

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

از سری کتابهای راهنمای کارآفرین

کتاب راهنمای شماره ۷۸

بر آورد هزینه‌های اولیه

سازمان همیاری اشتغال فارغ التحصیلان



از سری کتابهای راهنمای کارآفرین

عنوان کتاب: برآورد هزینه‌های اولیه

مترجم: معصومه محسن پورگیلده

ویراستار ارشد: حمید هاشمی

ویراستار: عباس جاهدجاه

حروفچینی و صفحه‌آرایی: سهیلا هرمزی و وحیده خامی‌زاده

شمارگان: نسخه الکترونیک

تاریخ نشر: آذرماه ۱۳۸۱

اجرا: معاونت آموزشی جهاد دانشگاهی واحد تربیت معلم

نظارت و هماهنگی: اداره مطالعات و برنامه‌ریزی

سرآغاز

برای ورود به بازار کار و فضای کسب و کار راه‌ها، روش‌ها و شکل‌های مختلفی را می‌توان برگزید و در انتخاب مناسب‌ترین گزینه که منجر به موفقیت شود تنها فرد تصمیم‌گیرنده، شما هستید و دیگران مشاور، راهنما، معلم و روشنگر هستند. بنابراین درک صحیح از راه و روش، شناخت مخاطرات و مزایای آن می‌تواند توفیق مورد نظر را تأمین کند.

برای رسیدن به موفقیت در بازار کسب و کار مراحل مختلفی برشمرده می‌شود از جمله: شناخت خود، درک فرصت‌ها و منابع پیرامونی، شناسایی فضای کسب و کار، تدوین برنامه‌ای مناسب برای اقدام و حصول به هدف مطلوب؛ بهره‌گیری از داشته‌ها، و تکرار همه مراحل پیش‌گفته برای توسعه و تعالی.

شناخت استعداد و تقویت انگیزه برای موفقیت و مدیریت بر خود، گام‌های نخستین مرحله آغازین هستند که جستجو و انتخاب الگوهای مناسب برای مراحل مختلف کسب و کار و دستیابی به اطلاعات، دانش و درک صحیح از امور، طراحی و برنامه‌ریزی برای فراهم‌سازی محیطی مناسب برای فعالیت، گام‌های پایانی آن تلقی می‌شود.

وجود فرصت‌ها، منابع ناشناخته و تفکر روی ایده‌های ناب برای بهره‌گیری از آنها، به منظور ارائه محصولات و خدمات سودآور در قالب تشکیلات و ساختاری نوین تحت عنوان، آرم و شعاری نو و با انتخاب مطلوب‌ترین تجهیزات و ابزار و اتخاذ صحیح‌ترین روند و رویه در انجام امور، با رعایت حقوق و قوانین، مرحله‌ای دیگر از مسیر کسب و کار می‌باشد.

شناخت بازار، رقبا و مشتریان و انتخاب سیاست‌هایی مناسب برای تبلیغات و جذب مشتری، به همراه جمع‌آوری، پردازش و بازتولید اطلاعات مورد نیاز برای توسعه بازار هدف و ایجاد فرصت‌های جدید به منظور توسعه کسب و کار، کمک شایانی برای حضور در بازار و رسیدن به مرحله بعد می‌کند. مرحله‌ای که در آن تدوین برنامه مالی مناسب، برآورد هزینه‌های اولیه راه‌اندازی کسب و کار، پیش‌بینی نقدینگی ضروری برای حیات کسب و کار و سرمایه‌گذاری جدید،

کاهش هزینه‌های ثابت و بالاسری، اخذ کمک‌های مالی و حسابرسی برای بقای آن لازم است. هر چند باید به واگذاری، فروش، مدیریت بحران و ورشکستگی در کسب‌وکار هم توجه نمود.

مجموعه کتاب‌های راهنمای کارآفرین زنجیره‌ای از مطالب مفید برای افرادی است که می‌خواهند از راه ایجاد کسب‌وکار، به شیوه کارآفرینانه همچون افراد موفق و برنده در فضای کسب‌وکار حضور یابند و دمی تأمل و اندیشه را بر اقدامی از روی اجبار و اضطرار ترجیح می‌دهند. این مجموعه که در قالب ۹۱ جلد کتابچه ارائه شده است ترجمه‌ای آمیخته با تألیف می‌باشد که حاصل تلاش همکاران و دوستان ارجمندی است که طی دوره همکاری خود در این کار مشارکت داشته‌اند و ذکر نام و یادآوری تلاش آنها ساده‌ترین نوع قدردانی از حضور بی‌بدیل آنان می‌باشد.

