

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΤΜΗΜΑ ΨΗΦΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
«ΤΕΧΝΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΨΗΦΙΑΚΩΝ
ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ»

ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2013

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΗ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ



Εργασία:
ΤΕΧΝΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΜΙΑΣ CLOUD BASED
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΤΟΝ ΕΛΛΑΔΙΚΟ ΧΩΡΟ

Μπαλακίτσης Σταμάτης – ΜΤΕ 1020

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΓΕΩΡΓΑΚΕΛΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΤΕΧΝΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗΜΙΑΣ CLOUD BASED ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΤΟΝ ΕΛΛΑΔΙΚΟ ΧΩΡΟ

Περίληψη

Η Ελλάδα εδώ και αρκετά χρόνια έχει κάνει κάποια σταθερά βήματα τεχνολογικής προόδου. Το Cloud Computing αποτελεί τη νέα τάση στην πληροφορική, η οποία αναμένεται να προσελκύσει με ταχύς ρυθμούς όλο και περισσότερες επιχειρήσεις, που θα αναγνωρίσουν την αποτελεσματικότητα και υψηλή αποδοτικότητα που επιτυγχάνεται, με την παροχή πόρων ως υπηρεσία στους χρήστες μέσω του Internet. Η υιοθέτησή της τεχνολογίας Cloud Computing μπορεί να λειτουργήσει καταλυτικά στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών επιχειρήσεων και στη βελτίωση της αποδοτικότητας του δημόσιου τομέα.

Η παρούσα εργασία έχει ως στόχο να αξιολογήσει την τεchnοοικονομική ανάλυση για την μεταφορά μίας επιχείρησης στη Ελλάδα στο σύννεφο, να δούμε την διάρθρωση του κλάδου και της αγοράς και το όφελος από την πλευρά του επενδυτή.

Στο πρώτο μέρος γίνεται μια θεωρητική αναφορά, ώστε να ξεδιαλύνουμε και να γίνουν κατανοητές οι έννοιες της επένδυσης καθώς και των οικονομοτεχνικών μελετών, μέσα από ορισμούς και την ανάλυση τους.

Στη συνέχεια δίνεται έμφαση στο Cloud Computing τα οφέλη και οι φόβοι που απορρέουν από την εφαρμογή του στις επιχειρήσεις

Στο τρίτο μέρος παρουσιάζεται το επιχειρηματικό σχέδιο σύστασης μιας νέας επιχείρησης και αναλύεται η διάρθρωση της αγοράς και του κλάδου μέσα από την S.W.O.T και P.E.S.T.LE ανάλυση.

Τέλος μέσα από την ανάλυση του νεκρού σημείου και του επιχειρηματικού σχεδίου γίνεται η αξιολόγηση της νέας επιχείρησης και εξάγουμε τα συμπεράσματα αυτής της επένδυσης.

TECHNOECONOMICAL ANALYSIS OF A CLOUD BASED COMPANY IN GREECE

Abstract

The Greece for several years has made some technological advances steadily. The Cloud Computing is the new trend in computing, which is expected to attract rapidly with more and more businesses that will recognize the effectiveness and high efficiency is achieved by providing resources as a service to users through the Internet. The adoption of Cloud Computing technology can act as a catalyst to strengthen the competitiveness of Greek businesses and improving public sector efficiency.

This paper aims to assess the feasibility analysis for the transfer of a company in Greece in the cloud, look at the structure of the sector and the market and benefit from the investor's perspective.

The first part is a theoretical reference to unravel and understand the concepts of investing and of technoeconomical, through definitions and their analysis.

Then emphasis is on Cloud Computing Benefits and fears arising from the implementation at company

The third part presents the business plan of setting up a new business and analyzes the market structure and industry through the SWOT and PESTLE analysis.

Finally, through the analysis of break-even business plan is the evaluation of new business and draw the conclusions of this investment.

Table of Contents

<i>ΤΕΧΝΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΜΙΑΣ CLOUD BASED ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΤΟΝ ΕΛΛΑΔΙΚΟ ΧΩΡΟ</i>	2
Περίληψη	2
<i>TECHNOECONOMICAL ANALYSIS OF A CLOUD BASED COMPANY IN GREECE</i>	3
Abstract.....	3
1. Εισαγωγή	7
2. Επενδύσεις	8
2.1 Τι είναι επένδυση	8
2.2 Διάκριση των επενδύσεων.....	9
Ανάλογα το φορέα πραγματοποίησης της επένδυσης.....	9
Ανάλογα με το σκοπό για τον οποίο πραγματοποιούνται	10
Ανάλογα του χρόνου κατασκευής και εκμετάλλευσης.....	11
Επενδυτικό σχέδιο ή επενδυτικό πρόγραμμα.....	12
Επιπτώσεις Επενδυτικών Σχεδίων για την κάθε χώρα	12
3. Γενικά περί των τεχνοοικονομικών μελετών.....	14
3.1 Τι είναι οι τεχνοοικονομικές μελέτες	14
3.2 Σκοπός των τεχνοοικονομικών μελετών.....	15
3.3 Τα βήματα της Τεχνοοικονομικής ανάλυσης.....	16
3.4 Διακρίσεις των τεχνοοικονομικών μελετών	16
4. Είσοδος στο CloudComputing	20
4.1 Ο Τομέας Τεχνολογίας Πληροφορικής και Επικοινωνιών στην Ελλάδα.	20
4.2 Επενδυτικές Ευκαιρίες	22

4.3 Στροφή στο Cloud	25
4.4 Κατηγορίες του CloudComputing.....	28
4.5 Η εξέλιξη του CloudComputing.....	33
4.6 Η οικονομία του Cloud.....	35
4.7 Εμπόδια για την υιοθέτηση cloud.....	40
5. Συσταση μίας νέας εταιρείας βασισμένη στο Cloud.....	43
5.1 Πλεονεκτήματα cloud-based λογισμικών για τον δικαιοπάρoχο.....	44
5.2 Πλεονεκτήματα Cloud υποδομής για τον δικαιoδόχο.....	46
5.3 Επιχειρηματικό σχέδιο - business plan.....	48
5.3.1 Σκοπός της εταιρείας:.....	48
5.3.2 Περιγραφή Επιχείρησης.....	48
5.3.3 Εταιρική οργάνωση και δραστηριότητα.....	49
5.3.4 Προϊόντα –Υπηρεσίες.....	51
5.3.5 Οργανωτική Δομή - Επιχειρηματική ομάδα.....	56
5.3.6. Διαδικασία λήξης αποφάσεων.....	60
5.4 Χωροθέτηση – Παραγωγική Διαδικασία.....	61
5.4.1 Ο τόπος εγκατάστασης.....	61
5.4.2. Αναλυτικές Δραστηριότητες της Fusion.....	61
5.5 Ανάλυση Εξωτερικού Περιβάλλοντος.....	64
5.5.1 Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών.....	67
5.5.2 Διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών.....	68
5.5.3 Απειλή υποκατάστατων προϊόντων ή υπηρεσιών.....	69
5.5.4 Νέοι Ανταγωνιστές.....	69
5.5.6 Ανάλυση εξωτερικού μακροπεριβάλλοντος.....	71
Ανάλυση Pestle.....	71
5.6 Προβολή και Προώθηση.....	79

5.6.1 Ανάλυση Αγοράς.....	79
5.6.2 Εικόνα-Προβολή-Διαφήμιση	82
5.6.3 Σχέδιο Πωλήσεων	84
5.6.4 Τιμολογιακή Πολιτική	87
5.7 Ανάλυση SWOT	88
5.8 Οικονομικά στοιχεία.....	94
5.8.1 Ανάλυση νεκρού σημείου	94
5.8.2 Κόστος Επένδυσης της Επιχείρησης	96
5.8.3 Χρηματοδότηση Επένδυσης	97
5.8.4 Υπολογισμός εσόδων	100
5.8.5 Λοιπά έξοδα επένδυσης.....	100
5.8.6 Υπολογισμός Αποσβέσεων.....	101
5.8.7 Προβλεπόμενες Ροές Κεφαλαίου	102
5.8.8 Αποτέλεσμα Εκμετάλλευσης	103
5.8.9 Αξιολόγηση Επένδυσης	104
5.8.10 Ανακεφαλαίωση - Συμπεράσματα	110
6. Επίλογος.....	112
7.Πηγές	115
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	115
Διαδικτυακοί Τόποι.....	116

1. Εισαγωγή

Το 2014 θα είναι η χρονιά, που πολύ περισσότερες επιχειρήσεις, αλλά και ιδιώτες, θα χρησιμοποιούν τις εφαρμογές και τις δυνατότητες αποθήκευσης αρχείων στο «σύννεφο». Οι προοπτικές είναι τεράστιες, οι εφαρμογές μόλις έχουν αρχίσει να εμφανίζονται. Και όλο και περισσότερο, ξεκινώντας από τους νέους και τις «κινητές» εφαρμογές, αλλά και τις επιχειρήσεις που βλέπουν μπροστά, θα χρησιμοποιείται το «σύννεφο».

Στην εποχή μας υπάρχει ένα δίλημμα στην βιομηχανία ανάπτυξης λογισμικού. Παρατηρείται έντονα ότι οι on premise εφαρμογές έχουν φτάσει στο μεγαλύτερο βαθμό ωριμότητάς τους και βιώνουν ετήσια ανάπτυξη της τάξης μόλις του 12%. Αντιθέτως το Cloud Computing και οι SaaS εφαρμογές αναπτύσσονται κυρίως μέσω νέων προϊόντων και καναλικών συνεργειών και βιώνουν μια ετήσια ανάπτυξη της τάξης του 45%. Βάσει των παραπάνω στοιχείων και ερευνών που έχουν πραγματοποιηθεί αναμένεται ότι μέχρι το 2015 το 30% του νέου επιχειρηματικού λογισμικού θα είναι βασισμένο σε Cloud Computing.

Καθημερινά το Cloud Computing κερδίζει έδαφος απέναντι στις συμβατικές λύσεις IT. Στην χώρα μας το κλίμα για CloudComputing είναι κάτι παραπάνω από ενθαρρυντικό, εφόσον μπορεί να βρει πρόσφορο έδαφος εξαιτίας του σημαντικού ποσοστού των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Το Cloud είναι η ιδανικότερη λύση για νέες επιχειρήσεις οι οποίες αδυνατούν να αντεπεξέλθουν στα αρχικά κόστη, ενώ καρπώνονται όλα τα οφέλη υψηλών προδιαγραφών πληροφοριακής υποδομής.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις με τις λύσεις που προσφέρει το CloudComputing μπορούν να αποκομίσουν σημαντικά οφέλη, καθώς προσφέρουν έναν οικονομικό τρόπο για την ανάπτυξη και τη διαχείριση υποδομών και λύσεων πληροφορικής.

2. Επενδύσεις

2.1 Τι είναι επένδυση¹

Επένδυση θεωρείται κάθε υλικό, διαρκές, παραγωγικό αγαθό που δεν καταναλώνεται με τη χρησιμοποίησή του, αλλά συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγικής υποδομής μιας χώρας/επιχείρησης.

Συμβάλλει δηλαδή στη δημιουργία νέου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού (νέα κτίρια, νέες εγκαταστάσεις, νέος μηχανολογικός εξοπλισμός, επεκτάσεις του προϋπάρχοντος κεφαλαιουχικού εξοπλισμού).

Τα στοιχεία που συνθέτουν, την έννοια της επένδυσης είναι:

- Ο φορέας της επένδυσης Ο φορέας της επένδυσης μπορεί να είναι φυσικό πρόσωπο (ιδιώτης) ή νομικό πρόσωπο (δημόσιο). Η διαφορά μεταξύ των δύο αυτών μορφών επενδυτών είναι ότι οι μεν ιδιώτες επενδυτές ενδιαφέρονται κυρίως για την απόδοση του επενδυμένου κεφαλαίου ενώ το δημόσιο και για άλλους σκοπούς οι οποίοι εμπίπτουν στα πλαίσια της γενικότερης δραστηριότητας αυτών.
- Το αντικείμενο της επένδυσης δηλαδή το αγαθό στο επενδύονται πόροι που θα μπορούσαν να διατεθούν σ' άλλες χρήσεις.
- Το κόστος το οποίο συνεπάγεται η στέρηση πόρων για τη χρονική περίοδο που είναι αναγκαία για την πλήρη απόκτηση του διαρκούς αγαθού. Η διάρκεια της χρονικής αυτής περιόδου ποικίλει ανάλογα το είδος της επένδυσης, το μέγεθος αυτής ή άλλων χαρακτηριστικών.
- Οι ωφέλειες που θα αποκομισθούν στο μέλλον. Η επένδυση συνιστά ανταλλαγή μεταξύ τωρινών θυσιών και μελλοντικών ωφελειών και κατά συνέπεια προϋποθέτει σύγκριση. Για τη σύγκριση απαιτείται η ύπαρξη ενός ή περισσότερων κριτηρίων. Τα κριτήρια πρέπει να εκφράζουν τους επιδιωκόμενους αντικειμενικούς σκοπούς δηλ. να είναι συνεπής αφ' ενός μεν

¹Πηγή: <http://www.euretirio.com/2010/06/ependysi.html#ixzz2C0jYtcYQ>

προς τις επιδιώξεις του επενδυτή και αφ' ετέρου με τους περιορισμούς στους οποίους υπόκειται.

Τα δύο τελευταία στοιχεία εκφράζουν κατ' ουσία την οικονομική έννοια της επένδυσης.

2.2 Διάκριση των επενδύσεων

Οι επενδύσεις σε μια οικονομία διακρίνονται σε ιδιωτικές και δημόσιες ανάλογα με το φορέα (ιδιωτικό ή δημόσιο) και το σκοπό (κέρδος ή κοινωνική ωφέλεια).

Ανάλογα το φορέα πραγματοποίησης της επένδυσης

Ιδιωτικές επενδύσεις

Οι ιδιωτικές επενδύσεις χρηματοδοτούνται συνήθως με αυτοχρηματοδότηση, αύξηση μετοχικού κεφαλαίου ή δανεισμό και περιλαμβάνουν δαπάνες για κατοικίες, πάγιες εγκαταστάσεις των επιχειρήσεων και αύξηση των αποθεμάτων των επιχειρήσεων.

Οι ιδιωτικές επενδύσεις παγίων κεφαλαιουχικών αγαθών είναι εκείνες οι οποίες έχουν μεγάλη σημασία για την ανάπτυξη και τη διεύρυνση της παραγωγικής βάσης της οικονομίας.

Δημόσιες επενδύσεις

Οι δημόσιες επενδύσεις (δρόμοι, σχολεία, νοσοκομεία, έργα υποδομής κλπ) χρηματοδοτούνται με εσωτερικό ή εξωτερικό δανεισμό φορολογίες και αυτοχρηματοδότηση (από τις κατασκευαστικές εταιρείες οι οποίες εισπράττουν τέλη από τους χρήστες των έργων υποδομής, π.χ. αεροδρόμια, μετρό, εθνικούς δρόμους, για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα που καθορίζεται από τη σύμβαση με το δημόσιο).

Συνήθως διακρίνονται σ' εκείνες της κεντρικής διοίκησης (Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων) και των ΔΕΚΟ.



Οι επενδύσεις, επίσης, διακρίνονται σε καθαρές και ακαθάριστες επενδύσεις. Οι τελευταίες περιλαμβάνουν και τις αποσβέσεις, ενώ οι καθαρές επενδύσεις την καθαρή προσθήκη στο κεφάλαιο και τα αποθέματα προϊόντων στην οικονομία.

Ανάλογα με τη φύση του παραγόμενου αγαθού,

Οι επενδύσεις διακρίνονται σε «υλικές» και «άυλες». Η αγορά ενός μηχανήματος, η ανέγερση μιας αποθήκης, η δημιουργία αποθεμάτων, κ.λπ. αποτελούν υλικές επενδύσεις. Ως άυλες επενδύσεις θεωρούνται η αγορά διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, η διαφήμιση, η εκπαίδευση του προσωπικού, η αγορά χρηματιστηριακών τίτλων κ.

Ανάλογα με το σκοπό για τον οποίο πραγματοποιούνται

Επενδύσεις παραγωγικότητας.

Πρόκειται για επενδύσεις αντικατάστασης και ανανέωσης του εξοπλισμού ή γενικότερου εκσυγχρονισμού της επιχείρησης. Στόχος τους είναι η διατήρηση ή βελτίωση των επιδόσεων του παραγωγικού μηχανισμού της

²<http://www.euretirio.com/2010/06/ependysi.html>

επιχείρησης, η μείωση των ποσοτήτων πρώτων υλών και άλλων εισροών, που είναι αναγκαία για την παραγωγή δεδομένης ποσότητας του προϊόντος ή η μείωση του κόστους παραγωγής.

Επενδύσεις αναπτύξεως

Αυτές επιτρέπουν την μεγέθυνση της παραγωγικής και εμπορικής ικανότητας ή την ανάπτυξη νέων δραστηριοτήτων της επιχείρησης για την παραγωγή και εμπορία νέων προϊόντων.

Επενδύσεις γοήτρου

Οι επενδύσεις γοήτρου συντελούν στη δημιουργία ευνοϊκού περιβάλλοντος για την επιχείρηση, ενισχύουν την κοινωνική προβολή της και την διαπραγματευτική της ικανότητα και συμβάλλουν στην αύξηση της πελατείας.

Επενδύσεις κοινωνικές

Οι κοινωνικές επενδύσεις αποβλέπουν στην βελτίωση των συνθηκών ζωής των εργαζομένων, την προστασία του περιβάλλοντος.

Στρατηγικές επενδύσεις

Επενδύσεις στρατηγικής φύσεως, επιθετικής ή αμυντικής. Η απορρόφηση από μια επιχείρηση ενός προμηθευτού με σκοπό τον κανονικό εφοδιασμό της σε πρώτη ύλη, αποτελεί επένδυση αμυντικής φύσεως, ενώ οι δαπάνες για την προβολή ενός νέου προϊόντος αποτελεί επένδυση επιθετικής φύσεως.

Ανάλογα του χρόνου κατασκευής και εκμετάλλευσης,

Οι επενδύσεις διακρίνονται σε βραχυχρόνιες και μακροχρόνιες (short/long-term investments) . Επειδή η χρονική διάρκεια των επενδύσεων παρουσιάζει μεγάλη ποικιλία, στην πράξη έχει καθιερωθεί συμβατικά με βάση

το λογιστικό κριτήριο, σε επιχειρηματικό και εθνικό επίπεδο, η ετήσια διαχειριστική χρήση, διάρκεια ενός έτους.

Τα σχέδια επενδύσεων διακρίνονται επίσης σε σχέδια ασυμβίβαστα, ανεξάρτητα και αλληλοεξαρτώμενα.

Ασυμβίβαστα είναι τα σχέδια επενδύσεων των οποίων η σύγχρονη πραγματοποίηση δεν είναι τεχνικώς εφικτή και γενικώς, όταν η πραγματοποίηση του ενός αποκλείει την πραγματοποίηση του άλλου για λόγους τεχνικούς ή λόγω ικανοποίησης της ανάγκης ή του επιδιωκόμενου σκοπού.

Τα σχέδια επενδύσεων θεωρούνται ανεξάρτητα, αν η ροή των ωφελειών ή θυσιών του ενός δεν επηρεάζεται από την πραγματοποίηση ή μη του άλλου.

Στις περιπτώσεις όπου υπάρχουν αλληλεξαρτήσεις μεταξύ των επενδυτικών σχεδίων μιας επιχείρησης έτσι ώστε τα αναμενόμενα έσοδα ή οι δαπάνες του ενός να επηρεάζονται από την πραγματοποίηση ή μη ενός ή περισσότερων άλλων, τότε τα σχέδια χαρακτηρίζονται ως αλληλοεξαρτώμενα.

Επενδυτικό σχέδιο ή επενδυτικό πρόγραμμα.

Είναι μια δυναμική και πολυδιάστατη παρέμβαση που επιδιώκει:

- Να καλύψει τις ανάγκες των καταναλωτών (όπως για παράδειγμα το να παράγει προϊόντα και υπηρεσίες)
- Να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες αναπτύσσοντας ανθρώπινες, φυσικές ή και άλλες δυνατότητες.

Οι διαστάσεις ενός επενδυτικού σχεδίου μπορεί να είναι η επιχειρηματική, η τεχνική, η οικονομική, η χρηματοδοτική, η περιβαλλοντική, η περιβαλλοντική και άλλες ανάλογα με το αντικείμενο του επενδυτικού σχεδίου που αναλύουμε.

Επιπτώσεις Επενδυτικών Σχεδίων για την κάθε χώρα

- Προσφέρουν νέες ευκαιρίες απασχολήσεως
- Αξιοποιούν τους αδρανείς εθνικούς πόρους

- Επιταχύνουν την οικονομική ανάπτυξη
- Καταπολεμούν τον πληθωρισμό
- Προωθούν τον παραγωγικό μηχανισμό της οικονομίας
- Έχουν σοβαρές αναδιανεμητικές επιπτώσεις τόσο στις παραγωγικές τάξεις όσο και στις διάφορες περιοχές
- Υποκαθιστούν τις εισαγωγές και διευρύνουν τις εξαγωγές
- Δημιουργούν πηγές αύξησης των δημοσίων εσόδων
- Ενισχύουν την οικονομική σταθερότητα σε περιόδους υφέσεως
- Εδραιώνουν με την καλλιέργεια κλίματος, επιχειρηματικής δραστηριότητας και την εμπιστοσύνη στο μέλλον της χώρας
- Προάγουν την τεχνολογική πρόοδο
- Προβάλλουν το γόητρο της χώρας διεθνώς, διότι αποτελούν το ισχυρότερο μέσο της ανταγωνιστικότητάς της.

3. Γενικά περί των τεχνικοοικονομικών μελετών

3.1 Τι είναι οι τεchnοοικονομικές μελέτες

Η απόφαση για την υλοποίηση μιας επένδυσης, συνεπάγεται την ανάληψη εκ μέρους των επενδυτών μικρού ή μεγάλου κινδύνου (ρίσκου), ανάλογα με το ύψος της επένδυσης. Η λήψη της απόφασης αυτής μπορεί να στηριχτεί σε προηγούμενη εμπειρία, στην διαίσθηση του επενδυτή, η ακόμη και στην τύχη. Σε όλες αυτές τις περιπτώσεις ο κίνδυνος που αναλαμβάνεται είναι μεγάλος. Για να μειωθεί ο επιχειρηματικός κίνδυνος που αναλαμβάνει ο επενδυτής, χωρίς βέβαια να καταργείται εντελώς, πρέπει η επενδυτική απόφαση να στηριχτεί και να τεκμηριωθεί σε μια μελέτη, μέσω της οποίας θα υπολογιστούν και θα εκτιμηθούν όλα τα δεδομένα, οι τάσεις του κλάδου και της αγοράς, το κόστος της επένδυσης, οι πηγές χρηματοδότησής της, τα αναμενόμενα οικονομικά αποτελέσματα και οι προοπτικές βιωσιμότητας και αποδοτικότητάς της.

Η έννοια της μελέτης έχει σχέση με το αντικείμενό της και με το σκοπό τον οποίο επιδιώκει. «Μια γενική προσέγγιση της έννοιας της τεchnοοικονομική μελέτης μιας επένδυσης είναι, η συστηματική συγκέντρωση, καταγραφή και ανάλυση οικονομικών και τεχνικών δεδομένων που αναφέρονται στο φορέα υλοποίησης της επένδυσης, στην περιγραφή και στο κόστος της, στις πηγές χρηματοδότησής της, στην ανάλυση του κλάδου και της αγοράς, στο πλαίσιο της οποίας θα λειτουργήσει, στις προβλέψεις των αναμενόμενων οικονομικών αποτελεσμάτων μετά τη λειτουργία της επένδυσης και στις προοπτικές βιωσιμότητας και αποδοτικότητας της επένδυσης». Με βάση αυτή τη γενική προσέγγιση η έννοια διαφοροποιείται, κάθε φορά, ανάλογα με την κατηγορία της μελέτης και τους επιδιωκόμενους σκοπούς, όπως θα φανεί στη συνέχεια κατά την εξέταση των διαφόρων κατηγοριών των μελετών.

3.2 Σκοπός των τεχνοοικονομικών μελετών

Οι Οικονομοτεχνικές Μελέτες αποτελούν πλέον μια αναγκαιότητα για τη σύγχρονη επιχειρηματική δραστηριότητα. Δίνουν τη δυνατότητα για τον εντοπισμό προβλημάτων, βοηθούν στη σωστή εκτίμηση διαφόρων καταστάσεων, καθορίζουν τις συνθήκες και τους όρους μέσα στους οποίους θα πρέπει να πρέπει να αναπτύσσονται τα επιχειρηματικά / επενδυτικά πλάνα με στόχο τη βελτιστοποίηση των επιδιωκόμενων αποτελεσμάτων, χαράσσουν τη στρατηγική και την τακτική που πρέπει να ακολουθείται για να επιτύχει μια επενδυτική προσπάθεια.

Η οικονομοτεχνική μελέτη αποσκοπεί στον καθορισμό στόχων, σε συνδυασμό με την επισήμανση μίας επενδυτικής ευκαιρίας, και στην αξιολόγηση της εφικτότητας αυτών. Οι στόχοι αφορούν στις δυνατές τεχνικά εναλλακτικές λύσεις για την αντιμετώπιση ενός προβλήματος και η αξιολόγηση της εφικτότητας αναφέρεται στην ικανοποίηση ορισμένων κριτηρίων (π.χ. χρηματικών, κοινωνικών, περιβαλλοντικών κτλ.).

«Μέσω της οικονομοτεχνικής μελέτης, εξατομικεύονται επενδυτικές ευκαιρίες, που έχουν αρχικά εντοπιστεί και για τις οποίες τεκμηριώνεται ότι μπορεί δυνητικά κάποιος (επενδυτικός) φορέας (π.χ. μία επιχείρηση, το κράτος) να διαθέσει ένα χρηματικό κεφάλαιο προκειμένου να υλοποιήσει μία επένδυση στο πλαίσιο ενός σχεδίου ή έργου (project), γνωστού ως επενδυτικού σχεδίου ή έργου, που περιλαμβάνει την πρόταση (δυνατότητα) επένδυσης».

Θα μπορούσαμε να πούμε συμπερασματικά ότι η οικονομοτεχνική ανάλυση χρησιμοποιείται ως ένα εργαλείο που εμποδίζει την αποτυχία, εντοπίζει από την αρχή το επίπεδο του επιχειρηματικού κινδύνου και αποτρέπει τη δημιουργία θνησιγενών καταστάσεων. Έχει ως στόχο να καθορίσει και να ποσοτικοποιήσει το κόστος (έξοδα) και τις ωφέλειες (έσοδα) του επενδυτικού σχεδίου ή προγράμματος προκειμένου να διευκολύνουν ορισμένες αποφάσεις που πρέπει να ληφθούν κατά την διάρκεια του κύκλου ζωής του επενδυτικού προγράμματος.

