



SOCIAL INCLUSION  
OF MIGRANTS THROUGH  
CREATIVE INDUSTRIES



# From Migrant to Creative Entrepreneur

Manual

This project has been funded with support from the European Commission.  
This publication [communication] reflects the views only of the author, and the  
Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the  
information contained therein.



Erasmus+



## PARTNERS



This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



# Εγχειρίδιο INCREA – Από μετανάστης σε δημιουργικός επιχειρηματίας

## Πίνακας Περιεχομένων

Ενότητα (Α) Εισαγωγή στο έργο Increa και στον πολιτιστικό και δημιουργικό κλάδο.....	3
<b>A.1 Εισαγωγή.....</b>	3
<b>A.2 Τι είναι αυτό το εγχειρίδιο και σε ποιον απευθύνεται;.....</b>	5
<b>A.3 Ορόσημα για την έναρξη και τη λειτουργία μιας επιχείρησης στους τομείς του πολιτισμού και της δημιουργικότητας.....</b>	6
<b>A.4 Δύο εργαλεία και στρατηγικές για την κατασκευή και την οπτικοποίηση της δημιουργικής σας ιδέας.....</b>	13
ΕΝΟΤΗΤΑ (Β) Κύριες πηγές χρηματοδότησης για δημιουργικές επιχειρήσεις.....	19
<b>B.1 Πως να χρηματοδοτήσετε την επιχείρησή σας.....</b>	19
<b>B.2 Ευκαιρίες χρηματοδότησης στην Ευρώπη.....</b>	20
<b>B.3 Πηγές χρηματοδότησης.....</b>	26
ΕΝΟΤΗΤΑ (C) Νομικές και διοικητικές διαδικασίες για την ίδρυση και διαχείριση μιας εταιρείας....	30
<b>C.1 Βασικοί νομικοί και διοικητικοί κανόνες στην Ιταλία.....</b>	30
<b>C.3 Βασικοί νομικοί και διοικητικοί κανόνες στη Σλοβενία.....</b>	35
<b>C.4 Βασικοί νομικοί και διοικητικοί κανόνες στην Ισπανία.....</b>	37
<b>C.5 Βασικοί νομικοί και διοικητικοί κανόνες στην Ελλάδα.....</b>	38
<b>C.6 Μια σύνοψη για την Ευρώπη.....</b>	39
ΕΝΟΤΗΤΑ (D) Στοιχεία και συμβουλές για σημαντικές γλωσσικές, επιχειρηματικές και ψηφιακές δεξιότητες.....	42
<b>D.1 ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ.....</b>	42
<b>D.2 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ.....</b>	45
<b>D.3 ΓΛΩΣΣΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ.....</b>	49

## Ενότητα (Α) Εισαγωγή στο έργο INCREA και στον πολιτιστικό και δημιουργικό κλάδο

### A.1 Εισαγωγή

Το έργο INCREA (*Boosting social Inclusion of migrants through CREative industries*) είναι ένα διακρατικό πρόγραμμα που αναπτύχθηκε στο πλαίσιο του Ευρωπαϊκού προγράμματος Erasmus + με στόχο την υποστήριξη των μεταναστών και προσφύγων που θέλουν να ξεκινήσουν την επιχείρησή τους στην Ευρώπη προκειμένου να αναπτύξουν επαρκείς γλωσσικές και επαγγελματικές δεξιότητες, συμπεριλαμβανομένων των ψηφιακών και επιχειρηματικών δεξιοτήτων εφαρμοσμένες στον πολιτιστικό και δημιουργικό κλάδο. Το έργο ξεκίνησε από την συνειδητοποίηση δύο βασικών προκλήσεων για τους μετανάστες και τους πρόσφυγες όσον αφορά την προσωπική και επαγγελματική τους ένταξη στην Ευρώπη, που είναι η έλλειψη:

- 1) Γλωσσικών δεξιοτήτων, δεδομένου ότι οι μεταναστευτικοί πληθυσμοί διαφέρουν μεταξύ τους όσον αφορά στον πολιτισμό τους, στην κοινωνία στην οποία ανήκουν και στη γλώσσα που μιλούν.
- 2) Επαγγελματικών δεξιοτήτων και δεξιοτήτων που σχετίζονται με την απασχόληση, δεδομένου ότι από άποψη εκπαίδευσης οι μετανάστες και οι πρόσφυγες κυμαίνονται από αναλφάβητους έως υψηλά ειδικευμένους και περιλαμβάνουν ευάλωτες ομάδες όπως οι ηλικιωμένοι, οι κωφοί και οι άνθρωποι που εκτίουν ποινές φυλάκισης.

Για να ξεπεραστούν αυτές οι προκλήσεις, οι εταίροι του έργου ανέπτυξαν προσωποποιημένες μαθησιακές δραστηριότητες, εργαλεία και στρατηγικές για την απόκτηση γλωσσικών, ψηφιακών και επιχειρηματικών δεξιοτήτων (πχ. Πώς να δημιουργήσει μια επιχείρηση, εθνικές ρυθμίσεις, πρακτικές και μη τεχνικές δεξιότητες, δεξιότητες που σχετίζονται με την επιχειρηματικότητα).

Το έργο εστίασε τις δραστηριότητές του στον δημιουργικό τομέα με στόχο την ενδυνάμωση των μεταναστών / προσφύγων στην αξιοποίηση του πολιτιστικού τους περιβάλλοντος και τη δημιουργία επιχειρήσεων, καθώς και στην προώθηση της κοινωνικής ένταξης και ανάπτυξης, καθιστώντας την εκμάθηση γλώσσας πιο πρακτική και προσαρμοσμένη στην πραγματική επαγγελματική ζωή.

Ειδικότερα, οι εταίροι του INCREA καταπιάνονται με την κοινωνική ένταξη αναπτύσσοντας:

- Τρία συγκεκριμένα προγράμματα σπουδών για την υποστήριξη της εκμάθησης γλώσσας σε συνδυασμό με την εκμάθηση ψηφιακών και επαγγελματικών δεξιοτήτων εφαρμοσμένων στο δημιουργικό τομέα.
- Ένα νέο τεχνολογικό εργαλείο για τη μεταφορά γνώσεων προς τους μετανάστες / πρόσφυγες.
- Αυτό το εγχειρίδιο "Από μετανάστης σε δημιουργικός επιχειρηματίας"

Τέλος, η εκτέλεση των δραστηριοτήτων του INCREA σε διακρατικό επίπεδο έχει επιφέρει μεγαλύτερη επίδραση συνολικά και παράλληλα δημιουργεί ένα δίκτυο παραγόντων που υποστηρίζουν την ένταξη των μεταναστών και μπορούν να αποφέρουν χρήματα και μετά το τέλος του έργου καθώς και να προσελκύσουν μεγαλύτερο αριθμό ενδιαφερομένων, να ευαισθητοποιήσουν το κοινό και να φέρουν επενδύσεις.

Οι σύμπραξη περιλαμβάνει:



**CCS**  
Digital Education

### CCS DIGITAL EDUCATION (CRYSTAL CLEAR SOFT) – Ελλάδα (συντονιστής)

Η Crystal Clear Soft (CCS) είναι μια εταιρεία ανάπτυξης λογισμικού που διερευνά ενεργά τις καινοτόμες χρήσεις της τεχνολογίας στην ψηφιακή εκδοτική, εκπαίδευση, κατάρτιση και διάδοση γνώσεων. Προσφέροντας μια ολοκληρωμένες λύσεις, από την ανάπτυξη της ιδέας και τον εκπαιδευτικό σχεδιασμό μέχρι την δοκιμή και την ανάπτυξη, η CCS έχει αναπτύξει εφαρμογές που χρησιμοποιούνται σε χιλιάδες αίθουσες διδασκαλίας σε όλο τον κόσμο! Η CCS είναι μια κυρίως εμπορική εταιρεία με διεθνή παρουσία και εντυπωσιακό κατάλογο πελατών, ιδιαίτερα στους τομείς των εκδόσεων και της εταιρικής κατάρτισης.

### MATERAHUB – Ιταλία



Η Materahub είναι μια κοινοπραξία που δραστηριοποιείται σε διεθνές επίπεδο για την υποστήριξη των επιχειρήσεων, των νεοσύστατων επιχειρήσεων και των επιχειρηματιών, των ιδρυμάτων και των οργανώσεων μέσω ευρωπαϊκών προγραμμάτων. Για χρόνια, η Materahub υπήρξε μεσολαβώντας οργανισμός για τη νότια Ιταλία για το ευρωπαϊκό πρόγραμμα

ERASMUS + για νέους επιχειρηματίες, καθώς και ο Ιταλικός φορέας υποδοχής για το Creative Business Cup, τον σημαντικότερο διεθνή διαγωνισμό για τις δημιουργικές βιομηχανίες. Το Materahub είναι μέλος του Puglia Creativa District και μέλος του CRESCO, του δικτύου πολιτιστικών και δημιουργικών οργανώσεων της Basilicata. Τέλος, η κοινοπραξία προσχώρησε πρόσφατα στο NICE, το Δίκτυο για την Καινοτομία στον Πολιτισμό και τη Δημιουργικότητα.

### DOMSPAIN – Ισπανία



**DSCONSULTING**  
educational services

Η DomSpain Consulting είναι ένας οργανισμός εκπαίδευσης ενηλίκων που ειδικεύεται στον τομέα της εκπαίδευσης και της κατάρτισης, των επαγγελματικών σπουδών, των κοινωνικών και διαπολιτισμικών δεξιοτήτων, των γλωσσών και των νέων τεχνολογιών. Ειδικεύεται σε ξένες γλώσσες, τεχνολογία ηλεκτρονικών υπολογιστών και οικονομία και προσφέρει ένα ευρύ φάσμα μαθημάτων και εργαστηρίων, τα οποία μπορούν να προσαρμοστούν σε

συγκεκριμένες ανάγκες οποιασδήποτε μορφής (μακρόχρονα ή εντατικά μαθήματα, online ηλεκτρονική μάθηση κλπ.). Επιπλέον, διοργανώνει, σχεδιάζει και εκτελεί κάθε είδους κατάρτιση, διεθνή προγράμματα κ.λπ., για σπουδαστές, εκπαιδευτικούς, ακαδημαϊκούς και διοικητικούς υπαλλήλους ή άτομα που επιθυμούν να εργαστούν στο εξωτερικό.



### UPI – Σλοβενία

Η UPI-LJUDSKA UNIVERZA ŽALEC είναι ένα δημόσιο μη κερδοσκοπικό ίδρυμα για την εκπαίδευση και την κατάρτιση ενηλίκων στην περιοχή

Savinja Valley της Σλοβενίας. Ειδικεύεται σε ποικίλα προγράμματα τυπικής και μη τυπικής εκπαίδευσης. Επιπλέον, παρέχει ποιοτικές υπηρεσίες συμβουλευτικής και καθοδήγησης σε διάφορες ομάδες ενηλίκων, όπως άνεργοι, μετανάστες, νέοι, ηλικιωμένοι. Στα πολυάριθμα εθνικά και διεθνή προγράμματα (Erasmus +), συνεργάζονται στενά με εταίρους σε τοπικό, εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο. Είναι αφοσιωμένοι στη δια βίου μάθηση και συνεχώς προσπαθούν να βελτιώσουν τα εκπαιδευτικά τους προγράμματα ανάλογα με τις ανάγκες των εκπαιδευόμενων τους.



cooperativa sociale

### SOCIETÀ COOPERATIVA SOCIALE ONLUS (ARNERA) – Ιταλία

Η Società Cooperative Sociale Onlus ARNERA είναι μια πολυεπίπεδη ένωση που ιδρύθηκε το 2014 από την Ένωση τεσσάρων διαφορετικών κοινωνικών συνεταιρισμών: Il Ponte, Il Cerchio, Paideia και Il Progetto. Η ARNERA εργάζεται σε διάφορες περιοχές της Τοσκάνης και είναι σε θέση να καλύψει τις ανάγκες της περιοχής μέσω προσεκτικής ανάλυσης και εφαρμογής κατάλληλων στρατηγικών. Οι τομείς παρέμβασης είναι οι ακόλουθοι: η παιδική ηλικία, τα παιδιά και η νεολαία, η μεγάλη περιθωριοποίηση, η φροντίδα των εξαρτημένων, η φροντίδα των ηλικιωμένων. Η ARNERA στοχεύει στη δημιουργία ευκαιριών απασχόλησης και στην παροχή υπηρεσιών κοντά στην επικράτεια με σκοπό τη δικτύωση και την ενδυνάμωση προκειμένου να προωθηθεί η ποιότητα ζωής, η ευημερία και τα δικαιώματα του πολίτη.



### COOPERATION BANCAIRE POUR L'EUROPE – Βέλγιο

Η Coopération Bancaire pour l'Europe είναι ένας Ευρωπαϊκός Όμιλος Οικονομικών Συμφερόντων (ΕΟΟΣ) με έδρα τις Βρυξέλλες, ο οποίος χρηματοδοτήθηκε το 1992 από μια ομάδα Ευρωπαϊκών Τραπεζών. Η CBE έχει 10 μέλη από 3 ευρωπαϊκές χώρες, συμπεριλαμβανομένων των ευρωπαϊκών τραπεζών και εμπορικών επιμελητηρίων, φτάνοντας σε ένα μεγάλο δίκτυο τραπεζών, ΜΜΕ και οικονομικών ενώσεων από όλη την Ευρώπη. Η CBE αποσκοπεί στην προώθηση της οικονομικής ανάπτυξης στην Ευρώπη και στην συμβολή στην επίτευξη των στόχων της στρατηγικής «Ευρώπη 2020», παρέχοντας στα μέλη και στους πελάτες της πληροφορίες και υποστήριξη για να κατανοήσουν σωστά τις πολιτικές και τις στρατηγικές της ΕΕ. Ο στόχος της CBE είναι να υποστηρίξει καινοτόμες μικρομεσαίες επιχειρήσεις να αποκτήσουν πρόσβαση στην αγορά της ΕΕ και σε χρηματοδοτήσεις.

#### **A.2 Τι είναι αυτό το εγχειρίδιο και σε ποιον απευθύνεται;**

Αυτό το εγχειρίδιο αποσκοπεί στο να είναι ένα εύκολο και φιλικό προς το χρήστη βιώσιμο εργαλείο για τη διάδοση των αποτελεσμάτων του έργου και συνοψίζει τα αποτελέσματα από προηγούμενες δραστηριότητες του έργου μαζί με μια σειρά κανόνων και βασικών πρακτικών σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας μιας επιχείρησης.

Στοχεύει στον καθορισμό ενός συνόλου σαφών, απλών και προσαρμόσιμων συμβουλών για δημιουργικούς επιχειρηματίες που επιθυμούν να κατανοήσουν περισσότερα σχετικά με αυτό το πεδίο. Επίσης, θα υποστηρίξει μετανάστες που επιθυμούν να γίνουν επιχειρηματίες στο μέλλον στη λειτουργία και την ανάπτυξη της επιχείρησής τους.

#### **Δομή του εγχειριδίου**

- ✚ Η ΕΝΟΤΗΤΑ (Α) περιλαμβάνει μια εισαγωγή στο έργο Increa και στο παρόν εγχειρίδιο, στους στόχους και τη δομή τους, μια επισκόπηση των πολιτιστικών και δημιουργικών βιομηχανιών. Εστιάζει σε δύο κύρια καινοτόμα εργαλεία για να προβληματιστούν και να οικοδομηθεί μια δημιουργική επιχειρηματική ιδέα.
- ✚ Η ΕΝΟΤΗΤΑ (Β) είναι μια «τεχνική» ενότητα αφιερωμένη στις κύριες πηγές χρηματοδότησης για τη δημιουργία και την υποστήριξη μιας δημιουργικής επιχείρησης και για την παροχή

συμβουλών για τον τρόπο λήψης δανείου, για τη συγγραφή ενός επιχειρηματικού σχεδίου και τον σχεδιασμό του επιχειρηματικού μοντέλου.

- ✚ Η ΕΝΟΤΗΤΑ (Γ) περιλαμβάνει τους βασικούς κανόνες του εταιρικού δικαίου και όλες τις διοικητικές και γραφειοκρατικές διαδικασίες που απαιτούνται για τη σύσταση και τη διεύθυνση μιας εταιρείας στις χώρες εταίρους, καθώς και ένα γενικότερο τμήμα για τους κανόνες που εφαρμόζονται σε ευρωπαϊκό επίπεδο.
- ✚ Η ΕΝΟΤΗΤΑ (Δ) περιλαμβάνει συμβουλές για τα θέματα και το περιεχόμενο που αναπτύσσονται στα τρία προγράμματα σπουδών που είναι:

#### ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

- Πώς να βρείτε online και ελεύθερο υλικό
- Πώς να δημιουργήσετε την εταιρική ταυτότητά σας
- Εργασία στο διαδίκτυο! Ηλεκτρονικές τραπεζικές υπηρεσίες και freelancing
- Πώς να κάνετε την επιχείρησή σας ορατή στο διαδίκτυο (ηλεκτρονικοί προσωπικοί λογαριασμοί και μάρκετινγκ μέσω των κοινωνικών δικτύων)
- Πώς να εξασφαλίσετε τον υπολογιστή σας και την ψηφιακή επιχειρησιακή τεκμηρίωση

#### ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

- Πώς μπορώ να κάνω έρευνα και να βρω μια επιχειρηματική ιδέα;
- Ας σχεδιάσουμε! Πώς να προετοιμάσετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο
- Ξέρετε πώς να καταχωρήσετε μια εταιρεία; (εθνικές νομικές δομές)
- Πώς να αντιμετωπίζετε συμβάσεις, φορολογία και μισθώσεις;
- Πώς μπορείτε να βρείτε χρηματοδότηση;

#### ΓΛΩΣΣΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

- Πώς να προετοιμάσετε το βιογραφικό σας σημείωμα
- Είστε έτοιμοι για συνέντευξη;
- Ας δουλέψουμε! Πώς να επικοινωνείτε με τους συναδέλφους σας
- Πώς να γράφετε e-mail και να αντιμετωπίσετε τη γραφειοκρατία
- Πώς να πραγματοποιήσετε τηλεφωνικές κλήσεις

### A.3 Ορόσημα για την έναρξη και τη λειτουργία μιας επιχείρησης στους τομείς του πολιτισμού και της δημιουργικότητας

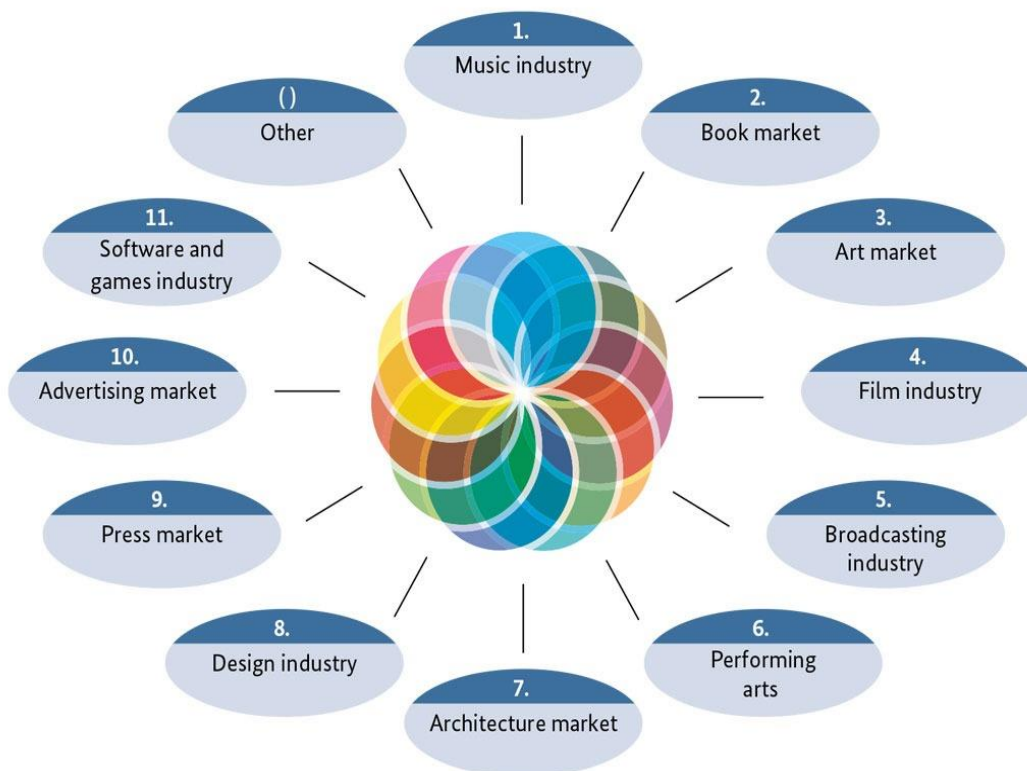
- Τι είναι οι τομείς του πολιτισμού και της δημιουργικότητας; Κλάδοι, κινητήριες δυνάμεις και επιχειρηματικές δεξιότητες

Οι τομείς αυτοί περιλαμβάνουν τους κλάδους που παράγουν ή διανέμουν πολιτιστικά και δημιουργικά αγαθά και υπηρεσίες, που ορίζονται από την UNESCO το 2005 ως «δραστηριότητες, αγαθά και υπηρεσίες, τα οποία ... δίνουν ή μεταδίδουν πολιτιστική έκφραση. Ανεξάρτητα από την εμπορική αξία που μπορεί να έχουν»



(Πηγή εικόνας: The GoDown Arts Centre - Creative Economy Conference)

Οι τομείς του πολιτισμού και της δημιουργικότητας περιλαμβάνουν όλους τους τομείς των οποίων οι δραστηριότητες βασίζονται σε πολιτιστικές αξίες ή / και καλλιτεχνικές και δημιουργικές εκφράσεις, είτε αυτές οι δραστηριότητες είναι προσανατολισμένες στην αγορά είτε δεν προσανατολίζονται προς την αγορά και ανεξάρτητα από το είδος της δομής που τις εκτελεί.



(Πηγή: BMWi - Federal Ministry for Economic Affairs and Energy - Cultural ...)

Οι δραστηριότητες αυτές περιλαμβάνουν τη δημιουργία, την παραγωγή, τη διάδοση και τη διατήρηση αγαθών και υπηρεσιών που ενσωματώνουν πολιτιστικές, καλλιτεχνικές ή δημιουργικές εκφράσεις, καθώς και συναφείς λειτουργίες όπως η εκπαίδευση, η διαχείριση ή η ρύθμιση.

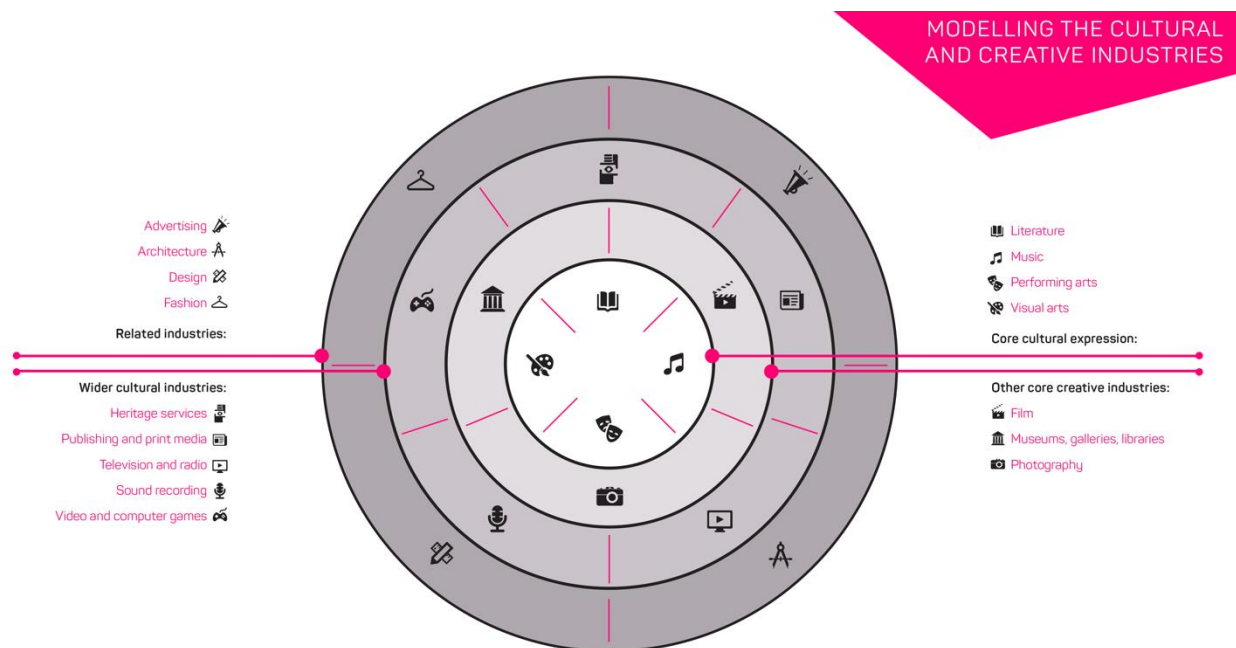
Το θέατρο, οι εικαστικές τέχνες, ο κινηματογράφος, η τηλεόραση, το ραδιόφωνο, η μουσική, η λογοτεχνία, τα ηλεκτρονικά παιχνίδια, τα νέα μέσα, η αρχιτεκτονική, ο σχεδιασμός, η μόδα και η διαφήμιση αποτελούν μέρος των πολιτιστικών και δημιουργικών βιομηχανιών.

Οι όροι "πολιτιστική βιομηχανία" και "δημιουργική βιομηχανία" είναι πρακτικά εναλλάξιμοι.

Η έννοια των «πολιτιστικών βιομηχανιών» συνδέεται περισσότερο με την πολιτιστική κληρονομιά και τις παραδοσιακές μορφές δημιουργίας, ενώ οι «δημιουργικές βιομηχανίες» περιλαμβάνουν τις πρακτικές των εφαρμοσμένων τεχνών, τις καινοτομίες και τη δημιουργία κερδών και τη δημιουργία θέσεων εργασίας δημιουργώντας πνευματική ιδιοκτησία.

Οι τομείς του πολιτισμού και της δημιουργικότητας βρίσκονται στο επίκεντρο της δημιουργικής οικονομίας: με βάση την ατομική δημιουργικότητα και το ταλέντο, δημιουργούν τεράστιο οικονομικό πλούτο και προάγουν την ευρωπαϊκή ταυτότητα, τον πολιτισμό και τις αξίες. Η δημιουργικότητα και ο σχεδιασμός βρίσκονται στην πρώτη γραμμή ενός ταχέως μεταβαλλόμενου κόσμου. Η δημιουργικότητα δεν έχει ποτέ αποτιμηθεί περισσότερο από τα άτομα, την κοινωνία και τους εργοδότες. **Οι δημιουργικοί εργαζόμενοι διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στην προώθηση της οικονομικής, κοινωνικής και πολιτιστικής ανάπτυξης.**





(Πηγή: Lecture 5. Cultural and creative industries)

Οι γραμμές μεταξύ των δημιουργικών πεδίων είναι όλο και πιο θολές. Οι εικαστικοί καλλιτέχνες χρησιμοποιούν διαδραστικές και κινούμενες εικόνες, οι καλλιτέχνες χρησιμοποιούν ψηφιακά μέσα σε ειδικά έργα και συνεργατικές ομάδες δημιουργούν εξελιγμένες παραγωγές που αιχμαλωτίζουν τις αισθήσεις μας.

