

Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Καβάλας

Επιχειρηματικότητα



Τίτλος πράξης: "Επιμόρφωση – Πιστοποίηση Γυναικών Αρχικής Επαγγελματικής Εκπαίδευσης & Κατάρτισης σε Δεξιότητες Πληροφορικής Επιχειρηματικού Σεναρίου" του ΕΠΕΑΕΚ 2000-2006 που συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (Ε.Κ.Τ.) κατά 75% και Εθνικούς πόρους κατά 25%.

Κατηγορία Πράξης: 4.1.1.στ: "Θετικές Ενέργειες Υπέρ των Γυναικών"

Ενέργεια: 4.1.1:"Προγράμματα Υποστήριξης της Αρχικής Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και Κατάρτισης για Γυναίκες"

Μέτρο: 4.1: "Προγράμματα Υποστήριξης της Αρχικής Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και Κατάρτισης για Γυναίκες"

Επιστ. Υπεύθυνος: Δρ. Σαράφης Ηλίας



Σεπτέμβριος 2006

Αντί εισαγωγής

Η ελληνική οικονομία, αλλά και η ευρωπαϊκή οικονομία γενικότερα, δοκιμάζεται από μια εκτεταμένη και μακροχρόνια κρίση. Ορισμένες από τις παραμέτρους που χαρακτηρίζουν την κατάσταση αυτή είναι ο χαμηλός ρυθμός ανάπτυξης, τα υψηλά ποσοστά ανεργίας, η καθήλωση των εισοδημάτων σε χαμηλά επίπεδα και η συνακόλουθη υποτονική ζήτηση, η διάβρωση της ανταγωνιστικότητας των εξαγόμενων προϊόντων, η αποδυνάμωση της δυναμικότητας των επενδύσεων και ο μαρασμός πολλών μικρών, μεσαίων αλλά και μεγαλύτερων επιχειρήσεων.

Αυτή η κατάσταση δεν είναι πρωτόγνωρη για την ελληνική οικονομία. Το ιστορικό παρελθόν της έχει να επιδείξει και άλλες περιόδους όξυνσης των προβλημάτων, όπως παραδείγματος χάριν συνέβη κατά τη δεκαετία του '50, τη δεκαετία του '70, για να αναφερθούμε σε ορισμένες απ' αυτές. Εκείνο που προβληματίζει ιδιαίτερα έντονα τους πολιτικούς, τους επιστήμονες αλλά και την κοινωνία γενικότερα είναι ότι η τωρινή ύφεση της ελληνικής οικονομίας έχει διάρκεια, τα προβλήματα δείχνουν μια απίστευτη ανελαστικότητα και ανθεκτικότητα στο διάβα του χρόνου, προκαλούν σημαντικές οικονομικές ανισότητες και δρομολογούν ή/και παγιώνουν φαινόμενα κοινωνικού αποκλεισμού.

Αν προσπαθούσε κανείς να αναδείξει έναν κοινό παρονομαστή όλων αυτών των προβλημάτων, τότε εύκολα θα κατέληγε στην διαπίστωση ότι το υπόβαθρο αυτών είναι η περιορισμένη-αναποτελεσματική ανταγωνιστικότητα των ελληνικών προϊόντων. Τα ελληνικά προϊόντα που παράγονται και οι υπηρεσίες που προσφέρονται δεν είναι αρκούντως ανταγωνιστικά στην εγχώρια αλλά και διεθνή αγορά καθώς συχνά είναι ακριβότερα, δεν διακρίνονται από το επίπεδο ποιότητας που απαιτούν οι καιροί και οι καταναλωτές, δεν χρησιμοποιούν τα απαραίτητα κανάλια διανομής για να φτάσουν σε όλα τα μήκη και πλάτη των διαφόρων αγορών και κατά βάση δεν διαφέρουν από ομοειδή προϊόντα που παράγουν και προσφέρουν άλλες επιχειρήσεις.

Άρα λοιπόν είναι αναγκαία η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας για να αποκτήσουν τα ελληνικά προϊόντα ένα αξιοσημείωτο μερίδιο στις αγορές. Ένα δε από τα βασικότερα εργαλεία βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας είναι οι επενδύσεις. Οι επενδύσεις είναι αυτές που εισάγουν τα νέα τεχνολογικά επιτεύγματα στην παραγωγική διαδικασία, οι επενδύσεις είναι εκείνες που εισάγουν τις καινοτόμες ιδέες στην παραγωγή, οι επενδύσεις είναι αυτές που βελτιώνουν το επίπεδο ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων και προσφερόμενων υπηρεσιών, οι επενδύσεις είναι το εργαλείο που βοηθούν στην ανάπτυξη νέων, διαφορετικών προϊόντων και στην αξιοποίηση νέων μεθόδων προσέγγισης των καταναλωτών.

Επιπρόσθετα δε οι επενδύσεις δημιουργούν νέες θέσεις εργασίας, παράγουν εισοδήματα, ενισχύουν την καταναλωτική ζήτηση, βελτιώνουν το επίπεδο διαβίωσης των ατόμων και εν γένει δίνουν ανάσες ανάπτυξης στην οικονομία.

Με άλλα λόγια οι επενδύσεις συμβάλουν στην βελτίωση ουσιαστικών πτυχών της παραγωγικής διαδικασίας και ταυτόχρονα-παράλληλα ενισχύουν τη θέση του κόσμου της εργασίας με τις επακόλουθες θετικές συνέπειες στην απασχόληση και στο εισόδημα των εργαζομένων.

Δια ταύτα: Το ζητούμενο είναι η ανάληψη και υλοποίηση επενδυτικών σχεδίων. Επενδύσεις μάλιστα πραγματοποιούν οι επιχειρηματίες ή/και όσοι θέλουν να αναδειχτούν στη θέση και στον

ρόλο αυτόν. Επομένως η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, της διάθεσης δηλαδή ανθρώπων να επενδύσουν, είναι μια σημαντική αναπτυξιακή παράμετρος της εποχής.

Στόχος των σημειώσεων αυτών είναι να μεταφέρουν στους αναγνώστες ορισμένες βασικές πτυχές του επιχειρείν, να αναδείξουν την αξία και σημασία της επιχειρηματικότητας, να αναπτύξουν συγκεκριμένα μέτρα για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας των νέων ανθρώπων και ιδιαίτερα των γυναικών και γενικότερα να συμβάλουν στην διαμόρφωση ενός γόνιμου προβληματισμού πάνω στο ζήτημα αυτό.

1. Η επιχειρηματικότητα στην Ευρωπαϊκή Ένωση

1.1. Η επιχειρηματική πρόκληση στην Ευρώπη

Στα μέσα του προηγούμενου αιώνα, οι οικονομολόγοι προέβλεπαν την επικράτηση των μεγάλων επιχειρήσεων. Το μέγεθος αποτελούσε απαραίτητη προϋπόθεση για την επίτευξη οικονομιών κλίμακας, τη διεύθυνση σε ξένες αγορές, την προσαρμογή και την αξιοποίηση της νέας τεχνολογίας. Πράγματι, στη δεκαετία του 1960 και 1970, οι μεγάλες επιχειρήσεις κυριάρχησαν στην αγορά. Ακολούθως καταγράφηκε ιστορικά η τάση για αναστροφή της κατάστασης αυτής. Οι μεγάλες επιχειρήσεις προχώρησαν σε αναδιάρθρωση της παραγωγικής δομής τους, αξιοποίησαν κατά κόρο το εργαλείο της υπεργολαβίας αναθέτοντας τμήμα της παραγωγής που επιτελούσαν σε τρίτους και περιόρισαν το μέγεθός τους εντατικοποιώντας την παραγωγική διαδικασία. Έτσι κατά το διάστημα 1972 και 1998 ο αριθμός των ιδιωτικών επιχειρήσεων στις χώρες του ΟΟΣΑ αυξήθηκε από 29 σε 45 εκατομμύρια (Entrepreneurship, 2002).

Οι διαρθρωτικές αυτές αλλαγές των οικονομιών μετέθεσαν το συγκριτικό πλεονέκτημα της Ευρωπαϊκής Ένωσης προς δραστηριότητες που πλέον βασίζονται περισσότερο στη γνώση και στην αξιοποίησή της. Η παγκοσμιοποίηση αύξησε την ανταγωνιστική πίεση στις μεταποιητικές επιχειρήσεις που ήταν εγκατεστημένες σε τόπους υψηλού κόστους, με αποτέλεσμα όχι μόνο να υπάρξει μετατόπιση της παραγωγικής ικανότητας προς χώρες χαμηλού κόστους αλλά και να αυξηθεί η παραγωγικότητα μέσω της χρησιμοποίησης τεχνολογικών καινοτομιών. Εν τω μεταξύ, οι τεχνολογίες των πληροφοριών και των επικοινωνιών (ΤΠΕ) δημιούργησαν νέες αγορές, με αποτέλεσμα να σημειωθεί επανάσταση στις παραγωγικές μεθόδους σε πολλές βιομηχανίες και να αναπτυχθεί ο τομέας των υπηρεσιών.

Η εσωτερική αγορά, που δημιουργήθηκε από την Ευρωπαϊκή Ένωση, αναπτύχθηκε χάρη στην άρση των φραγμών, στην αμοιβαία αναγνώριση και στην εναρμόνιση. Κατά τον τρόπο αυτό διευκολύνονται οι συναλλαγές σε μια αγορά πολλών εκατομμυρίων ατόμων η οποία με τη διεύρυνση που πραγματοποιήθηκε το τελευταίο διάστημα έφτασε τα 450 εκατομμύρια.

Οι αλλαγές αυτές δημιούργησαν ευκαιρίες για νέες επιχειρηματικές καινοτομίες ιδιαίτερα στον τομέα των υπηρεσιών. Ο όλο και πιο πολύπλοκος χαρακτήρας των παραγωγικών μεθόδων απαιτεί ποικιλία εξειδικευμένων υπηρεσιών. Επίσης η μείωση του κόστους διαβίβασης των γνώσεων στο χώρο καθιστά λιγότερο δαπανηρές τις υπηρεσίες των εξωτερικών παροχών υπηρεσιών. Το μεγαλύτερο άνοιγμα των αγορών επιτρέπει στις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε εξειδικευμένες αγορές να κινηθούν περισσότερο στην ευρωπαϊκή ή διεθνή κλίμακα. Η ικανότητα προσαρμογής στις οικονομικές αλλαγές έχει καιρική σημασία για την ανταγωνιστικότητα..

Το 2000, το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Λισσαβόνας καθόρισε τους στόχους του σε επίπεδο απασχόλησης, οικονομικής μεταρρύθμισης και κοινωνικής συνοχής. Στο πλαίσιο αυτό, η Ένωση

φιλοδοξεί κατά την επομένη δεκαετία «να γίνει η πλέον ανταγωνιστική και δυναμική οικονομία της γνώσης στον κόσμο, ικανή για βιώσιμη οικονομική ανάπτυξη με περισσότερες και καλύτερες θέσεις εργασίας και αποτελεσματικότερη κοινωνική συνοχή». Το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο ενέκρινε μία στρατηγική βιώσιμης ανάπτυξης και πρόσθεσε μία περιβαλλοντική διάσταση στη στρατηγική της Λισσαβόνας. Το Συμβούλιο αναγνώρισε την ανάγκη ριζικής μεταρρύθμισης της οικονομίας, προκειμένου να δημιουργηθούν περίπου 15 εκατ. νέες θέσεις εργασίας έως το 2010.

Η ύπαρξη φιλικού περιβάλλοντος κατά την εκκίνηση αλλά και την ανάπτυξη των επιχειρήσεων αποτελεί σημαντική παράμετρο την προσέγγισης και υλοποίησης των στόχων αυτών. Το Συμβούλιο ενέκρινε τον Χάρτη για τις μικρές επιχειρήσεις,¹ που περιέχει συστάσεις για τις μικρές επιχειρήσεις ώστε να αξιοποιούν κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο την οικονομία της γνώσης. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αναπτύσσει πρωτοβουλίες στον εν λόγω τομέα, συμπεριλαμβανομένων των ετήσιων εκθέσεων για τα μέτρα που λαμβάνουν τα κράτη μέλη και η Επιτροπή για την επίτευξη των στόχων του Χάρτη για τις μικρές επιχειρήσεις. Επιπλέον η Επιτροπή εξέδωσε τον Δεκέμβριο του 2002 ανακοίνωση για την βιομηχανική πολιτική στην διευρυμένη Ευρώπη ενώ θέτει στο ίδιο πλαίσιο και την διαβούλευση πάνω στην Πράσινη Βίβλο για την επιχειρηματικότητα.² Στην εαρινή Σύνοδο της Βαρκελώνης το 2002, το Συμβούλιο έλαβε υπόψη του την πρόθεση της Επιτροπής να παρουσιάσει μία Πράσινη Βίβλο για την Επιχειρηματικότητα.

Η σημασία που δίνεται στην επιχειρηματικότητα επαναβεβαιώθηκε στην εαρινή έκθεση της Επιτροπής το 2003 προς το Εαρινό Ευρωπαϊκό Συμβούλιο το οποίο τονίζει ιδιαίτερα την ενίσχυση των επενδύσεων, της απασχόλησης και της ανάπτυξης μέσω της γνώσης, της καινοτομίας και της επιχειρηματικής δυναμικότητας.

1.2. Η επιχειρηματική κουλτούρα στην Ευρωπαϊκή Ένωση

Η ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας αποτελεί το κλειδί για την δημιουργία απασχόλησης, την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και την οικονομική ανάπτυξη της Ευρώπης. Μολονότι η επιχειρηματικότητα μπορεί να επηρεαστεί από πολλούς παράγοντες, η κουλτούρα είναι ο κατεξοχήν σημαντικός. Από αυτή την άποψη η εκπαίδευση μπορεί να παίξει καθοριστικό ρόλο. Η ανάπτυξη επιχειρηματικής νοοτροπίας στους νέους θα πρέπει να ξεκινάει από μικρή ηλικία. Αν οι επιχειρηματικές αξίες καλλιεργηθούν στο σχολείο, η Ευρώπη θα δημιουργήσει σταδιακά μια νέα γενιά ατόμων για τα οποία η άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας θα είναι κάτι απόλυτα φυσιολογικό.

Η Ε.Ε. δεν αξιοποιεί πλήρως το επιχειρηματικό δυναμικό της. Αδυνατεί να παροτρύνει αρκετά άτομα να γίνουν επιχειρηματίες. Σύμφωνα με μια τελευταία δημοσκόπηση του Ευρωβαρομέτρου για την επιχειρηματικότητα, μόνο το 45% των ερωτηθέντων στην Ε.Ε. των 25 θα ήθελαν να είναι

¹ Ο «Χάρτης για τις μικρές επιχειρήσεις», που εγκρίθηκε στις 13.06.00 από το Συμβούλιο Γενικών Υποθέσεων επικυρώθηκε από το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Feira στις 19-20 Ιουνίου 2000. Καλύπτει 10 βασικούς τομείς: εκπαίδευση και κατάρτιση για το επιχειρηματικό πνεύμα· λιγότερο δαπανηρή και ταχύτερη διαδικασία εκκίνησης· βελτίωση της νομοθεσίας και των κανονιστικών ρυθμίσεων· διαθεσιμότητα δεξιοτήτων· βελτίωση της πρόσβασης σε απευθείας σύνδεση· καλύτερη αξιοποίηση της Ενιαίας Αγοράς· φορολογία και χρηματοοικονομικά θέματα· ενίσχυση της τεχνολογικής ικανότητας των μικρών επιχειρήσεων· χρησιμοποίηση επιτυχών μοντέλων ηλεκτρονικών επιχειρήσεων και ανάπτυξη υψηλής ποιότητας υπηρεσιών στήριξης των μικρών επιχειρήσεων· καλύτερη και αποτελεσματικότερη εκπροσώπηση των συμφερόντων των μικρών επιχειρήσεων σε κοινοτικό και εθνικό επίπεδο

² Τα εν λόγω έγγραφα διατίθενται μετά την επίσημη δημοσίευσή τους στη διεύθυνση http://europa.eu.int/comm/enterprise/index_en.htm

επιχειρηματίες, έναντι ποσοστού 61% στις ΗΠΑ. Τα συγκεντρωτικά όμως αυτά ποσοστά κρύβουν μεγάλες διαφορές μεταξύ των Ευρωπαίων. Την ιδέα δημιουργίας της δικής τους επιχείρησης βρήκαν ιδιαίτερα ελκυστική οι Πορτογάλοι (62%), οι Ιρλανδοί (58%), οι Εσθονοί και οι Κύπριοι (από 56%), οι Ιταλοί (55%), οι Έλληνες και οι Λιθουανοί (από 52%) και οι Πολωνοί (51%). Αντίθετα αυτοί που δελεάστηκαν λιγότερο ήταν οι Φιλανδοί (28%), οι Τσέχοι και οι Σλοβάκοι (από 30%), οι Σλοβένοι (32%) και οι Ολλανδοί (33%). Στην ερώτηση γιατί προτιμούν την μισθωτή απασχόληση, σχεδόν ένας στους τρεις Ευρωπαίους ανέφερε ως σημαντικό λόγο την εξασφάλιση τακτικού και σταθερού εισοδήματος, ενώ ποσοστό 25% έκριναν σημαντική την σταθερότητα της απασχόλησης. Αντίθετα οι Αμερικανοί δεν βρήκαν κανέναν από τους δύο αυτούς λόγους σημαντικό: 16% και 10% αντίστοιχα.

Σύμφωνα με την τελευταία παγκόσμια έρευνα του «Global Entrepreneurship Monitor», το 28% του συνόλου των επιχειρηματικών εγχειρημάτων στην Ελλάδα αφορά **επιχειρηματικότητα ανάγκης** (επιχειρώ γιατί αδυνατώ να βρω άλλη μορφή απασχόλησης), όταν το αντίστοιχο ποσοστό των ευρωπαϊκών χωρών δεν ξεπερνά το 18%. Από την άλλη πλευρά η ελληνική κοινωνία φαίνεται να υποεκτιμά την **δημιουργική επιχειρηματικότητα**, αυτή που βασίζεται στις νέες τεχνολογίες, την έρευνα και την καινοτομία. Η αλλαγή αυτής της τάσης, με παρεμβάσεις στο εκπαιδευτικό σύστημα και στοχευόμενες δράσεις, μπορεί να βοηθήσει στην βελτίωση της επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα.

Για να σημειωθεί πρόοδος στον τομέα της επιχειρηματικότητας, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εξέδωσε την «Πράσινη Βίβλο για την Επιχειρηματικότητα στην Ευρώπη» με σκοπό να εμπλέξει όσο το δυνατόν περισσότερους φορείς στην κατάρτιση της μελλοντικής πολιτικής ατζέντας.

