

Α.Τ.Ε.Ι. ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΘΕΜΑ : «ΟΙ ΝΕΟΦΥΕΙΣ (STARTUP) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΟΙ
ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΟΥΣ »**



ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΕΣ: ΜΥΛΩΝΟΠΟΥΛΟΥ ΕΥΘΥΜΙΑ Α.Μ.: 2013176
ΜΥΛΩΝΟΠΟΥΛΟΥ ΘΕΟΔΩΡΑ Α.Μ.: 2012116

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΓΕΩΡΓΟΥΝΤΖΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

ΚΑΛΑΜΑΤΑ
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2017

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	5
---------------	---

A' ΜΕΡΟΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο : ΝΕΟΦΥΕΙΣ (STARTUP) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ STARTUP.....	7
1.2 ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ STARTUP.....	8
1.3 ΠΩΣ ΞΕΚΙΝΗΣΑΝ ΤΑ STARTUPS.....	9
1.4 ΟΙ 20 ΕΥΝΟΙΚΟΤΕΡΕΣ ΠΟΛΕΙΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΓΙΑ ΤΙΣ STARTUPS ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.....	10
1.5 ΔΙΑΦΟΡΕΣ STARTUPS ΑΠΟ ΤΥΠΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.....	13

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο : Η ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

2.1 ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ STARTUPS ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	15
2.2 ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΒΕΛΕΙΑΣ.....	17
2.3 ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ.....	20

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο : ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ (Business Plan)

3.1 ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ BUSINESS PLAN.....	23
3.2 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ.....	25
3.3 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ.....	26
3.4 ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ.....	27

3.5 ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΟΣ ΣΚΟΠΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ (BUSINESS PLAN).....	29
3.6 ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΤΑΣΕΙΣ ΤΟΥ ΜΑΝΑΤΖΜΕΝΤ.....	31
3.6.1 ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	32
3.6.2 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ.....	37
3.6.3 ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ.....	40
3.7 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ.....	40

B' ΜΕΡΟΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4ο : ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

4.1 ΕΝΝΟΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	42
4.2 ΟΙ ΣΚΟΠΟΙ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	43
4.3 ΟΙ ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	44
4.4 ΣΤΑΔΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	45
4.5 ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	48
4.6 ΚΛΑΣΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	49
4.6.1 ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ.....	49
4.6.2 ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΚΑΙ ΦΙΛΟΙ.....	49
4.6.3 ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ.....	49
4.6.4 ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ.....	50

4.6.5 ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ.....	50
-----------------------------------	----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5ο : ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

5.1 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING).....	51
5.1.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ LEASING	52
5.1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΦΟΡΑ.....	53
5.2 ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING).....	54
5.2.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FACTORING.....	55
5.2.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΦΟΡΑ.....	55
5.3 ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ (FORFAITING).....	56
5.3.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FORFAITING.....	57
5.3.2 ΔΙΑΦΟΡΕΣ FACTORING ΚΑΙ FORFAITING.....	58

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6ο: ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

6.1 ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ (VENTURE CAPITAL).....	61
6.1.1 ΟΦΕΛΗ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ.....	62
6.1.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ.....	63
6.1.3 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	67
6.2 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ ΑΓΓΕΛΟΙ (BUSINESS ANGELS).....	68
6.2.1 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΓΓΕΛΩΝ.....	69
6.2.2 ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΓΓΕΛΩΝ.....	70
6.2.3 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΝ ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ ΑΓΓΕΛΟΙ ΣΤΙΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΤΟΥΣ.....	71
6.2.4 ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΓΓΕΛΩΝ ΑΠΟ ΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗ- ΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ.....	73

6.3 ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (BUSINESS INCUBATOR).....	74
6.4 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΑΠΟ ΤΟ ΠΛΗΘΟΣ (CROWDFUNDING).....	76
6.4.1 ΤΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	77

Γ' ΜΕΡΟΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7ο : Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ STARTUP TAXIBEAT

7.1 ΠΩΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΘΗΚΕ ΤΟ TAXIBEAT.....	79
7.2 ΟΙ ΠΡΩΤΕΣ ΔΥΣΚΟΛΙΕΣ.....	81
7.3 ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΣ.....	83
7.4 ΤΟ ΠΕΙΡΑΜΑ ΤΟΥ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ.....	84
7.5 ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΤΗΣ Daimler.....	85
7.6 ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ STARTUPS ΠΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΘΗΚΑΝ ΑΠΟ VENTURE CAPITAL ΚΑΙ ΑΛΛΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ.....	87

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8ο: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	90
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	93

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στην παρούσα εργασία θα μελετήσουμε ένα νέο είδος επιχείρησης που έχει κάνει την εμφάνισή του στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια καθώς και τις πηγές χρηματοδότησης της. Πρόκειται για τις Νεοφυείς (Startup) Επιχειρήσεις. Αυτές οι επιχειρήσεις είναι νέες και βασίζονται σε μια πρωτοποριακή και καινοτόμα ιδέα όσο και στην γρήγορη ανάπτυξή τους. Οι startup επιχειρήσεις αποτελούν ένα είδος επιχειρηματικότητας που δημιουργεί μεγάλες προσδοκίες για το μέλλον.

Το πιο κρίσιμο θέμα για την εκκίνηση μιας startup επιχείρησης είναι η εύρεση χρηματοδότησης που αποτελεί το κύριο μέλημα κάθε επιχείρησης και πρωταρχική ενέργεια για την υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ιδέας. Η κρίση που διανύουμε τα τελευταία χρόνια στην χώρα μας καθώς και η φύση της συγκεκριμένης επιχείρησης καθιστούν πολύ δύσκολη την εξεύρεση χρηματοδοτικών πόρων για την ανάπτυξή της.

Στο πρώτο μέρος της παρούσας εργασίας θα αναλύσουμε την έννοια των startup επιχειρήσεων, θα δούμε πως ξεκίνησαν και σε τι διαφέρουν από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Επίσης θα μελετήσουμε την ανάπτυξη των startup επιχειρήσεων στην Ελλάδα και θα αναζητήσουμε το Ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο για τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις. Ακόμα θα μελετήσουμε το επιχειρηματικό σχέδιο (business plan) μιας επιχείρησης, τα πλεονεκτήματά του και πως αυτό βοηθάει μια καινοτόμο επιχείρηση.

Στο δεύτερο μέρος της εργασίας θα αποτυπωθούν οι πηγές χρηματοδότησης των startup επιχειρήσεων μέσω της βιβλιογραφίας. Θα αναφερθούν τα κλασικά εργαλεία χρηματοδότησης αλλά περισσότερη έμφαση θα δοθεί στους εναλλακτικούς τρόπους χρηματοδότησης. Ειδικότερα θα αναπτύξουμε τα χρηματοδοτικά εργαλεία που διατίθενται για την υποστήριξη επενδύσεων σε αυτές τις επιχειρήσεις όπως η χρηματοδότηση μέσω επιχειρηματικών αγγέλων (business angels), επιχειρηματικών κεφαλαίων (venture capital), θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων (business incubator) και χρηματοδότησης από το πλήθος (crowdfunding) αλλά και για άλλα μέσα

χρηματοδότησης όπως η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), η πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring) και την προεξοφλητική χρηματοδότηση (forfaiting).

Στο τρίτο μέρος της εργασίας θα ασχοληθούμε με μια startup επιχείρηση και συγκεκριμένα με το Taxibeat. Θα προσπαθήσουμε να μάθουμε πως δημιουργήθηκε, με τι ακριβώς ασχολείται η επιχείρηση αυτή και από πού άντλησε τους πρώτους πόρους για την δημιουργία της. Έπειτα θα παρακολουθήσουμε την εξέλιξή της μέχρι σήμερα και θα αναζητήσουμε όλους τους τρόπους χρηματοδότησης της.

Αφορμή για την ενασχόληση μας με το συγκεκριμένο θέμα ήταν:

- ✓ Η αρχική περιέργεια να ανακαλύψουμε τι είναι αυτό το νέο είδος επιχείρησης
- ✓ Το γεγονός ότι τέτοιου είδους επιχειρήσεις άνοιξαν τα φτερά τους και επιβιώνουν μέσα στην κρίση
- ✓ Το προσωπικό μας ενδιαφέρον για την νεοφυή επιχειρηματικότητα και την σκέψη μελλοντικά να δημιουργήσουμε την δική μας startup επιχείρηση.

Α΄ ΜΕΡΟΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο

ΝΕΟΦΥΕΙΣ (STARTUP) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ STARTUP

Νεοφυής (Start up) επιχείρηση είναι μία επιχείρηση ή προσωρινός οργανισμός που έχει στόχο να αναπτύξει ένα κλιμακούμενο επιχειρηματικό μοντέλο¹. Οι εταιρείες αυτές ήρθαν σχετικά πρόσφατα στο προσκήνιο και βρίσκονται σε στάδιο ανάπτυξης και έρευνας για τις περισσότερες αγορές. Ο όρος νεοφυής επιχείρηση (Start-up company) έγινε γνωστός όταν πλήθος επιχειρήσεων με κατάληξη .com, ιδρύθηκαν στο διαδίκτυο. Τον τελευταίο καιρό, ο όρος νεοφυής επιχείρηση έχει συνδεθεί κυρίως με τις τεχνολογικές επιχειρήσεις που έχουν ως χαρακτηριστικό την μεγάλη δυναμική ανάπτυξης.

Ο Paul Graham², ο οποίος είναι ιδρυτής της πρώτης θερμοκοιτίδας startup επιχειρήσεων (startup incubator) στις ΗΠΑ, μιας από τις κορυφαίες νεοφυείς επιχειρήσεις του κόσμου, ορίζει ως νεοφυή επιχείρηση "την εταιρεία που έχει σχεδιαστεί ώστε να αυξηθεί ταχύτατα. Το να είναι μια επιχείρηση νεοσύστατη δεν σημαίνει ότι εντάσσεται στα πλαίσια της νεοφυούς. Το μόνο σημαντικό πράγμα για μια νεοφυή επιχείρηση είναι ο ρυθμός ανάπτυξης."

Ένας άλλος ορισμός ανήκει στον **Steve Blank**³, σε όσο το δυνατόν πιο πιστή μετάφραση:

Μια startup είναι ένας **προσωρινός οργανισμός** που σχηματίστηκε για να αναζητήσει ένα **επαναλαμβανόμενο** και **επεκτάσιμο** επιχειρηματικό μοντέλο. Αυτή είναι και η διαφορά τους από τις υπάρχουσες ή τις νεοσύστατες επιχειρήσεις.

¹ <https://el.wikipedia.org>

² "A startup is a company designed to grow fast. ..." [<http://paulgraham.com/growth.html>]

³ "A startup is a temporary organization formed to search for a repeatable and scalable business model." [<http://steveblank.com/2012/03/05/search-versus-execute/>]

Συγκεκριμένα:

- Έχουμε κάτι **προσωρινό**. Μέση διάρκεια “ζωής” μιας startup είναι ο ένας χρόνος. Σε δύο χρόνια το πολύ πρέπει να έχει εξελιχθεί σε μια κανονική/τυπική επιχείρηση.
- Η έννοια της **επανάληψης** έχει να κάνει με το ότι το προϊόν ή η υπηρεσία που θα δημιουργηθεί να μπορεί να χρησιμοποιηθεί από τους πελάτες της εταιρίας χωρίς μετατροπές.
- Δίνεται έμφαση στο ότι το κοινό για αυτό το προϊόν ή την υπηρεσία πρέπει να είναι **μεγάλο**.

Συνοψίζοντας θα λέγαμε ότι «start-up» είναι μια οποιαδήποτε επιχειρηματική δραστηριότητα (η πρώτη εταιρική μορφή υλοποίησης μιας ιδέας) η οποία έχει τέσσερα βασικά χαρακτηριστικά:

- ✓ Είναι νέα
- ✓ Είναι καινοτόμος
- ✓ Έχει ταχεία ανάπτυξη ή έχει προοπτικές ταχείας ανάπτυξης
- ✓ Έχει διαφορετικό επιχειρηματικό μοντέλο

1.2 ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ STARTUP

Στα μέσα της δεκαετίας του '90 όπου το internet είχε ξεκινήσει να μπαίνει στην καθημερινότητα πολλών ανθρώπων το πρόβλημα που είχαν πολλοί ήταν ότι ενώ ήξεραν ότι υπάρχει κάπου η πληροφορία που χρειάζονταν, δεν ήξεραν πως να την αναζητήσουν.

Η **Yahoo** ξεκίνησε δίνοντας λύση σε ακριβώς αυτό το πρόβλημα. Ήταν ένας “**χρυσός οδηγός**” και πειραματιζόταν με το μοντέλο της πληρωμής για την καταχώρηση. Στη συνέχεια διαπιστώθηκε ότι πολλοί χρήστες, με το που συνδέονταν στο internet, “ξεκινούσαν” την περιήγησή τους από το “www.yahoo.com“. Τότε το μοντέλο άλλαξε σε αυτό μιας εταιρίας media η οποία προσφέρει ενημέρωση, θέαμα και πουλάει διαφημίσεις, εφόσον ήταν πια η αρχική σελίδα εκατομμυρίων ανθρώπων.

Το νέο μοντέλο υπερίσχυσε του παλιού και η αναζήτηση σελίδων έγινε μια δευτερεύουσα ενασχόληση. Για αυτό αποφασίστηκε να την αναλάβει μια μικρή τότε εταιρία με έναν καινούριο αλγόριθμο καταχώρησης, η **Google**.

Η Yahoo ήταν μια κλασσική startup. Ξεκίνησε χωρίς συγκεκριμένο μοντέλο, αλλά αναγνωρίζοντας μια ανάγκη (αναζήτηση πληροφορίας στο internet) την οποία προσπάθησε να καλύψει. Η ανάγκη αναζήτησης πληροφορίας αφορά όλους τους χρήστες internet οπότε έχουμε τον παράγοντα του μεγέθους: το κοινό αυξάνει με τον ίδιο ρυθμό που μεγαλώνει το Internet. Μετά από πειραματισμούς με διάφορα προϊόντα και μοντέλα κεφαλαιοποίησης της ιδέας αυτής (όπως το email επί πληρωμή), κατέληξε στο να είναι η πρώτη διαδικτυακή εταιρία media. Από εκεί και πέρα, βγήκε από την φάση startup και έχουμε την Yahoo όπως την ξέρουμε τώρα.

1.3 ΠΩΣ ΞΕΚΙΝΗΣΑΝ ΤΑ STARTUPS

Αφετηρία των startup επιχειρήσεων ήταν, στην Καλιφόρνια, η περίφημη **Silicon Valley**, η κοιτίδα εκατοντάδων καινοτόμων επιχειρήσεων, που αλλάζουν τον κόσμο τις τελευταίες δεκαετίες. Η σπίθα για την έκρηξη δόθηκε από μια προσωπική διαφωνία μεταξύ των εργαζομένων της Shockley Semiconductor και του ιδρυτή της το 1958. Οι εργαζόμενοι αποχώρησαν από την εταιρία και ξεκίνησαν να ιδρύουν τις δικές τους, με φρέσκες ιδέες που έφεραν νέα δεδομένα στην αγορά, τα οποία αναγκάστηκαν να ακολουθήσουν ακόμη και οι πρώην εργοδότες τους.

Η μέθοδος των startups έγινε ευρέως διαδεδομένη, κι αυτό που είχε ξεκινήσει σαν μια «επανάσταση» εργαζομένων στο ερευνητικό πάρκο του Stanford, μετατράπηκε σε μια χιονοστιβάδα από startups. Εταιρίες όπως η Google, η Amazon, η Apple και πιο πρόσφατα το Twitter, το Instagram και η Groupon προέκυψαν από τέτοιες διαδικασίες, και μάλιστα από το μηδέν.

Φυσικά, δεν ξεκινούν όλα τα startups έτσι, αλλά και από ενώσεις και οργανώσεις νεοφυών επιχειρήσεων (έτσι αποκαλούνται στα ελληνικά τα startups).

Επιπλέον, παρότι η πλειοψηφία των νεοφυών επιχειρήσεων παγκοσμίως ασχολείται με την τεχνολογία, δεν είναι απαραίτητο να είναι αυτή το αντικείμενο κάθε startup.

1.4 ΟΙ 20 ΕΥΝΟΪΚΟΤΕΡΕΣ ΠΟΛΕΙΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΓΙΑ ΤΙΣ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Τις κορυφαίες πόλεις του κόσμου για τις startup επιχειρήσεις καταγράφει παγκόσμια έρευνα της Compass για τις νεοφυείς και τεχνολογικές επιχειρήσεις.

Η έρευνα με τίτλο «**Global Startup Ecosystem Ranking**» βασίζεται σε στοιχεία συνολικά 11.000 startup επιχειρήσεων, τα οποία αντλήθηκαν επί πέντε μήνες, καθώς και σε 200 συνεντεύξεις με επιχειρηματίες σε 25 διαφορετικές χώρες. Επιπλέον στοιχεία αντλήθηκαν από οικονομικούς οίκους, όπως η Deloitte ή από incubators και accelerators, καθώς και από πανεπιστήμια.

Ένα από τα βασικά συμπεράσματα της έρευνας είναι ότι η εικόνα άλλαξε πολύ τα τελευταία 20 χρόνια, καθώς το 1995 η μοναδική δραστηριότητα παγκοσμίως εντοπιζόταν στη Silicon Valley και τη Βοστώνη.

ΕΙΚΟΝΑ 1: ΧΑΡΤΗΣ ΜΕ ΤΙΣ 20 ΕΥΝΟΪΚΟΤΕΡΕΣ ΠΟΛΕΙΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ STARTUPS ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



Πηγή: Έρευνα «The Global Startup Ecosystem Ranking 2015»

Το 2015, η Silicon Valley εξακολουθεί να βρίσκεται στην κορυφή της λίστας των πόλεων όπου αξίζει κάποιος να δημιουργήσει μια τεχνολογική εταιρεία. Η Νέα Υόρκη έρχεται δεύτερη και τρίτο το Λος Άντζελες, ενώ η Βοστώνη έχει υποχωρήσει στην 4η θέση.

Στην 5η θέση κατατάσσεται το Τελ Αβίβ, ενώ η πρώτη ευρωπαϊκή πόλη είναι (στην 6η θέση) το Λονδίνο. Το Βερολίνο βρίσκεται στην 9η θέση, το Άμστερνταμ στη 19η και το Σάο Πάολο στην 20η, όντας η μοναδική πόλη της Λατινικής Αμερικής στη σχετική λίστα.

ΕΙΚΟΝΑ 2: ΟΙ 20 ΕΥΝΟΪΚΟΤΕΡΕΣ ΠΟΛΕΙΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ STARTUPS ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (2015)

	Ranking	Performance	Funding	Market Reach	Talent	Startup Exp.	Growth Index
Silicon Valley	1 ◀	1	1	4	1	1	2.1
New York City	2 ▲ 3	2	2	1	9	4	1.8
Los Angeles	3 ◀	4	4	2	10	5	1.8
Boston	4 ▲ 2	3	3	7	12	7	2.7
Tel Aviv	5 ▼ 3	6	5	13	3	6	2.9
London	6 ▲ 1	5	10	3	7	13	3.3
Chicago	7 ▲ 3	8	12	5	11	14	2.8
Seattle	8 ▼ 4	12	11	12	4	3	2.1
Berlin	9 ▲ 6	7	8	19	8	8	10
Singapore	10 ▲ 7	11	9	9	20	9	1.9
Paris	11 ◀	13	13	6	16	15	1.3
Sao Paulo	12 ▲ 1	9	7	11	19	19	3.5
Moscow	13 ▲ 1	17	15	8	2	20	1.0
Austin	14 NEW	16	14	18	5	2	1.9
Bangalore	15 ▲ 4	10	6	20	17	12	4.9
Sydney	16 ▲ 4	20	16	17	6	10	1.1
Toronto	17 ▼ 9	14	18	14	15	18	1.3
Vancouver	18 ▼ 9	18	19	15	14	11	1.2
Amsterdam	19 NEW	15	20	10	18	16	3.0
Montreal	20 NEW	19	17	16	13	17	1.5

Πηγή: Έρευνα «The Global Startup Ecosystem Ranking 2015»

Σήμερα οι **5 «πολυτιμότερες» start-ups του κόσμου**, όλες με **αξία πάνω από 1,5 δις. δολάρια** είναι οι εξής :

- 1) Facebook (κλάδος Social Media, εργαζόμενοι 5.300)
- 2) Groupon (κλάδος ηλεκτρονικό εμπόριο, εργαζόμενοι 10.000)
- 3) Spotify (κλάδος Music Streaming, εργαζόμενοι 450)
- 4) Twitter (κλάδος Social Media, εργαζόμενοι 1200)
- 5) Dropbox (κλάδος Online storage, εργαζόμενοι 200)

ΕΙΚΟΝΑ 3: ΟΙ 20 ΕΥΝΟΪΚΟΤΕΡΕΣ ΠΟΛΕΙΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ STARTUPS ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (2017)

	Ranking		Performance	Funding	Market Reach	Talent	Startup Experience	Growth Index
Silicon Valley	1	0	1	1	1	2	1	4.2
New York City	2	0	3	2	3	7	4	4.5
London	3	▲ 3	4	4	2	10	5	4.8
Beijing	4	NEW	2	5	19	8	2	4.4
Boston	5	▼ -1	6	6	12	4	3	4.0
Tel Aviv	6	▼ -1	9	8	4	11	7	4.5
Berlin	7	▲ 2	7	9	6	5	10	4.6
Shanghai	8	NEW	8	3	10	9	13	5.5
Los Angeles	9	▼ -6	5	7	15	14	11	4.2
Seattle	10	▼ -2	12	13	14	3	6	4.5
Paris	11	0	14	14	9	16	8	4.2
Singapore	12	▼ -2	16	16	11	1	20	4.6
Austin	13	0	15	11	18	6	9	4.3
Stockholm	14	NEW	17	20	8	18	12	5.3
Vancouver	15	▲ 3	19	19	7	15	15	4.3
Toronto	16	▲ 1	18	12	5	20	18	4.7
Sydney	17	▼ -1	20	10	13	12	17	6.3
Chicago	18	▼ -11	13	15	20	13	14	3.9
Amsterdam	19	0	10	17	17	19	16	4.8
Bangalore	20	▼ -5	11	18	16	17	19	4.7

Πηγή: Έρευνα «The Global Startup Ecosystem Ranking 2017»

Σήμερα, το 2017, η Silicon Valley εξακολουθεί να βρίσκεται στην κορυφή της λίστας των πόλεων όπου αξίζει κάποιος να δημιουργήσει μια τεχνολογική εταιρεία. Η Νέα Υόρκη έρχεται δεύτερη και τρίτο το Λονδίνο, ενώ η Βοστώνη έχει υποχωρήσει στην 5η θέση.

Στην 6η θέση κατατάσσεται το Τελ Αβίβ, ενώ το Λος Άντζελες έχει πέσει στην 9η από την 3^η θέση. Το Βερολίνο βρίσκεται στην 7η θέση, το Άμστερνταμ στη 19η και υπάρχουν και νέες πόλεις όπως η Σαγκάη και η Στοκχόλμη που βρίσκονται στην 8η και 14^η θέση αντίστοιχα.

1.5 ΔΙΑΦΟΡΕΣ STARTUP ΜΕ ΤΥΠΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Ας δούμε τώρα τις διαφορές των νεοφυών (startup) επιχειρήσεων και τις ομοιότητες με τις τυπικές (υπάρχουσες) επιχειρήσεις.

- Οι startup επιχειρήσεις έχουν διαφορετικό **επιχειρηματικό μοντέλο** από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Σχεδόν κάθε βδομάδα μπορεί να αλλάζουν κατεύθυνση. Προσπαθούν ακόμη να βρουν διαφορετικούς τρόπους πληρωμών, να εντοπίσουν τους ιδανικούς για αυτούς πελάτες, χρησιμοποιούν διαφορετικά κανάλια μάρκετινγκ κ.λπ.
- Τα startups είναι πολύ πιο **καινοτόμα** από τις επιχειρήσεις. Ψάχνουν να βρουν συνεχώς νέες λύσεις στα προβλήματα των πολιτών. Όταν ένα καινούργιο πρόβλημα εμφανίζεται στην κοινωνία, οι startups είναι οι πρώτες που θα προσπαθήσουν να το λύσουν. Και θα το κάνουν λαμβάνοντας υπόψη τους τις νέες συνθήκες που μπορεί να βρίσκονται υπό διαμόρφωση.
- Τα startups έχουν διαφορετικό **μέγεθος** όσο αφορά το πλήθος των εργαζομένων τους. Μία startup μπορεί να έχει ένα, δύο ή τρία άτομα μόνο. Ενώ οι τυπικές επιχειρήσεις έχουν κατά κανόνα μεγαλύτερο αριθμό ατόμων (5, 10 ή και πολύ περισσότερα).
- Οι startup επιχειρήσεις δεν είναι απαραίτητο να στεγάζονται σε ένα συγκεκριμένο **επαγγελματικό χώρο**. Η φυσική παρουσία των γραφείων μπορεί να είναι ένα απλό δωμάτιο στο σπίτι των ιδιοκτητών, ένα σαλόνι, ένα

γκαράζ ή ένας απλός υπολογιστής, ενώ οι τυπικές επιχειρήσεις χρειάζονται έναν επαγγελματικό χώρο διαφορετικό από το σπίτι των δημιουργών τους. Έτσι οι startup επιχειρήσεις έχουν μικρότερο **κόστος λειτουργίας** από τις άλλες επιχειρήσεις.

Όσον αφορά την **Γραφειοκρατία** στις startup επιχειρήσεις είναι σχεδόν ανύπαρκτη ενώ στις τυπικές είναι υπαρκτή και αρκετά έντονη.

