

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ 2:

Εργαλειοθήκη ηλεκτρονικής μάθησης για την πράσινη και την κοινωνική επιχειρηματικότητα

Ενότητα 3

Δημιουργία οικονομικού πλάνου και πρόσβαση σε ευκαιρίες χρηματοδότησης

Συντάκτης

4ος εταίρος, Glocal Factory-ΙΤΑΛΙΑ



Θεματική ενότητα 3: Δημιουργία οικονομικού πλάνου και πρόσβαση σε ευκαιρίες χρηματοδότησης

Στόχος της θεματικής ενότητας:	<p>Στόχος της παρούσας θεματικής ενότητας είναι να δώσει στους εκπαιδευόμενους μια εικόνα για το πώς δημιουργούμε ένα οικονομικό πλάνο και πώς αποκτούμε πρόσβαση σε ευκαιρίες χρηματοδότησης.</p> <p>Η θεματική ενότητα παρουσιάζει τα βασικά εργαλεία των οικονομικών, στρατηγικές αποταμίευσης, στοιχεία για τη διαχείριση του προϋπολογισμού, την πρόσβαση σε ευκαιρίες χρηματοδότησης και τον οικονομικό προγραμματισμό, καθώς και καλές πρακτικές νεοφυών επιχειρήσεων και ασκήσεις, με απλό και προσιτό τρόπο για δυνητικούς επιχειρηματίες.</p>
Μαθησιακοί στόχοι:	<p>Οι μαθησιακοί στόχοι της παρούσας θεματικής ενότητας είναι:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Να υιοθετήσουν σωστά οι εκπαιδευόμενοι βασική τεχνική γλώσσα και ορολογία και να αποκτήσουν οικονομικό γραμματισμό • Να κατανοήσουν βασικά στοιχεία της δημιουργίας ενός οικονομικού πλάνου • Να μάθουν πώς να προσαρμόζουν ένα οικονομικό πλάνο • Να μπορούν να βρουν τη σωστή χρηματοδότηση από τις ευρωπαϊκές δυνατότητες χρηματοδότησης για σκοπούς εκπαίδευσης, κατάρτισης και επιχειρηματικής ανάπτυξης
Μαθησιακά αποτελέσματα:	<p>Με την ολοκλήρωση της παρούσας θεματικής ενότητας, οι εκπαιδευόμενοι θα είναι σε θέση να:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Χρησιμοποιούν σωστά τη βασική τεχνική γλώσσα και ορολογία, έχοντας αποκτήσει οικονομικό γραμματισμό • Περιγράψουν τα βασικά στοιχεία της στρατηγικής του οικονομικού πλάνου • Αναπτύξουν ένα προσαρμοσμένο οικονομικό πλάνο • Βρουν την κατάλληλη πρόσκληση εκδήλωσης ενδιαφέροντος για να αναπτύξουν το δικό τους επιχειρηματικό έργο • Αναπτύξουν και να επικαιροποιούν προοδευτικά προϋπολογισμούς και επιχειρηματικά σχέδια • Πραγματοποιούν τακτικούς ελέγχους προϋπολογισμού • Περιγράφουν το φαινόμενο της φοροδιαφυγής και τις επιπτώσεις του στις επιχειρήσεις και την κοινωνία
Περιεχόμενο:	<p>Εισαγωγή Σημαντική προϋπόθεση για την ανάπτυξη επιχειρηματικού πνεύματος είναι η γνώση του πώς κάνουμε ένα οικονομικό πλάνο και πού να αναζητήσουμε χρηματοδότηση για ένα επιχειρηματικό σχέδιο. Η θεματική ενότητα παρέχει τη βάση για να απαντήσουμε σε αυτές τις ερωτήσεις.</p> <p>ΘΕΜΑ 1. ΠΩΣ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΥΜΕ ΕΝΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΝΟ</p> <p>1.1 Μαθαίνουμε τα βασικά στοιχεία ενός οικονομικού πλάνου 1.2 Πώς δημιουργούμε μια στρατηγική για ένα οικονομικό πλάνο 1.3 Πώς δημιουργούμε ένα εξατομικευμένο οικονομικό πλάνο</p> <p>Τροφή για σκέψη (3 ερωτήσεις)</p> <p>ΘΕΜΑ 2. ΠΩΣ ΒΡΙΣΚΟΥΜΕ ΤΗ ΣΩΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ</p> <p>2.1 Εκπαίδευση και κατάρτιση στην επιχειρηματικότητα, κινητικότητα ή δημιουργία νεοφυούς επιχείρησης; 2.2 Αφού μάθετε για τις δυνατότητες χρηματοδότησης που προσφέρει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, επιλέξτε το σωστό πρόγραμμα και τη σωστή δράση.</p> <p>Τροφή για σκέψη (3 ερωτήσεις)</p> <p>ΘΕΜΑ 3. ΠΩΣ ΕΝΙΣΧΥΟΥΜΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΜΑΣ</p> <p>3.1 Βασικά ενδιαφερόμενα μέρη που μπορούν να σας βοηθήσουν να ενισχύσετε την επιχείρησή σας και την οικονομική σας ικανότητα 3.2 Συνένωση δυνάμεων και πόρων για την ενίσχυση της οικονομικής σας ικανότητας και τον εξορθολογισμό των επιχειρηματικών δαπανών</p>

	<p>Τροφή για σκέψη (3 ερωτήσεις)</p> <p>ΘΕΜΑ 4. ΑΠΟ ΤΟΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟ ΣΤΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΚΘΕΣΕΙΣ</p> <p>4.1 Συνεχής παρακολούθηση του προϋπολογισμού</p> <p>4.2 Τακτική επικαιροποίηση και εκθέσεις</p> <p>4.3 Προϋπολογισμός και ισολογισμός</p> <p>Τροφή για σκέψη (3 ερωτήσεις)</p>
	<p>Μελέτες περίπτωσης (2)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Έργο ECORL -Έργο Re-Serves
	<p>Δραστηριότητες (3 δραστηριότητες)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ο πρώτος μου οικονομικός προγραμματισμός -Όποιος ψάχνει βρίσκει -Δοκιμή ανάλυσης SWOT
	<p>Περαιτέρω ανάγνωση (λίστα με επιπλέον υλικό)</p>
	<p>Κουίζ (10 ερωτήσεις)</p>
	<p>Παραπομπές</p>
Απαιτούμενος χρόνος:	5 ώρες
Hashtag της θεματικής ενότητας	#Welovefinancialskills; #welovefinance, #Ibusiness

Εισαγωγή

Μία από τις σύγχρονες προκλήσεις των νέων είναι το πώς θα γίνουν επιχειρηματίες: ποια πορεία να ακολουθήσουν, ποιες γνώσεις χρειάζονται και ποιες είναι οι περιπτώσεις επιτυχημένων επιχειρηματιών. Πρόκειται για ερωτήματα που θέτουν στο πλαίσιο της εκπαίδευσης του έργου SOSUSK οι νέοι που προσεγγίζουν τον επιχειρηματικό κόσμο.

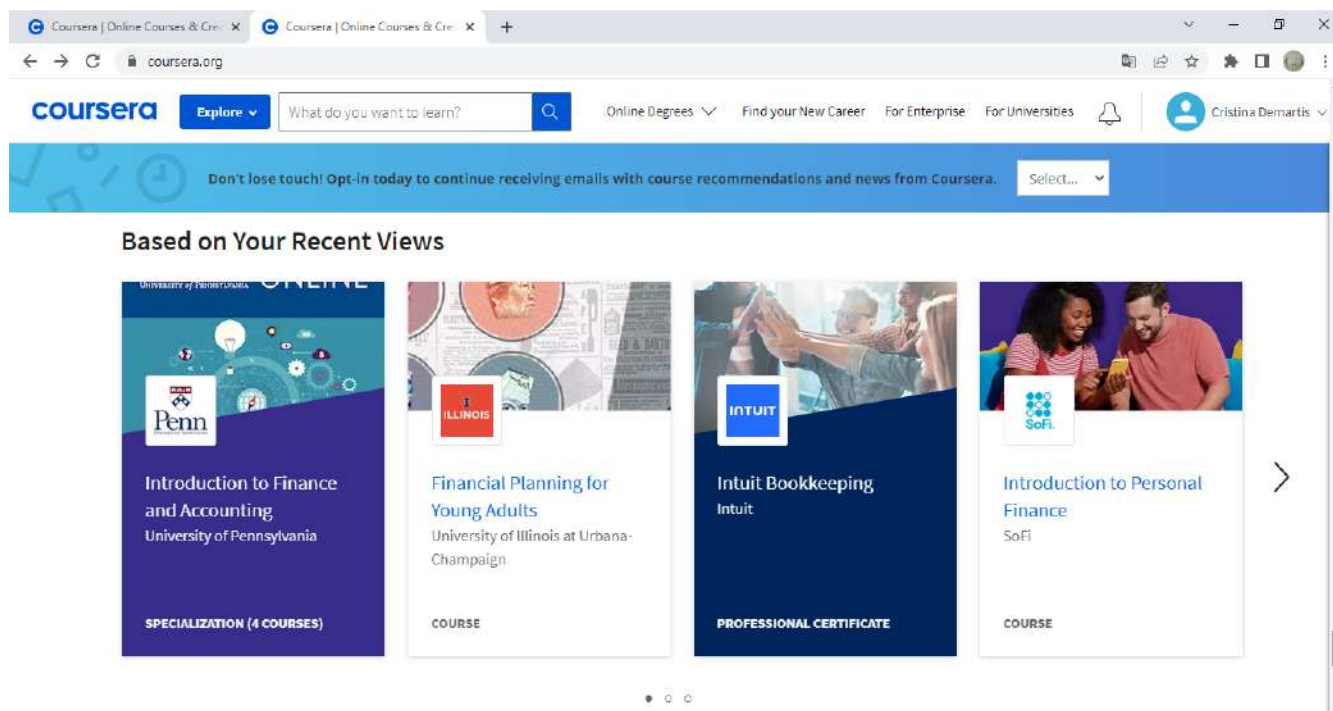
Η θεματική ενότητα απαντά σε αυτά τα ερωτήματα παρέχοντας χρήσιμα θεωρητικά και πρακτικά εργαλεία, καθώς και βασικά εργαλεία οικονομικού γραμματισμού, στρατηγικές αποταμίευσης, στοιχεία διαχείρισης προϋπολογισμού και οικονομικού προγραμματισμού, καλές πρακτικές νεοφυών επιχειρήσεων και ασκήσεις, με απλό και προσιτό τρόπο για δυνητικούς επιχειρηματίες.

ΘΕΜΑ 1 Πώς αναπτύσσουμε ένα οικονομικό πλάνο

Για να αρχίσετε να παίρνετε μια ιδέα του τι σημαίνει να είναι κανείς επιχειρηματίας, είναι σημαντικό να κατέχετε τις βασικές γνώσεις για το πώς δημιουργείται ένα οικονομικό πλάνο, πώς διαμορφώνεται μια οικονομική στρατηγική και πώς μπορεί να προσαρμόσει κανείς το έργο του.

Αυτά τα πρώτα βήματα δίνουν στους εκπαιδευόμενους τη δυνατότητα να αντιμετωπίσουν τα βασικά ζητήματα που προκύπτουν όταν θέλουν να γίνουν επιχειρηματίες.