Η τεχνολογία προσφέρει νέες δυνατότητες στους καλλιτέχνες - στη δημιουργία των έργων τους, ως διεξόδους της δημιουργικότητας τους και ως μέσο προώθησης και διανομής της δουλειάς τους. Η πρωτοποριακή χρήση των ψηφιακών τεχνολογιών παράγει δικτυωμένες επιδόσεις και πολιτιστικές εμπειρίες.

Οι πολιτιστικοί και δημιουργικοί τομείς περιλαμβάνουν ιδίως την αρχιτεκτονική, τα αρχεία και τις βιβλιοθήκες, την τέχνη, την οπτικοακουστική (συμπεριλαμβανομένων ταινιών, τηλεόρασης, βιντεοπαιχνιδιών και πολυμέσων), την πολιτιστική κληρονομιά, το σχεδιασμό, τα φεστιβάλ, τη μουσική, τέχνες.

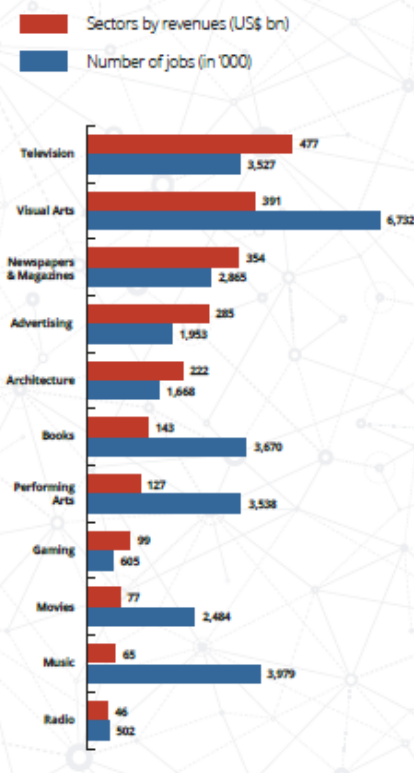
- **Πολιτιστικές και δημιουργικές βιομηχανίες (ΠΔΒ) ως κινητήριες δυνάμεις της παγκόσμιας οικονομίας**

### Creators are Key Contributors to the World Economy

**US \$2,250 billion**  
Global CCI Markets

**29.5m Jobs**  
Global CCI Employment

#### Global CCI Contributions by Sector:



Οι πολιτιστικές και δημιουργικές βιομηχανίες (ΠΔΒ) απασχολούν πάνω από 12 εκατομμύρια άτομα στην ΕΕ, δηλαδή το 7,5% όλων των απασχολούμενων στο σύνολο της οικονομίας.

Οι ΠΔΒ περιλαμβάνουν ορισμένους υποτομείς, όπως τέχνες, πολιτιστική κληρονομιά, σχεδιασμός, μόδα, ταινίες, μουσική, ερμηνευτικές και εικαστικές τέχνες, εκδόσεις, ραδιόφωνο, τηλεόραση και βιντεοπαιχνίδια.

Τα ΠΔΒ συμβάλλουν σημαντικά στην οικονομία με 5,3% της συνολικής ΑΠΑ της ΕΕ και 4% του ονομαστικού ΑΕΠ της ΕΕ που παράγεται από τις βιομηχανίες υψηλών προδιαγραφών.

Η Διεθνής Συνομοσπονδία των Εταιριών των Δημιουργών και Συνθετών (**CISAC**) δημοσίευσε μια νέα μελέτη με τίτλο "Πολιτιστικοί χρόνοι - ο πρώτος παγκόσμιος χάρτης των πολιτιστικών και δημιουργικών βιομηχανιών".

Για πρώτη φορά, η έρευνα αυτή ποσοτικοποιεί την παγκόσμια οικονομική και κοινωνική συμβολή αυτού του σημαντικού τομέα. Η μελέτη αναλύει 11 τομείς των ΠΔΒ: διαφήμιση, αρχιτεκτονική, βιβλία, παιχνίδια, ταινίες, μουσική, εφημερίδες / περιοδικά, τέχνες, ραδιόφωνο, τηλεόραση και εικαστικές τέχνες. Οι τρεις σημαντικότεροι εργοδότες είναι εικαστικές τέχνες (6.73 εκατομμύρια), βιβλία (3.67 εκατομμύρια) και μουσική (3.98 εκατομμύρια).

(Πηγή: "Cultural Times – The First Global Map of Cultural and Creative Industries")

- **Ποια είναι τα βασικά χαρακτηριστικά και οι κορυφαίοι τύποι δημιουργικών επιχειρηματιών;** Μια βαθύτερη κατανόηση των μη τεχνικών δεξιοτήτων των δημιουργικών επιχειρηματιών



## Δημιουργικότητα



## Συνεργασία



## Επιχειρηματικότητα

Ο δημιουργικός επιχειρηματίας είναι ένας ταλαντούχος στοχαστής που συνδυάζει επιχειρηματικό πνεύμα με δημιουργικότητα και αισθητική. Είτε αυτοαπασχολούμενοι είτε εργαζόμενοι σε μια συγκεκριμένη βιομηχανία, οι δημιουργικοί επιχειρηματίες χρησιμοποιούν τόσο την αριστερή όσο και τη δεξιά πλευρά του εγκεφάλου τους για να φέρουν έσοδα. Δεν είναι χομπίστες ... είναι καινοτόμοι που υλοποιούν ιδέες.

Ένας λαμπρός δημιουργικός στοχαστής υλοποιεί, κάνει τα πράγματα να συμβούν και κατέχει σε υψηλό βαθμό:

- **Δημιουργικότητα:** δημιουργώντας νέες ιδέες, αξιολογώντας τις αποτελεσματικά, αναλαμβάνοντας δράση ώστε να μετατραπούν σε νέα προϊόντα και υπηρεσίες.
- **Συνεργασία:** Συνδέσεις και συνεργασίες με συνεργάτες, πελάτες και άλλους σημαντικούς παίκτες στο δίκτυο του, οι οποίοι πιθανότατα θα είναι διασκορπισμένοι ανά τον κόσμο και θα περιέχουν περισσότερες "εικονικές" σχέσεις από ό, τι οι πρόσωπο με πρόσωπο.
- **Επιχειρηματικότητα:** προσδιορισμός ευκαιριών στην αγορά και χρήση επιχειρηματικών δεξιοτήτων για τη μετατροπή των ιδεών σε προϊόντα και σε κέρδος.

Οι δημιουργικοί επιχειρηματίες σκέφτονται με βάση τις ευκαιρίες, παράγουν αποτελέσματα και φέρνουν κέρδη. Αυτό τους οδηγεί στη δημιουργία συστημάτων και επιχειρήσεων που δημιουργούν πλούτο και τους προσφέρουν χρόνο για την επόμενη μεγάλη τους ιδέα.

### - Ποιες είναι οι βασικές δεξιότητες ενός δημιουργικού επιχειρηματία;

- Ανάλυση κινδύνων
- Δεξιότητες σχεδιασμού
- Πάθος για τον δημιουργικό τους τομέα
- Εταιρικές δεξιότητες
- Διαπροσωπικές δεξιότητες

#### Επιχειρηματικές δεξιότητες



- Νέοι, καινοτόμοι τρόποι για την προώθηση στο κοινό και τις κοινότητες
- Πρωτότυπες ιδέες και ευελιξία και αυτοπεποίθηση για την παρουσίαση τους στην αγορά

#### Δημιουργικότητα, επίλυση προβλημάτων και καινοτομία



- Προοπτική να αλλάξουν τον τομέα τους βλέποντας τις καταστάσεις από διαφορετικές οπτικές και καταλήγοντας σε πρωτότυπες ιδέες

#### Δεξιότητες δημιουργικής σκέψης



Η πρώτη αφορά τις **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ**, όπως:

- Η ανάληψη κινδύνου είναι η ικανότητα αξιολόγησης και αντιμετώπισης κινδύνων, συμπεριλαμβανομένων των δεξιοτήτων / πρωτοβουλιών για την ανάπτυξη και προώθηση των ιδεών.
- Δεξιότητες σχεδιασμού που περιλαμβάνουν την ικανότητα απεικόνισης, δημιουργίας και οργάνωσης ενός δομημένου πλαισίου δράσεων και δραστηριοτήτων για να αποφασιστεί τι πρέπει να γίνει και πώς θα γίνει.
- Πάθος για το δημιουργικό τομέα: οι δημιουργικοί επιχειρηματίες είναι οι διαμεσολαβητές που φέρνουν δημιουργικά προϊόντα στην αγορά. Αυτό απαιτεί την ικανότητα να εντοπίζουν το ταλέντο, να σέβονται, να κατανοούν και να διαχειρίζονται τη δημιουργικότητα.
- Εταιρικές δεξιότητες που είναι η επιχειρηματική οξυδέρκεια, εμπορική αντίληψη, διαχειριστική ικανότητα, όραμα και στρατηγική.
- Διαπροσωπικές δεξιότητες που είναι η δυνατότητα να πουλήσουν μια ιδέα, να διαπραγματευτούν και να δικτυωθούν.

Το δεύτερο σχετίζεται με τη **ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ, ΤΗΝ ΕΠΙΛΥΣΗ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ**, συμπεριλαμβανομένης της δυνατότητας εύρεσης:

- νέων, καινοτόμων τρόπων προώθησης της δημιουργικής εργασίας στο κοινό και στις κοινότητες - νέα μοντέλα παραγωγής και διανομής - υπογραμμίζοντας τα ευρύτερα κοινωνικά, οικονομικά και πολιτιστικά οφέλη.
- πρωτότυπες ιδέες και ευελιξία και αυτοπεποίθηση στην παρουσίαση αυτών των προϊόντων στην αγορά.

Το τελευταίο σχετίζεται με τις **ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΗΣ ΣΚΕΨΗΣ / ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΝΑ ΑΛΛΑΞΟΥΝ ΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΟΥΣ**, καθώς μπορούν να δουν καταστάσεις από διάφορες οπτικές γωνίες και να βρουν πρωτότυπες ιδέες.

Παρά την κοινή εσφαλμένη αντίληψη ότι η δημιουργικότητα είναι έμφυτο χαρακτηριστικό, ο καθένας μπορεί να απελευθερώσει τη δημιουργικότητά του καλλιεργώντας τη σωστή νοοτροπία και βάζοντας έτσι τα θεμέλια για μια υγιή επαγγελματική και προσωπική ζωή.

### **Η τελειότητα επιτυγχάνεται με εξάσκηση**

Ξοδεύουμε τόσο πολύ χρόνο αφιερώνοντας τις ψυχικές μας ικανότητες στην καθημερινή μας ρουτίνα που συχνά ξεχνάμε να βγαίνουμε έξω από τον εαυτό μας και να ονειρευόμαστε. Ανεξάρτητα από την ηλικία ή το επίπεδο της εμπειρίας σας, το να βρείτε λίγο χρόνο για να αφήσετε το μυαλό σας να περιπλανηθεί και να αυξήσει τις γνώσεις σας για ένα συγκεκριμένο πεδίο είναι ζωτικής σημασίας για την απελευθέρωση της δημιουργικότητας.

### **Η δημιουργικότητα δεν απαιτεί να ανακαλύψετε ξανά τον τροχό**

Ο Steve Jobs και το iPhone είναι ένα εξαιρετικό παράδειγμα. Παρόλο που ο Martin Cooper ήταν ο δημιουργός του κινητού τηλεφώνου, ο Jobs είναι γνωστός ως ένας φάρος δημιουργικότητας, επειδή προώθησε το κινητό από ένα προϊόν που θα μπορούσε να κάνει κλήσεις σε μια συσκευή που είχε μουσική και ασύρματες δυνατότητες.

### **Χρησιμοποιήστε τα προβλήματα ως έμπνευση**

Αντί να βλέπετε τα εμπόδια που αντιμετωπίζετε στην καθημερινή ζωή ως οι δυσκολίες δείτε τα ως ευκαιρίες για καινοτομία. Κατά πάσα πιθανότητα δεν είστε ο μόνος που τα είχε αντιμετωπίσει, πράγμα που σημαίνει ότι δεν υπάρχει μόνο ένα κενό στην αγορά, αλλά ένα κοινό έτοιμο που περιμένει τη δημιουργική σας λύση.

## **Μην υποτιμάτε τις πρακτικές λύσεις**

Όταν οι επιχειρηματίες ονειρεύονται την πρώτη τους επιχείρηση, τείνουν να φαντάζονται τη δημιουργία ενός εντυπωσιακού προϊόντος ή υπηρεσίας. Ωστόσο, αυτό υποτιμά την αξία και τη μακροζωία των επιχειρήσεων που βασίζονται σε πρακτικές λύσεις.

## **Να αμφισβητείτε τα πάντα**

Για να μετατρέψετε μια δημιουργική ιδέα σε μια επιτυχημένη επιχείρηση, πρέπει να αμφισβητήσετε κάθε πτυχή του προϊόντος και της εταιρείας γενικότερα, για να διαπιστώσετε ότι είναι εφικτή. Βεβαιωθείτε ότι είστε σε θέση να εκφράσετε την ιδέα σας σε μερικές φράσεις, να δημιουργήσετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο, να επεξεργαστείτε τα στοιχεία και να σκεφτείτε πώς θα λειτουργήσει η επιχείρηση στην πράξη.

Ο καθένας μπορεί να είναι δημιουργικός εφόσον είναι πρόθυμος να αφιερώσει χρόνο για να εξασκηθεί στην καινοτομία, να σκεφτεί με ποιο τρόπο θα μπορούσαν να βελτιστοποιηθούν τα υπάρχοντα προϊόντα και να βλέπει τα προβλήματα ως ευκαιρίες για καινοτομία ανεξάρτητα από το αν είναι ή όχι «ασυνήθιστο» το προϊόν που προκύπτει. Με την αμφισβήτηση της σκοπιμότητας και τις υλοποιησιμότητας της ιδέας που μόλις δημιουργήσατε θα θέσετε τα θεμέλια για να μετατρέψετε τη μοναδική σας πρόταση σε μια επιτυχημένη επιχείρηση.

## A.4 Δύο εργαλεία και στρατηγικές για την κατασκευή και την οπτικοποίηση της δημιουργικής σας ιδέας

### 1) Εργαλείο 1: διαδικασία σχεδιασμού ιδέας



Μεταξύ των διαφόρων εργαλείων για την κατασκευή, την οπτικοποίηση και την ανασκόπηση μιας δημιουργικής επιχειρηματικής ιδέας ή έργου, υπάρχει το καινοτόμο εργαλείο της Διαδικασίας Σχεδιασμού Ιδέας που θα βοηθήσει τους εκπαιδευόμενους να δημιουργήσουν τη δημιουργική τους ιδέα βήμα-βήμα και να κάνουν το δημιουργικό τους έργο πραγματικό!

Μια επιχειρηματική ιδέα χρειάζεται χρόνο για ανάπτυξη, δοκιμή και αξιολόγηση.

Η "διαδικασία σχεδιασμού ιδέας" που αναπτύχθηκε από το Materahub και τους εταίρους για το Ευρωπαϊκό έργο "Break in the desk" είναι ένα βασικό εργαλείο για την ανάλυση των ισχυρών και αδύναμων σημείων και της υλοποισιμότητας μιας δημιουργικής επιχειρηματικής ιδέας ανάλογα με το ποιος είστε και το πλαίσιο στο οποίο θέλετε να την υλοποιήσετε. Αυτό το εργαλείο θα σας βοηθήσει να ορίσετε και να αναλύσετε τη δημιουργική επιχειρηματική ιδέα σας πριν γίνει πραγματικότητα!

Για να χρησιμοποιήσετε τη Διαδικασία Σχεδιασμού Ιδέας, πρέπει να ξεκινήσετε από μια ιδέα ή μια γνώση και να ορίσετε μια ιδέα που θέλετε να υλοποιήσετε, ένα όνειρο που θέλετε να κάνετε πραγματικότητας, το επόμενο επιχειρησιακό έργο που θα αναπτύξετε, ή ένα υπάρχον έργο που θέλετε να τροποποιήσετε ή να επεκτείνετε.

Ακολουθήστε ένα-ένα τα βήματα, ολοκληρώστε όλες τις εργασίες και παρέχετε τεκμηρίωση και αποδεικτικά στοιχεία, διαχειριστείτε τα τεκμήρια σας ως το δικό σας Βιβλίο Επιχειρηματικών Ιδεών, στο οποίο θα προσθέσετε σκίτσα, φωτογραφίες, εικόνες, βίντεο, συνδέσμους, ανατροφοδοτήσεις κ.λπ. Το βιβλίο ιδεών θα είναι ο βασικός πόρος για να γράψετε το έργο σας όσο καλύτερα γίνεται.

Ξεκινήστε από  
μια ιδέα ή μια  
γνώση

Ακολουθήστε τα  
βήματα ένα ένα

Το βιβλίο ιδεών θα  
είναι ο βασικός πόρος  
για να γράψετε το  
έργο σας όσο  
καλύτερα γίνεται.

Προσδιορίστε την ιδέα που  
θέλετε να υλοποιήσετε

Διαχειριστείτε τα τεκμήρια  
σας ως το δικό σας Βιβλίο  
Επιχειρηματικών Ιδεών

## Τα 6 βήματα της διαδικασίας σχεδιασμού ιδέας

Τα 6 βήματα για να σχεδιάσετε τη δημιουργική επιχειρηματική σας ιδέα:

### Βήμα 1

#### Εξερεύνηση και έρευνα για την ιδέα

Αρχίστε να εξετάζετε τα ενδιαφέροντα, τις ικανότητες, τις πεποιθήσεις, τα όνειρά σας και αναζητήστε άλλες παρόμοιες επιχειρήσεις/ιδέες. Βρίσκεστε στο πάτωμα, κοιτάζοντας γύρω σας για μια ιδέα. Επιλέξτε τουλάχιστον 3-4 πρότζεκτς, αξιολογήστε τις διαφορές και τις ομοιότητες με την ιδέα σας και οπτικοποιήστε τα (φτιάξτε ένα σχέδιο, μια λίστα λέξεων-κλειδιών και συνδέσεων κ.λπ.).

### Βήμα 2

#### Αναζήτηση, αξιολόγηση, απόκτηση πόρων

Δημιουργήστε μια λίστα με τους πόρους που απαιτούνται για την ανάπτυξη του έργου σας που μπορείτε να αποκτήσετε μόνοι σας. Θυμηθείτε: οι πόροι δεν είναι μόνο οικονομικοί, αλλά και ικανότητες, δεξιότητες και εξοπλισμός.

### Βήμα 3

#### Δημιουργία αντικειμένων και εμπειριών - πειραματισμοί και δοκιμές

Βρίσκεστε στη μέση της διαδικασίας, την κεντρική δραστηριότητα της Διαδικασίας Σχεδιασμού Ιδέας. Σε αυτό το στάδιο είστε έτοιμοι να αναπτύξετε ένα πρωτότυπο της ιδέας. Εάν η επιχειρηματική ιδέα σας είναι ένα προϊόν, υλοποιήστε το σε μικρό μέγεθος ή / και με φθηνά υλικά. Εάν η επιχειρηματική σας ιδέα είναι μια υπηρεσία, υλοποιήστε τη με φίλους και / ή την οικογένεια σας. Βγάλτε κάποιες φωτογραφίες ή βίντεο ως απόδειξη της υλοποίησης.

Δημιουργήστε μια λίστα για το τι λειτουργεί και τι όχι σε σχέση με το προϊόν / υπηρεσία και την εμπειρία από την πλευρά των πελατών. Κάντε μια δεύτερη λίστα με ικανότητες και δεξιότητες που αισθανθήκατε ότι κατέχετε καλά ή όχι (με βάση την εμπειρία σας).

«Κάποιες μικρές συμβουλές για να δημιουργήσετε το πρωτότυπο για την ιδέα σας ...

- Εάν η επιχείρησή σας σας παρέχει ή πουλάει προϊόντα: θα ήταν χρήσιμο να τα δείτε και να τα αγγίξετε. Έτσι προσπαθήστε να δημιουργήσετε ένα δείγμα χρησιμοποιώντας οποιοδήποτε είδος υλικού (χαρτί, πλαστικό και ούτω καθεξής).
- Εάν το σχέδιό σας είναι κάτι σχετικό με γεγονότα, φεστιβάλ, κλπ. προσπαθήστε να δημιουργήσετε ένα storyboard, ένα βίντεο, ένα σχέδιο με κάθε είδους επιχειρηματικά εργαλεία για να το απεικονίσετε.

Είναι σημαντικό να μοιραστείτε την ιδέα σας: Οι γύρω σας μπορούν να σας κάνουν χρήσιμα σχόλια για την ιδέα σας αν συζητήσετε μαζί τους. Μη φοβάστε να μοιραστείτε την ιδέα σας με άλλους, οι προτάσεις τους θα σας δώσουν κι άλλες ιδέες!»

### Βήμα 4

#### Παρουσίαση σε άλλους - Αξιολόγηση της σημασίας και της χρήσης

Τώρα διαβάστε τη λίστα που κάνετε στο Βήμα 3 με το τι λειτουργεί και τι όχι, σκεφτείτε πως μπορείτε να βελτιώσετε και να τροποποιήσετε την επιχειρησιακή σας ιδέα. Ελέγξτε την επιχειρησιακή σας ιδέα και απαντήστε σε αυτήν την ερώτηση: Οι άνθρωποι που συμμετείχαν στο πρωτότυπο κατανόησαν εύκολα την ιδέα σας;

**Βήμα 5**

**Ανατροφοδότηση και σχόλια - κατεύθυνση και ευκαιρίες**

Είστε πολύ κοντά στην κορυφή, συγχαρητήρια! Εξετάστε και γράψτε ξανά την ιδέα της επιχείρησής σας. Συλλέξτε σχόλια και ανατροφοδοτήσεις από άτομα που ενεπλάκησαν στη φάση του πρωτοτύπου (θα μπορούσε να είναι ένα σχολικό κείμενο, μια εικόνα, ένα βίντεο, μια συνέντευξη κ.λπ.). Εξετάστε και γράψτε ξανά την ιδέα της επιχείρησής σας. Μη φοβηθείτε αν η επιχειρηματική σας ιδέα διαμορφώνεται τελείως διαφορετικά από ότι στην αρχή! Δουλεύετε σκληρά για να φτάσετε στην κορυφή και για να αναπτύξετε την επιχειρηματική σας ιδέα όσο καλύτερα γίνεται. Θυμηθείτε ότι οι επιτυχημένες ιδέες μπορούν να προέλθουν από λάθη!

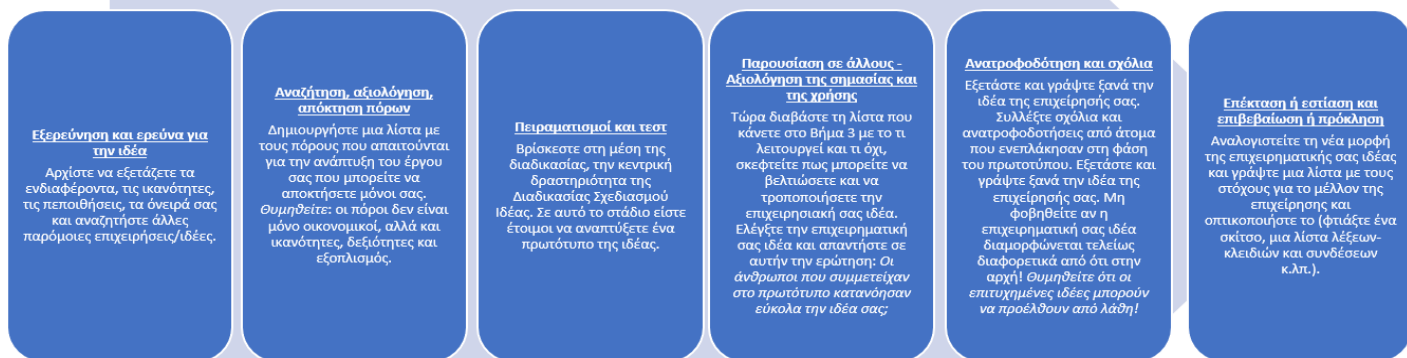
**Βήμα 6**

**Επέκταση ή εστίαση και επιβεβαίωση ή πρόκληση - Αποτυχία και επιτυχία**

Αναλογιστείτε τη νέα μορφή της επιχειρηματικής σας ιδέας και γράψτε μια λίστα με τους στόχους για το μέλλον της επιχείρησης και οπτικοποιήστε το (φτιάξτε ένα σκίτσο, μια λίστα λέξεων-κλειδιών και συνδέσεων κ.λπ.).

**Αναπτύξτε τη Διαδικασία Σχεδιασμού Ιδέας:** Λοιπόν, αυτά είναι τα βήματα της Διαδικασίας Σχεδιασμού Ιδέας. Μια λεπτομερής επεξήγηση αυτού του εργαλείου μαζί με το Creative Project Canvas είναι διαθέσιμο στο WorkPlayBook συμπεριλαμβανομένων διαδραστικών παιχνιδιών στη διεύθυνση <https://www.creativeprojectcanvas.com/>

*Καλή επιτυχία με το σχεδιασμό της ιδέας σας!*



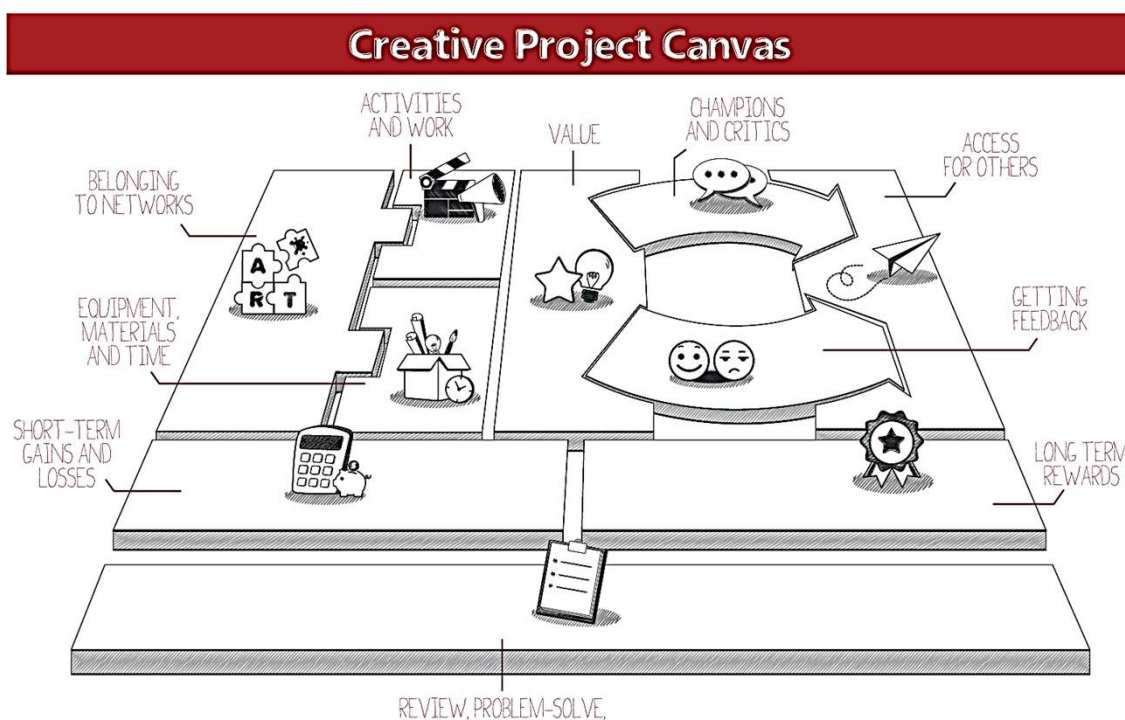


## Γιατί το επιχειρηματικό μοντέλο είναι τόσο σημαντικό;

Τα επιχειρηματικά μοντέλα σας επιτρέπουν να δημιουργήσετε αξία από νέες ιδέες. Το να έχετε απλά μια καλή ιδέα για ένα νέο προϊόν ή υπηρεσία δε φτάνει αν δεν μπορείτε να απαντήσετε σε μερικές βασικές ερωτήσεις σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο θα προχωρήσετε. Αντίστοιχα, το να έχετε καλή διάθεση να κάνετε καλά πράγματα για τους ανθρώπους γύρω σας δεν είναι μια ισχυρή βάση για τη δημιουργία μιας πλατφόρμας για την παροχή σημαντικών υπηρεσιών, ειδικά σε τομείς όπως η ανάπτυξη και οι κοινωνικές επιχειρήσεις. Η συνεργασία με τους συναδέλφους για να δομηθεί μια ιδέα συμβάλλει στην αναγνώριση σημαντικών κινδύνων και παραδοχών που συνδέονται με αυτή την ιδέα.