- Τα startups είναι πιο **γρήγορα και ευέλικτα**. Εφόσον δεν έχουν πολλούς πελάτες, εφόσον δεν έχουν επεκταθεί στην αγορά, εφόσον δεν έχουν πολλούς υπαλλήλους, εφόσον δεν περιορίζονται από διαδικασίες και εσωτερικές επιχειρησιακές πολιτικές, είναι δυνατόν να αλλάξουν την κατεύθυνσή τους και να προσαρμοστούν στη νέα πραγματικότητα σχετικά εύκολα.
- Στις startup επιχειρήσεις οι **αρμοδιότητες** μοιράζονται ανάμεσα στους δημιουργούς της και όχι στο Διοικητικό Συμβούλιο ή στο Λογιστήριο διότι δεν υπάρχουν. Αντίθετα στις τυπικές επιχειρήσεις η διαχείριση των αρμοδιοτήτων γίνεται από εξειδικευμένο προσωπικό που ανήκει στο ΔΣ της επιχείρησης ή στις διοικητικές θέσεις (Διευθυντές, Λογιστήριο κλπ).
- Συνήθως οι τυπικές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν ως **μέσο χρηματοδότησης** τραπεζικά δάνεια, ενώ οι startups χρησιμοποιούν δικά τους κεφάλαια ή απευθύνονται σε επιχειρηματικούς Αγγέλους ή γενικά κεφάλαια ιδιωτικών συμμετοχών.
- Ένα άλλο γεγονός που κάνει τις startups να διαφέρουν από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις είναι ότι γίνονται συχνά **αντικείμενο εξαγοράς ή συγχώνευσης**. Οι αγοραστές αναζητούν τις startup επιχειρήσεις όχι μόνο γιατί είναι ταχύτατα αναπτυσσόμενες δηλαδή πολύτιμες, αλλά και γιατί τις θεωρούν επικίνδυνες και ανταγωνιστικές ως προς τις δικές τους επιχειρήσεις.
- Παρόλο που οι startup επιχειρήσεις έχουν υψηλά ποσοστά αποτυχίας όσες επιβιώσουν παρουσιάζουν μεγαλύτερο **ρυθμό ανάπτυξης** σε σχέση με τις τυπικές επιχειρήσεις.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

Η ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

2.1 ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ STARTUPS ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Τα τελευταία χρόνια ο όρος «start up» έχει κατακλύσει την Αγορά και διαδίδεται με αυξανόμενη συχνότητα, για να περιγράψει αποσπασματικές νέες επιχειρήσεις, εφαρμογές και μεγάλες εταιρείες τεχνολογίας, ενώ, ταυτόχρονα, οι καλά γνωρίζοντες το χώρο, υποστηρίζουν ότι είναι οι επιχειρήσεις οι οποίες θα μας βοηθήσουν να δούμε την έξοδο της οικονομικής κρίσης. Μάλιστα η χώρα μας μετράει στο ενεργητικό της φωτεινά παραδείγματα τα οποία έχουν κερδίσει την διεθνή Αγορά.

Ο ρυθμός ανάπτυξης των νεοφυών επιχειρήσεων, όπως αποκαλούνται οι startups, είναι εντυπωσιακός, συγκριτικά με τα στοιχεία του 2010 που ο αριθμός τους ανερχόταν στις 16. Τρία χρόνια αργότερα παρατηρείται μία «έκρηξη» και βλέπουμε ότι κερδίζουν την εμπιστοσύνη των Ελλήνων που επενδύουν στον τομέα, με τις επιχειρήσεις το 2013 να έχουν δεκαπλασιαστεί όπως έχουν πολλαπλασιαστεί και τα κεφάλαια εκκίνησης.

ΕΙΚΟΝΑ 4: ΝΕΑ STARTUPS ΑΝΑ ΕΤΟΣ

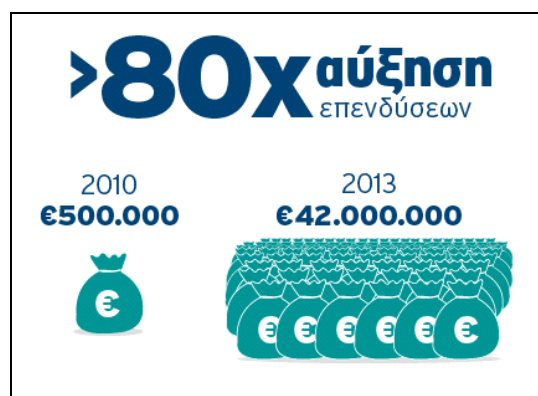


Πηγή: ΜΕΛΕΤΗ «ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ STARTUPS ΣΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ»

www.endeavor.org.gr

Τα κεφάλαια που επενδύθηκαν το 2013 ξεπέρασαν τα 42 εκατ. ευρώ, όταν το 2010 δειλά δειλά οι Έλληνες είχαν επενδύσει μόλις 500.000 ευρώ. Οι startups επιχειρήσεις στη συντριπτική πλειοψηφία τους (72%) έχουν έδρα στην Ελλάδα και από αυτές το 50% δραστηριοποιείται στον κλάδο της τεχνολογίας, αποτυπώνοντας την σύγχρονη και διεθνή τάση της Αγοράς.

ΕΙΚΟΝΑ 5: ΑΥΞΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΑ ΕΤΗ 2010 ΜΕ 2013



Πηγή: ΜΕΛΕΤΗ «ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ STARTUPS ΣΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ»

www.endeavor.org.gr

ΕΙΚΟΝΑ 6: ΚΥΡΙΑΡΧΙΑ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ



Πηγή: ΜΕΛΕΤΗ «ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ STARTUPS ΣΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ» www.endeavor.org.gr

2.2 ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΒΕΛΕΙΑΣ

Ένας τομέας στον οποίο διαπρέπουν τα ελληνικά startups σήμερα είναι η τεχνολογία. Τα 7 πετυχημένα παραδείγματα ελληνικών τεχνολογικών startup⁴ διεθνούς εμβέλειας παρουσιάζονται παρακάτω:

HELIC

Η Helic ιδρύθηκε το 1994, όταν οι δημιουργοί της προσπάθησαν να προβλέψουν την αντίδραση ενός πηνίου αν έμπαινε σε τσιπ. Την εποχή εκείνη, μόνον 4-5 άτομα παγκοσμίως ενδιαφέρονταν γι' αυτό το θέμα. Μερικά χρόνια αργότερα, ένας επενδυτής από τις ΗΠΑ τους διέθεσε το αρχικό κεφάλαιο. Η έρευνά τους οδήγησε στην ανάπτυξη εργαλείων λογισμικού τα οποία χρησιμοποιούν σήμερα σχεδιαστές σε όλον τον κόσμο για να σχεδιάσουν ασύρματα τσιπ που συνδέουν τα «έξυπνα» τηλέφωνα με ακουστικά ή ζώνες Wi-Fi (hotspots), λειτουργούν ως ραδιόφωνα FM ή παρέχουν υπηρεσίες GPS.

Η Helic εξυπηρετεί πελάτες όπως η Intel, η Sony, η Fujitsu, η Samsung, η Huawei και η Panasonic, και έχει παραρτήματα στην Αθήνα και το Βόλο, στο San Jose (Καλιφόρνια) και στην Yokohama (Ιαπωνία).

RAYCAP

Μια άλλη εταιρεία που εξελίχθηκε σε πολυεθνική είναι η Raycap, μια εταιρεία σχεδιασμού βιομηχανικών λύσεων αντικεραυνικής προστασίας και διαχείρισης καλωδίων για φορείς εκμετάλλευσης κινητής τηλεφωνίας. Τα συστήματά τους χρησιμοποιούνται για την προστασία σημαντικών ηλεκτρονικών υποδομών (στις τηλεπικοινωνίες, στον αυτόματο βιομηχανικό έλεγχο, στην παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας, κλπ.) από ακραία καιρικά φαινόμενα, όπως οι κεραυνοί. Η Raycap εδρεύει στην Αθήνα και έχει παραγωγικές μονάδες στη Δράμα, στις ΗΠΑ και στη Ρουμανία,

⁴ <http://www.kathimerini.gr/71803/article/tecnologia/diadiktyo/ee-7-ellhnikes-start-up-poy-a3izei-na-gnwrizete>

καθώς και θυγατρικές σε πολλές χώρες, όπως η Γερμανία, η Ελβετία, το Μεξικό, ο Καναδάς κ.λπ.

CONSTELEX

Με χρηματοδότηση από την ΕΕ και στήριξη του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Διαστήματος, η Constelex, μια μικρή startup, που δημιουργήθηκε πριν από τέσσερα χρόνια, σχεδιάζει και αναπτύσσει ενισχυτές οπτικών ινών και φωτονικά συστήματα για μελλοντικά οπτικά τηλεπικοινωνιακά δίκτυα. Οι τεχνολογίες της Constelex μπορούν επίσης να χρησιμοποιηθούν στην τηλεπισκόπηση και σε άλλες δορυφορικές εφαρμογές.

Προσφάτως, η Constelex εξαγοράστηκε από τον σημαντικό ευρωπαϊκό όμιλο κατασκευής οπτικών συστατικών και συστημάτων, Gooch & Housego.

TAXIBEAT

Το Taxibeat είναι μια δωρεάν εφαρμογή που σας επιτρέπει να επιλέξετε το πλησιέστερο ταξί με βάση ορισμένα επιθυμητά χαρακτηριστικά (καλύτερο αυτοκίνητο, οδηγός με την υψηλότερη βαθμολογία, δωρεάν Wi-Fi, φορτιστές ή κατοικίδια στο ταξί, καθίσματα για βρέφη, κ.λπ.). Η υπηρεσία Taxibeat λειτουργεί στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη, στο Παρίσι, στην Πόλη του Μεξικού, στο Ρίο ντε Τζανέιρο και στο Σάο Πάολο.

COOKISTO

Το Cookisto είναι μια διαδικτυακή κοινότητα στην οποία οι χρήστες μπορούν να βρουν σπιτικό φαγητό μαγειρεμένο από μάγειρες της περιοχής τους ή να αναρτήσουν τα φαγητά που αυτοί μαγειρεύουν. Η παραγγελία φαγητού είναι εύκολη καθώς υπάρχει δυνατότητα να δηλώσετε τους μάγειρες που προτιμάτε, να βαθμολογήσετε φαγητά και μάγειρες και να ζητάτε συγκεκριμένα πιάτα που θέλετε να δοκιμάσετε.

CORALLIA

Νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα μπορούν σήμερα να επωφελούνται όλο και περισσότερο από συνεργατικούς σχηματισμούς που τους παρέχουν τη βασική υποδομή για το ξεκίνημά τους και το κυριότερο, τους προσφέρουν άμεση πρόσβαση σε άλλους ομοϊδεάτες επαγγελματίες με τους οποίους μπορούν να ανταλλάσσουν ιδέες σε καθημερινή βάση. Η Ελληνική Πρωτοβουλία Τεχνολογικών Συνεργατικών Σχηματισμών Corallia, είναι μια πρώτη τέτοια πλατφόρμα που δημιουργήθηκε στην Ελλάδα για να βοηθά στο ξεκίνημα και την ανάπτυξη συμπράξεων καινοτομίας.

THE EGG

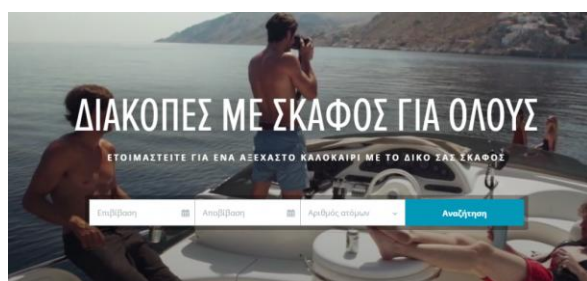
Το πρόγραμμα The egg (enter/grow/go) βοηθά καινοτόμους επιχειρηματίες να ξεκινήσουν την επιχείρησή τους, να αναπτύξουν την επιχειρηματική τους ιδέα μέσα σε διάστημα 12 μηνών και στη συνέχεια να προχωρήσουν στην κεφαλαιοποίηση της αξίας της ιδέας τους με δικούς τους πόρους ή με την άντληση επενδυτικών ή άλλων κεφαλαίων.

Όμως η καινοτομία δεν σταματά εδώ καθώς δύο ελληνικές εταιρείες βρίσκονται ανάμεσα στις 9 καλύτερες high-tech startup εταιρείες του κόσμου. Πρόκειται για την AquAszero και τη Think Silicon. Ειδικότερα, η AquAszero αναπτύσσει συστήματα καθαρισμού του νερού βασιζόμενα στην ηλιακή ενέργεια και σε ένα έξυπνο φίλτρο που απομακρύνει το αρσενικό από το νερό. Το AquAszero είναι ένα ελληνικό προϊόν που έχει αναπτυχθεί στη Θεσσαλονίκη. Η ελληνική Think Silicon, έχει κατασκευάσει την πρώτη Graphical Process Unit (GPU) για φορητές συσκευές που υποστηρίζει πλήρως την επαυξημένη πραγματικότητα (Augmented Reality). Η συγκεκριμένη τεχνολογία προσφέρει καλύτερη απόδοση της GPU ενώ την ίδια στιγμή καταναλώνει 30% λιγότερη ενέργεια.

INCREDIBLUE

Η πρώτη ελληνική υπηρεσία ενοικίασης σκαφών με έτος ίδρυσης το 2013 και αρκετά εκατομμύρια χρηματοδότησης. Στη πρώτη σελίδα υπάρχει η επιλογή δήλωσης ημερομηνιών για το ταξίδι που ενδιαφέρεστε να κάνετε αλλά δεν υπάρχει κάποια άμεση ένδειξη για το μέρος που βρίσκονται τα διαθέσιμα σκάφη με τον καπετάνιο σε αρκετά από αυτά να είναι προαιρετικός.

ΕΙΚΟΝΑ 7 : « Incredibleblue»



incredibleblue

Πηγή: <https://www.incredibleblue.com/el>

2.3 ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Η δημιουργία ενός συνεκτικού συστήματος κανόνων, προσαρμοσμένων στην νεοφυή επιχειρηματικότητα, παραμένει ακόμα ζητούμενο. Οι νομοθετικές αλλαγές των τελευταίων ετών είχαν στόχο κυρίως την απλούστευση και ευελιξία κατά τη σύσταση και λειτουργία των εταιρικών μορφών. Η νομοθετική κινητικότητα εκδηλώθηκε με τον εκσυγχρονισμό του δικαίου των ανωνύμων εταιριών (Ν. 3604/2007), τη δημιουργία της Υπηρεσίας μιας Στάσης για τη σύσταση εταιριών (Ν.3853/2010), την ενθάρρυνση της κοινωνικής επιχειρηματικότητας με τη θέσπιση των Κοινωνικών Συνεταιριστικών Επιχειρήσεων (Ν.4019/2011), την αναμόρφωση του δικαίου των προσωπικών εταιριών (Ν. 4072/2012) και την πρόβλεψη της Ιδιωτικής Κεφαλαιουχικής Εταιρίας ως νέας εταιρικής μορφής (Ν. 4072/2012).

Επιστέγασμα των εξελίξεων στο εταιρικό δίκαιο αποτέλεσε η πρόβλεψη νέας εταιρικής μορφής, της ΙΚΕ, προσαρμοσμένης στις ανάγκες της νεοφυούς

επιχειρηματικότητας. Η αποσύνδεση της εταιρικής συμμετοχής από το κεφάλαιο, η δυνατότητα μηδενικού κεφαλαίου, η προστασία της προσωπικής περιουσίας των εταίρων, η πλειονότητα εισφορών (κεφαλαιακές, εξωκεφαλαιακές, εγγυητικές), η δυνατότητα διαφορετικών καταστατικών διαμορφώσεων και η προαιρετική ασφάλιση των εταίρων (πλην του διαχειριστή) στον ΟΑΕΕ κατέστησαν την ΙΚΕ ευέλικτο και ευπροσάρμοστο επιχειρηματικό όχημα, προσφιλές στις νεοφυείς επιχειρήσεις.

Η κοινότητα των *startups* αναγνωρίζει διαχρονικά τα διοικητικά βάρη στην Ελλάδα ως μείζονα ανασχετικό παράγοντα της δραστηριότητάς τους. Στο πεδίο αυτό έχουν σημειωθεί ορισμένα βήματα προόδου. Καταργήθηκε ο Φόρος Συγκέντρωσης Κεφαλαίου 1% στο αρχικό κεφάλαιο σύστασης κάθε είδους εταιρίας (Ν. 4254/2014). Καταργείται η υποχρέωση δημοσίευσης ισολογισμών και λοιπών πράξεων και στοιχείων εταιριών στο ΦΕΚ, η οποία από 1.1.2015 αντικαθίσταται από τη δημοσίευση στον διαδικτυακό τόπο του Γ.Ε.ΜΗ. (Ν. 4254/2014). Δίδονται κίνητρα στις συγχωνεύσεις και διασπάσεις εταιριών (απαλλαγή από φορολόγηση υπεραξίας, μεταφορά αποθεματικών, ζημιών κ.λπ. Ν. 4172/2013). Καταργήθηκε η υποχρέωση επικύρωσης αντιγράφων εγγράφων που υποβάλλονται στις δημόσιες υπηρεσίες (Ν. 4250/2014). Καταργείται από 1.1.2015 η υποχρεωτική εγγραφή στα Εμπορικά Επιμελητήρια (Ν. 4111/2013). Απαλλάσσονται από την υποχρέωση υπαγωγής σε καθεστώς ΦΠΑ οι επιχειρήσεις με ετήσιο ακαθάριστο εισόδημα έως 10.000 € (Ν. 4281/2014).⁵

Η ελληνική φορολογική νομοθεσία δεν παρέχει καμία ειδική ρύθμιση για τις καινοτόμες *startups*. Σύμφωνα με τον Ν. 4334/2015 οι αλλαγές στα φορολογικά μέτρα είναι οι εξής:

Αυξάνεται από 26% σε 29% ο συντελεστής φορολογίας εισοδήματος των κερδών από επιχειρηματική δραστηριότητα (από το πρώτο €) που αποκτούν τα νομικά πρόσωπα και οι νομικές οντότητες που τηρούν διπλογραφικά βιβλία, καθώς και τα νομικά πρόσωπα μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα δημοσίου ή ιδιωτικού δικαίου που συστήθηκαν στην ημεδαπή ή την αλλοδαπή και στα οποία περιλαμβάνονται και τα κάθε είδους σωματεία και ιδρύματα που τηρούν απλογραφικά βιβλία.

⁵ <http://hellenicstartups.gr/>

Η προκαταβολή φόρου εισοδήματος νομικών προσώπων και νομικών οντοτήτων αυξάνεται πλέον σε ποσοστό 100% έναντι του προϊσχύοντος 80%. Ο συντελεστής προκαταβολής του φόρου εισοδήματος φυσικών προσώπων από επιχειρηματική δραστηριότητα αυξάνεται από 55% (για το 2014) σε 75% (για το 2015) και σε 100% για τα κέρδη από την 01/01/2016 και μετά.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ (Business Plan)

Ο χώρος των επιχειρήσεων ανεξαρτήτου μεγέθους χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό και έτσι ο επιχειρηματικός σχεδιασμός κρίνεται απαραίτητος σε πολλά στάδια ανάπτυξής τους στην αγορά. Το Business Plan δίνει τη δυνατότητα στον κάθε επιχειρηματία να έχει τη γνώση όλων των διαδικασιών που απαιτούνται για τη λειτουργία μιας επιχείρησης και εν συνεχεία να του δείξει το δρόμο που πρέπει να ακολουθήσει έτσι ώστε να καταστεί βιώσιμη η επιχείρηση του στη σημερινή εποχή.

Η δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχεδίου αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο για τη βελτίωση και απόδοση της επιχείρησης. Μέσω αυτού, καθορίζονται οι επιχειρηματικές κατευθύνσεις και οι στρατηγικοί άξονες λειτουργίας που θα κινηθεί στο μέλλον η επιχείρηση.

Ποιες επιχειρήσεις και ποιοι οργανισμοί χρειάζονται το επιχειρηματικό σχέδιο; Όλες. Δεν υπάρχουν συγκεκριμένες επιχειρήσεις που το χρειάζονται και άλλες που δεν το χρειάζονται. Η διαδικασία σχεδιασμού στα πλαίσια εντός της επιχείρησης, η αναζήτηση των κατάλληλων πόρων και κεφαλαίων προς αξιοποίηση από εσωτερικές ή εξωτερικές πηγές, η βοήθεια στη λήψη αποφάσεων και η ρύθμιση των λειτουργιών της επιχείρησης αποτελούν από τους πιο βασικούς λόγους για τη σύνταξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου.

3.1 ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ BUSINESS PLAN

Ένα επιχειρηματικό σχέδιο (Business Plan) είναι εκείνο που δείχνει:

- Τα σχέδια και τους στόχους μιας επιχείρησης

- Τη καταγραφή και ανάλυση της αγοράς και του ανταγωνισμού
- Η λήψη αποφάσεων
- Πώς θα πραγματοποιηθούν αυτοί οι στόχοι και
- Τέλος εξηγεί πως τα αποτελέσματα που προκύπτουν από το επιχειρηματικό σχέδιο ικανοποιούν τις απαιτήσεις της επιχείρησης αλλά και του πιστωτή.

Με τη βοήθεια του επιχειρηματικού σχεδίου περιγράφεται ο στόχος και ο σκοπός της επιχείρησης μέσω στρατηγικού σχεδιασμού και προβάλλεται το κάθε στάδιο και η λειτουργία της επιχείρησης περιεκτικά και με ακρίβεια. Παράλληλα επειδή αποτελεί ένα κείμενο προς πώληση για πιθανούς αγοραστές ή χρηματοδότες πρέπει να αποτελεί ένα κείμενο ελκυστικό για τον αναγνώστη.

Μέσω του επιχειρηματικού σχεδίου (Business Plan), προβάλλεται η παρούσα κατάσταση, η σημερινή θέση και οι σημερινές ανάγκες της επιχείρησης καθώς και οι μελλοντικές προσδοκίες της. Ενώ δίνονται με έμφαση τα θετικά στοιχεία της επιχείρησης, τα οποία θα πρέπει να προβάλλονται με ακρίβεια καθώς και τα πιθανά προβλήματα που θα προκύψουν στα διάφορα στάδια μελέτης του επιχειρηματικού σχεδίου, έτσι ώστε να προβαίνει η επιχείρηση σε ελάττωση τυχόν προβλημάτων.

Με το επιχειρηματικό σχέδιο, δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση να αναλύσει και να αξιολογήσει το εσωτερικό της περιβάλλον, όπως τα οικονομικά αποτελέσματα της επιχείρησης, την οργανωτική της δομή, τα προσφερόμενα προϊόντα και υπηρεσίες της, την χρηματοοικονομική της διαχείριση, ακόμη και την τεχνολογία που χρησιμοποιεί. Παράλληλα γίνεται αξιολόγηση και του εξωτερικού της περιβάλλοντος της επιχείρησης σε σχέση με την κατάσταση που επικρατεί στην αγορά, τη θέση που κατέχει η επιχείρηση στην αγορά, τον ανταγωνισμό που επικρατεί, τις προοπτικές και τις δυνατότητες εξέλιξης που υπάρχουν τόσο στην εγχώρια όσο και στη διεθνή αγορά.

Σύμφωνα με την ανάλυση και αξιολόγηση όλων των σταδίων για τη λειτουργία της επιχείρησης μέσω του επιχειρηματικού σχεδίου (Business Plan), η επιχείρηση μπορεί να βελτιώσει τις επιχειρηματικές δραστηριότητές της έτσι ώστε να έχει περαιτέρω επέκταση όχι μόνο στην εγχώρια αλλά και στη διεθνή αγορά.

3.2 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ

Για την εξασφάλιση ενός επιχειρηματικού σχεδίου ή μιας μελέτης σκοπιμότητας βέβαια, απαιτούνται ορισμένοι όροι οι οποίοι είναι απαραίτητοι έτσι ώστε να κριθεί από την εκάστοτε επιχείρηση εάν πρόκειται να είναι βιώσιμη στο κοντινό μέλλον. Οι όροι αυτοί αναφέρονται και αναλύονται εκτενέστερα στην τελευταία ενότητα της εκπόνησης ενός επιχειρηματικού σχεδίου όπου αναλύονται η ανάλυση ευαισθησίας, η απόσβεση, το δάνειο και η μορφή του δανείου στο οποίο πρόκειται να προχωρήσει η επιχείρηση, ακόμη και δείκτες που μπορεί να βοηθήσουν στην καλύτερη απόδοση της επιχείρησης μελλοντικά.

Πιο συγκεκριμένα η ανάλυση ευαισθησίας σχετίζεται με την ανάλυση των επιπτώσεων που μπορεί να έχουν τα τελικά αποτελέσματα, ή σε ενδεχόμενες μεταβολές των αρχικών τιμών του επενδυτικού σχεδίου. Με τον τρόπο αυτό αξιολογείται ένα επιχειρηματικό σχέδιο ανάλογα με την αξιολόγηση του κινδύνου που θα προκύψει.

Η απόσβεση, αναφέρεται στην απόσβεση των παγίων της επιχείρησης τα οποία ανήκουν στο ενεργητικό αυτής και σχετίζονται με το χρονικό διάστημα που πρόκειται να γίνει η απόσβεσή τους σε σχέση με την αρχική εκτιμώμενη αξία τους.

Το δάνειο και γενικότερα ο δανεισμός μιας επιχείρησης είναι το στοιχείο εκείνο που αφορά κατά κύριο λόγο τις επιχειρήσεις και το οποίο σχετίζεται άμεσα τόσο με το ενεργητικό όσο και με το παθητικό μέρος της επιχείρησης.

Ο δανεισμός αφορά την παροχή κεφαλαίου σε κάποια επιχείρηση με επιστροφή ορισμένου από αυτό σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα με συγκεκριμένους όρους και προϋποθέσεις και βέβαια ανάλογα με τον τύπο του δανεισμού προσαυξημένο με το εκάστοτε επιτόκιο της αγοράς.

Ο τύπος ενός δανείου ποικίλλει ανάλογα όχι μόνο με τις ανάγκες που επιθυμεί να καλύψει η εκάστοτε επιχείρηση, αλλά και με το ιστορικό της επιχείρησης.

3.3 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Με τη σύνταξη ενός επιχειρηματικού πλάνου, ο επιχειρηματίας αποκτά το πλεονέκτημα να μπορέσει να αξιολογήσει και να εκτιμήσει τους κινδύνους που μπορεί να προκύψουν αναλύοντας τα επιμέρους τμήματα του επιχειρηματικού σχεδίου. Επιπλέον, διαπιστώνεται κατά πόσο είναι εφικτό το παρόν επιχειρηματικό σχέδιο να υλοποιηθεί και υπό ποιες προϋποθέσεις εφόσον αξιολογεί τα επιμέρους τμήματα του. με τον τρόπο αυτό αυξάνονται οι επιτυχίες της επιχείρησης παρά οι αποτυχίες της.

Ένας πλήρες επιχειρηματικό σχέδιο βοηθά τόσο την επιχείρηση όσο και τους εξωτερικούς συνεργάτες της όπως πελάτες, χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς και προμηθευτές στο να συλλέξουν πληροφορίες και να επενδύσουν στο παρόν επιχειρηματικό πλάνο που παρουσιάζει η επιχείρηση.

Έτσι, με τον τρόπο αυτό και με τη πλήρη και σαφή εικόνα του επιχειρηματικού σχεδίου δημιουργείται μια εικόνα που επιτρέπει τη σύγκριση, την ανάλυση και την αξιολόγηση τόσο για το παρόν όσο και διαχρονικά. Μέσω αυτού του εργαλείου, μπορεί ο κάθε επιχειρηματίας να παρακολουθήσει, να ελέγξει, να κάνει τον απολογισμό και τέλος να αξιολογήσει την επιχειρηματική του δραστηριότητα κατά τη φάση που υλοποιείται.

