



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ  
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ  
ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (ΜΒΑ)

**Διπλωματική Εργασία**

**ΜΕΛΕΤΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ  
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ**

**ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ  
ΠΤΥΧΙΟΥΧΟΣ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ  
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΚΡΗΤΗΣ**

Πειραιάς, 2012

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

1.	ΣΥΝΟΨΗ .....	1
1.1	ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ .....	1
1.2	ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ.....	1
1.3	ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ.....	2
1.4	ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ.....	3
1.5	ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ .....	3
1.6	ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ .....	4
1.7	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ – ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ – ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ.....	4
1.8	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΕΡΓΟΥ .....	5
1.9	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΣ .....	5
2.	ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ .....	8
2.1.	Γενικά στοιχεία για την επένδυση.....	8
2.2.	Οι υποστηρικτές του προγράμματος.....	9
2.3.	Το ιστορικό του προγράμματος .....	9
2.4.	Κόστος εκπόνησης της μελέτης και των σχετικών έργων.....	10
3.	ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ MARKETING .....	12
3.1.	Ορισμός της Αγοράς και Ανάλυση της Δομής της.....	12
3.1.1.	Τα προϊόντα.....	12
3.1.2.	Πελάτες.....	12
3.1.3.	Ανταγωνιστές.....	13
3.1.4.	Οι προμηθευτές/ συνεργάτες .....	13
3.1.5.	Η διανομή.....	13
3.2.	Ανάλυση της εγχώριας αγοράς.....	14
3.2.1.	Διάρθρωση της εγχώριας αγοράς.....	14
3.2.2.	Προσδιοριστικοί παράγοντες της Ζήτησης.....	19
3.3.	Ανάλυση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος .....	20
3.3.1.	MELLON TECHNOLOGIES .....	20
3.3.2.	PRINTEC.....	25
3.3.3.	EURONET .....	31
3.3.4.	ALTIUS .....	33
3.3.5.	Ανάλυση δομής ανταγωνιστικού περιβάλλοντος.....	43
3.4.	Η Στρατηγική του Marketing.....	45
3.4.1	Σκοποί και στόχοι της υπό ίδρυση μονάδας .....	46

3.4.2	Στοχοθέτηση προϊόντος (targeting) .....	48
3.4.3	Τοποθέτηση προϊόντος (positioning) .....	49
3.4.4	Στοιχειοθέτηση του εμπορικού σήματος της εταιρείας.....	49
3.5	Η τακτική του Μάρκετινγκ.....	50
3.5.1	Το προϊόν .....	50
3.5.2	Η διανομή.....	50
3.5.3	Η προβολή .....	51
4.	ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ .....	54
4.1.	Πρώτες Ύλες .....	54
	Point-Of-Sales .....	55
	Μηχανές Αυτόματης Ανάληψης.....	59
	Συστήματα Προτεραιότητας .....	61
4.1.1.	Κόστος Παραγγελίας Πρώτων Υλών .....	62
4.2.	Άλλα Εφόδια.....	63
4.3.	Μελλοντική εκτίμηση κόστους πρώτων υλών και άλλων εφοδίων .....	64
5.	ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ.....	66
5.1.	Πρόγραμμα παραγωγής και δυναμικότητα μονάδας .....	66
5.2.	Επιλογή τεχνολογίας.....	66
5.2.1.	Εκτίμηση της απαιτούμενης τεχνολογίας.....	67
5.2.2.	Αξιολόγηση και επιλογή της τεχνολογίας.....	67
5.3.	Απόκτηση και μεταφορά τεχνολογίας.....	68
5.3.1.	Μηχανολογικός εξοπλισμός.....	68
5.3.2.	Κύριος παραγωγικός εξοπλισμός.....	68
5.3.3.	Βοηθητικός παραγωγικός εξοπλισμός.....	69
5.4.	Κόστος μηχανολογικού εξοπλισμού .....	70
6.	ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ .....	72
6.1.	Οργάνωση και Διαχείριση της Μονάδας .....	72
6.1.1.	Οργανωσιακή Δομή .....	72
6.1.2.	Σχεδιασμός Οργάνωσης.....	72
6.2.	Εντοπισμός Κέντρων Κόστους.....	79
6.2.1.	Κέντρα Κόστους παραγωγής.....	80
6.2.2.	Κέντρα Υποστήριξης – Εξυπηρέτησης .....	80
6.2.3.	Κέντρα Κόστους Διοίκησης και Χρηματοοικονομικών.....	80
6.2.4.	Κέντρα Κόστους Έρευνας και Ανάπτυξης .....	81
6.3.	Γενικά Έξοδα.....	81
7.	ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ.....	85

7.1.	Κατηγορίες και λειτουργίες ανθρώπινων πόρων .....	85
7.2.	Προσδιορισμός των αναγκών σε ανθρώπινο δυναμικό .....	85
7.3.	Ανάλυση αγοράς .....	86
7.3.1.	Εργατικό Δυναμικό .....	86
7.3.2.	Επιτελικό και εποπτικό προσωπικό .....	92
7.3.3.	Προγραμματισμός Ανθρώπινων πόρων .....	93
7.4.	Διαθεσιμότητα ανθρώπινου δυναμικού και στρατολόγηση.....	94
7.4.1.	Εκτίμηση της προσφοράς και της ζήτησεως ανθρώπινου δυναμικού 95	
7.4.2.	Προσέλκυση υποψηφίων .....	95
7.4.3.	Επιλογή υποψηφίων .....	96
7.5.	Το πρόγραμμα κατάρτισης-εκπαίδευσης.....	98
7.6.	Εκτιμήσεις του κόστους εργασίας.....	99
7.6.1.	Πολιτική Αμοιβών .....	99
7.6.2.	Άμεση Αμοιβή.....	100
7.6.3.	Έμμεση Αμοιβή.....	101
7.7.	Υπολογισμός των αμοιβών.....	101
7.8.	Αξιολόγηση της απόδοσης.....	103
8.	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ - ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ - ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ.....	105
8.1.	Εκτίμηση των αναγκών σε Χώρους της Νέας Μονάδας .....	105
8.2.	Αναζήτηση και Επιλογή Τοποθεσίας.....	105
8.2.1.	Βασικές απαιτήσεις επιλογής τοποθεσίας .....	105
8.2.2.	Χαρακτηριστικά στοιχεία εναλλακτικών τοποθεσιών.....	106
8.2.3.	Αξιολόγηση Εναλλακτικών Τοποθεσιών .....	109
8.3.	Επιλογή του Χώρου Εγκατάστασης.....	111
8.3.1.	Χαρακτηριστικά του χώρου .....	111
9.	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΕΡΓΟΥ .....	114
9.1.	Στόχοι του προγραμματισμού εκτελέσεως έργου .....	114
9.2.	Δραστηριότητες και δεδομένα.....	115
9.3.	Εκτίμηση του κόστους εκτελέσεως του προγράμματος .....	119
10.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΣ 121	
10.1.	Έκταση και Στόχοι Χρηματοοικονομικής Αξιολόγησης.....	121
10.2.	Ανάλυση Συνολικού Κόστους Επενδύσεως .....	121
10.2.1.	Πάγιο ενεργητικό .....	122
10.2.2.	Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης .....	122
10.2.3.	Συνολικό Κόστος Επένδυσης.....	125

10.3.	Χρηματοδότηση του Επενδυτικού Σχεδίου .....	125
10.4.	Ανάλυση Συνολικού Κόστους Παραγωγής .....	127
10.4.1.	Διαχρονική Εξέλιξη Συνολικού Κόστους Παραγωγής.....	128
10.4.2.	Υπολογισμός Αναγκών σε Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης.....	129
10.5.	Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων.....	130
10.5.1.	Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως .....	130
10.5.2.	Ισολογισμός.....	131
10.5.3.	Πίνακας χρηματικών ροών.....	132
10.5.4.	Κριτική διερεύνηση δεικτών.....	133
10.6.	Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση Επένδυσης.....	137
10.6.1.	Μέθοδος Επανείσπραξης του Κόστους Επένδυσης.....	137
10.6.2.	Μέθοδος Καθαρής Παρούσας Αξίας .....	138
10.6.3.	Μέθοδος εσωτερικού συντελεστή απόδοσης .....	139
10.7.	Οικονομική Αξιολόγηση – Επιδράσεις στην Εθνική Οικονομία .....	141
	Βιβλιογραφία.....	142

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΠΙΝΑΚΩΝ

2.	ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ.....	8
	Πίνακας 2.1 Συνολικό κόστος μελέτης σκοπιμότητας.....	10
3.	ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ MARKETING.....	12
	Πίνακας 3.1 Μερίδια αγοράς EFT/POS (2011).....	15
	Πίνακας 3.2 Μερίδια αγοράς ATM (2011).....	16
	Πίνακας 3.3 Μερίδια αγοράς κάρτες (2011).....	17
	Πίνακας 3.4 Μερίδια αγοράς(2011).....	18
	Πίνακας 3.5 Συνολικά έσοδα της εταιρείας Genius Technologies για το 2014.....	47
	Πίνακας 3.6 Εκτίμηση των μελλοντικών πωλήσεων.....	48
	Πίνακας 3.7 Προβλεπόμενο κόστος Marketing.....	52
4.	ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ .....	54
	Πίνακας 4.1 Κύριος Μηχανολογικός εξοπλισμός.....	54
	Πίνακας 4.2 Μοντέλα Point-Of-Sales.....	62
	Πίνακας 4.3 Μοντέλα ATM.....	62
	Πίνακας 4.4 Μοντέλα Συστημάτων Προτεραιότητας.....	62
	Πίνακας 4.5 Κόστος Παραγγελίας Πρώτων Υλών .....	63
	Πίνακας 4.6 Κόστος Παραγγελίας Άλλων εφοδίων.....	64
	Πίνακας 4.7 Μελλοντική εκτίμηση κόστους πρώτων υλών και άλλων εφοδίων .....	64
5.	ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ .....	66
	Πίνακας 5.1 Βοηθητικός Παραγωγικός Εξοπλισμός.....	69
	Πίνακας 5.2 Εξοπλισμός εξυπηρέτησεως.....	70
	Πίνακας 5.3 Κόστος Μηχανολογικού εξοπλισμού.....	70
6.	ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ .....	72
	Πίνακας 6.1 Γενικά Έξοδα μονάδας 2014 .....	82
	Πίνακας 6.2 Γενικά Έξοδα 2014 - 2018.....	83
7.	ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ.....	85
	Πίνακας 7.1 Διεύθυνση Πληροφορικής.....	87
	Πίνακας 7.2 Τμήμα Υποστήριξης Συστημάτων .....	87
	Πίνακας 7.3 Τμήμα Υποστήριξης Πελατών (Help Desk).....	88
	Πίνακας 7.4 Τμήμα EFT/POS .....	89
	Πίνακας 7.5 Τμήμα BIS .....	89
	Πίνακας 7.6 Τμήμα ATM/Συστημάτων Προτεραιότητας .....	89
	Πίνακας 7.7 Διεύθυνση Δημοσίων Σχέσεων.....	89
	Πίνακας 7.8 Τμήμα Προσωπικού και Μισθοδοσίας .....	90

	Πίνακας 7.9 Τμήμα προσωπικού.....	90
	Πίνακας 7.10 Διεύθυνση πωλήσεων.....	91
	Πίνακας 7.11 Τμήμα Χρηματοοικονομικών.....	92
	Πίνακας 7.12 Τμήμα Προμηθειών.....	92
	Πίνακας 7.13 Γραμματεία.....	93
	Πίνακας 7.14 Συγκεντρωτικός πίνακας προβλεπόμενων θέσεων εργασίας ...	94
	Πίνακας 7.15 Εργατικό δυναμικό.....	102
	Πίνακας 7.16 Εποπτικό και επιτελικό προσωπικό.....	102
	Πίνακας 7.17 Συνολικό προσωπικό.....	102
	Πίνακας 7.18 Συνολικό κόστος .....	102
8.	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ – ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ – ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ.....	105
	Πίνακας 8.1 Οφέλη και Απαιτήσεις Υλοποίησης .....	110
9.	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΕΡΓΟΥ .....	114
	Πίνακας 9.1 Εκτίμηση του κόστους.....	119
10.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΣ 121	
	Πίνακας 10.1 Στοιχεία πάγιου ενεργητικού.....	122
	Πίνακας 10.2 Ελάχιστες απαιτήσεις τρέχοντος ενεργητικού και παθητικού .....	123
	Πίνακας 10.3 Υπολογισμός Κεφαλαίου Κίνησης .....	124
	Πίνακας 10.4 Συνολικό Κόστος Επένδυσης.....	125
	Πίνακας 10.5 Χρηματοδότηση του Επενδυτικού Σχεδίου.....	126
	Πίνακας 10.6 Τοκοχρεωλυτικές Υποχρεώσεις .....	127
	Πίνακας 10.7 Εκτίμηση εξέλιξης συνολικού κόστους παραγωγής .....	128
	Πίνακας 10.8 Διαχρονικός Υπολογισμός Κεφαλαίου Κίνησης.....	129
	Πίνακας 10.9 Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως .....	130
	Πίνακας 10.10 Ισολογισμός .....	131
	Πίνακας 10.11 Πίνακας ταμειακών ροών.....	133
	Πίνακας 10.12 Σύνολο αριθμοδεικτών .....	135
	Πίνακας 10.13 Μέθοδος Επανείσπραξης του Κόστους Επένδυσης.....	137
	Πίνακας 10.13.....	138
	Πίνακας 10.14 Συνολική Παρούσα Αξία.....	139
	Πίνακας 10.15 Εκτίμηση Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης IRR.....	139



## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

3.	ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ MARKETING .....	12
	Διάγραμμα 3.1 Διάρθρωση της εγχώριας αγοράς (2011).....	15
	Διάγραμμα 3.2 Μερίδια αγοράς ΕFT/POS (2011).....	16
	Διάγραμμα 3.3 Μερίδια αγοράς ΑΤΜ (2011).....	17
	Διάγραμμα 3.4 Μερίδια αγοράς κάρτες (2011) .....	18
	Διάγραμμα 3.5 Μερίδια αγοράς (2011).....	19
	Διάγραμμα 3.6 Μερίδια αγοράς Mellon Technologies ανά προϊόν.....	25
	Διάγραμμα 3.7 Κερδοφορία Printec .....	27
6.	ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ .....	72
	Διάγραμμα 6.1 Προτεινόμενο Οργανόγραμμα «Genius Technologies» .....	74
10.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΣ 121	
	Διάγραμμα 10.1 Τοκοχρεωλυτικές Υποχρεώσεις .....	127
	Διάγραμμα 10.2 Εκτίμηση εξέλιξης συνολικού κόστους παραγωγής .....	128
	Διάγραμμα 10.3 Καθαρά Κέρδη.....	130



# ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

---

Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά όλους εκείνους που συνέβαλαν στην ολοκλήρωση της διπλωματικής μου εργασίας.

Κατ' αρχήν ευχαριστώ πολύ τον επιβλέποντα Καθηγητή μου κ. Δημήτρη Γεωργακέλλο για την επίβλεψη της εργασίας μου και τη βοήθεια που μου προσέφερε.

Επιπλέον ευχαριστώ την κυρία Ματούλα Σκιαδά για την πολύτιμη βοήθεια της για τη συλλογή των στοιχείων που χρειαζόμουν να συγκεντρώσω για την ολοκλήρωσή της.

Θερμές ευχαριστίες οφείλω επίσης στην οικογένεια μου που με στήριξε σε όλη τη διάρκεια της φοίτησής μου στο Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων.

Τέλος ευχαριστώ τους φίλους μου που με στήριξαν και με ενθάρρυναν καθόλη την περίοδο συγγραφής της εργασίας μου, τόσο αυτούς που είχα πριν την έναρξη του Μεταπτυχιακού Προγράμματος όσο και αυτούς που απέκτησα κατά τη διάρκεια της φοίτησής μου.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

## ΣΥΝΟΨΗ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ

---

## **1. ΣΥΝΟΨΗ**

### **1.1 ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ**

Η εκπόνηση της παρούσας μελέτης έχει ως στόχο τη διερεύνηση της βιωσιμότητας ίδρυσης της εταιρίας πληροφορικής “Genius Technologies” η οποία εστιάζεται κυρίως στην υλοποίηση λογισμικού για τραπεζικές ανάγκες δίνοντας βάση στην προσφορά αποδοτικών και αξιόπιστων λύσεων σε οργανισμούς και επιχειρήσεις διεθνώς.

Η μελέτη σκοπιμότητας για την ίδρυση της «Genius Technologies» υποστηρίζεται από τον όμιλο “Genius Group”. Ο συγκεκριμένος όμιλος έχει υποστηρίξει στο παρελθόν επενδυτικά σχέδια εντός και εκτός του ελληνικού χώρου, τα οποία έχουν αποδειχτεί κερδοφόρα. Το ενδιαφέρον για την ίδρυση της “Genius Technologies” εκδηλώθηκε τον Μάιο του 2011 από το Δ.Σ. της “Genius Group”. Η εκπόνηση της μελέτης ανατέθηκε στην εταιρία Οικονομοτεχνικών Μελετών “International Researches” με χρόνο παράδοσης τον Ιούλιο του 2013. Η μελέτη που έχει εκπονηθεί και δημοσιευτεί για τον συγκεκριμένο κλάδο μέχρι τώρα είναι η “ICAP A.E., (2008), Λογισμικό”. Το συνολικό κόστος της μελέτης ανήλθε στο ποσό των 16.500 €.

### **1.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ**

Ο υποκλάδος των εφαρμογών λογισμικού τραπεζικών συστημάτων εντάσσεται στον ευρύτερο κλάδο λογισμικού. Η εξεταζόμενη αγορά περιλαμβάνει τις εξής κατηγορίες προϊόντων: α) προγράμματα και λειτουργικά συστήματα για ηλεκτρονικούς υπολογιστές και β) προγράμματα και λειτουργικά συστήματα για κινητά τηλέφωνα. Ο κλάδος των εφαρμογών λογισμικού τραπεζικών συστημάτων είναι ένας σχετικά μικρός κλάδος και παρουσιάζει μικρή συγκέντρωση. Αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται οι εταιρίες «MELLON TECHNOLOGIES», «PRINTEC», «EURONET», και «ALTIUS».

Στόχος της νέας εταιρίας είναι τα προϊόντα που θα παράγει να ανταγωνίζονται ποιοτικά τα αντίστοιχα των μεγάλων επιχειρήσεων του κλάδου που έχουν εξασφαλίσει τα υψηλότερα μερίδια αγοράς. Η υπό ίδρυση εταιρία έχει σκοπό να προσφέρει τα προϊόντα της σε χαμηλότερη τιμή από τους ανταγωνιστές, δίνοντας έτσι μία εναλλακτική οδό στον Έλληνα καταναλωτή και να αποσπάσει έτσι ένα μερίδιο αγοράς περίπου της τάξης του 6% - 7%.

Για να μπορέσει η επιχείρηση να είναι ανταγωνιστική, έχει αποφασιστεί να δώσει το 2% των ακαθάριστων πωλήσεων τον πρώτο χρόνο που έχει περισσότερο την ανάγκη να γίνει αναγνωρίσιμη η εταιρία για την πραγματοποίηση των στόχων και της τακτικής του μάρκετινγκ. Για τα υπόλοιπα 4 χρόνια το ποσοστό αυτό θα μειωθεί στο 1%. Σε αυτό το ποσοστό καταλήξαμε μελετώντας το προβλεπόμενο ύψος παραγωγής και πωλήσεων.

### **1.3 ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ**

Η «Genius Technologies» όντας μία εταιρία λογισμικού τραπεζικών συστημάτων χρειάζεται και τα ανάλογα προϊόντα. Οι πρώτες ύλες της εταιρίας είναι τα Point-Of-Sales, τα ATM και τα Συστήματα Προτεραιότητας.

Οι παραγγελίες των προϊόντων για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της εταιρίας θα είναι σχετικά περιορισμένες ώστε να προσδιοριστεί η ζήτηση και να αποφευχθεί το ενδεχόμενο μη δυνατότητας πώλησης των προϊόντων.

Υπολογίζεται ότι για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας θα χρειαστούν 5.593 πρώτες ύλες οι οποίες θα κοστίσουν στην εταιρία 615.120 ευρώ.

## **1.4 ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ**

Η επιλογή της τεχνολογίας που θα εφαρμόζει η νέα επιχείρηση θα πρέπει να σχετίζεται άμεσα με την αγορά, τους πόρους καθώς επίσης και με τις επιχειρησιακές στρατηγικές που συνιστώνται για το συγκεκριμένο επενδυτικό σχέδιο. Θα πρέπει επίσης, να ληφθούν υπόψη οι νέες τεχνολογικές εξελίξεις και εφαρμογές και να είναι σε ετοιμότητα αν τυχόν χρειαστούν ειδικεύσεις του ανθρώπινου δυναμικού ώστε να αντεπεξέλθουν σε αυτές.

Το κόστος του μηχανολογικού εξοπλισμού το οποίο θα χρειαστεί η «Genius Technologies» ανέρχεται στα 150.500 ευρώ.

## **1.5 ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ**

Οργάνωση μιας επιχείρησης αποτελεί το σημαντικότερο τμήμα της λειτουργίας της. Η «Genius Technologies» με βάση ορισμένα κριτήρια επέλεξε την οργάνωση τριών επιπέδων. Το ένα επίπεδο είναι το κορυφαίο μάνατζμεντ του οποίου κύριος στόχος θα είναι ο προγραμματισμός των εργασιών, ο έλεγχος και συντονισμός των επιμέρους τμημάτων και του προϋπολογισμού και της γενικότερης χρηματοοικονομικής κατάστασης της εταιρίας. Το δεύτερο επίπεδο αποτελεί το μεσαίο μάνατζμεντ, το οποίο θα ασχολείται με το συντονισμό των επιμέρους λειτουργιών. Το τρίτο επίπεδο είναι το Marketing και οι Πωλήσεις τα οποία θα έχουν ως κύριο έργο την προώθηση των προϊόντων και τις πωλήσεις τους στην αγορά.

Σε καθένα από τα τμήματα αυτά επιμερίζονται διαφορετικά τα κέντρα κόστους. Τα γενικά έξοδα της εταιρίας «Genius Technologies» για το έτος ίδρυσης της εταιρίας (2014) συμπεριλαμβανομένων των γενικών βιομηχανικών εξόδων και των εξόδων διοίκησης υπολογίζονται στα 72.000 €.

## **1.6 ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ**

Το ανθρώπινο κεφάλαιο είναι πάρα πολύ σημαντικό για την επιτυχία του επενδυτικού σχεδίου και για αυτό θα πρέπει να προγραμματίζεται η συμμετοχή του, να επιλέγεται και να αξιοποιείται με τη μεγαλύτερη δυνατή προσοχή και φροντίδα. Οι ανθρώπινοι πόροι που απαιτούνται για την εφαρμογή και τη λειτουργία των επενδυτικών σχεδίων θα καθοριστούν κατά κατηγορίες όπως είναι το διευθυντικό και το εποπτικό προσωπικό, οι ειδικευμένοι και ανειδίκευτοι εργάτες και κατά λειτουργίες όπως η γενική διεύθυνση, η διοίκηση παραγωγής και επιβλέψεως, η διοίκηση (λογιστήριο, προμήθειες κ.λπ.). Το σύνολο των εργαζομένων που θα στελεχώσουν την υπό μελέτη μονάδα παραγωγής ανέρχεται στα 29 άτομα. Το συνολικό κόστος της για το πρώτο έτος λειτουργίας της θα ανέλθει στα 465.360 €.

## **1.7 ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ – ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ – ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ**

Η έκταση που χρειάζεται η νεοϊδρυθείσα εταιρία του ομίλου «Genius» έχει υπολογιστεί στα 800 m<sup>2</sup> ώστε να εξασφαλίζεται η ορθή λειτουργία της. Η επιλογή της κατάλληλης τοποθεσίας βασίστηκε σε δύο κατηγορίες κριτηρίων: τα Οφέλη Υλοποίησης και οι Απαιτήσεις Υλοποίησης. Οι τρεις περιοχές που συγκέντρωσαν τα περισσότερα από αυτά τα κριτήρια ήταν η περιοχή του Αμαρουσίου, περιοχή του Ν. Φαλήρου και η περιοχή των Αμπελοκήπων. Μετά από αξιολόγηση των τριών εναλλακτικών τοποθεσιών με βάση τα παραπάνω κριτήρια και ορισμένους συντελεστές η περιοχή που συγκέντρωσε την υψηλότερη βαθμολογία και τελικά επελέγη ήταν οι Αμπελόκηποι. Έχοντας πλέον δεδομένη την τοποθεσία εγκατάστασης της «Genius Technologies» απομένει η επιλογή του κτηρίου στην περιοχή. Η μητρική εταιρία «Genius Group» διαθέτει ήδη κτήριο επί της Λεωφόρου Αλεξάνδρας ικανό να καλύψει τις ανάγκες της εταιρίας.



## **1.8 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ ΕΡΓΟΥ**

Οι στόχοι του κεφαλαίου αυτού είναι η χάραξη ενός ρεαλιστικού προγράμματος δράσης για τα διάφορα στάδια της φάσεως εκτελέσεως του έργου και ο προϋπολογισμός των επιμέρους δραστηριοτήτων του. Το πρόγραμμα εκτελέσεως πρέπει να δίνει ένα χρονοδιάγραμμα που να συνδυάζει τα στάδια εκτελέσεως σε λογικό πλαίσιο δραστηριοτήτων οι οποίες προσαρμόζονται η μια στην άλλη. Η φάση εκτελέσεως του προγράμματος περιλαμβάνει ορισμένα στάδια όπως είναι το στάδιο των διαπραγματεύσεων και της υπογραφής των συμβολαίων, το στάδιο των σχεδίων του προγράμματος και το στάδιο της θέσεως σε λειτουργία. Ο ορθός και σαφής προγραμματισμός των παραπάνω δραστηριοτήτων είναι εξέχουσας σημασίας γιατί τυχόν ασάφειες και λάθη κατά τον προγραμματισμό τους μπορεί να οδηγήσουν στο να επεκταθεί η φάση αυτή σε μακρά χρονική περίοδο και να κινδυνεύσει ολόκληρη η οικονομική λειτουργία του προγράμματος. Το κόστος του σχεδίου δράσεως, το οποίο αποτελεί μέρος του συνολικού κόστους επένδυσης θα ανέλθει στις 24.500 €.

## **1.9 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΣ**

Η χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση καθορίζει την εφικτότητα και τη βιωσιμότητα της νεοϊδρυθείσας μονάδας. Πιο συγκεκριμένα, υπολογίσαμε ότι το κόστος παραγωγής για την πρώτη χρονιά θα ανέλθει στο ποσό των 1.191.982 € ενώ το συνολικό κόστος της επένδυσης σε πάγιο ενεργητικό και κεφάλαιο κίνησης θα είναι 420.408 €. Η χρηματοδότηση του κόστους της επένδυσης θα γίνει με ίδια κεφάλαια σε ποσοστό 55%, με τραπεζικό δανεισμό σε ποσοστό 25% και με κρατική επιχορήγηση σε ποσοστό 20%. Ακόμη, η αξιολόγηση της επένδυσης, έδειξε ότι η συγκεκριμένη επένδυση είναι βιώσιμη και μπορεί να αναληφθεί.

Στην ανάλυση των αριθμοδεικτών παρουσιάζονται ικανοποιητικές επιδόσεις



της εταιρείας στην κερδοφορία, τη ρευστότητα και τη δανειοληπτική ικανότητα. Μια τέτοιου είδους επένδυση θα ωφελήσει την εθνική οικονομία καθώς συμβάλλει στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας .

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

## ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

---

## 2. ΒΑΣΙΚΗ ΙΔΕΑ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

### 2.1. Γενικά στοιχεία για την επένδυση

Η εκπόνηση της παρούσας μελέτης έχει ως στόχο τη διερεύνηση της βιωσιμότητας ίδρυσης της εταιρίας πληροφορικής “Genius Technologies” η οποία εστιάζεται κυρίως στην υλοποίηση λογισμικού για τραπεζικές ανάγκες δίνοντας βάση στην προσφορά αποδοτικών και αξιόπιστων λύσεων σε οργανισμούς και επιχειρήσεις διεθνώς. Η εταιρία θα επικεντρωθεί κυρίως σε συστήματα Ηλεκτρονικών Συναλλαγών, Συστήματα Αυτοματισμού Τραπεζικών Καταστημάτων, Εξειδικευμένες Λύσεις Λογισμικού για Τράπεζες, Εφαρμογές Καρτών καθώς και Ολοκληρωμένες Λύσεις Πληροφορικής.

Για την επιτυχή υλοποίηση της νέας επένδυσης θα μελετηθούν τα οικονομικά στοιχεία του κλάδου, η φαινομενική κατανάλωση, τα μεγέθη της ελληνικής αγοράς και οικονομίας, οι τεχνολογικές και μηχανολογικές εξελίξεις στον κλάδο καθώς επίσης και η ιδανική τοποθεσία εγκατάστασης της εταιρίας. Στα κεφάλαια που ακολουθούν θα αναλυθούν όλα τα παραπάνω ζητήματα. Σε γενικές γραμμές ο κλάδος του λογισμικού είναι ανεπτυγμένος στην Ελλάδα για αυτό το λόγο υπάρχει και ένας σχετικά μεγάλος αριθμός εταιριών γεγονός που έχει οδηγήσει στον υψηλό κατακερματισμό της αγοράς. Παρόλα αυτά, ο υποκλάδος των εταιριών πληροφορικής παροχής τραπεζικών συστημάτων δεν εμφανίζει υψηλή συγκέντρωση στη χώρα μας. Στόχος της νέας επιχείρησης είναι να κατακτήσει το 6-7% του μεριδίου αγοράς του κλάδου των εταιριών πληροφορικής.

Για την επίτευξη αυτού του στόχου η επιχείρηση θα αποκτήσει σύγχρονο μηχανολογικό και τεχνολογικό εξοπλισμό γεγονός που σε συνδυασμό με το κατάλληλο ανθρώπινο δυναμικό θα αποτελέσει τη βάση για την παραγωγή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών. Ο τόπος εγκατάστασης της εταιρίας θα αποτελέσει η περιοχή των Αμπελοκήπων. Η επιλογή του τόπου εγκατάστασης προέκυψε έπειτα από ειδική ανάλυση και εκτίμηση διαφόρων παραγόντων όπως για παράδειγμα το γεγονός ότι ήδη προϋπάρχει διαθέσιμο κτίριο του

ομίλου αλλά και η δυνατότητα ευκολότερης πρόσβασης των πελατών εντός και εκτός Αττικής.

Το target group της «Genius Technologies» είναι αρχικά το σύνολο των τραπεζών που εδρεύουν στην Ελλάδα, το πιο ελπιδοφόρο, δεδομένων των οικονομικών συνθηκών, αγοραστικό κοινό που μας επιτρέπει να πιστεύουμε πως η «Genius Technologies» θα αποκτήσει ένα σημαντικό πλεονέκτημα στα μερίδια αγοράς, καθώς και οι απλοί ιδιώτες τους οποίους ως τώρα δεν έχουν προσεγγίσει τόσο πολύ οι ανταγωνιστές.

Η νομική μορφή της επιχείρησης είναι Ανώνυμη Εταιρεία, ενώ η επωνυμία της θα είναι «Genius Technologies».

## **2.2. Οι υποστηρικτές του προγράμματος**

Η μελέτη σκοπιμότητας για την ίδρυση της «Genius Technologies» υποστηρίζεται από τον όμιλο “Genius Group”. Ο συγκεκριμένος όμιλος έχει υποστηρίξει στο παρελθόν επενδυτικά σχέδια εντός και εκτός του ελληνικού χώρου, τα οποία έχουν αποδειχτεί κερδοφόρα. Επίσης οι δημοσιευμένες ενοποιημένες χρηματοοικονομικές καταστάσεις του ομίλου καταδεικνύουν ευημερία και φερεγγυότητα απέναντι σε χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς. Αξιοσημείωτη είναι η καλή φήμη των ιδιοκτητών του ομίλου στους διεθνείς επιχειρηματικούς κύκλους. Η έδρα του ομίλου βρίσκεται στην Αθήνα, επί της οδού Λεωφόρου Αλεξάνδρας, στον αριθμό 107 και ο αριθμός του τηλεφωνικού της κέντρου είναι : 210 3246567.

## **2.3. Το ιστορικό του προγράμματος**

Το ενδιαφέρον για την ίδρυση της “Genius Technologies” εκδηλώθηκε τον Μάιο του 2011 από το Δ.Σ. της “Genius Group”. Η εκπόνηση της μελέτης ανατέθηκε στην εταιρία Οικονομοτεχνικών Μελετών “International Researches” με χρόνο

παράδοσης τον Ιούλιο του 2013. Η μελέτη που έχει εκπονηθεί και δημοσιευτεί για τον συγκεκριμένο κλάδο μέχρι τώρα είναι η “ICAP A.E., (2008), Λογισμικό”

Παρόλο που είναι εξαιρετικά χρήσιμη και δίνει σημαντική πληροφόρηση, δεν είναι κατάλληλη να χρησιμοποιηθεί από μόνη της για την ανάληψη ή μη της επένδυσης για αυτό και θα χρησιμοποιηθεί απλά ως συμβουλευτικό όργανο.

#### **2.4. Κόστος εκπόνησης της μελέτης και των σχετικών έργων**

Όπως θα παρουσιάσουμε και στο τελευταίο κεφάλαιο, το συνολικό κόστος για την εκπόνηση της παρούσας μελέτης ανήλθε στο ποσό των 16.500 €. Ο υπολογισμός του συνολικού κόστους της επένδυσης προκύπτει και από την ενσωμάτωση του κόστους της μελέτης σκοπιμότητας. Η εκπόνηση της μελέτης σκοπιμότητας προϋποθέτει κάποια έξοδα για μελέτη επενδυτικής ευκαιρίας, έρευνες αγοράς, έρευνες για εκτάσεις, έρευνες για πρώτες ύλες, ταξίδια, ανθρωπομήνες εργασίας και διάφορες άλλες δαπάνες. Το κόστος εκπόνησης της συγκεκριμένης μελέτης σκοπιμότητας που παρουσιάζεται στον Πίνακα 2.1 αναλύεται στα επιμέρους τμήματα.

*Πίνακας 2.1 Συνολικό κόστος μελέτης σκοπιμότητας*

<b>ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ (€)</b>
Μελέτη επενδυτικής ευκαιρίας	5.000
Μελέτη σκοπιμότητας	3.000
Έρευνα αγοράς	2.000
Έρευνα για εκτάσεις	500
Έρευνα για πρώτες ύλες	3.000
Ταξίδια	2.000
Διάφορες δαπάνες	1.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>16.500</b>

# **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3**

## **ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ MARKETING**

---

### 3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ MARKETING

#### 3.1. Ορισμός της Αγοράς και Ανάλυση της Δομής της

Προκειμένου να γίνει σωστή ανάλυση της αγοράς στην οποία η εταιρία «Genius Technologies» θέλει να εισέλθει, θα πρέπει να μελετηθούν πέντε παράγοντες:

- ⇒ Προϊόντα
- ⇒ Πελάτες
- ⇒ Ανταγωνιστές
- ⇒ Προμηθευτές - Συνεργάτες
- ⇒ Δίκτυο Διανομής

##### 3.1.1. Τα προϊόντα

Ο υποκλάδος των εφαρμογών λογισμικού τραπεζικών συστημάτων εντάσσεται στον ευρύτερο κλάδο λογισμικού. Η εξεταζόμενη αγορά περιλαμβάνει τις εξής κατηγορίες προϊόντων: α) προγράμματα και λειτουργικά συστήματα για ηλεκτρονικούς υπολογιστές και β) προγράμματα και λειτουργικά συστήματα για κινητά τηλέφωνα.

##### 3.1.2. Πελάτες

Οι πελάτες που η εταιρία έχει σαν στόχο να προσεγγίσει είναι το ευρύτερο σύνολο του τραπεζικού κλάδου, αλλά και ιδιώτες οι οποίοι έχουν ανάγκη από λύσεις χωρίς απαραίτητα να έχουν σχέση με τράπεζες. Ο τραπεζικός κλάδος είναι ένας σταθερός κλάδος ο οποίος αποφέρει γενικά μεγάλα έσοδα στις επιχειρήσεις και επενδύει αρκετά χρήματα σε νέα προϊόντα και υπηρεσίες. Και ειδικά την περίοδο οικονομικής κρίσης που διανύουμε θεωρούμε ότι είναι ένας πολύ καλός πελάτης.