3.3 Τα βήματα της Τεχνοοικονομικής ανάλυσης

- 1.Αναλυση αγοράς και μάρκετινγκ (Καταναλωτές, Εισαγωγείς, Παραγωγοί κ.α)
- 2.Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια
- 3.Μηχανολογία και τεχνολογία (Συνήθως τίθεται το ερώτημα της αγοράς είτε της ενοικίασης)
- 4.Οργάνωση μονάδας
- 5.Ανθρώπινοι πόροι
- 6.Τοποθεσία, χώρος εγκαταστάσεως, περιβάλλον
- 7.Προγραμματισμός και προϋπολογισμός εκτελέσεως του επενδυτικούσχεδίου
- 8.Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επενδύσεως.

3.4 Διακρίσεις των τεχνοοικονομικών μελετών

Μελέτες επενδυτικών ευκαιριών

Τις μελέτες επενδυτικών ευκαιριών μπορούμε να τις χωρίσουμε σε:

Γενικές. Απαιτείται τομεακή προσέγγιση, δηλαδήανάλυση του συνολικού επενδυτικού δυναμικού στησυγκεκριμένη χώρα/περιοχή και του γενικούενδιαφέροντος άλλων χωρών/περιοχών για επενδύσεις σεαυτή τη χώρα/περιοχή. Διακρίνονται σε κλαδικές/ υποκλαδικές, περιφερειακές και μελέτες φυσικών πόρων.

Ειδικές. Απαιτείται επιχειρησιακή προσέγγιση, δηλαδήαναγνώριση ειδικών επενδυτικών απαιτήσεων τωνσυγκεκριμένων προωθητών επενδυτικών

προγραμματίωνσε αυτές τις χώρες. Έχει στόχο την μετατροπή μιας επενδυτικής ιδέας σε επενδυτική πρόταση.

Αναγνωριστικές μελέτες

Έχουν ως σκοπό να πληροφορήσουν και να προκαλέσουν το επιχειρηματικό ενδιαφέρον, ώστε να βοηθήσουν στην επιλογή μιας εκ των παραπάνω ευκαιριών. Έχουν ως σκοπό να πληροφορήσουν και να προκαλέσουν το επιχειρηματικό ενδιαφέρον, ώστε να βοηθήσουν στην επιλογή μιας εκ των παραπάνω ευκαιριών. Η Αναγνωριστική Μελέτη έχει μικρή έκταση (10-15 σελ) και γι' αυτό το κόστος εκπόνησής της είναι ασήμαντο. Η μελέτη αυτή απλά εντοπίζει την «περιοχή» στην οποία θα κατευθυνθεί ο επενδυτής για παραπέρα διερεύνηση με την 'Προμελέτη Σκοπιμότητας'.

Προμελέτες σκοπιμότητας

Θεωρείται ενδιάμεσο στάδιο μεταξύ μιας μελέτης επενδυτικής ευκαιρίας και μιας λεπτομερούς μελέτης σκοπιμότητας. Η διαφορά βρίσκεται στο βαθμό των λεπτομερειών των πληροφοριών που περιλαμβάνονται και στην ένταση με την οποία συζητούνται οι εναλλακτικές λύσεις για το επενδυτικό σχέδιο. Η δομής προμελέτης σκοπιμότητας θα μπορούσε να είναι η ίδια όπως εκείνη της λεπτομερούς μελέτης σκοπιμότητας. Στο στάδιο αυτό θα πρέπει να γίνεται λεπτομερής θεώρηση των υπάρχουσών εναλλακτικών προτάσεων, αφού αυτό θα ήταν πολύ δαπανηρό και χρονοβόρο για να γίνει στο στάδιο της μελέτης σκοπιμότητας.

Μελέτες υποστηρίξεως

Καλύπτουν ειδικά θέματα ενός επενδυτικού σχεδίου και χρειάζονται ως προαπαιτούμενα για στήριξη της προμελέτης ή της μελέτης σκοπιμότητας, ιδιαίτερα σε μεγάλης κλίμακας επενδυτικές προτάσεις. Παραδείγματα είναι μελέτες αγοράς των προϊόντων ή υπηρεσιών που πρόκειται να παραχθούν, μελέτες πρώτων υλών, εργαστηριακές μελέτες και εφαρμογές σε μικροκλίμακα,

μελέτες τόπου εγκαταστάσεως, μελέτες περιβαλλοντικών επιδράσεων, μελέτεςοικονομιών κλίμακας, μελέτες επιλογήςμηχανολογικού εξοπλισμού.

Μελέτες σκοπιμότητας(*feasibility study*)

Η μελέτη σκοπιμότητας είναι το αρχικό στάδιο μελέτης οποιουδήποτε έργου. Βασικά η μελέτη σκοπιμότητας στοχεύει στο να συγκεντρώσει τα στοιχεία εκείνα της γνώσης που θα υποδεικνύουν αν ένα έργο μπορεί να γίνει ή όχι. Εμπεριέχουν εκτιμήσεις του επιπέδου τεχνογνωσίας που χρειάζονται κι από που θα εξασφαλιστεί, εκτιμήσεις ποσοτικές και ποιοτικές των άλλων αναγκαίων πόρων, επισήμανση των κρίσιμων σημείων, γενικό χρονοδιάγραμμα και γενική εκτίμηση του κόστους. Κατά πόσο το έργο είναι βιώσιμο, δηλαδή αν στη διάρκεια της ζωής του ή σε τακτό χρόνο, θα αποδώσει ίσα ή περισσότερο από την επένδυση είναι θέμα μιας άλλης μελέτης, της μελέτης βιωσιμότητας, όπου μελετώνται τόσο η επένδυση όσο και το επίπεδο τρεχουσών δαπανών. Πολλές φορές η μελέτη σκοπιμότητας εμπεριέχει τη μελέτη βιωσιμότητας.

Η προμελέτη είναι η απλή περιγραφή της σύλληψης με ενδείξεις ως προς του βασικούς συντελεστές που πρέπει να μελετηθούν στη μελέτη σκοπιμότητας. Λοιπόν, έχουμε και λέμε:

1. Προμελέτη
2. Μελέτη Σκοπιμότητας
3. Μελέτη Βιωσιμότητας
4. Σχεδιασμός
5. Εκτέλεση
6. Αξιολόγηση

Και μέσα σ' αυτά ενυπάρχουν πολλά άλλα: Χρονοδιαγράμματα, Κρίσιμες Διαδρομές, Προσφορές, Εκτιμήσεις Προσφορών, Εξωπορισμοί, Τακτές Αξιολογήσεις κ.α.

Η Μελέτη Σκοπιμότητας ερευνά:

- την ικανότητα του επενδυτικού φορέα
- την ύπαρξη αποτελεσματικής ζήτησης αγαθών
- το άριστο μέγεθος της μονάδας
- την καταλληλότητα κτιριακών εγκαταστάσεων
- την επιλογή κατάλληλου εξοπλισμού
- την επιλογή του τόπου εγκατάστασης
- την ύπαρξη και καταλληλότητα πρώτων υλών
- την κατά το δυνατό καλύτερη οργάνωσης της παραγωγικής διαδικασίας
- την εξασφάλιση χρηματοδότησης
- την αξιολόγηση βιωσιμότητας και κερδοφόρου αποτελέσματος
- τη διαφανή και αποτελεσματική διαχείριση ης περιουσίας, πόρων, ρευστότητας
- την αντίδραση της κοινής γνώμης
- την αξιολόγηση της επένδυσης από κοινωνική άποψη.

Εάν τα συμπεράσματα των προμελετών σκοπιμότητας είναι θετικά ως προς την πραγματοποίηση μιας επενδυτικής ιδέας, τότε ακολουθεί η εκπόνηση της μελέτης σκοπιμότητας, η οποία συνιστά έρευνα και ανάλυση σε βάθος όλων των στοιχείων της επένδυσης, ώστε να καταστεί δυνατή η λήψη της οριστικής απόφασης για την αποδοχή ή μη της πρότασης για επένδυση.

Η μελέτη σκοπιμότητας πρέπει να περιέχει τη βάση (τεχνική, οικονομική και εμπορική) για την αξιολόγηση ενός επενδυτικού προγράμματος.

Οριστικές μελέτες ή μελέτες εφαρμογής

Εφόσον το συμπέρασμα της Μελέτης σκοπιμότητας είναι ευνοϊκό, προχωρούμε στην οριστική Μελέτη, η οποία αναφέρεται στα οριστικά κατασκευαστικά σχέδια, τον ταμειακό προϋπολογισμό και το χρονοδιάγραμμα πραγματοποίησης της επένδυσης. Επειδή οι μελέτες αυτές

έχουν μεγάλη και λεπτομερειακή έκταση και συνεπώς απαιτούνται πολλές ανθρωπόωρες της ομάδας εργασίας, έχουν και υψηλό κόστος εκπόνησης.

ΜΕΡΟΣ Β'

4. Είσοδος στο Cloud Computing

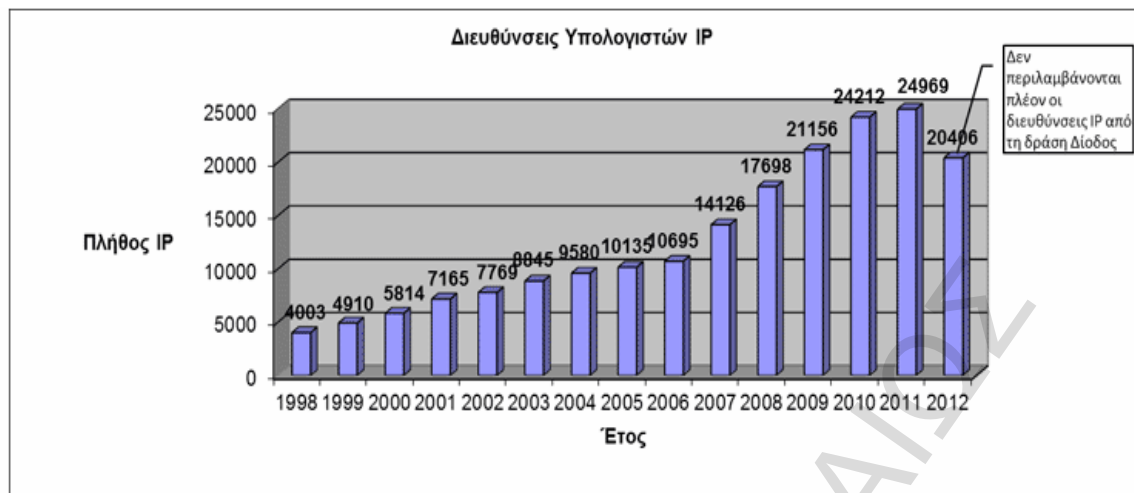
4.1 Ο Τομέας Τεχνολογίας Πληροφορικής και Επικοινωνιών στην Ελλάδα.

Η παρουσία του Διαδικτύου στην Ελλάδα αρχίζει το 1984, όταν το πρώτο μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου φθάνει στο Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας, στην Κρήτη και ο ΟΤΕ εγκαινιάζει την επικοινωνία δεδομένων μεταγωγής πακέτων πληροφοριών (data packet switching) με το δίκτυο X25 Euronet. Η ανάπτυξη του Διαδικτύου παρουσιάζει μεγάλους ρυθμούς μόνο μετά το 1992. Μέσα σε αυτά τα επτά (7) έτη παρουσιάζονται στην ελληνική αγορά πολλές επιχειρήσεις που προσφέρουν υπηρεσίες σύνδεσης με το Διαδίκτυο και επιχειρήσεις που προσφέρουν υπηρεσίες μέσα από το Διαδίκτυο.

Από την πλευρά της ζήτησης υπηρεσιών η ελληνική αγορά δε παρουσιάζει τους ρυθμούς που παρατηρούνται στην Ευρώπη και κυρίως στην Αμερική. Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία³ οι χρήστες του Διαδικτύου στη χώρα μας ανέρχονται σε 400.000 περίπου, θεωρώντας ως χρήστη τον κάτοχο σύνδεσης και κωδικού σε μία επιχείρηση παροχής υπηρεσιών σύνδεσης (ISP). Ο ρυθμός αύξησης των χρηστών αναμένεται να είναι της τάξης του 40% - 50% ετησίως για την επόμενη διετία.

Οι IP διευθύνσεις έχουν διπλασιαστεί μέσα σε ένα έτος (3/1998 – 3/1999) και από 33.500 ανήλθαν στις 60.000, όπως δείχνει ο ακόλουθος Πίνακας.

³Έρευνα της STRATEGIC INTERNATIONAL



Η επιχειρηματική χρήση του Διαδικτύου στην Ελλάδα περιορίζεται σχεδόν αποκλειστικά στη δημιουργία ιστοσελίδων για διαφημιστικούς σκοπούς. Μόνο το 1999 παρουσιάζονται οι πρώτες προσπάθειες δημιουργίας ιστοσελίδων με αντικείμενο τη διενέργεια οικονομικών συναλλαγών μεταξύ επιχειρήσεων και καταναλωτών. Η καθιέρωση του ηλεκτρονικού εμπορίου στην Ελλάδα αναμένεται να έλθει το 2000 όταν κάποιες επιχειρήσεις θα ξεκινήσουν ανάλογες υπηρεσίες, με πρωτοπόρες τις Τράπεζες, τους Εκδοτικούς Οίκους, τις εταιρίες Πληροφορικής και τις εταιρίες Τηλεπικοινωνιακών Υπηρεσιών.

Η στροφή προς τις υψηλές τεχνολογίες, κυρίως στο πλαίσιο της Ψηφιακής Στρατηγικής (2006-2013) έχει οδηγήσει στην βελτίωση των περισσότερων δεικτών Τεχνολογίας Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) για την Ελλάδα. Υπάρχουν ακόμη σημαντικές δυνατότητες περαιτέρω ανάπτυξης στον κλάδο, καθώς τόσο ο δημόσιος όσο και ο ιδιωτικός τομέας υιοθετούν ολοένα τη χρήση των ΤΠΕ.

Η ελληνική αγορά των ΤΠΕ προσανατολίζεται στην παροχή υπηρεσιών, ενώ το 85% περίπου του κλάδου αφορά στις τηλεπικοινωνίες. Η Ελλάδα παρουσιάζει ιδιαίτερα γρήγορο ρυθμό ανάπτυξης της ευρυζωνικής διείσδυσης, γεγονός που οφείλεται στην αδεσμοποίητη πρόσβαση στον τοπικό βρόχο (local-loop unbundling) και την εισαγωγή πακέτων

⁴ Στατιστικά Domain Name Service

ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών στην εγχώρια αγορά. Το 2008, το σύνολο των ευρυζωνικών γραμμών στην Ελλάδα ανήλθε στα 1,2 εκατομμύρια, σημειώνοντας αύξηση 63,8% σε ετήσια βάση, ενώ η Ελλάδα κατατάσσεται ανάμεσα στις πρώτες 10 χώρες με τους υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης ευρυζωνικών συνδέσεων για τα έτη 2006 και 2007. Μέχρι σήμερα η xDSL αποτελούσε την κύρια τεχνολογία για πρόσβαση στο διαδίκτυο, αλλά αυτό αναμένεται να αλλάξει με το νέο πρόγραμμα ευρυζωνικού δικτύου οπτικών ινών (FTTx) που ετοιμάζει η Ελληνική Κυβέρνηση.

Το 2007 οι πωλήσεις προσωπικών υπολογιστών αυξήθηκαν κατά 30% σε ετήσια βάση, ενώ σημαντική αύξηση αναμένεται και για το 2008. Η ελληνική λιανική αγορά ΤΠΕ είναι ιδιαίτερα ελκυστική, γεγονός που επιβεβαιώνεται από την επέκταση πολλών αλυσίδων λιανικής στην Ελλάδα, όπως οι Saturn, Electro World, FNAC, και Media Markt.

Στο χώρο της τηλεφωνίας, η Ελλάδα διαθέτει από τα υψηλότερα ποσοστά διείσδυσης της κινητής τηλεφωνίας στην Ευρώπη, με 17,2 εκατομμύρια συνδρομητές κινητής τηλεφωνίας, που αντιστοιχούν σε ποσοστό διείσδυσης που υπερβαίνει το 150%.

Οι ελληνικές εξαγωγές ΤΠΕ επικεντρώνονται κυρίως σε Γερμανία και Ηνωμένο Βασίλειο, τονίζοντας τις προοπτικές προστιθέμενης αξίας του τομέα. Επίσης, η Μονάδα Πληροφοριών του Economist δηλώνει ότι υπάρχει θετική εξέλιξη στον τομέα του ανθρώπινου δυναμικού της Ελλάδας στη βιομηχανία πληροφορικής.

4.2 Επενδυτικές Ευκαιρίες

Ο ελληνικός τομέας ΤΠΕ προφέρει μοναδικές ευκαιρίες για επένδυση σε υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας με παγκόσμια εμβέλεια. Διεθνείς εταιρείες, των οποίων οι επιχειρηματικές λειτουργίες απαιτούν παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών, θα ανακαλύψουν ελκυστικό ανθρώπινο δυναμικό στην Ελλάδα. Η ίδρυση εργαστηρίων ανάπτυξης λογισμικού ή κέντρων δημιουργίας ολοκληρωμένων μικροκυκλωμάτων (microchip & MEMS), είναι μόνο μερικά παραδείγματα ευκαιριών υψηλής απόδοσης που υπάρχουν στην Ελλάδα. Για εταιρείες που βασίζονται στα πλεονεκτήματα που παρέχει η τεχνογνωσία για

να επιτύχουν υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, η ίδρυση ενός εργαστηρίου E&A μπορεί να είναι μια υψηλής απόδοσης επένδυση.

Ιδρύοντας περιφερειακά κεντρικά γραφεία (Regional Headquarters) για την ΝΑ Ευρώπη, τη Μέση Ανατολή ή και την Βόρεια Αφρική, παρέχεται πρόσβαση, σε ανθρώπινο δυναμικό με υψηλό μορφωτικό επίπεδο και ισχυρά κίνητρα καθώς και εταιρική δεοντολογία διεθνών προδιαγραφών.

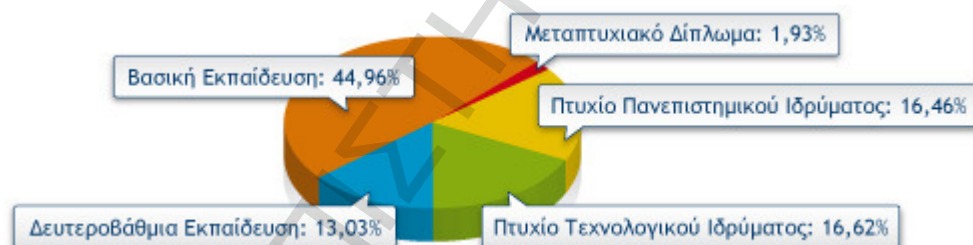
Πλεονεκτήματα Επένδυσης στην Ελληνική Αγορά ΤΠΕ

- Σημαντική αύξηση στη χρήση νέων τεχνολογιών
- Περιβάλλον πρόσφορο για επιχειρήσεις
- Υποστήριξη E&A
- Ελκυστικές ευκαιρίες χρηματοδότησης
- Ειδικευμένο προσωπικό

Εξειδικευμένο προσωπικό

Το εργατικό δυναμικό της Ελλάδας περιλαμβάνει υψηλά ποσοστά πτυχιακών και μεταπτυχιακών σπουδών:

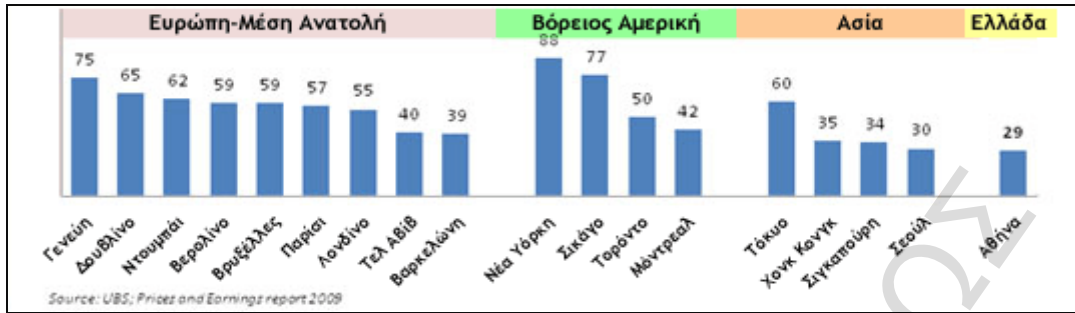
Το εργατικό δυναμικό κατά εκπαιδευτικό επίπεδο⁵



Η Ελλάδα κατατάσσεται σύμφωνα με τον Economist, στις πρώτες 20 χώρες για ανθρώπινο δυναμικό στον κλάδο των ΤΠΕ, παγκοσμίως και πρωτεύει στο ITU ICT development index. Ταυτόχρονα, η απaráμιλλη και υψηλή ποιότητα του ανθρώπινου δυναμικού στην Ελλάδα στον Τομέα των ΤΠΕ είναι ιδιαίτερα ελκυστική. Το ακόλουθο διάγραμμα απεικονίζει τις μέσες ετήσιες μεικτές αμοιβές των μηχανικών του Τομέα των ΤΠΕ παγκοσμίως.

⁵Πηγή: Εθνική Στατιστική Υπηρεσία Ελλάδος

Μεικτό Ετήσιο Εισόδημα Μηχανικών σε Βασικές αγορές ΤΠΕ (σε χιλιάδες δολάρια)



Σημαντική αύξηση στη χρήση νέων τεχνολογιών

Η κινητή τηλεφωνία στην Ελλάδα υιοθετήθηκε από τα πρώτα στάδια της, με αποτέλεσμα η χώρα να έχει ένα από τα υψηλότερα ποσοστά διείσδυσης της κινητής τηλεφωνίας στην Ευρώπη. Επίσης, με μικρή καθυστέρηση σε σύγκριση με άλλες χώρες της ΕΕ, η ευρυζωνική διείσδυση της Ελλάδας αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς, ενώ οι λιανικές πωλήσεις προϊόντων ΤΠΕ παραμένουν δυναμικές. Αναμένεται ότι η περαιτέρω χρήση των νέων τεχνολογιών θα ενισχυθεί με το νέο πρόγραμμα ευρυζωνικού δικτύου οπτικών ινών (FTTx).

Περιβάλλον πρόσφορο για επενδύσεις

Η ελληνική κυβέρνηση ενισχύει τις δραστηριότητες E&A και επενδύει σε τομείς υψηλής τεχνολογίας προκειμένου να εκμεταλλευτεί το πνευματικό κεφάλαιο της χώρας. Η καινοτομία αποτελεί σημαντική προτεραιότητα και ο ιδιωτικός τομέας αφιερώνει όλο και περισσότερους πόρους για την προώθηση νέων προϊόντων και υπηρεσιών. Η συνεργασία μεταξύ πανεπιστημίων και επιχειρήσεων, του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα και των τομέων έρευνας και παραγωγής αυξάνεται τα τελευταία χρόνια, δίνοντας νέα ώθηση για εξελίξεις στην καινοτομία. Το Τεχνολογικό Πάρκο «Λεύκιππος» στην Αθήνα, το Τεχνολογικό Πάρκο Θέρμης και τα Τεχνολογικά Πάρκα σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Βόλο, Ηράκλειο και Ιωάννινα είναι μερικοί από τους οργανισμούς που υποστηρίζουν την E&A στην Ελλάδα.

⁶<http://www.euretirio.com/2010/06/ependysi.html>

4.3 Στροφή στο Cloud

Ο όρος Cloud (σύννεφο) χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά στα τηλεπικοινωνιακά δίκτυα και το Διαδίκτυο, επειδή αυτά σχεδιάζονταν σε τεχνολογικά διαγράμματα που έμοιαζαν με clouds, υποδεικνύοντας περιοχές όπου οι πληροφορίες μετακινούνται και υποβάλλονται σε επεξεργασία.

Το Cloud Computing έχει μπει στην καθημερινή μας ζωή. Το χρησιμοποιούμε καθημερινώς, όπου τις περισσότερες φορές έχουμε άγνοια για την ύπαρξή του. Τέτοιες περιπτώσεις είναι οι τα κοινωνικά δίκτυα και οι εφαρμογές που χρησιμοποιούμε σε αυτά, online πλατφόρμες για την δημιουργία και επεξεργασίας εγγράφων και σε άλλες πολλές περιπτώσεις.



7

Το Cloud Computing περιγράφει ένα νέο μοντέλο παροχής υπηρεσιών πληροφορικής, με βάση τα πρωτόκολλα του διαδικτύου και αυτό συνεπάγεται με την τροφοδότηση των δυναμικών, κλιμακωτών και συχνά εικονικών πόρων. Είναι ένα υποπροϊόν εύκολης πρόσβασης (ease-of-access) σε

⁷ http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Cloud_computing_el.svg

απομακρυσμένες τοποθεσίες υπολογιστών από το διαδίκτυο. Αυτό μπορεί να γίνει με τη μορφή web-based εργαλείων ή εφαρμογών που οι χρήστες μπορούν να έχουν πρόσβαση και μέσω ενός προγράμματος περιήγησης (web browser), σαν τα προγράμματα να είχαν εγκατασταθεί τοπικά στους δικούς τους υπολογιστές. Οι πάροχοι του cloud computing προσφέρουν εφαρμογές μέσω του διαδικτύου, οι οποίες είναι προσβάσιμες από προγράμματα περιήγησης σταθερών υπολογιστών και εφαρμογές κινητών, ενώ το λογισμικό των επιχειρήσεων τα δεδομένα θα είναι αποθηκευμένα σε διακομιστές σε μια απομακρυσμένη τοποθεσία. Στα θεμέλια του cloud computing είναι η ευρύτερη έννοια της σύγκλισης των υποδομών (ή Converged Infrastructure) και οι κοινές υπηρεσίες. Αυτό το είδος του περιβάλλοντος του κέντρου δεδομένων επιτρέπει στις επιχειρήσεις οργανώσουν τις εφαρμογές ώστε να λειτουργήσουν αυτές γρηγορότερα, με δυνατότητα ευκολότερης διαχείρισης και λιγότερης συντήρηση και παρέχοντας την δυνατότητα να προσαρμόσει τους πληροφοριακούς πόρους (όπως servers και χωρητικότητα) για την κάλυψη κυμαινόμενης και απρόβλεπτης ζήτησης.

Χαρακτηριστικά του Cloud Computing

Υπάρχουν 5 ουσιώδη χαρακτηριστικά του Cloud Computing, τα οποία εξηγούν τη σχέση και τη διαφορά που υφίσταται συγκριτικά με τις παραδοσιακές υπολογιστικές μεθόδους.

- Αυτό-εξυπηρέτηση κατά απαίτηση (on-demand-self-service). Οι καταναλωτές μπορούν να εφοδιάζονται ή να απορρίπτουν την παροχή υπηρεσιών, χωρίς ανθρώπινη διαμεσολάβηση με τον πάροχο υπηρεσιών.
- Ευρεία πρόσβαση στο δίκτυο. Παρέχεται ικανότητα κάλυψης δικτύου και πρόσβαση μέσω τυποποιημένων μηχανισμών.
- Διάθεση πόρων (resourcepooling). Οι πόροι του παρόχου που χρησιμοποιούνται για υπολογιστικές διαδικασίες διατίθενται για να εξυπηρετούν πολλαπλούς χρήστες. Οι πόροι χρησιμοποιούν ένα μοντέλο «πολύ-ενοικιαστή» και συνδυάζοντας δυναμικά φυσικούς και

εικονικούς πόρους ανταποκρίνονται στην εκάστοτε καταναλωτική ζήτηση.