با تشکر از جناب آقای مرتضی پرهیزکار رئیس محترم سازمان که با حمایت‌های بی‌دریغ خود امکانات و شرایط لازم را برای ترجمه و انتشار مطالب فراهم کردند، و سپاسگزاری از آقای مهندس صادق یاری که با شناسایی پایگاه اطلاع‌رسانی *smallbusinessstown* متن کتابچه‌ها را برای ترجمه در اختیار قرار دادند. از آقای شیرزاد فلاح و خانم‌ها سمیه اکبری، فریده سیدی‌پور و وحیده خامی‌زاده که علاوه بر ترجمه برخی کتابچه‌ها وظیفه بازبینی، اصلاح و مطابقت با متن اصلی را بر عهده داشتند و از آقای دکتر علیرضا مهاجری که با ویرایش و روانسازی متن کمک شایانی به انتقال مفاهیم نموده‌اند، قدردانی می‌گردد. همچنین از زحمات خانم‌ها ریحانه خرازی و زهرا زارعی به‌عنوان طراحان جلد و خانم نرگس گل‌یاس که وظیفه حروفچینی و صفحه‌آرایی را به عهده داشته‌اند تشکر می‌گردد.

امید است همه امور با اندیشه‌ای ژرف و عملی صحیح همراه باشد و با رضایت او پایان یابد.

مدیر اداره مطالعات و برنامه‌ریزی
سازمان همیاری اشتغال فارغ‌التحصیلان دانشگاهها

صفحه	فهرست مطالب	عنوان
۱	مقدمه
۲	برآورد هزینه‌های اولیه
۳	چه مقدار سرمایه اولیه نیاز دارید؟
	با استفاده از پیش‌نویس هزینه‌های اولیه مقدار سرمایه مورد نیاز را
۶	محاسبه کنید
۷	پنج برنامه راهنما برای تعیین مقدار سرمایه‌گذاری
۱۰	برآورد هزینه‌های اولیه

مقدمه

کتابهای راهنمای کارآفرین مجموعه‌ای به هم پیوسته، شامل ۹۱ کتاب راهنمای برنامه‌ریزی، طراحی، مدیریت، اجرا و ارزیابی در زمینه مشاغل کوچک است. کتاب حاضر، حاوی نکات و استراتژیهای ارزشمند برای راه‌اندازی کسب‌وکار و ادامه آن می‌باشد.

محاسبه دقیق و تعیین سرمایه اولیه مورد نیاز برای راه‌اندازی کسب‌وکار یکی از عوامل اساسی در هدایت شما به سوی موفقیت می‌باشد. اما مدیریت سرمایه اولیه، دقت در تهیه ملزومات اولیه و توجه به برخی هزینه‌ها که اغلب از نظر پنهان می‌ماند، مهم‌تر از تهیه سرمایه اولیه و میزان آن می‌باشد. استراتژی و ترفندهای تأمین هزینه اولیه، از دیگر موارد اساسی در برآورد هزینه اولیه است.

این کتاب طوری طراحی شده است که با کمک آن بتوانید برآورد هزینه اولیه مورد نیاز برای کسب‌وکارتان را انجام دهید.

برآورد هزینه‌های اولیه

سرمایه اولیه، تمامی دارایی و اندوخته شماسست که در حال حاضر به آن دسترسی دارید، و برای شروع تولید کالا یا خرید ابزار و وسائل کسب‌وکار مصرف می‌شود. سرمایه اولیه، همچنین شامل مقدار سرمایه مورد نیاز برای راه اندازی کسب‌وکاران و هزینه‌های شما در مدت زمان لازم برای ایجاد سود حاصل از فروش کالا و یا ارائه خدمات که معمولاً کمتر از ۳ ماه است، نیز می‌باشد.

به بیان ساده‌تر، مقدار پولی که برای پرداخت هزینه‌های اولیه در مدت زمانی که کسب‌وکاران به نقطه سر به سر برسد و سودآور شود، سرمایه اولیه نامیده می‌شود.