### **3.1.3. Ανταγωνιστές**

Ο κλάδος των εφαρμογών λογισμικού τραπεζικών συστημάτων είναι ένας σχετικά μικρός κλάδος και παρουσιάζει μικρή συγκέντρωση. Αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται οι εταιρίες «MELLON TECHNOLOGIES», «PRINTEC», «EURONET», και «ALTIUS».

Αν και οι παραπάνω επιχειρήσεις διαθέτουν τα προϊόντα τους κατά βάση στην ελληνική αγορά, αξιόλογο ποσοστό των προϊόντων και υπηρεσιών τους εξάγεται σε άλλες χώρες. Κυριότερες χώρες προορισμού των προϊόντων αποτελούν η Πολωνία, η Ρουμανία, η Κύπρος, και η Σερβία. Ο λόγος για τον οποίο γίνονται εξαγωγές είναι γιατί κυρίως στις χώρες αυτές έχουν υποκαταστήματα ελληνικές τράπεζες.

### **3.1.4. Οι προμηθευτές/ συνεργάτες**

Για να δημιουργηθεί το λογισμικό και να προσφερθεί η υπηρεσία χρειάζονται τα μηχανήματα τα οποία και αποτελούν την πρώτη ύλη της «Genius Technologies». Τα συγκεκριμένα προϊόντα αποτελούν βασικούς προσδιοριστικούς παράγοντες της τιμής και της ποιότητας του τελικού προϊόντος.

Εγχώρια παραγωγή των απαιτούμενων πρώτων υλών (EFT POS/ATM κλπ) δεν υπάρχει. Συνεπώς η ζήτηση καλύπτεται από εταιρίες του εξωτερικού και συγκεκριμένα από Αμερική, Σουηδία, Γαλλία και Ηνωμένο Βασίλειο.

### **3.1.5. Η διανομή**

Όπως έχει ήδη αναφερθεί οι πελάτες των εταιριών του κλάδου είναι κυρίως τράπεζες και ιδιώτες οπότε συνήθως οι εταιρίες αυτές προσεγγίζουν τους υποψήφιους πελάτες είτε τηλεφωνικώς είτε με επίσκεψη. Επίσης η διαδικασία πώλησης κυρίως στις περιπτώσεις των τραπεζών γίνεται και μέσω

διαγωνισμών.

Όλες οι εταιρίες πληροφορικής που παρέχουν λύσεις για τραπεζικά συστήματα δραστηριοποιούνται στο λεκανοπέδιο της Αττικής.

### **3.2. Ανάλυση της εγχώριας αγοράς**

Δεδομένου ότι ο κλάδος αυτός έχει ως κύριους πελάτες τις τράπεζες, εμφανίζει αρκετά καλά κέρδη. Μέχρι και το 2010 εμφάνιζε ανοδική πορεία. Τα τελευταία δύο χρόνια, επηρεαζόμενος από το γενικότερο κλίμα της οικονομικής ύφεσης έχει αρχίσει να παρουσιάζει πτωτικές τάσεις.

#### **3.2.1. Διάρθρωση της εγχώριας αγοράς**

Ο πίνακας 3.1 και το διάγραμμα 3.1 παρουσιάζουν τη διάρθρωση της συνολικής εγχώριας αγοράς τραπεζικών προϊόντων που ανήκουν στον υπό μελέτη κλάδο.

Η αγορά περιλαμβάνει τεσσάρων ειδών προϊόντα. Τα Electronic Fund Transfer Point-Of-Sales (EFT/POS), τα Μηχανήματα Αυτόματης Ανάληψης, τα Συστήματα Προτεραιότητας και τα πλαστικά των καρτών από τα οποία χρησιμοποιούνται για τη δημιουργία χρεωστικών, πιστωτικών και προπληρωμένων καρτών.

Τα EFT/POS καταλαμβάνουν το μεγαλύτερο μερίδιο στη συνολική εγχώρια αγορά, το οποίο εκτιμάται σε 58% το 2011. Ακολουθούν τα μηχανήματα αυτόματης ανάληψης με ποσοστό 28%, οι κάρτες με 10% και με 4% τα συστήματα προτεραιότητας.

### Διάγραμμα 3.1 Διάρθρωση της εγχώριας αγοράς (2011)



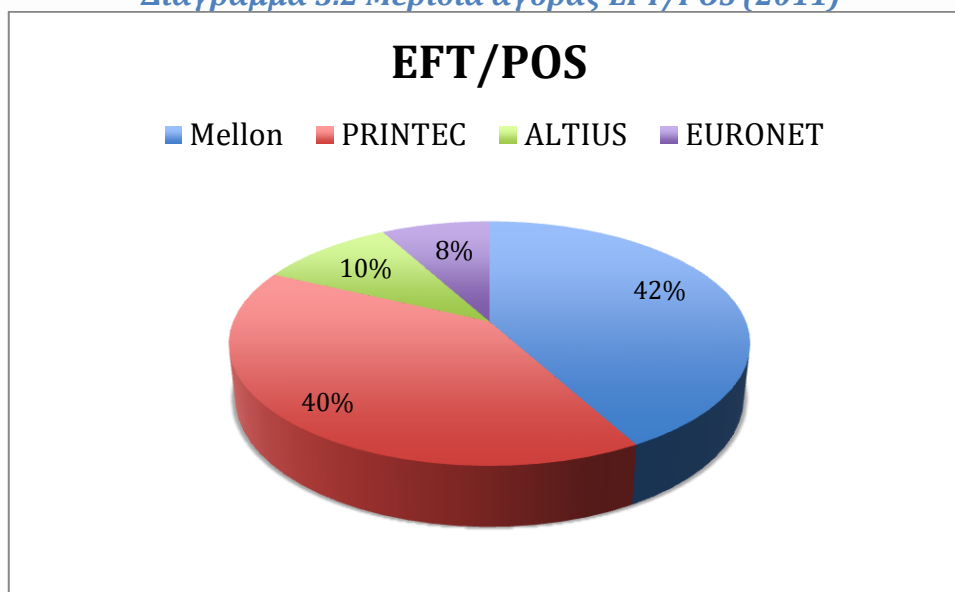
#### Μερίδια αγοράς

Η εγχώρια αγορά των εταιριών του κλάδου είναι κατακερματισμένη μεταξύ πολλών επιχειρήσεων. Η κάθε επιχείρηση έχει διαφορετικό μερίδιο αγοράς ανά προϊόν. Ο πίνακας 3.2 και το διάγραμμα 3.2 παρουσιάζουν τα μερίδια αγοράς των εταιριών, με βάση το προϊόν EFT/POS.

#### Πίνακας 3.1 Μερίδια αγοράς EFT/POS (2011)

ELECTRONIC FUND TRANSFER POINT OF SALE (EFT/POS)	
ΕΤΑΙΡΙΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ
MELLON TECHNOLOGIES	42%
PRINTEC	40%
ALTIUS	10%
EURONET	8%

*Διάγραμμα 3.2 Μερídια αγοράς EFT/POS (2011)*

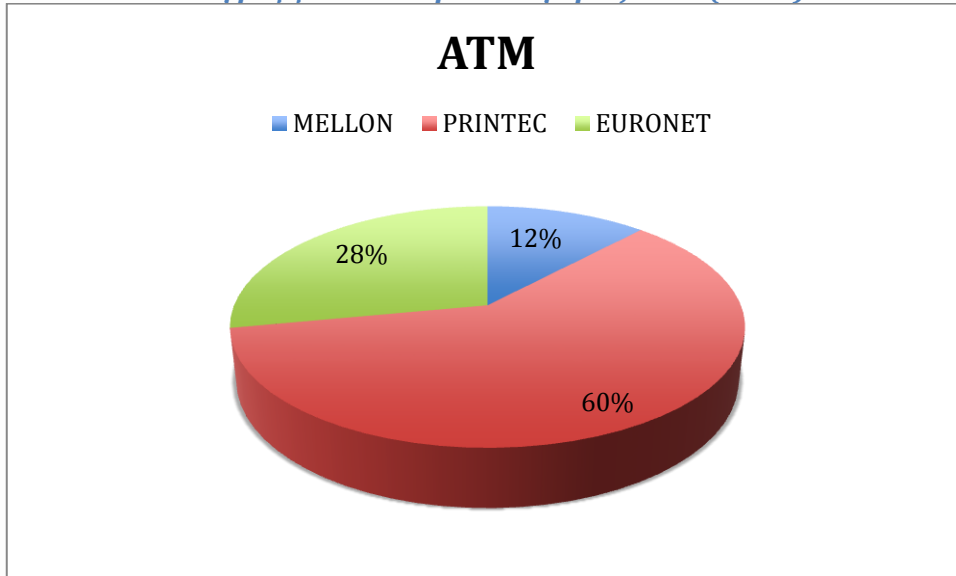


Ο πίνακας 3.3 και το διάγραμμα 3.3 παρουσιάζουν τα μερίδια αγοράς των εταιριών, με βάση το προϊόν ATM.

*Πίνακας 3.2 Μερídια αγοράς ATM (2011)*

ATM	
ΕΤΑΙΡΙΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ
MELLON TECHNOLOGIES	12%
PRINTEC	60%
EURONET	28%

*Διάγραμμα 3.3 Μερίδια αγοράς ATM (2011)*

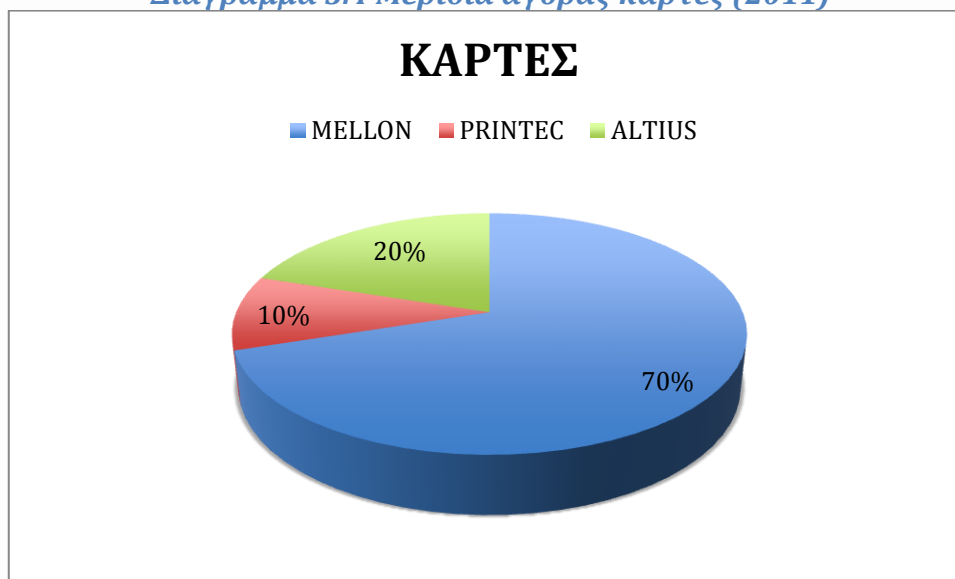


Ο πίνακας 3.4 και το διάγραμμα 3.4 παρουσιάζουν τα μερίδια αγοράς των εταιριών, με βάση το προϊόν Κάρτες.

*Πίνακας 3.3 Μερίδια αγοράς κάρτες (2011)*

ΚΑΡΤΕΣ	
ΕΤΑΙΡΙΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ
MELLON TECHNOLOGIES	70%
PRINTEC	10%
ALTIUS	20%

*Διάγραμμα 3.4 Μερίδια αγοράς κάρτες (2011)*

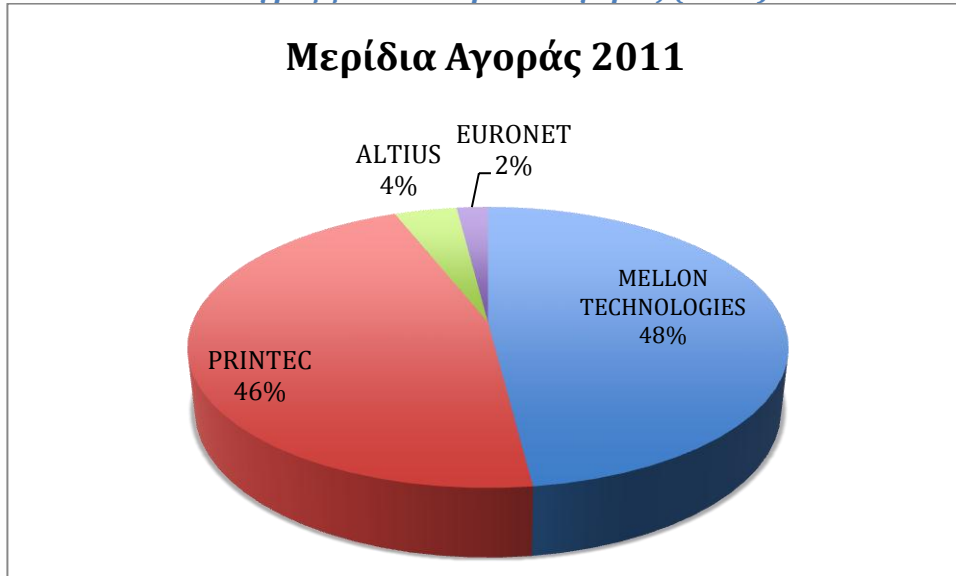


Ο πίνακας 3.5 και το διάγραμμα 3.5 παρουσιάζουν τα συνολικά μερίδια αγοράς των εταιριών.

*Πίνακας 3.4 Μερίδια αγοράς(2011)*

<b>ELECTRONIC FUND TRANSFER POINT OF SALE (EFT/POS)</b>	
<b>ΕΤΑΙΡΙΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>MELLON TECHNOLOGIES</b>	<b>48%</b>
<b>PRINTEC</b>	<b>46%</b>
<b>ALTIUS</b>	<b>4%</b>
<b>EURONET</b>	<b>2%</b>

Διάγραμμα 3.5 Μερίδια αγοράς (2011)



### 3.2.2. Προσδιοριστικοί παράγοντες της Ζήτησης

Κυριότεροι παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση των προϊόντων του κλάδου είναι το διαθέσιμο κεφάλαιο που έχει σκοπό να επενδυθεί σε αυτά τα προϊόντα από τους πελάτες, η τιμή των προϊόντων, οι ανάγκες της εποχής, η ανάπτυξη της τεχνολογίας, η διαφήμιση, καθώς και το μέγεθος του πληθυσμού των τραπεζών που αποτελεί και τον κύριο πελάτη.

Η εξέλιξη της τεχνολογίας επηρεάζει τη ζήτηση κατευθύνοντάς την σε συγκεκριμένα μοντέλα προϊόντων με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά. Αυτή είναι που υπαγορεύει τις όποιες αλλαγές στα προϊόντα που η κάθε εταιρία προμηθεύεται.

Η διαφήμιση επηρεάζει ως ένα βαθμό τη ζήτηση των εξεταζομένων προϊόντων αφού ενημερώνει τους καταναλωτές για τις αλλαγές της τεχνολογίας και συμβάλλει στη γνωστοποίηση και προώθηση των εμπορικών σημάτων των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην αγορά.

Η τιμή των προϊόντων λειτουργεί θετικά ή αρνητικά ως προς τη ζήτηση των εξεταζομένων προϊόντων, κυρίως ως προς το είδος και την ποιότητα και σε



μικρότερο βαθμό ως προς την ποσότητα των προϊόντων που αγοράζονται.

Ο πληθυσμός των τραπεζών αποτελεί σημαντικό προσδιοριστικό παράγοντα της ζήτησης των εξεταζόμενων προϊόντων και συγκεκριμένα το καταναλωτικό κοινό των τραπεζών. Λόγω της οικονομικής κατάστασης που επικρατεί στη χώρα υπάρχουν αρκετές συγχωνεύσεις τραπεζών με αποτέλεσμα αυτό να οδηγεί σε μείωση των πιθανών πελατών.

### **3.3. Ανάλυση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος**

#### **3.3.1. MELLON TECHNOLOGIES**

##### **Γενικά για την Εταιρία**

Η εταιρία Mellon Technologies ανήκει στον κλάδο της Πληροφορικής. Είναι μια από τις μεγαλύτερες ελληνικές εταιρείες πληροφορικής με ηγετικό ρόλο στον χώρο των ηλεκτρονικών συναλλαγών που αφορούν κυρίως τον τομέα της λιανικής τραπεζικής, αλλά αυξανόμενα και εφαρμογές δημόσιας διοίκησης, και τηλεπικοινωνιών.

##### **Πελάτες**

Πελάτες της εταιρίας Mellon Technologies είναι μεγάλες τράπεζες, με άλλα λόγια είναι μία καθαρά τραπεζοκεντρική εταιρία κάτι που θεωρείται σημαντικό γιατί δεν υπάρχει λιανικό εμπόριο. Στην πλειοψηφία δεν συναλλάσσεται με τον απλό ιδιώτη, παρότι τα προϊόντα που προμηθεύει στις τράπεζες χρησιμοποιούνται ευρέως από την πλειοψηφία των ιδιωτών.

## Προϊόντα και υπηρεσίες

Τα προϊόντα που η εταιρία εμπορεύεται είναι τα ακόλουθα:

- **POS (Point-Of-Sale)**

Τα τερματικά είναι πλήρως πιστοποιημένα για την αποδοχή EMV καρτών και βασίζονται στις πιο προηγμένες τεχνολογικές καινοτομίες ώστε να ικανοποιούν οποιαδήποτε ανάγκη των τραπεζών και των επιχειρήσεων για μέγιστη απόδοση, ασφάλεια και ταχύτητα πληρωμών, αποδοχή έξυπνων καρτών και συμβατότητα EMV καρτών.

- **Mellon Payment Gateway (MPG)**

Η μόνη υπηρεσία που παρέχει στους ιδιώτες και όχι σε οργανισμούς και τράπεζες είναι η υπηρεσία Mellon Payment Gateway (MPG)

Η λύση Mellon Payment Gateway αποτελεί μια ολοκληρωμένη λύση εξυπηρέτησης συναλλαγών, που έχει πιστοποιηθεί από το PCI/DSS.

Η πρόταση MPG αποτελεί μια ολοκληρωμένη λύση εξυπηρέτησης συναλλαγών με Τραπεζικές Κάρτες, ειδικά σχεδιασμένη για την κάλυψη των ιδιαίτερων αναγκών μεγάλων αλυσίδων λιανικής (Retail). Έχει πιστοποιηθεί από τον διεθνή οργανισμό PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) ο οποίος προέκυψε από τη συνεργασία των VISA, MasterCard, Discover, American Express, και JCB για την ανάπτυξη και υλοποίηση κοινών προτύπων ασφαλείας. Το σημαντικότερο πλεονέκτημα που παρέχει η λύση MPG έγκειται στο γεγονός ότι η επιχείρηση, με ένα και μόνο τερματικό, μπορεί να επεξεργαστεί οποιαδήποτε κάρτα, οποιασδήποτε τράπεζας.

Η λύση MPG περιλαμβάνει:

- Τερματικά Magic POS
- Mellon Payment Gateway Server
- Δικτυακό εξοπλισμό
- Τηλεπικοινωνιακές γραμμές για την επικοινωνία καταστήματος -

τράπεζας

Η Mellon Technologies έχει σχεδιάσει τον MPG για να λειτουργεί αυτόνομα ή σε συνδυασμό με την υφιστάμενη εφαρμογή POS της επιχείρησης, ανταλλάσσοντας βασικές πληροφορίες, όπως το ποσό της συναλλαγής, και την ημέρα και ώρα της συναλλαγής, παρέχοντας τη δυνατότητα παραγωγής ενοποιημένων αναφορών από τα δύο συστήματα. Επίσης η λύση μπορεί να διαχειρίζεται συναλλαγές με πιστωτική και χρεωστική κάρτα, μαγνητικής πίστας και EMV, με offline και online επαλήθευση του προσωπικού κωδικού ασφαλείας (Pin).

- **Μηχανήματα αυτόματης ανάληψης (ATM) and Cash dispensers**

Η Mellon Technologies προσφέρει μια σειρά υπηρεσιών που υποστηρίζουν τις λύσεις self-service, μεταξύ των οποίων είναι ο σχεδιασμός λύσεων, η ολοκλήρωση και αναβάθμιση συστημάτων, η εγκατάσταση, εξυπηρέτηση και τεχνική υποστήριξη, οι συμβουλευτικές υπηρεσίες, η προσαρμογή λογισμικού και ο ανεφοδιασμός και first line support

- **Συστήματα προτεραιότητας (Memo)**

Η Mellon συνεργάζεται με τη Memo για να παρέχει σε οργανισμούς με αυξημένο αριθμό επισκεπτών σε ημερήσια βάση, συστήματα προτεραιότητας που βοηθούν στη βελτίωση της διαχείρισης της εισροής των πελατών.

- **Ηλεκτρονικές αυτόματες πόρτες**

Οι πόρτες ασφαλείας είναι εξοπλισμένες με αλεξίσφαιρα γυαλιά, ογκομετρικούς αισθητήρες, left object αισθητήρα, ανιχνευτή μετάλλων και έλεγχο βάρους. Οι πόρτες μπορούν να συνδεθούν με το κεντρικό σύστημα συναγερμού του κτιρίου.

- **Χρηματοκιβώτια**

Τα χρηματοκιβώτια είναι σχεδιασμένα να προστατεύουν χρήματα και αντικείμενα αξίας από κλοπή. Η Mellon Technologies προσφέρει άριστης

ποιότητας κεντρικά χρηματοκιβώτια τα οποία εμπιστεύεται η πλειοψηφία των χρηματοπιστωτικών οργανισμών στην κεντρική και Νοτιοανατολική Ευρώπη. Παρέχοντας ύψιστη ασφάλεια και συμμόρφωση, αυτά τα χρηματοκιβώτια έχουν πιστοποιηθεί για την αντιδιαρρηκτική τους αντίσταση από πιστοποιημένα ελεγκτικά εργαστήρια (βαθμοί I-VI), σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό πρότυπο EN-1143-1.

- **Πυρασφαλείς αρχειοθήκες**

Οι πυρασφαλείς αρχειοθήκες προστατεύουν σημαντικά αρχεία, παρέχοντας όλα τα πλεονεκτήματα μίας μεγαλύτερης αρχειοθήκης σε μια προσιτή τιμή. Η Mellon παρέχει μία ευρεία γκάμα πυρασφαλών αρχειοθηκών και χρηματοκιβωτίων, σχεδιασμένα να εξυπηρετούν σε κάθε ανάγκη αρχειοθέτησης, κάθε περιορισμό χώρου ή οικονομικό περιορισμό. Οι πυρασφαλείς αρχειοθήκες της Mellon είναι σχεδιασμένες να αντέχουν έκθεση σε φωτιά και κρούσεις διατηρώντας την ακεραιότητα των περιεχομένων τους.

### **Κύριοι Τομείς Δραστηριότητας**

Ο κύριος τομέας δραστηριότητας από τον οποίο προέρχεται η φήμη της και στον οποίο η εταιρία δίνει πάρα πολύ μεγάλη στρατηγική σημασία και είναι γνωστή είναι οι ηλεκτρονικές συναλλαγές. Ο δεύτερος τομέας είναι τα τηλεφωνικά κέντρα (call centers) τα οποία χωρίζονται σε 3 τμήματα. Η εκάστοτε τράπεζα καταφεύγει στο outsourcing αναθέτοντας στην εταιρία να επικοινωνεί με τους πελάτες της πρώτης, είτε για οφειλές τους, είτε για ενημέρωση για νέα προϊόντα και υπηρεσίες. Ο τρίτος και τελευταίος τομέας δραστηριότητας είναι για ακόμα μια φορά σχετιζόμενος με τράπεζες και οργανισμούς όπου γίνεται outsourcing υπηρεσιών. Οι τράπεζες βγάζοντας στην αγορά ένα νέο προϊόν αναθέτουν στη Mellon την ενημέρωση των πελατών τους στο σημείο της πώλησης. Παραδείγματος χάρη, αποφασίζοντας μία τράπεζα να βγάλει ένα νέου τύπου Μηχάνημα Αυτόματης Ανάληψης (ATM), αναθέτει στην εταιρία να παρέχει κάποια άτομα τα οποία θα βρίσκονται δίπλα στο μηχάνημα

ώστε να εξηγούν στους πελάτες πώς να το χειριστούν.

Η Mellon Technologies δραστηριοποιείται σε όσες χώρες υπάρχουν Ελληνικές Τράπεζες. Αν μία τράπεζα επιλέξει να ανοίξει καινούριο υποκατάστημα σε μια νέα χώρα τότε θα ακολουθήσει και η Mellon ιδρύοντας και αυτή μία νέα εταιρία.

### **Προσωπικό**

Ο όμιλος Mellon Group απασχολεί συνολικά 2.200 άτομα σε όλες τις χώρες δραστηριότητάς της, και στις 3 θυγατρικές εταιρίες της, με συνολικό τζίρο 60.000.000 ευρώ το 2009.

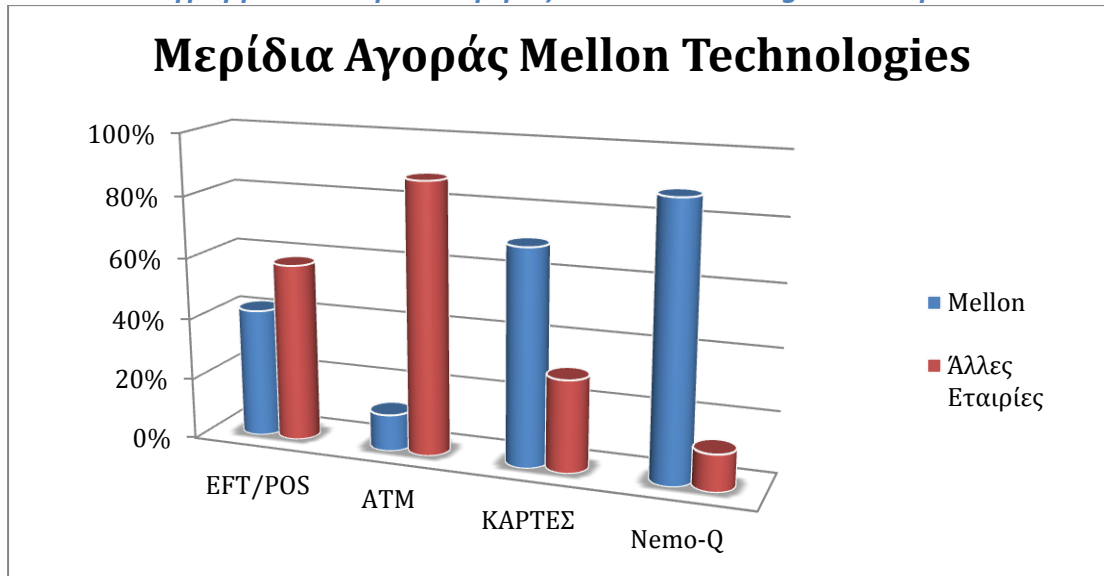
Αναφορικά με τη Mellon Technologies, ο αριθμός του προσωπικού της είναι 120 άτομα, χωρίς σε αυτό να προστίθεται ο αριθμός των αντιπροσώπων της ο οποίος είναι αρκετά μεγάλος. Ο συνολικός της τζίρος ήταν 15.000.000 για το 2009.

### **Μερίδια Αγοράς**

Τα μερίδια αγοράς της Mellon Technologies χωρίζονται ανά προϊόν. Στον τομέα των τερματικών (POS) κατέχει το 45% της αγοράς, ποσοστό αρκετά σημαντικό αν λάβουμε υπόψη μας ότι στον ίδιο τομέα δραστηριοποιούνται άλλες τέσσερις εταιρίες. Στον τομέα των Μηχανημάτων αυτόματης ανάληψης (ATM) κατέχει ποσοστό της τάξεως του 15%, ενώ στον τομέα των Συστημάτων προτεραιότητας (Memo) λίγο μικρότερο του 90% της ελληνικής αγοράς, το οποίο έχει παρουσιάσει μείωση σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια λόγω του ότι ανταγωνιστικές εταιρίες προμηθεύουν μηχανήματα με τιμές χαμηλότερες από αυτές της Mellon Technologies. Η εταιρία ήταν από τις πρώτες που είχαν φέρει συστήματα προτεραιότητας στην χώρα. Τα παραπάνω μερίδια αγοράς αφορούν μόνο την Ελλάδα. Από χώρα σε χώρα υπάρχουν διαφοροποιήσεις.



Διάγραμμα 3.6 Μερίδια αγοράς Mellon Technologies ανά προϊόν



### Τρόπος Λειτουργίας Mellon Technologies

Ο κύκλος διεργασιών της Mellon Technologies για τα POS περιλαμβάνει την αγορά τους, σαν απλό μηχάνημα χωρίς λογισμικό, την προσωποποίησή τους δημιουργώντας ακριβώς την εφαρμογή που ζητείται με τις λειτουργίες που ο πελάτης θέλει και στη συνέχεια την πώλησή τους. Με αυτό τον τρόπο η εταιρία έχει πλήρη έλεγχο της εφαρμογής. Αντίθετα τα Μηχανήματα αυτόματης ανάληψης περιέχουν ενσωματωμένο το λογισμικό και ουσιαστικά γίνεται μία τροποποίηση του ήδη υπάρχοντος λογισμικού. Στα Συστήματα Προτεραιότητας (Memo) δε γίνεται καμία παρέμβαση στο λογισμικό. Το μηχάνημα αγοράζεται από τη Σουηδία και απλά η εταιρία αναλαμβάνει να τα εγκαταστήσει στον πελάτη, να τα θέσει σε λειτουργία και να εγκαταστήσει το ήδη υπάρχον λογισμικό.

#### 3.3.2. PRINTEC

Από την ίδρυσή του έως και σήμερα, ο όμιλος Printec προσφέρει προϊόντα και υπηρεσίες τα οποία καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα εξειδικευμένων λύσεων για χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς, εταιρείες πετρελαιοειδών και λιανικής, καθώς και για οργανισμούς του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα. Ο Όμιλος δημιουργεί, υλοποιεί και υποστηρίζει προϊόντα, λύσεις και υπηρεσίες στους

παρακάτω τομείς:

- Συστήματα Ηλεκτρονικών Συναλλαγών
- Συστήματα Αυτοματισμού Τραπεζικών Καταστημάτων
- Εξειδικευμένες Λύσεις Λογισμικού για Τράπεζες
- Εφαρμογές Καρτών
- Ολοκληρωμένες Λύσεις Πληροφορικής

Πρωταρχικός στόχος της εταιρείας είναι η ικανοποίηση των αναγκών και των απαιτήσεων των πελατών της. Σε συνεργασία με κορυφαίες εταιρείες λύσεων Αυτοματισμού Συναλλαγών παγκοσμίως όπως NCR, Verifone, DeLaRue, κ.α., η Printec προσφέρει αποδοτικές και αξιόπιστες λύσεις σε οργανισμούς και επιχειρήσεις παγκοσμίως. Διαθέτοντας ιδιαίτερη εμπειρία και τεχνογνωσία, επενδύοντας σε έρευνα και τεχνολογία καθώς και σε ένα άριστα εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, η Printec, αποτελεί έναν αξιόπιστο συνεργάτη για κάθε είδους επιχειρήσεις στη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Η εταιρεία ιδρύεται το 1988 με αρχική ονομασία Printec Ltd. και με βασικό προσανατολισμό στο χώρο της Πληροφορικής και ειδικότερα στα περιφερειακά συστήματα για ηλεκτρονικούς υπολογιστές.

Στον όμιλο Printec, περισσότερα από 600 εξειδικευμένα στελέχη, σε 15 χώρες, εργάζονται εντατικά ώστε να πετύχουν το υψηλότερο δυνατό επίπεδο εξυπηρέτησης και ικανοποίησης των πελατών, φέρνοντας λύσεις υψηλής τεχνολογίας στην καθημερινή λειτουργία εκατοντάδων οργανισμών στη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Με σχεδόν 600 άρτια εκπαιδευμένα και έμπειρα στελέχη, ο όμιλος Printec είναι σε θέση να αναλάβει και να ολοκληρώσει οποιοδήποτε έργο. Επενδύοντας συνεχώς στην κατάρτιση και την επιμόρφωση του ανθρώπινου δυναμικού της, η Printec είναι σε θέση να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά τις προκλήσεις του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Ένα ισχυρό τμήμα Υποστήριξης Πελατών, το οποίο κατέχει ποσοστό μεγαλύτερο του 50% του ανθρώπινου δυναμικού, εξασφαλίζει την άρτια



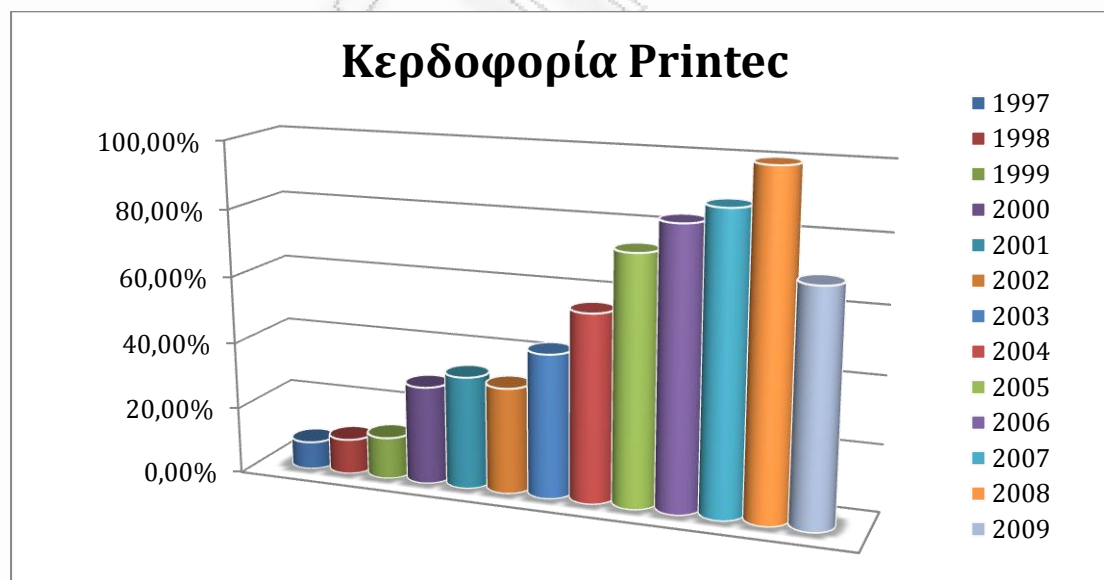
εξυπηρέτηση των πελατών της εταιρείας σε όλο το γεωγραφικό εύρος των δραστηριοτήτων της. Επιπλέον οι ομάδες R&D και Professional Services, οι οποίες αποτελούν το 15% του προσωπικού, εγγυώνται την ανάπτυξη λύσεων βασισμένων σε τεχνολογίες αιχμής. Με αυτό τον τρόπο η Printec βοηθά στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των πελατών της.

Αναγνωρίζοντας τη συνεισφορά του ανθρώπινου δυναμικού του στην επίτευξη των επιχειρηματικών του στόχων και της δυναμικής του ανάπτυξης, ο Όμιλος Printec συνεχίζει να προσφέρει στο προσωπικό του ευκαιρίες επαγγελματικής κατάρτισης και ανάπτυξης.

Η επιτυχής πορεία του Ομίλου χαρακτηρίζεται από εντυπωσιακή πρόοδο και ανάπτυξη, όπως φαίνεται και από τα παρακάτω οικονομικά στοιχεία.

Έπειτα από είκοσι χρόνια συνεχούς ανάπτυξης, η εταιρεία εξακολουθεί να αντεπεξέρχεται με επιτυχία στις προκλήσεις της αγοράς και της διεθνούς οικονομικής κατάστασης, διατηρώντας την κερδοφορία της.

**Διάγραμμα 3.7 Κερδοφορία Printec σε χιλιάδες ευρώ**



Καθοριστικός παράγοντας για την ανοδική πορεία του Ομίλου είναι η συνεχής αναζήτηση νέων προϊόντων, η σύναψη σημαντικών συνεργασιών και η

ανάπτυξη του τομέα των «πριν» και «μετά» την πώληση υπηρεσιών.