- Ταχεία ελαστικότητα. Οι υπηρεσίες μπορούν να παρέχονται γρήγορα και ελαστικά.
- Μετρούμενη υπηρεσία

Τα συστήματα Cloud Computing οργανώνουν και βελτιστοποιούν αυτόματα τη διάθεση των πόρων παροχευτικής δυνατότητας μέτρησης των χρησιμοποιούμενων υπηρεσιών ανάλογα το είδος (λ.χ. αποθήκευσης, επεξεργασίας, εύρους σύνδεσης ή διαθέσιμων λογαριασμών χρηστών) (Cloud Computing Alliance, 2009).

Τα συστήματα Cloud δεν πρέπει να παρερμηνευθούν ως μια άλλη μορφή της παροχής πόρων και υποδομών, στην πραγματικότητα το Cloud Computing έχει ιδιαίτερες δυνάμεις που το διαφοροποιούν από την κλασσικές υποδομές παροχής πόρων και υπηρεσιών :

- Έχει μεγάλη επεκτασιμότητα (scalable)
- Παρέχει μία ή περισσότερες από μια υποδομές για ξεχωριστές πλατφόρμες,
- Το Cloud μπορεί να χρησιμοποιηθεί για κάθε σκοπό από ένα μικρό κομμάτι μιας επιχείρησης μέχρι μια πλήρη ανάθεση στο Cloud των ηλεκτρονικών υπηρεσιών και την οργάνωσής της.
- Το Cloud Computing δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να αξιοποιήσουν ευκαιρίες σε σχέση με τη Δημιουργία νέων Αγορών (Business Creation), αλλά και να πετύχουν μια εντυπωσιακή μείωση του κόστους IT. Το μοντέλο pay-as-you-go μεταφράζεται σε μείωση των αναγκών για επενδύσεις (CAPEX), σε χαμηλότερο κόστος λειτουργίας (OPEX), σε ταχύτερη απόδοση των επενδύσεων (ROI), και σε καλύτερη αξιοποίηση των υφιστάμενων πόρων. Τα χρήματα που εξοικονομούνται μπορούν να επενδυθούν σε άλλους τομείς, να ενθαρρύνουν την καινοτομία, να αυξήσουν την ανταγωνιστικότητα ή να αυξήσουν άμεσα την κερδοφορία μιας επιχείρησης, και όλα αυτά εισφέροντας ταυτόχρονα και στις ευρωπαϊκές οικονομίες.

- Οι μεγάλοι πάροχοι του Cloud έχουν ήδη επενδύσει σε υποδομές μεγάλης κλίμακας και τώρα προσφέρουν υπηρεσίες ώστε να επιτευχτεί η μέγιστη αξιοποίηση του.
- Η έννοια του Cloud Computing έχει συνδεθεί στενά με τις έννοιες του IaaS (Infrastructure as a Service), της PaaS (Platform as a Service), SaaS (Software as a Service) και της collectively SaaS (Everything as a Service), τα οποία συνεπάγονται service-oriented αρχιτεκτονική.

4.4 Κατηγορίες του Cloud Computing

Το Cloud Computing μπορεί να διαχωριστεί σε δυο κατηγορίες: ως προς το είδος της υπηρεσίας που προσφέρεται και ως προς το sourcing μοντέλο.

Για τα είδη των υπηρεσιών, τα διαθέσιμα μοντέλα του cloud computing είναι τα Software-as-a-Service, Platform-as-a-Service, Infrastructure-as-a-Service, Database as a Service. Το κάθε ένα από αυτά, εξυπηρετεί διαφορετικές ανάγκες και προσφέρει διαφορετικές υπηρεσίες.

Το Software-as-a-Service βασίζεται στη λογική της υπενοικίασης λογισμικού από έναν πάροχο υπηρεσιών, αντί της αγοράς της άδειας χρήσης. Το λογισμικό λειτουργεί σε ένα κεντροποιημένο δίκτυο servers προκειμένου να διατίθεται ως υπηρεσία από το web ή το διαδίκτυο.

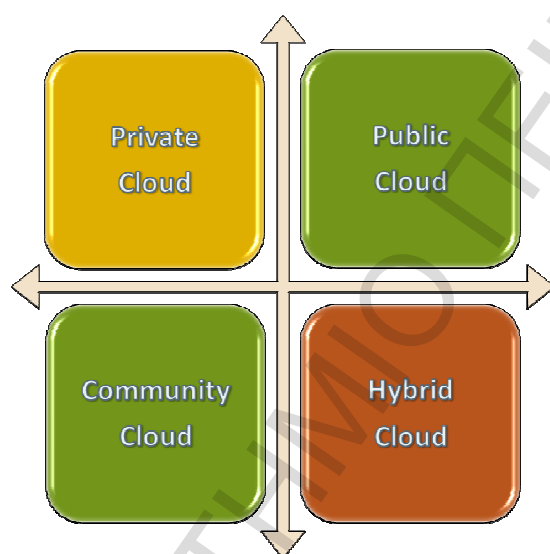
Το Database as a Service προσφέρει ευκολία χρήσης, λειτουργικότητα και αποτελεσματικότητα, ολοκλήρωση με τα υπόλοιπα συστήματα της επιχείρησης και διαχείριση της βάσης από τον πάροχο της υπηρεσίας.

Από την άλλη μεριά το Platform-as-a-Service παρέχει μια Cloud πλατφόρμα εφαρμογών για εταιρείες ή ιδιώτες που κατασκευάζουν λογισμικό είτε για ίδια χρήση είτε για τρίτους. Το μοντέλο αυτό παρέχει τις κατάλληλες υπηρεσίες προκειμένου κάποιος να μπορέσει να αναπτύξει, να δοκιμάσει, να διαθέσει και να συντηρήσει εφαρμογές και υπηρεσίες μέσα ένα ενιαίο περιβάλλον πλατφόρμας το οποίο είναι εγγενώς υψηλά διαθέσιμο, ελαστικό και ευέλικτο, με δυνατότητες πλήρης αυτό-διαχείρισης, αυτό-συντήρησης και αυτό-κλιμάκωσης της υποδομής, του λειτουργικού συστήματος και της πλατφόρμας εφαρμογών.

Μοντέλα ανάπτυξης

Υπάρχουν 4 μοντέλα ανάπτυξης του Cloud που τα διαχωρίζει στις στις εξής κατηγορίες:

- Δημόσιο νέφος (Publiccloud)
- Ιδιωτικό νέφος (Privatecloud)
- Νέφος κοινότητας (Communitycloud)
- Υβριδικόνέφος (Hybrid cloud) ή (Cloud Security Alliance, 2009).



To Public Cloud αποτελεί ένα σύνολο από υπολογιστικούς πόρους οι οποίοι διατίθενται πάνω από το διαδίκτυο. Προσφέρονται από έναν πάροχο συνήθως με μοντέλο 'pay as you go'. Το Public Cloud Computing έχει τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- Η χρέωση της υπηρεσίας είναι για ότι χρησιμοποιηθεί
- Μεγάλη ευελιξία λόγω της άμεσης διάθεσης υπηρεσιών
- Άμεση κλιμάκωση σε μεγαλύτερη ή μικρότερη χωρητικότητα σε μόλις μερικά λεπτά
- Όλες οι υπηρεσίες προσφέρονται με βελτιωμένη και συνεχή διαθεσιμότητα, ασφάλεια και διαχειρισιμότητα.

Ως μειονεκτήματα αυτής της μορφής του Cloud που κάνει αρκετούς οργανισμούς να αποφεύγουν τη μετεγκατάσταση των σημαντικών επιχειρηματικών συστημάτων τους σε ένα τέτοιο περιβάλλον θα μπορούσαμε να πούμε την έλλειψη ασφάλειας των πληροφοριών, την έλλειψη αξιοπιστίας των συστημάτων καθώς και το γεγονός ότι χάνεται η διαφάνεια και ο έλεγχος των διαδικασιών και η εταιρεία παραμένει αποκλειστικά υπεύθυνη για τις πληροφορίες της. Μπορεί να καταλήξει λοιπόν χωρίς να γνωρίζει πού είναι αποθηκευμένα τα δεδομένα της, πώς ακριβώς προστατεύονται ή ποιοι άλλοι ανώνυμοι πάροχοι συμμετέχουν σε αυτό το public cloud.

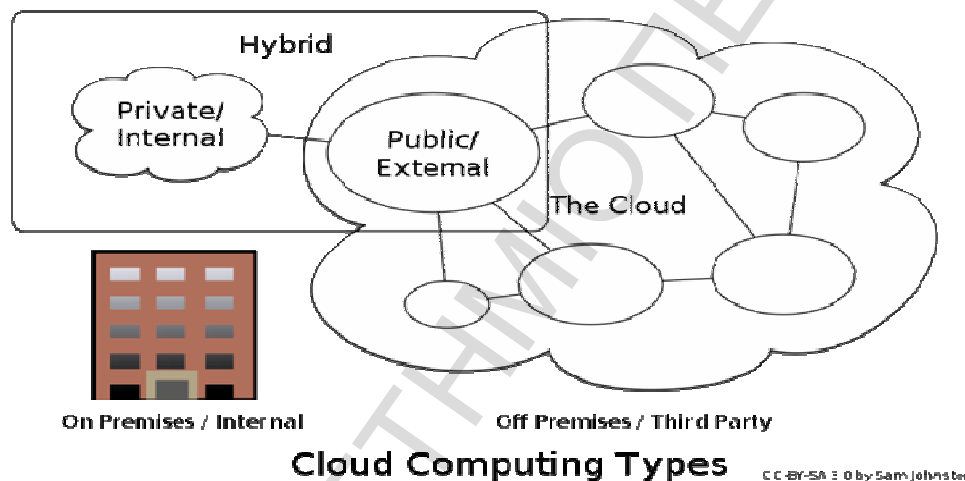
To Private Cloud αποτελείται από σύνολο εφαρμογών, τα οποία προσφέρονται στους χρήστες ως πακέτα. Δηλαδή σε αυτήν την περίπτωση, δεν θα νοικιάζουμε ένα μόνο πρόγραμμα, αλλά μία ομάδα προγραμμάτων. Ανάλογα με το τι θέλουμε να κάνουμε, θα διαλέγουμε το αντίστοιχο πακέτο που μας ικανοποιεί. Τα πακέτα αυτά προσφέρονται από διάφορους μεγάλους οργανισμούς, οι οποίοι θα είναι υπεύθυνοι για τη σωστή λειτουργία, συμβατότητα και συνεργασία των προγραμμάτων που θα απαρτίζουν το κάθε πακέτο. Η επιλογή ανάπτυξης ενός Private Cloud συνήθως καθοδηγείται από την ανάγκη για τη διατήρηση του πλήρους ελέγχου ενός παραγωγικού περιβάλλοντος εξαιτίας των ιδιαίτερων απαιτήσεων των εφαρμογών από πλευράς απόδοσης, ωριμότητας ή νομικού πλαισίου λειτουργίας. Σημαντικό χαρακτηριστικό του είναι το πολύ υψηλό κόστος απόκτησης και λειτουργίας του.

Πλεονεκτήματα	Μειονεκτήματα
Αυξημένη ασφάλεια και υψηλό επίπεδο έλεγχου πρόσβασης και διαχείρισης συνιστωσών (Components).	Υψηλές απαιτήσεις σε προσωπικό, σχεδιασμό, χρόνο και εργασία για να υλοποιηθεί, ιδιαίτερα η On Premise λύση
Έλλειψη εξάρτησης από 3ους (Τεχνικά, λειτουργικά)	Ανάγκη εκπόνησης σχεδίου ανάνηψης απο καταστροφή και συνέχισης εργασιών (Business continuity, Disaster recovery, Physical security υποδομές, 99.9% Uptime, SLAs)

Σε συνδυασμό με την “εικονικοποίηση” (Virtualization) παρέχει ολοκλήρωση συστημάτων και εξοικονόμηση αδρανών πόρων	Έχει πιά δαπανηρή υλοποίηση απο το Public cloud, λόγω των απαιτήσεων του σε Hardware και προσωπικό συντήρησης
Εύκολη απομόνωση προβληματικού Hardware και μετατόπιση των πόρων του σε άλλο κομμάτι του Cloud	Όχι τόσο εύκολα επεκτάσιμο και ικανό για κατ’απαίτηση υπηρεσίες (On Demand) όσο το Public Cloud
Δυνατότητα προσαρμοσμένης και ελαστικής ανάθεσης πόρων ανάλογα με τις εκάστοτε απαιτήσεις	Δεν καλύπτει πάντα το εύρος των επιχειρησιακών απαιτήσεων, ιδιαίτερα των ειδικών απαιτήσεων

To Community Cloud παρέχει ότι και το Public Cloud με τη διαφορά ότι λειτουργεί σε αποκλειστική προς χρήση υποδομή. Χαρακτηριστικά όπως ασφάλεια και αποδοτικότητα μπορούν να προσαρμοστούν για συγκεκριμένο καταναλωτή με ειδικές απαιτήσεις. Η αρχιτεκτονική και τα επίπεδα υπηρεσιών καθορίζονται από τον εκάστοτε πάροχο ενώ το κόστος είναι σημαντικά υψηλότερο σε σχέση με το Public Cloud. Συνήθως Οργανισμοί με παρόμοιες απαιτήσεις, μοιράζονται τις υποδομές τους για να ωφεληθούν μέσω της διαδικασίας του cloudcomputing. Η διαχείριση του communitycloud μπορεί να γίνει από τους ίδιους τους οργανισμούς είτε από εξωτερικούς (π.χ. Google). Παρέχουν τη δυνατότητα υλοποίησης επιχειρηματικών διαδικασιών και διατήρησης υψηλού επιπέδου ασφάλειας (υβριδικά μοντέλα). Οι μη σημαντικές επιχειρηματικές πληροφορίες προσφέρονται στο κοινό cloud ενώ οι κρίσιμες επιχειρηματικές υπηρεσίες και πληροφορίες παραμένουν σε εσωτερικό επίπεδο ή σε ιδιωτικό περιβάλλον – outsourcing.Θα μπορούσε να λάβει τη μορφή ενός παρόχου υπηρεσιών που ανταποκρίνεται σε βιομηχανία και παρέχει συνδυασμό υποδομών και εφαρμογών για τις εταιρείες ή οργανισμούς που συμμετέχουν. Στο communitycloud το κόστος επιμερίζεται σε λιγότερους χρήστες από ότι το publiccloud. Έτσι αντιλαμβανόμαστε ότι η επιλογή αυτή είναι ακριβότερη αλλά προσφέρει μεγαλύτερο επίπεδο ασφάλειας και ιδιωτικής προστασίας.

To Hybrid Cloud (Cloud Security Alliance) είναι μίαν ένα κατηγορία cloud. Αποτελείται από ένα αποκλειστικό περιβάλλον, το οποίο παρέχεται και κατασκευάζεται από έναν κατασκευαστή, ο οποίος με τη σειρά του έχει τον αρχιτεκτονικό έλεγχο του, την ευθύνη διαχείρισης και συντήρησης των φυσικών υποδομών του, ενώ η λογική διαχείριση του παραμένει στον τελικό καταναλωτή. Το *hybrid cloud* (υβριδικό) αποτελεί ένα συνδυασμό πολλαπλών *privatecloud* (ιδιωτικών) και/ή *publiccloud* (δημοσίων). (όταν ένα *privatecloud* αδυνατεί να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις των χρηστών του μια δεδομένη χρονική περίοδο, τότε χρησιμοποιεί τις υπηρεσίες ή δεσμεύει προς στιγμής μέρος των πόρων, ενός *publiccloud*).



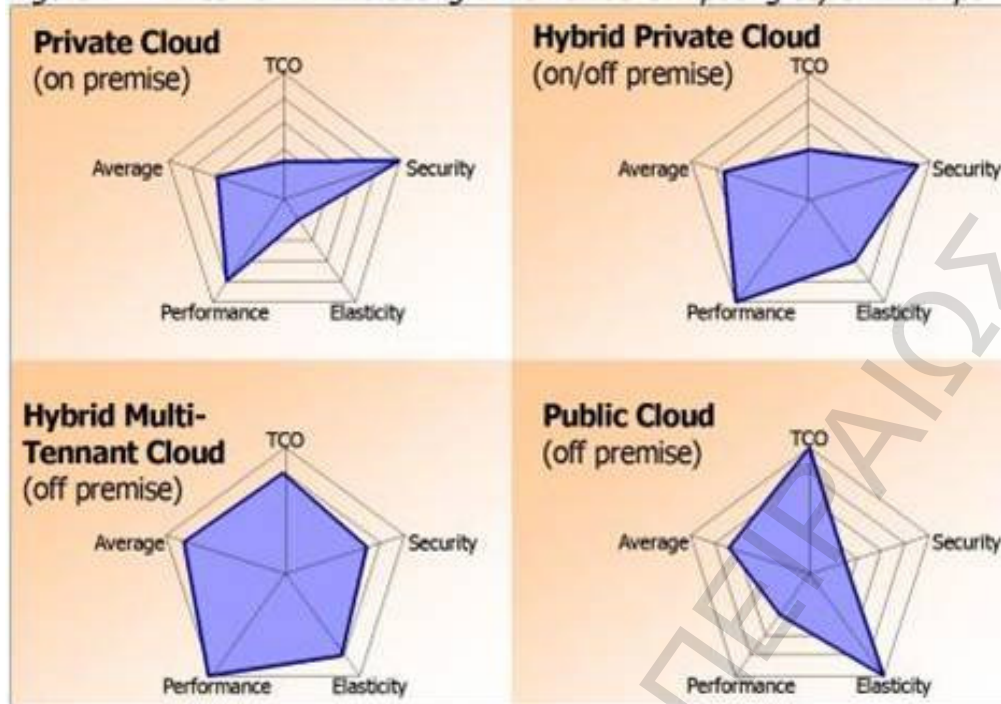
Cloud Computing Types

CC-BY-SA 3.0 by Sam Johnston

To HybridCloud στην πράξη διακρίνεται σε δύο κατηγορίες:

- Το **HybridPrivateCloud**, που βρίσκεται εντός των εγκαταστάσεων της εταιρείας (**On – Premise**) ή στις εγκαταστάσεις κάποιου εξουσιοδοτημένου παρόχου υπηρεσιών Cloud (**Off – Premise**), σημειώνει την ίδια υψηλή βαθμολογία σε θέματα Security με το PrivateCloud
- Το **HybridMulti-TenantCloud** υλοποιείται εξ ολοκλήρου στο datacenter του παρόχου και οι πόροι μοιράζονται με τους άλλους πελάτες.

Figure 1 – A Method For Evaluating Which Cloud Computing Style To Adopt



Source: ITCandor, November 2010

4.5 Η εξέλιξη του CloudComputing

Υπήρχε ανέκαθεν μια συσχέτιση του CloudComputing με το GridComputing είτε όπως θεωρούν κάποιοι ότι αναφέρονται και οι δύο όροι στο ίδιο φαινόμενο είτε άλλοι υποστηρίζουν ότι το Cloud είναι μια επέκταση του GridComputing.

Το GridComputingείναιένασύνθετοφαινόμενο το οποίο αναπτύχθηκε μέσα από τις πρώιμες εξελίξεις στις παράλληλες, διανεμημένες και υψηλής επίδοσης υπολογιστικές διαδικασίες (Harmsetal., 2006).

«Το GridComputing είναι ένα υπολογιστικό πλέγμα, είναι μια δομή υπολογιστικών μηχανημάτων και λογισμικού που παρέχει εξαρτημένη, σταθερή, διάχυτη και φθηνή πρόσβαση σε υψηλές υπολογιστικές δυνατότητες.»⁸. Κάποιοι οργανισμοίέχουν ορίσει το GridComputing βάσει τωνχαρακτηριστικών του. Σύμφωνα με την IBM:«Το GridComputing σου

⁸Ορισμός από Stanoevska-Slabeva και Wozniak (2009)

επιτρέπει να ενοποιεί το σύνολο των χρηστών τερματικών, των αποθηκευτικών συστημάτων και των δικτύων σε ένα μεγάλο σύστημα που ευνοεί τη διανομή δύναμης ενός πολλαπλού συστήματος πόρων σε έναν μόνο χρήστη για ένα συγκεκριμένο σκοπό. Σε ένα χρήστη το σύστημα φαίνεται να είναι ένα τεράστιο υπολογιστικό σύστημα» (Kourpas, 2006).

Όπως φαίνεται το GridComputing και τοCloudComputing έχουν πολλές ομοιότητες. Αυτό οδηγεί σε διένεξη όσον αφορά τις διαφορές στις δύο τεχνολογίες. Ο παρακάτω πίνακας δείχνει τις τεχνικές διαφορές μεταξύ του CloudComputing και του GridComputing.

	Grid Computing	Cloud Computing
Χρησιμοποιούμενα μέσα	Κατανομή σε πολλαπλούς διακομιστές (servers) μιας απλής διαδικασίας.	Εικονικοί servers, ένας server εκτελεί πολλές διαδικασίες ταυτόχρονα.
Τυπικό μοτίβο χρησιμοποίησης	Συνήθως χρησιμοποιείται για εκτέλεση εργασιών λ.χ. εκτέλεση ενός προγράμματος για περιορισμένο χρόνο	Τακτική χρήση για υπηρεσίας μακρόχρονης υποστήριξης.
Επίπεδο χρήσης εικονικών μέσων	Περιορισμένη χρήση εικονικών μέσων	Εκτεταμένη χρήση εικονικών μέσων

Τεχνικές διαφορές μεταξύ των δύο τεχνολογιών ⁹

Όπως παρουσιάζεται και στον πίνακα 3. 1 αυτό που διαφοροποιεί το CloudComputing από το GridComputing είναι η έννοια της δημιουργίας εικονικών πόρων, έννοια που φέρεται συνήθως με το όνομα «virtualization».

⁹ πηγή: Stanoevska-Slabeva και Wozniak

Το CloudComputing αξιοποιεί το virtualization προκειμένου να μεγιστοποιήσει την υπολογιστική ισχύ ενώ το GridComputing πετυχαίνει μεγάλο επίπεδο χρησιμοποίησης από την κατανομή σε πολλαπλούς servers μιας απλής διαδικασίας, η δημιουργία εικονικών servers στο CloudComputing πετυχαίνει τον ίδιο στόχο επιτρέποντας σε έναν server να υπολογίζει πολλές διαδικασίες ταυτόχρονα (Lynch, 2008).

Επομένως μπορούμε να συνοψίσουμε ότι το GridComputing είναι το εναρκτήριο σημείο και η βάση για την εξέλιξη του CloudComputing. Το δεύτερο θεμελιωδώς αντιπροσωπεύει την αυξητική τάση προς την εξωτερική ανάθεση πόρων πληροφοριακών συστημάτων, όπως είναι η υπολογιστική ισχύ, ο αποθηκευτικός χώρος πληροφορώ ή οι επιχειρηματικές εφαρμογές, και η απόκτηση αυτών των υπηρεσιών (Stanoevska-Slabeva και Wozniak, 2009).

4.6 Η οικονομία του Cloud

Το Cloud Computing αποτελεί τη νέα τάση στην πληροφορική, η οποία συμβάλλει στην εξοικονόμηση κόστους, πόρων και ενέργειας, αποτελώντας στρατηγική επιλογή για επιχειρήσεις και οργανισμούς. Αν και η οικονομική έκκληση του cloud computing συχνά περιγράφεται ως "μετατροπή των δαπανών του κεφαλαίου σε λειτουργικά έξοδα" (CapEx to OpEx), η φράση "pay as you go" συλλαμβάνει πιο άμεσα το οικονομικό όφελος για τον αγοραστή. Οικονομικά είναι μια ισχυρή δύναμη στο μετασχηματισμό της βιομηχανίας. Επωφελούνται τα μεγάλα data centers, διότι μειώνεται το κόστος ανά συσκευή και η αύξηση του αριθμού των ενοικιαστών μειώνει το κόστος εφαρμογής και διαχείρισης του server ανά ενοικιαστή.

Σε ένα παραδοσιακό data center υπάρχουν 11.8 εκατομμύρια servers που χρησιμοποιούν μόνο το 15% της χωρητικότητάς τους. Δαπανώνται ετησίως 800 δισεκατομμύρια δολάρια για την αγορά και συντήρηση του λογισμικού των επιχειρήσεων και το 80% των δαπανών επιχειρηματικού

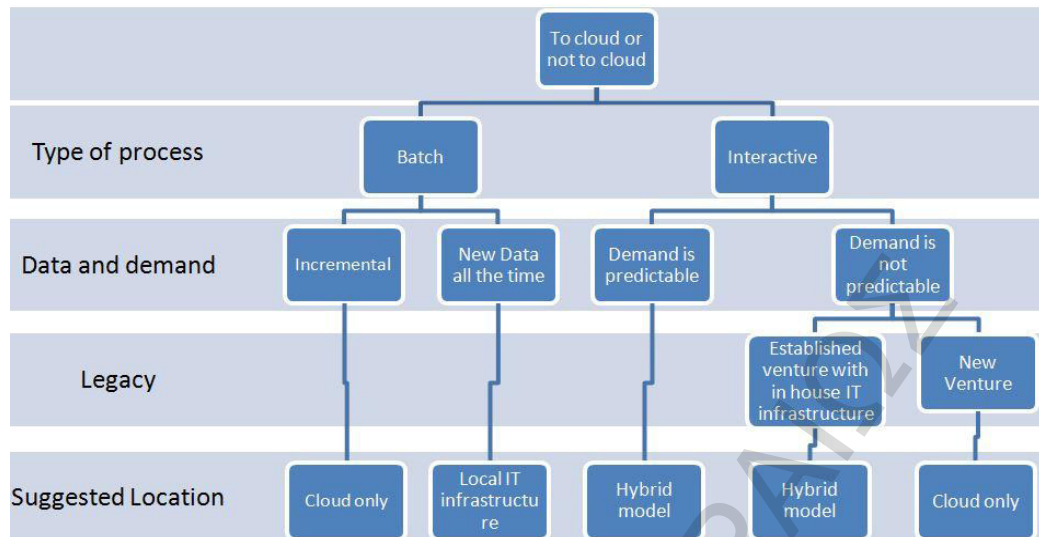
λογισμικού είναι σχετικά με την εγκατάσταση και συντήρηση του λογισμικού. Από το 2001 έως το 2006 έχει τετραπλασιαστεί η μέση κατανάλωση ανά server και έχει διπλασιαστεί ο αριθμός των servers. Ένα πρότυπο 836,13 τ.μ. κοστίζει 21,3 εκατομμύρια δολάρια για να κατασκευαστεί με 1 εκατομμύριο δολάρια σε κόστος ηλεκτρικής ενέργειας ανά έτος. Τα data centers καταναλώνουν 1,5% της ηλεκτρικής ενέργειας των ΗΠΑ, 0,6% παγκοσμίως το 2000 και 1% το 2005 και το IT παράγει το 2% των παγκόσμιων εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα. Οι πράσινες τεχνολογίες μπορεί να μειώσουν το ενεργειακό κόστος κατά 50%. Πολλές μεγάλες εταιρίες υψηλής τεχνολογίας κατασκευάζουν τεράστια data centers τα οποία διαθέτουν εκατοντάδες χιλιάδες servers όπου η τοποθεσία τους έχει επιλεγεί στρατηγικά τόσο για την ελαχιστοποίηση του ενεργειακού κόστους και του κόστους ψύξης, όσο και για νομικά ζητήματα. Πρώτη η Amazon το 2006 με το Amazon Web Services (AWS) έδωσε τη δυνατότητα σε κάθε μικρή επιχείρηση να μπορεί να ξεκινήσει μια διαδικτυακή επιχείρηση με έδρα στο δικό της πληροφοριακό σύστημα. Η Google επενδύει τεράστια κεφάλαια σε data centers. Ένα φουτουριστικό σχέδιο περιλαμβάνει data centers που βρίσκονται στα πλοία ώστε να εκμεταλλευτούν την ενέργεια που προέρχεται από την κίνηση του νερού. Η Microsoft ξεκίνησε αργότερα (το 2008 με το Windows Azure), αλλά με μεγάλες επενδύσεις στη δημιουργία νέων data centers. Άλλοι φορείς παροχής cloud computing είναι η IBM, 3Tera, Salesforce.com, η Yahoo, το Facebook, η Oracle. Η μάχη για τα clouds ανάμεσα σε αυτές τις εταιρίες θυμίζει τις δομές της αγοράς ICT όπως η διανομή υπολογιστών την δεκαετία του 80.

