

20 ΚΕΡΔΟΣ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ

ΚΥΡΙΑΚΗ 25 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2012



www.kerdos.gr



ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΟΥΜΕ ΓΙΑ ΤΗ ΣΥΣΤΑΣΗ ΜΙΑ ΝΕΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Θεμέλιος λίθος το business plan

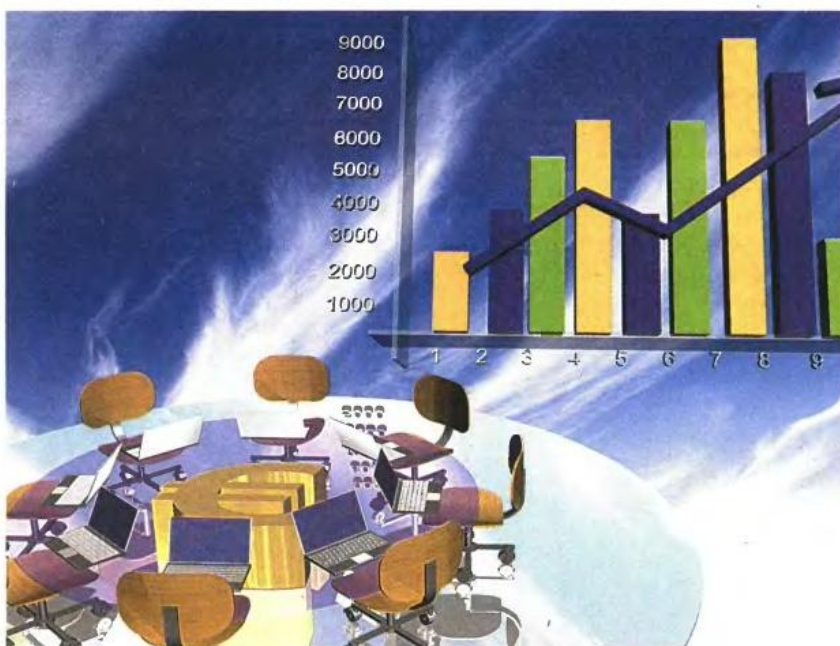
Η έναρξη μιας νέας εταιρείας εν μέσω κρίσης ενέχει μεγάλο επιχειρηματικό ρίσκο, με την οικονομική αβεβαιότητα να προκαλεί ανασφάλεια στους επιδοξους επιχειρηματίες και να εμποδίζει την ανάπτυξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Τα κέρδη που θα απέφερε μία νέα επιχείρηση, σε άλλες εποχές, είναι πλέον ανέφικτα. Παρ' όλα αυτά, ακόμη και μέσα στην ύφεση, υπάρχουν επενδυτικές ευκαιρίες για όσους είναι καλά προετοιμασμένοι να τις εκμεταλλευτούν.

Η κατάρτιση ενός ουσιαστικού επιχειρηματικού πλάνου, λοιπόν, γίνεται περισσότερο αναγκαία από ποτέ. Το business plan μιας επιχείρησης αποτελεί τον θεμέλιο λίθο της επιτυχίας της. Κατ' αρχήν, λειτουργεί ως «πυξίδα» για την κατεύθυνση που πρέπει να ακολουθήσει ο επιχειρηματίας, ειδικά στην αρχή. Οι μεγαλύτερες παγίδες βρίσκονται στα πρώτα στάδια, κυρίως λόγω έλλειψης εμπειρίας και παρασάσεων του νέου επιχειρηματία. Επίσης είναι σημαντικό εργαλείο για την εικόνα της υπό σύσταση επιχείρησης προς τους υποψήφιους χρηματοδότες της. Σε μία περίοδο που οι τράπεζες αντιμετωπίζουν 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». Ποια είναι όμως τα βασικά συστατικά ενός καλού επιχειρηματικού πλάνου;

Η ιδέα

Πρώτα από όλα χρειάζεται μία καλή ιδέα. Η σύλληψη και αξιολόγηση μιας έξυπνης επιχειρηματικής ιδέας δεν είναι 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 καθορι-



σμό του target group, υπολογισμό του κόστους υλοποίησης της ιδέας ή ακόμα 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 έμπνευση της στιγμής ή συνέπεια κάποιας αρνητικής εμπειρίας του εμπνευστή της. Η ειδοποιός διαφορά όμως ανάμεσα σε μία καλή και μία επιτυχημένη ιδέα, είναι η πρωτοτυπία της και η πρακτική εφαρμογή που μπορεί να έχει. Αν η υπό σύσταση επιχείρηση 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.

Οριοθέτηση ξεκάθαρων στόχων

Το επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να ορίζει με σαφήνεια τους στόχους και τις δραστηριότητες που θα αναπτύξει η εταιρεία, ειδικά

Το επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να ορίζει με σαφήνεια τους στόχους και τις δραστηριότητες που θα αναπτύξει η εταιρεία, ειδικά στα πρώτα στάδια υλοποίησης της

στα πρώτα στάδια υλοποίησής της. Σε αυτή την προσπάθεια 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 ανταγωνιστικότητα 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.