وقتی در حال محاسبه سرمایه اولیه مورد نیازتان هستید، فراموش نکنید که مقدار پولی که برای پابرجا ماندن نیاز خواهید داشت تا زمانی که کسب‌وکاران سودآور شود را نیز در جمع کل سرمایه محاسبه کنید. این نیاز، تنها موردی است که اغلب، در ابتدای برآورد هزینه کسب‌وکار نادیده گرفته و فراموش می‌شود و عده زیادی از کارآفرینان مبتدی را با مشکلات جدی در امر نقدینگی مواجه می‌کند.

چه مقدار سرمایه اولیه نیاز دارید؟

عده‌ای از کارشناسان اظهار می‌دارند که هر چه در کسب و کارتان

بیشتر سرمایه‌گذاری کنید، موفق‌تر خواهید بود. کارشناسان دیگر اینگونه

بیان می‌کنند که تنها چیزی که شما نیاز دارید، یک فکر و ایده خوب است

و دیر یا زود، پول را به دست خواهید آورد. براستی کدام توصیه بهتر است؟

شاید هیچ کدام. زیرا پول زیاد، احساس کاذب امنیت به شما می‌دهد

و پول کم نیز قطعاً کافی نیست.

برای اینکه به طور واقع بینانه، مقدار سرمایه اولیه مورد نیازتان را تعیین

کنید، باید به این نکات توجه کنید:

اول، فهرستی از تمام منابع سرمایه، شامل دارایی شخصی، پس اندازها، سهام و

سرمایه‌گذار بیهیتان تهیه کنید. از گزارش "ارزش خالص دارایی شخصی"

استفاده کنید، مثل نمونه‌ای که در کتاب راهنمای شماره ۸۱ تهیه شده است.

دوم، با استفاده از "پیش نویس هزینه‌های اولیه"، سرمایه مورد نیازتان را

محاسبه کنید، مثل نمونه‌ای که در پایان همین کتاب آمده است.

سوم، ارزش خالص دارایی خود را با جمع کل سرمایه اولیه مورد نیازتان

مقایسه کنید. اگر دارایی شما کمتر بود، یا به وام نیاز دارید، یا باید راههایی

برای افزایش نقدینگی خود بیابید (کتاب راهنمای شماره ۸۱ را مطالعه کنید) و یا در روشها یا نیازمندیهای اولیه خود تجدید نظر کنید.

میانگین سرمایه‌گذاری در مؤسسات جدید که از طریق نامه سفارش دریافت می‌کنند، کمی بیشتر از ۱۵ میلیون ریال می‌باشد. این مبلغ کم، نشان می‌دهد که بسیاری از مشاغل، هر ساله به وجود می‌آیند و درصد بالایی از این مؤسسات کوچک خدماتی، به سرمایه خیلی کمی نیاز دارند.

«نکته کاربردی»

چهارم، اگر ارزش خالص دارایی شما بیش از مقداری است که برای شروع کارتان نیاز دارید، لازم است تصمیم بگیرید که چه مقدار می‌خواهید ریسک کنید. صرف اینکه پیش‌نویس هزینه‌های اولیه نشان می‌دهد شما به مقدار مشخصی سرمایه نیاز دارید، بدین معنی نیست که شما باید همان میزان ریسک کنید.

هیچ کارآفرینی، نباید همه سرمایه‌های خود را به خطر بیندازد، و هیچ کارآفرینی، نباید به حد افراط محتاط باشد که تقریباً هیچ ریسکی نکند. هر تصمیمی که می‌گیرید، به خاطر داشته باشید که دلیل اینکه بیشتر کسب‌وکارها با شکست مواجه می‌شوند فقط نقصان و کمبود پول نیست، بلکه علاوه بر کمبود پول عدم مهارت استفاده از پول نیز می‌باشد. به

عبارت دیگر، دلیل کسب و کارهای ناموفق عدم سرمایه‌گذاری کافی نیست، بلکه کثرت هزینه‌های اضافی، در بخش‌هایی است که واقعاً در ایجاد سود تأثیر ندارد. همیشه به دنبال راه‌هایی برای کاهش ریسک و خطر باشید.