## Ένα καινοτόμο επιχειρηματικό μοντέλο είναι το Creative Project Canvas (CPC)

Βασισμένη στο επιχειρηματικό μοντέλο Canvas (Business Model Canvas (BMC)) που είναι ένα στρατηγικό εργαλείο για την ανάπτυξη ιδεών σε επιχειρήσεις, η Materahub έχει αναπτύξει το πρωτοποριακό Creative Project Canvas.



Το Creative Project Canvas είναι ένα στρατηγικό πλαίσιο που βοηθά στον σχεδιασμό ΒΙΩΣΙΜΩΝ έργων, όπου η βιωσιμότητα δεν αναφέρεται αναγκαστικά σε μακροπρόθεσμα οικονομικά κέρδη αλλά σε στέρεες βάσεις που πρέπει να δημιουργήσετε για τα επαγγελματικά σας έργα.

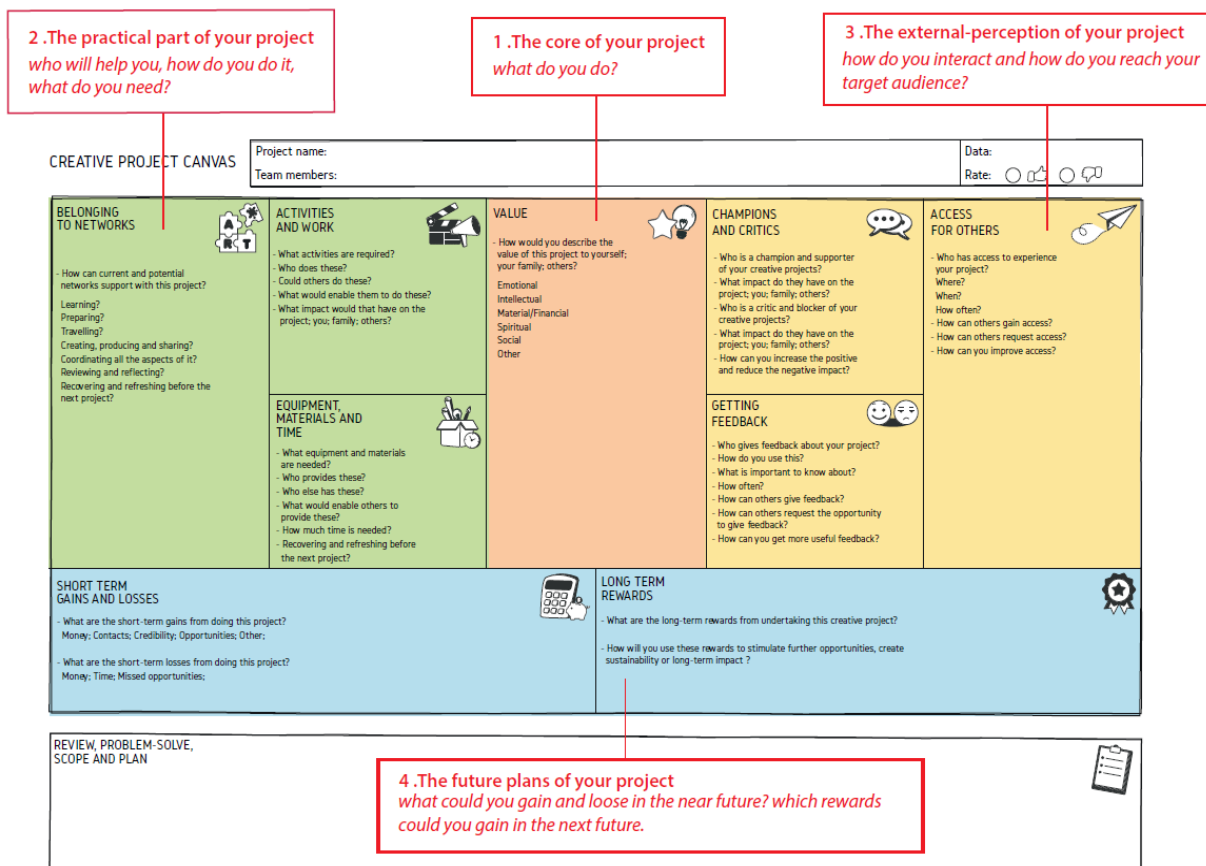
Το CREATIVE PROJECT CANVAS είναι ένα εργαλείο εξερεύνησης και σχεδιασμού ιδεών για δημιουργικά έργα.

Γιατί χρειαζόμαστε το **Creative Project Canvas**; Γιατί βοηθάει σε...



Αυτά είναι 9 θέματα για κάθε κουτάκι, συμπεριλαμβανομένων ερωτήσεων που θα σας βοηθήσουν να ξεκαθαρίσετε και να αναλογιστείτε κομμάτια του έργου σας, και να προβληματιστείτε για το έργο σας. Μάθετε την απάντησή σας!

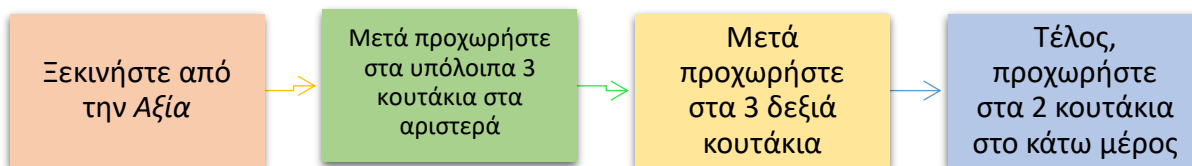
Μπορείτε να δείτε παρακάτω το διαχωρισμό του Creative Project Canvas σε 4 μέρη για να σας βοηθήσει και να απεικονίσετε τις κύριες πτυχές του έργου σας:



## How to use it?

## Πως να το χρησιμοποιήσετε;

- Διαβάστε τις ερωτήσεις κλειδιά που αναγράφονται σε κάθε ένα από τα 9 θέματα και καταγράψτε τις απαντήσεις σας σε ένα post-it για να κολλήσετε σε κάθε ενότητα (θυμηθείτε: 1 post-it για κάθε κουτάκι)



- Αφού έχετε δημιουργήσει ένα πρώτο σχέδιο για το Creative Project Canvas, ελέγξτε το τακτικά για να επιβεβαιώσετε την πρόοδό σας ή / και να αλλάξετε ό, τι πιστεύετε πως πρέπει να αλλαχθεί, να προσαρμοστεί ή να διαγραφεί.

## ΕΝΟΤΗΤΑ (B) Κύριες πηγές χρηματοδότησης για δημιουργικές επιχειρήσεις

### B.1 Πως να χρηματοδοτήσετε την επιχείρησή σας

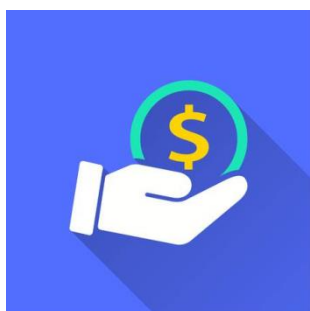
- **Μόνιμες επενδύσεις**

Πρόκειται για τη μακροπρόθεσμη τραπεζική πίστωση. Πρόκειται για δάνεια που προέρχονται από χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και των οποίων η διάρκεια είναι άνω του ενός έτους. Η τραπεζική πίστωση είναι η πιο κοινή πηγή χρηματοδότησης του επιχειρηματικού κόσμου, είτε μακροπρόθεσμα είτε βραχυπρόθεσμα, η οποία λήγει μέσα σε λιγότερο από ένα χρόνο.

Είναι προφανές ότι η πρόσβαση σε αυτές τις πιστώσεις θα είναι πολύ πιο εύκολη για τις παγιωμένες εταιρείες σε σύγκριση με νέες εταιρείες ή επιχειρηματίες που επιθυμούν να ξεκινήσουν ένα νέο έργο. Όταν πρόκειται για μια νέα επιχείρηση, είναι βέβαιο ότι οι όροι θα είναι πιο σκληροί από ό, τι για μια παγιωμένη επιχείρηση.

Αυτοί οι αυστηρότεροι όροι θα μεταφράζονταν σε υψηλότερα επιτόκια, ενδεχομένως πιο περιορισμένο χρονικό διάστημα επιστροφής, υψηλότερες προμήθειες και κυρίως μεγαλύτερη εγγύηση που θα εκτείνεται από προσωπικές εγγυήσεις ως υποθήκες, και ότι στις περισσότερες περιπτώσεις θα απαιτηθεί υποστήριξη από τρίτους μέσω των ιδίων κεφαλαίων τους.

- **Βραχυπρόθεσμες επενδύσεις**



Βραχυπρόθεσμα δάνεια. Σε αυτή την περίπτωση η λήξη και επομένως ο χρόνος επιστροφής του δανείου συν τους τόκους της τράπεζας, θα είναι μικρότερος από ένα έτος.

Η πολυπλοκότητα αυτών των βραχυπρόθεσμων δανείων είναι η ίδια με αυτή των μακροπρόθεσμων δανείων, σε περίπτωση νέων εταιρειών με νέα σχέδια για την έναρξη νέων δραστηριοτήτων.

Η μόνη διαφορά είναι ότι αυτός ο τύπος χρηματοδότησης δεν χρησιμοποιεί ως εγγύηση

υποθήκες, λόγω του σύντομου χρονικού διαστήματος. Συνήθως, σε αυτές τις περιπτώσεις, οι εγγυήσεις είναι μόνο προσωπικές, αλλά σχεδόν πάντα χρειάζονται την έγκριση τρίτων που στηρίζονται σε μεγάλη αξιοπιστία και, κατά συνέπεια, στην ισότιμη τους αξία.



- **Προσωπικοί πόροι**

**Αυξήσεις κεφαλαίου:** μια επιχείρηση μπορεί να επιλέξει αυτό το είδος χρηματοδότησης για κάθε νέο έργο, συνήθως όταν η εταιρεία βασίζεται σε μια ορισμένη αξιοπιστία εντός της αγοράς. Είναι σχεδόν αδύνατο να χρησιμοποιηθεί αυτή η χρηματοδότηση από τις νεοσύστατες επιχειρήσεις, επειδή δεν έχουν ακόμη αποτελέσματα που να μπορούν να στηρίξουν τη δραστηριότητά τους. Πρόκειται για την περίπτωση που μια εταιρεία αποφασίζει να αυξήσει το κεφάλαιό της. Αυτό γίνεται με την προσφορά νέων μετοχών ή με την αύξηση της αξίας των μετοχών που ήδη υπάρχουν, όπως συμβαίνει με μια μετοχική εταιρεία. Στην περίπτωση ανώνυμης εταιρείας, οι μέτοχοι δίνουν χρήματα με τη μορφή νέων μετοχών ή αυξάνοντας την αξία των υφιστάμενων.



**Αυτοχρηματοδότηση:** αυτό το είδος εσωτερικής χρηματοδότησης για την εκκίνηση νέων έργων θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί από εταιρείες που λειτουργούν για κάποιο χρονικό διάστημα, και έχουν δραστηριότητες από τις οποίες βγάζουν ένα ελάχιστο κέρδος.

Πρόκειται για χρηματοδότηση που χρησιμοποιεί τα κέρδη της εταιρείας, ή μόνο ένα μέρος αυτών, μέσω των αποσβέσεων.

Ως εκ τούτου, αυτή η πηγή χρηματοδότησης δεν χρειάζεται χρέος για να ξεκινήσει νέα έργα.

Μία από τις σημαντικότερες συνέπειες της αυτοχρηματοδότησης είναι η μείωση της εξωτερικής εξάρτησης της εταιρείας και η εξάλειψη των χρηματοοικονομικών εξόδων. Θα μπορούσε να ειπωθεί ότι το μόνο μειονέκτημα αυτής της πηγής χρηματοδότησης είναι το γεγονός ότι, όσο η εταιρεία το χρησιμοποιεί, εξαλείφει ή μειώνει το μερίδιο κέρδους μεταξύ των ιδιοκτητών ή των μετόχων.

**Πώληση περιουσιακών στοιχείων:** σε αυτήν την περίπτωση και εάν η κατάστασή της το επιτρέπει, η εταιρεία χρηματοδοτεί νέα έργα με την πώληση πάγιων περιουσιακών στοιχείων που δεν είναι πλέον χρήσιμα ή που μπορούν να αυξήσουν την αξία τους μέσω της νέας δραστηριότητας. Αυτού του είδους η χρηματοδότηση μπορεί να βρεθεί μόνο σε επιχειρήσεις οι οποίες ενοποιούνται σε κάποιο βαθμό σε άλλες δραστηριότητες που τους επέτρεψαν να υπολογίζουν ένα καθορισμένο ποσό κεφαλαίου σε περιουσιακά στοιχεία.

**Μείωση των αποθεμάτων:** αυτός ο τύπος χρηματοδότησης είναι ουσιαστικά εφικτός για τις επιχειρήσεις των οποίων η κύρια δραστηριότητα είναι η παραγωγή, επειδή έχουν υψηλό απόθεμα, είτε πρόκειται για πρώτες ύλες είτε για τελικά προϊόντα. Πρόκειται για τη βελτίωση της διαχείρισης, στην αποθήκη (πρώτες ύλες), στην παραγωγή ή τη βελτίωση των πωλήσεων, προκειμένου να μειωθεί ο όγκος τους, με την επακόλουθη εξοικονόμηση των γενικών εξόδων της επιχείρησης.

**Μείωση του κύκλου είσπραξης μετρητών από τους πελάτες:** η χρηματοδότηση αυτή μπορεί να χρησιμοποιηθεί από την επιχείρηση μέσω της μείωσης της περιόδου συλλογής από τους πελάτες. Αυτός ο τύπος χρηματοδότησης συνδέεται σε μεγάλο βαθμό με την ικανότητα της εταιρείας να επεκτείνει όσο το δυνατόν περισσότερο την πληρωμή στους προμηθευτές της. Όσο μεγαλύτερη είναι η χρονική διαφορά που επιτυγχάνει η εταιρεία για την πληρωμή στους προμηθευτές της και τη συλλογή από τους πελάτες, τόσο μεγαλύτερο και καλύτερο θα είναι το επίπεδο χρηματοδότησής της μέσω αυτού του συστήματος.

Αυτό το είδος χρηματοδότησης απαιτεί από τις καλές διαπραγματευτικές δεξιότητες με τους πελάτες και τους προμηθευτές. Αυτή η ικανότητα συνήθως συνδέεται με την αξιοπιστία, την παλαιότητα και την εικόνα της εταιρείας, που είναι όλοι οι όροι που μπορούν να επιτευχθούν μόνο με το χρόνο και την καλή δουλειά. Αυτό σημαίνει ότι η χρηματοδότηση με τη χρήση αυτού του συστήματος είναι πραγματικά σκληρή για έναν αρχάριο επιχειρηματία ή για μια νέα εταιρεία που επιθυμεί να ξεκινήσει ένα νέο έργο.

Για προφανείς λόγους, όταν συνεργάζονται με μια νέα εταιρεία, οι προμηθευτές θα έχουν την τάση να θέλουν να πληρωθούν σε μετρητά ή να πάρουν την πληρωμή το συντομότερο δυνατό, λόγω της έλλειψης εμπειρίας και εμπορικών αναφορών του επιχειρηματία. Ομοίως, οι πελάτες θα έχουν την τάση να αυξάνουν όσο το δυνατόν περισσότερο την περίοδο πληρωμής ανάλογα με τη δραστηριότητα και θα το κάνουν με βάση την έλλειψη γνώσης για το νέο προϊόν ή υπηρεσία και θα το χρησιμοποιήσουν για διαπραγμάτευση και τη βελτίωση των όρων αγοράς.

## **B.2 Ευκαιρίες χρηματοδότησης στην Ευρώπη**

Η Ευρωπαϊκή Ένωση διαθέτει διάφορα προγράμματα χρηματοδότησης, για τα οποία μπορείτε να υποβάλετε αίτηση ανάλογα με τη φύση των δραστηριοτήτων ή του σχεδίου σας. Υπάρχουν δύο τύποι χρηματοδότησης: άμεσες και έμμεσες.

Η χορήγηση άμεσης χρηματοδότησης διαχειρίζεται από τα ευρωπαϊκά θεσμικά όργανα. Η χρηματοδότηση μπορεί να λάβει τη μορφή επιχορηγήσεων ή συμβάσεων. Μπορείτε να υποβάλετε

αίτηση για επιχορηγήσεις και συμβάσεις που διαχειρίζεται η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στο 'Funding and Tenders' portal.

Η έμμεση χρηματοδότηση είναι μια εθνική και περιφερειακή αρχή αρμόδια για την παροχή έμμεσης χρηματοδότησης, η οποία αντιπροσωπεύει περίπου το 80% του προϋπολογισμού της ΕΕ, κυρίως μέσω πέντε μεγάλων ταμείων, τα οποία αποτελούν τα ευρωπαϊκά διαρθρωτικά ταμεία και ταμεία επενδύσεων.



Η Ευρωπαϊκή Ένωση παρέχει στήριξη σε ευρωπαίους επιχειρηματίες και επιχειρήσεις. Αυτό είναι διαθέσιμο είτε άμεσα είτε μέσω προγραμμάτων που διαχειρίζονται σε εθνικό ή περιφερειακό επίπεδο. Οι επιχειρηματίες μπορούν επίσης να επωφεληθούν από μια σειρά μέτρων μη χρηματοδοτικής βοήθειας με τη μορφή υπηρεσιών υποστήριξης επιχειρήσεων.

#### • Το πρόγραμμα Creative Europe

Το Creative Europe είναι το πρόγραμμα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τη στήριξη του τομέα του πολιτισμού και του οπτικοακουστικού τομέα. Σε συνέχεια των προηγούμενων προγραμμάτων Culture και MEDIA, το Creative Europe, με προϋπολογισμό 1,46 δισ. Ευρώ, θα στηρίξει τους Ευρωπαϊκούς πολιτιστικούς και δημιουργικούς τομείς. Οι στόχοι του είναι:

- να βοηθηθούν οι πολιτιστικοί και δημιουργικοί τομείς να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες της ψηφιακής εποχής και της παγκοσμιοποίησης
- να δοθεί η δυνατότητα στους τομείς να επιτύχουν τις οικονομικές προοπτικές τους, συμβάλλοντας στην αειφόρο ανάπτυξη, στην απασχόληση και στην κοινωνική συνοχή.
- να δοθεί στους τομείς του πολιτισμού και των μέσων ενημέρωσης της Ευρώπης η πρόσβαση σε νέες διεθνείς ευκαιρίες, αγορές και κοινό. Αυτό θα περιλαμβάνει συγκεκριμένα τη χρηματοδότηση: 2.500 καλλιτεχνών και πολιτιστικών επαγγελματιών, 2.000 κινηματογράφων, 800 ταινιών, 4.500 μεταφράσεων βιβλίων. Για το 2016 θα δημιουργηθεί επίσης μηχανισμός χρηματοοικονομικής εγγύησης ύψους μέχρι 750 εκατ. Ευρώ για τις μικρές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα.



#### Ποιος μπορεί να λάβει μέρος;

Το πρόγραμμα Creative Europe είναι ανοικτό σε πολιτιστικούς και δημιουργικούς οργανισμούς από κράτη μέλη της ΕΕ, καθώς και από τρίτες χώρες. Υποψήφιοι από τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο και από χώρες που ανήκουν στην Ευρωπαϊκή Πολιτική Γειτονίας μπορούν να επίσης να συμμετέχουν στο πρόγραμμα επί ίσοις όροις με τα κράτη μέλη.

Περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τις επιλέξιμες χώρες μπορούν να βρεθούν στον πίνακα για τις τρίτες χώρες, καθώς και στις κατευθυντήριες γραμμές κάθε συγκεκριμένης πρόσκλησης υποβολής προτάσεων.

#### Πως μπορείς να κάνεις αίτηση;

Οι οργανισμοί που ενδιαφέρονται να υποβάλουν αίτηση για ευκαιρίες μπορούν να μάθουν περισσότερα στις σελίδες για:

- Ευκαιρίες στον τομέα του πολιτισμού
- Ευκαιρίες στον οπτικοακουστικό τομέα
- Το διατομεακό σκέλος.

Περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τη διαδικασία υποβολής αιτήσεων και τα αποτελέσματα προηγούμενων προσκλήσεων υποβολής προτάσεων διατίθενται στην ιστοσελίδα του Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης, Οπτικοακουστικών Θεμάτων και Πολιτισμού (EACEA).

- **Μέσο για μικρομεσαίες επιχειρήσεις (Φάση 1 και Φάση 2)**

Η Ευρωπαϊκή Ένωση παρέχει στήριξη στις ευρωπαϊκές μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ). Η στήριξη αυτή διατίθεται σε διάφορες μορφές, όπως επιχορηγήσεις, δάνεια και, σε ορισμένες περιπτώσεις, εγγυήσεις. Οι ΜΜΕ μπορούν επίσης να επωφεληθούν από μια σειρά μέτρων μη χρηματοδοτικής βοήθειας υπό μορφή προγραμμάτων και υπηρεσιών υποστήριξης των επιχειρήσεων. Ακολουθούν τα συστήματα βοήθειας χωρισμένα στις ακόλουθες τέσσερις κατηγορίες:

1. Θεματικές ευκαιρίες χρηματοδότησης: Η χρηματοδότηση αυτή είναι κυρίως θεματική με ειδικούς στόχους - περιβάλλον, έρευνα, εκπαίδευση - που έχουν σχεδιαστεί και υλοποιηθεί από διάφορα Τμήματα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Οι ΜΜΕ ή άλλοι οργανισμοί μπορούν συνήθως να υποβάλουν απευθείας αίτηση για τα προγράμματα, υπό την προϋπόθεση ότι θα παρουσιάσουν βιώσιμα, προστιθέμενης αξίας και διακρατικά σχέδια.

Ανάλογα με το πρόγραμμα, οι αιτούντες μπορούν επίσης να περιλαμβάνουν βιομηχανικούς ομίλους, επιχειρηματικές ενώσεις, παρόχους υποστήριξης επιχειρήσεων ή / και συμβούλους. Η συγχρηματοδότηση είναι ο γενικός κανόνας: η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Ένωσης συνίσταται συνήθως σε επιδοτήσεις που καλύπτουν μόνο μέρος του κόστους ενός έργου.

2. Τα διαρθρωτικά ταμεία: (Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης [ΕΤΠΑ] και Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο

[ΕΚΤ]) είναι τα μεγαλύτερα κοινοτικά χρηματοδοτικά μέσα που ωφελούν τις ΜΜΕ, μέσω των διαφόρων θεματικών προγραμμάτων και των κοινοτικών πρωτοβουλιών που υλοποιούνται στις περιφέρειες. Οι δικαιούχοι των διαρθρωτικών ταμείων λαμβάνουν άμεση συνεισφορά στη χρηματοδότηση των σχεδίων τους. Σημειώστε ότι τα προγράμματα διαχειρίζονται και τα έργα επιλέγονται σε εθνικό και περιφερειακό επίπεδο.

3. Χρηματοπιστωτικά μέσα: Τα περισσότερα από τα χρηματοπιστωτικά μέσα διατίθενται μόνο έμμεσα, μέσω εθνικών ενδιάμεσων χρηματοπιστωτικών οργανισμών. Πολλά από αυτά διοικούνται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων.

4. Στήριξη της διεθνοποίησης των ΜΜΕ: Πρόκειται για βοήθεια σε ενδιάμεσους οργανισμούς ή / και δημόσιες αρχές στον τομέα της διεθνοποίησης, προκειμένου να βοηθηθούν οι ΜΜΕ να αποκτήσουν πρόσβαση σε αγορές εκτός της ΕΕ.

### **Πως λειτουργεί;**

Αυτό το πρόγραμμα χρηματοδότησης που απευθύνεται σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις μπορεί να αποδειχθεί πολύ αποτελεσματικό και για start-ups. Είναι τέλειο για την ανάπτυξη και την κλιμάκωση μιας καινοτόμου επιχειρησιακής ιδέας. Εκτός αυτού, ένας επιχειρηματίας μπορεί να χρησιμοποιήσει τους πόρους επιχειρηματικής ανάπτυξης και την καθοδήγηση για να οδηγήσει την εταιρεία του / της προς τα εμπρός. Το Μέσο για τις ΜΜΕ αποτελεί πλέον μέρος του πιλοτικού προγράμματος του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου Καινοτομίας που υποστηρίζει πρωτοπόρους καινοτόμους, επιχειρηματίες, μικρές εταιρείες και επιστήμονες με ευκαιρίες χρηματοδότησης και υπηρεσίες επιτάχυνσης. Το κύριο μέλημα του πιλοτικού προγράμματος του Συμβουλίου είναι οι ριζοσπαστικές καινοτομίες για τη βελτίωση της παραγωγικότητας και της διεθνούς ανταγωνιστικότητας και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και υψηλότερων προτύπων διαβίωσης.

### **Ποιος μπορεί να κάνει αίτηση;**

Το Μέσο για τις ΜΜΕ απευθύνεται σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) με μια ριζικά νέα ιδέα, η οποία υποστηρίζεται από ένα επιχειρηματικό σχέδιο για την υλοποίηση εμπορεύσιμων λύσεων καινοτομίας και με φιλοδοξίες να κλιμακωθούν. Υποστηρίζει ΜΜΕ υψηλού κινδύνου και με υψηλές προοπτικές με κερδοσκοπικό σκοπό, συμπεριλαμβανομένων νέων επιχειρήσεων και start-ups από

οποιοδήποτε τομέα. Πρέπει να είστε εγκατεστημένοι σε ένα κράτος μέλος της ΕΕ ή μια χώρα συνδεδεμένη με το πρόγραμμα «Ορίζοντας 2020».

