید از تبلیغات گوگل استفاده کنید و یا از طریق شبکه های اجتماعی در این رابطه خبر رسانی کنید.
- اگر شما آدرس ایمیل مشتریان خود را دارید، به جای راه اندازی فروشگاه اینترنتی می توانید ایمیل های تبلیغاتی برای مشتریان خود بفرستید.
- امروزه مردم وقت زیادی را در شبکه های اجتماعی می گذرانند. شما می توانید در مورد هر یک از کالاها و خدمات خود با درج عکس و یا ویدیو کوتاه در فیس بوک تبلیغ کنید.



۴. لینک برای اطلاعات بیشتر

Centre for Economic Development, Transport and the Environment Finnish Institute of Occupational Health (FIOH)

Finnvera

Kela

Ministry of Finance

NewCo Helsinki

Suomen Yrittäjät / Entrepreneurs in Finland

Finnish Enterprise Agencies (<https://www.uusyrittyskeskus.fi/in-english/>)

Startup Refugees

