



ΑΝΩΤΑΤΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΕΙΡΑΙΑ  
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**“ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΝΕΟΦΥΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ FORKY”**



**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ:ΓΚΟΥΜΑΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ**

**ΚΟΥΤΡΟΥΜΠΗ ΣΟΦΙΑ Α.Μ.:13955**

**ΑΙΓΑΛΕΩ 2017**

## ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΓΓΡΑΦΕΑ ΠΤΥΧΙΑΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Η κάτωθι υπογεγραμμένη Σοφία Κουτρομπή, του Μιχαήλ, φοιτητής του Τμήματος Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής, του Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ., πριν αναλάβω την εκπόνηση της Πτυχιακής Εργασίας μου, δηλώνω ότι ενημερώθηκα για τα παρακάτω :

«Η Πτυχιακή Εργασία (Π.Ε) αποτελεί προϊόν πνευματικής ιδιοκτησίας τόσο του συγγραφέα, όσο και του Ιδρύματος και θα πρέπει να έχει μοναδικό χαρακτήρα και πρωτότυπο περιεχόμενο.

Απαγορεύεται αυστηρά οποιοδήποτε κομμάτι κειμένου της να εμφανίζεται αυτούσιο ή μεταφρασμένο από κάποια άλλη δημοσιευμένη πηγή. Κάθε τέτοια πράξη αποτελεί προϊόν λογοκλοπής και εγείρει θέμα Ηθικής Τάξης για τα πνευματικά δικαιώματα του άλλου συγγραφέα. Αποκλειστικός υπεύθυνος είναι ο συγγραφέας της Π.Ε, ο οποίος φέρει και την ευθύνη των συνεπειών, ποινικών και άλλων, αυτής της πράξης.

Πέραν των όποιων ποινικών ευθυνών του συγγραφέα, σε περίπτωση που το Ίδρυμα του έχει απονείμει Πτυχίο, αυτό ανακαλείται με απόφαση της Συνέλευσης του Τμήματος. Η Συνελευση του Τμήματος με νέα απόφασή της, μετά από αίτηση του ενδιαφερομένου, του αναθέτει εκ νέου την εκπόνηση Π.Ε με άλλο θέμα και διαφορετικό επιβλέποντα καθηγητή. Η εκπόνηση της εν λόγω Π.Ε πρέπει να ολοκληρωθεί εντός τουλάχιστον ενός ημερολογιακού 6μήνου από την ημερομηνία ανάθεσής της. Κατά τα λοιπά εφαρμόζονται τα προβλεπόμενα στο άρθρου 18, παρ. 5 του ισχύοντος Εσωτερικού Κανονισμού.»

Ο Δηλών

Ημερομηνία



30/05/2017

# Περιεχόμενα

ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	4
Abstract.....	5
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	6
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 Εισαγωγή στην Επιχειρηματικότητα.....	7
1.1 Ιστορική αναδρομή.....	7
1.2 Έννοια και ορισμός επιχειρηματικότητας.....	7
1.3 Έννοιες συνδεδεμένες με την επιχειρηματικότητα.....	9
1.4 Μορφές Επιχειρηματικότητας.....	14
1.5 Χαρακτηριστικά Επιχειρηματικότητας.....	15
1.6 Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα.....	15
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 Νεοφυείς Επιχειρήσεις.....	18
2.1 Ορισμός.....	18
2.2 Δημιουργία, εξέλιξη και θέση των νεοφυών επιχειρήσεων.....	19
2.3 Διαφορές μεταξύ νεοφυών και νεοσύστατων επιχειρήσεων.....	20
2.4 Χρηματοδότηση Νεοφυών Επιχειρήσεων.....	21
2.5 Συμβολή των Startup επιχειρήσεων στην οικονομία.....	24
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 Μελέτη περίπτωσης (Case Study) Startup Επιχείρησης (Forky).....	26
3.1 Ερωτηματολόγιο-συνέντευξη.....	27
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 Λογιστική Οργάνωση και Ανάλυση της Νεοφυούς Επιχείρησης Forky.....	30
4.1 Οργάνωση επιχείρησης: Περιγραφή τμημάτων εταιρείας.....	31
4.2 Οργάνωση Λογιστηρίου.....	34
4.3 Λογιστικές και Φορολογικές υποχρεώσεις.....	36
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	39
Βιβλιογραφία.....	40

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η εργασία αυτή αποσκοπεί στην παρατήρηση και διερεύνηση της ελληνικής επιχειρηματικότητας καθώς και στην συμβολή των νέων επιχειρήσεων στην ελληνική οικονομία που τα τελευταία χρόνια βρίσκεται σε ύφεση με αποτέλεσμα ο κόσμος των επιχειρήσεων να καταρρέει. Οι νέοι, και όχι μόνο, βλέποντας αυτή την κατάσταση, δεν το έβαλαν κάτω αλλά βρήκαν τρόπους ώστε ο επιχειρηματικός κόσμος να αναγεννηθεί. Με καινοτόμες ιδέες, ιδρύουν νεοφυείς επιχειρήσεις (startup company), δηλαδή εταιρείες που επιχειρούν κάτι καινοτόμο και έχουν στόχο τη γρήγορη ανάπτυξη. Η καινοτομία δηλαδή ορίζεται στην συγκεκριμένη περίπτωση ως η αλλαγή που στόχο έχει στον εκσυγχρονισμό και την απλούστευση των διαδικασιών, κάτι νέο δηλαδή και φρέσκο στην αγορά των επιχειρήσεων. Σημαντικός παράγοντας στο εγχείρημα αυτό αποτελεί η χρηματοδότηση μέσω διάφορων προγραμμάτων δημόσιας ή ιδιωτικής πρωτοβουλίας. Η χρηματοδότηση επηρεάζει σημαντικά τη λειτουργία της κάθε νεοφυούς επιχείρησης ,την επιτυχία ή την αποτυχία της καθώς και την επέκτασή της. Μπορούμε να πούμε ότι οι startup επιχειρήσεις αποτελούν ένα είδος επιχειρηματικότητας και συνδέονται περισσότερο με την ανάπτυξη της τεχνολογίας αλλά όχι αποκλειστικά. Έτσι λοιπόν απο την εργασία αυτή προκύπτει η ανάλυση του όρου «νεοφυής επιχείρησης» καθώς και η αναφορά στα βασικά χαρακτηριστικά αυτού του τύπου επιχείρησης.

## **Abstract**

This essay has a goal to observe and analyze the Greek entrepreneurship and the influence of the new “startup” companies on the Greek economy who has been in recession the last few years, which has led to a collapse of the business world. Despite the circumstances, the youth, and not only them, have found a way in order to revive the business world. They set up start-up companies, companies that try to offer an innovative product or service and aim to a rapid development. Crucial factor of the venture is the existence of funding, which is achieved through various programmes. Funding affects the function of the company, whether it will be successful or not and it will grow/develop. Start-up companies are entrepreneurial ventures that are mainly connected to technology development but not exclusively. From the outcome of this paper we can extract the meaning of the start-up companies and the main features of this type of business.

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σκοπός της παρούσας πτυχιακής εργασίας είναι η ανάλυση, περιγραφή και παρατήρηση του φαινομένου των νεοφυών επιχειρήσεων. Κατά την ανάλυση αυτή εξετάζεται η μορφή των νεοφυών επιχειρήσεων, η λογιστική οργάνωση τους αλλά και γενικά η θέση που λαμβάνουν σήμερα στον κόσμο των επιχειρήσεων.

Στο πρώτο κεφάλαιο γίνεται μία αναφορά γενικά στην επιχειρηματικότητα, τις μορφές της, στα χαρακτηριστικά της και στις έννοιες που συνδέονται με την επιχειρηματικότητα.

Στη συνέχεια, το δεύτερο κεφάλαιο αναφέρεται στην εταιρική μορφή που μπορεί να έχει μια νεοφυής επιχείρηση. Γίνεται ανάλυση των χαρακτηριστικών των Ι.Κ.Ε. και των Ε.Π.Ε. καθώς και αναφορά στη λογιστική οργάνωση και στη φορολόγηση των νεοφυών επιχειρήσεων.

Με τη βοήθεια του τρίτου κεφαλαίου θα κατανοήσουμε καλύτερα τι είναι μια νεοφυής επιχείρηση (start-up), πότε ξεκίνησαν, ποια η συμβολή τους στην οικονομία και στην κοινωνία. Καταγράφονται παραδείγματα επιτυχημένων νεοφυών επιχειρήσεων και αναφέρεται η σημερινή θέση αυτών.

Τέλος, στο τέταρτο και τελευταίο κεφάλαιο παρουσιάζεται μια επιτυχημένη Ελληνική νεοφυής επιχείρηση. Η μέθοδος που ακολουθείται είναι το ερωτηματολόγιο –συνέντευξη, που απαντήθηκε από τον υπεύθυνο του marketing της εταιρείας, το οποίο μας δίνει μία εσωτερική εικόνα της επιχείρησης.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 Εισαγωγή στην Επιχειρηματικότητα

## 1.1 Ιστορική αναδρομή

Η επιχειρηματικότητα είναι μια έννοια την οποία συναντάμε από τα πρώτα κίβλας χρόνια της οργανωμένης ζωής του ανθρώπου σε κοινωνίες. Στην αρχαία Ελλάδα η έννοια της επιχειρηματικότητας είχε διαφορετική σημασία απ'ότι έχει σήμερα. Κατά τον Πλάτων το «επιχειρείν» ήταν κάτι το οποίο παρεμπόδιζε την πνευματική ολοκλήρωση του ανθρώπου και γι'αυτό ήταν καχύποπτος και επιφυλακτικός απέναντι στην επιχειρηματικότητα. Αντίθετα, από τον Πλάτων ο Αριστοτέλης υπήρξε οπαδός του «επιχειρείν». Πίστευε πως το εμπόριο, η παραγωγή αγαθών αποτελούσαν τρόπους πλουτισμού. Στο έργο του «Πολιτικά» ο Αριστοτέλης αναφέρει ότι «οι έξυπνες επιχειρηματικές ιδέες είναι η βασική πηγή των μεγάλων κερδών». Οι απόψεις του Αριστοτέλη για την επιχειρηματικότητα συμπίπτουν με αυτές που υποστηρίχθηκαν στην Αρχαία Αθήνα. Οι Αρχαίοι Αθηναίοι διαπίστωσαν ότι η οικονομική ανάπτυξη και η γενική ευημερία της πόλης τους συνδεόταν άμεσα με την αύξηση της επιχειρηματικότητας. Αυτός ήταν ένας από τους λόγους που παρείχαν διάφορες τιμές σε επιτυχημένους επιχειρηματίες καθώς και άτοκα δάνεια σε επιχειρηματίες με την προϋπόθεση να αναλάβουν κάποιο δημόσιο έργο. Ο ρόλος λοιπόν της επιχειρηματικότητας στην Αρχαία Αθήνα ήταν σημαντικός καθώς αποτελούσε βασικό συντελεστή στην οικονομική ευημερία της πόλης.

## 1.2 Έννοια και ορισμός επιχειρηματικότητας

Η επιχειρηματικότητα είναι ένας όρος που χρησιμοποιείται συχνά στην καθημερινή γλώσσα, στα πολιτικά δρώμενα, στα ΜΜΕ, σε ακαδημαϊκές διαλέξεις και αναλύσεις. Γενικά η επιχειρηματικότητα αποτελεί έναν από τους κύριους λόγους της οικονομικής ανάπτυξης μίας χώρας και η εξέλιξη αυτής επιφέρει συνήθως αύξηση του εθνικού πλούτου, δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, αύξηση της παραγωγικότητας και τέλος ενδυνάμωση της εθνικής οικονομίας. Παρατηρώντας κανείς όλα τα παραπάνω διαπιστώνει την μεγάλη σημασία που έχει η έννοια της επιχειρηματικότητας. Η έννοια της επιχειρηματικότητας μπορεί να γίνει κατανοητή πιο εύκολα μέσω της αναφοράς των δραστηριοτήτων του επιχειρηματία. Για τον επιχειρηματία η επιχειρηματικότητα μπορεί να σημαίνει κίνδυνος, καινοτομία, δημιουργία,

πρόβλεψη, οργάνωση και όλα αυτά που δημιουργεί η ενασχόληση με το «επιχειρείν». Μία πιο εμπειρισταωμένη άποψη για την έννοια της επιχειρηματικότητας θα αποκτήσουμε με την ανάλυση του ορισμού αυτής.

Τα τελευταία χρόνια σε όλο τον κόσμο όλο και περισσότεροι επιχειρηματίες, ακαδημαϊκοί ασχολούνται με την έννοια και τον ορισμό της επιχειρηματικότητας. Οι ορισμοί για την επιχειρηματικότητα είναι πολλοί και διάφοροι. Ο πρώτος που ασχολήθηκε με την σημασία της επιχειρηματικότητας ήταν ο Alfred Marshall, ένας από τους σημαντικότερους οικονομολόγους της εποχής του. Στο έργο του το 1890 με τίτλο «Principles of Economics»<sup>1</sup> ο Marshall υποστήριξε ότι για μία επιτυχημένη παραγωγική διαδικασία υπάρχουν τέσσερις βασικοί παράγοντες η γη, η εργασία, το κεφάλαιο και η οργάνωση. Οι 3 πρώτοι παράγοντες για να λειτουργήσουν επιτυχημένα και αποτελεσματικά συντονίζονται από τον τέταρτο παράγοντα την οργάνωση. Άρα κατά τον Marshall η επιχειρηματικότητα αποτελεί την κινητήρια δύναμη της οργάνωσης που μπορεί και συνδυάζει τους άλλους τρεις παράγοντες την γη, την εργασία και το κεφάλαιο.