Η Printec προσφέρει ένα ευρύ φάσμα προϊόντων και λύσεων υψηλής τεχνολογίας τα οποία ανταποκρίνονται και στις πιο εξειδικευμένες απαιτήσεις των πελατών της.

Η μεγάλη αυτή ποικιλία λύσεων και προϊόντων βασισμένων σε τεχνολογίες αιχμής επιτρέπουν στους πελάτες να υποστηρίξουν τους επιχειρηματικούς τους στόχους και να βελτιώσουν την αποδοτικότητά τους.

Πιο συγκεκριμένα, η Printec προσφέρει λύσεις και προϊόντα στους παρακάτω επιχειρηματικούς τομείς:

- Λίστα Προϊόντων, Λύσεων & Υπηρεσιών
- Δίκτυα ATM & Υπηρεσίες Προστιθέμενης Αξίας
- Self Service ATMs
- Λύσεις Διαχείρισης Μετρητών για Ολόκληρο το Δίκτυο (ATM, υποκαταστήματα, θησαυροφυλάκια)
- Λύσεις Παρακολούθησης & Διαχείρισης Δικτύου ATM
- Λύσεις Ασφαλείας ATM
- Πλατφόρμα Αυτόματων Πληρωμών Λογαριασμών
- Self Service Kiosks & Λύσεις Αυτοματισμού Καταστημάτων

Οι συνεχόμενες εξαγορές και συγχωνεύσεις σε τραπεζικό, ιδιωτικό και δημόσιο τομέα, ο αυξανόμενος ανταγωνισμός μεταξύ Τραπεζών, παρόχων τηλεφωνίας, και άλλων οργανισμών, καθώς και οι αλλαγές στις απαιτήσεις των τελικών πελατών όταν συναλλάσσονται με τους οργανισμούς αυτούς, έχουν αλλάξει τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούν πλέον τα καταστήματα Τραπεζικών, Ιδιωτικών και Δημόσιων οργανισμών. Αναγνωρίζοντας τις αλλαγές αυτές, η Printec προσφέρει τις λύσεις εκείνες οι οποίες θα επιτρέψουν τη βελτίωση της λειτουργικότητας και της εξυπηρέτησης των πελατών μέσα στο κατάστημα, επιτυγχάνοντας παράλληλα και μείωση του λειτουργικού κόστους.

Οι λύσεις της Printec στο χώρο των συστημάτων αυτοματισμού καταστημάτων περιλαμβάνουν:

- Teller Cash Recyclers, Teller Cash Dispensers
- Συστήματα Αυτόματων Πληρωμών (Automated Payment Systems – APS)
- Συστήματα Αυτόματης Πληρωμής Καυσίμων (Outdoor Payment Terminals – OPT)
- Συστήματα Παροχής Πληροφοριών (Digital Signage/Information Kiosks)
- Χρηματοκιβώτια (Cash Deposit Systems)
- Συστήματα Καθορισμού Προτεραιότητας (Queue Management Systems)
- Δίκτυα POS & Υπηρεσίες Προστιθέμενης Αξίας

Ο Όμιλος Printec παρέχει λύσεις και υπηρεσίες στο χώρο των ηλεκτρονικών πληρωμών για περισσότερα από είκοσι χρόνια. Προσφέρει ενσωματωμένες τεχνολογίες, όπως EMV, GPRS, Wi-Fi, Contactless κλπ, και περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα εξειδικευμένων λύσεων για POS όπως:

- Τερματικά EFT/POS
- Συστήματα Διαχείρισης Τερματικών-TMS
- Multi-Protocol Manager Concentrator
- Remote Key Management Solution
- Secure Key Injection
- Λύσεις Πληρωμών Λογαριασμών μέσω POS

#### Watch4

Ο Όμιλος Printec ανταποκρινόμενος στις ειδικές απαιτήσεις των πελατών του, και βασιζόμενος στην πολύχρονη εμπειρία και τεχνογνωσία του, δημιούργησε μια οικογένεια λύσεων λογισμικού η οποία καλύπτει τις ανάγκες των τραπεζών για παρακολούθηση και διαχείριση του δικτύου self- service.

Πιο συγκεκριμένα η οικογένεια Watch4 περιλαμβάνει τις εξής εφαρμογές:

- Terminal Management System – TMS
- Incident Management System – IMS
- Fleet Management System – FMS

## Εφαρμογές Καρτών

Η χρήση κάθε είδους πλαστικών καρτών, αποτελεί πλέον βασικό στοιχείο των καθημερινών συναλλαγών. Η Printec, πρωτοπόρος στο χώρο των εφαρμογών με χρήση καρτών, προσφέρει ένα ευρύ φάσμα εξειδικευμένων λύσεων που περιλαμβάνει:

- Συστήματα Ενίσχυσης Καταναλωτικής Πίστης
- Συστήματα Ηλεκτρονικού Πορτοφολιού – e-Purse
- Συστήματα Καρτών για εταιρίες πετρελαιοειδών –Fuel Card
- Συστήματα Ηλεκτρονικής Ταυτότητας για πλήθος εφαρμογών e-ID
- Membership Cards
- Student Cards
- Citizen Cards
- Driving License
- Medical Cards
- Social Security Cards
- Συστήματα Ασφαλούς Πρόσβασης σε δίκτυα Ασφαλείας
- Βιομετρικές εφαρμογές
- Συστήματα Access Control

## Ολοκληρωμένες Λύσεις Πληροφορικής

Οι επιχειρηματικές λύσεις της Printec, εφαρμόζουν τεχνολογίες αιχμής και παρέχουν σήμερα τις λύσεις του μέλλοντος. Τα μεγάλης κλίμακας έργα συνήθως περιλαμβάνουν την παροχή, εγκατάσταση και τεχνική υποστήριξη ολοκληρωμένων λύσεων πληροφορικής στις οποίες ενσωματώνονται προϊόντα προηγμένης τεχνολογίας. Το άρτια καταρτισμένο προσωπικό της εταιρείας είναι πάντα σε θέση να διαχειριστεί αποτελεσματικά τέτοιου είδους έργα καθ' όλη τη διάρκεια του κύκλου ζωής τους.

Πιο συγκεκριμένα, προσφέρονται λύσεις στους παρακάτω τομείς:

- Ολοκληρωμένες λύσεις συστημάτων Πληροφορικής
- Ολοκληρωμένες λύσεις Δικτύων και τηλεπικοινωνιών
- Ολοκληρωμένες λύσεις συστημάτων έκδοσης ταξιδιωτικών εγγράφων με χαρακτηριστικά ασφαλείας
- Συστήματα Ασφαλείας
- Ολοκληρωμένες λύσεις συστημάτων διαχείρισης αιτημάτων εξυπηρέτησης Ατόμων με Ειδικές Ανάγκες
- Συστήματα Ψηφιακής Οπτικοακουστικής Πληροφόρησης Κοινού - Digital Signage

### 3.3.3. EURONET

Η Euronet διευκολύνει την κυκλοφορία των πληρωμών σε όλο τον κόσμο και λειτουργεί ως ένας συνδετικός κρίκος μεταξύ των εταίρων με τα Χρηματοπιστωτικά Ιδρύματα, τους εμπόρους λιανικής πώλησης, τους παρόχους Υπηρεσιών και τους τελικούς καταναλωτές τους.

Η Euronet ιδρύθηκε το 1994 παρέχει ασφαλείς λύσεις ηλεκτρονικών πληρωμών για χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς, εμπόρους λιανικής πώλησης, παρόχους υπηρεσιών και τους μεμονωμένους καταναλωτές και επεξεργάζεται περισσότερα από ένα δισεκατομμύριο συναλλαγές κάθε χρόνο. Η Euronet δραστηριοποιείται σε τρεις βασικούς τομείς:

- Ηλεκτρονικών τραπεζικών συναλλαγών (EFT - συμπεριλαμβανομένων των πληρωμών Λογισμικό)
- Προπληρωμένες (ePay)
- Μεταφορά Χρημάτων

## **Προϊόντα:**

### **Μηχανήματα αυτόματης ανάληψης (ATM)**

Η Euronet προσφέρει μια σειρά υπηρεσιών που υποστηρίζουν τις λύσεις self-service, μεταξύ των οποίων είναι ο σχεδιασμός λύσεων, η ολοκλήρωση και αναβάθμιση συστημάτων, η εγκατάσταση, εξυπηρέτηση και τεχνική υποστήριξη, οι συμβουλευτικές υπηρεσίες, η προσαρμογή λογισμικού και ο ανεφοδιασμός.

### **Τερματικά EFT/POS**

Εμπορία και υπηρεσίες ηλεκτρονικών τερματικών (EFT/POS) και των περιφερειακών τους μονάδων. Ο Όμιλος κατέχει ένα σημαντικό μέρος της αγοράς των συστημάτων ηλεκτρονικών πληρωμών σε Ελλάδα, Ευρώπη, Αμερική. Η Euronet είναι ο αντιπρόσωπος του Οίκου Hypercom για την Ελλάδα.

### **Συστήματα Ηλεκτρονικών Πληρωμών**

Μέσα στις βασικές δραστηριότητες της Euronet είναι και η προσφορά λύσεων στο πεδίο των συστημάτων ηλεκτρονικών πληρωμών.

Πιο συγκεκριμένα αναλαμβάνει τα παρακάτω:

- Εμπορία και υπηρεσίες ηλεκτρονικών τερματικών (EFT/POS) και των περιφερειακών τους μονάδων
- Ανάπτυξη λογισμικού. Λογισμικό εφαρμογής για τα συστήματα EFT/POS
- Ανάπτυξη λογισμικού - διασύνδεση των Συστημάτων και των Hosts
- Ολοκληρωμένα συστήματα για ολοκληρωμένες λύσεις Συστημάτων Πληρωμών
- Εγκατάσταση EFT/POS



## Εφαρμογές Καρτών

Η χρήση κάθε είδους πλαστικών καρτών, αποτελεί πλέον βασικό στοιχείο των καθημερινών συναλλαγών. Η Euro-net δραστηριοποιείται στο χώρο των εφαρμογών με χρήση καρτών και προσφέρει ένα ευρύ φάσμα εξειδικευμένων λύσεων.

### 3.3.4. ALTIUS

Η **ALTIUS** είναι ένας δυναμικός όμιλος εταιριών που προσφέρει προϊόντα και υπηρεσίες στον πελάτη σαν Multi-service solutions provider εστιάζοντας στην Ποιότητα, Αξιοπιστία και Υποστήριξη.

Η κύρια δραστηριότητα του Ομίλου αφορά στην προσφορά λύσεων στον τομέα των συστημάτων ηλεκτρονικών πληρωμών σαν ο εξουσιοδοτημένος αντιπρόσωπος της εταιρίας **VeriFone** μία από τις κορυφαίες εταιρίες παγκοσμίως στον τομέα αυτό.

Ο Όμιλος εξυπηρετεί ένα μεγάλο ποσοστό της αγοράς των συστημάτων ηλεκτρονικών πληρωμών τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Κύπρο, στα Βαλκάνια (Βουλγαρία, Σερβία, Ρουμανία, Αλβανία, Βοσνία) και στη Μέση Ανατολή (Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα) με εγκατεστημένη βάση άνω των 60,000 τερματικών EFT/POS στον Ελλαδικό χώρο για λογαριασμό μεγάλων Οργανισμών (π.χ. Τράπεζες). Επιπλέον δραστηριότητες του Ομίλου περιλαμβάνουν:

- Εμπορία ηλεκτρονικών τερματικών (EFT/POS) και των περιφερειακών τους μονάδων
- Εμπορία επικοινωνιακών συσκευών
- Υπηρεσίες υποστήριξης των ανωτέρω προϊόντων
- Ανάπτυξη λογισμικού και υπηρεσίες υποστήριξης για ηλεκτρονικές πληρωμές
- Ολοκληρωμένες λύσεις ηλεκτρονικών Συστημάτων Συναλλαγών
- Εμπορία πάσης φύσεως Πλαστικών Καρτών και Card Personalization Environment



- Προπληρωμένες ηλεκτρονικές συναλλαγές και Πληρωμή Λογαριασμών ηλεκτρονικά μέσα από τη συνεργασία με την Payzone Group
- Σύστημα Ελεγχόμενης Στάθμευσης με πληρωμή μέσω κινητού τηλεφώνου ή ξυστών καρτών
- Υπηρεσίες καρτών επαφής, έξυπνων καρτών και RFID
- Λογισμικά προϊόντα μέσω της συνεργασίας μας με την ASSECO

## Προϊόντα

### Συστήματα Ηλεκτρονικών Πληρωμών

Η κύρια δραστηριότητα της ALTIUS αφορά την προσφορά λύσεων στο πεδίο των συστημάτων ηλεκτρονικών πληρωμών, ως ένας ολοκληρωμένος προμηθευτής του συστήματος.

Αυτό περιλαμβάνει:

- Εμπορία και υπηρεσίες ηλεκτρονικών τερματικών (EFT/POS) και των περιφερειακών τους μονάδων. Ο Όμιλος κατέχει ένα σημαντικό μέρος της αγοράς των συστημάτων ηλεκτρονικών πληρωμών σε Ελλάδα, Κύπρο, Βαλκάνια και Μέση Ανατολή. Η Altius είναι ο αντιπρόσωπος του Οίκου VeriFone για την Ελλάδα και Κύπρο.
- Integrated Enterprise Network equipment and Network Access Controllers. Πρόκειται για ευφυείς επεξεργαστές επικοινωνιών, οι οποίοι παρέχουν μια ευρεία μετατροπή σειράς ή πρωτοκόλλου, τη συγκέντρωση στοιχείων, τη δρομολόγηση συναλλαγής, τα εφεδρικά μονοπάτια μεταφορών και πολλαπλές δυνατότητες διασύνδεσης της συσκευής που επιτρέπουν την πρόσβαση στα ταχύτατα επικοινωνιακά δίκτυα.
- Ανάπτυξη λογισμικού. Λογισμικό εφαρμογής για τα συστήματα EFT/POS.
- Ανάπτυξη λογισμικού - διασύνδεση των Συστημάτων και των Hosts.
- Ολοκληρωμένα συστήματα για ολοκληρωμένες λύσεις Συστημάτων Πληρωμών.
- Εγκατάσταση EFT/POS σε Εμπορικά σημεία σε όλη την Ελλάδα, Κύπρο

και τα Βαλκάνια.

- Εκπαίδευση στο προσωπικό των Τραπεζών αλλά και των εμπόρων στη χρήση των ηλεκτρονικών συστημάτων πληρωμών.
- Τμήμα Υποστήριξης που υποστηρίζει πάνω από 60.000 εμπόρους.
- Εργαστήριο επισκευών και τμήμα επισκευών για hardware.

Η ALTIUS έχει καταφέρει να κερδίσει ένα μεγάλο μέρος της αγοράς των ηλεκτρονικών πληρωμών.

Το πελατολόγιο της αφορά τόσο την Ελλάδα όσο και κάποιες χώρες των Βαλκανίων. Πιο συγκεκριμένα:

#### ΕΛΛΑΔΑ

- ⇒ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
- ⇒ ALPHA BANK
- ⇒ ATTICA BANK
- ⇒ EFG EUROBANK ERGASIAS
- ⇒ EURONET
- ⇒ FIRST DATA HELLAS
- ⇒ GENERAL BANK
- ⇒ INTRACOM
- ⇒ INTRALOT
- ⇒ MILLENNIUM BANK
- ⇒ MARFIN EGNATIA BANK
- ⇒ PAYZONE HELLAS
- ⇒ PIRAEUS GROUP
- ⇒ HELLENIC POST CREDIT
- ⇒ CARDLINK

#### ΚΥΠΡΟΣ

- ⇒ GAP VASSILOPOULOS
- ⇒ JCC
- ⇒ TSYS

## ΡΟΥΜΑΝΙΑ

- ⇒ ERS ROMANIA
- ⇒ PAYZONE ROMANIA

## ΒΟΣΝΙΑ

- ⇒ NOVA BANKA

## ΗΝΩΜΕΝΑ ΑΡΑΒΙΚΑ ΕΜΙΡΑΤΑ

- ⇒ ADCB (Abu Dhabi Commercial Bank)

## ΑΛΒΑΝΙΑ

- ⇒ AMERICAN BANK OF ALBANIA
- ⇒ TIRANA BANK

Η ALTIUS IT έχει πετύχει να:

- Εγκαταστήσει περισσότερα από 60.000 POS.
- Καθοδηγεί μέσω του εξοπλισμού δικτύωσης IEN Hypercom σχεδόν μιας από τις δύο συναλλαγές που πραγματοποιούνται στην Ελλάδα.
- Παρέχει εκπαίδευση σε περισσότερους από 60.000 υπαλλήλους των τραπεζών και των εμπορικών καταστημάτων.
- Διατηρεί Τμήμα Υποστήριξης ώστε να προσφέρει στους πελάτες της υπηρεσίες υποστήριξης δευτέρου επιπέδου.

## **Πωλήσεις Πλαστικών Καρτών και Card Personalization Environment**

Η ALTIUS δραστηριοποιείται στο χώρο των πλαστικών καρτών, συμπεριλαμβανομένου του σχεδιασμού, εκτύπωσης και προσωποποίησης τους, σαν εξουσιοδοτημένος αντιπρόσωπος της Ισπανικής εταιρίας SAETIC και της αγγλικής εταιρίας NiteCrest, τρεις από τις κορυφαίες εταιρίες κατασκευαστών καρτών.

Έχει τη δυνατότητα να προσφέρει όλα τα είδη των πλαστικών καρτών όπως:

- Όλα τα είδη Πιστωτικών και Χρεωστικών Καρτών
- Ηλεκτρονικές Δώρο-κάρτες
- Κάρτες Μέλους
- Εκπρωτικές κάρτες
- Κάρτες Loyalty
- Τηλεφωνικές κάρτες

Η ALTIUS έχει επιτύχει να κερδίσει ένα σημαντικό μερίδιο της αγοράς των Πλαστικών καρτών γεγονός που της δίνει τη δυνατότητα να παρέχει τη λύση που επιθυμεί ο πελάτης σε ανταγωνιστικές τιμές.

### **Υπηρεσίες και λύσεις προπληρωμένων ηλεκτρονικών συναλλαγών**

Η Payzone Hellas ξεκίνησε τις εργασίες της στην Ελλάδα το Μάρτιο του 2004. Αποτελεί joint venture της Payzone Ιρλανδίας με έδρα το Δουβλίνο της Ιρλανδίας και της Ελληνικής Altius IT Solutions.

Η Payzone διαχειρίζεται περίπου 10.000 τερματικά με 220.000 συναλλαγές ημερησίως στην αγορά της ηλεκτρονικής διανομής χρόνου ομιλίας και Internet στην Ελλάδα, εκ των οποίων τα 5.000 είναι δικά της, ποσοστό που αγγίζει το 55% των συνολικών πωλήσεων στην αγορά, το οποίο ολοένα και αυξάνεται για την παροχή των υπηρεσιών της και 5.000 μέσω συνεργαζόμενων διανομέων/χονδρεμπόρων. Στη διάθεσή της έχει την υποδομή των συστημάτων της Payzone Group με αποδεδειγμένη αξιοπιστία λόγω της χρήσης του συστήματος της και σε άλλες χώρες και την πολύτιμη εμπειρία και γνώση της ALTIUS στην ελληνική αγορά με δίκτυο τεχνικών σε όλη την Ελληνική επικράτεια. Επίσης, μέσω του δικού της τηλεφωνικού κέντρου εξυπηρέτησης, προσφέρει 365 μέρες τον χρόνο υποστήριξη στους πελάτες της.

Η υλοποίηση των ολοκληρωμένων προτάσεων συνεργασίας της Payzone γίνεται μέσω τερματικών του οίκου Hypercom, το οποίο έχει τη δυνατότητα να εκτελεί πληθώρα ηλεκτρονικών υπηρεσιών-συναλλαγών. Το τερματικό υπάρχει σε

διάφορες παραλλαγές όσον αφορά τον τρόπο επικοινωνίας των δεδομένων και μπορεί να είναι είτε dial-up μέσω απλής τηλεφωνικής γραμμής, είτε GPRS μέσω δικτύων κινητής τηλεφωνίας είτε TCP/IP μέσω του διαδικτύου.

Με τη χρήση της ολοκληρωμένης εφαρμογής της Payzone, δεν απαιτείται από τη συνεργαζόμενη επιχείρηση επένδυση, αφού στη βασική μορφή συνεργασίας τα τερματικά της παραχωρούνται από την Payzone δωρεάν, με τη δυνατότητα να εμπλουτίσει την ποικιλία των παρεχόμενων προϊόντων και των υπηρεσιών της με 50 περίπου είδη τα οποία και είναι:

### **Προϊόντα Τηλεφωνίας**

Η γκάμα της Payzone περιλαμβάνει τα προϊόντα όλων των εταιρειών κινητής τηλεφωνίας:

- ⇒ Vodafone
- ⇒ Cosmote
- ⇒ Wind
- ⇒ Q

και τα πιο γνωστά προϊόντα σταθερής τηλεφωνίας:

- ⇒ Smart Talk (Forthnet)
- ⇒ Ya (WIND)
- ⇒ Χρονοκάρτα
- ⇒ Allo (OTE)
- ⇒ Face, και άλλα

καθώς και προϊόντα χρόνου Internet:

- ⇒ Vodafone Internet
- ⇒ Wind Mobile Broadband
- ⇒ Internet on the Go (Cosmote)
- ⇒ Smile & Web (Otenet)
- ⇒ NetKey (Forthnet)

Επιπρόσθετα μέσω του δικτύου της Payzone διατίθεται και η Paysafecard, μία προπληρωμένη κάρτα για ασφαλείς αγορές μέσω Internet.

### **Εισπράξεις Λογαριασμών**

Από τον Μάρτιο του 2006 υπάρχει συνεργασία με τη ΔΕΗ, της οποίας οι καταναλωτές μπορούν να εξοφλούν τους λογαριασμούς κατανάλωσης ρεύματος μέσω του συστήματος της Payzone, μία υπηρεσία η οποία παρέχεται και για τους πελάτες της WIND Tellas, της Multichoice, της Hellas On Line και της CYTA (αποκλειστικά για τους επίσημους συνεργάτες) μέσω αντίστοιχης συνεργασίας.

Οι συνεργάτες της Payzone Hellas, των οποίων βασικό πλεονέκτημα είναι ότι οι ώρες λειτουργίας τους εκτείνονται πέραν των ωραρίων των παραδοσιακών σημείων εξόφλησης λογαριασμών. όπως είναι οι τράπεζες, τα ΕΛΤΑ, κλπ. μπορούν να προσελκύσουν έτσι ένα μεγάλο κομμάτι του καταναλωτικού κοινού.

Πέραν των συνεργασιών με τη ΔΕΗ τη WIND Tellas, τη Multichoice ,την Hellas On Line και τη CYTA, η Payzone Hellas ετοιμάζει συνεργασίες και με άλλους οργανισμούς, ώστε να προσφέρει ένα ευρύ φάσμα εξυπηρέτησης του καταναλωτικού κοινού στην υπηρεσία εξόφλησης λογαριασμών τόσο σε τοπικό όσο και σε πανελλαδικό επίπεδο.

### **Πιστωτικές Κάρτες**

Το τερματικό είναι όμοιο με αυτά που χρησιμοποιούν οι Τράπεζες για τις πληρωμές με πιστωτικές κάρτες. Σε πολλά καταστήματα δίπλα στο ταμείο υπάρχει κυριολεκτικά συνωστισμός τερματικών από διάφορες τράπεζες. Η Payzone δίνει τη λύση σε αυτό το πρόβλημα, αφού μπορεί μέσω του ενός τερματικού της να δεχθεί τη διαχείριση πολλών πιστωτικών καρτών αναλαμβάνοντας τη δρομολόγηση της κάθε συναλλαγής στην Τράπεζα που διαχειρίζεται την κάθε κάρτα.

### **Loyalty Schemes**

Η Payzone στους πελάτες της με παραπάνω από ένα σημείο πώλησης μπορεί να



δημιουργήσει μέσω των εγκατεστημένων σε αυτά τερματικών της ένα σύστημα loyalty. Αυτό μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την εξαγωγή αναλυτικών στατιστικών στοιχείων σχετικά με τις συνήθειες και τις προτιμήσεις της πελατειακής βάσης της επιχείρησης τα οποία θα βοηθήσουν στη διαμόρφωση της εκάστοτε πολιτικής πωλήσεων καθώς και σε προγράμματα επιβράβευσης των πελατών της.

### **Παραγγελιοδοσία**

Μία ακόμα εφαρμογή για τις επιχειρήσεις με πολλά σημεία πώλησης είναι η δυνατότητα του τερματικού να είναι ο φορέας της μεταβίβασης των παραγγελιών με ταχύτητα και ακρίβεια στα κεντρικά για πιο γρήγορη προετοιμασία και αποστολή τους.

Όλες οι παραπάνω εφαρμογές είτε μεμονωμένα είτε συνδυαστικά έχουν υλοποιηθεί σε επιχειρήσεις που συνεργάζονται με την Payzone δίνοντάς τους μία πλειάδα πλεονεκτημάτων:

1. Ποικιλία υπηρεσιών σε ένα μόνο σημείο πώλησης που διευκολύνει τον προγραμματισμό του σημερινού εργαζόμενου ατόμου με το φορτωμένο ημερήσιο εργασιακό πρόγραμμα που δεν του αφήνει πολύ ελεύθερο χρόνο.
2. Μικρή έως μηδαμινή επένδυση της συνεργαζόμενης επιχείρησης σε τεχνικό - πάγιο εξοπλισμό αφού το τερματικό είναι επί το πλείστον κυριότητας της Payzone. Το κόστος περιορίζεται στην παραμετροποίηση-εξειδίκευση της εφαρμογής στις ανάγκες του κάθε πελάτη.
3. All-In-One συσκευή, η λειτουργία της οποίας είναι παρεμφερής από επιλογή σε επιλογή μειώνοντας έτσι την ανάγκη νέας κάθε φορά εκπαίδευσης του χρήστη και ελαχιστοποιώντας έτσι και την περίπτωση λάθους.
4. Αύξηση της παραγωγικότητας του σημείου που βρίσκεται εγκατεστημένο το τερματικό αφού η ταχύτητα της ανταπόκρισής του - η οποία οφείλεται και στην υπόλοιπη τεχνική υποδομή της Payzone - κυμαίνεται περίπου στα 10" ανά



συναλλαγή.

5. Μηδενικό λειτουργικό κόστος για το σημείο πώλησης αφού το τηλεπικοινωνιακό κόστος του τερματικού, τα ρολά χαρτιού που καταναλώνει καθώς και τη συντήρηση του, τα επωμίζεται όλα η Payzone.

Πολλές εμπορικές επιχειρήσεις, κυρίως στο χώρο των σούπερ μάρκετ, ακολουθούν σιγά-σιγά τις τάσεις που ήδη έχουν εφαρμογή σε πολλές δυτικές χώρες και υιοθετούν τις ολοκληρωμένες πολλαπλές υπηρεσίες.

Ήδη η Payzone Hellas έχει συνεργασίες με μεγάλες - σε πανελλαδική κλίμακα - αλλά και με μικρότερες - σε τοπικό επίπεδο - αλυσίδες καταστημάτων Σούπερ Μάρκετ:

- ⇒ Carrefour - Carrefour Μαρινόπουλος - Carrefour Express
- ⇒ ΜΑΣΟΥΤΗΣ Α.Ε.
- ⇒ Market In Α.Ε.
- ⇒ Bazaar Α.Ε.
- ⇒ Shell Hellas
- ⇒ Μινωικές Γραμμές
- ⇒ ANEK LINES
- ⇒ HELLENIC SEAWAYS
- ⇒ Elinoil
- ⇒ Revoil
- ⇒ Daily Orange
- ⇒ OK Anytime Markets
- ⇒ Olympus Plaza
- ⇒ KIOSKY'S
- ⇒ ΑΡΓΟΣ NET
- ⇒ INTRACOM
- ⇒ ΜΟΥΧΑΛΗΣ Α.Ε
- ⇒ MAMA'S PRODUCTS
- ⇒ ΑΦΟΙ ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΙ και άλλα

Παράλληλα προετοιμάζει και νέες συνεργασίες με εναλλακτικά δίκτυα τα οποία διαθέτουν μεγάλο αριθμό σημείων πώλησης για την παροχή ηλεκτρονικών υπηρεσιών.

### **Ανάπτυξη Λογισμικού και υπηρεσίες ηλεκτρονικών πληρωμών**

Η Altius IT Solutions μέσω της εταιρείας του ομίλου της Altius Plus στη Ρωσία, εξειδικεύεται στην ανάπτυξη λογισμικού και στην παροχή υπηρεσιών ηλεκτρονικών πληρωμών- συναλλαγών.

#### **Οι κύριες δραστηριότητες της εταιρείας είναι:**

- Ανάπτυξη λογισμικού τερματικών EFT/POS
- Συμβουλευτικές υπηρεσίες τερματικών EFT/POS και των τεχνολογιών τους
- Ολοκληρωμένες λύσεις συστημάτων πληρωμών
- Ποικίλες εφαρμογές πιστοποιήσεων και bonus για τερματικά POS και PC/servers
- Συστήματα διαχείρισης τερματικών POS
- Παροχή υπηρεσιών προγραμματισμού ανά έργο ή ανά μηχανικό ή ανά έτος

#### **Ενιαίο Κέντρο παροχής υπηρεσιών ελέγχου ταυτότητας & λύση για JAVA Mobile Banking**

Ο Όμιλος εταιριών Altius, στα πλαίσια της νέας συνεργασίας της με την ASSECO SEE d.o.o, προσφέρει τώρα στους πελάτες της στην Ελλάδα και στην Κύπρο τα πιο κάτω λογισμικά προϊόντα:

- ASEBA SxS - Ενιαίο Κέντρο παροχής υπηρεσιών ελέγχου ταυτότητας

Το ASEBA SxS είναι ένας server ταυτοποίησης δύο στοιχείων που έχει σχεδιαστεί ειδικά για να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις των επιχειρήσεων και των οργανισμών πολλαπλών καναλιών (χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, φορείς παροχής υπηρεσιών και άλλων οργανισμών). Το ASEBA SxS επιτρέπει την

ταυτόχρονη χρήση διαφορετικών τύπων συσκευών από τον τελικό χρήστη και πρότυπα OTP, απλοποιεί την εμπειρία του χρήστη, αυξάνει την ασφάλεια και μειώνει το κόστος, επιτρέποντας στους οργανισμούς να εφαρμόσουν συνεπή και ισχυρή επαλήθευση ταυτότητας και αδειοδότηση σε πολλαπλά κανάλια υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένων των ιστοσελίδων και του τηλεφώνου.

- ASEBA JiMBa - Λύση για JAVA Mobile Banking

Το ASEBA JiMBa mobile Banking επιτρέπει τη γρήγορη και ασφαλή πρόσβαση στις χρηματοπιστωτικές πληροφορίες από κινητές συσκευές με τη χρήση της τελευταίας τεχνολογίας Mobile Java. Μπορεί εύκολα να ενσωματωθεί στις υπάρχουσες εφαρμογές των τραπεζικών συστημάτων, σε ένα παγκόσμιο και υψηλής διαθεσιμότητας δίκτυο για τα τραπεζικά προϊόντα και υπηρεσίες.

### **3.3.5. Ανάλυση δομής ανταγωνιστικού περιβάλλοντος**

Για τη διερεύνηση της βιωσιμότητας της επένδυσης ίδρυσης της «Genius Technologies» είναι απαραίτητη η ανάλυση της δομής του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος. Το περιβάλλον αυτό το ορίζουν πέντε δυνάμεις: οι προμηθευτές, οι αγοραστές, οι πιθανοί νεοεισερχόμενοι στον κλάδο, τα υποκατάστατα του παραγόμενου προϊόντος και η αντιπαλότητα από τους ήδη υπάρχοντες ανταγωνιστές. Για την ανάλυση των παραπάνω θα στηριχθούμε στο υπόδειγμα του Porter.

- Διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών

Από τη στιγμή που στο συγκεκριμένο κλάδο δεν υπάρχουν προμηθευτές στη χώρα μας αυτομάτως η εισαγωγή προϊόντων γίνεται από τη διεθνή αγορά. Οι εταιρίες που μπορούν να προμηθεύσουν τα προϊόντα που η νεοϊδρυθείσα

εταιρία χρειάζεται είναι συγκεκριμένες και λίγες, γεγονός που καθιστά τη διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών αρκετά υψηλή.

➤ Διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών

Η ύπαρξη μεσαίου αριθμού επιχειρήσεων και ο κατακερματισμός των μεριδίων αγοράς καθιστά αυτόματα τη διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών μεσαία. Η ποικιλία των προϊόντων, σε συνδυασμό με την ευρεία διασπρωμάτωση των τιμών δίνει πάρα πολλά περιθώρια επιλογής στους καταναλωτές. Δίνει δηλαδή τη δυνατότητα στον καταναλωτή να αναζητήσει και να επιλέξει το προϊόν που θέλει, στην τιμή και την ποιότητα που επιθυμεί.

➤ Απειλή εισόδου νέων επιχειρήσεων

Προκειμένου να εντοπίσουμε το μέγεθος της απειλής εισόδου νέων επιχειρήσεων στο κλάδο, θα πρέπει αρχικά να διερευνήσουμε την ύπαρξη ή μη φραγμών εισόδου, κάνοντας την απαραίτητη διάκριση ανάμεσα στις μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις.

Όσον αφορά τις νέες εταιρίες που θέλουν να μουν στο χώρο, και στοχεύουν σε πολύ μικρό μερίδιο αγοράς η είσοδος είναι αρκετά εύκολη. Στην περίπτωση όμως των οργανωμένων επιχειρήσεων που στοχεύουν σε ένα σημαντικό μερίδιο, υπάρχουν σημαντικά εμπόδια. Τα εμπόδια αυτά έχουν να κάνουν με τον ακριβό μηχανολογικό και τεχνολογικό εξοπλισμό που απαιτείται για μεγάλες ποσότητες παραγωγής, τη σχεδίαση υψηλής ποιότητας λογισμικού που απαιτείται έτσι ώστε τα προϊόντα να ανταγωνιστούν τους ισχυρούς της αγοράς και το υψηλό κόστος των εργατικών. Από τη στιγμή όμως που θα εξασφαλίσει υψηλή τεχνολογία, μπορεί να πετύχει οικονομίες κλίμακας και να αντισταθμίσει το κύριο πρόβλημα του κλάδου που είναι το υψηλό εργατικό κόστος.

- Απειλή από υποκατάστατα προϊόντα

Στις εταιρίες αυτού του κλάδου δεν υπάρχει απειλή από υποκατάστατα προϊόντα καθώς τα πρώτα εξυπηρετούν κατά βάση μια ανάγκη η οποία δεν μπορεί να προσδιοριστεί ή να αντικατασταθεί από κάποιο άλλο αγαθό, παρά μόνο από υπηρεσία.

- Ένταση ανταγωνισμού μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων

Για τη διερεύνηση της έντασης του ανταγωνισμού μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων θα πρέπει να κάνουμε ξανά το διαχωρισμό σε μεγάλες επιχειρήσεις και σε εταιρίες μικρού μεγέθους.

Οι μεγάλες επιχειρήσεις κατά κύριο λόγο παράγουν και εμπορεύονται προϊόντα με ισχυρά brand names. Είναι οι επιχειρήσεις που έχουν κατακτήσει ένα σημαντικό μερίδιο αγοράς και διαφοροποιούνται από τις υπόλοιπες σε επίπεδο ποιότητας προϊόντων και εφαρμογών. Η ένταση του ανταγωνισμού είναι μεσαία λόγω του κατακερματισμού των μεριδίων αγοράς σε 4 εταιρίες. Στην προσπάθεια λοιπόν προσέλκυσης νέων αγοραστών δαπανώνται σημαντικά κονδύλια σε διαφημιστικές εκστρατείες στον τύπο και την τηλεόραση.

### **3.4. Η Στρατηγική του Marketing**

Από τη στιγμή που έχουμε αναλύσει την εγχώρια αγορά είναι απαραίτητο να καθοριστεί και η στρατηγική του marketing έτσι ώστε να έχει η νέα επιχείρηση κερδοφορία και επιτυχή πορεία στον κλάδο. Για τη διαμόρφωση της στρατηγικής marketing είναι απαραίτητο να καθοριστούν οι βασικοί άξονες της που είναι οι σκοποί και στόχοι της νέας μονάδας παραγωγής, η στοχοθέτηση και η τοποθέτηση της στην αγορά.

