

Πρακτικά βήματα χρηματοδοτικών εργαλείων

του Δημήτρη Φανουργάκη

Η διατήρηση μιας επιχείρησης, σε δύσκολες οικονομικές συγκυρίες είναι πρόκληση, ειδικά στην Ελλάδα με την οικονομική κρίση τα τελευταία 10 χρόνια και τώρα η πανδημία του κορωνοϊού, έχει σίγουρα ταραξεί τα νερά στα οποία πρέπει να πλεύσουν οι ιδιοκτήτες. Δυστυχώς, δεν υπάρχει καθορισμένο βιβλίο που πρέπει κανείς να ακολουθήσει για να ξεφύγει από την καταιγίδα και να διορθώσει την «πλεύση». Κάθε επιχείρηση είναι διαφορετική και η καθεμία έχει τους δικούς της κινδύνους αλλά και τα ωφέλη. Αυτές οι διαφορές καθιστούν μη ρεαλιστική την κατά γράμμα αντιγραφή της στρατηγικής ανάκαμψης μιας άλλης εταιρείας. Ωστόσο, υπάρχουν ορισμένες γενικές στρατηγικές που μπορούν να ακολουθήσουν οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων για να τους βοηθήσουν να σταματήσουν να παίρνουν «νερό» και να αρχίσουν να διασώζονται. Σε κάθε περίπτωση, οι συνθήκες αλλάζουν και κάθε εταιρεία πρέπει να προσαρμοστεί στις νέες καταστάσεις, να κάνει τα σχέδια και τις στρατηγικές της, να διατηρήσει ή να αυξήσει την ποιότητα των υπηρεσιών ή των προϊόντων, να αγοράσει νέα μηχανήματα, να αναπτύξει βέλτιστες πρακτικές μέσω προτύπων, να ενημερώσει λογισμικά, να εισέλθουν στις νέες ψηφιακές τεχνολογίες, να βελτιώσουν το επιχειρηματικό περιβάλλον για τους εργαζόμενους, να προστατέψουν το περιβάλλον και να κάνουν ανακύκλωση και πολλούς άλλους στόχους για να βελτιώσουν τις λειτουργίες τους, τα κέρδη τους, τις διαδικασίες τους και να επιτύχουν τις βέλτιστες επιδόσεις τους.

Ποια θα μπορούσε να είναι η βέλτιστη πρακτική σε μια επιχείρηση προκειμένου την διατήρηση και την ανάκαμψη της:

Η βέλτιστη πρακτική στις επιχειρήσεις σημαίνει να αναλύει, να βρίσκει και να χρησιμοποιεί τους καλύτερους τρόπους, για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων. Πολλές επιχειρήσεις θεωρούν μια τέτοια πρακτική, τα κατάλληλα χρηματοδοτικά εργαλεία, τα οποία βοηθούν στην επίτευξη των στόχων και των σχεδίων τους, όπως τα διάφορα προγράμματα μέσω ΕΣΠΑ (Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς).

Ας δούμε όμως παρακάτω μερικά σημεία που πρέπει να ακολουθηθούν, σαν παράδειγμα, προκειμένου να μην βρεθεί μια επιχείρηση μπροστά σε ανεπιθύμητες εκπλήξεις ακολουθώντας ένα χρηματοδοτικό εργαλείο ΕΣΠΑ.

Στο πλαίσιο της στρατηγικής και του μάρκετινγκ, η DIANA RUBBER TECHNOLOGIES αποφάσισε να επενδύσει για να βελτιώσει τις εγκαταστάσεις της, αλλά και το εργασιακό της περιβάλλον, έχοντας σαν γνώμονα την ασφάλεια και τους εργαζόμενους, γιατί μόνο έτσι θα είναι ενθουσιώδεις, δραστήριοι και παραγωγικοί, επίσης σε μια νέα μηχανή (μύλο) για την ανακύκλωση των δικών της προϊόντων, την δημιουργία ενός προτύπου ISO για την διαχείριση και τη γραμμή παραγωγής, σύστημα μηχανογράφησης για τα τιμολόγια, τις παραγγελίες, την καθημερινή γραμμή παραγωγής και την ανάπτυξη και βελτίωση των εξαγωγών. Ως εκ τούτου, αναζήτησε την κατάλληλη χρηματοδότηση

μέσω κοινοτικών προγραμμάτων, για να μπορέσει μέσω αυτών να βοηθηθεί στο πλάνο της επένδυσης.

ΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΕΝΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΕΣΠΑ

1. Συμφωνία/συνεργασία με εταιρεία συμβούλων

Η αίτηση για επιδοτούμενο πρόγραμμα ΕΣΠΑ συχνά συνοδεύεται από επιχειρηματικό σχέδιο. Το επιχειρηματικό σχέδιο περιλαμβάνει κάποιες παραμέτρους που πιθανότατα η επιχείρηση δεν μπορεί να αντεπεξέλθει μόνη της. Για το λόγο αυτό κρίνεται σκόπιμο και ωφέλιμο να απευθυνθεί, σε σύμβουλο επιχειρήσεων. Ένας σύμβουλος επιχειρήσεων θα βοηθήσει στην εφαρμογή του προγράμματός. Ιδανικά θα σας ενημερώνει σε τακτά χρονικά διαστήματα για πτυχές του προγράμματός σας, ώστε να μπορείτε να πάρετε τις καλύτερες δυνατές αποφάσεις.