Ο ανταγωνισμός είναι σκληρός, μόνο οι πιο πειστικές και άριστες προτάσεις χρηματοδοτούνται μετά από ενδελεχή αξιολόγηση από πολυεθνικές ομάδες εμπειρογνομόνων σε θέματα τεχνολογίας, επιχειρήσεων και οικονομικών. Οι επιλεγμένες εταιρείες λαμβάνουν χρηματοδότηση και προσφέρονται επιχειρηματική συμβουλευτική για να εξελίξουν την καινοτόμο ιδέα τους και μπορούν επίσης να λάβουν καθοδήγηση. Βοηθούν στη δικτύωση με άλλους πελάτες των μέσων για τις ΜΜΕ, με άλλες εταιρείες όλων των μεγεθών και με πιθανούς συν-επενδυτές και συνεργαζόμενους επενδυτές σε όλη την Ευρώπη. Μέχρι το 2020 περίπου 4000 μικρές εταιρείες θα επιλεγούν για χρηματοδότηση. Ως μέλος του προγράμματος, θα αποκτήσετε προβολή και θα ενισχύσετε τις πιθανότητες επιτυχίας στις ευρωπαϊκές και διεθνείς αγορές.

### **Τι υποστήριξη μπορείτε να λάβετε;**

Το Μέσο για τις ΜΜΕ παρέχει πλήρη υποστήριξη για τις καινοτόμες επιχειρήσεις. Έχει τρεις φάσεις, συμπεριλαμβανομένης μιας υπηρεσίας καθοδήγησης και συμβουλευτικής. Δεν υπάρχουν προκαθορισμένα θέματα, οι καινοτόμες εταιρείες σε όλους τους τομείς είναι ευπρόσδεκτοι να υποβάλουν τις λαμπρές ιδέες τους. Οι εταιρείες είναι καλό να υποβάλουν αίτηση για την 1<sup>η</sup> φάση, αλλά μπορούν επίσης να υποβάλουν αίτηση για τη 2<sup>η</sup> φάση ανάλογα με την ωριμότητα του σχεδίου τους.

### Μελέτη υλοποιησιμότητας – Φάση 1

Η φάση 1 σας βοηθά να καταλάβετε θέματα έρευνας και ανάπτυξης, τεχνικής υλοποιησιμότητας, εμπορικές δυνατότητες μιας πρωτοποριακής, καινοτόμου ιδέας και να την αναπτύξετε σε ένα αξιόπιστο επιχειρηματικό σχέδιο. Τα έργα θα λάβουν κατ'αποκοπή ποσό € 50.000 και θα διαρκέσουν περίπου 6 μήνες.

### Από την ιδέα στην αγορά – Φάση 2

Η Φάση 2 βοηθάει να αναπτύξετε την επιχειρηματική σας ιδέα σε ένα προϊόν έτοιμο για την αγορά, ή μια υπηρεσία ή διαδικασία έτοιμη για πώληση, ευθυγραμμισμένα με την στρατηγική ανάπτυξης της εταιρείας σας. Οι δραστηριότητες θα μπορούσαν, για παράδειγμα, να περιλαμβάνουν δοκιμές, πρωτότυπα, επικύρωση, επίδειξη και δοκιμή σε πραγματικές συνθήκες και αναπαραγωγή της αγοράς. Εάν η δραστηριότητα αφορά πρωτίστως τεχνολογική καινοτομία, προβλέπεται ένα επίπεδο τεχνολογικής ετοιμότητας (TRL) 6 ή μεγαλύτερο. Τα έργα θα λάβουν από 0,5 έως 2,5 εκατομμύρια ευρώ, αλλά μπορείτε να ζητήσετε υψηλότερο ή μικρότερο ποσό, δεόντως αιτιολογημένο, κατά την υποβολή της αίτησης. Τα έργα κανονικά διαρκούν από 12 έως 24 μήνες, αλλά μπορούν να είναι μεγαλύτερα σε εξαιρετικές και αιτιολογημένες περιπτώσεις.

### **Πως να κάνετε αίτηση;**

Το Μέσο για τις ΜΜΕ είναι μια συνεχώς ανοικτή πρόσκληση με 4 καταληκτικές ημερομηνίες ανά έτος για κάθε φάση. Οι προτάσεις αξιολογούνται από εμπειρογνώμονες βάσει τριών κριτηρίων: «αντίκτυπος», «αριστεία και ποιότητα» και «αποτελεσματικότητα της εφαρμογής». Για τη φάση 1 οι προτάσεις αξιολογούνται εξ αποστάσεως από ανεξάρτητους εμπειρογνώμονες.

Οι προτάσεις που υπερβαίνουν το κατώτατο όριο ποιότητας που είναι το 13 στα 15 θα ληφθούν υπόψη για χρηματοδότηση αν μείνει διαθέσιμος προϋπολογισμός. Για τη φάση 2 οι αιτήσεις αξιολογούνται σε δύο στάδια. Στο στάδιο 1 οι προτάσεις αξιολογούνται εξ αποστάσεως από ανεξάρτητους εμπειρογνώμονες. Προτάσεις που υπερβαίνουν το κατώτατο όριο ποιότητας προχωράνε στη φάση 2 (περίπου το διπλάσιο των προτάσεων από τον διαθέσιμο προϋπολογισμό θα κληθεί για το στάδιο 2). Η φάση 2 συνίσταται από συνεντεύξεις με επιτροπές εμπειρογνομόνων σε θέματα τεχνολογίας, επιχειρήσεων, οικονομικών και βιομηχανίας.

- **COSME**



Το COSME είναι το πρόγραμμα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής αφιερωμένο στην ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων. Στοχεύει στην προώθηση της επιχειρηματικότητας στην Ευρώπη, με ιδιαίτερη έμφαση στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ), οι οποίες αποτελούν τη «ραχοκοκαλιά» της ευρωπαϊκής οικονομίας και δημιουργούν το 85% όλων των νέων θέσεων εργασίας. Το πρόγραμμα COSME συμβάλλει στους στόχους της στρατηγικής «Ευρώπη 2020» για έξυπνη, χωρίς αποκλεισμούς και αειφόρο ανάπτυξη, ενώ παράλληλα βελτιστοποιεί τις συνέργειες με άλλα προγράμματα της ΕΕ, όπως το πρόγραμμα «Ορίζοντας 2020» και τα ευρωπαϊκά διαρθρωτικά ταμεία και ταμεία επενδύσεων.



Οι στόχοι αυτοί θα επιτευχθούν μέσω της βελτίωσης της πρόσβασης των ΜΜΕ στη χρηματοδότηση, της διευκόλυνσης της πρόσβασης στην αγορά, ιδίως εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αλλά και σε παγκόσμιο επίπεδο, της βελτίωσης των συνθηκών πλαισίου για την ανταγωνιστικότητα και τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων, ιδίως για τις ΜΜΕ, την υποστήριξη των επιχειρηματιών και την προώθηση της επιχειρηματικότητας. Η COSME διαθέτει ενδεικτικό προϋπολογισμό ύψους 2,3 δισ. Ευρώ για την περίοδο 2014-2020. Το πρόγραμμα υλοποιείται μέσω ενός ετήσιου προγράμματος εργασίας και μέτρων στήριξης. Το πρόγραμμα εργασίας για το 2017 έχει συνολικό προϋπολογισμό ύψους 292 εκατ. Ευρώ, εκ των οποίων το 60% διατίθεται για χρηματοπιστωτικά μέσα και το 20% για δραστηριότητες που διευκολύνουν την πρόσβαση των επιχειρήσεων στην αγορά - τις δύο κύριες προτεραιότητες του προγράμματος.

### **Επιλέξιμες οντότητες και εταιρείες**

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, οι δυνητικοί επωφελούμενοι του προγράμματος COSME είναι όλοι οι φορείς (φυσικοί και νομικοί) που περιστρέφονται γύρω από την επιχειρηματικότητα: επιχειρηματίες, επιχειρήσεις, νεοσύστατες επιχειρήσεις και οργανισμοί που υποστηρίζουν δημόσιες και ιδιωτικές επιχειρήσεις, δραστηριοποιούνται σε τοπικό, περιφερειακό και εθνικό επίπεδο.

Όσον αφορά τα άλλα προγράμματα, είναι σκόπιμο να γίνει διάκριση μεταξύ δύο επιπέδων επωφελούμενων: οι οργανισμοί που παρέχουν στήριξη στις επιχειρήσεις (οι πρώτοι επωφελούμενοι πολλών από των προσκλήσεων για υποβολή προτάσεων του COSME) και οι ίδιες οι επιχειρήσεις, οι οποίες επωφελούνται από την παρεχόμενη στήριξη. Για παράδειγμα, για ΜΜΕ ή εκκίνηση, είναι σημαντικό να γνωρίζουμε τα μέσα χρηματοοικονομικής στήριξης (πρόσβαση σε δάνεια και ίδια κεφάλαια) που προσφέρει η COSME, αλλά η πρόσβαση στα εν λόγω μέσα είναι κυρίως μέσω των ενδιάμεσων χρηματοπιστωτικών φορέων που είναι παρόντες σε τοπικό επίπεδο και των οποίων η διαπίστευση υπόκειται σε μια συγκεκριμένη κλήση εντός της COSME.

Εντούτοις, υπάρχουν πάντα στο πλαίσιο της COSME πολλές προσκλήσεις υποβολής προτάσεων που αποσκοπούν στην άμεση συμμετοχή ΜΜΕ και άλλων μικρότερων παραγόντων, για τις οποίες είναι σκόπιμο να συμβουλευθούν τις επιμέρους κλήσεις.

Η σύσταση της εταιρικής σχέσης (και ιδίως μιας διακρατικής εταιρικής σχέσης) πρέπει να προσανατολιστεί προς την παραγωγή μιας «ευρωπαϊκής προστιθέμενης αξίας» που θα λειτουργήσει ανάλογα με το είδος της συγκεκριμένης δράσης που χρηματοδοτείται: ανάλογα με την περίπτωση, την καινοτομία της ιδέας, το δυναμικό της αγοράς, τη δυνατότητα μεταφοράς πρακτικών σε διάφορους τομείς, χώρες και παραγωγικές διαδικασίες ή ακόμη και η ικανότητα του έργου να επηρεάζει τις πολιτικές για την επιχείρηση και το γενικό επιχειρηματικό περιβάλλον μπορεί να είναι αποφασιστικής σημασίας. Οι προσκλήσεις υποβολής προτάσεων είναι ανοικτές σε οντότητες που ανήκουν στον ευρωπαϊκό χώρο, στον χώρο της ΕΖΕΣ / ΕΟΧ και (βάσει συγκεκριμένων συμφωνιών που επαληθεύονται κατά περίπτωση) προς τις υποψήφιες, δυνάμει υποψήφιες και γειτονικές χώρες.

## **COSME Τύποι δράσης και τομείς δράσης:**

Το πρόγραμμα COSME είναι δομημένο σε τέσσερις βασικές δράσεις, οι οποίες είναι και οι κύριοι τομείς παρέμβασης:

### 1) Πρόσβαση σε χρηματοδότηση

Η πρώτη προτεραιότητα της COSME είναι η διευκόλυνση της πρόσβασης των ΜΜΕ σε χρηματοδότηση σε όλα τα στάδια του κύκλου ζωής τους, ιδίως σε κρίσιμες στιγμές δημιουργίας, εκκίνησης, επέκτασης και μεταφοράς επιχειρήσεων. Οι μορφές στήριξης περιλαμβάνουν πρόσβαση σε εγγυήσεις, δάνεια, επιχειρηματικά κεφάλαια και ίδια κεφάλαια, τα οποία διοχετεύονται μέσω χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων που ήδη υπάρχουν στην περιοχή.

Υπάρχουν δύο βασικά μέσα για την επίτευξη αυτού του στόχου:

- Η *Διευκόλυνση Εγγυήσεων Δανείων (LGF)*, μέσω της οποίας το πρόγραμμα παρέχει εγγυήσεις και αντεγγυήσεις σε χρηματοπιστωτικούς διαμεσολαβητές (τράπεζες, εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης και εγγυήσεων κ.λπ.) ώστε να αυξήσουν τον όγκο των δανείων που χορηγούνται στις ΜΜΕ, όσον αφορά τους τύπους των ΜΜΕ που υποστηρίζονται και τους τύπους υπηρεσιών που παρέχονται στις ΜΜΕ. Ειδικότερα, ο αναμενόμενος αντίκτυπος είναι στις πολύ μικρές επιχειρήσεις (λιγότεροι από 10 εργαζόμενοι), στις λιγότερο εξασφαλισμένες επιχειρήσεις και στις επιχειρήσεις με υψηλότερη «αντίληψη κινδύνου». (π.χ. επειδή είναι νέοι ή καινοτόμοι).
- Η *Διευκόλυνση μετοχικού κεφαλαίου για την ανάπτυξη (EFG)*, μέσω της οποίας το πρόγραμμα παρέχει επιχειρηματικά κεφάλαια σε επενδυτικά ταμεία (κυρίως ταμεία επιχειρηματικών κεφαλαίων) που απευθύνονται κυρίως σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις που βρίσκονται στη φάση επέκτασης και ανάπτυξης. Ιδιαίτερη προσοχή δίνεται στις ΜΜΕ που δραστηριοποιούνται σε διεθνές επίπεδο. Η επιλογή των ΜΜΕ που επωφελούνται από τις επενδύσεις θα πραγματοποιηθεί από τους διαχειριστές των ταμείων, οι οποίοι, εκτός από τη λειτουργία βάσει εμπορικών κριτηρίων, θα αξιολογήσουν το αναπτυξιακό δυναμικό των εταιρειών.

### 2) Πρόσβαση στην αγορά

Το COSME βοηθά εταιρείες να έχουν πρόσβαση στις αγορές εντός και εκτός της ΕΕ. Ειδικότερα, το πρόγραμμα υποστηρίζει:

Το δίκτυο Enterprise Europe Network, ένα δίκτυο περισσότερων από 600 γραφείων σε περισσότερες από 50 χώρες, βοηθώντας τις ΜΜΕ να βρουν επιχειρηματικούς και τεχνολογικούς εταίρους, να κατανοήσουν την ευρωπαϊκή νομοθεσία και να αποκτήσουν πρόσβαση σε κοινοτική χρηματοδότηση.

Τη δικτυακή επιχειρηματική πύλη Your Europe και την πύλη για τη διεθνοποίηση των ΜΜΕ, παρέχοντας πρακτικές πληροφορίες σε επιχειρηματίες που επιθυμούν να ιδρύσουν επιχειρήσεις (αντίστοιχα) σε άλλο κράτος μέλος ή εκτός Ευρώπης.

Γραφεία παροχής βοήθειας σε θέματα πνευματικής ιδιοκτησίας για ΜΜΕ, στήριξη πνευματικής ιδιοκτησίας, πρότυπα ή δημόσιες συμβάσεις, ιδίως όσον αφορά τη Νοτιοανατολική Ασία, την Κίνα και τη Λατινική Αμερική

Το Κέντρο Βιομηχανικής Συνεργασίας ΕΕ-Ιαπωνίας, το οποίο προωθεί όλες τις μορφές βιομηχανικής, εμπορικής και επενδυτικής συνεργασίας μεταξύ των δύο χωρών.

### 3) Βελτιώνοντας τις προϋποθέσεις για τις εταιρείες

Αυτή η προτεραιότητα της COSME προβλέπει σειρά δράσεων, οι οποίες ενδέχεται να αποτελέσουν αντικείμενο ειδικών προσκλήσεων υποβολής προτάσεων:

- μείωση του διοικητικού και ρυθμιστικού φόρτου για τις επιχειρήσεις (ιδίως ΜΜΕ) αξιολογώντας τον αντίκτυπο και αναπτύσσοντας νομοθεσία περισσότερο προσαρμοσμένη στις επιχειρήσεις και τις ΜΜΕ

- δημιουργία ανταγωνιστικών βιομηχανιών με την υποστήριξη των ΜΜΕ στην υιοθέτηση νέων επιχειρηματικών μοντέλων και στην ενσωμάτωσή τους σε «αλυσίδες αξίας», ειδικές δράσεις (συμπληρωματικές εκείνων που διεξάγονται σε εθνικό επίπεδο) σε περιοχές με υψηλό αναπτυξιακό δυναμικό (π.χ. του τουριστικού τομέα)
- ανάπτυξη συμπλεγμάτων υψηλού επιπέδου και διεθνοποίηση τους στην Ευρωπαϊκή Ένωση, με ιδιαίτερη έμφαση στη διατομεακή συνεργασία και τις αναδυόμενες βιομηχανίες
- ψηφιοποίηση της επιχειρηματικής κοινότητας και προώθηση της ικανότητας / ηγεσίας στη χρήση των ΤΠΕ.

#### 4) Υποστήριξη των επιχειρηματιών και της επιχειρηματικότητας

Επίσης, στο πλαίσιο αυτής της προτεραιότητας, υπάρχουν πολυάριθμες γραμμές δράσης, οι οποίες θα μπορούσαν να αποτελέσουν αντικείμενο ειδικών προσκλήσεων υποβολής προτάσεων:

- πρωτοβουλίες κινητικότητας και ανταλλαγών, για έρευνα και διάδοση ορθών πρακτικών
- πιλοτικά έργα σε τομείς όπως η εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα, καθοδήγηση ή ανάπτυξη υπηρεσιών προσανατολισμού για νέους και πιθανούς επιχειρηματίες (νέους, γυναίκες και ηλικιωμένους)
- Erasmus για νέους επιχειρηματίες: ένα διασυνοριακό σύστημα ανταλλαγών που στοχεύει στην παροχή βοήθειας σε νέους επιχειρηματίες ή επιχειρηματίες που επιθυμούν να αποκτήσουν τις απαραίτητες δεξιότητες για τη διαχείριση και επέκταση μιας επιχείρησης, βοηθώντας έναν έμπειρο επιχειρηματία από άλλη χώρα για περίοδο ενός έως έξι μηνών.
- Υποστήριξη της ψηφιακής επιχειρηματικότητας και του «ψηφιακού μετασχηματισμού» των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων, προκειμένου να κατανοήσουν πλήρως και να επωφεληθούν από τις ευκαιρίες που προσφέρουν οι νέες βασικές τεχνολογίες.



### **B.3 Πηγές χρηματοδότησης**

#### **Χρηματοδότηση βασισμένη στην αγορά**

Στη χρηματοδότηση που βασίζεται στην αγορά συμπεριλαμβάνουμε χρηματοοικονομικές πηγές εκτός των τραπεζών. Σε αυτήν την παράγραφο παρουσιάζονται οι ευκαιρίες χρηματοδότησης που προέρχονται από άλλες πηγές, όπως οι επενδύσεις, η πληθοχρηματοδότηση και οι επιταχυντές επιχειρήσεων.

- **Επιχειρηματικοί άγγελοι**

Ένας επιχειρηματικός άγγελος είναι ένα άτομο, επιχείρηση ή ομάδα που παρέχει οικονομική στήριξη σε μικρές νεοσύστατες επιχειρήσεις ή επιχειρηματίες. Το κεφάλαιο που προσφέρουν μπορεί να είναι μια εφάπαξ προσφορά χρημάτων ή συνεχής υποστήριξη της επιχείρησης σε δύσκολες στιγμές.

Ένας επενδυτής άγγελος χρησιμοποιεί την προσωπική του διαθέσιμη χρηματοδότηση και επιχειρηματική ή επαγγελματική πείρα για να επενδύσει στην ανάπτυξη μιας μικρής επιχείρησης, γενικά σε νεοσύστατες επιχειρήσεις ή επιχειρήσεις σε πρώιμο στάδιο. Οι επενδυτές άγγελοι μπορούν να πραγματοποιήσουν επενδύσεις μόνοι τους ή ως μέρος ενός συνδικάτου. Αυτού του είδους οι επενδυτές επιθυμούν να ανταλλάξουν ένα συμφέρον συμμετοχής σε μετοχές.

Η τυπική επένδυση κυμαίνεται από 25.000 ευρώ έως 100.000 ευρώ ανά επιχείρηση, αλλά μπορεί να είναι ακόμη υψηλότερη. Ιδιαίτερα ενδιαφέρονται για τις ακόλουθες πτυχές: την ποιότητα της επιχείρησης ή της ιδέας, το πάθος των ανθρώπων, την ακεραιότητα των ιδρυτών.

Εάν μπορείτε να συμμετάσχετε σε αυτό το είδος χρηματοοικονομικής πηγής, πρέπει να φτιάξετε ένα καλά σχεδιασμένο επιχειρηματικό σχέδιο και οποιαδήποτε πρόωρη απόδειξη του έργου. Ενδιαφέρονται για την τεχνολογία ή την πνευματική ιδιοκτησία.

Οι επενδυτές άγγελοι παρέχουν ευνοϊκότερους όρους από τους άλλους δανειστές και επικεντρώνονται στο να βοηθήσουν την επιχείρηση να πετύχει παρά στην αποκόμιση τεράστιου κέρδους από την επένδυσή τους. Δύο δίκτυα που συλλέγουν επιχειρηματικούς άγγελους σε όλη την Ευρώπη είναι: Business Angels Europe και το European Business Angels Network. Και στις δύο ιστοσελίδες μπορείτε να βρείτε μια λίστα των μελών τους.

- **Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital)**

Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών που επενδύουν χρήματα άλλων ανθρώπων στην ιδέα σας. Αυτοί οι τύποι επενδυτών συνήθως θέλουν να πάρουν το 20 με 30 τοις εκατό της εταιρείας σας και πρόκειται να ενταχθούν στο διοικητικό συμβούλιο σας και να προσπαθήσουν και να σας κατευθύνουν προς την πιο μαζική πιθανή έξοδο που ίσως δεν θέλετε να κάνετε έτσι πρέπει να σκεφτείτε καλά πριν πάρετε αυτά τα χρήματα. Αυτά τα κεφάλαια είναι ιδιωτικές οργανώσεις που συσσωρεύουν κεφάλαια για την αγορά μετοχικών θέσεων σε νέες επιχειρήσεις με δυνατότητα μακροπρόθεσμης ανάπτυξης και ανάπτυξης σε μια κερδοφόρα επιχείρηση.

Ένας τέτοιος επενδυτής μπορεί να είναι μια οντότητα όπως ένα ταμείο ή μια παραδοσιακή επιχείρηση. Η κύρια δραστηριότητά τους είναι η επένδυση σε άλλες επιχειρήσεις. Οι επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων ενδιαφέρονται για κάθε πιθανή κερδοφόρα επιχειρηματική ευκαιρία και, ως εκ τούτου, συνηθίζουν να εντοπίζουν τέτοιες ευκαιρίες, να τις αξιολογούν και να διαπραγματεύονται με τους επιχειρηματίες τους όρους υπό τους οποίους οι επενδυτές θα αποκτήσουν υψηλές αποδόσεις.

Οι επενδυτές χρησιμοποιούν το πλεονέκτημα της χαμηλής αξίας μιας εταιρείας στην οποία επενδύουν. Αυτό τους επιτρέπει να κερδίζουν κέρδη με την πώληση του ποσοστού τους όταν η αξία της εταιρείας είναι πολύ υψηλότερη. Έτσι, ο στόχος τους είναι να επενδύσουν, να εκποιήσουν και να κερδίσουν κέρδη. Επενδύοντας σε μια νεοσύστατη εταιρεία, ο επενδυτής γίνεται επιπλέον μέτοχος της εταιρείας αυτής (με μειοψηφική ή πλειοψηφική συμμετοχή). Κατά την πώληση, ο επενδυτής θα πρέπει να πουλήσει το μερίδιό του. Συνήθως, η συμμετοχή του επενδυτή διαρκεί από τρία έως επτά χρόνια.

Εκτός από τους καθαρά οικονομικούς επενδυτές κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών, υπάρχουν βιομηχανικοί εταίροι που μπορεί να είναι επίσης σημαντικοί για μια νεοσύστατη εταιρεία. Και οι δύο είναι στρατηγικοί εταίροι αλλά τα συμφέροντα και οι ρόλοι τους είναι διαφορετικοί. Για παράδειγμα, εάν μια start-up αναπτύξει μια συγκεκριμένη τεχνολογική λύση για μια μεγάλη βιομηχανική εταιρεία στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών, αυτή η μεγάλη εταιρεία μπορεί να δείξει ενδιαφέρον για συμμετοχή στο ξεκίνημα μιας και η νέα αυτή επιχείρηση συνδέεται στενά με την κύρια δραστηριότητά της. Ποιος είναι καλύτερος συνεργάτης; Είναι δύσκολο να γενικευθεί, αφού κάθε εκκίνηση έχει τη δική της ιδιαιτερότητα, τις ανάγκες, τις μελλοντικές προβολές και ούτω καθεξής. Εκτός αυτού, είναι σημαντικό να έχουμε κατά νου τη διαφορετική νομοθεσία που υιοθετήθηκε σε διάφορες χώρες.

Οι χρηματοοικονομικοί επενδυτές κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών ενδιαφέρονται να πουλήσουν το μερίδιό τους μετά από ορισμένο χρονικό διάστημα, αλλά οι βιομηχανικοί εταίροι δεν καθορίζουν το χρονικό όριο, επομένως, η συμμετοχή τους σε εταιρική συμμετοχή μπορεί να είναι απεριόριστη. Ο στόχος τους διαφέρει από την απλή συμμόρφωση με ένα επιχειρησιακό σχέδιο δεδομένου ότι αυτή η εταιρική σχέση θεωρείται στρατηγική απόφαση που συμβάλλει σε μια παγκόσμια στρατηγική της μεγάλης επιχείρησης (βελτιώνει κυρίως τη θέση της στην αγορά). Αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι οι βιομηχανικοί επενδυτές δεν θα δώσουν προσοχή στο επιχειρηματικό σχέδιο μιας νέας επιχείρησης και δεν θα δεσμευτούν ότι η εταιρεία αυτή θα αποκτήσει υψηλή αξία.

Για κάθε τύπο επενδυτή, είναι σημαντικό οι αρχικοί ιδρυτές μιας νεοσύστατης εταιρείας να διατηρήσουν τη συμμετοχή τους σε αυτήν και να είναι ανεξάρτητοι, αυτόνομοι και υπεύθυνοι για το επιχειρηματικό σχέδιο.

Οι επενδυτές κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών μπορούν να επιβάλλουν ορισμένους όρους για να εξασφαλίσουν την ορθή διαχείριση. Συνήθως γίνεται με την απαίτηση της εταιρείας να εφαρμόσει ορισμένους μηχανισμούς ελέγχου που θα παρέχουν επίσης μια λεπτομερή ανάλυση της πραγματικότητας, η οποία βοηθά στη λήψη αποφάσεων. Αναδεικνύει και πάλι τους ρόλους των εταίρων που υπάρχουν μεταξύ των επενδυτών της και των ιδρυτών της εταιρείας.

Μια επιτυχημένη ένωση που εκπροσωπεί τη βιομηχανία ιδιωτικών κεφαλαίων είναι η Invest Europe. Συμβάλλει στην πολιτική που επηρεάζει τις επενδύσεις ιδιωτικών κεφαλαίων στην Ευρώπη, παρέχοντας πληροφορίες για τους ρόλους των μελών της.