همیشه می‌توانید به جایی که در نظر گرفته‌اید برسید،
فقط اراده کنید از جایی که هستید آغاز کنید.
«جان ارنو»

نکته: هرگز فراموش نکنید که اساساً کسب‌وکار یک سرمایه‌گذاری است و هر پولی که در این راه خرج شود، پولی است که امیدوارید روزی بازگشتی ایجاد نماید، درست مانند یک حساب بانکی. بنابراین، برای پاسخ به سؤالی که در ابتدای قسمت مطرح شد (چه مقدار سرمایه اولیه نیاز دارید)، سرمایه اولیه مورد نیاز شما، بیشتر به نظر و انعطاف‌پذیری شما، مدت زمانی را که مایلید روی برنامه‌ریزی صرف کنید و همچنین مقدار پولی که مایل هستید سرمایه‌گذاری کنید، بستگی دارد و بر اساس محاسبات سرمایه اولیه، به اینکه شما واقعاً چه مقدار پول دارید یا به طور مطلوب به چه مقدار پول نیاز دارید، بستگی ندارد.

با استفاده از "پیش نویس هزینه‌های اولیه"، مقدار سرمایه مورد نیاز را محاسبه کنید.

برای محاسبه کل سرمایه اولیه مورد نیاز، ابتدا باید مشخص کنید که برای شروع کسب‌وکار تان به چه مقدار سرمایه نیاز دارید و سپس چه مقدار سرمایه برای اینکه بتوانید کسب‌وکار خود را ادامه دهید تا سرمایه‌گذاری تان شروع به سودآوری کند، نیاز دارید. کاربرگی که در انتهای این کتاب ارائه شده است، به شما کمک می‌کند تا به هر دو نیاز فوق پی‌ببرید. روی ورقه بدون خط، از ۱ تا ۲۰ شماره‌گذاری کنید و در مقابل هر مورد، مجموع کل بنویسید و برنامه‌ریزی کنید این مقدار را در حساب بانکی مربوط به کسب‌وکار خود واریز کنید، تا وقتی که آمادگی شروع کسب‌وکار را بیابید.

زمانی که شما درها را به روی کار جدیدتان می‌گشایید، درآمد مشخصی به دست خواهید آورد. هر چند، این درآمد نباید در مخارج کارتان محاسبه شود.

پنج برنامه راهنما برای تعیین مقدار سرمایه‌گذاری:

در زیر ۵ برنامه طراحی شده است تا شما را به مسیر صحیح محاسبه سرمایه اولیه مورد نیاز، هدایت کند.

برنامه اول، اگر شما مطلقاً پولی برای شروع کسب‌وکارتان ندارید،

سعی کنید حداقل اعتباری در حدود ۱۰ میلیون ریال تهیه کنید. در این مرحله با بودجه کم شروع کردن فکر بدی نیست، اگر شما واقعاً بتوانید این کار را انجام دهید. هر چند کمبود پول، توان پیشرفت شما را به شدت محدود می‌کند، ولی سرانجام مجبور به سرمایه‌گذاری به میزانی خواهید شد که در ابتدای کار باید انجام می‌دادید.

برنامه دوم، اگر شما پول کمی در اختیار دارید، سعی کنید آن را حداقل

به ۱۵ میلیون ریال برسانید و در حساب جاری مربوط به کسب‌وکارتان نگهدارید. حساب جاری خود را در شعبه نزدیک محل کارتان باز کنید. بدین طریق وقت شما در رفت و آمد به بانک تلف نمی‌شود. بعد اگر فرصتی دست داد، به دنبال روشهایی برای کسب پول بیشتری باشید چون به پول مازاد نیاز دارید. قاعده کلی که باید دنبال شود، این است که، اگر شما برای سرمایه‌گذاری در راه‌اندازی یک شرکت ۱۵ میلیون ریال موجودی دارید، باید حداقل به ۱۵۰ میلیون ریال یا ۱۰ برابر سرمایه خود دسترسی داشته باشید.