Ο σύμβουλος θα είναι υπεύθυνος να σας ενημερώσει για πιθανές αλλαγές στα προγράμματα και πώς επηρεάζουν την επιχορήγησή σας. Κατά συνέπεια, ο σύμβουλος επιχειρήσεων θα είναι αυτός που θα σας καθοδηγήσει και θα σας κατευθύνει, για το λόγο αυτό κρίνεται απαραίτητη μια σταθερή

και αξιόπιστη συνεργασία μεταξύ σας. (το έξοδο του συμβούλου καλύπτεται τις περισσότερες φορές από το πρόγραμμα).

2. ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

Είναι πολύ σημαντικό να γνωρίζετε από την αρχή τι ακριβώς θα θέλατε να επενδύσετε και τα χρήματα που πρέπει να ξοδέψετε όπου συνήθως τα προγράμματα (ανάλογα την περιοχή) χρηματοδοτούν με το 50% του συνολικού προϋπολογισμού. Μπορείτε να κάνετε ανάλυση των εργασιών, για να ολοκληρώσετε τον προϋπολογισμό σας, μαζί με έναν πολιτικό μηχανικό και τον σύμβουλό σας.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ DIANA RUBBER

- Α) ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΑΠΟ ΤΟΝ ΜΗΧΑΝΙΚΟ (ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ, ΠΟΛΕΟΔΟΜΙΑ, ΚΛΠ)
- Β) ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ
- Γ) ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ
- Δ) ΚΤΙΡΙΑΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ
- Ε) ΔΙΑΦΟΡΑ ΟΠΩΣ ΠΥΡΟΣΒΕΣΗ, ΓΡΑΦΕΙΑ, ΕΚΘΕΣΗ, ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ, ΣΥΝΑΓΕΡΜΟΣ, ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ Η/Υ.

ΣΥΝΟΛΟ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΕΥΡΩ
164.270.00

3) ΣΧΕΔΙΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Ακόμη και να μην μπορείτε να ακολουθήσετε ένα πρόγραμμα, το σχέδιο μάρκετινγκ είναι χρήσιμο καθώς μπορεί να σας βοηθήσει σε πολλές παραμέτρους όπως η πιστοποίηση με ΠΡΟΤΥΠΟ ISO (παρουσίαση εταιρείας, επιχειρηματική λειτουργία, επιχειρηματικοί στόχοι, αναμενόμενα οικονομικά αποτελέσματα, στρατηγική μάρκετινγκ, τακτικό μάρκετινγκ κλπ)

4) Η ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ/ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Είναι πολύ σημαντικό το ποσοστό της επιδότησης, ως προς την απόφαση του προϋπολογισμού σας. Δεν είναι εύκολη επιλογή. Πρέπει να ληφθούν υπόψη όλα τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του προγράμματος, οι οικονομικές δυνατότητες, τα οφέλη και οι περιορισμοί.

5) ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ

Τα έξοδα παίζουν σημαντικό ρόλο στην αποπληρωμή τους. Πρέπει λοιπόν να είστε πολύ προσεκτικοί με τις αγορές σας. Η σαφής και πλήρης κατανόηση του κόστους που συνεπάγεται το πρόγραμμα θα σας βοηθήσει να οργανώσετε σωστά τις αγορές σας σύμφωνα με τις ανάγκες της επιχείρησής σας. Επομένως, βεβαιωθείτε ότι τα έξοδα που πρόκειται να πραγματοποιήσετε είναι σωστά προγραμματισμένα και επιλέξιμα του προγράμματος μαζί με τα αντίστοιχα δικαιολογητικά. Κάθε πρόγραμμα χρειάζεται διαφορετικά δικαιολογητικά. Καλό θα ήταν να έχετε συγκεντρώσει όλα τα δικαιολογητικά πριν ξεκινήσετε οποιαδήποτε διαδικασία. Ξεκινήστε να συλλέγετε τα πιο χρονοβόρα και στη συνέχεια να συνεργάζεστε με τον λογιστή σας για τα οικονομικά και φορολογικά σας δεδομένα.