Το επιχειρηματικό σχέδιο, συνοδεύεται από αναλυτικούς πίνακες και παραρτήματα τα οποία είναι ευανάγνωστα για τον επενδυτή ή τον χρηματοδότη που ενδιαφέρεται. Συνοπτικά, μέσα από την ανάλυσή του, παρέχεται μια σαφή εικόνα:

- Των επιχειρηματικών σκοπών και του καθορισμό των στόχων,
- Γίνεται καλύτερη κατανόηση του επιχειρηματικού κλάδου που πρόκειται να δραστηριοποιηθεί η επιχείρηση,
- Εκτίθενται τα πλεονεκτήματα καθώς και οι αδυναμίες της επιχείρησης,
- Παρέχει στους υποψήφιους επενδυτές τα μέσα εκείνα που είναι απαραίτητα για να αντιληφθούν αν η εταιρεία είναι κατάλληλη για να επενδύσουν και,
- Μέσω της χρονολογικής σειράς που παρατίθενται τα γεγονότα, παρέχεται αυτόματα η ασφάλεια του ελέγχου.

3.4 ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Ένα επιχειρηματικό πλάνο περιλαμβάνει απαραίτητα τις εξής ενότητες:

- Την περίληψη: που είναι απαραίτητη έτσι ώστε να περιγράφεται με σαφήνεια στους μελλοντικούς επενδυτές η οικονομοτεχνική μελέτη,
- Η αναλυτική περιγραφή της επιχείρησης, δηλαδή ότι περιλαμβάνει η επιχείρηση και ότι έχει σκοπό να αξιοποιήσει προς όφελος εκείνης και των μετόχων της,
- Την περιγραφή της αγοράς, η οποία περιλαμβάνει το εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης και τις σύγχρονες τάσεις,
- Τη στρατηγική που θα ακολουθήσει η επιχείρηση σε όλα τα επίπεδα διαδικασιών και λειτουργιών της καθώς και,
- Τη χρηματοοικονομική της ανάλυση, η οποία περιγράφει την οικονομική

κατάσταση της επιχείρησης.

Πιο αναλυτικά, η περίληψη που είναι και το πρώτο μέρος της οικονομοτεχνικής μελέτης, αποτελεί την προσέλευση για τον δυνητικό επιχειρηματία. Δίνεται μια σαφής περιγραφή σχετικά με το τι πρόκειται να ακολουθήσει στο υπόλοιπο επιχειρηματικό σχέδιο. Περιγράφονται ο στόχος της επιχείρησης και το όραμά της καθώς και οι λόγοι που πιστεύει η επιχείρηση ότι το επιχειρηματικό αυτό σχέδιο πρόκειται να πετύχει. Γίνεται αναφορά περιληπτικά στα παραγόμενα προϊόντα και στις προσφερόμενες υπηρεσίες που πρόκειται να παρέχει η επιχείρηση και τέλος δίνεται μια συνοπτική περιγραφή των ωφελειών από το επιχειρηματικό αυτό πλάνο.

Στη συνέχεια, στην αναλυτική περιγραφή της επιχείρησης αναλύονται οι υποενοότητες αυτής και γίνεται περαιτέρω ανάλυση. Το οργανόγραμμα της επιχείρησης, το ανθρώπινο δυναμικό, τα προϊόντα, οι στόχοι και οι δραστηριότητές της. Περαιτέρω στην περιγραφή της αγοράς, αναλύονται οι δυνάμεις του ανταγωνισμού, το μέγεθος της αγοράς, καθώς και οι τάσεις αυτής και τέλος πώς γενικότερα το εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης μπορεί να επηρεάσει την επιχείρηση.

Στο κομμάτι της στρατηγικής της επιχείρησης αναλύεται ο τρόπος στρατηγικής που εφαρμόζει η επιχείρηση αλλά και που θα εφαρμόσει στο μέλλον. Μέσα στη κατηγορία αυτή συγκαταλέγονται εκτός της στρατηγικής, το μάρκετινγκ που θα ακολουθήσει η επιχείρηση για να παρουσιάσει τόσο τον εαυτό της όσο και τις δραστηριότητές της στην αγορά, πράγμα που σημαίνει ότι εφαρμόζει ένα πλάνο μάρκετινγκ, το οποίο μελετά οτιδήποτε έχεις να κάνει με τις αλλαγές στη σύγχρονη αγορά, καθώς και τις πωλήσεις ξεκινώντας τη δραστηριότητά της.

Τέλος, συνοπτικά, όσον αφορά τη χρηματοοικονομική ανάλυση και κατάσταση της επιχείρησης, αναλύονται ο προϋπολογισμός του κόστους στα διάφορα επιμέρους τμήματα του επιχειρηματικού σχεδίου όπως εργατικό δυναμικό ή εξοπλισμός. Η χρηματοδότηση της επιχείρησης ανήκει στο ίδιο κεφάλαιο και αναλύεται μαζί με τις

εισροές της επιχείρησης και το καθαρό κέρδος και άλλων οικονομικών μεγεθών. Ακόμη και δείκτες μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την ανάλυση των χρηματοοικονομικών ροών της επιχείρησης που εκπονεί ένα επιχειρηματικό σχέδιο.

3.5 ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΟΣ ΣΚΟΠΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ (BUSINESS PLAN)

Ο αντικειμενικός σκοπός ενός επιχειρηματικού πλάνου περιγράφει στην ουσία με αναλυτικό τρόπο τα επιμέρους στάδια σύνταξης μιας οικονομοτεχνικής μελέτης, δίνοντας έμφαση σε κάθε ενότητα και υποενότητα αυτής καθώς και στον τρόπο εφαρμογής των επιμέρους διαδικασιών στην πραγματική αγορά.

Ένα επιχειρηματικό σχέδιο (Business Plan) μιας επιχείρησης, εξυπηρετεί πολλούς σκοπούς όχι μόνο από την πλευρά της επιχείρησης αλλά και από την πλευρά των επενδυτών της. Στις περισσότερες πηγές χρηματοδότησης απαιτείται η σύνταξη και η κατάθεση ενός επιχειρηματικού σχεδίου έτσι ώστε να παρέχεται μια σαφή εικόνα τόσο στους ιδιώτες επενδυτές όσο και στις τράπεζες από τις οποίες πρόκειται να δανειοδοτηθεί η επιχείρηση. Ακόμη και σε πολλές μητρικές εταιρείες απαιτείται η κατάθεση ενός επιχειρηματικού σχεδίου έτσι ώστε να έχουν μια πλήρη εικόνα για τις θυγατρικές εταιρείες που έχουν στην κατοχή τους.

Όσον αφορά τον εσωτερικό προγραμματισμό και τη σωστή διοίκηση της επιχείρησης, το επιχειρηματικό σχέδιο, είναι εκείνο που λειτουργεί καταλυτικά για τον προγραμματισμό, την οργάνωση, τη διεύθυνση και τον έλεγχο για τη σωστή λήψη αποφάσεων στο εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης. Αυτές είναι και οι πέντε βασικές λειτουργίες που αποτελούν και την οργάνωση και τη διοίκηση σε μια επιχείρηση, σε έναν οργανισμό αλλά και σε μια τράπεζα.

Με τον προγραμματισμό καθορίζονται οι στόχοι της επιχείρησης, προβλέπεται η εξέλιξη των μεταβλητών που λαμβάνονται υπόψη για τη σωστή

λειτουργία της επιχείρησης, και ταυτόχρονα προσδιορίζονται οι ενέργειες, αλλά και τα μέσα που χρειάζονται για να επιτευχθούν οι στόχοι οι οποίοι αφορούν το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης, ακόμη και ο καθορισμός εναλλακτικών λύσεων. Μέσω του προγραμματισμού, διαμορφώνονται οι στρατηγικές και οι πολιτικές της επιχείρησης, αλλά και τα λειτουργικά προγράμματα δράσης ακόμη και το ποιός πρόκειται να πραγματοποιήσει την έρευνα, έτσι ώστε να καθοριστούν οι τελικοί στόχοι της επιχείρησης.

Η οργάνωση που αναφέρεται στο στάδιο του προγραμματισμού, αφορά περισσότερο το εσωτερικό ενός επιχειρηματικού περιβάλλοντος καθώς έχει να κάνει με τις θέσεις εργασίας μέσα σε μια επιχείρηση, τα τμήματα, τους κανόνες λειτουργίας έτσι ώστε να εξασφαλίζεται το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα. Θα μπορούσε να ειπωθεί ότι η οργάνωση σχετίζεται με το κεφάλαιο ανθρώπινο δυναμικό σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο (Business Plan), το οποίο αναφέρει το κόστος και την εργασία μέσα στην επιχείρηση. Μέσω της οργάνωσης το σύνολο των εργασιών μιας επιχείρησης κατανέμεται στις κατάλληλες θέσεις και στα κατάλληλα τμήματα έτσι ώστε να επιτευχθούν οι στόχοι του οργανισμού μέσω της κατάλληλης κατανομής του εργατικού δυναμικού. Άλλωστε, σκοπός μιας επιχείρησης που ασχολείται με παραγωγικές δραστηριότητες, είναι η επίτευξη του κέρδους σε όλα τα δυνατά σημεία της.

Ένα σημαντικό εργαλείο, που αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της οργάνωσης, είναι το οργανόγραμμα της επιχείρησης μέσω του οποίου γίνεται η κατανομή των θέσεων εργασίας σε όλα τα επίπεδα και τμήματα της επιχείρησης. Επιπλέον, το οργανόγραμμα βοηθά στη τμηματοποίηση των λειτουργιών της για την καλύτερη λειτουργική διάρθρωση με μια συγκεκριμένη δομή.

Η διεύθυνση, αφορά τη σωστή καθοδήγηση του ανθρώπινου δυναμικού για την αποτελεσματική επικοινωνία μεταξύ των μελών της επιχείρησης, έτσι ώστε να επιτευχθούν οι στόχοι της επιχείρησης, τόσο μακροχρόνια όσο και βραχυχρόνια. Στα πλαίσια του έντονου και σκληρού ανταγωνισμού που υφίστανται οι επιχειρήσεις στη

χώρα μας, η διεύθυνση κρίνεται ως ένα απαραίτητο εργαλείο για την ενεργοποίηση όλων των ανθρώπινων πόρων προς όφελος όχι μόνο της ίδιας της επιχείρησης αλλά και των έμμεσα ενδιαφερόμενων. Στους έμμεσα ενδιαφερόμενους ανήκουν και οι μέτοχοι μιας επιχείρησης που προέρχονται από το εξωτερικό της περιβάλλον.

Τέλος, με τον έλεγχο επιτυγχάνεται η παρακολούθηση όλων των ενεργειών σε μια επιχείρηση από όλα τα μέλη της στα διάφορα τμήματα για εξακρίβωση και διόρθωση τυχόν αποκλίσεων από τους στόχους που έχουν τεθεί από την ίδια την επιχείρηση. Η λειτουργία του προγραμματισμού σχετίζεται άμεσα με τη λειτουργία του ελέγχου, διότι όσο πιο σωστός είναι ο προγραμματισμός τόσο λιγότερες αποκλίσεις από το επιθυμητό αποτέλεσμα θα προκύψουν μετά τον έλεγχο. Όλα τα παραπάνω αναφέρονται σε γενικότερες γραμμές, στον όρο management μιας επιχείρησης, ο οποίος αναλύεται και σε επόμενη ενότητα, και ο οποίος, πρωταρχικό στόχο έχει την διαχείριση όλων των επιμέρους τμημάτων της ώστε να επιτευχθούν οι τελικοί της στόχοι. Έτσι και στο επιχειρηματικό σχέδιο μέσω της ανάλυσης και αξιολόγησης των επιμέρους σταδίων σε όλα τα στάδια λειτουργίας μιας επιχείρησης προκύπτουν τα ποσοστά κερδοφορίας αυτής σε βάθος χρόνου.

3.6 ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΤΑΣΕΙΣ ΤΟΥ MANAGEMENT

Το Management χαρακτηρίζεται από δυο βασικά στοιχεία τα οποία είναι η αποδοτικότητα και η αποτελεσματικότητα. Έτσι και το επιχειρηματικό σχέδιο είναι εκείνο το εργαλείο, το οποίο βοηθά στο να προβλέψει μια επιχείρηση πόσο αποτελεσματική και αποδοτική μπορεί να είναι τα επόμενα χρόνια με βάση όλα τους παράγοντες που λαμβάνει υπόψη το επιχειρηματικό σχέδιο (business plan).

Risk management: Ένας σημαντικός όρος που επικρατεί στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον είναι το Risk Management, το οποίο ορίζεται ως η πιθανότητα να υποστεί η επιχείρηση ζημία, η οποία μπορεί να προκύψει είτε από κερδοσκοπικό κίνδυνο, είτε από καθαρό κίνδυνο. Ο επιχειρηματικός αυτός κίνδυνος

μπορεί να αντιμετωπιστεί είτε από αποφυγή του κινδύνου μέσω του σωστού προγραμματισμού είτε από μείωση του κινδύνου αφού γίνει έλεγχος των αποτελεσμάτων για τη διόρθωση σφαλμάτων που έχουν προκύψει στην επιχείρηση. Μέσα από το risk management δίνεται η δυνατότητα για εντοπισμό, ανάλυση, μέτρηση και διαχείριση των πιθανών κινδύνων που απειλούν τις επιχειρήσεις. Με δεδομένο ότι οι τραπεζικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν τους περισσότερους και πιο σύνθετους κινδύνους, η έμφαση δίνεται στους χρηματοοικονομικούς κινδύνους.

Καθώς τα αποτελέσματα των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων είναι αβέβαια, τότε είναι σχεδόν δεδομένο ότι εμπεριέχουν κάποιο στοιχείο ρίσκου-κινδύνου. Αυτοί οι κίνδυνοι μπορεί να περιλαμβάνουν επιχειρησιακές αποτυχίες, στρατηγικές αποτυχίες στο εσωτερικό της επιχείρησης, οικονομικές αποτυχίες σε επίπεδο επενδύσεων της επιχείρησης, με σκοπό το άμεσο κέρδος, διαταραχές της αγοράς, ακόμη και περιβαλλοντικές αρνητικές επιπτώσεις. Ο κίνδυνος άλλωστε ως έννοια περιλαμβάνει το άγνωστο που δεν μπορεί να προβλεφθεί εύκολα στο μέλλον.

Το Risk Management, περιλαμβάνει την αναγνώριση των πιθανών κινδύνων όπου εκτίθεται η επιχείρηση και τη μέτρηση αυτών των πιθανών κινδύνων με σκοπό τη μείωσή τους και την εκτίμηση για μελλοντικά κέρδη της επιχείρησης.

3.6.1 ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι κίνδυνοι που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις σε τακτά πλέον χρονικά διαστήματα όπως είναι αρκετά εμφανές λόγω του συχνά μεταβαλλόμενου εξωτερικού περιβάλλοντός τους, ποικίλλουν ανάλογα με τους παράγοντες που μπορεί να τις επηρεάσουν. Δεν είναι πάντα απαραίτητο ότι όταν αναφερόμαστε σε κινδύνους στις επιχειρήσεις αυτοί οι κίνδυνοι αφορούν το εξωτερικό περιβάλλον, όμως στην πλειοψηφία τους αν όχι άμεσα και πάλι σχετίζονται με κάποιο τρόπο και με το εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης.

Σημαντικό στοιχείο σε όλη τη διάρκεια δράσης και εφαρμογής αλλά και λειτουργίας ενός επιχειρηματικού σχεδίου (Business Plan), είναι να αποτιμούνται όλα τα στοιχεία που κρίνουν ένα επιχειρηματικό σχέδιο έτοιμο προς υλοποίηση και να αποφεύγονται όσο το δυνατόν οι κίνδυνοι που μπορεί να προκύψουν σε διάφορα στάδια πριν την υλοποίησή του. Το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα συνήθως επιτυγχάνεται με κάποιους βασικούς παράγοντες που έχουν οριστεί ως οι πυλώνες που εξασφαλίζουν το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα σε κάθε επιχείρηση που επιθυμεί να διατηρήσει τη βιωσιμότητά της.

Ένα μοντέλο, το οποίο είναι αρκετά διαδεδομένο στην αγορά των επιχειρήσεων και το οποίο αναφέρεται ως η βάση για εφαρμογή και έρευνα σε κάθε επίπεδο που βρίσκονται οι επιχειρήσεις είναι εκείνο των 5Ms. Το μοντέλο αυτό είναι ένα μοντέλο Διαχείρισης Επιχειρησιακού Σχεδιασμού, και το οποίο εξασφαλίζει μέσα από την αλληλεξάρτηση και αμφίδρομη σχέση των πέντε παραγόντων του, που παρουσιάζονται παρακάτω, το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα.

Η Διαχείριση Επιχειρησιακού Κινδύνου συντονίζεται σύμφωνα με αρκετές βιβλιογραφίες παραθέτοντας πέντε βασικούς πυλώνες-στρατηγικές, που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη και οι οποίοι είναι οι εξής:

- ✓ Ο ανθρώπινος παράγοντας: η ύπαρξη τεχνολογικού εξοπλισμού χωρίς την παρουσία του ανθρώπινου παράγοντα μπορεί να επιφέρει κινδύνους για μια επιχείρηση. Στη συνεχή προσπάθεια που κάνουν οι επιχειρήσεις ώστε να μειώσουν το λειτουργικό κόστος, μειώνουν ορισμένες φορές άθελά τους και το ανθρώπινο δυναμικό. Συμπέρασμα αυτής της στρατηγικής είναι ότι χωρίς άρτια εκπαιδευμένο προσωπικό δε μπορεί να υπάρξει από μόνος του ο τεχνολογικός εξοπλισμός σε μια επιχείρηση.

- ✓ Δεύτερος πυλώνας-στρατηγική μιας επιχείρησης δεν μπορεί παρά να μην είναι η διαχείριση και η καλή γνώση του περιβάλλοντος μιας επιχείρησης. Μέσω της καλής γνώσης του περιβάλλοντος της επιχείρησης (εσωτερικό - εξωτερικό περιβάλλον), γίνεται ο σχεδιασμός ενός επιχειρηματικού σχεδίου και έτσι

εξασφαλίζεται για την ίδια την επιχείρηση η δυνατότητα δράσης της σε ένα λιγότερο περιβάλλον. Η πρόβλεψη των επερχόμενων αλλαγών από τις επιχειρήσεις, σε ένα περιβάλλον ασταθές όπως είναι σήμερα, δίνει τη δυνατότητα να καθορίζουν εξ' αρχής τους στόχους τους λαμβάνοντας υπόψη τα κριτήρια εκείνα που είναι σημαντικά για τη βιωσιμότητά τους.

- ✓ Ακόμη μια στρατηγική, η οποία μπορεί να αποτελέσει κίνδυνο για τις επιχειρήσεις αν δεν υλοποιηθεί με βάση τις επερχόμενες αλλαγές στο περιβάλλον των επιχειρήσεων, είναι ο τεχνολογικός εξοπλισμός. Η επιτυχής λειτουργία μιας επιχείρησης κρίνεται όχι μόνο από τον ανθρώπινο παράγοντα αλλά και από τον τεχνολογικό εξοπλισμό που διαθέτει σε συνάρτηση με τον ανθρώπινο παράγοντα. Η αγορά έχει ανάγκη από καινοτόμα και ποιοτικά προϊόντα τα οποία θα ικανοποιήσουν τις ανάγκες των καταναλωτών. Εάν μια επιχείρηση δεν κατέχει άρτιο τεχνολογικό εξοπλισμό τότε ο κίνδυνος ρευστοποίησης είναι σίγουρος.

Ο ανθρώπινος παράγοντας δεν συγκαταλέγεται στα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης, ενώ ο τεχνολογικός εξοπλισμός της είναι ένα περιουσιακό στοιχείο της επιχείρησης το οποίο μπορεί να ρευστοποιηθεί ή να χρησιμοποιηθεί ως asset σε μια ενδεχόμενη δανειοδότηση μελλοντικά.

- ✓ Ο τελευταίος πυλώνας-στρατηγική, οποίος είναι στην ουσία ο συνδυασμός όλων των παραπάνω είναι η Διαχείριση μιας επιχείρησης. Το Management και η Διοίκηση της επιχείρησης, αποτελούν το σημαντικότερο παράγοντα για την επίτευξη των στόχων και της επιτυχίας μια επιχείρησης. Σκοπός τους είναι η διαχείριση όλων των παραγόντων με το καλύτερο δυνατό τρόπο έτσι ώστε να μειωθούν οι κίνδυνοι για την επιχείρηση στο ελάχιστο. Μέσω της ολοκληρωμένης Διαχείρισης γίνεται αξιοποίηση όλων των βασικών λειτουργιών που αποτελούν το Management μιας επιχείρησης, και οι οποίοι όπως αναφέρονται και στην ενότητα του Management είναι: Προγραμματισμός, Οργάνωση, Στελέχωση, Ηγεσία, Συντονισμός, Προϋπολογισμός και Έλεγχος.

Αποστολή κάθε επιχείρησης, είναι ο ορθολογικός συνδυασμός σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα με όλους τους προαναφερθέντες παράγοντες να απαρτίζουν το κάθε κομμάτι της επιχείρησης. Η κάθε επιχείρηση βέβαια μπορεί να δίνει διαφορετική βαρύτητα στον κάθε παράγοντα ανάλογα στο βαθμό που την επηρεάζει. Όμως όπως παρατηρείται οι κίνδυνοι αρχικά ξεκινούν από το Εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης, και καταλήγουν στο Εξωτερικό περιβάλλον της.

Συμπεραίνοντας από τα παραπάνω, ο κίνδυνος μπορεί να είναι είτε λειτουργικός και να αναφέρεται στις διαδικασίες μιας επιχείρησης, οι οποίες αφορούν την εσωτερική λειτουργία της επιχείρησης, δηλαδή το Εσωτερικό περιβάλλον. Πράγμα το οποίο είναι απόρροια της κακής στρατηγικής και του κακού management μιας επιχείρησης. Ακόμη μπορεί να είναι χρηματοοικονομικός και να αφορά τις αυξήσεις κόστους σε πρώτες ύλες ή την κακή διαχείριση του τεχνολογικού εξοπλισμού, ακόμη και την κακή διαχείριση της στελέχωσης του ανθρώπινου δυναμικού για τα επιθυμητά αποτελέσματα.

Οι χρηματοοικονομικοί κίνδυνοι για μια επιχείρηση ακόμη μπορεί να αναφέρονται στην αδυναμία της επιχείρησης να αντιμετωπίσει τους ανταγωνιστές της, αλλά και στη είσοδο νέων ανταγωνιστών ή υποκατάστατων προϊόντων. Περαιτέρω στους χρηματοοικονομικούς κινδύνους, η συσσώρευση μεγάλων ποσοτήτων αποθεμάτων και η ασταθείς τιμές των πρώτων υλών στην αγορά μπορεί να επιφέρουν συγχώνευση ανταγωνιστών για επίτευξη χαμηλότερων τιμών.

Έτσι ο σωστός σχεδιασμός για την κάλυψη των πόρων με αναπροσαρμογές στην πολιτική της κάθε επιχείρησης μπορεί να αποτρέψει τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο ως ένα βαθμό. Ο ανταγωνισμός όπως αναφέρεται και σε άλλες ενότητες της διπλωματικής ιδιαίτερα σε ένα ασταθές περιβάλλον όπως είναι σήμερα και στο οποίο οι επιχειρήσεις προσπαθούν να ανταπεξέλθουν είναι έντονος.

Στις εσωτερικές διαδικασίες και στην ευρύτερη έννοια του όρου λειτουργία μιας επιχείρησης, λαμβάνεται υπόψη και ο παραγωγικός κίνδυνος. Στην προσπάθειά τους

να παραμείνουν στην αγορά οι επιχειρήσεις, μειώνουν σε αρκετές περιπτώσεις την ποσοτική ή ποιοτική τους δυνατότητα, θεωρώντας ότι με αυτό τον τρόπο λειτουργίας θα επιφέρουν μεγαλύτερα κέρδη για την ίδια την επιχείρηση. Όμως αυτό έχει ως αποτέλεσμα την απώλεια τεχνολογικής καινοτομίας για την ίδια την επιχείρηση και την εμφάνισή της από μια άλλη επιχείρηση-ανταγωνιστή.

Ως συνέχεια των παραπάνω είναι ο κίνδυνος της επιχείρησης στην αγορά που απευθύνεται τόσο σε επίπεδο δανεισμού, όσο και σε επίπεδο πληθωριστικού κινδύνου. Η έννοια του δανεισμού, η οποία πλέον είναι η απαρχή όλων των δυσκολιών μιας επιχείρησης μέχρι να περατώσει όλες τις υποχρεώσεις της και να καταστεί βιώσιμη για την αγορά, αφορά την ικανότητα της επιχείρησης να δανειοδοτηθεί. Ένα από τα εργαλεία που έχουν εμφανιστεί τα τελευταία χρόνια, είναι το επιχειρηματικό σχέδιο το οποίο αποτελεί έναν από τους τρόπους της πρόβλεψης για τη καλύτερη διαχείριση μιας επιχειρηματικής μονάδας.

Συμπερασματικά, η αντιμετώπιση του κινδύνου μπορεί να αποφευχθεί με την εύρυθμη λειτουργία και την εύρυθμη διαχείριση διεργασιών και λειτουργιών για σωστή διαχείριση κινδύνων μιας επιχείρησης. Η σωστή μέθοδος για την αντιμετώπιση και την πρόληψη των κινδύνων εντός των επιχειρηματικών μονάδων συνίσταται από την ορθολογική σκέψη και τη γνώση των επιπτώσεων από τη διοίκηση τους.

Σημαντικό εργαλείο για τη διαρκή παρακολούθηση και έλεγχο των εσωτερικών λειτουργιών είναι οι δείκτες με τους οποίους η κάθε επιχειρηματική ομάδα λαμβάνει μέριμνα έτσι ώστε να μετράει συνεχώς και να κάνει εκτίμηση των αποτελεσμάτων αυτών μέσω της διαρκής παρακολούθησης των επιχειρηματικών και χρηματοοικονομικών δραστηριοτήτων της.

Σημαντικό ρόλο στο σχεδιασμό διαχείρισης κινδύνων παίζει τόσο η ύπαρξη της κουλτούρας μιας επιχείρησης και η υποστήριξη της από το σύνολο των μερών που

την απαρτίζουν, όσο και η διαδικασία επιδιόρθωσης από όλα τα μέρη της επιχείρησης ξεκινώντας από τη Διοίκηση.

Η αγορά έχει ανάγκη από επιχειρήσεις, οι οποίες λαμβάνουν αποφάσεις μεριμνώντας τόσο για τις ίδιες και τη βιωσιμότητάς τους όσο για το κοινωνικό σύνολο και τα ενδιαφερόμενα μέρη τους που εξαρτώνται άμεσα ή έμμεσα από εκείνες. Το επιχειρηματικό σχέδιο (Business Plan), είναι εκείνο που βοηθά τις επιχειρήσεις να αναδείξουν την ικανότητά τους στις τράπεζες και να παρουσιάσουν μια εικόνα η οποία θα είναι αντάξια της ανάλυσής τους και η οποία θα απεικονίζει τα σχέδια πρόληψης και αντίδρασης.