### 3.4.1 Σκοποί και στόχοι της υπό ίδρυση μονάδας

Η «Genius Group» λόγω της επιτυχημένης έως τώρα πορείας της στην αγορά των τραπεζικών υπηρεσιών, έχει εδραιώσει το brand name και έχει δημιουργήσει σχέσεις εμπιστοσύνης με το αγοραστικό κοινό. Στηριζόμενη σε αυτή τη σχέση εμπιστοσύνης με τον καταναλωτή, η νέα εταιρία με την επωνυμία «Genius Technologies» στοχεύει να εισέλθει και στην αγορά του λογισμικού τραπεζικών συστημάτων συνδυάζοντας τα πρωτοποριακά της προϊόντα, με την εμπειρία των στελεχών που έχει σαν στόχο να προσεγγίσει από τις άλλες εταιρίες του χώρου. Στόχος της νέας εταιρίας είναι τα προϊόντα που θα παράγει να ανταγωνίζονται ποιοτικά τα αντίστοιχα των μεγάλων επιχειρήσεων του κλάδου που έχουν εξασφαλίσει τα υψηλότερα μερίδια αγοράς. Εκμεταλλευόμενη τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες προς όφελος της, η υπό ίδρυση εταιρία έχει σκοπό να προσφέρει τα προϊόντα της σε χαμηλότερη τιμή από τους ανταγωνιστές, δίνοντας έτσι μία εναλλακτική στον Έλληνα καταναλωτή που ασφυκτικά οικονομικά και να αποσπάσει έτσι ένα μερίδιο αγοράς περίπου της τάξης του 6% - 7%.

Η φαινομενική πώληση λογισμικού για τραπεζικά προϊόντα το έτος ήταν 50.000 τεμάχια και αναμένεται να ακολουθήσει πτωτική τάση για τα επόμενα χρόνια. Με βάση αυτά τα στοιχεία, το έτος 2014 ορίζεται ως έτος έναρξης λειτουργίας της νέας εταιρίας. Λαμβάνοντας υπόψη τον κατακερματισμό του κλάδου, το μερίδιο που αναμένεται να καταλάβει η νέα μονάδα παραγωγής κρίνεται αξιόλογο ώστε να αξίζει να γίνει η επένδυση.

Σύμφωνα με τα παραπάνω προκύπτει ο παρακάτω πίνακας που απεικονίζει τα συνολικά έσοδα της εταιρείας «Genius Technologies» για το πρώτο έτος λειτουργίας της, το 2014.



**Πίνακας 3.5 Συνολικά έσοδα της εταιρείας Genius Technologies για το 2014**

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ	ΠΡΟΪΟΝ	ΠΛΗΘΟΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ/ΤΕΜΑΧΙΟ (€)	ΈΣΟΔΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ (€)
<b>POS</b>				
	Ingenico iSMP	15	300	4.500
	Ingenico iCT250	5.000	150	750.000
	Ingenico iWL200	80	200	16.000
	Ingenico Bio930	5	220	1.100
	Ingenico iPP200	400	70	28.000
<b>ATM</b>				
	NCR SelfServ 25	16	11.000	176.000
<b>ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ</b>				
	Nemo Q	6	7.000	42.000
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>				<b>1.017.600</b>

Ο μέσος εγχώριος πληθωρισμός αναμένεται να λάβει αρκετές ακόμη αυξομειώσεις τα επόμενα χρόνια λόγω της οικονομικής κρίσης. Για τη διευκόλυνση της μελέτης θα λάβουμε υπόψη ένα μέσο όρο των διακυμάνσεων αυτών, της τάξεως του 3,7 % και οι τιμές πώλησης των προϊόντων της επιχείρησης θα αναπροσαρμόζονται κάθε έτος με βάση αυτό το ποσοστό.

Η ποσότητα παραγωγής θα παραμείνει σταθερή για την περίοδο 2014 - 2018 καθώς η επιχείρηση δεν θα αποκτήσει νέο τεχνολογικό εξοπλισμό ή μεγαλύτερο αριθμό ανθρώπινου δυναμικού από αυτόν που αρχικά είχε προγραμματιστεί.

Από τα παραπάνω προκύπτει ο ακόλουθος πίνακας, ο οποίος παρουσιάζει μία εκτίμηση της εξέλιξης των μελλοντικών πωλήσεων της «Genius Technologies».



*Πίνακας 3.6 Εκτίμηση των μελλοντικών πωλήσεων*

ΕΤΟΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ (€)
2014	5.522	1.017.600
2015	6.350	1.155.000
2016	8.120	1.300.450
2017	10.440	1.440.474
2018	12.470	1.852.890

#### **3.4.2 Στοχοθέτηση προϊόντος (targeting)**

Η στοχοθέτηση που θα έχει η υπό ίδρυση μονάδα είναι ένα από τα σημαντικότερα στοιχεία της στρατηγικής μάρκετινγκ. Με τη στοχοθέτηση επιδιώκεται ο καθορισμός των τμημάτων της αγοράς στην οποία σκοπεύει να δραστηριοποιηθεί. Στόχος της επιχείρησης «Genius Technologies» είναι η αγορά του λογισμικού τραπεζικών προϊόντων. Λόγω περαιτέρω τμηματοποίησης της αγοράς, οι δυνητικοί αγοραστές των προϊόντων της επιχείρησης κατηγοριοποιούνται σε τρεις επιμέρους ομάδες:

##### **⇒ Τράπεζες**

Σε αυτή την κατηγορία οι πωλήσεις μπορούν να πολλαπλασιαστούν. Οι τράπεζες αγοράζουν συνήθως μεγάλες ποσότητες προϊόντων. Οι απαιτήσεις τους είναι πολύ μεγάλες. Γίνεται ανάπτυξη καθαρά οικονομικών εφαρμογών για τερματικά POS αλλά και ATM.

##### **⇒ Επιχειρήσεις**

Στην κατηγορία αυτή οι πωλήσεις είναι σχετικά μικρότερες από τις τράπεζες. Μπορούν να αναπτυχθούν εφαρμογές ανάλογα με τις απαιτήσεις του πελάτη και το είδος της επιχείρησης.

## ⇒ Ιδιώτες

Σε αυτή την ομάδα οι πωλήσεις είναι σχετικά μικρές. Όμως με την κατάλληλη προώθηση των προϊόντων μπορεί να αποκτήσει μεγάλη δύναμη.

Στις δυο τελευταίες κατηγορίες δεν έχει δοθεί μεγάλη σημασία από τους ανταγωνιστές. Οπότε είναι μια αγορά στην οποία η «Genius Technologies» μπορεί να επεκταθεί.

### 3.4.3 Τοποθέτηση προϊόντος (positioning)

Η τοποθέτηση του προϊόντος της επιχείρησης αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα στάδια της στρατηγικής μάρκετινγκ. Είναι ένα σημαντικό στοιχείο που προσδιορίζει το προϊόν και διαμορφώνει μια ανάγκη για την κατανάλωσή του. Πιο συγκεκριμένα, η τοποθέτηση περιλαμβάνει τέσσερα στάδια: την ευρεία τοποθέτηση, τη συγκεκριμένη τοποθέτηση, την τοποθέτηση αξίας και την πρόταση συνολικής αξίας. Αυτό που αφορά την υπό ίδρυση εταιρία είναι η πρόταση συνολικής αξίας για τα προϊόντα της. Τα προϊόντα της επιχείρησης θα απευθύνονται σε ένα μεγάλο αριθμό δυνητικών αγοραστών, θα προσφέρουν υψηλή ποιότητα ενώ η τιμή τους θα ανταποκρίνεται με τον καλύτερο τρόπο στα οφέλη που προσφέρουν.

### 3.4.4 Στοιχειοθέτηση του εμπορικού σήματος της εταιρείας

Το εμπορικό σήμα της επιχείρησης θα πρέπει να προσδιορίζει τα προϊόντα που θα παράγει η νέα επιχείρηση και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της. Στην περίπτωση της «Genius Technologies», το brand name της εταιρίας είναι σύντομο, προσδιορίζει την ποιότητα των προϊόντων (λόγω της μητρικής εταιρίας «Genius Group») και φαίνεται ότι η εταιρία είναι στον κλάδο της πληροφορικής (Technologies).

## TECHNOLOGIES

### **3.5 Η τακτική του Μάρκετινγκ**

Η τακτική μάρκετινγκ που θα ακολουθήσει η νέα επιχείρηση θα αποτελέσει σημαντικό παράγοντα για τη βιωσιμότητά της. Η τακτική μάρκετινγκ ορίζει και το μίγμα μάρκετινγκ (marketing mix) των προϊόντων της επιχείρησης και αποτελεί το όπλο με τα οποία η επιχείρηση διεξάγει τον ανταγωνιστικό πόλεμο. Το μίγμα μάρκετινγκ αναλύεται σε τέσσερα βασικά στοιχεία : το προϊόν, την τιμή, την προώθηση και τη διανομή.

#### **3.5.1 Το προϊόν**

Η νέα εταιρία θα διαθέτει τα παρακάτω προϊόντα:

- EFT/POS (τερματικά)
- Μηχανήματα Αυτόματης Ανάληψης
- Συστήματα Προτεραιότητας

#### **3.5.2 Η διανομή**

Η διάθεση των προϊόντων της επιχείρησης θα ξεκινά από την κεντρική αποθήκη της, η οποία βρίσκεται στις εγκαταστάσεις της επιχείρησης. Σε αυτή την αποθήκη θα συγκεντρώνονται όλα τα προϊόντα προς διάθεση. Τα προϊόντα θα μεταφέρονται στους πελάτες με τα μέσα μεταφοράς που διαθέτει η εταιρία.

Λόγω του μεγάλου όγκου των παραγγελιών αλλά και του μεγέθους των προϊόντων και για να μπορέσει η νέα επιχείρηση να ακολουθήσει με συνέπεια ένα πρόγραμμα διανομής, θα πρέπει να υπάρχει αυστηρός προγραμματισμός τόσο σε επίπεδο προμηθειών πρώτων υλών όσο και σε επίπεδο παραγωγής. Η συνέπεια στη διανομή των προϊόντων στους πελάτες αποτελεί σημαντικό συστατικό της σχέσης εμπιστοσύνης που θα δημιουργήσει η επιχείρηση με τους τελικούς καταναλωτές.

### **3.5.3 Η προβολή**

Το μέσο για να επιτευχθεί η επιθυμητή τοποθέτηση των προϊόντων της επιχείρησης είναι η κατάλληλη προβολή τους. Το μήνυμα που θέλει να περάσει η επιχείρηση στο καταναλωτικό κοινό είναι ότι τα προϊόντα της μπορούν να καλύψουν νέες ανάγκες τις οποίες οι μέχρι τώρα εταιρίες δεν μπόρεσαν. Τα μέσα προβολής που πρόκειται να χρησιμοποιηθούν είναι τα εξής:

#### **Άμεσο Μάρκετινγκ**

Ένα ακόμα σημαντικό βήμα αποτελεί η δημιουργία ιστοσελίδας της νέας επιχείρησης στο διαδίκτυο. Μέσω της ιστοσελίδας θα παρέχεται ακριβής πληροφόρηση αναφορικά με τα προϊόντα της εταιρίας, τη φιλοσοφία, το όραμά της και τους στόχους της. Η σελίδα αυτή θα ενημερώνεται τακτικά ενώ μέσω αυτής θα υπάρχει η δυνατότητα επικοινωνίας των πελατών με την επιχείρηση και παροχής ηλεκτρονικών καταλόγων με τη χρήση ηλεκτρονικών μηνυμάτων. Η χρήση του διαδικτύου αναμένεται να συμβάλει σημαντικά στην ενημέρωση των πελατών της επιχείρησης και στην αύξηση του μεριδίου αγοράς.

#### **Δημόσιες σχέσεις**

Η μητρική εταιρία έχει ήδη αναπτύξει σχέση εμπιστοσύνης με το καταναλωτικό κοινό μέσω του συστήματος των δημοσίων σχέσεων. Στα πλαίσια λοιπόν της διατήρησης των καλών δημοσίων σχέσεων της, η υπό εξέταση επιχείρηση θα μπορέσει να προσεγγίσει πιο εύκολα νέους πελάτες. Σε συνδυασμό δε με τα στελέχη τα οποία έχει σκοπό να προσεγγίσει από τις ανταγωνίστριες εταιρίες θα

μπορέσει πιο εύκολα να χρησιμοποιήσει τις γνωριμίες που ήδη έχουν στο χώρο.

Για να μπορέσει η επιχείρηση να είναι ανταγωνιστική, θα πρέπει να επενδύσει σημαντικά ποσά στο μάρκετινγκ. Για το σκοπό αυτό, το 2% των ακαθάριστων πωλήσεων θα διατεθεί τον πρώτο χρόνο (που έχει περισσότερο ανάγκη η εταιρία να γίνει αναγνωρίσιμη) για την πραγματοποίηση των στόχων και της τακτικής του μάρκετινγκ. Για τα υπόλοιπα 4 χρόνια το ποσοστό αυτό θα μειωθεί στο 1%. Σε αυτό το ποσοστό καταλήξαμε μελετώντας το προβλεπόμενο ύψος παραγωγής και πωλήσεων. Το ύψος των ποσών που θα διατίθενται για μάρκετινγκ παρουσιάζεται στον παρακάτω πίνακα:

*Πίνακας 3.7 Προβλεπόμενο κόστος Marketing*

ΕΤΟΣ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΚΟΣΤΟΣ MARKETING (€)
2014	1.017.600	20.352
2015	1.155.000	11.550
2016	1.300.450	13.005
2017	1.440.474	14.405
2018	1.852.890	18.529

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4**

### **ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ**

---

## 4. ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ

Η «Genius Technologies» δεν είναι μια παραγωγική μονάδα η οποία απαιτεί πρωτογενείς πρώτες ύλες. Ως πρώτες ύλες της θεωρούνται τα προϊόντα τα οποία προμηθεύεται για να αναπτύξει το λογισμικό.

Η ζήτηση καλύπτεται από εταιρίες παραγωγής του εξωτερικού, καθώς στην αγορά της Ελλάδας δεν δραστηριοποιούνται επιχειρήσεις κατασκευής των προϊόντων που η νεοϊδρυθείσα εταιρία χρειάζεται. Ως χώρες παραγωγής των πρώτων υλών της θεωρούνται η Αμερική, η Σουηδία και η Γαλλία.

### 4.1. Πρώτες Ύλες

Η «Genius Technologies» όντας μία εταιρία λογισμικού τραπεζικών συστημάτων χρειάζεται και τα ανάλογα προϊόντα. Οι πρώτες ύλες της εταιρίας φαίνονται στον παρακάτω πίνακα:

*Πίνακας 4.1 Κύριος Μηχανολογικός εξοπλισμός*

ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ
Point-Of-Sales	Ingenico
ATM	NCR
Συστημάτων προτεραιότητας	Nemo-Q

Κάθε μια από τις παραπάνω κατηγορίες προϊόντων περιλαμβάνει και διαφορετικά μοντέλα ανάλογα με τις δυνατότητες τους αλλά και τις ανάγκες του πελάτη που πρέπει να καλύψουν.



## Point-Of-Sales

Η κατηγορία των τερματικών EFT/POS περιλαμβάνει πάρα πολλά προϊόντα. Η «Genius Technologies» όντας μία εταιρία με στόχο της να κατακτήσει το επιθυμητό μερίδιο αγοράς κυρίως με πρωτοποριακά προϊόντα που δεν υπάρχουν στην ελληνική αγορά, αλλά και με προϊόντα τα οποία παρέχονται και από άλλες εταιρίες, κατέληξε στην επιλογή των παρακάτω προϊόντων της κατηγορίας Point-Of-Sales.



- **Smartphone Mobility Payment**

Πρόκειται για ένα πρωτοποριακό προϊόν το οποίο απευθύνεται τόσο σε εμπόρους καταστημάτων, όσο και σε εμπόρους που μετακινούνται, όπως για παράδειγμα ταχυμεταφορείς, παραδόσεις φαγητού σε εξωτερικούς χώρους κ.α. Η συσκευή αυτή είναι ένα τερματικό σχεδιασμένο να δέχεται μαγνητικές, EMV κάρτες καθώς και contactless. Η καινοτομία της είναι ότι προσαρμόζεται σε iPhone ή iPod Touch και χρησιμοποιώντας το σήμα internet των παραπάνω συσκευών πραγματοποιεί συναλλαγές.



- Έγχρωμα Σταθερά Τερματικά POS – Countertops  
iCT200 series

Πρόκειται για τα απλά τερματικά που χρησιμεύουν στην αγορά προϊόντων πιστωτικές, χρεωστικές, loyalty κάρτες με τη διαφορά ότι είναι τα μόνα στην αγορά με έγχρωμη οθόνη. Τα countertops όπως ονομάζονται αγοράζονται από τις τράπεζες και παρέχονται στους εμπόρους. Τα σταθερά αυτά τερματικά υποστηρίζουν μαγνητικές και EMV κάρτες, είναι πιστοποιημένα με το σύστημα PCI DSS 3, γεγονός που καθιστά τις συναλλαγές πάρα πολύ ασφαλείς αλλά και αυξάνει τη διάρκεια ζωής του προϊόντος καθώς μπορεί να βρίσκεται στην αγορά μέχρι το 2018. Επίσης μπορούν να συνδεθούν για να πραγματοποιούν συναλλαγές είτε μέσω απλής τηλεφωνικής γραμμής (PSTN), είτε μέσω internet (TCP/IP).



- **Wireless Τερματικά POS iWL200** series

Το iWL200 είναι το πιο μικρό και ελαφρύ τερματικό που κυκλοφορεί στην αγορά. Είναι εύχρηστο και μεταφέρεται εύκολα. Με το μοντέλο αυτό η Ingenico δίνει όλες τις δυνατότητες όπως card readers, τόσο μαγνητικό όσο και έξυπνο, contactless, ψηφιακή υπογραφή, μαζί με πάνω από 800 εφαρμογές και υπηρεσίες που παρέχει. Παράλληλα ως μία πρωτοπόρος εταιρία στα θέματα της ασφάλειας το τερματικό αυτό είναι πιστοποιημένο με το EMV and PCI PTS V2 παρέχοντας έτσι μεγάλη ασφάλεια στις συναλλαγές. Διαθέτει και αυτό έγχρωμη οθόνη με ανιχνευτή φωτός ώστε να προσαρμόζει τη φωτεινότητα της οθόνης ανάλογα με τις συνθήκες φωτισμού. Υποστηρίζει την πραγματοποίηση συναλλαγών σε εξωτερικούς χώρους με τη χρήση του Wireless. Πολύ χρήσιμο για επιχειρήσεις, όπως εστιατόρια και ξενοδοχεία ώστε ο πελάτης να μπορεί να πληρώνει χωρίς να χρειάζεται να πάει στο ταμείο.



- **Βιομετρικά Τερματικά BIO930** series

Τα τερματικά αυτά δέχονται μαγνητικές και έξυπνες κάρτες αλλά όχι contactless. Διαθέτουν ασπρόμαυρη οθόνη και έχουν δυνατότητα σύνδεσης μέσω υπέρυθρων ή μέσω τηλεφωνικής σύνδεσης. Ενώ φαινομενικά έχουν λιγότερα χαρακτηριστικά σε σχέση με τα τερματικά που προαναφέρθηκαν, αυτό που τα κάνει να ξεχωρίζουν είναι η υποστήριξη βιομετρικών ελέγχων. Εκτός από την πιστοποίηση EMV και PCI PED, διαθέτουν βιομετρικό αναγνώστη όπου ο κάτοχος της κάρτας αφήνει το αποτύπωμά του ώστε να διασφαλιστεί ότι όντως η κάρτα είναι δική του.





- **Banking Pin pads**

Σε περιπτώσεις που ο πελάτης χρειαστεί να βάλει το PIN της κάρτας του και το τερματικό βρίσκεται στον ταμιά η ύπαρξη ενός Pin Pad είναι απαραίτητη και χρήσιμη και μπορεί να συντελέσει στην αποφυγή της απάτης. Η συσκευή αυτή αποτελεί μία μικρογραφία του τερματικού, διαθέτει κουμπιά και οθόνη και συνδέεται με USB στην αντίστοιχη υποδοχή του τερματικού.



## Μηχανές Αυτόματης Ανάληψης

### ATM Εξωτερικού χώρου **NCR SelfServ™ 25**

Πρόκειται για τα μηχανήματα αυτόματης ανάληψης. Επιλογή της εταιρίας είναι αρχικά να ξεκινήσει με τα ATM εξωτερικού χώρου και ανάλογα με την απήχηση που θα έχουν να προχωρήσει ή όχι στην υποστήριξη και των εσωτερικών. Το συγκεκριμένο μοντέλο υποστηρίζει πολλές υπηρεσίες. Ανάμεσα τους αναλήψεις, καταθέσεις και μεταφορές χρημάτων, πληρωμή λογαριασμών, ανανέωση χρόνου ομιλίας σε κινητά τηλέφωνα. Το SelfServ™ 25 είναι πιστοποιημένο

σύμφωνα με το PCI και έχει κρυπτογραφήσεις ώστε να καθιστά τις συναλλαγές πολύ ασφαλείς. Επιπλέον διαθέτει οθόνη αφής 15" LCD και αναγνώστη καρτών με ενσωματωμένο σύστημα για την πρόληψη απάτης και ένα καταμετρητή χρημάτων με μεγάλη χωρητικότητα.





## Συστήματα Προτεραιότητας

### Nemo Q NQ -TS10 Item no. 11073

Τα συστήματα προτεραιότητας είναι αυτά τα μηχανήματα που υπάρχουν σε διάφορους οργανισμούς όπως στις εφορίες, στα ασφαλιστικά ταμεία, στα ταχυδρομεία και στις τράπεζες. Ο λόγος ύπαρξής τους είναι να παρέχουν στους καταναλωτές ένα χαρτάκι με έναν αριθμό ώστε ο καθένας να γνωρίζει τη σειρά που θα εξυπηρετηθεί. Η «Genius Technologies» θα χρησιμοποιήσει το μοντέλο *NQ -TS10 Item no. 11073* στο οποίο ο πελάτης μπορεί να επιλέξει για ποια υπηρεσία θέλει να πάρει προτεραιότητα. Πατώντας ένα κουμπί ή την οθόνη αφής. Το μοντέλο αυτό όμως μπορεί να χρησιμοποιηθεί και ως κιόσκι κρατήσεων, τερματικό πληρωμών, αποστολής γραπτών μηνυμάτων ανάλογα με την παραμετροποίηση που θα του γίνει. Διαθέτει έγχρωμη οθόνη αφής LCD 17”.



Οι παρακάτω πίνακες περιέχουν αναλυτικά τις υποκατηγορίες των παραπάνω προϊόντων:

*Πίνακας 4.2 Μοντέλα Point-Of-Sales*

Point Of Sales (POS)	ΜΟΝΤΕΛΟ
Smartphone Mobility Payment	Ingenico iSMP
Έγχρωμα Σταθερά Τερματικά POS – Countertops	Ingenico iCT250
Wireless Τερματικά POS	Ingenico iWL200
Βιομετρικά Τερματικά	Ingenico Bio930
Banking Pin pads	Ingenico iPP200

*Πίνακας 4.3 Μοντέλα ATM*

ATM	ΜΟΝΤΕΛΟ
ATM εξωτερικού χώρου	NCR SelfServ <sup>TM</sup> 25

*Πίνακας 4.4 Μοντέλα Συστημάτων Προτεραιότητας*

ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ	ΜΟΝΤΕΛΟ
Συστήματα προτεραιότητας	NQ -TS10 Item no. 11073

#### 4.1.1. Κόστος Παραγγελίας Πρώτων Υλών

Οι παραγγελίες των προϊόντων για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της εταιρίας θα είναι σχετικά περιορισμένες ώστε να προσδιοριστεί η ζήτηση και να αποφευχθεί το ενδεχόμενο μη δυνατότητας πώλησης των προϊόντων.

Συνολικά το πλήθος και το κόστος των πρώτων υλών που θα παραγγείλει η «Genius Technologies» φαίνεται στον παρακάτω πίνακα:

*Πίνακας 4.5 Κόστος Παραγγελίας Πρώτων Υλών*

ΠΡΟΪΟΝ	ΠΛΗΘΟΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ	ΤΙΜΗ ΑΓΟΡΑΣ/ΤΕΜΑΧΙΟ (€)	ΚΟΣΤΟΣ (€)
<i>POS</i>			
Ingenico iSMP	16	180	2.800
Ingenico iCT250	5.050	80	404.000
Ingenico iWL200	85	100	8.500
Ingenico Bio930	7	120	840
Ingenico iPP200	410	30	12.300
<i>ATM</i>			
NCR SelfServ 25	18	8.500	153.000
<i>ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ</i>			
Nemo Q	7	4.800	33.600
<b><u>ΣΥΝΟΛΟ</u></b>			<b>615.120</b>

#### **4.2. Άλλα Εφόδια**

Τα υπόλοιπα εφόδια που θα χρειαστεί η “Genius Technologies” ανήκουν στην κατηγορία αναλωσίμων γραφικής ύλης, ηλεκτρονικών υπολογιστών και μηχανημάτων γραφείου, καθώς και στα ανταλλακτικά.

Το κόστος για τα εν λόγω αναλώσιμα φαίνεται στον πίνακα που ακολουθεί. Για τα πέντε πρώτα χρόνια τουλάχιστον, δεν θα υπάρξουν σημαντικές διαφορές κόστους στα εφόδια αυτά.

*Πίνακας 4.6 Κόστος Παραγγελίας Άλλων εφοδίων*

<b>ΕΦΟΔΙΑ</b>	<b>ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)</b>
Αναλώσιμα - Γραφική Ύλη	600
Αναλώσιμα Η/Υ	700
Αναλώσιμα Μηχανημάτων Γραφείου	500
Ανταλλακτικά Μηχανημάτων Γραφείου	350
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>2.150</b>

#### **4.3. Μελλοντική εκτίμηση κόστους πρώτων υλών και άλλων εφοδίων**

Για τον υπολογισμό των τιμών του πίνακα που ακολουθεί λήφθηκε υπόψη ότι, ο μέσος εγχώριος πληθωρισμός θα κυμανθεί τα προσεχή έτη στο 3,7% περίπου.

*Πίνακας 4.7 Μελλοντική εκτίμηση κόστους πρώτων υλών και άλλων εφοδίων*

<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ</b>	<b>ΆΛΛΑ ΕΦΟΔΙΑ</b>
2014	615.620	2.150
2015	765.454	2.600
2016	998.056	3.218
2017	1.041.544	3.684
2018	1.221.478	4.187

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

## ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

---

## **5. ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ**

### **5.1. Πρόγραμμα παραγωγής και δυναμικότητα μονάδας**

Ο αρχικός στόχος των μηχανολογικών μελετών είναι να καθορισθούν όλες οι τεχνικές δραστηριότητες και απαιτήσεις του επενδυτικού σχεδίου, περιλαμβανομένων και των επιπέδων παραγωγής που θα μπορούσαν να επιτευχθούν υπό τους τεχνικούς, κοινωνικούς και οικονομικούς περιορισμούς που τυχόν εμφανίζονται. Το πρόγραμμα παραγωγής περιλαμβάνει δυο διαστάσεις, τη μηχανολογία και την επιλογή της κατάλληλης τεχνολογίας.

Η κατάλληλη μηχανολογία, που θα χρησιμοποιεί η μονάδα παραγωγής μας «Genius Technologies», θα δίνει τη δυνατότητα στην εταιρεία να έχει τον επιθυμητό όγκο παραγωγής, τη χρονική περίοδο που επιθυμεί, με την απασχόληση του απαραίτητου ανθρώπινου δυναμικού. Η τεχνολογία που θα αποκτήσει η νέα επιχείρηση, θα πρέπει να είναι υψηλής αποδοτικότητας και αξιοπιστίας ώστε οι πωλήσεις της κάθε χρόνο να ανέρχονται σε ικανοποιητικά επίπεδα.

Ο δεύτερος παράγοντας που είναι σημαντικός στον καθορισμό του προγράμματος παραγωγής και της δυναμικότητας της επιχείρησης είναι η επιλογή της κατάλληλης τεχνολογίας σε συνδυασμό με την εισαγωγή της τεχνογνωσίας, που θα συμβάλλει στη μεγιστοποίηση της χρησιμότητας του μηχανολογικού εξοπλισμού, και τη βελτίωση της ποιότητας των τελικών προϊόντων.

### **5.2. Επιλογή τεχνολογίας**

Η επιλογή της τεχνολογίας που θα εφαρμόζει η νέα επιχείρηση θα πρέπει να σχετίζεται άμεσα με την αγορά, τους πόρους καθώς επίσης και με τις επιχειρησιακές στρατηγικές που συνιστώνται για το συγκεκριμένο επενδυτικό σχέδιο. Θα πρέπει επίσης, να λαμβάνονται υπόψη οι νέες τεχνολογικές εξελίξεις



και εφαρμογές και να είναι σε ετοιμότητα αν τυχόν χρειαστούν ειδικεύσεις του ανθρώπινου δυναμικού ώστε να αντεπεξέλθουν σε αυτές.

### **5.2.1. Εκτίμηση της απαιτούμενης τεχνολογίας**

Η επιχείρηση θα πρέπει να καθορίζει, να περιγράφει και να εκτιμά τα κρίσιμα στοιχεία της απαιτούμενης τεχνολογίας και να δίνει προσοχή στους πιθανούς μελλοντικούς περιορισμούς, στις περαιτέρω αναπτυξιακές ανάγκες και στη δυνατότητα εφικτών εναλλακτικών τεχνολογικών λύσεων. Οι εγκαταστάσεις της «Genius Technologies» είναι κατάλληλες για όλη τη γκάμα των προϊόντων της.

### **5.2.2. Αξιολόγηση και επιλογή της τεχνολογίας**

Η επιχείρησή μας, όπως έχει προαναφερθεί, ασχολείται κατά ένα μέρος της με την ανάπτυξη τραπεζικών εφαρμογών. Το πρώτο πράγμα που θα χρειαστεί λοιπόν είναι τα απαραίτητα μηχανήματα με τα οποία θα μπορεί να προμηθεύει τις τράπεζες. Τερματικά POS (Point-Of-Sales), Automatic Teller Machines (ATM), Τηλεφωνικά κέντρα αλλά και Servers είναι τα βασικότερα μηχανήματα που χρειάζεται η επιχείρηση.

Επειδή τα μηχανήματα αυτά ανήκουν σε διαφορετικούς τομείς, και δεν υπάρχει μία εταιρία που να τα διαθέτει όλα, θα χρειαστούν διαφορετικοί προμηθευτές. Η εταιρία Ingenico η οποία είναι μία παγκόσμια εταιρία που δραστηριοποιείται από το 1980 στον κλάδο των τραπεζικών συστημάτων θα είναι ο αποκλειστικός προμηθευτής για τερματικά POS. Η αμερικανική εταιρία NCR η οποία βρίσκεται στο χώρο των ATM για πάνω από 120 χρόνια θα είναι ο αποκλειστικός προμηθευτής για τα ATM.

Εκτός από τα παραπάνω η εταιρία οφείλει να διαθέτει εξελιγμένα πληροφοριακά συστήματα για τη δημιουργία του κατάλληλου λογισμικού αλλά και την καλύτερη οργάνωσή της. Οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές που θα

χρησιμοποιηθούν πρέπει να είναι τελευταίας τεχνολογίας ώστε να είναι γρήγοροι και συμβατοί με προγράμματα όπως το Microsoft Visual Studio, Eclipse, ORACLE. Επίσης θα πρέπει να έχουν τη δυνατότητα να δεχθούν λειτουργικά συστήματα Microsoft Windows και Linux. Αναλυτικότερα, προκειμένου να γίνει σωστός σχεδιασμός του λογισμικού ώστε να είναι όσο το δυνατό πιο αποτελεσματικό και σταθερό, αλλά και πιο γρήγορο στην υλοποίηση θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν προγράμματα όπως το Microsoft Visio, ώστε οι προδιαγραφές να γίνουν καλύτερα κατανοητές. Επιπλέον με τα προγράμματα Microsoft Visual Studio και Eclipse οι μηχανικοί λογισμικού θα είναι σε θέση να αναπτύξουν τον κώδικα που θα αποτελέσει το πρόγραμμα που θα τους ζητηθεί. Η χρήση τους είναι πολύ εύκολη και ανά πάσα στιγμή μπορούν να δουν αν υπάρχουν λάθη, αδυναμίες ή αν υπάρχει κάποιος άλλος τρόπος υλοποίησης.

### **5.3. Απόκτηση και μεταφορά τεχνολογίας**

Η απαιτούμενη τεχνολογία για την κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης, θα πρέπει να είναι εγκατεστημένη και έτοιμη προς λειτουργία την 1<sup>η</sup> Φεβρουαρίου 2014 για να αρχίσει η παραγωγική διαδικασία.

#### **5.3.1. Μηχανολογικός εξοπλισμός**

Ο κατάλογος των μηχανημάτων και συσκευών της επιχείρησης «Genius Technologies» θα πρέπει να περιλαμβάνει όλα τα κινητά και ακίνητα μηχανήματα και συσκευές για την παραγωγή και τον έλεγχο του λογισμικού.

#### **5.3.2. Κύριος παραγωγικός εξοπλισμός**

Ο κύριος παραγωγικός εξοπλισμός αφορά τα μηχανήματα τα οποία θα χρησιμοποιεί η «Genius Technologies» για να αναπτύσσει το λογισμικό, αλλά και

για να λειτουργεί. Αυτά που χρησιμοποιεί για ανάπτυξη λογισμικού, δηλαδή Point-Of-Sales terminals, ATM, Συστήματα προτεραιότητας, αποτελούν στην ουσία τις πρώτες ύλες της οπότε και δεν υπολογίζεται το κόστος τους σε αυτή την ενότητα. Αυτά έχουν ήδη υπολογιστεί στο κεφάλαιο 4.

### 5.3.3. Βοηθητικός παραγωγικός εξοπλισμός

Ο βοηθητικός εξοπλισμός περιλαμβάνει όλα τα μηχανήματα που συμβάλλουν έμμεσα στην παραγωγική διαδικασία. Αναφορικά με τα Μέσα Μεταφοράς της εταιρίας, θα αγοραστούν 2 αυτοκίνητα και 4 μηχανές μεσαίου κυβισμού.

*Πίνακας 5.1 Βοηθητικός Παραγωγικός Εξοπλισμός*

<b>ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ</b>	<b>ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ</b>
<b>Ηλεκτρογεννήτριες</b>	<b>ΠΛΑΙΣΙΟ Α.Ε</b>
<b>Κλιματισμός</b>	<b>Samsung Hellas</b>
<b>Μέσα Μεταφοράς</b>	<b>Fiat Hellas</b>
<b>Λοιπός Βιομηχανικός Εξοπλισμός</b>	<b>ΒΙΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε</b>

### 5.4.3 Εξοπλισμός εξυπηρέτησως

Ο εξοπλισμός εξυπηρέτησως περιλαμβάνει τα είδη εξοπλισμού που εξυπηρετούν υποστηρικτικές ανάγκες της μονάδας παραγωγής και δεν ανήκουν στον κύριο και βοηθητικό εξοπλισμό.