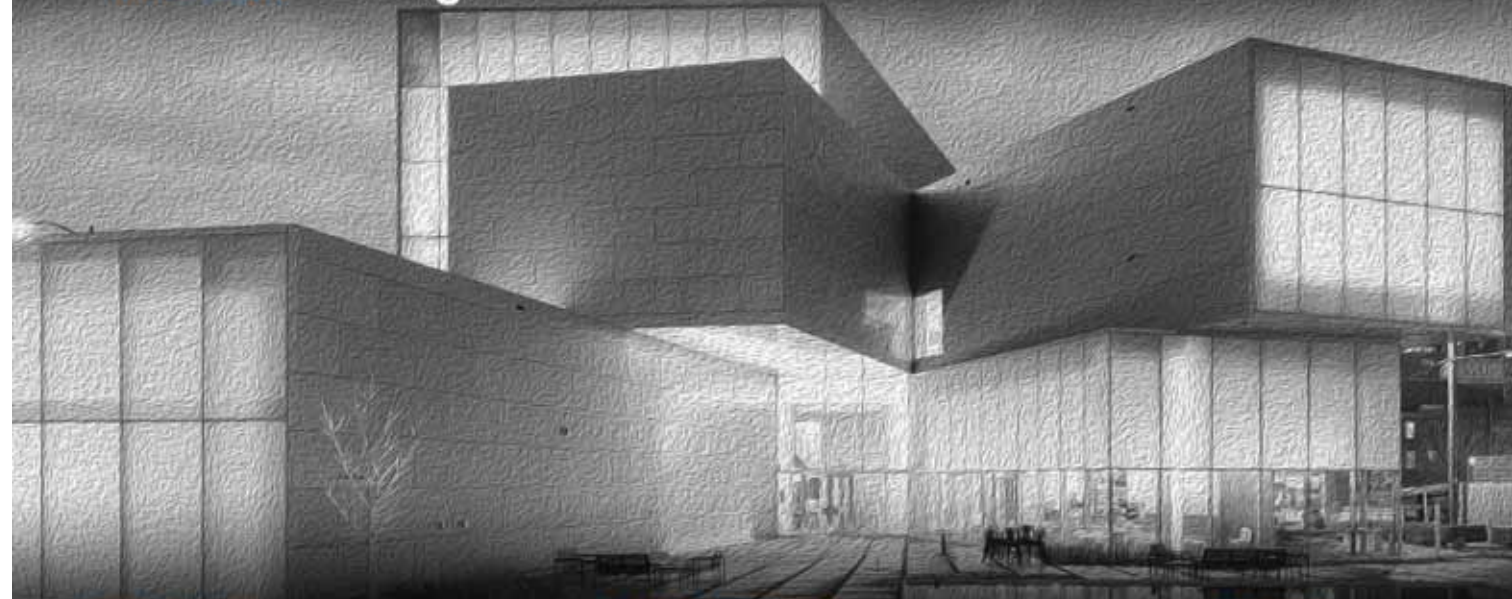
Τα προγράμματα δεν σας υποστηρίζουν οικονομικά πριν ξεκινήσετε. Οι περισσότεροι επιχει-

ρηματίες είναι πεπεισμένοι ότι δεν χρειάζεται να έχουν δικά τους χρήματα για να ξεκινήσουν τη δική τους επένδυση μέσω ενός προγράμματος. Αυτή η αντίληψη είναι ένας μεγάλος μύθος. Ακόμα κι αν ένα επιδοτούμενο πρόγραμμα σας υποστηρίζει 100%, θα πρέπει πρώτα να πληρώσετε κάποια από τα τιμολόγια για να λάβετε την επιχορήγηση. Επίσης, ένα άλλο σημείο που πρέπει να προσέξετε πολύ είναι ότι ο ΦΠΑ δεν επιδοτείται από κανένα πρόγραμμα, άρα θα επιβαρύνει την επιχείρησή σας. Πριν ξεκινήσετε λοιπόν ένα επιδοτούμενο πρόγραμμα θα πρέπει να έχετε κάποια χρήματα στα χέρια σας. Απαιτείται μια ελάχιστη κατάλληλη ρευστότητα για την εφαρμογή του προγράμματός σας. Χωρίς αυτήν, υπάρχει ακόμη και περίπτωση απεμπλοκής του έργου. Τα επιδοτούμενα προγράμματα είναι ένας τρόπος για να μεγαλώσετε και να επεκτείνετε την επιχείρησή σας ή είναι ένα εργαλείο που με λάθος χειρισμό θα μπορούσε να οδηγήσει την επιχείρησή σας σε οικονομική απώλεια και αρνητικές και δυσμενείς καταστάσεις..;

Η DIANA RUBBER λέει ..Μην βλέπετε μόνο το δέντρο αλλά όλο το δάσος ... Αυτή είναι ίσως η καλύτερη συμβουλή για την ανάπτυξη ή την έναρξη μιας επιχείρησης. Όταν χρησιμοποιούνται τα χρηματοδοτικά εργαλεία.

Κάθε επιχείρηση θέτει διαφορετικούς στόχους και έχει διαφορετικές ανάγκες. Επομένως, η μέθοδος που θα ακολουθηθεί είναι μοναδική, και οι προτάσεις της DIANA RUBBER είναι πάντα, βρείτε και χρησιμοποιήστε τους καλύτερους τρόπους, ώστε να καλύπτουν τέλεια κάθε ιδιαιτερότητα του πλάνου της επένδυσης σας.

(Η DIANA ΕΛΑΣΤΙΚΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΕΝΙΣΧΥΘΗΚΕ ΜΕΣΩ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΕΣΠΑ 2007-2013)



EXHIBITION SERVICES

SHOPFITTING SERVICES

EVENT SERVICES



We are proud that well-know customers rely on our services on regular basis and would be happy to add you to our list.



... and others