Η δομή της πλατφόρμας περιλαμβάνει τον Εταίρο Limited, Venture Capital, Mid-Market και Large Buyout.

Στην ιστοσελίδα της Invest Europe μπορείτε να βρείτε τον κατάλογο των επενδυτών που είναι μέλη της ένωσης. Κοιτάξτε αυτόν τον σύνδεσμο για να μάθετε ποια μέλη περιλαμβάνει η Invest Europe.

#### • Πληθοχρηματοδότηση (Crowdfunding)

Πρόκειται για μια αποτελεσματική ταχέως αναπτυσσόμενη μέθοδο άντλησης κεφαλαίων που βασίζεται στη δύναμη της κοινωνικής δικτύωσης και επιτρέπει στους επιχειρηματίες να ανεβάζουν μια σύντομη περιγραφή της ιδέας τους και τους προτεινόμενους επενδυτικούς όρους σε εξειδικευμένες ιστοσελίδες και να αντλούν χρήματα από πολλούς απλούς ανθρώπους που δεν είναι διαπιστευμένοι επενδυτές και που επενδύουν ελάχιστα ποσά χρημάτων μέσω διαδικτύου. Οι επενδυτές Crowdfunding μπορούν να συμπεριλάβουν τους υποστηρικτές της εταιρείας τους και ακόμη και τους πελάτες και άλλους ανθρώπους που επιθυμούν να υποστηρίξουν την επιχειρηματική ιδέα.

Χρησιμοποιείται συνήθως για την άντληση κεφαλαίων για κοινωνικούς σκοπούς ή για την υποστήριξη πολιτιστικών έργων, αλλά είναι επίσης πολύ χρήσιμη για νέες επιχειρήσεις, επειδή οι "επενδυτές" θεωρούν ότι η επιχειρηματική ιδέα έχει οικονομική αξία για αυτούς ή το έργο είναι ελκυστικό κοινωνικά. Η συμβολή των ανθρώπων που επενδύουν στην επιχείρηση θεωρείται δωρεά και όχι επένδυση με την αυστηρή έννοια του όρου. Μια διαδικτυακή πλατφόρμα για την άντληση κεφαλαίων είναι πολύ χρήσιμη στο crowdfunding, καθώς επιτρέπει στους επενδυτές και τις επιχειρήσεις να συναντιούνται και να αλληλεπιδρούν. Οι εταιρείες που επωφελοούνται από το crowdfunding θα πρέπει να προβλέπουν κάποιου είδους ανταμοιβή για τους συνεισφέροντες, κάτι που μπορεί να τους ενδιαφέρει: εκπαιδύσεις, προνομιακές κρατήσεις, προϊόντα ή υπηρεσίες δωρεάν (με καθορισμένο ποσό ή ποσότητα), δωρεάν download, μετρητά κ.ο.κ. .

Στην Ευρώπη, το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Crowdfunding (ECN) είναι ένα επαγγελματικό δίκτυο που εκτελεί πρωτοβουλίες με στόχο την καινοτομία, την εκπροσώπηση, την προώθηση και την προστασία της ευρωπαϊκής βιομηχανίας crowdfunding. Στόχος του είναι να διευκολύνει την αλληλεπίδραση μεταξύ των μελών και των βασικών συμμετεχόντων στη βιομηχανία. Μπορεί να είναι ένα χρήσιμο εργαλείο για να βρείτε πλατφόρμες crowdfunding για να χρηματοδοτήσετε μια ιδέα ή επιχείρηση. Για να δείτε ποιες πλατφόρμες περιλαμβάνει το δίκτυο, δείτε αυτό το σύνδεσμο.

Μια επιτυχημένη πλατφόρμα crowdfunding είναι ο Crowd cube, η οποία αναγνωρίζεται ως η μεγαλύτερη ιστοσελίδα crowdfunding στο Ηνωμένο Βασίλειο το 2018. Στις ΗΠΑ, αυτή η πηγή χρηματοδότησης έχει δημιουργήσει πρόσφατα εισφορές αξίας 16 τρισεκατομμυρίων δολαρίων.

#### • Startups επιταχυντές

Πολλές περιφέρειες, κοινότητες και πανεπιστήμια καθιερώνουν προγράμματα επιτάχυνσης που προσφέρουν ένα μικρό κεφάλαιο εκκίνησης και πρόσθετη στήριξη για νεοσύστατες επιχειρήσεις. Οι επιταχυντές, μέσω εντατικών επιχειρηματικών προγραμμάτων και προγραμμάτων προσωπικής ανάπτυξης, βοηθούν τους επιχειρηματίες να προχωρήσουν από την αρχική επιχειρηματική ιδέα σε

ένα ισχυρό μοντέλο στο οποίο μπορούν να οικοδομήσουν το νέο τους εγχείρημα. Αυτό γίνεται πολύ αποτελεσματικό για την προσέλκυση επενδυτών για περαιτέρω ανάπτυξη.

Οι επιταχυντές χρησιμοποιούν συνήθως ένα διαρθρωμένο πρόγραμμα που διαρκεί το λιγότερο ένα χρόνο και προσφέρεται για περιορισμένο αριθμό επιχειρηματιών που αποδεικνύονται αφοσιωμένοι στην ιδέα και παρουσιάζουν μια βιώσιμη επιχειρηματική ιδέα (τα πιο ελπιδοφόρα των οποίων οι επιχειρηματικές ιδέες αξίζει να επενδύσουν). Εκτός από το χώρο εργασίας, οι επιχειρηματίες έχουν πρόσβαση σε συμβούλους που τους καθοδηγούν στο σχεδιασμό των επιχειρήσεων. Μέχρι το τέλος της θητείας τους, οι επιχειρηματίες παρουσιάζουν τις θέσεις τους (μια επονομαζόμενη «ημέρα επίδειξης») στους επενδυτές με σκοπό να συγκεντρωθούν οι πρώτες χρηματοδοτήσεις.

Μια σημαντική πρωτοβουλία που δρομολόγησε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή είναι η Startup Europe, σημείο συνάντησης για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις στην Ευρώπη που θα τους βοηθήσει να έχουν πρόσβαση στις πληροφορίες που χρειάζονται για να αναπτυχθούν. Συνδέει τις νεοσύστατες επιχειρήσεις, τους επενδυτές, τους επιταχυντές και άλλους ενδιαφερόμενους, προκειμένου να δημιουργήσει ένα τοπικό οικοσύστημα και να το υποστηρίξει.

Ένα άλλο επιτυχημένο δίκτυο περίπου 150 κέντρων επιχειρήσεων και καινοτομίας και 70 άλλων οργανισμών είναι το δίκτυο καινοτομίας EBN. Στόχος της είναι η υποστήριξη της ανάπτυξης των επιχειρηματιών, των νεοσύστατων επιχειρήσεων και των ΜΜΕ. Επιπλέον, συγκεντρώνει μια κοινότητα επαγγελματιών που βοηθάει οι επιχειρήσεις αυτές να αναπτυχθούν με τον πιο αποτελεσματικό, αποδοτικό και βιώσιμο τρόπο.

## ΕΝΟΤΗΤΑ (C) Νομικές και διοικητικές διαδικασίες για την ίδρυση και διαχείριση μιας εταιρείας

### C.1 Βασικοί νομικοί και διοικητικοί κανόνες στην Ιταλία

Υπάρχουν αρκετοί τρόποι για να ανοίξετε επιχείρηση στην Ιταλία. Στην Ιταλία, η πιο κοινή μορφή μιας επιχείρησης είναι η Μικρή και Μεσαία επιχείρηση ή αλλιώς ΜΜΕ. Αυτές είναι εταιρείες σε συνεργασία με άλλους επιχειρηματίες, μικρές επιχειρήσεις που λειτουργούν μόνο σε ένα τμήμα της αλυσίδας ή συνεργάζονται με άλλες εταιρείες για παραγωγή και εμπορία ενός τελικού προϊόντος ή μιας υπηρεσίας. Οι πιο διαδεδομένες νομικές μορφές των ΜΜΕ είναι:



- Spa: Ανώνυμη μετοχική εταιρεία
- Srl: Εταιρεία περιορισμένης ευθύνης
- Srls: Απλοποιημένη εταιρεία περιορισμένης ευθύνης
- Sapa: Ανώνυμη εταιρεία
- Snc: Ομόρρυθμη εταιρεία
- Sas: Ετερόρρυθμη εταιρεία
- Ευρωπαϊκή συνεταιριστική εταιρεία
- Μεμονωμένη εταιρεία

#### • Πως να φτιάξετε μια εταιρεία ή μια ατομική επιχείρηση στην Ιταλία

Αν θέλετε να ξεκινήσετε μια επιχείρηση ή ατομική εταιρεία στην Ιταλία, θα πρέπει:

- Να καταχωρίσετε την επιχείρησή σας στο μητρώο επιχειρήσεων στο Εμπορικό Επιμελητήριο. Η ημερομηνία εγγραφής δεν είναι απαραίτητα η ίδια με την ημερομηνία έναρξης της επιχείρησης, η οποία μπορεί να αναβληθεί.
- Να ειδοποιήσετε το Οικονομικό και Διοικητικό Δείκτη (EAB) στο Εμπορικό Επιμελητήριο για την ημερομηνία έναρξης της επιχείρησης. Η κοινοποίηση πρέπει να γίνει μέσω της ιστοσελίδας της ComUnica εντός τριάντα ημερών από την ημερομηνία έναρξης.
- Να λάβετε πληροφορίες σχετικά με τις απαιτήσεις για την έναρξη μιας επιχείρησης (διαθέσιμο μόνο στα ιταλικά).
- Εάν χρειάζεστε εξουσιοδότηση από το δήμο προτού ξεκινήσετε την επιχείρησή σας, πρέπει να επικοινωνήσετε με το γραφείο παραγωγικής δραστηριότητας One-Stop Desk (SUAP, δηλ. Sportello Unico Attività Produttive), το ηλεκτρονικό γραφείο στο οποίο πρέπει να απευθυνθείτε για όλες τις άδειες που απαιτούνται από το νόμο.
- Υποβάλετε αίτηση για πιστοποιημένο μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου.

#### • Τι πρέπει να κάνετε;

Όπως απαιτείται από τον Αστικό Κώδικα, το Μητρώο Επιχειρήσεων περιέχει σχετικές πληροφορίες για τις εταιρείες και τις ατομικές επιχειρήσεις που ασκούν γεωργικές, εμπορικές ή παραγωγικές δραστηριότητες. Παρέχει βασικά στοιχεία, όπως εμπορικά ονόματα, καταστατικά, συμβούλια και

έδρες και καταγράφει βασικά γεγονότα όπως αλλαγές στα καταστατικά, τα ονόματα ή τη διαχείριση, διαδικασίες αφερεγγυότητας και ανοίγματα νέων κλάδων. Είναι μια εξαντλητική βάση δεδομένων για την ανάλυση και κατανόηση των τάσεων των τοπικών οικονομιών σε οποιαδήποτε επαρχία της Ιταλίας.

Ο οικονομικός και διοικητικός δείκτης (REA) είναι δημόσιο μητρώο που περιέχει οικονομικά, διοικητικά και στατιστικά στοιχεία για όλες τις επιχειρήσεις που είναι εγγεγραμμένες στο ιταλικό μητρώο επιχειρήσεων, δηλαδή ετήσιοι κύκλοι εργασιών, ημερομηνίες έναρξης λειτουργίας επιχείρησης, προσωρινό κλείσιμο επιχειρήσεων άνω των 30 ημερών και άνοιγμα νέων υποκαταστημάτων. Απαιτείται να υπογράψετε οποιοδήποτε αίτημα εγγραφής ή αλλαγής σχετικά με την εταιρεία σας με μια συσκευή ψηφιακής υπογραφής.

- **Ποιες είναι οι βασικές διαδικασίες καταχώρησης της επιχείρησης;**

Για να εγγραφεί μια εταιρεία στην Ιταλία, πρέπει να ακολουθηθούν αρκετά βήματα και γενικά να αναφέρονται στην εγγραφή στις τοπικές αρχές, στην κατοχύρωση των εγγράφων της εταιρείας με έναν τοπικό συμβολαιογράφο, καθώς και στην εγγραφή για θέματα φορολογίας. Κατά το άνοιγμα μιας επιχείρησης στην Ιταλία, οι επενδυτές πρέπει επίσης να λάβουν υπόψη τα ακόλουθα:

- δημιουργία υπομνήματος της εταιρείας και επικύρωση σε συμβολαιογράφο στην Ιταλία
- κατάθεση όλων των απαιτούμενων εγγράφων στο Μητρώο Επιχειρήσεων στην Ιταλία,
- αγορά εταιρικών βιβλίων και λογιστικών βιβλίων, όπως ορίζεται στο άρθρο 2478 του ιταλικού αστικού κώδικα
- κατά την πρόσληψη υπαλλήλων στην Ιταλία, είναι απαραίτητο να εγγραφούν στο Γραφείο Εργασίας και να κοινοποιούνται στο φορέα κάθε φορά που προσλαμβάνεται ένας νέος υπάλληλος (η κοινοποίηση πρέπει να αποσταλεί μία ημέρα πριν από την έναρξη της σύμβασης εργασίας).

- **Φορολογία για τις επιχειρήσεις στην Ιταλία**

Κατά γενικό κανόνα, μια εταιρεία υπόκειται σε φορολογία στην Ιταλία υπό τον όρο ότι έχει συσταθεί στη χώρα αυτή ή εάν ασκεί τις επιχειρηματικές δραστηριότητές της μέσω μόνιμης εγκατάστασης.

Μια επιχείρηση υπόκειται σε φόρο εταιρειών, φόρο κεφαλαιουχικών κερδών, φόρο επί των μερισμάτων και παρακρατούμενους φόρους για δικαιώματα, τόκους και άλλους. Ταυτόχρονα, είναι υπεύθυνη για τη φορολόγηση των εισοδημάτων των υπαλλήλων της εταιρείας και, συνεπώς, πρέπει να εγγραφεί για την κοινωνική ασφάλιση.

Οι επενδυτές πρέπει επίσης να γνωρίζουν ότι οι συγχωνεύσεις και εξαγορές επιβάλλονται και με αντικατάσταση φόρου αναδιοργάνωσης, που εφαρμόζεται σε συγκεκριμένες συνθήκες.

## **Πώς να ανοίξετε μια νέα επιχείρηση αν δεν είστε πολίτης της ΕΕ**

Οι κάτοικοι χωρών εκτός ΕΕ που επιθυμούν να ξεκινήσουν μια ατομική επιχείρηση ή να γίνουν μέλη μιας νέας εταιρικής σχέσης, διευθυντές μιας νέας εταιρείας περιορισμένης ευθύνης, νόμιμοι εκπρόσωποι μιας αλλοδαπής εταιρείας ή οι διαχειριστές μιας υπάρχουσας εταιρείας πρέπει να πληρούν τις ακόλουθες συνθήκες:

- εάν εγκατασταθούν στο εξωτερικό: πρέπει να ελέγξουν τις υπάρχουσες συνθήκες αμοιβαιότητας.
- εάν εγκατασταθούν στην Ιταλία (ήδη διαμένουν ή προτίθενται να μεταβούν στην Ιταλία): πρέπει να ελέγξουν τους όρους αμοιβαιότητας και να λάβουν έγκυρο τίτλο διαμονής που χορηγείται στους αυτοαπασχολούμενους, τους εργαζόμενους και άλλους εργαζόμενους που



περιμένουν την απασχόληση για οικογενειακούς λόγους, ανθρωπιστικούς λόγους ή πολιτικό άσυλο ·

- ή, εναλλακτικά, πρέπει να λάβουν άδεια διαμονής και απασχόλησης, σύμφωνα με το Νόμο 40/2014 (που διατίθεται μόνο στην ιταλική γλώσσα). Οι πολίτες εκτός ΕΕ που διαθέτουν άδεια παραμονής μακράς διάρκειας μπορούν να ασκήσουν οποιαδήποτε οικονομική δραστηριότητα στην Ιταλία (Διάταγμα 3/2007).

Η αρχή της αμοιβαιότητας συνεπάγεται ότι, στον τόπο καταγωγής του αλλοδαπού πολίτη, παρέχεται στους Ιταλούς πολίτες τα ίδια δικαιώματα με αυτά που ζητά ο αλλοδαπός πολίτης. Οι συνθήκες αμοιβαιότητας μπορούν να επαληθεύονται από οποιονδήποτε στην ιταλική πρεσβεία της χώρας καταγωγής και πρέπει να ελέγχονται, ιδίως, από το δημόσιο υπάλληλο / δημόσιο φορέα που λαμβάνει την αίτηση (δηλ. Ο συμβολαιογράφος, κατά τη σύσταση εταιρείας, το Εμπορικό Επιμελητήριο, όταν διορίζεται ένας διευθυντής κ.λ.π.).

Μόλις ικανοποιηθούν όλες οι απαραίτητες προϋποθέσεις, η εταιρεία πρέπει να καταχωρηθεί στο ιταλικό μητρώο επιχειρήσεων εντός 30 ημερών από την ημερομηνία έναρξης. Απαιτούνται τα ακόλουθα έγγραφα:

- οι πολίτες με έγκυρη άδεια διαμονής (ή με άδεια της ΕΕ για μακροχρόνια διαμονή) πρέπει να υποβάλουν φωτοαντίγραφο της άδειας ·
- οι πολίτες που αναμένουν την έκδοση άδειας διαμονής πρέπει να υποβάλουν την παραλαβή της συστημένης επιστολής που αποστέλλεται στην Centro Servizi Amministrativi της Ρώμης μέσω του ταχυδρομείου όταν υποβάλουν αίτηση για τη χορήγηση της άδειας και φωτοαντίγραφο του διαβατηρίου με έγκυρη βίζα τύπου D ·
- οι πολίτες που αναμένουν την ανανέωση της άδειας διαμονής πρέπει να υποβάλουν φωτοαντίγραφο της ληξιπρόθεσμης άδειας και την παραλαβή της συστημένης επιστολής που απέστειλαν στην Centro Servizi Amministrativi της Ρώμης μέσω του ταχυδρομείου όταν υπέβαλαν αίτηση ανανέωσης. Ενώ η άδεια διαμονής εκδίδεται ή ανανεώνεται, οι πολίτες λαμβάνουν προσωρινή απόδειξη με την ακόλουθη σημείωση: «Έχει ζητηθεί και δεν έχει εκδοθεί / ανανεωθεί ακόμη άδεια παραμονής».

## C.2 Βασικοί νομικοί και διοικητικοί κανόνες στο Βέλγιο

Το Βέλγιο θεωρείται καλό μέρος για να ξεκινήσει μια επιχείρηση και έχει μια ισχυρή επιχειρηματική κουλτούρα, ειδικά στις Βρυξέλλες και σε ορισμένες από τις μεγαλύτερες πόλεις. Σύμφωνα με τις στατιστικές της ΕΕ, στο Βέλγιο υπάρχουν περισσότερες από 620.000 ενεργές επιχειρήσεις. Οι περισσότερες από αυτές είναι μικρές ή μεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) που αντιπροσωπεύουν περίπου το 62,4% της αξίας στη βελγική οικονομία. Υπάρχουν πολλές βελγικές επιχειρήσεις που ανήκουν σε αλλοδαπούς, με ξένες επιχειρήσεις που αντιπροσωπεύουν περίπου το 28% της αξίας στον ιδιωτικό τομέα. Οι εταιρείες είναι συνήθως επίπεδες σε οργανωτική δομή, με λιγότερα επίπεδα μεσαίας διαχείρισης.



Για να δημιουργήσετε τη δική σας επαγγελματική δραστηριότητα στο Βέλγιο, το πρώτο σας βήμα θα είναι η επιλογή της νομικής μορφής που ταιριάζει καλύτερα στο έργο σας. Υπάρχουν δύο τρόποι για τη διάρθρωση της ανεξάρτητης επιχείρησής σας:

- εργασία ως αυτοαπασχολούμενος (μη μισθωτός φυσικό πρόσωπο)

- ίδρυση εταιρείας (νομικής οντότητας)

Και οι δύο επιλογές προσφέρουν οφέλη και μειονεκτήματα και η επιλογή σας θα έχει σημαντικές συνέπειες στη ζωή της επιχείρησής σας:

- **Ανώνυμη εταιρεία (SA)** είναι μια εταιρεία στην οποία τουλάχιστον δύο μέτοχοι είναι πρόθυμοι να επενδύσουν
- **Εταιρεία περιορισμένης ευθύνης (SPRL)** αποτελείται από ένα ή περισσότερα πρόσωπα που δεσμεύονται μόνο από την επένδυσή τους. Τα δικαιώματα των μετόχων μπορούν να εκχωρηθούν μόνο υπό ορισμένους όρους. Αυτή η μορφή εταιρείας μπορεί να συσταθεί από ένα φυσικό πρόσωπο.
- **Εταιρεία περιορισμένης ευθύνης starter (SPRL-S):** προορίζεται για φυσικά πρόσωπα που δεν διαθέτουν πάντοτε επαρκείς οικονομικούς πόρους για τη σύσταση της δικής τους εταιρείας. Σκοπός του εντύπου αυτού είναι να ενθαρρύνει τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, προστατεύοντας συγχρόνως την ιδιωτική και οικογενειακή ιδιοκτησία του επιχειρηματία από εμπορικούς κινδύνους.
- **Συνεταιριστική επιχείρηση περιορισμένης ή απεριόριστης ευθύνης (SCRL or SCRI):** η συνεταιριστική εταιρεία είναι μια εταιρεία της οποίας τα μέλη εργάζονται σε κοινούς στόχους και μοιράζονται κοινές αξίες. Πρόκειται για μια συγκεκριμένη μορφή εμπορικής εταιρείας που χαρακτηρίζεται από έναν μεταβλητό αριθμό εταίρων και κεφαλαίου.
- **Ομόρρυθμη εταιρεία (SNC):** είναι μια εταιρεία που αποτελείται από εταίρους που είναι υπεύθυνοι όλοι στον ίδιο βαθμό. Σκοπός του είναι να ασκεί αστική ή εμπορική δραστηριότητα με εταιρική επωνυμία. Όλες οι αποφάσεις πρέπει να λαμβάνονται ομόφωνα.
- **Ετερόρρυθμη εταιρεία (SCS)** έχει ενεργούς και παθητικούς εταίρους. Οι εργαζόμενοι συνεργάζονται με την εταιρεία. Οι χορηγοί είναι χρηματοδότες αλλά δεν έχουν λόγο στη διοίκηση.
- **Μετοχική ετερόρρυθμη εταιρεία (SCA):** είναι μια εταιρεία που αποτελείται από έναν ή περισσότερους εταίρους με ευθύνη αλληλεγγύης, αποκαλούμενοι διαχειριστές, και έναν ή περισσότερους ετερόρρυθμους εταίρους που συνεισφέρουν συγκεκριμένη επένδυση.
- **Μη κερδοσκοπικός οργανισμός (ASBL)** is an non for profit association is a group of natural persons or legal entities with a selfless purpose. The ASBL comprises at least three people.

Όταν έχετε κάνει την επιλογή σας, μπορείτε να κάνετε τα πρώτα βήματα στη δημιουργία της επιχείρησής σας:

- να καθορίσει τη συστατική πράξη
- να καταθέσει την πράξη ενσωμάτωσης
- καταχώριση του καταστατικού

Το πρώτο βήμα είναι να συντάξετε εγγράφως το καταστατικό της εταιρείας σας. Περιλαμβάνεται το καταστατικό της εταιρείας, το οποίο περιλαμβάνει όλα τα χαρακτηριστικά της (ονομασία, νομική μορφή της εταιρείας, διεύθυνση στην οποία εδρεύει, διάρκεια της εταιρείας: σταθερή ή αόριστη διάρκεια, σκοπός, ενδεχομένως το ποσό της το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας) και τις λειτουργικές της διαδικασίες. Για τη σύνταξη του καταστατικού, χρειάζεστε τα ακόλουθα έγγραφα:

- ένα χρηματοοικονομικό σχέδιο το οποίο δικαιολογεί το ποσό του κεφαλαίου ή των αρχικών ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας και παρέχει μια εκτίμηση των αναμενόμενων αναγκών και εσόδων
- σε περίπτωση εισφοράς σε μετρητά: απόδειξη ότι έχει ανοίξει ειδικό λογαριασμό στο όνομα της εγκατεστημένης εταιρείας (τραπεζικό πιστοποιητικό)

- σε περίπτωση συνεισφοράς σε είδος (κτίριο, εξοπλισμός κ.λπ.): έκθεση από ελεγκτή.

Στη συνέχεια, πρέπει να καταθέσετε την πράξη σύστασης με τον υπάλληλο του δικαστηρίου της εταιρείας όπου έχει την έδρα της η εταιρεία σας. Η υποβολή αυτή πρέπει να γίνει εντός 30 ημερών από την κατάρτιση του καταστατικού.

Ανάλογα με τον τύπο της εταιρείας, αυτή η πράξη μπορεί να λάβει τη μορφή:

- **μια αυθεντική πράξη μέσω συμβολαιογράφου** (κατάλογος συμβολαιογράφων στο Βέλγιο): Αν επιλέξετε μία από τις πιο συνήθεις νομικές μορφές (SRL, SA, SC), πρέπει να πάτε σε συμβολαιογράφο για να συντάξετε το καταστατικό της εταιρείας. Το κόστος ποικίλλει ανάλογα με την πολυπλοκότητα της πράξης. Οι συναφθείσες συμφωνίες αποκτούν αξία και ασφάλεια δικαίου. Οι υπογράφωντες μπορούν να επωφεληθούν αυτής της ασφάλειας μεταξύ τους και σε σχέση με οποιοδήποτε πρόσωπο εκτός αυτής της συμφωνίας.
- **μια ιδιωτική πράξη**: Εάν επιλέγετε μία από τις άλλες μορφές επιχείρησης (SNC, SComm), αρκεί μια ιδιωτική πράξη. Πρόκειται για γραπτή συμφωνία, η οποία συντάσσεται από τα ίδια τα μέρη ή από τρίτο μέρος. Το καταστατικό μπορεί να κατατεθεί στο δικαστήριο εμπορικού δικαστηρίου:
  - Online (για εταιρείες που έχουν συσταθεί ως SCS, SNC, SCRI, SAGRI και GIE) με eIDAuthentication
  - με φυσική κατάθεση των εγγράφων στο Δικαστήριο του Εμπορικού Δικαστηρίου:
  - μέσω ενός καταστήματος ενιαίας εξυπηρέτησης (fr)

Μετά από αυτή την κατάθεση, ο υπάλληλος εισάγει τα στοιχεία ταυτοποίησης της εταιρείας στην Τράπεζα Crossroads για Επιχειρήσεις. Αυτό ορίζει έναν αριθμό επιχείρησης στην εταιρεία σας. Ο γραμματέας εξασφαλίζει επίσης τη δημοσίευση της συστατικής πράξης με απόσπασμα στα παραρτήματα της Βελγικής Εφημερίδας. Το καταστατικό της εταιρείας πρέπει να είναι καταχωρημένο σε έναν από τους καταχωρητές της FPS Finance (Administration du Cadastre, de l'Enregistrement et des Domaines).