Ο στόχος αρκετών επιχειρήσεων είναι το άμεσο, γρήγορο κέρδος, εκείνες ωστόσο που αντέχουν σε βάθος χρόνου είναι οι

πραγματικά κερδοσύνες. Ετσι, λοιπόν, ο πιο ρεαλιστικός 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 νοίκια χώρων και την αγορά εξοπλισμού και φυσικά τα λειτουργικά έξοδα, οι μισθοί των υπαλλήλων, τα κεφάλαια κίνησης που απαιτούνται για την έναρξη της λειτουργίας. Το business plan πρέπει να τα υπολογίζει με ακρίβεια και ταυτόχρονα να εμπεριέχει μία προσεκτική εκτίμηση για τα έσοδα που θα τα ισοσκελίσουν. Επίσης, πρέπει να συνυπολογίζονται το μέγεθος και οι αντοχές της αγοράς, στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση καθώς και το εύρος του ανταγωνισμού.

Προσαρμογή σε νέα δεδομένα

Πολλές φορές προκύπτουν απρόσμενες δυσκολίες. Ο επιχειρηματίας οφείλει να δείχνει ψυχραιμία, καθώς αναπόφευκτα θα του συμβούν αναποδιές. Σε μία τέτοια περίπτωση, πρέπει να

επιδεικνύει αποφασιστικότητα, να εμπιστεύεται το αρχικό επιχειρησιακό του σχέδιο, χωρίς ωστόσο να διστάζει να προσαρμόσει στα νέα δεδομένα. Προσαρμογή δεν σημαίνει επανασχεδιασμός από την αρχή. Ο πυρήνας του business plan πρέπει να παραμένει αναλλοίωτος, ειδώς 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 πρέπει 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 εστιασθούν σε ένα ή δύο στόχους που το επιχειρηματικό σχέδιο 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.

Βασικά βήματα για τη σύσταση μιας επιχείρησης

Οι νέοι επιχειρηματίες πρέπει να έχουν καλή γνώση της αγοράς στην οποία θέλουν να δραστηριοποιηθούν και να επιλέξουν με προσοχή τη νομική μορφή που θα έχει η εταιρεία τους. Συνεπώς, πρέπει να είναι προετοιμασμένοι καλά και να λάβουν υπόψη τους το φορολογικό και επιχειρηματικό κλίμα που επικρατεί για να μην αναγκαστούν στη συνέχεια να αλλάξουν τύπο εταιρείας και να επιβαρυνθούν με επιπρόσθετα έξοδα.

Το πρώτο βήμα που απαιτείται για τη σύσταση μιας επιχείρησης

σης είναι η σωστή λογιστική και φοροτεχνική υποστήριξη. Ο λογιστής μπορεί να συμβουλευθεί 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 δυνατό λιγότερους φόρους, πάντα μέσα σε νόμιμο πλαίσιο.

Γραφειοκρατικές διαδικασίες

Η πιο απλή διαδικασία αφορά στις εταιρείες τύπου ΙΚΕ (Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία), η σύστασή τους θα μπορεί να γίνεται μέσω των υπηρεσιών μίας στάσης (one stop shop) και η άδεια λειτουργίας τους καταχωρείται στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ). Επίσης είναι απαλλαγμένες από συμβολαιογραφικό κόστος κατά τη σύστασή τους, με την εξαίρεση των περιπτώσεων όπου υπάρχουν εισφορές σε ακίνητα, ενώ θα μπορούν να έχουν ακόμη και έναν εταίρο όταν πρόκειται για μονοπρόσωπες εταιρείες.

Όσον αφορά στις 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 νεοσυσταθείσες 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 (Εταιρείων 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.

Σύμφωνα με το πρόσφατο πολυνομοσχέδιο του υπουργείου Οικονομικών, ωστόσο, απλοποιείται η διαδικασία σύστασης και των άλλων τύπων εταιρειών. Συγκεκριμένα, στα

συμβολαιογραφικά έγγραφα για τη σύσταση ΑΕ και ΕΠΕ καταργείται η υποχρεωτική παράσταση δικηγόρου, όπως και η υποχρέωση αναζήτησης ασφαλιστικής ενημερότητας εταίρων και διαχειριστών των εταιρειών. Οι ασφαλιστικοί φορείς θα 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.

Επίσης συγκροτούνται μικτές επιτροπές στις οποίες θα συμμετέχουν στελέχη των υπουργείων Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας, Υποδομών, Μεταφορών και Δικτύων και Δικαιοσύνης, Διαφάνειας και Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων, ώστε να καταστεί δυνατή η αποτύπωση της βασικής δομής και του περιεχομένου των καταστατικών διατάξεων ανά τύπο εταιρείας, η οποία θα μειώσει ακόμη περισσότερο το κόστος σύστασης των εταιρειών.

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 αποταμιεύσεις των ιδρυτών τους είτε με δανεισμό ή έστω μέσω ιδιωτικών επενδύσεων.

Ετσι, λοιπόν, οι νέοι επιχειρηματίες πρέπει να είναι ενήμεροι για τα χρηματοδοτικά προγράμματα είτε του ελληνικού κράτους είτε της ΕΕ, τα οποία μπορούν να αποδειχθούν 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 επιθυμούν 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.