Από την άλλη μεριά ο Schumpeter<sup>2</sup> το 1934 υποστήριξε ότι η επιχειρηματικότητα στηρίζεται στις καινοτόμες ιδέες και η διαδικασία επίτευξης νέων σχεδιασμών ονομάζεται «επιχείρηση» και το άτομο που ασχολείται να φέρει σε πέρας την διαδικασία αυτή ονομάζεται «επιχειρηματίας». Κατά τον Schumpeter λοιπόν ο επιχειρηματίας δεν είναι υποχρεωτικό να συνδέεται με μία ατομική επιχείρηση αλλά ως επιχειρηματίας μπορεί να θεωρηθεί και ο διευθυντής και τα ανώτερα διοικητικά στελέχη.

Ένας σύγχρονος ορισμός που έχει δοθεί από το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας (Global Entrepreneurship Monitor-GEM)<sup>3</sup> για την επιχειρηματικότητα είναι ότι αποτελεί κάθε δυνατή προσπάθεια που γίνεται για τη δημιουργία μιας νέας επιχείρησης ή νέας δραστηριότητας, καθώς και τη δημιουργία ενός νέου επιχειρηματικού οργανισμού ή την επέκταση μιας ήδη υπάρχουσας επιχείρησης. Το GEM από το 1999 και μετά αποτελεί το μοναδικό πρόγραμμα παγκοσμίως που μετρά την επιχειρηματικότητα. Η Ελλάδα έλαβε μέρος σε αυτές τις μετρήσεις από το 2003 και μετά.

Ένας ορισμός που χρησιμοποιεί ο ΟΟΣΑ (Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης) για την επιχειρηματικότητα είναι ότι οι επιχειρηματίες αποτελούν το βασικό

---

<sup>1</sup> Marshall, A., Principles of Economics, Wikipedia, Book IV. The Agents of Production. Land, Labour, Capital and Organization, <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP15.html#Bk.IV.Ch.I>.

<sup>2</sup> Schumpeter, J., 1934, «The Theory of Economic Development», Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts

<sup>3</sup> Ιωαννίδης, Σ., Γιωτόπουλος, Ι., Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2013-14: Η δυναμική της νεανικής επιχειρηματικότητας, σελ 119, [http://iobe.gr/docs/research/RES\\_02\\_01012015\\_REP\\_GR.pdf](http://iobe.gr/docs/research/RES_02_01012015_REP_GR.pdf)



παράγοντα για την αλλαγή και οικονομική ανάπτυξη της αγοράς, για τη δημιουργία και εφαρμογή καινοτόμων ιδεών και ότι οι επιχειρηματίες δεν επιδιώκουν να αξιοποιήσουν μόνο τις οικονομικές ευκαιρίες αλλά έλκονται και από την ανάληψη κινδύνου.

Καταλήγοντας, λοιπόν, μπορούμε να ορίσουμε την επιχειρηματικότητα ως τις προσπάθειες και τις ενέργειες που γίνονται από τα άτομα ώστε να αναγνωρίσουν τις ευκαιρίες που εμφανίζονται καθώς και την προσπάθεια εφαρμογής πρωτοβουλιών (ανάληψη κινδύνου) για να επιφέρουν ένα θετικό οικονομικό αποτέλεσμα

### **1.3 Έννοιες συνδεδεμένες με την επιχειρηματικότητα**

#### **1.3.1 Καινοτομία**

Ο Schumpeter το 1930 ορίζει τη καινοτομία ως «νέος συνδυασμός νέας ή υπάρχουσας γνώσης, πόρων, εξοπλισμού κ.λ.π.». Μερικά χρόνια αργότερα ο Drucker (Drucker, P., *Καινοτομία & Επιχειρηματικότητα*, Θεσσαλονίκη, 1985.1985) ορίζει «ως το εργαλείο που διαθέτουν οι επιχειρηματίες για να εκμεταλλευτούν την αλλαγή, η οποία αποτελεί την ευκαιρία μίας διαφορετικής επιχειρηματικής δραστηριότητας». Η επιχειρηματικότητα συνδέεται άμεσα με την καινοτομία, καθώς αναζητά συνέχεια καινούρια πράγματα όπου θα ανταποκρίνονται στις εξελισσόμενες ανάγκες της επιχείρησης. Ένας καλός επιχειρηματίας θα πρέπει να χαρακτηρίζεται από ιδέες καινοτόμες και να μπορεί να εφαρμόζει τις ιδέες αυτές σε συνάρτηση με τις ανάγκες της επιχείρησης. Η καινοτομία διακρίνεται κυρίως σε τρία είδη:

- Το πρώτο είναι η καινοτομία προϊόντος που αφορά το προϊόν που παράγεται ή ακόμα και την υπηρεσία. Με τη καινοτομία αυτή η επιχείρηση προσφέρει ένα καλύτερο ή καινούριο προϊόν στο καταναλωτή. Με τη δημιουργία ενός καινοτόμου προϊόντος έχουμε την αντικατάσταση του παλαιότερου, τη βελτίωση της ποιότητας καθώς και την ανάπτυξη νέων αγορών.
- Το δεύτερο είδος αναφέρεται στη καινοτομία διαδικασίας παραγωγής που αναφέρεται στους τρόπους και στα μέσα που θα χρησιμοποιηθούν ώστε να παραχθούν τα καινούρια προϊόντα. Η καινοτομία αυτή έχει σαν αποτέλεσμα να δημιουργηθούν καινούριοι μέθοδοι παραγωγής όπου θα πρέπει να υπάρχει γρήγορη προσαρμογή της επιχείρησης στους νέους κανόνες και μείωση του κόστους δηλαδή επιτρέπει το προϊόν να δίνεται σε χαμηλότερη τιμή και έτσι μπορεί να εξασφαλισθεί και η πώληση του σε νέους πελάτες.

- Τέλος, υπάρχει και η οργανωτική καινοτομία που αναφέρεται στην εφαρμογή μιας νέας ή βελτιωμένης οργάνωσης της επιχείρησης με χαμηλότερο κόστος δηλαδή στην ευελιξία και στη βελτίωση της παραγωγής.

Συμπερασματικά, μπορούμε να πούμε ότι με τη καινοτομία δεν εννοούμε μόνο τις καινοτόμες αλλαγές που έχουν σχέση με τις τεχνολογικές εξελίξεις αλλά και με τους διάφορους νέους συνδυασμούς και νέες χρήσεις που γίνονται από τον επιχειρηματία.

### 1.3.2 Επιχειρηματικό Σχέδιο

Το επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί τον σχεδιασμό μίας επιχειρηματικής ιδέας και είναι μία απαραίτητη ενέργεια που πρέπει να λαμβάνει χώρα πριν την υλοποίηση της και της έναρξης δραστηριοτήτων μίας νέας επιχείρησης. Μια επιχείρηση για να ξεκινήσει τη λειτουργία της ή για τη βελτίωση της απόδοσης της απαραίτητη προϋπόθεση είναι η δημιουργία ενός επιχειρηματικού πλάνου. Το πλάνο αυτό για να μπορέσει να έχει πιθανότητες επιτυχίας πρέπει να έχει κάποια χαρακτηριστικά. Πιο συγκεκριμένα να είναι:

- σαφές και κατανοητό
- σύντομο και περιεκτικό
- ευπαρουσίαστο, χωρίς ανακρίβειες και λάθη
- αληθινό και ακριβές ως προς τα χρηματοοικονομικά στοιχεία που παρουσιάζει
- εφικτό και ρεαλιστικό ως προς τους στόχους που παρουσιάζει
- με συγκεκριμένο χρονικό προσανατολισμό

Ένα ορθά σχεδιασμένο πλάνο δίνει μια ξεκάθαρη εικόνα της αγοράς, των ανταγωνιστών της επιχείρησης, των πελατών της αλλά και όλες τις πιθανές παραμέτρους που μπορούν να επηρεάσουν θετικά ή αρνητικά τη λειτουργία της επιχείρησης. Πιο απλά το πλάνο αυτό δείχνει που βρίσκεται μία επιχείρηση, που στοχεύει μια επιχείρηση και με ποιο τρόπο θα κινηθεί για να πετύχει τους στόχους της. Ένα επιχειρηματικό σχέδιο-πλάνο συνήθως αποτελείται από ένα κείμενο το οποίο είναι και ο βασικό κορμός του επιχειρηματικού σχεδίου. Περιλαμβάνει πολλές ερωτήσεις που χωρίζονται σε διάφορες ενότητες. Η σύνταξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου γίνεται μετά από έρευνα που έχει γίνει από τους ιδρυτές της επιχείρησης.

Αποτελεί απαραίτητο δικαιολογητικό για τη σύναψη δανείων, ανάληψη εθνικών και ευρωπαϊκών επιδοτήσεων και προσέλκυση επενδυτών. Τέλος, ένα επιχειρηματικό πλάνο θα πρέπει να είναι κατανοητό και σαφές, να ανταποκρίνεται στη πραγματικότητα όσον αφορά τα χρηματοοικονομικά στοιχεία στα οποία θα αναφέρεται και συνοπτικά χωρίς να πλατειάζει. Το επιχειρηματικό πλάνο ,δηλαδή, αποτελεί μία γραπτή περιγραφή του επιχειρηματικού μοντέλου όπου η επιχείρηση πρέπει να ακολουθήσει μελλοντικά.

### 1.3.3 Έρευνα και Ανάπτυξη

Έρευνα και Ανάπτυξη (Research & Development) είναι το όνομα που φέρουν τα τμήματα στις επιχειρήσεις που αποτελούν την πηγή της καινοτομίας. Είναι δύσκολο να δοθεί ένα συγκεκριμένος ορισμός για αυτή την έννοια καθώς η συγκεκριμένη έννοια συνδέεται με πολλούς τομείς μέσα σε μία επιχείρηση. Αν θέλαμε να δώσουμε έναν ορισμό για την Έρευνα και την Ανάπτυξη θα λέγαμε ότι αποτελεί την πηγή της καινοτομίας και την παραγωγή γνώσης για νέες τεχνολογίες. Σήμερα η έρευνα και η ανάπτυξη είναι από τις σημαντικότερες συνιστώσες στην ανάπτυξη και πρόοδο μια επιχείρησης. Έννοια συνδεδεμένη με την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα εργαλεία που χρησιμοποιούν όλες οι σημερινές επιχειρήσεις.

Η Έρευνα & Ανάπτυξη (Research & Development) αποτελούν ένα από τους σημαντικούς μηχανισμούς που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις για να μειώσουν κινδύνους και να αυξήσουν τα έσοδα τους. Κάθε επιχείρηση επενδύει μεγάλα οικονομικά ποσά στην Έρευνα & Ανάπτυξη καθώς έτσι θα μπορέσει να ξεχωρίσει και να αναπτυχθεί. Η E&A (έρευνα και ανάπτυξη) μπορεί να είναι ο μοχλός που θα οδηγήσει μια επιχείρηση στην καινοτομία και στην συνέχεια στην επιτυχία. Η εξέλιξη ενός προϊόντος, υπηρεσίας ή η δημιουργία ενός νέου είναι αυτό που μπορεί να εκτινάξει μια επιχείρηση προς την επιτυχία και τον έλεγχο της αγοράς που κινείται. Με τον έλεγχο της αγοράς έρχεται ο έλεγχος του ανταγωνισμού ο οποίος συνήθως σημαίνει και την είσοδο στους «δυνατούς και πρώτους». Η έρευνα και η ανάπτυξη όταν λειτουργεί σωστά στο εσωτερικό ενός οργανισμού μπορεί να βοηθήσει οικονομικά χωρίς να παράξει κάτι νέο προς τους καταναλωτές ή πελάτες. Μία εσωτερική εφαρμογή, ένα λογιστικό πρόγραμμα ή μία νέα διαδικασία μπορεί να αποτελέσουν την αιτία για μια επιχείρηση να εξοικονομήσει μεγάλα οικονομικά ποσά που δαπανούσε στο

παρελθόν. Η απλούστευση μίας διαδικασίας μπορεί να προσφέρει περισσότερο εργατικό χρόνο και μεγαλύτερη παραγωγή από τους εργαζόμενους. Η εξέλιξη ενός λογισμικού προγράμματος εσωτερικά της επιχείρησης μπορεί να μειώσει την αγορά λογισμικών προγραμμάτων από άλλες εταιρείες άρα και να μειώσει τα έξοδα. Παρατηρώντας τα παραπάνω μπορούμε να καταλάβουμε γιατί οι επιχειρήσεις δαπανούν μεγάλα χρηματικά ποσά για την έρευνα και την ανάπτυξη.

Ένα πολύ σημαντικό ακόμα κομμάτι στο οποίο μπορεί να προσφέρει σημαντικές υπηρεσίες η Έρευνα και η Ανάπτυξη είναι η «κατασκοπεία στον ανταγωνισμό». Όπως αναφέραμε και παραπάνω ο έλεγχος της αγοράς μπορεί να επιτευχθεί μόνο όταν νικηθούν οι ανταγωνίστριες επιχειρήσεις. Για να μπορέσει όμως κάποιος να επικρατήσει στην αγορά πρέπει να έχει στο δυναμικό του ένα πολύ «δυνατό» προϊόν ή υπηρεσία και να γνωρίζει την αγορά και τους ανταγωνιστές του. Για να κατανοήσει όμως ένας οργανισμός την αγορά, η οποία εξελίσσεται συνέχεια, δεν αρκεί η πολυετής παρουσία στον χώρο. Χρειάζεται ο σωστός χρόνος, η αναζήτηση και η σωστή τοποθέτηση. Σε αυτά τα κομμάτια έρχεται να βοηθήσει η Έρευνα και Ανάπτυξη.