Για να επεκτείνει την ατζέντα της επιχειρηματικότητας, η Επιτροπή θα δραστηριοποιηθεί στους παρακάτω πέντε στρατηγικούς τομείς:

- Την καλλιέργεια επιχειρηματικής νοοτροπίας
- Την παρότρυνση περισσότερων ατόμων να γίνουν επιχειρηματίες
- Την προετοιμασία των επιχειρηματιών για την ανάπτυξη και την ανταγωνιστικότητα
- Την βελτίωση της ροής χρηματοδότησης
- Την δημιουργία φιλικότερου κανονιστικού και διοικητικού πλαισίου για τις ΜΜΕ

Η Επιτροπή, για να καλλιεργήσει την επιχειρηματική νοοτροπία μεταξύ των νέων, χρειάζεται να προωθήσει την εκπαίδευση σχετικά με την επιχειρηματικότητα σε όλες τις βαθμίδες της εκπαίδευσης. Στο πλαίσιο αυτό καλεί τα κράτη μέλη να εντάξουν μαθήματα επιχειρηματικότητας σε όλα τα σχολικά προγράμματα και να παρέχουν στα σχολεία την κατάλληλη υποστήριξη, ώστε να δώσουν την δυνατότητα να εφαρμόσουν αποτελεσματικά εκπαιδευτικά προγράμματα υψηλής ποιότητας.

2. Η δυναμική της επιχειρηματικότητας

2.1. Τι είναι επιχειρηματικότητα;

Η έννοια της επιχειρηματικότητας, όπως απορρέει και από την 'Πράσινο Βίβλο' για την επιχειρηματικότητα στην Ευρώπη, είναι πολύ πιο πλατιά από εκείνη του επιχειρηματία διότι περιλαμβάνει και πολλά άλλα άτομα εκτός από τον επιχειρηματία. Με την επιχειρηματικότητα ο άνθρωπος «επιχειρεί» εννοούμε δηλαδή ότι προσπαθεί να κάνει κάτι καινούργιο. Η **επιχειρηματικότητα** (entrepreneurship) αναφέρεται στη διαδικασία που περιλαμβάνει όλες τις λειτουργίες, δραστηριότητες και ενέργειες που συνδέονται με τον εντοπισμό των ευκαιριών και τη δημιουργία μιας οργάνωσης που θα τις αξιοποιεί.

Με την έννοια αυτή πίσω από κάθε ανάληψη κινδύνων και επένδυση πόρων για κάτι καινούργιο ή για ανάπτυξη νέων ή τροποποιημένων προϊόντων ή νέων αγορών υπάρχει ένα άτομο με επιχειρηματικό πνεύμα. Δηλαδή και στις μεγάλες επιχειρήσεις τα στελέχη που παρουσιάζουν τα χαρακτηριστικά αυτά είναι στελέχη με επιχειρηματικό πνεύμα. Βέβαια αυτό δεν πρέπει να παρερμηνευθεί και να θεωρηθεί ότι κάθε στέλεχος είναι ή μπορεί να είναι και επιχειρηματίας γιατί η βασική δουλειά κάθε στελέχους είναι να κάνει την επιχείρηση να λειτουργεί αποτελεσματικά, ενώ αντίθετα η βασική δουλειά ενός επιχειρηματία είναι να δημιουργεί, να προκαλεί σκόπιμες αλλαγές.

Στην επιχειρηματικότητα, που αρκετοί έχουν ονομάσει τέταρτο συντελεστή της παραγωγής, πολλοί έχουν προσδώσει διάφορα γνωρίσματα τα οποία περιγράφουν το περιεχόμενό της.

Για παράδειγμα, η επιχειρηματικότητα αναφέρεται σε:

- ◆ παραγωγή αξιών για άλλες παραγωγικές μονάδες ή για καταναλωτές
- ◆ ανάληψη επιχειρηματικού κινδύνου
- ◆ μετατροπή των συντελεστών της παραγωγής σε προϊόντα
- ◆ ορθολογική διάθεση των στοιχείων παραγωγής
- ◆ πραγματοποίηση νέων συνδυασμών συντελεστών παραγωγής και στη συνεισφορά τους στην οικονομική πρόοδο της επιχείρησης.

2.2. Γιατί είναι σημαντική η επιχειρηματικότητα;

Η **επιχειρηματικότητα**, δηλαδή η προσπάθεια για τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, προωθεί την τοπική και εθνική οικονομική ανάπτυξη, δημιουργεί θέσεις εργασίας, και βοηθά τις μη προνομιούχες ομάδες, ειδικότερα τους νέους και τις νέες, να βρουν απασχόληση, συμβάλλοντας έτσι στην άρση της περιθωριοποίησης και στην ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής.

Πάνω από όλα όμως, η **δημιουργία μιας επιχείρησης** είναι η ατομική πράξη ενός ανθρώπου που αναλαμβάνει το ρίσκο, ενός ανθρώπου που συχνά είναι απροετοίμαστος. Η **επιτυχία ή αποτυχία** της επιχειρηματικής του δραστηριότητας εξαρτάται κατά κύριο λόγο από τα στοιχεία της προσωπικότητάς του, τις δεξιότητες που έχει και τις ικανότητες που αναπτύσσει, τη μεθοδικότητα, την επιμονή, την αισιοδοξία, τη διάθεση για προσωπική δέσμευση και ανάληψη κινδύνων, τη σωστή πληροφόρηση και την καλή γνώση του αντικειμένου.

Πιο συγκεκριμένα η σημαντικότητα της επιχειρηματικότητας εξηγείται από τις παρακάτω θετικές επιδράσεις:

- i. **Η επιχειρηματικότητα συμβάλλει στη δημιουργία θέσεων εργασίας και στην ανάπτυξη.*** Οι νέες και μικρές επιχειρήσεις δημιουργούν όλο και περισσότερες θέσεις εργασίας έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων (Entrepreneurship: A survey of the literature,2002).Οι χώρες που παρουσιάζουν τη μεγαλύτερη αύξηση στα ποσοστά επιχειρηματικότητας τείνουν να παρουσιάζουν και τη μεγαλύτερη μείωση των ποσοστών ανεργίας. Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990, οι ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις συνέβαλαν σημαντικά στη δημιουργία θέσεων εργασίας. Για παράδειγμα στις Κάτω Χώρες, στο διάστημα μεταξύ 1994 και 1998, το 8% των ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων δημιούργησαν το 60% των νέων θέσεων εργασίας στο πλαίσιο υφισταμένων επιχειρήσεων (Entrepreneurship in the Netherlands,2002). Στις Ηνωμένες Πολιτείες 350.000 ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις δημιούργησαν τα δύο τρίτα όλων των νέων θέσεων εργασίας στο διάστημα 1993 και 1996. Από την έρευνα προκύπτει ότι η επιχειρηματικότητα συμβάλλει σημαντικά στην οικονομική ανάπτυξη παρόλο που η αύξηση του ΑΕγχΠ επηρεάζεται και από πολλούς άλλους παράγοντες.
- Η επιχειρηματικότητα μπορεί, επίσης, να συμβάλλει στην ενίσχυση της οικονομικής και κοινωνικής συνοχής στις περιφέρειες εκείνες που παρουσιάζουν υστέρηση στην ανάπτυξη, στην ενθάρρυνση της οικονομικής δραστηριότητας και δημιουργίας θέσεων εργασίας ή στην ένταξη ανέργων ή μειονεκτούντων ατόμων στην ενεργό ζωή.
- ii. **Η επιχειρηματικότητα αποτελεί βασικό παράγοντα βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας.*** Νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες, που αφορούν την ίδρυση μιας νέας επιχείρησης ή τον αναπροσανατολισμό μιας υπάρχουσας (π.χ. μετά τη μεταβίβαση μιας επιχείρησης σε ένα νέο ιδιοκτήτη), δίνουν ώθηση στην παραγωγικότητα. Αυξάνουν την ανταγωνιστική πίεση, αναγκάζοντας άλλες επιχειρήσεις να αντιδράσουν βελτιώνοντας τις επιδόσεις τους ή καινοτομώντας. Οι υψηλότερες επιδόσεις ή καινοτομία των επιχειρήσεων σε επίπεδο οργάνωσης, μεθόδων, προϊόντων, υπηρεσιών ή αγορών, βελτιώνουν την ανταγωνιστικότητα της οικονομίας συνολικά. Η διαδικασία αυτή προσφέρει στους καταναλωτές πλεονεκτήματα χάρη στην αύξηση των επιλογών και στη μείωση των τιμών.
- iii. **Η επιχειρηματικότητα απελευθερώνει τον δυναμισμό του ατόμου.*** Η άσκηση ενός επαγγέλματος δεν αποτελεί απλά και μόνο μέσο προσπορισμού χρημάτων. Υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή επαγγελματικής σταδιοδρομίας όπως είναι η ασφάλεια, το επίπεδο ανεξαρτησίας, η ποικιλία καθηκόντων και το ενδιαφέρον που παρέχει η εργασία. Η επιδίωξη υψηλότερων εισοδηματικών επιπέδων μπορεί να παρακινήσει τα άτομα να θέσουν «υψηλότερους στόχους», όπως η αυτοπραγμάτωση και η ανεξαρτησία, μέσω της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Από τη βρετανική έρευνα οικογενειακών προϋπολογισμών προκύπτει ότι, εκτός από τα υλικά κίνητρα (χρήματα και κοινωνική θέση), η επιλογή του να γίνει κάποιος επιχειρηματίας βασίζεται και στην αυτοπραγμάτωση (ελευθερία, ανεξαρτησία και πρόκληση).
- Για ορισμένους, οι οποίοι δεν επιτυγχάνουν να βρουν μία "συνήθη" θέση εργασίας που να τους καλύπτει, η επιλογή να γίνουν επιχειρηματίες ενδεχομένως να οφείλεται εν μέρει ή και εξ ολοκλήρου σε οικονομική ανάγκη. Το να γίνουν επιχειρηματίες ίσως τους δίνει την ελπίδα ότι θα μπορέσουν να βελτιώσουν τη θέση τους.
- Η επαγγελματική ικανοποίηση μεταξύ επιχειρηματιών είναι υψηλότερη από ό,τι μεταξύ μισθωτών. Σε μία έρευνα, το 33% των αυτοαπασχολούμενων χωρίς μισθωτούς και το 45% των αυτοαπασχολούμενων με μισθωτούς δήλωναν πολύ ικανοποιημένοι από τις συνθήκες εργασίας τους έναντι μόνο 27% των μισθωτών (Third European survey,2002).

- iv. **Επιχειρηματικότητα και κοινωνικές επιταγές.** Οι επιχειρηματίες αποτελούν την κινητήριου δύναμη της οικονομίας της αγοράς και τα επιτεύγματά τους προσφέρουν στην κοινωνία πλούτο, θέσεις εργασίας και στους καταναλωτές ποικιλία επιλογών. Ανταποκρινόμενες στις αυξανόμενες προσδοκίες της κοινής γνώμης όσον αφορά τον αντίκτυπο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην κοινωνία και στο περιβάλλον, πολλές μεγάλες εταιρείες υιοθέτησαν επίσημες στρατηγικές για την εταιρική κοινωνική ευθύνη, που συνεπάγεται την προαιρετική ενσωμάτωση κοινωνικών και περιβαλλοντικών παραμέτρων στην επιχειρηματική πρακτική και στη συνεργασία με τα ενδιαφερόμενα μέρη εφόσον οι επιχειρήσεις αναγνωρίζουν πλέον ότι η υπεύθυνη επιχειρηματική στάση συμβάλλει στην επιχειρηματική επιτυχία. Η στάση αυτή μπορεί να περιλαμβάνει, για παράδειγμα, τη δέσμευση για την αύξηση της παραγωγικής δραστηριότητας κατά έναν φιλικό προς το περιβάλλον τρόπο (*οικολογική αποδοτικότητα*) ή για το σεβασμό των θεμάτων που συγκεντρώνουν το ενδιαφέρον των καταναλωτών και για την προώθηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας κατά έναν φιλικό προς τους καταναλωτές τρόπο. Οι ΜΜΕ επιδεικνύουν «υπεύθυνο επιχειρηματικό πνεύμα» με έναν πιο άτυπο τρόπο αλλά ωστόσο αποτελούν τον κεντρικό ιστό για πολλές κοινωνίες³.

Η επιχειρηματικότητα μπορεί επίσης να διαδραματίσει θετικό ρόλο στην αποτελεσματική παροχή υπηρεσιών στον τομέα της υγείας, της εκπαίδευσης και της κοινωνικής πρόνοιας. Οι επιχειρήσεις της κοινωνικής οικονομίας ενθαρρύνουν τη συμμετοχή των ενδιαφερομένων μερών στη διαχείριση και παροχή παρόμοιων υπηρεσιών, βελτιώνοντας την καινοτομία και τον προσανατολισμό προς τους πελάτες. Μια παρόμοια προσέγγιση μπορεί να συμπληρώσει τους δημόσιους πόρους και να επεκτείνει το φάσμα των υπηρεσιών που προσφέρονται στους καταναλωτές.

2.3 Ο επιχειρηματίας γεννιέται ή γίνεται;

Αν και υπάρχουν χαρισματικά άτομα, τα οποία είναι γεννημένα για επιχειρηματίες. έρευνες αποδεικνύουν ότι κι εκείνος που δεν έχει έμφυτο το ταλέντο της επιχειρηματικότητας, μπορεί να μάθει να είναι δημιουργικός, αποκτώντας και καλλιεργώντας όλα εκείνα τα χαρακτηριστικά που θα του επιτρέψουν να γίνει ένας καλός και επιτυχημένος επιχειρηματίας.

Η επιτυχία βεβαίως, ποτέ δεν είναι εξασφαλισμένη, μπορεί ωστόσο να κριθεί από διάφορους παράγοντες, ο σημαντικότερος εκ των οποίων είναι τα κίνητρα του καθενός, η προσωπική του φιλοδοξία και κατά δεύτερο λόγο η προσωπική του επιλογή, οι σκοποί, οι στόχοι που θέτει και ο τρόπος επίτευξής τους.

2.4 Τα Κίνητρα της Επιχειρηματικότητας

Τα άτομα ωθούνται στην επιχειρηματική δραστηριότητα από κάποια κίνητρα. Τα κυριότερα είναι τα εξής:

³ Οι πρωτοβουλίες της Επιτροπής στον εν λόγω τομέα περιλαμβάνουν ένα «Έγγραφο εργασίας της Επιτροπής για τη βιώσιμη βιομηχανική ανάπτυξη», (SEC) 1999, 1729, Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 25.10.1999 και μία *Ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με την εταιρική κοινωνική ευθύνη: μια συνεισφορά των επιχειρήσεων στη βιώσιμη ανάπτυξη*, COM (2002) 347 τελικό, Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 02.07.2002.

- ♦ **Το κέρδος.** Η οικονομική ανταμοιβή είναι από τα σπουδαιότερα κίνητρα, ίσως το σπουδαιότερο. Οι επιχειρηματίες προσδοκούν μια απόδοση της επένδυσης, η οποία, όχι μόνο θα τους αποζημιώσει για το χρόνο και τα χρήματα που έχουν επενδύσει, αλλά θα τους ανταμείψει ικανοποιητικά για τους κινδύνους και τις πρωτοβουλίες που αναλαμβάνουν στην επιχειρηματική τους δραστηριότητα.
- ♦ **Η ανεξαρτησία.** Η ελευθερία για ανεξάρτητη εργασία είναι μια άλλη ανταμοιβή-και κίνητρο οπωσδήποτε- της επιχειρηματικότητας. Είναι πολύ συνηθισμένη η φράση «θέλω να είμαι αφεντικό του εαυτού μου» ή «δε θέλω να έχω κανένα πάνω από το κεφάλι μου».
- ♦ **Η προσωπική και επαγγελματική καταξίωση.** Η ανάπτυξη μιας επιχείρησης στηρίζεται, εκτός των άλλων, και στην πρόθεση του επιχειρηματία για ανάδειξη των προσωπικών ικανοτήτων-δεξιοτήτων του. Για να γίνει κάποιος πετυχημένος επιχειρηματίας χρειάζεται να μπορεί ν' αντεπεξέρχεται με το ρίσκο, την αβεβαιότητα, το στρες, να χειρίζεται επαρκώς τις πολυποίκιλες διαπροσωπικές σχέσεις και να διοικεί την επιχείρηση με περιορισμένους πόρους. Πολλοί γίνονται επιχειρηματίες για να βιώσουν αυτό το αίσθημα προσωπικής καταξίωσης και αυτοολοκλήρωσης, που απορρέει από τη δημιουργία μιας ολοκληρωμένης και παραγωγικής οντότητας, όπως είναι μια σωστή επιχείρηση.
- ♦ **Μια εναλλακτική επιλογή απέναντι σε μια μη ικανοποιητική εργασία.** Πολλοί επιχειρηματίες ήταν στο παρελθόν στελέχη ή εργαζόμενοι γενικότερα σε άλλες επιχειρήσεις. Ενώ δεν υπήρχε κίνδυνος απόλυσής τους, κάποια στιγμή διαπίστωσαν ότι η δουλειά τους δεν τους ικανοποιούσε πλέον. Άλλοι αντιλήφθηκαν ότι οι πιθανότητες εξέλιξής τους ήταν περιορισμένες και αυτό προφανώς δεν ήταν καθόλου υποκινητικό γι' αυτούς. Υπάρχει όμως και μια άλλη κατηγορία, αυτών που είχαν ξεκινήσει την επιχείρησή τους ως δεύτερη δουλειά και όταν διαπίστωσαν ότι πηγαίνει πολύ καλά, εγκατέλειψαν τη μισθωτή εργασία τους και ασχολήθηκαν αποκλειστικά με τη δική τους επιχείρηση.
- ♦ **Η υπάρχουσα οικογενειακή επιχείρηση** αποτελεί ένα εξίσου ικανό κίνητρο για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας. Είναι συνηθισμένο φαινόμενο κυρίως αγόρια, παιδιά επιχειρηματιών να αναλαμβάνουν και να συνεχίζουν ή να επεκτείνουν την οικογενειακή επιχείρηση. Είναι σημαντικό όμως για τον μέλλοντα επιχειρηματία να ωθείται από προσωπική επιθυμία σε επιχειρηματική δραστηριότητα και όχι να του επιβάλλεται η επαγγελματική αυτή επιλογή άμεσα ή έμμεσα είτε από την οικογένεια είτε από τα χρηματοδοτικά πακέτα είτε τέλος από άλλους εξωτερικούς παράγοντες.