برنامه سوم، اگر در نظر دارید که در حال حاضر شرکتی را تشکیل دهید، سعی کنید با ۵۰ تا ۱۰۰ میلیون ریال موجودی، کسب‌وکار خود را شروع کنید. اگر در حال برنامه‌ریزی برای ثبت کسب‌وکار خود هستید، بهتر است علاوه بر دارایی شخصی خود از قرض هم استفاده کنید. به عنوان مثال، فرض می‌کنیم شما با ۱۰۰ میلیون ریال شرکتی را راه‌اندازی کرده‌اید. حدود یک چهارم سرمایه اولیه را به عنوان دارایی خالص، در شرکت سرمایه‌گذاری کنید و سه چهارم آن به عنوان قرض باشد. اگر شرکت نوپا ورشکسته شد، شما می‌توانید ۷۵ میلیون ریال را به عنوان بدهی سوخته، جدا از درآمد شخصی خود حذف کنید. افزون بر این، بهره اقساط را که پرداخت می‌کنید، به عنوان درآمد شخصی محاسبه خواهد شد، ولی از طرفی درآمد شرکت شما معاف از مالیات خواهد بود.

عجیب است اگر یک شرکت تازه تأسیس از ابتدا سوددهی داشته باشد. پس هنگام محاسبه هزینه‌های اولیه، لازم است این هزینه‌ها نه تنها شامل مخارج اولیه باشد، بلکه هزینه‌های عملکرد و هزینه‌های زندگی شخصی‌تان را هم به مدت ۳ تا ۶ ماه شامل شود.

«نکته ناب»

برنامه چهارم، اگر شخصاً به اندازه کافی سرمایه ندارید (ولی دیگران می‌دانند که ایده بزرگی دارید)، وام بگیرید. برای درخواست وام، شما نیازمند تهیه یک نامه مشروح و طرح شغلی کامل با برآوردهای مالی، صورت حساب موقت ترازنامه، گزارش پیش‌بینی مالی جاری و گزارش پیش‌بینی درآمد ۳ ساله، خواهید بود. همچنین شاید مجبور شوید برای آشنایی با شرایط بانک، پرسشنامه طولانی وام را تکمیل کنید. گذشته از این، اگر قصد تأسیس یک شرکت را دارید، شخصاً باید آماده امضاء تضمین تمامی وام‌های بانک باشید.

اگر می‌خواهید پولی به دست آورید، باید پول خرج کنید.
«تیتوس ماکسیوس پلوتوس»

برنامه پنجم، اگر به دلایلی، به اندازه کافی خوشبخت هستید و از قبل ثروتمند بوده‌اید، مستقیم به طرف بانک بروید و سرمایه اولیه مورد نیاز را از حسابتان برداشت کنید. با این وجود، توصیه‌ای که در پند و اندرز کلی زیر گنج‌نیده شده است را به خاطر داشته باشید.

اگر ندانید چگونه خردمندانه پول خرج کنید، هیچ مقدار پولی برای شما کافی نیست.

برآورد هزینه‌های اولیه

هزینه‌های اولیه مقدماتی

- ۱- تجهیزات و ماشین آلات (شامل هزینه های نصب) ریال
- ۲- مبلمان و اثاثیه ثابت (شامل قفسه، دیوارکوب، میز، صندلی، کابینت و غیره، به علاوه هزینه‌های نصب آنها) ریال
- ۳- هزینه‌های حقوقی و حرفه‌ای (شامل مخارج تأسیس شرکت، نگارش قراردادهای همکاری، بررسی موافقتنامه‌ها و قراردادهای خرید یا استقراض و استقرار سیستم حسابداری) ریال
- ۴- گواهینامه‌ها و مجوزها (شامل وجوه وضع شده نواحی صنعتی یا تجاری یا نواحی مختلف شهرداری و هزینه‌های عضویت) ریال
- ۵- هزینه‌های تدارکات اداره (شامل هزینه‌های ثابت) ریال
- ۶- فهرست اموال مورد نیاز در انبار (شامل تمام مواد مورد نیاز برای تولید) ریال
- ۷- هزینه‌های تبلیغاتی قبل از شروع به کار شرکت (شامل درج در کتاب آگهی (کتاب زرد)، کارت ویزیت، اعلانات، آگهی روزنامه، دفترچه راهنما، بروشور، نشان، خبرنامه و دیگر هزینه‌های تبلیغاتی) ریال