3.6.2 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ

Η μέτρηση της βιωσιμότητας μια επιχείρησης είναι σημαντικός παράγοντας για την αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας της λειτουργίας της επιχείρησης και την προοπτική της. Μέσω των Επιχειρηματικών Δεικτών (KPI's- Key Performance Indicators), η κάθε επιχείρηση μπορεί να αξιολογήσει τη βιωσιμότητά της και να υποστηρίξει τη λειτουργία της μέσω της ανάδειξής της χρησιμοποιώντας το Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan). Ένας καίριος δείκτης απόδοσης θα πρέπει να έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

- ✓ Να εξυπηρετεί συγκεκριμένο σκοπό για την επιχείρηση,
- ✓ Να είναι μετρήσιμος,
- ✓ Να είναι επιτεύξιμος,
- ✓ Να είναι σχετικός με τους σκοπούς της επιχείρησης, και να
- ✓ Αναφέρεται σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα σύμφωνα με τους στόχους που επιχειρεί να πετύχει η κάθε επιχείρηση.

Ορισμένοι από τους σημαντικότερους δείκτες που λαμβάνει υπόψη της κάθε επιχείρηση, ώστε να έχει μετρήσιμα αποτελέσματα προς αξιολόγηση και βελτίωση

είναι οι δείκτες αποδοτικότητας, καθαρού κέρδους, μεικτού κέρδους και πωλήσεων, και αναφορικά κάποιιοι από αυτούς είναι οι εξής:

- Καθαρό Περιθώριο Κέρδους: Με αυτό το δείκτη γίνεται η μέτρηση της επιχείρησης για την απόδοσή της και τη βιωσιμότητά της ⁶

$$\text{Κ.Π.Κ.} = \frac{\text{ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ}}{\text{ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ}}$$

- Ταμειακή Απόδοση Πωλήσεων: Δείκτης, ο οποίος εκφράζει την απόδοση των πωλήσεων σε καθαρά μετρητά και όχι σε κέρδος, έτσι ώστε να εκτιμηθεί η ρευστότητα μιας επιχείρησης.

$$\text{Τ.Α.Π.} = \frac{\text{ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ}}{\text{ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ}}$$

- Λειτουργικό Περιθώριο Κέρδους: Ο δείκτης αυτός εκφράζει τη λειτουργική απόδοση μιας επιχείρησης και δείχνει την επάρκεια της επιχείρησης για κάλυψη τόκων και μερισμάτων σε δανεισμό.

$$\text{Λ.Π.Κ.} = \frac{\text{ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΕΡΔΟΣ}}{\text{ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ}}$$

- Δείκτες εξυπηρέτησης χρέους: Αξιολογούν τη δυνατότητα της επιχείρησης να

⁶ Στις τράπεζες ο δείκτης αυτός υπολογίζεται σε συνδυασμό με τις αποσβέσεις έτσι ώστε να εκτιμηθεί το κόστος για ενδεχόμενη δανειοδότηση.

καλύπτει το χρέος της τόσο βραχυπρόθεσμα όσο και μακροπρόθεσμα από τα κέρδη της, έτσι ώστε να εξασφαλίζεται ασφάλεια και για τον τραπεζικό τομέα.

$$Κ.Χ.κ. = \frac{\text{ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΚΕΡΔΗ}}{\text{ΔΟΣΕΙΣ ΔΑΝΕΙΩΝ} + \text{ΤΟΚΟΙ}}$$

$$Κ.Χ.τρ. = \frac{\text{ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ}}{\text{ΔΟΣΕΙΣ ΔΑΝΕΙΩΝ} + \text{ΤΟΚΟΙ}}$$

Τέλος, ένας δείκτης για τον υπολογισμό των αποσβέσεων που οι τράπεζες λαμβάνουν σοβαρά υπόψη τους είναι ο δείκτης που εκφράζει το βαθμό ανανέωσης του πάγιου εξοπλισμού:

➤ Δείκτης Συντήρησης Υποδομής:

$$Ε.Π. = \frac{\text{ΕΤΗΣΙΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΔΑΠΑΝΗ ΣΕ ΠΑΓΙΑ}}{\text{ΕΤΗΣΙΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ}}$$

Σε όλα τα παραπάνω πρέπει να συνεκτιμηθεί το γεγονός ότι η πρόβλεψη από τις επιχειρήσεις είναι εκείνη που εκτιμά τους κινδύνους και τις αβεβαιότητες σε ένα ασταθές περιβάλλον. Γι' αυτό το λόγο γίνεται προσπάθεια τόσο από τις επιχειρήσεις όσο και από τις τράπεζες να ελέγχονται τα διάφορα σενάρια για το ρεαλισμό τους και την σύνδεσή μεταξύ τους ώστε να είναι βιώσιμα. Κάθε επιχειρηματικό σχέδιο αποπνέει αισιοδοξία, όμως χωρίς την ανάλυση και αξιολόγηση ορισμένων αποτελεσμάτων μπορεί αυτόματα να αποτελέσει καταστροφή για την ίδια την επιχείρηση⁷ (Κέφης-Παπαζαχαρίου, 2009)

⁷ Κέφης-Παπαζαχαρίου, 2009 «Η ιστορική εμπειρία επενδυτών και τραπεζιτών έχει δείξει σημαντικά ποσοστά απόκλισης μεταξύ επίτευξης και πρόβλεψης»

3.6.3 ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Με την αποτίμηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου, οι επιχειρήσεις έχουν ως στόχο να προσελκύσουν τους υποψήφιους επενδυτές ότι το επιχειρηματικό σχέδιο που έχουν στη διάθεσή τους είναι ικανό στο να φέρει την καλύτερη επενδυτική απόδοση συγκριτικά με τις υπόλοιπες προτάσεις που υπάρχουν στην αγορά. Η απόδοση και αποτίμηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου υπολογίζεται από μια ακολουθία Ταμειακών Ροών της επιχείρησης. Η κάθε επενδυτική δαπάνη της επιχείρησης υπολογίζεται για συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

Η Καθαρή Παρούσα Αξία είναι εκείνη η μέθοδος που εκτιμά τη παρούσα αξία των καθαρών ταμειακών ροών της επένδυσης από την αρχική επένδυση δαπάνης. Σημαντικό για τον υπολογισμό της Παρούσας Αξίας είναι το αποτέλεσμα να είναι:

$$\text{Κ.Π.Α.} > 0$$

Έτσι, με τη χρήση του επιχειρηματικού σχεδίου, η κάθε επιχείρηση έχει ως στόχο να προβλεφθούν τόσο οι χρηματοδοτικές ανάγκες της επιχείρησης, αλλά και να διασφαλιστούν οι επαρκείς χρηματοδοτικοί πόροι για την αξιοποίηση της επιχείρησης. Το Επιχειρηματικό Σχέδιο (Business Plan), αποτελεί το “εισιτήριο” για τις επιχειρήσεις για χρηματοδότηση τόσο από τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις της αγοράς, όσο και από επιχειρήσεις που ξεκινούν τώρα και η μοναδική πηγή πληροφόρησης είναι το εργαλείο αυτό.

3.7 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Το επιχειρηματικό σχέδιο σχετίζεται άμεσα αλλά και έμμεσα με τη καινοτομία μέσω της επιχειρηματικότητας. Μια καινοτομία ενός οργανισμού ή μιας επιχείρησης μπορεί να αναφέρεται σε ένα προϊόν ή σε μια νέα υπηρεσία αλλά και στην αλλαγή της παραγωγικής διαδικασίας ή στην τεχνολογία που χρησιμοποιεί η

επιχείρηση. Η καινοτομία αποτελεί ισχυρό κίνητρο για την απόκτηση επιδότησης ή χρηματοδότησης από τις επιχειρήσεις ενισχύοντας και με αυτό τον τρόπο την αγορά. Αποτελεί ένα από τα σημαντικά στοιχεία έτσι ώστε να καταστεί η επιχείρηση βιώσιμη. Τα μέσα με τα οποία η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στοχεύει στην ανάπτυξη μέσω καινοτομίας είναι η γνώση και η βελτίωση στην πρόσβαση της καινοτομίας μέσω χρηματοδότησης και αποτελεσματικότερης κατανομής των πόρων. Με αυτό τον τρόπο διασφαλίζεται κατά ένα μεγάλο ποσοστό η ανάπτυξη της ευρωπαϊκής ανταγωνιστικότητας.

Β΄ ΜΕΡΟΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4ο

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

4.1 ΕΝΝΟΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Χρηματοδότηση είναι η χορήγηση των αναγκαίων κεφαλαίων σε μια επιχείρηση. Τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης κατατάσσονται, ανάλογα με τη διάρκειά τους, δηλαδή ανάλογα με το χρόνο δέσμευσης κεφαλαίων, σε περιουσιακά στοιχεία μεγάλης διάρκειας και περιουσιακά στοιχεία μικρής διάρκειας.

Τα περιουσιακά στοιχεία μεγάλης διάρκειας περιλαμβάνουν τα πάγια ενεργητικά στοιχεία, τα οποία δεσμεύουν κεφάλαια για μια μεγάλη σειρά ετών, η οποία αρχίζει με την αγορά ή κατασκευή των πάγιων ενεργητικών στοιχείων και τελειώνει με την πλήρη απόσβεσή τους, καθώς και τις πιθανές μακροχρόνιες τοποθετήσεις κεφαλαίων εκτός της επιχείρησης.

Τα περιουσιακά στοιχεία μικρής διάρκειας περιλαμβάνουν τα κυκλοφορούν ενεργητικά στοιχεία, τα οποία δεσμεύουν κεφάλαια για μικρό χρονικό διάστημα, το οποίο αρχίζει, στην περίπτωση των βιομηχανιών, με την αγορά της πρώτης ύλης και τελειώνει με την είσπραξη του τιμήματος πώλησης του έτοιμου προϊόντος.

Οι πηγές χρηματοδότησης, με βάση την αρχική διάρκειά τους, διακρίνονται σε βραχυπρόθεσμες, μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες. Αρχική διάρκεια είναι η διάρκεια της υποχρέωσης κατά το χρόνο της έκδοσής της. Στις ΗΠΑ, οι βραχυπρόθεσμες πηγές χρηματοδότησης έχουν αρχική διάρκεια μέχρι ένα χρόνο, οι μεσοπρόθεσμες από ένα μέχρι επτά χρόνια, ενώ οι μακροπρόθεσμες πηγές χρηματοδότησης έχουν διάρκεια μεγαλύτερη από επτά χρόνια.

4.2 ΟΙ ΣΚΟΠΟΙ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ⁸

Οι σκοποί της χρηματοδότησης επηρεάζουν σημαντικά τις αποφάσεις χρηματοδοτήσεων της επιχείρησης σχετικά με τη χρονική διάρκεια, το ύψος και τη μορφή της χρηματοδότησης. Η χρηματοδότηση εκπληρώνει κάποιους σκοπούς της επιχείρησης οι οποίοι είναι οι ακόλουθοι:

- Η εξεύρεση, η εξασφάλιση και η διάθεση χρηματικών μέσων για την παραγωγική διαδικασία της επιχείρησης. Πιο συγκεκριμένα για την αγορά, την απόκτηση και εξασφάλιση των απαιτούμενων συντελεστών παραγωγής προκειμένου να λειτουργήσει η παραγωγική διαδικασία της επιχείρησης.
- Η εξεύρεση, η εξασφάλιση και η διάθεση χρηματικών μέσων για την αγορά και την απόκτηση των πραγματικών παραγωγικών επενδύσεων διαφόρων μορφών, που είναι αναγκαίες στην παραγωγική διαδικασία για τη βιωσιμότητα, τη λειτουργικότητα και την ανάπτυξη της επιχείρησης. Ως παραγωγικές επενδύσεις εννοούμε τις επενδύσεις αντικατάστασης, εκσυγχρονισμού και επέκτασης.
- Η εξεύρεση, η εξασφάλιση και η διάθεση χρηματικών μέσων για την εξυπηρέτηση και εξόφληση των πιστωτικών και δανειακών υποχρεώσεων που δημιουργούνται με τη χρηματοδότηση.
- Η διάθεση χρηματικών μέσων για τη χρηματική ετοιμότητα και ασφάλεια της επιχείρησης. Πιο συγκεκριμένα για τη διασφάλιση της χρηματοοικονομικής ισορροπίας και γενικά της ρευστότητας (αυτό μπορεί να επιτυγχάνεται με την τήρηση ταμείου).
- Η διάθεση χρηματικών μέσων για τοποθετήσεις εκτός της επιχείρησης, για διάφορους λόγους και σκοπούς όπως για κρατικά ομόλογα, μετοχές άλλων

⁸ Κωνσταντινιούδης Κλεάνθης, Αθιανός Στέργιος, (2006), Χρηματοδότηση

επιχειρήσεων, αμοιβαία κεφάλαια. Οι τοποθετήσεις αυτές των χρηματικών μέσων σήμερα ονομάζονται χρηματοοικονομικές επενδύσεις.

4.3 ΟΙ ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ⁹

Η εκπλήρωση των σκοπών της χρηματοδότησης γίνεται σύμφωνα με ορισμένες βασικές αρχές, οι οποίες ορίζουν την λειτουργία της χρηματοδότησης. Οι βασικές αυτές αρχές της χρηματοδότησης, είναι οι παρακάτω:

- **Η αρχή της αποδοτικότητας:** σημαίνει ότι η σειρά των εισροών – εκροών σε χρηματικά μέσα κάθε χρηματοδότησης πρέπει να υπερκαλύπτεται συνολικά από την αντίστοιχη σειρά των εισροών και εκροών, για την οποία γίνεται η χρηματοδότηση. Κάθε χρηματοδότηση πρέπει να έχει θετική και αποδοτική χρησιμοποίηση.
- **Η αρχή της ρευστότητας:** σημαίνει ότι η χρηματοδότηση παράλληλα με την αποδοτική χρησιμοποίησή της, πρέπει να επιδιώκει για κάθε χρονική περίοδο χρηματοοικονομική ετοιμότητα και ισορροπία, αντιστοιχία εισροών και εκροών χρηματικών μέσων. Η αρχή της ρευστότητας αναγκάζει την επιχείρηση να χρησιμοποιεί μία συγκεκριμένη ποσότητα χρηματικών μέσων (την οποία κρατά σε επιφυλακή στο ταμείο) προκειμένου να αντιμετωπίσει έκτακτες και απρόβλεπτες εκροές.
- **Η αρχή της ασφάλειας:** σημαίνει ότι η κάθε χρηματοδότηση είναι ανάληψη κινδύνων και ότι πρέπει να διασφαλίζεται με προϋποθέσεις, όρους και προοπτικές για την μείωση των κινδύνων, την αποφυγή καθώς και την απώλεια ζημιών.

⁹ Κατσανίδης Στέργιος,(2006), Χρηματοοικονομική Επιχειρήσεων

- **Η αρχή της ανεξαρτησίας:** σημαίνει ότι η κάθε απόφαση χρηματοδότησης δεν θα πρέπει να περιορίζει την διοικητική αυτονομία και αυτοτέλεια της επιχείρησης.

4.4 ΣΤΑΔΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

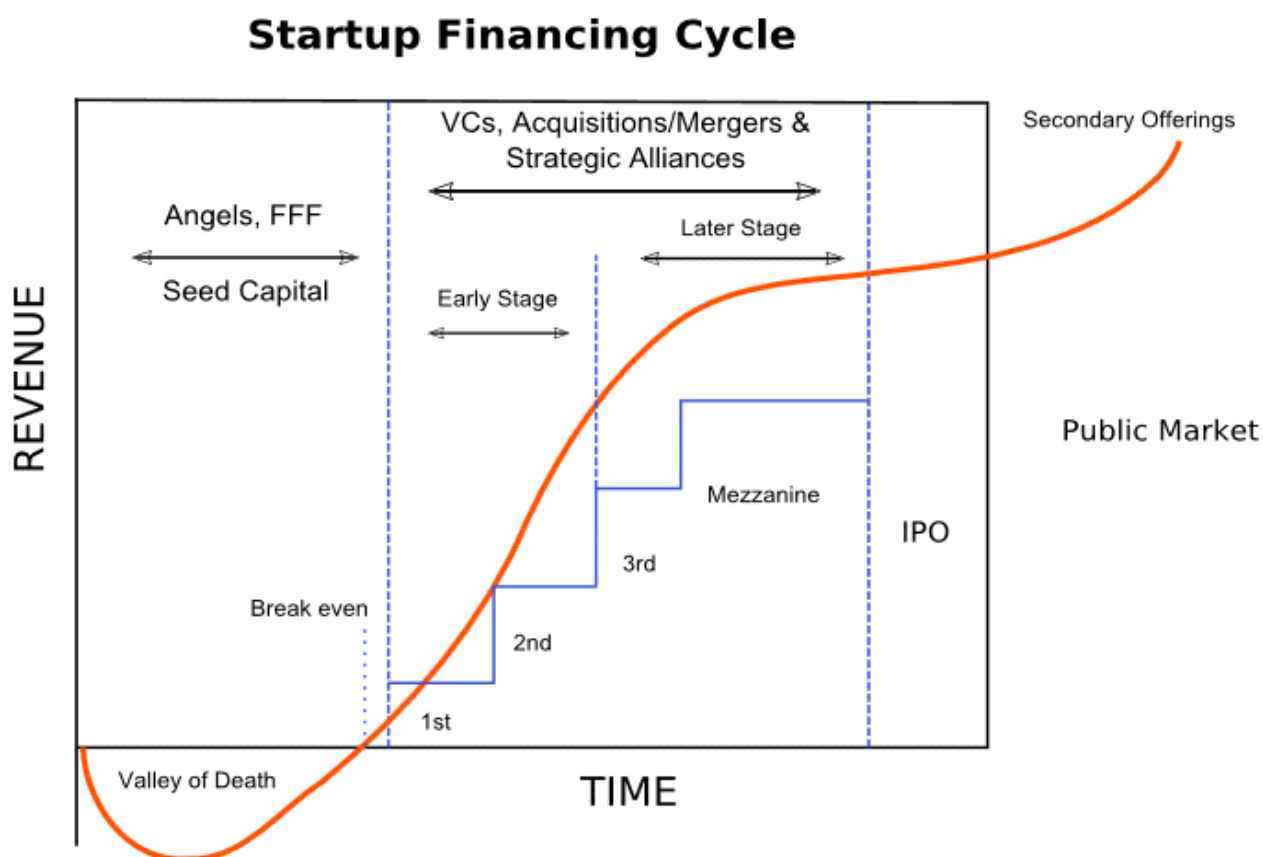
Οι οικονομικές ανάγκες μιας νεοφυούς επιχείρησης συνεχώς αλλάζουν καθώς αντιμετωπίζει διάφορες προκλήσεις και ο ιδιοκτήτης (επιχειρηματίας) πρέπει να είναι σε θέση να αναγνωρίσει σε ποιο σημείο του κύκλου ζωής της βρίσκεται η επιχείρηση του. Τότε μπορεί να επιλέξει ποια χρηματοδοτική λύση πρέπει να χρησιμοποιήσει καθώς και το διάστημα το οποίο πρέπει να χρησιμοποιήσει την κάθε μια. Υπάρχουν:

- Η χρηματοδότηση σποράς,
- Η χρηματοδότηση εκκίνησης,
- Ο πρώτος γύρος χρηματοδότησης,
- Ο δεύτερος γύρος χρηματοδότησης και
- Η ενδιάμεση χρηματοδότηση.

Στα αρχικά στάδια όπου ο επιχειρηματίας αποφασίζει να κάνει την ιδέα του επιχειρηματική ευκαιρία η χρηματοδότηση σποράς είναι απαραίτητη ώστε να τον βοηθήσει να αναπτύξει την επιχειρηματική του ιδέα. Μόλις φτάσει με επιτυχία στην αρχική φάση, η χρηματοδότηση εκκίνησης είναι αυτή που ενεργοποιείται ώστε να καλυφθούν οι ανάγκες της επιχείρησης.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί παρουσιάζονται τα διάφορα στάδια του κύκλου ζωής χρηματοδότησης μιας νεοφυούς επιχείρησης:

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1 : Κύκλος ζωής χρηματοδότησης μιας startup



Πηγή: www.getbusy.gr

A) Χρηματοδότηση Σποράς (Seed Capital)

Σε αυτό το στάδιο η επιχείρηση είναι ακόμα σε επίπεδο σύλληψης της ιδέας και το προϊόν ή η υπηρεσία που προσφέρει δεν είναι ακόμα έτοιμα. Ο επιχειρηματίας σε αυτό το στάδιο λαμβάνει χρηματοδότηση προκειμένου να σχεδιάσει τη λειτουργία της επιχείρησης του, την έρευνα αγοράς, την πιθανή κατοχύρωση πατέντας και τελικά την ίδρυση της επιχείρησης.

Σκοπός του είναι η ανάπτυξη της επιχειρηματικής του ιδέας πριν την εισαγωγή της εταιρείας στην αγορά. Η χρηματοδότηση σποράς βοηθά στην καλή έναρξη των startup επιχειρήσεων και μπορεί να διαρκέσει από 3 ως και 6 μήνες.

B) Χρηματοδότηση Εκκίνησης

Εδώ η επιχείρηση έχει ολοκληρώσει το προϊόν ή την υπηρεσία που προσφέρει και βρίσκεται στο στάδιο της προώθησης τους. Η επιχείρηση startup είναι στο στάδιο που έχει μόλις αρχίσει να λειτουργεί. Το προϊόν της ή η υπηρεσία της είναι πλέον υπαρκτά και έχει ήδη τα πρώτα της έσοδα από αυτά. Η χρηματοδότηση εκκίνησης διαρκεί από 6 ως 12 μήνες.

Γ) Χρηματοδότηση Πρώτου Σταδίου

Εκτός από την χρηματοδότηση εκκίνησης, ένα ορισμένο ποσό κεφαλαίων απαιτείται ώστε η επιχείρηση να είναι οργανωμένη και λειτουργική. Αυτό το κεφάλαιο ονομάζεται επίσης και χρηματοδότηση Πρώτου σταδίου. Η χρηματοδότηση αυτή χρησιμοποιείται για την ανάπτυξη των πωλήσεων και της παραγωγής, την υποδομή της επιχείρησης και το σύστημα διανομής της. Απαραίτητο είναι ένα ολοκληρωμένο πλάνο και διαρκεί από 16 ως 24 μήνες. Αυτός ο πρώτος γύρος χρηματοδότησης είναι πολύ σημαντικός για τις νεοφυείς επιχειρήσεις διότι καθορίζει την πορεία και την κατεύθυνση των επιχειρήσεων.

Δ) Χρηματοδότηση Δεύτερου Σταδίου

Αυτό είναι το δεύτερο στάδιο χρηματοδότησης και αφορά την επέκταση της επιχείρησης πέρα από το νεκρό σημείο και τα θετικά επίπεδα ταμειακών ροών. Υποστηρίζει εμπορικές οφειλές, αποθέματα, προμήθειες κι δαπάνες. Είναι η χρηματοδότηση που χρησιμοποιείται για αναπτυχθεί η επιχείρηση περαιτέρω.

Ε) Ενδιάμεση Χρηματοδότηση (Μορφή Mezzanine)

Χρησιμοποιείται για τις δαπάνες μαρκετινγκ, για έργα επέκτασης και για την βελτίωση των προϊόντων και των υπηρεσιών της επιχείρησης. Προετοιμάζει ουσιαστικά την επιχείρηση για την διαδικασία εξόδου στις αγορές. Η χρηματοδότηση

αυτή μπορεί να προέλθει από εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων ή από εταιρείες που αποπληρώνονται από τα κέρδη που προκύπτουν από την είσοδο της επιχείρησης στο χρηματιστήριο.

4.5 ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Ένα από τα πιο συνηθισμένα προβλήματα με το οποίο σίγουρα θα έρθει αντιμέτωπη μια νεοφυής (startup) επιχείρηση είναι η εύρεση χρηματοδότησης. Οι τρόποι χρηματοδότησης που είναι γνωστοί στους περισσότερους, είναι η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου και το τραπεζικό δάνειο. Στην περίπτωση των startups που είναι νέες επιχειρήσεις δεν μπορεί να γίνει αύξηση μετοχικού κεφαλαίου διότι δεν είναι στο χρηματιστήριο. Υπάρχουν όμως και άλλοι σύγχρονοι, εναλλακτικοί τρόποι χρηματοδότησης με κεφάλαια που προέρχονται από το Δημόσιο, την Ευρωπαϊκή ένωση, άλλους χρηματοδοτικούς φορείς (εκτός των πιστωτικών ιδρυμάτων) και ιδιώτες επενδυτές.

Στα πλαίσια της ανάπτυξης της Επιχειρηματικότητας το Ελληνικό Δημόσιο συμμετέχει στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων μέσω προγραμμάτων που προκηρύσσονται από διάφορους οργανισμούς και φορείς όπως τον Ο.Α.Ε.Δ. ,το Γ' Κ.Π.Σ., τον Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ τον Ε.Ο.Τ., το Υπουργείο Αγροτικής ανάπτυξης και Τροφίμων, το Υπουργείο Ανάπτυξης, την Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας κ.α. Σήμερα, η παγκόσμια συγκυρία είναι εξαιρετικά δύσκολη για την εύρεση χρηματοδότησης, καθώς το παγκόσμιο χρηματοπιστωτικό σύστημα έχει κλονισθεί ιδιαίτερα.

Παρακάτω θα μελετήσουμε τους περισσότερους τρόπους με του οποίους μπορεί μια νεοφυής επιχείρηση να αντλήσει κεφάλαια από την τραπεζική αγορά αλλά και άλλες πηγές.

4.6 ΚΛΑΣΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

4.6.1 ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Οι περισσότερες από τις νέες επιχειρήσεις ξεκινούν με πολύ περιορισμένη χρηματοδότηση και το αρχικό κεφάλαιο προέρχεται από τις προσωπικές αποταμιεύσεις του επιχειρηματία. Σε πολλές περιπτώσεις μάλιστα ξεκινούν τη δραστηριότητα τους στον ελεύθερο χρόνο τους ενώ ακόμα εργάζονται σε άλλες επιχειρήσεις. Το ίδιο ισχύει και για τις νεοφυές επιχειρήσεις. Κατά τα πρώτα στάδια ανάπτυξης της επιχείρησης οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν τον χρόνο τους και τους υφισταμένους πόρους της επιχείρησης.

4.6.2 ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΚΑΙ ΦΙΛΟΙ

Στην διεθνή βιβλιογραφία ο όρος είναι γνωστός ως “Friends, Family and Fools”. Δεν αποτελεί χρηματοδοτικό εργαλείο με την κλασική έννοια αλλά για πολλές κοινωνίες, η οικογένεια και οι φίλοι αποτελούν τη σημαντικότερη πηγή χρηματοδότησης στα πρώτα στάδια των επιχειρήσεων. Συχνά η οικογένεια και οι φίλοι επενδύουν περισσότερο σε ένα ή περισσότερα άτομα τα οποία γνωρίζουν και τα εμπιστεύονται παρά σε μια επιχειρηματική ιδέα. Το μεγάλο μειονέκτημα αυτού του τύπου χρηματοδότησης είναι ότι εξαρτάται σε πολύ μεγάλο βαθμό από τις προσωπικές σχέσεις οι οποίες μπορεί να επηρεάσουν τις επαγγελματικές και το αντίστροφο.