Πίνακας 5.2 Εξοπλισμός εξυπηρέτησως

ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ
Έπιπλα	SATO
Υπολογιστές και αναλώσιμα	ΠΛΑΙΣΙΟ Α.Ε.
Τηλεπικοινωνιακά Μέσα	ΟΤΕ
Συστήματα Ασφαλείας	VIP'S SECURITY
Ηλεκτρικός Εξοπλισμός	ΚΩΤΣΟΒΟΛΟΣ

#### 5.4. Κόστος μηχανολογικού εξοπλισμού

Πίνακας 5.3 Κόστος Μηχανολογικού εξοπλισμού

ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	ΚΟΣΤΟΣ (€)
<u>Κύριος Παραγωγικός Εξοπλισμός</u>	
Πληροφοριακά Συστήματα	15.000
<u>Βοηθητικός Παραγωγικός Εξοπλισμός</u>	
Ηλεκτρογεννήτριες	5.500
Κλιματισμός	9.000
Μέσα Μεταφοράς	20.000
Λοιπός Βιομηχανικός Εξοπλισμός	11.000
<u>Εξοπλισμός Εξυπηρέτησως</u>	
Έπιπλα	18.000
Υπολογιστές και αναλώσιμα	50.000
Τηλεπικοινωνιακά μέσα	10.000
Συστήματα ασφαλείας	9.000
Ηλεκτρικός εξοπλισμός	3.000
<b>Συνολικό Κόστος</b>	<b>150.500</b>

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ**

---

## 6. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ

### 6.1. Οργάνωση και Διαχείριση της Μονάδας

Οργάνωση είναι ο τρόπος με τον οποίο δομούνται και καθορίζονται σε οργανωσιακές μονάδες οι λειτουργίες και οι δραστηριότητες της επιχείρησης. Οι οργανωσιακές μονάδες αντιπροσωπεύονται από το επιτελικό και εποπτικό προσωπικό και το εργατικό δυναμικό και έχουν ως στόχο το συντονισμό και τον έλεγχο της απόδοσης της επιχείρησης και την επίτευξη των επιχειρηματικών της στόχων. Ειδικότερα, η οργανωτική δομή μιας επιχείρησης δείχνει τη μεταβίβαση υπευθυνότητας στις διάφορες λειτουργικές μονάδες και συνιστά, στην πραγματικότητα, ένα διάγραμμα, το οποίο αναφέρεται συχνά και ως οργανόγραμμα.

#### 6.1.1. Οργανωσιακή Δομή

Η «Genius Technologies» θα πρέπει να επιλέξει έναν σχεδιασμό οργανωτικής δομής τέτοιου είδους ώστε να υπάρχει σωστή συνεργασία ανάμεσα στα διάφορα τμήματα αλλά και να υπάρχει σαφής διαχωρισμός των διαφορετικών κέντρων κόστους.

Οι απαιτήσεις της εταιρίας για τα πρώτα 3 χρόνια μέχρι να σταθεροποιηθεί η κατάστασή της θα πρέπει να είναι μικρές αναφορικά με το ανθρώπινο δυναμικό και τις οργανωσιακές μονάδες. Η αποτελεσματική οργάνωση των δραστηριοτήτων της βοηθάει τόσο στο να διευκρινιστούν οι σχέσεις μεταξύ των εργοδοτών και των εργαζομένων όσο και στην καλύτερη συνεργασία ανάμεσα στις διαφορετικές μονάδες της επιχείρησης.

#### 6.1.2. Σχεδιασμός Οργάνωσης

Υπάρχουν τρία συστήματα οργάνωσης και το καθένα έχει κάποια



πλεονεκτήματα και κάποια μειονεκτήματα:

- ❖ **Το συγκεντρωτικό, συσπείρωση των βαθμίδων ιεράρχησης, συγκέντρωση των εξουσιών στις υψηλές βαθμίδες.**
  - ✚ **Πλεονεκτήματα:** Ενότητα αποφάσεων/σταθερός συντονισμός.
  - ✚ **Μειονεκτήματα :**Υπερβολικός φόρτος εργασίας στις υψηλές βαθμίδες, έλλειψη ενδιαφέροντος στις κατώτερες.
- ❖ **Αποκεντρωτικό, στο οποίο παρατηρούνται πολλά επίπεδα ιεράρχησης.**
  - ✚ **Πλεονεκτήματα:** Ελάφρυνση έργου στις ανώτερες βαθμίδες, ελαστικότητα, ενδιαφέρον αυτενέργεια σε κατώτερα στελέχη, προετοιμασία των μελλοντικών στελεχών.
  - ✚ **Μειονεκτήματα:** Κίνδυνος διάστασης ενότητας αποφάσεων, αναγκαιότητα κατάλληλου και ικανού προσωπικού, εξειδίκευση προσωπικού όλων των βαθμίδων.
- ❖ **Μεικτό, το οποίο αποτελεί συνδυασμό του συγκεντρωτικού και του αποκεντρωτικού**

Ως καταλληλότερη οργανωσιακή δομή για την επιχείρηση επιλέγεται η μεικτή η οποία περιλαμβάνει τρία οργανωσιακά επίπεδα τα οποία είναι:

- Η Γενική Διεύθυνση η οποία θα ασχολείται με τον προγραμματισμό των εργασιών, τον προϋπολογισμό και τη γενική χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρίας.
- Το μεσαίο μάνατζμεντ, του οποίου κύριος στόχος ο έλεγχος και συντονισμός των επιμέρους τμημάτων.
- Marketing και Πωλήσεις το οποίο θα έχει ως κύρια ασχολία την προώθηση των προϊόντων και τις πωλήσεις τους στην αγορά.

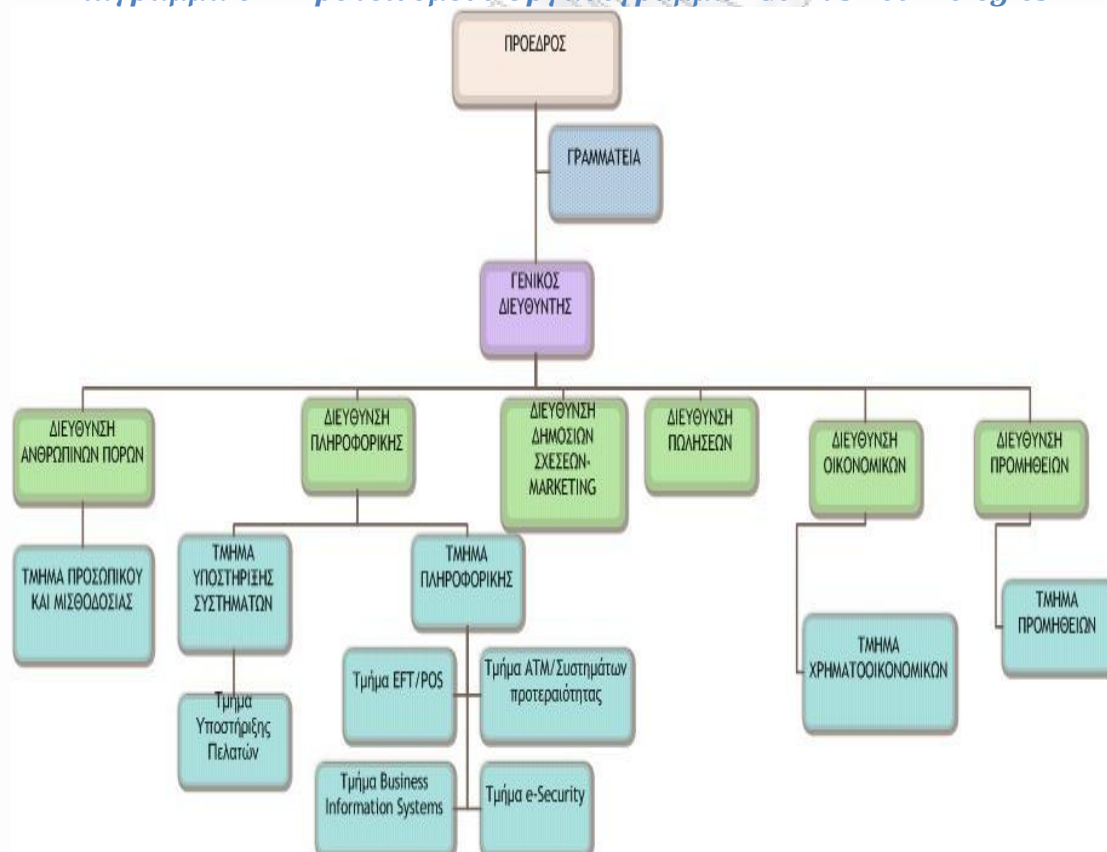
Η συγκεκριμένη δομή επιλέχθηκε με βάση κάποια κριτήρια τα σημαντικότερα από τα οποία είναι η ειδίκευση, το κόστος, η καλή λειτουργία της επιχείρησης η οποία συμβάλλει στην αποτελεσματικότητα αλλά και στην αποδοτικότητάς της.

Αναλυτικότερα:

- Με την ειδίκευση επιτυγχάνεται να υπάρχουν περισσότερα τμήματα με εργαζομένους που γνωρίζουν απόλυτα το αντικείμενό τους.
- Με την επιλογή των 6 τμημάτων δεν αυξάνεται πολύ το κόστος λειτουργίας.
- Με την οργάνωση αυτή διασφαλίζεται η σωστή λειτουργία της επιχείρησης και επιτυγχάνεται η μέγιστη δυνατή αποδοτικότητα και αποτελεσματικότητα της εταιρίας.

Επιπλέον το οργανόγραμμα αυτό θεωρείται το καταλληλότερο γιατί είναι ιδανικό για το μέγεθος της επιχείρησης αφού πρόκειται για μία μικρή εταιρία και δεν αυξάνει το κόστος λειτουργίας της.

**Διάγραμμα 6.1 Προτεινόμενο Οργανόγραμμα «Genius Technologies»**



Στη συνέχεια παρουσιάζονται αναλυτικά οι αρμοδιότητες του κάθε επιμέρους τμήματος.

### **1. Πρόεδρος**

Το κορυφαίο μάνατζμεντ της επιχείρησης θα αντιπροσωπεύεται από το Πρόεδρο. Κύριες αρμοδιότητες του Προέδρου είναι να παίρνει τις σοβαρές αποφάσεις για την εταιρία καθώς και να ενημερώνεται από τον Γενικό Διευθυντή και τους Μετόχους για την πορεία των επιμέρους τμημάτων της εταιρίας.

### **2. Γραμματεία**

Η Γραμματεία της εταιρίας θα είναι υπεύθυνη για την τακτική και συγκεντρωτική μηχανογράφηση όλων των θεμάτων και των ενεργειών κάθε επιμέρους λειτουργίας της επιχείρησης. Θα αναφέρεται απευθείας στον Πρόεδρο.

### **3. Γενικός Διευθυντής και Μέτοχοι**

Οι αρμοδιότητες του Γενικού Διευθυντή και των Μετόχων είναι ο προγραμματισμός των εργασιών, ο έλεγχος και συντονισμός των επιμέρους τμημάτων καθώς και ο προϋπολογισμός και η γενικότερη χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρίας. Με άλλα λόγια, θα συντονίζει και θα ασκεί έλεγχο στις υφιστάμενες επτά διευθύνσεις της επιχείρησης οι οποίες πιο συγκεκριμένα είναι: η Διεύθυνση Μάρκετινγκ, η Διεύθυνση Δημοσίων Σχέσεων, η Διεύθυνση Οικονομικών, η Διεύθυνση Πληροφορικής, η Διεύθυνση Marketing, η Διεύθυνση Ανθρωπίνων Πόρων και η Διεύθυνση Εφοδιασμού. Όλες οι παραπάνω διευθύνσεις θα αναφέρονται στο Γενικό Διευθυντή είτε πρόκειται για τακτικές διαδικασίες είτε για έκτακτα περιστατικά και αυτός με τη σειρά του θα ενημερώνει τον Πρόεδρο της εταιρίας.

#### 4. Διεύθυνση Πληροφορικής

Η Διεύθυνση Πληροφορικής ασχολείται με την υλοποίηση και συντήρηση των έργων για τα προϊόντα που η «Genius Technologies» υποστηρίζει και περιλαμβάνει στη διάρθρωσή της δύο τμήματα με επιμέρους υποτμήματα.

Αναλυτικότερα:

##### ➤ Τμήμα Πληροφορικής

Το τμήμα Πληροφορικής ασχολείται με την υλοποίηση των έργων της εταιρίας και αποτελείται από πέντε υποτμήματα τα οποία χωρίζονται ανά προϊόν:

##### ➤ Τμήμα EFT/POS:

Ασχολείται με τη δημιουργία λογισμικού για τα POS (Point-Of-Sales Terminals), μηχανήματα που δίνουν δυνατότητα χρήσης πιστωτικών και χρεωστικών καρτών.

##### ➤ Τμήμα Business Information Systems

Ασχολείται με το σχεδιασμό/ανάπτυξη/ διαχείριση /συντήρηση όλων των συστημάτων λογισμικού της «Genius Technologies»

##### ➤ Τμήμα ATM/ Συστημάτων προτεραιότητας

Το τμήμα αυτό ασχολείται με την ολοκλήρωση, αναβάθμιση, εγκατάσταση, εξυπηρέτηση και τεχνική υποστήριξη, των ATM, καθώς και με τα αυτόματα συστήματα προτεραιότητας.

##### ➤ Τμήμα Υποστήριξης Πελατών (Help Desk)

Το τμήμα αυτό θα δέχεται τηλεφωνικές κλήσεις από τους πελάτες σε περιπτώσεις που παρουσιάζεται κάποιο πρόβλημα με

τα προϊόντα που η «Genius Technologies» προμηθεύει.

Τα τμήματα αυτά ελέγχονται από το τμήμα Πληροφορικής .

➤ Τμήμα Υποστήριξης Συστημάτων

Το Τμήμα Υποστήριξης Συστημάτων ασχολείται με τη συντήρηση των προϊόντων της «Genius Technologies». Αν υπάρξει κάποιο πρόβλημα στα προϊόντα ή αν χρειαστεί αναβάθμιση το λογισμικό τότε το τμήμα αυτό είναι υπεύθυνο.

Το Τμήμα Πληροφορικής και το Τμήμα Υποστήριξης Συστημάτων αναφέρονται στο Γενικό Διευθυντή.

## **5. Διεύθυνση Πωλήσεων**

Η Διεύθυνση Πωλήσεων θα ασχολείται με τη στρατηγική των πωλήσεων και τη διεκπεραίωση των παραγγελιών. Επίσης θα ενημερώνει τη Διεύθυνση Πληροφορικής σχετικά με τα νέα έργα και τις προθεσμίες και θα αναφέρεται απευθείας στο Γενικό Διευθυντή.

## **6. Διεύθυνση Marketing και Δημοσίων Σχέσεων**

Το κύριο έργο της Διεύθυνσης Μάρκετινγκ και Δημοσίων Σχέσεων θα είναι να ακολουθεί μία τέτοια στρατηγική μάρκετινγκ ώστε το μερίδιο αγοράς της εταιρίας “Genius Technologies ” να φτάσει στον επιθυμητό στόχο του 6%-7% του μεριδίου της ελληνικής αγοράς. Επίσης θα φροντίζει για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη της εταιρίας και τη διαμόρφωση εταιρικής εικόνας καθώς και την προσέγγιση νέων πελατών. Τέλος θα ενημερώνει εσωτερικά την εταιρία μέσω ενημερωτικών

φυλλαδίων ανά τακτά χρονικά διαστήματα.

## **7. Διεύθυνση Οικονομικών**

Η Οικονομική Διεύθυνση της εταιρείας περιλαμβάνει τα εξής τμήματα:

- Τμήμα Λογιστηρίου
- Τμήμα Χρηματοοικονομικών

Το Τμήμα του Λογιστηρίου θα είναι υπεύθυνο για θέματα πιστωτικών ελέγχων και διαχείρισης υπολοίπων πελατών, καθώς και τις σχέσεις της με τα τραπεζικά ιδρύματα και τις άλλες χρηματοπιστωτικές εταιρίες.

Το Τμήμα Χρηματοοικονομικών θα ασχολείται με τη διαχείριση χρηματοοικονομικών θεμάτων, την τρέχουσα οικονομική κατάσταση της εταιρίας καθώς και με την αξιολόγηση τυχόν μελλοντικών επενδύσεων της επιχείρησης που θα προκύψουν.

## **8. Διεύθυνση Ανθρώπινων Πόρων**

Η Διεύθυνση Ανθρώπινων Πόρων αποτελείται από το Τμήμα Προσωπικού και Μισθοδοσίας το οποίο ασχολείται με την επιλογή προσωπικού της «Genius Technologies» καθώς και με άδειες, μισθοδοσίες, ασφαλίσεις, επιπλέον παροχές και ο,τιδήποτε άλλο έχει σχέση με το προσωπικό. Μελλοντικά αν υπάρξει μεγάλος φόρτος εργασίας το Τμήμα Προσωπικού και Μισθοδοσίας μπορεί να διασπαστεί σε δύο Τμήματα, ώστε το ένα να ασχολείται καθαρά με το προσωπικό και το άλλο καθαρά με τη Μισθοδοσία. Το Τμήμα Προσωπικού και Μισθοδοσίας θα αναφέρεται στο Διευθυντή Ανθρώπινων Πόρων ο οποίος με τη σειρά του θα αναφέρεται στο Γενικό Διευθυντή.



## 9. Διεύθυνση Προμηθειών

Στη Διεύθυνση Προμηθειών υπάγεται το Τμήμα Προμηθειών το οποίο θα είναι υπεύθυνο για τις παραγγελίες των προϊόντων στα οποία θα γίνεται η ανάπτυξη του λογισμικού, καθώς και των ανταλλακτικών που ενδεχομένως να χρειαστούν. Το Τμήμα Προμηθειών θα ενημερώνεται από όλες τις επιμέρους Διευθύνσεις ώστε να μπορούν να γίνουν νέες παραγγελίες.

Το εν λόγω Τμήμα θα ενημερώνει τη Διεύθυνση Προμηθειών η οποία με τη σειρά της θα αναφέρεται στο Γενικό Διευθυντή.

### 6.2. Εντοπισμός Κέντρων Κόστους

Ως κέντρο κόστους ορίζουμε τη μικρότερη μονάδα δραστηριότητας ή περιοχή ευθύνης για την οποία πραγματοποιείται λογιστική συγκέντρωση του κόστους της με σκοπό τη μέτρηση της αποτελεσματικότητάς της. Πιο συγκεκριμένα, τα κέντρα κόστους της μονάδας εντοπίζονται με βάση το οργανόγραμμα της επιχείρησης λαμβάνοντας υπόψη πέρα από το επιλεχθέν οργανωτικό σχήμα, τη γενική αρχή μη παραλείψεως στοιχείων του κόστους κάθε δραστηριότητας καθώς και την αξιολόγηση κάθε εισροής τόσο με ιδιωτικά όσο και κοινωνικά κριτήρια. Σύμφωνα λοιπόν με όλες αυτές τις εκτιμήσεις, τα κύρια κέντρα κόστους του επενδυτικού σχεδίου διαχωρίζονται στις ακόλουθες τέσσερις κατηγορίες:

- ❖ Κέντρα Κόστους παραγωγής
- ❖ Κέντρα Υποστήριξης - Εξυπηρέτησης
- ❖ Κέντρα Κόστους Διοίκησης και Χρηματοοικονομικών
- ❖ Κέντρα Κόστους Έρευνας και Ανάπτυξης

### 6.2.1. Κέντρα Κόστους παραγωγής

Επειδή η «Genius Technologies» δεν παρέχει πρωτογενή παραγωγή, δεν ξεκινάει δηλαδή από πρώτες ύλες για να κατασκευάσει ένα προϊόν αλλά στην ουσία παίρνει έτοιμο το προϊόν και παρέχει υπηρεσία, ως έξοδα παραγωγής θεωρούμε τα έξοδα αγοράς των προϊόντων (EFT/POS, ATM, Συστήματα προτεραιότητας). Έτσι στο κάθε κέντρο κόστους θα επιμερίζεται κομμάτι του κέντρου κόστους παραγωγής.

### 6.2.2. Κέντρα Υποστήριξης – Εξυπηρέτησης

Τα κέντρα κόστους Υποστήριξης – Εξυπηρέτησης παρέχουν τις συμπληρωματικές υπηρεσίες για τη λειτουργία της μονάδας. Η κατηγορία αυτή θα περιλαμβάνει τα εξής κέντρα κόστους:

- **Έλεγχος Ποιότητας:** Έλεγχο και διασφάλιση της ποιότητας των προϊόντων.
- **Υπηρεσίες Κοινής Ωφέλειας:** Ηλεκτροδότηση της εταιρίας, παροχή νερού και καυσίμου για τα μέσα μεταφοράς και διακίνησης εμπορευμάτων, επικοινωνίες σταθερής τηλεφωνίας.
- **Κοινωνικές Υπηρεσίες:** Υγειονομική περίθαλψη του προσωπικού, μεταφορά προς το εργοστάσιο.
- **Αποθήκες:** Χώροι αποθήκευσης πρώτων υλών.
- **Εξωτερικές Μεταφορές:** Μεταφορές των ετοιμών προϊόντων στους διάφορους τελικούς προορισμούς.

### 6.2.3. Κέντρα Κόστους Διοίκησης και Χρηματοοικονομικών

Τα Κέντρα Κόστους Διοίκησης και Χρηματοοικονομικών περιλαμβάνουν όλες τις δραστηριότητες, οι οποίες σχετίζονται με τον έλεγχο και την αξιολόγηση της απόδοσης. Πιο συγκεκριμένα περιλαμβάνονται τα παρακάτω:

- Γενική Διοίκηση
- Ανθρώπινοι Πόροι
- Χρηματοοικονομικά

#### **6.2.4. Κέντρα Κόστους Έρευνας και Ανάπτυξης**

Τα Κέντρα Κόστους Έρευνας και Ανάπτυξης περιλαμβάνουν όλες τις δραστηριότητες, οι οποίες σχετίζονται με την έρευνα που απαιτείται να γίνει ώστε να αναπτυχθούν νέες υπηρεσίες. Η «Genius Technologies» ως εταιρία Πληροφορικής είναι απαραίτητο να επενδύει στην Έρευνα και Ανάπτυξη ώστε να παρέχει συνεχώς νέα προϊόντα και υπηρεσίες.

### **6.3. Γενικά Έξοδα**

Τα κόστη που θα δημιουργηθούν στην «Genius Technologies» όπως δημιουργούνται και σε κάθε νεοϊδρυθείσα εταιρία χωρίζονται σε δύο κατηγορίες. Στο βασικό ή άμεσο κόστος και στο έμμεσο κόστος. Ως βασικά ή άμεσα κόστη ορίζονται τα έξοδα που μπορούν με σιγουριά να αποδοθούν απ' ευθείας σε ένα συγκεκριμένο κέντρο-φορέα κόστους ή μια από τις λειτουργίες της επιχείρησης (τμήματα εκμετάλλευσης). Ως έμμεσα έξοδα χαρακτηρίζονται τα έξοδα τα οποία πραγματοποιούνται χάριν του συνόλου των δραστηριοτήτων και προϊόντων της επιχείρησης.

Ως γενικά έξοδα θεωρούνται όλα εκείνα τα έξοδα τα οποία δεν μπορούν να επιβαρύνουν απ' ευθείας κάποιο από τα κέντρα κόστους. Στα γενικά έξοδα συμπεριλαμβάνονται στοιχεία κόστους που αφορούν ασφάλιστρα, συντήρηση, επικοινωνίες, ταξίδια, δημοτικούς φόρους, έκδοση αδειών και διάφορα άλλα.

Πιο συγκεκριμένα τα γενικά έξοδα της εταιρίας διαχωρίζονται στις ακόλουθες κατηγορίες:

- Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα: Τα Γενικά Βιομηχανικά Έξοδα που πρόκειται να βαρύνουν το κόστος περιλαμβάνουν τα έξοδα συντήρησης και επισκευών του μηχανολογικού εξοπλισμού, τα ενοίκια, τα διάφορα νομικά έξοδα καθώς και την καθαριότητα των εγκαταστάσεων.
- Διοικητικά Γενικά έξοδα: Τα έξοδα που πραγματοποιούνται από τη διεύθυνση και τις υπηρεσίες γραφείου. Συγκεκριμένα στην κατηγορία αυτή συμπεριλαμβάνονται όλα τα έξοδα που αφορούν δημοτικούς φόρους και ασφάλιστρα καθώς και την πληρωμή του Γενικού Διευθυντή.
- Γενικά Έξοδα πωλήσεων και διανομής: Στην κατηγορία αυτή ανήκουν όλα εκείνα τα έξοδα που προέρχονται από τις πωλήσεις και τη διανομή και δεν αφορούν στα άμεσα έξοδα του μάρκετινγκ.

Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται αναλυτικά τα γενικά έξοδα της εταιρίας το 2014 που θα ξεκινήσει η λειτουργία της «Genius Technologies». Στον πίνακα 6.2 απεικονίζονται τα γενικά έξοδα της επιχείρησης από το 2014 έως το 2018.

**Πίνακας 6.1 Γενικά Έξοδα μονάδας 2014**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ (€)
<b><u>ΓΕΝΙΚΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ</u></b>	
Συντήρηση εξοπλισμού	2.000
Νομικός Σύμβουλος	28.000
<b><u>ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ</u></b>	
Δημοτικοί Φόροι	2.000
Ασφάλιστρα	6.000
Αμοιβή Γενικού Διευθυντή	30.000
<b><u>ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ</u></b>	
Επικοινωνίες	4.000
<b><u>ΣΥΝΟΛΟ</u></b>	<b>72.000</b>

*Πίνακας 6.2 Γενικά Έξοδα 2014 - 2018*

<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)</b>
<b>2014</b>	<b>72.000</b>
<b>2015</b>	<b>74.200</b>
<b>2016</b>	<b>77.800</b>
<b>2017</b>	<b>80.145</b>
<b>2018</b>	<b>82.000</b>

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7**

# **ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ**

---



## 7. ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ

### 7.1. Κατηγορίες και λειτουργίες ανθρώπινων πόρων

Ένα από τα σημαντικότερα στοιχεία που πρέπει να καθοριστούν σε μία μελέτη σκοπιμότητας είναι ο καθορισμός των ανθρώπινων πόρων. Οι ανθρώπινοι πόροι που απαιτούνται για την εφαρμογή και τη λειτουργία των επενδυτικών σχεδίων είναι ανάγκη να καθορίζονται **κατά κατηγορίες** τέτοιες όπως είναι το διευθυντικό και το εποπτικό προσωπικό, οι ειδικευμένοι και ανειδίκευτοι εργάτες και **κατά λειτουργίες** όπως η γενική διεύθυνση, η διοίκηση παραγωγής και επιβλέψεως, η διοίκηση (λογιστήριο, προμήθειες κ.λπ.), ο έλεγχος παραγωγής, η λειτουργία των μηχανημάτων και οι μεταφορές. Ο αριθμός, η πείρα και οι ειδικότητες που απαιτούνται εξαρτώνται από τον τύπο της βιομηχανίας, την τεχνολογία που προβλέπεται να χρησιμοποιείται, το μέγεθος της μονάδας, το κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον του τόπου εγκατάστασης, καθώς και την προτεινόμενη οργάνωση της επιχείρησης.

Καθώς η επιτυχής λειτουργία ακόμα και των πιο επαγγελματικά σχεδιασμένων και καλά εξοπλισμένων βιομηχανικών επενδυτικών σχεδίων, εξαρτάται τελικά από την ειδίκευση, την πείρα και την παραγωγικότητα των εργατών, του επιτελείου και του διευθυντικού προσωπικού, στο κεφάλαιο αυτό θα δοθεί ιδιαίτερη βαρύτητα. Η Διοίκηση ανθρώπινων πόρων επομένως, έχει υποχρέωση να προσελκύσει, αποκτήσει, διατηρήσει και αξιοποιήσει τους καταλληλότερους και ικανότερους εργαζομένους.

### 7.2. Προσδιορισμός των αναγκών σε ανθρώπινο δυναμικό

Η «Genius Technologies» αποτελεί μία εταιρία μικρού μεγέθους η οποία όμως επειδή βρίσκεται στον κλάδο της Πληροφορικής η οποία εξελίσσεται συνεχώς θα πρέπει να διαθέτει τελευταίας τεχνολογίας εξοπλισμό. Αναφορικά με το ανθρώπινο δυναμικό, επειδή πρόκειται για έναν τομέα αρκετά εξειδικευμένο, θα

πρέπει να επιλεγεί με αρκετά αυστηρά κριτήρια ώστε να οδηγήσει στη μέγιστη δυνατή απόδοση. Οι συγκεκριμένες ανάγκες της εταιρίας σε ανθρώπινο δυναμικό θα προσδιορισθούν με την ανάλυση των απαιτούμενων ανθρώπινων πόρων κατά κατηγορίες (εργατικό δυναμικό και επιτελικό - εποπτικό προσωπικό) και κατά λειτουργίες.

### **7.3. Ανάλυση αγοράς**

#### **7.3.1. Εργατικό Δυναμικό**

Η εταιρία έχει σαν πελάτες της τράπεζες και καταστήματα (ιδιώτες) επομένως θα πρέπει να λειτουργεί ώρες και ημέρες καταστημάτων. Επομένως αυτό που προτείνεται είναι να υπάρχει ένα σταθερό προσωπικό το οποίο θα εργάζεται οκτώ ώρες την ημέρα, κατά προτίμηση 8 το πρωί με 4 το απόγευμα που είναι το ωράριο λειτουργίας των τραπεζών, 5 ημέρες την εβδομάδα. Εκτός όμως από το σταθερό προσωπικό, θα υπάρχουν και κάποιοι επιπλέον εργαζόμενοι οι οποίοι θα δρουν υποστηρικτικά τις ώρες λειτουργίας των καταστημάτων σε περίπτωση που υπάρξει κάποιο πρόβλημα με τα προϊόντα της εταιρίας. Επομένως κάθε εργαζόμενος θα εργάζεται 5 ημέρες την εβδομάδα, άρα 261 ημέρες το χρόνο πλην τις 20ήμερης άδειας που θα δικαιούται ετησίως και των 9 αργιών κάθε χρόνο. Επίσης κάθε εργαζόμενος θα δικαιούται 10 ημέρες ασθενείας το χρόνο, εκτός από τις περιπτώσεις που χρήζουν νοσοκομειακής περίθαλψης όπου η περίοδος ανάρρωσης θα είναι μεγαλύτερη.

#### **ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ**

Η διεύθυνση Πληροφορικής θα στελεχώνεται από μόνο ένα άτομο το Διευθυντή Πληροφορικής.

Λόγω της κρισιμότητας της θέσης ο Διευθυντής Πληροφορικής θα πρέπει να είναι απόφοιτος σχολής πληροφορικής και να διαθέτει βασικές γνώσεις Management. Επίσης θα πρέπει να διαθέτει αρκετή προϋπηρεσία σε αντίστοιχη θέση ή εταιρία και να έχει καλές συστάσεις.

**Πίνακας 7.1 Διεύθυνση Πληροφορικής**

<b>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</b>	<b>ΑΤΟΜΑ</b>
<b>Διευθυντής Πληροφορικής</b>	<b>1</b>

**ΤΜΗΜΑ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ**

Το Τμήμα Υποστήριξης Συστημάτων θα ασχολείται με την υποστήριξη των προϊόντων που η εταιρία παρέχει. Σε περίπτωση που προκύψει κάποιο τεχνικό πρόβλημα το συγκεκριμένο τμήμα θα πρέπει να είναι έτοιμο ώστε να δράσει άμεσα στον πελάτη και να προσπαθήσει να το λύσει. Θα ετοιμάζει τα προϊόντα πριν παραδοθούν στον πελάτη και θα αναλαμβάνει και την επίλυση βλαβών. Για αυτό το λόγο το προσωπικό αυτού του τμήματος θα πρέπει να είναι άριστα εκπαιδευμένο πάνω στο αντικείμενο απόφοιτοι κάποιας τεχνικής σχολής. Απαραίτητος αριθμός είναι 5 ώστε να υπάρχει άμεση ανταπόκριση. Ο υπεύθυνος θα πρέπει να έχει πολύ καλή γνώση του αντικειμένου και να έχει αρκετή εμπειρία πάνω σε αυτό επειδή πρόκειται για αρκετά εξειδικευμένα προϊόντα. Στόχος αυτού του τμήματος είναι να μην απασχολείται το Τμήμα Πληροφορικής με τεχνικά ζητήματα.

**Πίνακας 7.2 Τμήμα Υποστήριξης Συστημάτων**

<b>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</b>	<b>ΑΤΟΜΑ</b>
<b>Προϊστάμενος Τμήματος Υποστήριξης Συστημάτων</b>	<b>1</b>
<b>Υπάλληλοι</b>	<b>5</b>

## **ΤΜΗΜΑ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ (Help Desk)**

Το Τμήμα Υποστήριξης Πελατών θα αποτελεί το διαμεσολαβητή μεταξύ των πελατών και του Τμήματος Υποστήριξης Συστημάτων. Θα δέχεται κλήσεις από τους πελάτες, θα ενημερώνεται για τα προβλήματα που αυτοί αντιμετωπίζουν και θα προσπαθούν να τους δώσουν λύση. Αν αυτό δεν είναι εφικτό τηλεφωνικώς τότε θα ενημερώνεται το Τμήμα Υποστήριξης Συστημάτων. Το Τμήμα αυτό θα στελεχώνεται από 3 άτομα αποφοίτους δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης.

*Πίνακας 7.3 Τμήμα Υποστήριξης Πελατών (Help Desk)*

<b>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</b>	<b>ΑΤΟΜΑ</b>
<b>Υπάλληλοι</b>	<b>3</b>

## **ΤΜΗΜΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ**

Το Τμήμα Πληροφορικής απαρτίζεται από 3 τμήματα ανάλογα με το αντικείμενο και το προϊόν που το κάθε τμήμα αναπτύσσει. Έτσι υπάρχει το τμήμα των EFT/POS το οποίο ασχολείται με την ανάπτυξη εφαρμογών για τερματικά μηχανήματα Point-Of-Sale στα οποία γίνονται αγορές με πιστωτικές κάρτες, πληρωμές λογαριασμών και άλλα, το Τμήμα Business Information Systems (BIS) οποίο ασχολείται με το σχεδιασμό, την ανάπτυξη, τη διαχείριση και τη συντήρηση όλων των συστημάτων λογισμικού της εταιρίας και το τμήμα ATM και Συστημάτων Προτεραιότητας το οποίο ασχολείται με την ολοκλήρωση, αναβάθμιση, εγκατάσταση και τεχνική υποστήριξη των ATM και των Συστημάτων Προτεραιότητας. Όλοι οι εργαζόμενοι του Τμήματος Πληροφορικής θα πρέπει να είναι απαραίτητα απόφοιτοι σχολής πληροφορικής τριτοβάθμιας εκπαίδευσης (ΑΕΙ/ΤΕΙ).

*Πίνακας 7.4 Τμήμα EFT/POS*

<b>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</b>	<b>ΑΤΟΜΑ</b>
<b>Μηχανικός Λογισμικού</b>	<b>4</b>

*Πίνακας 7.5 Τμήμα BIS*

<b>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</b>	<b>ΑΤΟΜΑ</b>
<b>Μηχανικός Λογισμικού</b>	<b>1</b>

*Πίνακας 7.6 Τμήμα ATM/Συστημάτων Προτεραιότητας*

<b>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</b>	<b>ΑΤΟΜΑ</b>
<b>Μηχανικοί Λογισμικού</b>	<b>1</b>

## **ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ**

Στη Διεύθυνση Δημοσίων Σχέσεων θα απασχολούνται συνολικά δύο άτομα. Αρχικά θα υπάρχει ο Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων ο οποίος θα πρέπει να είναι απόφοιτος τριτοβάθμιας εκπαίδευσης (ΑΕΙ) με αρκετή προϋπηρεσία σε τμήματα Δημοσίων Σχέσεων. Κύριο αντικείμενο ενασχόλησης του θα είναι η λήψη σημαντικών αποφάσεων για το τμήμα, καθώς και η πορεία που θα πρέπει να ακολουθήσει η εταιρία ώστε να επιτύχει το επιθυμητό μερίδιο αγοράς. Εκτός όμως από το διευθυντή Marketing, στο τμήμα αυτό θα υπάρχει και ένας υπεύθυνος Δημοσίων Σχέσεων απόφοιτος και αυτός τριτοβάθμιας εκπαίδευσης (ΑΕΙ,ΤΕΙ) με πολύ καλές επικοινωνιακές ικανότητες και γνώσεις τουλάχιστον δύο ξένων γλωσσών.

*Πίνακας 7.7 Διεύθυνση Δημοσίων Σχέσεων*

<b>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</b>	<b>ΑΤΟΜΑ</b>
<b>Διευθυντής Marketing και Δημοσίων Σχέσεων</b>	<b>1</b>

## ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΠΟΡΩΝ

### ΤΜΗΜΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΚΑΙ ΜΙΣΘΟΔΟΣΙΑΣ

Οι αρμοδιότητες του συγκεκριμένου τμήματος αφορούν τη μισθοδοσία, την παροχή αδειών, την αξιολόγηση και τις προσλήψεις και εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού της υπό μελέτη παραγωγικής μονάδας.