- ۸- تعمیرات، تغییرات، تزئینات محل کار (شامل سیمکشی مجدد برق، دستگاه تهویه، تهویه مطبوع، قسمت‌بندی، نقاشی، کف‌سازی و مخارج دیگر که باعث ارتقاء محیط کار است و قابل حذف نمی‌باشد). ریال
- ۹- تأمین سپرده یا ودیعه (شامل پول پیش مورد نیاز برای اجاره، خدمات رفاهی، آب، برق، گاز و تلفن، تجهیزات امنی یا اجاره شده و غیره) ریال
- ۱۰- وسایل نقلیه (شامل اتومبیل، کامیون، وانت و غیره) ریال
- ۱۱- دیگر هزینه‌ها و خدمات (شامل مخارج گوناگون، پیش از افتتاح کار شرکت که در جای دیگر ثبت نشده، مانند تعلیم کارکنان، سفر برای عرضه کالا، طراحی آرم و غیره) ریال
- ۱۲- جمع کل هزینه‌های اولیه مقدماتی ریال

هزینه‌های عملکرد

(برای ماه : توصیه می‌شود حداقل مخارج فعالیت ۳ ماه را در پیش‌بینی سرمایه اولیه در نظر بگیرید.)

هزینه‌های معین کار

۱۳- بیمه (شامل بیمه ساختمان، آتش‌سوزی، دزدی، عمر، بیمه افراد و بیمه محصولات) ریال

- ۱۴- هزینه عضویت (شامل حق عضویت انجمن) ریال
- ۱۵- بودجه شرکت (شامل بودجه مازاد برای زمانی که بودجه در نظر گرفته شده، تماماً استفاده شده است.) ریال
- ۱۶- پرداخت اقساط وام (شامل پرداخت ماهانه و جریمه‌ای که به اقساط ماهانه به تأخیر افتاده تعلق گرفته است.) ریال
- ۱۷- تلفن ریال
- ۱۸- پرداخت اجاره (شامل ساختمان، وسیله نقلیه و رایانه یا هر قطعه و یا تجهیزات دیگری که اجاره شده است.) ریال
- ۱۹- حق اشتراک (ماهنامه‌ها یا فصلنامه‌ها) ریال
- ۲۰- حقوق مالک (مخارج زندگی شخصی، یکی از نکات مهمی است که معمولاً نادیده گرفته می‌شود و حقوقی است که به طور معمول برای خودتان محاسبه و پرداخت می‌کنید. فراموش نکنید که از همان ابتدا این حقوق را در نظر بگیرید.) ریال

هزینه‌های متغیر کسب‌وکار

- ۲۱- آگهی تبلیغاتی ریال
- ۲۲- اتومبیل و مسافرت ریال
- ۲۳- ساختمان و نگهداری تجهیزات ریال

۲۴- هزینه‌های ارسال و مراسلات محموله‌های پستی، نامه‌ها و

حمل بار ریال

۲۵- حقوق کارمندان ریال

۲۶- فهرست اموال مورد نیاز در انبار (شامل فهرست خریدهای ضروری

برای برطرف کردن احتیاجات) ریال

۲۷- مالیات‌های مختلف ریال

۲۸- تسهیلات رفاهی (شامل برق، آب، گاز و هزینه‌های نصب و انشعاب)

..... ریال

۲۹- دیگر تدارکات و خریده‌ها (شامل خریدهای برنامه‌ریزی شده،

حین انجام کسب‌وکار) ریال

۳۰- دیگر مخارج و خدمات (شامل تمام مخارجی که به طور معمول در

طول فعالیت شغلی، با آن رو به رو می‌شوید) ریال

۳۱- جمع کل هزینه‌های اجرایی ریال

جمع کل هزینه‌های اولیه

۳۲- جمع کل هزینه‌های اولیه (هزینه‌های اولیه مقدماتی به علاوه

هزینه اجرایی برای چند ماه) ریال

۳۳- سرمایه اولیه مورد نیاز پیشنهادی (به علاوه ۲۵٪) هزینه‌های اولیه می‌تواند به طور قابل ملاحظه‌ای به وسعت و هدف کسب‌وکار شما و طول زمانی که برای تولید محصولات یا خدمات صرف می‌کنید، به فشارهای رقابتی، و بسیاری دیگر از عوامل متغیر مانند مخارج غیر منتظره، تأخیرها، تورم، اعتصابها، ورشکستگی تأمین کننده (تأمین کننده مواد اولیه برای شرکت) و حتی سوانح شخصی بستگی داشته باشد؛ به این دلیل، بسیاری از مشاوران مالی توصیه می‌کنند که به هر برآورد هزینه که دست یافتید، برای پشتیبانی خود از مسائل غیر منتظره، ۲۵٪ به آن اضافه کنید.

ریال