4.6.3 ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ

Μια από τις κυριότερες πηγές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων αποτελούν τα επιχειρηματικά δάνεια, τα οποία δίνονται από τις εμπορικές τράπεζες. Για μια νέα επιχείρηση, η οποία δεν έχει αποδείξει την καλή πιστοληπτική της ικανότητα μέσα από τις δραστηριότητές της, η λήψη του επιχειρηματικού δανείου προϋποθέτει την εγγύηση της αποπληρωμής του μέσω της προσωπικής περιουσίας του επιχειρηματία.

Οι τράπεζες προσφέρουν δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς τις επιχειρήσεις:

Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης και τα Μακροπρόθεσμα δάνεια. Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας. Αντίθετα τα Μακροπρόθεσμα δάνεια είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού. Το επιτόκιο των Μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης λόγω ακριβώς της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του. Η πρόσφατη οικονομική κρίση όμως έχει κάνει την χρηματοδότηση μέσω δανεισμού μια πολύ δύσκολη υπόθεση ειδικότερα στην χώρα μας την Ελλάδα.

4.6.4 ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ

Ουσιαστικά οι επιδοτήσεις αποτελούν ένα δωρεάν κεφάλαιο για τις επιχειρήσεις. Μια νεοφυής επιχείρηση θα πρέπει να βρει την επιδότηση που της ταιριάζει στο επιχειρηματικό της σχέδιο. Επειδή όμως έχει παρατηρηθεί ότι οι επιδοτήσεις καθυστερούν και γενικά είναι χρονοβόρες διαδικασίες μια startup επιχείρηση οφείλει να ενσωματώσει στον σχεδιασμό της το ενδεχόμενο αυτό της καθυστέρησης των κεφαλαίων από μια επιδότηση.

4.6.5 ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Η συμμετοχή μιας νεοφυούς επιχείρησης σε ερευνητικά προγράμματα είναι συχνά ένα χρήσιμο εργαλείο, καθώς δίνει τη δυνατότητα σε μια μικρή επιχείρηση να εντατικοποιήσει την προσπάθεια της σε επίπεδο έρευνας και ανάπτυξης. Είναι σημαντικό για μια μικρή επιχείρηση που συμμετέχει σε ένα ερευνητικό πρόγραμμα να γνωρίζει τι μπορεί να αποκομίσει, και ποια από τα αποτελέσματα του προγράμματος μπορεί να χρησιμοποιήσει μετά το τέλος του.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5ο

ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Εκτός από τις προαναφερθείσες πηγές χρηματοδότησης των νεοφυών επιχειρήσεων, αξίζει να σημειωθεί ότι υπάρχουν και ορισμένα σύγχρονα εργαλεία χρηματοδότησης, που μπορούν να αξιοποιήσουν οι επιχειρήσεις, τα πιο διαδεδομένα εκ των οποίων είναι:

- Η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)
- Η Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)
- Η Προεξοφλητική Χρηματοδότηση (Forfaiting)

5.1 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING)

Το Leasing (χρηματοδοτική μίσθωση) είναι διεθνής όρος Αμερικανικής προέλευσης και σημαίνει μεταβίβαση του δικαιώματος χρήσης ενός παγίου περιουσιακού στοιχείου από τον εκμισθωτή (Lessor), σε ένα άλλο πρόσωπο, το μισθωτή (Lessee) έναντι ορισμένης αμοιβής για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο με τη μορφή της μίσθωσης (Lease).

Αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι κάθε μορφής κινητός εξοπλισμός όπως μηχανήματα, εξοπλισμός γραφείου, μεταφορικά μέσα (IX αυτοκίνητα, επαγγελματικά οχήματα κ.α.), αλλά και ακίνητα που προορίζονται για επαγγελματική δραστηριότητα.

Πρόκειται ουσιαστικά για έναν ολοκληρωμένο χρηματοδοτικό μηχανισμό που δίνει την δυνατότητα σε μια επιχείρηση να δημιουργήσει, να συμπληρώσει, να ανανεώσει, να εκσυγχρονίσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της και τα ακίνητά της, χωρίς να διαθέσει δικά της κεφάλαια. Τα απαιτούμενα ποσά

καταβάλλονται από την εταιρία leasing, που είναι συνήθως θυγατρική εταιρεία τραπεζικού οργανισμού, η οποία αγοράζει τον εξοπλισμό - ακίνητο σύμφωνα με τις οδηγίες της επιχείρησης και στη συνέχεια της τον εκμισθώνει για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα και με συγκεκριμένο μίσθωμα (ενοίκιο). Τα μισθώματα αυτά καταβάλλονται από την επιχείρηση ανά μήνα ή ανά τρίμηνο ή ανά εξάμηνο. Με τη λήξη της σύμβασης η επιχείρηση έχει την δυνατότητα είτε να αγοράσει τον εξοπλισμό καταβάλλοντας συνήθως ένα μικρό ποσό, είτε να επιστρέψει τον εξοπλισμό στην εταιρεία leasing είτε να επεκτείνει τη σύμβαση της μίσθωσης.

Στην Ελλάδα ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing) εισήχθη σε δυο φάσεις. Κατά την πρώτη φάση, με το νόμο 1665/86 εισήχθη το Leasing κινητών αξιών που προορίζονται για την επαγγελματική χρήση του μισθωτή. Κατά τη δεύτερη φάση και με τους νόμους 2367/95 και 2682/99 ο θεσμός επεκτάθηκε και στο Leasing των ακινήτων που προορίζονται επίσης αποκλειστικά για επαγγελματική χρήση του μισθωτή.

5.1.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ LEASING ¹⁰

Το Leasing παρέχει μία σειρά από σημαντικά πλεονεκτήματα στην επιχείρηση που το επιλέγει ως εναλλακτικό τρόπο χρηματοδότησης των επενδύσεών της. Πιο συγκεκριμένα:

- Δεν απαιτεί την εκταμίευση ιδίων κεφαλαίων.
- Διευκολύνει τον προγραμματισμό των πληρωμών, δεδομένου ότι τα ποσά των μισθωμάτων είναι προκαθορισμένα για όλη τη διάρκεια της μίσθωσης.
- Τα μισθώματα του Leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα.
- Τα μισθώματα του Leasing χρηματοδοτούνται μέσω του Αναπτυξιακού Νόμου.
- Οι διαδικασίες σύναψης σύμβασης leasing είναι γρήγορες και απλές.

¹⁰ Γαλάνης, Β. (2000) [Leasing, factoring, forfaiting, franchising, venture capital](#)

- Μπορεί να αυξήσει τη ρευστότητα της επιχείρησης, δεδομένου ότι υπάρχει η δυνατότητα πώλησης στην εταιρεία leasing πάγιων περιουσιακών στοιχείων και στη συνέχεια μισθώσεως τους (Sale and Lease-back).

5.1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΦΟΡΑ

Σαν πρώτη πράξη leasing θεωρείται η μίσθωση γης μαζί με όλον τον εξοπλισμό (δούλοι, κοπάδια ζώων κ.λπ.), που ήταν διαδεδομένη στην αρχαία Αίγυπτο το 3000 π.Χ. Μία χιλιετία αργότερα, το 2000 π.Χ., οι Σουμέριοι υιοθέτησαν την ίδια μέθοδο προκειμένου να μισθώσουν γη και εξοπλισμό. Οι Ρωμαίοι, μάλιστα, πολλά χρόνια αργότερα, ήταν οι πρώτοι που θεσμοθέτησαν τη χρηματοδοτική μίσθωση, ενσωματώνοντάς την ως θεσμό στο Ρωμαϊκό Δίκαιο. Στον Μεσαίωνα, κατά τον 17ο αιώνα μ.Χ., πράξεις leasing έγιναν στην Αγγλία. Ο θεσμός, όμως, γνωρίζει σημαντική ανάπτυξη στα μέσα του 19ου αιώνα, οπότε δημιουργούνται οι πρώτες εταιρείες leasing στην Αγγλία και την Αμερική. Βασικό αντικείμενο των εργασιών τους αποτέλεσε η μίσθωση βαγονιών για τη μεταφορά εμπορευμάτων. Σχεδόν αμέσως επέκτειναν το leasing και στη μίσθωση τηλεφώνων (ΗΠΑ: Bell Telephone Co.)

Η σύγχρονη μορφή του θεσμού σηματοδοτείται το 1952, επίσης στις ΗΠΑ, με την ίδρυση της εταιρείας United States Leasing Corporation, που σήμερα αποτελεί τη μεγαλύτερη ανεξάρτητη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης στον κόσμο. Λίγα χρόνια αργότερα, στη δεκαετία του 1960, δημιουργήθηκε στην Ευρώπη η εταιρεία Mercantile Leasing Company. Ο θεσμός διεθνώς εισήλθε σε φάση «ωριμότητας» το 1991, ενώ μέχρι τότε εμφάνιζε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης, ενώ υπήρχαν περιπτώσεις που ξεπερνούσε τον ρυθμό ανάπτυξης του ΑΕΠ μερικών χωρών. Στην Ελλάδα εισήλθε το 1986 με τον νόμο 1665/1986 περί χρηματοδοτικής μίσθωσης, αλλά σε άνηση βρίσκεται από το 2000 και αφού είχε θεσμοθετηθεί το leasing για τα ακίνητα.

5.2 ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING)

Ένα άλλο, διαδεδομένο τα τελευταία χρόνια, εργαλείο χρηματοδότησης των επιχειρήσεων είναι και η πρακτόρευση απαιτήσεων ή αλλιώς factoring. Το factoring είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης μιας Μικρομεσαίας Επιχείρησης, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες και εμπράγματα εγγυήσεις υποθήκες, προσημειώσεις, κλπ. Αφορά τη σύναψη σύμβασης μεταξύ της επιχείρησης- προμηθευτή και του «πράκτορα», βάσει της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του έναντι των πελατών - οφειλετών του. Στο πλαίσιο της πρακτόρευσης, ο πράκτορας δύναται να αναλάβει τη διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή. Συνήθως, ο πράκτορας, αφού συλλέξει και αξιολογήσει τις πιστώσεις προς τους πελάτες, αποδίδει άμεσα στην επιχείρηση ποσοστό της τάξεως του 80%-90% περίπου του ποσού των απαιτήσεων. Επίσης, χρεώνει στην εταιρία ένα μικρό ποσοστό επί του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις προς πελάτες για τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου.

Υπάρχουν δύο βασικά είδη factoring: το «factoring με δικαίωμα αναγωγής» στο οποίο ο πράκτορας δεν αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες (σε αυτή την περίπτωση ο πράκτορας στρέφεται κατά της επιχείρησης που εξέδωσε τα τιμολόγια για την είσπραξη των οφειλόμενων) και το «factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής» στο οποίο ο πράκτορας αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες (και δεν έχει δικαίωμα να στραφεί εναντίον της εκδότριας επιχείρησης για την είσπραξη του ποσού). Είναι προφανές ότι το factoring χωρίς αναγωγή είναι «ακριβότερο» για την επιχείρηση σε σχέση με το αντίστοιχο με αναγωγή.

Στην Ελλάδα ο θεσμός του factoring εφαρμόστηκε με τον νόμο 1905/90. Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων ασκείται νόμιμα στην Ελλάδα από ανώνυμες εταιρείες (θυγατρικές τραπεζών και άλλες) που έχουν αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα.

5.2.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FACTORING

Συνοπτικά, τα πλεονεκτήματα που προσφέρει σε μία επιχείρηση η χρησιμοποίηση των υπηρεσιών factoring είναι:

- Έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων της επιχείρησης.
- Βελτίωση του εσωτερικού λογιστικού ελέγχου.
- Βελτίωση των όρων συνεργασίας με τους προμηθευτές, χάρη στη δυνατότητα αποπληρωμής τοις μετρητοίς.
- Μείωση του λειτουργικού κόστους της επιχείρησης.
- Βελτίωση της χρηματοοικονομικής εικόνας και της πιστοληπτικής ικανότητας της επιχείρησης.
- Πληροφόρηση για τη φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης.
- Μηδενισμός κόστους πιστοληπτικού ελέγχου πελατών και τελών αξιόγραφων.

5.2.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΦΟΡΑ

«Ο όρος factor προέρχεται από το λατινικό ρήμα «facio» που σημαίνει αυτός που πράττει. Σύμφωνα με τον λατινικό ορισμό η ιστορία του factoring είναι συνυφασμένη με την ιστορία πρακτόρων (agents) οι οποίοι έπρατταν για λογαριασμό τρίτων.»

Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσιάζει ο καθηγητής Γαλάνης Π. Βασίλειος (2000), η εμφάνιση του Factoring ξεκίνησε για πρώτη φορά στα τέλη του 15ου με αρχές του 16ου αιώνα, με μορφή εμπορικού αντιπροσώπου και διακινούσε προϊόντα με την δική του επωνυμία. Ο Factor διαμόρφωνε την πιστωτική πολιτική και έδινε προκαταβολές της μετρητοίς πριν από την πώληση των προϊόντων. Με την οικονομικό-βιομηχανική ανάπτυξη στις ΗΠΑ, πριν από τον πρώτο Παγκόσμιο Πόλεμο, σημειώθηκαν σημαντικές εξελίξεις στο χώρο των επιχειρήσεων. Οι βιομήχανοι είχαν συμφέρον από την ανάπτυξη των εμπορικών δραστηριοτήτων τους, έτσι οι Factors αντιπρόσωποι απομακρύνθηκαν σιγά-σιγά από το χώρο αυτό. Με τις

νέες εξελίξεις άρχισαν να δημιουργούνται νέες εργασίες, παρέχοντας υπηρεσίες στους επιχειρηματίες, εκεί που αυτοί δεν μπορούσαν ή δεν τους συνέφερε να αναλάβουν, με αποτέλεσμα την ανάπτυξη των χρηματοδοτικών υπηρεσιών και υπηρεσιών κάλυψης των πιστωτικών κινδύνων. Έτσι δημιουργήθηκε το σύγχρονο Factoring, με πιστώσεις- προκαταβολές απαιτήσεων, ασφαλίσεις εκχωρημένων τιμολογίων κ.ά. Αξίζει να σημειώσουμε ότι πριν το 1960, ελάχιστες τράπεζες παρείχαν υπηρεσίες Factoring ενώ το 1963 για πρώτη φορά οι τράπεζες παρείχαν υπηρεσίες Factoring, αφού πρώτα εντάχθηκε με νόμο στις τραπεζικές εργασίες.

Η ανάπτυξή του ήταν ραγδαία σε ολόκληρη την Ευρώπη, όπου απέκτησε ένα μεγάλο μερίδιο των παραδοσιακών μορφών χρηματοδότησης των επιχειρήσεων.

5.3 ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ (FORFAITING)

Το Forfaiting όπως και το Factoring αποτελεί μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης. Ο θεσμός του Forfaiting αποτελεί μια μορφή τραπεζικής εργασίας και αφορά την εκχώρηση απαιτήσεων που περιλαμβάνουν εμπορικούς και πιστωτικούς κινδύνους, πλήρως διαπραγματεύσιμους και εγγυημένους από την τράπεζα πρώτης τάξεως.

Η φιλοσοφία του Forfaiting βασίζεται στη μεταφορά του επιχειρηματικού κινδύνου και του πολιτικού κινδύνου από τον εξαγωγέα στον Forfaiter. Ο Forfaiter λειτουργεί σαν ανεξάρτητος αυτόνομος χρηματοδοτικός οργανισμός/επιχείρηση που αγοράζει τίτλους για λογαριασμό του και έχει ως σκοπό το κέρδος, από τους τόκους, οπότε δεν εξασφαλίζει ή καλύπτει απλώς κινδύνους.

Ο Factor για να ελαχιστοποιήσει τους κινδύνους, ζητά κάποια εξασφάλιση για την καλή εξόφληση της απαίτησης από κάποιους τρίτους και με τη διατήρηση σταθερού επιτοκίου. Η εγγύηση αυτή παίρνει τη μορφή της εγγύησης κάποιας τράπεζας ή κρατικού οργανισμού της αποδοχής του Forfaiter.

Το προεξοφλητικό επιτόκιο, το οποίο είναι η προμήθεια του Forfaiter, κυμαίνεται ανάλογα με το είδος και την έκταση του επιρριπτόμενου στην τράπεζα κινδύνου. Πολλές φορές ο Forfaiter δεν χρηματοδοτεί όλους τους διαθέσιμους τίτλους παρά μόνον όσους έχουν σταθερό επιτόκιο.

Το Forfaiting σαν σύστημα συναλλαγών λειτουργεί ως εξής:

- Αναλαμβάνει οφειλές σε τίτλους ή αξιόγραφα με συμφωνία χορήγησης πίστωσης και για περίοδο από 6 μήνες έως 10 χρόνια ή και περισσότερα (συνήθως όμως 5-7 χρόνια).
- Χρησιμοποιούνται όλα τα νομίσματα αλλά περισσότερο τα δολάρια, τα Ελβετικά φράγκα και τα Γερμανικά φράγκα.
- Να υπάρχει συμφωνία για τη σταδιακή εξόφληση της οφειλής ώστε να αποτελούν μια σειρά εξαμηνιαίων δόσεων.
- Η εξόφληση των χρεών θα πρέπει να είναι εγγυημένη από κάποια τράπεζα, κρατικό οργανισμό ή πολυεθνική εταιρεία. Ο εγγυητής επιλέγεται από τον Forfaiter. Μόνο σε περίπτωση που ο οφειλέτης είναι κρατικός οργανισμός δεν μπαίνει εγγυητής.

Υπάρχουν 2 είδη αμοιβών.

Το πρώτο είναι η αμοιβή επιλογής και το άλλο η αμοιβή υποβολής των τιμολογίων. Η αμοιβή επιλογής είναι το ποσό που χρεώνεται από τον Forfaiter στον εξαγωγέα για τις ευκολίες που παρέχει ο Forfaiter στον εξαγωγέα για τη χρηματοοικονομική σταθερότητα κατά τη διάρκεια της χρηματοδοτικής περιόδου.

5.3.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FORFAITING¹¹

- Ο Forfaiter χρηματοδοτεί χωρίς να έχει δικαίωμα αναγωγής στον εξαγωγέα. Το Forfaiting δεν είναι μια απλή ανάθεση εντολής είσπραξης της απαίτησης, αλλά μια εκχώρηση χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής στον εκχωρητή σε περίπτωση μη εξόφλησης.

¹¹ Γαλάνης, Β. (2000) [Leasing, factoring, forfaiting, franchising, venture capital](#)

- Ο εξαγωγέας αμέσως μόλις παραδώσει τα αγαθά ή υπηρεσίες εισπράττει τα μετρητά. Αυτό συμβάλλει στην αύξηση της ρευστότητας της επιχείρησης του εξαγωγέα, μειώνει τον τραπεζικό δανεισμό και του απελευθερώνει κάποιες χρηματοδοτικές πηγές για να πραγματοποιηθούν άλλες επενδύσεις ή δραστηριότητες.
- Ο εξαγωγέας δεν αφιερώνει χρόνο για την είσπραξη του χρέους μετά την εκχώρηση του στον Forfaiter.
- Τους κινδύνους από τους νομισματικούς κραδασμούς αλλά και τις πολιτικές αβεβαιότητες ή πτωχεύσεις του εγγυητή επωμίζεται ο Forfaiter.
- Η διαδικασία χρηματοδότησης μέσω Forfaiting σε σχέση με την τραπεζική χρηματοδότηση είναι σχετικά γρήγορη.
- Ο εξαγωγέας έχει το δικαίωμα να τηρήσει πλήρη μυστικότητα όσον αφορά την χρηματοδότηση.
- Το επιτόκιο με το οποίο ο εξαγωγέας υπολογίζει το κόστος της χρηματοδότησης, το κόστος συμβολαίου και η μετατροπή του ξένου νομίσματος στο δικό του, διατηρείται σταθερό.
- Η εκχώρηση της οφειλής γίνεται έναντι ειλικρινών εγγράφων.
- Η διαπραγμάτευση για τη χρηματοδότηση μέσω Forfaiting για κάθε εμπορική συναλλαγή του εξαγωγέα γίνεται χωριστά. Ο εξαγωγέας δεν δεσμεύεται για όλες τις συναλλαγές του.
- Οι διαπραγματεύσεις μεταξύ εξαγωγέα και εισαγωγέα είναι εμπιστευτικές.
- Το «ρίσκο» σε ξένο συνάλλαγμα είναι ουσιαστικά ανύπαρκτο.
- Η προεξόφληση του συνόλου της απαιτήσης γίνεται σε μετρητά.

5.3.2 ΔΙΑΦΟΡΕΣ FACTORING ΚΑΙ FORFAITING

Το Factoring και το Forfaiting σαν χρηματοδοτικοί θεσμοί συνδυάζουν αρκετά κοινά σημεία.

Όπως υποστηρίζει ο καθηγητής Γαλάνης Π. Βασίλειος (2000), η τεχνική του forfaiting και του factoring αναφέρεται στην αγορά εμπορικών απαιτήσεων.

Συγκεκριμένα το forfaiting δεν αποτελεί εναλλακτική λύση έναντι του factoring αλλά αναπτύσσεται όταν το τελευταίο δεν προσφέρεται. Οι περιπτώσεις χρησιμοποίησης του factoring και του forfaiting γίνονται όταν συμβαίνουν τα ακόλουθα:

- ♦ Υψηλός κίνδυνος, απόρριψη τιμολογίου
- ♦ Μέτριος κίνδυνος, Factoring τιμολογίου
- ♦ Χαμηλός κίνδυνος, Forfaiting τιμολογίου

Οι δύο αυτοί θεσμοί έχουν όμως και αρκετές σημαντικές διαφορές όπως:

- ♦ Το Factoring ασκείται ως κύρια εργασία από τους ειδικούς επιχειρηματίες ή ιδιαίτερα τμήματα τραπεζών. Ενώ το Forfaiting αποτελεί συνήθη τραπεζική εργασία.
- ♦ Το Forfaiting αφορά εξαγωγικό εμπόριο ενώ το Factoring εφαρμόζεται και στο εγχώριο.
- ♦ Κατά τη σύμβαση του Factoring λειτουργεί μέσα σ' ένα χρονικό διάστημα όπου ο πελάτης έχει ένα διαρκές καθήκον προσφοράς και ο Factor αγοράς απαιτήσεων. Ενώ το Forfaiting πρόκειται για μεμονωμένες περιπτώσεις.
- ♦ Το Forfaiting γίνεται πάντα χωρίς το δικαίωμα αναγωγής ενώ το Factoring γίνεται με ή χωρίς το δικαίωμα αναγωγής.
- ♦ Το ποσοστό χρηματοδότησης του εξαγωγέα κατά το Forfaiting φθάνει το 100%, ενώ στο Factoring φθάνει το 80% και το υπόλοιπο 20% του κινδύνου μοιράζεται μεταξύ εκχωρητή και Factor.
- ♦ Στο Factoring υπάρχει προκαθορισμένη προμήθεια ενώ στο Forfaiting δεν υπάρχει αλλά πολλές φορές διαπραγματεύεται με τον εκχωρητή ένα ποσό εκτός του επιτοκίου.
- ♦ Οι Factors και οι Forfaiters απευθύνονται σε διαφορετικές αγορές, κατηγορίες εξαγωγών που καθορίζουν ανάλογα με το είδος, το χρόνο της πιστωτικής

πολιτική που κάνουν. Το είδος εμπορεύματος, τις συναλλαγές που κάνουν, γίνονται με Factoring και αφορά καταναλωτικά και ελαφρά επενδυτικά αγαθά, ενώ το Forfaiting αφορά τα κεφαλαιουχικά αγαθά (πρώτες ύλες, βαρέα μηχανήματα κ.λπ.

- ♦ Αντικείμενο του Factor είναι οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις των οποίων η διάρκεια κυμαίνεται από 90 – 180 μέρες. Επί πλέον καλύπτει συναλλαγές μόνο ορισμένων νομισμάτων και για εκείνους μόνο τους αγοραστές, που βάσει φερεγγυότητας θα εγκρίνει πριν προβεί στη μερική εξόφληση της απαίτησης. Αντίθετα το Forfaiting αφορά μακροπρόθεσμες περιπτώσεις με διάρκεια 5 μηνών ως και 7 ετών και προεξόφληση αξιογράφων, συναλλακτικών.
- ♦ Οι προϋποθέσεις χρηματοδότησης για το Factoring είναι επαρκής φερεγγυότητα πελατών, εξαγωγέων και της χώρας εισαγωγής ενώ για το Forfaiting οι προϋποθέσεις, είναι ο οφειλέτης να είναι υψηλής πιστωτικής ικανότητας ή εγγύηση φερέγγυας τράπεζας και χώρας εισαγωγής.
- ♦ Το forfaiting καλύπτει τους επιχειρηματικούς, πολιτικούς και πιστωτικούς κινδύνους, ενώ το factoring καλύπτει μόνο τους επιχειρηματικούς και πιστωτικούς κινδύνους.
- ♦ Στο factoring αποκτούνται κυρίως λογιστικές απαιτήσεις, ενώ στο forfaiting δεν συμβαίνει κάτι τέτοιο αφού ο εξαγωγέας μεταβιβάζει συναλλαγματικές και γραμμάτια.
- ♦ Ο νομικός χαρακτηρισμός του factoring είναι διαφορετικός από εκείνον του forfaiting.
- ♦ Ο factor προσφέρει στον πελάτη μία δέσμη διαρκών υπηρεσιών όπως λογιστική παρακολούθηση, έλεγχο φερεγγυότητας πελατών και είσπραξη που όμως στον forfaiting δεν υπάρχει καμία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6ο

ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Τα τελευταία χρόνια άρχισαν να χρησιμοποιούνται μια σειρά από πρακτικές χρηματοδότησης πέρα από τα κλασικά εργαλεία χρηματοδότησης. Στην πλειοψηφία τους, οι πρακτικές αυτές περιλαμβάνουν συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο της επιχείρησης. Η κατηγορία αυτή περιλαμβάνει ιδιωτικά κεφάλαια τα οποία επενδύονται σε επιχειρήσεις, συνήθως μέσω της απόκτησης ποσοστού συμμετοχής στο κεφάλαιο των επιχειρήσεων.

Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)

Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels)

Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων

Σε αυτές τις τρεις κατηγορίες θα πρέπει να προσθέσουμε και μια νέα κατηγορία, η οποία δεν έχει κάνει ακόμη την εμφάνισή της στην Ελλάδα, τη μετοχική χρηματοδότηση από το πλήθος ή αλλιώς το μετοχικό crowdfunding.