*Πίνακας 7.8 Τμήμα Προσωπικού και Μισθοδοσίας*

ΘΕΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	ΑΤΟΜΑ
Προϊστάμενος Ανθρώπινων Πόρων	1
Υπάλληλος	1

Παράλληλα με τα παραπάνω στο τμήμα αυτό θα περιλαμβάνονται όλοι οι εργατές που δεν απασχολούνται άμεσα στην παραγωγική διαδικασία.

*Πίνακας 7.9 Τμήμα Προσωπικού*

ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ	ΑΤΟΜΑ
Καθαριστής	1
Ηλεκτρολόγος	1

Η ειδικότητα του καθαριστή αναφέρεται στους απασχολούμενους στον τομέα καθαριότητας του εργοστασίου, οι οποίοι θα είναι υπεύθυνοι για την καθημερινή καθαριότητα και απολύμανση των χώρων της παραγωγής και των λοιπών χώρων της μονάδας. Η ειδικότητα του ηλεκτρολόγου αφορά τους απασχολούμενους στη θέση εργασίας που αφορά την αντιμετώπιση τυχόν προβλημάτων ηλεκτρολογικής φύσεως που μπορεί να προκύψουν κατά τη λειτουργία των μηχανημάτων. Τα άτομα αυτά έχουν γνώσεις πάνω στα λειτουργία των μηχανημάτων και είναι υπεύθυνα για τη συντήρηση και την



επισκευή των μηχανημάτων.

## **ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

Η Διεύθυνση Πωλήσεων θα έχει ως κύρια αντικείμενα απασχόλησης την ανάλυση και πρόβλεψη πωλήσεων, την πρόβλεψη της ζήτησης και την προώθηση των προϊόντων που το Τμήμα Πληροφορικής αναπτύσσει. Επειδή υπάρχουν αρκετά υποτμήματα στο Τμήμα Πληροφορικής καθένα από τα οποία ασχολείται και με διαφορετικό προϊόν θα πρέπει να υπάρχει και ανάλογος αριθμός πωλητών. Η Διεύθυνση αυτή θα στελεχώνεται από το Διευθυντή Πωλήσεων και τους πωλητές. Ο Διευθυντής Πωλήσεων θα πρέπει να είναι απόφοιτος τριτοβάθμιας εκπαίδευσης με προπτυχιακές και μεταπτυχιακές σπουδές στο marketing, άριστη γνώση δύο ξένων γλωσσών, επικοινωνιακές ικανότητες και τετραετή τουλάχιστον εμπειρία σε αντίστοιχη θέση. Οι πωλητές θα είναι συνολικά πέντε και θα πρέπει να είναι και αυτοί απόφοιτοι σχολής τριτοβάθμιας εκπαίδευσης με επικοινωνιακές ικανότητες.

*Πίνακας 7.10 Διεύθυνση πωλήσεων*

<b>ΘΕΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ</b>	<b>ΑΤΟΜΑ</b>
<b>Διευθυντής πωλήσεων</b>	<b>1</b>
<b>Υπάλληλος</b>	<b>3</b>

## **ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ**

Στην οικονομική διεύθυνση της παραγωγικής μονάδας θα απασχολούνται άτομα με οικονομικές προπτυχιακές και μεταπτυχιακές σπουδές και μεγάλη εμπειρία, γνωστική και επαγγελματική, στα αντικείμενα της λογιστικής, της χρηματοοικονομικής διοίκησης και της κοστολόγησης. Η διεύθυνση οικονομικών περιλαμβάνει τα τμήματα που ακολουθούν και τις θέσεις εργασίας που αντιστοιχούν στο κάθε τμήμα.

**Πίνακας 7.11 Τμήμα Χρηματοοικονομικών**

<b>ΘΕΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ</b>	<b>ΑΤΟΜΑ</b>
<b>Διευθυντής Τμήματος Χρηματοοικονομικών</b>	<b>1</b>
<b>Λογιστής</b>	<b>1</b>

### **ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ**

Η Διεύθυνση προμηθειών έχει ως στόχο την παραγγελία, αποθήκευση και μετακίνηση των εμπορευμάτων. Για το λόγο αυτό και για να γίνει πιο αποτελεσματική η λειτουργία της χωρίζεται σε τρία τμήματα. Το Τμήμα Προμηθειών το οποίο και είναι υπεύθυνο για τις παραγγελίες της «Genius Technologies» είτε αυτές αφορούν προϊόντα προς πώληση, είτε ανταλλακτικά, είτε ακόμα και γραφική ύλη. Όλα τα τμήματα της εταιρίας θα πρέπει να επικοινωνούν απευθείας με το τμήμα προμηθειών ώστε να ενημερώνουν για τυχόν ελλείψεις ή νέες παραγγελίες. Για τις θέσεις εργασίας απαιτούμενα προσόντα αποτελούν το απολυτήριο λυκείου, το δίπλωμα οδήγησης μεγάλου οχήματος και οι καλές συστάσεις.

**Πίνακας 7.12 Τμήμα Προμηθειών**

<b>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ</b>	<b>ΑΤΟΜΑ</b>
<b>Υπεύθυνος Τμήματος Προμηθειών</b>	<b>1</b>
<b>Μεταφορέας- Αποθηκάριος</b>	<b>1</b>

#### **7.3.2. Επιτελικό και εποπτικό προσωπικό**

Στην εκτέλεση ενός προγράμματος έχει μεγάλη σημασία η εύρεση ικανού και πεπειραμένου εποπτικού προσωπικού. Στη συγκεκριμένη μελέτη σκοπιμότητας, καθορίζονται οι απαιτήσεις για τέτοιο προσωπικό και θέτονται οι απαιτούμενες προδιαγραφές. Επίσης η στελέχωση της υπό μελέτη παραγωγικής μονάδας από το κατάλληλο διευθυντικό προσωπικό είναι εξέχουσας σημασίας για την επιτυχή εκτέλεση και λειτουργία του προγράμματος. Όπως αναφέρθηκε σε

προηγούμενο τμήμα της μελέτης, η «Genius Technologies» θα διοικείται από τον Πρόεδρο αλλά θα έχει ένα Γενικό Διευθυντή και τους πέντε μετόχους.

## ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

Πίνακας 7.13 Γραμματεία

ΘΕΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	ΑΤΟΜΑ
Γραμματειακή υποστήριξη	1

Για τη συγκεκριμένη θέση εργασίας τα προσόντα που χρειάζονται είναι πτυχίο ΤΕΙ, ΤΕΕ ή ΙΕΚ, εμπειρία πάνω στον τομέα της γραμματειακής υποστήριξης και καλές συστάσεις. Στις αρμοδιότητες της συγκεκριμένης θέσης θα συμπεριλαμβάνονται η τηλεφωνική επικοινωνία με τους πελάτες, η αλληλογραφία της εταιρίας και η γραμματειακή υποστήριξη της γενικής διεύθυνσης.

### 7.3.3. Προγραμματισμός Ανθρωπίνων πόρων

Σύμφωνα με την ανάλυση εργασίας που προηγήθηκε καταρτίστηκαν συγκεντρωτικός πίνακας ο οποίος παρουσιάζει το σύνολο των προβλεπόμενων θέσεων εργασίας, τόσο για το εργατικό δυναμικό όσο και για το επιτελικό και εποπτικό προσωπικό.

*Πίνακας 7.14 Συγκεντρωτικός πίνακας προβλεπόμενων θέσεων εργασίας*

<b>ΘΕΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ</b>	<b>ΑΡΙΘΜΟΣ</b>
<b><u>ΑΝΙΔΕΙΚΕΥΤΟΙ ΕΡΓΑΤΕΣ</u></b>	
Μεταφορέας	1
Αποθηκάριος	1
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>2</b>
<b><u>ΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟΙ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ</u></b>	
Μηχανικοί Λογισμικού	6
Ηλεκτρολόγος	1
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>7</b>
<b><u>ΕΠΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ</u></b>	
Υπάλληλοι	12
Λογιστές	1
Γραμματείς	1
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>14</b>
<b><u>ΕΠΙΤΕΛΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ</u></b>	
Διευθυντές	3
Προϊστάμενοι	3
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>6</b>
<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>29</b>

Από τον παραπάνω συγκεντρωτικό πίνακα προκύπτει ότι το σύνολο των εργαζομένων που θα στελεχώσουν την υπό μελέτη μονάδα παραγωγής ανέρχεται στα 29 άτομα. Ο αριθμός αυτός των εργαζομένων αντικατοπτρίζει τις ανάγκες της «Genius Technologies» σε ανθρώπινο κεφάλαιο, απαραίτητο για την εύρυθμη λειτουργία της.

#### **7.4. Διαθεσιμότητα ανθρώπινου δυναμικού και στρατολόγηση**

Αφού προσδιορίστηκαν οι ανάγκες σε προσωπικό, επόμενο βήμα είναι να

ξεκινήσει η διαδικασία της προσέλκυσης και επιλογής ικανού αριθμού υποψηφίων για να στελεχώσουν την επιχείρηση.

#### **7.4.1. Εκτίμηση της προσφοράς και της ζήτησης ανθρώπινου δυναμικού**

Τα ποσοστά ανεργίας, λόγω της οικονομικής κρίσης που ταλανίζει τη χώρα μας τα τελευταία χρόνια αλλά ειδικά αυτή τη χρονιά, αυξάνονται διαρκώς. Η κρίση αυτή φυσικά έχει επηρεάσει και τον κλάδο λογισμικού, που παρόλο που βρίσκεται σε καλύτερη θέση από τους υπόλοιπους κλάδους, τα ποσοστά ανεργίας βρίσκονται σε υψηλά επίπεδα και πολλοί ικανοί εργαζόμενοι στον κλάδο μένουν χωρίς εργασία με αποτέλεσμα να αναζητούν ευκαιρίες στο εξωτερικό.

Σύμφωνα λοιπόν με τα παραπάνω δεδομένα, η λειτουργία της «Genius Technologies» θα συντελέσει στη μείωση του ποσοστού ανεργίας που μαστίζει τον κλάδο, αφού θα απασχολήσει έναν ικανοποιητικό αριθμό εργαζομένων. Η λειτουργία της εταιρίας θα δημιουργήσει όπως προαναφέρθηκε 9 νέες θέσεις για εργατικό δυναμικό και 14 θέσεις για εποπτικό προσωπικό, οι οποίες μπορούν να καλυφθούν πολύ εύκολα από το δυναμικό της περιοχής σύμφωνα με τον πληθυσμό και τα ποσοστά ανεργίας και όσον αφορά το επιτελικό προσωπικό, η προσέλκυση και η επιλογή θα γίνει σε πανελλήνια βάση.

#### **7.4.2. Προσέλκυση υποψηφίων**

Βασικός στόχος της επιχείρησης είναι η προσέλκυση ικανού αριθμού υποψηφίων έγκαιρα και με το μικρότερο δυνατό κόστος. Είναι γνωστό ότι ως προσέλκυση υποψηφίων ορίζεται η διαδικασία εντοπισμού και πρόσκλησης των κατάλληλων ατόμων για την κάλυψη των υπάρχουσών κενών θέσεων. Επομένως, η γνωστοποίηση των κενών θέσεων εργασίας πρέπει να γίνει στις κατάλληλες πηγές υποψηφίων έγκαιρα, ενώ παράλληλα να γνωστοποιηθούν αρκετές πληροφορίες για τις αρμοδιότητες της κάθε θέσης και για τις συνθήκες

απασχόλησης ώστε οι υποψήφιοι να μπορούν να αποφασίσουν αν ικανοποιεί τις προσδοκίες και τις απαιτήσεις τους. Παρακάτω παρουσιάζονται οι τρόποι με τους οποίους η εταιρία θα εντοπίσει το εργατικό δυναμικό που θα πληροί τα προσόντα που απαιτούνται:

- Καταχώρηση των διαθέσεων θέσεων στις εφημερίδες, τόσο σε αυτές που περιέχουν ως ένθετο αγγελίες, όσο και σε αυτές που δημοσιεύουν αποκλειστικά αγγελίες.
- Καταχώρηση αγγελιών σε ιστοσελίδες ευρέσεως εργασίας στο διαδίκτυο.
- Δημιουργία ιστοσελίδας της «Genius Technologies» στο διαδίκτυο και ανάρτηση όλων των διαθέσιμων θέσεων.
- Για το εποπτικό και το επιτελικό προσωπικό θα απευθυνθεί επίσης και στα ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα και για το εργατικό δυναμικό σε επαγγελματικές σχολές.

#### **7.4.3. Επιλογή υποψηφίων**

Η διαδικασία επιλογής υποψηφίων απαιτεί αρχικά τη συγκέντρωση πληροφοριών για κάθε έναν από τους υποψηφίους. Αυτό θα γίνει μέσω της αποστολής των βιογραφικών τους στην εταιρία. Αφού λοιπόν συγκεντρωθεί ο μέγιστος αριθμός βιογραφικών, θα πρέπει να γίνει η αξιολόγηση τους και να μελετηθεί το κατά πόσο τα προσόντα του κάθε υποψηφίου συμβαδίζουν με τις απαιτήσεις της κάθε θέσης. Όσοι υποψήφιοι θεωρηθούν καταλληλότεροι για τις θέσεις εργασίας θα πρέπει να περάσουν το στάδιο της συνέντευξης ώστε να αξιολογηθούν και από εκεί και τελικά να ληφθεί η απόφαση επιλογής του υποψηφίου στον οποίο θα προσφερθεί η θέση εργασίας.

Οι εταιρίες ξοδεύουν πολύ χρόνο, χρήμα και ενέργεια στην προσπάθειά τους να επιλέξουν και να προσλάβουν προσωπικό ικανό, καταρτισμένο και παραγωγικό. Όταν λοιπόν επιλέγεται κάποιο άτομο, ουσιαστικά γίνεται η πρόβλεψη πως το συγκεκριμένο άτομο θα είναι περισσότερο αποδοτικό σε σχέση με τα άτομα που δεν επιλέγηκαν.

Η διαδικασία που θα ακολουθηθεί προκειμένου να επιλεγούν τα καταλληλότερα



άτομα που θα στελεχώσουν την εταιρία περιλαμβάνει κάποια στάδια τα οποία είναι τα ακόλουθα:

1. Συλλογή βιογραφικών και αξιολόγησή τους.
2. Επιλογή από τα βιογραφικά που έχουν αποσταλεί των καταλληλότερων υποψηφίων που θα περάσουν στο επόμενο στάδιο.
3. Συνέντευξη επιλογής.
4. Επιβεβαίωση των πληροφοριών και συστάσεων που αφορούν τον υποψήφιο.
5. Τελική απόφαση – επιλογή.
6. Προσφορά θέσης στους υποψηφίους που επιλέχθηκαν.

Σε κάθε ένα από τα παραπάνω στάδια ισχύουν τα εξής:

### **1) Συλλογή Βιογραφικών και αξιολόγησή τους**

Στο στάδιο αυτό συλλέγονται τα βιογραφικά των υποψηφίων που έχουν κατατεθεί και αξιολογούνται σύμφωνα με τις απαιτήσεις της κάθε θέσης εργασίας.

### **2) Επιλογή υποψηφίων που θα περάσουν το στάδιο της συνέντευξης**

Σε περίπτωση που υπάρχει αρκετά μεγάλος αριθμός υποψηφίων και επειδή δεν μπορούν όλοι να περάσουν από συνέντευξη, θα επιλεγούν οι υποψήφιοι οι οποίοι έχουν προσόντα που είναι σχετικά με τις διαθέσιμες θέσεις.

### **3) Συνέντευξη επιλογής**

Κατά το στάδιο αυτό οι υποψήφιοι που συγκέντρωσαν τα τυπικά προσόντα κατά την αξιολόγηση των βιογραφικών, θα κληθούν για προσωπική συνέντευξη. Η συνέντευξη επιλογής αποτελεί το βασικότερο στάδιο της επιλογής για τη θέση εργασίας. Είναι μια πρόσωπο με πρόσωπο επικοινωνία μεταξύ του υποψηφίου και του υπεύθυνου επιλογής με σκοπό να εκτιμηθούν οι γνώσεις, οι ικανότητες, οι δεξιότητες και η προσωπικότητα του υποψηφίου για τη συγκεκριμένη θέση εργασίας. Ακόμη, μέσω της

συνέντευξης επιδιώκεται να αποσαφηνισθούν και να συμπληρωθούν οι τυχόν ανακρίβειες, αντιφατικές κι ελλιπείς πληροφορίες που έχουν αντληθεί από το βιογραφικό.

#### **4) Επιβεβαίωση των πληροφοριών και των συστάσεων που αφορούν τον υποψήφιο.**

Η πράξη έχει αποδείξει ότι κάποιοι υποψήφιοι, είτε σκόπιμα είτε από αμέλεια, μεγαλοποιούν τα πράγματα στο βιογραφικό τους ή στη συνέντευξη επιλογής όσον αφορά κυρίως τις σπουδές τους, την εξειδίκευση που έχουν και όσα σχετίζονται με την προηγούμενη απασχόλησή τους. Έτσι θα πρέπει να γίνει μία επιβεβαίωση των πληροφοριών που δίνονται στο βιογραφικό ή κατά τη διάρκεια της συνέντευξης. Η επιβεβαίωση αυτή δεν μπορεί να γίνει αυθαίρετα παρά μόνο με ενυπόγραφη άδεια από τον υποψήφιο.

#### **5) Τελική απόφαση - επιλογή**

Μετά την ολοκλήρωση των παραπάνω σταδίων ακολουθεί το στάδιο της σύγκρισης των υποψηφίων που επιλέχτηκαν, για να γίνει η τελική απόφαση επιλογής. Θα προγραμματισθούν συνεντεύξεις με τους εναπομείναντες στις οποίες δίνεται η ευκαιρία τόσο στους υποψηφίους όσο και στους υπεύθυνους για τη συνέντευξη να απαντηθούν τυχόν αναπάντητες ερωτήσεις, δίνονται περισσότερες διευκρινίσεις για την εργασία που θα κάνουν κ.λπ. Την τελική απόφαση επιλογής την παίρνουν τα στελέχη των διευθύνσεων στα οποία θα απασχοληθούν οι συγκεκριμένοι υποψήφιοι, αφού, σε πρώτη φάση, λάβει χώρα η ανακοίνωση της προσφοράς των θέσεων από τη Διεύθυνση Ανθρώπινων Πόρων.

#### **6) Προσφορά θέσης στους υποψηφίους που επιλέχτηκαν**

Στο τελευταίο αυτό στάδιο της διαδικασίας επιλογής υποψηφίων, οι θέσεις εργασίας θα προσφερθούν στους υποψηφίους που ξεχώρισαν και επιλέχθηκαν και η εταιρία θα οριοθετήσει το επιθυμητό χρονικό πλαίσιο το οποίο απαιτείται για την αποδοχή της κάθε θέσης.

### **7.5. Το πρόγραμμα κατάρτισης-εκπαίδευσης**

Μετά την επιλογή του, ο προσληφθείς πλέον εργαζόμενος θα πρέπει να αποκτήσει γνώσεις και τεχνικές δεξιότητες πάνω στο αντικείμενο στο οποίο θα εργαστεί. Θα πρέπει δηλαδή να εκπαιδευτεί, τόσο σε γενικό επίπεδο δηλαδή γενικά στον τρόπο λειτουργία της εταιρίας, από το πιο χαμηλό επίπεδο μέχρι το πιο υψηλό όσο και στις λεπτομέρειες του αντικειμένου της εργασίας του. Η «Genius Technologies» δίνει μεγάλη βαρύτητα στην τεχνολογία και στο μηχανικό εξοπλισμό της και θα φροντίσει για την εξοικείωση του προσωπικού με τον τεχνολογικό εξοπλισμό και τη συνεχή κατάρτιση και εκπαίδευσή του, ώστε το ανθρώπινο δυναμικό να αποτελέσει τον κινητήριο μοχλό της επιτυχίας της. Την εκπαίδευση του προσωπικού θα αναλαμβάνει η διεύθυνση ανθρωπίνων πόρων, η οποία θα είναι υπεύθυνη αρχικά και για τα προγράμματα κατάρτισεως του εργατικού και διοικητικού προσωπικού που θα βοηθήσουν στην εξοικείωσή τους με τις απαιτήσεις της κάθε θέσης εργασίας και τη λειτουργία της επιχείρησης.

## **7.6. Εκτιμήσεις του κόστους εργασίας**

### **7.6.1. Πολιτική Αμοιβών**

Η «Genius Technologies» είναι μία νέα εταιρία η οποία για να λειτουργήσει θα πρέπει να προσελκύσει το προσωπικό της αρχικά, αλλά και να καταφέρει να το διατηρήσει. Άρα η πολιτική των αμοιβών που σκοπεύει να υιοθετήσει η εταιρία, θα αναπτυχθεί με στόχο την προσέλκυση, απασχόληση και διατήρηση έμπειρου προσωπικού που διαθέτει τις αναγκαίες ικανότητες και συμπεριφορές που οδηγούν στη βελτιστοποίηση της ατομικής αλλά και της συνολικής απόδοσης. Η πολιτική που θα ακολουθήσει η υπό μελέτη εταιρία, θα διαμορφωθεί επίσης λαμβάνοντας υπόψη τις αμοιβές που δίνουν οι ανταγωνίστριες εταιρίες του κλάδου για παρόμοιες εργασίες, τις νομοθετικές ρυθμίσεις για τα κατώτατα όρια αμοιβών και τις απαιτήσεις και τις ευθύνες της κάθε θέσης εργασίας. Επειδή όμως η εταιρία έχει σαν στόχο να προσελκύσει στελέχη των ανταγωνιστριών εταιριών ώστε να έχει έτοιμη την απαραίτητη τεχνογνωσία και

να μπορεί να τη χρησιμοποιήσει προς όφελος της, θα πρέπει να παρέχει και μισθούς οι οποίοι θα είναι αρκετά υψηλότεροι από τους μισθούς που δίνουν οι άλλες εταιρίες σε ορισμένα στελέχη. Οι αμοιβές των εργαζομένων της εταιρίας διακρίνονται σε άμεσες και έμμεσες οικονομικές παροχές. Την άμεση οικονομική παροχή την αποτελούν ο μισθός και τα κίνητρα - βραβεία (bonus), δηλαδή, η επιπλέον ανταμοιβή που καταβάλλεται για την προσπάθεια και τα αποτελέσματα τα οποία επιτυγχάνει ο εργαζόμενος. Παρόλα αυτά επειδή αφενός διανύουμε περίοδο οικονομικής κρίσης και αφετέρου πρόκειται για μία νέα εταιρία τα bonus θα είναι αρκετά περιορισμένα και θα παρέχονται μόνο σε ειδικές περιπτώσεις. Την έμμεση οικονομική παροχή την αποτελούν οι διάφορες άλλες υποχρεώσεις του εργοδότη (λ.χ. κοινωνική και ιατρική ασφάλιση) και οι πρόσθετες παροχές (οφέλη), που δεν σχετίζονται άμεσα με την απόδοση στη θέση εργασίας (λ.χ. κουπόνια αγορών, έκπτωση σε ορισμένα προϊόντα ή εταιρίες κ.α.).

#### **7.6.2. Άμεση Αμοιβή**

Η υπό μελέτη εταιρία προβλέπεται να ακολουθήσει σύστημα άμεσης αμοιβής το οποίο θα βασίζεται στη μηνιαία καταβολή μισθού για κάθε εργαζόμενο. Οι μισθοί και τα bonus (όπου αυτά καταβάλλονται), θα καταβάλλονται σε ατομικούς λογαριασμούς της Εθνικής Τράπεζας και θα αποτελούν συνάρτηση των παρακάτω στοιχείων:

- Των αμοιβών των ανταγωνιστών.
- Της κυβερνητικής πολιτικής και των νομοθετικών ρυθμίσεων.
- Των συνθηκών της αγοράς εργασίας.
- Του κόστους ζωής.
- Των απαιτήσεων της εκάστοτε θέσης εργασίας.
- Των δυνατοτήτων της επιχείρησης.
- Της πίεσης και των αποφάσεων των σωματείων.
- Των στρατηγικών στόχων της επιχείρησης.

### 7.6.3. Έμμεση Αμοιβή

Ανεξάρτητα από την άμεση αμοιβή, η εταιρία, προκειμένου να δείχνει στους εργαζομένους της ότι αναγνωρίζει την προσφορά τους και να τους παρακινεί για ακόμα μεγαλύτερη απόδοση, θα καταβάλλει και κάποιες έμμεσες αμοιβές, όπως :

- Κοινωνική ασφάλιση.
- Ιατρική και νοσοκομειακή περίθαλψη.
- Προγράμματα υγείας.
- Ιδιωτική ατομική ή / και ομαδική ασφάλεια ζωής.
- Εκπαίδευση (λ.χ. συμμετοχή σε σεμινάρια και ημερίδες).
- Άδειες γενικές (αναρρωτικές, τοκετού κ.λπ.).
- Εκπαιδευτικές άδειες για μεταπτυχιακές ή άλλου είδους σπουδές.
- Ετήσια άδεια για διακοπές.
- Επιδόματα (εορτών, γάμου, ειδικών συνθηκών).
- Οικονομικές και νομικές συμβουλές και νομική υποστήριξη.
- Συνταξιοδότηση.

### 7.7. Υπολογισμός των αμοιβών

Σύμφωνα με όσα αναφέρθηκαν παραπάνω, θα καθορισθεί το συνολικό κόστος του ανθρώπινου δυναμικού που θα απασχολείται στην «Colors Female». Το κόστος αυτό διακρίνεται σε κόστος εργατικού δυναμικού και κόστος εποπτικού και επιτελικού προσωπικού. Οι αμοιβές κάθε χρόνο θα αναπροσαρμόζονται κατά 3,1% ώστε να λαμβάνεται υπόψη η μέση αύξηση του πληθωρισμού στην Ελλάδα. Επίσης οι πρόσθετες παροχές και υποχρεώσεις θα λογίζονται βάσει του συντελεστή 1,2 ο οποίος αντικατοπτρίζει τη συμμετοχή του εργοδότη σε αυτές.

Συγκεκριμένα στον πρώτο πίνακα που ακολουθεί φαίνονται οι προβλεπόμενες εκτιμήσεις του κόστους του εργατικού δυναμικού για το πρώτο έτος λειτουργίας της επιχείρησης και στους πίνακες 7.20 και 7.21 οι προβλεπόμενες

εκτιμήσεις του κόστους του εποπτικού και επιτελικού προσωπικού.

*Πίνακας 7.15 Εργατικό δυναμικό*

ΘΕΣΗ	ΜΗΝΙΑΙΟΣ ΜΙΣΘΟΣ (€)	ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)
Ανειδίκευτοι εργάτες (2)	500	16.800
Ειδικευμένο προσωπικό(7)	1.000	117.600
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>134.400</b>

*Πίνακας 7.16 Εποπτικό και επιτελικό προσωπικό*

ΘΕΣΗ	ΜΗΝΙΑΙΟΣ ΜΙΣΘΟΣ (€)	ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)
Εποπτικό προσωπικό (14)	700	164.640
Υπεύθυνοι (3)	1.200	60.480
Διευθυντές (3)	2.100	105.840
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>330.960</b>

*Πίνακας 7.17 Συνολικό προσωπικό*

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ	ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ ΣΕ €
Εργατικό δυναμικό	134.400
Εποπτικό και επιτελικό προσωπικό	330.960
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>465.360</b>

Το συνολικό κόστος της «Genius Technologies» για το πρώτο έτος λειτουργίας της ανέρχεται σε **465.360 €**, ενώ για τα επόμενα τέσσερα έτη παρουσιάζεται στον πίνακα που ακολουθεί:

*Πίνακας 7.18 Συνολικό κόστος*

ΕΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ
2014	465.360
2015	470.484
2016	480.748
2017	500.147
2018	520.784



## 7.8. Αξιολόγηση της απόδοσης

Προκειμένου να διαπιστωθεί ποιοι εργαζόμενοι εκτελούν σωστά την εργασία τους σύμφωνα με συγκεκριμένα κριτήρια τα οποία έχουν καθοριστεί εκ των προτέρων, εάν βελτιώνεται η απόδοση τους όσο εξελίσσονται στην εταιρία, καθώς και αν λειτουργεί σωστά το σύστημα ανταμοιβών είναι απαραίτητη η αξιολόγηση απόδοσης. Κάθε εργαζόμενος έχει συγκεκριμένες ευθύνες και αρμοδιότητες και έχει να εκτελέσει τόσο ποσοτικό όσο και ποιοτικό έργο. Η εκτέλεση και η ολοκλήρωση αυτού του έργου ορίζεται ως απόδοση του εργαζομένου και αποτελεί αντικείμενο αξιολόγησης. Η διαδικασία της αξιολόγησης επομένως εμπεριέχει μια διαδικασία συλλογής πληροφοριών και δεδομένων και την κατόπιν αξιολόγησή τους, για τη λήψη αποφάσεων οι οποίες θα στοχεύουν στη βελτίωση της απόδοσής τους.

Συγκεκριμένα, η συλλογή των πληροφοριών και των δεδομένων βοηθάει να :

- Γίνονται πιο αποτελεσματικές τοποθετήσεις εργαζόμενων.
- Ενημερώνονται οι εργαζόμενοι για τις προοπτικές εξέλιξής τους.
- Διαπιστώνονται οι εκπαιδευτικές ανάγκες.
- Διαπιστώνονται διοικητικές και οργανωτικές αδυναμίες.

Στην «Genius Technologies» αξιολογητές θα είναι οι υπεύθυνοι των τμημάτων. Για κάθε τμήμα της εταιρίας την αξιολόγηση θα διενεργεί ο αντίστοιχος προϊστάμενος, ενώ η αξιολόγηση των προϊσταμένων θα γίνεται από τους διευθυντές. Τα πρότυπα απόδοσης σύμφωνα με τα οποία θα γίνεται η αξιολόγηση θα είναι μετρήσιμα για να αποφεύγονται οι ασάφειες και η δημιουργία αισθήματος αδικίας και θα φυλάσσονται στη βάση δεδομένων της Διεύθυνσης Προσωπικού.

# **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8**

## **ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ – ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ**

### **– ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ**

---

## 8. ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ – ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ – ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

### 8.1. *Εκτίμηση των αναγκών σε Χώρους της Νέας Μονάδας*

Για την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου της εταιρίας «Genius Technologies» θα πρέπει να γίνει εκτίμηση των αναγκών της επιχείρησης καθώς και των απαιτήσεών της αναφορικά με τους χώρους που είναι απαραίτητοι για την ορθή λειτουργία της. Οι εγκαταστάσεις της εταιρίας θα τοποθετηθούν σε ένα κτήριο στο οποίο θα χρειαστεί 1 όροφος ώστε να μπορούν να λειτουργήσουν σωστά όλες οι υπηρεσίες της. Επίσης οι εγκαταστάσεις θα διαθέτουν parking τόσο για τα αυτοκίνητα και τις μηχανές της εταιρίας όσο και για τους εργαζομένους και τους πελάτες. Ως αποτέλεσμα των παραπάνω θα χρειαστεί κτήριο 800 m<sup>2</sup>.

### 8.2. *Αναζήτηση και Επιλογή Τοποθεσίας*

#### 8.2.1. Βασικές απαιτήσεις επιλογής τοποθεσίας

Για την επιλογή της τοποθεσίας έχουν καθοριστεί κάποια κριτήρια τα οποία μπορούν να ταξινομηθούν σε δύο κατηγορίες. Τα **οφέλη υλοποίησης** που περιλαμβάνουν όλους τους παράγοντες που συμβάλλουν στην επιτυχία της επιλογής, και τις **απαιτήσεις υλοποίησης** που αφορούν τους περιορισμούς και το κόστος.

Πιο αναλυτικά τα κριτήρια για τα **Οφέλη Υλοποίησης** είναι:

- Εγγύτητα στο κέντρο της πόλης
- Προσβασιμότητα
- Δυνατότητα εύκολης εύρεσης χώρου διαστάσεων 800 m<sup>2</sup>
- Θέση σε σχέση με πελάτες
- Μεταφορικές διευκολύνσεις

Τα κριτήρια για τις **Απαιτήσεις Υλοποίησης** είναι:

- Προσιτές τιμές ενοικίασης χώρου

Για να επιλεγεί η κατάλληλη περιοχή θα πρέπει οι στόχοι της επιχείρησης να είναι επιτεύξιμοι.

### **8.2.2. Χαρακτηριστικά στοιχεία εναλλακτικών τοποθεσιών**

Βάσει των παραπάνω κριτηρίων τα οποία πρέπει να πληροί η τοποθεσία που θα επιλεγεί, προέκυψε ότι υπάρχουν τρεις εναλλακτικές επιλογές, αυτές του Αμαρουσίου, του Νέου Φαλήρου και των Αμπελοκήπων, οι οποίες ικανοποιούν τις απαιτήσεις επιλογής, σε μικρότερο ή μεγαλύτερο βαθμό.

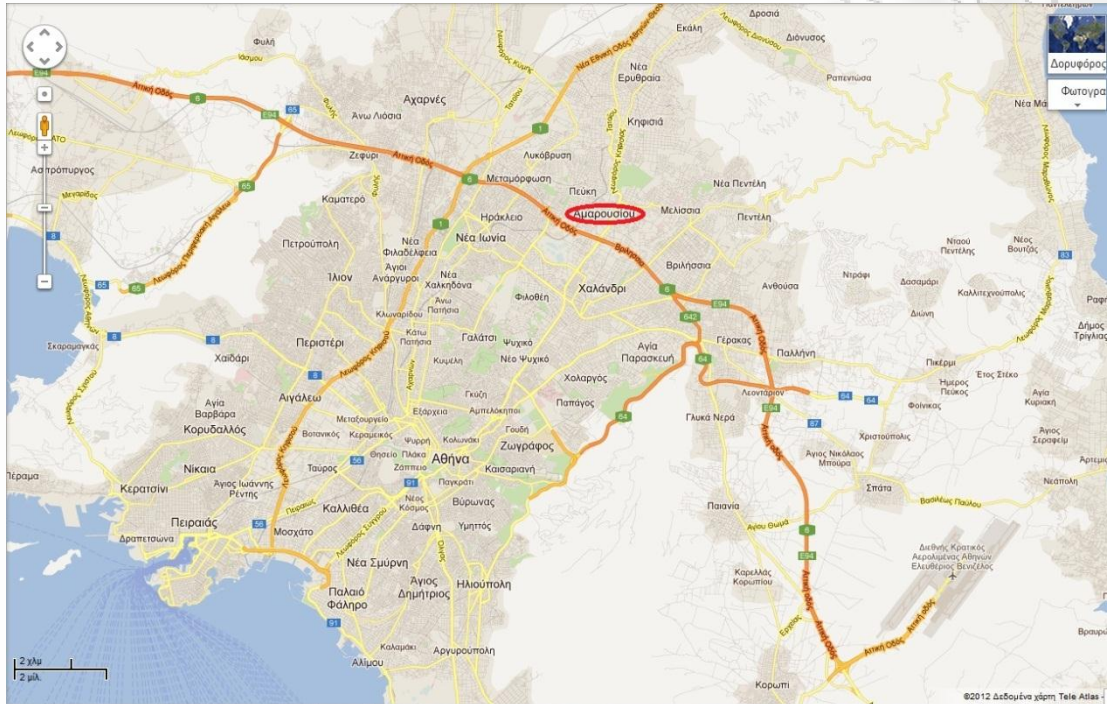
Τα γενικά χαρακτηριστικά στοιχεία των περιοχών αυτών βάσει των προαναφερθεισών απαιτήσεων είναι τα παρακάτω:

#### **Τοποθεσία Α: Περιοχή Αμαρουσίου**

Η περιοχή του Αμαρουσίου συγκεντρώνει τις περισσότερες εταιρίες λογισμικού. Είναι από τις σχετικά κοντινές προς το κέντρο της Αθήνας περιοχή, με άμεση πρόσβαση σε Μέσα Μαζικής Μεταφοράς αφού διαθέτει σταθμό ηλεκτρικού σιδηροδρόμου αλλά και δεδομένου ότι βρίσκεται σε ένα σημείο με πυκνή ροή, συνεχή διέλευση λεωφορείων του ΟΑΣΑ αλλά και των δημοτικών λεωφορείων στα οποία η μετακίνηση είναι δωρεάν. Έχει δε άριστη πρόσβαση από και προς την Εθνική Οδό Αθηνών Λαμίας, αλλά και προς την Αττική Οδό γεγονός που καθιστά τις μετακινήσεις γρήγορες. Σε σχέση τώρα με τους πελάτες οι οποίοι είναι διασκορπισμένοι σε όλη την Αττική, η περιοχή του Αμαρουσίου παρέχει εύκολη πρόσβαση σε αυτούς που βρίσκονται σε όλα τα βόρεια, ανατολικά προάστια και στο κέντρο, αλλά όχι τόσο στα νότια και δυτικά προάστια.