Προκειμένου να έχουν μια γενική και, ταυτόχρονα, αναλυτική εικόνα των φάσεων δημιουργίας ενός οικονομικού πλάνου, οι εκπαιδευόμενοι μπορούν να βρουν χρήσιμο υλικό υποστήριξης στο παρακάτω διαδικτυακό μάθημα που απευθύνεται σε νέους: www.coursera.org/learn/financial-planning (βλ. Εικ. 1 παρακάτω)



Εικόνα 1 – Διαδικτυακά μαθήματα Coursera για νέους

Το παραπάνω αναφερόμενο μάθημα Coursera εξετάζει τα κύρια ζητήματα του οικονομικού γραμματισμού, και συγκεκριμένα τα εξής:

- Ορισμός οικονομικών στόχων.
- Ανάπτυξη προϋπολογισμού και διαχείριση ταμειακών διαθέσιμων.
- Στρατηγικές αποταμίευσης.
- Η χρονική αξία του χρήματος.
- Δανειοληψία και πίστωση.
- Επενδύσεις.
- Διαχείριση κινδύνου.
- Ο οικονομικός προγραμματισμός ως καριέρα.

Το διαδικτυακό μάθημα έχει δυνατότητα παρακολούθησης ασύγχρονα με βίντεο, ασκήσεις, δεδομένα και συγκεκριμένες περιπτώσεις επιτυχημένων νέων επιχειρηματιών που βοηθούν να εμβαθύνει κανείς στα θέματα.

1.1 Μαθαίνουμε τα βασικά στοιχεία ενός οικονομικού πλάνου

Με την απόκτηση περισσότερων οικονομικών γνώσεων, παρέχεται η δυνατότητα για καλύτερο προγραμματισμό του μέλλοντος, αποταμίευση, και καλύτερη επένδυση των αποταμιεύσεων, όπως και καλύτερη διαχείριση χρεών. Για έναν νέο άνθρωπο που θέλει να γίνει επιχειρηματίας, είναι επομένως σημαντικό να ξεκινήσει σωστά προσδιορίζοντας τα κύρια στοιχεία ενός οικονομικού πλάνου.

Τα τέσσερα κύρια χαρακτηριστικά ενός χρήσιμου οικονομικού πλάνου είναι τα παρακάτω:

Εικόνα 2 – Κύριοι πυλώνες ενός οικονομικού πλάνου

- **Προσδιορισμός στόχων:** είναι σημαντικό να προσδιορίσουμε σαφώς του στόχους που θέλουμε να πετύχουμε βραχυπρόθεσμα, μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα.
- **Καταχώριση στοιχείων ενεργητικού και παθητικού:** είναι σημαντικό να προσδιορίσουμε τα στοιχεία ενεργητικού και παθητικού για να ξέρουμε πόσα έχουμε και πόσα χρειαζόμαστε για την επιχείρησή μας.
- **Παρακολούθηση ταμειακών διαθεσίμων και δαπανών:** είναι σημαντικό να παρακολουθούμε τακτικά τα έσοδα και τις δαπάνες ώστε να έχουμε μια ισοζυγισμένη λογιστική κατάσταση.
- **Παρακολούθηση και βελτιστοποίηση:** είναι σημαντικό να αναλύουμε το δείκτη δαπανών/εσόδων και να ελέγχουμε τα γενικά έξοδα για βελτιστοποίηση των μελλοντικών στόχων και επενδύσεων.

1.2 Πώς δημιουργούμε μια στρατηγική για ένα οικονομικό πλάνο

Ο οικονομικός προγραμματισμός είναι ένας εποικοδομητικός τρόπος οργάνωσης της οικονομικής κατάστασης και των επιχειρηματικών στόχων με τη δημιουργία ενός οδικού χάρτη για την επίτευξή τους. Είναι σημαντικό να δημιουργήσετε μια στρατηγική που να είναι αναλυτική, μετρήσιμη, ρεαλιστική, λογική, αλλά πάνω από όλα, προέχει να κάνετε κάτι στο οποίο πιστεύετε και που είναι σημαντικό για σας, σύμφωνα με τη στρατηγική [S.M.A.R.T.](#) που προτείνεται παρακάτω:



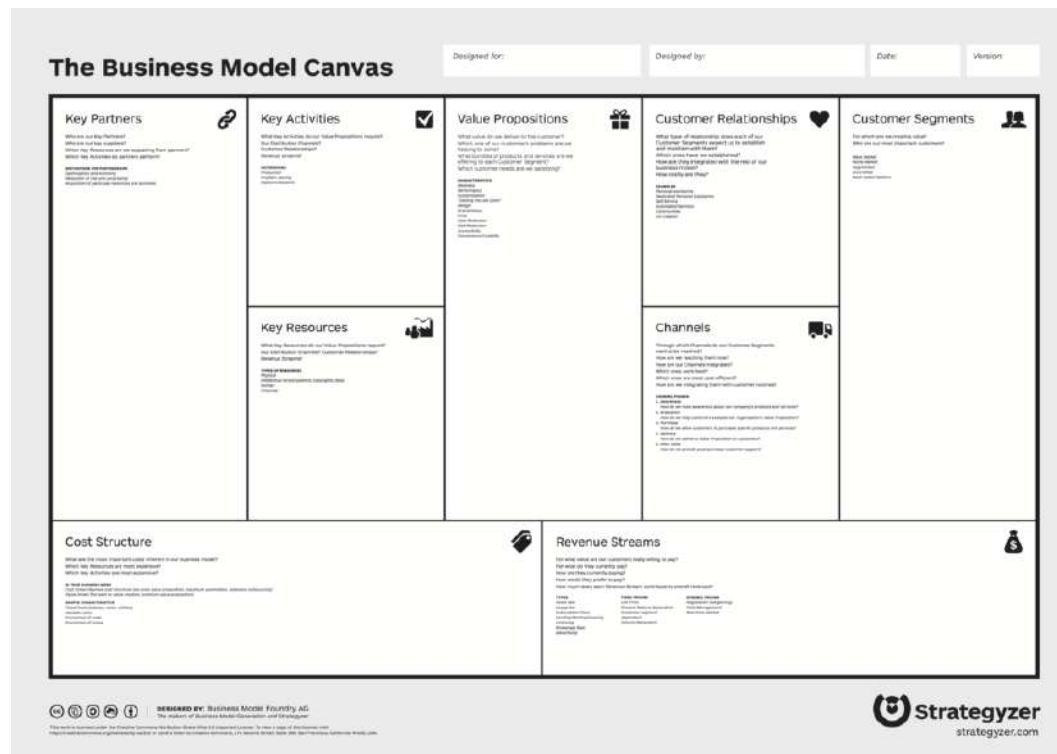
Εικόνα 3 – ΣΤΟΧΟΙ S.M.A.R.T

1.3 Πώς δημιουργούμε ένα εξατομικευμένο οικονομικό πλάνο

Δείτε αυτό το βίντεο για να έχετε μια εικόνα για το Canvas Model, ένα εργαλείο επιχειρηματικού σχεδιασμού που βοηθά στη δημιουργία ενός οικονομικού πλάνου με εικόνες και γραφιστικά σχέδια <https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTqyY> !

Η οπτική απεικόνιση (πίνακας) του υποδείγματος του Canvas περιέχει εννέα τετράγωνα στα οποία θα προσαρμόσετε την επιχειρηματική σας ιδέα και θα δημιουργήσετε ένα εξατομικευμένο οικονομικό πλάνο: **τμήματα πελατών, προτάσεις αξίας, κανάλια, σχέσεις με πελάτες, πηγές εσόδων, βασικοί πόροι, βασικές δραστηριότητες, βασικές συνεργασίες και διάρθρωση κόστους.**

Τα ΤΕΤΡΑΓΩΝΑ συνδέονται το ένα με το άλλο και μας δίνουν τη δυνατότητα να δημιουργήσουμε μια οικονομική στρατηγική για την επιχειρηματική μας πορεία.



Εικόνα 4 – The Business Model Canvas (BMC). Από το Strategyzer, www.strategyzer.com, CC BY 2.0.

Τροφή για σκέψη (3 ερωτήσεις)

1. Ποια είναι τα βασικά στοιχεία για τη δημιουργία ενός οικονομικού πλάνου;
2. Τι σημαίνει η στρατηγική SMART;
3. Τι είναι το Canvas model;

ΘΕΜΑ 2. Πώς βρίσκουμε τη σωστή χρηματοδότηση

Για να γίνει κανείς επιχειρηματίας πρέπει να έχει γνώσεις, να εκπαιδευτεί, να αποκτήσει εμπειρία, αλλά επίσης να έχει πρόσβαση σε χρηματοδότηση και ευκαιρίες χρηματοδότησης που μπορούν να διευκολύνουν την ανάπτυξη της επιχείρησης.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση είναι μια εξαιρετική πηγή δυνατοτήτων άμεσης χρηματοδότησης και οι Βρυξέλλες διαχειρίζονται αυτές τις χρηματοδοτήσεις. Προσφέρονται επίσης δυνατότητες έμμεσης χρηματοδότησης και εδώ η διαχείριση είναι στα χέρια των 27 ευρωπαϊκών χωρών.

Η χρηματοδότηση παρέχεται μέσα από προγράμματα και δράσεις.

Για να έχετε μια εικόνα των πολλών δυνατοτήτων χρηματοδότησης για τους νέους, μπορείτε να δείτε την πύλη Χρηματοδότηση, διαγωνισμοί της Ευρωπαϊκής Επιτροπής που είναι διαθέσιμη δωρεάν στο σύνδεσμο

https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-apply/eligibility-who-can-get-funding/funding-opportunities-young-people_en



Εικόνα 5 – Πρόγραμμα Erasmus για νέους επιχειρηματίες

2.1 Εκπαίδευση και κατάρτιση στην επιχειρηματικότητα, κινητικότητα ή δημιουργία νεοφυούς επιχείρησης;

Η Ευρώπη δίνει στους νέους τη δυνατότητα να σπουδάσουν, να κάνουν εθελοντισμό, να ταξιδέψουν, να εκπαιδευτούν και να εργαστούν στο εξωτερικό μέσω υποτροφιών σπουδών και κινητικότητας. <https://www.salto-youth.net/>

Συγκεκριμένα, η Ευρωπαϊκή Ένωση προσφέρει χρηματοδότηση για καινοτόμα εταιρικά σχήματα και έργα δημιουργίας νεοφυών επιχειρήσεων με το πρόγραμμα <https://erasmus-plus.ec.europa.eu/>

Ορισμένες δράσεις χρηματοδοτούνται από Εθνικούς Οργανισμούς: βρείτε έναν Εθνικό Οργανισμό στη χώρα σας και αναζητήστε εθνικές ευκαιρίες που στοχεύουν στους νέους: <https://erasmus-plus.ec.europa.eu/contacts/national-agencies> και https://youth.europa.eu/solidarity/young-people/solidarity-projects_en

Ένα πρόγραμμα δίνει στους επιχειρηματίες ευκαιρίες κινητικότητας στο εξωτερικό: είναι το πρόγραμμα ERASMUS ΓΙΑ ΝΕΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ (EYE), <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/index.php>

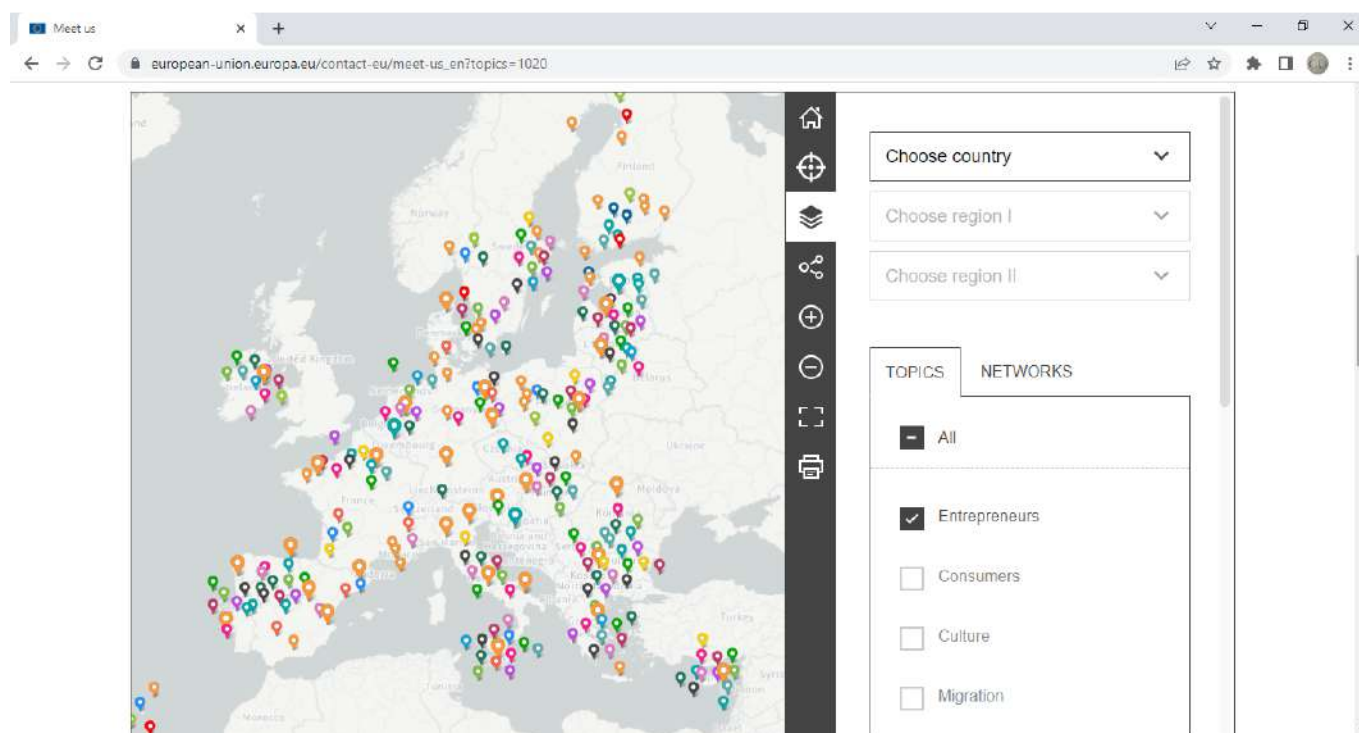


2.3 Αφού μάθετε για τις επιλογές χρηματοδότησης που προσφέρουν διάφορα ενδιαφερόμενα μέρη, επιλέξτε τη σωστή πρόσκληση εκδήλωσης ενδιαφέροντος.

Οι νέοι συχνά δεν γνωρίζουν τις ευκαιρίες εκπαίδευσης και χρηματοδότησης που προσφέρουν τα ευρωπαϊκά θεσμικά όργανα, καθώς και εθνικοί οργανισμοί και τοπικοί φορείς. Είναι σημαντικό να γνωρίζετε ότι οι επιχειρηματικές ιδέες μπορούν να χρηματοδοτηθούν με τη μορφή «πρόσκλησης εκδήλωσης ενδιαφέροντος» σε ετήσια ή εξαμηνιαία βάση από διάφορους ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥΣ, όπως:

- **Δημόσιος τομέας:** Ευρωπαϊκή χρηματοδότηση, από την εθνική κυβέρνηση, την Περιφέρεια ή τους Δήμους. Οι οργανισμοί αυτοί έχουν κατά τόπους ή διαδικτυακά σημεία ενημέρωσης όπου μπορεί κανείς να βρει σχετική τεκμηρίωση και υποστηρικτικές πηγές με πληροφορίες για διαδικασίες, θέματα και προθεσμίες για πολλές ευκαιρίες. Επισκεφθείτε τα πλησιέστερα σε εσάς σημεία και εγγραφείτε στις λίστες αλληλογραφίας τους ή στα κανάλια των μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε το **χάρτη «Η Ευρωπαϊκή Ένωση κοντά μου»** για να βρείτε οποιαδήποτε πληροφορία, όπως φαίνεται στην παρακάτω εικόνα. Μπορείτε να βρείτε αυτόν τον χάρτη στον παρακάτω σύνδεσμο:

https://european-union.europa.eu/contact-eu/meet-us_en



Εικόνα 6 – Ο χάρτης «Η Ευρωπαϊκή Ένωση κοντά μου»

Ιδιωτικός τομέας: Εθνικές ή τοπικές τράπεζες που διαχειρίζονται ποσά για τη χρηματοδότηση καινοτόμων επιχειρηματικών ιδεών και νεοφυών επιχειρήσεων νέων. Οι οργανισμοί αυτοί έχουν διαδικτυακές υπηρεσίες που παρέχουν πληροφορίες για τους τρόπους, τα θέματα και τις προθεσμίες σχετικά με την υποβολή αιτήσεων. Εγγραφείτε στη λίστα αλληλογραφίας τους ή στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, μέσω της παρακάτω διεύθυνσης:

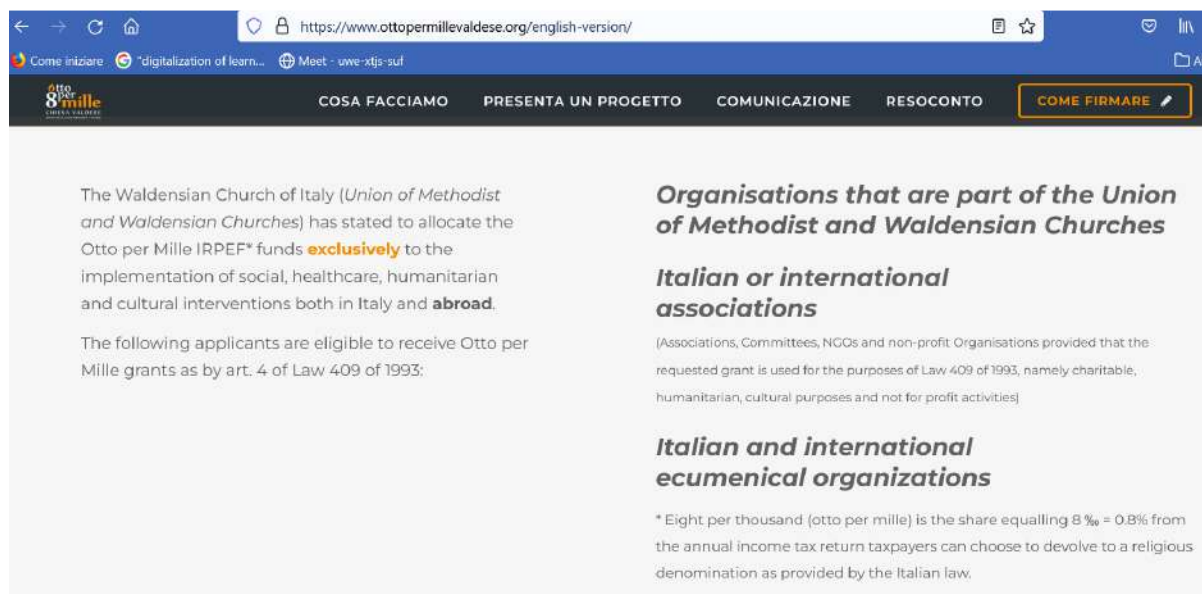
<https://www.european-microfinance.org/activities>

Microcredit Benefits



Εικόνα 7 – Οφέλη της μικροπίστωσης. Από το WallStreetMojo, <https://www.wallstreetmojo.com/>. CC BY 2.0.

- Ιδιωτικός τομέας, κοινωνικό αντικείμενο:** θρησκευτικές οργανώσεις, ιδρύματα, ΜΚΟ που δημοσιεύουν προσκλήσεις για χρηματοδότηση κοινωνικά ωφέλιμων δραστηριοτήτων. Οι οργανισμοί αυτοί έχουν Ημέρες παρουσίασης και προσφέρουν υπηρεσίες δια ζώσης ή διαδικτυακά με τις οποίες ενημερώνουν για τις διαδικασίες, τα θέματα και τις προθεσμίες των προσκλήσεων. Επισκεφθείτε τα πλησιέστερα σε εσάς σημεία και εγγραφείτε στις λίστες αλληλογραφίας τους ή στα κανάλια των μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Ένα τέτοιο παράδειγμα είναι η εκκλησία Chiesa Valdese στην Ιταλία, <https://www.ottopermillevaldese.org/english-version/>



Εικόνα 8 – Κύριος ιστότοπος της εκκλησίας Chiesa Valdese στην Ιταλία

- Crowdfunding (πληθοχρηματοδότηση):** μια καλή, καινοτόμα και χρήσιμη επιχειρηματική ιδέα μπορεί να λάβει στήριξη από διαδικτυακές πλατφόρμες πληθοχρηματοδότησης, όπως η:

✓ Kickstarter <https://www.kickstarter.com/?ref=nav>



- **Χορηγοί:** ιδιώτες ή ιδιωτικές εταιρείες μπορεί να ενδιαφέρονται για καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες που θα χρησιμεύσουν στους οργανισμούς τους, για παράδειγμα επενδυτές επιχειρηματικοί άγγελοι, <https://businessangels.network/>



Τροφή για σκέψη (3 ερωτήσεις)

1. Τι δράσεις χρηματοδοτεί η Ευρωπαϊκή Ένωση για νέους;
2. Τι χρηματοδοτεί η δράση Erasmus για νέους επιχειρηματίες;
3. Ποιους οργανισμούς μπορείτε να ρωτήσετε για χρηματοδότηση, σε τοπικό ή ευρωπαϊκό επίπεδο;

ΘΕΜΑ 3. Πώς ενισχύουμε την επιχείρησή μας

Κάθε επιχειρηματίας ή επίδοξος επιχειρηματίας θα πρέπει να εξετάσει και να μάθει ποιοι είναι βασικοί δρώντες στην περιοχή του (τοπικό/περιφερειακό/εθνικό έως και διεθνές επίπεδο) που μπορεί να παίξουν καθοριστικό ρόλο στην ενίσχυση νέων επιχειρήσεων. Η περιοχή, που μπορεί να είναι ακόμα και ψηφιακή, είναι πάντα γεμάτη ευκαιρίες, πιθανές συνεργασίες, γνώσεις που μπορούν να ανταλλαθούν, κ.λπ.

3.1 Βασικά ενδιαφερόμενα μέρη που μπορούν να σας βοηθήσουν να ενισχύσετε την επιχείρησή σας και την οικονομική σας ικανότητα

Ένα από τα προπαρασκευαστικά βήματα που μπορεί να κάνει κανείς αν θέλει να γίνει επιχειρηματίας είναι να μάθει σε βάθος την οικονομία της περιοχής, ή το λεγόμενο «**τοπικό οικοσύστημα**». Πράγματι, η περιοχή είναι ένα ζωντανό σύστημα, με τόσο πολλούς δρώντες που μπορεί να εκπροσωπούν πιθανούς εταίρους ή ενδιαφερόμενα μέρη που μπορούν να στηρίξουν με κάποιον τρόπο την επιχείρησή σας.

Για να εξετάσετε αυτά τα ενδιαφερόμενα μέρη, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το επιχειρηματικό μοντέλο που αναλύεται στο Κεφάλαιο 1 ή να κάνετε την παρακάτω άσκηση, μόνοι σας, σκεπτόμενοι απλά τα παρακάτω ερωτήματα:

ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΕΡΙΟΧΗΣ - ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ

Η άσκηση που προτείνουμε έχει ως εξής:

ΠΡΩΤΟ ΒΗΜΑ: Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΧΗΣ

- 1) Πόσους κατοίκους έχει η περιοχή μου;
- 2) Ποιοι είναι οι σημαντικότεροι οικονομικοί τομείς στους οποίους βασίζεται η οικονομία της περιοχής μου;
- 3) Ποιοι είναι οι 5 σημαντικότεροι οικονομικοί παίκτες;
- 4) Ποιοι οικονομικοί τομείς γνωρίζουν άνθηση και ποιοι πτώση; Πόσος κόσμος απασχολείται σε κάθε τομέα;
- 5) Ποιοι είναι οι πιο δυναμικοί διοικητικοί θεσμοί της περιοχής μου;
- 6) Ποιες πρωτοβουλίες έχουν σχεδιαστεί για το εγγύς μέλλον και στο δημόσιο και στον ιδιωτικό τομέα: θα γίνει ένα καινούριο εργοστάσιο, θα δημιουργηθεί ένα καινούριο πάρκο, θα ανοίξει ένα μουσείο;

ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΗΜΑ: ΕΜΒΑΘΥΝΣΗ

Τώρα προσπαθήστε να εμβαθύνετε τις γνώσεις σας και να απαντήσετε στις παρακάτω ερωτήσεις:

- 1) Τι νομίζετε ότι λείπει από την περιοχή;
- 2) Τι θα χρειάζονταν οι πολίτες και οι οικονομικοί φορείς;

ΤΡΙΤΟ ΒΗΜΑ: ΑΣ ΧΑΡΤΟΓΡΑΦΗΣΟΥΜΕ ΤΑ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΜΕΝΑ ΜΕΡΗ

Για να παρουσιάσουμε καλύτερα την τρέχουσα κατάσταση, τις τάσεις στην οικονομία της περιοχής, τις πιθανές ευκαιρίες που θα προκύψουν βραχυπρόθεσμα και τις ανάγκες που δεν έχουν ακόμα καλυφθεί, προτείνουμε να φτιάξετε μια λίστα με τους πιο σημαντικούς ή αντιπροσωπευτικούς θεσμούς, και τους ιδιωτικούς φορείς της περιοχής, και να επικοινωνήσετε μαζί τους κλείνοντας ένα ραντεβού:

Σημειώστε τις επιχειρηματικές ενώσεις, τα εμπορικά επιμελητήρια, τις τράπεζες και τους επιχειρηματίες που γνωρίζετε (τουλάχιστον 5)

Οργανισμοί που στηρίζουν επιχειρήσεις	
Εμπορικά επιμελητήρια	
Τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες, πιστωτικά ιδρύματα	
Καινοτόμες νεοφυείς επιχειρήσεις ή εταιρείες	A
	B
	Γ
	Δ

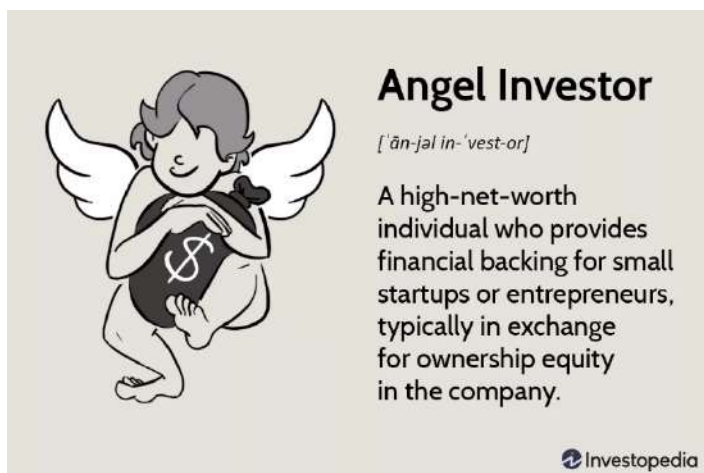
	Ε
--	---

Εκτός από αυτή την ανάλυση, θα πρέπει να γίνει και μια δεύτερη παράλληλα, η ανάλυση SWOT της επιχείρησής σας. Ο όρος S.W.O.T είναι ένα ακρωνύμιο που σημαίνει, strengths (δυνατά σημεία), weaknesses (αδύνατα σημεία), opportunities (ευκαιρίες) και threats (απειλές). Είναι πολύ σημαντικό να εστιάσετε σε καθεμία από αυτές τις «διαστάσεις» για να προσδιορίσετε με σαφήνεια τις ευκαιρίες ανάπτυξης και τα εμπόδια της επιχείρησής σας. Μπορείτε να σκεφτείτε και να κάνετε εξάσκηση χρησιμοποιώντας τον παρακάτω πίνακα:



Εικ. 9 – ΑΝΑΛΥΣΗ S.W.O.T

Επιπλέον, όταν θα έχετε μια σαφή εικόνα του ποια είναι τα κύρια ενδιαφερόμενα μέρη της περιοχής σας, όπως και των



δυνατών και αδύνατων σημείων της επιχείρησής σας, για να αναπτύξετε μια βιώσιμη επιχείρηση, είναι απαραίτητο να φροντίσετε για τον επιχειρηματικό και οικονομικό προγραμματισμό, όπως καταδείχθηκε στα προηγούμενα κεφάλαια. Οι έμπειροι εταίροι, οι επιτυχημένοι και οι παλαιότεροι επιχειρηματίες αποτελούν μια σημαντική πηγή ανταλλαγής γνώσεων και εμπειριών, και μπορείτε να σκεφτείτε μαζί τις αναδυόμενες προκλήσεις για την επιχείρηση. Οι παλαιότεροι επιχειρηματίες μπορούν επίσης να γίνουν υποστηρικτές της επιχειρηματικής σας ιδέας και της νεοφυούς σας επιχείρησης: συχνά, σε όλη την Ευρώπη και εκτός, νέοι επιχειρηματίες, ιδιαίτερα αρκετά νωρίς στη διαδικασία εκκίνησης, μέχρι τα 3 πρώτα έτη δραστηριότητας, αντιμετωπίζουν συνήθως οικονομικές δυσκολίες ή μπορεί να χρειαστούν οικονομικές συμβουλές. Για το σκοπό αυτό, οι επονομαζόμενοι «**επιχειρηματικοί άγγελοι**» μπορεί να βοηθήσουν

με συγκεκριμένο τρόπο.

Σύμφωνα με το λεξικό Collins English Dictionary, *επιχειρηματικός άγγελος είναι ένα άτομο που παρέχει οικονομική στήριξη σε μια εμπορική επιχείρηση και λαμβάνει μερίδιο από τυχόν κέρδη που προκύπτουν, αλλά χωρίς να προσδοκά να συμμετάσχει στη διοίκησή της*, Copyright © HarperCollins Publishers).

Εκτός από οικονομική στήριξη προς τους νέους επιχειρηματίες, ο επιχειρηματικός άγγελος προσφέρει και την εμπειρογνωμοσύνη του, καθώς μοιράζεται εμπειρίες και τεχνογνωσία.

Οι **επιχειρηματικοί άγγελοι** είναι πρώην ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, συνταξιούχοι ή ενεργά μέλη της διοίκησης, ελεύθεροι επαγγελματίες οι οποίοι επιθυμούν να μπορούν αποκτήσουν μέρος μιας εταιρείας η οποία δραστηριοποιείται σε έναν τομέα, συχνά καινοτόμο, συνήθως με κάποιο ρίσκο, αλλά με υψηλές αναμενόμενες αποδόσεις. Πρόκειται επομένως για ανθρώπους των επιχειρήσεων που διαθέτουν ικανά προσόντα, επαγγελματικές γνώσεις και μπορούν να προσφέρουν πολύτιμες

συμβουλές για τη διοίκηση και τεχνικές-επιχειρησιακές γνώσεις στην εταιρεία, τόσο στο στάδιο δημιουργίας της όσο και στο στάδιο ανάπτυξής της.

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι ή «ανεπίσημοι επενδυτές» εμφανίστηκαν πρώτη φορά στις ΗΠΑ στα τέλη της δεκαετίας 1800-1810 όταν κάποια άτομα που απέφευγαν αρκετά την ανάληψη κινδύνου χρηματοδότησαν παραστάσεις του Broadway. Στη συνέχεια, οι δραστηριότητές τους επεκτάθηκαν και σε άλλους κλάδους, έτσι ώστε το 1933 χαρακτηρίστηκαν «διαπιστευμένοι επενδυτές», σύμφωνα με τον ορισμό αυτής της κατηγορίας στο Νόμο Securities Act. Για να διευκολυνθεί η εξάπλωση του φαινομένου, δημιουργήθηκε τότε ένα τηλεματικό δίκτυο, το Ace-Net, υπό τη διαχείριση πανεπιστημιακών και ερευνητικών ιδρυμάτων, που χρησίμευσε και εξακολουθεί να χρησιμεύει ως σημείο επαφής χρηματοδοτών και χρηματοδοτούμενων επιχειρηματιών. Είναι σαν ένας τόπος συνάντησης, που δημιουργήθηκε στο διαδίκτυο από τον οργανισμό Small Business Administration (SBA) των ΗΠΑ.

Αντίστοιχες εμπειρίες με αυτές των ΗΠΑ αναπτύχθηκαν στην Ευρώπη, συγκεκριμένα στο Ηνωμένο Βασίλειο, όπου η επιχειρηματική κουλτούρα μοιάζει περισσότερο με των ΗΠΑ, και στην Ολλανδία, όπου υπάρχει ανεπτυγμένο δίκτυο ανεπίσημων επενδυτών.

Το 1996, η Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα οργάνωσε το πρώτο συνέδριο του Ευρωπαϊκού Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων, δίνοντας ώθηση στην ανάπτυξη παρόμοιων οργανισμών σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες, όπως στη Γερμανία, τη Γαλλία, το Βέλγιο και την Ιταλία.

Είναι ένα αυξανόμενο φαινόμενο σε όλη την Ευρώπη, οπότε εξετάστε αυτή την ευκαιρία όσο σκέφτεστε πώς να κάνετε την επιχείρησή σας βιώσιμη και επιτυχημένη!

Μπορείτε να βρείτε περισσότερες πληροφορίες εδώ: EBAN – [Το κορυφαίο δίκτυο επενδυτών αρχικού σταδίου στην Ευρώπη](#)

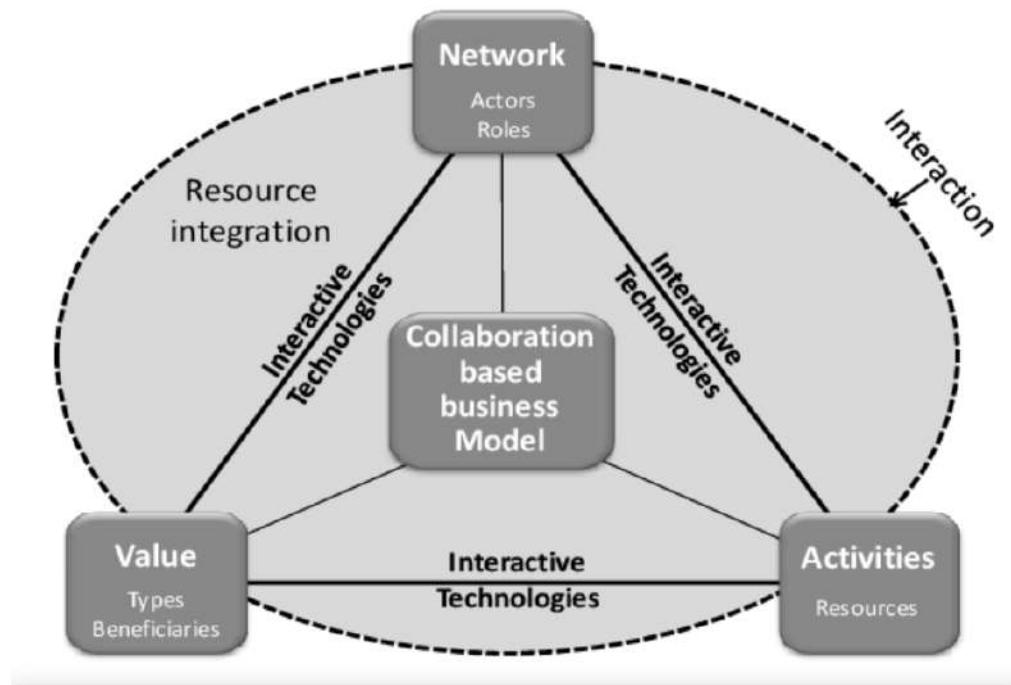
3.3 Συνένωση δυνάμεων και πόρων για την ενίσχυση της οικονομικής σας ικανότητας και τον εξορθολογισμό των επιχειρηματικών δαπανών

Λαμβάνοντας υπόψη την αυξανόμενη περιπλοκότητα των αγορών, των αναγκών και των συμπεριφορών των πελατών και λαμβάνοντας υπόψη «απτά» φαινόμενα όπως η παγκοσμιοποίηση, η επιχειρηματικότητα ίσως πρέπει να εξετάσει ένα είδος «συλλογικής πρόκλησης»!

Στην πράξη, ολοένα και μεγαλύτερος αριθμός επιχειρηματιών ξεκινούν να συνεργάζονται σε δίκτυα, να ενώνουν τις δυνάμεις τους για τη βελτίωση προϊόντων και υπηρεσιών και να αποκτούν την ικανότητα να εισέρχονται σε συγκεκριμένα *milieu* της αγοράς. Τέλος, οι επιχειρηματίες συνεργάζονται και ενώνουν τις δυνάμεις τους για να βελτιστοποιήσουν τα κόστη τους και να αυξήσουν, από κοινή θέση, την ικανότητά τους για επενδύσεις.

Αυτή η συνεργασία μεταξύ επιχειρηματιών έχει λάβει διάφορες μορφές σε όλο τον κόσμο και δημιουργήθηκαν μέχρι και ειδικά έντυπα συμβάσεων για να ρυθμίσουν τέτοια «εταιρικά σχήματα», κάτι που στην Ιταλία ονομάζεται «σύμβαση δικτύου». Γενικότερα, αναδύεται μια νέα έννοια, γνωστή ως «**συνεργατική επιχειρηματικότητα**»: *μια συνεργατική διαδικασία ανάπτυξης επίσημων και ανεπίσημων σχέσεων μεταξύ οργανισμών που επιδιώκουν, με ευέλικτο και καινοτόμο τρόπο, να επιτύχουν οικονομικές επιδόσεις που δημιουργούν πλούτο και κοινωνική ευημερία. Περιλαμβάνει την ένωση επιχειρηματιών (μόνο του ιδιωτικού τομέα ή μεταξύ του ιδιωτικού και του δημόσιου τομέα) με σκοπό την ανάπτυξη ενός κοινού έργου μέσα από τη δημιουργία συνεργειών, κάτι που επιτρέπει τη μεγιστοποίηση του αντίκτυπου του έργου και ελαχιστοποιεί τον κόπο*, (IGiGlobal, 1988-2022, <https://www.igi-global.com/dictionary/collaborative-entrepreneurship/81789>). Στην ακόλουθη εικόνα (Εικ. 10) παρουσιάζονται τα κύρια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά ενός επιχειρηματικού μοντέλου συνεργατικής επιχειρηματικότητας.

Επιπλέον, η έννοια της συνεργατικής επιχειρηματικότητας στρέφει την προσοχή μακριά από δημοφιλείς αντιλήψεις του τύπου «ο επιχειρηματίας ως ήρωας», αλλά προς μια πιο λεπτή κατανόηση του πώς διαμορφώνεται η επιχειρηματικότητα όταν αλλάζουν οι δομές ευκαιριών και πώς συγκεκριμένοι επιχειρηματίες βοηθούνται μέσα από τα κοινωνικά δίκτυα (Aldrich και Zimmer 1986) και τα κοινά γνωστικά πλαίσια (Berger και Luckmann, 1967). Συνεπώς, η επιχειρηματικότητα και η ικανότητα καινοτομίας προέρχονται από μια δεξιότητα που είναι υποανεπτυγμένη στις περισσότερες εταιρείες: τη συνεργασία (Miles et al. 2000). Η συνεργατική επιχειρηματικότητα δίνει έμφαση στη δυνατότητα δημιουργίας ενός πράγματος που έχει οικονομική αξία με βάση νέες ιδέες που δημιουργήθηκαν ομαδικά και προκύπτουν από την ανταλλαγή πληροφοριών και γνώσεων (Gupta και Govindarajan 2000), όπως φαίνεται στην παρακάτω εικόνα:



Εικ. 10 – Σχεδιασμός συνεργατικού επιχειρηματικού μοντέλου για ΜμΕ, Semantic scholar, <https://www.semanticscholar.org/paper/Designing-a-collaborative-business-model-for-SMEs-Carid%C3%A0-Colurcio/7dd1b1900ea85b336377634faaccf62bd3e3d6aa>

Blade.org - Μια αναδυόμενη κοινότητα επιχειρήσεων

Η κοινότητα Blade.org ιδρύθηκε από την IBM, τη βασική εταιρεία που σχεδίασε και δημιούργησε το νέο επεξεργαστή δεδομένων με blade (disc), και την Intel, την εταιρεία που προμηθεύει τις βασικές λειτουργικές διατάξεις με τσιπ, με τη βοήθεια μιας δεκάδας περίπου προμηθευτών που συμμετείχαν στην ίδρυση και πιθανών επιχειρήσεων που απευθύνονται στον τελικό χρήστη. Οι ιδρυτές πρόσφεραν πλήρεις πληροφορίες για όλα τα ζητήματα των βασικών χαρακτηριστικών του σχεδιασμού του επεξεργαστή στις συμμετέχουσες επιχειρήσεις και δεσμεύτηκαν ότι αλλαγές στα βασικά χαρακτηριστικά του σχεδιασμού θα γίνονταν μόνο κατόπιν πλήρους ενημέρωσης και συζήτησης με τις συμμετέχουσες επιχειρήσεις.

Η κοινότητα μεγάλωσε γρήγορα (μέσα σε δύο χρόνια) περιλαμβάνοντας πάνω από 100 επιχειρήσεις και διευθύνεται πλέον, σε μεγάλο βαθμό, από μέλη που αλληλεπιδρούν σε ένα σύνολο επιτροπών που επικεντρώνονται στην τεχνολογία, το μάρκετινγκ, τις αλληλεπιδράσεις με πελάτες, κ.λπ. Μία από τις πιο ενδιαφέρουσες εξελίξεις είναι το πλήθος των συνεργατικών καινοτομιών που γεννιούνται αυθόρμητα από τα μέλη της κοινότητας¹.

Τροφή για σκέψη (3 ερωτήσεις)

1. Ποιοι είναι οι επιχειρηματικοί άγγελοι και πώς μπορούν να βοηθήσουν τους νέους επιχειρηματίες;
2. Τι σημαίνει «συνεργατική επιχειρηματικότητα»;
3. Πώς μπορούν να υποστηρίξουν νέες επιχειρηματικές ιδέες τα κύρια ενδιαφερόμενα μέρη της περιοχής;

¹ H. Rocha & R. Miles – Forthcoming – Journal of Business Ethics
 Η πρώτη δημοσίευση είναι διαθέσιμη στο Springer μέσω του: <http://dx.doi.org/10.1007/s10551-009-0127-8>

ΘΕΜΑ 4. Από τον οικονομικό προγραμματισμό στις οικονομικές εκθέσεις

Μέσα από αυτό το κεφάλαιο, οι εκπαιδευόμενοι θα μπορέσουν να εξερευνήσουν όλα τα βασικά βήματα της διαδικασίας οικονομικής διαχείρισης, από την ανάπτυξη του προϋπολογισμού και του ισολογισμού μέχρι τη σύνταξη οικονομικών εκθέσεων.

4.1 Συνεχής παρακολούθηση του προϋπολογισμού

Ο *προϋπολογισμός* είναι μια εκτίμηση των εσόδων και των δαπανών για μια συγκεκριμένη μελλοντική περίοδο και συνήθως καταρτίζεται και επαναξιολογείται σε τακτική βάση.

Ο προϋπολογισμός είναι βασικά ένα οικονομικό πλάνο για μια συγκεκριμένη περίοδο, συνήθως ένα έτος, που γνωρίζουμε ότι ενισχύει σημαντικά την επιτυχία οποιουδήποτε οικονομικού εγχειρήματος.

Οι εταιρικοί προϋπολογισμοί έχουν ουσιαστική σημασία για τη λειτουργία μιας εταιρείας στο μέγιστο της αποδοτικότητάς της.

Εκτός από το ότι αναδεικνύει τη χρήση των πόρων, ο προϋπολογισμός μπορεί επίσης να βοηθήσει στον καθορισμό στόχων, τη μέτρηση αποτελεσμάτων και τον προγραμματισμό για απρόβλεπτες καταστάσεις.

Ο τακτικός έλεγχος του προϋπολογισμού σε σχέση με τα έξοδα που έχουν προκύψει και τα αποτελέσματα/τους στόχους που έχουν επιτευχθεί εγγυάται την αποτελεσματική διαχείριση της επιχείρησής σας. Πράγματι, **οι προϋπολογισμοί αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της αποτελεσματικής και αποδοτικής διαχείρισης οποιασδήποτε επιχείρησης.**

Διαδικασία ανάπτυξης προϋπολογισμού

Η διαδικασία ξεκινά με τη διατύπωση υποθέσεων για την επερχόμενη προϋπολογιστική περίοδο. Οι υποθέσεις αυτές αφορούν τις προβλεπόμενες τάσεις πωλήσεων, τις τάσεις στα κόστη και τη συνολική οικονομική εικόνα της αγοράς, της βιομηχανίας ή του κλάδου.

Ο προϋπολογισμός έχει συνήθως την εξής διάρθρωση:

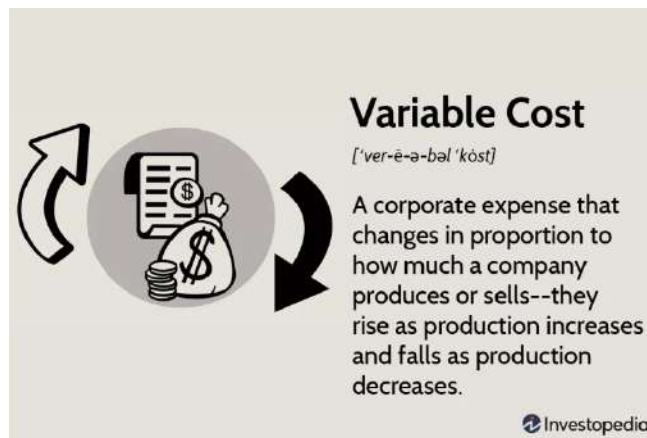
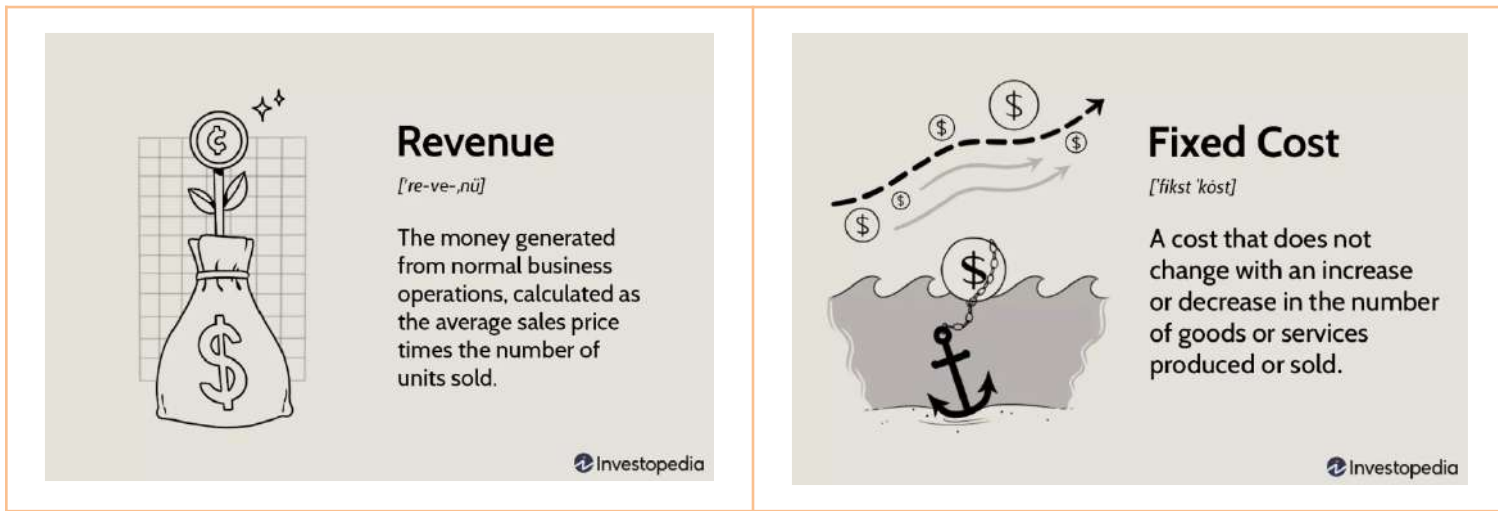
Particulars	Actual Amount in 2018	Actual Amount in 2019	Operating Budget in 2020 (in \$)
Revenue Generated	1,200,000	1,800,000	2,700,000
Total Revenues (a)	1,200,000	1,800,000	2,700,000
Material Costs	400,000	625,000	800,000
Labour Costs	225,000	365,000	525,000
Variable Costs	175,000	210,000	375,000
Fixed Costs	45,000	45,000	55,000
Depreciation	22,000	18,000	32,000
Interest Expense	20,000	25,000	30,000
Other Expenses	8,000	7,000	18,000
Total Expenses (b)	895,000	1,295,000	1,835,000
Net Profits (a-b)	305,000	505,000	865,000

Εικ. 11 – Παράδειγμα διάρθρωσης προϋπολογισμού

Μπορείτε να δημιουργήσετε έναν προϋπολογισμό με βάση το έτος, πραγματοποιώντας τριμηνιαίους ελέγχους για να επαληθεύσετε τα κόστη, τις τάσεις και τα έσοδα.

Δείτε εδώ ορισμένους ορισμούς που μπορεί να φανούν χρήσιμοι για να ξεκινήσετε τη διαδικασία ανάπτυξης προϋπολογισμού²:

² Όλοι οι ορισμοί που χρησιμοποιούνται προέρχονται από τον ιστότοπο INVESTOPEDIA, <https://www.investopedia.com>



Εν συντομία, όταν μιλάμε για «έσοδα», πρέπει να σκεφτόμαστε τα εισοδήματα που προκύπτουν από την πώληση προϊόντων και υπηρεσιών. Όσον αφορά τα «πάγια έξοδα», πρέπει να σκεφτόμαστε για παράδειγμα τα έξοδα ενοικίασης γραφείων, τους λογαριασμούς κοινής ωφελείας, τις υπηρεσίες φιλοξενίας ιστοσελίδων, τα έξοδα μεταφοράς, τους μισθούς, κ.λπ. Όσον αφορά τα «μεταβλητά κόστη», πρέπει να σκεφτόμαστε για παράδειγμα τα κόστη για τη διαφήμιση και το μάρκετινγκ, τις πρώτες ύλες, τις προμήθειες για την παραγωγή, τις τραπεζικές προμήθειες, τα κόστη παράδοσης, τις προμήθειες για τη συσκευασία, κ.λπ.

Όταν ξεκινάτε την ανάπτυξη του πρώτου προϋπολογισμού σας ως επιχειρηματίες, ακολουθήστε αυτές τις απλές, αλλά πολύ χρήσιμες προτάσεις:

- **ΝΑ ΕΪΣΤΕ ΡΕΑΛΙΣΤΕΣ**
- **ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΣΥΝΕΤΟΙ**
- **ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΕΙΛΙΚΡΙΝΕΙΣ ΜΕ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΣΑΣ**
- **ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ ΤΑΚΤΙΚΑ ΕΛΕΓΧΟΥΣ ΚΑΙ ΔΙΟΡΘΩΣΕΙΣ**

Για να πραγματοποιήσετε τακτικούς ελέγχους, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε διάφορα φύλλα σύνταξης εκθέσεων, ιδιαίτερα ψηφιακά μοντέλα απόδοσης αξίας σε Excel ή παρόμοια.

Ένα πολύ εύκολο παράδειγμα ενός πιθανού φύλλου οικονομικής έκθεσης είναι το παρακάτω:

4.2 Προϋπολογισμός και ισολογισμός

Η δημιουργία του προϋπολογισμού μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι μια δραστηριότητα πρόβλεψης. Σε ετήσια βάση, οι επιχειρηματίες καλούνται να προβλέψουν τις τάσεις της επιχείρησής τους, τις ανάγκες τους σε πάγια έξοδα και μεταβλητά κόστη, την πώληση προϊόντων και υπηρεσιών στην αγορά, κ.λπ. Μέχρι το τέλος του οικονομικού έτους, οι επιχειρηματίες, με τη βοήθεια του οικονομικού τους γραφείου, καλούνται να ετοιμάσουν, οριστικοποιήσουν και δημοσιεύσουν τον **ισολογισμό** της εταιρείας, υπολογίζοντας την αξία όλων των στοιχείων ενεργητικού της εταιρείας, των περιουσιακών στοιχείων και των εμπορευμάτων, καθώς και των συνολικών εσόδων.

Ο ισολογισμός μιας εταιρείας μπορεί να έχει την ακόλουθη διάρθρωση και εικόνα:

FORMAT
SAKAMAJE AND OYOKUN
Balance sheet as at year ended.....

	N		N
Capital	xxx	Fixed Assets	N
Add Net Profit	xxx	Land Building	xxx
	xxx	Machinery	xxx
Less drawing	xxx	Office equipment	xxx
	xxx	Motor Vehicle	xxx
		Furniture and fitting	xxx
			xxx
Current Liabilities		Current Assets	
Creditors	xxx	Stock	xxx
Bill payable	xxx	Debtors	xxx
Accrued expenses	xxx	Bill receivable	xxx
Bank overdraft	xxx	Bank	xxx
	xxx	Cash	xxx
	xxx		xxx
			xxx

Εικ. 11 – Παράδειγμα ισολογισμού

Τροφή για σκέψη (3 ερωτήσεις)

1. Ποια είναι η διαφορά ανάμεσα στον προϋπολογισμό και τον ισολογισμό;
2. Ποια είναι τα πλεονεκτήματα της εφαρμογής ενός συστήματος οικονομικού ελέγχου σε έναν οργανισμό;
3. Ποια είναι τα κύρια βήματα για τον καθορισμό και την ανάπτυξη του προϋπολογισμού;

Μελέτες περίπτωσης

Τίτλος της πρώτης μελέτης περίπτωσης: Έργο Re-Serves

Περιγραφή της μελέτης περίπτωσης: περίπου 1 σελίδα (περιλαμβάνει κείμενο, στιγμιότυπα οθόνης, βίντεο, εικόνες)

[REsearch at the SERVice of Educational FragilitieS \(Η έρευνα στην υπηρεσία ευάλωτων περιπτώσεων στην εκπαίδευση\)](#)

GENERAL PROJECT



WP1 Civic and social engagement

WP2 Educational alliances

WP3 Inclusion of young people

WP4 Incoming migrants and minors



Εικ. 12 – Το έργο RE-SERVES, <https://www.re-serves.it/en/>

Το έργο RE-SERVES έχει ως στόχο να κατανοήσει καλύτερα το πώς αλληλοτέμνονται η ευαλωτότητα, η περιθωριακότητα και η εκπαίδευση μέσα από την ανάλυση και την προβληματοποίηση των τρεχουσών εκπαιδευτικών πρακτικών σε διάφορα περιβάλλοντα, τόσο εντός όσο και εκτός σχολείου. Με βάση αυτές τις γνώσεις, το έργο RE-SERVES θέλει να προτείνει ένα ερμηνευτικό πλαίσιο για το σχεδιασμό νέων εκπαιδευτικών πολιτικών και πρακτικών. Στόχος είναι να διερευνηθούν, να αναλυθούν και να αξιολογηθούν οι δυνατότητες χρήσης μαζικών ανοικτών διαδικτυακών μαθημάτων (MOOC) για την υποστήριξη ατόμων ΕΑΕΚ που θέλουν να μάθουν δεξιότητες επιχειρηματικότητας που θα διευκολύνουν την ένταξή τους στην αγορά εργασίας.

Ομάδα-στόχος: 100 άτομα ΕΑΕΚ και νέοι που είναι πιθανό να εγκαταλείψουν το σχολείο ή/και την κατάρτιση, ηλικίας 18 έως 29 ετών. Αυτοί οι νέοι ΕΑΕΚ εντοπίζονται μέσα από τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, καθώς και γραφεία εξεύρεσης εργασίας και τοπικά γραφεία του δημόσιου τομέα ή γραφεία του τριτογενούς τομέα που έχουν ως αντικείμενο την επανένταξη των νέων στην κατάρτιση. Το αποτέλεσμα του έργου θα εντοπίσει εταιρείες και οντότητες που μπορούν να υποστηρίξουν το έργο προσφέροντας πρακτική άσκηση και ενδεχομένως θέσεις εργασίας με βάση τα θέματα που καλύπτουν τα MOOC.

Βασικά διδάγματα: π.χ. μαθήματα, γνώσεις που αποκτήθηκαν, λόγοι που εμπνέουν

Τα άτομα ΕΑΕΚ αποτίμησαν θετικά τα MOOC καθώς η μάθηση με αυτά ήταν πιο ευέλικτη και εστιασμένη από άλλες παραδοσιακές μορφές κατάρτισης ή από άλλα μαθήματα. Τα MOOC φάνηκε ότι προσφέρουν πολλές δυνατότητες καινοτομίας, κοινωνικής ένταξης και ενεργοποίησης της ομάδας-στόχου. Δυνατότητες που αξίζει να αξιοποιηθούν περαιτέρω.

Τίτλος της δεύτερης μελέτης περίπτωσης: Έργο ECORL

Περιγραφή της μελέτης περίπτωσης: περίπου 1 σελίδα (περιλαμβάνει κείμενο, στιγμιότυπα οθόνης, βίντεο, εικόνες)

Το έργο [ECORL](#) (Economy CORresponsability Learning) έχει στόχο να υποστηρίξει άνεργα νέα άτομα που επιθυμούν να αναπτύξουν μια επιχειρηματική ιδέα κοινωνικής επιχείρησης.

Οι ενήλικες δεν ενημερώνονται για τα ζητήματα της οικονομίας. Ειδικά σε εποχές οικονομικής κρίσης, είναι σημαντικό οι ενήλικες να είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν αυτή την κατάσταση και να τα καταφέρουν: χρειάζονται προσαρμοσμένες και καινοτόμες στρατηγικές για να γίνουν οι ενήλικες ενεργοί πολίτες και όχι παθητικοί καταναλωτές, να γίνουν υπεύθυνοι και γνώστες των νέων μορφών κοινωνικής οικονομίας.

Σύμφωνα με τους πολιτικούς στόχους του «Rethinking Education» (Επανεξετάζοντας την εκπαίδευση), το έργο έχει ως στόχο να επενδύσει σε βασικές δεξιότητες για καλύτερα κοινωνικο-οικονομικά αποτελέσματα, όπως οικονομικό γραμματισμό, ανάπτυξη περιεχομένου και μαθημάτων κατάρτισης για ενήλικες σε θέματα οικονομίας.

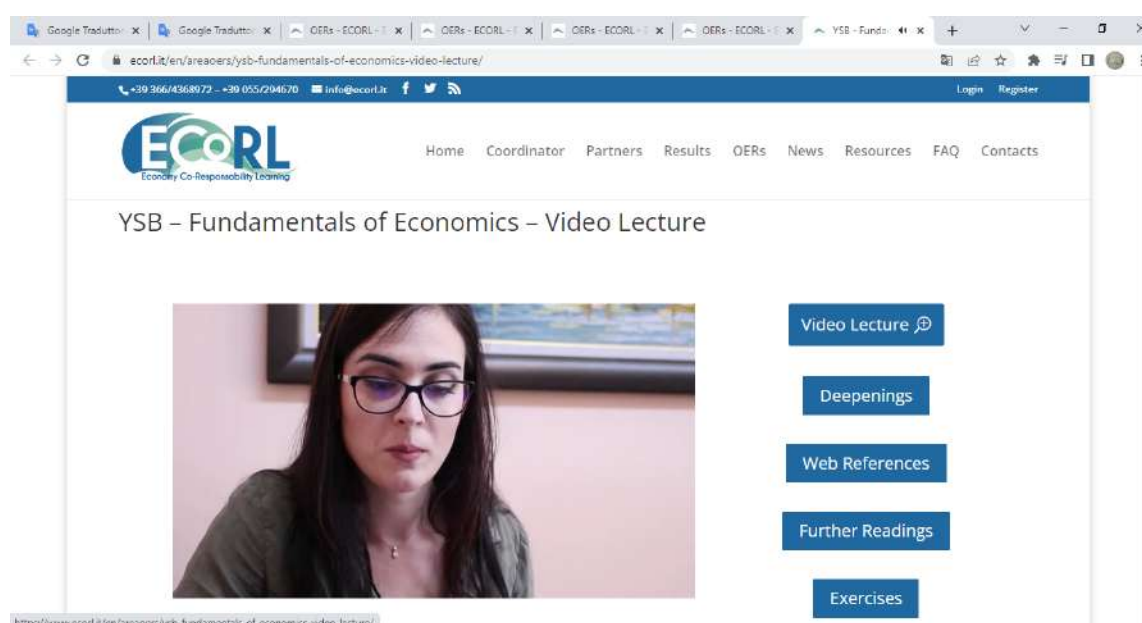
Σε αυτό το πλαίσιο, το έργο ECORL θέλει να προσφέρει μια καινοτόμα και συγκεκριμένη απάντηση στις ανάγκες των ενηλίκων σχετικά με τις γνώσεις, την κατανόηση και τη χρήση των οικονομικών και των χρηματοοικονομικών.

Το ευρωπαϊκό έργο έχει δημιουργήσει 40 πολύγλωσσους ανοιχτούς εκπαιδευτικούς πόρους (OER) για τα εξής θέματα: οικονομικός προγραμματισμός, βασικά στοιχεία οικονομικών, κοινωνική επιχείρηση, ηθική οικονομία, βιώσιμοι τρόποι ζωής. Στο έργο συμμετείχαν δια ζώσης πάνω από 200 νέα άτομα και ενήλικες που αναζητούσαν απασχόληση σε πέντε διαφορετικές χώρες, και εξ αποστάσεως πολλά ακόμα άτομα.

Πρόκειται για μικτή μάθηση, με φυσική παρουσία και εξ αποστάσεως, με τη χρήση μη τυπικής και άτυπης εκπαίδευσης, όπως τοπικές επισκέψεις, κινητικότητα ομάδας στο εξωτερικό, αφήγηση ιστοριών, συνεντεύξεις με μάρτυρες, παιχνίδια ρόλων και εργαστήρια.

Οι OER διατίθενται στον ιστότοπο του έργου, ανοιχτά, ελεύθερα και χωρίς να απαιτείται εγγραφή στην πλατφόρμα. Κάθε OER περιλαμβάνει ένα βίντεο 30 λεπτών, πολύγλωσσα διδακτικά βοηθήματα, ασκήσεις αξιολόγησης ικανοτήτων, υλικό για εμβάθυνση και βιβλιογραφία.

Οι OER μπορούν να επαναχρησιμοποιηθούν από τους χρήστες του SOSUSK και τους συντονιστές ως ένα χρήσιμο εργαλείο για τη διερεύνηση θεμάτων και τον έλεγχο δεξιοτήτων στον οικονομικό προγραμματισμό και τις κοινωνικές επιχειρήσεις.



Εικ. 13 – Το έργο ECORL, <http://www.ecorl.it>

Βασικά διδάγματα: π.χ. διδάγματα, γνώσεις, λόγοι έμπνευσης

Η ευρεία επιλογή βιντεομαθημάτων δίνει στο χρήστη τη δυνατότητα να επιλέξει διαδικτυακά μαθήματα με βάση τη γλώσσα ενδιαφέροντος (Ιταλικά, Ισπανικά, Κροατικά, Αλβανικά και Λιθουανικά για τους 40 OER που έχουν δημιουργηθεί) και με βάση τα θέματα και τα επιμέρους θέματα που καλύπτουν οι εκπαιδευτικοί πόροι. Συνιστάται να συνδυάζετε τα

διαδικτυακά μαθήματα με δια ζώσης συναντήσεις και επισκέψεις σε τοπικές εταιρείες, όπως συνέβη κατά την εφαρμογή του έργου Ecorl.



Δραστηριότητα 1

Ο πρώτος μου οικονομικός προγραμματισμός	
Τρόπος υλοποίησης: (ζωντανά, διαδικτυακά, υβριδικά)	Ζωντανά, διαδικτυακά, υβριδικά
Μαθησιακοί στόχοι	Να υιοθετήσουν οι εκπαιδευόμενοι βασική τεχνική γλώσσα και ορολογία και να αποκτήσουν οικονομικό γραμματισμό, να χρησιμοποιήσουν τα κύρια στοιχεία της στρατηγικής οικονομικού προγραμματισμού, να αναπτύξουν μια πρώτη επιχειρηματική ιδέα με βάση τις συμβουλές της θεματικής ενότητας, να αναπτύξουν ένα προσαρμοσμένο οικονομικό πλάνο
Απαιτούμενο υλικό/εξοπλισμός	Υπόδειγμα Canvas Model, στο διαδίκτυο ή στο χαρτί, υπολογιστής ή χαρτί και στυλό
Περιγραφή της δραστηριότητας	Αφού δει το βίντεο για το Canvas model, ο/η εκπαιδευόμενος/η Α εκθέτει την επιχειρηματική του/της ιδέα στον/στην εκπαιδευόμενο/η Β που τον/την ρωτά τις εννέα βασικές ερωτήσεις του υποδείγματος του Canvas. Οι εκπαιδευόμενοι συνεργάζονται σε ζευγάρια για να συντάξουν ένα οικονομικό πλάνο για μια επιχειρηματική ιδέα
Ερωτήσεις απολογισμού	Για τη σύνταξη ενός εξατομικευμένου οικονομικού πλάνου, αλλά και για να επισημανθούν στους εκπαιδευόμενους οι κίνδυνοι που ενέχει η επιχειρηματική δραστηριότητα, είναι σημαντικό να απαντηθούν τα εξής ερωτήματα: ποια είναι η δυνατή επιχειρηματική σου ιδέα; Ποιοι είναι οι υλικοί και ανθρωπίνι πόροι σου για την πραγματοποίησή της, τι έσοδα αναμένεις, πώς διαρθρώνονται τα κόστη σου;
Απαιτούμενος χρόνος	1 ώρα
Με ποιον άλλον τρόπο μπορεί να υλοποιηθεί αυτή η δραστηριότητα;	Αν ισχύει
Σημειώσεις για τον εκπαιδευτή/συντονιστή	Ο συντονιστής προσπαθεί να εντάξει στη δραστηριότητα δύο εκπαιδευόμενους που συμμετέχουν εναλλάξ στις ερωτήσεις-απαντήσεις. Κατά την ολοκλήρωση της συμπλήρωσης του canvas model, συνοψίζει τα αποτελέσματα για να διοργανώσει μια τελετή βράβευσης της καλύτερης ιδέας έργου.

Δραστηριότητα 2

Όποιος ψάχνει βρίσκει	
Τρόπος υλοποίησης: (ζωντανά, διαδικτυακά, υβριδικά)	ζωντανά, διαδικτυακά, υβριδικά
Μαθησιακοί στόχοι	Πώς βρίσκουμε την κατάλληλη πρόσκληση ενδιαφέροντος για να αναπτύξουμε το δικό μας επιχειρηματικό έργο, πώς αναζητούμε χρηματοδότηση στο διαδίκτυο, πώς επιλέγουμε τα κατάλληλα προγράμματα και τις δράσεις για την επιχειρηματική ιδέα, πώς αναγνωρίζουμε τα κατάλληλα ενδιαφερόμενα μέρη για να υποβάλουμε αίτηση χρηματοδότησης
Απαιτούμενο υλικό/εξοπλισμός	Ιστότοπος, βάση δεδομένων
Περιγραφή της δραστηριότητας	Αφού δει το γενικό ιστότοπο της Ευρωπαϊκής Ένωσης για νέους, ο/η εκπαιδευόμενος/η πρέπει να επιλέξει και να παρουσιάσει συνοπτικά έναν ευρωπαϊκό ιστότοπο και έναν εθνικό ιστότοπο που ταιριάζει στα ενδιαφέροντά του/της. Αυτό που πρέπει να κάνει είναι να διατυπώσει μια σύντομη ιδέα έργου που αντιστοιχεί στο στόχο της πρόσκλησης εκδήλωσης ενδιαφέροντος και να περιγράψει ποιος μπορεί να συμμετάσχει, πώς, ποιοι είναι οι εταίροι, ποιες οι δραστηριότητες και ποιο το συνολικό αναμενόμενο κόστος.

Ερωτήσεις απολογισμού	Πώς μπορώ να έχω πρόσβαση σε χρηματοδότηση από την Ευρωπαϊκή Ένωση; Ποια είναι τα κύρια προγράμματα και οι δράσεις για νέους; Τι είδους χρηματοδότηση αναζητώ; Πώς γράφω μια περίληψη ιδέας έργου; Ποιοι μπορούν να συμμετάσχουν, σε τοπικό ή ευρωπαϊκό επίπεδο, στην αίτησή μου για χρηματοδότηση;
Απαιτούμενος χρόνος	1 ώρα
Με ποιον άλλον τρόπο μπορεί να υλοποιηθεί αυτή η δραστηριότητα;	Αν ισχύει
Σημειώσεις για τον εκπαιδευτή/συντονιστή	Ο συντονιστής κινητοποιεί τον/την εκπαιδευόμενο/η θέτοντας ερωτήσεις σχετικά με το πώς βλέπει την επιχειρηματική του/της ιδέα: θέλει να μάθει, να σπουδάσει, να εκπαιδευτεί, να αποκτήσει εμπειρία μέσω εθελοντισμού ή να αποκτήσει πρόσβαση σε ευρωπαϊκή ή τοπική χρηματοδότηση; Έτσι, ο συντονιστής στηρίζει και αποσαφηνίζει την εξέλιξη της σύνθετης επιχειρηματικής πορείας του/της εκπαιδευόμενου/ης

Δραστηριότητα 3

Δοκιμή ανάλυσης SWOT	
Τρόπος υλοποίησης: (ζωντανά, διαδικτυακά, υβριδικά)	Ζωντανά και διαδικτυακά
Μαθησιακοί στόχοι	Η κατανόηση των δυνατών και αδύνατων σημείων μιας επιχειρηματικής ιδέας
Απαιτούμενο υλικό/εξοπλισμός	Ψηφιακός πίνακας εργαλείων, πίνακας εργαλείων/πίνακας ανακοινώσεων
Περιγραφή της δραστηριότητας	Πρόκειται για μια διαδραστική δραστηριότητα που έχει ως στόχο να παρακινήσει τους εκπαιδευόμενους να σκεφτούν και να προσδιορίσουν εκ των προτέρων τα δυνατά και αδύνατα σημεία μιας επιχειρηματικής ιδέας. Είναι η ανάλυση SWOT, που μπορεί να πραγματοποιηθεί ατομικά ή σε υπο-ομάδες, αλλά και συνδυαστικά για τα δύο βασικά βήματα (το πρώτο ατομικά και το δεύτερο σε υπο-ομάδα).
Ερωτήσεις απολογισμού	<ul style="list-style-type: none"> • Ποια είναι τα δυνατά σημεία της επιχείρησής σας; • Ποιες ευκαιρίες βλέπετε να σας δίνει η αγορά, το κανονιστικό πλαίσιο, κ.λπ. για την ανάπτυξη της επιχείρησής σας; • Ποια είναι τα αδύνατα σημεία, τα κρίσιμα προβλήματα και οι τομείς που χρειάζονται βελτίωση στην επιχείρησή σας; • Ποιες είναι οι κύριες απειλές που μπορεί να δημιουργήσουν δυσκολίες στην ανάπτυξη της επιχείρησής σας;
Απαιτούμενος χρόνος	1 ώρα
Με ποιον άλλον τρόπο μπορεί να υλοποιηθεί αυτή η δραστηριότητα;	Είναι μια δραστηριότητα που μπορεί να υλοποιηθεί από τον υπεύθυνο εκπαιδευτή/συντονιστή και στη δια ζώσης εκπαίδευση και στη διαδικτυακή εκπαίδευση, με την αξιοποίηση συνεργατικών ψηφιακών εργαλείων.
Σημειώσεις για τον εκπαιδευτή/συντονιστή	Να είστε σαφής κατά την ανάθεση εργασιών στους εκπαιδευόμενους, να διευκρινίσετε τους τεχνικούς όρους και να δώσετε συγκεκριμένα παραδείγματα.

Διαβάστε περισσότερα

(Λίστα με 10 περίπου πόρους)

Όνομα πόρου	Είδος	Σύνδεσμος
	Ιστότοπος/έντυπο/βιβλίο/βίντεο/διαδικτυακό μάθημα, κ.λπ.	
Οικονομικός προγραμματισμός στο Coursera	ιστότοπος	www.coursera.org/learn/financial-planning
Στρατηγική και στόχοι SMART	Βιβλίο σε PDF	https://www.ucop.edu/local-human-resources/files/performance-appraisal/How%2

		Oto%20write%20SMART%20Goals%20v2.pdf
Χρηματοδότηση νέων από την ΕΕ	ιστότοπος	https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-apply/eligibility-who-can-get-funding/funding-opportunities-young-people_en
Canvas Model	ιστότοπος	www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY
Πλατφόρμα Youth Salto	ιστότοπος	https://www.salto-youth.net/
Πρόγραμμα Erasmus Plus	ιστότοπος	https://erasmus-plus.ec.europa.eu/
Ευρωπαϊκό Σώμα Αλληλεγγύης	ιστότοπος	https://youth.europa.eu/solidarity/young-people/solidarity-projects_en
Πρόγραμμα Erasmus για νέους επιχειρηματίες	ιστότοπος	www.erasmus-entrepreneurs.eu/index.php
Κέντρα επικοινωνίας της ΕΕ στην Ευρώπη	ιστότοπος	https://european-union.europa.eu/contact-eu/meet-us_en
Ιδιωτικός οργανισμός, τράπεζα	ιστότοπος	www.european-microfinance.org/activities
Ιδιωτικός κοινωνικός οργανισμός, Ένωση	ιστότοπος	www.ottopermillevaldese.org/reportage-estero/
Πλατφόρμα πληθοχρηματοδότησης	ιστότοπος	www.kickstarter.com/?ref=nav
Επενδυτές επιχειρηματίες άγγελοι	ιστότοπος	https://businessangels.network/
Έργο ECORL, μελέτη περίπτωσης	ιστότοπος	www.ecorl.it/en/oers/
ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΠΛΑΝΟΥ ΓΙΑ ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	ιστότοπος	https://www.pdfprof.com/PDF_Image.php?id=37836&t=37
ΕΡΓΟ RE-SERVES	ιστότοπος	https://www.re-serves.it/en/

Κουίζ

(10 ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής)

Ερ. 1. Ποια είναι τα βασικά στοιχεία για τη δημιουργία ενός οικονομικού πλάνου; Δ)

- Α) Προσδιορισμός στόχων, καταχώριση στοιχείων ενεργητικού και παθητικού, χρεών και υποθηκών, παρακολούθηση και βελτιστοποίηση
- Β) Προσδιορισμός στόχων, χρεωκοπία, παρακολούθηση ταμειακών διαθεσίμων και δαπανών, παρακολούθηση και βελτιστοποίηση
- Γ) Προσδιορισμός στόχων, καταχώριση στοιχείων ενεργητικού και παθητικού, παρακολούθηση ταμειακών διαθεσίμων και δαπανών, διαφθορά
- Δ) Προσδιορισμός στόχων, καταχώριση στοιχείων ενεργητικού και παθητικού, παρακολούθηση διαθεσίμων και δαπανών, παρακολούθηση και βελτιστοποίηση

Ερ. 2. Τι σημαίνει η στρατηγική SMART; Γ)

- α) Short, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound
- β) Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Thinking
- γ) Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound
- δ) Specific, Measurable, Achievable, Respectful, Time-bound

Ερ. 3. Τι είναι το Canvas model; Α)

- α) Ένα υπόδειγμα διαχείρισης για την ανάπτυξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου
- β) Ένα εργαλείο για καλλιτεχνικά έργα
- γ) Ένα μοντέλο ορθής πρακτικής
- δ) Ένα μοντέλο εξεύρεσης χρηματοδότησης για νέους

Ερ. 4. Η Ευρωπαϊκή Ένωση χρηματοδοτεί την κινητικότητα εθελοντών στο εξωτερικό. Α)

- α) Σωστό
- β) Λάθος

Ερ. 5. Ποιος μπορεί να συμμετάσχει στο Erasmus για νέους επιχειρηματίες; Β)

- α) Και οι εκπαιδευτικοί και οι καλλιτέχνες στον εκπαιδευτικό τομέα
- β) Και οι νέοι επιχειρηματίες και οι υφιστάμενοι επιχειρηματίες οποιουδήποτε κλάδου
- γ) Μόνο επιχειρηματίες με 10ετή πείρα
- δ) Μόνο επιχειρηματίες με εισόδημα τουλάχιστον 100.000 ευρώ το έτος

Ερ. 6. Τι σημαίνει η ανάλυση S.W.O.T; Α)

- α) Είναι ένα ακρωνύμιο για την ανάλυση των δυνατών και αδύνατων σημείων μιας επιχείρησης
- β) Είναι κάτι που έχει σχέση με την ανάπτυξη του προϋπολογισμού μιας εταιρείας
- γ) Είναι ένα πλαίσιο που μπορεί να χρησιμοποιήσει κανείς για να αναλύσει την επιτυχία εταιρειών στην αγορά τουλάχιστον τα τελευταία 10 χρόνια
- δ) Είναι ένα ακρωνύμιο που προσδιορίζει την ορθολογική χρήση φυσικών πόρων σε επίπεδο εταιρείας (soil, water, κ.λπ.)

Ερ. 7. Ποια είναι τα βασικά ενδιαφερόμενα μέρη στο οικοσύστημά σας και σχετίζονται με την εταιρεία σας; Β)

- α) Άνθρωποι που μπορούν να αγοράσουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας
- β) Οργανισμοί που στηρίζουν επιχειρήσεις, τράπεζες, άλλες εταιρείες, στελέχη δημόσιας διοίκησης, πιθανοί πελάτες
- γ) Στελέχη δημόσιας διοίκησης που μπορούν να εισαγάγουν πολιτικές και μέτρα στήριξης της ανάπτυξης της επιχείρησής μου
- δ) Οι γονείς μου που με βοηθούν και με στηρίζουν στην ανάπτυξη της επιχειρηματικής μου ιδέας

Ερ. 8. Τι σημαίνει «συνεργατική επιχειρηματικότητα»; Δ)



- α) Σε μια εταιρεία συνήθως εργάζονται άτομα που συνεργάζονται στην επιχείρηση
- β) Αναφέρεται στους διάφορους άμεσους και στενούς συναδέλφους που έχει ένα άτομο κατά την εργασία του σε μια εταιρεία
- γ) Σημαίνει ότι οι επιχειρηματίες πρέπει να συνεργάζονται για να επιτύχουν σε μια παγκοσμιοποιημένη οικονομία
- δ) Σημαίνει ότι οι επιχειρηματίες συνεργάζονται για να παράξουν ιδέες από κοινού, οι οποίες προκύπτουν από την ανταλλαγή πληροφοριών, γνώσεων και πόρων.

Ερ. 9. Τι σημαίνει «πάγια έξοδα» για μια εταιρεία; Δ)

- α) Σημαίνει ότι η αξία του χρήματος μεταβάλλεται ανάλογα με πολλούς παράγοντες
- β) Αναφέρεται στο γεγονός ότι η εταιρεία πρέπει να υποστηρίζει σχετικά κόστη για να παραμείνει στην αγορά
- γ) Είναι κόστη που μια εταιρεία πρέπει πάντα να λαμβάνει υπόψη για την ανάπτυξη του ετήσιου προϋπολογισμού της
- δ) Είναι κόστη που καλύπτουν την ενοικίαση χώρων και γραφείων, τους λογαριασμούς κοινής ωφελείας, μισθούς για την πληρωμή του προσωπικού, κ.λπ.

Ερ. 10. Γιατί είναι ιδιαίτερα σημαντικό να ελέγχουμε τακτικά τον προϋπολογισμό; Γ)

- α) Γιατί μπορούμε να παρακολουθήσουμε πώς πηγαίνει η επιχείρησή μας
- β) Γιατί μπορούμε να αντιδράσουμε έγκαιρα σε περίπτωση σοβαρών ζητημάτων και προβλημάτων
- γ) Με αυτό τον τρόπο είναι δυνατή η επαλήθευση του πώς πηγαίνουν τα πράγματα στην εταιρεία, π.χ. οι πωλήσεις και οι αγορές, και η αλλαγή στρατηγικής σε περίπτωση προβλημάτων
- δ) Μπορούμε να αποφύγουμε να ανακαλύψουμε προβλήματα στα έσοδά μας έγκαιρα

Παραπομπές (στυλ APA)

H. Rocha & R. Miles, (2009), A Model of Collaborative Entrepreneurship for a More Humanistic Management, Journal of Business and Ethics, 2009,

https://www.researchgate.net/publication/225319379_A_Model_of_Collaborative_Entrepreneurship_for_a_More_Humanistic_Management

Angela Caridà - Maria Colurcio - Monia Melia, (2015), Designing a collaborative business model for SMEs, Sinergie- Italian Journal of Management, Vol. 33, N. 98,

<https://www.semanticscholar.org/paper/Designing-a-collaborative-business-model-for-SMEs-Carid%C3%A0-Colurcio/7dd1b1900ea85b336377634faaccf62bd3e3d6aa>