Σύμφωνα με το The Economist “Είναι απίθανο ότι μια επιχείρηση θα καταφέρει να δημιουργήσει ένα παγκόσμιο μονοπώλιο cloud. Αν και υπάρχουν σημαντικές οικονομίες κλίμακας στη δημιουργία ενός δικτύου από data centers, οι υπολογιστικές ανάγκες των επιχειρήσεων και των καταναλωτών διαφέρουν πάρα πολύ ώστε ένα μέγεθος να ταιριάζει σε όλους”.

Οι εκτιμήσεις ποικίλλουν σχετικά με τις πιθανές εξοικονομήσεις κόστους. “Εάν μετακινήσετε το data center σας σε έναν πάροχο cloud, θα κοστίσει το ένα δέκατο του κόστους.” – Brian Gammage, Gartner Fellow. Η χρήση των εφαρμογών cloud μπορεί να μειώσει το κόστος από 50% έως 90% - CTO (Chief Technology Officer) της Washington D.C. Επινοίκιαση υπολογιστικών πόρων (σε πιλοτική δειγματοληψία) έδειξε 28% μείωση κόστους για την επιχείρηση - Alchemy Plus cloud (backing from Microsoft).

Θα μπορούσαμε να πούμε ότι η πληροφορική είναι δωρεάν. Η Google παρέχει ελεύθερα ένα τρισεκατομμύριο αναζητήσεις ανά έτος στη μεγαλύτερη διαδικτυακή βάση δεδομένων στον κόσμο, το Hotmail μεταφέρει ελεύθερα ένα τρισεκατομμύριο μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ανά έτος, η Amazon.com προσφέρει ένα δωρεάν εργαλείο αναζήτησης βιβλίων και επίσης υπάρχουν πολλά sites τα οποία προσφέρουν δωρεάν ειδήσεις και δωρεάν περιεχόμενο. Στην πραγματικότητα όμως, δεν είναι δωρεάν. Κοστίζει εκατοντάδες δισεκατομμύρια ανά έτος. Η IBM, η HP, η Dell, η NEC, η Sun πωλούν δισεκατομμύρια δολάρια των υπολογιστών κάθε χρόνο. Οι εταιρίες λογισμικού όπως η Microsoft, η Oracle, η IBM πωλούν δισεκατομμύρια δολάρια του λογισμικού ανά έτος. Επομένως, είναι προφανές ότι η πληροφορική δεν είναι δωρεάν.

Το Συνολικό Κόστος Ιδιοκτησίας (Total Cost of Ownership – TCO) είναι κάτι περισσότερο από ένα τρισεκατομμύριο δολάρια το χρόνο. Οι λειτουργικές δαπάνες υπερβαίνουν κατά πολύ το κόστος κεφαλαίου. Οι μεγάλες υπηρεσίες όπως η Yahoo, η Google και το Hotmail έχουν σχετικά χαμηλό κόστος στο προσωπικό της επιχείρησης. Το 2002 η Google είχε προσωπικό επιχείρησης της τάξης των 25 ατόμων όπου διαχειριζόταν 2 petabyte (2¹⁵ bytes) δεδομένα και 10.000 servers οι οποίοι ήταν κατανεμημένοι σε διάφορους χώρους. Παρόμοιους αριθμούς αναφέρουν η Yahoo και το Hotmail.



Εικόνα 3.4.1 To Cloud or not to Cloud¹⁰

Το Cloud Computing είναι μια διαδικασία η οποία έχει σκοπό να αλλάξει τον τρόπο που λειτουργούν τα πληροφοριακά συστήματα σε μία επιχείρηση και πως αυτά αναπτύσσονται εντός μιας εταιρίας επειδή είναι φθηνά, απλά στη χρήση και χαρακτηρίζονται από δυνατότητες επεκτασιμότητας. Το Cloud Computing μπορεί να είναι σημαντικά φθηνότερο συγκριτικά με την αγορά και συντήρηση ενός εσωτερικού datacenter, καθώς εξαλείφει πλήρως την ανάγκη υποστήριξης αυτού, αφού ουσιαστικά δεν υπάρχει κάποια φυσικής μορφής δομή για να συντηρηθεί.

Σε πολλές επιχειρήσεις, ένα εκτιμώμενο ως χαμηλό διοικητικό κόστος μπορεί να είναι αρκετά υψηλό όταν τα τμήματα είναι διάσπαρτα σε ένα κτίριο, συχνά πολύ υψηλότερο από τη διατήρηση και συντήρηση του μηχανικού εξοπλισμού που συμβάλει στη διοίκηση. Με το Cloud Computing οι επιχειρήσεις μπορούν να υποσκελίσουν το διοικητικό κόστος διότι η δομή του συστήματος, η οποία αποτελείται από το μηχανικό εξοπλισμό και τη συντήρησή του, την αναβάθμισή του, αλλά και τις συνεχείς αναβαθμίσεις λογισμικού, αναλαμβάνεται από το cloud.

¹⁰ (From: <http://cloud-computing-economics.com/business-benefits-applications/to-cloud-or-not-to-cloud-thats-the-question/>)

Συνοψίζοντας λοιπόν, θα λέγαμε ότι η γενική διάθεση οικονομικών και ανθρώπινων πόρων για τη διαχείριση και συντήρηση ενός datacenter εντός της επιχείρησης πολλές φορές κοστίζει περισσότερο από την καταβολή αντιτίμου για τις υπηρεσίες cloud. Η χρήση υπολογιστικών πόρων γίνεται ορθότερα με τη χρήση του Cloud Computing χωρίς να γίνεται σπατάλη αυτών των πόρων και επίσης οι υπηρεσίες cloud καταφέρνουν μέσα από τις οικονομίες κλίμακας να μειώσουν τις απαιτήσεις σε ενέργεια, άρα και το συνολικό κόστος για τη διαχείριση πληροφοριών. Κοιτάζοντας το όμως και με μια πιό ευρύτερη σκοπιά ως προς την ελληνική οικονομία οι εφαρμογές του «υπολογιστικού νέφους» (cloud computing) μπορούν να βοηθήσουν σημαντικά την ανταγωνιστικότητα τόσο του δημόσιου όσο και του ιδιωτικού τομέα, κυρίως μέσα από την εξοικονόμηση δαπανών πληροφορικής και την καλύτερη οργάνωση, σύμφωνα με μελέτη του IOBE. Σύμφωνα με τη μελέτη, ακόμα και μια ήπια υιοθέτηση του Cloud Computing (CC) μπορεί να αποφέρει ουσιαστικά οφέλη στην ελληνική οικονομία. Με τη μείωση των σχετικών δαπανών πληροφορικής για εξοπλισμό, τεχνογνωσία και ενέργεια, εκτιμάται ότι μπορεί να υπάρξει εξοικονόμηση κόστους ύψους 4,8 δισ. ευρώ κατά την επόμενη δεκαετία. Αν ληφθούν υπόψη και διάφορα άλλα οφέλη, όπως η εξάλειψη των φραγμών για την είσοδο σε νέες αγορές, το «νέφος» θα μπορούσε να αποφέρει πρόσθετο όφελος στην εγχώρια οικονομία ύψους 5 δισ. ευρώ. Συνεκτιμώντας και τις δευτερεύουσες επιδράσεις από τη γενικότερη ώθηση στην οικονομική δραστηριότητα, το συνολικό όφελος για την Ελλάδα από την υιοθέτηση των εφαρμογών του «νέφους» θα ήταν δυνατό - σύμφωνα με το IOBE - να ανέλθει στα 16 δισ. ευρώ και να συμβάλει στη δημιουργία περίπου 38.000 θέσεων εργασίας.

Σύμφωνα με την έκθεση της Cebr, εάν οι επιχειρήσεις της Γαλλίας, της Γερμανίας, της Ιταλίας, της Ισπανίας και της Μ. Βρετανίας συνεχίσουν τη μετάβαση προς την τεχνολογία του cloud με τον αναμενόμενο ρυθμό, θα προστίθεται στην ευρωπαϊκή οικονομία προϊόν της τάξης των €177.3 δις το χρόνο, μέχρι το 2015. Ιδιαίτερα σημαντική είναι και η επισήμανση της έρευνας, ότι το μεγαλύτερο μέρος από το παραπάνω ποσό θα προκύψει μέσω της υλοποίησης ιδιωτικών και υβριδικών μοντέλων cloud computing.

Η Cebr επισημαίνει ότι, μέχρι το 2015, το ετήσιο οικονομικό όφελος που θα προκύπτει για κάθε χώρα εξαιτίας του cloud computing θα είναι το εξής: Γαλλία - €37.4 δις- Γερμανία - €49.6 δις - Ιταλία - €35.1 δις - Ισπανία - €25.2 δις - Μ. Βρετανία - €30.0 δις. Με το ποσό των €177.3 δις θα μπορούσαν να καλυφθούν τα δάνεια προς τις υπερχρεωμένες χώρες της Ευρώπης, όπως η Ιρλανδία (€85 δις) και η Ελλάδα (€110 δις), καθώς επίσης να ισοσκελιστεί με άνεση και το ποσό των €95.7 δις, το οποίο αντιστοιχεί στις περικοπές των δημοσίων δαπανών που ανακοινώθηκαν πρόσφατα από τη βρετανική κυβέρνηση.

Το Cloud computing αποτελεί μια νέα προσέγγιση στο χώρο της πληροφορικής, βάσει της οποίας οι τεχνολογίες IT παρέχονται στις επιχειρήσεις υπό τη μορφή υπηρεσίας, κλιμακωτά και για την περίοδο που τις έχουν ανάγκη. Έτσι μειώνεται το time-to-market, απομακρύνονται τα τυπικά εμπόδια που συναντά ένας νεοεισερχόμενος, και δίνεται η δυνατότητα στις επιχειρήσεις να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται μέσα από νέες αγορές. Σύμφωνα με τις μελέτες της Cebr, αυτή ακριβώς η 'δημιουργία νέων αγορών' που θα προκύψει ως άμεσο αποτέλεσμα του cloud computing, θα έχει μια βαθιά επίδραση στη δομή πολλών κλάδων, και μάλιστα σε μια περίοδο που αυξάνεται ο ανταγωνισμός ανά τον κόσμο, ιδιαίτερα όσον αφορά τις μακροοικονομικές επιδόσεις.

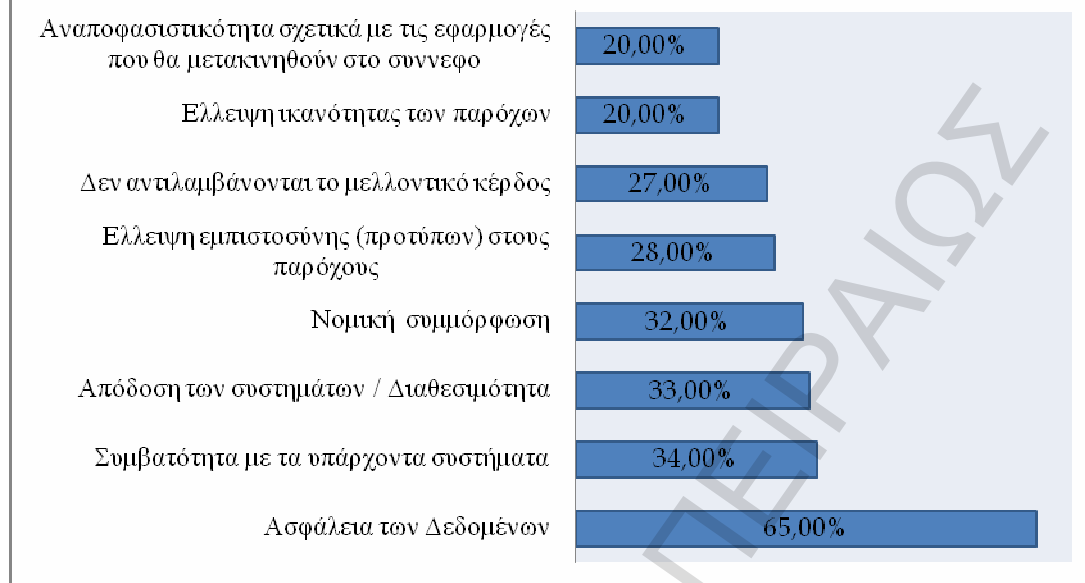
4.7 Εμπόδια για την υιοθέτηση cloud

Συμφωνα με έρευνα¹¹ που έγινε από την PcConnection σε συνεργασία με την Cisco σχετικά με το CloudComputing εδειξε όπως φαίνεται και στο διάγραμμα ότι το βασικό εμπόδιο της υιοθέτησης του CloudComputing από τις επιχειρήσεις είναι ο φόβος της ασφάλειας των δεδομένων της κάθε επιχείρησης και του οργανισμού.

¹¹ www.pcconnection.com/cloud

Εμπόδια υιοθέτησης Cloud

■ Εμπόδια υιοθέτησης Cloud



Υπάρχουν αρκετές αδυναμίες με τις εφαρμογές cloud computing. Σαν κύριες κατηγορίες των αδυναμιών κατά την εφαρμογή του Cloud Computing εντοπίζονται στα προβλήματα ασφαλείας και στην καθόλου ή μειωμένη ελαστικότητα, προσαρμοστικότητα (Flexibility Risk). Τα κύρια περιουσιακά στοιχεία σε κάθε επιχείρηση είναι τα αρχεία δεδομένων της με πολύτιμες πληροφορίες για τους πελάτες της. Η εξωτερική ανάθεση αυτών των δεδομένων από μόνη της αποτελεί ένα ρίσκο. Ακόμη δεν έχει αναπτυχθεί ένα κατάλληλο (απροσπέλαστο) μοντέλο για την ασφάλεια του cloud computing. Αυτό όπως καταλαβαίνουμε επηρεάζει περισσότερο τις δημόσιες υπηρεσίες cloud που επιθυμούν το μέγιστο βαθμό ασφαλείας. Επίσης πολλές φορές η φυσική θέση του υλικού και λογισμικού είναι άγνωστη με αποτέλεσμα οι επιθεωρήσεις και οι έλεγχοι να είναι δύσκολοι.

Επίσης εφόσον τα δεδομένα βρίσκονται στα χέρια του παρόχου και χρειάζεται αδιάκοπη παροχή Internet, υπάρχει άμεση εξάρτηση με τον πάροχο. Υπάρχει πάντα ο κίνδυνος απώλειας δεδομένων λόγω ακατάλληλης δημιουργία αντιγράφων ασφαλείας ή αστοχίες του συστήματος σε εικονικό περιβάλλον. Η μέτρηση της χρήσης των πόρων και των δραστηριοτήτων του τελικού χρήστη βρίσκεται στα χέρια του παρόχου και η μετάβαση σε κάποιον

άλλο πάροχο ελλοχεύει πολλούς κινδύνους και προβλήματα προσαρμοστικότητας.

Η επένδυση στην επίτευξη της πιστοποίησης της εγγύησης των παρόχων cloud μπορεί να τεθεί σε κίνδυνο όταν: Ο πάροχος cloud δεν μπορεί να παρέχει αποδείξεις της δικής του συμμόρφωσής ως προς τις σχετικές απαιτήσεις όπως και όταν ο πάροχος cloud δεν επιτρέπει τον έλεγχο από τον πελάτη του cloud. Σε ορισμένες περιπτώσεις, αυτό σημαίνει επίσης ότι σε μία χρήση μιας δημόσιας υποδομής cloud, ορισμένα είδη συμμόρφωσης δεν μπορούν να επιτευχθούν (π.χ. PCI DSS).

Αποτυχία απομόνωσης (isolation failure): Η πολλαπλή-μίσθωση και οι μοιραζόμενοι πόροι είναι αυτά που ορίζουν τα χαρακτηριστικά του cloud computing. Αυτή η κατηγορία κινδύνου αφορά την αποτυχία των μηχανισμών να διαχωρίζουν την αποθήκευση, τη μνήμη, τη δρομολόγηση και την φήμη μεταξύ των διαφόρων ενοικιαστών. Ωστόσο, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι οι επιθέσεις στους μηχανισμούς της απομόνωσης των πόρων εξακολουθούν να είναι λιγότεροι σε αριθμό και είναι πολύ πιο δύσκολο για έναν εισβολέα να θέσει σε εφαρμογή επιθέσεις που χρησιμοποιεί και σε παραδοσιακά λειτουργικά συστήματα.

ΜΕΡΟΣ Γ'

5. Συσταση μίας νέας εταιρείας βασισμένη στο Cloud

Κατά τεκμήριο, το CloudComputing και – όταν μιλάμε για business applications – το Software as a Service (SaaS), παρέχει λύσεις σε ανάγκες «κεντροποίησης» των διαδικασιών ή έστω και μόνο της τεχνολογίας.

Σε ένα μοντέλο Franchising υπάρχει το μέρος του Δικαιοπάροχου (Franchisor – η εταιρεία που παρέχει το προϊόν franchising) και το μέρος του Δικαιοδόχου (Franchisee – η εταιρεία που απολαμβάνει το προϊόν franchising, λειτουργεί κάτω από την «ομπρέλα» του franchisor και εν τέλει φτάνει στον τελικό πελάτη/καταναλωτή). Σε κάθε «πακέτο» franchise, παρέχεται από τον Franchisor ένα πλήθος προϊόντων και υπηρεσιών προς τον franchisee έτσι ώστε ο τελευταίος να εκκινήσει και να διατηρήσει μια βιώσιμη επιχείρηση. Τυπικά, αυτό περιλαμβάνει αναπλήρωση αποθεμάτων, εκπαίδευση, υποστήριξη πωλήσεων και marketing κ.λπ. Σε μερικές περιπτώσεις, ο franchisor παρέχει επίσης το απαραίτητο λογισμικό (ή μέρος αυτού) για να «τρέξει» η νέα επιχείρηση.

Και αυτό είναι το θέμα για το οποίο ενδιαφερόμαστε σήμερα: Πιστεύουμε ότι το καταλληλότερο είδος software που ο franchisor μπορεί να προσφέρει στο δίκτυό του είναι το cloud-based. Ανάλογα με την περίπτωση, μπορεί να είναι ένα private cloud (τυπικά, κλειστό δίκτυο το οποίο παρέχεται μέσα από την υποδομή του franchisor, αν αυτός έχει την τεχνική δυνατότητα), με αρκετές προσαρμογές (customizations) για να ταιριάζει σε τυχόν ιδιαίτερες ανάγκες ή μπορεί να είναι και ένα προϊόν public cloud που παρέχεται από έναν τρίτο προμηθευτή σαν Software as a Service.

Παρακάτω παρουσιάζονται ομαδοποιημένα τα πλεονεκτήματα από την υιοθέτηση cloud-based λογισμικών και την υλοποίηση cloud υποδομών τόσο για τον Franchisor όσο και για τον Francisee.

5.1 Πλεονεκτήματα cloud-based λογισμικών για τον δικαιοπάρoχο

Ο δικαιοπάρoχος συμπληρώνει το «πακέτο» του με ένα ακόμα συστατικό: το λογισμικό. Σε πολλές περιπτώσεις ο δικαιοδόχος είναι μια μικρομεσαία startup επιχείρηση που έχει ένα σωρό πράγματα να φροντίσει ώστε να «απογειωθεί» και να αρχίσει να παράγει κέρδος. Το να έχει έτοιμη λύση λογισμικού που παρέχεται από τον franchisor, θα ήταν μεγάλη βοήθεια, ειδικά να δεχτούμε την υπόθεση ότι αυτές οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν έχουν καθόλου ή ελάχιστες γνώσεις πληροφορικής και μάλιστα δεν είναι και στις προθέσεις τους να αποκτήσουν περισσότερες.

Όταν το δίκτυό του λειτουργεί με το ίδιο λογισμικό, ο franchisor πετυχαίνει το στόχο της ομοιόμορφης εξυπηρέτησης του τελικού πελάτη, σε όλα τα σημεία πώλησης, ανεξαρτήτως γεωγραφίας: Προσφορές προς τον πελάτη, τιμολόγια και αποδείξεις και άλλες διαδικασίες που αναφέρονται στον τελικό πελάτη θα είναι αμετάβλητες, ομοιόμορφες σε όλο το δίκτυο και συνεπώς θα ενισχύεται η αναγνωρισιμότητα της μάρκας (brand name). Και φυσικά ο franchisor μπορεί να είναι σίγουρος ότι οι διαδικασίες που θέλει να επιβάλει στο δίκτυό του, πράγματι ακολουθούνται! Για παράδειγμα, ο κανόνας «δεν μπορεί να υπάρχει τιμολόγηση αν προηγουμένως δεν έχει εκτυπωθεί προσφορά στον πελάτη» θα μπορούσε να είναι μια διαδικασία στο λογισμικό πωλήσεων που δεν θα επέτρεπε παρακάμψεις.

Εκτός από διαδικασίες που αναφέρονται στον τελικό πελάτη, ο franchisor μπορεί να χρησιμοποιήσει το ίδιο software για να αποκαταστήσει επικοινωνία και συνεργασία με τους franchisees. Τυπικά παραδείγματα είναι το B2B customer support, παραγγελίες προς κεντρικές αποθήκες του franchisor, ενημέρωση για νέους τιμοκαταλόγους και προϊόντα με

προτεινόμενες τιμές λιανικής, ηλεκτρονική τιμολόγηση και διάφορες άλλες πληροφορίες που αφορούν την εταιρική σχέση με των δύο εταιρειών.

Όταν οι κανόνες του παιχνιδιού αλλάζουν, ο franchisor μπορεί να χρησιμοποιήσει αυτή την cloud υποδομή και λογισμικό για να εφαρμόσει τις νέες πολιτικές και διαδικασίες σε μια στιγμή, σε όλο το δίκτυο. Δεν υπάρχει ανάγκη για ειδικές και περίπλοκες τεχνικές διαδικασίες, χρονοβόρες αναβαθμίσεις του λογισμικού κ.λπ.. Χρειάζεται μόνο η εγκατάσταση της νέας έκδοσης του software στην κεντρική υποδομή και αμέσως αυτή «διασπείρεται» σε όλο το δίκτυο.

Εκτός από τις διάφορες «επιχειρησιακές συναλλαγές» (business transactions), ο franchisor έχει δημιουργήσει μια πιθανή βάση για παροχή και άλλων, πρόσθετων υπηρεσιών όπως π.χ. portal services με τη μορφή ενός extranet. Για παράδειγμα, ο franchisee μπορεί να ψάξει σε άλλα σημεία πώλησης εάν το προϊόν που ο πελάτης ζητάει υπάρχει διαθέσιμο. Μπορεί το συγκεκριμένο σημείο να έχασε την πώληση, αλλά τελικώς ο πελάτης έμεινε μέσα στο δίκτυο, αφού μπορεί να εξυπηρετηθεί χωρίς προσωπικό του κόππο από άλλο σημείο! Ένα άλλο παράδειγμα είναι η συνεργασία των διαφόρων σημείων πώλησης, μέσα από αυτή την πλατφόρμα.

Το cloud-based λογισμικό για το οποίο συζητάμε θα είναι φυσικά multi-tenant. Συνεπώς, μπορούμε να υποθέσουμε ότι ο franchisor έχει εύκολο και άμεσο έλεγχο στο δίκτυό του, με ενοποιημένες αναφορές, καταστάσεις και γενικά business intelligence. Διαφορετικά θα αντιμετώπιζε τον εφιάλτη της ενοποίησης αναφορών και δεδομένων από πολλαπλές βάσεις δεδομένων (πιθανώς και διαφορετικών μεταξύ τους!), μεταφορές αρχείων, κόστη για την υλοποίηση και διατήρηση όλων αυτών κ.λπ.

Η μοναδικότητα του πελάτη (και συνεπώς μια πλειάδα χρήσιμων πληροφοριών γι' αυτούς, όπως και δυνατότητες cross-sales και up-sales) μπορεί εύκολα να υλοποιηθεί σε μια τέτοια κεντρική πλατφόρμα.

5.2 Πλεονεκτήματα Cloud υποδομής για τον δικαιούχο

Αναφέραμε ήδη το πρόβλημα της επιλογής λογισμικού (και σχετικών προσαρμογών) που ο franchisee θα έπρεπε άλλως πώς να εκτελέσει μόνος του, ώστε να φτάσει σε ένα, έστω, αποδεκτό επίπεδο ποιότητας. Και φυσικά, αυτό κρύβει και διάφορα «κρυμμένα» κόστη που ένα τυπικό start-up business μπορεί να δυσκολευτεί να αντιμετωπίσει.

Πρέπει επίσης να υποθέσουμε ότι οποιαδήποτε κεντρική λύση που προσφέρεται «με το κλειδί στο χέρι» από τον franchisor (είτε φτιαγμένη in-house είτε αγορασμένη από την αγορά SaaS) θα κοστίζει λιγότερο, ως μέρος του γενικότερου “πακέτου franchise”. Άλλωστε, ο franchisor είναι βέβαιο ότι επιτυγχάνει οικονομίες κλίμακος (π.χ. κεντρικές υποδομές, τμήμα μηχανογράφησης που σερβίρει πολλούς ταυτόχρονα ή κεντρική συμφωνία με τρίτο προμηθευτή) που ο franchisee από μόνος του είναι αδύνατον να επιτύχει. Ακόμα και η διαπραγματευτική δύναμη του franchisor έναντι των διαφόρων προμηθευτών είναι σαφώς μεγαλύτερη απ’ ότι του καθενός franchisee ξεχωριστά.