Παρόλα αυτά, δεδομένου ότι υπάρχει αρκετά μεγάλη συγκέντρωση εταιριών στην περιοχή αυτή η εύρεση ενός κτηρίου 800 m<sup>2</sup> είναι αρκετά δύσκολη.

Επιπλέον επειδή πρόκειται για περιοχή των Βορείων Προαστίων η αγορά του κτηρίου κοστίζει γύρω στα 3.600.000 ευρώ και καθίσταται σχεδόν απαγορευτική, ενώ η ενοίκιαση κοστίζει 16.000 ευρώ/μήνα και είναι αρκετά ακριβή σε σχέση με άλλες περιοχές.



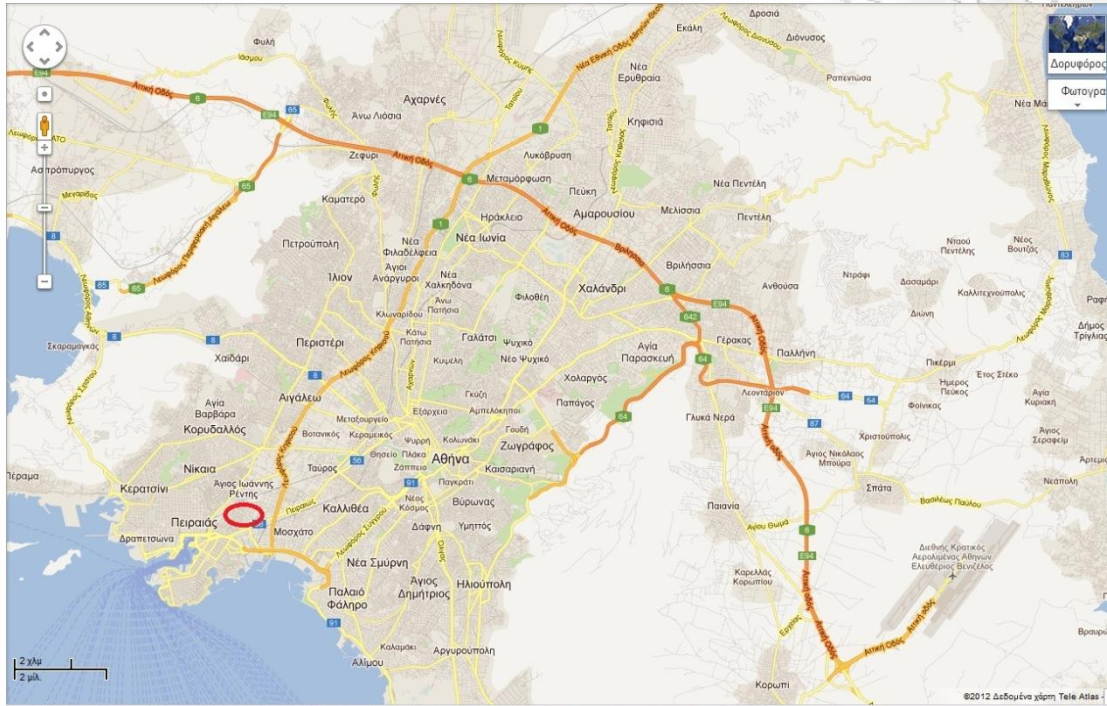
### Τοποθεσία Β: Περιοχή Νέου Φαλήρου

Η περιοχή του Νέου Φαλήρου είναι από τις σχετικά κοντινές προς το κέντρο της Αθήνας περιοχή, με άμεση πρόσβαση σε Μέσα Μαζικής Μεταφοράς αφού διαθέτει σταθμό ηλεκτρικού σιδηροδρόμου και TRAM αλλά και δεδομένου ότι βρίσκεται σε ένα σημείο με πυκνή ροή, συνεχή διέλευση λεωφορείων του ΟΑΣΑ. Έχει δε άριστη πρόσβαση από και προς την Εθνική Οδό Αθηνών Λαμίας, γεγονός που καθιστά τις μετακινήσεις γρήγορες. Σε σχέση τώρα με τους πελάτες οι οποίοι είναι διασκορπισμένοι σε όλη την Αττική, η περιοχή του Παλαιού Φαλήρου παρέχει εύκολη πρόσβαση σε αυτούς που βρίσκονται σε όλα τα νότια, δυτικά προάστια και στο κέντρο, αλλά όχι τόσο στα βόρεια και ανατολικά προάστια.

Παρόλα αυτά, επειδή πρόκειται για μία αναπτυσσόμενη περιοχή σε επίπεδο



εταιριών, υπάρχει αρκετή ζήτηση για κτήρια με αποτέλεσμα η τιμή για αγορά ενός χώρου 800 m<sup>2</sup> να κυμαίνεται γύρω στα 2.800.000 ευρώ, γεγονός που καθιστά την αγορά κτηρίου απαγορευτική. Αναφορικά με τα ενοίκια, ένας τέτοιος χώρος ενοικιάζεται 9.600 ευρώ το μήνα.



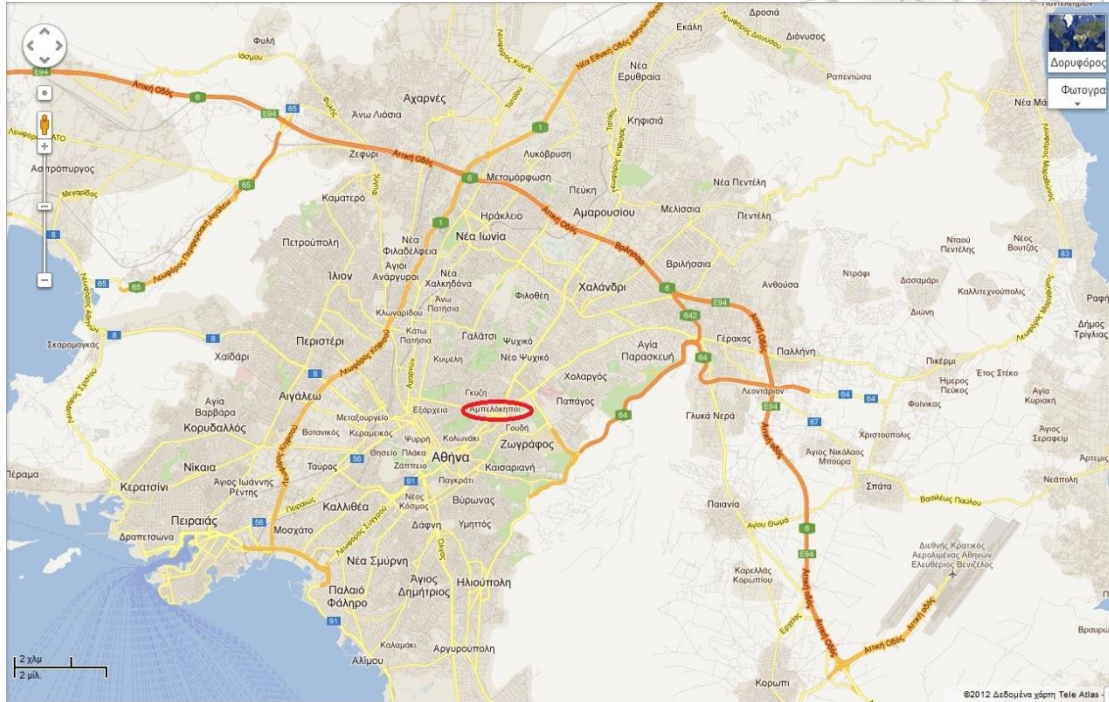
### Τοποθεσία Γ: Περιοχή Αμπελοκήπων

Στην περιοχή των Αμπελοκήπων βρίσκεται η έδρα της εταιρίας «Genius Group» που έχει αναλάβει την ίδρυση της εταιρίας. Οι Αμπελόκηποι είναι μία περιοχή η οποία είναι συγκριτικά με τις άλλες δύο στο κέντρο της Αθήνας. Παρέχει εύκολη πρόσβαση σε όλα τα Μέσα Μαζικής Μεταφοράς. Υπάρχει σταθμός του Μετρό καθώς και πυκνή διέλευση λεωφορείων. Σε σχέση με τους πελάτες οι οποίοι είναι διασκορπισμένοι σε όλη την Αττική, παρέχει εύκολη πρόσβαση σε όλους.

Επιπλέον επειδή η μητρική εταιρία «Genius Group» διαθέτει ήδη αγορασμένο κτήριο επί της Λεωφόρου Αλεξάνδρας, τα έξοδα για αγορά ή ενοικίαση κτηρίου για τη στέγαση της «Genius Technologies» είναι μηδενικά. Επίσης τα γενικά έξοδα της νέας εταιρίας (ρεύμα, νερό, τηλεπικοινωνίες) θα είναι αρκετά μειωμένα γιατί θα γίνουν διευκολύνσεις στα υπάρχοντα τιμολόγια που έχουν καθοριστεί για την «Genius Group».



Βέβαια το να εγκατασταθεί η εταιρία σε ένα κτήριο το οποίο στεγάζει και άλλες εταιρίες του Ομίλου ίσως να μειώσει λίγο το διαθέσιμο χώρο, τόσο για τις άλλες εταιρίες, όσο και για τη νεοϊδρυθείσα. Παρόλα αυτά, αυτό αποτελεί ένα πολύ μικρό μειονέκτημα σε σχέση με την πάρα πολύ μεγάλη μείωση του κόστους που θα είχε η ενοικίαση ή αγορά ενός νέου χώρου.



### 8.2.3. Αξιολόγηση Εναλλακτικών Τοποθεσιών

Προκειμένου να επιλεγεί η επιθυμητή καταλληλότερη τοποθεσία για την εγκατάσταση της νέας μονάδας, θα πρέπει να γίνει αξιολόγηση των τριών εναλλακτικών τοποθεσιών με βάση τα προαναφερθέντα κριτήρια. Για τη σωστή αξιολόγηση χρησιμοποιήθηκαν συντελεστές βαρύτητας οι οποίοι είναι:

- **Βαθμός 2: Μεγάλη σημασία**
- **Βαθμός 1: Μικρή σημασία**

Επίσης χρησιμοποιήθηκαν συντελεστές ώστε να προσδιοριστεί σε πόσο μεγάλο βαθμό η κάθε περιοχή ικανοποιεί καθένα από τα κριτήρια αυτά.

Οι συντελεστές αυτοί είναι:

- 5: Πολύ Υψηλή
- 4: Υψηλή
- 3: Μεσαία
- 2: Χαμηλή
- 1: Πολύ χαμηλή

Στον πίνακα 8.1 παρουσιάζεται η βαθμολόγηση της συγκριτικής αξιολόγησης με βάση τα κριτήρια για τα Οφέλη Υλοποίησης και τις Απαιτήσεις Υλοποίησης.

**Πίνακας 8.1 Οφέλη και Απαιτήσεις Υλοποίησης**

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΒΑΘΜΟΣ ΣΗΜΑΣΙΑ Σ	ΕΝΤΑΣΗ			ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑ		
		ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ Α	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ Β	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ Γ	Α	Β	Γ
		<b><u>ΟΦΕΛΗ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ</u></b>					
Εγγύτητα στο κέντρο της πόλης	2	3	3	5	6	6	10
Προσβασιμότητα	2	4	4	4	8	8	8
Δυνατότητα εύκολης εύρεσης χώρου διαστάσεων 800 m <sup>2</sup>	1	2	3	5	2	3	5
Θέση σε σχέση με πελάτες	2	4	4	5	8	8	10
Μεταφορικές διευκολύνσεις	1	4	4	4	4	4	4
<b><u>ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ</u></b>							
Προσιτές τιμές ενοικίασης χώρου	2	1	3	5	2	6	10
<b><u>ΣΥΝΟΛΟ</u></b>					<b>30</b>	<b>35</b>	<b>47</b>

Η βαθμολογία που συγκεντρώνει η κάθε περιοχή και προκύπτει από τους παραπάνω πίνακες είναι η ακόλουθη:

**Τοποθεσία Α (Περιοχή Αμαρουσίου): Βαθμολογία 30**

**Τοποθεσία Β (Περιοχή Παλαιού Φαλήρου): Βαθμολογία 35**

**Τοποθεσία Γ (Περιοχή Αμπελοκήπων): Βαθμολογία 47**

### **8.3. Επιλογή του Χώρου Εγκατάστασης**

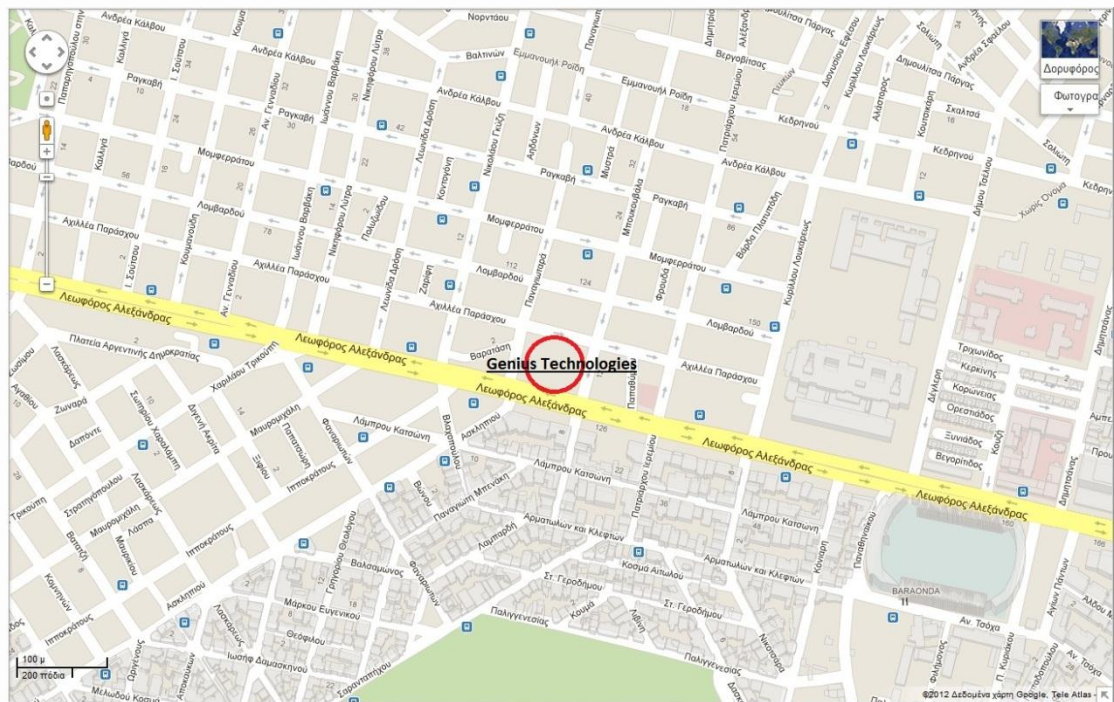
Έχοντας πλέον δεδομένη την τοποθεσία εγκατάστασης της «Genius Technologies» απομένει η επιλογή της ακριβούς διεύθυνσεως που θα εγκατασταθεί.

Θέτοντας ως πρωταρχικό κριτήριο επιλογής το κόστος της αγοράς ή ενοικίασης χώρου η περιοχή που επιλέχθηκε τελικά ήταν οι Αμπελόκηποι κυρίως λόγω του ότι υπάρχει διαθέσιμο κτήριο αγορασμένο από τον Όμιλο και άρα το κόστος εγκατάστασης είναι μηδενικό.

#### **8.3.1. Χαρακτηριστικά του χώρου**

Το κτήριο που διαθέτει η εταιρία βρίσκεται στη Λεωφόρο Αλεξάνδρας 107. Πρόκειται για ένα 5όροφο κτήριο με υπόγειο parking, το οποίο προσφέρει μεγάλη ευκολία δεδομένου ότι στο κέντρο είναι πολύ δύσκολο να βρεθεί χώρος για στάθμευση των μέσων μεταφοράς. Κάθε όροφος έχει έκταση 800 m<sup>2</sup>. Οι 3 όροφοι είναι ήδη κατειλημμένοι από άλλες εταιρίες του Ομίλου «Genius Group» οπότε η «Genius Technologies» θα καταλάβει τον 3<sup>ο</sup> όροφο.

Ο χώρος εγκατάστασης φαίνεται στο παρακάτω χάρτη:



# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

## ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΕΡΓΟΥ

---



## 9. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΕΩΣ ΕΡΓΟΥ

### 9.1. Στόχοι του προγραμματισμού εκτελέσεως έργου

Για να ξεκινήσει η δημιουργία του υπό μελέτη επενδυτικού σχεδίου πρέπει να χαραχθεί ένα ρεαλιστικό πρόγραμμα δράσης για τα στάδια της φάσεως εκτέλεσης του έργου και να γίνει ο προϋπολογισμός των επιμέρους δραστηριοτήτων του.

Το πρόγραμμα εκτελέσεως πρέπει να δίνει ένα χρονοδιάγραμμα που να συνδυάζει τα στάδια εκτελέσεως σε λογικό πλαίσιο δραστηριοτήτων οι οποίες προσαρμόζονται η μια στην άλλη.

Η φάση εκτελέσεως του προγράμματος περιλαμβάνει ορισμένα στάδια όπως είναι το στάδιο των διαπραγματεύσεων και της υπογραφής των συμβολαίων, το στάδιο των σχεδίων του προγράμματος, το στάδιο της κατασκευής και το στάδιο της θέσεως σε λειτουργία. Τα παραπάνω στάδια λαμβάνουν χώρα κατά τη χρονική περίοδο από την απόφαση για επένδυση μέχρι την έναρξη της παραγωγής. Ο σωστός και σαφής προγραμματισμός των παραπάνω δραστηριοτήτων έχει μεγάλη σημασία γιατί τυχόν ασάφειες και λάθη κατά τον προγραμματισμό τους μπορεί να οδηγήσουν στο να επεκταθεί η φάση αυτή σε μακρά χρονική περίοδο και να τεθεί σε κίνδυνο ολόκληρη η οικονομική λειτουργία του προγράμματος. Το χρονοδιάγραμμα εκτέλεσης που ακολουθεί πρόκειται να αποτελέσει τη βάση για τον έλεγχο και την επίβλεψη της εκτέλεσης του παρόντος επενδυτικού σχεδίου.

Συγκεκριμένα, ο προγραμματισμός και ο προϋπολογισμός της εκτελέσεως του παρόντος επενδυτικού σχεδίου θα περιλαμβάνει τα εξής βασικά στάδια:

- ✓ Καθορισμός του τύπου των εργασιών, εντός και εκτός των εγκαταστάσεων, οι οποίες είναι απαραίτητες για την εκτέλεση του επενδυτικού σχεδίου.



- ✓ Καθορισμός της λογικής αλληλουχίας των γεγονότων στις εργασίες του συνολικού έργου.
- ✓ Προετοιμασία ενός χρονοπρογράμματος εκτελέσεως του έργου, στο οποίο να απεικονίζονται ορθά, από απόψεως χρόνου, οι διάφορες εργασίες και να υφίστανται οι κατάλληλες χρονικές περίοδοι για την ολοκλήρωσή τους.
- ✓ Καθορισμός των πόρων που απαιτούνται για την ολοκλήρωση κάθε επιμέρους εργασίας και αναφορά του αντίστοιχου κόστους.
- ✓ Προετοιμασία ενός προϋπολογισμού εκτελέσεως του έργου και κατάσταση χρηματικών ροών, οι οποίες θα εξασφαλίσουν τη διαθεσιμότητα των απαραίτητων κεφαλαίων, κατά τη διάρκεια της φάσεως εκτελέσεως του επενδυτικού σχεδίου.
- ✓ Τεκμηρίωση όλων των στοιχείων εκτελέσεως του έργου, τα οποία επιτρέπουν το χρονικό και χρηματοοικονομικό προγραμματισμό, καθώς και τον προγραμματισμό των προβλέψεων που έγιναν στις προηγούμενες φάσεις της παρούσας μελέτης.

## **9.2. Δραστηριότητες και δεδομένα**

Κατά τη φάση εκτέλεσης του υπό μελέτη έργου, πραγματοποιούνται όλες οι εντός και εκτός εταιρίας εργασίες που είναι αναγκαίες για να φέρουν το επενδυτικό σχέδιο από το στάδιο της μελέτης σκοπιμότητας στο στάδιο της τελικής λειτουργίας. Λαμβάνουν λοιπόν χώρα μια σειρά από αλληλένδετες επενδυτικές δραστηριότητες, των οποίων οι οικονομικές επιπτώσεις θα πρέπει να εκτιμηθούν και να προετοιμαστεί ένα ορθό και ρεαλιστικό χρονοδιάγραμμα εκτελέσεως. Το συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα θα πρέπει να καθορίζει τα διάφορα στάδια εκτελέσεως του έργου με βάση τους πόρους και τη διάρκεια των προαναφερθεισών δραστηριοτήτων, οι οποίες απαιτούνται σε κάθε στάδιο, με τέτοιο τρόπο, ώστε να προσαρμόζονται η μία στην άλλη. Το πλήρες σχέδιο δράσεως θα πρέπει να καλύπτει ολόκληρη την επενδυτική φάση, περιλαμβάνοντας, έτσι, την περίοδο μεταξύ της

αποφάσεως για την επένδυση και το στάδιο της ενάρξεως της παραγωγής. Η επενδυτική απόφαση θα ληφθεί στα μέσα του 2012, μετά το πέρας της εκπόνησης της παρούσας μελέτης σκοπιμότητας, τον Απρίλιο του 2012.

Με βάση λοιπόν τα παραπάνω δεδομένα οι δραστηριότητες που θα πραγματοποιηθούν και οι οποίες θα λάβουν χώρα από το Σεπτέμβριο του 2012 είναι οι εξής:

### **1) Σύσταση ομάδας εκτελέσεως έργου →20 μέρες**

Ο όμιλος «Genius Technologies», ο οποίος έχει αναλάβει την υποστήριξη του παρόντος επενδυτικού σχεδίου, θα αναλάβει και την επίβλεψη του έργου. Θα σχηματίσει μία ομάδα επιβλέψεως του έργου, η οποία θα είναι υπεύθυνη για την εκτέλεση των εργασιών μέσα στο προβλεπόμενο χρονικό και οικονομικό πλαίσιο που έχει καθοριστεί, καθώς και τη λήψη των απαραίτητων διορθωτικών μέτρων σε περίπτωση που η εκτέλεση του έργου παρεκκλίνει από το πρόγραμμα.

### **2) Σύσταση εταιρίας και νομικές απαιτήσεις →2 μήνες**

Σε αυτή τη φάση του προγραμματισμού θα λάβει χώρα η σύσταση της «Genius Technologies». Για τη σύσταση της εταιρίας θα πρέπει να ακολουθηθούν τα παρακάτω βήματα :

- Υπογραφή συμφωνίας προθέσεων μεταξύ των συνεταίρων για την ίδρυση εταιρείας.
- Συμφωνία μεταξύ των εταίρων για τις χρηματοδοτικές διευθετήσεις και προσχέδια των εγγράφων που απαιτούνται από τις αρχές.
- Επίσημη αίτηση προς τις αρχές.
- Επίσημη άδεια και επίσημη κατοχύρωση της νέας εταιρείας.

### **3) Σχεδιασμός μηχανολογικού εξοπλισμού →2 μήνες**

Το στάδιο αυτό περιλαμβάνει το σχεδιασμό του μηχανολογικού εξοπλισμού που θα χρειαστεί η νεοϊδρυθείσα εταιρία και τις ενέργειες που θα πρέπει να γίνουν ώστε να αποκτηθεί, να μεταφερθεί αλλά και να

εξασφαλιστεί η τεχνολογία και οι εγγυήσεις.

#### **4) Προγραμματισμός Χρηματοδότησεως →3 μήνες**

Αφού γίνει γνωστό το κόστος επενδύσεως και αφού αποφασιστεί αν θα πραγματοποιηθεί ή όχι η επένδυση, αρχίζουν οι απαραίτητες ενέργειες για τη χρηματοδότηση του προγράμματος.

Για τη χρηματοδότηση θα ληφθούν υπόψη οι πιστώσεις των προμηθευτών, η χρηματοδότηση από πιστωτικά και άλλα ιδρύματα και τα ίδια κεφάλαια. Επίσης κατά το στάδιο αυτό λαμβάνουν χώρα και οι ενέργειες που απαιτούνται ώστε να λάβει η υπό ίδρυση μονάδα την επιχορήγηση που δικαιούται βάσει του νέου αναπτυξιακού νόμου 3522/2006.

#### **5) Εγκατάσταση→6 μήνες**

Ο ρεαλιστικός προγραμματισμός των κατασκευαστικών έργων και η εγκατάσταση του μηχανολογικού εξοπλισμού, είναι αυτά που μας απασχολούν στο συγκεκριμένο στάδιο της μελέτης σκοπιμότητας και είναι εξέχουσας σημασίας για την εκτέλεση του παρόντος έργου. Κάθε καθυστέρηση κατά τη διάρκεια της εγκατάστασης θα έχει άμεση επίπτωση στις προβλέψεις κόστους και προσόδων που έγιναν στα πλαίσια της παρούσας μελέτης. Επομένως στο συγκεκριμένο στάδιο θα πρέπει να γίνει η κατάλληλη προετοιμασία του χώρου εγκατάστασης.

#### **6) Πρόσληψη και εκπαίδευση προσωπικού→3 μήνες**

Στο στάδιο αυτό λαμβάνει χώρα η πρόσληψη του απαιτούμενου εργατικού δυναμικού που θα απασχοληθεί στην επιχείρηση. Ταυτόχρονα θα γίνει και η εκπαίδευση των ειδικευμένων εργατών της παραγωγής από τις εταιρίες προμηθευτές του τεχνολογικού εξοπλισμού.

#### **7) Παραλαβή του μηχανολογικού εξοπλισμού →2 μήνες**

Σε αυτό το στάδιο θα πρέπει να πραγματοποιηθεί μία σειρά ενεργειών, οι

οποίες αφορούν στον έλεγχο, την επιθεώρηση και την παραλαβή του μηχανολογικού εξοπλισμού ο οποίος έχει αναλυθεί στο κεφάλαιο 5 της παρούσας μελέτης. Η συγκεκριμένη φάση του προγραμματισμού είναι απαραίτητη, προκειμένου να γίνει εφικτή η απρόσκοπτη λειτουργία της υπό μελέτη εταιρίας. Τα κυριότερα στάδια κατά τη διάρκεια της εκτελέσεως του προγράμματος είναι ο έλεγχος του μηχανολογικού εξοπλισμού και η πειραματική λειτουργία της εταιρίας, ώστε να διαπιστωθεί αν όλα τα μηχανήματα δουλεύουν σωστά και να αποφευχθούν τυχόν ανωμαλίες κατά την έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης.

#### **8) Προμήθεια υλικών και υπηρεσιών → 2 μήνες**

Οι ενέργειες για τις πρώτες ύλες πρέπει να τελειώνουν κατά τη διάρκεια της φάσης εγκατάστασης, επειδή απαιτείται αρκετός χρόνος για την παραγγελία και εισαγωγή διαφόρων εφοδίων τα οποία παραγγέλλονται από εταιρίες του εξωτερικού. Σε αυτή τη φάση του προγραμματισμού θα πρέπει να πραγματοποιηθούν όλες οι προβλεπόμενες ενέργειες για την παραλαβή των εισροών κάθε είδους, που είναι απαραίτητες για την εύρυθμη λειτουργία της «Genius Technologies».

#### **9) Μάρκετινγκ πριν την παραγωγή → 3 μήνες**

Η προετοιμασία των πωλήσεων πρέπει να αρχίσει πολύ νωρίτερα από την έναρξη της παραγωγής για να εξασφαλισθεί ότι οι εκροές μπορούν να πωληθούν όπως προβλέπει το χρονοδιάγραμμα. Σε αντίθετη περίπτωση μπορεί να συσσωρεύεται απόθεμα απώλητων προϊόντων με αρνητικές συνέπειες στο εμπορικό κέρδος.

#### **10) Τελικές ενέργειες → 1 μήνας**

Εφόσον έχουν ολοκληρωθεί όλα τα παραπάνω στάδια του προγραμματισμού, απαιτείται ένα μικρό χρονικό διάστημα ώστε να γίνουν ορισμένες ενέργειες πριν από την έναρξη της λειτουργίας της μονάδας και την πλήρη παραγωγική διαδικασία. Οι ενέργειες αυτές

αφορούν κυρίως την εξοικείωση του ανθρώπινου δυναμικού με τους χώρους των εγκαταστάσεων, την ουσιαστική ανάληψη των επιμέρους καθηκόντων, τη διενέργεια ορισμένων τεχνικών δοκιμών αποδόσεως της μονάδας κ.τ.λ.

### **9.3. Εκτίμηση του κόστους εκτελέσεως του προγράμματος**

Ο στόχος του προϋπολογισμού της εκτελέσεως του έργου είναι να καθοριστεί το κόστος των πόρων που απαιτούνται για την εκτέλεση του επενδυτικού σχεδίου, αφού ληφθεί η απόφαση για να προχωρήσει και εφόσον αποκτηθεί η άδεια για αυτό.

Στο πλαίσιο αυτό, θα πρέπει να καθορισθεί το κόστος των προαναφερθέντων πόρων, μέχρι τη στιγμή ενάρξεως της λειτουργίας της εταιρίας, λαμβάνοντας υπόψη το χρονικό προγραμματισμό των σταδίων της εκτελέσεως του καθενός από τα παραπάνω σχέδια. Η εκτίμηση του κόστους εκτελέσεως θεωρείται προπαραγωγικό κόστος αποτελώντας μέρος του συνολικού κόστους επενδύσεως.

Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζεται η εκτίμηση του κόστους το οποίο βασίζεται στις δραστηριότητες εκτελέσεως και στις εργασίες που καθορίστηκαν για το επενδυτικό σχέδιο:

*Πίνακας 9.1 Εκτίμηση του κόστους*

<b>ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ</b>	<b>ΚΟΣΤΟΣ (€)</b>
Διαχείριση εκτελέσεως του προγράμματος	6.000
Νομικές απαιτήσεις	1.500
Πρόσληψη και εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού	3.000
Ενέργειες για μάρκετινγκ πριν την παραγωγή και προμήθειες	6.000
Αρχικά έξοδα δημιουργίας κεφαλαίου	8.000
<b><u>ΣΥΝΟΛΟ</u></b>	<b>24.500</b>

# **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10**

## **ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΣ**

---



## **10. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΣ**

### **10.1. Έκταση και Στόχοι Χρηματοοικονομικής Αξιολόγησης**

Η χρηματοοικονομική ανάλυση θα μπορούσε να γίνεται για κάθε οντότητα που επηρεάζεται από το επενδυτικό σχέδιο ή για εκείνες τις δραστηριότητες που τροποποιούνται σημαντικά από αυτό. Ο στόχος της χρηματοοικονομικής αναλύσεως είναι να εξηγεί τις λειτουργίες της οντότητας με εξέταση των φυσικών και χρηματικών της ροών, να εκτιμά το χρηματοοικονομικό ισοζύγιο της οντότητας και έτσι τη βιωσιμότητα των λειτουργιών της, και να αξιολογεί την αποτελεσματικότητα της οντότητας και την πιθανή χρηματοοικονομική της απόδοση επί της επενδύσεως. Η χρηματοοικονομική αξιολόγηση της μελέτης αποτελεί σημαντικό εργαλείο σε επίπεδο αποφάσεων καθώς σκοπεύει στην εκτίμηση της χρηματοοικονομικής και εμπορικής σκοπιμότητας της «Genius Technologies» από την οπτική γωνία τόσο των μετόχων της, όσο και των επενδυτών και χρηματοδοτών της.

### **10.2. Ανάλυση Συνολικού Κόστους Επενδύσεως**

Το συνολικό κόστος επενδύσεως υπολογίζεται ως το άθροισμα όλων των επιμέρους δαπανών που γίνονται για να δημιουργηθεί η νέα εταιρία και να είναι σε θέση να λειτουργήσει. Αναλυτικότερα, τα έξοδα αυτά είναι το κόστος ιδρύσεως και οργανώσεως, οι πάγιες επενδύσεις, το κεφάλαιο κινήσεως, και όλα τα έξοδα που πρόκειται να προκύψουν από την εφαρμογή αυτού του επενδυτικού σχεδίου. Το πάγιο ενεργητικό περιλαμβάνει όλους τους πόρους που απαιτούνται για το μηχανολογικό εξοπλισμό, ενώ το κεφάλαιο κινήσεως περιλαμβάνει τους πόρους που χρειάζονται για να λειτουργήσει η «Genius Technologies».

### 10.2.1. Πάγιο ενεργητικό

Το πάγιο ενεργητικό της επιχείρησης αναφέρεται στα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης που προορίζονται να παραμείνουν μακροχρόνια και περιλαμβάνει το κόστος της πάγιας επενδύσεως και τις προ-παραγωγικές δαπάνες.

*Πίνακας 10.1 Στοιχεία πάγιου ενεργητικού*

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ (€)
<b><u>Πάγιες επενδύσεις</u></b>	<b><u>150.500</u></b>
Μηχανολογικός εξοπλισμός	150.500
<b><u>Προ-παραγωγικές δαπάνες</u></b>	<b><u>41.000</u></b>
Προ-επενδυτικές μελέτες και έρευνες	16.500
Κόστος εκτέλεσης έργου	24.500
<b><u>ΣΥΝΟΛΟ</u></b>	<b><u>191.500</u></b>

### 10.2.2. Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης

Το Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης περιλαμβάνει το τρέχον ενεργητικό (αποθέματα, χρεόγραφα, απαιτήσεις, ρευστά διαθέσιμα) μείον το τρέχον παθητικό (πληρωτέοι λογαριασμοί). Αποτελεί ένα ουσιαστικό μέρος των αρχικών κεφαλαιακών δαπανών που απαιτούνται για το επενδυτικό σχέδιο, καθώς χρειάζεται για τη χρηματοδότηση της λειτουργίας νεοϊδρυθείσας εταιρίας. Η έννοια του εφαρμόζεται στον καθορισμό του ποσού και της φύσεως του ενεργητικού που χρησιμοποιείται για να καλύψει μελλοντικές λειτουργικές ανάγκες.

Να σημειωθεί εδώ ότι:

- ✓ Οι λογαριασμοί πληρωτέοι περιλαμβάνουν το κόστος πρώτων υλών και άλλων εφοδίων.

- ✓ Η ωφέλιμη ζωή είναι 10 έτη και η υπολειμματική αξία μηδενική.
- ✓ Εισπρακτέοι λογαριασμοί = Συνολικό κόστος – Αποσβέσεις
- ✓ Ανάγκες 1<sup>ου</sup> έτους = Κόστος \* Αριθμός ημερών κάλυψης / 360
- ✓ Οι αποσβέσεις υπολογίζονται με τη σταθερή μέθοδο.