2.5 Τα εφόδια του νέου επιχειρηματία

.Σε κάθε περίπτωση, ο μελλοντικός επιχειρηματίας, όπως και κάθε υποψήφιος εργαζόμενος, οφείλει να γνωρίζει τις δυνατότητες, τις αντοχές, τις επιθυμίες και τα όριά του, έτσι ώστε είτε να επιτύχει το μέγιστο της απόδοσής του είτε να αποφύγει δυσχερείς επενδύσεις είτε να καλλιεργήσει κάποια γνωρίσματά του, τα οποία επιδέχονται επεμβάσεων. Δηλαδή να αποκτήσει «Αυτοεπίγνωση», γνώση της προσωπικότητάς του.

Τα στοιχεία που συνθέτουν την εικόνα της προσωπικότητας είναι τα εξής:

➤ τα προσωπικά χαρακτηριστικά

Δηλαδή, τα ατομικά εκείνα στοιχεία, τα οποία είναι μοναδικά για κάθε άνθρωπο και που σχετίζονται με τον τρόπο που σκέφτεται, συμπεριφέρεται, το πώς νιώθει, αντιδρά και αντιμετωπίζει διάφορες καταστάσεις.

➤ προτερήματα – μειονεκτήματα

Οι ιδιαίτερες κλίσεις, τα ταλέντα ενός ατόμου, αλλά και οι μειονεξίες του είναι επίσης ιδιαίτερα χαρακτηριστικά.

Σε κάποιες δραστηριότητες που αναλαμβάνει κάποιος στην πορεία της ζωής του, αντιλαμβάνεται ότι τα καταφέρνει καλύτερα, οι επιδόσεις του δηλαδή είναι υψηλές, ενώ σε κάποιες άλλες αισθάνεται μειονεξία, οι επιδόσεις του αντιλαμβάνεται ότι είναι μέτριες. Με αυτόν τον τρόπο εντοπίζει και συνειδητοποιεί τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία του.

Είναι σημαντικό επίσης να γνωρίζει ότι ένα χαρακτηριστικό του, π.χ. αυθορμητισμός, σε κάποια στιγμή της ζωής του μπορεί να αποτελέσει πλεονέκτημα και να τον βοηθήσει, ενώ σε άλλη περίπτωση μπορεί να αποτελέσει τροχοπέδη στην εξελικτική του πορεία.

Μπορώ; Μπορώ και καλύτερα; Είναι τα ερωτήματα, στα οποία καλείται κάθε φορά να δώσει απάντηση μέσω της δραστηριοποίησής του.

➤ ενδιαφέροντα

Ενδιαφέρον είναι ό,τι προκαλεί σε ένα άτομο ιδιαίτερη εντύπωση, ό,τι προσέχει περισσότερο, χωρίς να ξέρει να αιτιολογήσει ακριβώς το «γιατί».

Είναι όλα αυτά, με τα οποία του αρέσει να ασχολείται, χωρίς να υπάρχει ανάγκη να απολογηθεί για αυτά ή να χρειάζεται να τεκμηριώσει τις προτιμήσεις του.

➤ σημαντικά ή αδιάφορα

Αυτά συνίστανται στα «κρυμμένα κριτήρια», με τα οποία κάποιος κατανοεί και ερμηνεύει τις συμπεριφορές των ανθρώπων και τις καταστάσεις γύρω του καθώς και τη σημασία που δίνει στα διάφορα γεγονότα ή πράγματα, τα οποία καθορίζουν τις προσωπικές του αξίες και τις φιλοδοξίες του, με αποτέλεσμα να αξιολογεί καλύτερα τις επιλογές του (προσωπικές, εκπαιδευτικές και επαγγελματικές).

Ό,τι τον ελκύει περισσότερο και ό,τι εκτιμά ως σημαντικό, θα αποτελέσει την πυξίδα του για την αναζήτηση των επιλογών του.

Σε αυτήν την κατηγορία ανήκουν επομένως και οι επαγγελματικές αξίες, οι οποίες δεν είναι τίποτε άλλο παρά οι «αμοιβές» που αναζητούν οι άνθρωποι από την επαγγελματική τους δραστηριότητα.

Τα παραπάνω αναφέρονται στα έμφυτα χαρίσματα του κάθε ανθρώπου, τα οποία αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι της προσωπικότητάς του και βέβαια είναι **μόνιμο απόκτημα**, είτε τα διαθέτει κάποιος είτε δεν τα διαθέτει.

Αντιθέτως, τα επίκτητα χαρακτηριστικά ενός ατόμου, οι λεγόμενες **δεξιότητες**, επιδέχονται βελτίωσης με συστηματική προσπάθεια και άσκηση και επιδρούν στον τρόπο που λειτουργεί το άτομο και αντιμετωπίζει διάφορα θέματα στην προσωπική και κοινωνική του ζωή.

Οι δεξιότητες που βοηθούν στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας είναι αυτές της:

- Επικοινωνίας
- Προσαρμοστικότητας
- Ανεκτικότητας – Ευρύτητας πνεύματος
- Αποδοχής της διαφορετικότητας
- Συνεργασίας
- Γρήγορης αντίδρασης σε προκλήσεις
- Ευρηματικότητας
- Ανάλυσης πρωτοβουλιών και λήψης απόφασης
- Διαχείρισης επιλογών και ιεράρχησης προτεραιοτήτων

2.6 Ανασταλτικοί παράγοντες στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας

Το επάγγελμα του επιχειρηματία θεωρείται ιδιαίτερα ελκυστικό και η προσπάθεια που καταβάλλεται εκ μέρους αυτού που επιχειρεί, γίνεται ευρέως αποδεκτή.

Ωστόσο, κάποια εμπόδια ορθώνονται συχνά και τείνουν να αναστείλουν την εκκίνηση της επιχειρηματικότητας, τα οποία ανάγονται στο στενό οικογενειακό περιβάλλον και στον κοινωνικό περίγυρο από τη μια πλευρά και στην προσωπικότητα και τα στοιχεία που συνθέτουν την κουλτούρα του κάθε ατόμου από την άλλη.

Οι συνήθεις αναστολές πηγάζουν κυρίως από την επικράτηση κάποιων μύθων σχετικά με την επιτυχία ή αποτυχία που συνοδεύει την εκκίνηση μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας και οι οποίοι συνοψίζονται στους εξής:

➤ **Ο μύθος της καινοτομίας**

Επικρατούσα αντίληψη στον κόσμο των επιχειρήσεων είναι ότι η εισαγωγή ενός καινοτόμου σχεδίου και πρότασης αποτελεί προϋπόθεση επιτυχημένης επιχειρηματικής δραστηριότητας. Μια πρωτότυπη ιδέα και το παραγόμενο προϊόν δεν είναι όμως βέβαιο ότι θα τύχουν και της αποδοχής εκ μέρους των καταναλωτών. Μπορεί για παράδειγμα, απλά η αγορά να μην είναι έτοιμη να δεχτεί κάτι εντελώς καινούργιο. Από την άλλη πλευρά μια δοκιμασμένη ιδέα ενδέχεται να τύχει καλύτερης μεταχείρισης, διότι προϋπάρχει η εμπειρία που θα τη βοηθήσει να υλοποιηθεί κάτω από καλύτερες συνθήκες.

➤ **Ο μύθος του σίγουρου επιχειρηματικού σχεδιασμού**

Για το στήσιμο μιας επιχείρησης είναι αναγκαίος ο προσεκτικός, αναλυτικός, επιστημονικός σχεδιασμός της. Σχετικές έρευνες όμως αποδεικνύουν ότι η επιβίωση μιας επιχείρησης δεν εξαρτάται απόλυτα από την μελέτη και τον σχεδιασμό της. Η διαίσθηση, η τόλμη και ο αυτοσχεδιασμός του επιχειρηματία είναι ικανά να αναπληρώσουν ένα πολυέξοδο επιχειρηματικό σχέδιο.

➤ **Ο μύθος της έλλειψης απαραίτητων γνώσεων και ικανοτήτων**

Ιδανική συνθήκη είναι να διαθέτει κάποιος πολλές τεχνικές και διοικητικές γνώσεις, ικανότητες και ταλέντα, αλλά μια καλή λύση για εκείνον που δεν έτυχε τέτοιων ευνοϊκών συνθηκών είναι η εμπειρία. Η απασχόληση σε παρόμοιο τομέα θα βοηθήσει ένα άτομο να μάθει πώς δουλεύουν οι επιχειρήσεις, να βρει ιδέες και να αποκτήσει γνωριμίες, ώστε να κτίσει τη δική του επιχείρηση.

➤ **Ο μύθος του ρίσκου**

Αναπτύσσοντας μια επιχειρηματική δραστηριότητα ο επαγγελματίας ζει σε μια συνεχή ανασφάλεια λόγω της έκθεσής του στον κίνδυνο της αποτυχίας ή μιας πιθανής οικονομικής δυσμενούς εξέλιξης. Η επιχειρηματικότητα είναι ενσωματωμένη στον κοινωνικό και οικονομικό ιστό, το οποίο σημαίνει ότι υπάρχει μια αλληλένδετη σχέση μεταξύ του επιχειρηματία, των χρηματοδοτών του, των προμηθευτών του, των εργαζομένων του, και των πελατών του. Επομένως, ο κίνδυνος μοιράζεται σε ένα ευρύ ανθρώπινο δίκτυο συνεργατών. Παρ' όλα αυτά, η αποτυχία αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της ζωής, της καθημερινότητας, οπότε πάντοτε ελλοχεύει ο κίνδυνος αυτής της πιθανότητας, δίχως αυτό να σημαίνει ότι η αποτυχία αποτελεί και τον κανόνα.

➤ **Ο μύθος της μικρής ελληνικής αγοράς**

Οι δυνατότητες της ελληνικής οικονομίας να δεχτεί πολλές επιχειρηματικές δραστηριότητες είναι περιορισμένες. Μια άποψη που δεν φαίνεται να ευσταθεί, λαμβανομένων υπ' όψιν: των νέων κλάδων που αναπτύσσονται, των παραδοσιακών που μεταλλάσσονται και της νεανικής

δημιουργικότητας η οποία οδηγεί σε νέα προϊόντα και υπηρεσίες με αποτέλεσμα να προβάλλουν νέες ευκαιρίες.

➤ **Η διάκριση των φύλων**

Δεν πρόκειται αυτή τη φορά για κάποιον μύθο, αλλά για κοινή διαπίστωση. Το φύλο φαίνεται να επηρεάζει τις επαγγελματικές αξίες των ανθρώπων. Οι άνδρες έχουν την τάση να ενδιαφέρονται περισσότερο για οικονομικές ανταμοιβές, ανεξαρτησία, κύρος και δυνατότητα εξέλιξης στη δουλειά τους.

Υπάρχει υπερεκπροσώπηση από το φύλο των ανδρών μεταξύ των ιδρυτών εταιρειών στις περισσότερες χώρες, σε πολλές δε περιπτώσεις οι άνδρες φτάνουν να είναι διπλάσιοι των γυναικών. Το ενδιαφέρον για ανάπτυξη επιχειρηματικότητας είναι μεγαλύτερο στους άνδρες από ό,τι στις γυναίκες.

Οι γυναίκες, από την άλλη πλευρά, φαίνεται να έχουν μικρότερες προσδοκίες και την τάση να ενδιαφέρονται περισσότερο για αναγνώριση στην εργασία, κοινωνική αποδοχή και καλές σχέσεις με τους συναδέλφους.

Όσον αφορά στις εκπαιδευτικές και επαγγελματικές επιλογές των κοριτσιών κοινή διαπίστωση αποτελεί το γεγονός ότι αυτές εξακολουθούν να υπαγορεύονται από το φύλο τους και τις στερεοτυπικές αντιλήψεις που φέρουν σχετικά με διάφορους επαγγελματικούς ρόλους ανδρών και γυναικών, τον διαχωρισμό σε ανδρικά και γυναικεία επαγγέλματα, με αποτέλεσμα να συνωστίζονται σε επαγγέλματα φροντίδας και υπηρεσιών.

Οι γυναίκες ακολουθούν ως επί το πλείστον επαγγέλματα που σχετίζονται με την αισθητική, την ένδυση, την υγεία, την πρόνοια, τον τουρισμό, την γραμματειακή υποστήριξη.

Η υποεκπροσώπηση των γυναικών μεταξύ των επιχειρηματιών (το 30% περίπου των επιχειρήσεων ιδρύονται από γυναίκες), οφείλεται στους εξής λόγους:

- ❖ Συμπεριφορές και αξίες που εμπεριέχουν ανταγωνισμό και προσωπικές επιτυχίες επηρεάζουν θετικά την ανάπτυξη επιχειρηματικότητας. Τα παραπάνω χαρακτηρίζουν σε παγκόσμια κλίμακα περισσότερο τα αγόρια από ό,τι τα κορίτσια. Αυτός είναι και ο λόγος για τον οποίο εκτιμούν την ανάληψη ρίσκου, το κέρδος κ.λ.π. ως λιγότερο σημαντικά. Στις περιπτώσεις των γυναικών επιχειρηματιών παρατηρείται το φαινόμενο αυτές να παρουσιάζουν πιο «ανδρική» συμπεριφορά από ό,τι οι άνδρες επιχειρηματίες.
- ❖ Έλλειψη διαφόρων εμπειριών. Συγκεκριμένα, οι γυναίκες λιγότερο τακτικά βρίσκονται ή εργάζονται κοντά σε επιχειρηματικούς ρόλους – μοντέλα του ίδιου φύλου. Αυτό έχει ως συνέπεια να επηρεάζονται λιγότερο (από όσο αν βρίσκονταν σε περιβάλλον με γυναίκες επιχειρηματίες) και τελικά να μην λαμβάνουν υπόψη τους το επιχειρείν ως εναλλακτική επαγγελματική δραστηριότητα.
- ❖ Οι γυναίκες έχουν ακόμα το κύριο βάρος της ευθύνης του σπιτιού και των παιδιών. Γι' αυτό και η είσοδος των γυναικών στην αυτοαπασχόληση καθυστερεί ή εμποδίζεται μέχρι τα παιδιά να ενηλικιωθούν.
- ❖ Η ανελαστικότητα της σύγχρονης αγοράς εργασίας σε συνδυασμό με τις υψηλές απαιτήσεις ως προς την κινητικότητα, την εξοικείωση με τη δια βίου μάθηση, την απόκτηση δεξιοτήτων στις νέες τεχνολογίες καθώς και κοινωνικών δεξιοτήτων (διαπραγματεύσεως, επαγγελματισμού, συμμετοχής σε ομάδες έργου κ.λ.π) συντελούν στο να αντιμετωπίζουν οι

γυναίκες δυσκολίες κατά την είσοδο στην αγορά εργασίας αλλά και κατά την επανένταξή τους μετά από διαστήματα απουσίας λόγω μητρότητας.

2.7 Θεωρητικές προσεγγίσεις

Διάφορες θεωρίες αναπτύχθηκαν και διάφορες απόψεις εκφράστηκαν σχετικά με το μοντέλο του επιτυχημένου επιχειρηματία. Σύμφωνα με τις περισσότερες σχετικές με τους επιχειρηματίες και τη συμπεριφορά τους έρευνες των Bolton and Thompson (2000:3), όπου μελέτησαν το υπόβαθρο των επιχειρηματιών, διαφαίνεται ότι οι επιχειρηματίες είναι φυσιολογικοί άνθρωποι με φυσιολογικά είδη υπόβαθρου. Δεν υπάρχουν ούτε δύο επιχειρηματίες που να είναι ίδιοι. Έτσι είναι πολύ δύσκολο να διακρίνουμε – να ορίσουμε ακριβώς ποιος είναι ο επιτυχημένος επαγγελματίας. Μερικοί είναι εξωστρεφείς άλλοι εσωστρεφείς, μερικοί έχουν οικογενειακή ιστορία στις επιχειρήσεις ενώ άλλοι όχι, μερικοί αρχίζουν εξαιτίας της ανέχειας – οικονομικού αδιεξόδου ενώ άλλοι ξεκινούν με οικονομική άνεση, μερικοί είναι νέοι και άλλοι μεγαλύτεροι στην ηλικία.

Οι Brazeal and Herbert (1999) θεωρούν ότι τρεις είναι οι παράγοντες της επιχειρηματικότητας που πρέπει να μελετούνται: η αλλαγή, η καινοτομία και η δημιουργικότητα. Θεωρούν δε, ότι οι παραπάνω παράγοντες σε συνδυασμό με την έναρξη επιχειρηματικής δράσης θα έπρεπε να είναι η βάση που δίνει συνέχεια και σταθερότητα στην επιχειρηματικότητα.

Γενικά στην επιχειρηματική βιβλιογραφία είναι γνωστό ότι η επιχειρηματικότητα αφορά σε ανθρώπους που αναγνωρίζουν γρήγορα τις νέες ευκαιρίες. Οι επιχειρηματίες είναι επίμονοι, με πάθος, ευπροσάρμοστοι και ικανοί να ρισκάρουν.

Τελικά ο επιχειρηματίας γεννιέται ή γίνεται;

Αρκετοί επιστήμονες όπως οι Faris (1991:20), Cohen (1980) και Jacobowitz ισχυρίζονται ότι η ανάπτυξη επιχειρηματικότητας από κάποιο άτομο οφείλεται σε γενετικούς παράγοντες, αναγνωρίζοντας ότι η επιχειρηματική συμπεριφορά είναι στατική, δηλαδή δεν μεταβάλλεται ούτε στον χρόνο ούτε από τις εμπειρίες.

Σύμφωνα με τους Sapiro και Ajzen το επιχειρηματικό πνεύμα στηρίζεται στην αλληλεπίδραση μεταξύ προσωπικών χαρακτηριστικών, προσδοκιών, αξιών, πιστεύω, υπόβαθρου και περιβάλλοντος.

Όμως, οι περισσότεροι επιστήμονες ισχυρίζονται πως οι επιχειρηματίες δεν γεννήθηκαν τέτοιοι, αλλά «έμαθαν για να γίνουν». Σύγχρονα προγράμματα σπουδών κολεγίων και πανεπιστημίων παρέχουν αυτή τη δυνατότητα, δηλ. η επιχειρηματικότητα σήμερα διδάσκεται επιτυχώς.

Αρκετές έρευνες δείχνουν ότι ορισμένοι νέοι οδηγούνται στην αυτοαπασχόληση, για να είναι ανεξάρτητοι και ευέλικτοι ενώ άλλοι λόγω έλλειψης ευκαιριών για εύρεση εργασίας ή λόγω εμποδίων στην αγορά εργασίας και άλλοι για λόγους οικογενειακούς.