Η έρευνα και ανάπτυξη λοιπόν πέρα από την εσωτερική βελτίωση έχει ως στόχο και την χαρτογράφηση και ανάλυση του ανταγωνισμού. Ανάλογα τον τομέα της δραστηριότητας μίας επιχείρησης τα τμήματα E&A πρέπει να παρακολουθούν τα προϊόντα ή υπηρεσίες του ανταγωνισμού. Με αυτό τον τρόπο μπορούν να δημιουργήσουν, να βελτιώσουν και να εκπληρώσουν το έργο τους με μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα. Στόχος άλλωστε είναι να οδηγήσουν με ασφαλή τρόπο την επιχείρηση στην καινοτομία και ύστερα στην επιτυχία.

Οι περισσότερες μεγάλες επιχειρήσεις διατηρούν εσωτερικά τμήματα Έρευνα και Ανάπτυξης (Μήλιώτη, Ε., Στρατηγική των επιχειρήσεων, 2010) τα οποία σε συνεργασία με άλλα τμήματα, όπως παραγωγής, μάρκετινγκ, προσπαθούν να βοηθήσουν έτσι ώστε να εξασφαλίσουν την συνεχή παρουσία της επιχείρησης στην αγορά. Οι μεγάλοι όμιλοι επιχειρήσεων μπορεί να διατηρούν και πολλά τμήματα Έ&Α ανά χώρα και αγορά δραστηριότητας καθώς έτσι διασφαλίζεται η αποτελεσματικότητα των ελέγχων και ενεργειών που πραγματοποιεί το τμήμα. Για παράδειγμα η Nestle διατηρεί 28 κέντρα<sup>4</sup> που εργάζονται στην έρευνα, ανάπτυξη και την τεχνολογία των προϊόντων της. Επιτυχημένα κέντρα έρευνας και ανάπτυξης διατηρούν και πολλές ελληνικές εταιρείες όπως η ION, ΓΙΩΤΗΣ, ΕΛΒΙΑΛ ,

---

<sup>4</sup> <http://www.nestle.gr/aboutus/randd>

APIVITA. Πολλά από αυτά μάλιστα είναι ιδιαίτερα επιτυχημένα και με πολλές διακρίσεις στον τομέα δραστηριότητας τους.

Στις νεοφυείς επιχειρήσεις και ειδικά στις νεοσύστατες, συνήθως δεν υπάρχουν εξειδικευμένα τμήματα Έρευνα και Ανάπτυξης λόγω της μικρής ομάδας που συνήθως δουλεύουν σε αυτές. Τις δραστηριότητες λοιπόν που αναλογούν στο τομέα της E&A τις επιμερίζονται τα τμήματα Μάρκετινγκ (έρευνα και έλεγχος αγοράς-προϊόντων) και Τεχνολογίας.

Όπως μπορεί να αντιληφθεί κανείς από τα παραπάνω, η Έρευνα και Ανάπτυξη αποτελούν έναν από τους σημαντικούς μοχλούς ανάπτυξης μία επιχείρησης. Η σημαντικότητα αλλά και η βαρύτητα της μπορεί να παρατηρηθεί πολύ απλά από την ανάλυση και μελέτη μίας επιτυχημένης επιχείρησης ή ενός πολύ επιτυχημένου και διάσημου, στους καταναλωτές-πελάτες, προϊόντος-υπηρεσίας.

### 1.3.3 Επιχειρηματικός Κίνδυνος

Η λέξη «κίνδυνος» προέρχεται από τη λατινική ρίζα «risicare» που σημαίνει «τολμώ». Ο κίνδυνος βρίσκεται στη καθημερινή ζωή των ανθρώπων καθώς και των επιχειρήσεων και σημαίνει έκθεση στο άγνωστο. Ο επιχειρηματικός κίνδυνος, λοιπόν, δεν προκύπτει αλλά τον επιλέγουμε εμείς οι ίδιοι και ειδικότερα οι επιχειρηματίες. Αναφέρεται στη διαφορά που θα προκύψει μεταξύ των κερδών προ φόρων και τόκων, δηλαδή αφορά μόνο τα λειτουργικά έσοδα της επιχείρησης οπού το κέρδος μετράται πριν αφαιρεθούν οι τόκοι και οι φόροι. Ο επιχειρηματικός κίνδυνος προέρχεται από το εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης ,δηλαδή, το κοινωνικό και το οικονομικό το οποίο η επιχείρηση δεν μπορεί να ελέγξει. Ορισμένοι κίνδυνοι που μπορεί να αντιμετωπίσει η επιχείρηση είναι οι εξής:

- Μείωση της ζήτησης του προϊόντος λόγω αλλαγής των προτιμήσεων του καταναλωτή ή υποκατάσταση του ίδιου του προϊόντος.
- Μεταβολή στις συνθήκες εθνικής ή διεθνούς οικονομίας λόγω ύφεσης.
- Αθέμιτος ανταγωνισμός σε διεθνές και εθνικό επίπεδο.
- Η ποιότητα εργασίας του προσωπικού της επιχείρησης και το κόστος εργασίας.

- Αλλαγή πολιτικής σκηνής με αποτέλεσμα τη δημιουργία αβεβαιότητας.

Ο επιχειρηματικός κίνδυνος διαφέρει από κλάδο σε κλάδο αλλά διαφέρει και στις επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου. Για όλες τις επιχειρήσεις όμως η μεγάλη αρνητική απόκλιση ποσοτικά και ποιοτικά αποτελεί τον κοινό κίνδυνο που πρέπει να αντιμετωπίσουν. Ο κίνδυνος που πρέπει λοιπόν να αντιμετωπίσουν οι επιχειρήσεις μπορεί να έχει πολλές εκδοχές και μπορεί να τροποποιηθεί ανάλογα την περίπτωση και τον χρόνο.

#### **1.4 Μορφές Επιχειρηματικότητας**

Η επιχειρηματικότητα μπορεί να έχει πολλές μορφές κάποιες από τις οποίες είναι:

- Επιχειρηματικότητα ανάγκης και ευκαιρίας:

Η επιχειρηματικότητα ανάγκης είναι όταν το άτομο στρέφεται στην επιχειρηματική δραστηριότητα από ανάγκη δηλαδή προκειμένου να μείνει το άτομο χωρίς εργασία προτιμάει να ανοίξει τη δική του επιχείρηση και να μπει στο κόσμο του «επιχειρείν». Αντίθετα, επιχειρηματικότητα ευκαιρίας είναι η εύρεση μιας ευκαιρίας στην αγορά η οποία μπορεί να δώσει ένα θετικό αποτέλεσμα στον επιχειρηματία δηλαδή ένα αυξημένο εισόδημα. Η επιχειρηματική ευκαιρία βασίζεται στο γεγονός ότι ο επιχειρηματίας μπορεί να διακρίνει ένα οικονομικό όφελος από την ικανοποίηση μιας ανάγκης της αγοράς εκεί που οι περισσότεροι βλέπουν μόνο προβλήματα και ελλείψεις. Παρ'όλα αυτά στην Ελλάδα οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν δημιουργηθεί από ανάγκη διότι οι επιλογές εργασίας είναι ελάχιστες.

- Νεανική Επιχειρηματικότητα:

Η επιχειρηματικότητα για να ενισχυθεί χρειάζεται νέες ιδέες από νέους ανθρώπους. Έτσι, λοιπόν, υπάρχουν χρηματοδοτικά προγράμματα τα οποία είναι και επιδοτούμενα που έχουν σκοπό να υποστηρίξουν και να προωθήσουν τη νεανική επιχειρηματικότητα. Οι περισσότερες νεοφυείς επιχειρήσεις (start-up) ανήκουν στη νεανική επιχειρηματικότητα.

- Γυναικεία Επιχειρηματικότητα:

Σήμερα, οι γυναίκες αποτελούν ενεργά μέλη στο κόσμο των επιχειρήσεων παρά τη κρίση που επικρατεί και έτσι έχουν δημιουργηθεί επιδοτούμενα προγράμματα καθώς επίσης και σεμινάρια για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας αυτής. Σύμφωνα με τη μελέτη του ICAP (Internet Content Adaptation Protocol) για το έτος 2014, υπάρχουν 5.049 εταιρείες που διοικούνται από γυναίκες δηλαδή σε ποσοστό 21,07% όπου παρατηρείται και μία μικρή αύξηση σε σχέση με το 19,6% (ποσοστό του έτους 2014). Βέβαια υπάρχουν σημαντικά

ακόμα περιθώρια ώστε να αναπτυχθεί η γυναικεία επιχειρηματικότητα και να εισέλθουν οι γυναίκες δυναμικά στη λήψη σημαντικών αποφάσεων για τη πορεία των επιχειρήσεων.

### **1.5 Χαρακτηριστικά Επιχειρηματικότητας**

Η επιχειρηματικότητα για να επιτύχει πρέπει ο επιχειρηματίας να δώσει μεγάλη προσοχή στα παρακάτω χαρακτηριστικά:

- Έλεγχος: ο επιχειρηματίας επιβλέπει το τρόπο με τον οποίο θα χρησιμοποιηθούν οι πόροι αποτελεσματικά ώστε να δημιουργήσει ένα πετυχημένο επιχειρηματικό σχέδιο.
- Υπευθυνότητα: ο επιχειρηματίας αναλαμβάνει όλη την ευθύνη είτε τα αποτελέσματα θα είναι θετικά είτε αρνητικά.
- Οικονομική ανάπτυξη: περιλαμβάνει κάθε οικονομική δραστηριότητα που συμβάλλει στη δημιουργία προόδου και ευημερίας τόσο σε κοινωνικό επίπεδο όσο και σε ατομικό.
- Ηγεσία: είναι η ικανότητα που ο επιχειρηματίας πρέπει να κατέχει ώστε το επιχειρηματικό σχέδιο να φέρει θετικά αποτελέσματα. Ένας ηγέτης λοιπόν θα πρέπει να ασκεί επιρροή και να εμπνέει τους γύρω του δημιουργώντας την επιθυμία των υπολοίπων να τον ακολουθήσουν όσο δύσκολο και αν φαίνεται το επιχειρηματικό πλάνο.
- Εγρήγορση: ένας επιτυχημένος επιχειρηματίας πρέπει να είναι ένας “ξάγρυπνος φρουρός” δηλαδή να ανακαλύπτει συνεχώς “κρυμμένες” ευκαιρίες που κάποιοι άλλοι να μη βλέπουν καν.

### **1.6 Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα**

Από την δημιουργία του Ελληνικού κράτους η επιχειρηματικότητα συντελούσε πάντα ένα σημαντικό παράγοντα στην εξέλιξη της ελληνικής οικονομίας και κοινωνίας. Τα πρώτα χρόνια της δημιουργίας του Ελληνικού κράτους οι τομείς που αναπτύχθηκε η επιχειρηματικότητα ήταν η ναυτιλία, η γεωργία αλλά και η βιομηχανία (μεταλλουργία, εξόρυξη ορυκτών). Οι επιχειρηματίες ήταν αυτοδίδακτοι καθώς η εκπαίδευση έλειπε και

λειτουργούσαν περισσότερο με το επιχειρηματικό ένστικτο και την εμπειρική παρατήρηση. Συνήθως η συμμετοχή στο επιχειρηματικό τομέα γινόταν μέσω ενός κλειστού δικτύου από πολίτες που προέρχονταν από εύπορες οικογένειες. Η είσοδος και η συμμετοχή σε αυτό το κλειστό δίκτυο στηριζόταν σε ταξικά κριτήρια και το μέγεθος της περιουσίας. Οι επιχειρήσεις και οι επιχειρηματίες αντιμετώπιζαν προβλήματα όπως η έλλειψη καταρτισμένου προσωπικού, υποδομών αλλά και χρηματοδότησης. Όπως καταλαβαίνουμε το έργο τους ήταν ιδιαίτερα δύσκολο και ήταν ένας από τους παράγοντες που κράτησε την ελληνική επιχειρηματικότητα να κινηθεί σε χαμηλά επίπεδα.

Ένα από τα βασικά προβλήματα λοιπόν που αντιμετώπιζαν οι νέοι επίδοξοι επιχειρηματίες ήταν η χρηματοδότηση. Η χρηματοδότηση εκείνα τα χρόνια προερχόταν από την περιουσία ή την περιουσία της οικογένειας του επιχειρηματία. Σημαντική συμβολή στην χρηματοδότηση και την προώθηση της επιχειρηματικότητας είχαν και τα Τραπεζικά ιδρύματα που είχαν αναπτυχθεί εκείνη την περίοδο. Συνολικά επτά τοπικές τράπεζες είχαν ξεκινήσει την δραστηριότητα τους στην Ελλάδα. Οι διασυνδέσεις τους με την διασπορά αλλά και με τον δυτικό κόσμο έπαιξαν σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη και ενίσχυση της ελληνικής επιχειρηματικότητας. Οι τράπεζες που ανέπτυξαν δραστηριότητα εκείνη την εποχή ήταν η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, η Γενική Πιστωτική Τράπεζα της Ελλάδας, η Τράπεζα Βιομηχανικής Πίστεως, η Τράπεζα Ηπειροθεσσαλίας, η Τράπεζα Αθηνών, η Σταφιδική Τράπεζα και η Τράπεζα της Ανατολίας. Όλες αυτές οι τράπεζες μαζί με τραπεζικά ιδρύματα της διασποράς είχαν δημιουργήσει Ανώνυμες Εταιρείες.