### **Πρόσληψη προσωπικού σε Βέλγικη εταιρεία**

Οι εταιρείες που απασχολούν προσωπικό στο Βέλγιο πρέπει να ολοκληρώσουν μερικές διοικητικές ενέργειες σχετικά με τη νομοθεσία περί φορολογίας και κοινωνικής ασφάλισης. Αυτά περιλαμβάνουν:

- εγγραφή ως εργοδότης στο Εθνικό Γραφείο Κοινωνικής Ασφάλισης του Βελγίου (ONSS)
- Δημιουργία ηλεκτρονικής δήλωσης απασχόλησης (DIMONA)
- Την τριμηνιαία πολυλειτουργική δήλωση προς το ONSS, η οποία ασχολείται με τα οφέλη και τις αμοιβές των εργαζομένων

Μόλις απασχολήσετε το προσωπικό, θα πρέπει να τηρήσετε τη βελγική εργατική νομοθεσία και τη νομοθεσία για την απασχόληση. Αυτό περιλαμβάνει:

- να μην υπερβαίνει τη νόμιμη εβδομάδα εργασίας των 38 ωρών για όλους τους εργαζομένους
- προσφορά ετήσιας άδειας τουλάχιστον 20 ημερών για προσωπικό πλήρους απασχόλησης
- σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές για την ασφάλεια και την ευεξία των εργαζομένων
- καταβολή του κατώτατου μισθού του Βελγίου
- προσφορά κοινωνικών παροχών όπως το επίδομα ανεργίας και ανικανότητας

Όλες οι επιχειρήσεις στο Βέλγιο πρέπει να τηρούν ακριβείς και λεπτομερείς λογαριασμούς για φορολογικούς σκοπούς. Αυτά πρέπει να φυλάσσονται για επτά έτη μετά τη φορολογική περίοδο στην οποία αντιστοιχούν. Οι λογιστικές υποχρεώσεις εξαρτώνται από τον τύπο της επιχείρησής σας:

- **Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις** πρέπει να τηρούν πλήρη δέσμη λογαριασμών με βάση την αρχή της διπλής εισόδου και μπορούν να επιλέξουν να υποβάλουν τους λογαριασμούς τους σε συντομευμένη μορφή.
- **Μεγάλες επιχειρήσεις** - πρέπει να υποβάλλουν τους ετήσιους λογαριασμούς τους σε πλήρη τήρηση των καλών επιχειρησιακών λογαριασμών σημαίνει την παρακολούθηση των εσόδων και εξόδων, καθώς και την έκδοση τιμολογίων για αγαθά και υπηρεσίες σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές.

Ένα βελγικό τιμολόγιο πρέπει να περιλαμβάνει:

- Στοιχεία της εταιρείας (ονοματεπώνυμο, αριθμός ΦΠΑ, διεύθυνση κ.λπ.)
- Πληροφορίες για τους πελάτες, εφόσον είναι εταιρεία
- Τιμολόγιο (αριθμός τιμολογίου, ημερομηνία, προθεσμία πληρωμής)
- Πληροφορίες προϊόντος ή υπηρεσίας (περιγραφή, τιμή μονάδας, συνολικό ποσό, συντελεστής ΦΠΑ κ.λπ.)

#### Πηγές:

- *Belgian official website on Business Information*
- *Belgian Official website*
- *Service public fédéral Justice*
- *FRNB*

### **C.3 Βασικοί νομικοί και διοικητικοί κανόνες στη Σλοβενία**

Υπάρχουν πολλοί διαφορετικοί τρόποι σύστασης μιας εταιρείας και υπάρχουν πολλοί παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή της μορφής της εταιρείας.

Σύμφωνα με τη σλοβενική πύλη επιχειρηματικότητας [MladiPodjetnik](#), οι πιο συχνές μορφές εταιρειών στη Σλοβενία είναι **ιδιωτικές επιχειρήσεις** και **εταιρείες περιορισμένης ευθύνης**.

Τα τελευταία χρόνια η εγγραφή της εταιρείας έχει απλοποιηθεί, ενώ τα έξοδα εγγραφής καλύπτονται από το κράτος. Μόλις συλλεχθούν όλα τα δεδομένα, μια εταιρεία πρέπει να είναι εγγεγραμμένη σε σημείο VEM. Μπορείτε να το κάνετε προσωπικά σε σημείο VEM ή μέσω διαδικτύου (Τα σημεία VEM είναι κέντρα πληροφοριών όπου μπορείτε να πάρετε πληροφορίες και συμβουλές σχετικά με τη διαδικασία εγγραφής μιας εταιρείας).



#### **Ορισμένα κοινά είδη εταιρικών οντοτήτων στη Σλοβενία**

##### **I. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ ΙΔΙΩΤΗΣ**

Αν θέλετε να εργαστείτε ως ιδιώτης επιχειρηματίας, πρέπει πρώτα να εγγράψετε στην εταιρεία σας. Μπορείτε να το κάνετε αυτό με τα παρακάτω βήματα:

Πρώτον, θα πρέπει να συμπληρώσετε την αίτηση για το μητρώο επιχειρήσεων AJPES. Αυτό γίνεται συμπληρώνοντας ένα ειδικό έντυπο σε ηλεκτρονική μορφή ή σε χαρτί μορφή.

Για να εγγραφείτε στην εταιρεία πρέπει να προετοιμάσετε ορισμένα στοιχεία, όπως:

- την προτεινόμενη ημερομηνία εισόδου, η οποία είναι μεταγενέστερη από την ημερομηνία κατάθεσης της αίτησης καταχώρισης και δεν υπερβαίνει τους τρεις μήνες από την ημερομηνία υποβολής της αίτησης καταχώρισης
- τα στοιχεία της εταιρείας και της έδρας,
- τις πληροφορίες σχετικά με τη συντομευμένη ονομασία της εταιρείας,
- τις πληροφορίες σχετικά με τον επιχειρηματία: όνομα και επώνυμο, προσωπικό αριθμό εγγραφής, κατοικία, αριθμό φορολογίας,
- πληροφορίες σχετικά με τον πράκτορα: όνομα και επώνυμο, προσωπική εγγραφή, κατοικία, αριθμός φορολογίας,
- τις δραστηριότητες που θα εκτελέσετε.

Εντός 8 ημερών από την εγγραφή στο Μητρώο Επιχειρήσεων της Σλοβενίας, ο επιχειρηματίας πρέπει να ενημερώσει τη φορολογική υπηρεσία (Φορολογική Διοίκηση της Δημοκρατίας της Σλοβενίας). Θα πρέπει να τους δώσετε τις ακόλουθες πληροφορίες:

- Αριθμό και τοποθεσία των επαγγελματικών χώρων που χρησιμοποιούνται για την εκτέλεση δραστηριοτήτων και τη λήψη εσόδων,
- τις πληροφορίες σχετικά με τις επιχειρηματικές μονάδες στο εσωτερικό και στο εξωτερικό.
- επενδύσεις κεφαλαίου στο εσωτερικό και στο εξωτερικό, αριθμούς λογαριασμού στο εξωτερικό, συνδεδεμένο μέλος, το πρόσωπο που κρατά τα βιβλία.

**II. Εταιρεία περιορισμένης ευθύνης** είναι η πιο συχνή μορφή εταιρείας στη Σλοβενία καθώς και σε όλο τον κόσμο. Μπορεί να δημιουργηθεί από μία ή περισσότερες νομικές και φυσικές οντότητες.

*Σύμφωνα με τον ορισμό του ηλεκτρονικού επιχειρησιακού λεξικού [business dictionary](#), η Εταιρεία περιορισμένης ευθύνης (LLC) είναι ένας τύπος επιχείρησης που συνδυάζει χαρακτηριστικά γνωρίσματα τόσο μιας ατομικής επιχείρησης όσο και μιας εταιρείας (...) Καθώς η LLC δε θεωρείται χωριστή οντότητα, η εταιρεία δεν πληρώνει φόρους και δεν αναλαμβάνει απώλειες. Αντ'αυτού, αυτό γίνεται από τους ιδιοκτήτες δεδομένου ότι πρέπει να αναφέρουν τα κέρδη των επιχειρήσεων, ή τις απώλειες, στις προσωπικές τους φορολογικές δηλώσεις εισοδήματος. Ωστόσο, όπως και οι εταιρείες, τα μέλη μιας LLC προστατεύονται από προσωπικές υποχρεώσεις, επομένως το όνομα Περιορισμένη Ευθύνη.*

Για να καταχωρίσετε μια τέτοια εταιρεία στη Σλοβενία, ο αιτών πρέπει:

- να προσκομίσει το πρωτότυπο ή επικυρωμένο αντίγραφο της σύμβασης
- να υποβάλει κατάλογο των μελών της εταιρείας και ένδειξη των εισροών που έχουν λάβει
- να υποβάλει έκθεση σχετικά με τις συνεισφορές σε είδος,
- να υποβάλει επιβεβαίωση από την τράπεζα της κατάθεσης των εισφορών σε μετρητά με δήλωση της τράπεζας ότι η εταιρεία μπορεί να διαθέσει ελεύθερα κεφάλαια.
- να υποβάλει έκθεση του εγκεκριμένου ελεγκτή σχετικά με την αξία των εισφορών εκτός μετρητών.

Εάν κάποιος ιδρύει την εταιρεία, το πρόσωπο αποδέχεται την πράξη ίδρυσης, η οποία δεν χρειάζεται να είναι υπό μορφή συμβολαιογραφικού μητρώου. Η ιδρυτική πράξη μπορεί επίσης να είναι σε ειδική μορφή σε γραπτή ή ηλεκτρονική μορφή.

### III. Ανώνυμη εταιρεία

Μια ανώνυμη εταιρεία μπορεί να συσταθεί από ένα ή περισσότερα φυσικά ή νομικά πρόσωπα που θεσπίζουν ένα καταστατικό, το οποίο πρέπει να έχει τη μορφή συμβολαιογραφικού μητρώου.

*Η ανώνυμη εταιρεία είναι μια εταιρεία των οποίων οι τίτλοι διαπραγματεύονται στο χρηματιστήριο και μπορούν να αγοραστούν και να πωληθούν από οποιονδήποτε. Οι δημόσιες εταιρείες είναι αυστηρά ρυθμισμένες και υποχρεούνται από το νόμο να δημοσιεύουν την πλήρη και πραγματική οικονομική τους θέση, ώστε οι επενδυτές να μπορούν να καθορίζουν την πραγματική αξία των μετοχών τους. Ονομάζεται και μετοχική εταιρεία. Η ανώνυμη εταιρεία και η συντομογραφία της Plc χρησιμοποιούνται συνήθως στη Μεγάλη Βρετανία με τον τρόπο που η εταιρία και η Inc. χρησιμοποιούνται στις Ηνωμένες Πολιτείες.*

Πηγή: <http://www.businessdictionary.com/definition/public-limited-company.html>

#### **C.4 Βασικοί νομικοί και διοικητικοί κανόνες στην Ισπανία**

Το πρώτο βήμα που πρέπει να κάνει ο ιδιοκτήτης είναι να καταχωρήσει το όνομα της εταιρείας στο δημαρχείο, έχοντας κατά νου ότι πρέπει να είναι μοναδικό. Αν ο νέος κάτοχος λάβει ένα πιστοποιητικό που αναιρεί το όνομα, αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι το έχει κάποια άλλη επιχείρηση.

Οι επιχειρηματίες πρέπει να αποφασίσουν ποιο είδος επιχείρησης θέλουν να δημιουργήσουν. Οι πιο συχνοί είναι ατομική επιχείρηση (Empresario Individual ή Αυτόνομο), εταιρική σχέση (Sociedad Civil); εταιρεία περιορισμένης ευθύνης (Sociedad Limitada / SL ή Sociedad de Responsabilidad Limitada / SRL), δημόσια εταιρεία περιορισμένης ευθύνης (Sociedad Anonima / SA), νέα εταιρεία περιορισμένης ευθύνης (Sociedad Limitada Nueva Empresa / SLNE) και συνεταιρισμοί (Comunidad de Bienes / CB). Αυτό θα αποφασιστεί σύμφωνα με διάφορους παράγοντες όπως τα μέλη της εταιρείας, τα χρήματα που επενδύονται στην εταιρεία και οι εξωτερικές ευθύνες. Θα επηρεάσουν τη δημιουργία της επιχείρησης, προσαρμόζοντας τα βήματα που πρέπει να κάνει ο επιχειρηματίας. Ωστόσο, υπάρχουν ηλεκτρονικές πηγές, όπως τα [www.paeelectronico.es](http://www.paeelectronico.es) και [www.eugo.es](http://www.eugo.es), που επιτρέπουν μια ομαλή διαδικασία δημιουργίας.



Όσον αφορά τα γραφειοκρατικά, κατά την εγγραφή του νέου ονόματος της εταιρείας, ο κάτοχος λαμβάνει έναν αλφαριθμητικό κωδικό, μαζί με τον αριθμό φορολογικού μητρώου που απαιτείται για την αναγνώρισή του.

Υπάρχουν δύο πράξεις, η πρώτη είναι δημόσια πράξη, η οποία καθορίζει τη σύμβαση για τη σύσταση εταιρείας και πρέπει να υπογραφεί από τους ιδρυτικούς εταίρους και η δεύτερη είναι η συμβολαιογραφική πράξη στην οποία ο συμβολαιογράφος διεξάγει την επαλήθευση των γεγονότων.

Όσον αφορά τους φόρους και τις εγγραφές, υπάρχει φόρος επί των μεταβιβάσεων περιουσιακών στοιχείων, εταιρικών πράξεων και τεκμηριωμένων νομικών πράξεων και υπάρχει εγγραφή εταιρείας στο Εμπορικό Μητρώο που παράγει την πλήρη νομική του ικανότητα και εγγραφή σε ειδικά μητρώα από τις ειδικές εμπορικές εταιρείες.

Απαιτούνται ορισμένες διατυπώσεις για την έναρξη της επιχείρησης, όπως η εγγραφή στην Υπηρεσία απογραφής των επιχειρηματιών, των επαγγελματιών και ο Φόρος Οικονομικών Δραστηριοτήτων, οι οποίες υπογράφονται στο ΑΕΑΤ και εξηγούνται σε αυτές τις ιστοσελίδες:

- Επίσημη ιστοσελίδα της Ισπανικής Υπηρεσία απογραφής
- Επίσημη ιστοσελίδα σχετικά με τους φόρους επί των οικονομικών δραστηριοτήτων

Υπάρχουν δύο καταχωρίσεις: η εγγραφή στο ειδικό καθεστώς για τους αυτοαπασχολούμενους (RETA) που ρυθμίζει την εισφορά κοινωνικής ασφάλισης των αυτοαπασχολούμενων και η εγγραφή συνεταιρών και διαχειριστών στα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης.

Ο ιδιοκτήτης είναι επίσης υπεύθυνος για διαφορετικές νομιμοποιήσεις και καταχωρίσεις. Μεταξύ των νομοθεσιών υπάρχουν η προμήθεια και η νομιμοποίηση των βιβλίων επισκεπτών (Libro de visitas), η νομοθεσία του περιοδικού (Legalización del libro de actas) και η νομοθεσία του βιβλίου πρακτικών (Libro de Actas). Μεταξύ των μητρώων υπάρχουν το μητρώο των μελών (Registro de socios), το μητρώο των ονομαστικών μετοχών (Registro de acciones nominativas) και το μητρώο συμβάσεων μεταξύ του μοναδικού μετόχου και της εταιρείας (Registro de contratos entre el accionista único y la sociedad). Ο ιδιοκτήτης οφείλει επίσης να διατηρεί το βιβλίο απογραφής και ετήσιων λογαριασμών (Libro de inventarios y cuentas anuales) και να προμηθεύεται ηλεκτρονικό πιστοποιητικό που επιτρέπει τη γνωστοποίηση ηλεκτρονικών εγγράφων (obtención de un certificado electrónico).

Για περισσότερες πληροφορίες: [www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)

Ανάλογα με τη δραστηριότητα κάθε επιχείρησης, ο ιδιοκτήτης πρέπει να αποκτήσει άδεια άσκησης δραστηριότητας ή εγγραφή σε άλλα επίσημα μητρώα. Αν ο επιχειρηματίας θέλει να προσλάβει εργαζόμενους, πρέπει να εγγράψει την επιχείρηση με τους εργαζόμενους, να τους συμπεριλάβει στο μητρώο κοινωνικής ασφάλισης, καταγράφουν τις συμβάσεις εργασίας τους και τις ανακοινώνουν όταν πρέπει να αρχίσουν να εργάζονται καθώς και τις κενές θέσεις εργασίας τους, παρέχοντάς τους το ημερολόγιο εργασίας. Τέλος, υπάρχει η δυνατότητα για τον επιχειρηματία να καταγράψει τα διακριτικά σημεία της επιχείρησης που πρέπει να διακρίνονται από τους μιμητές και τους ανταγωνιστές.

### C.5 Βασικοί νομικοί και διοικητικοί κανόνες στην Ελλάδα

Πως μπορείτε να δημιουργήσετε μια νέα επιχείρηση στην Ελλάδα;

Αυτό εξαρτάται από τη νομική μορφή της επιχείρησης. Κάποιες από τις μορφές που μπορεί να έχει η επιχείρησή σας είναι:

- **Ατομική επιχείρηση:** ένας τύπος εταιρείας που ανήκει και λειτουργεί από ένα άτομο.
- **Ανώνυμη εταιρεία:** μια ιδιωτική εταιρεία της οποίας οι ιδιοκτήτες είναι υπεύθυνοι για τα χρέη της μόνο μέχρι το ποσό των χρημάτων που έχουν επενδύσει.
- **Ομόρρυθμη εταιρεία:** επιχειρηματική δομή όπου δύο ή περισσότερα άτομα συμφωνούν να μοιράζονται όλα τα περιουσιακά στοιχεία, τα κέρδη και τις οικονομικές και νομικές ευθύνες.
- **Ετερόρρυθμη εταιρεία:** μια εταιρική σχέση που αποτελείται από έναν εταίρο που διαχειρίζεται την επιχείρηση και έχει απεριόριστη προσωπική ευθύνη για τα χρέη και τις υποχρεώσεις και έναν άλλο εταίρο που έχει περιορισμένη ευθύνη αλλά δεν μπορεί να συμμετέχει στη διοίκηση.
- **Εταιρεία περιορισμένης ευθύνης:** ένας τύπος εταιρείας που επιτρέπει στους ιδιοκτήτες να αποφεύγουν την προσωπική ευθύνη για τα χρέη και τις υποχρεώσεις της εταιρείας



Να έχετε υπόψη ότι για ορισμένα επαγγέλματα μπορεί να χρειαστείτε επαγγελματική άδεια για να ξεκινήσετε μια επιχείρηση. Για παράδειγμα, αν θέλετε να ξεκινήσετε μια τεχνική εταιρεία, ένα

κομμωτήριο, ένα τουριστικό γραφείο χρειάζεστε επαγγελματική άδεια. Για να λάβετε την άδεια, θα πρέπει να επικοινωνήσετε με το αρμόδιο τμήμα της Νομαρχιακής Αυτοδιοίκησης.

Επιπλέον, ανάλογα με τον τύπο των επιχειρηματικών σας δραστηριοτήτων, μπορεί να χρειαστεί να λάβετε **ειδική άδεια λειτουργίας**. Τύποι επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που χρειάζονται αυτή την άδεια είναι δραστηριότητες που σχετίζονται με τρόφιμα, αλκοόλ, φάρμακα, χημικά, λιπάσματα κλπ.

Αφού αποφασίσετε για τη νομική μορφή της εταιρείας και την **έδρα** της, θα πρέπει να καταχωρήσετε την επιχείρησή σας στο **Εμπορικό Επιμελητήριο** της περιοχής σας. Στο δικτυακό τόπο της **Ένωσης Ελλήνων Εμπορικών Επιμελητηρίων** μπορείτε να βρείτε τον κατάλογο των Εμπορικών Επιμελητηρίων στην Ελλάδα καθώς και το σχετικό έντυπο εγγραφής. Το Επιμελητήριο θα σας πει τι πρέπει να κάνετε με βάση τον τύπο της επιχείρησής σας.

Τέλος, θα πρέπει να υποβάλετε αίτηση για **Αριθμό Φορολογικού Μητρώου** (ΑΦΜ) στην τοπική εφορία.

Για περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να επισκεφθείτε την πύλη της κυβέρνησης **Ermis** που παρέχει πληροφορίες και ηλεκτρονικές υπηρεσίες σε επιχειρήσεις και πολίτες.

## Βιβλιογραφία

Starting a business – Greece (2018, October 24) [https://europa.eu/youreurope/business/running-business/start-ups/starting-business/greece/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/running-business/start-ups/starting-business/greece/index_en.htm)

Σύσταση νέας επιχείρησης. (2014, July 24). <https://www.supportbusiness.gr/financial/companies-legalforms/81-systash-neas-epixeirhsh>

Διαδικασίες ίδρυσης Μικρής-Μεσαίας Επιχείρησης σε 9 βήματα. *Γραφείο Διασύνδεσης Πολυτεχνείου Κρήτης*. [https://www.career.tuc.gr/fileadmin/users\\_data/career/oldsite/downloads/newstart.pdf](https://www.career.tuc.gr/fileadmin/users_data/career/oldsite/downloads/newstart.pdf)

## C.6 Μια σύνοψη για την Ευρώπη



Μία από τις κορυφαίες προτεραιότητες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής είναι να μειώσει το βάρος των διοικητικών διαδικασιών και να ενθαρρύνει περισσότερους ανθρώπους να γίνουν επιχειρηματίες, να δημιουργήσουν νέες θέσεις εργασίας και να βελτιώσουν τις οικονομικές επιδόσεις της Ευρώπης. Συγκεκριμένα, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει αναλάβει διάφορες πρωτοβουλίες με στόχο την απλούστευση των διοικητικών διαδικασιών:

- Οι διαδικασίες εκκίνησης εγκρίθηκαν από το Συμβούλιο του 2006.
- Το 2007 δημιουργήθηκε ειδική ομάδα ειδικών συντονιστών εκκίνησης για την παρακολούθηση της προόδου των χωρών της ΕΕ στην απλούστευση των διαδικασιών εκκίνησης. Οι διαδικασίες εκκίνησης συζητούνται επίσης από τους εθνικούς απεσταλμένους των ΜΜΕ.
- Η πράξη για τις μικρές επιχειρήσεις (2008) καλεί τις χώρες της ΕΕ να απλουστεύσουν και να μειώσουν το διοικητικό φόρτο στις επιχειρήσεις και να βελτιώσουν την ποιότητα της νομοθεσίας.



- Το Συμβούλιο Ανταγωνιστικότητας του Μαΐου 2011 ζήτησε από τις χώρες της ΕΕ να μειώσουν το χρόνο έναρξης λειτουργίας για νέες επιχειρήσεις σε 3 ημέρες και το κόστος τους σε 100 ευρώ έως το 2012.
- Ο κύριος ρόλος της Επιτροπής είναι να παρακολουθεί τις εξελίξεις στις χώρες της ΕΕ, να τις παρακολουθεί, να δημοσιεύει αποτελέσματα και να συμβάλλει στην ανταλλαγή βέλτιστων πρακτικών.
- Το σχέδιο δράσης για την επιχειρηματικότητα, που εγκρίθηκε τον Ιανουάριο του 2013, προωθεί την ψηφιακή και την εκκίνηση του διαδικτύου.
- Έκθεση προόδου σχετικά με τις διαδικασίες εκκίνησης το 2018
- Πίνακας επισκόπησης αξιολόγησης κατά χώρα 2018

Το **ευρωπαϊκό εταιρικό δίκαιο** κωδικοποιείται μερικώς στην οδηγία (ΕΕ) 2017/1132 σχετικά με ορισμένες πτυχές και τα κράτη μέλη εξακολουθούν να εφαρμόζουν ξεχωριστές πράξεις των εταιρειών, οι οποίες τροποποιούνται κατά διαστήματα προκειμένου να συμμορφώνονται με τις οδηγίες και τους κανονισμούς της ΕΕ. Οι συνεχιζόμενες προσπάθειες για τη δημιουργία ενός σύγχρονου και αποτελεσματικού εταιρικού δικαίου και πλαισίου εταιρικής διακυβέρνησης για τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις, τους επενδυτές και τους εργαζόμενους αποσκοπούν στη βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος στην ΕΕ.

Το άρθρο 49, παράγραφος 2 της ΣΛΕΕ (TFEU) εγγυάται το δικαίωμα ανάληψης και άσκησης μη μισθωτών δραστηριοτήτων, καθώς και τη σύσταση και τη διαχείριση επιχειρήσεων, ιδίως εταιρειών ή επιχειρήσεων (2.1.4).

Στόχος των κανόνων της ΕΕ στον τομέα αυτό είναι να επιτρέπεται η εγκατάσταση επιχειρήσεων σε ολόκληρη την ΕΕ που απολαμβάνουν της ελεύθερης κυκλοφορίας των προσώπων, των υπηρεσιών και των κεφαλαίων (σημείο 2.1.3), να παρέχουν προστασία στους μετόχους και σε άλλα μέρη με ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τις επιχειρήσεις, να καταστήσουν τις επιχειρήσεις πιο ανταγωνιστικές και να ενθαρρύνουν τις επιχειρήσεις να συνεργάζονται πέρα από τα σύνορα (2.1.5).

Παρότι δεν υπάρχει κωδικοποιημένο ευρωπαϊκό εταιρικό δίκαιο αυτό κάθε αυτό, η εναρμόνιση των εθνικών κανόνων για το εταιρικό δίκαιο έχει δημιουργήσει ορισμένες ελάχιστες προδιαγραφές και καλύπτει τομείς όπως η προστασία των συμφερόντων των μετόχων και των δικαιωμάτων τους, οι κανόνες για τις προσφορές εξαγοράς για τις ανώνυμες εταιρείες, οι συγχωνεύσεις και οι διασπάσεις, οι ελάχιστοι κανόνες για τις εταιρείες περιορισμένης ευθύνης με ένα μέλος, η χρηματοοικονομική πληροφόρηση και η λογιστική, η ευκολότερη και ταχύτερη πρόσβαση στις πληροφορίες σχετικά με τις εταιρείες και ορισμένες απαιτήσεις γνωστοποίησης για τις εταιρείες.

Οι απαιτήσεις ποικίλλουν ανάλογα με τη χώρα. Ωστόσο, **η ΕΕ ενθαρρύνει όλες τις χώρες να εκπληρώσουν ορισμένους στόχους για να βοηθήσουν στη δημιουργία νέων εταιρειών, μεταξύ των οποίων:**

- η εγκατάσταση δεν πρέπει να υπερβαίνει τις 3 εργάσιμες ημέρες
- το κόστος είναι μικρότερο από 100 ευρώ
- ολοκλήρωση όλων των διαδικασιών μέσω ενός ενιαίου διοικητικού οργάνου
- ολοκλήρωση όλων των διαδικασιών εγγραφής μέσω διαδικτύου
- εγγραφή εταιρείας σε άλλη χώρα της ΕΕ μέσω διαδικτύου (μέσω των εθνικών σημείων επαφής)

Υπάρχουν ορισμένα ευρωπαϊκά νομικά πρόσωπα που ισχύουν σε ολόκληρη την ΕΕ και συνυπάρχουν με τα εθνικά νομικά πρόσωπα:

1. Η Ευρωπαϊκή Εταιρεία: Διατίθενται πολλές επιλογές σε επιχειρήσεις τουλάχιστον δύο κρατών μελών που επιθυμούν να ιδρυθούν ως ευρωπαϊκή εταιρεία: συγχώνευση, ίδρυση εταιρείας χαρτοφυλακίου, ίδρυση θυγατρικής ή μετατροπή σε ευρωπαϊκή εταιρεία. Η ευρωπαϊκή εταιρεία πρέπει να λάβει τη μορφή εταιρείας με μετοχικό κεφάλαιο. Προκειμένου να διασφαλιστεί ότι οι εταιρείες αυτές είναι εύλογου μεγέθους, ορίζεται ελάχιστο ποσό κεφαλαίου, δηλαδή τουλάχιστον 120 000 ευρώ.
2. Ο Ευρωπαϊκός Όμιλος Οικονομικού Συμφέροντος (ΕΟΟΣ), ο οποίος διαθέτει νομική ικανότητα, δίνει τη δυνατότητα σε μια επιχείρηση σε ένα κράτος μέλος να συνεργαστεί σε μια κοινή επιχείρηση (για παράδειγμα, να διευκολύνει ή να αναπτύξει τις οικονομικές δραστηριότητες των μελών της αλλά όχι να κερδίσει κέρδη) με εταιρείες ή φυσικά πρόσωπα σε άλλα κράτη μέλη, τα κέρδη να κατανέμονται μεταξύ των μελών.
3. Η Ευρωπαϊκή Συνεταιριστική Εταιρεία (SCE) επιτρέπει τη σύσταση συνεταιρισμού από πρόσωπα που κατοικούν σε διαφορετικά κράτη μέλη ή από νομικές οντότητες εγκατεστημένες σύμφωνα με τη νομοθεσία διαφόρων κρατών μελών. Με ελάχιστο κεφάλαιο 30 000 ευρώ, οι εν λόγω νέες SCE μπορούν να λειτουργούν σε ολόκληρη την ενιαία αγορά με ενιαία νομική προσωπικότητα, σύνολο κανόνων και δομή.
4. Μονομελής εταιρεία περιορισμένης ευθύνης

Επιπλέον, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή παρέχει υποστήριξη και πληροφόρηση σε επιχειρηματίες και ΜΜΕ μέσω:

- Μέσω του *Your Europe Business Portal* που αποτελεί έναν πρακτικό οδηγό για την επιχειρηματική δραστηριότητα στην Ευρώπη. Παρέχει στους επιχειρηματίες πληροφορίες και διαδραστικές υπηρεσίες που βοηθούν την επιχείρησή τους στο εξωτερικό.
- το *Enterprise Europe Network* που βοηθά τις ΜΜΕ και τους επιχειρηματίες να έχουν πρόσβαση στις πληροφορίες της αγοράς, να ξεπεράσουν τα νομικά εμπόδια και να βρουν πιθανούς επιχειρηματικούς εταίρους σε ολόκληρη την Ευρώπη,
- της σελίδας υποστήριξης της διεθνοποίησης των ΜΜΕ (*SME Internationalisation support*) παρέχει πληροφορίες για τις ξένες αγορές και βοηθά τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις να διεθνοποιήσουν τις δραστηριότητές τους
- της ενιαίας πύλης για την πρόσβαση στις χρηματοδοτήσεις (*single portal on Access to Finance*) που βοηθά τις ΜΜΕ να βρουν χρηματοδότηση που υποστηρίζεται από την ΕΕ.
- Της άτυπης και τυπικής εκπαίδευσης
- Του Πρόγραμματος Erasmus για νέους επιχειρηματίες, το οποίο είναι ένα διασυνοριακό πρόγραμμα που διευκολύνει την ανταλλαγή επιχειρηματικής και διαχειριστικής εμπειρίας.

## ΕΝΟΤΗΤΑ (D) Στοιχεία και συμβουλές για σημαντικές γλωσσικές, επιχειρηματικές και ψηφιακές δεξιότητες



### D.1 ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

#### Τι είναι;

Μπορείτε να φανταστείτε ότι από το αύριο δεν υπάρχει διαδίκτυο; Πως δεν μπορείτε να στείλετε email σε κάποιο συνεργάτη, δεν μπορείτε να δείτε τις πρωινές ειδήσεις στο Ιντερνέτ, δεν μπορείτε να παρακολουθήσετε βίντεο στο YouTube και δεν μπορείτε να ελέγξετε το προφίλ σας στο Facebook. Για να πληρώσετε τους λογαριασμούς σας πρέπει να πάτε στην τράπεζά σας και να περιμένετε στην ουρά. Για να ενημερώσετε τους πελάτες σας σχετικά με το νέο προϊόν που πρόκειται να εισαγάγετε, δεν υπάρχουν κοινωνικά δίκτυα ούτε ιστοσελίδες που θα σας βοηθήσουν να το διαφημίσετε, και επομένως

χρειάζεται να αντιμετωπίσετε τους παραδοσιακούς τρόπους μάρκετινγκ.

Ευτυχώς, το Διαδίκτυο εξακολουθεί να υπάρχει και οι ψηφιακές δεξιότητες είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχία οποιασδήποτε επιχείρησης στον 21ο αιώνα. Είτε στέλνετε email στο συνεργάτη σας, είτε δημοσιεύετε ένα νέο για τα προϊόντα σας στην ιστοσελίδα σας, είτε πληρώνετε τους λογαριασμούς σας ή αναπτύσσετε ένα νέο προϊόν / υπηρεσία θα χρειαστείτε για μια ολόκληρη σειρά διαφορετικών ψηφιακών δεξιοτήτων. Σε αυτήν την ενότητα, προσπαθήσαμε να συλλέξουμε κάποιες συμβουλές για να σας βοηθήσουμε να πλοηγηθείτε μεταξύ διαφορετικών πεδίων ψηφιακών δεξιοτήτων και να πάρετε καλές ψηφιακές αποφάσεις.

### II. Πως να βρείτε διαδικτυακούς και ανοιχτούς πόρους

Κατά την προετοιμασία μιας εργασίας, την πραγματοποίηση έρευνας ή απλά την αναζήτηση δεδομένων σχετικά με ένα συγκεκριμένο θέμα, μπορεί να αισθανθείτε λίγο αγχωμένος από τις ατελείωτες πληροφορίες που σας προσφέρει το Διαδίκτυο. Ευτυχώς, υπάρχουν πολλές επιλογές για την εύρεση ποιοτικών υλικών ανοικτής πρόσβασης τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν για σπουδές ή / και για σκοπούς έρευνας. Για παράδειγμα, μπορείτε να επισκεφθείτε ένα ευρύ φάσμα περιοδικών ανοικτής πρόσβασης, ψηφιακών αποθετηρίων ή βιβλίων που είναι διαθέσιμα στο διαδίκτυο.

*Μπορείτε να ξεκινήσετε με την Βικιπαίδεια (Wikipedia):* Περιλαμβάνει πληθώρα πληροφοριών και σας δίνει μια καλή εικόνα για τα περισσότερα θέματα.

*Προχωρήστε στο Google:* εισάγετε τις κύριες λέξεις-κλειδιά που σχετίζονται με το θέμα που αναζητάτε. Ξεκινήστε με μια γενική αναζήτηση χρησιμοποιώντας αυτές τις λέξεις-κλειδιά.

*Πηγαίντε στα πολυμέσα:* Στο διαδίκτυο δε θα βρείτε μόνο κείμενο! Αναζητήστε και περιεχόμενο πολυμέσων (βίντεο, ηχητικά μηνύματα κ.λπ.).

*Βρείτε Ανοιχτούς Εκπαιδευτικούς Πόρους:* Υπάρχουν πάρα πολλά δωρεάν μαθήματα και μια τεράστια ποσότητα οργανωμένων πληροφοριών για οποιοδήποτε θέμα. Η χρήση των Ανοιχτών Εκπαιδευτικών Πόρων (ΑΕΠ) μπορεί να σας εξοικονομήσει χρόνο και κόπο, βοηθώντας παράλληλα τη βελτίωση της εκπαίδευσης παγκοσμίως. Οι ΑΕΠ είναι ελεύθερα προσβάσιμοι, έχουν ανοικτή άδεια χρήσης κειμένου, μέσα ενημέρωσης και άλλα ψηφιακά στοιχεία που είναι χρήσιμα για τη διδασκαλία, τη μάθηση και την αξιολόγηση καθώς και για ερευνητικούς σκοπούς. Ειδικά στις αναπτυσσόμενες χώρες, όπου πολλοί σπουδαστές δεν μπορούν να αντέξουν οικονομικά βιβλία και

η πρόσβαση στις αίθουσες διδασκαλίας είναι περιορισμένη, οι ΑΕΠ θεωρούνται όλο και πιο σημαντικοί.

*Αναζητήστε οδηγίες χρήσεις (Tutorials):* Θα σας βοηθήσουν δίνοντας σας βήμα-βήμα οδηγίες.

*Χρησιμοποιήστε τα Έργαλεία που είναι διαθέσιμα σε εσάς:* Υπάρχουν πολλά εργαλεία που μπορούν να σας βοηθήσουν να κάνετε την online έρευνα εύκολα. Τα εργαλεία αυτά έχουν ειδικά χαρακτηριστικά και μπορούν να λειτουργήσουν ως βοηθοί έρευνας!

*Εξειδικευμένες ιστοσελίδες:* Υπάρχουν σε απευθείας σύνδεση βιβλιοθήκες για ένα εύρος θεμάτων. Όλα έχουν τη δική τους ειδική βιβλιοθήκη πόρων κάπου στον Ιστό!

### **III. Πως να δημιουργήσετε την ταυτότητα εμπορικής επωνυμίας σας (brand identity);**

Πριν ξεκινήσετε να δημιουργείτε την ταυτότητα εμπορικής επωνυμίας σας (brand identity) είναι σημαντικό να ακολουθήσετε μερικά σημαντικά βήματα:

- Διεξάγετε έρευνα αγοράς, εντοπίστε και αναλύστε τους ανταγωνιστές σας.
- Σκεφτείτε ακριβώς ποιο / ποια εταιρεία σας αντιπροσωπεύει και καθορίστε τις βασικές αξίες της εταιρείας σας. Αυτό θα βοηθήσει να διακρίνετε την εταιρεία σας από τους ανταγωνιστές σας.
- Καθορίστε τις ανάγκες των πελατών σας και καθορίστε τους κύριους στόχους σας.
- Όταν επιλέγετε το όνομα της επιχείρησής σας, επιλέξτε ένα που δεν μπορεί να μπερδευτεί ή να συγχέεται με το όνομα άλλης εταιρείας και δεν είναι πάρα πολύ μακρύ ή δύσκολο να το γράψετε.
- Όταν δημιουργείτε το λογότυπο και το σλόγκαν σκέφτεστε τις αξίες της εταιρείας σας, την αποστολή και τους στόχους σας. Κατά την ανάπτυξη του λογότυπου, προσπαθήστε να δημιουργήσετε το λογότυπο που είναι απλό, εύκολο στη χρήση, μοναδικό και διαχρονικό. Με τον τρόπο αυτό θα γίνει καλύτερα κατανοητός μεταξύ των ομάδων στόχων σας. Βεβαιωθείτε ότι ο σχεδιασμός υψηλής ποιότητας χρησιμοποιείται για τη δημιουργία του λογότυπου.
- Επιλέξτε μια πλατφόρμα κοινωνικών μέσων που είναι η πλέον κατάλληλη για την επωνυμία σας.
- Όταν διαφημίζετε την εταιρεία σας στα κοινωνικά μέσα, δώστε προσοχή στα εξής: τη γλώσσα που χρησιμοποιείτε, τον τρόπο χρήσης των φωτογραφιών, τη συχνότητα των ενημερώσεων (τακτική επικοινωνία με τις ομάδες-στόχους σας).
- Χρησιμοποιήστε την επωνυμία σας για διάφορες πτυχές της επιχείρησής σας και την εξελίσετε καθώς μεγαλώνει.

### **IV. Δουλειά στο διαδίκτυο! Ηλεκτρονικές τραπεζικές υπηρεσίες και freelancing**

Ίσως να είστε μακροπρόθεσμος χρήστης ηλεκτρονικών τραπεζικών υπηρεσιών ή να βασίζεστε ακόμα στις παραδοσιακές τραπεζικές συναλλαγές.

Σε κάθε περίπτωση, είναι σημαντικό να γνωρίζετε τις παγίδες και να διαχειρίζεστε υπεύθυνα τον λογαριασμό σας στο διαδίκτυο.

- Εάν αποφασίσατε να δημιουργήσετε έναν ηλεκτρονικό τραπεζικό λογαριασμό, επικοινωνήστε με την ιστοσελίδα της τράπεζάς σας εάν παρέχουν online πρόσβαση στον τραπεζικό σας λογαριασμό. Θυμηθείτε να ενημερωθείτε για τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα των ηλεκτρονικών τραπεζικών λογαριασμών.
- Όταν χρησιμοποιήσετε τον ηλεκτρονικό σας τραπεζικό λογαριασμό για πρώτη φορά, ίσως χρειαστείτε κάποια βοήθεια. Ρωτήστε ένα άτομο που εμπιστεύεστε για να σας βοηθήσει.

Αφού έχετε εγκαταστήσει τον τραπεζικό σας λογαριασμό στις ψηφιακές συσκευές σας και αρχίζετε να τις χρησιμοποιείτε, είναι συνετό να ακολουθήσετε τις παρακάτω συμβουλές:

- αποφύγετε τη χρήση δημόσιου Wi-Fi
- μη μοιράζεστε τα στοιχεία του τραπεζικού σας λογαριασμού με κανέναν
- πάντα να αποσυνδέεστε όταν τελειώνετε τη δουλειά σας
- μην απαντάτε σε άτομα που σας στέλνουν μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή σας καλούν να ρωτήσουν πληροφορίες ασφαλείας
- ελέγχετε τακτικά τον λογαριασμό σας και διατηρείτε το λειτουργικό σας σύστημα και το σύστημα εναντίον των ιών ενημερωμένα. Αν έχετε εισέλθει στον επιχειρηματικό κόσμο ως ελεύθερος

επαγγελματίας, είναι σημαντικό να βεβαιωθείτε ότι είστε καλά ενημερωμένοι σχετικά με τις οικονομικές σας υποχρεώσεις. Επίσης, ίσως είναι χρήσιμο να κάνετε μια λίστα με τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα.

## V. Πώς να κάνετε την επιχείρησή σας ορατή στο διαδίκτυο (ηλεκτρονικοί προσωπικοί λογαριασμοί και εικόνα και Μάρκετινγκ μέσω των κοινωνικών δικτύων)

Σήμερα, είναι πρακτικά αδύνατο για μια εταιρεία να μην έχει μια ιστοσελίδα. Μια πραγματικά καλή ιστοσελίδα μπορεί να έχει τεράστιο αντίκτυπο στην επιχείρησή σας και να αυξήσει σημαντικά τις πιθανότητες επιτυχίας σας.

Από την άλλη πλευρά, μια κακή ιστοσελίδα μπορεί να διώξει τους πιθανούς πελάτες σας μακριά και να συμβάλει στην κακή επωνυμία. Συλλέξαμε μερικές συμβουλές για τη δημιουργία μιας αποτελεσματικής ιστοσελίδας που θα σας βοηθήσει να ενισχύσετε την επιχείρησή σας.

### • Συμβουλές για τη δημιουργία μιας ιστοσελίδας

- Μια από τις βασικές λέξεις είναι η χρηστικότητα. Επομένως, πρέπει η ιστοσελίδα να σέβεται ορισμένους βασικούς νόμους και να είναι ευκολοκατανόητη.
- Η διαχείριση της προσοχής του χρήστη είναι ένα άλλο κρίσιμο στοιχείο. Δεν θα απαιτήσετε υπερβολική προσπάθεια από τον χρήστη (π.χ. μια μεγάλη ηλεκτρονική φόρμα), επειδή δεν θέλετε να χάσουν την υπομονή τους. Αν απαιτείται λιγότερη προσπάθεια από τον χρήστη, είναι πιο πιθανό ένας τυχαίος χρήστης να δοκιμάσει την υπηρεσία σας. Είναι καλό να θυμάστε πως όσο λιγότερη σκέψη χρειάζεται, τόσο καλύτερη είναι η εμπειρία του χρήστη.
- Όσον αφορά τη γλώσσα που χρησιμοποιείτε για να επικοινωνείτε με τις ομάδες-στόχους σας, καλό είναι να χρησιμοποιείτε σύντομες και συνοπτικές προτάσεις. Η απλή γλώσσα είναι εύκολη στην κατανόηση και δεν θα απομακρύνει τους χρήστες. Διατηρήστε το κείμενο σας απλό και διαφανές και μην φοβάστε τους λευκούς χώρους αφού βοηθούν τον χρήστη να αντιληφθεί τις πληροφορίες στην οθόνη.
- Επιπλέον, παρέχετε στον χρήστη μια σαφή και σταθερή εννοιολογική δομή και κάνετε το μέγιστο με το μικρότερο δυνατό αριθμό συμβόλων και οπτικών στοιχείων. Όταν επικοινωνείτε με τους χρήστες σας, προσαρμόστε το μήνυμά σας στις δυνατότητες τους.
- Μην παραλείψετε την αξιολόγηση. Δοκιμάστε νωρίς και δοκιμάστε συχνά. Οι δοκιμές χρηστικότητας συχνά παρέχουν κρίσιμες ενδείξεις για σημαντικά προβλήματα και ζητήματα που σχετίζονται με τη διάταξη της σελίδας σας.

### • Ποιες στρατηγικές ψηφιακού μάρκετινγκ γνωρίζετε; Μπορείτε να δοκιμάσετε τις παρακάτω στρατηγικές μάρκετινγκ στο διαδίκτυο: εξοικειωθείτε με αυτές τις στρατηγικές:

- Η προσωπική επωνυμία (*Personal branding*) σας δίνει την ευκαιρία να δημιουργήσετε μια πιο αξιόπιστη, προσωπική εικόνα ώστε να προωθήσετε το εμπορική σας ταυτότητα.
- Το μάρκετινγκ περιεχομένου σας επιτρέπει να εκπληρώσετε την επίτευξη πολλών διαφορετικών στόχων. Υπάρχουν πολλές μορφές μάρκετινγκ περιεχομένου ανάλογα με τους στόχους, το προϊόν και τις υπηρεσίες σας. Επιλέξτε αυτό που ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες της επιχείρησής σας.
- Μάθετε σχετικά με τη βελτιστοποίηση της μηχανής αναζήτησης (SEO - η διαδικασία που κάνει την περιοχή σας πιο ορατή στις μηχανές αναζήτησης) και μάθετε πώς η παρουσία σας στο διαδίκτυο μπορεί να είναι πιο ορατή στους πιθανούς πελάτες σας.
- Μόλις κάποιος δυνητικός πελάτης βρεθεί στην ιστοσελίδα σας, θέλετε να οδηγήσετε τον χρήστη σε περαιτέρω κινήσεις και ιδανικά στην αγορά του προϊόντος ή της υπηρεσίας σας. Η βελτιστοποίηση μετατροπών (*Conversion optimization*) σας βοηθά να μεγιστοποιήσετε το ρυθμό μετατροπής.
- Το μάρκετινγκ των κοινωνικών δικτύων δίνει τη δυνατότητα να οικοδομήσετε και να καλλιεργήσετε το κοινό σας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.
- Μάρκετινγκ μέσω email: Ακόμα και ένα απλό ενημερωτικό δελτίο (*newsletter*) μπορεί να σας βοηθήσει να φέρετε κόσμο στην ιστοσελίδα σας, να τους κάνετε να διαδράσουν με την επιχείρησή σας καθώς και να σας θυμούνται.

- **Πως να προστατέψετε τον υπολογιστή σας και τα ψηφιακά εταιρικά σας έγγραφα**

Όταν χρησιμοποιούμε τους υπολογιστές μας και άλλες ψηφιακές συσκευές, έχουμε την τάση να πιστεύουμε ότι προβλήματα όπως κακόβουλα λογισμικά, κλοπή ταυτότητας και απώλεια δεδομένων δεν μπορούν να συμβούν σε εμάς. Αισθανόμαστε ασφαλείς. Ως εκ τούτου, πολλές φορές δεν δίνουμε αρκετή προσοχή στην προστασία των ψηφιακών συσκευών μας, γεγονός που αυξάνει τον κίνδυνο βλάβης των ψηφιακών εταιρικών εγγράφων. Για να αποφευχθεί αυτό, μπορείτε να κάνετε τα εξής:

- Προστατέψτε τις συσκευές σας από στοιχεία που θα μπορούσαν να τις βλάψουν. Συγκεκριμένα, να είστε προσεκτικοί με τις μπρίζες και τα βύσματα που χρησιμοποιείτε για τη φόρτιση, καθώς η βλάβη ενός υπολογιστή, για παράδειγμα, μπορεί να οδηγήσει σε απώλεια εγγράφων.
- Δεν συνιστάται να αφήνετε τις ψηφιακές σας συσκευές αφύλακτες, επειδή κάποιος μπορεί να τις κλέψει ή να αντιγράψει τα δεδομένα που περιέχουν.
- Να προστατεύετε πάντα την πρόσβαση στα ψηφιακά σας αρχεία με ισχυρό κωδικό πρόσβασης. Ένας ισχυρός κωδικός πρόσβασης περιλαμβάνει διάφορους χαρακτήρες (αριθμούς, μικρά και κεφαλαία γράμματα, σημεία στίξης κ.λπ.)
- Βεβαιωθείτε ότι δεν χάνετε εργαλεία εξωτερικής μνήμης όπου αποθηκεύονται τα έγγραφά σας.
- Να δημιουργείτε τακτικά αντίγραφα των αρχείων του υπολογιστή σας, ώστε να μην εξαρτάστε από τον υπολογιστή σας σε περίπτωση ζημιάς.

## **D.2 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ**

### **Τι είναι;**

Η επιχειρηματικότητα είναι μια ικανότητα που μπορεί να διδαχθεί. Δεν χρειάζεται να γεννηθείτε επιχειρηματίας για να ιδρύσετε μια επιτυχημένη επιχείρηση. Μπορείτε να γίνετε επιχειρηματίας, αναπτύσσοντας μια επιχειρηματική νοοτροπία και δεξιότητες. Με τον τρόπο αυτό, η επιχειρηματικότητα είναι η ικανότητα ενός ατόμου να μετατρέψει τις ιδέες του σε δράση. Περιλαμβάνει τη δημιουργικότητα, την καινοτομία και την ανάληψη κινδύνων, καθώς και την ικανότητα προγραμματισμού και διαχείρισης έργων για την επίτευξη στόχων. Επιπλέον, οι δεξιότητες επιχειρηματικότητας παρέχουν οφέλη ανεξάρτητα από το αν επιθυμείτε να ιδρύσετε μια επιχείρηση. Μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε όλη την προσωπική και επαγγελματική ζωή των ανθρώπων, καθώς περιλαμβάνουν τη δημιουργικότητα, την πρωτοβουλία, την αντοχή, την ομαδική εργασία, την κατανόηση του κινδύνου και την αίσθηση ευθύνης. Ποιες είναι ακριβώς οι επιχειρηματικές δεξιότητες έχει αποτελέσει αντικείμενο πολλών συζητήσεων.

Σε αντίθεση με άλλες σημαντικές οικονομικές δεξιότητες, οι επιχειρηματικές δεξιότητες δεν σχετίζονται με συγκεκριμένο επάγγελμα, πειθαρχία ή προσόν. Ωστόσο, η μεγαλύτερη έμφαση στην εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα και στην ανάπτυξη επιχειρηματικών δεξιοτήτων επέφερε περισσότερη ανάλυση ως προς το ποιες είναι οι επιχειρηματικές δεξιότητες και ικανότητες.

Οι επιχειρηματικές δεξιότητες συνδυάζουν μια σειρά τεχνικών, διαχειριστικών και προσωπικών δεξιοτήτων. Ως εκ τούτου, δεν υπάρχει καθιερωμένος ή απλός ορισμός του συνόλου των επιχειρηματικών δεξιοτήτων. Ο Οργανισμός για την Οικονομική Συνεργασία και Ανάπτυξη έχει εντοπίσει τρεις βασικές ομάδες δεξιοτήτων που χρειάζεται να έχουν οι επιχειρηματίες:



1) Τεχνικές δεξιότητες - επικοινωνία, παρακολούθηση περιβάλλοντος, επίλυση προβλημάτων, υλοποίηση και χρήση τεχνολογίας, διαπροσωπικές, οργανωτικές δεξιότητες.

2) Διοίκηση επιχειρήσεων - σχεδιασμός και καθορισμός στόχων, λήψη αποφάσεων, διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού, μάρκετινγκ, χρηματοδότηση, λογιστική, σχέσεις με τους πελάτες, ποιοτικός έλεγχος, διαπραγμάτευση, έναρξη λειτουργίας, διαχείριση ανάπτυξης, συμμόρφωση με τους κανόνες.

3) Προσωπικές δεξιότητες- αυτοέλεγχος και πειθαρχία, διαχείριση κινδύνων, καινοτομία, επιμονή, ηγεσία, διαχείριση αλλαγών, οικοδόμηση δικτύων και στρατηγική σκέψη.

Αυτοί οι συνδυασμοί των δεξιοτήτων, των ικανοτήτων και των χαρακτηριστικών απαιτούνται σε διαφορετικό βαθμό από διευθυντικά στελέχη και από ανθρώπους που δουλεύουν σε δημιουργικά επαγγέλματα. Επιπλέον, οι επιχειρηματίες χρειάζονται γνώση των τομέων στους οποίους λειτουργούν (δηλαδή ένας επιχειρηματίας στον τομέα της πληροφορικής, της κατασκευής ή της τροφοδοσίας θα απαιτήσει γνώση των συγκεκριμένων τομέων ή επαγγελμάτων).

#### **VI. Πως κάνω έρευνα για να βρω μια επιχειρηματική ιδέα;**

Για να κάνετε μια έρευνα για να σχεδιάσετε την επιχειρηματική σας ιδέα, θα πρέπει να φτάσετε σε ένα καλό επίπεδο δεξιοτήτων προγραμματισμού. Οι ικανότητες σχεδιασμού αναφέρονται στην ικανότητα καθορισμού των προτεραιοτήτων, των δυνατών και των αδύναμων σημείων και των "έξυπνων" στόχων. Ορισμένες "κορυφαίες δεξιότητες σχεδιασμού" είναι απαραίτητες για να λαμβάνονται υπόψη, όπως οι αναλυτικές, επικοινωνιακές, ηγετικές δεξιότητες και οι δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων και λήψης αποφάσεων.

Η διαδικασία σχεδιασμού αφορά κυρίως τον καθορισμό στόχων και τον προσδιορισμό των πηγών που απαιτούνται για την επίτευξη των στόχων αυτών. Η επίτευξη ενός οράματος απαιτεί συντονισμένες προσπάθειες. Μια από τις βασικές δεξιότητες που εμπλέκονται στη διαδικασία σχεδιασμού είναι η ικανότητα να εντοπίζονται και να αξιολογούνται τα πλεονεκτήματα, οι αδυναμίες, οι πιθανές απειλές και οι ευκαιρίες (SWOT) που έχει κάθε επιχείρηση και συγκεκριμένα μια οικογενειακή επιχείρηση που εγγυάται μια πιο υγιή στρατηγική διαδοχής και σχεδιασμού.

Η στρατηγική διαχείριση είναι ζωτικής σημασίας για την οικοδόμηση μιας επιτυχημένης επιχείρησης και περιλαμβάνει την ανάπτυξη ενός σχεδίου για την καθοδήγηση μιας επιχείρησης καθώς προσπαθεί να επιτύχει την αποστολή, τους στόχους και τους σκοπούς της και να τη διατηρήσει στην επιθυμητή πορεία της. Μια από τις δεξιότητες, στρατηγικές και εργαλεία σχεδιασμού και διαχείρισης για την πραγματική υλοποίηση ενός συγκεκριμένου και αποτελεσματικού σχεδίου δράσης, το οποίο είναι ζωτικής σημασίας τόσο για προσωπικά όσο και για επαγγελματικά επιτεύγματα, είναι η μορφή στόχου SMART (S – Specific (Συγκεκριμένος), M – Measurable (Μετρήσιμος), A – Achievable (Επιτεύξιμος); R – Realistic (Ρεαλιστικός), T – Timely (έγκαιρος).

Αυτό που πραγματικά χρειάζεστε είναι να βρείτε στρατηγικές και εργαλεία για να δημιουργήσετε την επιχειρηματική ιδέα σας βήμα προς βήμα και να κάνετε το σχέδιό σας πραγματικότητα, επειδή μια επιχειρηματική ιδέα χρειάζεται χρόνο για ανάπτυξη, δοκιμή και αξιολόγηση και η Διαδικασία Σχεδιασμού Ιδέας είναι το βασικό εργαλείο για την ανάλυση τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες και τη σκοπιμότητα της ιδέας σας σύμφωνα με το ποιος είστε και το πλαίσιο στο οποίο θα θέλατε να την υλοποιήσετε.

#### **VII. Ας σχεδιάσουμε! Πως να φτιάξετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο**

Για να φτιάξετε μια επιτυχημένη επιχείρηση, η διαίσθηση, τα καλά συναισθήματα και η υποστήριξη δεν αρκούν. Περισσότερο από αυτό, πρέπει να έχετε μια σαφή ιδέα για το τι κάνετε και για την κατεύθυνση που ακολουθείτε. Ένα επιχειρηματικό μοντέλο / σχέδιο όπως το Creative Project Canvas είναι η ραχοκοκαλιά του επιχειρηματικού σας έργου. Είναι χτισμένο σύμφωνα με το όραμά σας και τη στρατηγική που θέλετε να εφαρμόσετε. Σας βοηθά να καθορίσετε πώς η επιχείρησή σας

θα δημιουργήσει αξία και θα ανταμειφθεί σε αντάλλαγμα. Συγκεκριμένα, το επιχειρηματικό μοντέλο συνίσταται στη μελέτη του στόχου της αγοράς σας (καθορισμός των ευκαιριών και των απειλών), της συλλογής και ανάλυσης των δεδομένων και του ορισμού της αποστολής και των στρατηγικών της επιχείρησής σας (βραχυπρόθεσμα, μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα).

### **VIII. Γνωρίζετε πως να συστήσετε μια εταιρεία (εθνικές νομικές δομές);**

Πριν ξεκινήσετε την εργασία σας, θα πρέπει να κάνετε μια σειρά ερωτήσεων για να περιγράψετε το πρότζεκτ σας, να αναλύσετε το περιβάλλον του, να προωθήσετε την ιδέα σας, να οργανώσετε την επιχείρησή σας ή ακόμα και να χρηματοδοτήσετε το έργο σας. Στη συνέχεια, θα πρέπει να ακολουθήσετε μια σειρά διαδικασιών, όρων και διοικητικών υποχρεώσεων που διαφέρουν ανάλογα με τον τύπο δραστηριότητας και τη νομική μορφή της εταιρείας.

Τα βασικά βήματα για την έναρξη μιας επιχείρησης είναι τα εξής:

- Επιλέξτε νομική μορφή.
- Ατομική επιχείρηση (φυσικό πρόσωπο) ή εταιρεία (νομικό πρόσωπο).
- Δημιουργία εταιρείας μέσω συστατικής πράξης.
- Καταχωρήστε την εταιρεία σας σε εξουσιοδοτημένο γραφείο πωλήσεων.
- Ανοίξτε έναν τρεχούμενο τραπεζικό λογαριασμό.
- Προσδιορίστε τους εαυτούς σας για σκοπούς ΦΠΑ και εκπληρώστε ορισμένες υποχρεώσεις στον τομέα αυτό.
- Συμμετοχή σε ταμείο κοινωνικής ασφάλισης των αυτοαπασχολούμενων και καταβολή των εισφορών κοινωνικής ασφάλισης.
- Συμμετοχή σε ένα ασφαλιστικό ταμείο της επιλογής σας για να επωφεληθείτε από παροχές ασφάλισης υγείας και αναπηρίας.
- Αποκλείστε ορισμένα είδη ασφάλισης, είτε υποχρεωτικά είτε όχι.

Εάν ξεκινήσετε τη δραστηριότητά σας ως ατομική επιχείρηση (ως φυσικό πρόσωπο), μπορείτε να επιλέξετε να συνεχίσετε τη δραστηριότητά σας με όνομα διαφορετικό από το επώνυμό σας.

Επιλογή εμπορικής επωνυμίας: η επιλογή της εμπορικής επωνυμίας σας είναι σημαντική, επειδή είναι κάτω από αυτήν η εταιρεία σας θα αντιμετωπίσει την αγορά και τους ανταγωνιστές της. Αυτό καθιστά δυνατό, αφενός, την αναγνώριση της εταιρείας σας και, αφετέρου, τη διάκριση από άλλες εταιρείες στην αγορά. Το όνομα αυτό έχει λειτουργεί και ως διαφήμιση. Επιπλέον, το όνομα της εταιρείας σας πρέπει να αναγράφεται σε όλα τα επίσημα έγγραφα που σχετίζονται με την επαγγελματική σας δραστηριότητα (τιμολόγια, εντολές αγοράς, επαγγελματικές κάρτες κ.λπ.).

Ενώ η επιλογή της εμπορικής επωνυμίας είναι κατά βάση ελεύθερη, πρέπει να διασφαλιστεί ότι το επιλεγμένο όνομα δεν παραβιάζει ένα προγενέστερο δικαίωμα που ανήκει σε ανταγωνιστική εταιρεία.

Εάν ξεκινήσετε την επιχείρησή σας ως εταιρεία, πρέπει να κάνετε διάκριση μεταξύ της εμπορικής επωνυμίας της εταιρείας σας και της εταιρικής της επωνυμίας. Η εμπορική ονομασία είναι το όνομα στο οποίο λειτουργεί μια εμπορική επιχείρηση και είναι γνωστή στους πελάτες της. Το όνομα της εταιρείας είναι η επίσημη επωνυμία της εταιρείας, η οποία περιλαμβάνεται στο καταστατικό της εταιρείας και δημοσιεύεται στην Επίσημη Εφημερίδα. Αυτό το όνομα χρησιμεύει μόνο για τον προσδιορισμό της εταιρείας, αλλά δεν έχει διαφημιστικό ρόλο ως εμπορική επωνυμία της εταιρείας. Είναι φυσικά δυνατό να χρησιμοποιηθεί το ίδιο όνομα με εμπορικό όνομα και ως όνομα εταιρείας.

### **IX. Πως να διαχειριστείτε συμβόλαια, φορολογίες και προσλήψεις;**

Όταν ξεκινάτε μια μικρή επιχείρηση, πρέπει να πληρώσετε ένα ορισμένο ποσό φόρων στην κυβέρνηση. Είναι σημαντικό να γνωρίζετε ποιοι φόροι σχετίζονται με την επιχείρησή σας, τότε πρέπει να τους πληρώσετε και γιατί πρέπει να τους πληρώσετε. Εάν είστε εργοδότης, θα πρέπει να πληρώσετε τον φόρο εισοδήματος και τις εισφορές κοινωνικής ασφάλισης. Κανονικά υπόκεινται στον



φόρο εισοδήματος εταιρειών οι εταιρείες, οι ενώσεις, οι οργανισμοί και τα θεσμικά όργανα που έχουν νομική προσωπικότητα. Εάν η επιχείρηση διεξάγεται με το όνομα της εταιρείας και όχι με τη μορφή εταιρείας, τα κέρδη του επιχειρηματία υπόκεινται σε φόρο εισοδήματος φυσικών προσώπων.

Η *σύμβαση εργασίας* είναι συμφωνία μεταξύ δύο ή περισσότερων ανθρώπων, εργοδότη και εργαζόμενου, που διευκρινίζει τους όρους και τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες ένα άτομο συναινεί να εκτελεί ορισμένα καθήκοντα όπως καθοδηγούνται και ελέγχονται από έναν εργοδότη έναντι ενός συμφωνηθέντος μισθού, απαιτούνται από τον εργοδότη για να προστατεύσει το δικό του συμφέρον. Κάθε υπάλληλος είναι υποχρεωμένος να εκτελεί συγκεκριμένα καθήκοντα και να ακολουθεί τον εργοδότη. Πριν υπογράψετε οποιαδήποτε σύμβαση, βεβαιωθείτε ότι όλα αυτά τα βασικά στοιχεία περιλαμβάνονται και περιγράφονται λεπτομερώς:

- Ονόματα και διευθύνσεις όλων των ενδιαφερομένων μερών
- Περιγραφή των δραστηριοτήτων
- Καθορισμένη θέση εργασίας και ρόλος
- Ειδικές απαιτήσεις / προστασίες της εταιρείας
- Χρόνος εργασίας και διάρκεια ωρών εργασίας
- Πληρωμή, αποζημίωση, παροχές
- Κατηγορία ταξινόμησης εργαζομένων
- Πολιτικές απορρήτου
- Απαιτήσεις απόδοσης
- Καθήκοντα
- Όροι σχέσης
- Οδηγίες λύσης σύμβασης
- Υπογραφές και ημερομηνίες

Η *πρόσληψη* είναι ένα συμβόλαιο με το οποίο ένα άτομο χορηγεί σε κάποιον άλλο είτε την απόλαυση ενός αντικειμένου είτε τη χρήση του εργατικού δυναμικού και της βιομηχανίας είτε από τον ίδιο είτε από τον υπάλληλό του, κατά τη διάρκεια ορισμένου χρόνου, για καθορισμένο μισθό ή όταν κάποιος προσλαμβάνει κάποιον για έναν συγκεκριμένο σκοπό.

## **X. Πως μπορώ να χρηματοδοτήσω την επιχείρησή μου;**

Προκειμένου να χρηματοδοτήσετε ή να αποκτήσετε πίστωση για την υλοποίηση της επιχείρησής σας, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε διάφορα οικονομικά Εργαλεία:

*Παραδοσιακό δάνειο / τραπεζικό δάνειο:* υπάρχουν πολλά διαφορετικά είδη επιχειρηματικών δανείων, αλλά όλα εμπίπτουν σε μία από τις δύο κατηγορίες. Μη εξασφαλισμένο (δανεισμός χρημάτων χωρίς τον κίνδυνο χρήσης των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησής σας ως ασφάλειας) και εξασφαλισμένο (δανεισμός χρημάτων χρησιμοποιώντας ένα περιουσιακό στοιχείο ως ασφάλεια. Εάν δεν επιστρέψετε το δάνειο, ο δανειστής μπορεί να το πουλήσει για να πάρει τα χρήματά του πίσω).

*Τα τραπεζικά δάνεια:* αυτά είναι δάνεια σε μετρητά που προσφέρονται από τράπεζες και οικοδομικούς συνεταιρισμούς. Μια επιχείρηση δανείζεται ένα εφάπαξ ποσό και το πληρώνει για μια ορισμένη χρονική περίοδο. Τα περισσότερα τραπεζικά δάνεια απαιτούν επίσης τον διευθυντή της εταιρείας να μπει ως εγγυητής. Αυτό σημαίνει ότι εάν η επιχείρηση δεν είναι σε θέση να αποπληρώσει το δάνειο, οι διευθυντές θα είναι προσωπικά υπεύθυνοι για το χρέος.

Τα *μικρά δάνεια* είναι συχνά τόσο μικρά ώστε οι εμπορικές τράπεζες δεν ασχολούνται με αυτά. Αντί μιας τράπεζας, πρέπει να στραφείτε σε έναν μικροπιστωτή, έναν μη κερδοσκοπικό οργανισμό που λειτουργεί διαφορετικά από τις τράπεζες. Οι μικροπιστωτές προσφέρουν μικρότερα μεγέθη δανείων,

συνήθως απαιτούν λιγότερα έγγραφα από τις τράπεζες και συχνά εφαρμόζουν πιο ευέλικτα κριτήρια αναδοχής.

*Τα δάνεια εκκίνησης* υποστηρίζονται από την κυβέρνηση και χρεώνουν σταθερό επιτόκιο ανά έτος. Είναι δυνατή η αποπληρωμή του δανείου σε ένα καθορισμένο χρονικό διάστημα. Δεν υπάρχει τέλος αίτησης και καμία προπληρωμή.

Διαφορετικά, μπορείτε να βρείτε μερικές ευκαιρίες χρηματοδότησης από την ΕΕ. Η Ευρωπαϊκή Ένωση διαθέτει διάφορα προγράμματα χρηματοδότησης, για τα οποία μπορείτε να υποβάλετε αίτηση ανάλογα με τη φύση των δραστηριοτήτων ή του σχεδίου σας. Υπάρχουν δύο τύποι χρηματοδότησης: άμεσες και έμμεσες.

- Η χορήγηση άμεσης χρηματοδότησης διαχειρίζεται από τα ευρωπαϊκά θεσμικά όργανα. Η χρηματοδότηση μπορεί να λάβει τη μορφή επιχορηγήσεων ή συμβάσεων. Μπορείτε να υποβάλετε αίτηση για επιχορηγήσεις και συμβάσεις που διαχειρίζεται η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην πύλη "Χρηματοδότηση και προσφορές".

- Η άμεση χρηματοδότηση είναι μια εθνική και περιφερειακή αρχή αρμόδια για την παροχή έμμεσης χρηματοδότησης, η οποία αντιπροσωπεύει σχεδόν το 80% του προϋπολογισμού της ΕΕ, κυρίως μέσω πέντε μεγάλων ταμείων, τα οποία αποτελούν τα ευρωπαϊκά διαρθρωτικά ταμεία και ταμεία επενδύσεων. Το Μέσο για τις ΜΜΕ απευθύνεται σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) με μια ριζικά νέα ιδέα υποστηριζόμενη από ένα επιχειρηματικό σχέδιο για την υλοποίηση εμπορεύσιμων λύσεων καινοτομίας και με φιλοδοξίες να αυξηθούν. Υποστηρίζει τις ΜΜΕ υψηλού κινδύνου που αναπτύσσουν και θέτουν σε κυκλοφορία νέα προϊόντα, υπηρεσίες και επιχειρηματικά μοντέλα που θα μπορούσαν να οδηγήσουν στην οικονομική ανάπτυξη. Το Μέσο για τις ΜΜΕ είναι σχεδιασμένο για μικρομεσαίες επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων των νέων εταιρειών και νεοσύστατων επιχειρήσεων, από οποιοδήποτε τομέα.

Το Μέσο για τις ΜΜΕ είναι μια συνεχώς ανοικτή πρόσκληση με 4 προθεσμίες ανά έτος. Οι προτάσεις αξιολογούνται από εμπειρογνώμονες βάσει τριών κριτηρίων ανάθεσης: «αντίκτυπος» · «αριστεία» και «ποιότητα και αποτελεσματικότητα της υλοποίησης» Η COSME αντιπροσωπεύει την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων και των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων. Το πρόγραμμα στοχεύει στη βελτίωση της πρόσβασης των ΜΜΕ στη χρηματοδότηση και στις αγορές μέσω δύο χρηματοδοτικών μέσων (η Διευκόλυνση Εγγύησης Δανείων και η Διευκόλυνση Ισότητας για την Ανάπτυξη).

### D.3 ΓΛΩΣΣΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Τι είναι;



Πρόκειται για ένα σύνολο τεσσάρων δυνατοτήτων που επιτρέπουν σε ένα άτομο να κατανοήσει και να παράγει γλώσσα για σωστή και αποτελεσματική διαπροσωπική επικοινωνία. Αυτές οι δεξιότητες είναι η ακρόαση, η ομιλία, η ανάγνωση και η γραφή, αλλά και η πολιτιστική συνείδηση.

- **Πως να προετοιμάσω το βιογραφικό μου σημείωμα;**

- Θα πρέπει να επικεντρωθείτε σε φράσεις, όπως υποβάλω αίτηση, αναζητώ κάτι, γιατί μπορεί να σας βοηθήσουν στη συνέντευξη.

- Θα πρέπει να προετοιμάσετε ένα προσωπικό προφίλ με μια φωτογραφία (η οποία θα πρέπει να δείχνει το πρόσωπό σας και να φαίνεστε επαγγελματίες) όνομα, στοιχεία επικοινωνίας,

ημερομηνία γέννησης, τι μπορείτε να προσφέρετε στην εταιρεία, τους επαγγελματικούς στόχους σας, τις προηγούμενες θέσεις σας (συμπεριλαμβανομένων του τίτλου, των καθηκόντων και των ευθυνών σας, του εργοδότη και του χρόνου που εργαζόσασταν εκεί), την εκπαίδευση σας (τα ακαδημαϊκά σας

επιτεύγματα με αναφορά στο ίδρυμα και το χρόνο που ήσασταν εκεί) και τις ικανότητες και τις δεξιότητες σας (συμπεριλαμβανομένων των γλωσσών που μιλάτε και των λογισμικών που γνωρίζετε να χρησιμοποιείτε).

Πώς να γράψετε ένα ισχυρό βιογραφικό σημείωμα

Δείτε τα παραδείγματα των βιογραφικών προϊόντων εδώ.

- **Είστε έτοιμος για την συνέντευξη;**

Θα πρέπει να δίνετε προσοχή στη γραμματική σας όταν μιλάτε, γιατί το πως μιλάτε εκφράζει το ποιος είστε:

- Όταν χρησιμοποιείτε το "μπορώ", εκφράζετε μια ικανότητα, μια πιθανότητα ή ένα αίτημα, αλλά όταν χρησιμοποιείτε το "θα μπορούσα" εκφράζετε μια πιθανότητα ή ένα ευγενικό αίτημα.

- Όταν χρησιμοποιείτε το "πρέπει / δεν πρέπει", εκφράζετε μια υποχρέωση ή μια απαγόρευση, ενώ όταν χρησιμοποιείτε "θα πρέπει" εκφράζετε μια συμβουλή ή μια σύσταση.

- Όταν χρησιμοποιείτε το "χρειάζεται να", εκφράζετε την υποχρέωσή σας, αλλά όταν χρησιμοποιείτε το "δεν χρειάζεται να" εκφράζετε την έλλειψη υποχρέωσης.

- Θα πρέπει να μελετήσετε τη θέση και την εταιρεία πριν από τη συνέντευξη, να διαπιστώσετε εάν αυτό που ψάχνετε σας ταιριάζει και να κάνετε έρευνα για την εταιρεία, τι κάνουν, ποιοι είναι ...

- Θα πρέπει να κάνετε δύο λίστες: μία για τις δεξιότητες, τις γνώσεις, τις επαγγελματικές και προσωπικές ιδιότητες που απαιτούνται και η άλλη για τα προσόντα και να τα ταιριάξετε με τις απαιτήσεις της εργασίας. [Οδηγίες για προετοιμασία για συνέντευξη](#)

- Πρέπει να προετοιμαστείτε για πιθανές ερωτήσεις όπως: "πώς θα περιγράφατε τον εαυτό σας" ή "ποιες είναι οι δυνάμεις και οι αδυναμίες σας;", που παρέχουν αρκετές πληροφορίες για εσάς στον πιθανό εργοδότη σας. Θα πρέπει να είστε σίγουροι όταν μιλάτε σε αυτές τις ερωτήσεις και να δείξετε τον καλύτερο εαυτό σας.

[Συνηθισμένες ερωτήσεις και απαντήσεις για συνέντευξη](#)

- Όταν ο συνεντευξιαστής σας ρωτά γιατί αφήνετε την τωρινή σας δουλειά, θα πρέπει να είστε θετικοί. Μπορεί να ρωτήσει από την προηγούμενη εταιρεία πώς είστε ως εργαζόμενος.

- Δώστε παραδείγματα και μιλήστε για τους μακροπρόθεσμους στόχους σας, τους οποίους μπορείτε να ακολουθήσετε σε αυτή τη νέα δουλειά.

- Σε όλη τη διάρκεια της συνέντευξης, θα πρέπει να χαιρετίσετε όλους τους ανθρώπους που συναντάτε ευγενικά, να είστε ήρεμοι και με αυτοπεποίθηση, να προσέχετε τη γλώσσα του σώματός σας, να ακούτε προσεκτικά, να αφιερώνετε χρόνο πριν απαντήσετε και να δείξετε ότι σας ενδιαφέρει η δουλειά.

- Μετά τη συνέντευξη, θα πρέπει να γράψετε ένα "ευχαριστήριο e-mail", λέγοντας στον εργοδότη ότι εκτιμάτε που σας κάλεσε για συνέντευξη.

- **Στη δουλειά: Πως να επικοινωνήσετε με τους συναδέλφους σας**

- Όταν ξεκινάτε μια νέα δουλειά, δεν πρέπει να διακόπτετε όταν κάποιος σας μιλάει, θα πρέπει να κοιτάτε τους συναδέλφους σας στα μάτια και να προσέχετε τη στάση του σώματος σας και την έκφραση του προσώπου σας.

- Δεν αρέσει σε όλους να μιλούν κατ' ιδίαν. Ορισμένοι προτιμούν μια τηλεφωνική κλήση, ένα μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή ένα μήνυμα WhatsApp.
- Δεν πρέπει να φωνάζετε σε κανέναν. Αν κάτι σας ενόχλησε, αναπνεύστε ήρεμα και βγείτε έξω για λίγα λεπτά και μιλήστε ξανά.
- Θα πρέπει να είστε φιλικόι αλλά όχι πολύ φιλικόι: θα πρέπει να αλληλεπιδράσετε σε προσωπικό επίπεδο, αλλά όχι σε πολύ χαλαρό τόνο.
- Θα πρέπει να είστε σε θέση να δώσετε θετική ανατροφοδότηση και να μην φανείτε υπερβολικά αυταρχικός αν το κάνετε αυτό, να είναι σα να δίνετε συμβουλές για να κάνετε τα πράγματα καλύτερα.
- Μπορείτε να επαναλάβετε τα σημαντικά σημεία που σας έδωσε ο προϊστάμενός σας για να του δείξετε ότι καταλάβατε σωστά, για τι μιλούσατε.

- Πρέπει να ακούτε προσεκτικά όταν υπάρχει κάποιο επιχείρημα. αυτό θα λύσει πολλά επιχειρήματα χωρίς σημαντικά προβλήματα και θα θέσει τη βάση για καλύτερη διαμεσολάβηση στο μέλλον.  
[Αποφυγή συγκρούσεων στο χώρο εργασίας](#)

- Όταν έχετε μια συνάντηση, θα πρέπει να είστε στην ώρα σας, να σέβεστε τα θέματα που έχουν αποφασιστεί να συζητηθούν, να είστε προσεκτικοί με τη γλώσσα του σώματός σας, να ακούτε τους συναδέλφους σας και να σέβεστε την άποψή τους και να είστε σαφείς, συνοπτικοί και άμεσοι υποστηρίζοντας τις ιδέες σας . [7 τρόποι αποτελεσματικής επικοινωνίας στις συναντήσεις](#)

- **Πως να γράψετε ένα e-mail και πως να διαχειριστείτε την γραφειοκρατεία**

Πριν να γράψετε ένα e-mail θα πρέπει να σκεφτείτε τι είδος e-mail είναι: επίσημο, ημιεπίσημο ή προσωπικό. [Γράφοντας επίσημα και προσωπικά e-mail](#)

- Κατά τη σύνταξη ενός e-mail, θα πρέπει να σκεφτείτε να γράψετε ένα συγκεκριμένο θέμα, έναν κατάλληλο χαιρετισμό (χρησιμοποιώντας κόμμα μετά από αυτό), να θυμάστε τη στίξη, να χρησιμοποιήσετε κατάλληλο κλείσιμο, να ελέγξετε διπλά τις διευθύνσεις ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για όλους τους παραλήπτες, να απαντάτε σε όλους και να είστε σαφείς, σύντομοι και ευγενικοί χρησιμοποιώντας σύντομες προτάσεις.

- Θα πρέπει να χρησιμοποιήσετε ξεχωριστές διευθύνσεις ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για επιχειρήσεις και προσωπικό, θα είναι ευκολότερο για εσάς να ελέγξετε το προσωπικό σας email στο σπίτι.

- Θα πρέπει να λάβετε υπόψη τη δομή του e-mail προτού αρχίσετε να το γράφετε και να αναφέρετε σε διαφορετικές παραγράφους: γιατί γράφετε και πού είδατε τη διαφημιζόμενη δουλειά, πληροφορίες για τα προσόντα και την εμπειρία σας, γιατί πιστεύετε ότι είστε κατάλληλοι για εργασία και πως είστε στη διάθεσή του εργοδότη για μια συνέντευξη καθώς και τα στοιχεία επικοινωνίας σας.

- **Πως να κάνετε τηλεφωνήματα**

Πρέπει να προετοιμάσετε εκ των προτέρων τι θα πείτε στο τηλεφώνημα σας. Μπορεί να χρειαστεί να ετοιμάσετε κάποια έγγραφα όπως μια ημερομηνία.

- Κατά τη διάρκεια της κλήσης, πρέπει να παρουσιάσετε τον εαυτό σας, με το όνομά σας και το όνομα της εταιρείας σας, να αναφέρετε με σαφήνεια τον σκοπό της τηλεφωνήματος, να ζητήσετε ανατροφοδότηση, να σημειώσετε και να ρωτήσετε ποια θα είναι τα επόμενα βήματα. [Πώς να μιλήσετε αποτελεσματικά μέσω του τηλεφώνου](#)

- Θα πρέπει να ξεκινήσετε με έναν επαγγελματικό χαιρετισμό, να μιλήσετε ευγενικά, να ακούτε το συνομιλητή σας, αν η κλήση αφορά άλλο άτομο, ρωτήστε εάν ο καλών θέλει να αφήσει κάποιο

μήνυμα, μην λέτε ποτέ τις λέξεις "δεν ξέρω" όταν μιλάμε με κάποιον στο τηλέφωνο, και τέλος, όταν τελειώνει ένα τηλεφώνημα, μην κλείνετε το τηλέφωνο χωρίς έναν ευγενικό χαιρετισμό, όπως "Σας ευχαριστούμε για την κλήση" ή "Να έχετε μια καλή μέρα". [Κάντε αποτελεσματικές επαγγελματικές κλήσεις](#)



[increa.erasmusplus.website](http://increa.erasmusplus.website)



**increa project**