Ο Sunter (1999:60) υποστηρίζει πως «ένας επιχειρηματίας γίνεται» λέγοντας μεταξύ άλλων πως οποιοσδήποτε μπορεί να ανοίξει μια μικρή επιχείρηση βάζοντας το μυαλό του σε αυτή. Το τελευταίο μέρος της πρότασης αποτελεί το σημαντικότερο προσόν.

Ο προσανατολισμός του σχολείου δεν βοηθάει καθόλου την κατάσταση. Είναι ακόμη τέτοιος σαν να είναι τα πάντα στατικά – σίγουρα στην κοινωνία. Το κλασικό εκπαιδευτικό παράδειγμα –

πρότυπο είναι: σκληρή δουλειά και υψηλοί βαθμοί που επιβραβεύονται από μια όμορφη 9.00΄ με 17.00΄ καριέρα, πέντε ημέρες την εβδομάδα για σαράντα χρόνια.

Εν κατακλείδι

Δεν υπάρχει ιδεώδες προφίλ για τον επιτυχημένο επαγγελματία..

Η ολική αφοσίωση του επιχειρηματία σε αυτό που κάνει, το διαρκές πάθος για τη δουλειά του, η εργατικότητα, η τάξη και το νοικοκυριό φαίνεται να είναι τα πρωτεύοντα χαρακτηριστικά που διακρίνουν έναν επιτυχημένο επιχειρηματία με συνοδοιπόρο τις ιδέες και την τύχη και μετά όλα τα άλλα.

2.4. Επιχειρηματικότητα και Ανάπτυξη

Η δραστηριότητα του επιχειρηματία είναι πάρα πολύ σημαντική για την εύρυθμη λειτουργία και ανάπτυξη της οικονομίας γιατί βοηθά αποτελεσματικά στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και επιπρόσθετου εισοδήματος. Για το λόγο αυτό τα τελευταία χρόνια οι κυβερνήσεις, οι διάφορες οργανώσεις και ενώσεις και τα πανεπιστημιακά ιδρύματα των προηγμένων κρατών έχουν στρέψει την προσοχή τους στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας.

Η οικονομία που δεν αναπτύσσει την επιχειρηματικότητα δεν θα μπορέσει να εκμεταλλευτεί προς όφελός της τα διάφορα τεχνολογικά και άλλου είδους επιτεύγματα. Πλούτος σε μία οικονομία δεν είναι μόνο οι παραγωγικοί πόροι αλλά και οι ιδέες των ανθρώπων. Σημαντικό μέρος αυτών των ιδεών αποτελούν και οι επιχειρηματικές ιδέες που μόνο όταν μπορέσουν να εφαρμοσθούν και να αξιολογηθούν από την αγορά, συμβάλλουν αποφασιστικά όχι μόνο στην οικονομική ανάπτυξη αλλά και στη διόρθωση των ανισορροπιών της οικονομίας.

Αν θέλουμε να, εμπνεύσουμε την επιχειρηματικότητα στους νέους θα πρέπει να κατευθύνουμε με κατάλληλο τρόπο τις διάφορες παραμέτρους του γενικού περιβάλλοντος στο οποίο δημιουργείται και αναπτύσσεται η επιχειρηματικότητα. Αλλά για να καταλήξουμε σε μια ωφέλιμη και δημιουργική στρατηγική θα πρέπει να προηγηθεί η ανάληψη ειδικών εμπειρικών μελετών, ώστε να αξιολογηθούν οι σημαντικοί παράγοντες που επιδρούν στην επιχειρηματικότητα.

Συγκεκριμένα, πέραν των λόγων που έχουν αναφερθεί παραπάνω, από διάφορες εμπειρικές έρευνες έχει διαπιστωθεί ότι οι σημαντικότεροι **λόγοι για τους οποίους αναλαμβάνεται μια επιχειρηματική δραστηριότητα είναι:**

- ◆ Η ανάγκη καταξίωσης του επιχειρηματία,
- ◆ Το αναμενόμενο εισόδημα,
- ◆ Η ανεργία,
- ◆ Οι επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Όσον αφορά τους παράγοντες που επηρεάζουν την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας αυτοί είναι:

- ◆ Η προηγούμενη επαγγελματική ενασχόληση,
- ◆ Οι οικογενειακές σχέσεις,
- ◆ Η εκπαίδευση,
- ◆ Η ηλικία

Αν επιθυμούμε να αναπτύξουμε στη χώρα μας την επιχειρηματικότητα θα πρέπει όχι μόνο να βελτιώσουμε το εκπαιδευτικό μας σύστημα αλλά και να διαμορφώσουμε μια οικονομική πολιτική που να ευνοεί την εξάσκηση αυτής της δραστηριότητας. Μερικούς τέτοιους τρόπους προτείνουμε στη συνέχεια:

- ◆ Δημιουργία κλίματος όπου επικρατεί ο ανταγωνισμός και η ελευθερία για να μπορέσει ακμάσει το επιχειρηματικό πνεύμα.
- ◆ Θέσπιση θεσμικού πλαισίου που επιβραβεύει την προσπάθεια του επιχειρηματία.
- ◆ Καλλιέργεια κλίματος εμπιστοσύνης στους ανθρώπους.
- ◆ Διευκόλυνση της καινοτόμου δραστηριότητα με τον περιορισμό της γραφειοκρατίας.
- ◆ Μείωση των εμποδίων εισόδου νέων επιχειρηματιών στους διάφορους κλάδους της οικονομίας.

3. Τα χαρακτηριστικά του Επιχειρηματία

Αναφορικά με τα χαρακτηριστικά του επιχειρηματία, προφανώς δεν μπορούμε να προσδιορίσουμε με απόλυτη σαφήνεια τα στοιχεία εκείνα που διακρίνουν ή πρέπει να διακρίνουν έναν επιχειρηματία. Ωστόσο, μπορούμε να αναφέρουμε ορισμένες παραμέτρους που βρίσκονται πολύ κοντά στο προφίλ ενός επιχειρηματία ή ενός ατόμου που θέλει να αναπτύξει επιχειρηματικές δραστηριότητες. Ως τέτοιες λοιπόν μπορούμε να αναφέρουμε τις παρακάτω.

- ◆ **Μεγάλη προδιάθεση για επιτυχία.** Άτομα που διακατέχονται από υψηλό βαθμό ανάγκης για επιτυχία αρέσκονται να επιδιώκουν κάποιο πρότυπο απόδοσης και προτιμούν να είναι προσωπικά υπεύθυνοι για τις εργασίες που είναι να εκτελέσουν. Φαίνεται δε αυτή η παρόρμηση για επιτυχία να είναι έντονη στα άτομα που διακατέχονται από τη φιλοδοξία να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση και να την οδηγήσουν στο δρόμο της ανάπτυξης.
- ◆ **Επιθυμία ανάληψης κινδύνων.** Οι κίνδυνοι που αναλαμβάνει ένας επιχειρηματίας κατά το ξεκίνημα και τη λειτουργία της επιχείρησής του είναι πολυποίκιλοι. Ένας κίνδυνος βεβαίως είναι ο οικονομικός, το πιθανό χάσιμο χρημάτων που επενδύθηκαν στην επιχείρηση. Επιπλέον, το στρες που βιώνουν οι επιχειρηματίες και ο χρόνος που απαιτείται για το ξεκίνημα και τη λειτουργία της επιχείρησης συχνά δημιουργούν κινδύνους και γενικότερα προβλήματα στην προσωπική και στην οικογενειακή τους ζωή. Μπορεί όμως να βιώνεται έντονα και η αίσθηση του ψυχολογικού κινδύνου εξαιτίας της πιθανότητας αποτυχίας του εγχειρήματος.
- ◆ **Αυτοπεποίθηση.** Τα άτομα που έχουν αυτοπεποίθηση πιστεύουν ότι μπορούν να αντιμετωπίσουν τις διάφορες προκλήσεις. Έχουν μια ιδιαίτερη ικανότητα αντιμετώπισης και επίλυσης των διάφορων προβλημάτων που αντιμετωπίζουν. Αρκετές μελέτες έχουν δείξει ότι οι περισσότεροι πετυχημένοι επιχειρηματίες βλέπουν τα προβλήματα, κατά το ξεκίνημα ενός εγχειρήματος, βασίζονται όμως στον εαυτό τους να τα ξεπεράσουν.
- ◆ **Ανάγκη για ανεύρεση «καταφυγίου».** Πολλοί άνθρωποι ανοίγουν επιχειρήσεις για να ωφεληθούν από τις σχετικές ανταμοιβές, αλλά άλλοι γίνονται επιχειρηματίες, διότι θέλουν να «δραπετεύσουν» από κάτι συνηθισμένο, καθημερινό και να αναλάβουν μια πολυσχιδή δραστηριότητα με συνεχείς εναλλαγές και διαφοροποιήσεις.

4. Οι δραστηριότητες του Επιχειρηματία

Οι **δραστηριότητες** που αναλαμβάνει ένας επιχειρηματίας, οι λειτουργίες που ασκεί, τα καθήκοντα που αναλαμβάνει ποικίλλουν ανάλογα με το είδος και το μέγεθος της επιχείρησης. Αποτελούν όμως έναν συνδυασμό των δραστηριοτήτων που ασκεί ένας μάνατζερ και αυτών που χαρακτηρίζουν ένα άτομο που είναι δημιουργικό και καινοτόμο. Οι κυριότερες απ' αυτές είναι:

- ◆ **Η ανάληψη κινδύνων** . Ορισμένοι ερευνητές έχουν υποστηρίξει την άποψη ότι αυτή, δηλαδή η ανάληψη των κινδύνων που απορρέουν από την αβεβαιότητα που επικρατεί στην

οικονομική ζωή, είναι η πραγματική και ουσιαστική δραστηριότητα της επιχειρηματικότητας. Τους κινδύνους αυτούς, που δεν μπορούν να προβλεφθούν και να υπολογισθούν, τους αντιμετωπίζει ο επιχειρηματίας.

- ◆ **Ο εντοπισμός των ευκαιριών κέρδους.** Ο επιχειρηματίας, έχοντας ειδικές γνώσεις και λαμβάνοντας πληροφορίες από την αγορά, προσπαθεί να εντοπίσει τις διάφορες ευκαιρίες κέρδους, οι οποίες συνήθως δεν είναι φανερές στους πολλούς.
- ◆ **Η εισαγωγή καινοτομιών.** Ο επιχειρηματίας προσπαθεί να χρησιμοποιήσει και να αξιοποιήσει τις διάφορες επιστημονικές και τεχνολογικές ανακαλύψεις για παραγωγικούς και κερδοσκοπικούς σκοπούς.
- ◆ **Ο σχεδιασμός.** Εδώ αναφερόμαστε στις αποφάσεις για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που θα παρέχει η επιχείρηση και τις αγορές που θα εξυπηρετεί, για τον τόπο εγκατάστασης της επιχείρησης, για τις μεθόδους παραγωγής και τις πηγές χρηματοδότησής της, όπως επίσης και για το σχεδιασμό των δραστηριοτήτων της, όταν αρχίσει να λειτουργεί.
- ◆ **Η οργάνωση.** Τα θέματα της οργάνωσης της επιχείρησης συχνά παραμελούνται από τους επιχειρηματίες κατά το ξεκίνημα της επιχείρησής τους δεδομένου ότι έχουν προτεραιότητα άλλα. Όμως, θέματα όπως η οργανωτική δομή της επιχείρησης, ο σχεδιασμός της εργασίας, η τμηματοποίηση, οι εξουσιοδοτήσεις και πολλά άλλα, είναι απαραίτητο να διευκρινισθούν στην αρχή και βεβαίως να αποτελούν μέλημα του επιχειρηματία και στη συνέχεια.
- ◆ **Ο έλεγχος.** Η λειτουργία του ελέγχου είναι σημαντικότερη καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής της επιχείρησης, αλλά παίζει ιδιαίτερο ρόλο στη νεοϊδρυόμενη. Τότε πρέπει να ελέγχονται διεξοδικά τα πάντα, διότι αφενός είναι σημαντικό τα πράγματα να πάνε καλά από την αρχή και αφετέρου θα πρέπει να αποφευχθεί η καλλιέργεια λανθασμένης νοοτροπίας περί ελέγχου στους εργαζομένους.
- ◆ **Η διοίκηση των ανθρώπων.** Η αποτελεσματική διοίκηση και υποκίνηση των εργαζομένων είναι κρίσιμο συστατικό στοιχείο της πετυχημένης επιχειρηματικότητας. Οι εργαζόμενοι θα πρέπει να ενθαρρύνονται από τον επιχειρηματία να εργάζονται για την επίτευξη των στόχων της επιχείρησης, να κατανοούν το είδος της εργασίας για το οποίο είναι υπεύθυνοι, να ανταμείβονται από τον επιχειρηματία όταν η απόδοσή τους είναι καλή, και ο επιχειρηματίας να δημιουργεί ένα περιβάλλον το οποίο υποστηρίζει τις προσπάθειες των εργαζομένων και καλύπτει τις ανάγκες τους.

5. Ερωτήματα-προβληματισμοί για κάθε δυνητικό επιχειρηματία.

Πριν το ξεκίνημα μιας επιχειρηματικής δράσης σκόπιμο είναι ο υποψήφιος επιχειρηματίας να υποβάλει τον εαυτό του σε αυτοκριτική σχετικά με την καταλληλότητά του ως προς τα στοιχεία που προδιαγράφουν την ύπαρξη ή όχι της απαιτούμενης επιχειρηματικότητας. Για τον σκοπό αυτό επιχειρήθηκε από τον Ελληνικός Οργανισμός Μικρο- Μεσαίων Επιχειρήσεων & Χειροτεχνίας (ΕΟΜΜΕΧ) ένα ενδεικτικό φυλλάδιο - ερωτηματολόγιο με απλές βασικές ερωτήσεις, που διερευνούν εμπειρικά σ' ένα αρχικό στάδιο το βαθμό καταλληλότητας του *επιχειρηματία*:

5.1. Είσαι κατάλληλος για επιχειρηματίας;

Πριν ξεκινήσεις μία δικιά σου επιχείρηση θα πρέπει να δεις αν είσαι κατάλληλος για επιχειρηματίας. Τα παρακάτω σημεία θα σου φανούν αρκετά χρήσιμα προκειμένου να πάρεις την απόφασή σου:

- ◆ Έχεις τις ικανότητες, την ενεργητικότητα και την επιμονή που χρειάζεται για να βάλεις μπροστά μια επιχείρηση και να την κάνεις να προοδεύσει;
- ◆ Έχεις ποτέ ζητήσει από τους δικούς σου να σου πουν την αντικειμενική τους γνώμη για το αν πραγματικά μπορείς να προχωρήσεις σε δικιά σου δουλειά;
- ◆ Είσαι προετοιμασμένος να δουλέψεις σκληρά και πολλές ώρες για το στήσιμο της επιχείρησής σου;
- ◆ Είναι η υγεία σου όσο χρειάζεται καλή για να αντέξει στις απαιτήσεις της δουλειάς σου;
- ◆ Είσαι ο τύπος που του αρέσει να αναλαμβάνει ευθύνες και κινδύνους;
- ◆ Μπορείς να παίρνεις μόνος σου αποφάσεις;
- ◆ Έχεις σκεφτεί ποτέ πού χωλαίνεις; Και αν ναι, θα ήσουν διατεθειμένος να συνεταιριστείς με κάποιον που έχει τις ικανότητες που σου λείπουν;
- ◆ Θεωρείς τον εαυτό σου συνεργάσιμο άτομο;
- ◆ Μπορείς να καθοδηγήσεις και να παρακινήσεις τους άλλους;
- ◆ Μπορείς να τελειώσεις κάτι που αρχίζεις;
- ◆ Είσαι έτοιμος να παρατήσεις τη δουλειά σου ως μισθωτός;
- ◆ Έχεις τον αέρα του νικητή;
- ◆ Τέλος έχεις αρκετές οικονομίες για να μπορέσεις να ζήσεις την οικογένειά σου και να ξεκινήσεις την επιχείρησή σου;

Δεν υπάρχει ιδεώδες προφίλ για τον επιτυχημένο επιχειρηματία Ψυχή

5.2. Τι κεφάλαια θα χρειαστείς;

Ξέρεις πόσα θα χρειαστείς για το ξεκίνημα της επιχείρησής σου; Έχεις υπολογίσει την αποδοτικότητα και την απόσβεση της επένδυσής σου; Προετοίμασε έναν προϋπολογισμό λαμβάνοντας υπόψη τα παρακάτω:

Τι ποσά θα χρειαστείς πριν ξεκινήσεις την επιχείρησή σου για:

- ◆ Κτίρια (αγορά, ενοικίαση, διαμόρφωση)
- ◆ Μεταφορικά
- ◆ Πρώτες ύλες
- ◆ Κεφάλαιο κίνησης
- ◆ Γενικά έξοδα
- ◆ Θέρμανση, ηλεκτρισμό, καθαριότητα
- ◆ Αμοιβές προσωπικού και επιχειρηματία
- ◆ Τόκους
- ◆ Διαφήμιση
- ◆ Ασφάλιση της επιχείρησής σου

Αφού έχεις προσδιορίσει το σύνολο των χρημάτων που θα χρειαστείς υπολόγισε πόσα δικά σου κεφάλαια μπορείς να βάλεις στην επιχείρηση. Έχεις άλλα περιουσιακά στοιχεία που θα μπορούσες να πουλήσεις ή να χρησιμοποιήσεις σαν εγγύηση για δάνειο; Έχεις βάσιμο λόγο να είσαι σίγουρος ότι θα πάρεις το δάνειο που πρόκειται να ζητήσεις και γνωρίζεις τις διαδικασίες που απαιτούνται; Γνωρίζεις τις προθεσμίες αποδέσμευσης των επιχορηγήσεων που μπορείς ενδεχομένως να ζητήσεις; Υπολόγισες τι πιστώσεις θα μπορούσες να εξασφαλίσεις από τους προμηθευτές; Γνωρίζεις τις άλλες πηγές χρηματοδότησης που υπάρχουν όπως κοινοτικά προγράμματα, επιδοτήσεις κλπ;

5.3. Ποια κατάσταση επικρατεί στην αγορά (έρευνα αγοράς);

Αν έχεις καταλήξει στο είδος της επιχείρησης που θέλεις να ξεκινήσεις, προσπάθησε να βάλεις την ιδέα σου σε εφαρμογή. Σε αυτό το στάδιο οι βασικές ερωτήσεις που πρέπει να απαντηθούν είναι:

- ◆ Ποιοι είναι οι υποψήφιοι πελάτες σου;
- ◆ Πόσοι είναι αυτοί;
- ◆ Αγοράζουν ήδη το προϊόν ή την υπηρεσία που σκοπεύεις να πουλήσεις;
- ◆ Πώς μπορείς να τους προσεγγίσεις;
- ◆ Έχεις παρατηρήσει πώς ενεργούν οι ανταγωνιστές σου για να έρθουν σε επαφή με τους πελάτες;
- ◆ Ποια είναι η τιμή που μπορείς να πουλήσεις το προϊόν σου;
- ◆ Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές σου; Μειονεκτήματα και πλεονεκτήματα αυτών.

Προσπάθησε να τους επισκεφθείς ενδεχομένως παρουσιαζόμενος και σαν πελάτης. Μην αγνοήσεις την ύπαρξη εμμέσων ανταγωνιστών (δεν ασκούν το ίδιο επάγγελμα αλλά πουλάνε στους πιθανούς σου πελάτες). Τοποθέτησε κάθε προϊόν από αυτά που σκοπεύεις να πουλήσεις σε σχέση με αυτά των ανταγωνιστών σύμφωνα με τα ακόλουθα κριτήρια (βαθμός ανανέωσης, ηλικία, επίπεδο τιμών, ποιότητα, τοποθέτηση σε σειρά προϊόντων). Αν μια ιδέα για ένα προϊόν είναι καινούργια ίσως χρειάζεται να το δοκιμάσεις στην αγορά. Μπορεί οι ανταγωνιστές σου να θελήσουν να σε αντιγράψουν σύντομα. Αν αυτό συμβεί, μπορείς να προστατευτείς από αυτή την αντιγραφή; Εξέτασες την περίπτωση πιθανής συνεργασίας με την επιχείρηση στην οποία εργάζεσαι τώρα; Ίσως μπορείς να γίνεις υπεργολάβος του σημερινού σου εργοδότη.

- ◆ Θα σε εμπιστευτούν τα άτομα με τα οποία συνεργάζεσαι σήμερα αν κάνεις κάτι από μόνος σου;
- ◆ Μίλησες με κάποιο άτομο που έχει ήδη δημιουργήσει δική του επιχείρηση;
- ◆ Έχεις παρατηρήσει το σημερινό σου εργοδότη για να δεις προσεχτικά πώς διοικεί την επιχείρησή του;
- ◆ Έχεις ερευνήσει την περίπτωση αγοράς μιας επιχείρησης που ήδη υπάρχει ή την περίπτωση του φραντζάιζινγκ;

Για την τελευταία περίπτωση πρέπει να διαθέτεις επαρκή κεφάλαια για να αναλάβεις μια υπάρχουσα επιχείρηση και επιπλέον να έχεις σημαντική εμπειρία για να διαπραγματευθείς με τους ανθρώπους που θέλουν να δώσουν την επιχείρησή τους. Αν αυτό που θέλεις να κάνεις είναι αρκετά μικρό, τότε ίσως μπορείς να βρεις τις απαντήσεις στις παραπάνω ερωτήσεις μόνος σου. Αν όχι, τότε η έρευνα αγοράς από επαγγελματίες θα μπορέσει να σε βοηθήσει. Είναι πάντοτε χρήσιμο κάποιο άλλο πρόσωπο να δει αντικειμενικά την ιδέα σου και να εντοπίσει τα αδύνατα σημεία ή τι πρέπει να βελτιωθεί. Σε κάθε περίπτωση, πληροφορίες μπορείς να συγκεντρώσεις από

ειδικευμένους φορείς, βιβλιοθήκες, στατιστική υπηρεσία, επιμελητήρια, κλαδικά ινστιτούτα, κλαδικά έντυπα, εκθέσεις, χρυσό οδηγό, τοπικές εφημερίδες.

5.4. Πού θα εγκατασταθεί η επιχείρηση;

Η επιλογή του σωστού τόπου εγκατάστασης απαιτεί χρόνο και προσπάθεια. Ο τόπος εγκατάστασης παίζει σημαντικό ρόλο στην επιτυχία της επιχείρησης και αν κάνεις λάθος μπορεί να έχει σημαντικές συνέπειες. Πρέπει να μελετήσεις τα παρακάτω :

- ◆ Αν θα δουλέψεις από το σπίτι, το μαγαζί, το γραφείο, το εργαστήριο ή το εργοστάσιο.
- ◆ Τη συνολική επιφάνεια του χώρου εγκατάστασης και αν επαρκεί για μελλοντική επέκταση.
- ◆ Τη διαθεσιμότητα ηλεκτρισμού, νερού, αποχέτευσης.
- ◆ Τις απαιτούμενες ειδικές άδειες εγκατάστασης και λειτουργίας.
- ◆ Αν θα χτίσεις ή θα νοικιάσεις τους χώρους που χρειάζεσαι. Πρέπει να συγκρίνεις τι θα κόστιζε το ένα και τι το άλλο.
- ◆ Τους χώρους στάθμευσης αυτοκινήτων για φόρτωμα, ξεφόρτωμα κλπ.
- ◆ Εάν εντάσσεται ο χώρος σε ένα περιβάλλον σύμφωνο με την εικόνα που θέλεις να δώσεις στην επιχείρηση.

Η τελική σου επιλογή εξαρτάται από τα χρήματα που μπορείς να διαθέσεις.

5.5. Τι προϊόν θα παραχθεί ή τι είδους υπηρεσία θα προσφερθεί;

Η επιλογή της ορθότερης παραγωγικής διαδικασίας και του κατάλληλου εξοπλισμού αποτελούν σημαντικό παράγοντα επιτυχίας της επιχείρησής σου.

- ◆ Γνωρίζεις με σαφήνεια τα προϊόντα που επιθυμείς να παράγεις ή να δώσεις σε υπεργολαβία;
- ◆ Έχεις μελετήσει την παραγωγική διαδικασία;
- ◆ Έχεις καταγράψει όλα τα μέσα (π.χ. μηχανολογικό εξοπλισμό, πρώτες ύλες κ.λ.π) που θα σου επιτρέψουν να πραγματοποιήσεις τον όγκο της παραγωγής σου στο επίπεδο της ποιότητας, των τιμών και των αναγκών προθεσμιών;
- ◆ οι δυνατότητες παραγωγής σου θα είναι σύμφωνες με τον προβλεπόμενο τζίρο και λαμβάνουν υπόψη τον εποχιακό χαρακτήρα της δραστηριότητας; (εφ' όσον υπάρχει εποχικότητα)
- ◆ Ο όγκος της προβλεπόμενης παραγωγής σου, υπολογίστηκε με ακρίβεια ή είναι αποτέλεσμα στατιστικών πληροφοριών ;

5.6. Τι προσωπικό θα απασχολήσω και πώς θα το επιλέξω;

Η σωστή επιλογή και αξιοποίηση του προσωπικού της επιχείρησής σου συνδέεται άμεσα με την παραγωγικότητά της:

- ◆ Γνωρίζεις τις ειδικότητες που απαιτούνται για τη λειτουργία της επιχείρησής σου;
- ◆ Έχεις προσδιορίσει το προφίλ των ατόμων που θέλεις να προσλάβεις;
- ◆ Έχεις διαμορφώσει ένα οργανόγραμμα της επιχείρησής σου;
- ◆ Έχεις άτομα να προσλάβεις για να καλύψουν όλες τις λειτουργίες της επιχείρησης και τα δικά σου αδύνατα σημεία;
- ◆ Γνωρίζεις τις διαδικασίες που πρέπει να ακολουθήσεις για την πρόσληψη προσωπικού;
- ◆ Γνωρίζεις τις υποχρεώσεις του εργοδότη προς τους εργαζομένους;

5.7. Τι θα γίνει με την τιμή του προϊόντος;

Χρειάζεται να προσδιορίσεις τις τιμές που θα χρεώνεις ώστε να καλύπτεις το κόστος και να σου μένει και κέρδος. Κάθε απόφαση που έχει σχέση με τις τιμές πωλήσεων βασίζεται σε δύο σκέλη: Η κρίσιμη ερώτηση είναι: Ποια τιμή συμφέρει περισσότερο την επιχείρηση να χρεώνει; Για να απαντηθεί η ερώτηση αυτή θα πρέπει να ζυγιστεί το κόστος με τη ζήτηση. Ένας τρόπος για να γίνει αυτό είναι να δημιουργήσεις μόνος σου μια σειρά από προβλέψεις για τις πωλήσεις. Εφοδιασμένος με όσο μπορείς καλύτερες πληροφορίες, να προσπαθήσεις να προβλέψεις πόσες θα μπορούσαν να είναι οι πωλήσεις σου, αν χρεώνεις διάφορες τιμές. Μπορεί μετά να συσχετίσεις τις προβλέψεις σου αυτές με το κόστος που απαιτείται για να παραχθούν διάφορες ποσότητες προϊόντος.

Οι προβλέψεις για τις πωλήσεις και για το συνολικό κόστος παραγωγής μπορούν στη συνέχεια να τοποθετηθούν συγχρόνως σε ένα απλό διάγραμμα, (γνωστό σαν διάγραμμα του νεκρού σημείου) που μπορείς εύκολα να το ερμηνεύσεις. Θα πρέπει πρώτα να θυμάσαι ότι η τιμή πώλησης που τελικά θα διαλέξεις για να πουλάς το προϊόν, δεν είναι αναγκαστικά αυτή που θα σου επιτρέψει να πουλήσεις πιο πολλά, αλλά αυτή που θα σου αφήνει το μεγαλύτερο κέρδος. Μερικές φορές μια επιχείρηση μπορεί να δικαιολογήσει μία μεγαλύτερη τιμή στη βάση της ποιότητας του προϊόντος ή της υπηρεσίας και γρηγορότερη παράδοση και καλύτερο service μετά την πώληση.

5.8. Πώς και με ποιους μηχανισμούς θα προωθήσω το προϊόν;

Ο σχεδιασμός του τρόπου προώθησης των πωλήσεων και η επιλογή των κατάλληλων μέσων θα ανοίξουν τις αγορές για τα προϊόντα σου. Έχοντας εντοπίσει μία ζήτηση για το προϊόν σου και αφού το έχεις τιμολογήσει πρέπει να σκεφτείς πώς θα ενημερώσεις τους υποψήφιους πελάτες σου. Ο τρόπος προώθησης του προϊόντος σου εξαρτάται από την περιοχή και το μέγεθος της αγοράς που απευθύνεσαι. Εγκαταστάσεις, οχήματα, διαφημιστικά έντυπα, όλα στέλνουν μηνύματα και η πρώτη εντύπωση είναι σημαντική. Η καλύτερη και φθηνότερη μορφή διαφήμισης είναι η σύσταση της επιχείρησής σου σε νέους πελάτες από ήδη ικανοποιημένους πελάτες. Άλλοι τρόποι που μπορείς να σκεφθείς είναι οι παρακάτω:

- ◆ Διανομή διαφημιστικών φυλλαδίων στην περιοχή σου ή αποστολή ενημερωτικών επιστολών σε υποψήφιους πελάτες.
- ◆ Διαφήμιση σε τοπικές εφημερίδες, περιοδικά, κλαδικά φυλλάδια, κινηματογράφους, τοπικό ραδιόφωνο, θα κάνουν γνωστή την επιχείρηση σου σε μεγαλύτερο κοινό. Να θυμάσαι ότι μόνο μία μεμονωμένη διαφημιστική ενέργεια δεν έχει τα ίδια αποτελέσματα μιας οργανωμένης και συντονισμένης διαφημιστικής καμπάνιας.
- ◆ Συμμετοχή της εταιρείας σε κλαδικές εκθέσεις σου επιτρέπει να συναντήσεις προσωπικά τους υποψήφιους πελάτες.
- ◆ Ανάπτυξη των δημοσίων σχέσεων για να προσελκύσεις τα κατάλληλα πρόσωπα (π.χ. δημοσιογράφοι), τα οποία μπορούν να συμβάλουν στην προώθηση των πωλήσεών σου.
- ◆ Μην ξεχνάς να μετρήσεις την επιτυχία όποιας διαφημιστικής μεθόδου χρησιμοποιήσεις με το να ρωτάς τους πελάτες σου πού έμαθαν για την επιχείρησή σου.

5.9. Προγραμματισμός των ταμειακών ροών της επιχείρησης

Δεν αρκεί να βρίσκεις μόνο τις πηγές χρηματοδότησης. Πρέπει οι εισροές των κεφαλαίων (από χρηματοδοτήσεις και πωλήσεις) να συγχρονίζονται με την εκροή των εξόδων της επένδυσης, του κόστους παραγωγής και άλλων εξόδων (διοίκησης, διάθεσης κλπ.).

Το ταμειακό πρόγραμμα καταγράφει τις εισπράξεις και τις πληρωμές μίας περιόδου. Θα γίνει η βάση για να υπολογίσεις τι ποσόν χρειάζεσαι για να ιδρύσεις και να διατηρήσεις την επιχείρησή σου. Θα σε βοηθήσει να δεις μακριά στο μέλλον και να σκεφτείς τον τρόπο αντιμετώπισης της κατάστασης. Μερικά ερωτήματα που πρέπει να απαντήσεις:

- ◆ Τι επιπλέον χρήματα απαιτούνται και από πού θα τα βρεις στο χρόνο που τα χρειάζεσαι;
- ◆ Τι πιστωτικούς όρους μπορείς να δώσεις στους πελάτες σου;
- ◆ Πώς πρέπει να διαπραγματευθείς τους πιστωτικούς όρους με τους προμηθευτές σου;
- ◆ Τι πρέπει να κάνεις αν έχεις λιγότερες πωλήσεις από τις αναμενόμενες ή τα γενικά έξοδα αυξηθούν;
- ◆ Έχεις σκεφτεί όλους τους δυνατούς τρόπους χρηματοδότησης για να χρησιμοποιήσεις σε κάθε περίπτωση τον πιο ευνοϊκό;
- ◆ Σε περίπτωση ύπαρξης σημαντικού πλεονάσματος μετρητών, έχεις σκεφτεί την καλύτερη δυνατή χρήση τους εντός ή εκτός της επιχείρησης ώστε να μην παραμένουν ανεκμετάλλευτα;
- ◆ Το παρακάτω σχεδιάγραμμα θα σε βοηθήσει να εντοπίσεις πιθανές αιτίες που θα προκαλέσουν προβλήματα στη ρευστότητα της επιχείρησης..

5.10. Διαμόρφωση και εκπόνηση του Επενδυτικού Σχεδίου (Business Plan)

Όσο καλύτερα προετοιμαστείς τόσο καλύτερα θα προετοιμάσεις το μέλλον σου. Αφού αξιολογήσεις όλους τους προαναφερθέντες παράγοντες θα μπορούσες να προχωρήσεις στην υλοποίηση της ιδέας σου. Αρχικά θα πρέπει να συμβουλευτείς κάποιο φοροτεχνικό σύμβουλο για τη μορφή της επιχείρησης, αν θα είναι δηλαδή Ατομική/ Ο.Ε./Ε.Ε./Ε.Π.Ε./Α.Ε. και το είδος των λογιστικών βιβλίων που πρέπει να τηρείς. Μα αποφύγεις να βασίσεις την επιλογή της νομικής υπόστασης της επιχείρησής σου σε ένα μόνο κριτήριο (για παράδειγμα το φορολογικό καθεστώς). Μία λάθος επιλογή μπορεί να αποτελέσει την απαρχή πολύ σοβαρών προβλημάτων. Επιπλέον χρειάζεται να ελέγξεις αν για την επιχείρηση που θέλεις να ξεκινήσεις μπορείς να πάρεις άδεια εγκατάστασης και λειτουργίας στον συγκεκριμένο χώρο ή εάν απαιτείται κάποια άλλη ειδική άδεια.

Επίσης πρέπει να γνωρίζεις την σχετική νομοθεσία για την πρόσληψη προσωπικού, την πληρωμή ΙΚΑ, τις διαδικασίες για άνοιγμα λογαριασμού στην τράπεζα ή την λήψη δανείου, καθώς και τις διατυπώσεις για παραγγελίες πελατών, αποστολή παραγγελιών κ.λ.π. Μην ξεχνάς ότι θα πρέπει να αξιοποιήσεις το μέγιστο των ικανοτήτων σου, να διαθέτεις απεριόριστο χρόνο, να έχεις τα αναγκαία ίδια κεφάλαια για την υλοποίηση του σχεδίου σου και τη λειτουργία της επιχείρησης.

5.11. Ποιος μπορεί να σε βοηθήσει;

Οι φορείς από τους οποίους μπορείς ενδεικτικά να ζητήσεις βοήθεια είναι:

- ◆ Ελληνικός Οργανισμός Μικρών - Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας (ΕΟΜΜΕΧ),
- ◆ Οργανισμός Απασχολήσεως Εργατικού Δυναμικού (ΟΑΕΔ),
- ◆ Υπουργείο Γεωργίας,
- ◆ Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας
- ◆ Υπηρεσίες Περιφερειακής Ανάπτυξης –Γραφεία Ανάπτυξης Νομού,
- ◆ Υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων

- ◆ Κέντρο Υποδοχής Επενδυτών.
- ◆ Σύμβουλοι Επιχειρήσεων – Επενδύσεων,
- ◆ Επιμελητήρια,
- ◆ Παρατηρητήρια Επιχειρηματικότητας,
- ◆ Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας,
- ◆ Αναπτυξιακές Εταιρείες – Ενδιάμεσοι Φορείς Προώθησης Επενδυτικών Προγραμμάτων

6. Νέοι θεσμοί υποστήριξης της Επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα

Κατά το παρελθόν η πολιτεία ενίσχυσε τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων μέσω των γενικών επενδυτικών προγραμμάτων (βλέπε κίνητρα επενδύσεων) χωρίς ωστόσο να διαθέτει κάποιο εξειδικευμένο φορέα/υπηρεσία που θα είχε την υπευθυνότητα και την αντίστοιχη αρμοδιότητα για την οργανωμένη και αποτελεσματική υποστήριξη της νέας επιχειρηματικής δράσης. Αυτό το κενό έρχονται να καλύψουν οι νέοι θεσμοί ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας, όπως **Κέντρα Υποδοχής Επενδυτών** (έναρξη λειτουργίας το έτος 2003) καθώς και η δημιουργία των **Θυρίδων Νεανικής Επιχειρηματικότητας** από την Γενική Γραμματεία Νέας Γενιάς, οι οποίες σύμφωνα με τον θεσμικό τους ρόλο μπορούν να παρέχουν πολύτιμες υπηρεσίες και να σταθούν αρωγοί πλάι σε κάθε νέο επιχειρηματικό ξεκίνημα.

Οι **Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας** είναι δομές πληροφόρησης και παροχής βοήθειας, βασικής και ολοκληρωμένης μορφής, προς όλους τους ενδιαφερόμενους νέους που θέλουν να δραστηριοποιηθούν επιχειρηματικά ή να επεκτείνουν την επιχείρησή τους. Οι Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας απευθύνονται σε φοιτητές, σπουδαστές, αποφοίτους της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, μαθητές των δημοσίων και ιδιωτικών ΙΕΚ και των άλλων σχολών αρχικής επαγγελματικής εκπαίδευσης και κατάρτισης, καθώς και σε μαθητές και αποφοίτους των ΤΕΕ. Τέλος, απευθύνονται σε εν δυνάμει επιχειρηματίες καθώς και σε επιχειρήσεις νέων που βρίσκονται στο αρχικό τους στάδιο. Βασικοί στόχοι των Θυρίδων Νεανικής Επιχειρηματικότητας είναι:

- ◆ Η δημιουργία επιχειρηματικής κουλτούρας στους νέους, μέσα από διαδικασίες ενημέρωσης και παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών.
- ◆ Η ενθάρρυνση των νέων να στραφούν προς την επιχειρηματικότητα και την αυτοαπασχόληση.

Οι υπηρεσίες που παρέχονται από τις Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας παρουσιάζονται στον ακόλουθο πίνακα:

1. Πληροφορίες για χρηματοδότηση
2. Πληροφορίες για την αγορά εργασίας
3. Πληροφορίες για υπηρεσίες άλλων φορέων
4. Πληροφορίες δικτύωσης
5. Πληροφορίες εκπαίδευσης
6. Υποστήριξη στην αξιολόγηση της επιχειρηματικής ιδέας.
7. Υποστήριξη στην ανάπτυξη Επιχειρηματικού Σχεδίου

8. Υποστήριξη στην ανάπτυξη πλάνου Marketing
9. Συμβουλευτική - τεχνική βοήθεια
10. Εμπύχωση
11. Ενημερωτικό υλικό άλλων συνεργαζόμενων φορέων
12. Δικτύωση
13. Ενίσχυση της επιχειρηματικής αντίληψης

Ανάλογη δράση ή ρόλο έχουν και τα νεοϊδρυθέντα **Παρατηρητήρια Επιχειρηματικότητας**, τα οποία συνίστανται στη συλλογή, έρευνα και ανάλυση μικροοικονομικών και μακροοικονομικών μεγεθών και στοιχείων σε σχέση με την προώθηση της επιχειρηματικότητας και στην παροχή επεξεργασμένης και τυποποιημένης πληροφορίας σε κάθε ενδιαφερόμενο. Το Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας στοχεύει στη δικτύωση των Θυρίδων Νεανικής Επιχειρηματικότητας με τους φορείς άσκησης πολιτικής στον τομέα της απασχόλησης και της επιχειρηματικότητας.

7. Νομικές Μορφές των Επιχειρήσεων

Η επιλογή της νομικής μορφής της επιχείρησης αποτελεί σημαντική παράμετρο της επιχειρηματικής δραστηριότητας και επιδρά καθοριστικά στον τρόπο οργάνωσης και λειτουργίας της μονάδας. Έτσι από την μορφή που θα επιλέξει κανείς για να ιδρύσει την επιχείρησή του εξαρτάται και το ελάχιστο κεφάλαιο που είναι απαραίτητο από τον νομοθέτη για να εκκινήσει η επιχείρηση, η φορολογική ελάφρυνση ή επιβάρυνση των κερδών, η αναζήτηση και εξασφάλιση δανειακών κεφαλαίων, εφόσον αυτά είναι απαραίτητα, αλλά και η ελάχιστη οργανωτική και διοικητική δομή της επιχείρησης. Για το λόγο αυτό κρίνεται σκόπιμη μια ιδιαίτερη αναφορά στο θέμα αυτό.

7.1. Κατηγορίες επιχειρήσεων

Οι επιχειρήσεις διακρίνονται:

α) Ανάλογα με τον κλάδο απασχόλησης:

- ◆ Σε εμπορικές, όταν ασχολούνται με το εμπόριο των διαφόρων συγκεκριμένων εμπορευμάτων.
- ◆ Σε βιομηχανικές, όταν ασχολούνται με την κατασκευή διαφόρων αγαθών.
- ◆ Σε Τραπεζικές, όταν ασχολούνται με χρηματιστικές αξίες και άλλες εργασίες αρμοδιότητας των Τραπεζών.
- ◆ Σε γεωργικές, όταν ασχολούνται με τη γεωργία.
- ◆ Σε μεταφορικές, όταν ασχολούνται με τις διάφορες μεταφορές.
- ◆ Σε μεταλλευτικές, όταν ασχολούνται με την εκμετάλλευση των μεταλλείων και σε διάφορες άλλες κατηγορίες.

β) Ανάλογα με το μέγεθος και βάση των Ελληνικών δεδομένων:

- ◆ Σε μικρές επιχειρήσεις, όταν απασχολούνται λίγα κεφάλαια και μικρός αριθμός εργατοτεχνιτών (μέχρι 10).
- ◆ Σε μεσαίες επιχειρήσεις, όταν απασχολούν περισσότερα κεφάλαια και μεγαλύτερο αριθμό εργατοτεχνιτών και υπαλλήλων γραφείου (μέχρι 50).
- ◆ Σε μεγάλες επιχειρήσεις, όταν απασχολούν μεγάλα κεφάλαια και μεγάλο αριθμό εργατοτεχνιτών και υπαλλήλων (άνω των 50).

γ) Ανάλογα με το φορέα.

- ◆ Σε ιδιωτικές, όταν ανήκουν σε ιδιώτες (έναν ή περισσότερους).
- ◆ Σε δημόσιες ή κοινής ωφέλειας, όταν ανήκουν εξ' ολοκλήρου ή κατά πλειονότητα στο Κράτος ή σε νομικά πρόσωπα Δημοσίου δικαίου ή σε οργανισμούς κοινής ωφέλειας που λειτουργούν με μορφή Ανώνυμης Εταιρίας, όπως είναι ο Ο.Τ.Ε., ο Ο.Σ.Ε., η Δ.Ε.Η., κ.ά.

7.2. Μορφές των Επιχειρήσεων

Ο όρος "μορφή επιχείρησης" σημαίνει το νομικό τύπο με τον οποίο περιβάλλεται η επιχείρηση κατά τη διενέργεια των ανταλλαγών της. Η νομική αυτή μορφή επηρεάζει τόσο τις εσωτερικές σχέσεις όσο και τις εξωτερικές της επιχείρησης. Εσωτερικά η νομική μορφή επηρεάζει τη μορφή οργάνωσης και διοίκησης της επιχείρησης, τον τρόπο διανομής των κερδών, το σχηματισμό αποθεματικών κεφαλαίων κ.λ.π. Εξωτερικά η νομική μορφή επηρεάζει το καθεστώς φορολογίας, την πιστοληπτική ικανότητα και τέλος την τιμολογιακή πολιτική της επιχείρησης. Ο νομοθέτης καθιέρωσε δύο νομικές μορφές Επιχειρήσεων: την ατομική & την εταιρική.

Η εταιρική μορφή περιλαμβάνει:

- ◆ Τις προσωπικές εταιρίες (ομόρρυθμη - ετερόρρυθμη - συμμετοχική).
- ◆ Τις εταιρίες Κεφαλαίου (Ανώνυμη Εταιρία - Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης - Ετερόρρυθμη με μετοχές).
- ◆ Τους συνεταιρισμούς.

Η Ατομική μορφή Επιχείρησης

Φορέας της ατομικής επιχείρησης είναι ένα φυσικό πρόσωπο. Ο επιχειρηματίας είναι και ιδιοκτήτης της επιχείρησης, κατευθύνει και ελέγχει ο ίδιος τις εργασίες, δικαιούται τα κέρδη, είναι υποχρεωμένος να καλύπτει εξ' ολοκλήρου τις ζημιές που προκαλεί η λειτουργία της μονάδας του, ενώ είναι υπεύθυνος απέναντι στους πιστωτές του με όλη του την περιουσία προκειμένου να εξοφλήσει τα χρέη που δημιούργησε η επιχείρησή του. Η ατομική μορφή συναντάται εκεί όπου η επιχειρηματική δραστηριότητα είναι περιορισμένη και εκεί όπου χρειάζεται άμεση πρωτοβουλία για τη λήψη αποφάσεων. Ατομικές επιχειρήσεις υπάρχουν κυρίως στα βιοποριστικά επαγγέλματα και στην γεωργία.

Τα θετικά χαρακτηριστικά των ατομικών επιχειρήσεων είναι ότι δημιουργούνται εύκολα, έχουν λίγα έξοδα ίδρυσης, οργάνωσης και διοίκησης και διαθέτουν μεγάλη ευελιξία. Ωστόσο η ατομική μορφή επιχείρησης παρουσιάζει και σοβαρά μειονεκτήματα όπως είναι η μικρή περιουσιακή επιφάνεια και η μικρή πιστοληπτική ικανότητα.

Η Εταιρική μορφή Επιχείρησης

Για τη συγκρότηση εταιρικών επιχειρήσεων συμμετέχουν περισσότερα από ένα πρόσωπα. Αυτές δε διακρίνονται σε Προσωπικές Εταιρίες, σε Εταιρίες Κεφαλαίου και σε Συνεταιρισμούς. Στη συνέχεια θα αναφερθούμε συνοπτικά στις κατηγορίες αυτών των επιχειρήσεων.

Προσωπικές Εταιρίες:

Η Ομόρρυθμη Εταιρία. Στην ομόρρυθμη εταιρία όλοι οι συνέταιροι ευθύνονται αλληλέγγυα και απεριόριστα απέναντι στους τρίτους δανειστές της εταιρίας. Αυτό σημαίνει ότι αν η εταιρική περιουσία δεν επαρκεί για να εξοφληθούν οι υποχρεώσεις, τότε καθένας από τους εταίρους είναι υποχρεωμένος να συνεισφέρει ολόκληρη την περιουσία του για την εξόφληση όλου του υπολειπόμενου ποσού των υποχρεώσεων της εταιρίας μετά την εξάντληση της περιουσίας της. Η ομόρρυθμη εταιρία δημιουργείται, όταν δύο ή περισσότερα πρόσωπα επιθυμούν να ενώσουν και να συντονίσουν τις προσπάθειες τους, να εναρμονίσουν τις ιδιαίτερες ικανότητες τους και να ενώσουν τα κεφάλαιά τους ή επιθυμούν να αποφύγουν το μεταξύ τους ανταγωνισμό ή τέλος επιθυμούν να επωφεληθούν τα πλεονεκτήματα από τη μεγάλη κλίμακα παραγωγής.

Η Ετερόρρυθμη Εταιρία. Στην απλή ετερόρρυθμη εταιρία υπάρχουν δύο κατηγορίες εταίρων, οι ομόρρυθμοι και οι ετερόρρυθμοι. Οι ομόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται αλληλέγγυα και απεριόριστα για τα χρέη της εταιρίας, οι δε ετερόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται για τόσο ποσό, όσο έχουν καταθέσει στην εταιρία, γι' αυτό θεωρούνται απλοί χρηματοδότες της επιχείρησης και στερούνται το δικαίωμα της διαχείρισης της εταιρικής περιουσίας.

Η Αφανής ή Συμμετοχική Εταιρία. Στην αφανή ή συμμετοχική επιχείρηση συμμετέχουν κατά κανόνα δύο ή περισσότερα πρόσωπα, φυσικά ή νομικά, από τα οποία ο ένας ονομάζεται διαχειριστής (ή εμφανής), ο δε άλλος αποκαλείται συμμετοχος και είναι αφανής. Η αφανής εταιρία εξωτερικά παρουσιάζεται σαν ατομική, ενώ εσωτερικά είναι συλλογική επιχείρηση. Όλοι οι συνεταίροι έχουν υποχρέωση να συνεισφέρουν περιουσιακά στοιχεία για να πετύχει ο σκοπός της εταιρίας. Τα περιουσιακά στοιχεία παραδίδονται από τους εταίρους στο διαχειριστή, και μόνον αυτός συναλλάσσεται με τρίτους. Από την άποψη των ευθυνών η αφανής εταιρία μοιάζει με την ετερόρρυθμη εταιρία. Ο διαχειριστής της αφανούς εταιρίας ευθύνεται προσωπικά και απεριόριστα απέναντι στους τρίτους για τις υποχρεώσεις της, όπως οι ομόρρυθμοι εταίροι, ενώ οι υπόλοιποι συμμετοχοί κινδυνεύουν να χάσουν τη συνεισφορά τους, όπως ακριβώς και οι ετερόρρυθμοι εταίροι.

β) Εταιρίες Κεφαλαίου:

Η Ανώνυμη Εταιρία. Εδώ πλέον κυριαρχούν απόλυτα τα κεφάλαια και όχι τα πρόσωπα. Η Ανώνυμη Εταιρία είναι μία συλλογική επιχείρηση, στην οποία λείπει ο προσωπικός δεσμός των συνεταίρων με την οικονομική μονάδα. Στην Ανώνυμη Εταιρία το κεφάλαιο διαιρείται σε ίσα μερίδια, που ονομάζονται μετοχές, το δε κατώτερο όριο κεφαλαίου είναι 60 000 ευρώ. Οι μετοχές μεταβιβάζονται από τον ένα συνεταίρο στον άλλο, οι δε συνεταίροι ονομάζονται μέτοχοι.

Η λειτουργία της Α.Ε. ρυθμίζεται από το Νόμο 2190/1920 όπως έχει τροποποιηθεί μεταγενέστερα από νεότερους νόμους όπως το ΝΔ 4237/1962, τον Α.Ν. 148/1967 και από το καταστατικό της. Μέσα στα πλαίσια των νόμων και του καταστατικού λειτουργούν τα όργανα διοίκησης της εταιρίας. Αυτά είναι η Γενική Συνέλευση και το Διοικητικό Συμβούλιο. Η Γενική Συνέλευση αποτελείται από τους μετόχους της Ανώνυμης Εταιρίας και είναι το ανώτατο κυρίαρχο όργανο της εταιρίας. Η Γενική Συνέλευση εκλέγει το Διοικητικό Συμβούλιο, εγκρίνει τον ισολογισμό, καθορίζει τον τρόπο

διάθεσης των κερδών και γενικά αποφασίζει για κάθε ζήτημα που δε ρυθμίζει ο νόμος ή το καταστατικό της. Το Διοικητικό Συμβούλιο εκπροσωπεί την εταιρία κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της. Οι αποφάσεις στη Γενική Συνέλευση των μετόχων λαμβάνονται με πλειοψηφία των μετοχών και όχι των μετόχων.

Οι επιχειρήσεις που λειτουργούν με μορφή Ανώνυμης εταιρίας πλεονεκτούν απέναντι στις άλλες μορφές επιχειρήσεων στα παρακάτω σημεία:

- ◆ Χάρη στο θεσμό της Α.Ε. μπορούν να πραγματοποιήσουν εκτεταμένη συγκέντρωση κεφαλαίων είτε με την έκδοση μετοχών είτε με την έκδοση ομολογιακών δανείων.
- ◆ Οι μέτοχοι ευθύνονται μέχρι του ποσού εκείνου που αντιπροσωπεύουν οι μετοχές τις οποίες κατέχουν.
- ◆ Οι μέτοχοι έχουν τη δυνατότητα μεταβίβασης των μετοχών και ομολογιών που κατέχουν σε τρίτα πρόσωπα και συνεπώς είναι εύκολη η ρευστοποίηση των κεφαλαίων που έχουν επενδυθεί σε τίτλους.
- ◆ Οι επιχειρήσεις με μορφή Α.Ε. είναι κατά κανόνα μεγάλες επιχειρήσεις και κατά συνέπεια μπορούν να προχωρούν στην ανέγερση κτιριακών εγκαταστάσεων, στην αγορά νέων μηχανημάτων, να προμηθεύονται πρώτες και βοηθητικές ύλες σε μεγάλες ποσότητες με ευνοϊκούς όρους και να επιλέγουν άριστο επιστημονικό προσωπικό.
- ◆ Η παραγωγή σε μεγάλη κλίμακα αυξάνει την τεχνική απόδοση και η μεγάλη Α.Ε. είναι ένας πρόσφορος τρόπος επιμερισμού των αναπόφευκτων κινδύνων της επιχειρηματικής ζωής.

Από την άλλη πλευρά βεβαίως υπάρχουν και συγκεκριμένα μειονεκτήματα που διακρίνουν τη λειτουργία μιας Α.Ε.

- ◆ Η ίδρυση, η λειτουργία και η διάλυση τους υπόκεινται σε πολλές διατυπώσεις και επιβαρύνονται με πολλές δαπάνες.
- ◆ Η οργάνωση μιας Α.Ε. συχνά διέπεται από γραφειοκρατικά χαρακτηριστικά.
- ◆ Στις Α.Ε. συχνά δεν υφίσταται ουσιαστική επαφή μεταξύ εργαζομένων και διοικούντων με όλες τις αρνητικές συνέπειες που κάτι τέτοιο επιφέρει στην αποτελεσματικότητα της μονάδας.
- ◆ Σε μια Α.Ε. μπορούν να παρουσιαστούν αδυναμίες στον ουσιαστικό έλεγχο της λειτουργίας της επιχείρησης.
- ◆ Το Δ.Σ. είναι παντοδύναμο.
- ◆ Η έλλειψη από τα έμμισθα πρόσωπα του Διοικητικού Συμβουλίου του κινήτρου που ωθεί τον ιδιοκτήτη της ατομικής επιχείρησης ή τους εταίρους των προσωπικών εταιριών για την καταβολή των βέλτιστων προσπαθειών για την απόκτηση όσο το δυνατόν περισσότερων κερδών.

Η Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης. Ο εταιρικός θεσμός της Ε.Π.Ε. εφαρμόσθηκε στην Ελλάδα με το Νόμο 3190 του 1955. Στην Ε.Π.Ε. το κεφάλαιο διαιρείται σε ίσα μέρη, που ονομάζονται εταιρικά μερίδια. Τα μερίδια όμως δεν αντιπροσωπεύονται με μετοχές όπως στην Ανώνυμη Εταιρία. Η μεταβίβαση των εταιρικών μεριδίων σε άλλον επιτρέπεται βασικά, αλλά υπόκειται σ' ορισμένους περιορισμούς. Η μεταβίβαση πραγματοποιείται με συμβολαιογραφικό έγγραφο, και καταχωρείται στο βιβλίο εταίρων καθώς και το δελτίο ανώνυμων εταιριών και Ε.Π.Ε. Καθένας από τους συνεταίρους μπορεί να έχει περισσότερα από ένα μερίδια. Το σύνολο των μεριδίων του αποτελεί την εταιρική του μερίδα. Οι συνεταίροι ευθύνονται μέχρι το ποσό της εισφοράς τους. Οι οφειλές όμως της εταιρίας εξοφλούνται μόνο σε βάρος της εταιρικής περιουσίας.

Ο αριθμός των συνεταίρων είναι απεριόριστος, το δε κατώτερο όριο κεφαλαίου είναι 6.000.000 δρχ. Μέσα στα πλαίσια του Νόμου και του καταστατικού, την εταιρία διοικεί η Γενική Συνέλευση των συνεταίρων και οι διαχειριστές που εκλέγονται από τη Γενική Συνέλευση. Οι αποφάσεις παίρνονται κατά κανόνα με πλειοψηφία. Σε ορισμένες περιπτώσεις όμως χρειάζεται αυξημένη πλειοψηφία ή και παμψηφία. Στη μειοψηφία αναγνωρίζεται το δικαίωμα ελέγχου.

Η Ε.Π.Ε. συνδυάζει τα πλεονεκτήματα των προσωπικών και των ανωνύμων εταιριών καθώς στη μορφή αυτή κυριαρχεί η πλειοψηφία τόσο των προσώπων όσο και των κεφαλαίων.

γ) Συνεταιρισμοί.

Ο νόμος κατατάσσει τους συνεταιρισμούς στις εμπορικές εταιρίες αν και κατά κανόνα δεν επικρατεί σ' αυτούς το οικονομικό όφελος δεδομένου ότι κατά βάση επιδιώκουν τη μείωση του κόστους των αγαθών που προμηθεύουν στα μέλη τους. Οι συνεταιρισμοί είναι νομικά πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου με μεταβλητό κεφάλαιο και μεταβλητό αριθμό συνεταίρων αφού είναι ελεύθερη η είσοδος και η έξοδος των μελών. Η ευθύνη των μελών είναι συνήθως περιορισμένη, μπορεί όμως να είναι και απεριόριστη. Τα βασικά χαρακτηριστικά στοιχεία του συνεταιρισμού είναι ότι:

- ♦ Δεν είναι κερδοσκοπική εταιρία όπως οι άλλες εμπορικές εταιρίες. Έχει σκοπό την οικονομική, ηθική και κοινωνική προαγωγή των μελών του με τη χορήγηση δανείων ή με τη μείωση του κόστους των αγαθών που ο συνεταιρισμός διαθέτει.
- ♦ Το κεφάλαιο του συνεταιρισμού μεταβάλλεται χωρίς διατυπώσεις με την είσοδο νέων μελών ή με την έξοδό τους.
- ♦ Καθένας που έχει τις απαιτούμενες προϋποθέσεις του καταστατικού δικαιούται να εγγραφεί ή να αποχωρήσει από το συνεταιρισμό.

Τα όργανα διοίκησης του συνεταιρισμού είναι η Γενική Συνέλευση, το Διοικητικό Συμβούλιο και το Εποπτικό Συμβούλιο. Η Διοίκηση ανατίθεται, όπως και στην Ανώνυμη Εταιρία, στο Διοικητικό Συμβούλιο που εκλέγεται από τη Γενική Συνέλευση του συνεταιρισμού. Στη Συνέλευση κάθε μέλος έχει βασικά μία ψήφο σε αντίθεση με την Ανώνυμη εταιρία, όπου ο μέτοχος έχει τόσες ψήφους, όσες είναι οι μετοχές που κατέχει. Παράλληλα προς το Διοικητικό Συμβούλιο εκλέγεται και το Εποπτικό Συμβούλιο, που ασκεί έλεγχο των πράξεων του Διοικητικού Συμβουλίου.

8. Έννοια και περιεχόμενο του σχεδίου επένδυσης – Επιχειρηματικό Σχέδιο

Τι είναι το σχέδιο επένδυσης;

Το σχέδιο επένδυσης είναι μια πολυσύνθετη δραστηριότητα, που αναλαμβάνει κάποιος επιχειρηματικός φορέας (επενδυτής) και απαιτεί μια σειρά από καλά σχεδιασμένες αποφάσεις και ενέργειες διάθεσης πόρων προκειμένου να δημιουργηθεί μια νέα παραγωγική μονάδα ή να επεκταθεί υφιστάμενη, η οποία θα παράξει αγαθά και υπηρεσίες που απευθύνονται σε καταναλωτές στο εσωτερικό ή το εξωτερικό. Η έννοια του σχεδίου επένδυσης θα γίνει περισσότερο κατανοητή, αν αναφερθούμε αναλυτικά στα επιμέρους στοιχεία που συνθέτουν το περιεχόμενό του.

Τα κυριότερα στοιχεία του σχεδίου επένδυσης είναι τα εξής :

1. **Κατ' αρχήν αποτελεί πολυσύνθετη δραστηριότητα**, που αναλαμβάνει κάποιος υπεύθυνος επιχειρηματικός φορέας ως επενδυτής, ο οποίος πρέπει να πάρει ορισμένες καλά μελετημένες και σχεδιασμένες αποφάσεις για την ολοκλήρωση του σχεδίου επένδυσης σε παραγωγική

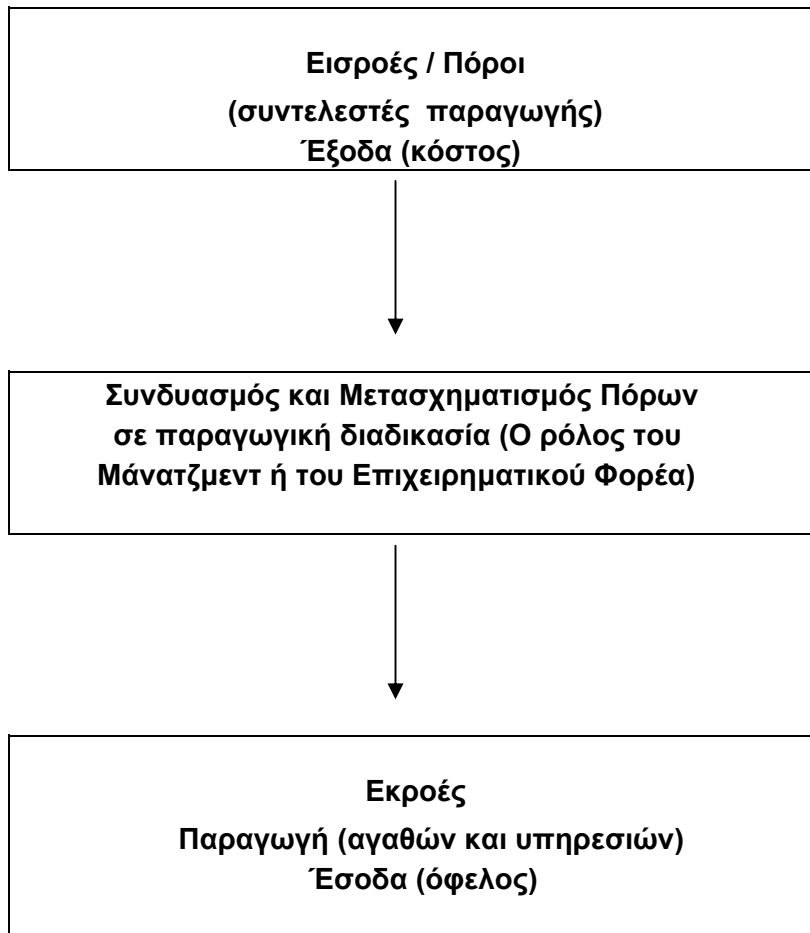
μονάδα. Ο επιχειρηματικός φορέας μπορεί να είναι :ιδιώτης, ανώνυμη εταιρεία, δημόσια επιχείρηση, συνεταιρισμός, συνεταιριστική εταιρεία, δημοτική επιχείρηση, εταιρεία λαϊκής βάσης κ.λ.π.

- 2. Απαιτεί τη διάθεση σπανίων** (εδαφικών εκτάσεων, κεφαλαίων, ειδικευμένων εργατών, διευθυντικών στελεχών κ.λ.π.) που συνιστούν το κόστος του. Οι πόροι που χρησιμοποιούνται στο σχέδιο επένδυσης εκφράζονται σε χρηματικούς όρους και η χρηματοδότησή τους εξασφαλίζεται κατά ένα μεγάλο μέρος από τους κατάλληλους χρηματοδοτικούς φορείς (τράπεζες, προγράμματα κλπ.).
- 3. Το Επιχειρηματικό Σχέδιο δημιουργεί μια νέα παραγωγική μονάδα** ή οδηγεί στην επέκταση υφιστάμενης μονάδας. Επίσης μπορεί να πάρει και τη μορφή συμμετοχής σε παραγωγική ή άλλη επιχειρηματική δραστηριότητα.
- 4. Γίνεται σε ορισμένο τόπο** (θέση εγκατάστασης του σχεδίου επένδυσης).
- 5. Έχει ορισμένο χρόνο παραγωγικής ζωής** (η περίοδος παραγωγικής λειτουργίας του σχεδίου επένδυσης).
- 6. Παράγει αγαθά ή και υπηρεσίες.**
- 7. Δημιουργείται κυρίως για να ικανοποιήσει τη ζήτηση** στη χώρα ή το εξωτερικό για τα αγαθά ή τις υπηρεσίες που θα προσφέρει.

Οι δυο βασικές συνισταμένες του σχεδίου επένδυσης είναι το κόστος και τα αναμενόμενα έσοδα ή ωφέλειες.

A. Το κόστος του σχεδίου επένδυσης είναι άμεσο και έμμεσο. Άμεσο κόστος είναι η διάθεση ή δαπάνη οικονομικών πόρων για τη δημιουργία του σχεδίου επένδυσης (π.χ. διάθεση γης, κεφαλαίου, εργασίας κ.λ.π.) και την παραγωγική λειτουργία του (λειτουργικό κόστος). Έμμεσο κόστος είναι μια σειρά από αρνητικές επιδράσεις ή επιπτώσεις που προκύπτουν από το σχέδιο επένδυσης (π.χ. αλλοίωση στο φυσικό περιβάλλον, καταστροφή ενός αρχαιολογικού χώρου κ.λ.π.).

B. Οι ωφέλειες του σχεδίου επένδυσης είναι άμεσες και έμμεσες. Οι άμεσες ωφέλειες περιλαμβάνουν όλα τα έσοδα από την πώληση των αγαθών και υπηρεσιών που παράγει το σχέδιο επένδυσης. Οι έμμεσες ωφέλειες περιλαμβάνουν όλες τις θετικές αναπτυξιακές επιδράσεις - επιπτώσεις, όπως π.χ. η χρησιμοποίηση των παραγόμενων αγαθών και υπηρεσιών για την ανάπτυξη άλλων δραστηριοτήτων, η ενίσχυση της αναπτυξιακής ψυχολογίας από το σχέδιο επένδυσης, η τεχνική πρόοδος της χώρας από τη χρησιμοποίηση προχωρημένης τεχνολογίας κλπ.

Διάγραμμα 1: Απλή σχηματική παρουσίαση του σχεδίου επένδυσης**9. Υπόδειγμα εκπόνησης επιχειρηματικού σχεδίου**

Στο σημείο αυτό θεωρούμε σκόπιμο να παραθέσουμε ένα υπόδειγμα εκπόνησης επιχειρηματικών σχεδίων που χρησιμοποιείται στο πλαίσιο του προγράμματος «Ανταγωνιστικότητα», Μέτρο 2.7.: Ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας ΜΜΕ και ΠΜΕ

Η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των ΜικροΜεσαίων Επιχειρήσεων (ΜΜΕ) και των Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΠΜΕ) μπορεί να ενθαρρυνθεί μέσω της χρηματοδότησης ολοκληρωμένων επιχειρηματικών σχεδίων (business plans).

Τα σχέδια αυτά θα έχουν τα εξής χαρακτηριστικά:

- ◆ Η διάρκειά τους θα είναι διετής
- ◆ Η δομή τους είναι σχετικά απλή ώστε να μπορούν να συμπληρωθούν και από τον ίδιο τον επιχειρηματία
- ◆ Η επιτυχής υλοποίησή τους συναρτάται από μετρήσιμους στόχους όπως αύξηση της απασχόλησης, αύξηση των οικονομικών μεγεθών (κύκλος εργασιών-κερδοφορία) αύξηση των εξαγωγών
- ◆ Περιέχουν επενδύσεις εξοπλισμού αλλά και άυλες επενδύσεις που δεν θα μπορούν όμως να ξεπερνούν το 30% του συνολικού προϋπολογισμού του επιχειρηματικού σχεδίου.

- ♦ Η δημόσια δαπάνη στον πρώτο κύκλο προκήρυξης αναμένεται να ανέλθει σε 16.6 δις δρχ. Η επιχορήγηση μπορεί να ανέλθει στο 40%
- ♦ Τα προαναφερόμενα επιχειρηματικά σχέδια θα υποβληθούν στον αρμόδιο Ενδιάμεσο Φορέα Διαχείρισης (ΕΦΔ), όπου και θα γίνει έλεγχος τυπικών προϋποθέσεων συμμετοχής. Κάθε επιχείρηση έχει δικαίωμα να υποβάλλει μία μόνο πρόταση . Στη συνέχεια θα αξιολογηθούν από ειδικές προς τούτο επιτροπές και θα καταταγούν κατά φθίνουσα βαθμολογική σειρά. Θα ενταχθούν προτάσεις ανάλογες με τον παραπάνω προϋπολογισμό. Μεταξύ ΕΦΔ και των φορέων των προτάσεων που θα επιλεγούν θα υπογραφεί σύμβαση.

Ακολούθως γίνεται εκτενής αναφορά στο περιεχόμενο ενός Επιχειρηματικού Σχεδίου.

9.1. Γενικά στοιχεία**Στοιχεία Επιχείρησης**

Επωνυμία Επιχείρησης

ΑΦΜ
:.....

Διεύθυνση:

Ταχυδρομικός Κώδικας
Νομός :.....Πόλη
:.....

.

Τηλέφωνα:..... FAX :..... e-mail:

Νόμιμος Εκπρόσωπος

Υπεύθυνος Επικοινωνίας

Θέση βιομηχανικής εγκατάστασης.....

Περιγράψτε την Δραστηριότητα της Επιχείρησης

Συνολικός Προϋπολογισμός του Σχεδίου ευρώ.

Προβλεπόμενη διάρκεια υλοποίησης του Σχεδίου;

Παρουσιάστε συνοπτικά το επιχειρηματικό σχέδιο και τα αναμενόμενα αποτελέσματα με την υλοποίηση του Σχεδίου:

.....
.....
.....
.....

9.2. Αναλυτική παρουσίαση της επιχείρησης

Ταυτότητα επιχείρησης

Ποια είναι η Μορφή της Εταιρείας σας (Σημειώστε με ✓ στο αντίστοιχο πλαίσιο)

Εταιρική Μορφή :	ΑΕ	ΕΠΕ	ΟΕ	ΕΕ	ΟΝΟΜΑΣΤΙΚΗ	ΑΛΛΗ
	01	02	03	04	05	06

Ποια η Σύσταση του Μετοχικού Κεφαλαίου της Εταιρείας

Μέτοχοι (ονοματεπώνυμο)Ποσοστό (%)

Συμπληρώστε τα παρακάτω :

➤ Ημερομηνία Τελευταίας Μετατροπής Μετοχικού Κεφαλαίου:

➤ Κεφάλαιο:

ευρώ.

➤ Πλήθος Μετοχών:

➤ Ημερομηνία έναρξης δραστηριότητας Εταιρείας:

Περιγράψτε τις υπάρχουσες Πάγιες Υποδομές της Επιχείρησης συμπληρώνοντας τον παρακάτω πίνακα

Χαρακτηρισμός χώρου	Εμβαδόν (τμ)	Παρατηρήσεις
Παραγωγή		
Ποιοτικός έλεγχος		
Αποθηκευτικοί χώροι		
Γραφεία		
.....		
Σύνολο		-----

- ✓ Διεύθυνση :
- ✓ Είναι Ιδιόκτητος ή Μισθωμένος Χώρος :

Περιγράψτε τον κύριο παραγωγικό μηχανολογικό εξοπλισμό της Επιχείρησης συμπληρώνοντας τον παρακάτω πίνακα (συμπληρώνονται κάποια στοιχεία για παράδειγμα)

α/α	Ονομασία μηχανήματος	Χώρα προέλευσης	Ισχύς (HP)	Έτος κατασκευής	Παρατηρήσεις
1	Π.χ Τόρνος τύπου	Γερμανία	15	1989	Έχει μετασκευασθεί
2.	Φρέζα τύπου	Τσεχίας	10	1995	Έχει επιχορηγηθεί με το ν.2601

Περιγράψτε τον κύριο εξοπλισμό ποιοτικού ελέγχου της Επιχείρησης συμπληρώνοντας τον παρακάτω πίνακα

Α/α	Ονομασία οργάνου	Χώρα προέλευσης	Έτος κατασκευής	Παρατηρήσεις
1.	π.χ Αναλυτικός ζυγός	ΗΠΑ	1986	
2	Κλίβανος μάρκας	Γερμανία	1995	

Παρουσιάστε τα κύρια παραγόμενα ετησίως προϊόντα της Επιχείρησης συμπληρώνοντας τον παρακάτω πίνακα:

A/a	Ονομασία προϊόντος	Ποσότητα (μ,κιλά,τμ τεμάχια κλπ)	Αξία (ευρώ)	Κύριες αγορές πώλησης
1.	Π.χ Βαμβακερά μπλουζάκια	30000	30.000.000	Θεσσαλονίκη
	Βαμβακερά μπλουζάκια	20000	18.000.000	Γαλλία
	Σύνολο			

Παρουσιάστε τις κύριες χρησιμοποιούμενες ετήσια α΄ ύλης συμπληρώνοντας τον παρακάτω πίνακα:

A/a	Ονομασία ύλης	Ποσότητα	Αξία	Προέλευση
1	π.χ Όγκοι μαρμάρου	400 κμ	20.000.000	Κοζάνη

Οργανωτική δομή Επιχείρησης

Πως κατατάσσεται το στελεχιακό δυναμικό της επιχείρησης σας; Συμπληρώστε τον παρακάτω πίνακα:

Κατηγορία εργαζομένων	2000	2001	2002	2003
Απόφοιτοι ΑΕΙ				
Απόφοιτοι ΤΕΙ/ΤΕΕ				
Απόφοιτοι Β΄ βάθμιας :				
Απόφοιτοι Α΄ βάθμιας				
Λοιποί				
Σύνολο				

Σημείωση: Σε περίπτωση εποχιακής, ή προσωρινής, ή μερικής απασχόλησης εργαζομένων θα υπολογίζεται το αντιστοιχούν κλάσμα πλήρους ετήσιας απασχόλησης

Αριθμός Προϊσταμένων:

Σχεδιάστε το Οργανόγραμμα της επιχείρησής σας

Παραγωγή**Περιγράψτε την Παραγωγική Διαδικασία της Επιχείρησης απαντώντας στα παρακάτω ερωτήματα :**

- ♦ Ποια τα τεχνικά χαρακτηριστικά πρώτων υλών και προϊόντων καθώς και οι ποσότητες που χρησιμοποιήθηκαν ή παράχθηκαν κατά την τελευταία τριετία; (Αν είναι αναγκαίο και αν υπάρχει συμβουλευτείτε το δελτίο Βιομηχανικής Κίνησης της εταιρίας σας)
- ♦ Να περιγραφούν τα στάδια και οι τρόποι επεξεργασίας των πρώτων υλών έως την ολοκλήρωση των τελικών προϊόντων. Συμπεριλαμβάνεται και η περιγραφή της διακίνησης προϊόντων, εάν αποτελεί δραστηριότητα της επιχείρησης.
- ♦ Ποιες οι χρησιμοποιούμενες μορφές ενέργειας και η αντίστοιχη κατανάλωση ;

.....

.....

.....

.....

Παρουσιάστε την Οργάνωση της Παραγωγικής Διαδικασίας της Επιχείρησης απαντώντας στις παρακάτω ερωτήσεις :

- ♦ Τηρούνται Διαδικασίες Ποιοτικού Ελέγχου και ποιες;
-
-
-
- ♦ Γίνεται χρήση Πληροφοριακών συστημάτων; Ποιών ; Με τι εξοπλισμό (H/W και S/W); Τι είδη πληροφορίες συλλέγετε; Πώς τις επεξεργάζεστε και τις χρησιμοποιείτε στη δουλειά σας ; Ποιοι ενημερώνονται για τα αποτελέσματα της επεξεργασίας αυτής;

Χρησιμοποιούμενα Πληροφοριακά Συστήματα (Software) :

• Εμπορική διαχείριση :	
• Λογιστική διαχείριση :	
• Μισθοδοσία :	
• MIS :	
• ERP:	
• MRP:	
• Διαχείριση Παραγωγής :	
• Διαχείριση Ποιοτικού Ελέγχου :	
• Έλεγχος παρουσίας και ωρομέτρησης Προσωπικού :	
• Logistics :	
• Σύστημα Γραμμωτού κώδικα (Bar Code) :	
• Σύστημα CAD – CAM – CIM:	

• Άλλες Εφαρμογής :		
A).....	
B).....	
• Λειτουργικά συστήματα :		
A) MS Windows :	
B) MS Windows NT :	
Γ) Άλλο :	
• Διαχείριση E-Mail :	
• MS Office:	
• Σύστημα διαχ/σης Β.Δ	
• Άλλο Λογισμικό	
• Internet :	

Σημειώστε με √ στο αντίστοιχο πλαίσιο εγκατεστημένων εφαρμογών

Χρησιμοποιούμενος Εξοπλισμός (Hardware) :

- Προσωπικοί Υπολογιστές
Τεχνολογία : Νέα Παλαιά
- Εξυπηρετητής (Server) διαχείρισης δικτύου :
- Εκτυπωτές :
 - Δικτύου : Έγχρωμοι : Ασπρόμαυροι :
 - Laser : Έγχρωμοι : Ασπρόμαυροι :
 - Dot Matrix :
 - Inkjet :
 - Παράλληλης σύνδεσης:
 - USB σύνδεσης:
- Σαρωτές (Sanners) :
- Οπτικοί Αναγνώστες Bar Code :
- Τερματικά συλλογής στοιχείων παραγωγής
- Δίκτυο δομημένης καλωδίωσης :
- Ενεργός δικτυακός εξοπλισμός (Hub, switch, converters, routers, modems)
- Άλλο είδος Hardware :

Η επιχείρησή σας έχει ιστοσελίδα στο διαδίκτυο ; Ναι / όχι

Αν ναι να γραφεί ο διαδικτυακός τόπος

ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ

Παρουσιάστε στοιχεία των Επιδόσεων της Επιχείρησής σας για τα τρία προηγούμενα έτη συμπληρώνοντας τους παρακάτω πίνακες:

Πίνακας Πωλήσεων

		2001	2002	2003
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ			
	ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ			
	ΣΥΝΟΛΟ (1)			
	ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ (2)			
	(2/1)*100			
ΑΞΙΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΟΣ	ΕΤΟΙΜΩΝ			
	ΗΜΙΕΤΟΙΜΩΝ			
	ΠΡΩΤΩΝ ΥΛΩΝ			
	ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΕΛΑΤΩΝ			
	ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΡΟΜ/ΤΩΝ			

Πίνακας Χρηματοοικονομικών Στοιχείων

		2001	2002	2003
ΚΕΡΔΗ προ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ (ΕΒΔΤ)				
ΔΑΝΕΙΑΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ			
ΛΟΙΠΕΣ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ				
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΔΑΝΕΙΑ				

2.4.2 Προσδιορίστε τις ικανότητες της Επιχείρησής σας δίνοντας στοιχεία για του “Υλικούς” και “Αύλους” πόρους της, απαντώντας στα παρακάτω :

- ◆ Ποια η Δανειοληπτική Ικανότητα της Επιχείρησης ;
- ◆ Παρουσιάστε τους Ανθρώπινους Πόρους της Επιχείρησης (εκπαίδευση, εμπειρία, κρίση, διάθεση προσφοράς κ.α.)
- ◆ Υπάρχουν στοιχεία καινοτομίας στα προϊόντα σας και τις διαδικασίες παραγωγής ή πώλησής τους .τεκμηριώστε την απάντησή σας;
- ◆ Περιγράψτε τις διαδικασίες προώθησης των προϊόντων σας (δίκτυα πωλήσεων, διαφημιστική προβολή κλπ)
- ◆ Παρουσιάστε τα συμπεράσματα και τις σκέψεις σας για την κατάσταση της Επιχείρησης και αποδώστε απλά την σκοπιμότητα της επένδυσης σε συνάρτηση με αυτή την κατάσταση περιγράφοντας τις αδυναμίες και τα πλεονεκτήματα της Επιχείρησης σας

Παρουσίαση επενδυτικού σχεδίου**Σκοποί & στόχοι του σχεδίου**

Παρουσιάστε στοιχεία για τις εξελίξεις του τομέα που δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας αναφέροντας απαντώντας στα παρακάτω :

- ◆ Ανάλυση των Τάσεων του Κλάδου σας (Τάσεις Αγοράς).
- ◆ Περιγράψτε από ότι γνωρίζεται και την εμπειρία σας τι σύγχρονα μηχανήματα και μέσα μπορεί να χρησιμοποιήσει μια σύγχρονη επιχείρηση του κλάδου σας και κάντε σύγκριση με τη δική σας επιχείρηση. Κάντε σύγκριση με το τεχνολογικό επίπεδο της επιχείρησης σας και εκτιμήστε τη νέα κατάσταση μετά την υλοποίηση του προτεινόμενου επιχειρηματικού σχεδίου.
- ◆ Περιγράψτε αναλυτικά τους σκοπούς του Επιχειρηματικού Σχεδίου.
- ◆ Ποιες ανάγκες της Επιχείρησης επιδιώκετε να καλύψετε ;
- ◆ Δώστε τους Στόχους του Σχεδίου παρουσιάζοντας την αύξηση που αναμένεται να επιτύχετε στα παρακάτω μεγέθη με την ολοκλήρωση του παρόντος επιχειρηματικού σχεδίου:

Μέγεθος	Στόχος	Μ.Ο τελευταίας τριετίας	Αύξηση (%)
Απασχόληση εργαζομένων		
Κύκλος Εργασιών (ΚΕ)			
Κέρδη			
Εξαγωγές			

Η αύξηση αναφέρεται στο Μ.Ο της τελευταίας τριετίας εκτός του στόχου της απασχόλησης που αναφέρεται στο χρόνο υποβολής της πρότασης.

Σημείωση: Οι αυξήσεις που θα δηλώσετε σε επίπεδα ΚΕ, κερδών, και εξαγωγών, θα αξιολογηθούν ως προς τη ρεαλιστικότητά τους. Ένας από τους τρεις αυτούς στόχους θα πρέπει να επιτευχθεί στα όρια που αναφέρονται στο οικείο κεφάλαιο του οδηγού. Ο στόχος της απασχόλησης αποτελεί δεσμευτικό στόχο στα όρια που περιγράφονται στο οικείο κεφάλαιο του οδηγού.

Περιεχόμενο Σχεδίου – Τρόπος Υλοποίησης – Χρονοδιάγραμμα

Παρουσιάστε το περιεχόμενο του Επενδυτικού Σχεδίου με όλες τις ενέργειες (Απόκτηση Παραγωγικού και Λοιπού Εξοπλισμού, Άυλες Ενέργειες, κ.λπ.) :

- ♦ Δημιουργώντας ένα Συνοπτικό Πίνακα Ενεργειών Επένδυσης όπως στο παράδειγμα που ακολουθεί, όπου θα αναφερθούν ένα προς ένα τα μέρη του εξοπλισμού που θα αγοραστούν, καθώς και οι υπόλοιπες ενέργειες που θα υλοποιήσετε (συμμετοχή σε εκθέσεις κ.α.).

Α/α	Περιγραφή	Αριθμός	Αξία σε ευρώ
1	Παραγωγικός Εξοπλισμός		
1.1	Τόρνος τύπος....		
1.2	Φρέζα		
2	Λοιπός Εξοπλισμός		
2.1	Ποιοτικού Ελέγχου		
2.2			
3	Προβολή		
3.1	Συμμετοχή σε Εκθέσεις		
Κλπ.			
	Σύνολο		

- ♦ Περιγράψτε αναλυτικά τον προς απόκτηση εξοπλισμό (τεχνικά χαρακτηριστικά, δυνατότητες, αντικαθιστά παλιό εξοπλισμό; Αναμενόμενα αποτελέσματα) που έχετε προηγούμενα αναφέρει στον συνοπτικό πίνακα..

Ειδικότερα πρέπει να αναφερθεί κανείς

Α. Στην αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας σε σχέση με τη σημερινή κατάσταση και στον τρόπο διάθεσης της επιπλέον παραγωγής

Β. Στη μείωση του κόστους

Γ. Στην εξοικονόμηση θέσεων εργασίας και στην αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού που θα πλεονάσει

Δ. Στη βελτίωση και σταθερότητα της ποιότητας των παραγομένων προϊόντων

Ε. Στη δυνατότητα παραγωγής νέων προϊόντων

ΣΤ. Σε βελτίωση των συνθηκών υγιεινής και ασφάλειας και μείωση εκπομπής ρύπων

Ζ. Σε άλλα χαρακτηριστικά που θα αποκτηθούν με την υλοποίηση του επιχειρηματικού σχεδίου (καινοτομικά στοιχεία, δυνατότητα εξαγωγών κλπ)

Τα στοιχεία που θα παραθέσετε προκειμένου να ληφθούν υπόψη πρέπει να είναι συγκεκριμένα και να τεκμηριώνονται με αντικειμενικά στοιχεία (προσπέκτους, προσφορές κλπ)

- ♦ Περιγράψτε όλες τις άυλες ενέργειες που περιλαμβάνει το ΕΣ π.χ. Συμμετοχή σε Εκθέσεις (Πότε, Πού, Σκεπτικό Συμμετοχής, Αναμενόμενα αποτελέσματα), που έχετε προηγούμενα αναφέρει στο συνοπτικό πίνακα.

της επιχείρησης και συγκεκριμένα την κάλυψη της ίδιας συμμετοχής στην επένδυση και του αναγκαίου κεφαλαίου κίνησης.

β) Κριτήρια οικονομοτεχνικής αξιολόγησης επενδυτικών προτάσεων & βιωσιμότητας της επένδυσης:

- i) Η **πληρότητα του επιχειρηματικού σχεδιασμού** και ο ολοκληρωμένος χαρακτήρας της επένδυσης και η οργάνωση της επιχείρησης που την πραγματοποιεί.
- ii) Η **προοπτική δυναμικής ανάπτυξης του κλάδου** στον οποίο πραγματοποιείται η επένδυση.
- iii) Οι **προοπτικές κερδοφόρας δραστηριότητας** της επιχείρησης που θα δημιουργηθεί ή της ήδη υφιστάμενης, στο βαθμό που επηρεάζεται από την προτεινόμενη επένδυση.

γ) Κριτήρια συμβολής της επένδυσης στους στόχους του αναπτυξιακού Νόμου:

- i) Η **αύξηση της απασχόλησης** και ιδίως η δημιουργία νέων μόνιμων θέσεων εξαρτημένης εργασίας για μακρό χρονικό διάστημα.
- ii) Η **περιοχή εγκατάστασης** της επένδυσης και τα ειδικότερα χαρακτηριστικά του νομού εγκατάστασης.
- iii) Η συμβολή της επένδυσης στην **προστασία του περιβάλλοντος** και εξοικονόμηση ενέργειας, όπου ειδικότερα εξετάζονται:
- iv) Η **ανταγωνιστικότητα των προϊόντων** και υπηρεσιών σε διεθνές επίπεδο και ειδικότερα ο εξαγωγικός προσανατολισμός της επιχείρησης ή η υποκατάσταση εισαγωγών.
- v) Η **ποιότητα των παραγόμενων προϊόντων** και των παρεχόμενων υπηρεσιών.
- vi) Η συμβολή της επένδυσης στην **κοινωνική και οικονομική** ανάπτυξη της χώρας.

δ) Ειδικά κριτήρια ανά τομέα δραστηριότητας (ενδεικτικά):

i) Ειδικά κριτήρια αξιολόγησης επενδύσεων στο **δευτερογενή τομέα:**

- Ο χαρακτηρισμός των προϊόντων ως νέων ή ως προϊόντων εξαιρετικά προηγμένης τεχνολογίας.
- Η εισαγωγή καινοτομιών στην παραγωγική διαδικασία ή ο χαρακτηρισμός των προϊόντων ως καινοτομικών.
- Η μετεγκατάσταση λειτουργουσών μονάδων από την περιοχή Α΄. Επίσης, η μετεγκατάσταση από άλλες περιοχές εφόσον γίνεται για περιβαλλοντικούς λόγους.
- Ο βαθμός συμμετοχής των πρώτων και βοηθητικών υλών στο βιομηχανικό κόστος παραγωγής ανά μονάδα προϊόντος.

ε) Με απόφαση του Υπουργού Οικονομίας και Οικονομικών καθορίζονται τα στοιχεία **αξιολόγησης, η λειτουργία, η βαθμολόγηση**, ο αριθμός και ο τρόπος εφαρμογής των κριτηρίων ανά τομέα δραστηριότητας, καθώς και κάθε λεπτομέρεια για την εφαρμογή της. Με όμοια απόφαση καθορίζεται και το κοινό και για τις τέσσερις κατηγορίες των περιπτώσεων α΄ έως και δ΄ πιο πάνω ελάχιστο ποσοστό του συνόλου των βαθμών των κοινών και ειδικών κριτηρίων κάθε τομέα, πάνω από το οποίο κάθε επένδυση ή πρόγραμμα εγκρίνεται αμέσως κατά την εξέταση και βαθμολόγησή του, εφόσον το διατιθέμενο κονδύλι επιχορηγήσεων και επιδοτήσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης επαρκεί, αν είναι κατώτερο το επενδυτικό σχέδιο απορρίπτεται.

Ενδεικτική Βιβλιογραφία

1. Ανακοίνωση της Επιτροπής προς το Συμβούλιο: "Draft Joint Employment Report", COM (2002) 621 τελικό, 13.11.2002.
2. Αναπτυξιακός Νόμος: 2601/98. ΦΕΚ 81/Α/15-4-98.
3. Έγγραφο εργασίας της Επιτροπής: European Competitiveness Report', SEC (2002) 528, 21.05.2002.
4. Ευρωπαϊκή Διακυβέρνηση: Λευκή Βίβλος', COM (2001) 428 τελικό, 25.07.2001.
5. Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο για τις ΜΜΕ: Αριθ. 1 Κυριότερα σημεία της έρευνας 2001', Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2001, 'European Business Survey', Grant Thornton, 2002; και 'Business Views on Red Tape', ΟΟΣΑ, 2002.
6. Σ. Ζευγαρίδης- Στ. Ξηροτύρη-Κουφίδου: Οργάνωση Επιχειρήσεων. Θεσσαλονίκη 1991, εκδ. Αδελφών Κυριακίδη.
7. Σ. Θεοφανίδης: Εγχειρίδιο αξιολόγησης επενδυτικών σχεδίων, ΕΤΒΑ Α.Ε - Διεύθυνση Μελετών, έκδοση 1985.
8. Χ.Κ.Κανελλόπουλος: Διοίκηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Επιχειρηματικότητα. Αθήνα 1994.
9. Κέντρο Επιχειρηματικών σπουδών ή επιχειρηματικότητας στα ΤΕΙ Θεσσαλονίκης, Καβάλας & Σερρών. Κέντρο Επιχειρηματικών σπουδών ή επιχειρηματικότητας στα ΤΕΙ Θεσσαλονίκης, Καβάλας & Σερρών. Παραδόσεις στο μάθημα Επιχειρηματικότητα Ι. Δρ. Βαγής Σαμαθρακής, Καθηγητής Δρ. Χρήστος Σαρμανιώτης, Αν. Καθηγητής Δρ. Αθανάσιος Μπελίδης, Επ. Καθηγητής Δρ. Παντελής Κυρμιζογλου, Αν. Καθηγητής Δρ. Ειρήνη Τηλικίδου, Αν. Καθηγήτρια
10. Δ. Μπουράντας: Μάνατζμεντ. Αθήνα 2001, Εκδ. ΜΠΕΝΟΥ.
11. Μ. Νικολαΐδης: «Χρηματο-Οικονομική Διοίκηση», Καβάλα 2001, Διδακτικές Σημειώσεις, ΤΕΙ Καβάλας-ΠΣΕ –Διοίκηση Παραγωγικών Μονάδων.
12. Πράσινη βίβλος για την επιχειρηματικότητα: Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Βρυξέλλες 21/1/2003.
13. Σαρμανιώτη, Χ. : Μάνατζμεντ: Η Διοικητική Διαδικασία στην Επιχείρηση, ΟΜΗΡΟΣ Εκδοτική, Θεσσαλονίκη, 2000.
1. Philip Kotler: Μάρκετινγκ–Μάνατζμεντ, Α τόμος, Αθήνα 1991, Εκδ. interbooks.
2. Philip Kotler: Μάρκετινγκ–Μάνατζμεντ, Β τόμος, Αθήνα 1991, Εκδ. interbooks..

Ιστοσελίδες

1. www.indberetning.dk
2. http://europa.eu.int/comm/enterprise/index_en.htm
3. www.thirides.gr
4. <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-women/wes.htm>.
5. www.help-business.gv.at