6.1 ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ (VENTURE CAPITAL)

Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών, που είναι πιο γνωστά ως Venture Capital, συνιστούν έναν τρόπο χρηματοδότησης της ίδρυσης, της ανάπτυξης ή της εξαγοράς μιας επιχείρησης, βάσει του οποίου ο επενδυτής αποκτά τμήμα του εταιρικού κεφαλαίου της επιχείρησης ως αντάλλαγμα για την παροχή χρηματοδότησης. Με αυτόν τον τρόπο οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων γίνονται ουσιαστικά συνέταιροι στη χρηματοδοτούμενη επιχείρηση. Η κεφαλαιακή ενίσχυση μιας εταιρείας είναι δυνατή τόσο στο στάδιο εκκίνησης, όσο και σε

μεταγενέστερο στάδιο (ανάπτυξης ή εξαγοράς). Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών επενδύονται συνήθως σε νέες, καινοτόμες και ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, δηλαδή αποτελούν επενδύσεις υψηλής προσδοκώμενης απόδοσης, αλλά ταυτόχρονα και υψηλού κινδύνου.

Η χρηματοδότηση μέσω venture capital προσφέρει μία σειρά από πλεονεκτήματα, ιδίως σε νέες επιχειρήσεις, καθώς αποτελεί μεσομακροπρόθεσμη μορφή χρηματοδότησης και δημιουργεί μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης. Παράλληλα, οι εταιρείες venture capital έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν τις μελλοντικές ανάγκες χρηματοδότησης για την περαιτέρω ανάπτυξη της επιχείρησης. Τέλος, χάρη στην τεχνογνωσία τους, μπορούν να παρέχουν και συμβουλές σε θέματα στρατηγικής, οργάνωσης, χρηματοοικονομικής διοίκησης, αλλά και σε πιο εξειδικευμένα θέματα, με βάση την εμπειρία που διαθέτουν από ομοειδείς επιχειρήσεις.

6.1.1 ΟΦΕΛΗ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Τα οφέλη από τη χρησιμοποίηση του VC ως μέσο χρηματοδότησης είναι πολλαπλά και μπορούν να ταξινομηθούν σε δύο επίπεδα: (1) στην οικονομία μιας χώρας, (2) στην αναπτυσσόμενη επιχείρηση. Σε επίπεδο οικονομίας το VC διευκολύνει την ίδρυση νέων επιχειρήσεων και ταυτόχρονα υποκινεί την ανανέωση και τον εκσυγχρονισμό υπαρχουσών επιχειρήσεων, βοηθώντας με τον τρόπο αυτό στην οικονομική ανάπτυξη και καταπολέμηση της ανεργίας. Για παράδειγμα, στις ΗΠΑ το 4% των αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων που χρηματοδοτήθηκαν από VC δημιούργησαν το 70% των νέων θέσεων εργασίας. Στη Γαλλία οι επιχειρήσεις που χρηματοδοτήθηκαν με VC πέτυχαν αύξηση 34% στις θέσεις εργασίας, 42% στις πωλήσεις, 80% στις εξαγωγές καθώς και διπλασιασμό των επενδύσεων στη χρονική περίοδο 1987-1991. Σε επίπεδο αναπτυσσόμενης επιχείρησης, το VC επιτρέπει στην επιχείρηση να πραγματοποιήσει αναγκαίες επενδύσεις ανάπτυξης και εκσυγχρονισμού χωρίς την επαύξηση του χρηματοοικονομικού κινδύνου λόγω δανεισμού. Παράλληλα με τη συμμετοχή του στο μετοχικό κεφάλαιο των αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων προσθέτει αξία, η οποία εκφράζεται με την

υποστήριξή τους σε θέματα στρατηγικού προγραμματισμού(strategic planning), marketing και πωλήσεων, οικονομικού προγραμματισμού και ελέγχου(financial planning) και ελέγχου μεταφοράς τεχνογνωσίας και εισαγωγής σύγχρονων μεθόδων διοίκησης.

Οικονομικός προγραμματισμός : Αφορά την κατάρτιση των χρηματοοικονομικών προγραμμάτων που βασίζονται στα αντίστοιχα σενάρια δράσης της επιχείρησης (σενάριο ονομάζεται η περιγραφή μιας συγκεκριμένης μελλοντικής κατάστασης). Τα χρηματοοικονομικά σχέδια αναφέρονται σε μια σειρά προμελετημένων χρηματοοικονομικών ενεργειών, που ανταποκρίνονται σε πιθανές μελλοντικές απαιτήσεις για τον ορίζοντα του σχεδιασμού. Σε πολλές επιχειρήσεις ο σχεδιασμός αυτός θεωρείται σαν περιττή δραστηριότητα και απώλεια χρόνου. Ο οικονομικός προγραμματισμός είναι αναπόσπαστο κομμάτι του στρατηγικού προγραμματισμού και απαιτεί προσεκτική μελέτη για να ληφθούν οι σωστές αποφάσεις. Καθορίζει τις πηγές από όπου θα αντληθούν τα κεφάλαια που θα χρησιμοποιηθούν στις οικονομικές λειτουργίες και προσδιορίζει τον τρόπο που θα επενδυθούν τα πλεονάζοντα κεφάλαια.

Στρατηγικός προγραμματισμός: Αποτελεί έναν γενικό και μακροχρόνιο σχεδιασμό που προσανατολίζεται στον προσδιορισμό των αντικειμενικών σκοπών και των στόχων, καθώς και των δραστηριοτήτων εκείνων που απαιτούνται για την πραγματοποίησή τους. Οι δραστηριότητες του μπορεί να είναι η έκδοση μετοχών, η σύναψη μακροπρόθεσμου δανεισμού, οι κύριες επενδυτικές αποφάσεις για την απόκτηση περιουσιακών στοιχείων.

6.1.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Όπως σε όλες τις χρηματοοικονομικές αποφάσεις, έτσι και στην επιλογή χρηματοδότησης από εταιρεία venture capital ή από κάποια άλλη πηγή κεφαλαίων, οι υπεύθυνοι πρέπει να συγκρίνουν τα πλεονεκτήματα με τα μειονεκτήματα και να επανεξετάσουν τις εναλλακτικές λύσεις προκειμένου να πάρουν τη σωστή απόφαση. Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα κυριότερα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της χρηματοδότησης μέσω venture capital.

Πλεονεκτήματα

1. Αξιόλογο επιχειρηματικό σχέδιο και αξιόλογη ομάδα διοίκησης: Από τη στιγμή που το επιχειρηματικό σχέδιο γίνεται αποδεκτό από την εταιρεία venture capital, αυτό σημαίνει ότι θα έχει προταθεί ένα αξιόλογο επιχειρηματικό σχέδιο, το οποίο αξίζει την ανάληψη κινδύνου προκειμένου να υλοποιηθεί. Ακόμα, είναι πολύ δύσκολο η εταιρεία venture capital να προχωρήσει στη χρηματοδότηση αν πρώτα δε βεβαιωθεί ότι η επιχείρηση διοικείται από μια αξιόλογη ομάδα.

2. Υποστήριξη επιχείρησης: Οι εταιρείες venture capital παίζουν σημαντικό ρόλο στην πορεία της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης καθοδηγώντας το management της, υποστηρίζοντάς την τεχνικά και συμβάλλοντας στη χάραξη της στρατηγικής της, έχοντας αποκτήσει την απαιτούμενη εμπειρία από προηγούμενες περιπτώσεις.

3. Ύψος χρηματοδότησης: Οι εταιρείες VC παρέχουν μακροχρόνιο κεφάλαιο, το οποίο αποτελεί τη βάση για μελλοντική ανάπτυξη. Ακόμα, η εταιρεία VC είναι σε θέση να παρέχει μεγάλα ποσά κεφαλαίου στην αρχή αλλά και περαιτέρω κεφάλαια εάν αυτά χρειαστούν.

4. Συνέταιρος: Η εταιρεία VC είναι πλέον συνέταιρος της επιχείρησης τόσο στη ζημία όσο και στο κέρδος, από το οποίο περιμένει να αποζημιωθεί. Έτσι ενδιαφέρονται για την αύξηση της κερδοφορίας και την αξία της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης, χωρίς όμως ο έλεγχος των μετοχών ή η κατοχή της πλειοψηφίας αυτών να αποτελεί τον κύριο στόχο τους.

5. Συμμαχίες: Η εταιρεία VC συνεργάζεται συνήθως με ένα δίκτυο εταιρειών, οι οποίες ειδικεύονται σε διαφορετικούς τομείς η καθεμιά, όπως αξιολόγηση και επιλογή προσωπικού, πρόσβαση στις διεθνείς αγορές, παροχή επαφών με στρατηγικούς συνεταίρους, ενώ έχει ακόμα επαφές με άλλες εταιρείες VC οι οποίες θα βοηθήσουν στην περίπτωση που χρειαστούν περαιτέρω κεφάλαια χρηματοδότησης.

6. Γνώση της αγοράς και παροχή πληροφοριών: Πολλές εταιρείες VC εξειδικεύονται σε συγκεκριμένες αγορές, με αποτέλεσμα να έχουν σε βάθος πληροφορίες σχετικά με τις τάσεις αγοράς, το κλίμα που επικρατεί και τον ανταγωνισμό. Ακόμα η εταιρεία έχει τη δυνατότητα συλλογής πληροφοριών σε κόστος μικρότερο από αυτό της επιχείρησης. Συλλέγοντας πληροφορίες που θα φανούν χρήσιμες σε περισσότερες από μία επιχειρήσεις επιτυγχάνει σημαντικές οικονομικές κλίμακες.

7. Γρήγορη ανάπτυξη: Σύμφωνα με έρευνα του που έχει διεξαγάγει το Βρετανικό Venture Capital Association, οι επιχειρήσεις που χρηματοδοτούνται από εταιρείες VC αναπτύσσονται ταχύτερα από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Εν μέρει αυτό οφείλεται στη φιλοσοφία των εταιρειών VC να επιτύχουν τη μεγαλύτερη δυνατή απόδοση από την επένδυσή τους.

8. Καλύτερη χρηματοοικονομική κατάσταση: Οι επιχειρήσεις εμφανίζουν καλύτερη χρηματοοικονομική κατάσταση, αφού η χρηματοδότησή τους προέρχεται από κεφάλαια και όχι δανεισμό, παρουσιάζοντας έτσι αισθητά καλύτερο δείκτη Υποχρεώσεων προς Κεφάλαια, από μια αντίστοιχη εταιρεία η οποία χρησιμοποιεί δάνεια για τη χρηματοδότησή της.

Μειονεκτήματα

1. Παροχή πληροφοριών: Όπως είναι φυσικό, προκειμένου να γίνει η αξιολόγηση του σχεδίου από την εταιρεία VC, απαιτείται ένας σημαντικός όγκος πληροφοριών οι οποίες θα αποκαλύπτουν τα μυστικά και τις στρατηγικές της επιχείρησης.

2. Απαιτούμενος χρόνος: Η διαδικασία για την επίτευξη της μιας συνεργασίας για χρηματοδότηση από μια εταιρεία VC απαιτεί χρόνο τόσο για την προετοιμασία του επιχειρηματικού σχεδίου, όσο και για την αξιολόγησή του. Αυτό για μια επιχείρηση η

οποία λειτουργεί ήδη, έχει ως αποτέλεσμα να αποσπάται η προσοχή των manager πέρα των συμβατικών εργασιών.

3. Συνεχής πίεση: Η εταιρεία VC, στην προσπάθειά της να επιτύχει την επιθυμητή ανάπτυξη και απόδοση που είναι ο σκοπός της, θα ασκήσει ιδιαίτερη πίεση για γρήγορα αποτελέσματα στην ομάδα του management. Ενώ, λοιπόν, κάποιος θα περίμενε αυτό να αυξήσει την προσοχή των manager και την αποδοτικότητά τους, πολλές φορές παρατηρείται μια προσπάθεια για βελτίωση της εικόνας της επιχείρησης βραχυπρόθεσμα, χωρίς τον απαραίτητο σχεδιασμό για μακροχρόνια αποτελέσματα.

4. Γρήγορη ανάπτυξη: Η γρήγορη ανάπτυξη μπορεί να θεωρείται πλεονέκτημα, αλλά στην πραγματικότητα πολλές φορές χαρακτηρίζεται ως “δίκικοπο μαχαίρι”. Ειδικά όταν πρόκειται για νέες επιχειρήσεις που έχουν μόλις ιδρυθεί ή βρίσκονται στα πρώτα στάδια ζωής τους, το management, μην έχοντας την κατάλληλη εμπειρία, μπορεί να μη μπορέσει να ανταπεξέλθει στους μεγάλους ρυθμούς ανάπτυξης, γεγονός που θα επηρεάσει αρνητικά την επιχείρηση.

5. Μείωση διοικητικού ελέγχου της επιχείρησης: Με την παραχώρηση ποσοστού ιδιοκτησίας της επιχείρησης επέρχεται και η παραχώρηση ποσοστού ελέγχου στην εταιρεία VC. Ανάλογα λοιπόν με το ύψος του ποσοστού, η εταιρεία VC θα μπορεί να επηρεάζει από τα καίρια θέματα για τη λειτουργία της επιχείρησης έως τα μικρότερα καθημερινά ζητήματα.

6. Κόστος: Παρότι για τη χρηματοδότηση VC μπορεί να απαιτούνται μηνιαίες δόσεις αποπληρωμής του δανείου, όπως θα συνέβαινε στην περίπτωση του τραπεζικού ή κάποιας άλλης μορφής δανεισμού, αυτό δε σημαίνει ότι το κόστος είναι μικρότερο. Η χρηματοδότηση μέσω VC μπορεί να αποδειχθεί πιο ακριβή από το δανεισμό, αφού η εταιρεία VC θα πάρει υψηλό ποσοστό απόδοσης ως αμοιβή για την επένδυσή της.

7. Παραμέληση: Οι περισσότερες εταιρείες VC επενδύουν σε πολλές επιχειρήσεις δημιουργώντας έτσι ένα είδος χαρτοφυλακίου επιχειρήσεων, στην προσπάθειά τους να μειώσουν τον κίνδυνο από τις επιχειρήσεις εκείνες που δε θα πάνε καλά. Εάν λοιπόν η εν λόγω επιχείρηση δεν αποδίδει τόσο καλά όσο κάποιες άλλες επιχειρήσεις οι οποίες θα χρηματοδοτούνται από την εταιρεία VC , μπορεί να μην έχει την προσοχή και την βοήθεια που αρχικά αναμενόταν.

6.1.3 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ο θεσμός του επιχειρηματικού κεφαλαίου εισήχθη στην Ελλάδα με τους νόμους 1775/88 και 2166/93, που όμως, εξ αιτίας του πλαισίου που είχαν δημιουργήσει περιόριζαν τις δραστηριότητες των εταιρειών στους τομείς της τεχνολογίας. Ο λόγος αυτός οδήγησε στην τροποποίηση του νομοθετικού πλαισίου με την ψήφιση του νόμου 2367/95 που μετονόμασε τις Εταιρείες Παροχής Κεφαλαίου σε Εταιρείες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ). Το 1990 σχηματίστηκε στην Ελλάδα το HVCA (Hellenic Venture Capital Association), το οποίο σκοπεύει στην προώθηση των επενδυτικών κεφαλαίων υψηλού κινδύνου στην Ελλάδα. Για την ενδυνάμωση της ελληνικής αγοράς του venture capital ιδρύθηκε με το Ν.2843/2000, το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας Α.Ε (TANEO). Η εταιρεία αυτή έχει σαν σκοπό τη συγχρηματοδότηση σχημάτων παροχής επιχειρηματικών κεφαλαίων τα οποία θα αναλαμβάνουν να επενδύουν σε καινοτόμες επιχειρηματικές δραστηριότητες που βρίσκονται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης το ύψος του κεφαλαίου του TANEO ανέρχεται στο ποσό των 150 εκατ. ευρώ, από τα οποία μόνο τα 45 εκατ. ευρώ προέρχονται από το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων. Τα υπόλοιπα προέρχονται από ξένους και Έλληνες θεσμικούς επενδυτές. Η συμμετοχή των 45 εκατ. ευρώ του Δημοσίου αναμένεται να κινητοποιήσει τουλάχιστον άλλα 150 εκατ. ευρώ ιδιωτικών κεφαλαίων, τα οποία θα κινηθούν κυρίως στη στήριξη μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Από το TANEO ιδρύθηκε το 2003 η Ένωση Ελληνικών Εταιριών Επιχειρηματικών Κεφαλαίων στην οποία συμμετέχουν 22 εταιρείες VC που δραστηριοποιούνται στο χώρο των επιχειρηματικών κεφαλαίων. Ακόμη το TANEO

συμμετέχει σε συνέδρια, ημερίδες και ενημερώνει τον επιχειρηματικό κόσμο για τις δυνατότητες του VC. Με το νόμο 2992/2002 εισάγεται στην Ελλάδα ο θεσμός των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών κλειστού τύπου (ΑΚΕΣ) τα οποία τα διαχειρίζονται Ανώνυμες Εταιρείες ή Εταιρείες Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών. Με το νόμο αυτό η Ελλάδα κατέλαβε, σύμφωνα με το EVCA, την 4η θέση μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών με ευνοϊκό περιβάλλον για την ανάπτυξη του venture capital. Το ΑΚΕΣ είναι ένας τύπος venture capital παρόμοιος με αυτόν των limited partnerships που ευρέως είναι διαδεδομένος στις ανεπτυγμένες χώρες που χρησιμοποιούν venture capital. Βασικός σκοπός όλων αυτών των εταιρειών είναι η χρηματοδότηση νέο-ιδρυόμενων ή μικρομεσαίων μη εισηγμένων στη χρηματιστηριακή αγορά επιχειρήσεων με συμμετοχή στο μετοχικό τους κεφάλαιο.

6.2 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ ΑΓΓΕΛΟΙ (BUSINESS ANGELS)

Με τον όρο Business Angels εννοούμε ιδιώτες επενδυτές (συνήθως πρώην επιχειρηματίες), οι οποίοι διαθέτουν κεφάλαια και επαγγελματική εμπειρία σε ένα συγκεκριμένο χώρο και είναι διατεθειμένοι να τα προσφέρουν σε νέους, πολλά υποσχόμενους, επιχειρηματίες με την μορφή μακροπρόθεσμης επένδυσης. Με άλλα λόγια, χρηματοδοτούν μία νέα επιχείρηση αγοράζοντας ένα μέρος του κεφαλαίου της και υποστηρίζουν το νέο επιχειρηματία με τις γνώσεις, τις εμπειρίες και τις γνωριμίες τους για την ανάπτυξη της επιχείρησης. Όταν η επιχείρηση αναπτυχθεί αρκετά (συνήθως μετά από 1 έως 2 χρόνια), ο επενδυτής αποχωρεί εξαργυρώνοντας τη συμμετοχή του πουλώντας το μερίδιό του σε άλλον επενδυτή ή στην ίδια την επιχείρηση. Στην Ελλάδα αυτός ο τρόπος χρηματοδότησης δεν είναι ιδιαίτερα διαδεδομένος και συνήθως περιορίζεται σε εύρωστους συγγενείς οι οποίοι χρηματοδοτούν ένα νεότερο μέλος της οικογένειας προκειμένου αυτό να ξεκινήσει την επιχειρηματική του δραστηριότητα. Ο βασικός τρόπος επαφής νέων επιχειρηματιών με πιθανούς business angels στην Ελλάδα είναι μέσω θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων, διαγωνισμών επιχειρηματικότητας που απευθύνονται σε φοιτητές και νέους γενικότερα, εταιρειών συμβούλων επιχειρήσεων, κλπ. Σε ευρωπαϊκό επίπεδο

υπάρχει μεγαλύτερο και καλύτερα οργανωμένο δίκτυο τέτοιων επενδυτών, όπως επίσης και θεσμοθετημένη Ένωση Business Angels (European Business Angels Network – EBAN).

6.2.1 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΓΓΕΛΩΝ

Γενικά, οι επιχειρηματικοί άγγελοι έχουν μεγάλη εμπειρία σε θέματα που σχετίζονται με την διοίκηση και την οργάνωση επιχειρήσεων, την ορθολογική διαχείριση επιχειρησιακών πόρων, καθώς και το marketing. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι, συνήθως, είναι μέτοχοι ή ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, διευθυντικά στελέχη εταιριών, senior managers ή σύμβουλοι επιχειρηματικού σχεδιασμού, αλλά και συνταξιούχοι πρώην σύμβουλοι επιχειρήσεων. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι αποτελούν μια πολύτιμη δεξαμενή άντλησης κεφαλαίων, γνώσεων και εμπειριών από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, η οποία τα τελευταία χρόνια έχει πάρει περισσότερο επίσημο χαρακτήρα.

Ο ρόλος τους στην επιχείρηση με την οποία συνεργάζονται οι επιχειρηματικοί άγγελοι (business angels) είναι διττός:

- από τη μια είναι επενδυτές που επενδύουν τα κεφάλαιά τους
- και από την άλλη έχουν αρκετές φορές ενεργό ρόλο στην επιχείρηση αυτή είτε μετέχοντας στο διοικητικό συμβούλιο παρέχοντας ανεπίσημα συμβουλευτικές υπηρεσίες είτε, σε ορισμένες περιπτώσεις, δουλεύοντας σε αυτήν υπό καθεστώς μερικής απασχόλησης.

Ως εκ τούτου, το κίνητρο ενός επιχειρηματικού αγγέλου μπορεί να ξεκινά από την απλή αποκόμιση οικονομικού οφέλους και να φτάνει στην προσφορά στο κοινωνικό σύνολο ή την τοπική κοινωνία στην οποία διαμένουν.

Έτσι οι επιχειρηματικοί άγγελοι (business angels) έρχονται να καλύψουν το κενό (equity gap) που υπάρχει στα ίδια κεφάλαια μιας επιχείρησης που επιθυμεί να εξελιχθεί.

Η εξάπλωσή των επιχειρηματικών αγγέλων οφείλεται στο γεγονός ότι οι τράπεζες είναι διστακτικές για να χρηματοδοτήσουν νεοσύστατες επιχειρήσεις. Οι νέες μορφές των επιχειρήσεων που βασίζονται κυρίως στη «γνώση» (knowledge-based companies) συνήθως έχουν δυσκολότερη πρόσβαση σε χρηματοδοτικές πηγές από τις παραδοσιακές επιχειρήσεις κυρίως λόγω της ταχύτητας της τεχνολογικής εξέλιξης και του κεντρικού ρόλου που παίζουν στις επιχειρήσεις αυτές οι άνθρωποι και οι ιδέες.

6.2.2 ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΓΓΕΛΩΝ¹²

Υπάρχουν 4 διαφορετικές κατηγορίες επιχειρηματικών αγγέλων ανάλογα με τα προσωπικά και επαγγελματικά προσόντα που διαθέτουν και στους τομείς που μπορούν να βοηθήσουν την επιχείρηση στην οποία επενδύουν.

- **Guardian Angels:** συνήθως είναι οι Business Angels (επιχειρηματικοί άγγελοι) που στο παρελθόν ήταν επιτυχημένοι επιχειρηματίες στον ίδιο τομέα με την επιχείρηση στην οποία επενδύουν. Έτσι, προσφέρουν παράλληλα με την επιχειρηματική τους εμπειρία και τις εξειδικευμένες τους γνώσεις σε θέματα που αφορούν στον τομέα που δραστηριοποιείται η επιχείρηση.
- **Entrepreneur Angels:** Είναι αυτοί οι επιχειρηματικοί άγγελοι που διαθέτουν εμπειρία στο ξεκίνημα και τη διοίκηση μιας επιχείρησης και προσφέρουν τις επιχειρηματικές τους γνώσεις στο νέο επιχειρηματία, αλλά προέρχονται από διαφορετικό τομέα από αυτόν που δραστηριοποιείται η επιχείρηση που επενδύουν.
- **Operational Angels:** Είναι αυτοί που δεν ήταν επιχειρηματίες οι ίδιοι, αλλά υπηρέτησαν ως υψηλά στελέχη σε μεγάλες επιχειρήσεις. Έτσι, μεταφέρουν γνώσεις και εμπειρία στον τομέα που δραστηριοποιείται η επιχείρηση, αλλά συνήθως στερούνται μεγάλης επιχειρηματικής εμπειρίας.

¹² (Σούρας, Ν. (2013), "Business Angels. Τύποι, κατηγορίες, πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα επιχειρηματικών αγγέλων", <http://nikossouras.wordpress.com/2013/01/12/business-angels/>)

- **Financial Angels:** Είναι αυτοί που επενδύουν σε μια επιχείρηση με μόνο σκοπό το οικονομικό όφελος.

6.2.3 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΝ ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ ΑΓΓΕΛΟΙ ΣΤΙΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΤΟΥΣ¹³

Πλεονεκτήματα των Επιχειρηματικών Αγγέλων

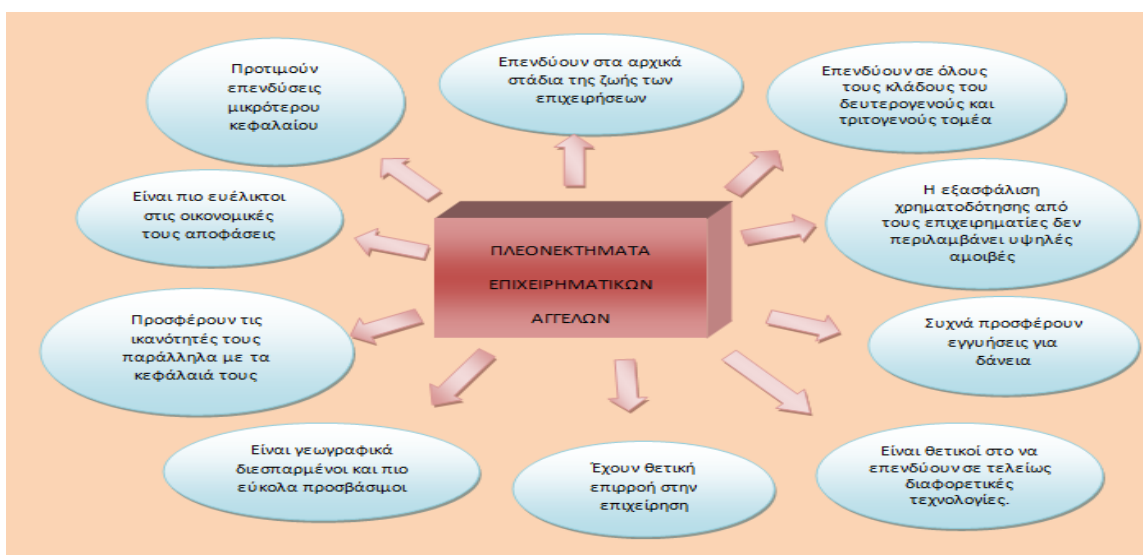
Υπάρχουν δέκα εξέχοντα πλεονεκτήματα που φέρουν οι Business Angels στις επενδύσεις τους:

1. Προτιμούν επενδύσεις μικρότερου κεφαλαίου από τους επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων υψηλού κινδύνου (venture capitalists) και ταιριάζουν καλύτερα στις μικρές επιχειρήσεις.
2. Συνήθως επενδύουν στα αρχικά στάδια της ζωής των επιχειρήσεων χωρίς να απαιτούν άμεσα έσοδα (αν και η καλή ρευστότητα πάντα εκτιμάται).
3. Πραγματοποιούν επενδύσεις σε όλους τους κλάδους του δευτερογενούς και τριτογενούς τομέα.
4. Είναι πιο ευέλικτοι στις οικονομικές τους αποφάσεις από τους επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων υψηλού κινδύνου (venture capitalists).
5. Η εξασφάλιση χρηματοδότησης από τους επιχειρηματίες δεν περιλαμβάνει υψηλές αμοιβές
6. Οι περισσότεροι άγγελοι είναι επενδυτές «προστιθέμενης αξίας» (value added investors) που προσφέρουν τις ικανότητές τους παράλληλα με τα κεφάλαιά τους.

¹³ (Σούρας, Ν. (2013), "Business Angels. Τύποι, κατηγορίες, πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα επιχειρηματικών αγγέλων", <http://nikossouras.wordpress.com/2013/01/12/business-angels/>)

7. Είναι γεωγραφικά διεσπαρμένοι και πιο εύκολα προσβάσιμοι από τους venture capitalists.
8. Έχουν θετική επιρροή και στην επιχείρηση, καθώς την καθιστούν περισσότερο ελκυστική και σε άλλες πηγές χρηματοδότησης. «Δανείζουν» στην επιχείρηση την καλή τους φήμη.
9. Συχνά προσφέρουν εγγυήσεις για δάνεια, αν όχι άμεσα χρήματα.
10. Δεν είναι αντίθετοι στο να επενδύουν σε τελείως διαφορετικές τεχνολογίες.

ΕΙΚΟΝΑ 8: ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΓΓΕΛΩΝ



Πηγή: Επεξεργασία Συγγραφέων

Μειονεκτήματα των Επιχειρηματικών Αγγέλων

Τα μειονεκτήματα από την επένδυση των επιχειρηματικών αγγέλων είναι τα ακόλουθα:

1. Για την επιχείρηση, καθίσταται αναγκαία η πώληση τμήματος των μετοχικών μεριδίων στην εταιρία επιχειρηματικών αγγέλων.
2. Για τον επενδυτή, ενέχεται υψηλός κίνδυνος, καθώς μόνο μία στις πέντε επενδύσεις του είδους αυτού, αποφέρει σημαντικά κέρδη.

3. Και τα για δύο μέρη, τον επενδυτή και την επιχείρηση, υπάρχει κίνδυνος ρήξης των σχέσεων του επενδυτή και του διαχειριστή της μικρομεσαίας επιχείρησης.

6.2.4 ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΓΓΕΛΩΝ ΑΠΟ ΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Μπορεί να φαίνονται ίδιες οι υπηρεσίες που προσφέρει ένας business angel και ενός venture capital όμως δεν είναι ακριβώς έτσι.

Ο business angel (επιχειρηματικός άγγελος) σχεδόν ποτέ δεν συμβάλλει στο κεφάλαιο εκκίνησης (**seed capital**), αλλά χρηματοδοτεί την επιχείρηση στα πρώτα βήματά της(**start-up financing**), μόλις οι αρχικοί πόροι δεν επαρκούν για να αυτοχρηματοδοτηθεί η περαιτέρω μεγέθυνση της επιχείρησης.

Στο στάδιο αυτό, το ύψος του κινδύνου είναι χαμηλότερο από αυτό του σταδίου εκκίνησης, αλλά παραμένει αρκετά υψηλότερο από το στάδιο στο οποίο μπορεί να εκφράσουν το ενδιαφέρον του οι επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων υψηλού κινδύνου (**venture capitalists**). Επίσης, στο στάδιο αυτό, το κεφάλαιο που επενδύουν οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι μικρότερο από αυτό που δυνητικά θα επενδύσουν αργότερα οι παραπάνω επενδυτές.

Επομένως, οι επιχειρηματικοί άγγελοι (business Angels) έρχονται να καλύψουν το κενό που υπάρχει στις πηγές χρηματοδότησης μιας επιχείρησης, από το στάδιο της εκκίνησης (seed) έως το στάδιο που η επιχείρηση αρχίζει να αναπτύσσεται (early growth).

6.3 ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων, ή αλλιώς Business Incubator, είναι ένας φορέας οικονομικής ανάπτυξης, σχεδιασμένος για να υποβοηθήσει και να επιταχύνει την ανάπτυξη εκκολαπτόμενων και νεοϊδρυθεισών επιχειρήσεων, παρέχοντας στους επιχειρηματίες πρόσβαση σε πόρους και σε μια σειρά από υποστηρικτικές υπηρεσίες.

Με άλλα λόγια, η θερμοκοιτίδα αποτελεί ουσιαστικά μια εταιρεία, η οποία παρέχει σε νεοϊδρυόμενες και με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης επιχειρήσεις χρηματοδότηση (σε έκταση μικρότερη από την αντίστοιχη των Venture Capital), χώρους και εξοπλισμό (κτιριακές εγκαταστάσεις, έπιπλα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, τηλεφωνικές συσκευές, πρόσβαση στο internet, κ.ά.), υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, συμβουλευτικές υπηρεσίες (σε θέματα φοροτεχνικά, λογιστικά, νομικά, τεχνολογικά, αναζήτησης προσωπικού, κ.ά.), αλλά και δίκτυα επαφών. Σε αντάλλαγμα, η θερμοκοιτίδα παίρνει ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας ή απλώς κάποιο ενοίκιο από την νέα επιχείρηση, όπως συμβαίνει κατά κανόνα με τις θερμοκοιτίδες οι οποίες λειτουργούν σήμερα στην Ελλάδα.

Η βασική αποστολή της θερμοκοιτίδας είναι να βοηθήσει τη νέα επιχείρηση να «μεγαλώσει» τόσο ώστε αυτή να απευθυνθεί στη συνέχεια σε κάποιο Venture Capital για να ζητήσει πλέον, με σωστή υποδομή και επαγγελματική προετοιμασία, την πρώτη μεγάλη χρηματοδότηση που θα της επιτρέψει να αναπτυχθεί και να εδραιωθεί στην αγορά. Σε αυτό το χρονικό σημείο, ο η θερμοκοιτίδα εξαργυρώνει τη συμμετοχή της και αποκομίζει τα όποια κέρδη από την επένδυσή της.

Ορισμένες γνωστές Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων που λειτουργούν σήμερα στην Ελλάδα

είναι οι ακόλουθες:

- ✓ Θερμοκοιτίδα i4G - <http://www.i4g.gr>
- ✓ Θερμοκοιτίδα THERMI –
<http://www.thermi-group.com/thermokoitida-el/>

- ✓ Θερμοκοιτίδα BIC Αττικής - <http://www.incubator.gr/>
- ✓ Θερμοκοιτίδα Τεχνόπολης Θεσσαλονίκης
http://www.technopolis.gr/companies/Incubator_Technopolis_Thessalonikis
- ✓ Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης - www.stepc.gr
- ✓ Μια νέα θερμοκοιτίδα (incubator) είναι το Orange Grove Patras

ΕΙΚΟΝΑ 9 : «Η Θερμοκοιτίδα της Δυτικής Ελλάδος Orange Grove Patras»



Πηγή: <https://emea.gr/orange-grove-patras>

Αποτελεί τη νέα θερμοκοιτίδα (incubator) της Δυτικής Ελλάδας, με έδρα την Πάτρα, που προσφέρει προγράμματα στήριξης και προώθησης ατόμων / ομάδων που επιθυμούν να ενισχύσουν τις γνώσεις, τις ικανότητες και τη δικτύωσή τους ώστε να εξελίξουν την καινοτόμα ιδέα τους σε επιχείρηση ή να προχωρήσουν ένα υφιστάμενο επιχειρηματικό εγχείρημα στο επόμενο στάδιο ανάπτυξης.

Ομάδες που συμμετέχουν στο incubation πρόγραμμα του Orange Grove Patras έχουν τη μοναδική ευκαιρία να αναπτύξουν την επιχειρηματική τους ιδέα

φιλοξενούμενες σε ένα μοντέρνο γραφειακό χώρο, με υποστήριξη από μέντορες που διαθέτουν μακρά εμπειρία ως επιχειρηματίες, συμμετοχή σε bootcamp με διεθνείς εκπαιδευτές, καθώς και εκπαιδευτικά workshops από εξειδικευμένους συμβούλους (πχ. νομικούς, λογιστές, marketing, επενδυτές, τραπεζικούς, κά), πρόσβαση σε εν δυνάμει επενδυτές, και επαφές με ένα εκτεταμένο διεθνές και τοπικό επιχειρηματικό δίκτυο συνεργασιών του Orange Grove Athens, της Ολλανδικής Πρεσβείας και του Επιστημονικού Πάρκου Πατρών.

Το Orange Grove Patras είναι μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, προέκταση του αντίστοιχου επιτυχημένου Orange Grove στην Αθήνα (www.orangegrove.biz), με στόχο την ανάπτυξη της νεανικής επιχειρηματικότητας και του τοπικού οικοσυστήματος νέων επιχειρήσεων στη Δυτική Ελλάδα και την ευρύτερη περιοχή, σε όλους τους τομείς της οικονομίας. Το εγχείρημα αποτελεί πρωτοβουλία μίας τοπικής ομάδας στελεχών από το χώρο της επιχειρηματικότητας, σε συνεργασία με την Πρεσβεία της Ολλανδίας, το Orange Grove Athens και το Επιστημονικό Πάρκο Πατρών.

6.4 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΑΠΟ ΤΟ ΠΛΗΘΟΣ(CROWDFUNDING)

To Crowdfunding (χρηματοδότηση από το πλήθος) είναι ένα σχετικά καινούργιο εργαλείο το οποίο όμως φαίνεται να έχει ραγδαίους ρυθμούς ανάπτυξης και μπορεί να λάβει διάφορες μορφές. Οι τύποι του crowdfunding που αφορούν τις νέες καινοτόμες επιχειρήσεις είναι δύο:

α) crowdfunding ανταμοιβής (reward-based): Οι χρηματοδότες παραλαμβάνουν ένα προϊόν ή μια υπηρεσία σαν ανταμοιβή/αντάλλαγμα για την συνεισφορά τους. Με άλλα λόγια, προπληρώνουν για ένα προϊόν ή μια υπηρεσία συνεισφέροντας με τον τρόπο αυτό στην εξεύρεση του αρχικού κεφαλαίου.

β) μετοχικό crowdfunding (equity-based): Οι χρηματοδότες λαμβάνουν ένα ποσοστό μετοχών της επιχείρησης. Η κύρια ιδέα πίσω από το μετοχικό crowdfunding είναι η δυνατότητα άντλησης μικρών ποσών από πολλούς επενδυτές αντί της εξεύρεσης μεγαλύτερων ποσών από λίγους επενδυτές.

Στη βιβλιογραφία δίνονται πολλοί ορισμοί για την χρηματοδότηση από το πλήθος, όμως αυτός που συναντάμε πιο συχνά δίνεται από τους Lambert/Schwiebacher (2010) και ορίζεται ως: “Η χρηματοδότηση από το πλήθος είναι μια ανοικτή πρόσκληση, κυρίως μέσω του διαδικτύου, για την παροχή χρηματοδοτικών πόρων, είτε με τη μορφή δωρεάς (χωρίς ανταμοιβές) ή σε αντάλλαγμα για κάποια μορφή ανταμοιβής ή και των δικαιωμάτων ψήφου για την υποστήριξη πρωτοβουλιών για συγκεκριμένους ειδικούς σκοπούς.

Ενώ το crowdfunding αρχικά συνδέθηκε με τη χρηματοδότηση διαφόρων κοινωφελών έργων ή με τη χρηματοδότηση μορφών τέχνης, τον τελευταίο καιρό αναδεικνύεται, ως μια μέθοδος άντλησης κεφαλαίων για νεοσύστατες εταιρίες (startups) ή άλλα εμπορικά εγχειρήματα. Το crowdfunding λειτουργεί συνήθως μέσω μίας ιστοσελίδας, στην οποία παρουσιάζονται εταιρείες ή έργα που χρειάζονται χρηματοδότηση και στην οποία έχει πρόσβαση το κοινό. Το crowdfunding έχει βρεθεί τον τελευταίο καιρό στο προσκήνιο από την αυξανόμενη δημόσια συζήτηση για την πρόσβαση στη χρηματοδότηση. Όλο αυτό βέβαια, είναι το αποτέλεσμα αφενός της οικονομικής κρίσης και των συναφών αδυναμιών της αγοράς όπου το υφιστάμενο καθεστώς συμβατικής χρηματοδότησης (τραπεζικά δάνεια, κ.λπ) δεν είναι αρκετό να στηρίξει και να παράσχει ικανή χρηματοδότηση για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις και αφετέρου της ραγδαίας εξέλιξης στον τομέα της τεχνολογίας των επικοινωνιών, η οποία διευκολύνει την πρόσβαση των νεοσύστατων επιχειρήσεων σε επενδυτές και το αντίστροφο.

6.4.1 ΤΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Το crowdfunding βρίσκεται σε πρώιμο στάδιο στην Ελλάδα και επί του παρόντος δεν υπάρχει συγκεκριμένο ρυθμιστικό πλαίσιο. Η λειτουργία σύμφωνα με το μοντέλο κεφαλαιοδότησης (equity model) ενδέχεται να υπόκειται σε ορισμένες ρυθμιστικές απαιτήσεις, συμπεριλαμβανομένου ενδεικτικά του νόμου 3606/2007 για την παροχή επενδυτικών υπηρεσιών καθώς και του νόμου 3401/2005 για τη δημόσια

προσφορά κινητών αξιών, σχετικά με την προσέλκυση του κοινού για να επενδύσει σε οποιοδήποτε είδος επενδύσεων.

Η λειτουργία του μοντέλου δωρεών ή ανταμοιβών δεν υπόκειται σε καμία διάταξη χρηματιστηριακού δικαίου, ενώ το μοντέλο δανεισμού ενδέχεται να υπόκειται, μεταξύ άλλων, στις διατάξεις του νόμου 3601/2007, σχετικά με τη ρυθμιζόμενη δραστηριότητα της παροχής πιστώσεων. Οι υπάρχοντες νομοθετικοί περιορισμοί στη λειτουργία του crowdfunding καθιστούν αναγκαία την υιοθέτηση κατάλληλου νομοθετικού πλαισίου για την απρόσκοπτη λειτουργία του θεσμού αυτού. Σχετικές νομοθετικές πρωτοβουλίες υπήρξαν πρόσφατα σε διάφορες χώρες, όπως στις ΗΠΑ, Γαλλία και Βέλγιο ενώ η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εξετάζει ήδη από τον Οκτώβριο του 2013 την προοπτική και τους κινδύνους αυτής της σχετικά νέας και ανερχόμενης μορφής χρηματοδότησης καθώς και την πιθανή εναρμόνιση του ρυθμιστικού πλαισίου για το crowdfunding σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

Γ' ΜΕΡΟΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7ο

Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ STARTUP TAXIBEAT

Το Taxibeat είναι μία εφαρμογή για κινητά τηλέφωνα (iPhone, Android και Windows) που σου επιτρέπει να επιλέξεις εσύ ποιος οδηγός ταξί θέλεις να σε εξυπηρετήσει, με βάση τις ανάγκες και τις προτιμήσεις σου.

Το Taxibeat εντοπίζει αμέσως τη θέση σου στο χάρτη. Μπορείς να μετακινήσεις το χάρτη ώστε να υποδείξεις το ακριβές σημείο παραλαβής. Μπορείς ακόμη να πατήσεις το μεγεθυντικό φακό και να ορίσεις διεύθυνση παραλαβής μέσα από τα Places, τις Πρόσφατες ή τις Αγαπημένες διευθύνσεις σου. Η εφαρμογή σου προσφέρει εργαλεία για να κάνει την εύρεση οδηγού πιο εύκολη και πιο γρήγορη από ποτέ.

Μπορείς να επιλέξεις τον οδηγό με την υψηλότερη βαθμολογία από άλλους επιβάτες του Taxibeat, το καλύτερο αυτοκίνητο, ή αυτόν που προσφέρει επιπλέον υπηρεσίες (όπως WiFi στο ταξί, βρεφικό κάθισμα, φορτιστή για το κινητό σου κ.ά.). Αν βιάζεσαι, μπορείς απλά να επιλέξεις αυτόν που είναι πιο κοντά σου.

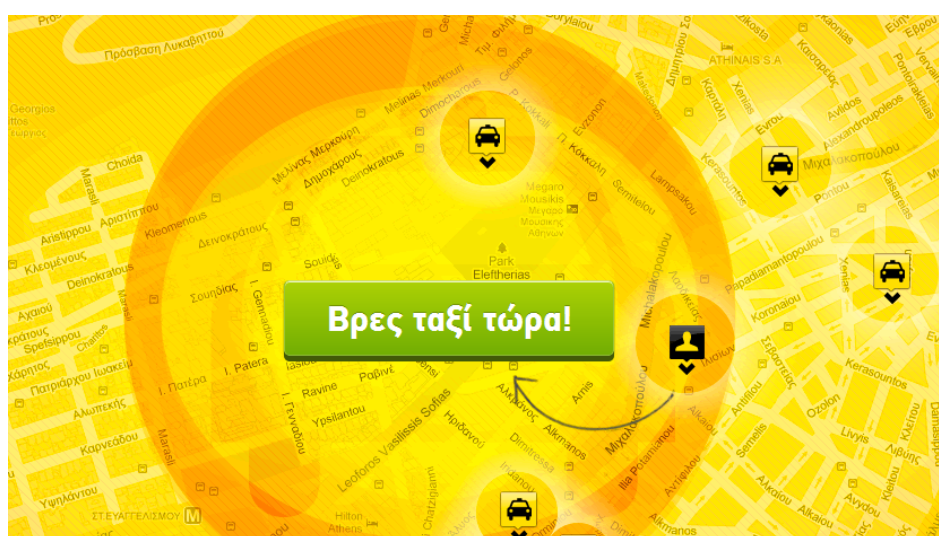
Στη συνέχεια, βλέπεις τον οδηγό σου να σε πλησιάζει στο χάρτη του smartphone σου, επιβιβάζεσαι, απολαμβάνεις τη διαδρομή με το ταξί και στο τέλος αξιολογείς την συνολική σου εμπειρία.

7.1 ΠΩΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΘΗΚΕ ΤΟ TAXIBEAT

Ένα συνηθισμένο βράδυ το καλοκαίρι του 2010 ο Νίκος Δρανδάκης και κάποιο φίλοι του είχαν μόλις βγει από ένα εστιατόριο «χωμένο» κάπου στα Βόρεια Προάστια. Ο δρόμος ήταν έρημος και ταξί δεν υπήρχε πουθενά. Αδυνατώντας να

προσανατολιστούν, άνοιξαν τους χάρτες του κινητού για να εντοπίσουν την Κηφισιά. «Ρε σεις αφού μπορούμε εμείς να καταγράψουμε ηλεκτρονικά την τοποθεσία μας στον χάρτη του κινητού, δεν θα μπορούσαν να κάνουν το ίδιο και τα ταξί ώστε να βλέπουμε πόσο μακριά είναι από εμάς» σκέφτηκε μεγαλόφωνα ο Νίκος Δρανδάκης, δημιουργός της εφαρμογής. Μέχρι την Κηφισιά η ιδέα είχε εξελιχθεί και μέσα σε τρεις εβδομάδες εξελίχθηκε στην βασική ιδέα του Taxibeat.

ΕΙΚΟΝΑ 10: Η εφαρμογή του Taxibeat



Πηγή: <http://www.lifo.gr/team/readersdigest/30640>

Οι επόμενοι μήνες δαπανήθηκαν για την εύρεση χρηματοδότη. Με το που βρέθηκε, η αρχική ομάδα που αποτελούνταν από τον Νίκο και τρεις προγραμματιστές (τον Νίκο Δαμηλάκη, τον Κώστα Σακκά και τον Μιχάλη Σφιχτό) στεγάστηκε σε ένα μικρό γραφειάκι στην οδό Ομήρου το οποίο χωρούσε δύο, το πολύ τρία, άτομα. Ο Κωστής δούλευε από το σπίτι και ο Μιχάλης τις νύχτες, από το δικό του σπίτι, καθώς ήταν τότε σε πρωινή δουλειά. Παρόλα αυτά σε διάστημα 3,5 μηνών – άθλος για μια τέτοια υπηρεσία - είχαν ετοιμάσει δύο iOS εφαρμογές (οδηγού και πελάτη) που επικοινωνούσαν μεταξύ τους σε πραγματικό χρόνο καθώς και τα web services που καταχωρούσαν και διακινούσαν όλη την πληροφορία. Εκείνους τους πρώτους μήνες, ο επιτυχημένος σήμερα διευθύνων σύμβουλος του Taxibeat δεν συμμετείχε στην ανάπτυξη της εφαρμογής. Γυρνούσε όμως νυχθημερόν τις πιάτσες της Αθήνας,

προσπαθώντας να πείσει του ταξιτζήδες έναν-έναν να μπουν στην εφαρμογή. Μεγαλύτερος σύμμαχός του η κρίση. Οι οδηγοί είχαν πολύ μεγάλη ανάγκη για πελάτες και το taxibeat τους πρόσφερε μία υπηρεσία που αύξανε την πελατεία τους χωρίς να πληρώνουν σταθερή συνδρομή. Μέσα σε αυτό το μικρό χρονικό διάστημα κατάφερε να διασφαλίσει ένα στόλο 100 αυτοκινήτων έτοιμο να δεχθεί τους πρώτους πελάτες.

7.2 ΟΙ ΠΡΩΤΕΣ ΔΥΣΚΟΛΙΕΣ

Το λανσάρισμα της εφαρμογής χαρακτηρίστηκε θριαμβευτικό - μέσα στις τρεις πρώτες ώρες διάθεσης της η εφαρμογή βρέθηκε στην κορυφή του App Store. Ταυτόχρονα όμως ήταν και καταστροφικό, όπως έχει παραδεχτεί στο παρελθόν κι ο ίδιος ο κ. Δρανδάκης, αφού τα 100 ταξί δεν επαρκούσαν να καλύψουν την ζήτηση. Επιπλέον, ως πρώτη έκδοση υπήρχαν πάρα πολλά bugs με αποτέλεσμα οι ταξιτζήδες να διαμαρτύρονται ότι χάνουν κλήσεις. Η πρώτη εκείνη ημέρα διήρκεσε από τις 8 το πρωί έως τις 5 το άλλο πρωί.

Παρόλα αυτά κανείς δεν μετάνιωσε για το έγκαιρο λανσάρισμά της εφαρμογής, αφού η επιτυχία της ώθησε τους οδηγούς, που στην αρχή αρνούσαν να πιστέψουν σε ένα μοντέλο διαφορετικό από το παραδοσιακό ραδιοταξί και το «ψάρεμα» της πελατείας από το δρόμο, στα γραφεία της Taxibeat. Πολλοί από τους ταξιτζήδες μάλιστα είχαν αγοράσει και νέο smartphone ειδικά για την εφαρμογή. Στην αρχή είχαν ένα μέτριο αυτοκίνητο έδιναν μια τυχαία φωτογραφία. Αργότερα βέβαια οι ίδιοι οδηγοί είχαν ένα σούπερ καθαρό και αρωματισμένο αυτοκίνητο, έστελναν μια καλύτερη φωτογραφία, πολλές φορές με γραβάτα - αναγνωρίζοντας πως η πρώτη εντύπωση μετράει.

EIKONA 11: H STARTUP TAXIBEAT



Πηγή: <http://www.capital.gr/epixeiriseis/3187054/pos-to-taxibeat-eftase-na-ginei-stoxos-exagoras-tis-daimler>

Αυτή ήταν άλλωστε και η μεγάλη συνεισφορά του Taxibeat στο ευρύ κοινό. Με τις αξιολογήσεις των οδηγών ταξί από πελάτες που έβαλε στο παιχνίδι η εφαρμογή μπήκε τέλος στις πολλαπλές κούρσες, στις απορρίψεις πελατών («δεν πάω εκεί») και σε πολλά πολλά παράδοξα που συνόδευαν τον κλάδο για χρόνια. Παρόλο που οι απαιτήσεις για να εγγραφεί κανείς στην υπηρεσία δεν ήταν παρά η άδεια λειτουργίας, μια σταθερά κακή αξιολόγηση έκοβε τους ταξιτζήδες από το σύστημα.

Ασχέτως του συνεχώς αυξανόμενου στόλου όμως, η επιτυχία άργησε να έρθει. Για την ακρίβεια της επιτυχίας προηγήθηκε μια κρίση, η οποία έφερε την εταιρεία κοντά στο λουκέτο. Το καλοκαίρι του 2011 και την ώρα που η υποστελεχωμένη έως τότε εταιρεία περίμενε να δει τα πρώτα της έσοδα, τα ταξί προχώρησαν σε απεργία μηνών κατά την διάρκεια της οποίας απέκλεισαν το αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος και το λιμάνι του Πειραιά με τα αυτοκίνητα τους. Τα έσοδα που αναμένονταν και δεν ήρθαν ήταν απαραίτητα για την βιωσιμότητά της Taxibeat με αποτέλεσμα οι ιδρυτές της να συζητήσουν ακόμα και το ενδεχόμενο αναστολή της λειτουργίας της. Η απεργία έληξε και τα έσοδα μπήκαν στα ταμεία την κατάλληλη στιγμή. Όταν η φουρτούνα πέρασε ήρθε κι η πολυπόθητη ανάπτυξη σε μια ιδέα που διέγραψε εξ αρχής ακόμη και δειλά την επιτυχημένη πορεία της.

7.3 ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΣ

Μετά την πρώτη χρηματοδότηση του Openfund, ενός σχήματος που είχε φτιαχτεί από ιδιώτες επενδυτές, που έδωσαν 40.000 ευρώ στο taxibeat για να ξεκινήσει ακολούθησε άλλη μια από τον άνθρωπο που έφτιαξε το πρώτο e-shop τον Απόστολο Αποστολάκη. Η εταιρεία επτά μήνες αργότερα ολοκλήρωσε ένα Angel Round 250 χιλ. ευρώ. Η ιδέα εξελισσόταν κάθε μέρα και περισσότερο, η ποιότητα των ταξί βελτιωνόταν χάρη στον ανταγωνισμό και τα δρομολόγια μέσω taxibeat ξεκίνησαν να διπλασιάζονται κάθε δύο μήνες. Μόνο οι ακόλουθοι του Taxibeat στο Facebook έφτασαν τους 4.700 ξεπερνώντας εγχώριους και διεθνείς ανταγωνιστές. Λίγο αργότερα κυκλοφόρησε η δεύτερη έκδοση και η web version για τους μη έχοντες smartphone μέχρι που κατάφεραν να αποκτήσουν τον μεγαλύτερο στόλο της Αθήνας ξεπερνώντας τις πιο παραδοσιακές εταιρείες ραδιοταξί.

