



ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΡΗΤΗΣ

ΟΔΗΓΟΣ ΙΔΡΥΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

START UP KIT

START UP KIT

Ομάδα Έκδοσης

Υπεύθυνος Έκδοσης: Γιώργος Κοκκίνης

Σύνταξη: Ελίζα Γιέτη

Δ.Σ. ΚΕΤΑ Κρήτης

Πρόεδρος: Ε. Σπανουδάκης
Αντιπρόεδρος: Γ. Ξυλούρης
Μέλη: Εμ. Μπιρλιράκης,
Ν. Τζανόπουλος,
Γ. Επανωμεριτάκης,
Ν. Μυρτάκης,
Μ. Κεντούρη

ΔΙΚΤΥΟ ΚΕΤΑ ΚΡΗΤΗΣ

Ηράκλειο:

Ανδρόγεω 1, ΤΚ 71202 Ηράκλειο
Τηλ.: 2810302900, Fax: 2810302929
e-mail: info@keta-kriti.gr

Χανιά:

Επιμελητήριο Χανίων
Ελ. Βενιζέλου 4, Τ.Κ. 73110
Χανιά
Τηλ: 28210 56406, Fax: 28210 56603
e-mail: chania@keta-kriti.gr

Ρέθυμνο:

Επιμελητήριο Ρεθύμνου
Εμμ. Πορτάλιου 23, Τ.Κ. 74100, Ρέθυμνο
Τηλ: 2831057330, Fax: 2831055086
e-mail: rethymno@keta-kriti.gr

Λασιθί:

Επιμελητήριο Λασιθίου
Ι. Κούνδουρου 17, Τ.Κ. 72100, Αγ. Νικόλαος
Τηλ: 2841025434, Fax: 28410 82973
e-mail: lasithi@keta-kriti.gr

ΑΠΟΠΟΙΗΣΗ ΕΥΘΥΝΗΣ:

Όσα αναφέρονται στο παρόν έχουν συμβουλευτικό χαρακτήρα και σε καμία περίπτωση δεν αποτελούν νομικό έρεισμα που πρόκειται να στραφεί εναντίον του ΚΕΤΑ σε ενδεχόμενη εφαρμογή τους. Η ευθύνη εφαρμογής βαρύνει αποκλειστικά τους επιχειρηματίες.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

1. Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΙΔΕΑ.....	12
1.1. Ερευνώντας και αναπτύσσοντας την επιχειρηματική ιδέα	13
1.2. Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan).....	14
1.2.1. Περιγραφή Προϊόντων & Υπηρεσιών	15
1.2.2. Περιγραφή Της Αγοράς	15
1.2.3. Στρατηγική Μάρκετινγκ.....	17
1.2.4. Στρατηγική Πωλήσεων	18
1.2.5. Αποθήκη- Παρακολούθηση αποθεμάτων	18
1.2.6. Διοίκηση-Προσωπικό	19
1.2.7. Οικονομική Ανάλυση	20
1.3. Σχέδιο Μάρκετινγκ	22
1.4. Πωλήσεις	25
1.5. Ανθρώπινο Δυναμικό	26
1.5.1. Ανάλυση της εργασίας και σχεδιασμός των ανθρωπίνων πόρων	26
1.5.2. Εύρεση και Πρόσληψη Προσωπικού	27
1.5.3. Μισθοδοσία	29
1.5.4. Κατάρτιση και Επιχείρηση	30
1.5.5. Τρόποι Υποκίνησης του Προσωπικού	32
1.5.6. Αξιολόγηση Προσωπικού	33
1.6. Ασφάλεια και Υγιεινή εργασιακού χώρου	34
1.7. Τεχνολογικό επίπεδο	37
1.7.1. Βασική τεχνολογική υποδομή και πλεονεκτήματά της.....	38
1.7.1.1. Η χρήση Ηλεκτρονικού Υπολογιστή.....	38
1.7.1.2. Διαδίκτυο (Internet).....	40
1.7.1.3. Ιστοσελίδα της επιχείρησης	41
1.7.2. Προηγμένα τεχνολογικά συστήματα	42
2. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	44
2.1. Χρηματοδοτικά Προϊόντα	45
2.1.1. Τραπεζικός Δανεισμός	46
2.1.1.1. Αξιολόγηση αιτήματος δανείου	48
2.1.1.2. Τί πρέπει να γνωρίζει ο επιχειρηματίας.....	50
2.1.1.3. Όροι δανειακών συμβάσεων.....	51
2.1.1.4. Γλωσσάριο τραπεζικών όρων.....	54
2.1.2. Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε.).....	56
2.1.3. Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing).....	58

2.1.3.1.	Πλεονεκτήματα χρηματοδότησης με χρηματοδοτική μίσθωση	60
2.1.3.2.	Γλωσσάριο leasing	61
2.1.3.3.	<i>Leasing</i> ακινήτων	62
2.1.3.4.	Leasing Εξοπλισμού.....	64
2.1.3.5.	Leasing Οχημάτων	65
2.1.4.	Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital).....	66
2.1.4.1.	Προϋποθέσεις χρηματοδότησης με Venture Capital	67
2.1.4.2.	Διαδικασίες χρηματοδότησης με Venture Capital.....	68
2.1.4.3.	Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (Τ.Α.ΝΕ.Ο.).....	69
2.2.	Χρηματοδότηση μέσω επιχορηγήσεων	70
2.2.1.	Αναπτυξιακός Νόμος.....	71
2.2.2.	Προγράμματα ενίσχυσης της υπαίθρου	73
2.2.3.	Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα»	74
2.2.4.	Προγράμματα Οργανισμού Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού (Ο.Α.Ε.Δ.).....	75
2.2.5.	Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Αγροτικής Ανάπτυξης	76
2.2.6.	Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα	77
2.2.7.	Προγράμματα Έρευνας & Τεχνολογίας	78
3.	ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ & ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΙΔΡΥΣΗΣ	80
3.1.	Γενικές οδηγίες για τις διαδικασίες ίδρυσης επιχειρήσεων	82
3.2.	Προσωπικές επιχειρήσεις.....	83
3.2.1.	Ατομική επιχείρηση	83
3.2.2.	Προσωπικές Εταιρίες	83
3.2.3.	Διαδικασίες ίδρυσης Ομόρρυθμης και Ετερόρρυθμης Εταιρίας.....	84
3.3.	Εταιρικές μορφές	86
3.3.1.	Βασικά χαρακτηριστικά και Διαδικασίες ίδρυσης Ανωνύμων Εταιριών.....	86
3.3.2.	Βασικά χαρακτηριστικά και Διαδικασίες ίδρυσης Εταιρίας Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ).....	88
4.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ	90
4.1.	Φορολόγηση ανά είδος επιχείρησης.....	90
4.1.1.	Φορολογία Προσωπικών Εταιριών	90
4.1.2.	Φορολογία Κεφαλαιουχικών Εταιριών	91
4.2.	Χρηματοοικονομικές Προβλέψεις	92
4.2.1.	Αρχικό κόστος επένδυσης και δαπάνες ίδρυσης	92
4.2.2.	Προβλέψεις Πωλήσεων	95
4.2.3.	Μηνιαίο φύλλο αποτελεσμάτων	98
4.3.	Νεκρό Σημείο	100

5.	ΑΔΕΙΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	102
5.1.	Αδειοδότηση μεταποιητικών επιχειρήσεων.....	102
5.1.1.	Κατηγοριοποίηση δραστηριοτήτων.....	102
5.1.2.	Διαδικασίες απόκτησης άδειας λειτουργίας.....	103
5.2.	Αδειοδότηση λοιπών μορφών επιχειρήσεων	105
6.	ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΜΕΣΩ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING)	107
6.1.	Βασική ορολογία δικαιόχρησης	108
6.2.	Παράμετροι που πρέπει να ληφθούν υπόψη.....	109
6.3.	Πλεονεκτήματα ανάπτυξης μέσω δικαιόχρησης ⁴	110
6.4.	Πιθανά Προβλήματα συστήματος δικαιόχρησης.....	111
7.	ΦΟΡΕΙΣ ΣΤΗΡΙΞΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	112
7.1.	Επιμελητήρια	113
7.1.1.	Επιμελητήριο Ηρακλείου	114
7.1.2.	Επιμελητήριο Χανίων	116
7.1.3.	Επιμελητήριο Ρεθύμνου	118
7.1.4.	Επιμελητήριο Λασιθίου.....	120
7.2.	Αναπτυξιακή Κρήτης.....	122
7.3.	Διεύθυνση Ανάπτυξης και Φυσικών Πόρων	122
7.4.	Ευρωπαϊκό Κέντρο Πληροφοριών (EURO INFO CENTRE)	123
7.5.	Αναπτυξιακή Ηρακλείου	124
7.6.	Οργανισμός Ανάπτυξης Δυτικής Κρήτης (Ο.Α.ΔΥ.Κ.).....	125
7.7.	Αναπτυξιακό Κέντρο Ορεινού Μυλοποτάμου και Μαλεβυζίου Α.Ε. (Α.Κ.Ο.Μ.-Μ. Α.Ε.).....	126
7.8.	Αναπτυξιακή Λασιθίου Α.Ε.....	126
7.9.	Κέντρο Νέων Επιχειρηματιών Ηρακλείου.....	126
7.10.	Σύνδεσμος Εξαγωγέων Κρήτης	127
7.11.	Ενεργειακό Κέντρο Περιφέρειας Κρήτης.....	128
7.12.	Περιφέρεια Κρήτης.....	128
7.13.	Ελληνικός Οργανισμός Τυποποίησης (ΕΛ.Ο.Τ.)	129
7.14.	Δίκτυο «ΠΡΑΞΗ»	130
7.15.	Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης (Ε.ΤΕ.Π.-Κ.)	131
7.16.	Ελληνικό Κέντρο Αναδιανομής Τεχνολογίας (Η.Ι.Ρ.Κ.).....	132
7.17.	Ανώνυμη Εταιρία Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κεραμικών & Πυρίμαχων (ΕΚΕΠΥ).....	133
7.18.	Εταιρία Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κλωστοϋφαντουργίας, Ένδυσης και Ινών (Ε.Τ.Α.Κ.Ε.Ι.)	133

7.19. Εταιρία Βιομηχανικής Έρευνας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Μετάλλων Α.Ε. (ΕΒΕΤΑΜ Α.Ε.).....	134
7.20. Εταιρία Έρευνας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Βιομηχανίας Τροφίμων Α.Ε. (Ε.Τ.Α.Τ. Α.Ε.).....	135
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1: ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ	136
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2: ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ & ΤΗΛΕΦΩΝΑ.....	142
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3: ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΟΥ ΤΑΜΕΙΟΥ ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑΣ ΜΙΚΡΩΝ & ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε.)	154
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 4: ΚΕΝΤΡΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ (Κ.Ε.Κ.) ΚΡΗΤΗΣ	157
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 5: ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΟΡΩΝ.....	162

ΜΗΝΥΜΑ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΚΕΤΑ ΚΡΗΤΗΣ

Αγαπητοί νέοι επιχειρηματίες,

Ο ανά χείρας οδηγός είναι ένα σημαντικό εργαλείο που θα βοηθήσει πολλούς επίδοξους επιχειρηματίες να βαδίσουν με λιγότερα προβλήματα, με γόνιμο προβληματισμό αλλά και με ουσιαστικά εφόδια, το δύσβατο αλλά ενδιαφέροντα δρόμο της επιχειρηματικότητας.

Στο επίκεντρο της δραστηριότητάς μας είναι η ανάδειξη των δημιουργικών δυνάμεων της ανάπτυξης, με τη διαμόρφωση καλύτερων συνθηκών για βιώσιμες και ανταγωνιστικές επιχειρήσεις, με συνεχή στήριξη, από τη στιγμή εντοπισμού μιας ευκαιρίας μέχρι την υλοποίηση και την ανάπτυξή της.

Ζώντας σε ένα σύνθετο περιβάλλον, απαιτητικό, ανταγωνιστικό και ταχύτατα εξελισσόμενο η γνώση αποτελεί βασικό παράγοντα επιτυχίας. Κρίνουμε επομένως απαραίτητη τη διαμόρφωση καλύτερων προϋποθέσεων γνώσης και δημιουργούμε συνθήκες που θα την παρέχουμε στις επιχειρήσεις σε μονιμότερη βάση. Σ' αυτή τη φιλοσοφία εντάσσεται και ο «οδηγός νέου επιχειρηματία» ("start up kit"), που φιλοδοξεί να κάνει περισσότερο επιτυχημένες και αποτελεσματικές τις προσπάθειες για δημιουργία επιχειρήσεων ώστε να μειώσουμε το βαθμό θνησιμότητάς τους και τα συνακόλουθα κοινωνικά, οικονομικά και επιχειρηματικά προβλήματα που αναφύονται από αυτό το γεγονός.

Η εξατομικευμένη στήριξη αποτελεί ένα επιπλέον μέσο ενίσχυσης της προσπάθειας σας και τα στελέχη του ΚΕΤΑ θα είναι στη διάθεσή σας σε όλους τους νομούς της Κρήτης για να παράσχουν την απαιτούμενη βοήθεια.

Ευχόμαστε, ο παρόν οδηγός να αποτελέσει χρήσιμο βοήθημα και ουσιαστικό εγχειρίδιο επιτυχίας.

Καλή επιτυχία!!!

Ευάγγελος Σπανουδάκης

Πρόεδρος ΚΕΤΑ Κρήτης

Εισαγωγικό Σημείωμα

ΑΥΤΟΓΝΩΣΙΑ: Η ΑΦΕΤΗΡΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Ο παρών οδηγός αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο στήριξης κάθε επίδοξου επιχειρηματία.

Όπως συμβαίνει με όλα τα εργαλεία, όμως, η αποτελεσματικότητά τους εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τον τρόπο χρήσης τους, από την ενεργό δηλαδή αξιοποίηση τους από το χρήστη.

Αυτό περιλαμβάνει τη γνώση και τις ικανότητές του, τις εμπειρίες του, τη διαθεσιμότητα και το ταλέντο του, **το σύνολο της προσωπικότητάς του εν γένει.**

Στη συγκεκριμένη περίπτωση, η αποτελεσματικότητα εξαρτάται από την «επιχειρηματική προσωπικότητα» που διαθέτει εκείνος ή εκείνη που θέλει να ιδρύσει και να λειτουργήσει μια επιχείρηση.

Πριν ξεκινήσει αυτή τη δύσβατη αλλά υπέροχη διαδρομή πρέπει να αναρωτηθεί για μια σειρά από θέματα που με βεβαιότητα θα κληθεί κάποια στιγμή να απαντήσει στην πορεία.

Ως επιχειρηματίας, καλείστε να λαμβάνετε συνεχώς αποφάσεις. Είστε σε θέση να τις παίρνετε και μάλιστα γρήγορα και πολλές φορές υπό πίεση;

Η επιχείρηση είναι μια μεγάλη χαρά, συνδέεται με την αναγνώριση, την επιτυχία και την ικανοποίηση των επιθυμιών σας. Απαιτεί, όμως και πολύ σκληρή δουλειά. Έχετε αναλογιστεί ότι μπορεί να πρέπει να εργαστείτε πολλές ώρες χωρίς ανάπαυλα;

Έχετε υπολογίσει όλα, τα υπέρ και τα κατά, τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα;

Έχετε αυτοέλεγχο και αναλαμβάνετε πρωτοβουλία χωρίς να σας πει κάποιος πότε, πώς και τί να κάνετε;

Ελέγξατε όλους τους κινδύνους και τα ρίσκα και διαμορφώσατε εναλλακτικά σενάρια ώστε να οδηγήσετε με ασφάλεια την επιχείρησή σας στην ανάπτυξη;

Γνωρίζετε καλά το αντικείμενο με το οποίο θα δραστηριοποιηθεί η επιχείρησή σας;

Σε ποιους τομείς έχετε ανεπάρκεια και ποια πράγματα δεν γνωρίζετε – με ποιο τρόπο θα τα καλύψετε;

Δεν χρειάζεται να μεγαλώσει ο κατάλογος των ερωτημάτων γιατί το όραμά σας πρέπει να παραμένει ανέγγιχτο και ο ενθουσιασμός σας ακέραιος.

Απλά, προτείνουμε, το όνειρό σας να συνδυάζει και το λογισμό....

Ελάτε να συζητήσουμε μαζί τους προβληματισμούς σας, είμαστε μαζί σας και θα χαρούμε να μοιραστούμε μαζί σας τα πρώτα σας βήματα στην επιχειρηματικότητα.

Καλή επιτυχία.

Γιώργος Κοκκίνης

Διευθυντής ΚΕΤΑ Κρήτης

ΤΟ ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ & ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΡΗΤΗΣ

Τα **Κέντρα Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης** δημιουργήθηκαν στο πλαίσιο της δράσης 1.4.1 (Δομές Υποστήριξης Μ.Μ.Ε.) του **Επιχειρησιακού προγράμματος Ανταγωνιστικότητα** και χρηματοδοτούνται κατά 70% από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (Ε.Τ.Π.Α.) που συμβάλλει στην άμβλυνση των ανισοτήτων που υπάρχουν στην ανάπτυξη και το βιοτικό επίπεδο διαφόρων περιφερειών, και κατά 30% από Εθνική Δημόσια Δαπάνη. Αποτελούν ένα ολοκληρωμένο Δίκτυο Δομών Επιχειρηματικής υποστήριξης σε περιφερειακό επίπεδο, λειτουργούν στις έδρες των 13 περιφερειών της χώρας και διαθέτουν γραφεία αντένες στους υπόλοιπους νομούς της κάθε περιφέρειας.

Το Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης, δημιουργήθηκε από τους εξής επτά, φορείς-εταίρους:

- Επιμελητήριο Ηρακλείου
- Επιμελητήριο Λασιθίου
- Επιμελητήριο Ρεθύμνου
- Επιμελητήριο Χανίων
- Πανεπιστήμιο Κρήτης
- Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα
- Συνεταιριστική Τράπεζα Χανίων

Στόχος των εταίρων του **Κέντρου Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης** είναι η δημιουργία ενός μακροπρόθεσμα βιώσιμου οργανισμού που θα αποτελεί το κομβικό σημείο όπου θα συναντιούνται οι επιχειρηματίες και τα στελέχη των επιχειρήσεων, οι φορείς οι οποίοι είναι υπεύθυνοι για την χάραξη και υλοποίηση πολιτικής για τις επιχειρήσεις σε τοπικό και περιφερειακό επίπεδο, οι υπηρεσίες συμβούλων διοίκησης και οι φορείς γνώσης της περιφέρειας (Ακαδημαϊκά ιδρύματα, ερευνητικά ινστιτούτα κ.λ.π.)

Το ΚΕΤΑ Κρήτης διαθέτοντας έμπειρους επιχειρηματικούς συμβούλους και παρέχοντας υπηρεσίες υψηλού επιπέδου, μπορεί να στηρίζει τους επιχειρηματίες στην προσπάθεια για βελτίωση της επιχειρηματικότητας και αύξησης της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων τους ώστε η Κρήτη να μετεξελιχθεί σε σημαντικό επιχειρηματικό, τεχνολογικό και πολιτιστικό κέντρο στην Ελλάδα αλλά και σε κόμβο της Ελλάδας στη Ν.Α. Μεσόγειο.

Η δημιουργία του ΚΕΤΑ προσανατολίζεται στην εξυπηρέτηση των παραπάνω κατευθύνσεων, μέσω:

- ✓ της οργάνωσης και συστηματικής παροχής πληροφόρησης υπηρεσιών στις Μ.Μ.Ε./Π.Μ.Ε.
- ✓ του συντονισμού όλου του τοπικού δυναμικού προς όφελος των τοπικών προϊόντων και επιχειρήσεων
- ✓ της ενσωμάτωσης των ιδιαιτεροτήτων και των δυνατοτήτων της περιοχής στις περιφερειακές και εθνικές πολιτικές.

Η υποστήριξη των επιχειρήσεων είναι στους τομείς που παρέχουν ανταγωνιστικότητα, όπως: αναδιοργάνωση, τεχνολογικός εξοπλισμός, παραγωγή νέων προϊόντων, αναβάθμιση του ανθρώπινου δυναμικού, δικτύωση, προσέγγιση επενδύσεων, διαφοροποίηση του τουριστικού προϊόντος, επέκταση της τουριστικής περιόδου και μείωση των διακυμάνσεων.

Το **ΚΕΤΑ Κρήτης** δραστηριοποιείται στις ακόλουθες δράσεις και ενέργειες:

1. Ενημέρωση πληροφόρηση –καλλιέργεια επιχειρηματικού πνεύματος:

- Ενημέρωση των επιχειρήσεων για το Επιχειρησιακό πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» (Ε.Π.Α.Ν.) και για το Γ' Κ.Π.Σ.
- Ενημέρωση Επιχειρήσεων για γενικότερα θέματα
- Καλλιέργεια επιχειρηματικότητας στην Εκπαίδευση
- Καλλιέργεια επιχειρηματικότητας σε ειδικές κατηγορίες πληθυσμού
- Ηλεκτρονική Ενημέρωση Επιχειρήσεων
- Καλλιέργεια επιχειρηματικότητας

2. Παρακολούθηση Ανταγωνιστικότητας Μ.Μ.Ε.:

- Παρακολούθηση Στατιστικών Μεθόδων
- Αποτύπωση των μεγεθών της τοπικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας
- Δικτύωση με άλλους φορείς για την ανταλλαγή εμπειριών και τεχνογνωσίας

3. Εξατομικευμένη υποστήριξη / πυρήνας επιχειρηματικών συμβούλων:

- Ανάπτυξη δεξιοτήτων επιχειρηματικών συμβούλων
- Παροχή υποστήριξης με τη διενέργεια διαγνώσεων
- Παροχή υποστήριξης επιχειρηματικότητας
- Μεταφορά τεχνολογίας- Παροχή υπηρεσιών διαμεσολάβησης για τη μεταφορά τεχνολογίας

4. Οργάνωση παροχής Επιχειρηματικών Υπηρεσιών

- Δημιουργία Μητρώου Συμβούλων
- Συνεργασία με Υφιστάμενες δομές
- Εξειδικευμένες υπηρεσίες σε σημαντικούς κλάδους της περιφέρειας Κρήτης

5. Δράσεις Οργάνωσης και Αξιοποίησης Χρηματοδοτικών Εργαλείων

- Ενημέρωση για νέα χρηματοδοτικά Εργαλεία
- Διαμεσολάβηση μεταξύ των επιχειρήσεων και φορέων χρηματοδότησης

6. Ενέργειες Υποστήριξης στη Διεθνοποίηση –Εξαγωγικό Προσανατολισμό

- Εξατομικευμένη παροχή Υποστήριξης σε επιχειρήσεις με σκοπό τη στήριξη του εξαγωγικού προσανατολισμού
- Δημιουργία Υποδομής στήριξης εξαγωγών
- Δημιουργία Υποδομής στήριξης της διεθνοποίησης

1. Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΙΔΕΑ

"Management by objectives works if you first think through your objectives. Ninety percent of the time you haven't."

«Η διοίκηση μέσω στόχων είναι αποτελεσματική όταν πρώτα έχεις σκεφτεί διεξοδικά τους στόχους σου. Ενενήντα τοις εκατό των περιπτώσεων δεν το έχεις κάνει.»

Peter Drucker

1.1.Ερευνώντας και αναπτύσσοντας την επιχειρηματική ιδέα

Η επιθυμία ίδρυσης μιας νέας επιχείρησης προέρχεται στις περισσότερες περιπτώσεις από τη **γέννηση μιας νέας ιδέας ή την προσπάθεια αξιοποίησης τμήματος συγκεκριμένης αγοράς** που δεν έχει καλυφθεί ακόμα από τις υπάρχουσες επιχειρήσεις. Υπάρχουν βέβαια και περιπτώσεις που δεν υπάρχει κάποια συγκεκριμένη επιχειρηματική ιδέα αλλά ο δυνητικός επιχειρηματίας καλείται να αναζητήσει αντικείμενο δραστηριοποίησης. Σε αυτήν την περίπτωση, που δεν είναι καθόλου σπάνια, οι παράγοντες που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη είναι:

- ✓ Οι ικανότητες και δεξιότητες του επιχειρηματία, οι γνώσεις του, που μπορούν να βοηθήσουν στην επιτυχή ανάπτυξη μιας επιχείρησης
- ✓ Οι ανάγκες της αγοράς σε προϊόντα ή υπηρεσίες, που δεν υπάρχουν ή δεν έχουν αναπτυχθεί επαρκώς
- ✓ Η ενασχόληση του επιχειρηματία με κάποιο αντικείμενο ερασιτεχνικά και η μετατροπή αυτής της ενασχόλησης σε επιχειρηματική ιδέα

Σε κάθε περίπτωση, πάντως, ένας παράγοντας που πρέπει να λαμβάνεται υπόψη είναι **αν στη συγκεκριμένη αγορά στόχο** μπορεί να αναπτυχθεί η συγκεκριμένη επιχειρηματική ιδέα. Ανεξάρτητα από τις δεξιότητες και γνώσεις που μπορεί ο υποψήφιος επιχειρηματίας να διαθέτει, πρέπει να ερευνηθεί και η πρακτική – επιχειρηματική εφαρμογή της ιδέας του στην αγορά στόχο.

Τα θέματα και οι πληροφορίες, που πρέπει να μελετήσει ο επιχειρηματίας πριν λάβει την απόφασή του, κινούνται σε διάφορα επίπεδα τα οποία αφορούν τόσο τις επιθυμίες και τις ανάγκες του, όσο και τις οικονομικές του δυνατότητες, θέματα αγοράς, ανταγωνισμού κ.λ.π., που θα αναλυθούν εκτενώς στη συνέχεια. **Παράβλεψη ή μη αντικειμενική αξιολόγηση** κάποιων από αυτά μπορεί να οδηγήσει την επιχείρηση σε αποτυχία σε σύντομο χρονικό διάστημα. Τέτοιου είδους λάθη ή παραλείψεις μπορεί να θεωρηθεί στις περισσότερες περιπτώσεις ότι είναι:

- ✓ Η ελλιπής γνώση της αγοράς
- ✓ Η έλλειψη οικονομικού σχεδιασμού
- ✓ Η πραγματοποίηση ιδιαίτερα αισιόδοξου σεναρίου ανάπτυξης
- ✓ Η παράβλεψη της δύναμης του ανταγωνισμού
- ✓ Η λανθασμένη επιλογή προμηθευτών
- ✓ Η λανθασμένη επιλογή συνεργατών/ προσωπικού

Προκειμένου να αποφευχθούν τα παραπάνω, ο δυνητικός επιχειρηματίας θα πρέπει να μελετήσει προσεκτικά όχι μόνο θέματα χρηματοδοτήσεων και διαδικασιών έναρξης αλλά και τις βασικές επιχειρηματικές του λειτουργίες, την προοπτική της

επιχείρησής του, θέματα βιωσιμότητας βάσει σεναρίων και να πραγματοποιήσει λεπτομερή σχεδιασμό υλοποίησης του εγχειρήματός του.

1.2. Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan)

Το βασικότερο μέσο σχεδιασμού μιας επιχείρησης είναι το **επιχειρηματικό σχέδιο**, ως εργαλείο ζωτικής σημασίας για την ίδρυση μιας νέας επιχείρησης, που πρέπει να μελετηθεί και να συνταχθεί προτού ληφθούν αποφάσεις οι οποίες αφορούν επενδύσεις υλικές ή άυλες.

Κατά την κατάρτιση του επιχειρηματικού σχεδίου ίδρυσης, ο επιχειρηματίας που πιθανόν να μην έχει ασχοληθεί ξανά με τη διοίκηση και οργάνωση μιας επιχείρησης, πρέπει να αντιληφθεί τις διαφορές που υπάρχουν μεταξύ **αυτών που 'φαίνονται'** σε μια επιχείρηση και **αυτών που 'σημαίνουν' στην πραγματικότητα** για την ίδια την επιχείρηση. Αυτό σημαίνει, ότι θα πρέπει να ελεγχθεί η πρακτική εφαρμογή των ιδεών που πιθανόν οδήγησαν τον επιχειρηματία στην απόφαση δημιουργίας της επιχείρησης. Η άποψη ότι το επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί μια μελέτη που χρησιμεύει μόνο κατά τη φάση χρηματοδότησης της επιχείρησης είναι λανθασμένη, καθώς στην ουσία αποτελεί οδηγό κυρίως για τον ίδιο τον επιχειρηματία. Η χρησιμότητά του αφορά:

- ✓ Την αποφυγή λαθών και παραλείψεων, πριν αυτές συμβούν
- ✓ Τη χρηματοοικονομική ανάλυση και την κατάρτιση προβλέψεων
- ✓ Την επικέντρωση στα συγκεκριμένα θέματα που αναλύονται και την εκτενή ανάπτυξή τους
- ✓ Την κατάρτιση σεναρίων- αισιόδοξου, μέτριου, απαισιόδοξου- που θα δώσουν μια πρώτη εικόνα για την πιθανή πορεία της επιχείρησης.

Σε κάθε περίπτωση, πάντως, πρέπει να λαμβάνεται σοβαρά υπόψη ότι το επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί ένα **δυναμικό εργαλείο** που απαιτείται να ανατροφοδοτείται και να αλλάζει, όσο η επιχείρηση αναπτύσσεται.

Το επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί ένα **δυναμικό εργαλείο** που απαιτείται να ανατροφοδοτείται και να αλλάζει, όσο η επιχείρηση αναπτύσσεται.

Επίσης, ανεξάρτητα από το λόγο κατάρτισης ενός επιχειρηματικού σχεδίου- για χρήση του επιχειρηματία ή για χρηματοδότηση- πρέπει να περιλαμβάνει στοιχεία ακριβή και αντικειμενικά, ώστε στον τελικό αποδέκτη να μη δημιουργούνται προσδοκίες που δεν είναι

ρεαλιστικές.

Ακολούθως παρουσιάζονται τα βασικότερα **θεματικά πεδία** που πρέπει να περιλαμβάνονται σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο και τα κύρια ερωτήματα που καλείται ο επιχειρηματίας να απαντήσει προτού λάβει την απόφαση υλοποίησης της ιδέας του. Πρέπει, βέβαια, να αναφερθεί ότι το ακόλουθο διαγνωστικό εργαλείο **δεν υποκαθιστά** ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό σχέδιο που καταρτίζουν εξειδικευμένοι επιχειρηματικοί σύμβουλοι, αλλά αποτελεί μια πρώτη προσπάθεια του ίδιου του επιχειρηματία να αποτυπώσει τις ιδέες του και να μπει στη διαδικασία εφαρμογής τους.

Στο στάδιο αυτό το **Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης** είναι σε θέση να βοηθήσει το νέο επιχειρηματία να αποτυπώσει μόνος του σε ένα πρώτο επίπεδο την επιχειρηματική του ιδέα, να την αναλύσει, να μελετήσει τις εναλλακτικές δυνατότητες και να συζητήσει με εξειδικευμένους επιχειρηματικούς συμβούλους το διαγνωστικό εργαλείο που έχει συνταχθεί από το ΚΕΤΑ για το σκοπό αυτό.

1.2.1. Περιγραφή Προϊόντων & Υπηρεσιών

Σε πολλές περιπτώσεις, φαίνεται άσκοπο αλλά η ακριβής καταγραφή των προϊόντων ή υπηρεσιών, που θα προσφέρει η επιχείρηση είναι απαραίτητη προκειμένου και ο ίδιος ο επιχειρηματίας να μπορέσει να αναρωτηθεί και να αποφασίσει σχετικά με τα είδη, τα χαρακτηριστικά τους, την υποστήριξη κ.λ.π. Για το λόγο αυτό θα ήταν σκόπιμη η απάντηση στα ακόλουθα ερωτήματα:

- *Ποια είναι τα προϊόντα σας και ποια τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους;*
- *Θεωρείτε ότι υπάρχει σταθερότητα στη ζήτησή τους ή είναι εποχιακά;*
- *Με ποιο τρόπο θα υποστηρίξετε το προϊόν σας μετά την πώληση;*
- *Ποιοι εξωτερικοί παράγοντες θεωρείτε ότι μπορούν να επηρεάσουν τη ζήτηση του προϊόντος σας; (π.χ. πορεία του τουρισμού, πορεία της οικοδομικής δραστηριότητας κ.λ.π.)*

1.2.2. Περιγραφή Της Αγοράς

Σε δεύτερο στάδιο, σκόπιμη είναι η περιγραφή και ανάλυση της αγοράς ή αγορών στις οποίες απευθύνονται τα προϊόντα σας. Η ανάλυση της αγοράς περιλαμβάνει την περιγραφή θεμάτων σχετικών με πελάτες, ανταγωνισμό και κλάδο δραστηριότητας. Φυσικά υπάρχουν περιπτώσεις, που η ανάλυση αυτή πρέπει να διαφοροποιείται αν για παράδειγμα απευθυνόμαστε σε διαφορετικές αγορές ή πολλές ομάδες στόχο.

Πελάτες

- Σε ποιους απευθύνονται τα προϊόντα σας;
- Περιγράψτε τα κυριότερα χαρακτηριστικά των δυνητικών πελατών σας (ηλικία, φύλο, απασχόληση, μορφωτικό επίπεδο, οικογενειακή κατάσταση, εισόδημα κ.λ.π.) και διαμορφώστε τις ομάδες στόχους σας.
- Ποιος είναι ο ιδανικός πελάτης για σας και με ποιο τρόπο θα τον κερδίσετε;
- Θα υπάρχουν διαδικασίες ελέγχου της ικανοποίησης των πελατών; (καταγραφή παραπόνων, προτιμήσεις πελατών, βαρύτητα γνώμης πελατών)
- Έχετε αξιολογήσει το μέγεθος της συγκεκριμένης αγοράς;
- Έχετε προβλέψει το πιθανό μερίδιο αγοράς με βάση τον αριθμό πιθανών πελατών στη συγκεκριμένη περιοχή, το ποσό που ξοδεύει κάθε πιθανός καταναλωτής στο είδος του προϊόντος σας, το δικό σας μερίδιο στη συγκεκριμένη αγορά κ.λ.π.;

Ανταγωνισμός

- Γνωρίζετε τους ανταγωνιστές της επιχείρησής σας;
- Συγκρίνετε τα προϊόντα σας με τα αντίστοιχα των ανταγωνιστών σε ότι αφορά παράγοντες όπως: τιμή, ποιότητα, ποικιλία, εξυπηρέτηση, αξιοπιστία, εξειδίκευση, φήμη, τόπο εγκατάστασης, μεθόδους πωλήσεων, τρόπους πληρωμής, διαθεσιμότητα, διαφήμιση
- Ποια στοιχεία κάνουν τα προϊόντα σας μοναδικά και διαφορετικά έναντι των ανταγωνιστών;

Κλάδος δραστηριότητας

- Έχετε συγκεντρώσει πληροφορίες για την αγορά στόχο;
- Αν ναι, με ποιο τρόπο; Μέσω:
 1. Έρευνας αγοράς;
 2. Εμπειρικά, από τη δική σας γνώση της αγοράς;
 3. Από εφημερίδες και εξειδικευμένα περιοδικά;
 4. Από ανταγωνιστές;
- Είναι τεκμηριωμένες και συγκεκριμένες οι πληροφορίες που έχετε;
- Γνωρίζετε τις τάσεις του κλάδου σε σχέση με νέα προϊόντα, σημεία πώλησης, τρόπους συσκευασίας, εμφάνιση των προϊόντων, διαθεσιμότητα, κανάλια διανομής κ.λ.π.

1.2.3. Στρατηγική Μάρκετινγκ

Το μάρκετινγκ, παρά το ότι έχει ταυτιστεί λανθασμένα με τη διαφήμιση, περιλαμβάνει μια σειρά ενεργειών και αποφάσεων, που επηρεάζουν σε μέγιστο βαθμό τις πωλήσεις και την αποτελεσματικότητα της επιχείρησης. Η στρατηγική μάρκετινγκ της επιχείρησης περιλαμβάνει αποφάσεις σχετικές με την έδρα της επιχείρησης και τα κανάλια διανομής της, τη σχέση τιμής και ποιότητας του προϊόντος, τη συσκευασία του και τις ενέργειες διαφήμισης και προώθησης. Όλα τα παραπάνω πρέπει να αποτυπωθούν και να περιγραφούν από τον επιχειρηματία με κάθε λεπτομέρεια και σε συνάρτηση με τις υπόλοιπες στρατηγικές της επιχείρησης. Ακολουθώντας παρουσιάζονται τα βασικότερα θέματα που πρέπει να εξεταστούν:

Έδρα της επιχείρησης και διανομή

- Με βάση το αντικείμενο δραστηριότητάς σας, καταγράψτε τα χαρακτηριστικά που θα πρέπει να έχει ο τόπος εγκατάστασης της επιχείρησης (εγγύτητα με εθνική οδό, εγγύτητα με άλλες συμπληρωματικές επιχειρήσεις κ.λ.π.)
- Γιατί επιλέξατε το συγκεκριμένο χώρο εγκατάστασης της επιχείρησής σας; Ποια τα πλεονεκτήματά του;

Σχέση τιμής και ποιότητας του προϊόντος

- Ποια θα είναι η σχέση τιμής και ποιότητας των προσφερόμενων προϊόντων; (π.χ. υψηλή τιμή – υψηλή ποιότητα, υψηλή τιμή – μέτρια ποιότητα, χαμηλή τιμή – χαμηλή ποιότητα κ.λ.π.)
- Ποια είναι η αντίστοιχη σχέση για τα ανταγωνιστικά προϊόντα;

Συσκευασία και εικόνα της επιχείρησης (image)

- Ποια εικόνα θέλετε να δώσετε στα προϊόντα σας;
- Η εικόνα των προϊόντων σας επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από τη συσκευασία τους;
- Έχετε σκεφτεί πως θα θέλατε να είναι η συσκευασία των προϊόντων σας;

Διαφήμιση & Προώθηση

- Ποια μέσα θα χρησιμοποιήσετε για τη διαφήμιση των προϊόντων σας; (τηλεόραση, ραδιόφωνο, εφημερίδες, εξειδικευμένα επαγγελματικά περιοδικά, ιστοσελίδα, εικονίδια-συνδέσμους σε ιστοσελίδες, διαφημιστικά έντυπα κ.λ.π.)
- Με ποια κριτήρια θα επιλέξετε τα μέσα διαφήμισης; (μέγιστη κάλυψη αγοράς στόχου, κόστος κ.λ.π.)
- Έχετε υπολογίσει πόσα θα δαπανήσετε κατά την πρώτη περίοδο σε διαφήμιση;

- *Ποιους άλλους τρόπους θα χρησιμοποιήσετε για την προώθηση των προϊόντων σας κατά τη φάση εισαγωγής τους στην αγορά; (π.χ. προσφορές, δώρα)*

1.2.4. Στρατηγική Πωλήσεων

Το τμήμα πωλήσεων και οι δραστηριότητές του αποτελούν για πολλούς την καρδιά της επιχείρησης, καθώς από εκεί προέρχονται τα έσοδά της και η αποτελεσματικότητα του τμήματος καθορίζει σε μεγάλο βαθμό την πορεία της επιχείρησης. Αποφάσεις, όπως ο τρόπος πώλησης, τα μέσα και οι άνθρωποι που θα πλαισιώσουν το τμήμα, η οργάνωσή του κ.α. αποτελούν σοβαρές αποφάσεις, που πρέπει να λάβει ο επιχειρηματίας κατά τη φάση αρχικής οργάνωσης της επιχείρησης. Τα ακόλουθα ερωτήματα πρέπει να απαντηθούν προκειμένου να γίνει μια πρώτη προσέγγιση του θέματος.

- *Με ποιο τρόπο θα πουλάτε τα προϊόντα σας; (προσωπικές πωλήσεις, αντιπροσώπους, χονδρεμπόρους κ.λ.π.)*
- *Έχετε ερευνήσει θέματα, όπως :*
 - ο Ποια θα είναι η προετοιμασία πριν την επίσκεψη πωλητών σε πελάτες;
 - ο Πώς θα γίνει η πρώτη προσέγγιση δυνητικών πελατών (απευθείας ή μέσω χονδρεμπόρων);
 - ο Ποιές θεωρείτε ότι θα είναι οι δαπάνες πωλήσεων της επιχείρησής σας; (π.χ. ποσοστά πωλητών, μπόνους απόδοσης στις πωλήσεις κ.λ.π.);
 - ο Θα είναι ενιαίο το δίκτυο διανομής της επιχείρησης; Έχουν υπολογιστεί τα κόστη διανομής;
 - ο Πώς θα οργανωθεί το τμήμα πωλήσεων της επιχείρησης; (παράγοντες οργάνωσης τμήματος, αριθμός πωλητών, εκπαίδευση τους, αξιολόγησή τους)

1.2.5. Αποθήκη- Παρακολούθηση αποθεμάτων

Η οργάνωση της αποθήκης και η πολιτική αποθεμάτων αποτελούν θέματα που συνήθως μπαίνουν σε δεύτερη μοίρα από τους επιχειρηματίες κατά το πρώτο στάδιο ανάπτυξης της επιχείρησης αλλά που ζητούν άμεση λύση αργότερα, όταν η παρακολούθησή τους γίνει αδύνατη και η οργάνωση της αποθήκης επιτακτική. Οι αποφάσεις που καλείται να λάβει ο επιχειρηματίας σε αυτό το επίπεδο αφορούν τα ακόλουθα θέματα:

- Θα οργανώσετε την αποθήκη σας με κάποιο πρόγραμμα μηχανογράφησης (ύπαρξη γραμμοκώδικα [bar codes]);
- Έχετε σκεφθεί πώς θα εξασφαλισθεί η αποτελεσματικότητα των δραστηριοτήτων που αφορούν στην ταχεία εξυπηρέτηση των πελατών, στις μεταφορές, στον έλεγχο αποθεμάτων, στην επεξεργασία παραγγελιών κ.λ.π.;
- Σχετικά με τις προμήθειες / αγορές α' & β' υλών, έχετε σκεφθεί θέματα όπως:
 - i. συμφωνίες και διαπραγματεύσεις με προμηθευτές,
 - ii. γνώση χαρακτηριστικών των προς προμήθεια υλικών,
 - iii. γνώσεις και πληροφορίες σχετικά με τους πιθανούς προμηθευτές
- Ποια θα είναι η εσωτερική οργάνωση των αποθηκευτικών χώρων; (χωροταξική διάταξη, ράφια, περονοφόρα, διάδρομοι, απογραφές, ασφάλεια και υγιεινή αποθηκών)
- Ποια θα είναι η πολιτική διαχείρισης αποθεμάτων της επιχείρησης (ποσότητες, είδη);
- Ξέρετε πώς υπολογίζεται το κόστος αποθεμάτων και η κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων;

1.2.6. Διοίκηση-Προσωπικό

Κατά τη φάση εκκίνησης της επιχείρησης, δεν υπάρχει συνήθως σαφής διαχωρισμός αρμοδιοτήτων, καθώς οι ανάγκες σε προσωπικό δεν είναι απόλυτα γνωστές και στόχος είναι η απόκτηση γνώσης από όλους. Ο επιχειρηματίας όμως θα ήταν σκόπιμο, με βάση τις δραστηριότητες της επιχείρησης και τις επιμέρους λειτουργίες της, να σχεδιάσει τα επιμέρους τμήματα που θα πρέπει να αναπτυχθούν. Επιπλέον, πρέπει να απαντηθούν θέματα που αφορούν:

- Ποια τμήματα θα έχει η επιχείρηση και από πόσα άτομα, πλήρους ή μερικής απασχόλησης, θα αποτελείται κάθε τμήμα;
- Ποια είναι η περιγραφή εργασιών και αρμοδιοτήτων κάθε θέσης και τμήματος;
- Με ποιους τρόπους θα αναζητήσετε προσωπικό και με βάση ποια κριτήρια θα το αξιολογήσετε;
- Έχετε υπολογίσει το κόστος κάθε θέσης εργασίας για την επιχείρηση;
- Απαιτείται ιδιαίτερη εκπαίδευση του προσωπικού και αν ναι, πως σχεδιάζετε να την πραγματοποιήσετε;

1.2.7. Οικονομική Ανάλυση

Κατά τη φάση της έναρξης επιχειρηματικής δραστηριότητας, τα οικονομικά θέματα που απασχολούν τον επιχειρηματία αφορούν κυρίως τη χρηματοδότηση της επένδυσής του και τις προβλέψεις πωλήσεων και αποτελεσμάτων για την πρώτη περίοδο λειτουργίας του. Δυστυχώς ελάχιστες είναι οι περιπτώσεις που ο νέος επιχειρηματίας προβαίνει στους ανωτέρω υπολογισμούς και ιδιαίτερα σε αυτούς των προβλέψεων, παρά το ότι θα έπρεπε να αποτελούν το βασικό 'εγχειρίδιο δράσης' του, που θα του επιτρέψει να διαμορφώσει τιμές, να εντοπίσει το «νεκρό σημείο» και να κατευθύνει τη στρατηγική των πωλήσεων του. Τα ερωτήματα που πρέπει να απαντηθούν σε σχέση με τα παραπάνω είναι τα ακόλουθα:

Χρηματοδότηση της επένδυσης

- Έχετε υπολογίσει το συνολικό κόστος της επένδυσης; Αν ναι, πόσο θα καλυφθεί από ίδια κεφάλαια;
- Σε περίπτωση τραπεζικού δανεισμού, έχετε πληροφορηθεί για τις προϋποθέσεις και τους όρους χρηματοδότησης διαφόρων τραπεζών;
- Έχετε ενημερωθεί για τις δυνατότητες χρηματοδότησης μέσω Προγραμμάτων Επιχορήγησης Παγίων;
- Έχετε ενημερωθεί για πιθανές χρηματοδοτήσεις στο πλαίσιο του Γ' Κ.Π.Σ. ή άλλων αναπτυξιακών παρεμβάσεων;

Προβλεπόμενα Οικονομικά Αποτελέσματα

- Τί περιθώριο κέρδους αναμένεται να έχετε με βάση το κόστος παραγωγής των προϊόντων και τις τιμές πώλησής τους;
- Πως καθορίζετε τις τιμές πώλησης των προϊόντων (με βάση το υπολογισμένο κόστος, την τιμή των ανταγωνιστών, άλλο);
- Μπορείτε να προβλέψετε τις πωλήσεις σας για τα επόμενα 3 έτη κάνοντας τρία σενάρια (αισιόδοξο, μέτριο και απαισιόδοξο σενάριο); Τι θα λάβετε υπόψη γι' αυτή την πρόβλεψη;
- Μπορείτε να προϋπολογίσετε τις λειτουργικές δαπάνες της επιχείρησης- αμοιβές προσωπικού, αμοιβές τρίτων, έξοδα προβολής, τόκοι δανείων- για τα επόμενα 3 έτη κάνοντας τρία σενάρια (αισιόδοξο, μέτριο και απαισιόδοξο σενάριο);
- Πως θα καλυφθούν οι ανωτέρω δαπάνες κατά τους πρώτους μήνες που η επιχείρηση δεν θα έχει ακόμα έσοδα;

- *Με βάση τα παραπάνω, ποια είναι τα καθαρά κέρδη προ φόρων & αποσβέσεων; Εάν απέχουν πολύ από αυτό που θα περιμένατε, τι σκοπεύετε να κάνετε;*
- *Με βάση ποιους δείκτες θα αξιολογήσετε την επιτυχία της επένδυσής σας; (επιστροφή κεφαλαίου – ποσοστά κέρδους-αύξηση τζίρου- κ.α.)*

1.3. Σχέδιο Μάρκετινγκ

Παρά το γεγονός ότι κάθε επιχειρηματικό σχέδιο περιλαμβάνει ανάπτυξη θεμάτων μάρκετινγκ και προώθησης, σε πολλές περιπτώσεις απαιτείται λόγω συνθηκών αγοράς ή προϊόντος και η κατάρτιση ενός **λεπτομερούς σχεδίου μάρκετινγκ**.

"Advertising is fundamentally persuasion and persuasion happens to be not a science, but an art."

«Η διαφήμιση είναι βασικά άσκηση πειθούς και η άσκηση πειθούς τυχαίνει να μην είναι επιστήμη, αλλά τέχνη».

William Bernbach

Ένα από τα βασικά στοιχεία ενός επιτυχημένου σχεδίου μάρκετινγκ είναι η κατανόηση του ποιοι είναι οι πιθανοί πελάτες της επιχείρησης-ομάδα στόχος- και ποιες ανάγκες τους επιδιώκουν να ικανοποιήσουν.

Οι πελάτες στόχος μπορεί να είναι διαφορετικές κατηγορίες πληθυσμού, οπότε οι αποφάσεις και οι κινήσεις της επιχείρησης θα πρέπει να είναι διαφορετικές προκειμένου να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις όλων. Σε κάθε περίπτωση, η επιχείρηση θα πρέπει να τονίζει τα πλεονεκτήματα των προϊόντων / υπηρεσιών της ανάλογα με την ομάδα στόχο στην οποία απευθύνεται και να σχεδιάζει την πολιτική της με βάση τις δυνατότητές της.

Ένα από τα βασικά στοιχεία ενός επιτυχημένου σχεδίου μάρκετινγκ είναι η κατανόηση του ποιοι είναι οι πιθανοί πελάτες της επιχείρησης-ομάδα στόχος- και ποιες ανάγκες τους επιδιώκουν να ικανοποιήσουν.

Το σχέδιο μάρκετινγκ σε κάθε περίπτωση πρέπει να περιλαμβάνει τα δυνατά και αδύνατα στοιχεία της επιχείρησης και των προϊόντων της ώστε να σχεδιάζεται και η σωστή πολιτική προώθησης και διαφήμισης. Ξεκινώντας ένα σχέδιο μάρκετινγκ θα πρέπει να αποτυπωθούν όσο γίνεται λεπτομερέστερα τα **δυνατά και αδύνατα στοιχεία** της επιχείρησης καθώς και οι **ευκαιρίες και απειλές** που πιθανόν θα προκύψουν. Ενδεικτικά τα δυνατά και αδύναμα

στοιχεία και οι απειλές και ευκαιρίες θα μπορούσαν να είναι:

- Στα δυνατά στοιχεία μιας επιχείρησης μπορεί να είναι η γρήγορη και αποτελεσματική εξυπηρέτηση, τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του προϊόντος, οι ειδικές γνώσεις που διαθέτει το προσωπικό της επιχείρησης κ.λ.π.

- Στις αδυναμίες θα μπορούσαν να περιληφθούν οι ελλείψεις οικονομικοί πόροι της επιχείρησης, η έλλειψη αναγνωρισιμότητας στην αγορά, η αναποτελεσματική οικονομική διαχείριση
- Στις ευκαιρίες θα μπορούσαν να συμπεριληφθούν: η αυξημένη ζήτηση από κάποιον πελάτη, η δυνατότητα βελτίωσης και διαφοροποίησης του προϊόντος με τη χρήση νέας τεχνολογίας, η αξιοποίηση μιας νέας αγοράς
- Απειλές για την επιχείρηση θα μπορούσε να είναι η είσοδος ενός δυνατού ανταγωνιστή, η εμφάνιση ενός υποκατάστατου προϊόντος σε καλύτερη τιμή ή ποιότητα, οικονομικές μεταβολές που επηρεάζουν το κόστος παραγωγής ή λειτουργίας, η κακή πορεία της γενικότερης οικονομίας της χώρας κ.λ.π.

Καταρτίζοντας μία λίστα με τα παραπάνω και καταγράφοντας τις πιθανές επιπτώσεις τους στην πορεία της επιχείρησης σχεδιάζονται ταυτόχρονα και τα μέτρα που μπορεί να λάβει η επιχείρηση για την αντιμετώπισή τους.

Ένα από τα σημαντικότερα συστατικά του μάρκετινγκ είναι η **διαφήμιση**. Ο χρόνος που θα επιλεγεί για να διαφημιστεί η επιχείρηση εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό και από το τι επιδιώκεται από τις συγκεκριμένες ενέργειες. Ο **καλύτερος χρόνος** να διαφημιστεί μια επιχείρηση ή ένα προϊόν είναι την περίοδο που η ομάδα-στόχος είναι πιο πιθανό να επιθυμεί να αγοράσει το προϊόν. Σε περίπτωση που πελάτες της επιχείρησης είναι άλλες επιχειρήσεις, ο καλύτερος χρόνος είναι αυτός, που οι πιθανοί πελάτες θα έχουν το κεφάλαιο που χρειάζεται για να ξοδέψουν.

Κατά την έναρξη λειτουργίας μιας επιχείρησης, η διαφήμιση έχει ως στόχο, περισσότερο να κάνει γνωστή την ύπαρξή της παρά να οδηγήσει σε αύξηση των πωλήσεων. Για το λόγο αυτό επιλέγονται απλές καταχωρήσεις στον τύπο σε συνδυασμό με κάποιες προσφορές που θα παρακινήσουν τον πιθανό πελάτη να επισκεφθεί την επιχείρηση ή να αγοράσει το προϊόν για πρώτη φορά. Σε κάθε περίπτωση, πρέπει να μελετάται προσεκτικά ποια είναι η επιδίωξη με τις συγκεκριμένες δράσεις προώθησης και ποιο μήνυμα μεταδίδεται στους πιθανούς πελάτες. Κι αυτό γιατί η διαφήμιση είναι **αποτελεσματική** μόνο όταν φθάσει στους κατάλληλους ανθρώπους, την κατάλληλη στιγμή και τους παρακινήσει να μάθουν περισσότερα για το προϊόν ή για την υπηρεσία που προσφέρεται. Η επιλογή της **βέλτιστης μορφής προβολής και διαφήμισης** είναι καθοριστική, καθώς, ανάλογα με το είδος της επιχείρησης και το μήνυμα που θέλει να μεταδώσει, η επιλογή αυτή μπορεί να διαφέρει. Έτσι, ενώ για παράδειγμα η βέλτιστη λύση για μια επιχείρηση μπορεί να είναι η διαφήμιση στην τηλεόραση, για κάποια άλλη μορφή επιχείρησης να

είναι η τοποθέτηση banners σε ιστοσελίδες με μεγάλη επισκεψιμότητα. Εκτός των άλλων, λόγω του ότι οι δαπάνες διαφήμισης είναι συνήθως υψηλές, η επιλογή θα πρέπει να γίνεται προσεκτικά.

Η διαφήμιση είναι **αποτελεσματική** μόνο όταν φθάσει στους κατάλληλους ανθρώπους, την κατάλληλη στιγμή και τους παρακινήσει να μάθουν περισσότερα για το προϊόν ή την υπηρεσία που προσφέρεται

Ένα βασικό στοιχείο που συχνά παραβλέπεται είναι η **αξιολόγηση** της στρατηγικής μάρκετινγκ που ακολουθεί η επιχείρηση. Αυτού του είδους η αξιολόγηση βοηθά στην εκτίμηση της αποτελεσματικότητας της υφιστάμενης στρατηγικής αλλά και στον επαναπροσδιορισμό της για το μέλλον, σε περίπτωση που δεν επιφέρει τα αναμενόμενα αποτελέσματα.

Ένα σχέδιο μάρκετινγκ περιλαμβάνει σε αναλυτική μορφή τα παραπάνω και όσα αναφέρθηκαν στην παράγραφο 1.2.3.

1.4. Πωλήσεις

Σε άμεση συνάφεια με τη στρατηγική μάρκετινγκ της επιχείρησης είναι η στρατηγική πωλήσεων που θα σχεδιασθεί και θα ακολουθηθεί. Η αναγνώριση των **‘καλύτερων πελατών’** της επιχείρησης θα γίνει μετά την έναρξη της επιχείρησης και με την πάροδο του χρόνου. Καλύτεροι πελάτες για μια επιχείρηση θεωρούνται κυρίως αυτοί που αγοράζουν τις μεγαλύτερες ποσότητες ή επιφέρουν το μεγαλύτερο κέρδος στην επιχείρηση. Ωστόσο, αυτό δεν ισχύει απαραίτητα για όλους, καθώς ένας πελάτης που οι αγορές του επιφέρουν μεγάλα κέρδη στην επιχείρηση αλλά καθυστερεί στις πληρωμές του μπορεί να είναι λιγότερο πολύτιμος από άλλους που ξοδεύουν λίγα χρήματα αλλά συχνά και πληρώνουν πάντα εγκαίρως. Η αξιολόγηση των πελατών είναι κάτι που δεν μπορεί να είναι γνωστό εκ των προτέρων από το νέο επιχειρηματία αλλά θα πρέπει να πραγματοποιείται από τη στιγμή που μπορεί να σχηματίσει κάποια γνώμη για κάθε πελάτη. Κατά τα πρώτα έτη λειτουργίας μιας επιχείρησης και λόγω περιορισμένων πόρων, ορθότερη θεωρείται η επικέντρωση των προσπαθειών προώθησης και πώλησης σε κατηγορίες ή πελάτες που με βάση την έως τώρα αξιολόγηση είναι **‘καλύτεροι’** για την επιχείρηση.

You don't close a sale, you open a relationship if you want to build a long-term, successful enterprise."

Δεν κλείνεις μια πώληση, ξεκινάς μια σχέση αν θέλεις να δημιουργήσεις μια μακρόβια και επιτυχημένη επιχείρηση.

Patricia Fripp

Στη στρατηγική πωλήσεων της επιχείρησης περιλαμβάνονται όμως και αποφάσεις που αφορούν την οργάνωση του αντίστοιχου τμήματος, τα κριτήρια που λαμβάνονται υπόψη γι' αυτό, τον αριθμό των πωλητών και τα κριτήρια επιλογής τους κ.λ.π. Στις περισσότερες μικρές επιχειρήσεις οι πωλήσεις, στο μεγαλύτερο ποσοστό τους, διεξάγονται **από τον ίδιο τον επιχειρηματία**. Η πρακτική αυτή λήγει μόνο όταν η επιχείρηση μεγεθυνθεί σε τέτοιο βαθμό που ο επιχειρηματίας βλέπει ότι δεν μπορεί πλέον να ασχολείται ο ίδιος με πωλήσεις και λαμβάνει μεγαλύτερο διοικητικό ρόλο. Η ενασχόληση του επιχειρηματία με τις πωλήσεις ή με καθημερινές ανάγκες της επιχείρησης αποτελεί πολλές φορές σε βάθος χρόνου ανασταλτικό παράγοντα ανάπτυξης καθώς εμποδίζει τον ουσιαστικό ρόλο του, που είναι η κατάρτιση σχεδίων περαιτέρω ανάπτυξης της επιχείρησης, ανάπτυξη νέων προϊόντων και αγορών, αξιολόγηση της πορείας της επιχείρησης και σχεδιασμός των επόμενων βημάτων της.

1.5. Ανθρώπινο Δυναμικό

Think like a wise man but communicate in the language of the people.

Να σκέφτεσαι όπως ένας σοφός αλλά να επικοινωνείς στη γλώσσα των απλών ανθρώπων.

William Butler Yeats 1865 - 1939

1.5.1. Ανάλυση της εργασίας και σχεδιασμός των ανθρωπίνων πόρων

Η σημασία της φράσης «ο κατάλληλος άνθρωπος στην κατάλληλη θέση» έχει ιδιαίτερη βαρύτητα κατά την φάση ίδρυσης μιας επιχείρησης, αν μάλιστα αναλογιστούμε και το μικρό αριθμό εργαζομένων που απασχολούνται στην αρχή. Ο σχεδιασμός των αναγκών της επιχείρησης σε ανθρώπινους πόρους μπορεί να γίνει κατά τη φάση της κατάρτισης του επιχειρηματικού σχεδίου. Εκτός από τον αριθμό του προσωπικού που θα απασχοληθεί στη νέα επιχείρηση, εξίσου σημαντική είναι και η περιγραφή των θέσεων εργασίας που απαιτείται να καλυφθούν. Η περιγραφή της θέσης εργασίας περιλαμβάνει:

1. Τις γνώσεις που θα πρέπει να έχει ο υποψήφιος (βαθμίδα εκπαίδευσης, πτυχία, άδειες κλπ)
2. Λοιπές δεξιότητες και ικανότητες (προϋπηρεσία, οργανωτικό χαρακτήρα, διαπραγματευτικές ικανότητες κ.λ.π.)
3. Εργασιακά καθήκοντα (τομείς ευθύνης του εργαζομένου, καθημερινές εργασίες του κ.λ.π.)

Καταγράφοντας και περιγράφοντας κάθε θέση ο επιχειρηματίας θα μπορεί ευκολότερα και με αντικειμενικότερο τρόπο να κάνει τις επιλογές του.

Καταγράφοντας και περιγράφοντας κάθε θέση, ο επιχειρηματίας θα μπορεί ευκολότερα και με αντικειμενικότερο τρόπο να κάνει τις επιλογές του. Τα παραπάνω είναι καλό να περιγράφονται όσο γίνεται λεπτομερέστερα ώστε να διευκολυνθεί η διαδικασία της επιλογής του κατάλληλου ατόμου και να αποτυπωθούν αναλυτικότερα οι απαιτήσεις του επιχειρηματία.

1.5.2. Εύρεση και Πρόσληψη Προσωπικού

Μετά από τον προσδιορισμό των θέσεων εργασίας και την περιγραφή τους πρέπει να αποφασισθεί ο τρόπος εύρεσης του προσωπικού. Η διαδικασία αυτή είναι δύσκολη, από την άποψη ότι απαιτεί σοβαρή ενασχόληση, προσοχή και αφιέρωση χρόνου. Η προσέλκυση υποψηφίων γίνεται μέσω:

- ✓ καταχωρήσεων / αγγελιών σε εφημερίδες γενικού ενδιαφέροντος, εφημερίδες αγγελιών, ειδικές ιστοσελίδες ευρέσεως εργασίας, ιστοσελίδες ειδικών φορέων ανάλογα με την ειδικότητα που αναζητείται κ.λ.π.
- ✓ των Εργασιακών Συμβούλων του Ο.Α.Ε.Δ. Στην περίπτωση αυτή, τα τοπικά γραφεία ή τα Κ.Π.Α. (Κέντρα Προώθησης Απασχόλησης) του Ο.Α.Ε.Δ. αναλαμβάνουν δωρεάν και εξατομικευμένα μέσω των Συμβούλων Εργασίας την εξεύρεση και τοποθέτηση των υποψηφίων.
- ✓ ειδικών συμβούλων εύρεσης προσωπικού, οι οποίοι αναλαμβάνουν την εξεύρεση προσωπικού έναντι αμοιβής αναλόγως της σπουδαιότητας της θέσης
- ✓ τέλος, είναι δυνατόν να προσελκύσουμε ενδιαφερόμενους μέσα από το «δίκτυο» των επαγγελματικών μας επαφών και κοινωνικών γνωριμιών.

Μετά τη λήψη των βιογραφικών σημειωμάτων, με οποιονδήποτε από τους ανωτέρω τρόπους, γίνεται η αξιολόγησή τους σύμφωνα με τις απαιτήσεις της θέσης προς κάλυψη. Η ανάγνωση ενός βιογραφικού σημειώματος μπορεί να μας βοηθήσει να

Η ανάγνωση ενός βιογραφικού σημειώματος μπορεί να μας βοηθήσει να ανιχνεύσουμε, εκτός από τα τυπικά του προσόντα, πολλά στοιχεία για την προσωπικότητα του υποψηφίου.

ανιχνεύσουμε, εκτός από τα τυπικά του προσόντα, πολλά στοιχεία για την προσωπικότητα του υποψηφίου.

Για παράδειγμα, ένα αξιόλογο βιογραφικό σημείωμα θα πρέπει να είναι δακτυλογραφημένο και οργανωμένο κατά τέτοιο τρόπο ώστε να ενημερώνει ευκρινώς τον

αναγνώστη για την εκπαίδευση, την επαγγελματική εμπειρία και τις άλλες γνώσεις και ικανότητες του υποψηφίου.

Εκτός των τυπικών προσόντων κάθε υποψηφίου, για τις περισσότερες ειδικότητες και θέσεις εργασίας, ιδιαίτερης σημασίας είναι:

- **Να αναλαμβάνει πρωτοβουλίες**, συνεχίζοντας την επιχειρηματική δράση πέρα ακόμη κι από το προσδοκώμενο, χωρίς όμως να τίθεται σε κίνδυνο η βιωσιμότητα της επιχείρησης

- Να είναι **άτομο που συνεργάζεται με τους άλλους** (προϊστάμενους και υφιστάμενους) και να συμμετέχει στη λήψη αποφάσεων
- Να έχει αναλυτική και σύνθετη σκέψη ώστε να μπορεί **να «γεννάει» ιδέες** και παράλληλα να μπορεί να αντεπεξέρχεται σε περιόδους κρίσεων
- Να είναι **προσανατολισμένος στην εξυπηρέτηση του πελάτη**, επιδιώκοντας πάντοτε την ικανοποίησή του και αναγνωρίζοντας την ανάγκη της επιχείρησης για την εύρεση νέων πελατών.

Το επόμενο βήμα μετά τη συλλογή των βιογραφικών είναι η πραγματοποίηση των συνεντεύξεων. Οι ειδικοί λένε ότι δεν χρειάζεται περισσότερο από 30'' για σχηματίσουμε την **«πρώτη εντύπωση»** καλή ή κακή για κάποιον που τον βλέπουμε για πρώτη φορά. Αυτό έχει να κάνει με την ίδια τη φύση του ανθρώπου και τις εγκεφαλικές μας λειτουργίες. Γι' αυτό οφείλουμε να προσέχουμε τις προκαταλήψεις και τις προδιαθέσεις μας κατά τη διάρκεια της συνέντευξης. Κυρίως πρέπει να προσεχθούν τα ακόλουθα στοιχεία:

1. Οι πιο πολλές ερωτήσεις θα πρέπει να αφορούν την **επαγγελματική εμπειρία, τον τρόπο και το χρόνο** κτήσης της. Δεν πρέπει να διαφεύγει ότι οι επιτυχημένοι επαγγελματίες, με σοβαρό και δημιουργικό παρελθόν, αποτελούν εγγύηση για το παρόν και σιγουριά για το μέλλον. Το **φαινόμενο έντονης επαγγελματικής κινητικότητας και εργασιακής εναλλαγής** αποτελεί ενδεικτικό στοιχείο εξέτασης των λόγων και των καταστάσεων από τις οποίες προκλήθηκαν. Με άλλα λόγια αν ο υποψήφιος άλλαξε 4 δουλειές σε 2 χρόνια με δική του απόφαση, είναι σημάδι που χρήζει ιδιαίτερης προσοχής. Όπως, θα πρέπει να **προσέχουμε και τυχόν χρονικά ή επαγγελματικά κενά και ανακολουθίες** στην επαγγελματική συνέχεια της καριέρας του υποψηφίου.
2. Επιπλέον στοιχεία που αφορούν τις εκάστοτε μηνιαίες ακαθάριστες (μεικτές) αποδοχές, μας βοηθούν να διαμορφώσουμε τόσο την **«επαγγελματική αξία»** του υποψηφίου όσο και τα δεδομένα της αγοράς και του ανταγωνισμού.
3. Παράλληλα δε θα πρέπει να μας διαφεύγει και η τακτική χρήσης συστατικών επιστολών (συνήθως όταν πρόκειται για άγνωστες επιχειρήσεις) καθώς και η **εξακρίβωση κάποιων εκ των αναγραφομένων γνώσεων και δεξιοτήτων**. Για παράδειγμα, όπου απαιτείται καλή γνώση Αγγλικών, πέρα από την εκάστοτε πιστοποίηση, καλό είναι να προχωρούμε και στην επί τόπου ομιλία προς αποφυγήν

δυσάρεστων μετέπειτα εκπλήξεων. Το ίδιο συστήνεται και για την **εξακρίβωση καλής γνώσης και χρήσης ηλεκτρονικών υπολογιστών.**

4. Κατά τη διάρκεια της συνέντευξης πρέπει να δίνεται η ευκαιρία στον υποψήφιο να **θέτει ερωτήσεις και απόψεις για τη ζητούμενη θέση και την επιχείρηση.**

Μετά την πραγματοποίηση των συνεντεύξεων και την επιλογή του κατάλληλου προσωπικού, η επιχείρηση οφείλει να ειδοποιήσει τους υποψηφίους που δεν επιλέχθηκαν.

1.5.3. Μισθοδοσία

Η απασχόληση προσωπικού σε μία επιχείρηση μπορεί να αφορά εξαρτημένη εργασία ή σύμβαση έργου. Στη δεύτερη περίπτωση ο εργαζόμενος λειτουργεί ως ελεύθερος επαγγελματίας, δεν ασφαρίζεται στο Ι.Κ.Α. αλλά στον δικό του ασφαλιστικό φορέα ως ελεύθερος επαγγελματίας (π.χ. Τ.Ε.Β.Ε., Τ.Σ.Μ.Ε.Δ.Ε. κ.λ.π.) και ο εργοδότης δεν πληρώνει εργοδοτικές εισφορές. Στην περίπτωση αυτή ο εργαζόμενος πληρώνεται με την προσκόμιση αποδείξεων παροχής υπηρεσιών.

Αντίθετα, στην περίπτωση πρόσληψης προσωπικού με σχέση εξαρτημένης εργασίας απαιτείται πρόσληψη και καταβολή εισφορών στον αντίστοιχο ασφαλιστικό φορέα. Ιδιαίτερη προσοχή θα πρέπει να δοθεί στην περίπτωση αυτή στο γεγονός, ότι ο μισθός κάθε εργαζόμενου επιβαρύνεται με εισφορές Ι.Κ.Α. εργαζομένου, Ι.Κ.Α. εργοδότη και φόρο μισθωτών υπηρεσιών.

Ιδιαίτερη προσοχή θα πρέπει να δοθεί στο γεγονός ότι ο μισθός κάθε εργαζόμενου επιβαρύνεται με εισφορές Ι.Κ.Α. εργαζομένου, Ι.Κ.Α. εργοδότη και φόρο μισθωτών υπηρεσιών.

Επομένως ο μισθός που θα συμφωνηθεί με τον εργαζόμενο κατά την πρόσληψή του θα πρέπει να είναι ξεκάθαρο αν αφορά τις μεικτές ή καθαρές αποδοχές του. Αυτό θα πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπόψη και από τον ίδιο τον επιχειρηματία κατά τη φάση πραγματοποίησης προϋπολογισμού των δαπανών μισθοδοσίας. Το ύψος των κρατήσεων Ι.Κ.Α. και φόρου εξαρτάται από το ύψος του μισθού.

Λοιπές εισφορές προς το προσωπικό θα πρέπει να είναι ξεκάθαρο πότε και σε ποιες περιπτώσεις καταβάλλονται και πώς πληρώνονται. Αποζημιώσεις για εκτός έδρας,

χιλιομετρικές αποζημιώσεις, μπόνους κ.λ.π. θεωρούνται έκτακτες αποδοχές του εργαζομένου και καταβάλλονται σε χρόνο που έχει οριστεί από την επιχείρηση.

Η πληρωμή της μισθοδοσίας των εργαζομένων πραγματοποιείται είτε τοίς μετρητοίς, (οπότε ο εργαζόμενος υπογράφει και λαμβάνει απόδειξη από το λογιστήριο της επιχείρησης), είτε μέσω κατάθεσης σε τράπεζα, οπότε ενημερώνεται μέσω της κίνησης του λογαριασμού του. Οι πληρωμές μέσω τραπεζής θεωρείται ότι απλοποιούν ιδιαίτερα τις διαδικασίες καθώς ουσιαστικά με πάγια εντολή μεταφέρονται χρήματα αυτόματα από λογαριασμούς της επιχείρησης σε λογαριασμούς των υπαλλήλων της, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες από τη μεριά της επιχείρησης.

Κατά την πρόσληψη του προσωπικού καλό θα ήταν να καταρτιστεί μία **σύμβαση** μεταξύ του εργοδότη και του εργαζομένου, όπου θα αποτυπώνονται λεπτομερώς τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των συμβαλλομένων. Ενδεικτικά, η σύμβαση αυτή θα μπορούσε να παρέχει πληροφορίες για τα ακόλουθα θέματα:

1. πλήρη στοιχεία εργοδότη και εργαζομένου
2. είδος σύμβασης (ορισμένου, αορίστου, σύμβαση εργασίας ή έργου κ.λ.π.)
3. τόπος παροχής εργασίας (έδρα επιχείρησης, υποκαταστήματα, μετακινήσεις κ.λ.π.)
4. χρόνος παροχής εργασίας (ημέρες ανά εβδομάδα, ρεπό, ώρες ανά ημέρα κ.λ.π.)
5. αποδοχές (σταθερές, μπόνους, αυξήσεις κ.λ.π.)
6. λοιποί όροι (αρμοδιότητες υπαλλήλου, δικαιώματα & υποχρεώσεις, πεδία ευθύνης κ.λ.π.)

1.5.4. Κατάρτιση και Επιχείρηση

Συνήθως κάθε επιχειρηματίας αποτελεί και τον εκπαιδευτή των υφισταμένων του με σκοπό την άμεση προσαρμογή και ένταξή τους στον εργασιακό χώρο και με απώτερο στόχο την όσο το δυνατόν ταχύτερη αποτελεσματικότητά τους. Επιπλέον, η εκπαίδευση τόσο του επιχειρηματία όσο και των υπαλλήλων – συνεργατών του μέσα από διάφορα εκπαιδευτικά προγράμματα αναδεικνύει την εσωτερική ποιότητα και την ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης.

Η εκπαίδευση σε μια επιχείρηση μπορεί να είναι **εσωτερική**, από στελέχη της ίδιας της επιχείρησης ή **εξωτερική** από άλλους εκπαιδευτικούς φορείς. Στην περίπτωση της εσωτερικής εκπαίδευσης ο εργοδότης ή κάποιος έμπειρος και ‘παλιός’ υπάλληλος αναλαμβάνει για κάποιο χρονικό διάστημα την καθοδήγηση και την υποστήριξη πάνω στις τεχνικές και τις ιδιαιτερότητες της θέσης εργασίας.

Learning is a treasure that will follow its owner everywhere.

Η μάθηση είναι ένας θησαυρός που θα ακολουθεί όποιον την κατέχει παντού.

Κινέζικο γνωμικό

Εξωτερική εκπαίδευση πραγματοποιείται μέσω του Ο.Α.Ε.Δ. ή και άλλων ιδιωτικών εκπαιδευτικών φορέων. Σε κάθε περίπτωση, θα πρέπει να αξιοποιούνται οι

πόροι του ΛΑΕΚ (Λογαριασμός για την Απασχόληση και τη Κατάρτιση), εφόσον όλες οι επιχειρήσεις που απασχολούν προσωπικό με σχέση εξαρτημένης εργασίας καταβάλλουν υποχρεωτικά κάποιο ποσό για κατάρτιση εργαζομένων. Το ποσό αυτό εξαρτάται από το ύψος της μισθοδοσίας κάθε επιχείρησης. Είναι σημαντικό, όμως, ότι το ποσό κάθε έτους θα πρέπει να αναλωθεί για εκπαίδευση το αργότερο έως τον Δεκέμβριο του επόμενου έτους (π.χ. αναξιοποίητο ποσό του 2004 πρέπει να χρησιμοποιηθεί έως και 20/12/2005).

Με βάση μελέτη του ΚΕΤΑ το 2005, 82,1% των επιχειρήσεων του δείγματος δεν έχουν καταρτίσει το προσωπικό τους κατά το 2004, ενώ σε αυτές που πραγματοποιήθηκε κατάρτιση αφορούσε κυρίως υποχρεωτική εκπαίδευση εργαζομένων

Δυστυχώς, η μεγαλύτερη πλειοψηφία των επιχειρηματιών δεν αξιοποιούν το ποσό αυτό και **δεν παρέχουν στο προσωπικό τους ευκαιρίες κατάρτισης** και εκπαίδευσης σε θεματικά αντικείμενα που ενδιαφέρουν τον εργαζόμενο και τον επιχειρηματία. Αυτό που δεν έχει γίνει αντιληπτό είναι ότι: α) δεν αποτελεί δαπάνη για την επιχείρηση, εφόσον μπορεί να χρησιμοποιήσει τα χρήματα του ΛΑΕΚ και β) εκπαιδευμένο προσωπικό

μπορεί να ωφελήσει σημαντικά την επιχείρηση, να μεταφέρει τεχνογνωσία σε όλους, να κάνει προτάσεις βελτίωσης και να συμβάλει ενεργά στην αποτελεσματική της λειτουργία. Με βάση μελέτη του ΚΕΤΑ το 2005, 82,1% των επιχειρήσεων του δείγματος, στο οποίο έγινε πρωτογενής έρευνα, δεν έχουν καταρτίσει το προσωπικό τους κατά το 2004 ενώ σε αυτές στις οποίες πραγματοποιήθηκε κατάρτιση αφορούσε κυρίως την υποχρεωτική εκπαίδευση εργαζομένων σε συγκεκριμένα τεχνικά θέματα (π.χ. τεχνικούς ασφαλείας).

Κατάρτιση παρέχεται επίσης μέσω Επιχειρησιακών Προγραμμάτων του Γ' Κ.Π.Σ. ή των Περιφερειακών Επιχειρησιακών Προγραμμάτων (Π.Ε.Π.). Τα Κέντρα Επαγγελματικής Κατάρτισης (Κ.Ε.Κ.) πραγματοποιούν προγράμματα επαγγελματικής κατάρτισης σε διάφορα θεματικά αντικείμενα που αφορούν τόσο τεχνικά θέματα (π.χ. τεχνικούς ασφαλείας, πιστοποίηση ISO κ.λ.π.) όσο και διοικητικά και επιχειρηματικά (π.χ. τεχνικές πωλήσεων, μάρκετινγκ, διοίκηση προσωπικού κ.λ.π.). Τα Κ.Ε.Κ. σε τακτά χρονικά διαστήματα δημοσιεύουν στον τύπο προγράμματα που θα υλοποιήσουν και καλούν τις επιχειρήσεις για υποβολή αιτήσεων. Στο **Παράρτημα 4** παρουσιάζονται τα Κ.Ε.Κ. που λειτουργούν στην Κρήτη και στοιχεία επικοινωνίας τους, ώστε οι ενδιαφερόμενοι επιχειρηματίες να πληροφορούνται για προγράμματα κατάρτισης των εργαζομένων τους.

1.5.5. Τρόποι Υποκίνησης του Προσωπικού

Η υποκίνηση του προσωπικού μιας επιχείρησης πραγματοποιείται συνήθως με δύο τρόπους: με επιπλέον **οικονομικές αποδοχές** και με **ψυχολογικής υποκίνησης** και παρακίνηση του προσωπικού. Στις περισσότερες περιπτώσεις ο συνδυασμός και των δύο, φέρνει το επιθυμητό αποτέλεσμα.

Από οικονομικής άποψης, το προσωπικό υποκινείται με την παροχή επιπλέον μπόνους, δώρων κ.λ.π. Στις περισσότερες περιπτώσεις, όμως, αυτό δεν επαρκεί, όταν το κλίμα που επικρατεί σε μια επιχείρηση είναι αρνητικό και το ενδιαφέρον του υπαλλήλου για τη δουλειά του είναι ανύπαρκτο.

Η στάση του επιχειρηματία απέναντι στη δουλειά του, είναι πολύ σημαντική στο πλαίσιο της ψυχολογικής υποκίνησης. Η πίστη και ο ενθουσιασμός του επιχειρηματία

Αντίθετα με ό,τι ίσως πιστεύεται, αν και τα χρήματα αποτελούν σημαντικό παράγοντα μιας καλής σχέσης εργαζομένου εργοδοσίας, δεν είναι ο βασικότερος μοχλός ικανοποίησης των εργαζομένων και επομένως και κινητοποίησής τους.

μεταδίδονται και στο προσωπικό του. Από την άλλη μεριά, είναι απαραίτητη η μετάδοση των στόχων και του οράματος του επιχειρηματία στους εργαζομένους του. Ένας εργαζόμενος, που λειτουργεί μόνο ως εκτελεστικό όργανο δεν θα παρακινηθεί ποτέ για να κάνει κάτι περισσότερο. Ιδιαίτερο ρόλο στην υποκίνηση του προσωπικού κατέχει η αναγνώριση των ιδιοτελειών του κάθε εργαζομένου, καθώς μπορεί **διαφορετικά πράγματα να αποτελούν κινητήριο μοχλό για τον καθένα**. Ο επιχειρηματίας καλείται να

προσεγγίσει ανθρωποκεντρικά τον κάθε εργαζόμενο, προσπαθώντας να κατανοήσει τις ιδιαιτερότητες του χαρακτήρα του, τις ανάγκες του, τις προτιμήσεις του, τις αντιδράσεις και τη συμπεριφορά του.

Άλλοι μέθοδοι υποκίνησης του προσωπικού μπορεί να έχουν να κάνουν με κοινές δραστηριότητες ψυχαγωγίας των εργαζομένων της επιχείρησης, όπως π.χ. διοργάνωση εκδρομών, ταξιδιών κ.λ.π.

Αντίθετα με ό,τι ίσως πιστεύεται, αν και τα χρήματα αποτελούν σημαντικό παράγοντα μιας καλής σχέσης εργαζομένου εργοδότης- υγιεινή εργασία το αποκαλεί ο Herzberg, δεν είναι ο βασικότερος μοχλός ικανοποίησης των εργαζομένων και επομένως και κινητοποίησής τους.

1.5.6. Αξιολόγηση Προσωπικού

Η διαδικασία αξιολόγησης του προσωπικού πρέπει να βασίζεται σε **στόχους απόδοσης** που καλό είναι να τίθενται με κοινή συμφωνία εργοδότη και εργαζομένου από την αρχή. Οι στόχοι αυτοί μπορεί να είναι ποσοτικοί και ποιοτικοί. Ποιοτικοί στόχοι μπορεί να αφορούν **ικανότητες και δεξιότητες** που θεωρούνται κρίσιμες για την εκτέλεση της δουλειάς. Για παράδειγμα, από την εξέταση της καταγεγραμμένης *Λίστας Παραπόνων* ή *Ευχαριστιών Πελατών* μπορούμε να εντοπίσουμε πιθανές “αδέξιες”, μη σκόπιμες, ενοχλητικές συμπεριφορές ή τις βέλτιστες και πιο επιτυχημένες. Μια πρώτη αντιμετώπιση είναι η συλλογή των βέλτιστων συμπεριφορών, η ενίσχυσή τους και η συμφωνία τήρησής τους από το προσωπικό. Η χρήση ερωτηματολογίων και οι προσωπικές συνεντεύξεις με τους πελάτες πιθανότατα αποτελούν και την καλύτερη μέθοδο εκδήλωσης των σκέψεων τους σχετικά με τις υπηρεσίες, το προσωπικό ή τα προϊόντα της επιχείρησης.

Οι ποσοτικοί στόχοι έχουν κυρίως σχέση με την **αύξηση της απόδοσης και την παραγωγικότητα** ειδικότερα, ενώ είναι πιο εύκολα μετρήσιμοι και εμφανείς από τους ποιοτικούς. Για παράδειγμα, ο συνδυασμός “ποσότητα της διεκπεραιωμένης δουλειάς στο λιγότερο απαιτούμενο χρόνο”, αποτελεί τη χρυσή οδό μέτρησης και αξιολόγησης ενός εργαζομένου. Αντίστοιχα και η αυτονομία λειτουργίας και εκτέλεσης καθηκόντων του υπαλλήλου σε σχέση με την ελάχιστη επίβλεψη, αξιολογείται σίγουρα επιτυχώς (με κριτήριο πάντα το τελικό παραγόμενο κόστος).

Το πιο σημαντικό όμως στην αξιολόγηση του προσωπικού είναι ότι οι εκάστοτε στόχοι θα πρέπει να είναι ρεαλιστικοί και συγκεκριμένοι και να έχουν ένα προκαθορισμένο χρονοδιάγραμμα

Το πιο σημαντικό, όμως, στην αξιολόγηση του προσωπικού είναι, ότι **οι εκάστοτε στόχοι θα πρέπει να είναι ρεαλιστικοί και συγκεκριμένοι και να έχουν ένα προκαθορισμένο χρονοδιάγραμμα**. Επιπλέον, θα πρέπει να ερμηνεύονται με αξιοκρατικό τρόπο και αντικειμενικά κριτήρια. Αυτή είναι εξάλλου και η κεντρική ιδέα ενός καλού συστήματος αξιολόγησης, η αξιοκρατία και δημιουργία ενός δίκαιου και υγιούς εργασιακού κλίματος.

1.6. Ασφάλεια και Υγιεινή εργασιακού χώρου

Η ασφάλεια και υγιεινή του εργασιακού χώρου αποτελεί ένα θέμα που χρήζει ιδιαίτερης προσοχής καθώς η αντίστοιχη νομοθεσία έχει εκσυγχρονιστεί και οι αντίστοιχοι **φορείς ελέγχου είναι ιδιαίτερα αυστηροί** σε ό,τι αφορά την τήρηση των αναγκαίων προϋποθέσεων και αρχών. Τα βασικά ερωτήματα για τον επιχειρηματία σε ό,τι αφορά το θέμα αυτό είναι τα ακόλουθα:

- *Ποιες είναι οι υποχρεώσεις του εργοδότη ;*
- *Σε ποια κατηγορία επικινδυνότητας κατατάσσεται κάθε επιχείρηση;*
- *Ποια πρέπει να είναι τα προσόντα και εκπαιδευτικό επίπεδο του ιδιοκτήτη / εργοδότη, για να μπορέσει να εκπαιδεύει ο ίδιος ως Τεχνικός Ασφαλείας ;*

Με βάση την ισχύουσα νομοθεσία, οι υποχρεώσεις του εργοδότη εντοπίζονται στα ακόλουθα:

1. Για την ασφάλεια και υγεία των εργαζομένων, σε όλες τις επιχειρήσεις ανεξαρτήτως αριθμού εργαζομένων, ο εργοδότης έχει την υποχρέωση να χρησιμοποιεί τις υπηρεσίες τεχνικού ασφαλείας.
2. Ο εργοδότης έχει υποχρέωση να διαθέτει μία γραπτή εκτίμηση των κινδύνων στην επιχείρησή του, την οποία συντάσσει ο τεχνικός ασφαλείας.

Στη γραπτή εκτίμηση κινδύνου γίνεται μία συστηματική εξέταση όλων των πλευρών κάθε διεξαγόμενης εργασίας και καταγράφονται:

- Τί θα μπορούσε να προκαλέσει ζημιές και βλάβες
- Κατά πόσο θα μπορούσαν να εξαλειφθούν οι πηγές κινδύνου
- Τί μέτρα πρόληψης και προστασίας εφαρμόζονται ή πρέπει να εφαρμοστούν

Η Επιθεώρηση Εργασίας είναι αρμόδια για την κατηγοριοποίηση των επιχειρήσεων σύμφωνα με την επικινδυνότητά τους.

Α' Κατηγορία, Υψηλή Επικινδυνότητα: είναι επιχειρήσεις βαριάς βιομηχανίας και συνήθως απασχολούν πάνω από 100 άτομα.

Β' Κατηγορία, Μεσαία Επικινδυνότητα: είναι επιχειρήσεις μεσαίου μεγέθους, με προσωπικό συνήθως μέχρι 100 άτομα. Συχνό παράδειγμα τέτοιων επιχειρήσεων είναι οι εμπορικές οι οποίες διαθέτουν και επισκευαστικό τμήμα. Επειδή, στο συγκεκριμένο τμήμα παροχής υπηρεσιών χρησιμοποιούνται εργαλεία, που είναι πιθανόν η χρήση τους να επιφέρει κινδύνους, η Επιθεώρηση Εργασίας τις κατατάσσει στην κατηγορία Β.

Γ' Κατηγορία, Χαμηλή Επικινδυνότητα: Οι επιχειρήσεις Γ' κατηγορίας χαμηλής επικινδυνότητας είναι όλες οι εμπορικές και παροχής υπηρεσιών μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Κάθε επιχείρηση κατατάσσεται μόνο σε μια κατηγορία. Στην περίπτωση, όμως, που μια επιχείρηση διαθέτει περισσότερες από μία δραστηριότητες (π.χ. εμπορική και κατασκευαστική/ μεταποιητική) τότε πάντα για λόγους ασφαλείας η Επιθεώρηση Εργασίας εγγράφει την επιχείρηση σύμφωνα με τη δραστηριότητα που κατέχει την υψηλότερη επικινδυνότητα.

Ο τεχνικός ασφαλείας είναι σύμβουλος του εργοδότη και των εργαζομένων και τα καθήκοντά του είναι:

α) να **επιθεωρεί** τακτικά τους χώρους εργασίας από πλευράς υγιεινής και ασφαλείας της εργασίας, να αναφέρει στον εργοδότη οποιαδήποτε παράλειψη των μέτρων υγιεινής και ασφαλείας, να προτείνει μέτρα αντιμετώπισης και να επιβλέπει την εφαρμογή τους.

β) να **μεριμνά** ώστε οι εργαζόμενοι στην επιχείρηση να τηρούν τους κανόνες υγιεινής και ασφαλείας της εργασίας και να τους καθοδηγεί για την αποτροπή του επαγγελματικού κινδύνου που συνεπάγεται η εργασία τους.

Προκειμένου οι εργοδότες να ανταποκριθούν στην παραπάνω υποχρέωσή τους έχουν τη δυνατότητα να αναθέτουν τα καθήκοντα αυτά:

- σε άτομα της επιχείρησης (πτυχιούχους Α.Ε.Ι. ή Τ.Ε.Ι. με την προβλεπόμενη ειδικότητα) ή
- σε άτομα εκτός της επιχείρησης (πτυχιούχους Α.Ε.Ι. ή Τ.Ε.Ι. με την προβλεπόμενη ειδικότητα) ή

- σε ΕΞ.Υ.Π.Π. (Εξωτερικές Υπηρεσίες Προστασίας και Πρόληψης) ή
- σε εργαζόμενο της επιχείρησης (κάτοχο απολυτηρίου τεχνικού λυκείου ή μέσης τεχνικής σχολής ή άλλης αναγνωρισμένης τεχνικής επαγγελματικής σχολής του εσωτερικού ή ισότιμων σχολών του εξωτερικού ή κάτοχο άδειας άσκηση επαγγέλματος εμπειροτέχνη και με οκταετή προϋπηρεσία που λογίζεται από την απόκτηση του απολυτηρίου ή της άδειας, εφόσον όμως αυτός απασχολείται με πλήρες ωράριο στην επιχείρηση) μετά από κατάλληλη επιμόρφωση τουλάχιστον 35 ωρών και εφόσον η επιχείρηση ανήκει στην Β' ή Γ' κατηγορία επικινδυνότητας και απασχολούνται μέχρι 50 άτομα.

Για περισσότερες πληροφορίες οι ενδιαφερόμενοι επιχειρηματίες μπορούν να προμηθευτούν τον λεπτομερή οδηγό βέλτιστης διαδρομής που έχει καταρτιστεί στο **ΚΕΤΑ Κρήτης** για θέματα υγιεινής και ασφάλειας στον εργασιακό χώρο.

1.7. Τεχνολογικό επίπεδο

Η αξιοποίηση νέων τεχνολογιών πληροφορικής έχει γίνει πλέον απαραίτητη σχεδόν σε κάθε μορφή επιχείρησης καθώς της δίνει τη δυνατότητα να λειτουργεί πιο αποτελεσματικά και να αξιοποιεί νέες ευκαιρίες, που μπορεί να μην είχε αν δεν ήταν τεχνολογικά ανεπτυγμένη. Η τεχνολογική ανάπτυξη όμως μιας επιχείρησης δεν πρέπει να γίνεται αυτοσκοπός αλλά είναι σημαντικό ο επιχειρηματίας να μπορεί να κατανοεί τους τρόπους που μπορούν να κάνουν την επιχείρησή του πιο αποτελεσματική και να κάνει τις σωστές επιλογές που ικανοποιούν τις ανάγκες της. Βασικό είναι ένα πληροφοριακό σύστημα να μπορεί **να προσφέρει τα μέγιστα** στην επιχείρηση και να **προσθέτει αξία** σε όλες τις επιχειρηματικές λειτουργίες. Για το λόγο αυτό πρέπει να είναι ξεκάθαρο το τι ζητά ο επιχειρηματίας ή οι εργαζόμενοι από ένα πληροφοριακό σύστημα.

The first rule of any technology used in a business is that automation applied to an efficient operation will magnify the efficiency. The second is that automation applied to an inefficient operation will magnify the inefficiency.

Ο πρώτος κανόνας για κάθε χρησιμοποιούμενη τεχνολογία είναι ότι ο αυτοματισμός που εφαρμόζεται σε μια αποδοτική λειτουργία θα μεγεθύνει την αποδοτικότητα. Ο δεύτερος κανόνας είναι ότι αυτοματισμός που εφαρμόζεται σε μια μη αποδοτική λειτουργία θα μεγεθύνει την ανεπάρκεια.

Bill Gates

Αυτό μπορεί να γίνει καταγράφοντας τα τμήματα ή τις επιχειρηματικές λειτουργίες στις οποίες απαιτείται επεξεργασία, αποθήκευση και διανομή πληροφοριών και δεδομένων. Για παράδειγμα, λαμβάνουμε υπόψη:

- Αγορές
- Προϊόντα και κατηγορίες τους
- Πελάτες
- Προμηθευτές
- Συνεργάτες
- Εξυπηρέτηση πελατών μετά την πώληση κ.λ.π.

Στη συνέχεια θα πρέπει να καταρτιστεί ένα πλάνο που θα αφορά **τις ανάγκες της επιχείρησης** σε εξοπλισμό και να γίνει ακριβής περιγραφή του εξοπλισμού που απαιτείται για την κάλυψη των αναγκών αυτών. Στη φάση αυτή είναι πολύ πιθανό ο επιχειρηματίας να πρέπει να συμβουλευτεί κάποιον ειδικό σε θέματα νέων τεχνολογιών. Η επιλογή του προμηθευτή εξοπλισμού αλλά κυρίως του υπεύθυνου

Βασικό είναι ένα πληροφοριακό σύστημα να μπορεί να προσφέρει τα μέγιστα στην επιχείρηση και να προσθέτει αξία σε όλες τις επιχειρηματικές λειτουργίες. Για το λόγο αυτό πρέπει να είναι ξεκάθαρο το τί ζητά ο επιχειρηματίας ή οι εργαζόμενοι από ένα πληροφοριακό σύστημα.

εγκατάστασης των λογισμικών προγραμμάτων θα πρέπει να γίνει με ιδιαίτερη προσοχή και με γνώμονα όχι μόνο το κόστος αλλά και θέματα που αφορούν τις υπηρεσίες μετά την πώληση, την εξειδίκευσή του, την άμεση εξυπηρέτηση κ.λ.π. Ο προμηθευτής και υπεύθυνος των ηλεκτρονικών συστημάτων της επιχείρησης θα πρέπει να είναι ουσιαστικά **σύμβουλος της σε θέματα τεχνολογίας** και όχι απλός τεχνικός. Θα πρέπει να είναι σε θέση να προτείνει σε κάθε περίπτωση την καλύτερη λύση ανάλογα με τις ανάγκες της επιχείρησης, να δίνει λύσεις σε τεχνολογικά ζητήματα, να προτείνει και να συμβουλεύει τον επιχειρηματία.

1.7.1. Βασική τεχνολογική υποδομή και πλεονεκτήματά της

Η χρήση νέων τεχνολογιών πληροφορικής μπορεί να βοηθήσει την επιχείρηση με πάρα πολλούς τρόπους και να κάνει αποτελεσματικότερες καθημερινές λειτουργίες. Ακόμα και απλές λύσεις πληροφορικής μπορούν να βελτιώσουν δραματικά την παραγωγικότητα και αποτελεσματικότητα της επιχείρησης. Εξειδικευμένοι σύμβουλοι του **Κέντρου Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης** μπορούν να σας δώσουν βασικές κατευθύνσεις σχετικά με την τεχνολογία που θα μπορούσε να βοηθήσει την επιχείρησή σας και τις συγκεκριμένες παραμέτρους που θα μπορούσατε να λάβετε υπόψη σας, προκειμένου η τεχνολογική αναβάθμιση να προσφέρει τα μέγιστα στις επιχειρηματικές σας λειτουργίες.

1.7.1.1. Η χρήση Ηλεκτρονικού Υπολογιστή

Η χρήση Η/Υ μπορεί να επιφέρει δραστικές αλλαγές στην οργάνωση της επιχείρησης, αλλαγές που οδηγούν με τον ένα ή τον άλλο τρόπο στην αποτελεσματικότερη λειτουργία της. Σήμερα, οι Η/Υ χρησιμοποιούνται από τις επιχειρήσεις ως εργαλεία:

- **Αυτοματισμού γραφείου και διατήρησης αρχείων (εγγράφων) της επιχείρησης:** Με τον παραδοσιακό τρόπο (χρήση ντοσιέ), η δημιουργία, η ταξινόμηση και διατήρηση των αρχείων είναι μια δύσκολη και χρονοβόρα διαδικασία. Με τους Η/Υ, όλα τα αρχεία της επιχείρησης (στοιχεία

εργαζομένων, προσφορές κοστολόγησης, αλληλογραφία, κ.ά.) μπορούν να μετατραπούν ή να δημιουργηθούν και να διατηρηθούν (αποθηκευτούν) σε ψηφιακή μορφή. Τα οφέλη είναι πολλά: καλύτερη ταξινόμηση, ευκολία αναζήτησης και εύρεσης, ευκολία τροποποίησης και ανάκτησης των αρχείων, μείωση των αποθηκευτικών χώρων της επιχείρησης, καθώς και ευκολότερη διακίνηση των αρχείων μέσω των δικτύων.

- **Μηχανοργάνωσης:** Ως εργαλεία μηχανοργάνωσης, οι Η/Υ μπορούν να συνεισφέρουν στην γρήγορη και εύκολη έκδοση εμπορικών παραστατικών (τιμολογίων, αποδείξεων, μισθοδοτικών καταστάσεων, κ.ά.). Παράλληλα δίνουν την δυνατότητα συντονισμού, άμεσου ελέγχου και αυτόματης ενημέρωσης όλων των επιμέρους τμημάτων (συστημάτων) της επιχείρησης, όπως των αποθηκών και του λογιστηρίου, για τις κινήσεις προϊόντων και κεφαλαίων.
- **Αυτοματοποίησης της παραγωγής:** Είτε ενσωματωμένοι στα μηχανήματα παραγωγής, είτε συνδεδεμένοι με αυτά, οι Η/Υ αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι κάθε σύγχρονης παραγωγικής διαδικασίας και βοηθούν στην αυτοματοποίησή της. Η αυτόματη ζύγιση των προϊόντων κατά τη συσκευασία (λαδιού σε μπουκάλια, ξηροί καρποί), το αυτόματο πότισμα καλλιέργειών, το αυτόματο ζύγισμα ζύμης, είναι μερικά μόνο παραδείγματα. Με την εισαγωγή τους στην παραγωγή, οι Η/Υ συνεισφέρουν σημαντικά στην αποφυγή λαθών, στην μείωση του χρόνου και του κόστους, και στην αποτελεσματικότερη κι αποδοτικότερη διαχείριση της παραγωγικής διαδικασίας.
- **Επικοινωνίας και πληροφόρησης (Αποστολής και λήψης ψηφιακών πληροφοριών):** Η φθηνότερη και ευκολότερη επικοινωνία, καθώς και η ευρεία διάχυση των πληροφοριών είναι πλέον γεγονός χάρη στους Η/Υ. Η επικοινωνία και η πρόσβαση σε μεγάλο όγκο πληροφορίας επιτυγχάνεται μέσω των υπολογιστικών δικτύων, όπως τα εταιρικά δίκτυα και το διαδίκτυο.
- **Ηλεκτρονικού εμπορίου:** Πέρα από τα παραπάνω που μπορούν να θεωρηθούν γενικά κινήσεις εισαγωγής στο *ηλεκτρονικό επιχειρείν*, οι Η/Υ μέσω των υπολογιστικών δικτύων αποτελούν εργαλεία ηλεκτρονικού εμπορίου, δηλ. διεξαγωγής ηλεκτρονικών αγοραπωλησιών προϊόντων και υπηρεσιών.

Αξίζει να σημειωθεί, ότι, ειδικά η πληροφορική χρειάζεται στενή παρακολούθηση γιατί δημιουργούνται συνεχώς νέες υπηρεσίες και δυνατότητες καλύτερης προβολής και προώθησης των προϊόντων ή των υπηρεσιών μιας επιχείρησης.

1.7.1.2. Διαδίκτυο (Internet)

Οι υπηρεσίες που προσφέρει σήμερα το διαδίκτυο είναι πάρα πολλές και λίγο –πολύ γνωστές στους περισσότερους. Γενικά, οι υπηρεσίες του διαδικτύου μπορούν να διαχωριστούν σε:

Υπηρεσίες αναζήτησης πληροφοριών

Η πιο δημοφιλής υπηρεσία του διαδικτύου ονομάζεται **Παγκόσμιος Ιστός (World Wide Web)** και αναφέρεται στη αναζήτηση, εύρεση και απόκτηση κάθε τύπου πληροφορίας. Η τεχνολογία του Παγκόσμιου Ιστού επιτρέπει την παρουσίαση του περιεχομένου του Διαδικτύου σε ένα γραφικό και εύχρηστο περιβάλλον, όπου οι ιστοσελίδες μπορούν να περιλαμβάνουν κείμενο, ήχο, στατικές και κινούμενες εικόνες, ακόμα και video.

Υπηρεσίες επικοινωνίας

Σήμερα στο διαδίκτυο υπάρχουν πολλές και διαφορετικές εφαρμογές επικοινωνίας, όπως το **ηλεκτρονικό ταχυδρομείο (e-mail)**, οι **απευθείας συνομιλίες (chat)**, οι **μεταφορές αρχείων (ftp)**, οι **ηλεκτρονικές ομάδες συζητήσεων (newsgroups)**, οι **ηλεκτρονικές λίστες ανακοινώσεων (mailing lists)**, οι **τηλεδιασκέψεις (net-meeting)** κ.ά.

Υπηρεσίες ηλεκτρονικού επιχειρείν

Μέσα από το διαδίκτυο δίνεται η δυνατότητα λειτουργίας πολλών πρακτικών ηλεκτρονικού επιχειρείν όπως το **ηλεκτρονικό εμπόριο (e-commerce)**, το **ηλεκτρονικό μάρκετινγκ (e-marketing)**, η **εκπαίδευση από απόσταση (e-learning)**, η **τήλε-εργασία (teleworking)**, κ.ά.

Η απλή σύνδεση στο διαδίκτυο, προσφέρει στις επιχειρήσεις **σημαντικά οφέλη**, όπως:

- **Πλήρη και άμεση ενημέρωση** για τα ζητήματα της εγχώριας και παγκόσμιας αγοράς, επιχειρηματικά νέα, ευκαιρίες, κ.ά. μέσα από τις διάφορες πύλες (portals) επιχειρηματικής ενημέρωσης.
- **Μείωση του κόστους και του χρόνου των επικοινωνιών** με τους επιχειρηματικούς συνεργάτες (υπαλλήλους, προμηθευτές, πελάτες) ανεξαρτήτως γεωγραφικής περιοχής που βρίσκονται. Το κύριο εργαλείο σε αυτή την περίπτωση είναι το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο (e-mail).

- **Εύρεση νέων προμηθευτών / πελατών** εγχώρια και παγκόσμια, με φτηνό και γρήγορο τρόπο, μέσα από τις διαδικτυακές μηχανές αναζήτησης και τα εταιρικά sites.
- **Ευκολία στις συναλλαγές** της επιχείρησης με τους δημόσιους οργανισμούς και τους εμπορικούς εταίρους που έχουν αναπτύξει δικτυακούς τόπους. Οι συναλλαγές αυτές αφορούν πάρα πολλές και ποικίλες δραστηριότητες, από τη λήψη εντύπων και την ηλεκτρονική κατάθεση μιας αίτησης μέχρι τις αγορές προϊόντων από τους προμηθευτές της επιχείρησης.

Το **Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης** έχει καταρτίσει ένα λεπτομερή «Οδηγό Ηλεκτρονικού Επιχειρείν», όπου παρουσιάζονται βήμα προς βήμα οι ενέργειες που πρέπει να κάνει ένας επιχειρηματίας που επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί σε αυτό το επίπεδο.

1.7.1.3. Ιστοσελίδα της επιχείρησης

Ένα βήμα παραπάνω από την απλή χρήση Η/Υ και τη σύνδεση στο διαδίκτυο, είναι η κατασκευή ιστοσελίδας από την επιχείρηση. Ο δικτυακός τόπος μιας επιχείρησης αποτελεί τη βιτρίνα της στο διαδίκτυο και της δίνει τη δυνατότητα διαφήμισης προϊόντων / υπηρεσιών, καθώς και τη δυνατότητα διενέργειας πολλών άλλων δραστηριοτήτων προώθησης.

Με όμορφες παρουσιάσεις των προϊόντων στις ιστοσελίδες, δίνεται πλούσια πληροφορία που κανένα άλλο μέσο (τηλεόραση, ραδιόφωνο, κ.ά.) δεν μπορεί να προσφέρει σε τόσο χαμηλό κόστος. Η παρουσίαση αυτή μπορεί να περιλαμβάνει όλες τις απαραίτητες προδιαγραφές, τη διαθεσιμότητα των προϊόντων τη δεδομένη στιγμή, την ύπαρξη προσφορών, κ.ά., κι όλα αυτά με τη δυνατότητα άμεσης ανανέωσης και διαμόρφωσης ανάλογα με την πολιτική μάρκετινγκ της επιχείρησης.

Όσον αφορά τις ηλεκτρονικές υπηρεσίες, η online επικοινωνία και η άμεση απόκριση αιτημάτων 24 ώρες τη μέρα 7 ημέρες το εικοσιτετράωρο, η παροχή εξατομικευμένου περιεχόμενου, η παροχή χρηματοοικονομικών δεδομένων για τους επενδυτές της επιχείρησης και πολλά άλλα, αποτελούν βασικές υπηρεσίες υποστήριξης και εξυπηρέτησης των επισκεπτών-πελατών του δικτυακού τόπου. Ενισχύεται έτσι, η προσπάθεια μιας επιχείρησης να ικανοποιήσει υπάρχοντες και να αποκτήσει νέους πελάτες, καθώς και να ενισχύσει την εικόνα της.

Στο σημείο αυτό, πρέπει να τονισθεί ότι η επιτυχία του διαδικτυακού μάρκετινγκ εξαρτάται από την επισκεψιμότητα του δικτυακού τόπου. Γι' αυτό, πρέπει ο δικτυακός

τόπος της επιχείρησης να διαφημιστεί και ο ίδιος, είτε ηλεκτρονικά είτε μέσω του παραδοσιακού μάρκετινγκ (έντυπα, ραδιόφωνο, κτλ.). Αντίστοιχα, η επισκεψιμότητα

Η επιτυχία του διαδικτυακού μάρκετινγκ εξαρτάται από την επισκεψιμότητα του δικτυακού τόπου. Γι' αυτό, πρέπει ο δικτυακός τόπος της επιχείρησης να διαφημιστεί και ο ίδιος, είτε ηλεκτρονικά είτε μέσω του παραδοσιακού μάρκετινγκ

πρέπει να συντηρείται με την συνεχή διατήρηση του ενδιαφέροντος του επισκέπτη. Υπάρχουν διάφοροι τρόποι για να διατηρηθεί το ενδιαφέρον των επισκεπτών του δικτυακού τόπου της επιχείρησης, όπως η συχνή ενημέρωση του περιεχομένου και της εμφάνισής του, η προσθήκη σε αυτόν διασκεδαστικών στοιχείων (π.χ. ηλεκτρονικοί διαγωνισμοί), κ.ά.

Υπάρχουν δυο βασικοί τρόποι προβολής και προώθησης του δικτυακού τόπου και κατ' επέκταση της επιχείρησης στο διαδίκτυο:

- **Τα εικονίδια-σύνδεσμοι (banners):** Πρόκειται για το δημοφιλέστερο τρόπο διαφήμισης στο διαδίκτυο. Τα banners είναι μικρά ή μεγάλα εικονίδια-σύνδεσμοι που μια επιχείρηση καταχωρεί σε δημοφιλείς δικτυακούς τόπους (π.χ. μια δημοφιλή δικτυακή πύλη με μεγάλη επισκεψιμότητα).
- **Καταχώρηση του δικτυακού τόπου σε μηχανές αναζήτησης:** Στο διαδίκτυο υπάρχουν εκατομμύρια δικτυακοί τόποι. Οι **μηχανές αναζήτησης** είναι ιστοσελίδες με ειδικούς μηχανισμούς, οι οποίοι αναζητούν στο διαδίκτυο τις διευθύνσεις των δικτυακών τόπων που ενδιαφέρουν τους χρήστες τους. Όταν μια επιχείρηση θέλει να προβάλλει το δικτυακό της τόπο, είναι απαραίτητο να καταχωρήσει τη διεύθυνσή της σε πολλές μηχανές αναζήτησης, ώστε οι εκατομμύρια χρήστες του διαδικτύου που χρησιμοποιούν τις μηχανές αναζήτησης να τον εντοπίζουν εύκολα.

1.7.2. Προηγμένα τεχνολογικά συστήματα

Πέρα από τη χρήση Η/Υ και των αντίστοιχων λογισμικών πακέτων υπάρχουν και ηλεκτρονικά συστήματα διαχείρισης τα οποία αφορούν περισσότερο πολύπλοκες λειτουργίες και δεδομένα της επιχείρησης. Τα τρία δημοφιλέστερα ηλεκτρονικά συστήματα διαχείρισης και συνεργασίας, τα οποία μπορούν να ολοκληρωθούν και να επεκταθούν στο διαδίκτυο, είναι:

- **Συστήματα Ενδοεπιχειρησιακού Σχεδιασμού (Enterprise Resource Planning – E.R.P.):** Τα E.R.P. είναι λογισμικά που ομαλοποιούν τη ροή πληροφοριών

μεταξύ των τμημάτων της επιχείρησης, ενοποιώντας σημαντικές διαδικασίες μαζί. Αν, για παράδειγμα, προστεθούν νέες παραγγελίες πωλήσεων στο σύστημα, ενημερώνονται ταυτόχρονα και άλλα σχετιζόμενα με τις παραγγελίες τμήματα της εταιρίας, όπως οι προμήθειες, η παραγωγή και το λογιστήριο. Σκοπός των E.R.P. είναι ο αποτελεσματικότερος προγραμματισμός πόρων της εταιρίας, αφού μέσω των E.R.P. οι πληροφορίες για όλες τις επιχειρηματικές διαδικασίες γίνονται κοινές σε όλα τα τμήματα. Με τον τρόπο αυτό μπορούν να επιλυθούν προβλήματα και να βελτιωθούν όλες οι διαδικασίες στην επιχείρηση.

- **Συστήματα *Customer Relationship Management (C.R.M.)*:** Τα συστήματα C.R.M. είναι λογισμικά που έχουν σκοπό την βελτίωση των πωλήσεων της επιχείρησης μέσω της ανάπτυξης σχέσεων με τους πελάτες. Τα C.R.M. επικεντρώνονται στη διατήρηση πελατών συγκεντρώνοντας στοιχεία από κάθε επαφή με αυτούς μέσω τηλεφώνου, e-mail, Web. Τα στοιχεία αυτά αποθηκεύονται στις βάσεις δεδομένων των C.R.M.. Στη συνέχεια, η επιχείρηση μπορεί να χρησιμοποιήσει αυτά τα στοιχεία για συγκεκριμένους σκοπούς όπως ο σχεδιασμός εργαλείων μάρκετινγκ, η προώθηση των πωλήσεων ή των υπηρεσιών μετά την πώληση. Οι εφαρμογές C.R.M. παρέχουν τη δυνατότητα στο προσωπικό των επιχειρήσεων για άμεση, διαβαθμισμένη πρόσβαση σε όλες τις απαραίτητες πληροφορίες, με στόχο ο πελάτης να λαμβάνει επαγγελματική και προσωποποιημένη αντιμετώπιση.
- **Συστήματα *Ηλεκτρονικής Ανταλλαγής Δεδομένων (Electronic Data Interchange – E.D.I.)*:** Τα E.D.I. είναι λογισμικά για την ηλεκτρονική ανταλλαγή παραστατικών (τιμοκαταλόγων, αναφορών, δελτίων παραγγελιών, τιμολογίων, κ.ά.) μεταξύ συνεργαζόμενων επιχειρήσεων. Τα συστήματα αυτά είναι πολύ δημοφιλή γιατί δίνουν αξία σε όλη τη διαδικασία των συναλλαγών μέσω της ελαχιστοποίησης των λαθών, της μείωσης του κόστους συναλλαγών (κόστος χαρτιού, ανθρώπινου δυναμικού, κτλ.), της μείωσης του χρόνου συναλλαγών και παράδοσης των παραγγελιών, της βελτιωμένης διαχείρισης ρευστών διαθεσίμων, κ.ά. Τα E.D.I. παλιότερα είχαν υψηλό κόστος απόκτησης και χρησιμοποιούνταν σε κλειστά δίκτυα επιχειρήσεων (extranets). Σήμερα, η μεγάλη μείωση του κόστους τους και η δυνατότητα χρησιμοποίησής τους για ανταλλαγές παραστατικών μέσω διαδικτύου, κάνει τα E.D.I. ιδιαίτερα χρήσιμα εργαλεία ηλεκτρονικής συνεργασίας και για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

2. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

The business enterprise has two and only two basic functions: marketing and innovation. Marketing and innovation produce results; all the rest are costs.

Η επιχειρηματική δραστηριότητα έχει δύο και μόνο δύο βασικές λειτουργίες: το μάρκετινγκ και την καινοτομία. Το μάρκετινγκ και η καινοτομία παράγουν αποτελέσματα, όλα τα υπόλοιπα παράγουν κόστος.

Peter Drucker in `The Practice of Management`

2.1. Χρηματοδοτικά Προϊόντα

Η χρηματοδότηση της επένδυσης ενός νέου επιχειρηματία είναι από τους κρισιμότερους παράγοντες επηρεασμού της απόφασής του. Σε πολλές περιπτώσεις οι δυνητικοί επιχειρηματίες δεν γνωρίζουν όλες τις δυνατότητες που τους δίνονται για χρηματοδότηση και καταφεύγουν απευθείας στον τραπεζικό δανεισμό. Η πιστωτική αγορά σήμερα προσφέρει μεγάλη ποικιλία χρηματοδοτικών προϊόντων που μπορούν να βοηθήσουν το νέο επιχειρηματία στο επενδυτικό του σχέδιο.

Ο νέος επιχειρηματίας πρέπει να ενημερωθεί για τις εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης και το κόστος που θα έχει η χρήση της καθεμίας στην επιχείρηση σε μακροπρόθεσμο και βραχυπρόθεσμο ορίζοντα.

Προκειμένου να ενημερωθεί από τα πιστωτικά ιδρύματα και τους άλλους φορείς χρηματοδότησης θα πρέπει να έχει σχεδιάσει και μελετήσει προσεκτικά την επένδυσή του και να γνωρίζει λεπτομερώς το ύψος της σε κτιριακά, μηχανολογικό εξοπλισμό, μηχανογραφικό εξοπλισμό κ.λ.π. Όλα αυτά θα πρέπει να περιλαμβάνονται στο επιχειρηματικό σχέδιο που θα καταρτίσει και να ληφθούν υπόψη στον υπολογισμό του κόστους της επένδυσης. Από την άλλη μεριά πρέπει να ενημερωθεί για τις εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης και το κόστος που θα έχει η χρήση της καθεμίας στην επιχείρηση σε μακροπρόθεσμο και βραχυπρόθεσμο ορίζοντα.

Σε αυτό το επίπεδο, οι επιχειρηματικοί σύμβουλοι του **Κέντρου Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης**, μπορούν να συνδράμουν ενημερώνοντας για νέα χρηματοδοτικά προϊόντα, πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα καθενός, εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης, αξιολόγηση εναλλακτικών και καθοδήγηση του νέου επιχειρηματία στα μέσα και προϊόντα που τον συμφέρουν περισσότερο. Στο πλαίσιο αυτό έχει συνταχθεί από το ΚΕΤΑ Κρήτης ειδικός οδηγός με τίτλο **«Αξιοποίηση χρηματοδοτικών προϊόντων-επτά βήματα»**, τον οποίο μπορεί να προμηθεύεται κάθε επιχειρηματίας που επιθυμεί να ενημερωθεί εκτενέστερα.

Ακολουθώντας παρουσιάζονται χρηματοδοτικά προϊόντα που μπορεί να ερευνήσει ο νέος επιχειρηματίας προκειμένου να λάβει την απόφαση χρηματοδότησης της επιχείρησής του.

2.1.1. Τραπεζικός Δανεισμός

Τα προϊόντα χορηγήσεων (δάνεια) που απευθύνονται στους ελεύθερους επαγγελματίες και τις επιχειρήσεις, γενικά αφορούν χρηματοδότηση που προσφέρεται για κεφάλαιο κίνησης, αγορά επαγγελματικού εξοπλισμού και επαγγελματικής στέγης.

Είναι διαθέσιμη πλέον μια πληθώρα προϊόντων που δίνουν λύσεις σε διαφορετικές επαγγελματικές ανάγκες και απαντούν σε διαφορετικά επιχειρηματικά σχέδια. Θεωρείται ιδιαίτερα σημαντικό ο υποψήφιος δανειολήπτης να προχωρήσει σε μια αναλυτική έρευνα αγοράς των τραπεζικών προϊόντων που είναι διαθέσιμα σε σχέση με την συγκεκριμένη ανάγκη του και να λάβει όσο το δυνατόν περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα δάνεια αυτά και τους σχετικούς όρους σύναψης της δανειακής σύμβασης από τα τραπεζικά ιδρύματα.

Η διάρκεια των **βραχυπρόθεσμων χορηγήσεων** δεν ξεπερνά τα πέντε έτη και είναι είτε τοκοχρεολυτικές με μηνιαίες δόσεις ή ανοικτοί αλληλόχρεοι λογαριασμοί. Σκοπός του βραχυπρόθεσμου δανεισμού είναι η κάλυψη αναγκών κεφαλαίου κίνησης και ρευστότητας, οι οποίες έχουν συνήθως προκύψει από άνοιγμα στο λειτουργικό κύκλωμα της εταιρείας (π.χ. εξόφληση των υποχρεώσεων νωρίτερα από την είσπραξη των απαιτήσεων). Ακριβώς επειδή ο δανεισμός αυτός καλύπτει βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις, σωστότερο είναι να εξασφαλίζεται από βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις (προεξόφληση επιταγών ή εκχώρηση απαιτήσεων).

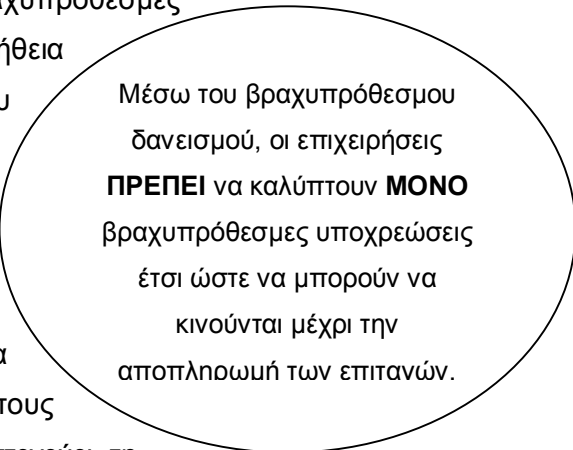
Τα **μακροπρόθεσμα δάνεια** περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης (επαγγελματικής στέγης) και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού (μηχανημάτων, μέσων μεταφοράς κ.λ.π.). Στην περίπτωση του δανείου επαγγελματικής στέγης το ποσοστό χρηματοδότησης μπορεί να φτάσει έως και το 100% της αξίας του ακινήτου ή των εργασιών ανέγερσης και η διάρκειά του κυμαίνεται από 3-30 έτη. Για τους νέους επιχειρηματίες οι περισσότερες τράπεζες παρέχουν περίοδο χάριτος έως και 2 έτη στο οποίο πληρώνουν μόνο τόκους ή μικρότερες δόσεις. Τα δάνεια απόκτησης εξοπλισμού διαρκούν συνήθως έως 15 έτη. Η τραπεζική χρηματοδότηση μπορεί να φτάσει έως και 100% της αξίας της επένδυσης και η εκταμίευση μπορεί να γίνει είτε εφάπαξ είτε σταδιακά.

Ένα πρόβλημα που συναντάται συχνά είναι η χρήση βραχυπρόθεσμου δανεισμού για την κάλυψη αναγκών χρηματοδότησης παγίων και πραγματοποίησης επενδύσεων από την επιχείρηση. Ο νέος επιχειρηματίας περισσότερο από τον

καθένα θα πρέπει να είναι προσεκτικός στο δανεισμό του, καθώς ο κίνδυνος βεβαρημένου δανεισμού από την έναρξη της επιχείρησης ελλοχεύει μεγάλες απειλές στην συνολική της πορεία.

Ας δούμε όμως τους λόγους που αποτρέπουμε τους επιχειρηματίες από το να λαμβάνουν βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση για να καλύψουν επενδύσεις:

- Αύξηση του κινδύνου μη ομαλής λειτουργίας της επιχείρησης. Συχνά οι επιχειρήσεις προβαίνουν σε επενδύσεις μέσω τραπεζικής διευκόλυνσης και προσφέρουν ως εξασφάλιση μεταχρονολογημένες επιταγές πελατείας τους, ήτοι κάνουν προεξόφληση επιταγών και ουσιαστικά προεξόφληση **μελλοντικών** απαιτήσεων. Θεωρεί επομένως δεδομένο η διοίκηση της επιχείρησης ότι οι επιταγές πελατείας τους θα αποπληρωθούν ομαλά και ομαλά θα εξοφλήσει η εταιρεία τις υποχρεώσεις της. Τι θα συμβεί όμως εάν οι επιταγές αυτές 'σκάσουν'; Η επιχείρηση θα αντιμετωπίσει πρόβλημα ομαλής αποπληρωμής και το πιστωτικό ίδρυμα που του έχει προσφέρει τη διευκόλυνση έχει το δικαίωμα να ανακαλέσει ανά πάσα στιγμή το υπόλοιπο του δανείου πλέον των τόκων. Η επιχείρηση όμως δεν θα έχει τη δυνατότητα να πληρώσει καθώς τα χρήματα που έλαβε δεν τα χρησιμοποίησε σε επενδύσεις που αποδίδουν άμεσα καρπούς αλλά σε πάγια που θα αποδώσουν μακροπρόθεσμα.
- Οι τράπεζες προσφέρουν την προεξόφληση των μεταχρονολογημένων επιταγών προκειμένου να καλύψουν οι επιχειρήσεις το άνοιγμα στον εμπορικό τους κύκλο. Μέσω του βραχυπρόθεσμου δανεισμού, οι επιχειρήσεις καλύπτουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τους π.χ. προμήθεια εμπορευμάτων ή πρώτων υλών που χρειάζονται για να παράγουν και έτσι να μπορούν να κινούνται κατά το διάστημα μέχρι την αποπληρωμή των επιταγών. Προεξόφληση των επιταγών για σκοπούς διαφορετικούς από τους παραπάνω, όπως είναι φυσικό, στενεύει τη ρευστότητα της επιχείρησης η οποία πρέπει να διαφυλάσσεται ως 'κόρη οφθαλμού'.
- Ο μακροπρόθεσμος δανεισμός είναι σχεδόν πάντα δάνειο χρεολυτικό ή καθορισμένης διάρκειας, η αποπληρωμή του οποίου προγραμματίζεται πιο εύκολα σε σχέση με τον ανοικτό αλληλόχρεο λογαριασμό στον οποίο



Μέσω του βραχυπρόθεσμου δανεισμού, οι επιχειρήσεις **ΠΡΕΠΕΙ** να καλύπτουν **ΜΟΝΟ** βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις έτσι ώστε να μπορούν να κινούνται μέχρι την αποπληρωμή των επιταγών.

εξοφλούνται οι τόκοι ανά εξάμηνο και στη λήξη αποπληρώνεται ολόκληρο το υπόλοιπο.

- Τέλος, εάν συγκρίνουμε τα επιτόκια και τα λοιπά έξοδα που χρεώνονται στις δύο μορφές δανεισμού, είναι πάντα χαμηλότερα στο μακροπρόθεσμο. Αυτό συνεπάγεται χαμηλότερους χρεωστικούς τόκους, ήτοι υψηλότερη κερδοφορία και κυρίως αυξημένη δημιουργούμενη ρευστότητα (ταμειακές ροές) από τη λειτουργική δραστηριότητα της επιχείρησης μετά την αφαίρεση των χρηματοοικονομικών εξόδων.

Σχετικά με την παροχή δανείων σε νέους επιχειρηματίες πρέπει να τονιστούν τα ακόλουθα:

- Οι τράπεζες προκειμένου να δώσουν δάνειο, ζητούν εγγυήσεις που αφορούν κυρίως περιουσιακά στοιχεία του αιτούμενου. Για ένα νέο επιχειρηματία αυτό σημαίνει ότι πρέπει να βάλει εγγύηση μέρος ή το σύνολο της περιουσίας του ή σε περίπτωση που δεν διαθέτει να βάλει ως εγγύηση την περιουσία κάποιου τρίτου. Δεδομένου ότι κάτι τέτοιο δεν βοηθά ούτε τον επιχειρηματία αλλά ούτε και τις τράπεζες, οι τελευταίες αρχίζουν πλέον να δίνουν ιδιαίτερο βάρος στα **επιχειρηματικά σχέδια** που ζητούν από τους νέους επιχειρηματίες να υποβάλλουν. Προς αυτή την κατεύθυνση διευκόλυνσης του δανεισμού των νέων επιχειρηματιών λειτουργεί το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε.) που αναλύεται στην παράγραφο 2.1.2.
- Το επιτόκιο με το οποίο δανείζουν οι τράπεζες δεν είναι το ίδιο για όλους τους επιχειρηματίες αλλά εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την πιστοληπτική τους ικανότητα. Για ένα νέο επιχειρηματία που το πιθανότερο είναι να μην είναι ήδη πελάτης σε κάποια τράπεζα, το γεγονός αυτό ενδέχεται να είναι αρνητικό καθώς θα δανειστεί με υψηλότερο επιτόκιο απ' ό,τι ένας πελάτης της τράπεζας και πιθανόν να του ζητηθούν και εγγυήσεις.

2.1.1.1. Αξιολόγηση αιτήματος δανείου

Τα πιστωτικά ιδρύματα αξιολογούν το αίτημα του επιχειρηματία βάσει κάποιων κριτηρίων και δεδομένων. Αυτά αφορούν από τη μία όρους της τράπεζας και από την άλλη παράγοντες που εξαρτώνται από τον ίδιο τον πελάτη.

A. Κριτήρια που τίθενται από την τράπεζα

- Οι διαδικασίες και όροι της συγκεκριμένης τράπεζας για χορηγήσεις δανείων
- Το μέγεθος της τράπεζας, τα κέρδη της στη συγκεκριμένη αγορά, το ποσοστό των οφειλών της, το ύψος της επισφάλειας που εμφανίζει, οι προβλέψεις και άλλα οικονομικά μεγέθη της τράπεζας (είναι δυνατόν μία τράπεζα να αρνηθεί τη χορήγηση δανείου σε κάποιον επιχειρηματία ενώ κάποια άλλη να του το χορηγήσει χωρίς μεγάλη δυσκολία)
- Η κρίση και η αντίληψη των υπευθύνων χορηγήσεων της τράπεζας

B. Παράγοντες που εξαρτώνται από τον επιχειρηματία

- Οι παρεχόμενες εγγυήσεις, τα περιουσιακά στοιχεία, μετοχές αξιόγραφα κ.λ.π. του επιχειρηματία
- Το είδος της επιχείρησης, η μετοχική σύνθεση, η πληρότητα του επιχειρηματικού σχεδίου, η σαφήνεια των στόχων του
- Η ύπαρξη δυσμενών στοιχείων σε σχέση με τον επιχειρηματία (παλαιές οφειλές, σφραγισμένες επιταγές, ανικανότητα λήψης φορολογικής ενημερότητας κ.λ.π.)

Οι πληροφορίες που απαιτούνται από την τράπεζα για την αξιολόγηση του αιτήματος προέρχονται κύρια από **τρεις πηγές**:

1. Από το **πληροφοριακό δελτίο και την αίτηση** παροχής πίστωσης που συμπληρώνει ο επιχειρηματίας στο τραπεζικό κατάστημα. Σε αυτά τα έντυπα περιέχονται πληροφορίες όπως:
 - Στοιχεία της επιχείρησης (επωνυμία, διακριτικός τίτλος, αντικείμενο εργασιών, έτος ίδρυσης, αρ. απασχολούμενου προσωπικού)
 - Στοιχεία μετόχων – ιδιοκτητών (κύριοι μέτοχοι, ποσοστό ιδιοκτησίας εκάστου, ηλικία μετόχων, σύσταση του Δ.Σ., ονοματεπώνυμο διαχειριστή, συμμετοχές σε άλλες εταιρείες)
 - Άλλες χρηματοδοτήσεις που έχει λάβει (ή λαμβάνει) η επιχείρηση
 - Ακίνητη περιουσία, ιδιοκτησία της επιχείρησης ή των ιδιοκτητών της.
 - Στοιχεία αιτούμενης πίστωσης (σκοπός δανείου κεφ. κίνησης, αγορά παγίων κλπ, ποσό και διάρκεια αιτούμενης πίστωσης, τύπος δόσεων ύπαρξη εγγυητικών επιστολών κ.α.)
 - Ύπαρξη δυσμενών και αιτιολόγησή τους.
2. Από στοιχεία που περιέχονται **στα δικαιολογητικά** που προσκομίζονται

3. Από **έρευνα** που θα κάνει η ίδια η τράπεζα. Όλες οι τράπεζες χρησιμοποιούν κάποιο μοντέλο διαβάθμισης κινδύνου (*GRADING FACILITY*) και τα στοιχεία που θα συλλέξουν θα χρησιμοποιηθούν για την **αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας**.

2.1.1.2. Τί πρέπει να γνωρίζει ο επιχειρηματίας

Πολλά δάνεια δεν εγκρίνονται γιατί το πρόσωπο που ζητάει το δάνειο έχει δυσμενή στοιχεία από χρηματοοικονομικές συναλλαγές ή γιατί **δε μπορεί να αποδείξει ότι έχει τη δυνατότητα να εξοφλήσει** το χρέος. Αφού στις περισσότερες περιπτώσεις τα δάνεια μεσαίας και μακράς διάρκειας δίνονται από τράπεζες αξίζει τον κόπο να διερευνηθούν οι συνθήκες και να προετοιμαστούμε να είναι γνωστά καίρια θέματα, όπως:

- *Πόσα χρήματα χρειάζεστε;*
- *Είναι αρκετά αυτά τα χρήματα για τους σκοπούς σας;*
- *Τι είδους δάνειο θέλετε, μακροπρόθεσμο ή βραχυπρόθεσμο;*
- *Πως σκοπεύετε να χρησιμοποιήσετε το ποσόν του δανεισμού;*

Ακόμη καλύτερα, μία έγγραφη αποτύπωση των Επιχειρηματικών Στόχων είτε των σχετικών με το δάνειο, είτε των στρατηγικών μακροπρόθεσμων στόχων της επιχείρησης με την μορφή ενός **επιχειρηματικού σχεδίου** βοηθά ιδιαίτερα στην ανάδειξη της αξιοπιστίας της προτεινόμενης επένδυσης και την καλλιέργεια κλίματος εμπιστοσύνης μεταξύ του επιχειρηματία και του υπεύθυνου αξιολόγησης αιτήσεων του τμήματος χορηγήσεων της τράπεζας.

Κάποια θέματα που πρέπει επίσης οπωσδήποτε να προσέξει ο επιχειρηματίας πριν συνάψει δάνειο με κάποια τράπεζα είναι τα ακόλουθα:

1. Η **διάρκεια του δανείου** θα πρέπει να είναι ανάλογη της ανάγκης που θέλει να καλύψει και της ωφέλειας που θα του επιφέρει το εν λόγω δάνειο
2. Δεν πρέπει να λάβει απόφαση πριν συγκρίνει τους όρους δανεισμού τουλάχιστον **2-3 διαφορετικών τραπεζών**

Η παρουσίαση των στρατηγικών μακροπρόθεσμων στόχων της επιχείρησης με την μορφή ενός επιχειρηματικού σχεδίου βοηθά ιδιαίτερα στην ανάδειξη της αξιοπιστίας της προτεινόμενης επένδυσης και την καλλιέργεια κλίματος εμπιστοσύνης

3. Οι **δόσεις** του δανείου θα πρέπει να είναι σύμφωνες με τα εισοδήματα του επιχειρηματία και να μην υπερτιμώνται οι προβλέψεις του για τα κέρδη της νέας επιχείρησης
4. Σε περίπτωση δανείου **σε νόμισμα διαφορετικό των εσόδων** της επιχείρησης, θα πρέπει να χρησιμοποιούνται ειδικά χρηματοοικονομικά εργαλεία για να αντισταθμίζεται ο κίνδυνος που προέρχεται από διαφορές ισοτιμίας
5. Να γνωρίζει λεπτομερώς τους όρους χορήγησης και το **τελικό κόστος** αυτού. Οι όροι αυτοί αφορούν κυρίως το τελικό, πραγματικό επιτόκιο, το χρονοδιάγραμμα αποπληρωμής, το επιτόκιο υπερημερίας, το ύψος των εξόδων φακέλου, τον τρόπο εκταμίευσης του ποσού κ.λ.π. Ακολουθώντας παρουσιάζονται αναλυτικότερα στοιχεία σχετικά με τους όρους δανειακών συμβάσεων.
6. Σε περίπτωση προσημείωσης/ υποθήκης πρέπει να είναι ξεκάθαρο το ακριβές ύψος της προσημείωσης και το ποσό της ασφάλισης που θα ζητήσει η τράπεζα για το ακίνητο.

2.1.1.3. Όροι δανειακών συμβάσεων

Οι περισσότεροι από τους όρους που περιλαμβάνονται σε μια σύμβαση ενός δανείου αφορούν στην προστασία της τράπεζας που δίνει το δάνειο. Από την πρώτη στιγμή που κάποιος θα αποφασίσει να λάβει ένα δάνειο, θα πρέπει να επιδιώκει την καλύτερη και αναλυτικότερη ενημέρωσή του σε ό,τι αφορά το δάνειο αυτό, ώστε **να γνωρίζει επακριβώς τις υποχρεώσεις αλλά και τις απαιτήσεις** που μπορεί να έχει από την τράπεζα, με βάση τη σύμβαση που υπογράφει.

Το καλύτερο είναι ο ενδιαφερόμενος δανειολήπτης να ζητεί τη συμβουλή δικηγόρου, ο οποίος είναι σε θέση να «αποκωδικοποιήσει» τους όρους που περιλαμβάνονται στα συμβόλαια ή και να ζητήσει διευκρινίσεις σε σημεία που μπορεί να αποδειχθούν «επικίνδυνα» στο μέλλον. Αν ο δανειολήπτης είναι συνεπής και αποπληρώνει εγκαίρως τις τοκοχρεολυτικές δόσεις μέχρι τη λήξη του δανείου, δεν υπάρχει κανένα πρόβλημα. Αν, όμως, δεν ανήκει στην ομάδα των δανειοληπτών που είναι ιδιαίτερα τυπικοί, ίσως και λόγω οικονομικών προβλημάτων που ενδέχεται να παρουσιαστούν μετά τη λήψη του δανείου, θα πρέπει να γνωρίζει ότι οι ειδικοί όροι που καλείται να προσυπογράψει (και δεν αποτελούν προϊόν διαπραγμάτευσης, στις περισσότερες περιπτώσεις) δεν του αφήνουν κανένα περιθώριο καθυστέρησης στην καταβολή των δόσεων, ανεξάρτητα από τον λόγο στον οποίο μπορεί να οφείλεται η καθυστέρηση της πληρωμής.

Στις περισσότερες συμβάσεις, μεταξύ άλλων πρέπει να αναφέρεται και το όνομα ενός **εγγυητή**, ο οποίος υπογράφει και εγγυάται υπέρ του οφειλέτη για την κανονική εξυπηρέτηση του δανείου και την εξόφλησή του. Κάτι που θα πρέπει να γνωρίζουν οι εγγυητές είναι ότι σε περίπτωση που εγγυούνται για την κατάρτιση αλληλόχρεου λογαριασμού, η εγγύηση τους έχει αόριστη διάρκεια. Στους όρους των συμβάσεων μπορεί επίσης να αναφέρεται ότι, σε περίπτωση που η τράπεζα διαπιστώσει ότι το ποσό του δανείου ή μέρος αυτού δεν χρησιμοποιήθηκε σε εύλογο χρόνο για την πραγματοποίηση της επένδυσης που αναγράφεται στη σύμβαση, μπορεί να την καταγγείλει και να καταστήσει το δάνειο ληξιπρόθεσμο και απαιτητό, προσαυξημένο μάλιστα με τόκους επί της αξίας του δανείου. Οι τράπεζες, για την εξασφάλισή τους, ζητούν την **προσημείωση** ή την **υποθήκη** ακινήτου **σε ύψος 120% έως 130% της αξίας του δανείου**.

Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στον **τρόπο εκταμίευσης** του δανείου καθώς πολλές φορές οι τράπεζες απαιτούν εκταμίευση του συνολικού ποσού, που ο επιχειρηματίας μπορεί να μη χρειάζεται τη δεδομένη χρονική στιγμή, αναγκάζοντάς τον να πληρώνει τόκους και να καταθέτει το υπόλοιπο σε λογαριασμό της τράπεζας. Από την άλλη μεριά, στις περιπτώσεις που γίνεται τμηματική καταβολή του δανείου και εφόσον ο οφειλέτης καθυστερεί την εξόφλησή του, η τράπεζα έχει το δικαίωμα να μην καταβάλει το υπόλοιπο του δανείου αλλά να το πιστώσει με το μη εκταμιευμένο κεφάλαιο. Και αυτό το δικαίωμα συνήθως περιλαμβάνεται στους όρους που υπογράφει ο δανειολήπτης.

**Ιδιαίτερη προσοχή
πρέπει να δοθεί
στον τρόπο
εκταμίευσης του
δανείου**

Ο ανατοκισμός

Με την υπογραφή της σύμβασης, ο δανειολήπτης συνήθως συμφωνεί, ότι σε περίπτωση καθυστέρησης καταβολής των δόσεων του δανείου θα χρεώνεται «αυτοδικαίως» για τα καθυστερούμενα ποσά, χωρίς προηγούμενη ειδοποίηση, με **τόκους υπερημερίας**, που σήμερα ανέρχονται στο επιτόκιο του δανείου προσαυξημένο κατά 2,5%. Οι όροι των συμβολαίων που οι δανειολήπτες υπογράφουν αναφέρουν ρητώς ότι **όλοι οι όροι της σύμβασης είναι ουσιώδεις σε περίπτωση παράβασής τους**. Μάλιστα, ο οφειλέτης αναγνωρίζει, ότι σε περίπτωση καθυστέρησης στην καταβολή των δόσεων, κάθε καταβολή του στην τράπεζα θα εξοφλεί κατά σειράν τους καθυστερούμενους τόκους υπερημερίας, τους συμβατικούς τόκους, τα οφειλόμενα έξοδα και τέλος το καθυστερούμενο κεφάλαιο.

Πρόωρη αποπληρωμή

Ανάλογα με τη σύμβαση, ο δανειολήπτης έχει δικαίωμα για πρόωρη αποπληρωμή του κεφαλαίου του δανείου που έχει πάρει. Κάθε τράπεζα έχει διαφορετική πολιτική, όμως κατά βάση όλες σχεδόν δίνουν το δικαίωμα αποπληρωμής, ολικά ή μερικά, για το μη ληξιπρόθεσμο κεφάλαιο του δανείου, μαζί με τους τόκους που έχουν υπολογισθεί για το διάστημα που το δάνειο «τρέχει». Οι τράπεζες μέχρι πρόσφατα είχαν δικαίωμα να επιβάλουν **ποινή πρόωρης εξόφλησης** του δανείου, το ποσοστό της οποίας διέφερε από τράπεζα σε τράπεζα. Ωστόσο, κατόπιν σχετικών μηνύσεων από υφιστάμενους δανειολήπτες, το θέμα βρίσκεται προς επίλυση στο Συμβούλιο της Επικρατείας (αρχικά, η παρακράτηση ποινής (*πέναλτυ*), λόγω πρόωρης αποπληρωμής κρίθηκε καταχρηστική με δικαίωση των δανειοληπτών, οι τράπεζες ωστόσο επανήλθαν και ζήτησαν την άρση της απόφασης από το Συμβούλιο της Επικρατείας απ' όπου και αναμένεται λύση).

Καταγγελία σύμβασης και προσωπικά δεδομένα

Σε γενικές γραμμές οι τράπεζες έχουν το δικαίωμα καταγγελίας της σύμβασης ενός δανείου, όταν οποιοδήποτε ποσό της οφειλής δεν καταβληθεί εμπρόθεσμα στην τράπεζα, αν ο οφειλέτης ή ο εγγυητής παραβούν οποιαδήποτε συμφωνία ή υποχρέωση από τους όρους που περιλαμβάνει η σύμβαση, αλλά και αν οποιαδήποτε υπεύθυνη δήλωση ή άλλη βεβαίωση που έχει προσκομίσει ο δανειολήπτης ή ο εγγυητής αποδειχθεί ότι είναι ανακριβής. Επίσης, όταν ο οφειλέτης δεν προσκομίσει στην τράπεζα τα απαραίτητα δικαιολογητικά ή στοιχεία που αποδεικνύουν τη χρήση του δανείου (π.χ. τιμολόγια αγοράς ειδών).

Στις συμβάσεις των δανείων περιλαμβάνεται, πλέον, όρος που αφορά τη **δημοσιοποίηση των προσωπικών δεδομένων του δανειολήπτη**. Συγκεκριμένα, τα προσωπικά δεδομένα, στα οποία συμπεριλαμβάνονται τα στοιχεία συναλλακτικής συμπεριφοράς των δανειοληπτών, επιτρέπεται να ανακοινώνονται προς τρίτους, όπως είναι τα διατραπεζικά συστήματα συναλλαγών και τα αρχεία πληροφοριών, με σκοπό την προστασία της εκτέλεσης των συναλλαγών και της τραπεζικής πίστης. Μάλιστα, στην περίπτωση που η τράπεζα δεν έχει αντίθετη εντολή από τον δανειολήπτη, μπορεί να χρησιμοποιεί τα προσωπικά δεδομένα με σκοπό την προώθηση, από απόσταση, των δικών της χρηματοοικονομικών προϊόντων. Σε αντίθετη περίπτωση, οι δανειολήπτες θα πρέπει να δηλώσουν ότι δεν θέλουν να χρησιμοποιηθούν για τον σκοπό αυτόν τα προσωπικά τους δεδομένα.

2.1.1.4. Γλωσσάριο τραπεζικών όρων¹

Η προσεκτική ανάγνωση των όρων και των προϋποθέσεων που ακολουθούν το δάνειο καθ' όλη τη διάρκεια εξυπηρέτησής του είναι απαραίτητη προτού ο ενδιαφερόμενος δανειολήπτης υπογράψει τη σχετική σύμβαση.

Τραπεζικοί όροι όπως επιτόκιο, περιθώριο προσαύξησης του βασικού επιτοκίου, χρόνος εκταμίευσης του δανείου κ.λ.π. είναι κάποιοι μόνο από αυτούς που πρέπει να γνωρίζει ο ενδιαφερόμενος δανειολήπτης προκειμένου να μη βρεθεί προ εκπλήξεως μετά την υπογραφή της σχετικής σύμβασης. Ακολουθώς, παραθέτονται κάποιοι βασικοί όροι:

- **Βασικό επιτόκιο:** Είναι το επιτόκιο βάσης για συγκεκριμένη κατηγορία χρηματοδοτήσεων (π.χ. βασικό επιτόκιο κεφαλαίου κίνησης).
- **Περίοδος εκτοκισμού:** Η περίοδος καταλογισμού των τόκων (π.χ. περίοδος εκτοκισμού ανά ημερολογιακό εξάμηνο συνήθως σημαίνει ότι οι τόκοι θα καταλογίζονται στον λογαριασμό στις 30/6 και 31/12 κάθε έτους).
- **Ενεχυρίαση (απαιτήσεων):** Η εκχώρηση απαιτήσεων της επιχείρησης (επιταγές, τιμολόγια, συμβάσεις) σε τρίτους (π.χ. τράπεζα) για εξασφάλιση δανεισμού της. Χρησιμοποιείται εκτεταμένα από μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Επιβαρύνεται με έξοδα πινακίου που μπορούν να ανέλθουν σε 0,5% έως και 1,5% επί του συνολικού ποσού.
- **Εξασφαλίσεις:** Είναι όλες οι εγγυήσεις (προσωπικές εγγυήσεις, επιταγές, προσημειώσεις) που παρέχονται στην τράπεζα για την κάλυψη των υποχρεώσεων που έχει ένας πελάτης απέναντί της.
- **Επιτόκιο υπερημερίας:** Είναι το επιτόκιο βάσει του οποίου οι τράπεζες υπολογίζουν το ύψος της προσαύξησης που αφορά δόσεις οι οποίες δεν πληρώθηκαν την ημερομηνία που ορίζεται στη σύμβαση του δανείου.
- **Euribor (επιτόκιο):** Το επιτόκιο βάσει του οποίου δανείζονται οι τράπεζες σε ευρώ.

¹ Πηγή: <http://www.credit.gr>

- **Περιθώριο επιτοκίου:** Το περιθώριο προσαύξησης του βασικού επιτοκίου (spread) το οποίο εξαρτάται από διάφορους επιμέρους παράγοντες όπως είναι η πιστοληπτική ικανότητα, οι εξασφαλίσεις που θα δοθούν από τον δανειολήπτη, η περιουσιακή κατάσταση των φορέων της επιχείρησης, οι προοπτικές και οι δραστηριότητές της με βάση τον ανταγωνισμό, αλλά και η συνολική σχέση του πελάτη με την τράπεζα. Σε κάθε περίπτωση ο ενδιαφερόμενος δανειολήπτης θα πρέπει να γνωρίζει το τελικό επιτόκιο (βασικό συν περιθώριο συν εισφορά 0,6%) για να μπορεί να υπολογίσει τις δόσεις που θα κληθεί να καταβάλει για την αποπληρωμή του δανείου.
- **Περίοδος χάριτος:** Είναι η χρονική περίοδος που δίνεται σε ένα δάνειο μέχρι να αρχίσει η κανονική αποπληρωμή του. Συνήθως κατά την περίοδο χάριτος εισπράττονται οι τόκοι του κεφαλαίου, αλλά μπορεί να γίνει και κεφαλαιοποίηση των τόκων.
- **Πιστοληπτική ικανότητα:** Η δυνατότητα της επιχείρησης (που προκύπτει κυρίως από τα οικονομικά της στοιχεία) στην εξόφληση δανείων της, καθώς και το ύψος των δανείων που μπορούν να της χορηγηθούν.
- **Πιστωτικό όριο:** Το όριο μέχρι του οποίου η τράπεζα επιτρέπει τη χρηματοδότηση μιας επιχείρησης στην περίπτωση ανοιχτών ή επενδυτικών δανείων.
- **Ποινή προεξόφλησης δανείου:** Είναι το ποσό που καλείται να πληρώσει ο πελάτης σε περίπτωση που θελήσει να αποπληρώσει πριν από την προκαθορισμένη συμβατική περίοδο το δάνειό του.
- **Προσημείωση (Υποθήκη):** Η εγγραφή βάρους σε ακίνητο προς εξασφάλιση απαίτησης πιστωτή.
- **Τοκοχρεολυτικό δάνειο:** Είναι το δάνειο που αποπληρώνεται με ίσες δόσεις και σε κάθε δόση εξοφλούνται τόσο το κεφάλαιο όσο και οι τόκοι.
- **Χρεολυτικό δάνειο:** Είναι το δάνειο που εξοφλείται με ίσες δόσεις που περιλαμβάνουν μόνο το κεφάλαιο. Οι τόκοι εξοφλούνται σε προκαθορισμένες ημερομηνίες που μπορεί να είναι και διαφορετικές από αυτές κατά τις οποίες πληρώνεται το κεφάλαιο.

- **Ο χρόνος εκταμίευσης** εξαρτάται από τη συμφωνία που υπάρχει ανάμεσα στον πελάτη και στην τράπεζα. Στην περίπτωση της ενεχυρίασης επιταγών, η εκταμίευση γίνεται σε πολύ σύντομο χρόνο (1-2 ημέρες). Αν η επιχείρηση εκχωρήσει στην τράπεζα συμβάσεις ή τιμολόγια, η εκταμίευση γίνεται συνήθως έπειτα από 2-3 εργάσιμες ημέρες. Στην περίπτωση της προσημείωσης ακινήτου, μπορεί να περάσουν ακόμη και 20 ημέρες.

2.1.2. Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε.)

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών επιχειρήσεων (Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε.) αποτελεί Ανώνυμη Εταιρία με σκοπό, σύμφωνα με το καταστατικό του, τη διευκόλυνση της πρόσβασης των μικρών επιχειρήσεων όλων των κλάδων, υφιστάμενων ή νεοϊδρυόμενων στην αγορά κεφαλαίων, για την προώθηση του τεχνολογικού και οργανωτικού εκσυγχρονισμού καθώς και την εισαγωγή καινοτομιών στην οργάνωση και λειτουργία των επιχειρήσεων. Το Ταμείο στοχεύει στην ενθάρρυνση πρόσβασης των Μ.Μ.Ε. στην αγορά κεφαλαίων μέσω ενός μηχανισμού επιμερισμού του κινδύνου και έρχεται να δώσει λύση στο πρόβλημα έλλειψης όλου του ποσού εγγυήσεων που ζητείται από νέες επιχειρήσεις για τη λήψη δανείων.

Σήμερα, το Ταμείο έχει δημιουργήσει 5 διαφορετικά προγράμματα / προϊόντα που αφορούν εγγυήσεις σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις οιασδήποτε μορφής (Ατομικές, Ε.Ε., Ο.Ε., Ε.Π.Ε., Α.Ε.). Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί κυμαίνεται, ανάλογα με το πρόγραμμα, από €10.000-€320.000, το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45%-70% και η ετήσια προμήθεια προσεγγίζει, κατά μέσο όρο, το 1% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου.

Το Ταμείο στοχεύει στην ενθάρρυνση πρόσβασης των Μ.Μ.Ε. στην αγορά κεφαλαίων μέσω ενός μηχανισμού επιμερισμού του κινδύνου

Τα **κριτήρια που λαμβάνονται υπόψη** για την κατάταξη των προγραμμάτων σε κατηγορίες είναι τα ακόλουθα:

- η γεωγραφική διασπορά και οι περιφερειακές ανισότητες
- ο αριθμός των απασχολούμενων ανά επιχείρηση
- το στάδιο λειτουργίας των επιχειρήσεων (υφιστάμενες ή νεοϊδρυόμενες)
- οι τομείς οικονομίας (πρωτογενής, δευτερογενής, τριτογενείς)

- οι ειδικές κατηγορίες επιχειρηματιών (γυναίκες, άτομα με ειδικές ανάγκες κ.λ.π.)
- οι ειδικές κατηγορίες επενδύσεων (εξοικονόμηση ενέργειας, προστασία περιβάλλοντος, διεθνοποίηση κ.λ.π.)
- οι ειδικές περιπτώσεις μεταβίβασης, εκχώρησης και συγχώνευσης επιχειρήσεων
- οι ειδικές κατηγορίες δανείων (π.χ. μικροδάνεια)
- οι ειδικές κατηγορίες κάλυψης εκτάκτων αναγκών (πληγέντες από σεισμούς, πλημμύρες κ.λ.π.)

Οι **διαδικασίες παροχής εγγυήσεων** από το Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. ξεκινούν με την παραλαβή, εξέταση και αξιολόγηση των αιτημάτων των υποψηφίων επενδυτών και υποψηφίων προς εγγύηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων από τις τράπεζες. Στην περίπτωση που η τράπεζα θεωρεί ότι το επιχειρηματικό εγχείρημα είναι οικονομικά βιώσιμο, ότι υπάγεται σε προγράμματα ή προϊόντα του Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. και επιθυμεί για ένα μέρος του δανείου την εγγύηση του Ταμείου, τότε αποστέλλει το αίτημα με τα απαραίτητα στοιχεία. Η απάντηση του Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. θα κοινοποιείται στην τράπεζα εντός 30 ημερών από την παραλαβή του αιτήματός της. Στην περίπτωση θετικής απάντησης, η Τράπεζα υπογράφει σχετική σύμβαση με την επιχείρηση και αποστέλλει στο Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. τους όρους της σύμβασης.

Βασική επιδίωξη του Ταμείου είναι η δημιουργία ενός υγιούς χαρτοφυλακίου εγγυήσεων και ως εκ τούτου τα κριτήρια και οι όροι παροχής εγγυήσεων θα στοχεύουν στην θωράκισή της απέναντι σε κινδύνους που αναλαμβάνει. Έτσι, τα **κριτήρια παροχής εγγυήσεων** συνοψίζονται στα ακόλουθα:

- η εγγύηση θα παρέχεται σε επιχειρήσεις όλων των κλάδων, οποιασδήποτε νομικής μορφής, σε οποιοδήποτε στάδιο οργάνωσης και λειτουργίας και εμπίπτουν στον ορισμό της Ε.Ε. για τις μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις που απασχολούν ή θα απασχολήσουν έως 30 άτομα
- οι επιχειρήσεις θα πρέπει να έχουν έδρα την Ελλάδα για τις δραστηριότητες τους στην Ελλάδα ή το εξωτερικό
- τόσο για εγγυήσεις δανείων όσο και για εγγυήσεις σε πράξεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, στο Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. απευθύνονται πάντα οι τράπεζες, οι εταιρίες leasing και οι εταιρίες factoring και όχι οι επιχειρήσεις.
- Οι εγγυήσεις δίνονται σε υγιείς και οικονομικά βιώσιμες επιχειρήσεις μετά την εκτίμησή τους από τις κατά περίπτωση τράπεζες και πιστωτικά ιδρύματα. Σημειώνεται πάντως ότι δεν θα παρέχονται εγγυήσεις από το Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε.

σε επιχειρήσεις που έχουν συνεχείς ζημιογόνες χρήσεις, εκτός αν υπάρχει μελέτη βιωσιμότητας της επιχείρησης με συγκεκριμένα στοιχεία που θα τεκμηριώνουν την δυνατότητα αποπληρωμής του δανείου.

Η εγγύηση που παρέχεται από το Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. κυμαίνεται σε ποσοστό 40-70% επί του ύψους της πίστωσης. Η παρεχόμενη εγγύηση για κάθε επιχείρηση δεν μπορεί να υπερβαίνει για μια περίοδο 3 ετών το ακαθάριστο ισοδύναμο της επιχορήγησης των 100.000 ευρώ ενώ η μέγιστη διάρκεια των εγγυημένων δανείων δεν υπερβαίνει τα 10 έτη. Τα μεσομακροπρόθεμα δάνεια των τραπεζών για αγορά παγίων, εξοπλισμού και οικοπέδων καλύπτουν μέχρι 70% της αντίστοιχης δαπάνης εφόσον εγγυοδοτούνται από το Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε.

Κάθε νέος επιχειρηματίας μπορεί να ενημερωθεί από τους επιχειρηματικούς συμβούλους του **ΚΕΤΑ Κρήτης** για τα προϊόντα του Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. που μπορεί να αξιοποιήσει, τις προϋποθέσεις, τις συνεργαζόμενες τράπεζες και τις σχετικές διαδικασίες.

Στο **Παράρτημα 3** παρουσιάζονται τα παρεχόμενα προγράμματα του Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. και οι αντίστοιχες προϋποθέσεις επιλεξιμότητας των επιχειρήσεων.

2.1.3. Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)²

Οι θεσμικές αλλαγές που έχουν επέλθει τα τελευταία χρόνια στο καθεστώς της χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν δημιουργήσει σημαντικά κίνητρα στις επιχειρήσεις και στους πάσης φύσεως επιτηδευματίες, για την απόκτηση μηχανημάτων, αυτοκινήτων, επίπλων, επαγγελματικής στέγης και ό,τι άλλο είναι απαραίτητο για τη λειτουργία μίας επιχείρησης και που τώρα μπορούν να αγορασθούν μέσω ειδικών προϊόντων χρηματοδοτικής μίσθωσης που προσφέρουν οι εταιρείες leasing.

Η διαδικασία απόκτησης πάγιων στοιχείων μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι σχεδόν η ίδια με αυτή που ακολουθείται στην περίπτωση των τραπεζικών δανείων. Συγκεκριμένα, ο ενδιαφερόμενος προσκομίζει τα απαραίτητα δικαιολογητικά που ζητούνται από την εταιρεία leasing, ανάλογα με την περίπτωση, προκειμένου να αξιολογηθεί η πιστοληπτική ικανότητά του. Παράλληλα, εξετάζονται οι προοπτικές

² Πηγές: www.aspisbank.gr, www.leasing.gr, www.ethnolease.gr, www.bankofcyprus.gr, www.alphaleasing.gr, εφημερίδα ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ, έκδοση 26/6/2005

της επένδυσης που πρόκειται να πραγματοποιηθεί, αλλά και άλλα οικονομικά στοιχεία τα οποία ενδέχεται να επηρεάσουν την αποπληρωμή.

Εάν πληρούνται οι απαραίτητες προϋποθέσεις, συνάπτεται η σύμβαση leasing. Κατόπιν η εταιρεία leasing αγοράζει το πάγιο προκειμένου να το παραχωρήσει προς χρήση για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα το οποίο συνήθως κυμαίνεται από 3 ως και 15 έτη.

Τα δικαιολογητικά που απαιτούνται για αγορά επαγγελματικού εξοπλισμού είναι συνήθως τα αποδεικτικά έγγραφα περιουσιακών στοιχείων, καθώς και προτιμολόγιο ή προσφορά του προμηθευτή του παγίου, όπου θα αναγράφεται αναλυτικά το είδος και η αξία του. Επίσης, για νέους επαγγελματίες πρέπει να προσκομίζεται η δήλωση έναρξης εργασιών.

Αφού γίνει δεκτή η αίτηση, η σύμβαση που υπογράφεται περιγράφει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των συμβαλλομένων και προσδιορίζεται το μηνιαίο ή τριμηνιαίο μίσθωμα χωρίς να αποκλείεται η αναπροσαρμογή του. Η υποχρέωση του επαγγελματία ή της επιχείρησης είναι να πληρώνει το μηνιαίο μίσθωμα για το ύψος του οποίου συμφωνεί εκ των προτέρων με την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης. Σημειώνεται ότι το μηνιαίο μίσθωμα επιβαρύνεται με Φ.Π.Α.

Η χρηματοδότηση που μπορεί να προσφέρει μία τράπεζα μπορεί να φθάσει ως και το 100% της αξίας της επένδυσης, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνεται είτε εφάπαξ, είτε σταδιακά, ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών και την προσκόμιση των σχετικών τιμολογίων του αγορασθέντος κάθε φορά παγίου.

Στο τέλος της σύμβασης ο μισθωτής (επιχείρηση) έχει τις ακόλουθες τρεις επιλογές:

1. Να αγοράσει τον εξοπλισμό στο εκ των προτέρων συμφωνημένο τίμημα εξαγοράς που το ανώτερο είναι μέχρι το 15% επί της αρχικής αξίας και το σύννηθες ποσοστό είναι 1% ή και μικρότερο.
2. Να παρατείνει την σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης με νέους όρους που θα συμφωνηθούν.
3. Να επιστρέψει τον εξοπλισμό στην εταιρεία leasing.

2.1.3.1. Πλεονεκτήματα χρηματοδότησης με χρηματοδοτική μίσθωση

Σε γενικές γραμμές θα μπορούσαμε να πούμε ότι η χρηματοδότηση μέσω Leasing έχει πλεονεκτήματα φορολογικά και ρευστότητας της επιχείρησης. Πιο συγκεκριμένα:

1. Χρηματοδοτείται το 100% της επένδυσης
2. Υπάρχει φορολογική έκπτωση των μισθωμάτων
3. Υπό κάποιες προϋποθέσεις υπάρχει χαμηλότερο κόστος χρηματοδότησης
4. Είναι ταχύτερη και απλούστερη η διαδικασία αίτησης και λήψης της χρηματοδότησης
5. Διατηρεί ο επενδυτής τα ωφελήματα των αναπτυξιακών Νόμων (όπως αφορολόγητες εκπτώσεις, αυξημένες αποσβέσεις)
6. Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν επιβαρύνονται με άλλους φόρους ή τέλη εκτός του ΦΠΑ
7. Υπάρχει καλύτερος ταμειακός προγραμματισμός και απελευθέρωση χρηματοδοτικών πόρων στην περίπτωση του *lease back* ακινήτων.

Ειδικά για τις νέες επιχειρήσεις τα πλεονεκτήματα του leasing είναι αρκετά καθώς ο νέος επιχειρηματίας δεν είναι υποχρεωμένος να καταβάλει εξ αρχής το συνολικό ποσό απόκτησης εξοπλισμού, δεν αναγκάζεται να καταφύγει σε υπέρμετρο δανεισμό, το σύνολο των δόσεων αναγνωρίζεται ως λειτουργική δαπάνη και εκπίπτει φόρων, απαιτούνται μικρότερες εγγυήσεις από ότι σε τραπεζικό δάνειο και δεν επιβαρύνονται οι χρηματοοικονομικοί δείκτες δανεισμού της νέας επιχείρησης.

Υπάρχουν όμως και κάποια πράγματα που θα πρέπει **να προσέξει ιδιαίτερα** ο νέος επιχειρηματίας που θα αποφασίσει να χρηματοδοτηθεί με leasing:

1. Στο leasing δεν υφίσταται η έννοια του επιτοκίου για τον πελάτη. Ο επιχειρηματίας πρέπει να αναζητά το **χαμηλότερο μίσθωμα** που θα του προσφερθεί, ενώ ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δείχνει και στην ποιότητα της εταιρείας leasing και των παρεχόμενων υπηρεσιών της.
2. Πολλές εταιρείες leasing απαιτούν κάποιο **ελάχιστο κόστος αγοράς** εξοπλισμού. Από την άλλη, ορισμένες τράπεζες για διευκόλυνση των πελατών τους προσφέρουν περίοδο χάριτος στην καταβολή του μισθώματος.
3. Με την υπογραφή της σύμβασης ο μισθωτής (πελάτης) είναι απολύτως **υπεύθυνος** για το αντικείμενο της σύμβασης (μίσθιο), για την ασφάλεια αυτού, την συντήρηση και την καλή του χρήση. Υποχρεούται να υπογράψει σύμβαση

συντήρησης με την κατασκευάστρια εταιρεία και να προσφέρει ασφαλιστική κάλυψη του εξοπλισμού.

2.1.3.2. Γλωσσάριο leasing

Η κατανόηση της χρηματοδότησης μέσω leasing απαιτεί τη γνώση των όρων του, οι περισσότεροι από τους οποίους έχουν επικρατήσει στην αγγλική γλώσσα. Οι κυριότεροι όροι που πρέπει να γνωρίζει ένας νέος επιχειρηματίας είναι οι ακόλουθοι:

- **Χρηματοδοτική μίσθωση:** Είναι ο ελληνικός όρος για το leasing.
- **Μίσθωμα:** Είναι το ποσό που καταβάλλει μηνιαίως στην εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης η επιχείρηση που χρησιμοποιεί κάποιο πάγιο στοιχείο με leasing.
- **Μίσθιο:** Είναι το στοιχείο εξοπλισμού, όπως ένα όχημα ή ένα ακίνητο το οποίο αποτελεί το αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- **Εκμισθωτής:** Είναι η εταιρεία που παρέχει υπηρεσίες χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- **Μισθωτής:** Είναι ο πελάτης της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- **Υπολειμματική αξία:** Είναι η αξία εξαγοράς του αντικειμένου της χρηματοδοτικής μίσθωσης στο τέλος της σχετικής σύμβασης.
- **Προκαταβλητέα μισθώματα:** Αυτά που καταβάλλονται στην εταιρεία που παρέχει υπηρεσίες χρηματοδοτικής μίσθωσης στην έναρξη ισχύος μιας σύμβασης leasing.
- **Εξασφάλιση:** Είναι οι εγγυήσεις που μπορούν να ζητήσουν οι εταιρείες leasing προκειμένου να προχωρήσουν στη σύναψη μιας σύμβασης. Οι εγγυήσεις αυτές μπορούν να είναι ακίνητα ή κινητά περιουσιακά στοιχεία.
- **Επιτόκιο Euribor:** Είναι το επιτόκιο του ευρώ στη διατραπεζική αγορά. Το συγκεκριμένο επιτόκιο συνήθως αποτελεί τη βάση πάνω στην οποία προστίθενται όλες οι επιβαρύνσεις, όπως οι εισφορές, το περιθώριο κέρδους της τράπεζας ή της εταιρείας που παρέχει υπηρεσίες χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- **Operating Leasing ή μακροενοικίαση:** Πρόκειται για την ενοικίαση αυτοκινήτων από μια επιχείρηση για μεγάλο χρονικό διάστημα, όπως για τρία ή πέντε χρόνια. Στη λήξη της μακροενοικίασης η επιχείρηση δεν αποκτά την κυριότητα του αυτοκινήτου.
- **Vendor Leasing:** Είναι η συνεργασία της εταιρείας που παρέχει υπηρεσίες leasing με προμηθευτές εξοπλισμού επιχειρήσεων.
- **Custom Lease:** Πρόκειται για τα προγράμματα χρηματοδοτικής μίσθωσης, τα οποία προσαρμόζονται πλήρως στις ανάγκες του μισθωτή. Για παράδειγμα, αν

υπάρχει διακύμανση στις εισπράξεις του μισθωτή, να μπορεί να μεταβάλλει τις μηνιαίες δόσεις που καταβάλλει στην εταιρεία leasing.

- **Direct Leasing:** Είναι η πιο απλή μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης. Ο πελάτης επιλέγει τον εξοπλισμό που επιθυμεί και η εταιρεία leasing τον αγοράζει. Στη συνέχεια τον ενοικιάζει στον πελάτη της.
- **Prime Rate:** Είναι το βασικό επιτόκιο σε μια σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης το οποίο προσαυξάνεται με περιθώρια κέρδους της τράπεζας και της εταιρείας που παρέχει υπηρεσίες leasing.
- **Spread:** Αποτελεί το περιθώριο κέρδους της εταιρείας που παρέχει υπηρεσίες leasing.
- **Service Leasing:** Πρόκειται για την παροχή υπηρεσιών χρηματοδοτικής μίσθωσης σε συνδυασμό με την παροχή άλλων υπηρεσιών, όπως είναι η συντήρηση του εξοπλισμού ή η εκπαίδευση του προσωπικού που θα τον χρησιμοποιεί.
- **Sale and Lease back:** Πρόκειται για την πώληση και επανεκμίσθωση. Είναι μια συνηθισμένη λύση στο εξωτερικό και πρόσφατα και στην Ελλάδα για εταιρείες οι οποίες έχουν ανάγκη ρευστού. Πωλούν ένα περιουσιακό τους στοιχείο στην εταιρεία leasing αλλά διατηρούν τη χρήση του μέσω της μεθόδου του leasing.

2.1.3.3. *Leasing ακινήτων*

Τι είναι το leasing ακινήτων;

Η αγορά και η κατασκευή ακινήτων απαιτεί πόρους εκ μέρους των εταιρειών ή των ελεύθερων επαγγελματιών, που είναι δυνατόν, σε περίπτωση που χρησιμοποιηθεί το leasing για την εξασφάλιση του ακινήτου, να αποδεσμευτούν και να χρησιμοποιηθούν στο παραγωγικό κύκλωμα της επιχείρησης.

Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να αποκτήσουν επαγγελματική στέγη για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και συγχρόνως να εκμεταλλευτούν όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα του leasing χωρίς να δεσμεύσουν σημαντικά ίδια κεφάλαια ή να κάνουν χρήση τραπεζικών πιστοδοτήσεων επιβαρύνοντας τα στοιχεία του ισολογισμού τους.

Βασικά χαρακτηριστικά του Leasing ακινήτων

- ✓ Το ακίνητο καλύπτει αποκλειστικά και μόνο επαγγελματικές ανάγκες του μισθωτή
- ✓ Δεν γίνεται leasing στα μεμονωμένα οικοπέδα παρά μόνο στο μέρος του οικοπέδου που με βάση τον συντελεστή δόμησης αντιστοιχεί στο κτίριο, ώστε κτίριο και οικόπεδο συναποτελούν το αντικείμενο του leasing.
- ✓ Η διάρκεια του leasing ακινήτων είναι με βάση το νόμο τουλάχιστον 10 έτη.
- ✓ Μισθωτής μπορεί να είναι φυσικό ή νομικό πρόσωπο οποιασδήποτε μορφής.
- ✓ Το μέρος του μισθώματος που αφορά το κτίριο εκπίπτει 100% από το εισόδημα του μισθωτή.
- ✓ Μετά τη συμβατική ή και πρόωρη λήξη της σύμβασης leasing ακινήτου, το ακίνητο μεταβιβάζεται έναντι προσυμφωνημένου τιμήματος στον μισθωτή. **Η πράξη αυτή απαλλάσσεται από το φόρο μεταβίβασης.**
- ✓ Η αρχική αγορά και εκμίσθωση του ακινήτου επιβαρύνεται με φόρο μεταβίβασης συν λοιπά έξοδα (συμβολαιογραφικά, υποθηκοφυλακείο, δικηγορικά κ.λ.π.).
- ✓ Η εταιρεία leasing διενεργεί αποσβέσεις ανάλογα με τη διάρκεια σύμβασης αλλά μόνο για την αξία του κτιρίου. Η αξία του οικοπέδου δεν αποσβένεται. Ο μερισμός των αξιών γίνεται κατ' αναλογία των αντικειμενικώς προσδιοριζόμενων. Η μη απόσβεση του μέρους του οικοπέδου αυξάνει για την εταιρεία leasing το φορολογικό κόστος της συναλλαγής.

Τα οφέλη για την επιχείρηση

Η μικρομεσαία επιχείρηση, η οποία λόγω μεγέθους δεν έχει εύκολη πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό, είναι ο μεγάλος κερδισμένος από τη θεσμοθέτηση του leasing ακινήτων. Και τούτο γιατί αποκτά πρόσβαση στον χρηματοπιστωτικό χώρο με ευνοϊκότερους όρους χρηματοδότησης. Τα συνηθισμένα οφέλη περιγράφονται παρακάτω.

Ακίνητο με δάνειο ή με leasing;

Αυτό είναι το ερώτημα που απασχολεί πολλούς επαγγελματίες οι οποίοι θέλουν να αποκτήσουν ιδιόκτητη στέγη και δεν διαθέτουν τα απαιτούμενα κεφάλαια. Καθεμία από τις δύο περιπτώσεις έχει τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά της.

1. Το leasing έχει μεγάλη ζήτηση σε εκείνες τις επιχειρήσεις για τις οποίες η εκμετάλλευση των ακινήτων τους αποτελεί έναν από τους βασικότερους παράγοντες για την ανάπτυξή τους. Με το δάνειο ο πελάτης γίνεται αυτόματα ιδιοκτήτης του ακινήτου, ενώ με το leasing γίνεται κύριος του τίτλου ιδιοκτησίας μόνο με τη λήξη της σύμβασης.
2. Η διάρκεια αποπληρωμής ενός δανείου μπορεί να φτάσει και τα 25 χρόνια, ενώ στο leasing η διάρκεια της χρηματοδότησης συνήθως δεν ξεπερνάει τα 15 χρόνια.
3. Το δάνειο χρηματοδοτεί την αγορά, την κατασκευή, την επισκευή και ανακαίνιση ενός ακινήτου, ενώ το leasing εξυπηρετεί μόνο την αγορά και σε κάποιες εξαιρετικές μόνο περιπτώσεις και την κατασκευή.
4. Στο δάνειο εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα μόνο οι τόκοι, στο leasing εκπίπτει το σύνολο των καταβεβλημένων μισθωμάτων, δηλαδή και οι τόκοι και το κεφάλαιο.
5. Στο δανεισμό ο ισολογισμός της επιχείρησης επιβαρύνεται με δανειακές υποχρεώσεις, ενώ στο leasing δεν υφίσταται κάτι παρόμοιο. Επίσης, η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων βελτιώνει τη σχέση ξένων προς ίδια κεφάλαια στον ισολογισμό των εταιρειών, σημαντικός δείκτης αξιολόγησης για εισηγμένες ή προς εισαγωγή επιχειρήσεις στο Χρηματιστήριο.
6. Στο δανεισμό απαιτείται συνήθως η προσημείωση κάποιου ακινήτου, ενώ στο leasing όχι.
7. Το leasing ακινήτων μπορεί να προσφέρει μεταξύ άλλων ταχύτερη απόσβεση της αξίας του ακινήτου-κτιρίου έναντι της διάρκειας των αποσβέσεων στις περιπτώσεις του δανεισμού (10 έναντι 12 -15 χρόνια αντίστοιχα).

2.1.3.4. Leasing Εξοπλισμού

Η απόκτηση εξοπλισμού με leasing είναι μια από τις πιο συνηθισμένες μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης, όπου ο πελάτης επιλέγει τον επαγγελματικό εξοπλισμό της αρεσκείας του και εν συνεχεία η εταιρεία αγοράζει τον εξοπλισμό προκειμένου να τον εκμισθώσει στον πελάτη.

Η διάρκεια μίσθωσης για τον εξοπλισμό είναι συνήθως από 3 έως 6 έτη, ανάλογα με το πάγιο, και η αποπληρωμή γίνεται μέσω συμφωνημένου μισθώματος το οποίο θα καταβάλλεται σε καθορισμένα χρονικά διαστήματα. Σε εξαιρετικές περιπτώσεις, όπως για παράδειγμα για τις τουριστικές μονάδες, η μέγιστη διάρκεια μπορεί να φτάσει και

τα 7 χρόνια. Συγχρόνως παρέχεται το δικαίωμα στον μισθωτή είτε να αγοράσει το πάγιο στη λήξη της σύμβασης είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο.

Το ποσοστό χρηματοδότησης μπορεί να φτάσει μέχρι και το 100% της αξίας του παγίου, ανάλογα με την πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη.

Στη πλειονότητα των συμβάσεων, οι πελάτες επιλέγουν τα μηνιαία μισθώματα, ενώ τους δίνεται η δυνατότητα πληρωμής και κάθε τρεις μήνες. Να επαναλάβουμε εδώ ότι το μηνιαίο μίσθωμα επιβαρύνεται με Φ.Π.Α.

2.1.3.5. Leasing Οχημάτων

Εκτός από μηχανολογικό εξοπλισμό και στέγη, οι επαγγελματίες και οι επιχειρήσεις μπορούν να αποκτήσουν με leasing και επιβατικό αυτοκίνητο.

Δύο είναι οι υφιστάμενοι τύποι χρηματοδοτικής μίσθωσης αυτοκινήτων: το **financial leasing** (χρηματοδοτική μίσθωση) το οποίο καλύπτει μόνο τη χρηματοδότηση της αξίας του αυτοκινήτου και το **operating leasing** (μακροενοικίαση) το οποίο επιπρόσθετα καλύπτει όλα τα έξοδα διαχείρισης και χρήσης του καθ' όλη τη διάρκεια της μίσθωσης. Και οι δύο μέθοδοι προσφέρουν φορολογικά κίνητρα για την επιχείρηση ή τον ελεύθερο επαγγελματία, αλλά διαφέρουν μεταξύ τους σημαντικά. Συγκεκριμένα, οι επιχειρήσεις που θα επιλέξουν το **financial leasing** για την απόκτηση αυτοκινήτου θα πρέπει να γνωρίζουν ότι:

1. Στο leasing, για απόκτηση Ι.Χ. έως τα 1.400 κυβικά εκπίπτει από το φορολογητέο εισόδημα του εκμισθωτή το 60% του μισθώματος και από τα 1.400 κυβικά και άνω, το 25% του μισθώματος.
2. Για τα επαγγελματικά αυτοκίνητα (φορτηγά ή λεωφορεία) εκπίπτει το 100% των μισθωμάτων.
3. Υπάρχει πλαφόν 3% επί των δαπανών αυτοκινήτου, το οποίο εκπίπτει από τα ακαθάριστα εισοδήματα των ελευθέρων επαγγελματιών.
4. Το τεκμήριο χρήσης του αυτοκινήτου βαρύνει αποκλειστικά τον μισθωτή.

Η μακροενοικίαση (operating leasing) δεν προβλέπει την εξαγορά του αυτοκινήτου στη λήξη της μίσθωσης, οπότε προβλέπεται η επιστροφή του στον εκμισθωτή και υπάρχει δυνατότητα αντικατάστασής του με ένα νέο που θα επιλεγεί τότε. Σε

περίπτωση όμως που ο μισθωτής θελήσει να αποκτήσει το αυτοκίνητο, τότε το μηνιαίο μίσθωμα προσαυξάνεται σημαντικά και σε κάθε περίπτωση για να γίνει κάτι τέτοιο θα πρέπει να έχει προβλεφθεί από την αρχή στη σύμβαση που έχουν κάνει τα δύο μέρη.

Οι πελάτες που επιλέγουν τη μακροενοικίαση αυτοκινήτων απολαμβάνουν τη χρήση καινούργιων αυτοκινήτων, χωρίς να τους απασχολεί η συντήρηση και η αντικατάστασή τους καθώς καλύπτονται όλα τα έξοδα του αυτοκινήτου, όπως προγραμματισμένη συντήρηση και επισκευή του αυτοκινήτου, αντικατάσταση ελαστικών έπειτα από κάποιο αριθμό χιλιομέτρων, μεικτή ασφάλιση, τέλη κυκλοφορίας, οδική βοήθεια και αντικατάσταση του αυτοκινήτου σε περίπτωση ατυχήματος ή βλάβης.

Μάλιστα, παρά το γεγονός ότι η μακροενοικίαση αφορά κυρίως μεγάλους εταιρικούς πελάτες, οι εταιρείες διαθέτουν πλέον προγράμματα που επιτρέπουν ακόμη και σε μεσαίες ή μικρές επιχειρήσεις να μισθώσουν ένα ή περισσότερα αυτοκίνητα για τις ανάγκες τους. Για την τελική διαμόρφωση του μισθώματος κάθε εταιρεία λαμβάνει υπόψη της, τα στοιχεία του πελάτη, τον αριθμό των επιβατικών αυτοκινήτων που θα μισθώσει και βέβαια την αξιοπιστία του.

2.1.4. Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)

Ο θεσμός των κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών εισήχθη στην Ελλάδα με τους Νόμους 1775/88 και 2166/93 και τροποποιήθηκε με τον 2367/95. Το 2002 εισάγεται στην Ελλάδα ο θεσμός των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών κλειστού τύπου (Α.Κ.Ε.Σ.) τα οποία τα διαχειρίζονται ανώνυμες εταιρίες ή εταιρίες παροχής επενδυτικών υπηρεσιών (Ε.Π.Ε.Υ.). **Βασικός σκοπός αυτών των εταιριών** είναι η χρηματοδότηση νέο-ιδρυόμενων ή μικρομεσαίων επιχειρήσεων με συμμετοχή στο κεφάλαιό τους με σκοπό, μεταξύ άλλων, να κερδίσουν από τις υπεραξίες που θα προκύψουν είτε από την εισαγωγή των τελευταίων στο χρηματιστήριο, είτε μέσω πώλησης της χρηματοδοτούμενης εταιρείας σε στρατηγικό επενδυτή. Η εταιρεία Venture Capital συνήθως έχει μειοψηφικό πακέτο μετοχών στην εταιρεία που συμμετέχει. Η πρώτη συχνά λαμβάνει θέσεις στο Διοικητικό Συμβούλιο της δεύτερης έτσι ώστε να

Βασικός σκοπός αυτών των εταιριών είναι η χρηματοδότηση νέο-ιδρυόμενων ή μικρομεσαίων επιχειρήσεων με συμμετοχή στο κεφάλαιό τους

συμμετέχει στη λήψη αποφάσεων όσον αφορά τη στρατηγική. Οι επιχειρήσεις που χρηματοδοτούνται στην Ελλάδα είναι συνήθως υφιστάμενες εταιρίες που ενδιαφέρονται για χρηματοδότηση πριν την εισαγωγή τους στο χρηματιστήριο αλλά οι προοπτικές είναι θετικές και για νέες, γρήγορα εξελισσόμενες επιχειρήσεις.

Συνολικά, στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται περί τις εικοσιπέντε εταιρίες επιχειρηματικών συμμετοχών, είτε ως θυγατρικές τραπεζών είτε ως αυτόνομες ανώνυμες εταιρίες. Το τελευταίο διάστημα, μάλιστα, όλο και περισσότερες εταιρίες Venture Capital αποφασίζουν να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους και στο εξωτερικό, προσεγγίζοντας επιχειρήσεις στα Βαλκάνια και σε άλλες χώρες.

2.1.4.1. Προϋποθέσεις χρηματοδότησης με Venture Capital

Αν και οι επενδυτικές προϋποθέσεις που θέτει κάθε εταιρεία venture capital προκειμένου να χρηματοδοτήσει μια επιχείρηση διαφέρουν από τη μία εταιρεία στην άλλη, εν τούτοις κοινές είναι ορισμένες παράμετροι, όπως π.χ. η ικανή και συνεργάσιμη διοικητική ομάδα με εξειδικευμένη εμπειρία και επιτυχημένη σταδιοδρομία, το επιχειρηματικό αντικείμενο της εταιρείας και οι προοπτικές ανάπτυξης που παρουσιάζει, η δραστηριοποίηση σε περιβάλλον δυναμικά αναπτυσσόμενης αγοράς, καθώς και η ευκολία ρευστοποίησης της επένδυσης από το venture capital. Επισημαίνεται επίσης ότι οι Ε.Κ.Ε.Σ. στοχεύουν σε δυναμικές εταιρίες με σοβαρές προοπτικές ανάπτυξης (πετυχημένα παραδείγματα αφορούν εταιρίες όπως η Goody's, ο Γερμανός, η Chipita και άλλες, που είχαν ανακαλυφθεί και χρηματοδοτηθεί πολύ πριν γίνουν ευρέως γνωστά στους επενδυτές του Χρηματιστηρίου, από τους διαχειριστές των Ε.Κ.Ε.Σ.). Επίσης, η επιχείρηση πρέπει να έχει ικανοποιητική περιουσιακή διάρθρωση και κερδοφόρα αποτελέσματα εκμεταλλεύσεων. Σε ό,τι αφορά τους χρηματοοικονομικούς δείκτες που εξετάζονται, εστιάζονται κυρίως στο ρυθμό ανάπτυξης εργασιών και στη σχέση ιδίων κεφαλαίων προς ξένα.

Επισημαίνεται ότι οι Ε.Κ.Ε.Σ. στοχεύουν σε δυναμικές εταιρίες με σοβαρές προοπτικές ανάπτυξης

Παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση χρηματοδότησης στην περίπτωση μιας νέας επιχείρησης είναι:

- Η επιχειρηματική ιδέα και η ολοκληρωμένη αποτύπωσή της στο επιχειρηματικό σχέδιο
- Ο κλάδος δραστηριότητας και η αγορά στην οποία απευθύνεται η επιχείρηση
- Οι δυνατότητες της επιχείρησης να κυριαρχήσει στον κλάδο στη συγκεκριμένη αγορά και ο ανταγωνισμός που υφίσταται ήδη σε αυτήν
- Το προφίλ και η αποτελεσματικότητα των επιχειρηματιών και της διοικητικής ομάδας
- Η ευκολία της διαδικασίας εξόδου από την επένδυση

Σημειώνεται ότι ο νέος επιχειρηματίας που ενδιαφέρεται να χρηματοδοτηθεί από venture capital δεν θα πρέπει να λάβει υπόψη του μόνο το οικονομικό όφελος αλλά να εξετάσει το βαθμό υποστήριξής του από την εταιρία venture capital (εύρεση προμηθευτών, πελατών, γνώση του κλάδου, γνωριμίες που μπορούν να βοηθήσουν κ.λ.π.)

2.1.4.2. Διαδικασίες χρηματοδότησης με Venture Capital

Η διαδικασία χρηματοδότησης μιας επιχείρησης από εταιρία venture capital ξεκινά και βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στο επιχειρηματικό σχέδιο που θα υποβάλλει η επιχείρηση και που θα πρέπει να αποτυπώνεται με ακρίβεια και πληρότητα η επιχειρηματική ιδέα και οι προοπτικές της. Τα στάδια χρηματοδότησης μιας επιχείρησης από μια εταιρία venture capital είναι τα ακόλουθα:

- ✓ υποβολή συνοπτικού επιχειρηματικού σχεδίου από την επιχείρηση
- ✓ καταρχήν απόφαση του venture capital για διερεύνηση και εξέταση της ιδέας
- ✓ υποβολή ολοκληρωμένου επιχειρηματικού σχεδίου από την επιχείρηση
- ✓ δέσμευση του venture capital μη αποκάλυψης της επιχειρηματικής ιδέας σε τρίτους
- ✓ συζητήσεις και ανάλυση της επιχειρηματικής ιδέας και έγγραφη εκδήλωση του ενδιαφέροντος της εταιρίας venture capital
- ✓ αναλύσεις σε βάθος της επιχειρηματικής ιδέας, των προοπτικών εξέλιξης, των προβλεπόμενων οικονομικών στοιχείων κ.λ.π.
- ✓ υπογραφή συμβολαίου συνεργασίας μεταξύ της εταιρίας venture capital και της επιχείρησης, (αποτύπωση ποσού χρηματοδότησης, ποσοστού συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο κ.λ.π.)
- ✓ χρηματοδότηση της επιχείρησης

- ✓ έξοδος του venture capital από την επιχείρηση με πώληση του ποσοστού συμμετοχής του

Η διαδικασία επένδυσης του venture capital σε μια επιχείρηση διαρκεί συνήθως 3-5 χρόνια και το ύψος της επένδυσης στις περισσότερες περιπτώσεις κυμαίνεται από 300.000 έως 1.500.000 ευρώ.

2.1.4.3. Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (Τ.Α.ΝΕ.Ο.)

Ιδιαίτερη αναφορά πρέπει να γίνει στο Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (Τ.Α.ΝΕ.Ο.) που ιδρύθηκε το 2000 με σκοπό τη συγχρηματοδότηση της ίδρυσης εταιρειών κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών, οι οποίες θα αναλαμβάνουν να επενδύουν σε **καινοτόμες επιχειρηματικές δραστηριότητες** που βρίσκονται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης. Το Ταμείο Νέας Οικονομίας θα αναλαμβάνει μειοψηφικό ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου των εταιρειών κεφαλαίου επιχειρηματιών συμμετοχών στις οποίες θα επενδύει, ενώ η διαχείριση των Ε.Κ.Ε.Σ. στις οποίες θα επενδύει θα πρέπει να γίνεται από τον ιδιωτικό τομέα με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια. Μέχρι σήμερα το Τ.Α.ΝΕ.Ο. συμμετέχει σε τέσσερα Α.Κ.Ε.Σ. διαχειριζόμενα από Έλληνες και ξένους επενδυτές.

2.2. Χρηματοδότηση μέσω επιχορηγήσεων

Η προσπάθεια χρηματοδότησης μιας νέας επένδυσης μπορεί να ενισχυθεί και από τα διάφορα προγράμματα επιχορηγήσεων που προκηρύσσονται από τα αρμόδια Υπουργεία. Σε όλα αυτά τα προγράμματα αναφέρονται αναλυτικά οι προϋποθέσεις που πρέπει να πληροί ο αιτών, οι επιλέξιμοι κλάδοι, τα ποσοστά επιχορήγησης, το ελάχιστο και μέγιστο ύψος της επένδυσης και άλλα κατά περίπτωση θέματα.

Οι νέοι επιχειρηματίες μπορούν να ενημερώνονται από το **Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης** για τα προγράμματα που μπορούν να αξιοποιήσουν ανάλογα με τη δραστηριότητά τους και να ειδοποιούνται σε περίπτωση ενεργοποίησής τους. Αυτό που πρέπει να τονισθεί ιδιαίτερα στις περιπτώσεις των νέων επιχειρηματιών είναι ότι η επιχειρηματική τους επιλογή δεν πρέπει να βασίζεται στους τομείς ενίσχυσης των διαφόρων προγραμμάτων αλλά να αποτελεί συνειδητή επιλογή τους, βάσει των παραμέτρων που αναφέρθηκαν στην παράγραφο 1.1. Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που νέοι επιχειρηματίες επισκέπτονται το ΚΕΤΑ αναζητώντας είδη επιχειρήσεων που ενισχύονται από προγράμματα επιχορήγησης προκειμένου να αποφασίσουν για το τι θα κάνουν. Η πρακτική αυτή παρουσιάζει προβλήματα καθώς για κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα απαιτούνται συγκεκριμένες γνώσεις και δεξιότητες και με βάση αυτό πρέπει να λαμβάνεται η απόφαση αλλά και για το λόγο ότι κανένας νέος επιχειρηματίας δεν μπορεί να βασισθεί μόνο στην επιχορήγηση για να αναπτύξει την επιχείρησή του. Αυτό συμβαίνει λόγω του ότι σε κάθε περίπτωση επιχορήγησης, αυτή καταβάλλεται μόνο εάν έχει ήδη εξοφληθεί ενώ η ίδια συμμετοχή του επιχειρηματία είναι υποχρεωτική (σε κάποιες περιπτώσεις υπάρχει η δυνατότητα καταβολής προκαταβολής με την προσκόμιση εγγυητικής επιστολής, αλλά σε συγκεκριμένο μόνο ποσοστό της επιχορήγησης).

Η επιχειρηματική επιλογή δεν πρέπει να βασίζεται στους τομείς ενίσχυσης των διαφόρων προγραμμάτων αλλά να αποτελεί συνειδητή επιλογή του νέου επιχειρηματία

Τα διάφορα προγράμματα επιχορήγησης λοιπόν μπορούν να βοηθήσουν σημαντικά τον νέο επιχειρηματία στα πρώτα του βήματα, **αλλά δεν αποτελούν σε καμία περίπτωση πόρο πλήρους χρηματοδότησης της επένδυσής του.**

2.2.1. Αναπτυξιακός Νόμος

Ένας από τους βασικούς μηχανισμούς ενίσχυσης των ιδιωτικών επενδύσεων είναι ο Αναπτυξιακός νόμος, για την «Ενίσχυση Ιδιωτικών Επενδύσεων για την Οικονομική και Περιφερειακή Ανάπτυξη της Χώρας». Έως και το 2004 ίσχυσε ο αναπτυξιακός νόμος 2601/98, ενώ από τις αρχές του 2005 ισχύει ο 3299/2004.

Ο Αναπτυξιακός Νόμος αφορά ιδιωτικές επενδύσεις για την ίδρυση ή τον εκσυγχρονισμό επιχειρήσεων διαφόρων κλάδων με ποσοστά που διαφοροποιούνται με βάση την κατανομή της χώρας σε ζώνες ενισχύσεων (η Κρήτη περιλαμβάνεται στη Γ' ζώνη ενισχύσεων) και την κατηγορία στην οποία ανήκει η επένδυση. Στα υπαγόμενα επενδυτικά σχέδια παρέχονται τα ακόλουθα είδη ενισχύσεων:

- Επιχορήγηση
- Επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing)
- Φορολογική απαλλαγή
- Επιδότηση του κόστους δημιουργούμενης θέσης απασχόλησης

Ο νέος επιχειρηματίας μπορεί να ενισχυθεί μέσω των διατάξεων του Αναπτυξιακού Νόμου για την ίδρυση επιχείρησης του πρωτογενούς, δευτερογενούς και τριτογενούς τομέα και τουρισμού. Οι υπαγόμενες επιχειρηματικές δραστηριότητες είναι πολλές και δεν θεωρείται σκόπιμη η λεπτομερής καταγραφή τους καθώς αποτελούν εξειδικευμένες δραστηριότητες που θα πρέπει πάντα να εξετάζονται σε συνάρτηση με τις λοιπές προϋποθέσεις που θέτει ο Νόμος.

Ενδεικτικά αναφέρεται ότι ο Αναπτυξιακός Νόμος, εκτός από όλους τους τομείς της μεταποίησης, ενισχύει την ίδρυση και άλλων κατηγοριών επιχειρήσεων όπως επιχειρήσεις παραγωγής ενέργειας, εργαστήρια έρευνας, επιχειρήσεις ανάπτυξης λογισμικού, μεταλλευτικές επιχειρήσεις, επιχειρήσεις εξόρυξης και επεξεργασίας βιομηχανικών ορυκτών, επιχειρήσεις τυποποίησης και συσκευασίας πρωτογενών γεωργικών και κτηνοτροφικών προϊόντων, σταθμούς αυτοκινήτων κ.λ.π. Για όλες τις ανωτέρω επενδύσεις ισχύουν ειδικές διατάξεις ίδρυσης και λειτουργίας των επιχειρήσεων ενώ τα ποσοστά ενίσχυσης διαφέρουν σε κάθε περίπτωση.

Οι ενισχυόμενες δαπάνες αφορούν την κατασκευή κτιριακών εγκαταστάσεων, την αγορά του κατάλληλου μηχανολογικού και ηλεκτρονικού εξοπλισμού, δαπάνες μελετών, μεταφορικών μέσων, συστημάτων αυτοματοποίησης κ.λ.π.

Οι γενικότερες προϋποθέσεις ένταξης μιας επένδυσης στις διατάξεις του Αναπτυξιακού Νόμου αφορούν θέματα ελάχιστου και μέγιστου ύψους της επένδυσης,

νομικής μορφής της επιχείρησης, υποχρεωτικής καταβολής ίδιας συμμετοχής του επενδυτή σε ύψος 25% του συνολικού προϋπολογισμού της επένδυσης και λήψης επενδυτικού δανείου.

Επίσης πρέπει να σημειωθεί ότι προκειμένου μια επένδυση να τύχει ενίσχυσης θα πρέπει να τηρούνται όλες οι προϋποθέσεις και οι όροι που αφορούν την άδεια εγκατάστασης, λειτουργίας και χωροθέτησης της επιχείρησης ανάλογα με το είδος της, το μηχανολογικό της εξοπλισμό και το χώρο εγκατάστασης που έχει επιλεγεί.

Σε περίπτωση που κάποιος νέος επιχειρηματίας ενδιαφέρεται για συγκεκριμένο είδος επένδυσης από τα ανωτέρω θα πρέπει να εξετάσει σε βάθος τις απαραίτητες προϋποθέσεις και όρους που καταγράφονται στο Νόμο και σε επιπλέον αποφάσεις που τον συνοδεύουν. Οι υποβολές προτάσεων για ενίσχυση επενδύσεων μέσω του Αναπτυξιακού Νόμου γίνονται-στις περισσότερες περιπτώσεις- στα κατά τόπους γραφεία των Περιφερειών.

Προκειμένου μια επένδυση να τύχει ενίσχυσης θα πρέπει να τηρούνται όλες οι προϋποθέσεις και οι όροι που αφορούν την άδεια εγκατάστασης, λειτουργίας και χωροθέτησης της επιχείρησης

Στον προηγούμενο αναπτυξιακό νόμο **2601/98** χρηματοδοτήθηκαν περίπου 2.260 επενδυτικά σχέδια προϋπολογιζόμενου **συνολικού κόστους 2,9 δις €** (976 δισ. δρχ.) με ύψος κεφαλαιακής επιχορήγησης 0,96 δις € (329 δισ. δρχ.), και με 20.800 δημιουργούμενες νέες θέσεις απασχόλησης. Σε υψηλά επίπεδα κυμάνθηκε επίσης το ύψος των επενδύσεων που επιδοτήθηκαν με φορολογικά κίνητρα απευθείας μέσω των Δ.Ο.Υ.

Τη μεγαλύτερη συμμετοχή στις εγκεκριμένες επενδύσεις του Ν. 2601/98 για την περίοδο 1998 – 2002 είχε ο δευτερογενής τομέας, στον οποίο εντάσσεται το 67% των επενδύσεων ως προς το ύψος τους και το 71% των ενισχύσεων. Σημαντική επίσης συμμετοχή είχε ο τομέας του τουρισμού, με αντίστοιχα ποσοστά **25%** ως προς το ύψος επενδύσεων και των ενισχύσεων.

Το πλήρες κείμενο του Νόμου και τα σχετικά διατάγματα παρουσιάζονται αναλυτικά στην ιστοσελίδα του Υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών (www.ypetho.gr), της Γενικής Γραμματείας Βιομηχανίας (www.ggb.gr) και του Ε.Ο.Τ. για τουριστικές επενδύσεις (www.eot.gr). Ενημέρωση επίσης παρέχεται στο ΚΕΤΑ Κρήτης και στη Διεύθυνση Σχεδιασμού και Ανάπτυξης Περιφέρειας Κρήτης (στοιχεία επικοινωνίας στο Παράρτημα 2).

2.2.2. Προγράμματα ενίσχυσης της υπαίθρου

Στο πλαίσιο του Περιφερειακού Επιχειρησιακού Προγράμματος Κρήτης και ειδικότερα μέσα από τον άξονα προτεραιότητας 5 «Ανάπτυξη ορεινών, μειονεκτικών και λοιπών αγροτικών περιοχών» και το μέτρο 5.5 «Ολοκληρωμένες Παρεμβάσεις Ανάπτυξης Ειδικών Αγροτικών Περιοχών (Ολοκληρωμένα Σχέδια)» ενισχύονται επιχειρήσεις συγκεκριμένων κλάδων σε περιοχές που ορίζονται από την προκήρυξη και που θεωρούνται ορεινές, μειονεκτικές και αγροτικές.

Οι δράσεις ενίσχυσης που αφορούν φυσικά πρόσωπα για την ίδρυση επιχείρησης επίκεινται στα ακόλουθα θεματικά πεδία:

- Προώθησης τοπικών προϊόντων ποιότητας
- Ανάπλαση οικισμών και προστασία και ανάδειξη αξιόλογων αρχιτεκτονικών στοιχείων της αγροτικής υπαίθρου
- Ενίσχυση τουριστικών δραστηριοτήτων με ενδεικτικά έργα όπως δημιουργία και εκσυγχρονισμός τουριστικών καταλυμάτων και παραδοσιακών ξενώνων, χώρων εστίασης, άθλησης και αναψυχής, χώρων κατασκήνωσης, υπαίθριων χώρων κατάκλισης, αναψυκτηρίων, ορεινών καταφυγίων, εναλλακτικές δραστηριότητες τουρισμού και λοιπές συναφείς δραστηριότητες.
- Ενίσχυση βιοτεχνικών δραστηριοτήτων σε τομείς εκτός της πρώτης μεταποίησης και εμπορίας γεωργικών προϊόντων και
- Προβολή συγκριτικών πλεονεκτημάτων των περιοχών παρέμβασης

Τα παραπάνω έργα προκηρύσσονται μέσω συγκεκριμένων δράσεων του προγράμματος, όπου καθορίζονται κατά περίπτωση οι περιοχές ισχύος, οι προϋποθέσεις ένταξης στα έργα και τα ποσοστά επιχορήγησης.

Επιχειρηματικές δραστηριότητες σε αγροτικές περιοχές ενισχύονται και μέσω του **Επιχειρησιακού Προγράμματος Κοινοτικής Πρωτοβουλίας Leader +**, με φορείς υλοποίησης τις Ομάδες Τοπικής Δράσης. Οι επιμέρους δράσεις των προγραμμάτων του Leader + εφαρμόζονται σε συγκεκριμένες περιοχές που ορίζονται στις σχετικές προκηρύξεις και περιλαμβάνουν ενδεικτικά τις ακόλουθες δράσεις:

- Παρεμβάσεις αγροτικού τουρισμού (υποδομές διανυκτέρευσης, εστίασης, επισκέψιμα αγροκτήματα, εναλλακτικές μορφές τουρισμού κ.λ.π.)
- Επιχειρήσεις του αγροτικού και άλλων τομέων της οικονομίας (βιοτεχνικές μονάδες, μεταποίηση και συσκευασία προϊόντων φυτικής και ζωικής προέλευσης, παραγωγή τροφίμων κ.λ.π.)

- Αναβάθμιση οικιστικού περιβάλλοντος και ανάδειξη της αρχιτεκτονικής του αγροτικού χώρου (μουσεία κ.λ.π.)

Τα επιμέρους μέτρα του *Leader* + περιλαμβάνουν επιπλέον και άλλες δράσεις που αφορούν την ανάδειξη των αγροτικών περιοχών και οι οποίες απευθύνονται σε τοπικούς φορείς αυτοδιοίκησης. Τα επιμέρους μέτρα προκηρύσσονται από τις ομάδες τοπικής δράσης και αφορούν περιοχές συγκεκριμένων νομών ή τμημάτων της περιφέρειας.

Πληροφορίες μπορούν να λάβουν οι ενδιαφερόμενοι από τις αναπτυξιακές εταιρίες διαχείρισης των προγραμμάτων, δηλ. την Αναπτυξιακή Ηρακλείου, τον Ο.Α.Δ.Υ.Κ., την Α.Κ.Ο.Μ.Μ. και την Αναπτυξιακή Λασιθίου, τα στοιχεία των οποίων παρουσιάζονται στα **Παραρτήματα 1 και 2**.

2.2.3. Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα»

Το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα 'Ανταγωνιστικότητα' του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης ενισχύει την ίδρυση νέων επιχειρήσεων μέσω του Μέτρου 2.8 "Ενθάρρυνση επιχειρηματικότητας ομάδων πληθυσμού" και πιο συγκεκριμένα των δράσεων 2.8.1 «Ενίσχυση νεανικής επιχειρηματικότητας» και 2.8.2 «Ενίσχυση της γυναικείας επιχειρηματικότητας». Τα προγράμματα αποσκοπούν στην ανάπτυξη, υποστήριξη και προώθηση της επιχειρηματικότητας των νέων (άνδρες ή γυναίκες) και γυναικών, μέσω χρηματοδοτικών ενισχύσεων για τη δημιουργία νέων και βιώσιμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Οι χρηματοδοτικές ενισχύσεις θα χορηγηθούν για την υλοποίηση συγκεκριμένων **επιχειρηματικών σχεδίων** στους επιλέξιμους τομείς.

Τα προγράμματα αυτά απευθύνονται σε νέους και γυναίκες που θέλουν να αναπτύξουν επιχειρηματική δραστηριότητα με τον όρο ότι θα συμμετέχουν με 75% στην επιχείρηση και θα ασκούν τη διοίκηση της εταιρείας, ενώ στο υπόλοιπο 25 % θα μετέχουν άλλα φυσικά πρόσωπα.

Τα παραπάνω προγράμματα αφορούν νέους και γυναίκες που:

- ▶ Γεννήθηκαν από το 1966 μέχρι και το 1987 (νεανική επιχειρηματικότητα)
- ▶ Γεννήθηκαν από το 1950 μέχρι και το 1987 (γυναικεία επιχειρηματικότητα)
- ▶ Είναι άνεργοι, μισθωτοί ή ελεύθεροι επαγγελματίες.
- ▶ Δεν ασκούσαν επιχειρηματική δραστηριότητα από 01/01/2004 και έως την ημερομηνία υποβολής της πρότασης.

Ως άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας εννοείται η έναρξη επιτηδεύματος ή / και η διατήρηση βιβλίων και στοιχείων του Κ. Β. Σ. ή η συμμετοχή σε επιχείρηση, ως εταίρος.

Δεν θεωρείται άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας για τις ανάγκες του προγράμματος

- η άσκηση ελεύθερου επαγγέλματος όπως αυτή κατονομάζεται στο άρθρο 48 παρ. 1 του Ν.2238/94 Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος (π.χ. οικονομολόγου, λογιστή ή φοροτέχνη, δικηγόρου, ιατρού, αρχιτέκτονα, μηχανικού, συμβολαιογράφου, κοινωνιολόγου, διερμηνέα, ξεναγού κλπ)
- η άσκηση αγροτικής δραστηριότητας που αποφέρει εισοδήματα αποκλειστικά με βάση το αντικειμενικό σύστημα.

Το πρόγραμμα χρηματοδοτεί δαπάνες εξοπλισμού και ειδικών εγκαταστάσεων, διαμόρφωση χώρων και δαπάνες προβολής και προώθησης. Θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη στην διαμόρφωση του προϋπολογισμού τόσο τα συνολικά όσο και τα επιμέρους όρια κατά κατηγορία δαπάνης, όπως αναφέρονται στην προκήρυξη του προγράμματος.

Η επιχορήγηση μπορεί να ανέλθει στο 50-55% του προϋπολογισμού ενώ το υπόλοιπο μπορεί να καλυφθεί μέχρι 30% με τραπεζικό δανεισμό. Οι ανωτέρω πληροφορίες αφορούν την τελευταία προκήρυξη του προγράμματος ενώ σε περίπτωση επόμενης προκήρυξης κάποια από τα ανωτέρω στοιχεία είναι πιθανόν να έχουν μεταβληθεί.

Οι Φάκελοι Υποψηφιότητας υποβάλλονται ή αποστέλλονται ταχυδρομικά με συστημένη επιστολή στον Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ. Πληροφορίες μπορούν να λαμβάνουν οι ενδιαφερόμενοι από το ΚΕΤΑ Κρήτης και από τον Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ. (στοιχεία επικοινωνίας στο **Παράρτημα 2**).

2.2.4. Προγράμματα Οργανισμού Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού (Ο.Α.Ε.Δ.)

Ο Ο.Α.Ε.Δ. ενισχύει την ίδρυση επιχειρήσεων από νέους μέσω προγραμμάτων που προκηρύσσει με δικαιούχους είτε τους άνεργους, εγγεγραμμένους στον Ο.Α.Ε.Δ. είτε δήμους που διαχειρίζονται προγράμματα απασχόλησης.

Το πρόγραμμα «νέων ελευθέρων επαγγελματιών» αφορά άνεργους, εγγεγραμμένους στον Ο.Α.Ε.Δ. με δελτίο ανεργίας σε ισχύ, που θέλουν να ιδρύσουν τη δική τους επιχείρηση σε ορισμένους κλάδους της οικονομίας. Στους νέους επαγγελματίες

παρέχεται επιχορήγηση συγκεκριμένου ύψους, την οποία λαμβάνουν σε διάστημα 12 μηνών.

Ο Ο.Α.Ε.Δ. ενισχύει, επίσης, νέους επιχειρηματίες μέσω των Δήμων με τις Τοπικές Πρωτοβουλίες Απασχόλησης χρηματοδοτώντας τους για την ίδρυση επιχείρησης. Οι ενδιαφερόμενοι εντάσσονται σε συγκεκριμένα προγράμματα κατάρτισης και συμβουλευτικής και στη συνέχεια, σε δεύτερη φάση, επιλέγονται εκείνοι που θα ενισχυθούν.

Για τα προγράμματα του Ο.Α.Ε.Δ. οι ενδιαφερόμενοι καλούνται να λαμβάνουν σε τακτά διαστήματα πληροφορίες από τα κατά τόπους γραφεία, καθώς η διάρκεια και το είδος των προγραμμάτων δεν είναι πάντα όμοια. Τα πλήρη στοιχεία των γραφείων Ο.Α.Ε.Δ. της Κρήτης παρουσιάζονται στο **Παράρτημα 2**.

2.2.5. Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Αγροτικής Ανάπτυξης

Επενδυτικά σχέδια ίδρυσης επιχειρήσεων για μεταποίηση και εμπορία γεωργικών προϊόντων ενισχύονται από το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Αγροτικής Ανάπτυξης-Ανασυγκρότησης της Υπαίθρου 2000-2006, από τον άξονα 2, μέτρο 2.1 «Επενδύσεις στη μεταποίηση και εμπορία αγροτικών προϊόντων». Μεταξύ των κατηγοριών επενδύσεων που ενισχύονται είναι αυτές που αφορούν ιδρύσεις – επεκτάσεις υφισταμένων μονάδων προϋπολογισμού μικρότερου ή ίσου των 300.000 ευρώ και μεγαλύτερων από 300.000 ευρώ.

Αιτήσεις επενδυτικών σχεδίων που γίνονται δεκτές πρέπει να έχουν επιλέξιμο προϋπολογισμό από 80 χιλ. ευρώ μέχρι 20 εκατ. ευρώ. Η ενίσχυση χορηγείται υπό μορφή επιδότησης κεφαλαίου στο φυσικό ή νομικό πρόσωπο που τελικά επιβαρύνεται με το κόστος πραγματοποίησης του επενδυτικού σχεδίου. Το ποσοστό ενίσχυσης διαφοροποιείται κλιμακούμενο από 50% για επενδυτικά σχέδια επιλέξιμου προϋπολογισμού μέχρι του ποσού των 1,5 εκατομ. ευρώ, 45% για το τμήμα επιλέξιμου προϋπολογισμού από 1,5 εκατομ. ευρώ μέχρι 3 εκατομ. ευρώ, 40% για το τμήμα επιλέξιμου προϋπολογισμού από 3 εκατομ. ευρώ μέχρι 6 εκατομ. ευρώ και 35% για τα τμήματα των επενδύσεων επιλέξιμου προϋπολογισμού άνω των 6 εκατομ. ευρώ.

Στο επενδυτικό σχέδιο ενισχύονται κτιριακά, μηχανολογικός εξοπλισμός, συστήματα αυτοματισμού, βιολογικός καθαρισμός, μεταφορικά μέσα, δαπάνες απόκτησης πιστοποιητικών ποιότητας, εξοπλισμός εργαστηρίων κ.λ.π.

Στο πλαίσιο του παραπάνω Μέτρου ενισχύονται οι επενδύσεις στους ακόλουθους τομείς: κρέας, γάλα, αυγά-πουλερικά, μέλι, σηροτροφία, δημητριακά, ελαιούχα προϊόντα, οίνος, οπωροκηπευτικά, άνθη, ζωοτροφές, σπόροι και πολλαπλασιαστικό υλικό, φαρμακευτικά και αρωματικά φυτά. Τονίζεται βέβαια ότι δεν ενισχύεται ίδρυση επιχειρήσεων σε όλα τα ανωτέρω είδη επενδύσεων (π.χ. δεν ενισχύεται η ίδρυση ελαιοτριβείων ή επιχειρήσεων εμφιάλωσης οίνου, παρά μόνο κάτω από συγκεκριμένες προϋποθέσεις).

Περισσότερες πληροφορίες μπορούν να λαμβάνουν οι ενδιαφερόμενοι από τη Διεύθυνση Γεωργίας κάθε Νομού και από την ιστοσελίδα του Υπουργείου Γεωργίας (www.minagric.gr, www.agrotikianaptixi.gr).

2.2.6. Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα

Τα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (Π.Ε.Π.) συστήθηκαν στο πλαίσιο του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης 2000-2006, διαρθρώνονται σε διάφορους τομείς δραστηριότητας της εκάστοτε περιφέρειας και περιλαμβάνουν επιμέρους προγράμματα για διάφορα είδη επιχειρήσεων και φορέων. Το Π.Ε.Π. Κρήτης αποτελείται από 7 άξονες προτεραιότητας που αφορούν έρευνα και τεχνολογία, προστασία του περιβάλλοντος, μεταφορές, ανάπτυξη των ορεινών και μειονεκτικών περιοχών, προώθηση της απασχόλησης κ.λ.π.

Το «**Πρόγραμμα Ενίσχυσης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων**» αφορά υπό ίδρυση νέες μεταποιητικές Μικρομεσαίες επιχειρήσεις που ανήκουν σε συγκεκριμένους επιλέξιμους προς χρηματοδότηση κλάδους.

Οι επιχειρήσεις που θα ιδρυθούν, θα πρέπει να καλύπτουν τις παρακάτω **προϋποθέσεις**:

- Να πληρούν το κριτήριο της ανεξαρτησίας (δεν ανήκουν σε ποσοστό 25% ή περισσότερο του κεφαλαίου τους ή των δικαιωμάτων ψήφου τους σε επιχείρηση ή από κοινού σε επιχειρήσεις που δεν είναι Μ.Μ.Ε.).
- Υποχρεούνται να καταβάλουν την ίδια συμμετοχή σε ποσοστό τουλάχιστον 30% επί του συνόλου του επιλέξιμου κόστους (επιχορηγούμενου προϋπολογισμού)

Οι επιχειρήσεις που θα ιδρυθούν, οφείλουν να λειτουργήσουν με την νομική μορφή της Α.Ε., της Ε.Π.Ε., της Ο.Ε. ή της Ε.Ε. και να τηρούν βιβλία Β' και Γ' κατηγορίας του Κ.Β.Σ.

Οι Ενισχυόμενες δαπάνες για μεταποιητικές επιχειρήσεις αφορούν:

- Δημιουργία χώρων παραγωγής, αποθήκευσης και διοίκησης της επιχείρησης
- Προστασία του περιβάλλοντος
- Κατασκευή πρωτοτύπου εφεύρεσης
- Δημιουργία εργαστηρίων εφαρμοσμένης βιομηχανικής έρευνας
- Ανάπτυξη καινοτομιών στην παραγωγική διαδικασία
- Εφαρμογή συστημάτων διασφάλισης ποιότητας των προϊόντων
- Ενσωμάτωση αποτελεσμάτων έρευνας στην παραγωγή
- Ανάπτυξη προϊόντων και εφαρμογών πληροφορικής

Η **δημόσια χρηματοδότηση** μπορεί να ανέλθει στο 40% του προϋπολογισμού ενώ η ιδιωτική συμμετοχή (60%) μπορεί να καλυφθεί με τραπεζικό δάνειο έως 30% και με ιδία κεφάλαια σε ποσοστό τουλάχιστον 30% του προϋπολογισμού.

Οι προτάσεις υποβάλλονται στις συνεργαζόμενες τράπεζες απ' όπου οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να λαμβάνουν πληροφορίες για το πρόγραμμα. Πληροφόρηση παρέχεται επίσης και από την Περιφέρεια Κρήτης και το ΚΕΤΑ Κρήτης.

2.2.7. Προγράμματα Έρευνας & Τεχνολογίας

Το Επιχειρησιακό πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα και ειδικότερα ο Άξονας Προτεραιότητας 4 «**Τεχνολογική Καινοτομία και Έρευνα**», μέσω συγκεκριμένων δράσεων, ενισχύει νέες επιχειρήσεις να επενδύσουν σε έρευνα για την ανάπτυξη νέων, καινοτόμων προϊόντων ή υπηρεσιών.

Η δράση 4.3.2 «Πρόγραμμα Ανάπτυξης Βιομηχανικής Έρευνας και Τεχνολογίας για επιχειρήσεις που ξεκινούν την παραγωγική και εμπορική τους δραστηριότητα (Π.Α.Β.Ε.Τ.-Ν.Ε.)» αφορά επιχειρήσεις που δεν έχουν κλείσει 5ετία από την ίδρυσή τους και που επιθυμούν να χρηματοδοτήσουν ερευνητικές τους δραστηριότητες με την απασχόληση νέου ή παλαιού ερευνητικού προσωπικού ή και με τη συνεργασία τους με φορείς έρευνας (π.χ. πανεπιστημιακά ή τεχνολογικά ιδρύματα). Οι δράσεις

που ενισχύονται μέσω του προγράμματος αφορούν δαπάνες ερευνητικού προσωπικού, δαπάνες εξοπλισμού έρευνας, έξοδα λειτουργίας, αναλώσιμα κ.λ.π.

Μέσω της δράσης **4.2.1 «Ίδρυση Επιστημονικών και Τεχνολογικών Πάρκων και Θερμοκοιτίδων Επιχειρήσεων»** στο πλαίσιο του Προγράμματος «ΕΛΕΥΘΩ» δίδεται η ευκαιρία δημιουργίας τεχνολογικών πάρκων και θερμοκοιτίδων που θα φιλοξενήσουν νέες επιχειρήσεις έντασης γνώσης. Με το Πρόγραμμα αυτό, το Υπουργείο Ανάπτυξης/ Γ.Γ.Ε.Τ. στοχεύει στη διευκόλυνση της μεταφοράς τεχνολογίας και την προώθηση της ίδρυσης και ανάπτυξης στην Ελλάδα επιχειρήσεων, οι οποίες θα στηρίζονται στην εντατική αξιοποίηση γνώσεων (συνήθως επιχειρήσεις που ασχολούνται με την προηγμένη τεχνολογία ή και την έρευνα), ώστε να επέλθει μείωση του χάσματος που υπάρχει σε σύγκριση με άλλες αναπτυγμένες χώρες όσον αφορά στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, έντασης γνώσης, παρέχοντας σε αυτές τη δυνατότητα ανταγωνισμού στις διεθνείς αγορές. Οι νέοι επιχειρηματίες που δραστηριοποιούνται σε δραστηριότητες έντασης γνώσης έχουν τη δυνατότητα εγκατάστασης σε θερμοκοιτίδες, απολαμβάνοντας τα προνόμια που παρέχονται σε υποδομές, τεχνολογία, προσωπικό κ.λ.π.

Τέλος, αναφέρεται το **μέτρο 4.1.1 «ΠΡΑΞΕ-Υποστήριξη ερευνητικών Μονάδων για την προτυποποίηση και την εμπορική εκμετάλλευση ερευνητικών αποτελεσμάτων. Εντοπισμός και αξιοποίηση ερευνητικών αποτελεσμάτων με δημιουργία νέων επιχειρήσεων έντασης γνώσης (Spin off)»** που αφορά δημιουργία και ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην Ελλάδα, που έχουν αντικείμενο την εκμετάλλευση της γνώσης που παράγεται σε ερευνητικά εργαστήρια, από άτομα υψηλού επιπέδου τεχνικής και επιστημονικής εκπαίδευσης ή και από ερευνητικούς και εκπαιδευτικούς οργανισμούς. Δικαιούχοι του προγράμματος είναι ερευνητές, που διαθέτουν τεχνογνωσία για παραγωγή νέων προϊόντων ή και παροχή υπηρεσιών έντασης γνώσης, και οργανισμοί παραγωγής γνώσης εγκατεστημένοι στην Ελλάδα. Οι επιλέξιμες κατηγορίες δαπανών αφορούν αμοιβές και έξοδα προσωπικού, εξοπλισμό, παροχές τρίτων, διάφορα έξοδα, λογισμικά προγράμματα κ.λ.π.

3. ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ & ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΙΔΡΥΣΗΣ

Ένα βασικό ερώτημα που απασχολεί κάθε νέο επιχειρηματία είναι τι είδους επιχείρηση πρέπει να ιδρύσει, ατομική ή εταιρία, τι είδους εταιρία, ποιες είναι οι διαφορές των εταιριών κ.λ.π. Προκειμένου κάποιος να αποφασίσει, πρέπει **να λάβει υπόψη του τα εξής:**

- ✓ Τον αριθμό των ατόμων που θα ιδρύσουν την επιχείρηση. Σε περίπτωση περισσότερων του ενός, είναι απαραίτητη η δημιουργία εταιρίας οποιασδήποτε μορφής στην οποία οι φορείς θα είναι μέτοχοι
- ✓ Το κόστος και τις διαδικασίες ίδρυσης. Οι διαδικασίες και το κόστος στην ίδρυση μιας ατομικής επιχείρησης διαφέρουν κατά πολύ σε σχέση με οποιασδήποτε μορφής εταιρία. Επίσης, οι διαδικασίες και το κόστος ίδρυσης διαφέρουν πολύ ανάμεσα στα διάφορα είδη εταιριών.
- ✓ Το ετήσιο κόστος λογιστικής παρακολούθησης της εταιρίας, που διαφέρει ανάλογα με το είδος της επιχείρησης και την κατηγορία των λογιστικών βιβλίων που τηρεί και πρέπει να ληφθεί υπόψη καθώς αποτελεί πάγια μηναία δαπάνη.
- ✓ Τη φορολογία των κερδών της επιχείρησης που διαφέρει σε κάποιες περιπτώσεις σημαντικά, ανάλογα με το είδος της επιχείρησης
- ✓ Τις απαιτήσεις των τραπεζών σχετικά με την κατηγορία τηρούμενων βιβλίων που πρέπει να έχει μια επιχείρηση προκειμένου να προβεί σε δανεισμό. Ακόμα και σε περιπτώσεις ατομικών επιχειρήσεων, απαιτείται η τήρηση βιβλίων Γ' κατηγορίας και η κατάρτιση ισολογισμών προκειμένου μια τράπεζα να προβεί σε εξέταση φακέλου δανειοδότησης.

Αυτό που απαιτείται είναι η κατανόηση της αλληλουχίας των διαφόρων ενεργειών, ώστε να αποφεύγεται η απώλεια πολύτιμου χρόνου.

Ακολουθώντας επιχειρείται μία συνοπτική καταγραφή των διαδικασιών που απαιτούνται για την ίδρυση και λειτουργία

διαφορετικών νομικών μορφών επιχειρήσεων. Πρέπει ωστόσο να αναφερθεί ότι τα στοιχεία αυτά και οι πληροφορίες έχουν δυναμικό χαρακτήρα, δηλαδή **αλλάζουν με μεγάλη συχνότητα**. Για το λόγο αυτό τονίζεται ότι τα ακόλουθα αποτελούν έγκυρη πληροφόρηση που αποτυπώνει τα δεδομένα τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

Κάθε νέος επιχειρηματίας που αναζητεί πληροφορίες και συμβουλές σχετικά με τη νομική μορφή της επιχείρησής του μπορεί να επισκεφθεί **το Κέντρο**

Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης, να συζητήσει με τους επιχειρηματικούς συμβούλους τα δεδομένα του και να ενημερωθεί για τις προϋποθέσεις και απαιτήσεις κάθε μορφής. Πληροφοριακό υλικό παρέχεται επίσης στην ιστοσελίδα της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου (www.gge.gr), του Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ. (www.eommex.gr), της Γενικής Γραμματείας Βιομηχανίας (www.ggb.gr) και των επιμελητηρίων (στοιχεία επικοινωνίας στο **Παράρτημα 2**).

Σε κάθε περίπτωση, για την άρτια εξυπηρέτηση των ενδιαφερομένων απαιτείται **συνεργασία με λογιστή** και ενημέρωση από το τμήμα μητρώου του οικείου Επιμελητηρίου, ώστε να μη χάνεται χρόνος στην αναζήτηση των αρμόδιων υπηρεσιών. Αυτό που απαιτείται είναι η κατανόηση της αλληλουχίας των διαφόρων ενεργειών, ώστε να αποφεύγεται η απώλεια πολύτιμου χρόνου.

3.1. Γενικές οδηγίες για τις διαδικασίες ίδρυσης επιχειρήσεων

Η εγγραφή στον **Ασφαλιστικό Φορέα** είναι υποχρεωτική τόσο για τα φυσικά πρόσωπα όσο και για τους εταίρους-μέλη των νομικών προσώπων- άνω των 18 ετών, όταν η επιχειρηματική δραστηριότητα ασκείται σε πόλη άνω των 2.000 κατοίκων (σύμφωνα με το Ν.2084/92).

Ανάλογα με το είδος της επιχειρηματικής δραστηριότητας, η εγγραφή γίνεται στα κατά τόπους Ταμεία Επαγγελματιών Βιοτεχνών Ελλάδας (Τ.Ε.Β.Ε.), στα Ταμεία Εμπόρων (Τ.Α.Ε.) και σε άλλα ταμεία (Τ.Σ.Μ.Ε.Δ.Ε., Τ.Σ.Α.Υ. κ.λ.π.).

Κάθε υποψήφιος επιτηδευματίας είναι υποχρεωμένος να υποβάλλει στην αρμόδια Δημόσια Οικονομική Υπηρεσία (Δ.Ο.Υ.) το έντυπο Μ5 «Δήλωση υπό ίδρυση Επιχείρησης». Όταν ολοκληρωθούν οι διαδικασίες ίδρυσης και πριν από την έναρξη των εργασιών της επιχείρησης, υποβάλλεται η δήλωση διακοπής των εργασιών ίδρυσης. Παράλληλα, υποβάλλεται το έντυπο Μ2 «Δήλωση έναρξης/ μεταβολής εργασιών Φυσικού Προσώπου» από τα Φυσικά Πρόσωπα ή το έντυπο Μ3 «Δήλωση έναρξης / μεταβολής εργασιών Μη Φυσικού προσώπου» από τα Νομικά Πρόσωπα. Η αρμόδια Δ.Ο.Υ. του τόπου όπου εδρεύει η επιχείρηση αναλαμβάνει να ενημερώσει τους ενδιαφερόμενους για μια σειρά άλλων δηλώσεων και δικαιολογητικών που απαιτούνται.

Η έκδοση Αριθμού Φορολογικού Μητρώου (Α.Φ.Μ.) είναι υποχρεωτική για κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο που διενεργεί πράξεις φορολογικού ενδιαφέροντος στην Ελλάδα. Αρμόδια για την απόδοση Α.Φ.Μ. των υπό ίδρυση επιχειρήσεων είναι τα Γραφεία Μητρώου των κατά τόπους Δ.Ο.Υ. Ο Α.Φ.Μ. δεν αλλάζει ανεξάρτητα από μεταβολές στην νομική μορφή, στον ιδρυτή, στην επωνυμία κ.λ.π. Νέος Α.Φ.Μ. εκδίδεται μόνο στην περίπτωση που μία επιχείρηση από ατομική μετατρέπεται σε εταιρική ή το αντίστροφο.

Όλες οι επιχειρήσεις και οι επαγγελματίες είναι υποχρεωμένοι να χρησιμοποιούν **Θεωρημένα Βιβλία και Στοιχεία** που ορίζονται από τον Κώδικα Φορολογικών Βιβλίων και Στοιχείων, ανάλογα με τη νομική μορφή, το είδος της δραστηριότητας, την κατηγορία τήρησης βιβλίων κ.λ.π. Η θεώρηση των βιβλίων γίνεται από την Δ.Ο.Υ. της έδρας της επιχείρησης, εκτός από τις Α.Ε. που υπάγονται σε Δ.Ο.Υ. Φ.Α.Β.Ε. και Φ.Α.Ε.Ε. Η οικεία Δ.Ο.Υ. ενημερώνει τους ενδιαφερόμενους για περισσότερες πληροφορίες. Η κατηγορία βιβλίων που τηρούνται σε κάθε είδος εταιρίας εξαρτάται από τις πωλήσεις της:

- ✓ Μέχρι 1.000.000 ευρώ τηρούνται βιβλία Β' ή Γ' κατηγορίας
- ✓ Πάνω από 1.000.000 ευρώ υποχρεούται στην τήρηση βιβλίων Γ' κατηγορίας

3.2. Προσωπικές επιχειρήσεις

3.2.1. Ατομική επιχείρηση

Η μορφή αυτή είναι η **απλούστερη μορφή επιχείρησης** και για το λόγο αυτό είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη. Κύριο πλεονέκτημά της είναι η μεγάλη ευελιξία ως προς τις επιχειρηματικές αποφάσεις που αφορούν στο είδος της δραστηριότητας, στην επιλογή των τεχνικών μεθόδων και, ως ένα βαθμό, στο μέγεθος της παραγωγής. Τα πλεονεκτήματα αυτά είναι ουσιώδη, κυρίως για τις μικρές και μέσου μεγέθους αγροτικές, βιοτεχνικές και εμπορικές επιχειρήσεις, στις οποίες η προσωπική επίβλεψη και πρωτοβουλία είναι μεγάλης σημασίας. Όταν όμως το είδος της δραστηριότητας επιβάλλει την ανάπτυξη των οικονομικών μεγεθών της, τότε η εταιρική μορφή της επιχείρησης είναι συχνά η πιο κατάλληλη.

Για τις ατομικές επιχειρήσεις δεν απαιτούνται ιδιαίτερες νομικές διαδικασίες ίδρυσης. Τηρούνται βιβλία Β' ή Γ' κατηγορίας ή και Βιβλία Αγορών σε ορισμένες περιπτώσεις (π.χ. παραδοσιακά καφενεία), όπου τα έσοδα προσδιορίζονται βάση των αγορών. Ο συντελεστής φορολόγησης των ατομικών επιχειρήσεων εξαρτάται από το αντικείμενο της επιχείρησης και το ύψος των κερδών της. Στα βιβλία Γ' κατηγορίας τα κέρδη υπολογίζονται με αφαίρεση του κόστους πωληθέντων και των εξόδων από τα έσοδα. Για ορισμένες άλλες κατηγορίες επιχειρήσεων τα κέρδη υπολογίζονται από τα έσοδα αφαιρουμένων των εξόδων με λογιστικό τρόπο.

3.2.2. Προσωπικές Εταιρίες

Η εταιρική επιχείρηση ανήκει σε δύο ή περισσότερα άτομα, τους εταίρους, που συνδέονται με ειδική σχέση μεταξύ τους, την εταιρική, που καθορίζεται ανάλογα με το είδος της εταιρείας. Οι προσωπικές εταιρίες είναι οι **ομόρρυθμες (Ο.Ε.) και ετερόρρυθμες (Ε.Ε.)**.

Στις εταιρίες αυτές προέχουσα θέση έχουν οι εταίροι και όχι οι μερίδες τους, οι εταιρίες διοικούνται από έναν ή περισσότερους εταίρους, ο έλεγχος της εταιρίας γίνεται από τους εταίρους και οι αποφάσεις λαμβάνονται με απαρτία και πλειοψηφία που σχηματίζεται από τον αριθμό των εταίρων, χωρίς να ενδιαφέρει το ποσοστό του εκπροσωπούμενου κεφαλαίου.

Οι διαφορές μεταξύ Ο.Ε. και Ε.Ε. αφορούν την **ευθύνη των εταίρων** με την προσωπική τους περιουσία. Στην ομόρρυθμη εταιρία όλοι οι εταίροι ευθύνονται *εις ολόκληρον* με το νομικό πρόσωπο της εταιρίας (δηλαδή ο καθένας ευθύνεται για ολόκληρο το χρέος και απεριόριστα, δηλαδή και με την προσωπική του περιουσία).

Στην ετερόρρυθμη εταιρία απαιτείται τουλάχιστον ένας εταίρος να είναι ομόρρυθμος, ενώ οι ετερόρρυθμοι ευθύνονται μόνο μέχρι το ποσοστό της εισφοράς τους, πλην όμως δεν μπορούν να έχουν εξουσίες διαχείρισης και εκπροσώπησης, ούτε να αναγράφεται το όνομά τους στην επωνυμία.

Τα **βασικά χαρακτηριστικά** των εταιριών αυτής της μορφής είναι τα ακόλουθα:

1. οι ομόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται με το σύνολο της περιουσίας τους για τις υποχρεώσεις της εταιρίας και σε περίπτωση λύσης αυτής έχουν την ευθύνη των χρεών της
2. αποτελούν τις απλούστερες μορφές εταιριών, σε ότι αφορά διαδικασίες και έξοδα ίδρυσης καθώς, μεταξύ άλλων δεν απαιτείται συμβολαιογραφική πράξη
3. η επιχείρηση μπορεί να τηρεί βιβλία Β' ή Γ' κατηγορίας
4. δεν υπάρχει ελάχιστο ποσό κεφαλαίου αλλά αυτό καθορίζεται από τους εταίρους

3.2.3. Διαδικασίες ίδρυσης Ομόρρυθμης και Ετερόρρυθμης Εταιρίας

Τα βήματα που ακολουθεί κάποιος που θέλει να ιδρύσει μια ομόρρυθμη ή ετερόρρυθμη εταιρία είναι τα ακόλουθα:

1. **Επίσκεψη στο επιμελητήριο** για έλεγχο της επωνυμίας, συμπλήρωση σχετικής αίτησης και βεβαίωση προέγκρισης επωνυμίας. Σκοπός είναι να ελεγχθεί αν υπάρχει και άλλη επιχείρηση με το ίδιο όνομα και αντικείμενο στα όρια του Νομού. Στην περίπτωση που υπάρχει θα πρέπει να βρεθεί άλλη επωνυμία. Η επωνυμία της επιχείρησης στη μορφή αυτή εταιριών αποτελείται από τα ονόματα των εταίρων, ενώ μπορεί να δοθεί και διακριτικός τίτλος, ο οποίος πρέπει επίσης να ελεγχθεί.
2. **Σύνταξη καταστατικού** από δικηγόρο. Στο καταστατικό περιλαμβάνονται υποχρεωτικά τα μέλη, η επωνυμία, η έδρα, ο σκοπός, το κεφάλαιο, ο τρόπος καταβολής του και το ποσοστό συμμετοχής των εταίρων, η διάρκεια της εταιρίας και οι διαχειριστές της.
3. Πληρωμή στην αρμόδια **Δ.Ο.Υ.** του αναλογούντος φόρου συγκέντρωσης κεφαλαίου (1% επί του κεφαλαίου).
4. Καταβολή (μέσω Εθνικής Τράπεζας) των αναλογούντων δικαιωμάτων **Ταμείου Νομικών** (0,5% επί του κεφαλαίου).
5. Κατάθεση του καταστατικού στο **πρωτοδικείο έδρας** για δημοσίευση.
6. **Εγγραφή** στο επιμελητήριο (πληρωμή εγγραφής και ετήσιας συνδρομής)

7. Έναρξη εργασιών στην Δ.Ο.Υ. της έδρας της επιχείρησης. Τα δικαιολογητικά που απαιτούνται για την έναρξη στη Δ.Ο.Υ. είναι τα ακόλουθα:
- ✓ Έντυπο έναρξης δραστηριότητας Μ3 (δίνεται από τη Δ.Ο.Υ. και συμπληρώνεται από τον επιχειρηματία ή το λογιστή του)
 - ✓ Το καταστατικό που έχει θεωρηθεί από το Πρωτοδικείο
 - ✓ Βεβαίωση εγγραφής σε επιμελητήριο
 - ✓ Εγγραφή μελών σε ασφαλιστικό φορέα (Τ.Ε.Β.Ε., Τ.Α.Ε., κ.λ.π.) (αν είναι απόδειξη είσπραξης χρειάζεται φωτ/φο της πρώτης σελίδας του βιβλιαρίου Τ.Ε.Β.Ε. ή Τ.Α.Ε.)
 - ✓ Σε περίπτωση μίσθωσης χώρου απαιτείται μισθωτήριο θεωρημένο από τη Δ.Ο.Υ. του ιδιοκτήτη ή αν έχουμε δωρεάν παραχώρηση κάποιου χώρου από κάποιον άλλον (πατέρα, μητέρα, κ.λ.π.) τότε πρέπει να προσκομιστεί συμβόλαιο ιδιοκτησίας και υπεύθυνη δήλωση θεωρημένη από την Αστυνομία για δωρεάν παραχώρηση εκείνου ο οποίος παραχωρεί το χώρο. Αν ο χώρος είναι ιδιόκτητος, τότε πρέπει να προσκομιστεί συμβόλαιο ιδιοκτησίας και υπεύθυνη δήλωση ότι θα χρησιμοποιήσει τον ιδιόκτητο χώρο σαν επαγγελματική έδρα της επιχείρησής του.
 - ✓ Χαρτόσημο έναρξης που πληρώνεται στη Δ.Ο.Υ. κατά την έναρξη.

3.3. Εταιρικές μορφές

Κεφαλαιουχικές εταιρίες είναι οι Ανώνυμες Εταιρίες (Α.Ε.) και οι Εταιρίες Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.). Κοινό χαρακτηριστικό των κεφαλαιουχικών εταιριών είναι η περιορισμένη (μέχρι του ύψους της εισφοράς) ευθύνη των εταίρων για τα χρέη του νομικού προσώπου της εταιρίας.

3.3.1. *Βασικά χαρακτηριστικά και Διαδικασίες ίδρυσης Ανωνύμων Εταιριών*

Αποτελεί την κατεξοχήν κεφαλαιουχική εταιρία, που διοικείται από διοικητικό συμβούλιο, στο οποίο είναι δυνατόν να μετέχουν και μη μέλη της εταιρίας, ο έλεγχος της εταιρίας γίνεται από τρίτα πρόσωπα (ελεγκτές), ενώ οι αποφάσεις στη Γενική Συνέλευση λαμβάνονται με απαρτία και πλειοψηφία που σχηματίζεται από τον αριθμό των εκπροσωπούμενων μετοχών, χωρίς να ενδιαφέρει ο αριθμός των εταίρων – μετόχων. Οι Βασικές Νομικές διατάξεις ορίζονται στο Νόμο περί Α.Ε. **2190/1920.**

Τα βασικά χαρακτηριστικά της ανώνυμης εταιρείας είναι τα ακόλουθα:

- Για τη σύστασή της απαιτείται κεφάλαιο 60.000 ευρώ (Ν.2842/2000).
- Το κεφάλαιο διαιρείται σε ίσα μερίδια, τις μετοχές
- Ισχύουν αυστηροί όροι δημοσιότητας κατά την ίδρυσή της αλλά και καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής της
- Η διάρκειά της που αποτυπώνεται στο καταστατικό είναι μεγάλη (συνήθως 50 ετών)
- Όλοι οι μέτοχοι ευθύνονται περιορισμένα, δηλαδή με το ποσό που έχουν εισφέρει το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας
- Συστήνονται υποχρεωτικά δύο όργανα, η Γενική Συνέλευση των μετόχων και το Διοικητικό Συμβούλιο.

Τα βήματα που ακολουθούνται για την ίδρυση μιας ανώνυμης εταιρίας είναι τα ακόλουθα:

1. **Κατάρτιση καταστατικού** από δικηγόρο. Το καταστατικό πρέπει υποχρεωτικά να έχει συμβολαιογραφικό τύπο και περιλαμβάνονται υποχρεωτικά τα ιδρυτικά μέλη, η εταιρική επωνυμία, ο σκοπός, η έδρα, η διάρκεια, το ποσό και ο τρόπος καταβολής του εταιρικού κεφαλαίου, ο αριθμός και η έκδοση των μετοχών, διατάξεις για τη Γενική Συνέλευση, το Διοικητικό Συμβούλιο, τους ελεγκτές, τα δικαιώματα των μετόχων, τον ισολογισμό, τη διάθεση των κερδών, τη διάλυση και την εκκαθάριση της εταιρίας. Η ελάχιστη πληροφορία που πρέπει να περιέχεται

στο καταστατικό προσδιορίζεται από το άρθρο 2 του Κ.Ν. 2190/20 (όπως αντικαταστάθηκε από το άρθρο 2 του Π.Δ. 409/1986).

2. **Επίσκεψη στο επιμελητήριο** για έλεγχο της επωνυμίας, συμπλήρωση σχετικής αίτησης και βεβαίωση προέγκρισης επωνυμίας. Σκοπός είναι να ελεγχθεί αν υπάρχει και άλλη επιχείρηση με το ίδιο όνομα και αντικείμενο στα όρια του Νομού. Στην περίπτωση που υπάρχει θα πρέπει να βρεθεί άλλη επωνυμία.
3. **Άδεια** της Διοίκησης για την ίδρυση. Η άδεια συνίσταται στην προσκόμιση περίληψης του καταστατικού στη Διεύθυνση Εμπορίου προκειμένου να καταχωρηθεί αυτή στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιριών και να λάβει τον ειδικό αριθμό.
4. Καταβολή στο **δικηγορικό σύλλογο** γραμματίου προείσπραξης για το δικηγόρο που θα παρίσταται στην υπογραφή του καταστατικού.
5. Υπογραφή του καταστατικού ενώπιον συμβολαιογράφου. Στο συμβολαιογράφο προσκομίζεται το σχέδιο καταστατικού, τα Α.Φ.Μ. των μετόχων και αντίγραφα των ταυτοτήτων τους, και το γραμμάτιο προείσπραξης στο δικηγορικό σύλλογο. Υπογράφεται από τα ιδρυτικά μέλη της εταιρίας και το δικηγόρο που συνέταξε το καταστατικό. Η αμοιβή του συμβολαιογράφου ορίζεται σε σχετική κοινή υπουργική απόφαση (Κ.Υ.Α. 74084/23-10-96).
6. Θεώρηση του καταστατικού από το **οικείο επιμελητήριο**. Το επιμελητήριο, εφόσον ελέγξει την επωνυμία και το διακριτικό τίτλο, θεωρεί το καταστατικό για τον έλεγχο του δικαιώματος χρήσης της Επωνυμίας και Διακριτικού τίτλου.
7. **Καταβολή στην Εφορία** του αναλογούντος **φόρου συγκέντρωσης κεφαλαίου** (1% επί του κεφαλαίου). Για την καταβολή του Φ.Σ.Κ. προσκομίζονται δύο αντίγραφα του καταστατικού (εκ των οποίων το ένα είναι αυτό που έχει θεωρηθεί από το επιμελητήριο), επιταγή με το προδιαγραφμένο ποσό και κάποια σχετική δήλωση.
8. Πληρωμή στην **εφορία παραβόλου δημοσίου** και εισφορά **υπέρ ΤΑΠΕΤ**. Το παράβολο αφορά τη δημοσίευση της ανακοίνωσης της εταιρίας από το Εθνικό Τυπογραφείο.
9. Πληρωμή στην **Εθνική Τράπεζα Ελλάδος** ποσό ένα τοις χιλίοις (0,001) επί του μετοχικού κεφαλαίου υπέρ της Επιτροπής Ανταγωνισμού (Υ.Α. 2279/10.9.2000), σε Ειδικό Λογαριασμό της Επιτροπής Ανταγωνισμού.
10. Κατάθεση του καταστατικού της εταιρίας στην **οικεία νομαρχία** προς έγκριση σύστασής της. Κατά την εξέταση του καταστατικού είναι πιθανό να ζητηθούν κάποιες τροποποιήσεις. Στη συνέχεια αποστέλλεται από τη Νομαρχία η απόφαση έγκρισης της σύστασης στο Εθνικό Τυπογραφείο για να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

11. Εγγραφή στο **οικείο επιμελητήριο**
12. **Έναρξη εργασιών** στην αντίστοιχη **εφορία** και θεώρηση βιβλίων και στοιχείων.
Η έναρξη εργασιών πρέπει να γίνει εντός δέκα ημερών από την ημέρα έγκρισης σύστασης της εταιρίας.
13. Εφόσον ολοκληρωθούν οι διαδικασίες έναρξης της εταιρίας και πριν αρχίσει να λειτουργεί η εταιρία, πρέπει να γίνει **συγκρότηση του διοικητικού συμβουλίου** σε σώμα.

3.3.2. Βασικά χαρακτηριστικά και Διαδικασίες ίδρυσης Εταιρίας Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ)

Η Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης αποτελεί συνδυασμό προσωπικής και κεφαλαιουχικής εταιρίας, που διοικείται είτε από διαχειριστές είτε από τους ίδιους τους εταίρους, ενώ για τη λήψη απόφασης στη Γενική Συνέλευση απαιτείται τόσο ποσοτική όσο και αριθμητική πλειοψηφία δηλαδή πλέον του μισού του όλου αριθμού των εταίρων εκπροσωπούμενων πλέον του μισού του όλου εταιρικού κεφαλαίου. Οι Βασικές Νομικές διατάξεις ορίζονται στο Θεσμικό Νόμο Περί Ε.Π.Ε. **3190/1955**.

Τα βασικά χαρακτηριστικά της Ε.Π.Ε. είναι τα εξής:

- Για την σύσταση ΕΠΕ απαιτείται ελάχιστο κεφάλαιο **18.000 ευρώ** (Ν.2842/2000, από το οποίο το ½ τουλάχιστον πρέπει να έχει καταβληθεί σε μετρητά).
- Σύμφωνα με το άρθρο 43^Α του Ν. 3190/1955 επιτρέπεται η ίδρυση Ε.Π.Ε. από ένα πρόσωπο (μονοπρόσωπη Ε.Π.Ε.). Για της σύσταση της απαιτούνται οι ίδιες διαδικασίες που περιγράφονται παρακάτω
- Το κεφάλαιο διαιρείται σε “μερίδες συμμετοχής” κάθε μία εκ των οποίων αποτελείται από εταιρικά μερίδια
- Ισχύουν όροι δημοσιότητας κατά την ίδρυσή της αλλά και καθ’ όλη τη διάρκεια της ζωής της
- Όλοι οι μέτοχοι ευθύνονται περιορισμένα, δηλαδή με το ποσό που έχουν εισφέρει το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας
- Συστήνονται υποχρεωτικά δύο όργανα, η Γενική Συνέλευση των εταίρων και του διαχειριστή ή διαχειριστών

Τα βήματα που ακολουθούνται για την ίδρυση μιας ΕΠΕ είναι τα ακόλουθα:

1. **Κατάρτιση καταστατικού** από δικηγόρο. Το καταστατικό πρέπει υποχρεωτικά να έχει συμβολαιογραφικό τύπο και περιλαμβάνονται υποχρεωτικά τα ιδρυτικά

μέλη, η εταιρική επωνυμία, ο σκοπός, η έδρα, η διάρκεια, το ποσό και ο τρόπος καταβολής του εταιρικού κεφαλαίου, το ύψος της μερίδας συμμετοχής.

2. **Επίσκεψη στο επιμελητήριο** για έλεγχο της επωνυμίας, συμπλήρωση σχετικής αίτησης και βεβαίωση προέγκρισης επωνυμίας. Σκοπός είναι να ελεγχθεί αν υπάρχει και άλλη επιχείρηση με το ίδιο όνομα και αντικείμενο στα όρια του Νομού. Στην περίπτωση που υπάρχει θα πρέπει να βρεθεί άλλη επωνυμία.
3. Καταβολή στο **δικηγορικό σύλλογο** γραμματίου προείσπραξης για το δικηγόρο που θα παρίσταται στην υπογραφή του καταστατικού.
4. Υπογραφή του καταστατικού ενώπιον **συμβολαιογράφου**. Στο συμβολαιογράφο προσκομίζεται το σχέδιο καταστατικού, τα Α.Φ.Μ. των μετόχων και αντίγραφα των ταυτοτήτων τους, και το γραμμάτιο προείσπραξης στο δικηγορικό σύλλογο. Υπογράφεται από τα ιδρυτικά μέλη της εταιρίας και τον δικηγόρο που συνέταξε το καταστατικό. Η αμοιβή του συμβολαιογράφου ορίζεται σε σχετική κοινή υπουργική απόφαση (ΚΥΑ 74084/23-10-96).
5. Θεώρηση του καταστατικού από το **οικείο επιμελητήριο**. Το επιμελητήριο, εφόσον ελέγξει την επωνυμία και το διακριτικό τίτλο, θεωρεί το καταστατικό για τον έλεγχο του δικαιώματος χρήσης της Επωνυμίας και Διακριτικού τίτλου.
6. Καταβολή στην **Εφορία** του αναλογούντος **φόρου συγκέντρωσης κεφαλαίου** (1% επί του κεφαλαίου). Για την καταβολή του Φ.Σ.Κ. προσκομίζονται δύο αντίγραφα του καταστατικού (εκ των οποίων το ένα είναι αυτό που έχει θεωρηθεί από το επιμελητήριο), επιταγή με το προδιαγραφμένο ποσό και κάποια σχετική δήλωση. Επίσης, πληρώνεται **παράβολο δημοσίου και ΤΑΠΕΤ** που αφορά τη μετέπειτα δημοσίευση της ανακοίνωσης της εταιρείας από το Εθνικό Τυπογραφείο.
7. Θεώρηση του καταστατικού από το **Ταμείο Νομικών και Ταμείο Πρόνοιας Δικηγόρων**, όπου καταβάλλονται 0,5% και 1% επί του εταιρικού κεφαλαίου αντίστοιχα.
8. Κατάθεση του υπογεγραμμένου καταστατικού στο **Πρωτοδικείο** για την έγκριση σύστασης της εταιρίας και καταχώρησής της στο μητρώο εταιριών περιορισμένης ευθύνης. Το πρωτοδικείο που εκδίδει την απόφαση έγκρισης της σύστασης αποστέλλει ανακοίνωση στο Εθνικό Τυπογραφείο και δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.
9. Εγγραφή στο οικείο επιμελητήριο
10. Έναρξη εργασιών στην εφορία και θεώρηση βιβλίων και στοιχείων

4. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

4.1. Φορολόγηση ανά είδος επιχείρησης

Το ποσοστό φορολογίας κάθε μορφής επιχείρησης παίζει καθοριστικό ρόλο στην απόφαση επιλογής της νομικής μορφής της. Στις ατομικές επιχειρήσεις, τα κέρδη της επιχείρησης προστίθενται στα συνολικά εισοδήματα του προσώπου και η φορολογία ακολουθεί συγκεκριμένη κλίμακα που αυξάνεται όσο αυξάνονται τα ατομικά εισοδήματα. Για το λόγο αυτό οι περισσότεροι επιχειρηματίες προτιμούν να ιδρύουν ή να μετατρέπουν ατομικές επιχειρήσεις σε εταιρίες, όπου η φορολογία αφορά καθαρά μόνο τα κέρδη της επιχείρησης. Ακολουθώς παρουσιάζεται το φοροτεχνικό πλαίσιο των προσωπικών και κεφαλαιουχικών εταιριών. Τα ποσοστά φορολογίας καθορίζονται με βάση το Φορολογικό Νόμο που ψηφίστηκε στη Βουλή στις 30 Νοεμβρίου 2004 (www.ypetho.gr).

4.1.1. Φορολογία Προσωπικών Εταιριών

Στην ομόρρυθμη εταιρία, όπως έχει ήδη αναφερθεί, οι εταίροι ευθύνονται εξολοκλήρου με την προσωπική τους περιουσία για τις υποχρεώσεις της εταιρίας. Με βάση το φορολογικό νόμο, τα κέρδη φορολογούνται με ποσοστό 24% για το 2005, 22% για το 2006 και 20% από το 2007 και μετά.

Τρεις από τους εταίρους μπορούν να σχηματίσουν επιχειρηματική αμοιβή. Σε περίπτωση που κάποιος ανήκει σε περισσότερες από μία ομόρρυθμες εταιρίες μπορεί μόνο από μία να σχηματίσει επιχειρηματική αμοιβή. Στο Ε5 δηλώνεται από ποια εταιρία σχηματίζει ο εταίρος επιχειρηματική αμοιβή.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ: Έστω ότι οι εταίροι είναι τρεις με συμμετοχή 30-30-40%.

Το κέρδος είναι 1000 ευρώ

Α' εταίρος 300 ευρώ

Β' εταίρος 300 ευρώ

Γ' εταίρος 400 ευρώ

Αν ο Γ' εταίρος θέλει να σχηματίσει επιχειρηματική αμοιβή από το 50% του ποσού των 400 ευρώ που του αναλογούν, δηλαδή στα 200 ευρώ, τότε παίρνει βεβαίωση για την προσαύξηση στη φορολογική του δήλωση κατά το 50% του κέρδους του μόνο και το άλλο 50% μένει στην εταιρεία.

Στις ετερόρρυθμες ένας τουλάχιστον εταίρος είναι ομόρρυθμος και ευθύνεται εξολοκλήρου με την προσωπική του περιουσία ενώ οι υπόλοιποι είναι ετερόρρυθμοι εταίροι και ευθύνονται μόνο μέχρι το ποσοστό της εισφοράς τους, πλην όμως δεν μπορούν να έχουν εξουσίες διαχείρισης και εκπροσώπησης, ούτε να αναγράφεται το όνομά τους στην επωνυμία. Κατά τα άλλα ισχύουν οι ίδιες διαδικασίες και αποφάσεις που αναφέρθηκαν για τις ομόρρυθμες εταιρίες.

4.1.2. Φορολογία Κεφαλαιουχικών Εταιριών

Τόσο στις Α.Ε. όσο και στις Ε.Π.Ε. κάθε εταίρος (μέτοχος) είναι υπεύθυνος μόνο για το ποσοστό συμμετοχής του, δηλαδή το κεφάλαιο που έχει εισφέρει με βάση τον αριθμό μετοχών που κατέχει. Ο μέτοχος συμμετέχει στην εκλογή της διοίκησης της εταιρείας, στη διαμόρφωση των γενικών αρχών της πολιτικής και στα κέρδη, ανάλογα με τον αριθμό των μετοχών που διαθέτει. Σε περίπτωση ζημιών ή πτωχεύσεως είναι υπεύθυνος μέχρι του ποσού που έχει καταβάλει για τις μετοχές του, δηλαδή, στη χειρότερη περίπτωση, οι μετοχές του χάνουν τελείως την αξία τους.

Οι Ε.Π.Ε. είναι ένας ενδιάμεσος τύπος μεταξύ των προσωπικών εταιρειών (Ο.Ε. και Ε.Ε.) και της Α.Ε.. Το κύριο γνώρισμα των εταιρειών αυτών είναι το μικρό κεφάλαιο που χρειάζεται για τη σύστασή τους και η περιορισμένη ευθύνη των εταίρων τους μέχρι το ύψος του κατατεθειμένου εταιρικού κεφαλαίου, όπως ακριβώς συμβαίνει και με τις ανώνυμες εταιρείες, σε αντίθεση με τις προσωπικές εταιρείες.

Οι Α.Ε. και οι Ε.Π.Ε. υποχρεούνται στην τήρηση βιβλίων Γ' κατηγορίας, στη δημοσίευση ισολογισμού, στην τήρηση πρακτικών Γενικών Συνελεύσεων, στη δημοσίευση καταστατικού στην Εφημερίδα της Κυβέρνησης και σε Φ.Ε.Κ. σε περιπτώσεις τροποποιήσεων. Με βάση το φορολογικό νόμο που αναφέρθηκε, η φορολογία για τις Α.Ε. και ΕΠΕ είναι για το 2005 32%, για το 2006 29% και για το 2007 25%.

Τα παραπάνω ενδέχεται να αλλάζουν ανάλογα με τις τροποποιήσεις στο φορολογικό καθεστώς.

4.2. Χρηματοοικονομικές Προβλέψεις

4.2.1. Αρχικό κόστος επένδυσης και δαπάνες ίδρυσης

Κατά τη φάση έναρξης της επιχείρησης, και πριν ακόμα ο νέος επιχειρηματίας λάβει κάποιες τελικές αποφάσεις, πρέπει να προϋπολογισθούν οικονομικά μεγέθη που αφορούν τόσο τις αρχικές επενδύσεις που απαιτούνται όσο και τις λειτουργικές δαπάνες της επιχείρησης κατά την πρώτη περίοδο λειτουργίας της.

Σε μια πρώτη φάση, ο νέος επιχειρηματίας πρέπει να υπολογίσει το πλήθος και το κόστος της επένδυσής του. Προκειμένου να προβεί σε μια λεπτομερή καταγραφή όλων αυτών θα πρέπει να αποφασίσει μέσω έρευνας τις εναλλακτικές που έχει σε σχέση με:

- **Τον τόπο εγκατάστασης:** η απόφαση αφορά την κατασκευή ή ενοικίαση επαγγελματικού χώρου και τα κριτήρια που πρέπει να ληφθούν υπόψη σε κάθε περίπτωση. Στην περίπτωση κατασκευής, το διαθέσιμο οικόπεδο, η δυνατότητα λήψης άδειας, η χρηματοδότηση της κατασκευής κ.λ.π. Σε περίπτωση ενοικίασης, η περιοχή, το μίσθωμα, η μορφή του χώρου, τα ελάχιστα και μέγιστα τετραγωνικά μέτρα που απαιτούνται κ.λ.π. Σε αυτή την περίπτωση, ως αρχικά κόστη θα πρέπει να υπολογιστούν αυτά των εγγυήσεων ενοικίων και της διαμόρφωσης του χώρου.
- **Τον εξοπλισμό** που θα προμηθευτεί: ιδιαίτερα όταν πρόκειται για βιοτεχνίες, η απόφαση είναι αρκετά πολύπλοκη καθώς πιθανά έχει πολλές εναλλακτικές προμηθευτών, οίκων κ.λ.π.
- **Το κόστος κατάρτισης:** ανάλογα με το επάγγελμα, πιθανόν ο νέος επιχειρηματίας να πρέπει να εκπαιδευτεί ο ίδιος ή να εκπαιδεύσει το προσωπικό του, σχετικά με το αντικείμενο της δουλειάς
- **Οι αγορές εμπορευμάτων ή α' υλών:** και σε αυτή την περίπτωση οι αποφάσεις είναι δύσκολες καθώς χρειάζεται έρευνα σχετικά με τα προς προμήθεια υλικά και εμπορεύματα, το κόστος τους, τον τρόπο πληρωμής των προμηθευτών κ.λ.π. Η αρχή, σε σχέση με τις πληρωμές, σε κάποιες περιπτώσεις είναι δύσκολη καθώς οι προμηθευτές είναι επιφυλακτικοί σε ένα νέο πελάτη που δεν γνωρίζουν και οι απαιτήσεις εξόφλησης είναι μεγάλες.
- **Λοιπές προμήθειες:** κατά την έναρξη μιας επιχείρησης προκύπτουν και άλλες δαπάνες, που πολλές φορές οι επιχειρηματίες παραβλέπουν λόγω του χαμηλού σχετικά κόστους τους. Για ένα ακριβή προϋπολογισμό θα πρέπει όμως να ληφθούν υπόψη κόστη όπως στολών εργασίας, ειδών συσκευασίας, αναλωσίμων και χαρτικών κ.λ.π.

- Στις **αρχικές δαπάνες** συμπεριλαμβάνονται επίσης τα διάφορα έξοδα ίδρυσης της επιχείρησης που εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τη νομική μορφή της (βλέπε κεφάλαιο 4)
- Τέλος θα πρέπει να ληφθούν υπόψη **δαπάνες αρχικής διαφήμισης**, που θα πρέπει να είναι έντονη λόγω της ανάγκης δήλωσης παρουσίας της νέας επιχείρησης, δαπάνες εγκαινίων, εκτύπωσης επαγγελματικών καρτών και άλλων διαφημιστικών κ.λ.π.

Όλες οι παραπάνω δαπάνες παγίων και αρχικής λειτουργίας, θα πρέπει να υπολογισθούν **σε σχέση με τα διαθέσιμα κεφάλαια** του επιχειρηματία, ώστε να προκύψουν οι συνολικές ανάγκες σε κεφάλαια για την ίδρυση της επιχείρησης. Πρέπει να τονισθεί ότι το αρχικό αυτό κεφάλαιο θα πρέπει να καταβληθεί πριν την έναρξη της επιχείρησης, προτού δηλαδή αυτή αποκτήσει έσοδα από πωλήσεις. Κάποιες από τις ανωτέρω δαπάνες είναι πιθανό να μπορούν να πληρωθούν αργότερα βάσει των εσόδων της επιχείρησης, με επιταγές του επιχειρηματία. Όμως δεν θεωρείται ότι κάποιος πρέπει να βασισθεί στην προοπτική αυτή καθώς ο υπολογισμός των αναγκαίων κεφαλαίων δεν αφορά μόνο τη ρευστότητα αλλά και τις δανειακές ανάγκες και χρηματοοικονομικά έξοδα που δημιουργούνται.

Ο ακόλουθος πίνακας μπορεί να βοηθήσει το νέο επιχειρηματία να προϋπολογίσει την αρχική του επένδυση και τα αναγκαία κεφάλαια έναρξης της νέας του επιχείρησης.

ΑΡΧΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗ & ΔΑΠΑΝΕΣ ΙΔΡΥΣΗΣ

A.	Διαθέσιμο κεφάλαιο	
1	Αγορά παγίων (εξοπλισμός, κτίρια, μεταφορικά μέσα κ.λ.π.)	
2	Αρχικά κόστη εγκατάστασης (επισκευές, συναρμολόγηση, εγκαταστάσεις ρεύματος, τηλεφώνου κ.λ.π.)	
3	Εγγυήσεις ενοικίων	
4	Έξοδα ίδρυσης δημ. φορέων (εφορία, επιμελητήριο, ασφαλιστικός φορέας, ταμείο νομικών κ.λ.π.)	
5	Εργατικά κόστη	
6	Κόστος εκπαίδευσης προσωπικού	
7	Αγορές εμπορευμάτων / α' ή β' υλών	
8	Λοιπές προμήθειες (στολές, τσάντες κ.λ.π.)	
9	Δράσεις προώθησης (εγκαίνια, προωθητικές ενέργειες, διαφήμιση κ.λ.π.)	
10	Λοιπά έξοδα	
11		
12		
B.	Σύνολο αρχικού κόστους επένδυσης & δαπανών ίδρυσης	
Γ.	(Α-Β) Ανάγκες σε κεφάλαια για την ίδρυση & πρώτη λειτουργία	

4.2.2. Προβλέψεις Πωλήσεων

Ένα από τα βασικότερα είδη προϋπολογισμών που πρέπει να συντάξει μια επιχείρηση κατά την έναρξη λειτουργίας της αλλά και καθ' όλη τη διάρκεια της είναι των πωλήσεων. Αποτελεί μια δύσκολη διαδικασία για τη νέα επιχείρηση που δεν έχει παρελθούσες χρήσεις να αντλήσει στοιχεία και δεν διαθέτει στατιστικά σχετικά με εποχικότητα των πωλήσεων, ζήτηση των διαφορετικών της προϊόντων, προτιμήσεις των πελατών κ.λ.π. Καταρτίζοντας προϋπολογισμούς πωλήσεων ο νέος επιχειρηματίας πρέπει να καταγράψει τις **παραδοχές** που έχει λάβει υπόψη του ώστε αργότερα θα παρακολουθούνται οι πραγματικές πωλήσεις σε σχέση με τις παραδοχές αυτές. Οι προϋπολογισμοί συνήθως καταρτίζονται ανά μήνα δημιουργώντας σενάρια: αισιόδοξο, μέτριο, απαισιόδοξο. Μόνο με αυτόν τον τρόπο ο νέος επιχειρηματίας θα είναι σε θέση να σκεφτεί αντικειμενικά, σχετικά με τις παραδοχές και τα αποτελέσματα της επιχείρησής του.

Καταρτίζοντας ένα οποιοδήποτε σενάριο, τα μεγέθη που θα πρέπει να λάβει υπόψη του αφορούν:

Καταρτίζοντας προϋπολογισμούς πωλήσεων ο νέος επιχειρηματίας πρέπει να καταγράψει τις παραδοχές που έχει λάβει υπόψη του ώστε θα παρακολουθούνται οι πραγματικές πωλήσεις σε σχέση με τις παραδοχές αυτές.

1. **τις μονάδες πωληθέντων:** με βάση τις παραδοχές που λαμβάνονται υπόψη, καταγράφονται σε κάθε σενάριο οι μονάδες προϊόντων που υπολογίζεται να πωληθούν ανά μήνα. Σημαντικό ρόλο σε αυτό τον υπολογισμό παίζει η εποχικότητα των προϊόντων π.χ. μία επιχείρηση με προϊόντα ή υπηρεσίες που απευθύνονται στον τουρισμό είναι λογικό να υπολογίσει περισσότερες μονάδες πωληθέντων προϊόντων τους θερινούς μήνες
2. **το κόστος ανά μονάδα:** στην περίπτωση εμπορικής επιχείρησης, ο υπολογισμός του κόστους ανά μονάδα αφορά το κόστος αγοράς του από τους προμηθευτές. Περισσότερο πολύπλοκη είναι η διαδικασία στις περιπτώσεις των παραγωγικών επιχειρήσεων, όπου το κόστος αυτό αντιπροσωπεύει το κόστος παραγωγής ανά προϊόν. Σε αυτό το κόστος υπολογίζεται το κόστος α' και β' υλών και λοιπών υλικών που συμβάλλουν στην παραγωγή και τελική μορφοποίηση του προϊόντος και τα κόστη του προσωπικού παραγωγής (κατά περίπτωση περιλαμβάνονται και άλλα κόστη). Σε αυτή την περίπτωση ο νέος επιχειρηματίας πρέπει να έχει γνώσεις και εμπειρία σχετική, ώστε να είναι σε θέση να γνωρίζει τις ποσότητες α' και β' υλών που θα απαιτηθούν για την παραγωγή κάθε προϊόντος, τις ανθρωποώρες που θα χρειαστούν κ.λ.π.

3. **την τιμή πώλησης ανά μονάδα:** η τελική τιμή πώλησης ανά μονάδα συναρτάται από το κόστος ανά μονάδα, τις τιμές των ανταγωνιστικών προϊόντων αλλά και το περιθώριο κέρδους που θέλει η επιχείρηση να εξασφαλίσει ανά προϊόν. Σε πολλές περιπτώσεις, το περιθώριο κέρδους αυτό μπορεί να εμφανίζει σημαντικές διαφορές ανάλογα με τον προμηθευτή, το είδος κ.λ.π. Στον καθορισμό των τελικών τιμών ιδιαίτερη σημασία έχει το κόστος του προϊόντος, που στην περίπτωση των εμπορικών επιχειρήσεων είναι δεδομένο, αλλά στην περίπτωση παραγωγικών επιχειρήσεων είναι πιο πολύπλοκο να υπολογισθεί. Σε κάθε περίπτωση όμως πρέπει να συνυπολογίζεται ώστε η τελική τιμή να μην καθορίζεται τυχαία ή μόνο με γνώμονα τον ανταγωνισμό, αλλά με βάση του τι στοιχίζει στην ίδια την επιχείρηση. Παράγοντα αποτυχίας πολλών επιχειρήσεων αποτελεί η έλλειψη γνώσης του κόστους ανά προϊόν και η σχεδόν τυχαία τιμολόγησή του, σε σημείο που η επιχείρηση να μην έχει σχεδόν καθόλου κέρδος από αυτό.

Όλα τα παραπάνω είναι σκόπιμο να γίνονται για καθένα από τα προϊόντα της επιχείρησης. Οι προβλέψεις ανά προϊόν ίσως όμως να μην έχουν ιδιαίτερο νόημα στην περίπτωση ύπαρξης πολλών κωδικών και κατηγοριών προϊόντων. Σε αυτές τις περιπτώσεις απαιτείται κατηγοριοποίηση των προϊόντων, ανάλογα με τον τρόπο που είναι περισσότερο ωφέλιμος για την επιχείρηση π.χ. ανά είδος προϊόντος, ανά προμηθευτή, ανά κατηγορία πελατών που απευθύνεται κ.λ.π.

Ο πίνακας που ακολουθεί έχει σκοπό να παρέχει βοήθεια στο νέο επιχειρηματία για την κατάρτιση των προβλέψεων πωλήσεων, κάνοντας τρία σενάρια, αισιόδοξο, μέτριο, απαισιόδοξο. Έτσι, αν λάβουμε υπόψη ότι η πρόβλεψη γίνεται ανά προϊόν, στην πρώτη γραμμή καταγράφονται οι μονάδες που αναμένεται να πωληθούν, με βάση τις παραδοχές που αναφέρθηκαν. Στη δεύτερη γραμμή καταγράφεται το κόστος ανά μονάδα, που θεωρείται ότι έχει υπολογισθεί σε χωριστό πίνακα ανά προϊόν. Το γινόμενο των δύο ανωτέρω μας δίνει το **συνολικό κόστος παραγωγής ανά μήνα**. Υπολογίζοντας για τις ίδιες μονάδες προϊόντων το γινόμενό τους με τις τιμές πώλησης ανά προϊόν, λαμβάνουμε τις **συνολικές πωλήσεις ανά μήνα**. Αφαιρώντας το κόστος ανά προϊόν από τις συνολικές πωλήσεις του προϊόντος λαμβάνουμε το **μικτό κέρδος** για το προϊόν αυτό σε ευρώ. Διαιρώντας το κέρδος ανά προϊόν με τις πωλήσεις ανά προϊόν λαμβάνουμε σε ποσοστό το **μικτό περιθώριο κέρδους**.

ΣΕΝΑΡΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

	Ιαν	Φεβ	Μαρτ	Απρίλ	Μάιο	Ιούν	Ιούλ	Αύγ	Σεπτέμ	Οκτώβ	Νοέμβ	Δεκέμ	<u>Ετήσιο Σύνολο</u>
Προϊόν 1:													
Μονάδες πωληθέντων													
Κόστος ανά μονάδα													
Συνολικό κόστος													
Μονάδες πωληθέντων													
Τιμή πώλησης ανά μονάδα													
Συνολικές πωλήσεις													
Συνολικές πωλήσεις – Συνολικό κόστος=													
Μικτό κέρδος ανά προϊόν													
Προϊόν 2:.....													
Προϊόν 3:.....													

4.2.3. Μηνιαίο φύλλο αποτελεσμάτων

Εφόσον με βάση τους ανωτέρω πίνακες έχουν προϋπολογισθεί οι πωλήσεις και τα μικτά κέρδη για το σύνολο των προϊόντων της επιχείρησης ανά μήνα, μένει ο προϋπολογισμός των καθαρών κερδών της επιχείρησης ανά μήνα. Στον πίνακα που ακολουθεί αντιγράφονται τα παραπάνω και προστίθενται οι μηνιαίες **σταθερές και μεταβλητές δαπάνες** της επιχείρησης. Σε αυτές περιλαμβάνονται:

- Μισθοί και ημερομίσθια ανάλογα με τον αριθμό του απασχολούμενου προσωπικού, το αν είναι πλήρους ή μερικής απασχόλησης κ.λ.π. Τονίζεται ότι το κόστος αυτό δεν αφορά τα καθαρά έσοδα του εργαζομένου αλλά τις μεικτές αποδοχές του που συμπεριλαμβάνουν Ι.Κ.Α., φόρους κ.λ.π.
- Αμοιβές και έξοδα τρίτων (αμοιβές λογιστών, συμβούλων κ.λ.π.)
- Παροχές τρίτων (ρεύμα, τηλεφωνικά, ταχυδρομικά, ενοίκια κ.λ.π.)
- Διάφορα έξοδα (έξοδα ταξιδίων, συνδρομών, αναλώσιμα κ.λ.π.)
- Τόκοι και συναφή χρηματοοικονομικά έξοδα

Τονίζεται ότι η ανωτέρω κατηγοριοποίηση **είναι απλοποιημένη σε σχέση με τη λογιστική παρακολούθηση των μεγεθών**. Στις ανωτέρω δαπάνες πρέπει να συμπεριληφθεί και οποιαδήποτε άλλη δαπάνη της επιχείρησης που μπορεί να είναι σταθερή ανά μήνα ή μεταβλητή και που δεν αναφέρεται στο συγκεκριμένο πίνακα.

Οι προϋπολογισμοί δεν αποτελούν στατικά δεδομένα, που θα καταρτίζονται και θα εγκαταλείπονται

Μετά τους ανωτέρω προϋπολογισμούς, ο νέος επιχειρηματίας έχει ολοκληρώσει τις προβλέψεις του σε μηνιαία βάση για το επόμενο έτος. Οι προϋπολογισμοί όμως δεν αποτελούν στατικά δεδομένα, που θα καταρτίζονται και θα εγκαταλείπονται. Σκοπός είναι ο επιχειρηματίας να ανατρέχει σε αυτούς και να **αξιολογεί τις αποκλείσεις** σε μονάδες προϊόντων, τιμές, κόστος, παραδοχές που λήφθηκαν υπόψη και να γίνονται διορθωτικές ενέργειες ώστε την επόμενη φορά τα δεδομένα να είναι περισσότερο ρεαλιστικά.

ΜΗΝΙΑΙΟ ΦΥΛΛΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

	Ιαν	Φεβ	Μαρτ	Απρίλ	Μάιο	Ιούν	Ιούλ	Αύγ	Σεπτέμ	Οκτώβ	Νοέμβ	Δεκέμ	<u>Ετήσιο Σύνολο</u>
Πωλήσεις													
Κόστος πωληθέντων													
Μικτά Κέρδη													
Σταθερές & μεταβλητές δαπάνες													
Μισθοί & ημερομίσθια													
Αμοιβές & έξοδα τρίτων													
Παροχές τρίτων (ηλεκτρικό ρεύμα, τηλέφωνο, ταχυδρομικά, ενοίκια κ.λ.π.)													
Διάφορα έξοδα (ταξιδίων, συνδρομές, αναλώσιμα κ.λ.π.)													
Τόκοι & συναφή έξοδα													
Σύνολο εξόδων													
Καθαρά κέρδη προ φόρων													

4.3. Νεκρό Σημείο

Ο όρος **Νεκρό Σημείο (Break Even Point)** χρησιμοποιείται στη χρηματοοικονομική ανάλυση προκειμένου να εκφράσει σε κάποια δεδομένη χρονική στιγμή **την ελάχιστη ποσότητα των προϊόντων που πρέπει να πουλήσει η επιχείρηση με βάση κάποια δεδομένη τιμή πώλησης ώστε να μην ζημιώνεται αλλά και να μην κερδίζει**. Με ποσότητα πωλήσεων δηλαδή που αντιστοιχεί στο Νεκρό Σημείο, η επιχείρηση δεν έχει ούτε ζημιά ούτε κέρδη. Για τον υπολογισμό του Νεκρού Σημείου, λαμβάνουμε υπόψη τα ακόλουθα στοιχεία:

- Την τιμή πώλησης του προϊόντος
- Τα σταθερά έξοδα που έχει η επιχείρηση
- Τα μεταβλητά έξοδα για την παραγωγή του προϊόντος

Ως σταθερά θεωρούνται τα έξοδα της επιχείρησης που δεν επηρεάζονται από το ύψος των πωλήσεων και θα πρέπει να πληρωθούν ανεξάρτητα από την ικανοποιητική ή μη πορεία της επιχείρησης. Τέτοιες δαπάνες είναι ενδεικτικά ενοίκια, κοινόχρηστα, φόροι ακίνητης περιουσίας και δημοτικά τέλη, αποσβέσεις, τόκοι, ασφάλιση (πυρός, κλοπής κ.λ.π.), αμοιβές τρίτων (λογιστή, δικηγόρου κ.λ.π.) κ.α. Στόχος κάθε επιχείρησης είναι η ελαχιστοποίηση των σταθερών της εξόδων.

Εκφράζει την ελάχιστη ποσότητα των προϊόντων που πρέπει να πουλήσει η επιχείρηση με βάση κάποια δεδομένη τιμή πώλησης ώστε να μην ζημιώνεται αλλά και να μην κερδίζει.

Μεταβλητά έξοδα είναι εκείνα που μεταβάλλονται σε αναλογία με την παραγωγή και τις πωλήσεις. Για τέτοιου είδους δαπάνες η επιχείρηση θα πρέπει να φροντίζει ώστε με κατάλληλες κινήσεις να μπορεί να τις διατηρεί σε χαμηλά επίπεδα. Αυτές είναι ενδεικτικά μεταφορικά, αναλώσιμα, α' ύλες, δαπάνες διαφήμισης, προμήθειες κ.λ.π.

Ο τύπος με βάση τον οποίο υπολογίζεται το **Νεκρό Σημείο** είναι ο ακόλουθος:

Νεκρό Σημείο	=	Σταθερά κόστη
		Τιμή πώλησης ανά μονάδα- Μεταβλητό κόστος ανά μονάδα

Για να γίνει περισσότερο κατανοητό, παρατίθεται ένα παράδειγμα: Έστω ότι η τιμή πώλησης ενός προϊόντος είναι 2,00 €, τα σταθερά έξοδα της επιχείρησης είναι 20.000 € και το μεταβλητό κόστος ανά προϊόν είναι 1,5 €. Το Νεκρό Σημείο της επιχείρησης είναι ίσο με $20.000 / (2,00 - 1,50) = 40.000$ μονάδες. Το **Νεκρό Σημείο** μπορεί να εκφραστεί και σε πωλήσεις σε ευρώ, όπου με βάση την τιμή του προϊόντος, 2,00 €, και το αποτέλεσμα του υπολογισμού μας σε ποσότητες, 40.000 μονάδες, οι πωλήσεις μας πρέπει να είναι 80.000 € ώστε να μην έχουμε ούτε κέρδος ούτε ζημιά.

Αν υποθέσουμε ότι με την ίδια τιμή πώλησης ανά μονάδα, αυξηθούν τα σταθερά μας κόστη κατά 40.000 € και μειωθεί το μεταβλητό μας κόστος ανά προϊόν κατά 0,5 €, το *Νεκρό Σημείο* της επιχείρησης ισούται με $60.000 / (2,00 - 1,00) = 60.000$ μονάδες. Σε αυτή την περίπτωση το *Νεκρό Σημείο* σε € είναι 120.000, δηλαδή οι πωλήσεις θα πρέπει να είναι 120.000 € ώστε να μην έχουμε ούτε κέρδος ούτε ζημία.

Με το παραπάνω παράδειγμα είναι φανερό ότι ο υπολογισμός του *Νεκρού Σημείου* είναι χρήσιμος και σε περίπτωση που θέλουμε να υπολογίσουμε πόσες μονάδες προϊόντος παραπάνω πρέπει να πουλήσουμε για να μην έχουμε ζημία όταν τα σταθερά μας έξοδα αυξηθούν παρά τη μικρή μείωση των μεταβλητών εξόδων μας ανά προϊόν.

Πρακτικά, ενώ ο υπολογισμός του *Νεκρού Σημείου* είναι χρήσιμος για τον προσδιορισμό των κατώτερων ποσοτήτων ή πωλήσεων που πρέπει να έχουμε, παρουσιάζει κάποια ιδιαιτερότητα από την άποψη ότι κάθε επιχείρηση δεν έχει μόνο ένα προϊόν αλλά πολλά με διάφορες τιμές πώλησης και διαφορετικό μεταβλητό κόστος παραγωγής ή εμπορίας.

5. ΑΔΕΙΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

5.1. Αδειοδότηση μεταποιητικών επιχειρήσεων

5.1.1. Κατηγοριοποίηση δραστηριοτήτων

Η άσκηση μεταποιητικής δραστηριότητας αποτελεί αντικείμενο ιδιαίτερης προσέγγισης σε ότι αφορά θέματα εγκατάστασης και λειτουργίας, λόγω της χρήσης μηχανολογικού εξοπλισμού, της μόλυνσης που μπορεί να προκληθεί στο περιβάλλον, λοιπών πιθανών κινδύνων των εργαζομένων κ.λ.π. Για το λόγο αυτό κάθε βιοτεχνική ή βιομηχανική μονάδα θα πρέπει να διαθέτει άδεια λειτουργίας. Για τη λήψη της άδειας αυτής απαιτείται μία σειρά δικαιολογητικών που αφορούν σε μεγάλο βαθμό τον τόπο εγκατάστασής της. Προκειμένου μεταποιητικές επιχειρήσεις να λάβουν όλες τις απαραίτητες άδειες, γίνεται διαχωρισμός τους με βάση **το είδος της δραστηριότητας** και την **ισχύ του μηχανολογικού εξοπλισμού τους**. Με βάση το παραπάνω, οι διάφορες δραστηριότητες κατατάσσονται σε **τρεις διαφορετικές κατηγορίες όχλησης (επιβάρυνσης για το περιβάλλον)**, ενώ η κάθε δραστηριότητα αντιστοιχεί σε ένα μοναδικό κωδικό αριθμό, σύμφωνα με την κατάταξη της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας. Το είδος της δραστηριότητας καθώς και η κατηγορία όχλησης στην οποία ανήκει, καθορίζουν την αρμόδια αρχή για τη χορήγηση των αδειών, αλλά και το είδος των δικαιολογητικών που ο επενδυτής καλείται να καταθέσει. Οι μεταποιητικές επιχειρήσεις διακρίνονται σε:

- Υψηλής όχλησης
- Μεσαίας όχλησης
- Χαμηλής όχλησης

Εκτός των ανωτέρω κατηγοριών, βιοτεχνίες χαρακτηρίζονται **επαγγελματικά εργαστήρια** όταν έχουν εγκατεστημένη κινητήρια ισχύ μικρότερη των είκοσι δύο (22) KW ή 29,92 ίππων και θερμική ισχύ μικρότερη των πενήντα (50) KW. Σε αυτή την περίπτωση οι διαδικασίες που απαιτούνται για την αδειοδότησή τους είναι πιο απλές και λιγότερο απαιτητικές.

Προκειμένου λοιπόν ένας νέος επιχειρηματίας να ελέγξει την κατηγορία όχλησης στην οποία υπάγεται η δραστηριότητά του και προκειμένου να προχωρήσει τις διαδικασίες απόκτησης άδειας λειτουργίας, θα πρέπει να γνωρίζει και την ισχύ του εξοπλισμού που θα εγκαταστήσει.

5.1.2. Διαδικασίες απόκτησης άδειας λειτουργίας

Η διαδικασία του προσδιορισμού της **χρήσης γης** αποτελεί το πρώτο στάδιο για την αδειοδότηση μίας νέας δραστηριότητας, κατά το οποίο διερευνάται κατά πόσο επιτρέπεται η εγκατάσταση της συγκεκριμένης δραστηριότητας στη συγκεκριμένη περιοχή. Ο επιχειρηματίας πρέπει να υποβάλει το ερώτημα, αν είναι δυνατή η εγκατάσταση της επιχείρησης που θέλει να ιδρύσει στο συγκεκριμένο χώρο που τον ενδιαφέρει, στην Υπηρεσία Πολεοδομίας που είναι αρμόδια για τη συγκεκριμένη περιοχή. Το παραπάνω σημαίνει ότι, η απόφαση ενός νέου επιχειρηματία να εγκατασταθεί σε κάποια περιοχή ή να αγοράσει κάποιο οικόπεδο πρέπει να ληφθεί **μετά που θα έχει ελέγξει** αν στο συγκεκριμένο επιτρέπεται η ανέγερση και λειτουργία της συγκεκριμένης επιχείρησης.

Η απόφαση ενός νέου επιχειρηματία να εγκατασταθεί σε κάποια περιοχή ή να αγοράσει κάποιο οικόπεδο πρέπει να ληφθεί μετά που θα έχει ελέγξει αν σε αυτό το οικόπεδο επιτρέπεται η ανέγερση και λειτουργία του συγκεκριμένου είδους επιχείρησης

Εφόσον η χρήση γης επιτρέπεται, ο επιχειρηματίας θα μπορεί να προχωρήσει στη διαδικασία **Έγκρισης Περιβαλλοντικών Όρων**.

Τονίζεται ότι δεν απαιτείται έλεγχος χρήσης γης όταν η επιχείρηση πρόκειται να εγκατασταθεί σε ΒΙ.ΠΕ., ΒΙΟ.ΠΑ., Β.Ε.ΠΕ. ή άλλους οργανωμένους βιοτεχνικούς χώρους.

Στη συνέχεια η επιχείρηση πρέπει να υλοποιήσει **μελέτη περιβαλλοντικών όρων**. Η αρχή έκδοσης και τα δικαιολογητικά που απαιτούνται καθορίζονται ανάλογα με τη κατηγορία όχλησης της μονάδος και μπορεί να είναι η Δ/ση Περιβάλλοντος του ΥΠ.Ε.ΧΩ.Δ.Ε. ή η αντίστοιχη νομαρχιακή υπηρεσία ή της Περιφέρειας.

Μετά την έγκριση της μελέτης περιβαλλοντικών όρων ο ενδιαφερόμενος θα πρέπει να αιτηθεί τη **χορήγηση άδειας εγκατάστασης** και στη συνέχεια **άδειας οικοδομής**. Οι εκδιδόμενες αποφάσεις για χορήγηση αδειών εγκατάστασης περιέχουν όρους ή και περιορισμούς και επιβάλλουν στο φορέα την πραγματοποίηση ειδικών έργων, όπου απαιτείται για την επίτευξη στο μέγιστο δυνατό βαθμό του συγκερασμού της παραγωγικής δραστηριότητας με την προστασία του περιβάλλοντος. Για την εγκατάσταση ή την επέκταση επιχειρήσεων, απαιτείται άδεια εγκατάστασης, εκτός από τα επαγγελματικά εργαστήρια που **απαλλάσσονται από άδεια εγκατάστασης και άδεια λειτουργίας**. Για την έναρξη λειτουργίας τους θα πρέπει να υποβληθεί η εγκεκριμένη μελέτη περιβαλλοντικών όρων, προκειμένου να λάβουν απαλλακτικό αδείας και δεν απαιτείται η υποβολή οικοδομικής άδειας εφόσον

πρόκειται για υφιστάμενα κτίρια ούτε και η αλλαγή χρήσης όταν αυτή αναφέρεται σε κατάσταση, επαγγελματικό χώρο ή αποθήκη. Όταν πρόκειται για ανέγερση κτιρίου απαιτείται η υποβολή σχεδιαγραμμάτων στην Δ/ση Ανάπτυξης η οποία θα χορηγήσει βεβαίωση για την έκδοση οικοδομικής άδειας από την αρμόδια Πολεοδομική Υπηρεσία.. Επίσης, δεν απαιτείται άδεια εγκατάστασης εντός των ΒΙ.ΠΕ. και άλλων οργανωμένων χώρων, για τους οποίους υπάρχουν ειδικές διατάξεις εγκατάστασης. Υπεύθυνη υπηρεσία για την έκδοση αδειών εγκατάστασης είναι η Δ/ση Ανάπτυξης της Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης.

Σε περιπτώσεις επιχειρήσεων με δραστηριότητα, η οποία συνδέεται με τη διάθεση υγρών βιομηχανικών αποβλήτων, απαιτείται επίσης η έγκριση της **διάθεσης των υγρών βιομηχανικών αποβλήτων** που πρέπει να λαμβάνεται πριν οποιαδήποτε κατασκευή έργων (υπονόμων λυμάτων ή βιομηχανικών αποβλήτων, οικοδομών, κατοικιών, ξενοδοχείων, σχολείων, νοσοκομείων, στρατώνων, ιδρυμάτων εν γένει, βιοτεχνικών ή βιομηχανικών εγκαταστάσεων κ.λ.π.), από την οποία προέρχονται λύματα ή βιομηχανικά απόβλητα. Κατά την υποβολή των δικαιολογητικών για τη χορήγηση άδειας εγκατάστασης, δεν απαιτείται η έγκριση **διάθεσης** υγρών βιομηχανικών αποβλήτων. Απαιτείται άδεια διάθεσης υγρών βιομηχανικών αποβλήτων κατά την υποβολή των δικαιολογητικών για τη χορήγηση άδειας λειτουργίας, η οποία θα εκδίδεται από την υγειονομική υπηρεσία και την Τεχνική Υπηρεσία Δήμων και Κοινοτήτων.

Μετά και την άδεια διάθεσης υγρών βιομηχανικών αποβλήτων, ο επιχειρηματίας μπορεί να τη συνυποβάλλει με τα αντίστοιχα δικαιολογητικά για τη **λήψη άδειας λειτουργίας**. Για τη χορήγηση άδειας λειτουργίας στις νέες ή επεκτεινόμενες επιχειρήσεις, απαιτείται, μέσα στο χρονικό διάστημα ισχύος της άδειας εγκατάστασης, να υποβληθεί σχετική αίτηση συνοδευόμενη από κάποια δικαιολογητικά. Η αρχή που εκδίδει άδειες είναι η Δ/ση Ανάπτυξης της αρμόδιας Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης.

Στο σημείο αυτό πρέπει να τονισθεί **η διάκριση μεταξύ άδειας εγκατάστασης και άδειας λειτουργίας**. Η άδεια εγκατάστασης αφορά τη δυνατότητα της επιχείρησης να εγκατασταθεί σε μια συγκεκριμένη περιοχή, χωρίς όμως αυτό να σημαίνει ότι έχει λάβει και την άδεια που απαιτείται για να λειτουργεί στην περιοχή αυτή, δηλαδή να έχει άδεια λειτουργίας. Η άδεια εγκατάστασης απαιτείται προκειμένου να ληφθεί άδεια λειτουργίας αλλά δεν υποκαθιστά την τελευταία.

Η άδεια εγκατάστασης απαιτείται προκειμένου να ληφθεί άδεια λειτουργίας αλλά δεν υποκαθιστά την τελευταία.

Πληροφορίες για τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσει ο επιχειρηματίας για την απόκτηση άδειας λειτουργίας παρέχονται στην ιστοσελίδα της Γενικής Γραμματείας Βιομηχανίας (www.ggb.gr), στα Κέντρα Υποδοχής Επενδυτών (ΚΥΕ) και στις αντίστοιχες αδειοδοτούσες αρχές που αναφέρθηκαν παραπάνω (στοιχεία επικοινωνίας στο **Παράρτημα 2**).

5.2. Αδειοδότηση λοιπών μορφών επιχειρήσεων

Εκτός από τα θέματα άδειας λειτουργίας μεταποιητικών επιχειρήσεων, ειδικές άδειες απαιτούνται και σε περιπτώσεις ίδρυσης άλλων ειδών επιχειρήσεων, που κατατάσσονται στο εμπόριο ή στην παροχή υπηρεσίας.

Συγκεκριμένα, όσες επιχειρήσεις προμηθεύουν τρόφιμα-ποτά που προορίζονται για άμεση κατανάλωση πρέπει να λάβουν υπόψη τις αντίστοιχες προϋποθέσεις που τίθενται από την υγειονομική υπηρεσία και να λάβουν άδεια από αυτήν. Τέτοια επαγγέλματα για παράδειγμα είναι τα καφενεία, καφετέριες, μπαρ, εστιατόρια, ταβέρνες κ.λ.π. Οι προϋποθέσεις που τίθενται σε καταστήματα υγειονομικού ενδιαφέροντος όπως τα παραπάνω και πρέπει να λάβει υπόψη του ο νέος επιχειρηματίας, αφορούν κυρίως τον αριθμό θέσεων ανά τετραγωνικό μέτρο, την έκταση της κουζίνας σε σχέση με το σύνολο του καταστήματος, τους χώρους ατομικής υγιεινής κ.λ.π.

Ειδική αδειοδότηση απαιτείται επίσης σε περιπτώσεις επιχειρήσεων που αφορούν χώρους εκπαίδευσης ή παιχνιδιού παιδιών. Για παράδειγμα, για τη δημιουργία παιδότοπων ισχύει ειδική απόφαση των Υπουργείων Εσωτερικών, Δημόσιας Διοίκησης και Αποκέντρωσης, Ανάπτυξης και Υγείας και Πρόνοιας σχετικά με τις προϋποθέσεις των χώρων, της υγιεινής, των αντικειμένων και παιχνιδιών που βρίσκονται μέσα στο χώρο κ.λ.π. Ο έλεγχος και η αντίστοιχη άδεια δίδεται από το δήμο που ανήκει η επιχείρηση.

Ο Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού (Ε.Ο.Τ.) έχει την ευθύνη χορήγησης αδειών σε όλες τις **τουριστικές επιχειρήσεις**. Αυτές είναι μονάδες διαμονής ή / και διατροφής τουριστών (ξενοδοχεία, επιπλωμένα διαμερίσματα και δωμάτια, ενοικιαζόμενες επαύλεις, αγροτουριστικά καταλύματα κ.λ.π.) και επιχειρήσεις τουριστικών γραφείων, πρακτορείων, επιχειρήσεων οργάνωσης εκδρομών κ.λ.π. Σε κάθε περίπτωση ίδρυσης τουριστικού καταλύματος οι προϋποθέσεις αφορούν τους χώρους διαμονής

και διατροφής, ενώ ορίζονται και ειδικές προϋποθέσεις για την κατάταξη των καταλυμάτων σε αστέρια (κατηγορίες). Τα γραφεία τουρισμού απαιτείται επίσης να διαθέτουν σήμα από τον Ε.Ο.Τ., βάσει ειδικών δικαιολογητικών που κατατίθενται.

Τέλος, πρέπει να αναφερθεί ότι ειδικές άδειες απαιτούνται σε όλες τις επιχειρήσεις ή ελεύθερους επαγγελματίες που η άσκηση της δραστηριότητας σχετίζεται με **ειδικές επιστημονικές ή τεχνικές γνώσεις**. Στις περιπτώσεις αυτές ισχύουν αντίστοιχα προεδρικά διατάγματα που καθορίζουν τις προϋποθέσεις και τις απαιτήσεις λήψης άδειας. Για παράδειγμα, για την ίδρυση επιχείρησης Σχολής Οδηγών απαιτείται ειδική άδεια που εκδίδεται από την Υπηρεσία Μεταφορών και Επικοινωνιών της Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης. Για την άσκηση επαγγελματιών φυσιοθεραπευτών, οδοντοτεχνιτών κ.λ.π. απαιτείται ειδική άδεια από την Υγειονομική Υπηρεσία. Για την ίδρυση επιχείρησης πώλησης φυτοφαρμάκων απαιτείται η ενασχόληση τουλάχιστον ενός ατόμου γεωτεχνικού ή γεωπόνου ή συναφούς ειδικότητας.

Ο νέος επιχειρηματίας είναι σκόπιμο να ενημερώνεται για τις αντίστοιχες προϋποθέσεις αδειοδοτήσεων πριν ξεκινήσει διαδικασίες ίδρυσης της επιχείρησης. Σε κάθε περίπτωση, τα στελέχη του **Κέντρου Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης** μπορούν να αναζητούν τις αντίστοιχες αποφάσεις και να ενημερώνουν τον νέο επιχειρηματία σε κάθε του βήμα.

6. ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΜΕΣΩ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING)

Η έναρξη και ανάπτυξη επιχειρήσεων με τη μέθοδο δικαιόχρησης (franchising) καταλαμβάνει όλο και περισσότερο έδαφος στην επιχειρηματική πραγματικότητα όλης της χώρας. Μεγάλος είναι πλέον ο αριθμός επιχειρήσεων που μετά από κάποια έτη επιτυχημένης πορείας αποφασίζουν να αναπτύξουν αλυσίδες καταστημάτων και πολλοί είναι οι επενδυτές που αποφασίζουν να ιδρύσουν επιχείρηση, μέλος μιας μεγάλης αλυσίδας με τη μέθοδο της δικαιόχρησης.

Ακολούθως παρουσιάζονται κάποιες πληροφορίες που θα βοηθήσουν έναν νέο επιχειρηματία να λάβει τη σωστή απόφαση σχετικά με την ένταξή του σε μία αλυσίδα με τη μέθοδο της δικαιόχρησης. Οι επιχειρηματικοί σύμβουλοι του **Κέντρου Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης**, όντας σε επαφή με φορείς ανάπτυξης επιχειρήσεων με τη μέθοδο της δικαιόχρησης, μπορούν να σας βοηθήσουν στη λήψη της απόφασης ένταξης ή μη σε ένα συγκεκριμένο σύστημα ή να σας ενημερώσουν για οποιαδήποτε ερωτήματα έχετε. Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν επίσης να ενημερωθούν από το Σύνδεσμο Franchise Ελλάδος (www.franchising.gr), την ιστοσελίδα www.franchise.gr και το περιοδικό Franchise Business.

6.1. Βασική ορολογία δικαιόχρησης³

Πολλές φορές η ορολογία που χρησιμοποιείται είναι δυσνόητη και προκαλεί ερωτηματικά στον δυνητικό επενδυτή. Ακολούθως παρουσιάζονται κάποιοι βασικοί όροι που θα πρέπει κάποιος να γνωρίζει προκειμένου να ερευνήσει την ένταξή του σε μία επιχείρηση μέσω δικαιόχρησης.

Δικαιοπάροχος (Franchisor): Η εταιρεία η οποία παρέχει το σύστημα του *franchising* και αναζητάει δικαιοδόχους

Δικαιοδόχος (Franchisee): Το πρόσωπο ή η εταιρία που αγοράζει την επιχείρηση δικαιόχρησης από τον δικαιοπάροχο. Η επιχείρηση δηλαδή που αποφασίζει να αναπτυχθεί ως μέλος ενός δικτύου *franchising*

Entry fee: το εφάπαξ χρηματικό ποσό που καταβάλει ο δικαιοδόχος κατά την υπογραφή της σύμβασης δικαιόχρησης ως δικαίωμα εισόδου στο σύστημα

Franchise fee: Ο συνήθης τρόπος με τον οποίο ο δικαιοπάροχος παίρνει τη συνεχή αμοιβή του από το *δικαιοδόχο* είναι με την μορφή ενός ποσοστού επί του τζίρου του δεύτερου. Ο άλλος τρόπος είναι μέσω μίας επιβάρυνσης επί των τιμών των προϊόντων ή των υπηρεσιών που παρέχει ο δικαιοπάροχος στον *δικαιοδόχο*. Αυτό το σύστημα αμοιβής βάση τζίρου αποτελεί ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά του θεσμού της δικαιόχρησης γιατί συνεπάγεται την επιτυχία της επιχείρησης του δικαιοπάροχου μόνο αν αυτός εξασφαλίσει την επιτυχία των *δικαιοδόχων*. Αυτή η συνεχή δέσμευση του δικαιοπάροχου από την επιτυχία των *δικαιοδόχων* είναι η βασική ιδέα του θεσμού της δικαιόχρησης. Το ποσοστό της αμοιβής διαφέρει σημαντικά σε κάθε περίπτωση και πρέπει να αντανakλά το επίπεδο των υπηρεσιών που παρέχονται στον *δικαιοδόχο*.

Αμοιβή ετήσιας ανανέωσης (Annual renewal fee): Η σύμβαση franchise που παρέχεται από τον δικαιοπάροχο μπορεί να έχει μία διάρκεια μόνο ενός έτους και ο δικαιοδόχος να έχει το δικαίωμα αυτόματης ανανέωσής της, στο τέλος αυτής της περιόδου με την καταβολή του Annual renewal fee (αμοιβή ετήσιας ανανέωσης). Αυτή η αμοιβή μπορεί να είναι ένα συγκεκριμένο πόσο ή να εξαρτάται από το μέγεθος που έχει η επιχείρηση του δικαιοδόχου στον χρόνο της ανανέωσης (τζίρος, μέγεθος κτιρίου, εξοπλισμός). Η χρέωση αυτής της αμοιβής ή οποιασδήποτε άλλης αμοιβής ανανέωσης δεν είναι πάγια τακτική και αυτού του είδους οι επιβολές σπάνια αναφέρονται στις συμβάσεις.

³ Πηγή: Σύνδεσμος Franchise της Ελλάδος

Σύμβαση δικαιόχρησης (Franchise contract): Η σύμβαση μεταξύ δικαιοπάροχου και δικαιοδόχου στην οποία περιγράφονται με λεπτομέρεια και σαφήνεια οι όροι της συνεργασίας τους, συμπεριλαμβανομένων και των δικαιωμάτων και υποχρεώσεών τους. Ο δικαιοδόχος πρέπει να συμβουλευτεί τον νομικό του σύμβουλο ως προς την αξιολόγηση των όρων της σύμβασης, τους οποίους πρέπει να κατανοήσει πλήρως, πριν υπογράψει. Ο υποψήφιος δικαιοδόχος συνήθως δεν έχει την δυνατότητα να διαπραγματευτεί τους όρους της σύμβασης καθώς ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά της επιχείρησης franchise είναι η καθολική ομοιομορφία στη μεταχείριση των *δικαιοδόχων* και όχι η παραχώρηση ιδιαίτερων διαπραγματευτικών προνομίων και ευνοϊκών συμφωνιών σε κάποιους απ' αυτούς. Οι συμβάσεις franchise διαφέρουν μεταξύ τους καθώς μία καλά διαμορφωμένη σύμβαση έχει γραφτεί με σκοπό να εξυπηρετεί στον μέγιστο δυνατό βαθμό τις απαιτήσεις του εκάστοτε δικαιοπάροχου και της επιχείρησής του. Μία όχι ιδιαίτερα δεσμευτική για τον δικαιοδόχο σύμβαση είναι ένδειξη απειρίας του δικαιοπάροχου ενώ μία σύμβαση που δεσμεύει τον *δικαιοδόχο* σε αρκετά σημεία υποδηλώνει την σημαντική εμπειρία και την ικανότητα του δικαιοπάροχου και αυτό για τον λόγο ότι μόνο μέσα από τους όρους αυτής της σύμβασης μπορεί ο τελευταίος να διασφαλίσει το επιθυμητό επίπεδο της επιχείρησης προς όφελος όλων των μελών της. Οι συμβάσεις δικαιόχρησης πρέπει να αξιολογούνται με γνώμονα όχι μόνο το τι περιέχουν αλλά και το τι παραλείπουν να αναφέρουν.

6.2. Παράμετροι που πρέπει να ληφθούν υπόψη⁴

Το ύψος των entry fee και franchise fee που καταβάλλονται διαφέρουν σε μεγάλο βαθμό στα διάφορα συστήματα δικαιόχρησης. Χαμηλά franchise fee και υψηλό entry fee δεν αποτελούν πάντα θετική ένδειξη καθώς μπορεί να δηλώνουν ανεπαρκή υποστήριξη κατά τη διάρκεια της συνεργασίας. Εκτός των παραπάνω όμως ο υποψήφιος επενδυτής θα πρέπει να λάβει υπόψη του και άλλους παράγοντες όπως την έως σήμερα πορεία της εταιρίας, τη μοναδικότητα και αναγνωρισιμότητά της, την επιτυχία του παρεχόμενου προϊόντος ή υπηρεσίας, τα οικονομικά αποτελέσματα του δικαιοπαρόχου, το βαθμό ικανοποίησης των άλλων δικαιοδόχων της επιχείρησης κ.α. Επίσης, πριν την τελική απόφαση θα πρέπει να διερευνηθεί:

⁴ Πηγή: ICAP, επεξεργασία ΚΕΤΑ Κρήτης

1. η εκπαίδευση που παρέχεται στον δικαιοδόχο και το προσωπικό του καθ' όλη τη διάρκεια της συνεργασίας, το κόστος εκπαίδευσης και η οικονομική επιβάρυνση του δικαιοδόχου καθώς και η ύπαρξη συγκεκριμένης τεχνογνωσίας
2. η επιλογή της έδρας της επιχείρησης και ο βαθμός που ο δικαιοπάροχος βοηθάει σε αυτό
3. οι προδιαγραφές του καταστήματος, τα υλικά κατασκευής, ο εξοπλισμός που απαιτείται και το κόστος κατασκευής
4. οι προωθητικές ενέργειες και το διαφημιστικό υλικό που του παρέχονται και οι οικονομικές επιβαρύνσεις που συνεπτάγονται
5. η υποστήριξη που παρέχεται σε θέματα πωλήσεων, διοίκησης, επιλογής προσωπικού, λογιστικά και φορολογικά
6. η υποστήριξη σε λύσεις πληροφορικής, δικτύων κ.λ.π.
7. η αποκλειστικότητα διάθεσης των προϊόντων ή υπηρεσιών στην περιοχή

6.3. Πλεονεκτήματα ανάπτυξης μέσω δικαιόχρησης⁴

Λαμβάνοντας υπόψη όλους τους ανωτέρω παράγοντες, ο δικαιοδόχος απολαμβάνει κάποια προνόμια ή μειώνει κάποιους κινδύνους για την ανάπτυξη της δικής του επιχείρησης. Τα πλεονεκτήματα που απολαμβάνει ο δικαιοδόχος, με την προϋπόθεση επιλογής ενός αξιόλογου συστήματος δικαιόχρησης, μπορούν να συνοψιστούν στα ακόλουθα:

- Μειώνεται ο επιχειρηματικός κίνδυνος σε σχέση με το να ξεκινήσει κάποιος μια επιχειρηματική δραστηριότητα εξ αρχής
- Ο δικαιοδόχος ακολουθεί ένα δοκιμασμένο μοντέλο λειτουργίας που έχει αναπτυχθεί ήδη. Η αναγνωρισιμότητα του προϊόντος ή της υπηρεσίας αποτελεί σημαντικό πλεονέκτημα κατά την έναρξη μιας επιχείρησης
- Ο δικαιοδόχος απολαμβάνει προνόμια εκπαίδευσης, τεχνογνωσίας διαμόρφωσης καταστήματος καθώς και σχετικά χαμηλά κόστη προώθησης και διαφήμισης.
- Επωφελείται από τις κεντρικές συμφωνίες που κάνει ο δικαιοπάροχος με προμηθευτές και οι οποίες είναι πολύ συμφέρουσες λόγω του μεγέθους του δικαιοπαρόχου.

6.4. Πιθανά Προβλήματα συστήματος δικαιόχρησης

Παρά τα πλεονεκτήματα του συστήματος δικαιόχρησης που μπορεί να αξιοποιήσει ένας νέος επιχειρηματίας, υπάρχουν και παράγοντες ή κίνδυνοι που μπορεί να οδηγήσουν σε αποτυχία. Τέτοιοι κίνδυνοι μπορεί να προκύψουν:

1. Από ελλιπείς δράσεις προώθησης
2. Από προβλήματα επικοινωνίας μεταξύ δικαιοπάροχου και δικαιοδόχου
3. Από ελλιπή προετοιμασία του συστήματος και έλλειψη εταιρικής ταυτότητας που μπορεί να έχει προκύψει από ταχεία ανάπτυξη μιας επιχείρησης μέσω δικαιόχρησης, χωρίς να υπάρχει πριν η κατάλληλη οργάνωση. Αυτό στις περισσότερες περιπτώσεις οδηγεί σε αδυναμία υποστήριξης των δικαιοδόχων.
4. Από ελλιπή ή μονόπλευρη σύμβαση δικαιόχρησης, που μπορεί να εκθέσει τα δύο μέρη σε μεγάλους κινδύνους
5. Από ελλιπή έρευνα αγοράς, πριν αναπτυχθεί ένα σύστημα σε μια αγορά. Όλες οι αγορές δεν έχουν τα ίδια χαρακτηριστικά, τις ίδιες απαιτήσεις και ανάγκες. Η πραγματοποίηση έρευνας αγοράς τουλάχιστον κατά την έναρξη της επιχείρησης είναι απαραίτητη.
6. Από ανικανότητα του δικαιοδόχου να διοικήσει την επιχείρηση. Σε ένα σύστημα δικαιόχρησης, ο δικαιοδόχος θα πρέπει να λειτουργεί επιχειρηματικά αλλά και να ακολουθεί τις υποδείξεις και τα πρότυπα του δικαιοπαρόχου.

Χρειάζεται επομένως μεγάλη προσοχή στην επιλογή του δικαιοπαρόχου καθώς στην αντίθετη περίπτωση το επιχειρηματικό ρίσκο μπορεί να είναι μεγαλύτερο από το να λειτουργούσε ο νέος επιχειρηματίας αυτόνομα.

7. ΦΟΡΕΙΣ ΣΤΗΡΙΞΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Ακολουθώς παρουσιάζονται κάποιοι βασικοί φορείς στήριξης της επιχειρηματικότητας σε περιφερειακό και εθνικό επίπεδο. Οι φορείς αυτοί προσφέρουν στις περισσότερες περιπτώσεις εξειδικευμένες υπηρεσίες προς τις επιχειρήσεις σε διάφορα επίπεδα. Τα πλήρη στοιχεία επικοινωνίας των φορέων παρατίθενται στο **Παράρτημα 2**.

What's the use of running if you are not on the right road.

Ποια η χρησιμότητα του να τρέχεις όταν δεν είσαι στο σωστό δρόμο?

Γερμανικό γνωμικό

7.1. Επιμελητήρια

Τα Επιμελητήρια είναι υποχρεωτικές αυτοτελείς και ανεξάρτητες ενώσεις φυσικών και νομικών προσώπων που ασκούν επιχειρηματική δραστηριότητα και αποτελούν Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου υπό την εποπτεία του Υπουργού Εμπορίου. Η εγγραφή των επιχειρήσεων στο μητρώο των επιμελητηρίων είναι υποχρεωτική από τον Νόμο αλλά και απαραίτητη, καθώς είναι ο μοναδικός τρόπος κατοχύρωσης της επωνυμίας τους.

Σκοπός των Επιμελητηρίων είναι η προστασία και ανάπτυξη του εμπορίου, της βιομηχανίας, της βιοτεχνίας και των επαγγελματιών στην περιφέρειά τους, η παροχή γνωμοδοτικών εισηγήσεων για κάθε θέμα οικονομικού περιεχομένου προς την πολιτεία και η παροχή γνωμοδοτικών εισηγήσεων και πληροφοριών για κάθε θέμα οικονομικού περιεχομένου προς τα μέλη τους και κάθε ενδιαφερόμενο.

Ειδικότερα, τα επιμελητήρια έχουν τις ακόλουθες αρμοδιότητες:

- Υποβάλλουν προς την πολιτεία εισηγήσεις συμβουλευτικού και γνωμοδοτικού χαρακτήρα, σχετικά με το εμπόριο, τη μεταποίηση και τα επαγγέλματα ή την Εθνική Οικονομία γενικότερα.
- Συμμετέχουν σε επιτροπές και όργανα σχεδιασμού έργων υποδομής.
- Μεριμνούν, με κάθε μέσο, για την ανάπτυξη των εξαγωγών
- Καταγράφουν συστηματικά τα εμπορικά επαγγελματικά έθιμα
- Παρέχουν πληροφορίες στα μέλη τους και την πολιτεία για αλλοδαπές αγορές, για τις διεθνείς οικονομικές εξελίξεις και για άλλα συναφή θέματα.
- Τηρούν το εμπορικό μητρώο της περιφέρειά τους.
- Αναλαμβάνουν μετά από πρόταση του διοικητικού τους συμβουλίου και απόφαση του Υπουργού Εμπορίου την διαχείριση βιομηχανικών και ελεύθερων ζωνών, εμπορικών κέντρων, μόνιμων εκθέσεων και εκθετηρίων χώρων, σταθμών, λιμένων, αιθουσών δημοπρασιών, γενικών αποθηκών, εργαστηρίων ανάλυσης και εξέτασης εμπορευμάτων.
- Διενεργούν πραγματογνωμοσύνες και δειγματοληψίες και μπορούν να επιλύουν με διαιτησία εμπορικές διαφορές.
- Οργανώνουν συνέδρια, σεμινάρια και εκπαιδευτικά προγράμματα, αναθέτοντας την εκτέλεση αυτών απευθείας στα ειδικά πρόσωπα.
- Με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου μπορούν να επιχορηγούν πρωτοβουλίες, που συμβάλλουν στην οικονομική ανάπτυξη, πολιτιστικές, κοινωνικές και εθνικές εκδηλώσεις.
- Απονέμουν βραβεία για διακεκριμένες επιχειρηματικές δραστηριότητες.

- Ενισχύουν οικονομικά συλλόγους και εργοδοτικές οργανώσεις.

7.1.1. Επιμελητήριο Ηρακλείου

Πέραν από τις βασικές υπηρεσίες αρχής που προσφέρει, το Επιμελητήριο Ηρακλείου έχει αναπτύξει διαχρονικά αξιόλογη και πολύπλευρη δραστηριότητα και έχει καταξιωθεί ως φορέας που συμβάλλει ενεργά στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη τόσο σε τοπικό όσο και σε εθνικό επίπεδο.

Προς αυτή την κατεύθυνση, στο πλαίσιο του Επιμελητηρίου υποστηρίζονται και λειτουργούν αναπτυξιακοί μηχανισμοί, όπως το Τμήμα Ανάπτυξης και Κατάρτισης (Κ.Ε.Κ. Τεχνικές Σχολές), το Γραφείο στήριξης της Νεανικής και της Γυναικείας επιχειρηματικότητας, καθώς και το Ευρωπαϊκό Κέντρο Πληροφοριών (Euro-infocenter), το οποίο συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Το Επιμελητήριο Ηρακλείου επιπλέον πρωτοστάτησε στη δημιουργία και συμμετέχει στο μετοχικό κεφάλαιο πολλών εταιριών/ πρωτοβουλιών, όπως: η *Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα*, το *Διεθνές Εκθεσιακό Κέντρο Κρήτης* (Δ.Ε.Κ.Κ.), η *Αναπτυξιακή Κρήτης* (ενδιάμεσος φορέας διαχείρισης και υλοποίησης δράσεων), το *Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης* (ΚΕΤΑ), τα *Βιοτεχνικά Πάρκα Ανώπολης και Τυλίσσου*, η νέα ΒΙ.ΠΕ. Φοινικιάς, η Εταιρεία Τουρισμού Κρήτης, η Εταιρεία προβολής Κρητικών προϊόντων *Creta Net* και πολλές άλλες.

Τέλος, η ισχυρή εμπλοκή του Επιμελητηρίου Ηρακλείου σε Εθνικά και Ευρωπαϊκά Προγράμματα, οδηγούν στην απόκτηση σημαντικής τεχνογνωσίας και στην απορρόφηση πόρων ανάπτυξης για τις επιχειρήσεις του Ηρακλείου και της Κρήτης. Ενδεικτικές κατηγορίες και παραδείγματα προγραμμάτων στα οποία συμμετείχε και συμμετέχει το Επιμελητήριο Ηρακλείου είναι:

- Προγράμματα της Κοινωνίας της Πληροφορίας, όπως το Κέντρο Ηλεκτρονικού Εμπορίου Κρήτης, το οποίο θα προσφέρει τις πρώτες ηλεκτρονικές δια-επιχειρησιακές αγορές στην Κρήτη, και το **e-Chamber** που αφορά την παροχή υπηρεσιών του Επιμελητηρίου μέσω του Διαδικτύου.
- Ευρωπαϊκά Προγράμματα Εκπαίδευσης και Πολιτισμού *Leonardo da Vinci*, όπως το πρόγραμμα *EVEC* που δημιουργεί μια πύλη επιχειρηματικότητας στο Διαδίκτυο
- Προγράμματα Διακρατικής Συνεργασίας, όπως τα προγράμματα *INTERREG*

- Προγράμματα Ενίσχυσης της Καινοτομίας και της Έρευνας, όπως το πρόγραμμα *ΠΕΝΕΔ 2001* σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Κρήτης
- Περιφερειακά Προγράμματα Ανάπτυξης, όπως το πρόγραμμα *SpinCrete* με το οποίο δημιουργήθηκε το “Παγκρήτιο Αμοιβαίο Ανάπτυξης”, το πρώτο ελληνικό περιφερειακό αμοιβαίο κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital).
- Άλλα ευρωπαϊκά προγράμματα, όπως το πρόγραμμα διεύρυνσης *ENLARGE-SEMES*

7.1.2. Επιμελητήριο Χανίων

Στο Επιμελητήριο Χανίων τα μέλη του μπορούν εκτός της διεκπεραίωσης αυθημερόν των συναλλαγών τους, να ενημερωθούν για όλα τα κοινοτικά προγράμματα, τον αναπτυξιακό νόμο, τις διακηρύξεις δημοσίων υπηρεσιών αναφορικά με προμήθειες και παροχή υπηρεσιών, μπορούν να αναζητήσουν πληροφορίες από εμπορικούς οδηγούς ξένων χωρών, οδηγούς εμπορικών εκθέσεων στην Ελλάδα και το εξωτερικό, να προμηθευτούν λίστες επιχειρήσεων κατά κλάδους και να πληροφορηθούν για διάφορους κρατικούς οργανισμούς και τις υπηρεσίες τους (π.χ. δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, κατοχύρωση εμπορικού σήματος, υπηρεσίες οργανισμού προώθησης εξαγωγών, οργανισμοί εξαγωγικών πιστώσεων, πιστοποιητικά ποιότητας (I.S.O.) κ.λ.π.

Από το έτος 1999 δημιούργησε κόμβο σύνδεσης των μελών του στο διαδίκτυο με αποκλειστικό σκοπό τη δωρεάν σύνδεσή τους στο διαδίκτυο καθώς και την παροχή άλλων υπηρεσιών όπως προσωπικό e-mail, παρουσίαση σελίδων των μελών του μέσα από την ιστοσελίδα του κόμβου, άντληση χρήσιμων πληροφοριών όπως εκθέσεις - ζητήσεις - προσφορές – διαγωνισμούς, απευθείας σύνδεση με άλλους χρήσιμους κόμβους κ.λ.π.

Στο Επιμελητήριο Χανίων λειτουργεί πλήρης μηχανογράφηση και οι υπηρεσίες που παρέχει είναι όλες μηχανογραφημένες. (Είναι από τους πρώτους δημόσιους οργανισμούς που ξεκίνησε τη μηχανοργάνωση από το 1988 και την ολοκλήρωσε πλήρως το 1993).

Στις δράσεις του μπορούν να περιληφθούν:

1. Συμμετοχή σε εκθέσεις στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό (*ΔΕΤΡΟΠ*, *SIAL*, *ANUGA*, *POLAGRA*, τοπικές εκθέσεις) με επιχορήγηση συμμετοχής επιχειρήσεων σ' αυτές.
2. Παροχή πληροφοριών στα μέλη του και την πολιτεία για αλλοδαπές αγορές, για τις διεθνείς οικονομικές εξελίξεις και για άλλα συναφή θέματα.
3. Εκπαιδευτικό τμήμα με ιδιόκτητους Η/Υ και διοργάνωση συνεδρίων, σεμιναρίων και εκπαιδευτικών προγραμμάτων. Ειδικότερα, πραγματοποιεί σεμινάρια χειρισμού Η/Υ (έχει εκπαιδεύσει περίπου 1000 άτομα), τεχνικών ασφαλείας (έχει εκπαιδεύσει περίπου 2500 άτομα σε καθήκοντα τεχνικού Ασφαλείας), καθώς και ειδικά σεμινάρια επί θεμάτων που αφορούν τις επιχειρήσεις (Marketing, management πωλήσεις, χρηματοδοτήσεις).
4. Έκδοση *Ενημερωτικού Δελτίου*, το οποίο διανέμει σε όλα τα μέλη (περίπου 14.500 τμχ).

5. Συμμετοχή σε κοινοτικά προγράμματα

Το Επιμελητήριο Χανίων είναι ιδρυτικό μέλος της **Αναπτυξιακής Κρήτης**, του **Επιμελητηριακού Ομίλου Ανάπτυξης Ελληνικών Νησιών (Ε.Ο.Α.Ε.Ν.)** και του **ΚΕΤΑ ΚΡΗΤΗΣ** (Κέντρου Επιχειρηματικής τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης).

7.1.3. Επιμελητήριο Ρεθύμνου

Το μεγαλύτερο βάρος στη δραστηριότητα του *Επιμελητηρίου Ρεθύμνου* δίνεται στην υποστήριξη των επιχειρήσεων - μελών του και στην υποστήριξη της αναπτυξιακής πορείας της Κρήτης. Προκειμένου να γίνουν πράξη οι στόχοι αυτοί, το Επιμελητήριο αναλαμβάνει πρωτοβουλίες με βάση τους παρακάτω άξονες :

α) Ίδρυση και λειτουργία βιοτεχνικού πάρκου στο Νομό. Ήδη, με πρωτοβουλία του Επιμελητηρίου έχει συσταθεί και λειτουργεί ο φορέας ίδρυσης και λειτουργίας του, ως ανώνυμη εταιρεία, με την επωνυμία 'ΒΙΟ.ΠΑ. Ρεθύμνου Α.Ε.', στην οποία συμμετέχουν, εκτός του Επιμελητηρίου, η Ν. Α. Ρεθύμνης και οι Δήμοι Ρεθύμνης και Αρκαδίου.

β) Διαφήμιση και προβολή του Ν. Ρεθύμνης. Το Επιμελητήριο Ρεθύμνου συμμετέχει ενεργά στην Νομαρχιακή Επιτροπή Τουρισμού που έχει συσταθεί από την Ν. Α. Ρεθύμνης, καθώς και στα έξοδα της προβολής αυτής που πραγματοποιείται με συμμετοχή σε εκθέσεις του εξωτερικού, με την έκδοση διαφημιστικών φυλλαδίων κ.λ.π.

γ) Προώθηση - προβολή των Κρητικών προϊόντων. Σε συνεργασία με τα λοιπά Επιμελητήρια της Κρήτης και με συγχρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης δημιουργήθηκε ειδικός φάκελος που κυκλοφόρησε σε τέσσερις γλώσσες και αποτελεί εργαλείο αιχμής στην εκστρατεία προβολής του Κρητικού πρότυπου διατροφής και των προϊόντων που το συνιστούν. Επίσης, κάθε χρόνο το Επιμελητήριο στηρίζει και βοηθά στην πραγματοποίηση Γενικής Έκθεσης στο Ρέθυμνο.

δ) Διατήρηση και προώθηση της Κρητικής Λαϊκής Τέχνης. Συμμετέχει στο Κέντρο Κρητικής Λαϊκής Τέχνης, αστική μη κερδοσκοπική εταιρεία που έχει ιδρυθεί από το Επιμελητήριο, τη Ν. Α. Ρεθύμνης, το Δήμο Ρεθύμνης και τον Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ., με σκοπό τη διάσωση, διατήρηση, ανάπτυξη και προώθηση της Λαϊκής Τέχνης και των χειροτεχνιών στην περιοχή του Ρεθύμνου.

ε) Ενημέρωση και πληροφόρηση των μελών του για θέματα οικονομικά, χρηματοδοτήσεων, κοινοτικών προγραμμάτων, εκθέσεων εσωτερικού και εξωτερικού, προσφορών και ζητήσεων κ.λ.π. Η ενημέρωση παρέχεται μέσω της ιστοσελίδας του Επιμελητηρίου (www.ebef.gr), με το τριμηνιαίο περιοδικό (*Επιμελητήριο + Επιχειρήσεις*), και με τη διοργάνωση ημερίδων, σεμιναρίων και λοιπών επιμορφωτικών εκδηλώσεων.

στ) Εκτέλεση κοινοτικών προγραμμάτων

Το Επιμελητήριο συμμετέχει στην Κοινοπραξία των φορέων του Ν. Ρεθύμνης για την υλοποίηση του μέτρου «Τοπικές Πρωτοβουλίες για την Απασχόληση» με στόχο τη βελτίωση της απασχολησιμότητας, της προσαρμοστικότητας και της προώθησης των

ίσων ευκαιριών ανέργων και υποαπασχολουμένων που κατοικούν σε οικονομικά ή και κοινωνικά υποβαθμισμένες περιοχές του Ν. Ρεθύμνης.

ζ) Συμμετοχή σε αναπτυξιακές εταιρείες και οργανισμούς. Το Επιμελητήριο Ρεθύμνου συμμετέχει ως εταίρος:

- στην ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΚΡΗΤΗΣ
- στο Κέντρο Επιχειρηματικής & Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης (ΚΕΤΑ Κρήτης)
- Στον Επιμελητηριακό Όμιλο Ανάπτυξης Ελληνικών Νησιών
- στο Δίκτυο νησιώτικων Επιμελητηρίων της Ευρωπαϊκής Ένωσης
- στον Ελληνικό Επιμελητηριακό Σύνδεσμο Μεταφορών, αστική μη κερδοσκοπική εταιρεία, με σκοπό την ανάπτυξη των Ελληνικών μεταφορών.

7.1.4. Επιμελητήριο Λασιθίου

Το *Επιμελητήριο Λασιθίου*, στο πλαίσιο ενίσχυσης και προώθησης της επιχειρηματικότητας στο Νομό, συμμετέχει στις παρακάτω εταιρείες μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα:

- Ελληνικό Οργανισμό Ανάπτυξης Ελληνικών Νησιών (Ε.Ο.Α.Ε.Ν.)
- Ελληνικό Επιμελητηριακό Σύνδεσμο Μεταφορών (Ε.Ε.ΣΥ.Μ.)
- Αναπτυξιακή Κρήτης (Ενδιάμεσος Φορέας Διαχείρισης Προγραμμάτων του Ε.Π. Ανταγωνιστικότητα)
- Χειροτεχνικό Κέντρο Λασιθίου
- Αναπτυξιακή Λασιθίου (Πιστοποιημένος φορέας που διαχειρίζεται Κοινοτικά Προγράμματα του Νομού Λασιθίου)
- Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης Λασιθίου (Κ.Ε.Κ.)
- Επιτροπή Τουριστικής Προβολής Νομού Λασιθίου
- ΚΕΤΑ Κρήτης (Κέντρο Επιχειρηματικής & Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης – Φορέας παροχής εξατομικευμένης συμβουλευτικής υποστήριξης στις Μικρομεσαίες επιχειρήσεις της Κρήτης)
- Κεντρική Ένωση Επιμελητηρίων (Κ.Ε.Ε.)
- Δίκτυο Νησιωτικών Επιμελητηρίων Ευρωπαϊκής Ένωσης

Επίσης συμμετέχει στις παρακάτω εταιρείες κερδοσκοπικού χαρακτήρα:

- ΒΙΟ.ΠΑ. Αγίου Νικολάου (Βιοτεχνικό Πάρκο Αγίου Νικολάου)
- Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα
- Ξένιος Ζεϋς ΑΕ

Τα τελευταία χρόνια έχει συμμετάσχει σε εθνικά και ευρωπαϊκά προγράμματα με στόχο την ενίσχυση της εξωστρέφειας των μελών του, την κατάρτιση και την προώθηση της απασχόλησης. Κάποια από τα προγράμματα αυτά είναι:

- Εκπαιδευτικά Σεμινάρια Ε.Κ.Τ. (Ευρωπαϊκού Κοινοτικού Ταμείου)
- INTERREG I, II & III
- NOW I & NOW II
- Συμμετοχή στην υποβολή πρότασης με τη Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση Λασιθίου για την υλοποίηση τοπικών πρωτοβουλιών απασχόλησης στα πλαίσια του Π.Ε.Π. Κρήτης 2000-2006
- Συμμετοχή στην κοινή πρόταση των τεσσάρων επιμελητηρίων της Κρήτης για το μέτρο 3.1 του Ε.Π. «Κοινωνία της Πληροφορίας»

- Συμμετοχή στην κοινή πρόταση των τεσσάρων επιμελητηρίων της Κρήτης για το μέτρο 4.3 «Προώθηση εξαγωγών & συλλογικοί φορείς» του Ε.Π. «Αγροτική Ανάπτυξη- Ανασυγκρότηση της Υπαίθρου»

Έντονη είναι η παρουσία του Επιμελητηρίου στο διαδίκτυο από το 2000 προσφέροντας δωρεάν χώρο για προβολή ιστοσελίδων των μελών του και δωρεάν e-mail ενώ και το μητρώο του είναι προσβάσιμο από την ιστοσελίδα του. Το Επιμελητήριο έχει υποβάλει πρόταση στα πλαίσια του *Leader+* για δημιουργία κόμβου ηλεκτρονικού εμπορίου μέσω του οποίου θα μπορούν τα μέλη του να κάνουν ηλεκτρονικές συναλλαγές.

Πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι το Επιμελητήριο Λασιθίου έχει συμμετάσχει σε αρκετές επιχειρηματικές αποστολές και εκθέσεις σε χώρες του εξωτερικού, προσπαθώντας να προωθήσει τα τοπικά προϊόντα και επιχειρήσεις.

Τέλος σημειώνεται ότι στο ισόγειο του Επιμελητηρίου λειτουργεί από το 2002 Εκθετήριο, για την προβολή προϊόντων και υπηρεσιών των μελών του.

7.2. Αναπτυξιακή Κρήτης

Η Αναπτυξιακή Κρήτης δημιουργήθηκε από το Επιμελητήριο Ηρακλείου, το Επιμελητήριο Λασιθίου, το Επιμελητήριο Ρεθύμνου, το Επιμελητήριο Χανίων, την Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα, το Πανεπιστήμιο Κρήτης και την Συνεταιριστική Τράπεζα Χανίων τον Οκτώβριο του 1996. Είναι αστική μη κερδοσκοπική εταιρία. Είναι φορέας διαχείρισης Κοινοτικών Πόρων για τις επιχειρήσεις και αποτελεί μηχανισμό υποστήριξης των επιχειρήσεων όλου του νησιού. Η έδρα του φορέα είναι στο Ηράκλειο ενώ διατηρεί νομαρχιακά γραφεία στα επιμελητήρια Χανίων, Ρεθύμνης και Λασιθίου.

Λειτουργεί ως ενδιάμεσος φορέας διαχείρισης Κοινοτικών Πλαισίων Στήριξης και συγκεκριμένα:

1. Λειτουργήσε από τον Φεβρουάριο του 1997 ως ο ενδιάμεσος φορέας στα πλαίσια του Β' Κ.Π.Σ..
2. Την περίοδο 1997 – 2001 λειτούργησε ως Φορέας Υποστήριξης Επιχειρήσεων. Λειτούργησε ως Δίκτυο Υποστήριξης Επιχειρήσεων της Κρήτης, (με γραφεία και στα Περιφερειακά Επιμελητήρια της Κρήτης) ενώ οργάνωσε επιχειρηματικές αποστολές με τρίτες χώρες, δημιούργησε Επιχειρηματικούς Οδηγούς και Πληροφοριακό Σύστημα και εξέδωσε εξαγωγικό οδηγό των Κρητικών επιχειρήσεων.
Σήμερα η Αναπτυξιακή Κρήτης λειτουργεί ως *HelpDesk* για τις επιχειρήσεις της Κρήτης, που εντάσσονται στο Πρόγραμμα «Δικτυωθείτε».
3. Είναι Ενδιάμεσος Φορέας Διαχείρισης (Ε.Φ.Δ.) του Γ' Κ.Π.Σ.. Από τον Οκτώβριο του 2001 λειτουργεί και θα λειτουργεί έως το 2008 ως Ε.Φ.Δ. του Υπουργείου Ανάπτυξης για την Κρήτη στα πλαίσια του επιχειρηματικού προγράμματος «Ανταγωνιστικότητα» (Ε.Π.Α.Ν.)

7.3. Διεύθυνση Ανάπτυξης και Φυσικών Πόρων

Διευθύνσεις Ανάπτυξης και Φυσικών Πόρων ονομάζονται οι Διευθύνσεις Βιομηχανίας όλης της χώρας από το 2005, με βάση το Νόμο 3325/2005. Σκοπός και αρμοδιότητά τους είναι η ενημέρωση των υποψήφιων επενδυτών σχετικά με το ισχύον νομοθετικό πλαίσιο και τη διοικητική διαδικασία που ακολουθείται προκειμένου να χορηγηθεί άδεια εγκατάστασης, έγκριση περιβαλλοντικών όρων και άδεια λειτουργίας ενώ έχουν και την ευθύνη παραλαβής και εξέτασης αντίστοιχα των αιτημάτων των επενδυτών.

Τα Κέντρα Υποδοχής Επενδυτών (Κ.Υ.Ε.) αποτελούν τμήμα της Διεύθυνσης Βιομηχανίας και αναπτύσσονται και λειτουργούν σε κάθε νομό της χώρας, στα πλαίσια του Άξονα Προτεραιότητας 1 "Βελτίωση Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος", του Μέτρου 1.3 "Απλοποίηση Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος", της Δράσης 1.3.3, του Επιχειρησιακού Προγράμματος "Ανταγωνιστικότητα" 2000-2006 του Γ Κ.Π.Σ. Λειτουργούν μέσα στις Διευθύνσεις Βιομηχανίας ως *Γραφεία Ενιαίας Εξυπηρέτησης (one stop shop)*, με αντικείμενο το συντονισμό όλων των δημόσιων υπηρεσιών που συμμετέχουν στις διαδικασίες σύστασης μιας νέας επιχείρησης, καθώς και στις διαδικασίες αδειοδότησης εγκατάστασης και λειτουργίας ώστε να διευκολύνουν τον επενδυτή - επιχειρηματία.

Στόχος της λειτουργίας των Κ.Υ.Ε. είναι:

- η μείωση των γραφειοκρατικών απαιτήσεων,
- η ανάληψη τμήματος των διαδικασιών διεκπεραίωσης, που μέχρι τώρα βάρυνε τον πολίτη,
- η συνεργασία των Δημοσίων Υπηρεσιών για την επίλυση οργανωτικών ζητημάτων που θα απλοποιήσουν τις διοικητικές διαδικασίες, κυρίως στην διαδικασία αδειοδότησης, διευκολύνοντας τις επενδυτικές πρωτοβουλίες

7.4.Ευρωπαϊκό Κέντρο Πληροφοριών (EURO INFO CENTRE)

Το *Ευρωπαϊκό Κέντρο Πληροφοριών* του Επιμελητηρίου Ηρακλείου ξεκίνησε να λειτουργεί το Φεβρουάριο του 1990 και ανήκει στο δίκτυο των Ευρωπαϊκών Κέντρων Πληροφοριών που δημιούργησε στα τέλη της δεκαετίας του '80 η 23η Γενική Διεύθυνση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής που σήμερα ονομάζεται Γενική Διεύθυνση Επιχειρήσεων.

Σκοπός του Ευρωπαϊκού Κέντρου Πληροφοριών είναι η ενημέρωση των επιχειρηματιών για θέματα και αποφάσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Στην πραγματικότητα δηλαδή είναι ένας μεσάζων του οποίου ο ρόλος είναι η διάχυση των αποφάσεων και των σχεδίων της Επιτροπής στις επιχειρήσεις και η μεταφορά των μηνυμάτων των επιχειρήσεων σε αυτήν.

Στο Ευρωπαϊκό Κέντρο Πληροφοριών απευθύνονται επιχειρηματίες που επιθυμούν να συνεργαστούν με ευρωπαϊούς επενδυτές αποστέλλοντας μέσω αυτού το αίτημά τους. Επίσης το Κέντρο λαμβάνει μηνύματα μέσω ηλεκτρονικού συστήματος από χώρες της Ε.Ε. προς την Ελλάδα.

Οι δραστηριότητές του συνοπτικά είναι:

- Η άμεση ενημέρωση για όλες τις επίσημες διεθνείς εκθέσεις και για τις κλαδικές εκθέσεις που πραγματοποιούνται σε εθνικό επίπεδο.
- Η πληροφόρηση για την εθνική νομοθεσία των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης όπως επίσης και η πληροφόρηση για την ελληνική νομοθεσία προς τους ευρωπαίους επιχειρηματίες.
- Η παροχή ενημέρωσης για τα κοινοτικά προγράμματα.
- Η οργάνωση και υλοποίηση εκδηλώσεων και σεμιναρίων

Επίσης το Ευρωπαϊκό Κέντρο Πληροφοριών συμμετέχει στον «Μηχανισμό Ανατροφοδότησης των Επιχειρήσεων» (μηχανισμός με βάση το internet) που αποσκοπεί στη συλλογή και καταγραφή προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις όσον αφορά διάφορους τομείς της εσωτερικής αγοράς.

7.5. Αναπτυξιακή Ηρακλείου

Η *Αναπτυξιακή Ηρακλείου Α.Ε.* δραστηριοποιείται στο Νομό Ηρακλείου της Περιφέρειας Κρήτης με πρωταρχικό στόχο:

- Τη στήριξη των Ο.Τ.Α. στον αναπτυξιακό τους ρόλο
- Τον αναπτυξιακό σχεδιασμό της ευρύτερης περιοχής
- Την αξιοποίηση στο μεγαλύτερο δυνατό βαθμό των διαθέσιμων εθνικών και κοινοτικών πόρων μέσα από τη διαχείριση σχετικών προγραμμάτων
- Την τεχνική στήριξη των κατοίκων και των φορέων της περιοχής στους τομείς επιμόρφωσης, βελτίωσης ποιότητας ζωής και γενικότερα κοινωνικοοικονομικής ανάπτυξης.

Μέτοχοι της είναι δήμοι του νομού Ηρακλείου, αγροτικοί και βιοτεχνικοί συνεταιρισμοί και η Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα. Σήμερα απασχολεί 56 άτομα με σχέση εργασίας ορισμένου και αορίστου χρόνου, με κύριες ειδικότητες: οικονομολόγοι, γεωπόνοι, πολιτικοί μηχανικοί, κοινωνικοί λειτουργοί, κοινωνιολόγοι, νομικοί, δασολόγοι κ.λ.π. Συνεργάζεται επιπλέον με επιστήμονες, μελετητές και συμβούλους ανάπτυξης, οι οποίοι συμμετέχουν στην εκπόνηση εξειδικευμένων μελετών και στην εκτέλεση συγκεκριμένων έργων.

Αποτελεί ιδρυτικό μέλος των ακόλουθων εταιριών:

- Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης
- Κέντρο Περιβαλλοντικής Αναβάθμισης Μονάδων Αντιρρύπανσης Κρήτης
- Ένωση Ελληνικών Αναπτυξιακών Εταιρειών Ελλάδας Α.Ε.
- ΟΔΥΣΣΕΙΑ ΔΙΚΤΥΟ (μη κερδοσκοπική εταιρεία που ασχολείται με τον πολιτισμό και τον τουρισμό και έχει έδρα την Ιθάκη)

Συμμετέχει επίσης και στις παρακάτω εταιρείες:

- Πληροφόρηση Επιμόρφωση Τοπική Ανάπτυξη
- Συνεταιριστική Τράπεζα Κρήτης
- Ελληνικό Δίκτυο leader
- Ελληνικό Δίκτυο ΕΠΠΕΡ

Η Αναπτυξιακή Ηρακλείου προκηρύσσει προγράμματα που αφορούν την ενίσχυση αγροτικών, μειονεκτικών και ορεινών περιοχών με ολοκληρωμένα σχέδια παρέμβασης (*Leader+, Equal, Ολοκληρωμένα Προγράμματα Ανάπτυξης Αγροτικού Χώρου 'Ο.Π.Α.Α.Χ.'* κ.λ.π.). Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να ενημερώνονται για τα ανωτέρω προγράμματα από την Αναπτυξιακή Ηρακλείου και να υποβάλλουν εκεί τις προτάσεις τους προς χρηματοδότηση.

7.6. Οργανισμός Ανάπτυξης Δυτικής Κρήτης (Ο.Α.ΔΥ.Κ.)

Ο Ο.Α.ΔΥ.Κ. είναι αναπτυξιακός Οργανισμός, με περιοχή αρμοδιότητας τα διοικητικά όρια των νομών Χανίων και Ρεθύμνης της Περιφέρειας Κρήτης. Η έδρα του οργανισμού βρίσκεται στα Χανιά. Οι σκοποί του είναι η εκπόνηση προγραμμάτων ανάπτυξης της περιοχής αρμοδιότητας του, η μελέτη, η χρηματοδότηση, η εκτέλεση, η λειτουργία και η αξιοποίηση κοινωφελών έργων καθώς και η ανάληψη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων κοινωφελούς χαρακτήρα. Μέτοχοι του είναι η Τοπική Ένωση Δήμων Κοινοτήτων νομών Χανίων και Ρεθύμνης, οι Αγροτικοί Συνεταιρισμοί νομών Χανίων και Ρεθύμνης, και το Ελληνικό Δημόσιο. Συγκεκριμένα, οι δράσεις του Ο.Α.ΔΥ.Κ. προς τις επιχειρήσεις είναι:

- Κατάρτιση και υλοποίηση ευρωπαϊκών ανταγωνιστικών προγραμμάτων.
- Κατάρτιση αναπτυξιακών προγραμμάτων, σχεδίων και μελετών.
- Παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών για μεγάλα έργα εκτός της περιοχής παρέμβασης του.
- Συνεργασία με πολλούς φορείς στην Ελλάδα και στις περισσότερες Ευρωπαϊκές χώρες και υλοποίηση κοινών προγραμμάτων.

- Συμμετοχή σε διάφορα Ελληνικά και Ευρωπαϊκά δίκτυα.

7.7. Αναπτυξιακό Κέντρο Ορεινού Μυλοποτάμου και Μαλεβυζίου Α.Ε. (Α.Κ.Ο.Μ.-Μ. Α.Ε.)

Το *Αναπτυξιακό Κέντρο Ορεινού Μυλοποτάμου και Μαλεβυζίου Α.Ε.* ιδρύθηκε το 1988 και η έδρα του είναι στα Ανώγεια Μυλοποτάμου. Μέτοχοι του Α.Κ.Ο.Μ.-Μ. είναι Οργανισμοί Τοπικής Αυτοδιοίκησης της περιοχής δράσης του. Το 1992 εισήλθαν νέοι μέτοχοι και συνέβαλαν στη διεύρυνση των σκοπών του Α.Κ.Ο.Μ.-Μ.. Στο πλαίσιο της κοινοτικής πρωτοβουλίας *LEADER I* και το 1996 διευρύνθηκε περαιτέρω η περιοχή παρέμβασης του στα πλαίσια της κοινοτικής πρωτοβουλίας *LEADER II*.

Στόχος του Α.Κ.Ο.Μ.-Μ. είναι η συμβολή του σαν εργαλείο ανάπτυξης στα χέρια της τοπικής αυτοδιοίκησης, των φορέων και των επιχειρήσεων της περιοχής μέσω της πληροφόρησης, της υποβολής προτάσεων και διαχείρισης προγραμμάτων και επιχειρησιακών σχεδίων, του σχεδιασμού και της υλοποίησης εκπαιδευτικών προγραμμάτων και της τεχνικής στήριξης και των συμβουλών προς τους Ο.Τ.Α., τις επιχειρήσεις και τους κατοίκους της περιοχής.

7.8. Αναπτυξιακή Λασιθίου Α.Ε.

Η *Αναπτυξιακή Λασιθίου Α.Ε.* ιδρύθηκε το 1996 με έδρα τον Άγιο Νικόλαο Νομού Λασιθίου. Μέτοχοί της είναι η Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση Λασιθίου, Δήμοι του Λασιθίου, ο Οργανισμός Ανάπτυξης Σητείας Α.Ε. και η Εταιρία Ανάπτυξης Οροπεδίου Λασιθίου Α.Ε. Αποτελεί Ομάδα Τοπικής Δράσης (Ο.Τ.Δ.) που είναι υπεύθυνη για τη διαχείριση, υλοποίηση και εφαρμογή του τοπικού προγράμματος *LEADER II* και *LEADER+* στο Νομό Λασιθίου. Επίσης, συμμετέχει ως εταίρος στο πλαίσιο του Κοινοτικού Προγράμματος *ALTENER* για την υλοποίηση του Προγράμματος με τίτλο: “Μελέτες, έρευνες και ενέργειες για τη πολυδιάστατη προώθηση των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας στο Λασίθι και την Κύπρο”.

7.9. Κέντρο Νέων Επιχειρηματιών Ηρακλείου

Ιδρύθηκε το 1999 από το Επιμελητήριο Ηρακλείου με χρηματοδότηση του Ε.Π.Β. 1994-99, δράση 4.2.6. Διοικείται από επταμελές Διοικητικό Συμβούλιο και έχει ως

μέλη πάνω από 300 νέους επιχειρηματίες, οι οποίοι εκπροσωπούν επιχειρήσεις όλων των κλάδων που δραστηριοποιούνται κυρίως στην μεταποίηση και στην παροχή προϊόντων και υπηρεσιών.

Σκοπός του είναι η παροχή υπηρεσιών πληροφόρησης – ενημέρωσης και συμβουλών στους νέους επιχειρηματίες ηλικίας μέχρι 45 ετών.

Η μέχρι σήμερα λειτουργία του αφορά δραστηριότητες όπως:

- Διοργάνωση ενημερωτικών ημερίδων
- Έκδοση οδηγού για το νέο επιχειρηματία
- Δημιουργία ηλεκτρονικού αρχείου νέων επιχειρηματιών
- Οργάνωση σεμιναρίων για τη χρήση Η/Υ
- Καταγραφή της δυναμικής εξέλιξης της νεανικής επιχειρηματικότητας (Παρατηρητήριο Νεανικής Επιχειρηματικότητας).

7.10.Σύνδεσμος Εξαγωγέων Κρήτης

Ο *Σύνδεσμος Εξαγωγέων Κρήτης* ιδρύθηκε το Δεκέμβριο του 1994, με πρωτοβουλία των επιχειρηματιών και εξαγωγέων της Κρήτης. Από την ίδρυση του ο Σύνδεσμος έχει την στήριξη της Περιφέρειας Κρήτης και των τεσσάρων Επιμελητηρίων της Κρήτης. Επίσης έχει συνεργασία με τον *Ελληνικό Οργανισμό Εξωτερικού Εμπορίου* (Ο.Π.Ε.) και τον Σύνδεσμο Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος.

Σκοπός του Συνδέσμου είναι:

- α) Η κατοχύρωση, προστασία και προαγωγή των επαγγελματικών, οικονομικών και κοινωνικών συμφερόντων των μελών του, με την από κοινού μελέτη και αντιμετώπιση των κλαδικών προβλημάτων, γενικών και τοπικών, η εφαρμογή των δεοντολογικών κανόνων άσκησης του εξαγωγικού επαγγέλματος και η εξασφάλιση της συναδελφικής αλληλεγγύης.
- β) Η οργάνωση κοινών πρωτοβουλιών και δράσεων για την προώθηση των εξαγωγών καθώς και οι έρευνες και μελέτες σε θέματα εισαγωγών και εξαγωγών.
- γ) Η προώθηση και υποστήριξη των ελληνικών προϊόντων στο εξωτερικό.
- δ) Η ενεργός συμμετοχή του Συνδέσμου στα γενικότερα θέματα της Εθνικής Οικονομίας με σκοπό την οικονομική ανάπτυξη της Περιφέρειας της Κρήτης.
- ε) Η μελέτη και έρευνα των συνθηκών της αγοράς στον τομέα των εξαγωγών, η συλλογή πληροφοριών και στατιστικών δεδομένων με σκοπό την πληροφόρηση των μελών του, η συμμετοχή σε επιτροπές προσδιορισμού της οικονομικής πολιτικής και η παρέμβαση κατά τον καθορισμό της κυβερνητικής και κοινοτικής πολιτικής σε όσα θέματα άπτονται των σκοπών του Συνδέσμου.

στ) Η συνεργασία με κοινοτικούς φορείς και με αντίστοιχα επαγγελματικά σωματεία, οργανώσεις και επιμελητήρια της Ελλάδας και του εξωτερικού, ιδίως δε των χωρών της Ευρωπαϊκής Κοινότητας και των Βαλκανίων.

ζ) Η εκπόνηση, διαχείριση και υλοποίηση και γενικά αξιοποίηση κοινοτικών προγραμμάτων στους τομείς των εξαγωγών και εισαγωγών.

η) Η συμμετοχή του σε διεθνείς ενώσεις παρόμοιων Συνδέσμων και γενικά διεθνείς Οργανισμούς ή όργανα, για την προώθηση των συμφερόντων των μελών του.

Μέλη του Συνδέσμου μπορεί να είναι όλες οι Επιχειρήσεις της Κρήτης που αναζητούν διεξόδους σε αγορές του εξωτερικού. Σήμερα ο Σύνδεσμος αριθμεί 190 μέλη.

Από το 1995 έως και σήμερα ο *Σύνδεσμος Εξαγωγέων Κρήτης* έχει λάβει μέρος σε εκθέσεις του εξωτερικού και εσωτερικού, επιχειρηματικές αποστολές, προγράμματα ενίσχυσης των μελών του για δράσεις εξωστρέφειας, συνέδρια και εκδηλώσεις ενημέρωσης και δράσεις προβολής των μελών του.

7.11.Ενεργειακό Κέντρο Περιφέρειας Κρήτης

Το *Ενεργειακό Κέντρο Περιφέρειας Κρήτης* ιδρύθηκε το έτος 1999 στην Περιφέρεια Κρήτης με χρηματοδότηση της 17η Γενικής Διεύθυνσης (Γ.Δ.) της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Σκοπός του είναι η παροχή ενημέρωσης και η συμβουλευτική υποστήριξη φορέων και επιχειρήσεων επί θεμάτων ενέργειας.

Το Κέντρο στα πλαίσια της δραστηριότητάς του συνεργάζεται στενά τόσο με τις επιχειρήσεις όσο και με τοπικούς και εθνικούς φορείς. Οι υπηρεσίες που παρέχει προς τις Μ.Μ.Ε. επικεντρώνονται στην παροχή πληροφόρησης μέσω εντύπων, ημερίδων και προσωπικών επαφών καθώς και στην παροχή συμβουλών μέσω εξειδικευμένων στελεχών σε θέματα ενέργειας.

7.12. Περιφέρεια Κρήτης

Η *Διεύθυνση Σχεδιασμού και Ανάπτυξης* και η *Υπηρεσία Διαχείρισης του Επιχειρησιακού Προγράμματος Κρήτης* είναι τμήματα της Περιφέρειας Κρήτης που διαχειρίζονται δράσεις και ενέργειες προώθησης των επιχειρήσεων της Περιφέρειας. Το Τμήμα Κινήτρων Περιφερειακής Ανάπτυξης της Διεύθυνσης Σχεδιασμού & Ανάπτυξης έχει αρμοδιότητες:

1. Την προώθηση των διαδικασιών ενημέρωσης, παραλαβής, αξιολόγησης και έγκρισης των επενδύσεων στον Αναπτυξιακό Νόμο
2. Τον έλεγχο των επενδύσεων και την εφαρμογή των περί κινήτρων διατάξεων
3. Τη σύσταση Περιφερειακής Γνωμοδοτικής Επιτροπής Επενδύσεων, η οποία γνωμοδοτεί για τις αιτήσεις υπαγωγής επενδύσεων ή και προγραμμάτων χρηματοδοτικής μίσθωσης εξοπλισμού.

Η Υπηρεσία Διαχείρισης του Επιχειρησιακού Προγράμματος Κρήτης αποτελεί ένα χωριστό τμήμα, εποπτευόμενο από τον Γενικό Γραμματέα της Περιφέρειας, με στόχο τον προγραμματισμό, την παρακολούθηση, διαχείριση και έλεγχο των δράσεων του Περιφερειακού Επιχειρησιακού Προγράμματος Κρήτης 2000-2006. Η ειδική αυτή υπηρεσία έχει και την ευθύνη ενημέρωσης των επενδυτών για τα κίνητρα που παρέχονται από τους επιμέρους άξονες και μέτρα ενίσχυσης επιχειρήσεων.

7.13.Ελληνικός Οργανισμός Τυποποίησης (ΕΛ.Ο.Τ.)

Ο *Ελληνικός Οργανισμός Τυποποίησης* (ΕΛ.Ο.Τ.) είναι Νομικό Πρόσωπο Ιδιωτικού Δικαίου που έχει ιδρυθεί με τον Νόμο 372/76. Ο ΕΛ.Ο.Τ. χρηματοδοτείται από το κράτος και εποπτεύεται από το Υπουργείο Ανάπτυξης. Από την 25-6-97 λειτουργεί ως Ανώνυμη Εταιρεία βάσει του νόμου 2414/96 και σύμφωνα με το Π.Δ. 155/ΦΕΚ 131/Α/25-6-97.

Σκοπός του ΕΛ.Ο.Τ. είναι η προαγωγή και η εφαρμογή της τυποποίησης στην Ελλάδα. Κύριες δραστηριότητες του ΕΛ.Ο.Τ. είναι η εκπόνηση και η διάδοση των προτύπων, η απονομή σημάτων συμμόρφωσης (ποιότητας), η χορήγηση πιστοποιητικών συμμόρφωσης (ποιότητας), η πιστοποίηση συστημάτων ποιότητας επιχειρήσεων και η διενέργεια εργαστηριακών δοκιμών.

Η εκπόνηση των προτύπων γίνεται από Τεχνικές Επιτροπές στις οποίες εκπροσωπούνται όλοι οι τομείς της οικονομίας. Την ευθύνη λειτουργίας και γραμματειακή και οικονομική υποστήριξη των επιτροπών αυτών την έχει ο ίδιος ο ΕΛ.Ο.Τ. ή άλλοι συνεργαζόμενοι με αυτόν οργανισμοί (όπως π.χ. ο Ο.Τ.Ε. στον τομέα των τηλεπικοινωνιών).

Ο ΕΛ.Ο.Τ. είναι το αποκλειστικό μέλος της Ελλάδας στις εξής παγκόσμιες και ευρωπαϊκές Οργανώσεις Τυποποίησης:

- *Διεθνή Οργανισμό Τυποποίησης (ISO)*
- *Διεθνή Ηλεκτροτεχνική Επιτροπή (IEC)*
- *Ευρωπαϊκή Επιτροπή Τυποποίησης (CEN)*

- *Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ηλεκτροτεχνικής Τυποποίησης (CENELEC)*

Όλες οι οργανώσεις και οργανισμοί τυποποίησης έχουν ως πρώτη μέριμνα για την τυποποίηση οποιουδήποτε τομέα την καθιέρωση κοινής ορολογίας. Βασική παγκόσμια επιτροπή για τις Αρχές και Μεθόδους της Ορολογίας είναι η ISO/TC 37, ενώ ειδικές, κατά τομέα, επιτροπές / ομάδες του ISO έχουν εκδώσει μεγάλο πλήθος Διεθνών Προτύπων Ορολογίας (Πρότυπα ISO, IEC και ISO/IEC). Σε εθνικό επίπεδο, οι οργανισμοί τυποποίησης - επομένως και ο ΕΛ.Ο.Τ. - μεριμνούν για τη λειτουργία αντίστοιχων επιτροπών ή ομάδων και εκδίδουν αντίστοιχα εθνικά πρότυπα ορολογίας στη γλώσσα της αντίστοιχης χώρας. Στην Ελλάδα, τα όργανα αυτά λειτουργούν ή υπό τον ΕΛ.Ο.Τ. ή με την ευθύνη άλλων αρμόδιων φορέων.

Ο ΕΛ.Ο.Τ. διαθέτει βιβλιοθήκη με ταξινομημένα πάνω από 200.000 πρότυπα από πολλές χώρες του κόσμου και πολλούς Τεχνικούς Κανονισμούς. Ο ΕΛ.Ο.Τ. διαθέτει για πώληση, κατά αποκλειστικότητα, τα πρότυπα όλων των χωρών του κόσμου που δραστηριοποιούνται στην τυποποίηση.

Από το 1996 λειτουργεί η ιστοσελίδα του ΕΛΟΤ (<http://www.elot.gr/>), όπου υπάρχει κατάλογος των Ελληνικών και Ευρωπαϊκών Προτύπων, των πιστοποιημένων Εταιρειών κ. α.

7.14.Δίκτυο «ΠΡΑΞΗ»

Το *Δίκτυο ΠΡΑΞΗ* είναι προϊόν στρατηγικής συμφωνίας του βιομηχανικού και του ερευνητικού κόσμου της χώρας. Συστάθηκε το 1991 με αρχικό σκοπό την προώθηση της συμμετοχής των ελληνικών οργανισμών στα ευρωπαϊκά ερευνητικά προγράμματα και τη σύνδεση έρευνας και παραγωγής. Από το 1995, το δίκτυο ΠΡΑΞΗ, ως κοινοπραξία των Σ.Ε.Β., ΣΒΒΕ και Ι.Τ.Ε., λειτουργεί ως Innovation Relay Centre HELP-FORWARD στην Ελλάδα και αποτελεί μέλος του ευρωπαϊκού δικτύου 71 IRCs.

Σκοπός του Δικτύου είναι η προώθηση της διευρωπαϊκής τεχνολογικής συνεργασίας, η αξιοποίηση των αποτελεσμάτων της έρευνας και η υποστήριξη έργων διεθνικής μεταφοράς τεχνολογίας. Από το 1999 η Γ.Γ.Ε.Τ. ανέθεσε στο δίκτυο *ΠΡΑΞΗ* και τον ρόλο του Εθνικού Σημείου Επαφής για τα ευρωπαϊκά προγράμματα Έρευνας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης.

Αποστολή του δικτύου *ΠΡΑΞΗ* είναι να συνδράμει στην **βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών επιχειρήσεων και ερευνητικών οργανισμών**

μέσω συμφωνιών μεταφοράς τεχνολογίας, να διευκολύνει την αξιοποίηση και εμπορευματοποίηση των ερευνητικών αποτελεσμάτων, να ενισχύσει τους δεσμούς βιομηχανίας και ερευνητικού κόσμου, να προωθήσει την καινοτομία στις επιχειρήσεις και να υποστηρίξει την διευρωπαϊκή τεχνολογική και επιχειρηματική συνεργασία.

Το δίκτυο Πράξη παρέχει υπηρεσίες ενημέρωσης και πληροφόρησης για τη δημόσια και ιδιωτική χρηματοδότηση της έρευνας, της τεχνολογικής ανάπτυξης και της αξιοποίησης ερευνητικών αποτελεσμάτων. Συγκεκριμένα, βοηθάει στον εντοπισμό των κατάλληλων χρηματοδοτικών μηχανισμών και εργαλείων, προωθεί προτάσεις ερευνητικής, τεχνολογικής και επιχειρηματικής συνεργασίας στην Ελλάδα και την Ευρώπη, διαμεσολαβεί για την εξεύρεση συνεργατών από όλη την Ευρώπη, υποστηρίζει τη διαμόρφωση σχεδίου αξιοποίησης τεχνολογίας και τέλος παρέχει συμβουλές σε όλα τα στάδια των διαπραγματεύσεων συμφωνιών μεταφοράς τεχνολογίας.

7.15. Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης (Ε.ΤΕ.Π.-Κ.)

Η ίδρυση του *Επιστημονικού και Τεχνολογικού Πάρκου Κρήτης* ήταν μια ιδέα ορισμένων στελεχών του ιδρύματος τεχνολογίας και έρευνας το 1988. Κύριος στόχος ήταν να παρουσιαστούν οι σημαντικές ερευνητικές δραστηριότητες των Ινστιτούτων στον έξω κόσμο με αξιόπιστο τρόπο, αλλά ταυτόχρονα να αναληφθεί κι ένας ουσιαστικός, κυρίως όμως συγκεκριμένος ρόλος για την ανάπτυξη της περιοχής. Επίσης, να δοθεί η δυνατότητα σε εταιρίες-μέλη να αξιοποιήσουν τα αποτελέσματα της έρευνας και να γίνουν βασικοί φορείς στη διαδικασία μεταφοράς της Τεχνολογίας. Ο κύριος ρόλος του Επιστημονικού και Τεχνολογικού Πάρκου-Κρήτης είναι να **διαχέει την τεχνογνωσία** που παράγεται στην ακαδημαϊκή κοινότητα και στα ερευνητικά ινστιτούτα προς τις κατάλληλες κατευθύνσεις, ώστε να αναπτυχθεί η Κρήτη και σε άλλους τομείς πέρα από αυτούς της γεωργίας και της τουριστικής βιομηχανίας. Πρόσφατα μάλιστα ξεκίνησε ένα δυναμικό πρόγραμμα προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών έρευνας σε διάφορους τομείς της αγοράς.

Το Ε.ΤΕ.Π.-Κ. αποσκοπεί στο να γίνει ένας πόλος έλξης, όπου οι επιχειρήσεις εντός του Πάρκου και οι μικρές αλλά δυναμικά ανερχόμενες μονάδες - ειδικότερα σε περιοχές που ευνοούνται από τις περιβαλλοντικές ιδιαιτερότητες του νησιού (π.χ. αιολική ενέργεια, κ.λ.π.) να προωθούν καινοτομίες μέσα από μία συνεχή σύνδεση και συνεργασία με ειδικούς στην παροχή ερευνητικών προϊόντων, υπηρεσιών,

τεχνικών και μεθοδολογιών καθώς και με εταιρίες αναπτυξιακής φύσης, οι οποίες αναλαμβάνουν εκσυγχρονιστικές πρωτοβουλίες.

Αλλά και για τις νέες επιχειρήσεις που εγκαθίστανται εντός του Πάρκου, **δίδεται η ευκαιρία παροχής ολοκληρωμένου πακέτου υπηρεσιών**, που περιλαμβάνει τεχνολογική υποστήριξη, άρτιες υποδομές και άμεση επαφή με νέα τεχνολογικά και επιχειρηματικά επιτεύγματα.

7.16.Ελληνικό Κέντρο Αναδιανομής Τεχνολογίας (H.I.R.C.)

Το *Ελληνικό Κέντρο Αναδιανομής Καινοτομίας (H.I.R.C.)* είναι ο ελληνικός κόμβος του ευρωπαϊκού δικτύου Innovation Relay Centers Network (I.R.C.), στο οποίο συμμετέχουν 220 οργανισμοί στο σύνολο της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στο πλαίσιο του δικτύου των I.R.C.s, η κοινοπραξία του H.I.R.C λειτουργεί ως σύνδεσμος των ελληνικών επιχειρήσεων με τις νέες τεχνολογίες και την καινοτομία στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Στην κοινοπραξία του H.I.R.C., με συντονιστή το *Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης (Ε.Κ.Τ.)* , συμμετέχουν ο *Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ.)*, το *Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλονίκης (ΕΔΑΠ/ΤΠΘ ΑΕ)* και οι πέντε κλαδικές εταιρείες έρευνας και τεχνολογικής ανάπτυξης *ΕΒΕΤΑΜ ΑΕ* , *ΕΚΕΠΥ ΑΕ* , *ΕΤΑΤ ΑΕ* , *ΕΑΝΤ ΑΕ*, *ΕΤΑΚΕΙ ΑΕ* που δραστηριοποιούνται στους μεγαλύτερους τομείς της βιομηχανικής δραστηριότητας της Ελλάδας: τεχνολογίες μετάλλων, κεραμικών και πυριμάχων, τροφίμων και ποτών, θαλάσσης, κλωστοϋφαντουργίας και ένδυσης.

Οι υπηρεσίες του H.I.R.C. απευθύνονται σε ελληνικές επιχειρήσεις που:

- αναζητούν νέες τεχνολογίες
- είναι κάτοχοι τεχνολογίας και θέλουν να αναπτύξουν συνεργασίες στον ευρωπαϊκό χώρο
- επιθυμούν διάγνωση των τεχνολογικών αναγκών τους

Επίσης, το HIRC υποστηρίζει τους εθνικούς, ερευνητικούς και ακαδημαϊκούς φορείς που ενδιαφέρονται να προωθήσουν και να αξιοποιήσουν τα αποτελέσματα των ερευνητικών δραστηριοτήτων τους.

7.17.Ανώνυμη Εταιρία Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κεραμικών & Πυρίμαχων (ΕΚΕΠΥ)

Η ΕΚΕΠΥ ιδρύθηκε το 1986 με πρωτοβουλία της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Τεχνολογίας του τότε Υπουργείου Βιομηχανίας, Ενέργειας και Τεχνολογίας με σκοπό την παροχή τεχνολογικών υπηρεσιών προς την ελληνική βιομηχανία και ειδικότερα τη βιομηχανία κεραμικών και πυρίμαχων προϊόντων.

Στα τελευταία 17 χρόνια η ΕΚΕΠΥ έχει δημιουργήσει τα πιο σύγχρονα εργαστήρια στη χώρα μας για μελέτη ανόργανων μη μεταλλικών υλικών. Η εταιρεία εξειδικεύεται σε θέματα ποιοτικού ελέγχου και πιστοποίησης και βιομηχανικής έρευνας και μεταφοράς τεχνογνωσίας. Σημαντική είναι η δραστηριότητα σε διεθνείς ερευνητικές συνεργασίες.

Η ΕΚΕΠΥ είναι διαπιστευμένος φορέας από τον ΕΛΟΤ για την διεξαγωγή δοκιμών ελέγχου ποιότητας σε τσιμέντο, σκυρόδεμα, πυρίμαχα, είδη υγιεινής και αδρανή.

Από τις ερευνητικές συνεργασίες της ΕΚΕΠΥ έχει προκύψει αξιόλογη τεχνογνωσία, η οποία διαχέεται στην ελληνική βιομηχανία. Επίσης έχει προκύψει σημαντική εσωτερική τεχνογνωσία για παραγωγή ειδικών κεραμικών προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας. Η ΕΚΕΠΥ έχει συγκροτήσει και αποτελεί τον Τεχνικό Σύμβουλο στο Δίκτυο Ερευνητικών Κέντρων και Επιχειρήσεων για την Ανάπτυξη Συστημάτων Περιβαλλοντικής Διαχείρισης στην Περιφέρεια Στερεάς Ελλάδας. Επίσης, έχει συμμετάσχει σε πλήθος Ευρωπαϊκών και Εθνικών χρηματοδοτικών ερευνητικών προγραμμάτων

7.18.Εταιρία Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κλωστοϋφαντουργίας, Ένδυσης και Ινών (Ε.Τ.Α.Κ.Ε.Ι.)

Η Ε.Τ.Α.Κ.Ε.Ι. ιδρύθηκε το 1986 με σκοπό την εφαρμογή και αξιοποίηση των αποτελεσμάτων της εφαρμοσμένης και τεχνολογικής έρευνας, καθώς και την παροχή επιστημονικών και τεχνολογικών υπηρεσιών σε επιχειρήσεις και οργανισμούς που δραστηριοποιούνται στο χώρο της κλωστοϋφαντουργίας και της ένδυσης. Λειτουργεί ως Ανώνυμη Εταιρεία και εποπτεύεται από τη Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας του Υπουργείου Ανάπτυξης.

Στη διάρκεια της λειτουργίας της αναπτύσσεται δυναμικά και αναδεικνύεται σε σημαντικής εμβέλειας Τεχνολογικό Κέντρο στην Ελλάδα και την Ευρώπη. Οι δραστηριότητες της Ε.Τ.Α.Κ.Ε.Ι. καλύπτουν τους τομείς της εφαρμοσμένης έρευνας, του ελέγχου και πιστοποίησης προϊόντων, της ανάπτυξης προδιαγραφών, της

παροχής εξειδικευμένων υπηρεσιών, συμβουλευτικής και τεχνικής υποστήριξης των επιχειρήσεων κλωστοϋφαντουργίας και ένδυσης.

Το Εργαστήριο της *E.T.A.K.E.I.* είναι το πρώτο Ελληνικό Εργαστήριο Ελέγχου Ποιότητας κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων το οποίο έχει διαπιστευτεί από το Εθνικό Συμβούλιο Διαπίστευσης σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό Πρότυπο EN 45001 και πρόσφατα σύμφωνα με το Πρότυπο Ε.Λ.Ο.Τ. Ε.Ν. ISO/IEC 17025.

7.19.Εταιρία Βιομηχανικής Έρευνας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Μετάλλων Α.Ε. (EBETAM Α.Ε.)

Η *Εταιρία Βιομηχανικής Έρευνας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Μετάλλων*, ιδρύθηκε το 1985 με πρωτοβουλία της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Τεχνολογίας. Σκοπός της ίδρυσής της ήταν η εφαρμογή και αξιοποίηση των αποτελεσμάτων της επιστημονικής έρευνας και τεχνολογίας με την παροχή τεχνολογικών υπηρεσιών υψηλής ποιότητας στους τομείς μεταλλουργίας και μεταλλικών υλικών.

Η εταιρεία ανέπτυξε μια έντονη δραστηριότητα στην εκπόνηση προγραμμάτων εφαρμοσμένης βιομηχανικής έρευνας σε συνεργασία με την ελληνική βιομηχανία. Αξιοποίησε με τον καλύτερο τρόπο τα προγράμματα ανάπτυξης βιομηχανικής έρευνας, συμμετέχοντας σε περισσότερα από 50 έργα μέχρι σήμερα. Επιτυχής είναι επίσης και η συμμετοχή της στα ευρωπαϊκά προγράμματα αφού μέχρι σήμερα έχει συμμετάσχει στην υλοποίηση περισσότερων από 30 κοινοτικών προγραμμάτων.

Η εταιρεία παρέχει υπηρεσίες στη βιομηχανία ως προς:

- Τον έλεγχο ποιότητας μεταλλικών αντικειμένων
- Την επιθεώρηση και πιστοποίηση βιομηχανικών προϊόντων και εγκαταστάσεων
- Την εκπόνηση μελετών για βελτίωση της παραγωγικής διαδικασίας
- Τη μεταφορά τεχνολογίας
- Την εκπαίδευση προσωπικού της βιομηχανίας σε τεχνικές ελέγχου ποιότητας, μεταλλογραφία κλπ

7.20.Εταιρία Έρευνας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Βιομηχανίας Τροφίμων Α.Ε. (Ε.Τ.Α.Τ. Α.Ε.)

Η Εταιρεία έρευνας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης της Βιομηχανίας Τροφίμων ιδρύθηκε από τη Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας με σκοπό την παροχή ερευνητικών και συμβουλευτικών υπηρεσιών καθώς και υπηρεσιών τεχνολογικής φύσης στις επιχειρήσεις του κλάδου Τροφίμων και Ποτών. Οι δραστηριότητες της εταιρείας στοχεύουν στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών προϊόντων και επικεντρώνονται σε θέματα:

- Βιομηχανικής έρευνας και μεταφοράς τεχνογνωσίας
- Βιομηχανικής πληροφόρησης και συμβουλευτικών υπηρεσιών
- Εργαστηριακών δοκιμών και πιστοποίησης ποιότητας τροφίμων
- Επιμόρφωσης και αξιοποίησης ανθρώπινου δυναμικού

Η Ε.Τ.Α.Τ. έχει αναπτύξει Τράπεζα Πληροφοριών με σκοπό την έγκυρη ενημέρωση των επιχειρήσεων τροφίμων σε θέματα άμεσου ενδιαφέροντος. Μεταξύ των θεμάτων αυτών περιλαμβάνονται εθνική και κοινοτική νομοθεσία, μηχανολογικός εξοπλισμός, υλικά και προμηθευτές, επιστημονικές εξελίξεις, κλαδικές στατιστικές καθώς και πληροφόρηση σχετικά με τρέχοντα ερευνητικά προγράμματα. Επίσης παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες προς τις επιχειρήσεις του κλάδου για θέματα σχεδιασμού και εφαρμογής συστημάτων διασφάλισης ποιότητας, εισαγωγής νέων τεχνικών και εργαλείων διοίκησης, κατάρτισης και υλοποίησης επενδυτικών σχεδίων. Παράλληλα συνεργάζεται με τον Ε.Λ.Ο.Τ. σε πιστοποιήσεις εταιρειών κατά ISO9000. Η Ε.Τ.Α.Τ. αναλαμβάνει την εκπαίδευση του προσωπικού βιομηχανιών τροφίμων σε θέματα οργάνωσης εργαστηρίων, εφαρμογής μεθοδολογιών ενόργανης ανάλυσης και διαχείρισης ποιότητας. Η εταιρεία αναλαμβάνει και τη διοργάνωση ενδοεπιχειρησιακών σεμιναρίων σχετικά με την ανάπτυξη Συστημάτων Διασφάλισης Ποιότητας. Παράλληλα, συμμετέχει σε προγράμματα κατάρτισης νέων επιστημόνων, σε συνεργασία με άλλους φορείς.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1: ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

ΦΟΡΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ**Επιμελητήρια**

Επιμελητήριο Ηρακλείου: www.ebeh.gr

Επιμελητήριο Χανίων: www.chania-cci.gr

Επιμελητήριο Λασιθίου: www.epimlas.gr

Επιμελητήριο Ρεθύμνου: www.eber.gr

Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών (ΕΒΕΑ): www.acci.gr

Αναπτυξιακές Εταιρίες

Αναπτυξιακή Κρήτης: www.ank.gr

Αναπτυξιακή Ηρακλείου: www.anher.gr

Οργανισμός Ανάπτυξης Δυτικής Κρήτης (Ο.Α.ΔΥ.Κ.): www.oadyk.gr

Αναπτυξιακό Κέντρο Ορεινού Μυλοποτάμου & Μαλεβυζίου (Α.Κ.Ο.Μ.-Μ.) -

ΨΗΛΟΡΕΙΤΗΣ Α.Ε.: www.psiloritis.net.gr

Αναπτυξιακή Λασιθίου: www.LasithiNet.gr

Φορείς Εκπροσώπησης

Σύνδεσμος Τοπικών Ενώσεων Δήμων και Κοινοτήτων Κρήτης: www.ulac.gr

Σύνδεσμος Ελαιοκομικών Δήμων Κρήτης: www.sedik.gr

Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου: <http://www.esee.gr/el/index.shtml>

Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου: www.esee.gr

Ελληνικό Κέντρο Εμπορίου (Ε.Λ.Κ.Ε.): www.elke.gr

Σύνδεσμος Ελληνικών Βιομηχανιών (Σ.Ε.Β.): www.fgi.org.gr

Ελληνικός Οργανισμός Εξωτερικού Εμπορίου (Ο.Π.Ε.): www.hepo.gr

Σύνδεσμος Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος (Σ.Ε.Β.Ε.): www.seve.gr

Φορείς Πιστοποίησης

Ελληνικός Οργανισμός Τυποποίησης: www.elot.gr

Ενιαίος Φορέας Ελέγχου Τροφίμων (ΕΦΕΤ): www.efet.gr

Οργανισμός Ελέγχου και Πιστοποίησης Βιολογικών Προϊόντων «ΔΗΩ»:
www.dionet.gr

ΚΕΤΑ Ελλάδος

ΚΕΤΑ Αττικής: www.keta-attiki.gr

ΚΕΤΑ Βορείου Αιγαίου: www.keta-ba.gr

ΚΕΤΑ Δυτικής Ελλάδος: www.keta-de.gr

ΚΕΤΑ Θεσσαλίας: www.keta.gr
ΚΕΤΑ Κρήτης: www.keta-kriti.gr
ΚΕΤΑ Πελοποννήσου: www.keta-pelop.gr
ΚΕΤΑ Στερεάς Ελλάδος (ΚΕΤΑ ΠΕ.Σ.Ε.) www.keta-pese.gr
ΚΕΤΑ Κεντρικής Μακεδονίας: www.keta-kemak.gr
ΚΕΤΑ Δυτικής Μακεδονίας: www.ketadmak.gr
ΚΕΤΑ Ηπείρου: www.bicipirus.gr/ketaepirus
ΚΕΤΑ Νοτίου Αιγαίου: www.keta-notioaigaio.gr
ΚΕΤΑ Ιονίων Νήσων: www.keta-ionion.gr
ΚΕΤΑ Ανατολικής Μακεδονίας-Θράκης: www.keta-amt.gr

ΥΠΟΥΡΓΕΙΑ & ΓΕΝΙΚΕΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΕΣ

Υπουργείο Ανάπτυξης: www.ypan.gr
Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών: www.mnec.g
Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων: www.minagric.gr
Υπουργείο Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας: www.labor-ministry.gr
Υπουργείο Τουρισμού: www.mintour.gr
Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας: www.gsrt.gr
Γενική γραμματεία Νέας Γενιάς: www.neagenia.gr

ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ ΚΡΗΤΗΣ

Πανεπιστήμιο Κρήτης: www.uoc.gr
Πολυτεχνείο Κρήτης - Χανιά: www.tuc.gr
Τεχνολογικό και Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Κρήτης: www.teicrete.gr
Τ.Ε.Ι. Κρήτης – Παράρτημα Χανίων: www.chania.teiher.gr

ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ & ΦΟΡΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ- ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑΣ

Ινστιτούτο Τεχνολογίας και Έρευνας Ηρακλείου: www.forth.gr
Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης: www.stepc.gr
Μεσογειακό Αγρονομικό Ινστιτούτο Χανίων: www.maich.gr
Ινστιτούτο Ελιάς και Υποτροπικών Φυτών Χανίων : www.nagref-cha.gr
Κέντρο Αρχιτεκτονικής Μεσογείου (Κ.Α.Μ.): www.kam-arsenali.gr

Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης (Ε.Κ.Τ.): www.ekt.gr
Ελληνικό Κέντρο Αναδιανομής Καινοτομίας (HIRC): www.hirc.gr
Εθνικό Ίδρυμα Ερευνών: www.eie.gr
Εθνικό Δίκτυο Έρευνας & Τεχνολογίας (Ε.Δ.Ε.Τ.): www.grnet.gr
Εθνικό Ίδρυμα Αγροτικής Έρευνας (ΕΘ.Ι.ΑΓ.Ε.): www.nagref.gr
Οργανισμός Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας (ΟΒΙ): www.obi.gr
Ανώνυμη Εταιρεία Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κεραμικών και Πυριμάχων
(Ε.Κ.Ε.ΠΟΥ.): www.ekepy.gr
Εταιρία Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κλωστοϋφαντουργίας, Ένδυσης & Ινών
(Ε.Τ.Α.Κ.Ε.Ι.): www.etakei.gr
Εταιρία Βιομηχανικής Έρευνας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Μετάλλων Α.Ε.
(Ε.Β.Ε.Τ.Α.Μ.): www.evetam.gr
Εταιρεία Έρευνας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης της Βιομηχανίας Τροφίμων (ΕΤΑΤ
ΑΕ): www.etat.gr

ΤΡΑΠΕΖΕΣ & ΛΟΙΠΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΛΕΙΩΝ

Ένωση Ελληνικών Τραπεζών⁵: www.hba.gr
Πανελλήνια Τράπεζα Α.Ε.: www.panelliniabank.gr
Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα: www.pancratabank.gr
Συνεταιριστική Τράπεζα Χανίων: www.chaniabank.gr

ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ – VENTURE CAPITAL

Ένωση Ελληνικών Εταιρειών Επιχειρηματικών Κεφαλαίων: www.hvca.gr
Εθνική Επιχειρηματικών Συμμετοχών: www.nbgvc.gr
Vectis Capital: www.vectis.gr
Capital Connect Venture Partners: www.capitalconnect.gr
Attica Ventures: www.attica-ventures.gr
European Venture Capital Association: www.evca.com
NBGI Private Equity: www.nbgiprivatteequity.co.uk
APAX Partners: www.apax.com
Atlas Venture: www.atlasventure.de
ACT Venture Capital: www.actventure.com
3I Group Plc: www.3igroup.com
Alchemy Partners: www.alchemypartners.co.uk

⁵ Στη διεύθυνση αυτή παρουσιάζονται τα στοιχεία όλων των τραπεζών της χώρας

European Business Angels Networks: www.eban.org

FRANCHISING

Σύνδεσμος *franchise* της Ελλάδας: www.franchising.gr

Ιστοσελίδα ενημέρωσης για θέματα *franchise*: www.franchise.gr

ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

Ιστοσελίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την προώθηση της επιχειρηματικότητας:

www.europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship

Financing Innovation: www.cordis.lu/finance

Intellectual Property Rights Helpdesk: www.ipr-helpdesk.org

Ιστοσελίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης για τη χρηματοδότηση:

www.europa.eu.int/comm/enterprise/funding

ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

Για το ηλεκτρονικό *επιχειρείν*: www.ebusinessforum.gr

Η ιστοσελίδα του Ευρωπαϊκού έργου Gate to Growth με χρήσιμες πληροφορίες και

υπηρεσίες προς νέους επιχειρηματίες: www.gate2growth.com

Η ιστοσελίδα του *European Venture Capital Journal*: www.evcj.com

Η εξειδικευμένη ιστοσελίδα της διεθνούς οικονομικής εφημερίδας *Wall Street Journal* με πληροφορίες για ανάπτυξη επιχειρηματικών σχεδίων, τρόπους χρηματοδότησης,

κ.λ.π.: www.startupjournal.com

Η ιστοσελίδα της οικονομικής έκδοσης της εφημερίδας *Times* με ειδικό τμήμα για τις

νέες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις: <http://business.timesonline.co.uk>

Η ιστοσελίδα του ειδικευμένου σε θέματα επιχειρηματικότητας αμερικάνικου

περιοδικού *inc. magazine*: www.inc.com

Ειδικευμένη ιστοσελίδα με συμβουλές, οδηγίες, κ.λ.π., για την ανάπτυξη

επιχειρηματικών σχεδίων: www.bplans.com

Η ιστοσελίδα του *Forum* για την Απασχόληση και την Επιχειρηματικότητα:

www.forum4job.com

Η ιστοσελίδα του *International Venture Capital Forum*: www.vcforum.gr

Το ηλεκτρονικό περιοδικό του Πανεπιστημίου *Harvard* με ειδικές πληροφορίες για την επιχειρηματικότητα: <http://hbswk.hbs.edu/index.jhtml>

European Business Plan of the Year Competition: www.ebpyc.org

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΟΥ Γ' Κ.Π.Σ. & ΦΟΡΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Γ' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης:

www.info3kps.gr

www.hellaskps.gr

www.ypan.gr

www.ekt.gr

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα “Ανταγωνιστικότητα”: www.antagonistikotita.gr

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα “Κοινωνία της Πληροφορίας”: www.infosoc.gr

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα “Περιβάλλον”: www.epper.gr

Πρόγραμμα ΔΙΚΤΥΩΘΕΙΤΕ: www.go-online.gr

Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων: www.tempme.gr

ΕΟΜΜΕΧ: www.eommex.gr

Ο.Α.Ε.Δ.: www.oaed.gr

Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας Α.Ε. (Τ.Α.Ν.Ε.Ο.): www.taneo.gr

Περιφέρεια Κρήτης: www.crete-region.gr

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Αγροτικής Ανάπτυξης Ανασυγκρότησης της Υπαίθρου:

www.minagric.gr

ΞΕΝΟΙ ΦΟΡΕΙΣ ΣΤΗΡΙΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

www.businesslink.org

www.sbs.gov.uk

www.sba.gov

Η ιστοσελίδα του Ιδρύματος *Kauffman* για την υποστήριξη της επιχειρηματικότητας:

www.entreworld.org

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2: ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ & ΤΗΛΕΦΩΝΑ

ΦΟΡΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ***ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΚΡΗΤΗΣ***

Γιαμαλάκη 50 και Βενιζέλου

Ηράκλειο, Τ.Κ. 71202

Τηλ. 2810 302400

Φαξ 2810 344107

E-mail: info@ank.gr

www.ank.gr

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ & ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΣ ΚΡΗΤΗΣ

Λ. Ικάρου και Σπανάκη 2,

Ηράκλειο Κρήτης,

Τηλ. 2810 278644

Φαξ 2810 278620

Email: t.kinitron@crete-region.gr

www.crete-region.gr

ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ

Αρχάνες Τ.Κ. 70100

Ηράκλειο Κρήτης

Τηλ.: 2810 753300, 2810 752111, 2810 752430

Φαξ 2810 753310, 2810 752431

E-mail: info@anher.gr

www.anher.gr

ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΔΥΤΙΚΗΣ ΚΡΗΤΗΣ***(Ο.Α.ΔΥ.Κ.)***

Πλατεία 1866 και Κρυάρη

Μέγαρο Πάνθεον 1^{ος} όροφος

Χανιά, Τ.Κ.73100

Τηλ.:28210 98389- 92

Φαξ 28210 93350

E-mail: oadyk@oadyk.gr

Ρέθυμνο

Μ. Πορτάλιου 5-7

Τ.Κ. 74100 Καλλιθέα

Τηλ.: 28310 27501, 28310 53776

Φαξ 28310 23835

E-mail: oadykret@otenet.gr

www.oadyk.gr

**ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΟΡΕΙΝΟΥ ΜΥΛΟΠΟΤΑΜΟΥ ΚΑΙ ΜΑΛΕΒΥΖΙΟΥ Α.Ε.
(Α.Κ.Ο.Μ.-Μ. Α.Ε.)**

Ανώγεια Ρεθύμνου

T.K.74051

Τηλ.: 28340 31402, 28340 31583, 28340 31793

Φαξ 28340 31058

e-mail: akomm@psiloritis.net.gr

www.psiloritis.net.gr

ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΛΑΣΙΘΙΟΥ

Κτίριο Ν.Α. Λασιθίου

T.K. : 72100

Τηλ.: 28410 82970

Φαξ 28410 82971

e-mail: anaplas@lasithinet.gr

<http://lasithi.lasithinet.gr/anaplas/>

Ο.Α.Ε.Δ. ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ

Φαϊτάκη 2 & Αρχιεπισκόπου Μακαρίου

T.K.71002 Ηράκλειο

Τηλ.: 2810 342095, 2810 330295, 2810 330614

Φαξ 2810 341567

Ο.Α.Ε.Δ. ΡΕΘΥΜΝΟΥ

Δημοκρατίας 36, T.K. 74100

Ρέθυμνο

Τηλ.: 28310 27131

Φαξ 28310 29297

Ο.Α.Ε.Δ. ΧΑΝΙΩΝ

Δικτύνης 7, T.K. 73100

Χανιά

Τηλ.: 28210 79179

Φαξ 28210 93173

Ο.Α.Ε.Δ. ΛΑΣΙΘΙΟΥ

Λασιθίου 59, Τ.Κ. 72100

Αγ. Νικόλαος

Τηλ.: 28410 22666

Φαξ 28410 22666

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ «ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ»

Γραφείο Πληροφόρησης Επιχειρησιακού Προγράμματος "ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ"

Μεσογείων 56, 11527 Αθήνα

Τηλ: 801 11 36 300

Fax: 210 74 50 883

www.antagonistikotita.gr

***ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ-ΑΝΑΣΥΓΚΡΟΤΗΣΗΣ
ΤΗΣ ΥΠΑΙΘΡΟΥ***

Λ. Αθηνών 58, Αθήνα

Τηλ. 210 5275083

Fax: 210 5275124

E-mail: vskandalis@mnec.gr - mharami@mnec.gr

www.agrotikianaptixi.gr

ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ & ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ

Λ. Μεσογείων 14-18, 115 10 Αθήνα, ΤΘ. 146 31

Τηλ.: 210 7458000

contentmaster@gsrt.gr

www.gsrt.gr

ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΤΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ Α.Ε.

Μεναίχμου & Θεοφιλοπούλου 18, 117 43, Νέος Κόσμος

Τηλ. 210 -92 88 -700

Telefax: 210-92 13 200

e-mail: info@ktpae.gr

www.ktpae.gr

TEMPME

Λ. Αμαλίας 26, Τ.Κ. 10557

Αθήνα

Τηλ.: 210 3311201-4

Φαξ 2103311207

Email: info@tempme.gr

www.tempme.gr

EOMMEX

Ξενίας 106, Τ.Κ. 11528

Αθήνα

Τηλ.: 210 74911100,7491200,7491220

Φαξ 210 7491146

e-mail: interel@eommex.gr

www.eommex.gr

ΤΑΜΕΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΝΕΑΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ (Τ.Α.Ν.Ε.Ο.)

Ομήρου 18, Τ.Κ. 10672

Αθήνα

Τηλ.: 210 3387110

e-mail: info@taneo.gr

www.taneo.gr

ΦΟΡΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ***ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ***

Κορωναίου 9, Τ.Κ. 71202

Ηράκλειο Κρήτης

Τηλεφωνικό Κέντρο: 2810 247010

Κεντρικό Φαξ: 2810 222914

e-mail: info@ebenh.gr

www.ebeh.gr

ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΡΕΘΥΜΝΟΥ

Πορτάλιου 23, 1ος όροφος

Ρέθυμνο, Τ.Κ. 74100

Τηλ. 28310 22214,

Φαξ 28310 55086

e-mail: info@eber.gr

www.eber.gr

ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΧΑΝΙΩΝ

Ελευθερίου Βενιζέλου 4,

Χανιά Τ.Κ. 73104

Τηλέφωνο 28210 52329

Φαξ 28210 28307

e-mail: epimel@chania-cci.gr

www.chania-cci.gr

ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΛΑΣΙΘΙΟΥ

Ι. Κουνδούρου 17

Αγ. Νικόλαος, Τ.Κ. 72100

Τηλέφωνο 28410 27140

Φαξ 28410 23831

e-mail: info@epimlas.gr

www.epimlas.gr

ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ (EURO INFO CENTER)

Κορωναίου 9, Τ.Κ. 71202

Ηράκλειο Κρήτης

Τηλ: 2810 285829

Φαξ 2810 225730

www.ebeh.gr

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΞΑΓΩΓΕΩΝ ΚΡΗΤΗΣ

Ιδομενέως 26 Τ.Κ.71202

Ηράκλειο

Τηλ.: 2810 343458-59

Φαξ 2810 343459

e-mail: fek@hol.gr

ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΟΙ ΦΟΡΕΙΣ**ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗΣ (Ε.Λ.Ο.Τ.)**

Αχαρνών 313 Τ.Κ. 11145

Αθήνα

Τηλ.: 210 2120100

Φαξ 210 2283034

e-mail: info@elot.gr

www.elot.gr

ΚΕΤΑ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ & ΘΡΑΚΗΣ

Σοφοκλέους Κομνηνού 2,

Τ.Κ. 69100, ΚΟΜΟΤΗΝΗ

Τηλ.: 25310 83520-5, Fax: 25310 83526

E-mail: keta-amt@otenet.gr

ΚΕΤΑ ΑΤΤΙΚΗΣ

Αριστείδου 6, 2ος Όροφος,

Τ.Κ. 10559, ΑΘΗΝΑ

Τηλ.: 210 3222332, Fax: 210 3222337

E-mail: info@keta-attiki.gr

Web Site: www.keta-attiki.gr

ΚΕΤΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ

Κομνηνάκη και Ίμβρου 1,

Τ.Κ. 81100 ΜΥΤΙΛΗΝΗ

Τηλ.: 22510 46056,

Φαξ 22510 46273

Web Site: www.keta-ba.gr

E-mail: info@keta-ba.gr

ΚΕΤΑ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Βότση 2, Τ.Κ. 26221,

ΠΑΤΡΑ

Τηλ.: 2610 225731, 274172, Fax: 2610 271226

Web Site: www.keta-de.gr

E-mail: info@keta-de.gr

ΚΕΤΑ ΔΥΤΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ

Εκθεσιακό Κέντρο Δυτικής Μακεδονίας,

Κοίλα Κοζάνης, Τ.Κ. 50100, ΚΟΖΑΝΗ

Τηλ.: 24610 45435, 45432, Fax: 24610 45436

E-mail: ketadmak@otenet.gr

ΚΕΤΑ ΗΠΕΙΡΟΥ

Πυρσινέλλα 21,

Τ.Κ. 45332, ΙΩΑΝΝΙΝΑ

Τηλ.: 26510 72244 Fax: 26510 72244

E-mail: keta@otenet.gr

ΚΕΤΑ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ

Κύπρου 24 - 28, Τ.Κ. 41222

ΛΑΡΙΣΑ

Τηλ: 2410 538860-2, Fax: 2410 538863

Web Site: www.keta.gr

E-mail: keta@keta.gr

ΚΕΤΑ ΙΟΝΙΩΝ ΝΗΣΩΝ

Προσωρινή Διεύθυνση: Νομαρχία Κέρκυρας (26610-48300), Σαμαρά 13,

Τ.Κ. 49100, ΚΕΡΚΥΡΑ

Τηλ.: 26610 80667, Fax: 26610 36485, 44515

E-mail: ketain@otenet.gr

ΚΕΤΑ ΚΡΗΤΗΣ

Ανδρόγεω 1,
Τ.Κ. 71202, ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ
Τηλ.: 2810 302900, Fax: 2810 302929
E-mail: info@keta-kriti.gr

ΚΕΤΑ ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ

Μάρτεν Νόρδενστρομ 4, Τ.Κ. 84100, Ερμούπολη, ΣΥΡΟΣ
Τηλ.: 22810 89142-3-4, Fax: 22810 89145
E-mail: contact@keta-notioaigaio.gr

ΚΕΤΑ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ

25ης Μαρτίου 14, Τ.Κ. 22100, ΤΡΙΠΟΛΗ ΑΡΚΑΔΙΑΣ
Τηλ.: 2710 230234-5, Fax: 2710 230236
Web Site: www.keta-pelop.gr
E-mail: info@keta-pelop.gr

ΚΕΤΑ ΣΤΕΡΕΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ (ΚΕΤΑ ΠΕ.Σ.Ε.)

2ο χλμ. ΝΕΟ Λαμίας - Αθηνών, Τ.Κ. 35100, ΛΑΜΙΑ
Τηλ.: 22310 66550-3, Fax: 22310 66558
Web Site: www.keta-pese.gr
E-mail: info@keta-pese.gr

ΦΟΡΕΙΣ ΑΔΕΙΟΔΟΤΗΣΕΩΝ

ΚΕΝΤΡΟ ΥΠΟΔΟΧΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ

Τριφύτσου & Σουμερλή 2, Τ.Κ. 71201
Τηλ.: 2810 333381
FAX: 2810 220981
e-mail: kye_her@otenet.gr

ΚΕΝΤΡΟ ΥΠΟΔΟΧΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΧΑΝΙΩΝ

Πλατεία Δικαστηρίων 1, Τ.Κ. 73134
Χανιά
Τηλ.: 28210 23225
FAX: 2821023305
e-mail: kxe@nax.gr

www.kye.nax.gr

ΚΕΝΤΡΟ ΥΠΟΔΟΧΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ ΡΕΘΥΜΝΟΥ

Γραφείο Βιομηχανίας Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης Ρεθύμνου

T.K. 74100

Τηλ.: 28310 88795-96

FAX: 28310 56638

e-mail: kye@kyerethymnou.gr

www.kyerethymnou.gr

ΚΕΝΤΡΟ ΥΠΟΔΟΧΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ ΛΑΣΙΘΙΟΥ

Νομαρχία Λασιθίου

Άγ. Νικόλαος

Τηλ.: 28410 98154

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ (ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΦΥΣΙΚΩΝ ΠΟΡΩΝ)

Ηράκλειο

Τριφύτσου & Σουμερλή 2, T.K. 71201

Τηλ.: 2810 220982

FAX: 2810 220981

Χανιά

Πλ. Ελευθερίας Ν.Α. Χανίων

T.K. 73100

Τηλ: 28210 91035

Ρέθυμνο

Πλατεία Ηρώων Πολυτεχνείου Ν. Α. Ρεθύμνου

T.K. 74100

Τηλ.: 28310 88795-96

FAX: 28310 56638

Λασιθί

Νομαρχία Λασιθίου

Τηλ.: 28410 98150

FAX: 28410 98155

e-mail: biomhnal@lasithinet.gr

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΙ ΦΟΡΕΙΣ***ΙΔΡΥΜΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΡΕΥΝΑΣ (Ι.Τ.Ε.)***

Βασιλικά Βουτών Τ.Κ. 71110

Ηράκλειο

Τηλ.: 2810 391500

FAX: 2810 391555

e-mail: central@admin.forth.gr

www.ite.gr

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΠΑΡΚΟ ΚΡΗΤΗΣ

Βούτες, Τ.Κ. 71110

Ηράκλειο

Τηλ.: 2810 391900

FAX: 2810 391906

www.stepc.gr

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΝΑΔΙΑΝΟΜΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ (Η.Ι.Ρ.Σ.)

Βασ. Κωνσταντίνου 48

Τ.Κ. 11635 Αθήνα

Τηλ.: 210 7273920-22

FAX: 2107246824

e-mail: hirc@ekt.gr

www.hirc.gr

***ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΕΡΑΜΙΚΩΝ & ΠΥΡΙΜΑΧΩΝ
(Ε.ΚΕ.ΠΥ.)***

72 χλμ Εθνικής οδού Αθηνών- Λαμίας

Τηλ.: 22620 71811-15

FAX: 22620 71461

e-mail: info@cereco.gr

www.ekepy.gr

***ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΛΩΣΤΟΫΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ ΕΝΔΥΣΗΣ ΚΑΙ
ΙΝΩΝ (Ε.Τ.Α.Κ.Ε.Ι.)***

Ελ. Βενιζέλου 4, Τ.Κ. 17676

Καλλιθέα Αθήνα

Τηλ.: 210 9234932

FAX: 210 9235603

e-mail: clotefi@etakei.gr

www.etakei.gr

***ΕΤΑΙΡΙΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΜΕΤΑΛΛΩΝ Α.Ε. (ΕΒΕΤΑΜ Α.Ε.)***

Α. Βιομηχανική Περιοχή Τ.Κ. 38500

Βόλος

Τηλ.: 24210 95340-41-42

FAX: 24210 95364

e-mail: mirtecsa@otenet.gr & ebetam@otenet.gr

www.evetam.gr

***ΕΤΑΙΡΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ
ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε.***

Βουλιαγμένης 80, Τ.Κ. 11743

Αθήνα

Τηλ.: 210 9270040

FAX: 210 9270041

e-mail: etatinfo@hol.gr

www.hirc.gr/nodes/etat.htm

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3: ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΟΥ ΤΑΜΕΙΟΥ
ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑΣ ΜΙΚΡΩΝ & ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
(Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε.)**

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	Νομική Μορφή	Διάρκεια Λειτουργίας Επιχείρησης	Προσωπικό σε ετήσια βάση	Ετήσιος Κύκλος Εργασιών ή/ και Ετήσιος Ισολογισμός	Κριτήριο ανεξαρτησίας	Λοιπά Κριτήρια
ΤΕΜΠΜΕ 1⁰⁴	Υπό σύσταση επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ,ΕΕ,ΕΠΕ,ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις)	-	Έως 30 άτομα (κατά τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας) ¹	Έως 7 εκατ. Ευρώ (κατά τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας) ¹	Ποσοστό ίσο ή μεγαλύτερο του 25% του κεφαλαίου της εταιρείας δεν ανήκει σε μία ή από κοινού επιχειρήσεις με προσωπικό άνω των 250 εργαζομένων και ετήσιο κύκλο εργασιών άνω των 50 εκατ. Ευρώ ή ετήσιο συνολικό ισολογισμό άνω των 43 εκατ. Ευρώ.	-
	Νέες επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ,ΕΕ,ΕΠΕ,ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις)	Λιγότερο από 3 έτη	Έως 30 άτομα (επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας)	Έως 7 εκατ. Ευρώ (επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας)	Ως άνω	Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο
ΤΕΜΠΜΕ 2⁰⁴	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ,ΕΕ,ΕΠΕ,ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις)	Από 3 έτη και άνω	Έως και 9 άτομα (επί δύο διαδοχικά έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας)	Έως 2 εκατ. Ευρώ (επί δύο διαδοχικά έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας)	Ως άνω	1. Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. 2. Τα Αποτελέσματα προ Φόρων ήταν θετικά τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας
ΤΕΜΠΜΕ 3⁰⁴	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ,ΕΕ,ΕΠΕ,ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις)	Από 3 έτη και άνω	Από 10 έως 30 άτομα (επί δύο διαδοχικά έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας)	Έως 7 εκατ. Ευρώ (επί δύο διαδοχικά έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας)	Ως άνω	1. Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. 2. Τα Αποτελέσματα προ Φόρων ήταν θετικά τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας.
ΤΕΜΠΜΕ 4⁰⁴	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ,ΕΕ,ΕΠΕ,ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις) είτε είναι υπό σύσταση είτε ήδη δραστηριοποιούνται	-	Έως 6 άτομα (είτε πρόκειται για υπό σύσταση είτε για λειτουργούσες επιχειρήσεις)	Έως 2 εκατ. Ευρώ	Ως άνω	1. Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. 2. Τα Αποτελέσματα προ Φόρων, για επιχειρήσεις που λειτουργούν πάνω από 3 έτη, ήταν θετικά τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας.

ΤΕΜΠΜΕ 5₀₄	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, ΑΕ, Ατομική) οι οποίες επιθυμούν να προβούν σε ενέργεια εξαγοράς, συγχώνευσης, μεταβίβασης στην Ελλάδα.	Τουλάχιστον 2 έτη και τουλάχιστον 3 έτη για τις εξαγοράζουσες	Έως 30 άτομα (επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας)	Έως 10 εκατ. Ευρώ (επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας)	Ως άνω	1. Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. 2. Τα Αποτελέσματα προ φόρων, της εξαγοράζουσας ήταν θετικά, τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη, πριν την αίτηση εγγυοδοσίας.
------------------------------	--	---	---	--	--------	--

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 4: ΚΕΝΤΡΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ (Κ.Ε.Κ.) ΚΡΗΤΗΣ

Επωνυμία	Διακριτικός Τίτλος	Νομός	Πόλη/Διεύθυνση	Τηλέφωνο/Fax	E-Mail
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ Κ.Ε.Κ. EFFECTIVE MANAGEMENT INTERNATIONAL ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ - ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ (Κ.Ε.Κ.) Α.Ε.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ Κ.Ε.Κ.	Λασιθίου	Αλεξάνδρου Παπάγου 32 Τ.Κ. 72200	28420-27854 28420-27855	eurokier@hotmail.com
Κ.Ε.Κ. Τεχνικές Σχολές Επιμελητηρίου Ηρακλείου	ΕΜΙ Κ.Ε.Κ. Κ.Ε.Κ. Τεχνικές Σχολές	Ηρακλείου	Θεσσαλονίκης 10 Τ.Κ. 71201	2810-342534 2810-342514	emiirak@otenet.gr
ΕΡΓΟΝ ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ (ΑΜΚΕ)	ΕΡΓΟΝ Κ.Ε.Κ. ΔΙΑΣΤΑΣΗ	Χανίων	Ικάρου & Αρχιμήδους 1, ΤΚ 71110 Τ.Κ. 71408	2810-342136 2810-227189	info@katartisi.gr
Κ.Ε.Κ. ΔΙΑΣΤΑΣΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	Κ.Ε.Κ. "ΕΥΡΩΕΡΓΑΣΙΑΚΗ" ΑΕ	Χανίων	Έλλης 12 Τ.Κ. 73200 Μπουινάλη 13-19 Τ.Κ. 73100	28210-80156 28210-80156 28210-58908 28210-58909	chania@ergonkek.gr Info.kek@kekdiastasi.edu.gr
ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΕΥΡΩΕΡΓΑΣΙΑΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	Κ.Ε.Κ. "ΕΥΡΩΕΡΓΑΣΙΑΚΗ" ΑΕ	Λασιθίου	Ρούσα Λίμνη Τ.Κ. 72100	28410-82484 28410-82106	agios@euroergasiaki.gr

Επωνυμία	Διακριτικός Τίτλος	Νομός	Πόλη/Διεύθυνση	Τηλέφωνο/Fax	E-Mail
ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΕΥΡΩΠΕΡΓΑΣΙΑΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	Κ.Ε.Κ. "ΕΥΡΩΠΕΡΓΑΣΙΑΚΗ" ΑΕ	Χανίων (Παράρτημα)	Περιβόλια Κυδωνίας Τ.Κ. 73100	28210-79023	chania@euroergasiaki.gr
INTEGRATION ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	INTEGRATION ΑΕ	Ρεθύμνου	Ατσιπόπουλο Τ.Κ. 74100	28310-55119	rethimno@integration.gr
ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ "ΝΟΤΙΟΥ ΚΡΗΤΗΣ" Α.Ε.	Κ.Ε.Κ. "ΝΟΤΙΟΥ ΚΡΗΤΗΣ" Α.Ε.	Ρεθύμνου	Σέλλια – Δήμου Φοίνικα Επαρχία Αγίου Βασιλείου Τ.Κ. 74060	28320-31016	kek@keknotiukritis.gr
ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ "ΝΟΤΙΟΥ ΚΡΗΤΗΣ" Α.Ε.	Κ.Ε.Κ. "ΝΟΤΙΟΥ ΚΡΗΤΗΣ" Α.Ε.	Λασιθίου	Καλαμαύκα Τ.Κ. 72200	28420-92420	kek@keknotiukritis.gr
ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε.	INTERFACE BUSINESS AND INFORMATION TRAINING	Χανίων	Κισσάμου 95 Τ.Κ. 73131	28210-74860 28210-70360	xania@interface.gr
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΚΑΙ ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗΣ ΜΕΛΩΝ ΤΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟΥ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ	Ι.Ε.Κ.Ε.Μ. - Ο.Ε.Ε. Α.Ε.	Χανίων	Χρυσοπηγής 122 Τ.Κ. 73100	28210-94505 28210-95001	
Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης ΓΕΣΕΒΕΕ	Κ.Ε.Κ. ΓΣΕΒΕΕ	Ηρακλείου	Βασ. Πατρικίου 11 Τ.Κ. 71409	2810-361040 2810-361080 2810-361150	kgseveir@otenet.gr
Ο.Γ.Ε.Ε.Κ.Α. "ΔΗΜΗΤΡΑ"	Ο.Γ.Ε.Ε.Κ.Α. "ΔΗΜΗΤΡΑ"	Ηρακλείου	Θεμιστοκλέους (τερμα) Τ.Κ. 71307	2810-229443	

Επωνυμία	Διακριτικός Τίτλος	Νομός	Πόλη/Διεύθυνση	Τηλέφωνο/Fax	E-Mail
ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΝΟΜΑΡΧΙΑΚΗΣ ΑΥΤΟΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΡΕΘΥΜΝΗΣ- ΝΟΜΑΡΧΙΑΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΛΑΪΚΗΣ ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗΣ	Κ.Ε.ΚΑ.Ν.Α.Ρ.- Ν.Ε.Λ.Ε.	Ρεθύμνου	Ηγουμένου Γαβριήλ 103-105 Τ.Κ. 74100	28310-23069 28310-54223	narethymno@ret.forthnet.gr
ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΝΟΜΑΡΧΙΑΚΗΣ ΑΥΤΟΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΡΕΘΥΜΝΗΣ- ΝΟΜΑΡΧΙΑΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΛΑΪΚΗΣ ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗΣ	Κ.Ε.ΚΑ.Ν.Α.Ρ.- Ν.Ε.Λ.Ε.	Ρεθύμνου	Μυσσρία Τ.Κ. 74100	28310-55169	narethymno@ret.forthnet.gr
Κ.Ε.Κ. ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΟΥ ΧΡΟΝΙΩΝ ΠΑΘΗΣΕΩΝ ΧΑΝΙΩΝ	ΚΕΚ ΜΕΓΑΛΟΝΗΣΟΣ	Χανίων	Τέρμα Ερμ. Πιμπλή Τ.Κ. 73100	28210-42433 28210-42222 28210-55031	thxrpcha@otenet.gr
Κ.Ε.Κ. ΛΑΣΙΘΙΟΥ	Κ.Ε.Κ. ΛΑΣΙΘΙΟΥ	Λασιθίου	Κτίριο Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης Λασιθίου Πολυτεχνείου 1 Τ.Κ. 72100	28410-98106 28410-25274	kek1as1@otenet.gr
Κ.Ε.Κ. ΛΑΣΙΘΙΟΥ (παρ)	Κ.Ε.Κ. ΛΑΣΙΘΙΟΥ	Λασιθίου	Βασιλική Παλιό Δ.Σ. Τ.Κ. 72200	28420-93387	kek1as2@otenet.gr
ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ	ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ Κ.Ε.Κ.	Χανίων	Αλσύλιο Αγριοκτηρίου Τ.Κ. 73100	28210-35000(εσ. 520) 28210-35001	alkinoos@maich.gr , asset_tec@netor.gr

Επωνυμία	Διακριτικός Τίτλος	Νομός	Πόλη/Διεύθυνση	Τηλέφωνο/Fax	E-Mail
ΚΡΗΤΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ & ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ	Κ.Ε.Κ. ΚΡΗΤΗ	Χανίων	Εφ. Πολεμιστών 103 Τ.Κ. 73136	28210-96140 28210-97504	kriti@cha.forthnet.gr
Κ.Ε.Κ. "ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΡΗΤΗΣ"	Κ.Ε.Κ. "ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΡΗΤΗΣ"	Ηρακλείου	Δήμος Τετραχωρίου Βενεράτο Τ.Κ. 70011	2810-792119 2810-792207 2810-792206	kek@her.forthnet.gr
Κ.Ε.Κ. "ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΡΗΤΗΣ"	Κ.Ε.Κ. "ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΡΗΤΗΣ"	Ρεθύμνου (Παρ)	Δήμος Γεροποτάμου Πάνορμο Τ.Κ. 74057	28340-20052-3 28340-51237	kek@ret.forthnet.gr
Κ.Ε.Κ. "ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΡΗΤΗΣ"	Κ.Ε.Κ. "ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΡΗΤΗΣ"	Λασιθίου (Παρ)	Δήμος Σητείας Έξω Μουλανά Τ.Κ. 72057	28430-95500-1 2810-792206	kek@sit.forthnet.gr
"ΑΝΔΡΕΑΣ ΑΝΤΡΙΑΝ & ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ Ο.Ε."	ΚΕΑ	Ρεθύμνου	Παπαναστασίου και Σβαίτσερ Τ.Κ. 74100	28310-50219 28310-54995	kea@otenet.gr
ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΔΗΜΟΥ ΓΟΡΤΥΝΑΣ	ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΔΗΜΟΥ ΓΟΡΤΥΝΑΣ	Ηρακλείου	Δήμος Γόρτυνας Πλώρα Τ.Κ. 70012	28920-71434 28920-31804 28920-31802	kekhortynas@mir.forthnet.gr
Κέντρο συνεχιζόμενης Επαγγελματικής Κατάρτισης	"Η ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗ"	Ρεθύμνου	Δήμος Γεροποτάμου Πέραμα Τ.Κ. 74052		kekepim@otenet.gr
Κ.Ε.Κ. ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ	Κ.Ε.Κ. ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ	Ηρακλείου	Καστέλι Τ.Κ. 70006	28910-32748 28910-32749 28910-32751	kas_kekeee@mail.gr
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΚΑΙ ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗΣ ΜΕΛΩΝ ΤΕΧΝΙΚΟΥ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.	Ι.ΕΚ.Ε.Μ. Τ.Ε.Ε Α.Ε.	Ηρακλείου	Θεοδοσίου Ματθαϊάκη 35Α Τ.Κ. 71202	2810-341455 2810-261636	tee_her@tee.gr

Επωνυμία	Διακριτικός Τίτλος	Νομός	Πόλη/Διεύθυνση	Τηλέφωνο/Fax	E-Mail
ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΕΠΕ	ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ	Ηρακλείου	Ανδρέα Παπανδρέου 22 Τ.Κ. 71414	2810-371420 2810-371510	tex4per@otenet.gr
Κ.Ε.Κ. ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΕΡΓΑΣΙΑΣ Γ.Σ.Ε.Ε	Κ.Ε.Κ. - ΙΝ.Ε/Γ.Σ.Ε.Ε	Ηρακλείου	Εμμανουήλ Καστρινάκη 23 Τ.Κ. 71305	2810-343616 2810-343477 2810-343614	inekriti@otenet.gr
Κ.Ε.Κ. ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΗ	ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΗ Α.Ε.	Ηρακλείου	Σόλωνος 23 Τ.Κ. 71409	2810-326549 2810-236300	kekmesog@hol.gr
ΚΕΝΤΡΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ	Κ.Α.Ε.Λ.Ε ΔΕΛΤΑ	Ηρακλείου	Θερίσου 93 Τ.Κ. 71305	2810-314080 2810-372701	oeskriti@otenet.gr
ΔΕΛΤΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΚΑΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΕΠΕ	ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΚΑΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΕΠΕ	Χανίων	Σκαλίδη και Πειραιώς 1 Τ.Κ. 73131	28210-79383,4 28210-79385	kekdelta@acn.gr
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΟΙΚΗΣΕΩΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	Ε.Ε.Δ.Ε	Ηρακλείου	Κονδυλάκη και Βάρνης Τ.Κ. 71305	2810-258869 2810-258413	eede-creta@otenet.gr

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 5: ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΟΡΩΝ

Venture Capital

Αγορά στόχος

Άδεια Εγκατάστασης

Άδεια λειτουργίας

Αναπτυξιακός Νόμος

Ανθρώπινοι πόροι

Ανταγωνισμός

Ανώνυμη Εταιρία

Αποθέματα

Ατομική Επιχείρηση

Δανειακές συμβάσεις

Δάνειο

Διαφήμιση

Διαδίκτυο (Internet)

Δικαιόχρηση (Franchising)

Επιχειρηματική ιδέα

Επιχειρηματικό σχέδιο (*business plan*)

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Αγροτικής Ανάπτυξης

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα

Επιχορηγήσεις

Έρευνα & Τεχνολογία

Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης

Ετερόρρυθμη Εταιρία

Η/Υ

Ιστοσελίδα

Κατάρτιση

Κ.Ε.Κ.

ΚΕΤΑ

Κλάδος

Μάρκετινγκ

Μηνιαίο φύλλο αποτελεσμάτων

Νεκρό σημείο

Ο.Α.Ε.Δ.

Οικοδομική άδεια

Ομόρρυθμη Εταιρία
Όχληση
Παρακολούθηση αποθεμάτων
Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα
Προβλέψεις
Προβλέψεις πωλήσεων
Πρόσληψη προσωπικού
Προσωπικές εταιρίες
Προσωπικό
Πωλήσεις
Συμβουλευτικοί φορείς
ΤΑ.ΝΕ.Ο
Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε.
Τεχνολογία
Τεχνολογικά Συστήματα
Τεχνολογικοί φορείς
Τραπεζικός δανεισμός
Υποκίνηση προσωπικού
Φορείς Αδειοδοτήσεων
Φορείς χρηματοδότησης
Φορολογία
Χρηματοδότηση της επένδυσης
Χρηματοδοτικά προϊόντα
Χρήση γης
Χρηματοδοτική Μίσθωση (leasing)



Τα Κέντρα Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης δημιουργήθηκαν στο πλαίσιο της δράσης 1.4.1 (Δομές Υποστήριξης ΜΜΕ) του Επιχειρησιακού προγράμματος «Ανταγωνιστικότητα» και χρηματοδοτούνται κατά 70% από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) που συμβάλει στην άμβλυνση των ανισοτήτων που υπάρχουν στην ανάπτυξη και το βιοτικό επίπεδο διαφόρων περιφερειών, και κατά 30% από Εθνική Δημόσια Δαπάνη.