Με το πέρασμα του χρόνου η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα άρχισε να ανθίζει και να ενισχύει έντονα την Ελληνική οικονομία. Σε αυτό έπαιξε σημαντικό ρόλο τα δάνεια που λάμβανε το Ελληνικό κράτος και στην συνέχεια οι επιχειρηματίες από χώρες του εξωτερικού. Βέβαια την ανοδική πορεία της ελληνικής επιχειρηματικότητας την σταμάτησαν διάφορα γεγονότα κατά την διάρκεια του 19<sup>ου</sup> αιώνα όπως οι παγκόσμιοι πόλεμοι, ο εμφύλιος που ακολούθησε αλλά και η πολιτική αστάθεια που επικρατούσε κατά τις πρώτες δεκαετίες μετά τον Β' παγκόσμιο πόλεμο. Αναφέρουμε τις πρώτες αυτές δεκαετίες καθώς ήταν μία περίοδος που οι υπόλοιπες οικονομίες του δυτικού κόσμου γνώριζαν τεράστια ανάπτυξη.

Οι δεκαετίες του 80' και 90' δημιούργησαν την σταθερότητα για να αναπτυχθούν περισσότερες ελληνικές επιχειρήσεις. Η ελληνική κυβέρνηση εκείνο το διάστημα χρηματοδοτούσε και στήριζε γενναία με δάνεια της ελληνικές επιχειρήσεις. Πολλοί Έλληνες προσπάθησαν τότε να δημιουργήσουν την δική τους επιχείρηση και να καινοτομήσουν στον χώρο δραστηριότητας τους.



Στις αρχές του 21<sup>ου</sup> αιώνα η ελληνική επιχειρηματικότητα γνώρισε την μεγαλύτερη της ανάπτυξη. Διάφορα γεγονότα όπως η φιλοξενία των Ολυμπιακών αγώνων, η καλύτερη εκπαίδευση που είχαν οι επιχειρηματίες αλλά και η ανοδική πορεία της παγκόσμιας οικονομίας βοήθησαν στην ακμή της ελληνικής επιχειρηματικότητας. Αυτό ήρθε να σταματήσει με την έναρξη της κρίσης που παρουσίασε η ελληνική οικονομία. Η έναρξη της κρίσης σήμανε το τέλος πολλών επιχειρήσεων, τη συρρίκνωση πολλών άλλων αλλά και την αποδυνάμωση της ελληνικής αγοράς.

Τα τελευταία χρόνια ενώ η ελληνική οικονομία είναι σε πτωτική πορεία στην ελληνική επιχειρηματικότητα παρατηρείται ένα παράξενο φαινόμενο. Πολλοί Έλληνες ηλικιών 18-64 προσπαθούν να δημιουργήσουν την δική τους επιχείρηση. Σύμφωνα με έρευνα και στοιχεία που παρουσίασε ο ΙΟΒΕ<sup>5</sup> ( Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών) το ποσοστό επιχειρηματικής ενεργοποίησης ανήλθε το 2014 σε 7,8% έναντι 5,2% το 2013. Το 2015 υπάρχει μία μικρή πτώση καθώς το ποσοστό επιχειρηματικής ενεργοποίησης ήταν στο 6,9%. Πολλές από αυτές τις νέες επιχειρήσεις στρέφονται στον τομέα της καινοτομίας και προσπαθούν να ακολουθήσουν το ρεύμα της παγκόσμιας επιχειρηματικότητας. Οι επιχειρήσεις αυτές αναφέρονται ως νεοφυείς επιχειρήσεις και έχουν μία ιδιαίτερη δομή που θα παρουσιάσουμε παρακάτω.

---

<sup>5</sup> Ιωαννίδης, Σ., Γιωτόπουλος, Ι., Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2013-14: Η δυναμική της νεανικής επιχειρηματικότητας, [http://iobe.gr/docs/research/RES\\_02\\_01012015\\_PRE\\_GR.pdf](http://iobe.gr/docs/research/RES_02_01012015_PRE_GR.pdf)

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 Νεοφυείς Επιχειρήσεις

### 2.1 Ορισμός

Σε αυτό το κεφάλαιο θα γίνει η διερεύνηση των Νεοφυών επιχειρήσεων (Startups), με σκοπό να αναλυθεί και να παρουσιαστεί ο τρόπος λειτουργίας τους και η συμβολή τους στην σύγχρονη οικονομία.

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι ιδέες που γίνονται πράξη και αναπτύσσονται με ένα κλιμακούμενο επιχειρηματικό μοντέλο. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι υλοποιημένες ιδέες που επιδιώκουν την γρήγορη είσοδο τους στον κόσμο των επιχειρήσεων και την ευρύτερη εξάπλωση τους μέσα σε αυτόν. Για να το πετύχουν αυτό προωθούν μια ιδέα ή μία υπηρεσία η οποία θα έρθει να βελτιώσει ή να συμπληρώσει την αγορά, αρωγός σε όλη αυτήν την προσπάθεια είναι οι επενδυτές. Οι επενδυτές παρακολουθούν τη δημιουργία των νεοφυών επιχειρήσεων και επενδύουν σε αυτές καθώς το γρήγορο επιχειρηματικό μοντέλο που ακολουθούν αποφέρει γρήγορες αποδόσεις στις επενδύσεις τους.

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις (Startups) είναι συνδεδεμένες με την ανάπτυξη της τεχνολογίας, όταν ακούμε για startup επιχειρήσεις αυτό που μας έρχεται στο μυαλό είναι εταιρείες όπως η Apple, η Google, Yahoo, Facebook και άλλες πολλές, οι οποίες σήμερα αποτελούν τους πιο ζωντανούς οργανισμούς στην παγκόσμια αγορά. Όλες αυτές οι εταιρείες έχουν έναν κοινό παρανομαστή και αυτός είναι, ότι ξεκίνησαν από μία ιδέα η οποία έγινε πράξη και σκοπό είχε την κοινωνική αποδοχή. Μία ιδέα η οποία αναπτύχθηκε με ένα επεκτάσιμο μοντέλο επιχειρείν. Τι είναι όμως μία startup επιχείρηση; Για τον Paul Graham ιδρυτή του Yahoo της πρώτης θερμοκοιτίδας startup επιχειρήσεων (startup incubator) στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, startup είναι “ Μία επιχείρηση που έχει σχεδιαστεί να αναπτυχθεί γρήγορα”<sup>6</sup>, για τον Jan Koum<sup>7</sup> ιδρυτή του WhatsApp είναι “ένα αίσθημα/συναίσθημα”, για την Adora Cheung<sup>8</sup> συνιδρύτρια του Homejoy είναι “μία κατάσταση του μυαλού. Είναι όταν οι άνθρωποι που δουλεύουν για την εταιρεία αποφασίζουν κατηγορηματικά να παραιτηθούν από τη σταθερότητα με αντάλλαγμα την

---

<sup>6</sup> [www.paulgraham.com](http://www.paulgraham.com)

<sup>7</sup> Jan Koum, <http://www.businessinsider.com/what-is-a-startup-2014-2>

<sup>8</sup> Adora Cheung, <http://www.businessinsider.com/what-is-a-startup-2014-2>

υπόσχεση για τεράστια ανάπτυξη και τον ενθουσιασμό του να δημιουργείς άμεσο αντίκτυπο στην κοινωνία”.

Από όλους τους παραπάνω ορισμούς διαπιστώνουμε ότι τα σημαντικά στοιχεία που έχουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι η ταχύτητα της ανάπτυξης, το διαφορετικό επιχειρηματικό μοντέλο που ακολουθούν και το ρίσκο που έχουν.

## **2.2 Δημιουργία, εξέλιξη και θέση των νεοφυών επιχειρήσεων**

Για να κατανοήσουμε καλύτερα το φαινόμενο της εξάπλωσης των νεοφυών επιχειρήσεων αρκεί να παρακολουθήσουμε την πορεία τους τα τελευταία 20 χρόνια. Από τις αρχές περίπου της δεκαετίας του 1990 οι νεοφυείς επιχειρήσεις αποτελούν ένα φαινόμενο στον κόσμο των επιχειρήσεων, ένα φαινόμενο το οποίο βρίσκει πολλούς υποστηρικτές. Ας θυμηθούμε βέβαια και ότι τα προηγούμενα υπήρξαν πολλές εταιρίες (Apple, Google, Amazon) οι οποίες άνοιξαν τον δρόμο για να την άφιξη των startup επιχειρήσεων.

Η άνθιση βέβαια των startup επιχειρήσεων οφείλεται και σε άλλους παράγοντες όπως στο άνοιγμα της διεθνούς αγοράς (με την λήξη του ψυχρού πολέμου) και στην τεχνολογική ανάπτυξη που λαμβάνει χώρα εκείνη την περίοδο. Τα χρόνια 1993-2001 σημειώνεται η «έκρηξη» των ηλεκτρονικών υπολογιστών και οι υπολογιστές πλέον γίνονται απαραίτητοι και υπάρχουν σε πολλά σπίτια και επιχειρήσεις. Η πληροφορία πλέον είναι γρήγορα και εύκολα διαθέσιμη σε όλους με την ανάπτυξη του διαδικτύου και των ηλεκτρονικών υπολογιστών. Μέσα σε αυτό το διάστημα της γρήγορης ανάπτυξης ο όρος startup αποκτά ευρεία χρήση όταν μία νέα γενιά επιχειρήσεων υψηλού κινδύνου προσπαθεί να εισχωρήσει στην αγορά μέσω του διαδικτύου. Επιχειρήσεις γνωστές ως dot.com προσπαθούν να προσεγγίσουν το κοινό τους μέσω διαδικτύου. Λίγες όμως από αυτές επιβιώνουν και μένουν στην αγορά, dot.com bubble.

Το dot.com bubble<sup>9</sup> το συναντάμε την δεκαετία του 1990 και προς τα τέλη αυτής σημειώνεται μια ταχεία αύξηση των μετοχικών αγορών που τροφοδοτείται από επενδύσεις σε εταιρίες που βασίζονται στο διαδίκτυο. Κατά την διάρκεια της φούσκας των dot.com στα τέλη της δεκαετίας του 1990, η αξία των μετοχικών αγορών αυξήθηκε εκθετικά, με την τεχνολογία να κυριαρχεί, ο δείκτης NASDAQ έδειξε άνοδο από 1.000 στα 5.000 την περίοδο 1995 έως 2000. Η φούσκα των dotcom αυξήθηκε από ένα συνδυασμό της παρουσίας των

---

<sup>9</sup> [https://en.wikipedia.org/wiki/Dot-com\\_bubble](https://en.wikipedia.org/wiki/Dot-com_bubble)

κερδοσκόπων, με την αφθονία της χρηματοδότησης επιχειρηματικών κεφαλαίων για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις, και παράλληλα την αποτυχία των dotcom να επιστρέψουν ένα κέρδος. Οι επενδυτές τροφοδότησαν χρήματα σε νεοσύστατες επιχειρήσεις στο διαδίκτυο κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990, με την ελπίδα ότι οι εταιρείες αυτές μια ημέρα θα είναι κερδοφόρες. Πολλοί επενδυτές και χειριστές επιχειρηματικών κεφαλαίων εγκατέλειψαν την προσεκτική προσέγγιση με τον φόβο του να μην είναι σε θέση να εξαργυρώσουν τις επενδύσεις τους.

Αυτό που μένει όμως είναι το μοντέλο ανάπτυξης αυτών των επιχειρήσεων, η εφαρμογή δηλαδή νέων ιδεών ως μέσο για την ανάπτυξη τους και την γρήγορη είσοδο τους στην αγορά. Κάτι που μας θυμίζει τον ορισμό που δώσαμε παραπάνω για τις νεοφυείς επιχειρήσεις.

### **2.3 Διαφορές μεταξύ νεοφυών και νεοσύστατων επιχειρήσεων.**

Νεοφυείς επιχειρήσεις (startup) δεν είναι όμως όλες οι νεοσύστατες μικρομεσαίες επιχειρήσεις που συναντούμε. Οι startup είναι επιχειρήσεις οι οποίες προσδοκούν στην γρήγορη ανάπτυξη και αυτό της κάνει διαφορετικές από τις νεοσύστατες επιχειρήσεις που ανοίγουν κάθε χρόνο. Επίσης οι startup πέρα από την ταχεία ανάπτυξη που είναι σχεδιασμένες να έχουν παρουσιάζουν και άλλες διαφοροποιήσεις, όπως τον στόχο να εισαχθούν σε μεγάλες αγορές. Στόχος των νεοφυών επιχειρήσεων είναι να προωθήσουν τις υπηρεσίες τους/ ιδέες τους και αυτές να γίνουν γρήγορα αποδεκτές και απαραίτητες στην αγορά. Η κύρια διαφορά λοιπόν των startup με τις νεοσύστατες επιχειρήσεις είναι στο μοντέλο ανάπτυξης που ακολουθούν.

Πέρα όμως από την διαφορά στον τρόπο ανάπτυξης των startup με τις νεοσύστατες μικρομεσαίες επιχειρήσεις παρατηρούμε και διαφορές στην προσέγγιση του κέρδους. Μία νεοσύστατη επιχείρηση έχει στόχο το άμεσο κέρδος, για την εξασφάλιση της βιωσιμότητας της και την σταδιακή επένδυση σε αυτήν. Από την άλλη μεριά οι startup προσδοκούν στην ενδυνάμωση της αξίας της εταιρίας με στόχο να κυριαρχήσουν στην αγορά και να ενδυναμώσουν το «όνομα τους».