Αναλυτικότερα, οι συνολικές ετήσιες αποσβέσεις του πάγιου ενεργητικού ακολουθούν τη σταθερή μέθοδο, κατά την οποία το αποσβεστέο κόστος, που ισούται με το σύνολο του πάγιου ενεργητικού, διαιρείται με τον αριθμό της ωφέλιμης διάρκειας ζωής (10 έτη). Έτσι,

$$\text{Ετήσια Απόσβεση} = 191.500 / 10 = 19.150\text{€}$$

*Πίνακας 10.2 Ελάχιστες απαιτήσεις τρέχοντος ενεργητικού και παθητικού*

**ΕΛΑΧΙΣΤΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΤΡΕΧΟΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ**

Λογαριασμοί εισπρακτέοι	45 ημέρες
<b>Αποθέματα</b>	
Πρώτες ύλες	45 ημέρες
Πρόσθετες Ύλες	45 ημέρες
Βοηθητικά υλικά και υπηρεσίες κοινής ωφέλειας	70 ημέρες
<b>Ανταλλακτικά</b>	
Ανακύκλωση Υλικών	90 ημέρες
Ρευστά Διαθέσιμα	5 ημέρες, στο ετήσιο κόστος παραγωγής μείον πρώτες ύλες, αποσβέσεις και τόκοι
Λογαριασμοί Πληρωτέοι	30 ημέρες στο κόστος πρώτων υλών
<b>Ετήσιο Κόστος Παραγωγής</b>	
Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια	615.120

Ανθρώπινο Δυναμικό	465.360
Γενικά έξοδα	72.000
Έξοδα μάρκετινγκ	20.352
Χρηματοοικονομικά έξοδα (τόκοι)	περίοδος χάριτος, 1,5 χρόνος
Αποσβέσεις	19.150
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ</b>	<b>1.191.982</b>

Πίνακας 10.3 Υπολογισμός Κεφαλαίου Κίνησης

**ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΗΣ**

	Κόστος	Αριθμός ημερών κάλυψης	Συντελεστής Κύκλου εργασιών	Ανάγκες 1 <sup>ου</sup> έτους
<b>A. ΤΡΕΧΟΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>				<b>280.347</b>
1. Λογαριασμοί εισπρακτέοι	1.171.832	45	8	146.604
2. Αποθέματα				
Πρώτες ύλες	615.120	45	8	72.890
Πρόσθετες Ύλες	2.150	45	8	269
Τελικά προϊόντα	1.172.832	15	24	48.868
3. Ρευστά Διαθέσιμα	555.562	5	72	7.716
<b>B. ΤΡΕΧΟΝ ΠΑΘΗΤΙΚΟ</b>				
Λογαριασμοί Πληρωτέοι	617.270	30	12	51.439
<b>Γ. ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ (Α-Β)</b>				<b>228.908</b>
<b>Δ. ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ</b>				<b>1.191.982</b>
<b>Μείον:</b>				
Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια				615.120
Αποσβέσεις				19.150
				557.712
<b>Ε. ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΜΕΤΡΗΤΑ</b>				<b>7.716</b>

### 10.2.3. Συνολικό Κόστος Επένδυσης

Το συνολικό κόστος της επένδυσης ορίζεται ως το άθροισμα του πάγιου ενεργητικού (αρχικές πάγιες επενδύσεις και άλλες προπαραγωγικές δαπάνες) και του καθαρού κεφαλαίου κίνησης.

*Πίνακας 10.4 Συνολικό Κόστος Επένδυσης*

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ		
ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΚΟΣΤΟΣ (€)	ΠΟΣΟΣΤΟ
Πάγιο Ενεργητικό	191.500	44,44%
Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης	228.908	55,56%
Σύνολο	420.408	100%

### 10.3. Χρηματοδότηση του Επενδυτικού Σχεδίου

Η χρηματοδότηση της «Genius Technologies» περιγράφει και αιτιολογεί τις πιθανές και εφικτές εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησεως με βάση το πρόγραμμα χρηματικών αναγκών και τη χρονική κλιμάκωση της, και σε σχέση με τη διαθεσιμότητα των πόρων, το επιτόκιο, τη χρονική καταλληλότητα, τους όρους δανειοδοτήσεως, τις απαιτήσεις αξιοπιστίας, την ύπαρξη ιδίων πόρων, καθώς και την αποδοτικότητα της μονάδας παραγωγής.

Η χρηματοδότηση του συνολικού κόστους επένδυσης θα προέλθει από 3 πηγές:

- ⇒ Επιχορήγηση από τον νόμο 3522/2006 με εισαγωγή στο πρόγραμμα ΕΣΠΑ
- ⇒ Ίδια κεφάλαια από τους μετόχους της «Genius Group»
- ⇒ Από τραπεζικό δάνειο

Πίνακας 10.5 Χρηματοδότηση του Επενδυτικού Σχεδίου

ΠΗΓΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΣ	ΚΟΣΤΟΣ (€)	ΠΟΣΟΣΤΟ
Μετοχικό Κεφάλαιο	231.224	55%
Τραπεζικός Δανεισμός	105.102	25%
Κρατική Επιχορήγηση	84.082	20%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>420.408</b>	<b>100%</b>

Η επιχείρηση για να καλύψει το συνολικό κόστος επένδυσης, θα πρέπει να προσφύγει σε τραπεζική χρηματοδότηση λαμβάνοντας μακροπρόθεσμο δάνειο ύψους **105.102€**. Ο τόκος του δανείου αυτού υπολογίζεται βάσει του ετήσιου σταθερού ονομαστικού επιτοκίου, το οποίο ισούται με 11%, ενώ η περίοδος αποπληρωμής του δανείου θα είναι ίση με 10 χρόνια. Επιπλέον, υπολογίζεται να δοθεί περίοδος χάριτος, η οποία θα ισούται με ενάμισι χρόνο από τη σύναψη του δανείου. Έτσι, ο τύπος ανατοκισμού είναι:  $A = P (A/P, i\%, N)$  όπου ,

$i$  = επιτόκιο δανείου

$N$  = περίοδοι τοκισμού (σε χρόνια)

$A$  = τιμή ράντας

$P$  = παρούσα αξία χρήματος

$(A/P, i \%, N)$  = συντελεστής ανάκτησης κεφαλαίου:  $i (1 + i)^N / [(1 + i)^N - 1] =$

$$= 11\% (1+11\%)^{10} / [(1+11\%)^{10} -$$

1] =

$$= 0,312336308 / 1,839420986 =$$

$$= 0,16980142$$

Η ετήσια δόση που θα καταβάλλεται για την αποπληρωμή του τραπεζικού δανεισμού θα είναι:  $A = 105.102 * 0,16980142 = 17.846€$



Πίνακας 10.6 Τοκοχρεωλυτικές Υποχρεώσεις

ΕΤΟΣ	ΕΤΗΣΙΑ ΔΟΣΗ	ΤΟΚΟΣ	ΧΡΕΟΛΥΣΙΟ	ΑΝΕΞΟΦΛΗΤΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
	A	T=11%*Y	X=A-T	Y= Κεφάλαιο-X
2014	17.846	Περίοδος χάριτος		105.102
2015	17.846	11.561	6.285	98.817
2016	17.846	10.870	6.977	91.840
2017	17.846	10.102	7.744	84.096
2018	17.846	9.251	8.596	75.500

Διάγραμμα 10.1 Τοκοχρεωλυτικές Υποχρεώσεις



#### 10.4. Ανάλυση Συνολικού Κόστους Παραγωγής

Το κόστος παραγωγής επιδιώκει να ικανοποιήσει ορισμένους βασικούς στόχους, όπως είναι η βιωσιμότητα, η επαρκής ρευστότητα, η ισχυρή ανταγωνιστικότητα και η υψηλή αποδοτικότητα. Στην ανάλυση του συνολικού κόστους παραγωγής, περιγράφονται αναλυτικά το εργοστασιακό κόστος (πρώτες ύλες και άλλα εφόδια, άμεση εργασία, γενικά έξοδα), τα γενικά διοικητικά έξοδα, τα έξοδα πωλήσεων και διανομής, το κόστος χρηματοδότησεως και οι αποσβέσεις.

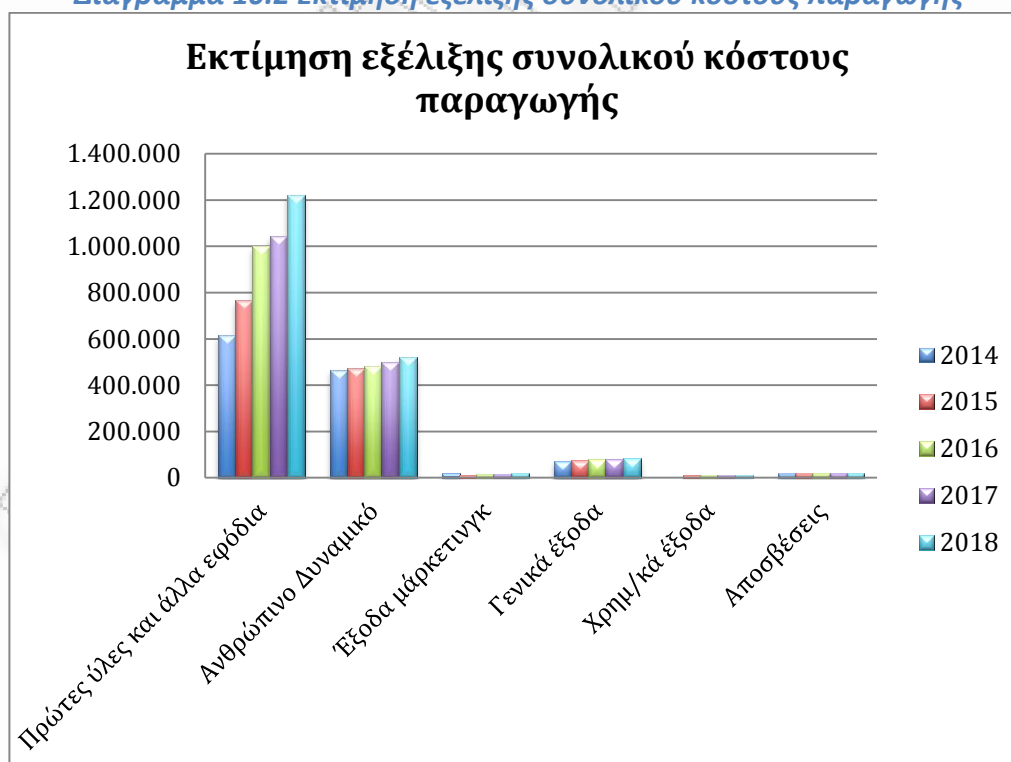
#### 10.4.1. Διαχρονική Εξέλιξη Συνολικού Κόστους Παραγωγής

Εκτίμηση εξέλιξης συνολικού κόστους παραγωγής:

*Πίνακας 10.7 Εκτίμηση εξέλιξης συνολικού κόστους παραγωγής*

ΚΟΣΤΟΣ	2014	2015	2016	2017	2018
Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια	615.120	765.454	998.056	1.041.544	1.221.478
Ανθρώπινο Δυναμικό	465.360	470.484	480.748	500.147	520.784
Έξοδα μάρκετινγκ	20.352	11.550	13.005	14.405	18.529
Γενικά έξοδα	72.000	74.200	77.800	80.145	82.000
Χρημ/κά έξοδα		11.561	10.870	10.102	9.251
Αποσβέσεις	19.150	19.150	19.150	19.150	19.150
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ</b>	<b>1.191.982</b>	<b>1.352.399</b>	<b>1.599.628</b>	<b>1.665.493</b>	<b>1.871.191</b>

*Διάγραμμα 10.2 Εκτίμηση εξέλιξης συνολικού κόστους παραγωγής*



#### 10.4.2. Υπολογισμός Αναγκών σε Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης

Το Καθαρό Κεφάλαιο Κίνησης αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για τη βιωσιμότητα του επενδυτικού σχεδίου, γι' αυτό είναι αναγκαία η εκτίμηση των μελλοντικών αναγκών του.

Πίνακας 10.8 Διαχρονικός Υπολογισμός Κεφαλαίου Κίνησης

ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΟΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΗΣ					
	2014	2015	2016	2017	2018
<b>A. ΤΡΕΧΟΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>					
1. Λογαριασμοί εισπρακτέοι	146.604	166.656	197.560	205.793	231.505
2. Αποθέματα	126.027	151.234	66.178	68.598	77.168
3. Μετρητά	7.716	7.850	21.915	22.866	25.723
<b>B. ΤΡΕΧΟΝ ΠΑΘΗΤΙΚΟ</b>					
Λογαριασμοί Πληρωτέοι	51.439	64.005	83.440	87.102	102.139
<b>Γ. ΚΑΘΑΡΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ</b>	<b>228.908</b>	<b>261.735</b>	<b>202.214</b>	<b>210.154</b>	<b>232.258</b>
<b>Δ. ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ</b>	<b>1.191.982</b>	<b>1.352.399</b>	<b>1.599.628</b>	<b>1.665.493</b>	<b>1.871.191</b>
<b>Μείον:</b>					
Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια	615.120	765.454	998.056	1.041.544	1.221.478
Αποσβέσεις	19.150	19.150	19.150	19.150	19.150
	557.712	567.795	582.422	604.799	630.563
<b>E. ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΜΕΤΡΗΤΑ</b>	<b>7.716</b>	<b>7.850</b>	<b>21.915</b>	<b>22.866</b>	<b>25.723</b>

## 10.5. Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων

### 10.5.1. Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως

Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως είναι η λογιστική κατάσταση η οποία εμφανίζει το αποτέλεσμα το οποίο πέτυχε μία οικονομική μονάδα (κέρδος ή ζημία), κατά τη διάρκεια μιας χρονικής περιόδου (συνήθως ένα έτος), καθώς και τους προσδιοριστικούς παράγοντες του αποτελέσματος αυτού.

Πίνακας 10.9 Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως

ΕΤΟΣ	2014	2015	2016	2017	2018
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	1.017.600	1.155.000	1.300.450	1.440.474	1.852.890
Μείον: ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	1.191.982	1.352.399	1.599.628	1.665.493	1.871.191
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	-174.382	-197.399	-299.178	-225.019	-18.301
Μείον: ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ (35%)	61.034	69.090	104.712	78.757	6.406
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ	-235.416	-266.489	-403.891	-303.776	-24.707

Διάγραμμα 10.3 Καθαρά Κέρδη



## 10.5.2. Ισολογισμός

Πίνακας 10.10 Ισολογισμός

ΕΤΟΣ	2014	2015	2016	2017	2018
<b>A. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>					
<b>1. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>					
1.1 Προπαραγωγικές δαπάνες	41.000	41.000	41.000	41.000	41.000
1.2 Πάγιες επενδύσεις	150.500	150.500	150.500	150.500	150.500
Μείον: Αποσβέσεις	19.150	19.150	19.150	19.150	19.150
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>172.350</b>	<b>172.350</b>	<b>172.350</b>	<b>172.350</b>	<b>172.350</b>
<b>2. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>					
2.1 Αποθέματα	126.027	168.858	68.520	79.389	97.292
2.2 Απαιτήσεις	51.439	72.338	84.273	103.769	135.472
2.3 Διαθέσιμα	7.716	8.169	22.696	26.463	32.431
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>185.182</b>	<b>249.364</b>	<b>175.488</b>	<b>209.621</b>	<b>265.195</b>
<b>3. ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΜΕΤΡΗΤΩΝ</b>	<b>228.908</b>	<b>83.267</b>	<b>-95.687</b>	<b>-370.130</b>	<b>-573.726</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>	<b>586.440</b>	<b>478.705</b>	<b>248.196</b>	<b>-19.214</b>	<b>-196.346</b>
<b>B. ΠΑΘΗΤΙΚΟ</b>					
<b>1. ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b>					
1.1 Προμηθευτές	51.439	64.005	83.440	87.102	102.139
1.2 Φόροι εισοδήματος	61.034	69.090	104.712	78.757	6.406
1.3 Μερίσματα πληρωτέα	-47.083	-53.298	-80.778	-60.755	-4.941
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>65.390</b>	<b>79.796</b>	<b>107.374</b>	<b>105.104</b>	<b>103.603</b>
<b>2. ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b>					
2.1 Τραπεζικά δάνεια	105.102	98.817	91.840	84.096	75.500
<b>3. ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ</b>					
3.1 Μετοχικό κεφάλαιο	231.224	231.224	231.224	231.224	231.224
3.2 Κρατική επιχορήγηση	84.082	84.082	84.082	84.082	84.082

3.3 Τακτικό αποθεματικό	-23.542	-26.649	-40.389	-30.378	-2.471
3.4 Υπόλοιπο κερδών εις νέο	-164.791	-351.333	-469.266	-495.367	-229.938
(Κέρδη χρήσης εις νέο)	-164.791	-186.542	-282.724	-212.643	-17.295
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>126.973</b>	<b>-62.676</b>	<b>-194.349</b>	<b>-210.438</b>	<b>82.897</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>	<b>297.465</b>	<b>115.937</b>	<b>4.865</b>	<b>-21.239</b>	<b>262.000</b>

Ο ισολογισμός αποτελεί μία γενική εικόνα της επιχείρησης στο τέλος κάθε χρήσεως. Περιλαμβάνει το ενεργητικό και το παθητικό, δηλαδή τον πλούτο της επιχείρησης και τις πηγές χρηματοδότησεως, αντίστοιχα.

### 10.5.3. Πίνακας χρηματικών ροών

Ο πίνακας χρηματικών ροών παρουσιάζει τις συνολικές ταμειακές εισροές και εκροές που θα πραγματοποιήσει η «Genius Technologies». Βάσει του συγκεκριμένου πίνακα γίνεται δυνατός ο ευχερέστερος χρηματοδοτικός προγραμματισμός του υπό μελέτη σχεδίου, διότι εκεί περιγράφονται τόσο οι πηγές που σχετίζονται με τις μεταβολές των μονίμων κεφαλαίων της επιχείρησης (αυξήσεις κεφαλαίων και αυξήσεις αποθεματικών), όσο και των προσωρινών ή μεταβλητών κεφαλαίων (βραχυχρόνιες υποχρεώσεις και τραπεζικά δάνεια).

- ΤΑΚΤΙΚΟ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ: 10% επί των καθαρών κερδών.
- ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ: 20% επί των καθαρών κερδών.



Πίνακας 10.11 Πίνακας ταμειακών ροών

ΕΤΗ	2012- 2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b><u>ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΕΙΣΡΟΕΣ</u></b>						
Κεφάλαια χρηματοδοτήσεως	420.408	0	0	0	0	0
Έσοδα πωλήσεων	0	1.017.600	1.155.000	1.300.450	1.440.474	1.852.890
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>420.408</b>	<b>1.017.600</b>	<b>1.155.000</b>	<b>1.300.450</b>	<b>1.440.474</b>	<b>1.852.890</b>
<b><u>ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΕΚΡΟΕΣ</u></b>						
Πάγιο Ενεργητικό	191.500	0	0	0	0	0
Κόστος λειτουργίας	0	1.172.832	1.333.249	1.580.478	1.646.343	1.852.041
Φόρος εισοδήματος	0	61.034	69.090	104.712	78.757	6.406
Αποπληρωμή δανείων	0	0	11.561	10.870	10.102	9.251
Τακτικό αποθεματικό	0	-23.542	-26.649	-40.389	-30.378	-2.471
Μερίσματα	0	-47.083	-53.298	-80.778	-60.755	-4.941
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>191.500</b>	<b>1.163.241</b>	<b>1.333.953</b>	<b>1.574.893</b>	<b>1.644.070</b>	<b>1.860.285</b>
<b>ΚΑΘΑΡΗ ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ</b>	<b>228.908</b>	<b>-145.641</b>	<b>-178.953</b>	<b>-274.443</b>	<b>-203.596</b>	<b>-7.395</b>
<b>ΣΥΣΣΩΡΕΥΜΕΝΗ ΚΑΘΑΡΗ ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ</b>	<b>228.908</b>	<b>83.267</b>	<b>-95.687</b>	<b>-370.130</b>	<b>-573.726</b>	<b>-581.121</b>

#### 10.5.4. Κριτική διερεύνηση δεικτών

Οι οικονομικές καταστάσεις της «Genius Technologies» που παρουσιάστηκαν παραπάνω περιγράφουν μια πρόβλεψη της επιχειρηματικής περιουσίας για τις χρήσεις που αναφέρεται η επενδυτική πρόταση. Η περαιτέρω διερεύνηση των στοιχείων αυτών θα γίνει με τη χρήση αριθμοδεικτών. Η χρήση των αριθμοδεικτών συνιστά μία από τις πλέον διαδεδομένες και δυναμικές μεθόδους χρηματοοικονομικής ανάλυσεως, βάσει της οποίας γίνεται εφικτή η ερμηνεία των οικονομικών στοιχείων μιας επιχείρησης.

Ως αριθμοδείκτη ορίζουμε τη σχέση ενός κονδυλίου του ισολογισμού ή της καταστάσεως αποτελεσμάτων χρήσεως προς ένα άλλο, η οποία εκφράζεται με απλή μαθηματική μορφή.

Οι αριθμοδείκτες ταξινομούνται στις παρακάτω βασικές ομάδες και

παρουσιάζονται στον πίνακα που ακολουθεί:

✚ **ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ.**

Μετρούν την αποδοτικότητα της επιχείρησης και τη δυναμικότητα των κερδών της.

✚ **ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ**

Χρησιμοποιούνται για τον προσδιορισμό της ικανότητας της επιχείρησης να ανταποκρίνεται στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

✚ **ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ**

Μετρούν την ικανότητα της επιχείρησης να ανταποκρίνεται στις μακροχρόνιες υποχρεώσεις της (σχέση ιδίων με ξένα κεφάλαια).

✚ **ΚΑΛΥΨΗΣ**

Δείχνουν το περιθώριο ασφαλείας που δίνει η επιχείρηση στην κάλυψη ορισμένων υποχρεώσεων της.

Πίνακας 10.12 Σύνολο αριθμοδεικτών

ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ	ΤΥΠΟΣ	2014	2015	2016	2017	2018
<b><u>ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ</u></b>						
Δείκτης Συνολικής Κυκλοφοριακής Ταχύτητας	Πωλήσεις/Πάγιο Ενεργητικό	5,90	6,70	7,55	8,36	10,75
Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Κυκλοφορούντος	Πωλήσεις/Κυκλοφορούν Ενεργητικό	5,50	5,18	7,58	8,07	9,04
<b>Ρευστότητας</b>						
Δείκτης Τρέχουσας Ρευστότητας	Κυκλοφορούν Ενεργητικό/Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	2,83	2,80	1,60	1,70	1,98
Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας	(Κυκλοφορούν Ενεργητικό - Αποθέματα) / Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	1,93	1,90	0,62	0,65	0,74
<b><u>ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ</u></b>						
Ξένων Προς Ιδία Κεφάλαια	Ξένα Κεφάλαια/Ιδία Κεφάλαια	6,82	6,82	6,82	6,82	6,82
<b><u>ΚΑΛΥΨΗΣ</u></b>						
Δείκτης Κάλυψης Μερισμάτων	Μεικτό Κέρδος/Μερίσματα	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70

### Δείκτης Συνολικής Κυκλοφοριακής Ταχύτητας

Ο Δείκτης Συνολικής Κυκλοφοριακής Ταχύτητας μας δείχνει το βαθμό χρησιμοποίησης του ενεργητικού σε σχέση με τις πωλήσεις. Επηρεάζεται από τις πωλήσεις, την τιμή κτήσης και τη μέθοδο αποσβέσεων. Όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης τόσο το καλύτερο για την επιχείρηση. Ο δείκτης αυτός για την «Genius Technologies» κινείται σε ικανοποιητικά επίπεδα

### **Δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Κυκλοφορούντος**

Ο δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Κυκλοφορούντος δείχνει σε τι βαθμό χρησιμοποιείται το κυκλοφορούν της επιχείρησης για την επίτευξη πωλήσεων. Στην περίπτωση της «Genius Technologies» παρατηρείται ότι ο δείκτης κινείται σε πολύ υψηλά επίπεδα όπου αυτό είναι και το ζητούμενο.

### **Δείκτης Τρέχουσας Ρευστότητας**

Ο δείκτης τρέχουσας ρευστότητας δείχνει το περιθώριο ασφαλείας που έχει η επιχείρηση για να διαχειριστεί τη ροή των κεφαλαίων κίνησης. Ο δείκτης αυτός για την υπό μελέτη εταιρία, θεωρείται ικανοποιητικός.

### **Δείκτης Άμεσης Ρευστότητας**

Ο δείκτης άμεσης ρευστότητας μας δείχνει τη ρευστότητα ασφαλείας της επιχείρησης. Σε τι ποσοστό δηλαδή μπορεί να ανταπεξέλθει η επιχείρηση άμεσα στις Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις της. Άμεσα σημαίνει σε τι ποσοστό το Ταμείο, οι Λογαριασμοί Όψεως και όποιο άλλο στοιχείο του Ενεργητικού άμεσα ρευστοποιήσιμο (επιταγές ολίγων ημερών) μπορούν να καλύψουν το σύνολο των Βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων. Ο δείκτης αυτός είναι  $>1$  για τον πρώτο και δεύτερο χρόνο λειτουργίας της εταιρία και  $<1$  για όλα τα επόμενα χρόνια και άρα τα ταχέως ρευστοποιήσιμα στοιχεία της επιχείρησης δεν επαρκούν για να καλύψουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της εταιρίας. Αυτό σημαίνει ότι η εταιρία θα πρέπει να βασίζεται στις μελλοντικές πωλήσεις της ώστε να μπορεί να εξασφαλίσει ένα ικανοποιητικό βαθμό ρευστότητας.

### **Δείκτης Ιδίων προς Ξένα Κεφάλαια**

Ο δείκτης ιδίων προς ξένα κεφάλαια παρουσιάζει τη δανειακή επιβάρυνση της επιχείρησης σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια. Ο δείκτης αυτός παραμένει σταθερός στο 6.82 για όλα τα χρόνια που μελετούνται. Είναι μεγαλύτερος της μονάδας που σημαίνει ότι οι φορείς της επιχείρησης συμμετέχουν σε αυτή με περισσότερα κεφάλαια από ότι οι πιστωτές της. Όσο μεγαλύτερη είναι αυτή η σχέση, τόσο μεγαλύτερη ασφάλεια παρέχει στους πιστωτές της.

## Δείκτης Κάλυψης Μερισμάτων

Ο δείκτης κάλυψης μερισμάτων παρουσιάζει τη δυνατότητα της επιχείρησης να αποδώσει τα μερίσματα στους μετόχους της. Όπως φαίνεται από τον παραπάνω πίνακα η «Genius Technologies» κατέχει αυτή τη δυνατότητα σε μεγάλο βαθμό.

### 10.6. Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση Επένδυσης

Για να διαπιστωθεί αν η επένδυση είναι βιώσιμη, θα πρέπει να διενεργηθεί η χρηματοοικονομική αξιολόγησή της. Οι μέθοδοι που επιλέχθηκαν να χρησιμοποιηθούν είναι:

- ✓ Μέθοδος επανείσπραξης του κόστους επένδυσης.
- ✓ Μέθοδος καθαρής παρούσας αξίας.

#### 10.6.1. Μέθοδος Επανείσπραξης του Κόστους Επένδυσης

Η μέθοδος Επανείσπραξης του Κόστους της Επένδυσης δίνει τον αριθμό των ετών που απαιτούνται για να επανεισπραχθεί το κόστος κεφαλαίου της αρχικής επένδυσης.

**Πίνακας 10.13 Μέθοδος Επανείσπραξης του Κόστους Επένδυσης**

ΕΤΟΣ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	ΤΟΚΟΙ	ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	ΦΟΡΟΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ
	(1)	(2)	(3)	(1)-(2-3)	(35%)	
2014	1.017.600	1.191.982		-174.382	61.034	-235.416
2015	1.155.000	1.352.399	11.561	-185.838	65.043	-250.881
2016	1.300.450	1.599.628	10.870	-288.309	100.908	-389.216
2017	1.440.474	1.665.493	10.102	-214.917	75.221	-290.138
2018	1.852.890	1.871.191	9.251	-9.051	3.168	-12.219

Πίνακας 10.13

ΕΤΟΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ	ΠΡΟΣΘΕΤΗ ΑΠΟΣΒΕΣΗ	Κ.Τ.Ρ.	ΑΘΡΟΙΣΤΙΚΗ Κ.Τ.Ρ
	(X)	(Y)	(X)+(Y)	
2014	-235.416	19.150	-216.266	-216.266
2015	-250.881	19.150	-231.731	-447.997
2016	-389.216	19.150	-370.066	-818.063
2017	-290.138	19.150	-270.988	-1.089.051
2018	-12.219	19.150	6.931	-1.082.120

Όπως προκύπτει από τον παραπάνω πίνακα, η περίοδος επανείσπραξης του κόστους επένδυσης θα γίνει πολύ αργότερα από το πέμπτο έτος λειτουργίας, καθώς στο τέλος του έτους, η εταιρία παρουσιάζει ζημία ύψους 1.082.120 ευρώ.

#### 10.6.2. Μέθοδος Καθαρής Παρούσας Αξίας

Σύμφωνα με τη μέθοδο της Καθαρής Παρούσας Αξίας όλες οι καθαρές ταμειακές ροές προεξοφλούνται στο παρόν (χρόνος 0), με συντελεστή προεξόφλησης την ελάχιστη αποδεκτή απόδοση (μέσο σταθμικό κόστος κεφαλαίου).

$$\text{ΚΠΑ} = \sum [\text{ΚΤΡ}_\tau / (1 + \kappa)^\nu] - \text{ΚΕ}$$

,όπου: **ΚΠΑ** = Καθαρή Παρούσα Αξία

**ΚΤΡ<sub>τ</sub>** = Καθαρή Ταμειακή Ροή στην περίοδο τ

**ΚΕ** = Κόστος Επένδυσης

**κ** = Μέσο Σταθμικό Κόστος Κεφαλαίου

**ν** = Αριθμός Περιόδων (έτη)

**1 / (1+κ)<sup>ν</sup>** = ΣΠΑ τ,ν

Όταν η καθαρή παρούσα αξία (άθροισμα των παρούσων αξιών των καθαρών ταμειακών ροών μείον το κόστος επένδυσης) είναι τουλάχιστον ίση ή



μεγαλύτερη από το μηδέν, η πρόταση της επένδυσης γίνεται αποδεκτή.

**Πίνακας 10.14 Συνολική Παρούσα Αξία**

ΕΤΟΣ	ΚΤΡ (X)	ΣΠΑ <sub>12%,v</sub> (Y)	ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ (X)x(Y)
2014	-216.266	0,8929	-193.104
2015	-231.731	0,7972	-184.736
2016	-370.066	0,7118	-263.413
2017	-270.988	0,6355	-172.213
2018	6.931	0,5674	3.933
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ</b>			<b>-809.533</b>

Άρα,

**ΚΠΑ** = Συνολική Παρούσα Αξία – Κόστος Επένδυσης

**ΚΠΑ = -809.533 – 420.408**

⇒ **ΚΠΑ = -1.229.941 < 0**

Η επένδυση έχει αρνητική καθαρά παρούσα αξία, άρα δε γίνεται αποδεκτή.

### 10.6.3. Μέθοδος εσωτερικού συντελεστή απόδοσης

Ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης είναι το επιτόκιο στο οποίο η Καθαρή Παρούσα Αξία μηδενίζεται. Αν ο συντελεστής αυτός (IRR) είναι μεγαλύτερος από το κόστος κεφαλαίου, η επένδυσή μας γίνεται αποδεκτή.

**Πίνακας 10.15 Εκτίμηση Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης IRR**

	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ ΣΠΑ <sub>12%,v</sub>	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ ΣΠΑ <sub>60%,v</sub>	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ ΣΠΑ <sub>100%,v</sub>
<b>Συνολική Παρούσα Αξία</b>	<b>-809.520</b>	<b>-356.723</b>	<b>-229.044</b>

Για τον υπολογισμό του IRR

$$IRR = IRR_1 + \Theta KPA (IRR_2 - IRR_1) / \Theta KPA + AKPA$$

,όπου:	<b>IRR</b>	=	Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης
	<b>IRR<sub>1</sub></b>	=	Το χαμηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης
	<b>IRR<sub>2</sub></b>	=	Το υψηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης
	<b>ΘΚΠΑ</b>	=	Θετική ΚΠΑ στο χαμηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης
	<b>ΑΚΠΑ</b>	=	Αρνητική ΚΠΑ στο χαμηλότερο επιτόκιο προεξόφλησης

Στον πίνακα 10.15 παρουσιάζεται ο υπολογισμός της παρούσας αξίας για τα επιτόκια προεξόφλησης 12%, 13% και 14%

- **Για επιτόκιο 12% η ΚΠΑ θα είναι:**

$$ΚΠΑ = -809.520 - 420.408 = -1.229.927 < 0$$

- **Για επιτόκιο 13% η ΚΠΑ θα είναι:**

$$ΚΠΑ = -356.723 - 420.408 = -777.130 < 0$$

- **Για επιτόκιο 14% η ΚΠΑ θα είναι:**

$$ΚΠΑ = -229.044 - 420.408 = -649.452 < 0$$

Ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης δεν μπορεί να υπολογιστεί, δεδομένου ότι η Αθροιστική Καθαρή Ταμειακή Ροή είναι αρνητική για οποιονδήποτε επιτόκιο.

Σύμφωνα με τα παραπάνω η επένδυση δεν κρίνεται αποδεκτή.

### **10.7. Οικονομική Αξιολόγηση – Επιδράσεις στην Εθνική Οικονομία**

Μέσα στη δύνη της οικονομικής κρίσης που ταλανίζει την Ελλάδα την τελευταία διετία, η ανάγκη για νέες επενδύσεις καθίσταται επιτακτική. Όπως διαφαίνεται και από αρκετά στοιχεία που αναφέρθηκαν παραπάνω, η υλοποίηση της υπό μελέτη παραγωγικής μονάδας θα συμβάλλει στην ανάπτυξη της οικονομίας τόσο της ευρύτερης περιοχής όσο και γενικότερα.

Συγκεκριμένα, θα προσφέρει 29 νέες θέσεις εργασίας. Το ανθρώπινο δυναμικό που θα στελεχώσει την επιχείρηση θα αναζητηθεί και στην ευρύτερη περιοχή, αλλά και πανελλαδικά κυρίως για τις θέσεις του επιτελικού προσωπικού που είναι καίριες για τη γρήγορη ανάπτυξη της εταιρίας και την επίτευξη του επιθυμητού μεριδίου αγοράς.

Όλες οι μέθοδοι αξιολόγησης της επένδυσης έδειξαν ότι το επενδυτικό σχέδιο κρίνεται μη αποδοτικό.

## Βιβλιογραφία

1. Καρβούνης Σ., «Μεθοδολογία, Τεχνικές και Θεωρία για Οικονομοτεχνικές Μελέτες», Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα, 2006
2. Καρβούνης Σ., «Οικονομοτεχνικές Μελέτες. Υποδείγματα Μελετών, Μελέτες Περιπτώσεων, Προβλήματα και Ασκήσεις», Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα, 2000
3. Χυτήρης Λ., «Οργανωσιακή Συμπεριφορά», Interbooks, Αθήνα, 1994
4. Γεωργόπουλος Ν., «Στρατηγικό Μάνατζμεντ», Εκδόσεις Μπένος, Αθήνα, 2002
5. Παπαγεωργίου Π., «Εισαγωγή στο Διεθνές Management», Εκδόσεις Σταμούλη, Πειραιάς, 1990
6. Αρτίκης Π., «Χρηματοοικονομική Διοίκηση: Ανάλυση και Προγραμματισμός», Interbooks, Αθήνα, 2003
7. Καβουσάνος Ε. «Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Τεχνολογία και Επιχειρηματικότητα - Αξιολόγηση και Απόφαση Επενδύσεων», Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο, Αθήνα, 2005
8. Νόμος 3522/2006, «Εφημερίς της Κυβερνήσεως της Ελληνικής Δημοκρατίας», Τεύχος Πρώτο, Αριθμός Φύλλου 276, 22 Δεκεμβρίου 2006
9. Εθνικό Παρατηρητήριο για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις, «Κλάδος Υπηρεσίες Ανάπτυξης Λογισμικού Εφαρμογών», Αθήνα, 2008
10. Ναούμ Χ., «Εισαγωγή στη Χρηματοοικονομική Λογιστική», Β' Έκδοση, Αθήνα, 1994
11. Νιάρχος Ν., «Χρηματοοικονομική Αξιολόγηση Λογιστικών Καταστάσεων», 5<sup>η</sup> Έκδοση, Εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα, 1994
12. Griffin, R.W., «Management», 8<sup>th</sup> Edition, Houghton Mifflin Co, NY, USA, 2005
13. Lysons K., «Purchasing», 4<sup>th</sup> Edition, Pitman Publishing, London, UK, 1996
14. Kotler P., «Kotler on Marketing: How to Create, Win and Dominate Markets», Simon & Schuster Ltd, UK, 1999
15. ICAP A.E., «Κλαδική Μελέτη Λογισμικό», Αθήνα (2008)
16. Ιστοσελίδα εταιρίας Mellon Technologies <http://www.mellongroup.com>
17. Ιστοσελίδα εταιρίας Printec <http://www.printec.gr>

18. Ιστοσελίδα εταιρίας Ingenico <http://www.ingenico.com>

19. Ιστοσελίδα εταιρίας NCR <http://www.ncr.com>

20. <http://www.themanager.org/Models/p5f.htm>

21. <http://www.domein.gr/>

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΡΠΑ