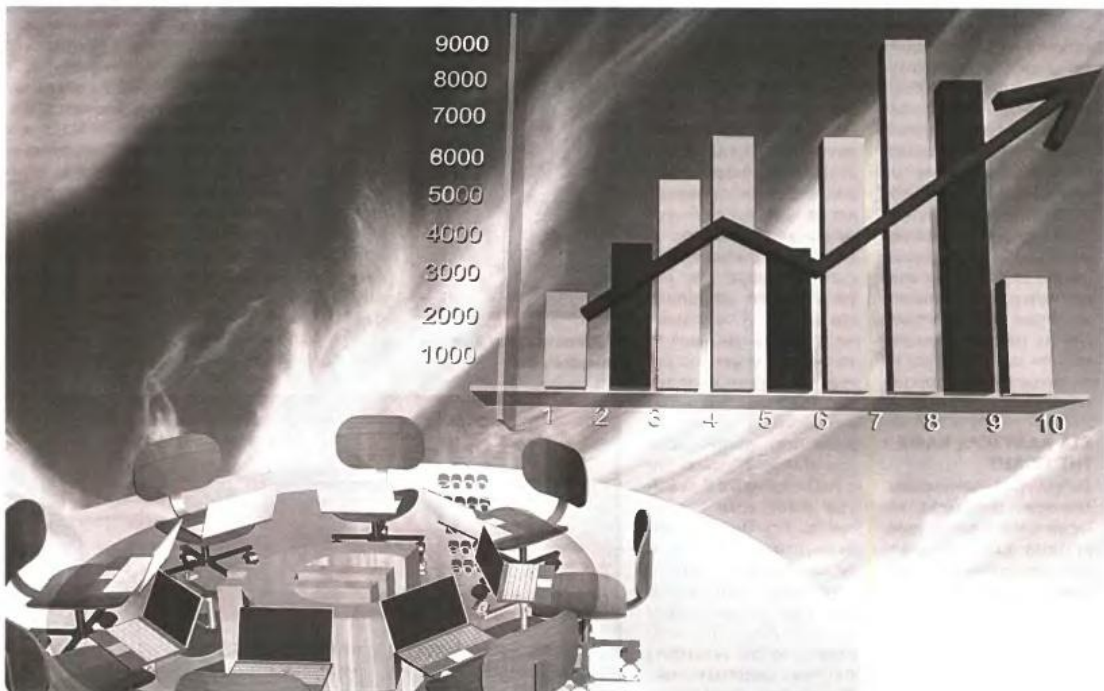


ΟΛΑ ΟΣΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ: ΤΑ ΣΗΜΕΙΑ-ΚΛΕΙΔΙΑ, ΟΙ ΠΑΓΙΔΕΣ, ΟΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Πώς θα ξεκινήσετε μία καινούργια επιχείρηση

Υφesp, αδυναμία χρηματοδότησης, έλλειψη ρευστότητας, υψηλή φορολογία και κλίμα αβεβαιότητας στην αγορά αποτελούν τροχοπέδη για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας στη χώρα μας. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις υφίστανται πρώτες από όλες τις δυσμενείς επιπτώσεις της συνεχιζόμενης κρίσης. Παρ' όλα αυτά, τα στοιχεία του ΙΟΒΕ δείχνουν ότι οι Έλληνες στρέφονται στην επιχειρηματικότητα, αναζητώντας αντίδοτο στην ανεργία.

Πόσο εύκολο όμως είναι να ξεκινήσει κάποιος μία επιχείρηση; Τι πρέπει να κάνει για να επιβιώσει μία υφιστάμενη επιχείρηση μέσα στο υφιστάμενο περιβάλλον που δραστηριοποιείται; Το «Κ» ετοίμασε έναν μικρό οδηγό επιβίωσης και ευκαιριών για τους μικρομεσαίους επιχειρηματίες αλλά και όσους σκέφτονται σοβαρά να πάρουν το ρίσκο να δραστηριοποιηθούν επιχειρηματικά μέσα στο επόμενο χρονικό διάστημα.



Η ιδέα

Η ιδέα είναι το ήμισυ της επιτυχίας. Η σύλληψη και αξιολόγηση μιας έξυπνης επιχειρηματικής ιδέας δεν είναι καθόλου εύκολη υπόθεση, παρ' όλα αυτά βρίσκεται στον πυρήνα κάθε επιχειρηματικής κίνησης. Η καλή ιδέα μοιάζει απλή, στην πραγματικότητα ωστόσο είναι προϊόν μιας επίπονης και συστηματικής διεργασίας που περιλαμβάνει έρευνα αγοράς, γνώση του ισοζυγίου ζήτησης και προσφοράς, σαφή προσδιορισμό των παρεχόμενων προϊόντων ή των υπηρεσιών, προσεκτικό καθορισμό του target group, υπολογισμό του κόστους υλοποίησης της ιδέας ή ακόμη και το κατά πόσον είναι ρεαλιστικό να υλοποιηθεί.

Συνήθως, η έξυπνη επιχειρηματική πρόταση έρχεται να δώσει λύση σε ένα πρόβλημα που αξίζει να απαντηθεί, ικανοποιεί δηλαδή μία βασική ανάγκη του καταναλωτικού κοινού. Μπορεί να είναι εμπνευστη της στιγμής ή συνέπεια κάποιων αρνητικών εμπειριών του εμπνευστή της. Η ειδοποιητική διαφορά όμως ανάμεσα σε μία καλή και μία επιτυχημένη ιδέα, είναι η πρωτοτυπία της και η πρακτική εφαρμογή που μπορεί να έχει. Αν η υπόσταση επιχείρησης δεν έχει τη δυνατότητα να είναι μεγαλύτερη, πιο

ποιοτική ή ταχύτερη από τους ανταγωνιστές της, τότε το μόνο όπλο που της απομένει είναι η πρωτοτυπία. Η αξιοποίηση μιας καλής ιδέας λοιπόν γίνεται μέσω της προτυποποίησης, της καλής έρευνας αγοράς και

τον επιτυχημένο προσδιορισμό ομάδων εστίασης.

Business plan

Το επιχειρηματικό πλάνο αποτελεί τον θεμέλιο λίθο της επι-

τυχίας κάθε επιχείρησης. Αφενός λειτουργεί ως «πυξίδα» για την κατεύθυνση που πρέπει να ακολουθήσει ο επιχειρηματίας, ειδικά στην αρχή, καθώς οι μεγαλύτερες παγίδες βρίσκονται στα πρώτα στάδια, κυρίως

λόγω έλλειψης εμπειρίας και παραστάσεων. Αφετέρου, είναι σημαντικό εργαλείο για την εικόνα της υπό σύσταση επιχείρησης προς τους υποψήφιους χρηματοδότες της. Σε μία περίοδο που οι τράπεζες αντι-



Συμβουλές επιβίωσης

Τι γίνεται όμως με τις επιχειρήσεις που συστάθηκαν πριν την κρίση, με επιχειρηματικό σχέδιο δουλεμένο σε δεδομένα εντελώς διαφορετικά από τα σημερινά; Μπορούν να επιβιώσουν αυτές οι μικρές επιχειρήσεις; Μοιάζει πολύ δύσκολο, αν όχι απίθανο. Η προσήλωση στον πυρήνα της επιχείρησης, η αύξηση της αποδοτικότητας, η διατήρηση ενός δικτύου πελατών που στηρίζεται στις καλές διαπροσωπικές και επιχειρηματικές σχέσεις, καθώς φυσικά και η μείωση των λειτουργικών εξόδων με την παράλληλη διατήρηση ενός ικανοποιητικού επιπέδου ρευστότητας, είναι τα «κλειδιά» στον αγώνα για την επιχειρηματική επιβίωση.

Η επίμονη και προσεκτική επιχειρηματική δραστηριότητα στην περίοδο της ύφεσης εξασφαλίζει βιωσιμότητα αλλιώς και ενισχύει τη θέση της εταιρείας στην αγορά. Το τελευταίο μπορεί να μην γίνεται εύκολα αναληπτό σήμερα, θα γίνει όμως όταν η οικονομία ανακάμψει.

Οι προτεραιότητες κάθε μικρομεσαίας επιχείρησης μέσα στην κρίση πρέπει να είναι: α) Ο έλεγχος των ταμειακών ροών, με συνεχή και

συστηματική παρακολούθηση. Οι μηνιαίες προβλέψεις, για παράδειγμα, είναι ο πιο απλός και σίγουρος τρόπος για να διασφαλιστεί ότι τα έξοδα και οι δαπάνες θα είναι ισοσκελισμένα με τα έσοδα. β) Σωστή αξιοποίηση του προσωπικού της επιχείρησης. Από τη μία, τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που παρέχει η εταιρεία πρέπει να διατηρηθούν τουλάχιστον στο ίδιο επίπεδο, αν όχι να βελτιωθούν, ώστε να είναι ανταγωνιστική σε αυτή τη δύσκολη συγκυρία.

Από την άλλη, η μείωση των λειτουργικών εξόδων απαγορεύει την αύξηση του προσωπικού και σε πολλές περιπτώσεις απαιτεί ακόμα και μείωσή του. Η σωστή πολιτική στη συγκεκριμένη περίπτωση είναι η προσεκτική και στοχευμένη αξιοποίηση του υπάρχοντος προσωπικού, καθώς και η σωστή διάθεση του μπάτζετ ώστε η επιχείρηση να στελεχωθεί όσο το δυνατόν καλύτερα με το χαμηλότερο δυνατό κόστος. γ) Ενίσχυση των σχέσεων της επιχείρησης με τους υφιστάμενους πελάτες της. Χρειάζεται ένας πυρήνας πελατών γύρω από τον οποίο θα αναπτυχθούν σταδιακά οι δραστηριότητες της εταιρείας.

Το κόστος προσέλκυσης νέων πελατών είναι σημαντικά υψηλό. Γίνεται όμως αισθητά χαμηλότερο όταν πρόκειται για διεύρυνση μιας υφιστάμενης πελατειακής βάσης. δ) Σε αυτό συνεισφέρει και η στοχευμένη διαφήμιση και το προσεκτικό μάρκετινγκ. Η έξυπνη επιλογή για μία επιχείρηση είναι να διαφημιστεί σε μία περίοδο που οι περισσότεροι μειώνουν τις δαπάνες στο μάρκετινγκ και τη διαφήμιση. Μπορεί να γίνει με χαμηλό, συγκριτικά με το παρελθόν, κόστος και να δώσει ώθηση στην εταιρεία. ε) Η σχέση με τους προμηθευτές είναι ζωτικής σημασίας για την επιβίωση μιας επιχείρησης, καθώς ποσά από τα έξοδά της αφορούν τις προμήθειες. Επίσης πιθανή αποτυχία των προμηθευτών της μπορεί να επιφέρει και την καταστροφή της επιχείρησης. Ετσι λοιπόν, χρειάζονται καλές και προσεκτικές συμφωνίες με τους προμηθευτές για διευκολύνσεις πληρωμών και τους όρους εξόφλησης, ενώ και η απεξάρτηση από έναν μόνο ή ένα μικρό δίκτυο προμηθευτών είναι σοφή επιλογή, ώστε να διατηρηθεί η αυτονομία και η ευελιξία της εταιρείας.

μετωπίζουν προβλήματα ρευστότητας, οι υποψήφιοι επιχειρηματίες οφείλουν να πείσουν για την αξιοπιστία της πρότασής τους μέσω της υποβολής ενός προσεκτικά καταρτισμένου business plan. Τέλος, βοηθά στην κατανόηση και ανάλυση των ιδιαιτεροτήτων της επιχείρησης και προστατεύει τον επιχειρηματία από το ρίσκο και τις κινήσεις «στα τυφλά».

Οριοθέτηση ξεκάθαρων στόχων

Το επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να ορίζει με σαφήνεια τους στόχους και τις δραστηριότητες που θα αναπτύξει η εταιρεία, ειδικά στα πρώτα στάδια υλοποίησής της. Σε αυτή την προοπτική απαιτείται φοροτεχνική έρευνα και ο υπολογισμός των απαραίτητων κεφαλαίων που πρέπει να επενδυθούν, ώστε η ιδέα να γίνει βιώσιμη. Επίσης πρέπει να οριστούν τα προϊόντα της επιχείρησης, με γνώμονα την πρωτοτυπία και την ανταγωνιστικότητά τους στην αγορά, ώστε να σχεδιαστεί και η ανάλογη στρατηγική προώθησής τους. Με άλλα λόγια, ο επιχειρηματίας καλείται να ορίσει από την αρχή το διαφορετικό που θέλει να προσφέρει η υπό σύσταση εταιρεία του στο καταναλωτικό κοινό.

Βιωσιμότητα vs γρήγορο κέρδος

Αρκετές επιχειρήσεις «κτιζονται» με τέτοιο τρόπο ώστε να αποφέρουν άμεσα γρήγορο κέρδος. Συνήθως αυτές οι επιχειρήσεις κλείνουν μερικά χρόνια αργότερα. Εκείνες όμως που αντέχουν σε βάθος χρόνου είναι οι πραγματικά κερδοσύνες. Έτσι λοιπόν, ο πιο πραγματικός στόχος που μπορεί να θέσει αρχικά κάθε νέα επιχείρηση, ειδικά υπό τις παρούσες οικονομικές συνθήκες, είναι η βιωσιμότητά της. Για να επιτευχθεί όμως η βιωσιμότητα απαιτείται πολύ καλός υπολογισμός των εξόδων και των εσόδων. Τα πρώτα έξοδα αφορούν το κόστος ίδρυσης της επιχείρησης, τα ενοίκια χώρων και την αγορά εξοπλισμού και φυσικά τα λειτουργικά έξοδα, οι μισθοί των υπαλλήλων, τα κεφάλαια κίνησης που απαιτούνται για την έναρξη της λειτουργίας. Ταυτόχρονα απαιτείται προσεκτική εκτίμηση των εσόδων που θα τα ισοσκελίσουν. Επίσης, πρέπει να συνυπολογίζονται το μέγεθος και οι αντι-

χές της αγοράς, στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση, καθώς και το εύρος του ανταγωνισμού.

Συνεχής προσαρμογή

Πολλές φορές, προκύπτουν απρόσμενες δυσκολίες. Ο επιχειρηματίας οφείλει να δείχνει ψυχραιμία, καθώς αναποφύετα θα του συμβούν αναποδιές. Σε μία τέτοια περίπτωση, πρέπει να επιδεικνύει αποφασιστικότητα και ετοιμότητα προσαρμογής στα νέα δεδομένα. Προσαρμογή δεν σημαίνει επανασχεδιασμός από την αρχή. Ο πυρήνας του business plan πρέπει να παραμένει αναλλοίωτος, ειδικά αν υπάρχει ο κίνδυνος να βρεθεί η επιχείρηση σε εντελώς διαφορετικό δρόμο από εκείνον που είχε σχεδιαστεί να ακολουθήσει, να κυνηγάει στόχους που δεν είναι ικανή να επιτύχει, γιατί δεν έχει εξοπλιστεί με τα απαραίτητα εφόδια.

Οι δυσκολίες συχνά γεννούν αμφιβολίες. Χρειάζεται όμως πίστη στο επιχειρηματικό σχέδιο, συγκέντρωση και επιμονή στην επίτευξη των στόχων που έχουν οριστεί. Ο επιχειρηματίας καλείται να επενδύσει εκτός από χρήματα τόσο σε χρόνο όσο και σε ενέργεια. Παράλληλα είναι σοφό να αποφευχθεί το «άνοιγμα» των δραστηριοτήτων της επιχείρησης σε νέα πεδία. Πολλοί επιχειρηματίες ελπίζουν ότι με αυτό τον τρόπο θα περιορίσουν τις ζημιές. Στην πραγματικότητα η συνετή επιλογή είναι να πράξουν ακριβώς το αντίθετο, να

εστιάζουν σε έναν ή δύο στόχους που το επιχειρηματικό σχέ-

Η προσήλωση στον πυρήνα της επιχείρησης, η αύξηση της αποδοτικότητας, η διατήρηση ενός δικτύου πελατών που στηρίζεται στις καλές διαπροσωπικές και επιχειρηματικές σχέσεις, καθώς φυσικά και η μείωση των λειτουργικών εξόδων με την παράλληλη διατήρηση ενός ικανοποιητικού επιπέδου ρευστότητας είναι τα «κλειδιά» στον αγώνα για την επιχειρηματική επιβίωση

διο εμφανίζει την εταιρεία να υπερτερεί των ανταγωνιστών της. Σε περίπτωση πάλι, που επιλεγεί η επέκταση των δραστηριοτήτων, τότε πρέπει να γίνεται σταδιακά και μεθοδικά, θεμελιώνοντας πρώτα την εμπιστοσύνη των πελατών και των συνεργατών της επιχείρησης.

Νομικό πρόσωπο της εταιρείας

Ένας ακόμη παράγοντας που θα επηρεάσει σημαντικά την επιτυχία μίας νέας επιχείρησης είναι η νομική μορφή που θα επιλεγεί να έχει. Το φορολογικό και επιχειρηματικό κλίμα που επικρατεί είναι καθοριστικό σε αυτόν τον τομέα. Μία λάθος επιλογή μπορεί να οδηγήσει σε αλλαγή τύπου εταιρείας, η οποία συνεπάγεται επιπρόσθετα έξοδα.

Για τη σύσταση μίας επιχείρησης, οι επιχειρηματίες χρειάζονται σωστή λογιστική και φοροτεχνική υποστήριξη. Ο λογιστής μπορεί να συμβουλεύσει τον επιχειρηματία για το νομικό πρόσωπο της εταιρείας, το οποίο συνήθως εξαρτάται από τα κέρδη που υπολογίζεται αυτή να έχει, ενώ ταυτόχρονα μπορεί να εξασφαλίσει η εταιρεία του πελάτη του να διαθέτει όλες τις απαιτούμενες άδειες, να έχει τακτοποιημένες τις φορολογικές της υποχρεώσεις και να πληρώνει όσο το δυνατόν λιγότερους φόρους, πάντα μέσα σε νόμιμο πλαίσιο.

Χρηματοδοτικά προγράμματα

Ακόμη και στην περίπτωση που μία επιχείρηση στηθεί με μικρό κεφάλαιο, δεν σημαίνει ότι δεν θα χρειαστεί εισροή νέων κεφαλαίων. Η πλειονότητα των νέων εταιρειών, εξάλλου, είναι αυτοχρηματοδοτούμενες, δηλαδή η αύξηση του μετοχικού τους κεφαλαίου γίνεται είτε με άντληση πόρων που προέρχονται από τις απαιτησιότητες των ιδρυτών τους είτε με δανεισμό ή έστω μέσω ιδιωτικών επενδύσεων.

Έτσι λοιπόν, οι νέοι επιχειρηματίες πρέπει να είναι ενήμεροι για τα χρηματοδοτικά προγράμματα είτε του ελληνικού κράτους είτε της ΕΕ, τα οποία μπορούν να αποδεχθούν χρήσιμα εργαλεία για τη σύσταση, επιβίωση και την επέκταση της εταιρείας τους. Ο ΟΑΕΔ, για παράδειγμα, προσφέρει διάφορες επιδοτήσεις, μέσω ορισμένων πολύ χρήσιμων προγραμμάτων ενίσχυσης νέων επιχειρηματιών, πρώην ανέργων, ή επιχειρήσεων που δυσκολεύονται να διατηρήσουν το προσωπικό τους λόγω υψηλού κόστους, αλλά δεν επιθυ-

ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΣΤΗ ΣΕΛ. 34

Γραφειοκρατικές διαδικασίες

Η γραφειοκρατία αποτελεί καθημερινότητα των επιχειρηματιών. Η κατάλληλη επιλογή νομικής μορφής της εταιρείας μπορεί να απλοποιήσει τις διαδικασίες.

Για τις εταιρείες τύπου ΙΚΕ (ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία), η σύσταση γίνεται μέσω των υπηρεσιών μίας στάσης (one stop shop) και η άδεια λειτουργίας τους καταχωρείται στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ). Επίσης, είναι απαλλαγμένες από συμβολαιογραφικά κόστη κατά τη σύστασή τους, με την εξαίρεση των περιπτώσεων όπου υπάρχουν εισφορές σε ακίνητα, ενώ θα μπορούσαν να έχουν ακόμα και έναν εταίρο όταν πρόκειται για μονοπρόσωπες εταιρείες. Όσον αφορά τις υπόλοιπες γραφειοκρατικές διαδικασίες, αξίζει να σημειωθεί ότι το καταστατικό των ΙΚΕ και οι τροποποιήσεις του θα μπορούν να συντάσσονται εκτός από την ελληνική και στην αγγλική γλώσσα, ώστε οι νεοσύστατες επιχειρήσεις να μπορούν να λειτουργούν και στο εξωτερικό. Επίσης, οι επιχειρηματίες που επιλέγουν αυτό τον τύπο εταιρείας πρέπει να γνωρίζουν ότι σε περίπτωση που δεν ορίζεται ρητά στο καταστατικό η χρονική διάρκεια της εταιρείας, τότε θα χρειάζεται ανανέωση της άδειας λειτουργίας της κάθε 12 χρόνια.

Αντίθετα, στις ΕΠΕ (εταιρείες περιορισμένης ευθύνης) ο χρόνος διάρκειας της εταιρείας πρέπει να ορίζεται ρητά στο καταστατικό βάσει της υφιστάμενης νομοθεσίας, ενώ στην περίπτωση των ΑΕ (ανωνύμων εταιρειών) δεν μπορεί να είναι μικρότερη των 30 ετών. Αυτό ωστόσο που πρέπει να αναφέρεται ρητά στο καταστατικό μίας ΙΚΕ είναι οι εγγυητικές εισφορές των εταίρων της, οι οποίες μάλιστα πρέπει να είναι μέχρι ενός ορισμένου ποσού.

Πρόσφατα, πάντως, απλοποιήθηκαν οι διαδικασίες σύστασης και για τους υπόλοιπους τύπους εταιρειών. Συγκεκριμένα, στα συμβολαιογραφικά έγγραφα για τη σύσταση ΑΕ και ΕΠΕ καταργήθηκε η υποχρεωτική παράσταση δικηγόρου, όπως και η υποχρέωση αναζήτησης ασφαλιστικής ενημερότητας εταίρων και διαχειριστών των εταιρειών. Επίσης, οι ασφαλιστικοί φορείς ενημερώνονται πλέον από τις υπηρεσίες «one stop shop» τόσο για τη σύσταση της εταιρείας όσο και για τα στοιχεία των εταίρων και των διαχειριστών της.



34 ΚΕΡΔΟΣ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΟΔΗΓΟΣ

ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΑΠΟ ΤΗ ΣΕΛ. 33

μούν να προβούν σε απολύσεις.

Παράλληλα, το υπουργείο Ανάπτυξης καταρτίζει διάφορα προγράμματα ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας, αξιοποιώντας τα κονδύλια του προγράμματος ΕΣΠΑ. Οι επιχειρηματίες που έχουν ανάγκη χρηματοδότησης πρέπει να ενημερώνονται διαρκώς για την προκήρυξη των σχετικών προγραμμάτων που μπορούν να ωφελήσουν τις εταιρείες τους.

Αυτή την περίοδο, υπάρχουν τρία χρηματοδοτικά προγράμματα που ξεχωρίζουν.

ΕΣΠΑ για ΜμΕ

Το πρόγραμμα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις του ΕΣΠΑ απευθύνεται σε επιχειρήσεις κοινωφελούς εμπορίου, μεταποίησης (βιοτεχνίας), παροχής υπηρεσιών και τουρισμού και αρχίζει να «τρέχει» από τις 25 Φεβρουαρίου σε όλη την Ελλάδα.

Στόχος του προγράμματος είναι η ενίσχυση επενδύσεων προϋπολογισμού από 30.000 έως 300.000 ευρώ για επιχειρήσεις που αφορούν στη μεταποίηση, από 20.000 έως 300.000 ευρώ για τις τουριστικές επιχειρήσεις και από 20.000 έως 100.000 ευρώ για τις επιχειρήσεις που ασχολούνται με το εμπόριο ή τις υπηρεσίες. Πρέπει ωστόσο να σημειωθεί ότι το λιανικό εμπόριο, οι μεταφορές και η εστίαση εξαιρούνται από το πρόγραμμα, ενώ σε αυτό μπορούν να συμμετάσχουν και υφιστάμενες επιχειρήσεις. Η ηλικία και το φύλο των υποψηφίων επιχειρηματιών, καθώς και το αν είναι άνεργοι ή όχι, δεν παίζει ρόλο στο συγκεκριμένο πρόγραμμα. Όλοι έχουν το δικαίωμα να υποβάλουν πρόταση, αρκεί αυτή να αφορά μία από τις δραστηριότητες που επιδοτούνται.

Το ποσοστό της επιδότησης είναι από 40% ως 60%, ανάλογα με το μέγεθος της επιχείρησης και την Περιφέρεια στην οποία δραστηριοποιείται. Με άλλα λόγια, το ύψος της επιδότησης κυμαίνεται από τα 8.000 έως 180.000 ευρώ. Το υπόλοιπο ποσό, μέχρι το 100%, μπορεί να καλυφθεί από χρήματα του νέου επιχειρηματία, από τραπεζικό δάνειο, ακόμη και δάνειο με ευνοϊκούς όρους χρηματοδοτούμενο από το ΕΤΕΑΝ.

Γυναικεία επιχειρηματικότητα (ΕΣΠΑ)

Άλλο ένα χρηματοδοτικό πρόγραμμα του ΕΣΠΑ που αξίζει να προσεχθεί είναι η «Ολοκληρωμένη παρέμβαση για τη στήριξη της γυναικείας απασχόλησης μέσω ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας». Το συγκεκρι-

μεν πρόγραμμα δίνει επιδότηση 100% σε άνεργες γυναίκες ηλικίας από 18 ως 64 ετών για την ίδρυση επιχείρησης, ακόμη και με έδρα το σπίτι τους και καλύπτει το σύνολο σχεδόν των οικονομικών δραστηριοτήτων, εκτός του αγροτικού τομέα.

Οι επιδοτήσεις αφορούν ποσά από 10.000 έως 20.000 ευρώ ανά πρόταση, για την κάλυψη του 100% ισόποσων επιλέξιμων λειτουργικών δαπανών για μέγιστο διάστημα 18 μηνών. Επιπλέον, καλύπτονται μέχρι 12.000 ευρώ από το επίσης μισθολογικό κόστος που θα προκύψει από την πρόσληψη ενός ανέργου.

Το πρόγραμμα γυναικείας επιχειρηματικότητας αφορά τις Περιφέρειες της Ανατολικής Μακεδονίας & Θράκης, του Βορείου Αιγαίου, της Δυτικής Ελλάδας, της Ηπείρου, της Θεσσαλίας, των Ιονίων Νήσων, της Πελοποννήσου και της Κρήτης. Χρηματοδοτείται από το Εθνικό Αποθεματικό Απροβλέπτων του ΕΣΠΑ και έχει ξεκινήσει από την 1η Μαρτίου.

Αξίζει εδώ να σημειωθεί ότι η γυναικεία επιχειρηματικότητα κερδίζει σημαντικό έδαφος στη χώρα μας. Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα του **Icar**, στην Ελλάδα μία στις πέντε εταιρείες διοικείται από γυναίκες. Συγκεκριμένα, σήμερα πάνω από 5.000 εταιρείες έχουν στο τιμόνι τους γυναίκες.

Νέοι επαγγελματίες (ΟΑΕΔ)

Τέλος, το τριετές πρόγραμμα νέων επαγγελματιών του ΟΑΕΔ αφορά άνεργους από 22 ως 64 ετών, άνδρες και γυναίκες, οι οποίοι έχουν τη δυνατότητα να επιδοτηθούν με 24.000 ευρώ για να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση. Η επιδότηση αφορά το 100% των δαπανών και εντάσσεται στον προϋπολογισμό του ΕΣΠΑ.

Οι δικαιούχοι θα λάβουν την επιδότηση σε τέσσερις ισόποσες δόσεις, η πρώτη μετά την έγκριση της αίτησης και η τελευταία μετά από τρία χρόνια. Σε αυτό το επιδοτούμενο πρόγραμμα εντάσσεται το σύνολο σχεδόν των οικονομικών δραστηριοτήτων, με ορισμένες εξαιρέσεις, όπως, για παράδειγμα, τα κλειστά επαγγέλματα, οι εποχικές επιχειρήσεις, οι καντίνες, τα νυχτερινά μαγαζιά και τα φροντιστήρια.

Οι ενδιαφερόμενοι πρέπει πρώτα να έχουν κάρτα ανεργίας, να έχουν ολοκληρώσει την εξατομικευμένη παρέμβαση και να έχουν παρακολουθήσει σεμινάριο επιχειρηματικότητας. Έπειτα οι υποψήφιοι άνεργοι πρέπει να κάνουν έναρξη επιχείρησης, πριν υποβάλουν την αίτηση ένταξης στο επιδοτούμενο πρόγραμμα.