Επίσης, διαφορές παρατηρούμε στους τρόπους χρηματοδότησης των startup από τις απλές νεοσύστατες επιχειρήσεις καθώς και στο φαινόμενο του ρίσκου. Οι startup επιχειρήσεις, όπως θα δούμε και αναλυτικά παρακάτω, βασίζονται κυρίως σε επενδυτές που θα πιστέψουν σε αυτές και θα χρηματοδοτήσουν την γρήγορη ανάπτυξη τους με αντάλλαγμα

κομμάτι από την αξία της επιχείρησης. Αντίθετα, οι νεοσύστατες επιχειρήσεις βασίζονται σε δικά τους κεφάλαια ή δάνεια που προσπαθούν να εξασφαλίσουν από τράπεζες. Μία ακόμα διαφορά που αναφέραμε παραπάνω είναι στο ποσοστό ρίσκου αποτυχίας. Μία μεγάλη μερίδα startup επιχειρήσεων αποτυγχάνουν στο εγχείρημα τους είτε λόγω έλλειψης κεφαλαίων είτε λόγω ανταγωνισμού. Η ταχύτητα ανάπτυξης που έχουν ως στόχο οι νεοφυείς επιχειρήσεις πολλές φορές λειτουργεί αρνητικά καθώς η αποτυχία της γρήγορης εξάπλωσης σημαίνει και την αποτυχία της επιχείρησης. Αντίθετα οι νεοσύστατες επιχειρήσεις που είναι δομημένες διαφορετικά έχουν περισσότερο χρόνο για να φτάσουν στα αποτελέσματα που θέλουν.

Σε γενικές γραμμές οι βασικές διαφορές των startup με τις νεοσύστατες μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι, ο στόχος που έχουν και πόσο γρήγορα θέλουν να τον πετύχουν, η επιχειρηματική νοοτροπία που ακολουθούν. Μια startup εταιρία και οι ιδρυτές αυτής έχουν ως επιδίωξη να εξαπλωθούν γρήγορα και να κυριαρχήσουν στην αγορά.

#### **2.4 Χρηματοδότηση Νεοφυών Επιχειρήσεων**

Η εύρεση χρηματοδότησης για μια νεοφυή επιχείρηση αποτελεί μία δυνατή πρόκληση που πρέπει να αντιμετωπίσει. Έτσι οι ιδρυτές των startup επιχειρήσεων στο ξεκίνημα τους προσπαθούν να αντλήσουν πηγές χρηματοδότησης προς επένδυση στο νέο τους εγχείρημα. Μία έννοια συνδεδεμένη με την παραπάνω αναφορά είναι αυτή της «Χρηματοοικονομικής μόχλευσης» (Μηλιώτη, Ε. , Στρατηγική των επιχειρήσεων, σελ 134, 2010.). Η χρηματοοικονομική μόχλευση (σύνολο ξένων κεφαλαίων/σύνολο ενεργητικού) αναφέρεται στην αποδοτικότητα των ξένων κεφαλαίων για την απόδοση κερδών στους μετόχους. Με αυτόν τον τρόπο προσπαθούν οι ιδρυτές των νεοφυών επιχειρήσεων να «πείσουν» τους πιθανούς επενδυτές να χρηματοδοτήσουν το νέο τους εγχείρημα.

Οι πηγές χρηματοδότησης διακρίνονται σε εσωτερικές και εξωτερικές. Οι εσωτερικές είναι αυτές που προέρχονται από το περιβάλλον των ιδρυτών των startup. Είναι λοιπόν τα δικά τους προσωπικά κεφάλαια ή κεφάλαια που έχουν συγκεντρώσει από το στενό περιβάλλον τους, γονείς, φίλοι και συγγενείς. Η εσωτερική χρηματοδότηση αποτελεί το βασικό πυλώνα για την ανάπτυξη της νεοσύστατης επιχείρησης. Η εξωτερική χρηματοδότηση τώρα μπορεί να προέλθει από πολλές πηγές όπως από τραπεζικές πιστώσεις (βραχυπρόθεσμα δάνεια, πιστωτικές κάρτες), εταιρικές χορηγήσεις από εταιρείες κεφαλαίων (Venture Capital), χρηματοδότηση από το πλήθος (crowd funding).

Ο πιο γνωστός τρόπος χρηματοδότησης είναι το Venture Capital (κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών ή καινοτόμα κεφάλαια). Τα κεφάλαια αυτά παρέχονται από μία επαγγελματικά οργανωμένη ομάδα επενδυτών που πραγματοποιούν επενδύσεις υψηλού ρίσκου σε νέες επιχειρήσεις. Οι Venture Capitalists όπως ονομάζονται θα επενδύσουν στη νέα εταιρεία αφού έχει κάνει ήδη τα πρώτα της βήματα και έχει επιφέρει θετικά αποτελέσματα. Η ομάδα των Venture Capitalists αποτελείται από μια ομάδα καλά προσηλωμένη στο στόχο της η οποία παρέχει καθοδήγηση, ξέρει από διαπραγματεύσεις και δίνει τη πρόσβαση σε ένα δικό της δίκτυο πελατών όπου θα προωθήσουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της νέας επιχείρησης. Θα προσπαθήσουν, λοιπόν, να κάνουν τη νέα επιχείρηση στην οποία επενδύουν επιτυχημένη γιατί γι'αυτούς οι επενδύσεις είναι business. Οι ενδιαφερόμενοι νέοι επιχειρηματίες μπορούν να τους συναντήσουν μέσα από διοργανώσεις που πραγματοποιούν, μέσα από συστάσεις και μέσα από το networking.

Ένας άλλος τρόπος χρηματοδότησης μίας νεοφυούς επιχείρησης είναι οι επιχειρηματικοί άγγελοι. Οι «επιχειρηματικοί άγγελοι»<sup>10</sup> είναι ιδιώτες επενδυτές οι οποίοι θα επενδύσουν στη νέα εταιρεία με αντάλλαγμα όμως εταιρικό μερίδιο ή μετοχές και με τη προϋπόθεση ότι θα είναι ενεργά μέλη στη διοίκηση της εταιρείας. Σε αντίθεση με τους Venture Capitalists οι επιχειρηματικοί άγγελοι χρηματοδοτούν τη νεοφυή επιχείρηση από τα πρώτα κιόλας βήματα γιατί οι επιχειρηματικοί άγγελοι δίνουν περισσότερο βάση στην ιδέα και όχι σε αριθμούς και μετρήσεις. Η εύρεση της χρηματοδότησης αυτής δεν είναι και πολύ εύκολη γιατί κυρίως μόνο μέσα από συστάσεις μπορεί ένας νέος επιχειρηματίας να τους εντοπίσει.

Συμπερασματικά οι νεοσύστατες επιχειρήσεις για να μπορέσουν να κάνουν την αρχική τους επέκταση χρηματοδοτούνται από εσωτερικές πηγές κεφαλαίων. Η ελλιπής πληροφόρηση για την δραστηριότητα τους, αλλά και τα υψηλά ποσοστά αποτυχίας των startup επιχειρήσεων αποτελούν πολλές φορές εμπόδια για να μπορέσουν να βρεθούν εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης.

#### 2.4.1 Χρηματοδότηση startup στην Ελλάδα.

Οι ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις που έχουν ανοίξει τα φτερά τους τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα προσπαθούν να βρουν κεφάλαια από Έλληνες και ξένους επενδυτές. Για να πετύχουν τον παραπάνω στόχο οι startup επιχειρήσεις πρέπει αρχικά να κάνουν γνωστή

---

<sup>10</sup> Εμπορικό Βιομηχανικό Επιμελητήριο, <http://www.businessangelsgreece.gr/4-dea-evea>

την ιδέα τους στην καταναλωτική αγορά, σε πιθανούς συνεργάτες και επενδυτές. Γι αυτό, επιστρατεύουν όλα τα πιθανά μέσα που μπορούν να της βοηθήσουν στοχευμένα και με μικρό κόστος. Κάποια από αυτά τα μέσα είναι τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, όπου μπορούν οι επιχειρήσεις να προβάλουν την ιδέα τους στην αγορά και να βρουν πιθανούς ενδιαφερόμενους επενδυτές. Ένας άλλος τρόπος είναι να λαμβάνουν μέρος σε διαγωνισμούς και εκθέσεις επιχειρηματικότητας όπου μπορούν να παρουσιάσουν την δουλειά τους ανέξοδα και στοχευμένα. Τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότεροι φορείς έχουν ως σκοπό την προώθηση των startup επιχειρήσεων. Στόχος τους είναι να αναζητήσουν επιχειρηματικές ιδέες που μπορούν να ανταποκριθούν στον ανταγωνισμό της αγοράς. Για να το πετύχουν αυτό διεξάγουν διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας όπου οι υποψήφιοι μπορούν να λαμβάνουν μέρος καταθέτοντας τις ιδέες και το επιχειρηματικό πλάνο που έχουν σχεδιάσει. Έπειτα επιλέγονται οι καλύτερες για αυτούς ιδέες και στηρίζονται οικονομικά και υλικοτεχνικά. Στην Ελλάδα οι πιο γνωστοί φορείς που λειτουργούν τα τελευταία χρόνια είναι το theEgg<sup>11</sup> όπου αποτελεί μια πρωτοβουλία εταιρικής κοινωνικής ευθύνης της Eurobank, το InnovAthens<sup>12</sup> το οποίο έχει ενταχθεί στο Περιφερειακό Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Αττική «2007-2013» όπου χρηματοδοτείται από το Ε.Τ.Π.Α (Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης).

Τα τελευταία χρόνια για τις ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις, τα επενδυτικά κεφάλαια τα οποία είχαν ως στόχο την ανάπτυξη τους, έχουν αυξηθεί. Αυτό οφείλεται σε πολλούς παράγοντες όπως, η χαλάρωση της γραφειοκρατίας που κυριαρχούσε στο ελληνικό ασφαλιστικό και φορολογικό σύστημα, η ανίχνευση της ανάγκης που υπάρχει στην ελληνική αγορά στο κομμάτι της ψηφιοποίησης και ανάπτυξης της τεχνολογίας σε τομείς που η Ελλάδα έχει πλεονέκτημα και στις τάσεις της αγοράς που ωθούν τους επενδυτές να στηρίζουν τις startup επιχειρήσεις. Στην αγορά επικρατεί μια ανησυχία από την πλευρά των νέων επιχειρήσεων που θέλουν να είναι το “Next big thing” και από την πλευρά των επενδυτών που θέλουν να επενδύσουν σωστά και έγκαιρα, καθώς όπως αναφέραμε παραπάνω οι startup επιχειρήσεις δημιουργήθηκαν για να αναπτύσσονται και να αποδίδουν γρήγορα.

---

<sup>11</sup> [https://www.theegg.gr/gr/pages/home\\_description](https://www.theegg.gr/gr/pages/home_description)

<sup>12</sup> <https://www.innovathens.gr/innovathens/>

## **2.5 Συμβολή των Startup επιχειρήσεων στην οικονομία.**

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν δημιουργηθεί για να έχουν ταχύτερη ανάπτυξη και απόδοση. Αν λοιπόν οι startup επιτύχουν το σκοπό τους τότε αυτό σημαίνει πολλαπλά οφέλη για την οικονομία και την κοινωνία.

Αρχικά η επιτυχία των startup επιχειρήσεων έχουν την δυνατότητα να αλλάξουν την οικονομική και κοινωνική ζωή μιας ολόκληρης πόλης. Αυτό δεν το αναφέρουμε θεωρητικά αλλά βασιζόμενοι σε παραδείγματα του παρελθόντος που μας έχουν δείξει πως η επιτυχία μιας startup επιχείρησης άλλαξε την ζωή σε μία ολόκληρη πόλη. Τέτοια παραδείγματα είναι η Infosys (εταιρεία που παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες για επιχειρήσεις, πληροφοριακά συστήματα και διάφορες άλλες υπηρεσίες) η οποία άλλαξε ριζικά την πόλη Bangalore στην Ινδία, η Alibaba (εταιρεία στο τομέα της ηλεκτρονικής διαφήμισης που παρέχει υπηρεσίες σε μορφή, καταναλωτή σε καταναλωτή, επιχείρηση σε επιχείρηση και επιχείρηση σε καταναλωτή, στον τομέα των πωλήσεων) που άλλαξε την πόλη Hangzhou στην Κίνα και πιο γνωστά παραδείγματα όπως η Microsoft στο Redmond και η Google στο Mountain view.

Στις παραπάνω περιπτώσεις η συμβολή των επιτυχημένων startup ήταν σε διάφορους τομείς όπως η απασχόληση, η τοπική οικονομία, οι υποδομές και η γενική θέση των πόλεων που πολλές φορές αποτέλεσαν πόλο επιχειρηματικής έλξης. Στα παραπάνω παραδείγματα μπορούμε να συμπεριλάβουμε και την ελληνική startup Skroutz η οποία άρχισε την δραστηριότητα της το 2005. Η Skroutz<sup>13</sup> είναι ιστοσελίδα στην οποία κανείς μπορεί να αναζητήσει προϊόντα βάσει της τιμής τους στην Ελληνική αγορά. Σήμερα η Skroutz απασχολεί περισσότερους από 100 εργαζομένους και κατέχει κυρίαρχη θέση στην αγορά με το τζίρο για το 2014 να είναι στα επίπεδα των 4,5 εκατ. Ευρώ. Η συμβολή της Skroutz όμως δεν είναι μόνο στον τομέα της απασχόλησης που έχει προσφέρει σε πολλούς καταρτισμένους νέους, αλλά κυρίως στο κομμάτι της προώθησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που έσβηναν μπροστά στην ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας. Αυτές οι επιχειρήσεις μπόρεσαν να κάνουν γνωστά τα προϊόντα τους και με όπλο τις χαμηλές τιμές ανέβασαν τις πωλήσεις τους εξασφαλίζοντας την επιβίωσή τους.

Ας γυρίσουμε όμως στην συμβολή των Startup επιχειρήσεων στον τομέα της απασχόλησης. Τα τελευταία χρόνια πολλές μεγάλες επιχειρήσεις προχώρησαν σε πολυάριθμες απολύσεις για να ανταπεξέλθουν μπροστά στις δυσκολίες που επέφερε η

<sup>13</sup> <https://www.skroutz.gr/blog/news>



οικονομική κρίση. Οι πολυάριθμες απολύσεις όπως είναι λογικό διόγκωσε το αριθμό των ανέργων καθώς οι προσλήψεις είχαν παγώσει επίσης. Η άνθηση λοιπόν των startup επιχειρήσεων ήρθε να βοηθήσει στο συγκεκριμένο τομέα. Πολλοί νέοι εργαζόμενοι απορροφήθηκαν από νεοφυείς επιχειρήσεις οι οποίες τους προσέφεραν την δυνατότητα να εισαχθούν στην αγορά εργασίας. Η εισαγωγή αυτή πέρα από τις οικονομικές απολαβές που τους προσέφερε τους έδινε την δυνατότητα να αποκτήσουν εργασιακή εμπειρία και εργασιακή παιδεία. Οι νέοι μάλιστα φαίνεται να προτιμούν την εργασία σε startup επιχειρήσεις καθώς θεωρούν ότι η συμβολή τους είναι πιο άμεση και τα περιθώρια για καινοτομία μεγαλύτερα. Παρόλο που οι startup επιχειρήσεις δεν έχουν την δυνατότητα να απασχολούν μεγάλο αριθμό εργαζομένων στο ξεκίνημα τους, έρευνες δείχνουν πως η προσφορά των startup επιχειρήσεων στον τομέα της απασχόλησης είναι μεγάλη, καθώς απορροφούν ένα μεγάλο αριθμό νέων αποφοίτων που εισάγονται στην αγορά εργασίας.

Με τα παραπάνω παραδείγματα παρατηρούμε πως η συμβολή των startup επιχειρήσεων στην οικονομία είναι σημαντική και καθοριστική. Η ανάπτυξη και η επιτυχία τέτοιων επιχειρήσεων μπορεί να αποφέρουν σημαντικές αλλαγές σε μία ολόκληρη κοινωνία.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 Μελέτη περίπτωσης (Case Study) Startup Επιχείρησης (Forky)

Μια start-up η οποία αναπτύσσεται καθημερινά αποτελεί η Forky. Η Forky ιδρύθηκε το 2014 και αποτελεί τη μετεξέλιξη της Cookisto η οποία ήταν μία από τις πιο γνωστές ελληνικές start-up όπου συνέδεε ερασιτέχνες και επαγγελματίες μάγειρες με ανθρώπους που αναζητούσαν σπιτικό φαγητό. Η Cookisto λοιπόν έπαψε πια να λειτουργεί στην Ελλάδα και τα ηνία έχει πλέον αναλάβει η Forky.

Η Forky ,λοιπόν, αποτελεί μία υπηρεσία παραγγελίας και παράδοσης ποιοτικού φαγητού σε πολύ γρήγορο χρόνο δηλαδή κάτω από 15 λεπτά. Η Forky συνεργάζεται με επαγγελματίες σεφ με εμπειρία σε γνωστά εστιατόρια της Αθήνας και ετοιμάζει καθημερινά για τους πελάτες της δύο διαφορετικά μενού.

Ανακεφαλαιώνοντας ,λοιπόν, η Forky προσφέρει ένα μικρό μενού το οποίο μπορεί κανείς να απολαμβάνει καθημερινά χωρίς τύψεις, εξασφαλίζοντας μια ισοροπημένη και πλήρη διατροφή, έχει απλό τρόπο παραγγελίας και πληρωμής και με βασικό στοιχείο την ενιαία τιμή. Επίσης, αποτελείται από ένα κεντρικό δίκτυο διανομής με δίκυκλα οχήματα που καλύπτουν μια μικρή περιοχή που είναι το εμπορικό τρίγωνο της Αθήνας και τώρα τελευταία το δίκτυο έχει επεκταθεί στο τμήμα των Β.Προαστίων και στη περιοχή της Καλλιθέας με σκοπό την επέκταση και σε άλλες περιοχές της Αττικής. Τέλος, η Forky λειτουργεί σε συγκεκριμένο ωράριο δηλαδή 12:00-17:00 και 19:00-11:00 όταν είναι πολύ πιθανό να γίνει μια παραγγελία.

Πρόσφατα στο διαγωνισμό **Startupper Awards**<sup>14</sup> που τελούν υπό την αιγίδα του **Υπουργείου Διοικητικής Μεταρρύθμισης και Ανασυγκρότησης**, του **ΣΕΒ** και της **ΕΧΑΕ**, και πραγματοποιήθηκαν με την υποστήριξη του **Orange Grove**, της **Militos**, της **ENDEAVOR Greece**, της **Hellenic Startup Association** και του **ΣΕΚΕΕ** το Forky έλαβε **2 βραβεία** στις κατηγορίες: **Best New Startup** και **Best Business Re-Modeling**. Επίσης το Forky πρόσφατα έλαβε νέα χρηματοδότηση από τους νυν μετόχους ύψους 2 εκατ.

---

<sup>14</sup> <http://startupper.gr/startupper-awards-%CE%B7-%CE%B3%CE%B9%CE%BF%CF%81%CF%84%CE%AE-%CF%84%CF%89%CE%BD-startups/>

ευρώ. Σκοπός αυτής της χρηματοδότησης είναι να μπορέσει η ομάδα του Forky να μεγαλώσει σαν εταιρεία και να αναπτυχθεί και στο υπόλοιπο της Αττικής.

Σκοπός του παρακάτω ερωτηματολογίου είναι να κατανοήσουμε καλύτερα τι είναι η Forky ,ποιά ήταν τα κίνητρα που οδήγησαν στην ίδρυση της, ποια τα σχέδια εξέλιξης της, ο τρόπος χρηματοδότησης και ποιος ο βασικός ανταγωνισμός της.

Στους γρήγορους ρυθμούς της πόλης αυτή η υπηρεσία αποτελεί σωτήρια λύση για πολλούς οι οποίοι δε προλαβαίνουν να μαγειρέψουν λόγω του ελάχιστου χρόνου που διαθέτουν. Αξίζει να τη χρησιμοποιήσουμε γιατί είναι γρήγορη και εύκολη η χρήση της και τώρα πια και μέσα από το κινητό μας.

Καταλήγοντας, η κρίση στην οποία η χώρα μας βρίσκεται έχει ανοίξει δρόμους σε πολλούς νέους να ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα και να το κάνουν με μεγάλη επιτυχία.

### **3.1 Ερωτηματολόγιο-συνέντευξη**

#### **1. Τι είναι το forky;**

Το Forky είναι μια online υπηρεσία φαγητού που σου προσφέρει υπέροχο φαγητό σε λίγα λεπτά. Καθημερινά οι chef μας χρησιμοποιούν φρέσκα υλικά για να ετοιμάσουν δυο κυρίως πιάτα και 1 σαλάτα. Οι χρήστες μπορούν να παραγγείλουν μέσω της ιστοσελίδας ή του app σε 3 κλικ και εμείς κάνουμε παράδοση σε < 15 λεπτά.

#### **2. Γιατί αποφασίσατε να ξεκινήσετε μια δραστηριότητα τέτοια;**

Η ιδέα προέκυψε ως απάντηση σε ένα καθημερινό πρόβλημα, ένα πρόβλημα το οποίο είχαμε εμείς οι ίδιοι. Νιώθαμε πως ήμασταν συνεχώς παγιδευμένοι σε ένα όχι και τόσο ευχάριστο δίλημμα: ανθυγιεινά fast food (pizza, σουβλάκι, burger κτλ) από τη μια ή πιο ακριβές επιλογές από εστιατόρια από την άλλη. Το Forky προσφέρει ποιοτικό φαγητό σε προσιτές τιμές το οποίο μπορείς να το απολαύσεις σε λίγα λεπτά. Είναι μια υπηρεσία που δίνει έμφαση στα φρέσκα υλικά και στα δημιουργικά πιάτα. Μια υπηρεσία την οποία μπορείς να χρησιμοποιείς καθημερινά χωρίς να νιώθεις τύψεις, εξασφαλίζοντας ταυτόχρονα μια ισορροπημένη διατροφή.

### **3. Σε ποιους απευθύνεστε;**

Το Forky απευθύνεται σε όλους όσους αναζητούν ποιοτικό φαγητό σε προσιτές τιμές και φυσικά.. το θέλουν γρήγορα! Φυσικά, η ευκολία της υπηρεσίας μας έχει κάνει ιδιαίτερα γνωστούς και εντός εργασιακών χώρων, όπου η αμεσότητα της υπηρεσίας ταιριάζει με το αυστηρό συνήθως πρόγραμμα.

### **4. Ποιος είναι ο ανταγωνισμός σας και ποιο το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα;**

Αυτό που κάνει το Forky να διαφέρει από τον ανταγωνισμό είναι δύο κύριοι παράγοντες. Ο πρώτος είναι τα ίδια μας τα πιάτα. Ακολουθούμε μια στρατηγική μοντέρνας ελληνικής κουζίνας η οποία όμως συνοδεύεται συνήθως από μια εστιατορική πινελιά δίνοντας πολύ έμφαση στα φρέσκα υλικά και τα δημιουργικά πιάτα. Ο δεύτερος και βασικός παράγοντας είναι η πολύ γρήγορη παράδοση την οποία επιτυγχάνουμε εφαρμόζοντας τελευταία τεχνολογία σε όλες τις πτυχές της υπηρεσίας. Μέσα σε λίγα δευτερόλεπτα έχεις αποφασίσει τι θέλεις και μπορείς να στείλεις την παραγγελία σου μέσω της ιστοσελίδας ή του app σε 3 taps. Δεν χάνεις πια χρόνο ψάχνοντας σε καταλόγους, τους οποίους μπορεί να ξεφυλλίζεις για 10 λεπτά και ακόμα να μην είσαι σίγουρος για το τι θα ήθελες. Η γρήγορη απόφαση σε συνδυασμό με την άμεση παραγγελία σε 3 κλικ και την ταχύτερη παράδοση σε λιγότερο από 15 λεπτά, κάνει την όλη εμπειρία πολύ πιο ευχάριστη σε σχέση με ένα συμβατικό εστιατόριο που κάνει delivery και είναι αυτό ακριβώς που προκαλεί το word-of-mouth της υπηρεσίας.

### **5. Πείτε μας μερικά ποσοτικά στοιχεία (πόσο καιρό είναι στον αέρα,τζίρο).**

Το Forky ξεκίνησε τον Αύγουστο του 2014 καλύπτοντας μόνο μια μικρή περιοχή του κέντρου της Αθήνας (Αμπελόκηποι, Εξάρχεια, Κολωνάκι) και σταδιακά επεκτείναμε τις περιοχές διανομής, φθάνοντας να καλύπτουμε πλέον όλο το κέντρο της Αθήνας καθώς και

Χαλάνδρι/Μαρούσι. Τους τελευταίους μήνες, ο αριθμός των νέων πελατών μας αυξάνεται σταθερά με ρυθμό μεγαλύτερο του 20% κάθε μήνα, ρυθμός που αναμένουμε να συνεχιστεί.

## **6. Η χρηματοδότηση με τι τρόπο έγινε;**

Όπως για όλες τις startups, έτσι και για εμάς, η χρηματοδότηση ήταν και είναι το απαραίτητο εργαλείο για να μεγαλώσουμε ως εταιρία και για να επιτύχουμε τους στόχους ανάπτυξης που έχουμε θέσει. Η πολύ καλή πορεία μας, κέντρισε το ενδιαφέρον Ελλήνων και ξένων επενδυτών (venture capital funds), οι οποίοι προχώρησαν σε επένδυση ύψους 800.000 ευρώ. Το κεφάλαιο αυτό βοήθησε την εταιρία να επεκταθεί με προσλήψεις στελεχών, νέες περιοχές κάλυψης, ευρύτερο μενού και χαμηλότερους χρόνους παράδοσης.

## **7. Τι συμβουλές θα δίνετε σε νέους επιχειρηματίες;**

Σαν γενική συμβουλή, κάθε startup, ανεξάρτητα χώρας και οικονομικών συνθηκών, αντιμετωπίζει θεμελιώδεις δυσκολίες και συνεχείς αλλαγές μέχρι να βρει το λεγόμενο product-market fit. Στους νεότερους επιχειρηματίες απλά θα προτείναμε να κυνηγήσουν, να δοκιμάσουν και αν αποτύχουν να δοκιμάσουν εκ νέου.

## **8. Ποια είναι τα σχέδια σας για την εξέλιξη του forky;**

Η χρηματοδότηση που έχουμε εξασφαλίσει θα μας επιτρέψει να επενδύσουμε ακόμα περισσότερο στην τεχνολογία, να επεκταθούμε σε νέες περιοχές του λεκανοπεδίου και φυσικά να βελτιώσουμε συνολικά την Forky εμπειρία δημιουργώντας συνεχώς νέα πιάτα και κρατώντας χαμηλούς χρόνους παράδοσης. Στα άμεσα σχέδια της εταιρίας είναι η δημιουργία νέων πρατηρίων διανομής στην Αθήνα καλύπτοντας ένα ακόμη μεγαλύτερο κομμάτι του λεκανοπεδίου, ενώ πιο μακροπρόθεσμα, στα πλάνα μας είναι και η επέκταση σε αγορές του εξωτερικού όπου το μοντέλο του Forky μπορεί να λειτουργήσει.

*\*\* απαντήσεις από Γιάννη Ασημακόπουλο (Head of Marketing at Forky)*

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 Λογιστική Οργάνωση και Ανάλυση της Νεοφυούς Επιχείρησης Forky**

Σε αυτό το κεφάλαιο θα ασχοληθούμε με την οργανωτική δομή της νεοφυούς επιχείρησης Forky .

Η Forky food services ΙΚΕ ή όπως την γνωρίζουμε Forky ιδρύθηκε το 2014 και αποτελεί τη μετεξέλιξη της Cookisto η οποία ήταν μία από τις πιο γνωστές ελληνικές start-up όπου συνδύαζε ερασιτέχνες και επαγγελματίες μάγειρες με ανθρώπους που αναζητούσαν σπιτικό φαγητό. Η Cookisto λοιπόν έπαυσε πια να λειτουργεί στην Ελλάδα και τα ηνία έχει πλέον αναλάβει η Forky. Το αρχικό κεφάλαιο της Forky είναι 1000 ευρώ, 500 ευρώ απο κάθε ιδρυτή. Οι ιδρυτές και διαχειριστές του Forky είναι ο Μιχάλης Γκόντας και Πέτρος Πιτσίλης.

Η Forky ,λοιπόν, αποτελεί μία υπηρεσία παραγγελίας και παράδοσης ποιοτικού φαγητού σε πολύ γρήγορο χρόνο δηλαδή κάτω από 15 λεπτά. Καθημερινά ετοιμάζουν δυο κυρίως πιάτα, η ομάδα που προετοιμάζει τα γεύματα αποτελείται από ταλαντούχους σεφ με προϋπηρεσία σε ιδιαίτερα γνωστά εστιατόρια της Αθήνας . Στόχος τους είναι οι χρήστες να εξασφαλίζουν μια ισορροπημένη διατροφή μέσα από ιδιαίτερα νόστιμη όσο και σύγχρονη ελληνική κουζίνα. Επίσης ένα από τα δύο κυρίως πιάτα καλύπτει και τους vegetarians. Με τα παραπάνω η Forky παρέχει ποιοτικά γεύματα στους πελάτες-χρήστες του. Για να εκπληρώσει και τον δεύτερο σκοπό του, την γρήγορη παράδοση, έχει δημιουργήσει ένα μεγάλο δίκτυο διανομών το οποίο καθοδηγείται από προηγμένα ηλεκτρονικά προγράμματα.

Στην παραπάνω δομή πίστεψαν αρκετοί επενδυτές κάτι που οδήγησε την Forky, την άνοιξη του 2015 να κλείσει τον πρώτο γύρο με χρηματοδότηση ύψους 800.000 ευρώ, με κύρια συμμετοχή του Openfund JEREMIE II από την Ελλάδα και του βρετανικού ταμείου Blue Wire Capital. Χρηματοδότηση που θα χρησιμοποιηθεί για να επεκταθεί το δίκτυο διανομής του Forky, μέχρι στιγμής η περιοχή δραστηριοποίησης είναι το εμπορικό τρίγωνο των Αθηνών που φτάνει έως την Καλλιθέα και ένα κομμάτι των βορείων προαστίων (Χαλάνδρι, Μαρούσι).

Τα γραφεία της Forky βρίσκονται στο κέντρο της πόλης από τα οποία γίνεται ο συντονισμός των εργασιών. Παράλληλα υπάρχουν δύο πρατήρια στα οποία παρασκευάζονται τα γεύματα και ξεκινάει η διανομή. Το ένα πρατήριο βρίσκεται στο κέντρο των Αθηνών και

επιχειρεί στο εμπορικό τρίγωνο και το δεύτερο έχει έδρα τα βόρεια προάστια στα οποία και κινείται.

#### **4.1 Οργάνωση επιχείρησης: Περιγραφή τμημάτων εταιρείας**

Όπως όλες οι εταιρείες έτσι και οι startup επιχειρήσεις είναι χωρισμένες σε τμήματα. Στο οργανόγραμμα κάθε επιχείρησης αναφέρονται τα τμήματα και η σύνδεση που έχουν αυτά μεταξύ τους. Η οργάνωση μια επιχείρησης σε τμήματα γίνεται με σκοπό την καλύτερη λειτουργία της. Η τμηματοποίηση μίας επιχείρησης περιγράφεται αρχικά στο επιχειρηματικό σχέδιο που έχει καταρτιστεί κατά την ίδρυση αυτής. Έτσι κάθε τμήμα γνωρίζει τον χώρο ευθύνης του και ποιοι είναι οι στόχοι του. Τα τμήματα συνεργάζονται άμεσα μεταξύ τους με σκοπό την σωστή και επιτυχημένη λειτουργία της επιχείρησης. Κάθε τμήμα διαθέτει τον δικό του διευθυντή ή προϊστάμενο ο οποίος με την σειρά του αναφέρεται στην γενική διεύθυνση της επιχείρησης.

Με τον ίδιο τρόπο οργάνωσης λειτουργεί και η Forky, η οποία χωρίζεται σε 6 τμήματα. Ο διαχωρισμός των τμημάτων αναφέρεται στο παρακάτω διάγραμμα :



#### 4.1.1 Γενική Διεύθυνση - Ιδρυτές

Στην περίπτωση της Forky οι ιδρυτές που αναφέραμε και παραπάνω κατέχουν την Γενική διεύθυνση της εταιρείας. Είναι οι κύριοι μέτοχοι της επιχείρησης και διαχειριστές της. Στην ευθύνη τους έχουν το γενικό συντονισμό και την διοίκηση της Forky. Πέρα όμως από το διοικητικό κομμάτι έχουν να ασχοληθούν και με την μελλοντική κατεύθυνση και τον συνεχή σχεδιασμό της επιχείρησης.

Διοίκηση:

- ο καθημερινός έλεγχος των εργασιών των τμημάτων , κάτι που συνήθως γίνεται με την παρακολούθηση των καθημερινών στόχων που έχει κάθε τμήμα
- ο συντονισμός και η ενημέρωση των τμημάτων για νέες διαδικασίες, γίνεται είτε με συναντήσεις με τους διευθυντές των τμημάτων είτε μέσω email ή τηλε-συνεδριάσεων.
- σύσταση και σχεδιασμός βελτιώσεων σε καθημερινές δυσλειτουργίες που πιθανόν να προκύψουν
- παρακολούθηση οικονομικών αποτελεσμάτων βάση των στόχων που έχουν τεθεί

Σχεδιασμός:

- αναζήτηση συνεργασιών και επεκτάσεων της εταιρείας
- συνάντησεις με υπάρχοντες και μελλοντικούς επενδυτές
- έλεγχος αγοράς και παρακολούθηση του ανταγωνισμού
- συμμετοχή σε ημερίδες είτε για ενημερωτικό σκοπό είτε για αναζήτηση επενδυτών

#### 4.1.2 Τμήμα Marketing

Το τμήμα Marketing είναι υπεύθυνο για την προώθηση των υπηρεσιών και προϊόντων της εταιρείας. Στόχος του τμήματος είναι να κάνει γνωστή την εταιρεία στο αγοραστικό κοινό και να προσελκύσει νέους πελάτες. Για να μπορέσει να το πετύχει αυτό επιστρατεύει διάφορα μέσα όπως διαδίκτυο (social media), ραδιόφωνο, διανομή φυλλαδίων, προωθητικά email,



συνεργασίες με άλλες εταιρείες και άλλες ενέργειες που σκοπό έχουν την προώθηση της Forky. Οι καθημερινές εργασίες του τμήματος είναι:

- καθημερινή συμμετοχή στα social media, κάτι που της δίνει την δυνατότητα να ενημερώνει καθημερινά τους πελάτες για τα προϊόντα της, προσφορές, εκπτώσεις και για τα νέα της επιχείρησης.
- αναζήτηση συνεργασιών με άλλες εταιρείες (συνήθως startup) με σκοπό την διαφήμιση αλλά και την εξασφάλιση και νέων πελατών
- οργάνωση διαφημιστικών ενεργειών όπως διανομή φυλλαδίων, ραδιοφωνικές διαφημίσεις, σύναψη συμφωνιών για άρθρα αφιερώματα σε περιοδικά ή εφημερίδες
- διατήρηση δεδομένων των πελατών (big data) με σκοπό την ενημέρωση τους μέσω email ή προσωπικών μηνυμάτων στο κινητό για το καθημερινό μενού ή με νέα της επιχείρησης

Να αναφέρουμε πως για μια Startup επιχείρηση το τμήμα Marketing έχει ζωτική σημασία για την εξέλιξη της.

#### 4.1.3 Τμήμα Operations

Το τμήμα Operations ή διακίνησης έχει την ευθύνη για την εύρυθμη λειτουργία των διανομών. Η Forky απασχολεί ένα μεγάλο μέρος διανομέων το οποίο κινείται με δίκυκλα οχήματα χαμηλού κυβισμού, όλοι οι διανομείς έχουν στην κατοχή τους ηλεκτρονικό εξοπλισμό από τον οποίο ενημερώνονται για το δρομολόγιο που πρέπει να ακολουθήσουν και τις παραδόσεις που έχουν. Οι διανομείς παραδίδουν καθημερινά 12:00 με 16:00 και 19:00 με 23:00. Το δρομολόγιο καταρτίζεται από την ομάδα διακίνησης η οποία παρακολουθεί την πορεία των διανομέων καθόλη την διάρκεια της βάρδιας τους. Το δρομολόγιο μεταβάλλεται συνεχώς καθώς λειτουργεί βάση των παραγγελιών που έρχονται στο σύστημα της Forky. Στόχος της Forky και του τμήματος operations είναι ο πελάτης να παραλάβει το γεύμα του σε 15 λεπτά από την στιγμή που δημιούργησε την ηλεκτρονική του παραγγελία.

#### 4.1.4 Τμήμα Supply Chain

Το τμήμα supply chain ή προμηθειών έχει την αποκλειστική ευθύνη για την παραγγελία, την αποθήκευση και την διατήρηση όλων των προμηθειών που χρειάζεται η Forky. Οι προμήθειες αυτές είναι προϊόντα για την προετοιμασία των γευμάτων, συσκευασίες για τα έτοιμα γεύματα, αναλώσιμα υλικά της κουζίνας αλλά και ό,τι χρειάζεται για την παρασκευή των προϊόντων της Forky.

#### 4.1.5 Τμήμα Information-Technology

Το τμήμα information-technology ή πληροφορικής ασχολείται με όλα τα πληροφορικά συστήματα της Forky. Στόχος του είναι, η δημιουργία νέων λογισμικών προγραμμάτων που βελτιώνουν τις υπηρεσίες της Forky και η υποστήριξη για τα ήδη υπάρχοντα λογισμικά προγράμματα.

Η Forky διαθέτει μια μεγάλη ομάδα προγραμματιστών καθώς έχει δώσει ιδιαίτερο βάρος στο κομμάτι της τεχνολογίας. Ήδη έχει την δική της εφαρμογή για κινητά μέσω της οποίας οι πελάτες μπορούν να κάνουν ηλεκτρονικές παραγγελίες με απλό και γρήγορο τρόπο. Σκοπός άλλωστε της εταιρείας είναι να παρέχει υπηρεσίες εστίασης μέσω ηλεκτρονικών παραγγελιών.

#### 4.1.6 Τμήμα Finance-accounting

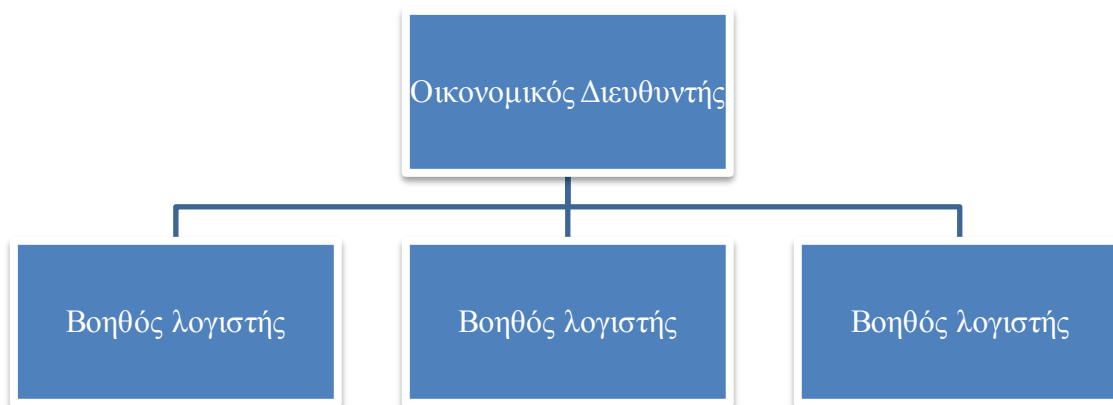
Το τμήμα finance-accounting της Forky έχει την αποκλειστική ευθύνη για τον έλεγχο των οικονομικών της εταιρείας. Το τμήμα πρέπει να παρακολουθεί καθημερινά τις οικονομικές κινήσεις, να παρέχει τα απαραίτητα νόμιμα παραστατικά στους πελάτες, προμηθευτές και υπαλλήλους (μισθοδοσίες), να εξασφαλίζει τις υποχρεώσεις της εταιρείας ως προς τους δημόσιους φορείς και τέλος να διατηρεί την λογιστική οργάνωση της εταιρείας. Το συγκεκριμένο τμήμα δεν λειτουργεί εσωτερικά της εταιρείας.

### 4.2 Οργάνωση Λογιστηρίου

Το λογιστήριο στην Forky όπως αναφέραμε παραπάνω δεν λειτουργεί εσωτερικά της εταιρείας. Η ομάδα του λογιστηρίου καθώς και ο οικονομικός διευθυντής λειτουργούν σαν εξωτερικοί συνεργάτες. Η λειτουργία του λογιστηρίου με εξωτερικούς συνεργάτες είναι

σύνηθες φαινόμενο στις startup επιχειρήσεις. Έτσι λοιπόν και η Forky έχει μία ομάδα που είναι υπεύθυνη για την ομαλή και νόμιμη λειτουργία του λογιστηρίου.

Η ομάδα αυτή αποτελείται από 3 λογιστές βοηθούς και ένα οικονομικό διευθυντή, όπως ακριβώς περιγράφεται και στο διάγραμμα παρακάτω:



Το λογιστήριο είναι υπεύθυνο για την τήρηση όλων των οικονομικών αρχείων της εταιρείας και να εξασφαλίζει την νόμιμη οικονομική λειτουργία ακολουθώντας τις νομικές διατάξεις.

Η ομάδα λογιστηρίου στην Forky έχει τον καθημερινό έλεγχο των παραστατικών που εκδίδονται προς τους πελάτες και τους προμηθευτές, την τήρηση του αρχείου των παραστατικών καθώς και ό,τι αφορά την λογιστική συμπεριφορά της εταιρείας. Το λογιστήριο είναι υπεύθυνο μέσω μηχανογραφικών συστημάτων και φυσικών αρχείων να διατηρεί όλες τις δραστηριότητες της Forky. Μάλιστα στο τέλος του έτους θα πρέπει να συντάξει και τον Ισολογισμό και να τον εκδώσει.

Στις εργασίες του λογιστηρίου είναι και η κατάθεση της μισθοδοσίας του προσωπικού στο τέλος του μήνα και η καταβολή όλων των νόμιμων εισφορών στους δημόσιους φορείς. Στα πλαίσια των εργασιών τους είναι και η κατάθεση απαιτούμενων εγγράφων στις Δημόσιες αρχές, όπως Ι.Κ.Α (ασφαλιστικές εισφορές), Ο.Α.Ε.Δ (αναγγελία πρόσληψης).

Στο λογιστήριο του Forky οι καθημερινές εργασίες που αναφέραμε παραπάνω γίνονται από τους βοηθούς λογιστές οι οποίοι έχουν αναλάβει την διεκπεραίωση όλων των υποχρεώσεων της Forky. Τα αποτελέσματα των δραστηριοτήτων των λογιστών ελέγχονται

απο τον οικονομικό διευθυντή, ο οποίος έχει τη ευθύνη να επικυρώσει τα αποτελέσματα της ομάδας και να τα καταγράψει. Η καταγραφή των αποτελεσμάτων και η αποτίμηση αυτών θα πρέπει να παρουσιαστεί έπειτα στην Γενική διεύθυνση. Η Γενική διεύθυνση σύμφωνα με το καταστατικό της εταιρίας και συγκεκριμένα ο δηλωμένος ως διαχειριστής της Forky φροντίζει για την έκδοση των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων ( ισολογισμός, αποτελέσματα χρήσεως, πίνακας διαθέσεως αποτελεσμάτων και παράρτημα) και των σχετικών εκθέσεων των διαχειριστών της εταιρίας. Η υποβολή των καταστάσεων και σχετικών εκθέσεων υποβάλλονται στο ΓΕΜΗ και στην ιστοσελίδα της εταιρίας σύμφωνα με το άρθρο 98 του Ν.4072/2012.

#### **4.3 Λογιστικές και Φορολογικές υποχρεώσεις**

Η λογιστική οργάνωση των startup γίνεται βάση της μορφής που θα επιλέξουν οι ιδρυτές. Η Forky έχει συσταθεί ως Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία και υπάγεται στις νομικές διατάξεις που αφορούν τις Ι.Κ.Ε.

Οι Ι.Κ.Ε διατηρούν υποχρεωτικά διπλογραφικά βιβλία κάτι που αυξάνει το λογιστικό κόστος τήρησης των βιβλίων τους αλλά λειτουργεί και ως αντιστάθμισμα για την περιορισμένη ευθύνη των προσώπων, που συμμετέχουν σε αυτές. Έτσι υπάρχει βέβαια η μέγιστη διαφάνεια στις οικονομικές συναλλαγές, η οποία επιτυγχάνεται με το διπλογραφικό σύστημα. Τα λογιστικά βιβλία που τηρούνται είναι εσόδων-εξόδων, βιβλίο απογραφών αποτίμησης αποθεμάτων Ισοζύγιο γενικού και αναλυτικού καθολικού, Ημερολόγιο εγγραφών ισολογισμού, απογραφών και ισολογισμού και το Μητρώο παγίων περιουσιακών στοιχείων.

Η φορολογική υποχρέωση των Ι.Κ.Ε ορίζεται στον ν.4172/2013 για τη φορολογία εισοδήματος, και φορολογούνται σύμφωνα με τον γενικό κανόνα που ακολουθεί:

- Τα συνολικά κέρδη των εταιρειών αυτής της μορφής φορολογούνται με συντελεστή 26%, ανεξαρτήτως ποσού,
- ενώ για τα διανεμόμενα στους εταίρους κέρδη ή μερίσματα ισχύει επιπλέον φορολογική επιβάρυνση 10%.
- Η αμοιβή του διαχειριστή φορολογείται ως εισόδημα μισθωτής εργασίας.

- Η προκαταβολή φόρου ισούται με το 80% του φόρου που προκύπτει από την υποβαλλόμενη δήλωση.
- Τέλος επιτηδεύματος .

#### 4.3.1 Έκδοση Παραστατικών προς τους Πελάτες

Η Forky σαν μία νέα επιχείρηση που στηρίζεται στο κομμάτι της τεχνολογίας έτσι έχει εφαρμόσει ηλεκτρονικά συστήματα σε όλες τις συναλλαγές. Τα συστήματα τιμολόγησης που έχουν προς τους πελάτες της είναι ηλεκτρονικά (e-invoicing), κάτι που σημαίνει πως γίνεται ηλεκτρονική αποστολή, μέσω email, των παραστατικών προς τους πελάτες αλλά και τους προμηθευτές. Με αυτόν τον τρόπο δεν υπάρχουν χάρτινα αρχεία παραστατικών, υπάρχει μικρότερο διαχειριστικό κόστος, μειώνεται ο διαχειριστικός χρόνος καθώς δεν χρειάζεται να γίνονται καταχωρήσεις χειρόγραφων τιμολογίων και τέλος υπάρχει καλύτερη και ευκολότερη παρακολούθηση των εξερχόμενων παραστατικών μέσω του συστήματος.

Οι πελάτες έχουν την δυνατότητα να επιλέξουν το είδος του παραστατικού που επιθυμούν (τιμολόγιο ή απόδειξη) και με την ολοκλήρωση της παραγγελίας τους λαμβάνουν και το παραστατικό στο email τους το οποίο είναι έγκυρο για οποιαδήποτε νομική χρήση. Στην περίπτωση που κάτι συμβεί και δεν ολοκληρωθεί η παραγγελία το σύστημα ενημερώνεται και αυτόματα αποστέλλει ακυρωτικό σημείωμα με αναφορά του αριθμού απόδειξης ή τιμολογίου. Έτσι ο πελάτης κατά την διάρκεια της παραγγελίας του επιλέγει το παραστατικό που επιθυμεί και δικαιούται και το λαμβάνει αυτόματα με την ολοκλήρωση αυτής. Στα ηλεκτρονικά παραστατικά αναφέρονται όλα τα προβλεπόμενα από τον νόμο στοιχεία της εταιρείας, η περιγραφή των χρεώσεων και ο υπάρχων Φ.Π.Α.

#### 4.3.2 Μέθοδοι και τρόποι πληρωμής

Η Forky διαθέτει ένα μεγάλο εύρος τρόπων πληρωμής. Ο πελάτης μπορεί να επιλέξει έναν από αυτούς και έπειτα απλά να ολοκληρώσει την παραγγελία του. Οι επιλογές που έχει ο πελάτης είναι:

- Πληρωμή με κάρτα (πιστωτική ή χρεωστική)
- Πληρωμή με μετρητά κατά την παραλαβή της παραγγελίας (αντικαταβολή).
- Πληρωμή με Ticket Restaurant

Στόχος της Forky είναι οι πελάτες να διαθέτουν ένα εύρος επιλογών ως προς την πληρωμή για να διευκολύνουν έτσι το αγοραστικό κοινό τους. Βέβαια η ηλεκτρονική πληρωμή με κάρτα είναι μία μέθοδος που προτιμούν περισσότερο καθώς έτσι μειώνεται ο διαχειριστικός κίνδυνος (μεταφοράς χρημάτων με τον διανομέα) και αυξάνεται ο έλεγχος εισροών στα ταμεία της Forky.

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η επιχειρηματικότητα είναι μία έννοια που τη συναντάμε από πολύ παλιά. Η επιχειρηματικότητα αποτελεί έναν από τους κυριότερους λόγους της οικονομικής ανάπτυξης μιας χώρας και η εξέλιξη αυτή αποφέρει αύξηση του εθνικού πλούτου, δημιουργία νέων θέσεων εργασίας καθώς και αύξηση της παραγωγικότητας. Η επιχειρηματικότητα μπορεί να έχει πολλές μορφές όπως είναι η γυναικεία όπου τα τελευταία χρόνια έχει σημειωθεί μεγάλη αύξηση. Στην Ελλάδα πλέον το να ιδρύσει κάποιος μια επιχείρηση αποτελεί ένα όνειρο όμως παρά τη κατάσταση που επικρατεί υπάρχει μία αύξηση στην ίδρυση των νεοφυών επιχειρήσεων (startup company). Νεοφυείς επιχειρήσεις είναι ιδέες που υλοποιούνται και επιδιώκουν τη γρήγορη είσοδο στο κόσμο των επιχειρήσεων με μεγάλο ρίσκο βέβαια. Κάποιες γνωστές νεοφυείς επιχειρήσεις είναι οι επιτυχημένες σε όλους Apple, Google και Facebook. Το φαινόμενο των νεοφυών επιχειρήσεων έχει τις ρίζες του εδώ και 20 χρόνια περίπου αλλά τα τελευταία χρόνια έχει ανθίσει και αυτό με τη βοήθεια των επενδυτικών προγραμμάτων και με κεφάλαια. Μια επιτυχημένη νεοφυής επιχείρηση επιφέρει πολλά θετικά αποτελέσματα στην οικονομία αλλά και στη κοινωνία της χώρας. Αναλύοντας , λοιπόν , μία πολλά υποσχόμενη startup επιχείρηση συμπεραίνουμε ότι οι ιδέες πρέπει να υλοποιούνται και να δίνονται ευκαιρίες. Τα αποτελέσματα μπορεί να είναι θετικά ή και αρνητικά. Όμως πίσω από κάθε αποτυχία κρύβεται μια νέα ευκαιρία και δεν θα πρέπει κανείς να αποθαρρύνεται. Βέβαια, στις μέρες μας δεν είναι και πολύ εύκολο οι χρηματοδοτήσεις και να δοθούν κεφάλαια αλλά με πολύ επιμονή, υπομονή και αισιοδοξία όλα μπορούν να γίνουν. Συνοψίζοντας, παρά τις δυσκολίες που υπάρχουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να αποτελέσουν το μέλλον της οικονομίας ώστε η χώρα μας να βγει από το αδιέξοδο στο οποίο έχει μεταβεί.

## Βιβλιογραφία

- Drucker, P., *Καινοτομία & Επιχειρηματικότητα*, Θεσσαλονίκη 1985.
- Κακούρης Αλέξανδρος, «Έννοιολογικές προσεγγίσεις στην Επιχειρηματικότητα Καινοτομίας», Εκδόσεις Διάυλος, Αθήνα 2010.
- Καραγιάννης, Η και Μπακούρος, Ι. *Καινοτομία και επιχειρηματικότητα: Θεωρία και Πράξη*. Θεσσαλονίκη, Σόφια 2010.
- Ίδρυμα Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών (I.O.B.E), 2015.
- Αναστασιάδης, Π. , *Τα πληροφοριακά Συστήματα Διοίκησης στη Νέα Οικονομία- η Νέα Ψηφιακή Μετά-μηχανογραφημένη Επιχείρηση*, 2001.
- Ροδοσθένους, Μ. , *Οργάνωση Λογιστηρίου*, Δεύτερη έκδοση, Αθήνα 2004.
- Φλώρος, Χρ. Γ, *Σύγχρονη Διοικητική των Επιχειρήσεων*, Σύγχρονη εκδοτική ΕΠΕ, Αθήνα 1993.
- Μηλιώτη, Ε., *Στρατηγική των Επιχειρήσεων*, Σύγχρονη εκδοτική ΕΠΕ, Αθήνα 2010.

## Ιστότοποι

- 1) <http://startupper.gr>
- 2) <http://startup.gr>
- 3) <http://www.startupgreece.gov.gr>
- 4) <http://hellenicstartups.gr/>
- 5) <http://www.in2life.gr/>
- 6) [www.capital.gr](http://www.capital.gr)
- 7) [www.businessangelsgreece.gr/](http://www.businessangelsgreece.gr/)
- 8) <http://el.wikipedia.org>
- 9) [www.fortunegreece.com](http://www.fortunegreece.com)
- 10) [www.epixeiro.gr](http://www.epixeiro.gr)
- 11) <https://www.espa.gr/>
- 12) [www.forky.gr/](http://www.forky.gr/)
- 13) [www.huffingtonpost.gr](http://www.huffingtonpost.gr)
- 14) [www.paulgraham.com](http://www.paulgraham.com)
- 15) <http://www.investopedia.com/terms/v/venturecapital.asp>
- 16) <https://el.wiktionary.org/wiki/νεοφυής>
- 17) <http://www.alibaba.com/>
- 18) Μούστρος Π. , Κωνσταντίνος Δρ. , *Η επιχειρηματικότητα στη θεωρία και την ιστορία, Πρόγραμμα «Εκπαίδευση και δια βίου μάθηση 2007-2013»*, ηλεκτρονική βιβλιοθήκη ΤΕΙ Πειραιά. [http://www.teipir.gr/mke/images/pdf/e\\_1\\_enotita\\_1.pdf](http://www.teipir.gr/mke/images/pdf/e_1_enotita_1.pdf)