Μετά από 366 μέρες, η ομάδα μεγάλωσε, το μικρό γραφειάκι της Ομήρου έδωσε τη θέση του σε σύγχρονα προσαρμοσμένα στα δεδομένα του ψηφιακού κλάδου γραφεία Το Δεκέμβριο του 2013 εξασφάλισε νέα χρηματοδότηση ύψους 2,9 εκατ. ευρώ από το επενδυτικό κεφάλαιο Hummingbird Ventures, με έδρα το Λονδίνο. Το 2014 ο κύκλος εργασιών που πραγματοποιείται μέσω της εφαρμογής Taxibeat ξεπερνούσε τα 29,3 εκατ. ευρώ ετησίως, ενώ ο ρυθμός ανάπτυξης της υπηρεσίας άγγιζε σε μηνιαία βάση το 18%. Το Νοέμβριο της ίδιας χρονιάς λανσάρε το Boxi, μια υπηρεσία για αποστολές αντικειμένων εντός της Αθήνας, διαθέσιμη μέσα από τη δωρεάν εφαρμογή του Taxibeat, για τις οποίες εντούτοις δεν επιστρατεύτηκαν μόνο τα ταξί του στόλου, αλλά και δίκυκλα οχήματα.

Κατάφερε να διατηρήσει σταθερά ποσοστά ανάπτυξης, πετυχαίνοντας συνολική χρηματοδότηση 7.5 εκατ. ευρώ και έχοντας περάσει σε κερδοφόρα αποτελέσματα. Σύμφωνα με τον ιδρυτή της Νίκο Δρανδάκη, η εταιρεία "τρέχει" με ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης που αγγίζει το 180%, καταγράφοντας πολλαπλάσιο αριθμό διαδρομών χρόνο με το χρόνο. Οι εγγεγραμμένοι χρήστες υπολογίζονται σε περισσότερους από 800 χιλ. και η εταιρεία αριθμεί περίπου 100 άτομα προσωπικό.

Το 2016 η εφαρμογή διέθετε μια βάση 8.000 εγγεγραμμένων οδηγών ταξί και είναι διαθέσιμη σε δύο πόλεις (Αθήνα και Θεσσαλονίκη).

7.4 ΤΟ ΠΕΙΡΑΜΑ ΤΟΥ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ

Το Taxibeat αποφάσισε πολύ γρήγορα να κάνει το επόμενο βήμα και να δοκιμάσει την τύχη του και εκτός συνόρων. Έτσι από την Αθήνα βρέθηκε σύντομα σε Όσλο, Παρίσι, Βουκουρέστι, Σάο Πάολο, Ρίο ντε Ζανέιρο, Μιλάνο, στο Μπουένο Άιρες και στην πόλη του Μεξικού. Εντούτοις το "ρίσκο" δεν βγήκε και σταδιακά η διοίκηση της Taxibeat αποφάσισε να αποσυρθεί από τις παραπάνω αγορές. Οι λόγοι αποδίδονται κυρίως στο γεγονός πως στις παραπάνω αγορές υπήρχε ήδη ισχυρός ανταγωνισμός και υψηλά μερίδια σε ανάλογες πλατφόρμες, τις οποίες το Taxibeat δεν κατάφερε τελικά να ανταγωνιστεί. Αυτό ήταν και ο λόγος που δεν επιχειρήθηκε αντίστοιχο άνοιγμα και στην Κωνσταντινούπολη.

Στην περίπτωση βέβαια του Περού το "πείραμα" πέτυχε. Στη Λίμα θεωρείται Νο1 ενώ η εταιρεία επεκτάθηκε και σε δύο ακόμη πόλεις, στο Cusco και στην Arequipa. Αυτό πιθανόν να οφείλεται στην ομοιότητά του Περού με την ελληνική αγορά. Η μεγάλη εγκληματικότητα, τα θέματα ασφαλείας και η χαμηλή ποιότητα των ταξί των χωρών της Λατινικής Αμερικής δημιουργούσαν από μόνα τους την ανάγκη για ασφαλή και αξιοπρεπή μετακίνηση στην οποία βρήκε πλήρη εφαρμογή η ιδέα του Taxibeat. Άλλωστε και στην Ελλάδα το μεγαλύτερο μέρος της αρχικής πελατείας ήταν γυναίκες και οικογένειες τα μέλη των οποίων ήθελαν να μετακινηθούν με ασφάλεια.

7.5 ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΤΗΣ Daimler

Ήδη από τις αρχές του 2016 τα στελέχη της Taxibeat αναζητούσαν νέα χρηματοδότηση έχοντας πλέον γυρίσει την πλάτη στο ελληνικό funding, το οποίο φάνταζε μικρό για τα νέα δεδομένα της. Στα μέσα του καλοκαιριού του 2016 οι πληροφορίες ανέφεραν πως η επιχείρηση βρισκόταν σε συζητήσεις με στρατηγικό επενδυτή.

Το ενδιαφέρον του ομίλου [Daimler](#) δεν ήταν φυσικά τυχαίο. Το 2014 εξαγόρασε τη MyTaxi που διαθέτει υπηρεσία κοινή με το Taxibeat Boxi, το MyTaxi Delivery. Στη συνέχεια ο γερμανικός κολοσσός προχώρησε και στην απόκτηση της Hailo, με πεδίο δραστηριοποίησης παρόμοιο με αυτό της Taxibeat, φτάνοντας τους 100 χιλ. οδηγούς ταξί σε 50 πόλεις και σε εννέα χώρες. Η Daimler έχει τέλος την πλατφόρμα μεταφορών Moovel η οποία προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες μετακινήσεων.

Πρόκειται για ένα deal που θα επισφραγίσει την ήδη επιτυχημένη πορεία της Taxibeat. Εξάλλου η επίτευξη εξαγοράς από μεγάλο όμιλο αποτελεί το τελικό στόχο για κάθε start up. Ο γερμανικός όμιλος κατέγραψε στο τρίτο τρίμηνο πέρσι κέρδη προ φόρων ύψους 4,037 δισ. ευρώ. Το 2015 κατέγραψε έσοδα 149 δισ. ευρώ και καθαρά κέρδη 8,7 δισ. ευρώ. Συνολικά απασχολεί 280 χιλ. εργαζόμενους.

Ένα τυχαίο περιστατικό, μια καινοτόμα ιδέα και μια ελληνική επιχείρηση που κατέγραψε μια ξέφρενη κούρσα προς την κορυφή για να εξαγοραστεί λίγο πριν τα έκτα της γενέθλια από τον γερμανικό κολοσσό Daimler, μέσω της θυγατρικής του, My Taxi, έναντι 43 εκατ. ευρώ. Αυτή είναι συνοπτικά η πορεία της πιο πετυχημένης ελληνικής startup, Taxibeat, η οποία βρέθηκε στο επίκεντρο διεθνών και εγχώριων μέσων ενημέρωσης.

Μετά την εξαγορά του Taxibeat από την Daimler η εφαρμογή μετονομάστηκε από Taxibeat σε Beat.

ΕΙΚΟΝΑ 12 : Το Taxibeat μετονομάστηκε σε Beat



Πηγή: <http://news247.gr/eidiseis/oikonomia/epixeiriseis/telos-epoxhs-gia-to-taxibeat.4753940.html>

7.6 ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ STARTUPS ΠΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΘΗΚΑΝ ΑΠΟ VENTURE CAPITAL ΚΑΙ ΑΛΛΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Παρακάτω θα παρουσιάσουμε μια λίστα με τις ελληνικές startup που έχουν χρηματοδοτηθεί από venture capital ή από business angels ή από άλλους χρηματοδότες.

STARTUP	ΠΟΣΟ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ	ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΣ
Taxibeat ¹⁴	40.000€	Μάρτιος 2011	Openfund
	800.000\$	Μάιος 2013	Angels
	2.000.000\$	Ιούνιος 2013	Green Venture Capital
	2.900.000€	Δεκέμβριος 2013	Hummingbird Ventures
Schoox ¹⁵	2.940.000\$	Μάιος 2014	Διάφοροι
	1.000.000\$	Απρίλιος 2015	
	2.520.000\$	Ιούλιος 2016	
Pinnatta ¹⁶	3.850.000\$	08/2011 ως 12/2014	PJ Tech Catalyst Odyssey Venture Partners
Spitogatos ¹⁷	750.000€	11/2011	Oxygen Capital

¹⁴ <https://www.crunchbase.com/organization/taxibeat>

¹⁵ <https://www.crunchbase.com/organization/schoox>

¹⁶ <https://www.crunchbase.com/organization/pinnatta>

¹⁷ <http://www.away.gr/2009/11/11/spitogatos-funding-750k-oxygen-capital/>

Locish ¹⁸	60.000€	Μάρτιος 2013	Openfund και διάφοροι
	820.000\$	Μάρτιος 2014	Odyssey Venture Partners
Kamibu ¹⁹	50.000€	Μάρτιος 2011	Openfund I
Fashinating ²⁰	30.000€	Απρίλιος 2010	Openfund I
	65.000€	Αύγουστος 2011	Angels
Incrediblue ²¹	810.000\$	02/2013 και 11/2013	Openfund II
	1.800.000\$	Μάιο 2015	Connect Ventures
Resin.io ²²	3.000.000\$	Απρίλιος 2015	Openfund II
Total Eclipse ²³	430.000€	Σεπτέμβριος 2013	Openfund II
Forky ²⁴	800.000€	2015	Openfund II, Jeremie Capital και Angels
LongAccess ²⁵	110.000€	Ιούνιος 2013	Openfund II

¹⁸ <https://www.crunchbase.com/organization/locish>

¹⁹ <https://www.crunchbase.com/organization/kamibu>

²⁰ <https://www.crunchbase.com/organization/fashinating>

²¹ <https://www.crunchbase.com/organization/incrediblue>

²² <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=694608>

²³ <http://tech.in.gr/news/article/?aid=1231266759>

²⁴ <https://emeastartups.com/800-000-euros-funds-for-athens-based-startup-forky/1565>

²⁵ <https://emea.gr/%cf%84%ce%bf-openfund-%ce%b7%ce%b3%ce%b5%ce%af%cf%84%ce%b1%ce%b9->

WorkableHR ²⁶	600.000€		Openfund
	1.500.000\$	Μάρτιος 2014	Greylock IL
Discoveroom ²⁷	110.000€	2013	Openfund II
ParkAround ²⁸	185.000€	Οκτώβριος 2013	PJ Tech Catalyst Fund
Nannuka ²⁹	45.000€	Ιούνιος 2014	Αποστολάκης Απόστολος
	200.000€	Μάρτιος 2015	

Αυτές ήταν κάποιες μόνο από τις ελληνικές startup που χρηματοδοτήθηκαν είτε από venture capital είτε από business angels είτε από ιδιώτες επενδυτές. Στην διεύθυνση <http://draganidis.com/2013/01/21/the-funded-greek-startups-with-seedvc-investments/> μπορείτε να βρείτε ακόμα περισσότερες.

[%ce%b5%cf%80%ce%ad%ce%bd%ce%b4%cf%85%cf%83%ce%b7%cf%82-110.000-%ce%b5%cf%85%cf%81%cf%8e-%cf%83%cf%84%ce%b7%ce%bd-longaccess/350875/350875/](http://draganidis.com/2013/01/21/the-funded-greek-startups-with-seedvc-investments/)

²⁶ <https://emea.gr/workable-%ce%b1%ce%bd%ce%b1%ce%ba%ce%bf%ce%af%ce%bd%cf%89%cf%83%ce%b5-%cf%84%ce%b7%ce%bd-%ce%b5%cf%80%ce%ad%ce%bd%ce%b4%cf%85%cf%83%ce%b7-15-%ce%b5%ce%ba%ce%b1%cf%84.-%ce%b4%ce%bf%ce%bb.-%ce%b1/393247/393247/>

²⁷ <http://theopenfund.com/blog/discoveroom/>

²⁸ <http://www.startup.gr/index.php?about=89&id=1468>

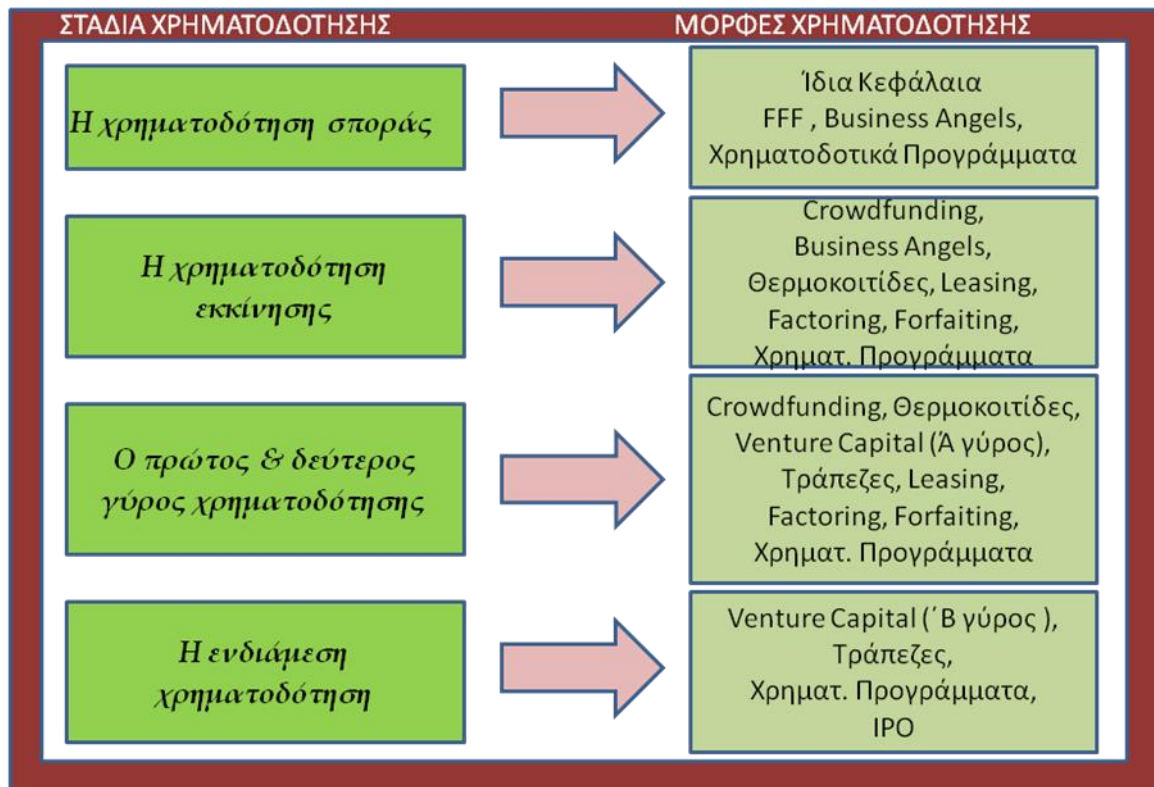
²⁹ <https://www.crunchbase.com/person/apostolos-apostolakis/investments>

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8ο

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στην παρούσα εργασία αναπτύξαμε την έννοια της νεοφυούς (startup) επιχείρησης, είδαμε πόσο σημαντική είναι η θέση της στην οικονομία και τις βασικότερες διαφορές της από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Στη συνέχεια αναφέρθηκαν οι περισσότεροι τρόποι χρηματοδότησης μίας τέτοιας επιχείρησης και τα οφέλη που αποκομίζει η επιχείρηση από το κάθε εργαλείο χρηματοδότησης. Αναπτύχθηκαν όλα τα στάδια χρηματοδότησης μια startup επιχείρησης και εντοπίστηκε σε ποιο στάδιο μπορεί η κάθε πηγή χρηματοδότησης να παίζει σημαντικό ρόλο για την επιχείρηση. Στην παρακάτω εικόνα φαίνονται αναλυτικά οι μορφές και τα στάδια στα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν:

ΕΙΚΟΝΑ 13 : ΣΤΑΔΙΑ ΚΑΙ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ



Πηγή: Επεξεργασία Συγγραφέων

Για να μπορέσει να διαλέξει μια επιχείρηση τον τρόπο από τον οποίο θα θελήσει να χρηματοδοτηθεί πρέπει να απαντήσει στα εξής ερωτήματα:

- Πώς θα χρηματοδοτήσω το σχέδιο μου;
- Πόσα Κεφάλαια χρειάζομαι;
- Πότε τα χρειάζομαι;
- Ποιά πηγή χρηματοδότησης να επιλέξω;
- Τι απόδοση θα έχουν τα κεφάλαια που θα επενδυθούν;
- Πως θα επιστρέψω τα χρήματα που δανείστηκα;
- Τι κινδύνους διατρέχω;
- Ποιά πηγή χρηματοδότησης θα με επιλέξει;

Προφανώς η σωστή επιλογή εξαρτάται από τις ανάγκες της εκάστοτε επιχείρησης. Συνήθως οι βασικότερες ανάγκες που έχει είναι για αρχικό κεφάλαιο (δαπάνες ίδρυσης, δαπάνες οργάνωσης, αγορά παγίων) και για κεφάλαιο κίνησης (κάλυψη αξίας αποθεμάτων, κάλυψη διαφοράς μεταξύ απαιτήσεων και υποχρεώσεων). Ανάλογα λοιπόν με αυτές πρέπει να γίνεται η επιλογή του τρόπου χρηματοδότησης και να εξετάζεται προσεκτικά το κεφάλαιο που θα δανειστεί. Όλοι οι τρόποι έχουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα, ωστόσο αυτό που θα πρέπει επίσης να προσέξει κάθε επιχείρηση είναι το συνολικό κόστος του κάθε τρόπου (δηλαδή όλες τις δυνατότητες που μπορεί να της δώσει). Η επιλογή θα πρέπει να γίνεται από τους ίδιους τους επιχειρηματίες. Στόχος του επιχειρηματία δεν μπορεί να είναι άλλος από το κατά το δυνατόν χαμηλότερο συνολικό κόστος. Η χρηματοδότηση μίας επιχειρηματικής πρότασης δεν είναι εύκολο ζήτημα. Πρέπει ο επιχειρηματίας να γνωρίζει τι ζητά αλλά και να μπορέσει να πείσει τους επενδυτές ώστε να τον επιλέξουν.

Εξετάζοντας τα όσα αναφέρθηκαν παραπάνω, ο αναγνώστης μπορεί να συμπεράνει ότι υπάρχουν πολλοί τρόποι χρηματοδότησης και η σωστή επιλογή

ανάλογα με τις ανάγκες τις εκάστοτε επιχείρησης είναι ένα από τα πιο σημαντικά κομμάτια για την λειτουργία της.

Σήμερα, η παγκόσμια συγκυρία είναι εξαιρετικά δύσκολη για την εύρεση χρηματοδότησης, καθώς το παγκόσμιο χρηματοπιστωτικό σύστημα έχει κλονισθεί ιδιαίτερα. Παρ' όλα αυτά, μια φρέσκια και καινοτόμα επιχειρηματική ιδέα, πάντα μπορεί να βρει υποστηρικτές προς οικονομική στήριξη.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΒΙΒΛΙΑ

- Ries, Eric. (2013) Lean Startup: Λιτή επιχειρηματική εκκίνηση: Πως οι σημερινοί επιχειρηματίες χρησιμοποιούν καινοτομίες για τη δημιουργία επιτυχημένων επιχειρήσεων, εκδόσεις Α. Λιβάνη (Μετάφραση: Αλαβάνου Αριάδνη)
- Γαλάνης, Β. (2000) [Leasing, factoring, forfaiting, franchising, venture capital](#): Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας, εκδόσεις Σταμούλη Α.Ε
- Δασκάλου Γ., (1999), Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων Β΄ Έκδοση, Εκδ. Οίκος Σύγχρονη Εκδοτική Ε.Π.Ε., Τόπος Έκδοσης Αθήνα.
- Κατσανίδης Στέργιος,(2006), Χρηματοοικονομική Επιχειρήσεων Β΄ Έκδοση, Εκδ. Οίκος Α.Τ.Ε.Ι. Θεσσαλονίκης, Τόπος Έκδοσης Θεσσαλονίκη.
- Κέφης-Παπαζαχαρίου, (2009), Το επιχειρηματικό Όραμα σε Business Plan, Εκδόσεις Κριτική
- Κωνσταντινίδης Κλεάνθης, Αθιανός Στέργιος, (2006), Χρηματοδότηση , Εκδ. Οίκος Βιβλιοεκδοτική Α.Ε. , Τόπος Έκδοσης Θεσσαλονίκη.
- Μούζουλας, Σ. (1997) Το Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital), εκδόσεις Νομικής βιβλιοθήκης
- Χουλιάρας, Β. (2001) Βασικές Αρχές Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων, εκδόσεις Βακάλη

ΑΡΘΡΑ

- Αγγελόπουλος Ε., (2002) «Το νομικό πλαίσιο για το επιχειρηματικό κεφάλαιο υψηλού κινδύνου στην Ελλάδα» ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΤΑΧΥΔΡΟΜΟΣ τχ. 38, 2002, σ. 61-62
- Thomas Astebro, Irwin Bernhardt, (2003) “Start-up financing, owner characteristics, and survival” Journal of Economics and Business Volume 55, Issue 4, July–August 2003, Pages 303–319
- Thomas Hellmann, Manju Puri (First published: February 2002) «Venture Capital and the Professionalization of Start-Up Firms: Empirical Evidence» The Journal of Finance 57 (1), σ.σ. 169-197.

ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

- ✓ “Αξιοποίηση των δυνατοτήτων της συμμετοχικής χρηματοδότησης στην Ευρωπαϊκή Ένωση” www.google.gr/ Ημ. Πρόσβασης: 03/02/2017
- ✓ “Έρευνα «The Global Startup Ecosystem Ranking 2015»” www.connective-cities.net/ Ημ. Πρόσβασης: 22/01/2017
- ✓ “Έρευνα «The Global Startup Ecosystem Ranking 2017»” www.connective-cities.net/ Ημ. Πρόσβασης: 22/02/2017
- ✓ “Τι είναι τα Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών” www.startupgreece.gov.gr/el Ημ. Πρόσβασης: 03/02/2017
- ✓ Lambert/ Schwienbacher (2010), Μελέτη “An Empirical Analysis of Crowdfunding” <http://www.crowdsourcing.org/document/an-empirical-analysis-of-crowdfunding-/2458> Ημ. Πρόσβασης: 03/02/2017
- ✓ Σούρας, Ν. (2013), "Business Angels.Τύποι, κατηγορίες, πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα επιχειρηματικών αγγέλων", Ημ. Πρόσβασης: 03/01/2017 <http://nikossouras.wordpress.com/2013/01/12/business-angels/>

- ✓ <http://atlantisresearch.gr/> Ημ. Πρόσβασης: 22/03/2017
- ✓ <http://attica-ventures.gr/> Ημ. Πρόσβασης: 03/02/2017
- ✓ <http://draganidis.com/2013/01/21/the-funded-greek-startups-with-seedvc-investments/> Ημ. Πρόσβασης 22/09/2017
- ✓ <http://hellenicstartups.gr/> Ημ. Πρόσβασης: 18/01/2017
- ✓ http://ikaros.teipir.gr/SKE/TROPOI_XRIMATODOTISIS.HTM Ημ. Πρόσβασης: 29/01/2017
- ✓ <http://news247.gr/eidiseis/oikonomia/epixeiriseis/telos-epoxhs-gia-to-taxibeat.4753940.html> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <http://orangegrove.biz/> Ημ. Πρόσβασης: 12/09/2017
- ✓ <http://paulgraham.com/growth.html> Ημ. Πρόσβασης: 20/01/2017
- ✓ <http://startupper.gr/> Ημ. Πρόσβασης: 22/01/2017
- ✓ <http://steveblank.com/2012/03/05/search-versus-execute/> 20/01/2017
- ✓ <http://tech.in.gr/news/article/?aid=1231266759> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <http://theopenfund.com/blog/discoveroom/> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <http://www.away.gr/2009/11/11/spitogatos-funding-750k-oxygen-capital/> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <http://www.capital.gr/epixeiriseis/3187054/pos-to-taxibeat-eftase-na-ginei-stoxos-exagoras-tis-daimler> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <http://www.kathimerini.gr/71803/article/tehnologia/diadiaktyo/ee-7-ellhnikes-start-up-poy-a3izei-na-gnwrizete> Ημ. Πρόσβασης: 14/03/2017
- ✓ <http://www.lifo.gr/team/readersdigest/30640> Ημ. Πρόσβασης: 01/08/2017
- ✓ <http://www.startup.gr/index.php?about=89&id=1468> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017

- ✓ <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=694608> Ημ. Πρόσβασης: 01/08/2017
- ✓ <https://el.wikipedia.org> Ημ. Πρόσβασης: 22/01/2017
- ✓ <https://emea.gr/%cf%84%ce%bf-openfund-%ce%b7%ce%b3%ce%b5%ce%af%cf%84%ce%b1%ce%b9-%ce%b5%cf%80%ce%ad%ce%bd%ce%b4%cf%85%cf%83%ce%b7%cf%82-110.000-%ce%b5%cf%85%cf%81%cf%8e-%cf%83%cf%84%ce%b7%ce%bd-longaccess/350875/350875/> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <https://emea.gr/orange-grove-patras> Ημ. Πρόσβασης: 25/06/2017
- ✓ <https://emea.gr/workable-%ce%b1%ce%bd%ce%b1%ce%ba%ce%bf%ce%af%ce%bd%cf%89%cf%83%ce%b5-%cf%84%ce%b7%ce%bd-%ce%b5%cf%80%ce%ad%ce%bd%ce%b4%cf%85%cf%83%ce%b7-15-%ce%b5%ce%ba%ce%b1%cf%84.-%ce%b4%ce%bf%ce%bb.-%ce%b1/393247/393247/> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <https://emeastartups.com/800-000-euros-funds-for-athens-based-startup-forky/1565>
Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <https://www.crunchbase.com/organization/fashinating> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <https://www.crunchbase.com/organization/incrediblue> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <https://www.crunchbase.com/organization/kamibu> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <https://www.crunchbase.com/organization/locish> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <https://www.crunchbase.com/organization/pinnatta> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <https://www.crunchbase.com/organization/schoox> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <https://www.crunchbase.com/organization/taxibeat> Ημ. Πρόσβασης: 25/08/2017
- ✓ <https://www.crunchbase.com/person/apostolos-apostolakis/investments> Ημ.
Πρόσβασης: 25/08/2017

- ✓ <https://www.incrediblue.com/el> Ημ. Πρόσβασης: 15/03/2017
- ✓ www.businessangelsgreece.gr/ Ημ. Πρόσβασης: 17/02/2017
- ✓ www.capitalconnect.gr Ημ. Πρόσβασης: 29/05/2017
- ✓ www.capitalinvest.gr/info.php?product_id=107 Ημ. Πρόσβασης: 01/02/2017
- ✓ www.eban.org/research-the-economic-impact-of-angel-investment/#.VjN0wrvAJjo
Ημ. Πρόσβασης: 02/02/2017
- ✓ www.endeavor.org.gr Ημ. Πρόσβασης: 22/04/2017
- ✓ www.getbusy.gr Ημ. Πρόσβασης: 22/04/2017
- ✓ www.hvca.gr Ημ. Πρόσβασης: 29/02/2017
- ✓ www.nautemporiki.gr Ημ. Πρόσβασης: 18/01/2017
- ✓ www.specisoft.gr/home/news/docs/arthro_hrimatodotisis_MME.pdf Ημ.
Πρόσβασης: 13/05/2017
- ✓ www.startup.gr/ Ημ. Πρόσβασης: 15/02/2017