Η ρύθμιση και η προσαρμογή του λογισμικού στις ιδιαίτερες ανάγκες του δικτύου, έχει ήδη γίνει από τον franchisor, και προσφέρεται στο δίκτυο out-of-the-box. Οι franchisees δεν χρειάζεται να προσλάβουν ειδικούς συμβούλους πληροφορικής για να συζητήσουν και να ρυθμίσουν, προσαρμόσουν και παραμετροποιήσουν το λογισμικό εκ του μηδενός.

Ανάλογα με το γενικότερο σχεδιασμό του δικαιούχου, το cloud λογισμικό μπορεί να παρέχει μια κοινή βάση δεδομένων πελατών όπου οποιοσδήποτε πελάτης είναι ορατός σε οποιοδήποτε σημείο πώλησης κι αν βρεθεί, ακόμα κι αν δεν έχει ποτέ στο παρελθόν επισκεφτεί το συγκεκριμένο μέρος. Αυτό θα επιτάχυνε την όλη διαδικασία πώλησης και θα έδινε στον τελικό πελάτη μια σαφώς βελτιωμένη εμπειρία στη συναλλαγή του με το συγκεκριμένο δίκτυο, «μπροστά στον πάγκο».

Σχήματα loyalty και πελατοκεντρικές ενέργειες (π.χ. CRM) θα ήταν πολύ πιο εύκολο να σχεδιαστούν και να υλοποιηθούν με ένα τέτοιο λογισμικό.

Συνηθισμένα προβλήματα του λογισμικού (bugs) αλλά και αναβαθμίσεις δεν θα ήταν ποτέ θέμα για τον δικαιοδόχο. Υποθέτουμε ότι ο franchisor θα έχει στην καθημερινή του ατζέντα τη συντήρηση και φροντίδα της υποδομής, την επίλυση προβλημάτων, την αναβάθμιση όποτε χρειάζεται κ.λπ., προς όφελος όλου του δικτύου.

Η εκπαίδευση του franchisee στο λογισμικό και τη χρήση του θα είναι ευκολότερη και γρηγορότερη, όταν γίνεται από ειδικευμένο προσωπικό του δικαιοπαρόχου (π.χ. στελέχη ανάπτυξης δικτύου) που μπορούν να μιλούν τη «γλώσσα» του άμεσα ενδιαφερόμενου και όχι εκπαιδευτές από τη μεριά ενός τυπικού παρόχου λογισμικού, του οποίου η γλώσσα είναι ίσως πιο τεχνική και αποστασιοποιημένη από την καθημερινή πρακτική του franchising. Άλλωστε, γνωρίζουμε ότι η εκπαίδευση στο λογισμικό δεν είναι απλώς η εκμάθηση των σωστών «κουμπιών» αλλά η μετάδοση της γνώσης του πώς μπορούμε να λύνουμε καθημερινά προβλήματα, να ελισσόμαστε σε διάφορες περιπτώσεις και να ακολουθούμε συγκεκριμένες διαδικασίες. Και ποιος είναι καταλληλότερος από τον franchisor να διδάξει αυτά τα θέματα από αυτόν που τα σχεδίασε αρχικά;

Μέρος της όλης προσφοράς μπορεί να είναι και άλλα κομμάτια του «μηχανογραφικού πάζλ», όπως π.χ. σύστημα mailing, υπηρεσίες VPN για ασφαλή πρόσβαση στο internet με αυξημένη ασφάλεια και ίσως μειωμένες τιμές κ.λπ.

5.3 Επιχειρηματικό σχέδιο - business plan

Τίτλος Επιχείρησης: **Fusion**

5.3.1 Σκοπός της εταιρείας:

Η εταιρεία παρακολουθώντας στενά τις διεθνείς τάσεις, τις εξελίξεις στην αγορά τεχνολογίας, αλλά και τις ιδιαιτερότητες της ελληνικής αγοράς θέλει να αναπτύξει μια πολύπλευρη δραστηριότητα, που συνδυάζει τη διάθεση μίας μεγάλης γκάμας προϊόντων, λύσεων και υπηρεσιών στοχεύοντας στην πληρέστερη και πλέον ποιοτική εξυπηρέτηση κάθε πελάτη, από τον καταναλωτή, τον επαγγελματία και τη μικρή εταιρεία, έως τη μεγάλη επιχείρηση και οργανισμό.

5.3.2 Περιγραφή Επιχείρησης

Η Fusion θα ιδρυθεί στην Αθήνα ώστε να βρίσκεται κοντά στους προμηθευτές αλλά και γενικώς στην καρδιά των τεχνολογικών εξελίξεων όσον αφορά την Ελλάδα. Θα έχει ως στόχο να σχεδιάζει, υλοποιεί και υποστηρίζει ολοκληρωμένες λύσεις τεχνολογίας στους τομείς του εκσυγχρονισμού των τεχνολογικών υποδομών, των δικτύων επικοινωνίας και των επιχειρησιακών συστημάτων, που εξασφαλίζουν μείωση του κόστους και αύξηση της αποδοτικότητας. Οι λύσεις θα παρέχονται από την εταιρεία και θα προσαρμόζονται στα μέτρα κάθε μεγάλης, μεσαίας και μικρής επιχείρησης με τον πλέον οικονομικό και αξιόπιστο τρόπο, ώστε να επιτυγχάνεται η μέγιστη απόδοση της επένδυσης. Η εμπειρία, η οργάνωση, η τεχνογνωσία των στελεχών, η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και η προσήλωση στο αποτέλεσμα, θα εξασφαλίζουν την επιτυχή υλοποίηση κάθε έργου που αναλαμβάνει η εταιρεία. Οι υπηρεσίες της εταιρείας θα εστιάζονται σε παροχή υπηρεσίας Cloud As A Service σε Software

Developers, είτε αυτοί αναπτύσσουν ανεξάρτητοι τις δικές τους εφαρμογές, είτε επιθυμούν να σχηματίσουν ομάδες και να αναπτύξουν ομαδικά έργα.

Η Fusion αναμένεται να συνάψει συνεργασία με την Microsoft, λειτουργώντας ως μεταπωλητής του Service Provider Licencing Agreement της εταιρείας (Microsoft SPLA). Επίσης μέσω αυτής της συνεργασίας θα μπορεί να προσφέρει τις υπηρεσίες του BPOS (Business Productivity Online Suite) της Microsoft (Microsoft BPOS) οι οποίες περιλαμβάνουν τις Online Υπηρεσίες του Office, καθώς και τις υπηρεσίες συνεργασίας και επικοινωνίας της Microsoft (όπως Exchange & Sharepoint). Στόχος μακροπρόθεσμος της εταιρείας είναι να διαθέτει άδειες SPLA σε όσες επιχειρήσεις στήνουν τα ιδιωτικά data centers με στόχο την παροχή υπηρεσιών Cloud όπως και να συνεργάζεται με Incubator Centers, προσφέροντας στους συνεργάτες της πρόσβαση σε ένα εκτενέστατο φάσμα εφαρμογών.

5.3.3 Εταιρική οργάνωση και δραστηριότητα

Η Εταιρία Fusion θα είναι μια εταιρεία η οποία ως βασικό προσανατολισμό έχει να παρέχει τεχνολογικά προηγμένες λύσεις, προϊόντα και ειδικευμένες υπηρεσίες πληροφορικής επικεντρώνοντας το ενδιαφέρον της στο Cloud As A Service. Θα το υλοποιήσει, μέσω της μείωσης του κόστους των απαιτούμενων υποδομών των πελατών για αποθήκευση και διαχείριση του παραγόμενου λογισμικού, ενισχύοντας με αυτό τον τρόπο την εύκολη προσβασιμότητα. Θα παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες για την παραγωγή λογισμικού τόσο μέσω του Cloud όσο και μέσω της κοινότητας των χρηστών της, ενώ παράλληλα θα ενισχύσει την ανάπτυξη συνεργασιών. Θα στηρίξει πολλά στην συνεργασία της με την Microsoft ως βασικό προμηθευτή, όπου έχοντας μεγάλη γκάμα cloud λύσεων θα μπορέσει να προσφέρει προϊόντα και υπηρεσίες ποιότητας και εμπιστοσύνης στους πελάτες της. Επίσης θα προωθήσει λύσεις και τεχνολογίες Virtualization, Cloud Computing, κεντρικής αποθήκευσης και οργάνωσης πληροφορίας, προστασίας & ασφάλειας πληροφορικών συστημάτων, διαχείρισης δικτύων, συστημάτων και εφαρμογών και θα γίνει προσπάθεια σταδιακής αναπτυξης

και παροχής των δικών της μετασχηματισμένων cloud computing εφαρμογών.

Όραμα της Εταιρείας είναι να δημιουργήσει ένα ισχυρό και αναγνωρίσιμο brand name πρωτίστως στην Ελληνική αγορά , κατέχοντας μια εδραιωμένη ηγετική θέση στον τομέα εξειδίκευσής της.

Στόχοι της εταιρείας προκειμένου να υλοποιήσει το πλάνο ανάπτυξης της στην πρώτη 5-ετία θα είναι να προσπαθήσει να επιτύχει τις κατάλληλες επιχειρηματικές συνεργασίες με διεθνείς οίκους πληροφορικής που θα της επιτρέπουν να διατηρεί πολύ ανταγωνιστικά κοστολόγια στα έργα και λύσεις που προωθεί στην αγορά και να βρεί ικανά στελέχη που θα μπορέσουν να έρθουν κοντά με τον πελάτη παρέχοντάς του σιγουρία και αξιοπιστία.

Η πελατειακή βάση της Fusion αναμένεται να είναι στην αρχή Start-up επιχειρήσεις , ελεύθεροι επαγγελματίες και μικρές επιχειρήσεις, ενώ στην συνέχεια επιδίωξή της θα είναι η συνεργασία με μεσαίου και μεγάλου μεγέθους επιχειρήσεις και οργανισμούς από όλους σχεδόν τους κλάδους οικονομίας: τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι, τράπεζες, ΜΜΕ, εκδοτικές, επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών/κοινής ωφέλειας, βιομηχανίες και εταιρίες διανομής και λιανεμπορίου, εκπαιδευτικά και ερευνητικά ιδρύματα και δημόσιους οργανισμούς. Μέσα στα πλάνα της εταιρείας είναι η παροχή λύσεων είτε εξ αποστάσεως είτε με την δημιουργία θυγατρικών εταιρειών σε Βαλκάνια και Κύπρο. Οι ολοένα αυξανόμενες απαιτήσεις των καταναλωτών προκαλούν τις επιχειρήσεις να ανταπεξέλθουν στις ανάγκες των καταναλωτών αποκτώντας ανταγωνιστικό πλεονέκτημα το οποίο θα κάνει τη διαφορά και θα ωθήσει την επιχείρηση σε σίγουρη κερδοφορία. Μέσω της επέκτασης στο εξωτερικό θα δοθεί η δυνατότητα όχι μόνο να αυξηθεί ο τζίρος της επιχείρησης αλλά και δημιουργηθεί ένα δυνατό brandname.

5.3.4 Προϊόντα –Υπηρεσίες

Η Fusion θα επικεντρωθεί σε λύσεις που παρέχει ο βασικός της προμηθευτής της δηλαδή η Microsoft και θα κάνει μεταπώληση των πολλαπλών προϊόντων και υπολογιστικών πόρων που διαθέτει για τους συνεργάτες της η Microsoft, εκμεταλλευόμενη την τεχνολογική υποστήριξη που μπορεί να παρέχει η εταιρεία μας μετά την πώληση των προϊόντων αυτών.



Microsoft Partner
Silver Midmarket Solution Provider
Silver Small Business

Microsoft
Authorized Education Reseller

Cloud Τεχνολογίες:

Για την ασφαλή, αποδοτική και αξιόπιστη λειτουργία των cloud υπηρεσιών της, η Fusion θα αξιοποιεί τα υπερσύγχρονα Data Centers της Microsoft και τις πρωτοποριακές τεχνολογίες της cloud πλατφόρμας Windows Azure.

Με σημαντικά πλεονεκτήματα, όπως:

- το πλήρως αυτοματοποιημένο hosting περιβάλλον
- η ελαστικότητα ως προς τη διάθεση των πόρων
- το δομημένο περιβάλλον των APIs.
- η ασφάλεια και αξιοπιστία λειτουργίας
- η εγγύηση της Microsoft

Η πλατφόρμα Windows Azure: Η Microsoft Corporation ανακοίνωσε την Windows Azure υπηρεσία cloud το 2008, ενώ ξεκίνησε επίσημα στις αρχές του 2010. Το Windows Azure Platform αντιπροσωπεύει μια δημόσια cloud εφαρμογή των στρατηγικών τεχνολογιών της Microsoft. Η πλατφόρμα συνδυάζει στοιχεία τόσο Software-as-a-Service όσο και Platform-as-a-Service μοντέλα.



Με την PaaS λύση, ο χρήστης δεν χρειάζεται να γνωρίζει τις τεχνικές λεπτομέρειες του κάθε συστατικού, μπορεί απλώς να ρωτήσει την πλατφόρμα για την θέση που θα αποθηκεύσει κάποιες πληροφορίες και να αφήσει όλες τις τεχνικές λεπτομέρειες στην ίδια την πλατφόρμα. Χρησιμοποιώντας το σύννεφο μπορούμε να αγνοήσουμε τελείως τους δίσκους, τους servers και κατά συνέπεια η εργασία μας να γίνει λιγότερο εξαρτημένη από το υλικό και τις υποδομές, εξακολουθώντας βέβαια να έχουμε πρόσβαση στους πόρους και τα εργαλεία που χρειαζόμαστε. Η πλατφόρμα Windows Azure κρύβει τις τεχνικές λεπτομέρειες εντελώς, και παρέχει μόνο ένα Application Programming Interface για τη διαχείριση των πόρων. Στόχος της είναι να παρέχει ένα NET περιβάλλον προγραμματισμού που εκμεταλλεύεται τις δυνατότητες του cloud. Ο χρήστης χρειάζεται μόνο να δημιουργήσει έναν αποθηκευτικό χώρο, να επιλέξει ένα όνομα, και στη συνέχεια χρησιμοποιώντας ένα τελικό σημείο να διαχειρίζεται τους πόρους που του παρέχονται από το σύστημα.

Σύμφωνα με τον David Chappell (Chappell 2010) οι πελάτες μπορούν να χρησιμοποιήσουν την πλατφόρμα Windows Azure για:

- Προσθήκη δυνατοτήτων των υπηρεσιών Web σε υπάρχουσες εφαρμογές.

- Να δημιουργήσουν ,να τροποποιήσουν και διανέμουν εφαρμογές στο διαδίκτυο με ελάχιστους πόρους.

- Να εκτελέσουν υπηρεσίες όπως μεγάλο όγκο αποθήκευση , επεξεργασία και μεγάλο όγκο υπολογισμούς (off premises)

- Να δημιουργήσουν , δοκιμάσουν και διανέμουν υπηρεσίες Web γρήγορα και ανέξοδα.

- Να μειώσουν το κόστος για την κατασκευή και επέκταση των απαιτούμενων πόρων (κόστος υποδομής, οι κεφαλαιουχικές δαπάνες, το κόστος συντήρησης).

- Να μειώσουν το κόστος της διαχείρισης του IT τμήματος. (IT management)

Το Windows Azure Platform αντιπροσωπεύει ένα περιβάλλον των Windows για την εκτέλεση εφαρμογών και αποθήκευσης δεδομένων σε υπολογιστικά κέντρα δεδομένων της Microsoft. Οι εφαρμογές αυτές μπορούν να παρέχουν υπηρεσίες προς τις επιχειρήσεις, τους καταναλωτές ή και στους δύο και η ανάπτυξή τους υποστηρίζεται από προγράμματα, όπως το Visual Studio και το Eclipse. Ένα ευρύ φάσμα των γλωσσών προγραμματισμού και τεχνολογίες που υποστηρίζονται είναι ηASP.NET, η WCF, η PHP, η Java, η C++ και άλλες. Μερικές από τις πιο συνηθισμένες εφαρμογές του Windows Azure είναι:

SQL Azure: Υπηρεσίες δεδομένων στο σύννεφο που βασίζονται σε SQL Server. Οι υπηρεσίες αυτές μπορούν να εφαρμοστούν σε εμπορικούς εταίρους, μακρινά θυγατρικά καταστήματα και σε χρήστες κινητής τηλεφωνίας.

Windows Azure AppFabric: cloud-based υπηρεσίες υποδομής για την εκτέλεση εφαρμογών στο cloud ή στις εγκαταστάσεις των επιχειρήσεων

(on-premises). Ενεργεί ως σύνδεσμος μεταξύ SQL Azure, Windows Azure και άλλες cloud-based εφαρμογές, προκειμένου να εξασφαλίσουν την μεταξύ τους λειτουργικότητα και συνδεσιμότητα.

Windows Azure Marketplace: Μια online υπηρεσία για την αγορά cloud-based δεδομένων και εφαρμογών.

Cloud ERP: Η συνδρομητική υπηρεσία Cloud ERP βασίζεται στο μοντέλο διάθεσης λογισμικού SaaS (Software as a Service), θα παρέχεται σε συνεργασία με τη Microsoft αξιοποιώντας τη cloud πλατφόρμα Windows Azure και προσφέροντας σημαντικά πλεονεκτήματα για τη μηχανογράφηση κάθε επιχείρησης. Με την υπηρεσία δίνεται η δυνατότητα στις επιχειρήσεις να αξιοποιήσουν το σύγχρονο λογισμικό ERP με χαμηλό κόστος επένδυσης και ευέλικτη λειτουργία στη βάση των πραγματικών αναγκών τους.

Η υπηρεσία θα διατίθεται σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικές τιμές με βάση το περιεχόμενο του λογισμικού, τον αριθμό χρηστών και τους πληροφοριακούς πόρους που θα αξιοποιηθούν, χωρίς επιπλέον κόστος για πρόσθετες υπηρεσίες που συμπεριλαμβάνονται στο τίμημα της συνδρομής (όπως αναβαθμίσεις νέων εκδόσεων λογισμικού, backup/restore δεδομένων, διαχείριση συστημάτων και βάσης δεδομένων κλπ.).

CloudCRM: Η συνδρομητική Microsoft CRM Online, είναι ένα πανίσχυρο λογισμικό CRM ως υπηρεσία cloud από τη Microsoft, που παρέχει άμεση πρόσβαση από οποιοδήποτε σημείο, προβλέψιμη τιμολόγηση κατά τη χρήση και μια οικονομικά στηριζόμενη σύμβαση παροχής υπηρεσιών (SLA). Το Microsoft Dynamics CRM προσφέρει τη δυνατότητα επιλογής στην εγκατάσταση. Μπορείτε να την εφαρμόσετε στο cloud, σε εσωτερική εγκατάσταση ή έχετε τη δυνατότητα ιδιωτικής φιλοξενίας της λύσης σας.

Είναι μια οικονομικά προσιτή λύση με ευέλικτες επιλογές πληρωμής, που βοηθάει τις επιχειρήσεις να προβλέπουν το κόστος με την πάροδο του χρόνου. Με την τιμολόγηση κατά τη χρήση, μπορείτε να μετατρέψετε τις κεφαλαιακές δαπάνες σε προβλέψιμες λειτουργικές δαπάνες. Η αρχιτεκτονική του Microsoft Dynamics CRM Online παρέχει στους πελάτες πλήρη αυτονομία σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας, διαχείρισης, ρύθμισης παραμέτρων και προστασίας της λύσης CRM που διαθέτουν. Οι δυνατότητες διαχείρισης των πελατών και των χρηστών έχουν σχεδιαστεί για αύξηση της αυτονομίας. Οι πελάτες ελέγχουν πλήρως όλες τις πτυχές της δομής δεδομένων, της εμπειρίας χρήστη, της επιχειρηματικής ευφυΐας και της διαχείρισης των επιχειρηματικών διαδικασιών.

Office 365: Πρόκειται για τα γνώριμα εργαλεία συνεργασίας και παραγωγικότητας του Microsoft Office που παρέχονται μέσω του cloud. Όλοι έχουν τη δυνατότητα να συνεργάζονται με ευκολία με πρόσβαση από οπουδήποτε, διασκέψεις μέσω web, έγγραφα και ημερολόγια. Περιλαμβάνει κορυφαία ασφάλεια και υποστηρίζεται από τη Microsoft. Είτε είστε μια μικρή επιχείρηση ή πολυεθνική εταιρεία, το Office 365 προσφέρει προγράμματα που ταιριάζουν στις μοναδικές ανάγκες του οργανισμού σας.

Windows Intune: Εκτελέστε εργασίες ασφάλειας και διαχείρισης απομακρυσμένα από μια κονσόλα web. Ασφαλείστε τα PCs σας από κακόβουλο λογισμικό και ιούς. Εγκαταστήστε σε πολλούς υπολογιστές ταυτόχρονα μέσω του cloud ενημερώσεις και εφαρμογές. Αυξήστε την απόδοση και την ασφάλεια με τη διαθέσιμη αναβάμιση σε Windows 7 Enterprise.

Η Microsoft προσφέρει επίσης νέες επιμορφωτικές δράσεις, νέα εργαλεία και ακόμα περισσότερα προγράμματα για παροχή υπηρεσιών cloud, όπως ανακοίνωσαν στελέχη της Microsoft κατά τη διάρκεια της δεύτερης μέρας του ετήσιου Παγκόσμιου Συνεδρίου Συνεργατών της Microsoft (WPC). Ο Satya Nadella, πρόεδρος του τμήματος Server and Tools, ανακοίνωσε το community technology preview (CTP), μια προεπισκόπηση νέων τεχνολογιών, οι οποίες επιτρέπουν στους παρόχους υπηρεσιών hosting να αξιοποιούν τα datacenters του Windows Server. Με την νέα CTP, οι πάροχοι υπηρεσιών έχουν τη δυνατότητα να προσφέρουν στους πελάτες ετοιμοπαράδοτες υπηρεσίες cloud, συμπεριλαμβανομένων ιστοσελίδων υψηλών απαιτήσεων (high-scale websites) καθώς και hosting virtual μηχανών, (virtual machine hosting) μαζί με ένα self-service portal που μπορεί να επεκταθεί. Οπότε όπως καταλαβαίνουμε αναμένεται να μεγαλώσει ακόμα περισσότερο η γκάμα προϊόντων και υπηρεσιών που θα μπορεί να προσφέρει η επιχείρηση.



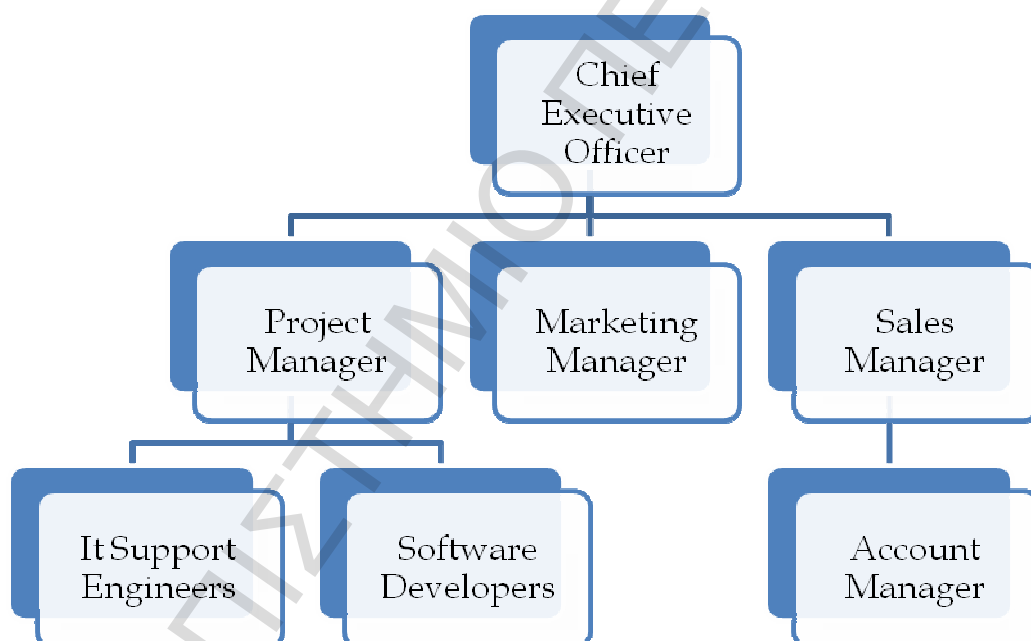
5.3.5 Οργανωτική Δομή- Επιχειρηματική ομάδα

Μία από τις σημαντικές επενδύσεις της Fusion θα είναι η επένδυση στο ανθρώπινο δυναμικό. Θα βρεθούν ικανά στελέχη μέσα από ενδελεχή έρευνα που θα μπορέσουν να δώσουν ποιότητα, εμπειρία και επαγγελματισμό στην εταιρεία και να την βοηθήσουν να πετύχει τους στόχους της.

Επίσης θα γίνονται ολοένα και αυξανόμενες με βάση την ανάπτυξη του πελατολογίου, επενδύσεις στην εκπαίδευση και επαγγελματική κατάρτιση προσωπικού στις νέες τεχνολογίες και δεξιότητες. Η Εταιρία πιστεύοντας στην αναγκαιότητα της εκπαίδευσης προσωπικού, ακόμα και σε περίοδο οικονομικής ύφεσης, θα επένδυσει στην επαγγελματική κατάρτιση προσωπικού της και εκπαίδευση σε νέες τεχνολογίες και σύγχρονες δεξιότητες, με στόχο την αύξηση της ανταγωνιστικότητάς της, τη βελτίωση της

αποτελεσματικότητάς της και τη διατήρηση της ηγετικής θέσης στην αγορά. Προς αυτή την κατεύθυνση, η Εταιρία θα προσπαθεί να αξιοποιεί στο μέγιστο πρόσθετους χρηματοδοτικούς πόρους από επενδυτικά προγράμματα του ΕΣΠΑ και του ΟΑΕΔ. Η Εταιρία θα υποβάλει αίτηση επιχορήγησης προγράμματος εκπαίδευσης των εργαζομένων της στον ΟΑΕΔ, μέσω του προγράμματος «διαρθρωτικής προσαρμογής επιχειρήσεων».

Το ανθρώπινο δυναμικό της επιχείρησης Fusion θα αποτελείται από έναν Διευθύνων Σύμβουλο (CEO), έναν ProjectManager, δύο ItExperts και δύο SoftwareDevelopers, έναν υπεύθυνο Marketing, έναν υπεύθυνο Πωλήσεων και έναν υπεύθυνο συγκεκριμένου πελατολογίου.



ChiefExecutiveOfficer (CEO): Είναι υπεύθυνος για τη συνολική στρατηγική και την εκτέλεση για την Εταιρεία. Θα έχει αρκετά χρόνια εμπειρίας στο χώρο της πληροφορικής. Θα είναι ακόμα υπεύθυνος μαζί με τον υπεύθυνο Marketing για την ανάπτυξη του αντικειμένου της εύρεσης συνεργατών και συνεργασιών των project, καθώς και συντονισμό των εργασιών που αναλαμβάνει η εταιρεία σε επίπεδο παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών για την ανάπτυξη λογισμικού. Συμπληρωματικά, θα συντονίζει τις

απαραίτητες ενέργειες με το εξωτερικό λογιστήριο για τις υποχρεώσεις της εταιρείας προς τους προμηθευτές και τις συναλλαγές της με το δημόσιο.

ProjectManager: Ο διαχειριστής έργου (projectmanager) πρέπει επιτελεί ταυτόχρονα πολλές εργασίες. Πρέπει επίσης, να λαμβάνονται συνεχώς αποφάσεις σε όλα τα επίπεδα σχετικά με τη χρήση πόρων, προσαρμογές του χρονοδιαγράμματος, θέματα προϋπολογισμού, διαχείριση ανθρώπινων σχέσεων, επικοινωνία, και τεχνικά προβλήματα. Πρέπει συνεπώς να προσδιοριστούν τα κύρια θέματα, στρατηγικά, τακτικά ή λειτουργικά, ώστε να οριστούν οι προτεραιότητες και να μπορέσει ο projectmanager να εστιάσει στα κρίσιμα θέματα, τα οποία εναλλάσσονται ανάλογα με τη φάση στην οποία βρίσκεται το έργο.

MarketingManager: Είναι υπεύθυνος του σχεδιασμού, ανάπτυξης και εφαρμογής προγραμμάτων μάρκετινγκ και στρατηγικών τιμολόγησης. Ο κάτοχος της θέσης θα λειτουργήσει ως ένα άτομο που θα συνεργάζεται στενά με την ομάδα πωλήσεων. Η εκτεταμένη γνώση στον συγκεκριμένο τομέα των επιχειρήσεων είναι υποχρεωτική, μαζί με την ικανότητα να μετατρέψει αυτή τη γνώση σε προσφυγή στρατηγική. Ο ρόλος είναι ιδιαίτερα επικεντρωμένος στην παρακολούθηση των τάσεων της αγοράς, στην ανάλυση των ανταγωνιστικών τοπίων και στον προσδιορισμό των ευκαιριών. Χρησιμοποιώντας αποδεδειγμένες τακτικές marketingθα έχει ως στόχο την εξάπλωση του πελατολογίου της Εταιρείας όπως και την ενημέρωση του ήδη υπάρχοντος για νέα προϊόντα και υπηρεσίες με σκοπό την ενίσχυση της εμπιστοσύνης των πελατών.

SoftwareDeveloper: Συμμετέχει στην χάραξη της στρατηγικής ανάπτυξης των προϊόντων λογισμικού της εταιρείας. Διαμορφώνει το roadmap εξέλιξης των προϊόντων. Παρακολουθεί τις εξελίξεις της νομοθεσίας σε θέματα που άπτονται της λογιστικής, της φορολογίας και της οικονομίας γενικότερα και μεριμνά για την άμεση προσαρμογή του λογισμικού σε αυτές. Παρακολουθεί τις εξελίξεις συναφών προϊόντων, ενημερώνεται για τα σχόλια και τις προτάσεις των πελατών και σχεδιάζει τις απαιτούμενες δράσεις για

την εξέλιξη των προϊόντων. Συντονίζει τις δραστηριότητες όλων των εμπλεκόμενων τμημάτων για τη δημιουργία των νέων εκδόσεων των λογισμικών.Απαραίτητα προσόντα θεωρούνται η πολύ καλή γνώση των επιχειρηματικών διαδικασιών οικονομικής φύσεως και των αντικειμενοστραφών βάσεων δεδομένων και η εμπειρία στην ανάπτυξη προϊόντων λογισμικού.

ItSupportEngineers: Είναι υπεύθυνος για τη διαχείριση της τεχνολογίας και την παροχή υπηρεσιών και τεχνικών λειτουργιών υποστήριξης της Εταιρείας. Έχει την ευθύνη για τη διαχείριση των τεχνικών μέσων και των έργων και για τη διασφάλιση της συνολικής ποιότητας των τεχνικών υπηρεσιών που παρέχονται από την Εταιρεία.Θα πρέπει να ανταποκρινεται και να επιλύει τεχνολογικά περιστατικά σε πελάτες συμβολαίου και μη, εφαρμόζοντας υψηλά επίπεδα εξυπηρέτησης.Επίσης αρμοδιότητά του είναι η τακτική επικοινωνία με την ομάδα πωλήσεων ώστε να τους ενημέρωνει για τυχόν τεχνολογικές εξελίξεις. Σημαντικά προσόντα που θα πρέπει να έχει είναι η εμπειρία, ή πολύ καλή γνώση των πληροφοριακών συστημάτων, δικτύων, servers και η διάθεση προσφοράς υψηλής ποιότητας υπηρεσιών στον πελάτη (επικοινωνιακά χαρακτηριστικά).

SalesManager (AccountManager): Είναι υπεύθυνος ανάπτυξης και κατευθύνσης των πωλήσεων(της περιοχής του) με σκοπό την επίτευξη των στόχων και την εφαρμογή των προγραμμάτων ανάπτυξης.Εφαρμόζει την Εμπορική Πολιτική της εταιρείας, αναλύει τις τάσεις της αγοράς (στην περιοχή του) και προτείνει προγράμματα ανάπτυξης των προϊόντων και των υπηρεσιών. Διατηρεί και αναπτύσσει αποτελεσματικά τις σχέσεις με τους πελάτες και προτείνει συστήματα ανάπτυξης νέων πελατών Κατευθύνει και συντονίζει την ομάδα πωλήσεων του αποτελεσματικά και εκπαιδεύει και συντονίζει τους πωλητές για την αποτελεσματικότερη παρουσία τους στην αγορά και την επίτευξη των στόχων τους.Σημαντικά προσόντα είναι η εμπειρία, το ήδη υπάρχον πελατολόγιο,η επιχειρηματική σκέψη και εστίαση στην επίτευξη αποτελεσμάτων.

5.3.6. Διαδικασία λήξης αποφάσεων

Οι αποφάσεις για τη λειτουργία της επιχείρησης λαμβάνονται σε τρία επίπεδα, με κριτήριο τον χρονικό ορίζοντα του προγραμματισμού. Ένα πρώτο επίπεδο, αυτό του **στρατηγικού σχεδιασμού**, περιλαμβάνει τις αποφάσεις και το σχεδιασμό για χρονικό ορίζοντα μεγαλύτερο του ενός έτους. Οι αποφάσεις που θα λαμβάνονται στο επίπεδο αυτό, θα έχουν ως αντικείμενο τον καθορισμό του είδους των παραγόμενων προϊόντων, το πεδίο στο οποίο θα επιλέξει η επιχείρηση να δώσει τη μάχη του ανταγωνισμού (τιμή, ποιότητα, ευελιξία, διανομή κλπ.), τη θέση εγκατάστασης των παραγωγικών εγκαταστάσεων, το είδος του παραγωγικού και βοηθητικού εξοπλισμού, το μακροπρόθεσμο σχεδιασμό προμηθειών α' υλών, εργατικού δυναμικού κ.α.

Στο **τακτικό επίπεδο** ο σχεδιασμός έχει ορίζοντα που κυμαίνεται μεταξύ έξι μηνών και ενός έτους. Ο σχεδιασμός αυτού του επιπέδου θα λαμβάνει υπόψη τους φυσικούς περιορισμούς της παραγωγικής δυναμικότητας της επιχείρησης και τις προβλέψεις της μελλοντικής ζήτησης και θα επιμερίζει το διαθέσιμο δυναμικό παραγωγικών όρων με τρόπο ώστε να μεγιστοποιηθεί το κέρδος για την επιχείρηση και ταυτόχρονα να ικανοποιηθεί η ζήτηση. Οι αποφάσεις που θα λαμβάνει η Διοίκηση στο επίπεδο αυτό θα αφορούν το μέγεθος του εργατικού δυναμικού, την ποσότητα των υπερωριών εργασίας, τον αριθμό των ημερησίων περιόδων εργασίας (βάρδιες), το ρυθμό παραγωγής και τον τρόπο διανομής των προϊόντων.

Στο **επιχειρησιακό επίπεδο** οι αποφάσεις θα αφορούν τον καθημερινό προγραμματισμό εργασιών με οδηγό το σχεδιασμό που έγινε στα προηγούμενα επίπεδα. Ο βραχυπρόθεσμος σχεδιασμός του επιπέδου αυτού διενεργείται αντίστροφα, δηλαδή ξεκινά από τον προγραμματισμό μίας εβδομάδας μπροστά, έπειτα μίας ημέρας μπροστά και καταλήγει στον προγραμματισμό μίας βάρδιας μπροστά.

5.4 Χωροθέτηση – Παραγωγική Διαδικασία

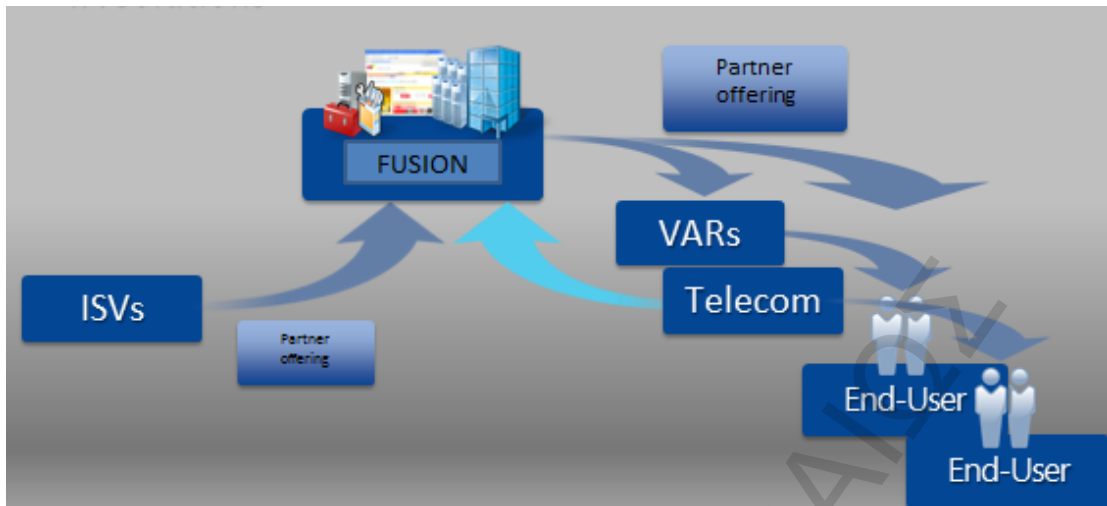
5.4.1 Ο τόπος εγκατάστασης

Η επιλογή της τοποθεσίας εγκατάστασης αποτελεί μια πολύ σημαντική απόφαση για κάθε επιχείρηση. Η θέση είναι το στοιχείο που μπορεί να ευνοήσει ή να καταστρέψει μια επιχείρηση, αφού μπορεί να επηρεάσει τον αριθμό των πελατών, την πρόσβαση στους προμηθευτές, τα έσοδα, το κόστος, το εργατικό δυναμικό, τη φορολογία και κάθε άλλη σχεδόν δραστηριότητα μιας επιχείρησης.

Η εταιρεία θα έχει έδρα την Αθήνα και σε περιοχή που να βρίσκεται κοντά στους περισσότερους προμηθευτές λογισμικού και hardware ώστε να υπάρχουν ευνοϊκότερες συνθήκες συνεργασίας. Επίσης αναμένεται να βρεθεί ένας χώρος όσο το δυνατόν χαμηλότερου κόστους (ενοικίου) που θα έχει προδιαγραφές για δημιουργία επαγγελματικού χώρου. Σκοπός είναι να έχουμε το χαμηλότερο δυνατό κόστος, πετυχαίνοντας βεβαία να δημιουργηθεί ένας χώρος με όλα τα απαραίτητα επαγγελματικά εργαλεία που θα εμπνέει παράλληλα εμπιστοσύνη και επαγγελματισμό. Οι ανάγκες σε Server Room θα ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις των χρηστών που έχουν τεθεί σαν στόχος στο τέλος του πρώτου έτους λειτουργίας, καθώς λογική της εταιρείας είναι να επενδύονται οι πόροι που θα συμβάλλουν άμεσα στην κερδοφορία της εταιρείας.

5.4.2. Αναλυτικές Δραστηριότητες της Fusion

Η Εταιρεία θα παρέχει υπηρεσίες στους πελάτες της, οιοποίες συνοψίζονται σε τέσσερις κατηγορίες όπως αυτές θα οριοθετηθούν από την εταιρεία.



- **Μεταπώληση προϊόντων και υπηρεσιών:**

Η εταιρεία μας θα επικεντρώνεται περισσότερο στην μεταπώληση λογισμικού και στην παροχή υπηρεσιών υποστήριξής του. Λόγω χαμηλού προϋπολογισμού της εταιρείας και δεδομένου ότι είναι νεοεισερχόμενη στον χώρο (χαμηλή πίστωση προμηθευτών) θα περιορίζεται στην πώληση hardware μόνο στην περίπτωση που ο πελάτης (πιθανόν startup εταιρεία) επιθυμεί ολοκληρωμένη τεχνολογική λύση. Η Fusion με την βοήθεια των στελεχών της όπως και των συνεργατών της θα αναπτύξει business software , συνδυάζοντας την ποιότητα του τυποποιημένου λογισμικού με την εξειδίκευση των custom πληροφοριακών συστημάτων.

- **Συμβουλευτικές & Υπηρεσίες Σχεδιασμού:**

Στρατηγικός Σχεδιασμός : Αναγνώριση των επιχειρηματικών στόχων του πελάτη όσον αφορά τις υποδομές και τις εφαρμογές που απαιτούνται, εντοπίζοντας τα κρίσιμα σημεία και τους βραχυπρόθεσμους όσο και μακροπρόθεσμους στόχους του πελάτη.

Ανάλυση και Αξιολόγηση: Σύνοψη πληροφοριών μέσω έρευνας και συλλογής πληροφοριών και κατόπιν αξιολόγηση των αποτελεσμάτων.

Σχεδιασμός - Λύση: Παροχή εναλλακτικών λύσεων με παρουσίαση στον πελάτη πλεονεκτημάτων και μειονεκτημάτων της εκάστοτε τεχνολογικής επιλογής. Θα φροντίζουμε να διασφαλιστεί ότι ο σχεδιασμός δεν ικανοποιεί μόνο τις σημερινές απαιτήσεις, αλλά είναι επεκτάσιμος για την υποστήριξη μελλοντικών αναγκών , καθώς η επιχείρησή του πελάτη εξελίσσεται .Τα οφέλη αυτής της διαδικασίας είναι η άμεση εξοικονόμηση κόστους και χρόνου του πελάτη, δίνοντας τη δυνατότητα στους πελάτες μας να επιταχύνουν τους διαδικασία λήψης αποφάσεων , εφαρμόζοντας τις κατάλληλες λύσεις και να αποκτήσουν επιχειρηματική αξία .

- **Υπηρεσίες Τεχνικής Υποστήριξης:**

Θα δίνεται η δυνατότητα στους πελάτες να έχουν συμβόλαιο υποστήριξης και να επικοινωνούν με κάποιον τεχνικό της Εταιρείας μας σε περίπτωση κάποιου τεχνικού προβλήματος. Είτε απλά για ερωτήσεις τεχνικής υποστήριξης ή σχόλια μπορούν να υποβάλλονται μέσω τηλεφώνου ή μέσω e-mail , χρησιμοποιώντας τη φόρμα επικοινωνίας είτε για επίσκεψη, ελεγχος και λύση του προβλήματος που αντιμετωπίζουν. Θα προσφέρουμε διαφορετικές υπηρεσίες τεχνικής υποστήριξης, επιτρέποντας στους πελάτες να επιλέξουν το επίπεδο των υπηρεσιών υποστήριξης που ταιριάζει καλύτερα τον προϋπολογισμό τους και τις λειτουργικές τους ανάγκες. Δεν θα έχει να κάνει τόσο με την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών που θα προσπαθούμε να είναι υψηλών προδιαγραφών για όλους του πελάτες μας , όσο με την ταχύτητα εξυπηρέτησης και το ωράριο παροχής των υπηρεσιών μας.

- **Υπηρεσίες Εκπαίδευσης:**

Οι πελάτες μας θα μπορούν να παρακολουθήσουν μέσω μια σειράν μαθημάτων εκπαίδευσης cloud και άλλων εκπαιδευτικών επιλογών, όπως και θα υπάρχει και παρουσίαση του λογισμικού που θα επιλέγει ο πελάτης στους υπαλλήλους ώστε να υπάρχει μια ευκολότερη μετάβαση σε πιθανόν νέα λειτουργικά περιβάλλοντα. Επίσης θα δίνεται η δυνατότητα σε δυνητικούς

πελάτες να γνωρίσουν από κοντά τα χαρακτηριστικά και τις δυνατότητες με δικαιώματα χρήσης λογισμικού εσωτερικής χρήσης για Microsoft Office 365, Microsoft Dynamics CRM Online, Windows Intune, και Windows Azure κ.α.

ΟΦΕΛΗ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Η υπηρεσίες της εταιρείας μας θα προσφέρουν σημαντικά οφέλη σε κάθε συνεργαζόμενη επιχείρηση.

- Χαμηλό κόστος εκκίνησης και σταδιακές πληρωμές συνδρομής (pay as you go).
- Σημαντική μείωση του κόστους προμήθειας - εγκατάστασης - συντήρησης hardware εξοπλισμού υποδομής, σε σχέση με το on-premise μοντέλο λειτουργίας.
- Σημαντική μείωση του κόστους τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, σε περιπτώσεις που απαιτείται η απομακρυσμένη πρόσβαση στο σύστημα (π.χ. από στελέχη της εταιρίας που βρίσκονται εκτός χώρου εργασίας, εξωτερικούς συνεργάτες, χρήστες υποκαταστημάτων κλπ.).
- Δυνατότητα πρόσβασης στο σύστημα μέσω απλών συνδέσεων Internet - εύκολα, οικονομικά και με ασφάλεια.
- Μεγαλύτερη ευελιξία στη λειτουργία της μηχανογράφησης με βάση τις πραγματικές ανάγκες της επιχείρησης ανά περίοδο συνδρομής (π.χ. σε αριθμό χρηστών, περιεχόμενο λογισμικού, επεξεργαστική ισχύς συστήματος, απαιτήσεις αποθηκευτικού χώρου κλπ.).
- Αποδέσμευση από IT εργασίες και αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού σε εργασίες με business value για την επιχείρηση.

5.5 Ανάλυση Εξωτερικού Περιβάλλοντος

Ξεκινώντας με έναν ορισμό για το τι θα εννοούμε 'επιτυχημένη' επιχείρηση. Ως 'επιτυχημένη επιχείρηση' ορίζουμε μια επιχείρηση η οποία έχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα (competitive advantage) σε σχέση με τους

ανταγωνιστές της, που την οδηγεί σε καλύτερα και διατηρήσιμα χρηματοοικονομικά αποτελέσματα (κατά Porter, 1991). Για παράδειγμα, αν σε έναν κλάδο μια εταιρία έχει υψηλά κέρδη, αλλά υπάρχουν πολλές άλλες εταιρίες με παρόμοια ή καλύτερα αποτελέσματα, τότε δεν σημαίνει ότι είναι επιτυχημένη, αφού υπάρχουν πολλοί ανταγωνιστές που τα καταφέρνουν το ίδιο καλά.

Η επιτυχία της εταιρίας εξαρτάται από δύο πράγματα: **τον κλάδο** στον οποίο δραστηριοποιείται και την **σχετική της θέση μέσα στον κλάδο**. Παρακάτω θα μελετήσουμε αυτά τα δύο στοιχεία ξεχωριστά:

Ανάλυση κλάδου:

Για να μελετήσουμε πόσο κερδοφόρος (και 'attractive') είναι ο κάθε κλάδος, ο Michael Porter δημιούργησε ένα χρήσιμο framework, το 5 Forces Analysis. Η ελκυστικότητα ενός κλάδου (κατά πόσο μπορούν εταιρίες να είναι κερδοφόρες σε αυτόν), εξαρτάται από την διαπραγματευτική δύναμη (bargaining power) που έχει σχετικά με την διαπραγματευτική δύναμη:

Των προμηθευτών: Όταν υπάρχουν λίγοι προμηθευτές (supply side), και οι εταιρίες ενός κλάδου δεν έχουν δυνατότητα να επιλέξουν από μια μεγάλη γκάμα προμηθειών ή υπηρεσιών, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών είναι αυξημένη. Πράγμα που οδηγεί σε ανώτερη πίεση για αύξηση τιμών των πρώτων υλών, οπότε και σε περιορισμένη σχετική δύναμη των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε έναν κλάδο.

Των πελατών: Εάν οι πελάτες ενός κλάδου είναι πάρα πολλοί και έχουν σχετικά μικρή διαπραγματευτική δύναμη, τότε αυτός ο κλάδος είναι ιδιαίτερα ελκυστικός, αφού μια επιχείρηση δεν εξαρτάται από έναν ή λίγους πελάτες για να είναι βιώσιμη. Για παράδειγμα, εάν ο μόνος πελάτης μια εταιρίας είναι το Δημόσιο, τότε έχει μειωμένη διαπραγματευτική δύναμη για τα προϊόντα/ υπηρεσίες που θα προσφέρει, τις τιμές κτλ, αφού εξαρτάται αποκλειστικά και μόνο από έναν πελάτη! Ενώ, αν μια εταιρία προσφέρει ένα μοναδικό προϊόν που το επιθυμούν πολλοί πελάτες, πχ Apple iPhone, τότε η εταιρία έχει την

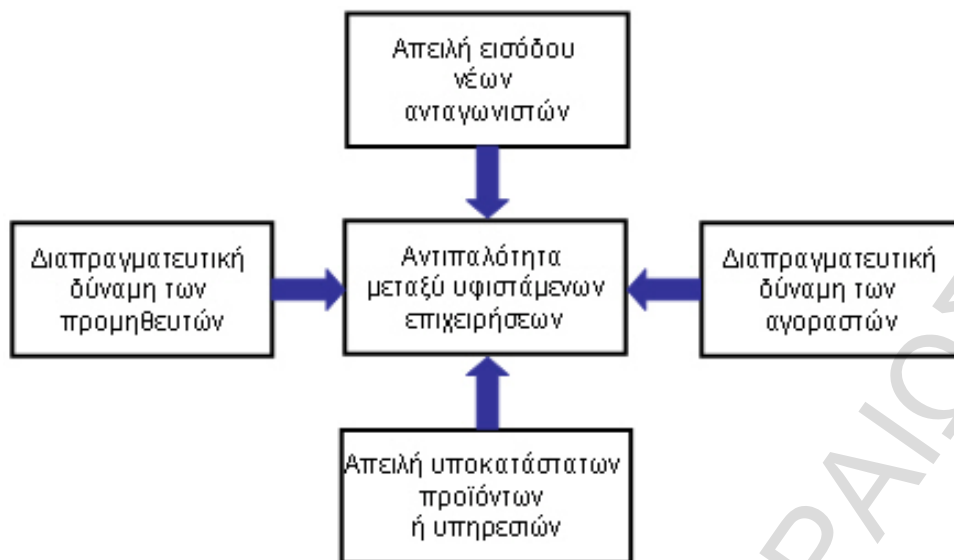
δυνατότητα να ελέγχει περισσότερο τις τιμές που χρεώνει και έτσι να βγάζει περισσότερα κέρδη.

Τηνευκολία εισόδου νέων επιχειρήσεων: Εάν σε έναν κλάδο μπορούν εύκολα να δραστηριοποιηθούν νέες επιχειρήσεις, τότε ο κλάδος είναι λιγότερο ελκυστικός, αφού μπορούν να εισέλθουν και να εξέλθουν εύκολα νέοι ανταγωνιστές και να προσφέρουν παρόμοια προϊόντα/ υπηρεσίες. Για παράδειγμα, είναι πολύ δύσκολο να δημιουργηθούν νέες αυτοκινητοβιομηχανίες, αφού το κόστος έναρξης ενός εργοστασίου, αλλά και τα κόστη marketing της νεας εταιρίας που θα απαιτούνταν θα ήταν τεράστια!

Τα υποκατάστατα προϊόντα: Όταν τα προϊόντα που προσφέρει μια επιχείρηση μπορούν εύκολα να υποκατασταθούν από άλλα, τότε έχει μικρότερη σχετική δύναμη, άρα και κερδοφορία. Για παράδειγμα, υποκατάστατο ενός ακριβού εστιατορίου θεωρείται ένα κατάστημα fast food ακριβώς από δίπλα του! Ή αν κάποιος δεν έχει την δυνατότητα να αγοράσει μια LCD τηλεόραση, μπορεί με λιγότερα χρήματα να αγοράσει μια συμβατική.

Τον ανταγωνισμό μέσα στο κλάδο: Τέλος, το πόσο ελκυστικός είναι ένας κλάδος εξαρτάται και από τον ανταγωνισμό μέσα στο ίδιο τον κλάδο. Αυτό είναι εύκολα κατανοητό, αφού όσο περισσότερες επιχειρήσεις μέσα σε έναν κλάδο προσφέρουν ίδια προϊόντα/ υπηρεσίες, τόσο «πέφτουν» οι τιμές, ανεβαίνει οι ποιότητα και οι πελάτες γίνονται πιο απαιτητικοί.

Παρακάτω φαίνεται σχηματικά το 5 Forces Analysis:



5.5.1 Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών

Οι ισχυροί προμηθευτές φροντίζουν να εξασφαλίζουν τη μερίδα του λέοντος, χρεώνοντας υψηλότερες τιμές, υποβιβάζοντας την ποιότητα ή τις παρεχόμενες υπηρεσίες ή μεταφέροντας τα κόστη στους πελάτες τους. Οι ισχυροί προμηθευτές, συμπεριλαμβανομένων και των προμηθευτών εργασίας, έχουν τη δύναμη να συμπιέσουν την κερδοφορία ενός κλάδου που δεν μπορεί να περάσει τις αυξησεις κόστους στις δικές του τιμές. Οι εταιρείες εξαρτώνται από ένα μεγάλο φάσμα διαφορετικών ομάδων προμηθευτών. Μια ομάδα προμηθευτών είναι πανίσχυρη όταν

Ήδη αρκετές εταιρείες προσφέρουν Cloud Computing όπως η Yahoo, IBM Blue, HP, Oracle, η Amazon κ.α. Βασικός προμηθευτής αρχικά της εταιρεία μας θα είναι η Microsoft και άρα θα έχει αρκετά μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη ειδικά μέχρι η εταιρεία μας να δημιουργήσει ένα δυνατό χαρτοφυλάκιο πελατών.

Η Microsoft, διαθέτει σχεδόν το μονοπώλιο στα λειτουργικά συστήματα, σε συνδυασμό με τον κατακερματισμένο κλάδο των συναρμολογητών προσωπικών υπολογιστών. Επίσης έχει ήδη ηγετική θέση στο Cloud Computing. Το κόστος αλλαγής βασικού προμηθευτή για την εταιρεία μας είναι μεγάλο λόγω ότι οι θα έχουν γίνει επενδύσεις σε εξειδικευμένο βοηθητικό εξοπλισμό και στην εκμάθηση της λειτουργίας του εξοπλισμού και λογισμικών.

Όμως λόγω της ταχείας ανάπτυξης του Cloud Computing και των υψηλών κερδών θα υπάρξουν ανταγωνιστικές τιμές και αρκετή υποστήριξη από τους προμηθευτές με σκοπό την εδραίωση τους παγκοσμίως.

5.5.2 Διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών

Οι ισχυροί πελάτες είναι άλλη όψη του νομίσματος των ισχυρών προμηθευτών που μπορούν να διεκδικήσουν περισσότερη αξία πιέζοντας για μείωση των τιμών, απαιτώντας βελτιωμένη ποιότητα ή πρόσθετες υπηρεσίες (ανεβάζοντας κατά συνέπεια το κόστος) και γενικά θέτοντας τις εταιρείες σε ανταγωνισμό σε βάρος της κερδοφορίας του κλάδου.

Η Εταιρεία θα δημιουργεί υπεραξία στους πελάτες της, και θα είναι πολύτιμο εργαλείο κατά την ανάπτυξη των εφαρμογών και των λύσεων τους. Η εξάρτηση της εταιρείας είναι ισχυρή από τους πελάτες της, εκτός από το καθαρά εμπορικό σκέλος και ως προς την δημιουργία της φήμης της εταιρείας, η οποία θα συντελέσει στο να υπάρξει άμεση διείσδυση της εταιρείας στο χώρο, σε παγκόσμιο επίπεδο. Ιδιαίτερα μέσω των social media και των forum, κάτι τέτοιο μπορεί να γίνει τάχιστα, με εξαιρετικά ή καταστροφικά αποτελέσματα. Αυτή είναι και ακριβώς η διαπραγματευτική δύναμη των πελατών, η δύναμη της κοινότητας την οποία η εταιρεία θέλει να ισχυροποιήσει, να ενισχύσει και να βοηθήσει να αναπτυχθεί, ενισχύοντας την Εταιρεία και αυτοί με την σειρά τους.

Από την άλλη όμως τα υψηλά κόστη αλλαγής που προκύπτουν από την ανάγκη του αγοραστή να τροποποιήσει τα χαρακτηριστικά του προϊόντος του, να επανεκπαιδεύσει τους υπαλλήλους του στη χρήση του νέου προϊόντος ή να τροποποιήσει τις διαδικασίες ή τη μηχανοργάνωσή του , κάνει τους πελάτες να έχουν χαμηλή διαπραγματευτική δύναμη.

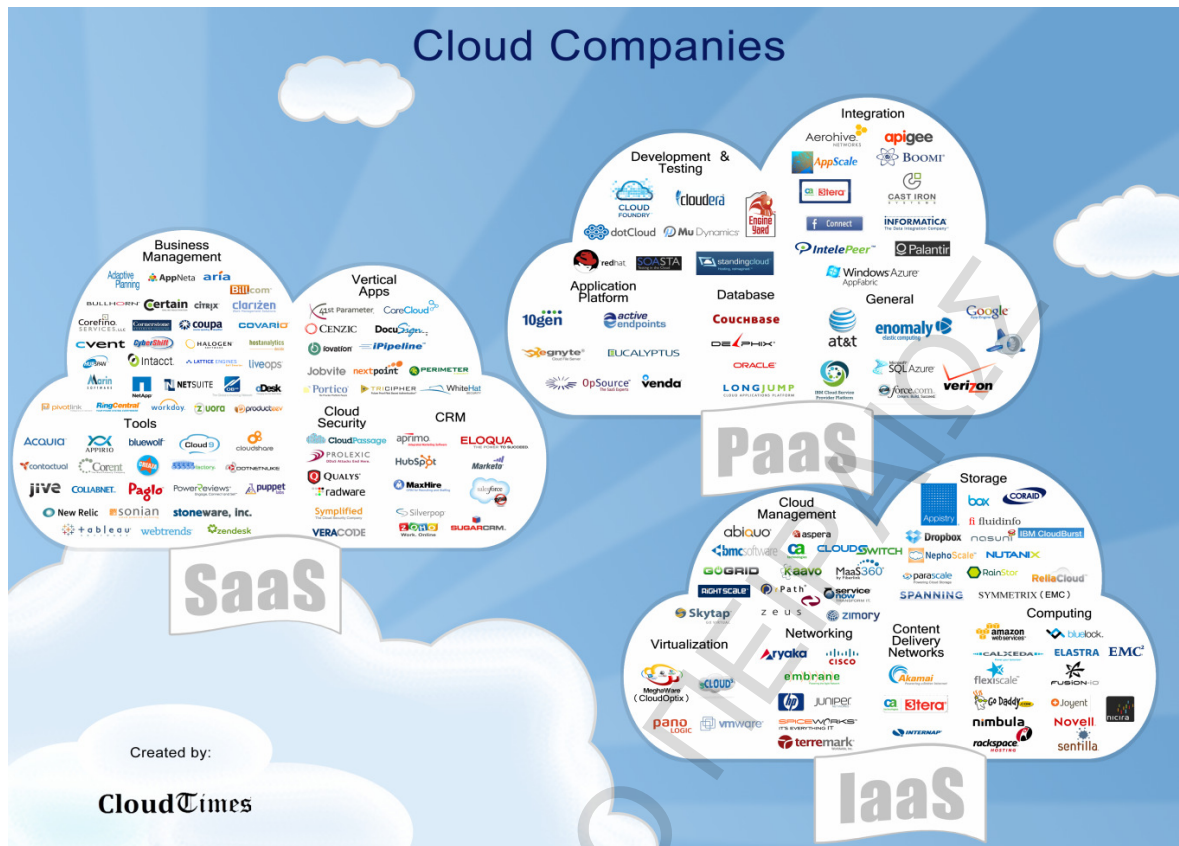
Συμπερασματικά τη διαπραγματευτική δύναμη για την επιχείρηση την θεωρούμε **μέση** λόγω από την μία της ανάγκης των πελατών να αναζητούν λύσεις προσαρμοσμένες στις ανάγκες τους και με ταχύτητα και από την άλλη της επιχειρησής μας που βασίζεται στην σχέση με τους πελάτες της και προσπαθεί να πατήσει σε αυτήν την σχέση για να ηγηθεί στον ελληνικό χώρο.

5.5.3 Απειλή υποκατάστατων προϊόντων ή υπηρεσιών

Ένα υποκατάστατο για το cloud computing είναι η παραμονή των επιχειρήσεων στις ήδη υπάρχουσες λύσεις (server εντός της επιχείρησης) συνήθως λόγω φόβου και δυσκολίας μετάβασης στο σύννεφο. Οι επιχειρήσεις επιλέγουν να χρησιμοποιήσουν αυτήν την λύση επειδή έχουν ένα εφάπαξ κόστος για το hardware. Επιπλέον, η φυσική ασφάλεια θεωρείται δεδομένη, όσο ο server παραμένει κλειδωμένος μακριά σε μια πλευρά της επιχείρησης ή στο υπόγειο της εταιρείας. Επίσης αν το Internet πέφτει (δεν υπάρχει προσωρινώς σύνδεση) , οι in-house χρήστες εξακολουθούν να έχουν πρόσβαση στις πληροφορίες τους.

Αυτές οι on-premises λύσεις που αναφέραμε προηγουμένως είναι ασφαλώς μια σημαντική απειλή για οποιαδήποτε επιχείρηση προσπαθήσει να διεισδύσει στον χώρο του cloud computing, παρόλα αυτά θεωρείται σχεδόν βέβαιο πως η ολοένα αυξανόμενη ανάγκη υπολογιστικών πόρων όπως και η είσοδος μεγάλων επιχειρήσεων και οργανισμών στο cloud θα βοηθήσουν στην εξάπλωση του cloud computing στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

5.5.4 Νέοι Ανταγωνιστές



12

Παρά την ύπαρξη πολλών εταιρειών που διαθέτουν μεγάλα κεφάλαια στην ανάπτυξη του Cloud Computing παγκοσμίως, στην Ελληνική αγορά η είσοδος νέων ανταγωνιστών είναι χαμηλή.

Αυτό συμβαίνει λόγω του κεφαλαίου που χρειάζεται για την έναρξη της επιχείρησης και παράλληλα την τεχνογνωσία που απαιτείται. Το προϊόν που προσφέρεται είναι αρκετά διαφοροποιημένο γεγονός που περιλαμβάνονται διαφορετικά πακέτα υπηρεσιών και προϊόντων που προσαρμόζονται στον τελικό πελάτη παίζοντας σίγουρα σημαντικό ρόλο η γεωγραφική θέση της εκάστοτε επιχείρησης.

Μία από τις πιο σημαντικές δυσκολίες εισόδου νέων επιχειρήσεων είναι η δυσκολία δημιουργίας brand name. Το Cloud εμπεριέχει μεταφορά δεδομένων του πελάτη σε εξωτερικούς αποθηκευτικούς χώρους και όπως καταλαβαίνουμε το θέμα της ασφάλειας και της εμπιστοσύνης είναι πολύ σημαντικοί παράγοντες.

¹²<http://cloudtimes.org/2011/11/30/top-paas-saas-and-iaas-cloud-companies-by-cloudtimes/>

5.5.6 Ανάλυση εξωτερικού μακροπεριβάλλοντος

Ανάλυση Pestle

Το περιβάλλον αποτελείται από όλα τα εξωτερικά στοιχεία που επηρεάζουν τις αποφάσεις μιας επιχείρησης. Για τις επιχειρήσεις σήμερα καθίσταται περισσότερο από ποτέ επιτακτική η ανάγκη να αναλύσουν τα χαρακτηριστικά του εξωτερικού περιβάλλοντος, προκειμένου να διαπιστώσουν και να αξιολογήσουν σημαντικά γεγονότα και τάσεις που βρίσκονται εκτός ελέγχου της επιχείρησης. Σκοπός της ανάλυσης του περιβάλλοντος είναι να εντοπισθούν ευκαιρίες και απειλές του κλάδου δραστηριοποίησης, που θα βοηθήσουν τη διοίκηση να διαμορφώσει τις κατάλληλες στρατηγικές, ώστε να εκμεταλλευτεί τις παρουσιαζόμενες ευκαιρίες, αλλά και να μειώσει τον κίνδυνο από τις απειλές.

Οι επιχειρήσεις δρουν και αναπτύσσονται μέσα σ' ένα σύνθετο οικονομικό, πολιτικό, τεχνολογικό και κοινωνικό περιβάλλον. Τα βασικά χαρακτηριστικά αυτού του περιβάλλοντος αλλάζουν μέρα με τη μέρα και επηρεάζουν με διαφορετικό τρόπο τις επιχειρήσεις. Οι αλλαγές αυτές του περιβάλλοντος οδηγούν τις επιχειρήσεις στην εφαρμογή νέων στρατηγικών, που με τη σειρά τους οδηγούν στην ανάγκη διαμόρφωσης νέων οργανωτικών δομών (Wheelen & Hunger, 2008).

Η εμπορική βιομηχανία υποστηρίζει ότι το Cloud Computing προσφέρει μια αποτελεσματική, οικονομικά αποδοτική και έχει έναν ελαστικό τρόπο για να καλύψει τις ποικίλες ανάγκες των οργανισμών. Παρόλο που η αξία του χρήματος είναι η βασική κινητήρια δύναμη δεδομένου του σημερινού οικονομικού κλίματος, όπως, υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν την επικράτηση και υιοθέτηση του Cloud Computing. Η ανάλυση PESTLE (πολιτική, οικονομική, κοινωνική, τεχνολογική, Νομική και Περιβαλλοντική) τονίζει κάτω τους οδηγούς και τα εμπόδια που ενδέχεται να επηρεάσουν την υιοθέτηση του Cloud Computing για τα επόμενα χρόνια.

ΠΟΛΙΤΙΚΟ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ	ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ - ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΟ	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ
Σταθερότητα Κυβέρνησης	Ρυθμός Ανάπτυξης ΑΕΠ	Αλλαγές Τρόπου Ζωής	Ανάπτυξη νέων Τεχνολογιών
Οικονομική Πολιτική	Διαθέσιμο Εισόδημα	Σύνθεση Πληθυσμού	Ταχύτητα Διάχυσης Νέων Τεχνολογιών
Φορολογία	Ανταγωνιστικότητα χώρας	Συνήθειες Αγοραστών	Κρατικές Δαπάνες σε έρευνα
Απελευθέρωση αγορών	Πληθωριστικές Τάσεις	Δομή Οικογένειας	Προστασία Πατέντας
Εργατική Νομοθεσία	Ποσοστό Ανεργίας	Επίπεδο Μόρφωσης	Πρόοδοι Αυτοματοποίησης
Νόμοι Προστασίας Περιβάλλοντος	Διαμορφωμένα Επιτόκια	Προσδοκίες Καριέρας	Ύπαρξη τηλεπικοινωνιακών υποδομών
Αντιμετώπιση Ξένων Επενδυτών	Οικονομικός Κύκλος	Δημογραφικά Στοιχεία	Διάδοση του Διαδικτύου

Πηγή: Γεωργόπουλος Ν., Στρατηγικό Μάνατζμεντ, 2006

Γενικά ως στόχους της ανάλυσης του εξωτερικού περιβάλλοντος μπορούμε να θεωρήσουμε τους εξής: 1) την κατανόηση των τάσεων που επηρεάζουν τον κλάδο, 2) την αξιολόγηση της δομής και των ανταγωνιστικών πιέσεων που καθορίζουν την κερδοφορία των εταιρειών του κλάδου, 3) τον εντοπισμός κενών στην αγορά ή αναγκών που δεν εξυπηρετούνται καλά και των κρίσιμων παραγόντων επιτυχίας για αυτά.

Πολιτικό- Θεσμικό περιβάλλον

Τα νέα μέτρα λιτότητας που εφαρμόζονται στην χώρα μας μετά την αποτυχία των αρχικών μνημονίων όπως κρίθηκε από την ίδια την τρόικα έκρινε αναγκαία την επιμήκυνση ώστε να μην καταρρεύσει η οικονομία. Σύμφωνα με δηλώσεις της τρόικας , αν δεν υπήρχε η επιμήκυνση θα έπρεπε να ληφθούν για τη διετία 2013 - 2014 μέτρα 18 δισ. ευρώ για να επανέλθει το πρόγραμμα σε ασφαλή τροχιά. Έτσι στο νέο μνημόνιο τα μέτρα κατανεμήθηκαν ως εξής: 9,2 δισ. ευρώ το 2013, 4,1 δισ. ευρώ το 2014, και επιπλέον 200 εκατ. ευρώ το 2015. Ειδικά για το 2015 και το 2016 όποια προσαρμογή κριθεί αναγκαία θα γίνει με την υλοποίηση της διοικητικής μεταρρύθμισης, Για αυτή τη διετία και η τρόικα δέχθηκε ότι θα έχουν απόδοση τα μέτρα εκσυγχρονισμού του κράτους που δεν θα έχουν απόδοση τα δύο πρώτα χρόνια. Έτσι αναμένεται σύμφωνα με προβλέψεις το 2013 ο προϋπολογισμός το 2014 να διαμορφωθεί στο 1,5% του ΑΕΠ. (Αν δεν είχε συμφωνηθεί η επιμήκυνση το 2014 η Ελλάδα θα έπρεπε να έχει πρωτογενές πλεόνασμα 4,5% του ΑΕΠ.), και το 2015 το πρωτογενές πλεόνασμα να είναι 3% του ΑΕΠ, και τέλος το 2016 να αυξηθεί στο 4,5% του ΑΕΠ.

Τα νέα μέτρα όμως χαρακτηρίζονται από κοινωνική - εργασιακή αναλγησία, υφεσιακή προσήλωση, έκρηξη της ανεργίας (αποσύρονται πόροι από την πραγματική οικονομία χωρίς να εισρέουν αντίστοιχοι ή περισσότεροι χρηματοδοτικοί πόροι για την ανάπτυξη και την ανασυγκρότηση της ελληνικής οικονομίας) καθώς και από βάθος σύγχυσης και αδιεξόδων.

Αυτό γιατί η εξασφάλιση των προβλεπόμενων πόρων αντί να εστιάζεται στην καταπολέμηση της εκτεταμένης φοροδιαφυγής, φοροαποφυγής, φοροκλοπής και εισφοροδιαφυγής, επικεντρώνεται στην αύξηση της φορολογικής επιβάρυνσης των μισθωτών και συνταξιούχων στην μείωση των μισθών, των συντάξεων και των κοινωνικών επιδομάτων, με ό,τι αυτό συνεπάγεται για την επιδείνωση του βιοτικού τους επιπέδου, την μείωση της ζήτησης και την συνέχιση της υφεσιακής κατάστασης της ελληνικής οικονομίας. Παράλληλα, οι συγχύσεις και τα αδιέξοδα στα δημοσιονομικά μεγέθη, συνοδεύονται από αναπτυξιακά, κοινωνικά και ανταγωνιστικά αδιέξοδα της ελληνικής οικονομίας, αφού η μείωση των μισθών και ημερομισθίων τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα δεν επέφερε μείωση της ανεργίας και βελτίωση του επιπέδου ανταγωνιστικότητάς της. Αντίθετα, αυτό που έχει επιτευχθεί είναι η σημαντική αύξηση της κερδοφορίας, η παραγωγική και τεχνολογική υποβάθμιση της παραγωγικής της βάσης, η δημιουργία συνθηκών κοινωνίας 2/3 και η πλήρης απορρύθμιση των εργασιακών σχέσεων.

Η αντιστροφή αυτής της δυσμενούς πορείας επιβάλλει την επεξεργασία και εφαρμογή ενός νέου αναπτυξιακού προτύπου που δεν συνάδει λόγω της οικονομικής και κοινωνικής αναποτελεσματικότητας, με ένα πρόγραμμα «δημοσιονομικής προσαρμογής και ιδιωτικοποιήσεων» αλλά με ένα πρόγραμμα παραγωγικής ανασυγκρότησης οικονομικής, κοινωνικής και περιβαλλοντικής προοπτικής, με την ανάπτυξη δραστηριοτήτων στους τομείς της υλικής παραγωγής και των υπηρεσιών, της πραγματοποίησης επενδύσεων σε παραγωγικές δραστηριότητες που έχουν σχέση με την αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής, της ανάπτυξης των κοινωνικών υπηρεσιών που θα συμβάλλουν εκτός των άλλων, στην μείωση της ανεργίας και της υποστήριξης της επιστημονικής και τεχνολογικής έρευνας.

Κοινωνικό και Πολιτιστικό περιβάλλον

Το κοινωνικό και πολιτιστικό περιβάλλον αντιπροσωπεύει το σύνολο των αξιών, των ιδανικών και άλλων χαρακτηριστικών που διακρίνουν τα μέλη μιας ομάδας από μια άλλη. Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να είναι πάντα ενήμερες για τον τρόπο που οι κοινωνικοί και πολιτισμικοί παράγοντες μπορούν να επηρεάσουν άμεσα τις επιχειρησιακές δραστηριότητες.

Μερικά από τα στοιχεία που θα πρέπει να αναλυθούν όσον αφορά αυτό το περιβάλλον είναι οι αλλαγές στον τρόπο ζωής, η σημασία της καριέρας σε κάθε χώρα, η στάση των καταναλωτών σε συγκεκριμένες ενέργειες marketing, οι ηθικοί κανόνες και η κοινωνική υπευθυνότητα των επιχειρήσεων, η ισότητα των μειονοτήτων κ.α.

Οι αλλαγές στον τρόπο ζωής είναι ευδιάκριτες τόσο για τους πολίτες όσο και για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο Ελληνικό κράτος. Η οικονομική ύφεση που μαστίζει την οικονομία έχει επηρεάσει άμεσα τις επενδύσεις των επιχειρήσεων που στρέφονται σε μειώσεις προσωπικού, μισθών ακόμα και αν τα κέρδη του παραμένουν σταθερά φοβούμενοι ότι απειλούνται άμεσα από την κρατική φόρο <<εξόντωση>>. Στο ίδιο μήκος κύματος κινούνται και οι πολίτες που στρέφονται σε είδη πρώτης ανάγκης και δημιουργείτε έτσι μια καθίζηση της αγοράς. Οι ενέργειες marketing που μπορούν να επιφέρουν τα προσδοκώμενα αποτελέσματα είναι πλέον μόνο αυτές που προσπαθούν να προβάλλουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες ως βασική ανάγκη για τον καταναλωτή.

Η επιχείρηση εκτός από προϊόντα ή υπηρεσίες, προσφέρει απασχόληση, ικανοποίηση κοινωνικών αναγκών και πρέπει να αισθάνεται κοινωνική ευθύνη απέναντι στο περιβάλλον της. Έτσι οι επιχειρήσεις παρά την οικονομική πίεση που δέχονται από την παρατεταμένη πολιτική αστάθεια της χώρας είναι αναγκασμένες περισσότερο από οποιαδήποτε άλλη στιγμή να αποκτήσουν κοινωνική συνοχή στο ευρύτερο επίπεδο της κοινωνίας.

Τεχνολογικό περιβάλλον

Η τεχνολογική διάσταση της ανάλυσης του εξωτερικού περιβάλλοντος αφορά τις τεχνολογικές τάσεις που λαμβάνουν χώρα έξω από την αγορά και είναι δυνατόν να έχουν σημαντική επίδραση σε μια επιχείρηση και στις στρατηγικές της. Το τεχνολογικό περιβάλλον περιλαμβάνει τις ανακαλύψεις της επιστήμης, τις επιπτώσεις από την ανάπτυξη ανταγωνιστικών ή υποκατάστατων προϊόντων, τη βελτίωση των μεθόδων παραγωγής και του μηχανολογικού εξοπλισμού όπως και την αυτοματοποίηση των διεργασιών. Σε σχέση με τις προηγούμενες διαστάσεις του μακρο - περιβάλλοντος, το τεχνολογικό περιβάλλον παρουσιάζει τις ταχύτερες αλλαγές. Οι τεχνολογικές τάσεις που επικρατούν σε μια οικονομία ή οι τεχνολογικές ανακαλύψεις που έρχονται στην επιφάνεια μπορούν να έχουν σημαντικό όφελος σε πολλούς βιομηχανικούς κλάδους.

Το Υπουργείο Ανάπτυξης στο πλαίσιο των κρατικών ερευνών για την έρευνα έχει ξεκινήσει την υλοποίηση συγκεκριμένων δράσεων για την τόνωση της καινοτομίας. Στο Πρόγραμμα του ΕΣΠΑ 2007 - 2013 «Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα» ο κεντρικός αναπτυξιακός στόχος είναι η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων και του παραγωγικού συστήματος, με ιδιαίτερη έμφαση στη διάσταση της καινοτομίας. Με το πρόγραμμα αυτό επιταχύνεται η μετάβαση στην οικονομία της γνώσης, αναπτύσσεται η αειφόρος και εξωστρεφής επιχειρηματικότητα και τέλος ενισχύεται η ελκυστικότητα της Ελλάδος ως τόπος ανάπτυξης επιχειρηματικής δραστηριότητας με σεβασμό στο περιβάλλον.

Η πληροφορική έχει μεγάλη σχέση με τον εκσυγχρονισμό του θεσμικού πλαισίου και ενός δημόσιου τομέα που πραγματικά θα είναι αρωγός του πολίτη, του επιχειρηματία και της οικονομικής δραστηριότητας. Η Ελλάδα βρίσκεται πολύ πίσω τεχνολογικά σε πάρα πολλούς τομείς και κυρίως στον δημόσιο τομέα. Η μεταφορά και υιοθέτηση από τη χώρα μας της συσσωρευμένης τεχνολογικής προόδου άλλων ανεπτυγμένων χωρών, θα δώσει μια σταθερή και τάχιστη ώθηση στην ανάπτυξη, η οποία μπορεί να είναι τόσο ισχυρή που θα διαρκέσει αρκετές δεκαετίες και θα μπορεί να αποτελέσει

παράδειγμα προς μίμηση. Στον τομέα των επενδύσεων, η προσέλκυσή τους εξαρτάται κυρίως από πέντε παραμέτρους: α) το εργατικό κόστος, β) το σταθερό φορολογικό σύστημα, γ) το κόστος της διαφθοράς, δ) το κόστος της γραφειοκρατίας και ε) η συνετή διακυβέρνηση προς όφελος του δημοσίου συμφέροντος. Το εργατικό κόστος είναι πλέον σε ικανοποιητικά επίπεδα και αυτό που αποτελεί το μεγαλύτερο εμπόδιο είναι το ασταθές φορολογικό πλαίσιο.

Οικονομικό περιβάλλον

Το γενικότερο οικονομικό περιβάλλον αποτελεί μια από τις σημαντικότερες μεταβλητές, καθώς επηρεάζει με τον ίδιο τρόπο μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις. Όταν εξετάζεται το οικονομικό περιβάλλον, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη το επιχειρησιακό περιβάλλον - το οικονομικό δηλαδή περιβάλλον που αφορά τη επιχείρηση - το βιομηχανικό περιβάλλον, το εθνικό οικονομικό περιβάλλον και το ευρύτερο παγκόσμιο περιβάλλον, ιδιαίτερα λόγω της παγκοσμιοποίησης των αγορών. Ο πληθωρισμός, τα επιτόκια, οι μεταβολές στο διαθέσιμο εισόδημα, οι δείκτες του χρηματιστηρίου και το στάδιο του επιχειρηματικού κύκλου είναι ορισμένοι από τους παράγοντες του μακρο - οικονομικού περιβάλλοντος που μπορούν να επηρεάσουν τις επιχειρηματικές πρακτικές σε μια επιχείρηση.

Στα πλαίσια του οικονομικού περιβάλλοντος οι επιχειρήσεις θα πρέπει να αναλύουν την κατάσταση των οικονομικών μεγεθών της χώρας, όπως το Α.Ε.Π., το επίπεδο της ανεργίας, την προσφορά χρήματος, τη διαθεσιμότητα ενέργειας, πρώτων υλών, το διαθέσιμο εισόδημα των αγοραστών, τις πληθωριστικές τάσεις όπως και το ύψος των πραγματοποιηθέντων επενδύσεων.

Η διεθνής οικονομική δραστηριότητα, από τα μέσα του 2007, παραμένει σε πτωτική πορεία. Η χρηματοοικονομική κρίση, με αφετηρία την αγορά ενυπόθηκων δανείων στις Η.Π.Α., σε συνδυασμό με τις σχετικά υψηλές τιμές του πετρελαίου, των εμπορευμάτων και των τροφίμων, είχαν ως αποτέλεσμα τη δημιουργία σημαντικής αβεβαιότητας στο παγκόσμιο οικονομικό περιβάλλον. Η κλιμακούμενη κρίση στις χρηματοπιστωτικές αγορές προκάλεσε διεθνώς σημαντικά προβλήματα φερεγγυότητας σε πολλά

χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και περιορισμό της ρευστότητας στη διατραπεζική αγορά. Αποτέλεσμα ήταν η σημαντική μείωση της εμπιστοσύνης των επενδυτών και η αυξανόμενη αβεβαιότητα. Η οικονομική κατάσταση στην Ε.Ε. παραμένει εξίσου αβέβαιη, αν και οι διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις, η σταθερή οικονομική ανάπτυξη τα τελευταία δύο χρόνια καθώς και οι συντονισμένες δράσεις για τη διαχείριση της οικονομική κρίσης έχουν αυξήσει την ανθεκτικότητα και την ευελιξία της, ώστε να περιοριστούν οι επιπτώσεις της κρίσης. Όσον αφορά μεμονωμένα την ελληνική οικονομία τα αρνητικά γεγονότα επέφεραν σειρά υποβαθμίσεων της πιστοληπτικής ικανότητας, με αποτέλεσμα να παγώσουν για την Ελλάδα οι αγορές χρήματος και κεφαλαίων και να ασκηθούν ισχυρότατες πιέσεις στη ρευστότητα του χρηματοπιστωτικού συστήματος και της οικονομίας.

Αναφορά ελλείμματος / πλεονάσματος Γενικής Κυβέρνησης, επίπεδο χρέους και παροχή σχετικών στοιχείων¹³

Κράτος Μέλος: ΕΛΛΑΔΑ	Έτος			
	2008	2009	2010	2011
Στοιχεία σε εκατομμύρια ευρώ				
Ημερομηνία: 18/04/2012				
Έλλειμμα (-)/ Πλεόνασμα (+)				
Γενική Κυβέρνηση	-22866	-36103	-23521	-19565
- Κεντρική Κυβέρνηση	-23102	-35480	-25991	-18817
- Πολιτειακή Κυβέρνηση	M	M	M	M
- Οργανισμοί Τοπικής Αυτοδιοίκησης	-166	-84	-569	548
- Οργανισμοί Κοινωνικής Ασφάλισης	402	-539	3039	-1296
Ενοποιημένο χρέος Γενικής Κυβέρνησης				
ονομαστικές τιμές στο τέλος κάθε έτους	263284	299685	329535	355617
Ανά κατηγορία:				
Διαθέσιμα και καταθέσεις	728	1477	1005	820
Χρεόγραφα εκτός μετοχών, μη συμπ/νων χρηματοπιστωτικών παραγώγων	217012	253622	253433	248638
<i>Βραχυπρόθεσμα</i>	5496	10820	9121	11758
<i>Μακροπρόθεσμα</i>	211516	242802	244312	236880
Δάνεια	45544	44586	75097	106159
<i>Βραχυπρόθεσμα</i>	294	1514	2624	2605
<i>Μακροπρόθεσμα</i>	45250	43072	72473	103554

¹³ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΡΧΗ

Δαπάνες Γενικής Κυβέρνησης για:				
Ακαθάριστο σχηματισμό παγίου κεφαλαίου	8586	7242	5032	3414
Τόκους (ενοποιημένους) κατά Δ.Υ.Ε.	11673	11975	12855	14901
Τόκους (ενοποιημένους) κατά ΕΣΛ 95	11937	11917	13193	15030
Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν σε τρέχουσες τιμές	232920	231642	227318	215088
^{1/} Στοιχεία σε διαδικασία οριστικοποίησης				

5.6 Προβολή και Προώθηση

5.6.1 Ανάλυση Αγοράς

Σύμφωνα με την έκθεση "ICT Market Report 2013" και δεδομένης της σοβαρότητας της κατάστασης στην Ελλάδα, δεν αποτελεί έκπληξη ότι η αξία της ελληνικής αγοράς ΤΠΕ υποχώρησε για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά, τερματίζοντας αρκετά χαμηλότερα από τις αρχικές προβλέψεις, λόγω της εντονότερης πτώσης των δαπανών τεχνολογίας. Στην πραγματικότητα, μόνο δύο κατηγορίες παρουσίασαν αύξηση σε αξία το προηγούμενο έτος, η αγορά των tablets και του outsourcing. Αναλυτικά, το σύνολο της αξίας της ελληνικής αγοράς Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών το 2012 έφτασε τα €6,051 δις έναντι €6,502 δις το 2011, σημειώνοντας μείωση 6,9% μικρότερη από τη μείωση 10,7% που είχε σημειωθεί το 2011. Το σύνολο της αξίας της αγοράς πληροφορικής το 2012 ανήλθε σε €1,368 δις, σημειώνοντας μείωση 9,5% σε σύγκριση με το 2011. Ο εξοπλισμός έφτασε τα €480 εκατ., οι υπηρεσίες πληροφορικής στα €651 εκατ. και το λογισμικό στα €237 εκατ. Το σύνολο της αξίας της αγοράς τηλεπικοινωνιών το 2012 ήταν €4,683 δις, σημειώνοντας μείωση 6,1%. Σύμφωνα με τις προβλέψεις της έκθεσης αυτής, για το 2014, το σύνολο της αξίας της αγοράς ΤΠΕ αναμένεται να φτάσει τα €5,724 δις, με συνολική μείωση 2,1%. Από το σύνολο αυτό, τα €1,382 δις αντιστοιχούν στην αξία της αγοράς πληροφορικής, παρουσιάζοντας αύξηση 3,9% για πρώτη φορά μετά από πέντε χρόνια. Ο εξοπλισμός θα ανέλθει στα

€516 εκατ., με αύξηση 8,6%, οι υπηρεσίες πληροφορικής στα €641 εκατ., με αύξηση 1,2%, και το λογισμικό στα €225 εκατ., με αύξηση 1,4%.

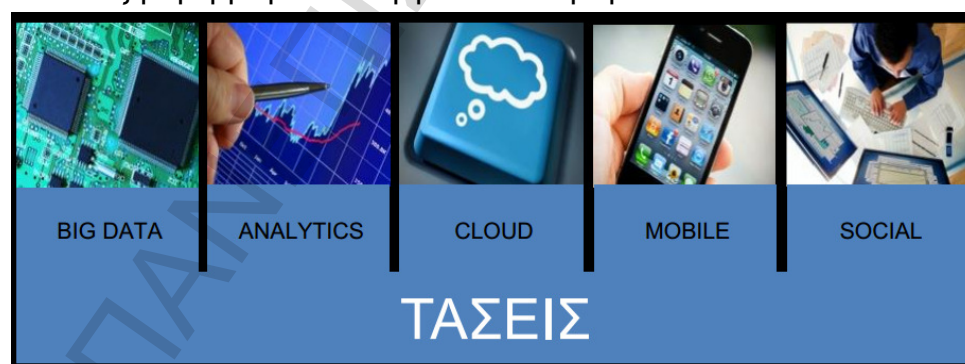
	2010	2011	2012	2013	2014	2011/10	2012/11	2013/12	2014/13
Εξοπλισμός (Hardware)	730	550	480	475	516	-24,7%	-12,6%	-1,1%	8,6%
Υπηρεσίες Πληροφορικής	747	700	651	634	641	-6,3%	-7,0%	-2,6%	1,2%
Λογισμικό (Software)	286	263	237	222	225	-8,1%	-9,9%	-6,4%	1,4%
Σύνολο Πληροφορικής	1.763	1.512	1.368	1.331	1.382	-14,2%	-9,5%	-2,7%	3,9%
Εξοπλισμός Τηλεπικοινωνιών	748	587	455	439	435	-21,5%	-22,5%	-3,6%	-0,8%
Υπηρεσίες Τηλεφωνίας	4.772	4.402	4.228	4.074	3.906	-7,7%	-4,0%	-3,6%	-4,1%
Σύνολο Τηλεπικοινωνιών	5.520	4.990	4.683	4.513	4.341	-9,6%	-6,1%	-3,6%	-3,8%
Σύνολο Αγοράς ΤΠΕ	7.283	6.502	6.051	5.844	5.724	-10,7%	-6,9%	-3,4%	-2,1%

Πίνακας 1. Αξία Ελληνικής αγοράς ΤΠΕ, σε εκατ. €, Πηγή: ΕΙΤΟ σε συνεργασία με IDC, επεξεργασία ΣΕΠΕ, 5/2013. Τα δεδομένα και οι προβλέψεις βασίζονται σε πληροφορίες που ήταν διαθέσιμες το Μάρτιο 2013. Επιπλέον ανάλυση είναι διαθέσιμη στο www.eito.com

14

Λογισμικό

Σύμφωνα με τις προσδοκίες και τις μειωμένες δαπάνες για τις υποδομές επιχειρήσεων, η αξία της αγοράς λογισμικού στην Ελλάδα συρρικνώθηκε κατά 9,9% το 2012, με μειωμένες δαπάνες σε όλες τις κατηγορίες. Μικρή αλλαγή αναμένεται για το 2013, καθώς η αξία της αγοράς θα μειωθεί περαιτέρω κατά 6,4%. Συγκρατημένη αύξηση της τάξης του 1,4% προβλέπεται για το 2014, που βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στην αύξηση των δαπανών για ανάπτυξη εφαρμογών και εργαλείων λογισμικού.



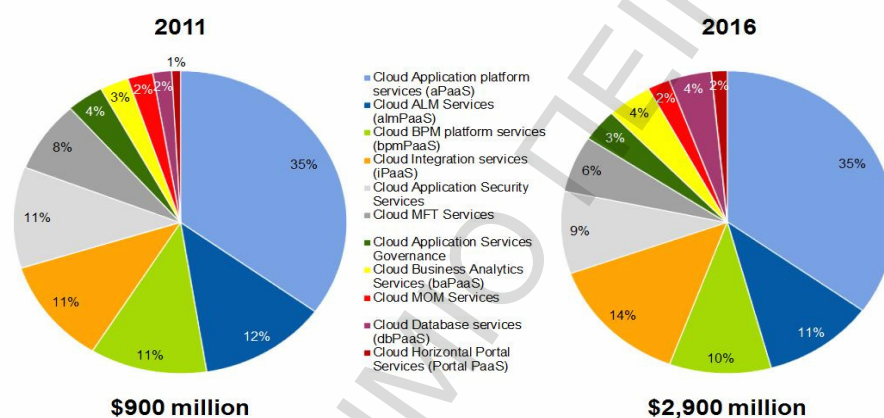
Υπηρεσίες Πληροφορικής

Η συνεχιζόμενη λιτότητα και η αδύναμη ελληνική οικονομία έχουν επιφέρει βαρύ τίμημα για την αγορά υπηρεσιών πληροφορικής, της οποίας η αξία

¹⁴Έρευνα για την αγορά Ψηφιακής Τεχνολογίας, ΕΙΤΟ - ΣΕΠΕ

συρρικνώθηκε 7% το 2012. Η αδύναμη ζήτηση για υπηρεσίες έργων και υπηρεσίες υποστήριξης και ανάπτυξης θα συνεχίσουν να εμποδίζουν τις δαπάνες υπηρεσιών πληροφορικής το 2013, ενώ ανάπτυξη αναμένεται πλέον για την εξέλιξη της αναπτυσσόμενης outsourcing αγοράς της χώρας. Αυτή η μικτή δυναμική θα κρατήσει και το 2014, καθώς με τη συνεχή ανάληψη υπηρεσιών outsourcing μειώνεται η μετατόπιση σε άλλες κατηγορίες για να εξασφαλιστεί η ανάπτυξη 1,2% στη συνολική αξία αγοράς υπηρεσιών πληροφορικής.

PaaS Market Forecast, 2011-2016



Source: Market Trends Platform as a Service, Worldwide, 2012-2016, 2H12 Update

12

Gartner

15

Ωριμότητα Ελληνικής Αγοράς

Ένα από τα βασικά ζητήματα που εξετάζουμε όσον αφορά την ανάλυση της αγοράς είναι η ωριμότητά της. Ωριμότητα της αγοράς μπορεί να προσεγγιστεί από διάφορες οπτικές γωνίες. Ωριμότητα μπορεί να είναι μια πτυχή της ανάπτυξης της αγοράς και ένα μέτρο του βαθμού στον οποίο το Cloud έχει διεισδύσει στο δυναμικό της αγοράς και τα έσοδα που προκύπτουν σε αυτή. Την ωριμότητα μπορούμε να την διακρίνουμε στην εξέλιξη του προϊόντος, στη διαφοροποίηση του εντός της αγοράς όπως και στην παραγωγικότητα.

15 Gartner:Market Trend Platform as a Service

Η Ελληνική αγορά βρίσκεται σε φάση ανάπτυξης. Παρόλο που έχει την δυνατότητα να αναπτυχθεί τεχνολογικά φαίνεται πως βρίσκεται σε μια φάση αναζήτησης και αξιολόγησης των νέων καινοτόμων υπηρεσιών. Η επιστροφή της επένδυσης (ROI) στις νέες τεχνολογίες δεν έχει γίνει ξεκάθαρη. Αυτό μπορούμε εύκολα να το καταλάβουμε και από την περιορισμένη εμπιστοσύνη που έχουν οι ελληνικές επιχειρήσεις και οργανισμοί σχετικά με την μεταβασή του στο Cloud.

5.6.2 Εικόνα-Προβολή-Διαφήμιση

Η φιλοσοφία της προώθησης και η στρατηγική μάρκετινγκ θα βασίζεται και σε τρεις βασικούς άξονες :

α) Διαχωρισμός πολιτικής προώθησης για τις διαφορετικές εφαρμογές που θα μεταπωλεί η εταιρεία μας

β) Χρονικές περιόδους (βραχυπρόθεσμα , μεσοπρόθεσμα, μακροπρόθεσμα) ,

γ) Προσανατολισμός στον τελικό καταναλωτή .

Τα εργαλεία προώθησης που θα χρησιμοποιηθούν είναι η διαφήμιση , οι προσωπικές πωλήσεις , οι δημόσιες σχέσεις , το άμεσο μάρκετινγκ και οι πωλήσεις στρατηγικής προώθησης .

Για σύντομο χρονικό διάστημα η διαφήμιση θα πρέπει να επικεντρωθεί στους παράγοντες λήψης αποφάσεων και συγκεκριμένα θα προσπαθήσει να μεταφέρει από το επίπεδο της άγνοια και της αδιαφορίας σε μια κατάσταση ευαισθητοποίησης. Οι διαφημιστικές δραστηριότητες θα είναι " below the line" και οι φορείς λήψης αποφάσεων θα είναι άνθρωποι γνώστες των επιχειρήσεων και της ελληνικής αγοράς. Θα γίνει η κατάλληλη τοποθέτηση των διαφήμισεων στα μέσα μαζικής ενημέρωσης και ειδικότερα σε οικονομικές εφημερίδες. Ταυτόχρονα, δράσεις δημοσίων σχέσεων από τη Microsoft πρόκειται να λάβουν χώρα τόσο για τις επιχειρήσεις και τους οργανισμούς όσο και για τον τελικό καταναλωτή , προκειμένου να κρατήσει ενημερο σχετικά με τις εξελίξεις και τα προνόμια του CloudComputing .Για παράδειγμα , θα πραγματοποιηθούν συνέδρια , όπου θα συζητηθούν όλα τα σχετικά θέματα με την IT κοινότητα που θα έχουν την ευκαιρία να συνομιλήσουν και

να ανταλλάξουν απόψεις . Επιπλέον μπορούν να εφαρμοστούν οι άμεσες δραστηριότητες μάρκετινγκ , όπως η αποστολή μηνυμάτων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, προκειμένου να ενημερωθείτε σχετικά με τις νέες τεχνικές προσαρμογές της πλατφόρμας που θα παρέχουμε όπως και των διαφόρων νέων προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρει η εταιρεία μας. Σημαντικό κομμάτι βεβαίως στην προώθηση της εταιρείας μας θα είναι οι προσωπικές πωλήσεις προκειμένου προσφέρουμε εξειδικευμένες λύσεις στον πελάτη με βάση της πραγματικές του ανάγκες.

Στο τέλος του πρώτου έτους, τα δεδομένα θα συλλέγονται και τα συμπεράσματα θα πρέπει να επεξεργάζονται , προκειμένου να αξιολογούν τις δράσεις προώθησης, σύμφωνα με την απόδοση των πωλήσεων. Επιπλέον, ένας άλλος στόχος της επιχείρησής μας θα είναι να ενισχύσει την ασφάλεια που είναι από τα κυριότερα προβλήματα της υιοθέτησης Cloudλύσεων στα μάτια των τελικών χρηστών και να τους κάνει να αισθάνονται πιο άνετα. Σε αυτό το σημείο, είναι προφανές ότι η αγορά θα είναι πιο ώριμη από ό, τι το προηγούμενο έτος και τα αποτελέσματα της διαφημιστικής εκστρατείας θα αρχίζουν να επιδράν θετικά για την επιχείρησή μας. Μακροπρόθεσμα, ο συνολικός στόχος θα είναι να μεταναστεύσουν όσο το δυνατόν περισσότερες επιχειρήσεις και οργανισμοί στις λύσεις Cloud ERP και Cloud CRM της εταιρείας μας στο σύνολό αξιοποιώντας ταυτόχρονα την πλατφόρμα Azure και μέσω της επενδύσης που θα γίνεται σταδιακά στον τομέα της έρευνας και ανάπτυξης,

Οι κύριοι στόχοι μάρκετινγκ συνοψίζονται ως εξής:

- Επίτευξη τζίρου ύψους 400.000 Ευρώ για τον δεύτερο χρόνο λειτουργίας
- Επίτευξη τζίρου ύψους 500.000 Ευρώ για τον τρίτο χρόνο λειτουργίας
- Δημιουργία και εδραίωση πελατοκεντρικής υποδομής και εικόνας

Η στρατηγική μάρκετινγκ και επικοινωνίας, θα χρησιμοποιεί κυρίως εργαλεία και τεχνικές άμεσου μάρκετινγκ. Σε όλες τις περιπτώσεις θα

επιδιώκεται η επίτευξη της επιθυμητής δράσης του κοινού-στόχου μέσα από τα στάδια της:

- Γνωριμία με τα προϊόντα και τις προσφερόμενες υπηρεσίες
- Δημιουργίας ενδιαφέροντος
- Αναγνώρισης οφέλους σε λογικό και οικονομικό επίπεδο

Η επικοινωνιακή πολιτική είναι μία από τις σπουδαιότερες αποφάσεις που πρέπει να πάρει μία επιχείρηση στα πλαίσια της δημιουργίας, της κατάρτισης και της υλοποίησης ενός στρατηγικού προγράμματος marketing. Θα πρέπει να τονισθεί, ότι με την όρο επικοινωνία δεν εννοείται μόνο η προβολή και η διαφήμιση, αλλά όλο το μίγμα εκείνο των ενεργειών που βοηθούν στην μετάδοση των κατάλληλων μηνυμάτων με σκοπό τον έμμεσο ή και άμεσο επηρεασμό των καταναλωτών.

Ειδικότερα, θα πραγματοποιηθούν ειδικές καταχωρήσεις σε περιοδικά τεχνολογικού περιεχομένου, σε περιοδικά ποικίλης ύλης, σε εφημερίδες, καθώς επίσης και θα πραγματοποιηθούν διαφημιστικές καταχωρήσεις στο Διαδίκτυο. Ακόμα θα δημιουργηθούν εμπορικά και εταιρικά έντυπα τα οποία θα χρησιμοποιηθούν ως εργαλεία για την ευρύτερη προώθηση των προϊόντων μας στην αγορά. Η επιχείρησή μας θα συμμετάσχει σε κλαδικές τεχνολογικές εκθέσεις του εσωτερικού για την προβολή και προώθηση των προϊόντων της.

5.6.3 Σχέδιο Πωλήσεων

Ο προσανατολισμός στον πελάτη και η δημιουργία ενός πελατοκεντρικού συστήματος συγκαταλέγεται στις προτεραιότητες της σύγχρονης επιχείρησης. Στις κορεσμένες αγορές η δημιουργία σχέσης εμπιστοσύνης με τον πελάτη αποτελεί εφελκυστικό για την βέλτιστη αξιοποίηση της <<life-time-value>> του. Επιπλέον στις άκρως απαιτητικές αγορές, ο προσανατολισμός στον πελάτη συνιστά για την επιχείρηση ένα αποφασιστικό χαρακτηριστικό, για την επίτευξη σχετικών πλεονεκτημάτων τοποθέτησης.(positioning)

Η Εταιρεία θα απευθύνεται αρχικά σε ανεξάρτητους επαγγελματίες, σε start-ups, σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Αποκτώντας εμπειρία και δημιουργώντας σχέσεις εμπιστοσύνης με το υπάρχον πελατολόγιο θα γίνει προσπάθεια εισόδου σε μεγάλες επιχειρήσεις και οργανισμούς και μακροπρόθεσμα σε ξένες αγορές.

Σε πρώτο στάδιο ο υπεύθυνος marketing μαζί με το υπεύθυνο team των πωλήσεων θα επιφορτιστούν με την αναζήτηση των δυνητικών πελατών (potential customers) δηλαδή τις επιχειρήσεις που έχουν τα κίνητρα και τους απαιτούμενους πόρους για την αγορά του προσφερόμενου προϊόντος ή της υπηρεσίας. Στο επόμενο στάδιο έρχεται η προσέγγιση αυτών των δυνητικών πελατών χρησιμοποιώντας διάφορους τρόπους marketing όπως και απευθείας συναντήσεις. Σαν τρίτο βήμα είναι η παροχή εξειδικευμένων λύσεων και η τεχνική υποστήριξη του όλου εγχειρήματος ανάλογα με τις εκάστοτε ανάγκες του πελάτη. Τέλευταίο στάδιο και πολύ βασικό για την επιχείρησή μας είναι η συνεχή επαφή με τον πελάτη για τυχόν προβλήματα προσφέροντας σιγουριά και ασφάλεια με σκοπό να υπάρξει η μέγιστη ικανοποίηση των πελατών και η διατήρηση ενός πιστού πελατολογίου.

Όσον αφορά τις πωλήσεις των λύσεων λογισμικού που θα προσφέρει η εταιρεία αναμένεται να ακολουθήσει την πορεία που φαίνεται στους παρακάτω πίνακες που έχουν δημιουργηθεί μετά από έρευνα της Microsoft για νεοεισερχόμενους συνεργάτες στην Αμερική. Τα ποσα θα διαφέρουν σημαντικά λόγω διαφορετικότητας της Ελληνικής αγοράς όμως το μοτίβο θεωρούμε πως θα παραμείνει το ίδιο και η αύξηση των πωλήσεων θα είναι προοδευτική.

Ο πίνακας (Έρευνα της Microsoft για νέες εταιρείες- μεταπωλητές) που ακολουθεί παρέχει μια 5ετη άποψη με την 1η να είναι στιγμιότυπο του έτους πριν από την έναρξη της μετάβασης. Αυτό το έτος (0) έχει σκοπό να δείξει την κατάσταση του εταίρου ως σημείο εκκίνησης. Περιλαμβάνει κάποιες παραδοχές σχετικά με τον αντίκτυπο στο cash flow. Εισερχόμενοι στο Cloud,

πιθανότητα θα έχουμε ένα αρχικό στάδιο αρνητικών cash flow που σχετίζεται με το κόστος απόκτησης πελατών, και εγκατάστασης της λύσης. Το κεφάλαιο κίνησης θα πρέπει επίσης να χρηματοδοτήσει τις επενδύσεις σε απευθείας υποδομές παραγωγής αλλά και τους πωλητές των Cloud εφαρμογών. Τα έξοδα αυτά, μαζί με την αφαίρεση της εκ των προτέρων πληρωμής θα επηρεάσουν άμεσα τις αρχικές ταμειακές ροές. Το "Start Up" παράδειγμα δείχνει ένα νέο συνεργάτη της Microsoft που εισέρχεται στο Cloud ως νέα οντότητα χωρίς κάποια προηγούμενη επιχειρηματική κίνηση.

	Start Up			
	CRM		ERP	
	Year 1	Year 4	Year 1	Year 4
Operating Expenses	\$117,801	\$1,588,981	\$445,158	\$4,784,469
Operating Margin	(\$207,384)	\$591,887	(\$81,602)	\$1,750,691
EBITDA	-51.5%	12.9%	-11.8%	16.4%
New Customer Adds (On Prem)	0	0	0	0
New Customer Adds (Cloud)	12	96	12	96
Cloud Cash Flow	\$0	\$0	\$0	\$0

Summary 1: Start up

Το πλεονέκτημα της εκκίνησης των επιχειρήσεων είναι η ικανότητα να διαχειρίζονται ένα επιχειρηματικό μοντέλο χτισμένο γύρω από τη δημιουργία κλίμακας. Με την εισαγωγή του Microsoft Dynamics CRM Online στην αγορά της Βόρειας Αμερικής δύομισι χρόνια πριν, υπήρχαν μια σειρά από συνεργάτες που η ευκινησία τους τους επέτρεψε να δημιουργήσουν γρήγορα ένα υψηλό ποσοστό αύξησης πελατών που σε ορισμένες περιπτώσεις, ξεπέρασε κατά πολύ τους αριθμούς που αναφέρει η Microsoft στο παράδειγμα αυτό.

Microsoft Dynamics CRM

Startup					
	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4
Software		\$202,917	\$630,103	\$1,452,652	\$3,078,718
Services		\$200,000	\$404,500	\$813,500	\$1,527,000
total revenue		\$402,917	\$1,034,603	\$2,266,152	\$4,605,718
COGS (Software)		\$300,000	\$300,000	\$425,000	\$625,000
COGS (Services)		\$192,500	\$387,475	\$777,425	\$1,799,850
total COGS		\$492,500	\$687,475	\$1,202,425	\$2,424,850
Operating Expenses		\$117,801	\$298,853	\$780,776	\$1,588,981
Operating Margin		-\$207,384	\$48,275	\$282,951	\$591,887
EBITDA		-51.5%	4.7%	12.5%	12.9%
New Customer Adds (Cloud)		12	24	48	96
Working Capital Required		\$632,672			
Cash Flow Breakeven		28 months			

Microsoft Dynamics ERP

Startup					
	Year 0	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4
Software		\$461,400	\$1,701,000	\$4,101,600	\$8,832,000
Services		\$230,000	\$474,400	\$963,200	\$1,826,400
total revenue		\$691,400	\$2,175,400	\$5,064,800	\$10,658,400
COGS (Software)		\$135,344	\$498,960	\$1,203,136	\$2,590,720
COGS (Services)		\$192,500	\$392,920	\$793,760	\$1,532,520
total COGS		\$327,844	\$891,880	\$1,996,896	\$4,123,240
Operating Expenses		\$445,158	\$1,237,687	\$2,435,540	\$4,784,469
Operating Margin		-\$81,602	\$45,833	\$632,364	\$1,750,691
EBITDA		-11.8%	2.1%	12.5%	16.4%
New Customer Adds (Cloud)		12	24	48	96
Working Capital Required		\$439,403			
Cash Flow Breakeven		22 months			

16

5.6.4 Τιμολογιακή Πολιτική

Η τιμολογιακή μας πολιτική θα είναι ενιαία και θα χαρακτηρίζεται από την επιδίωξή μας να καθιερωθούμε σε ένα σχετικά νέο κλάδο, με μεγάλο όμως ανταγωνισμό. Έτσι, οι τιμές μας θα ακολουθούν τον ανταγωνισμό και θα έχουν μικρή απόκλιση προς τα κάτω (περίπου 5 %), ενώ θα προσφέρουμε πίστωση πληρωμής ενός μήνα σε μη επισφαλής πελάτες. Η επιχείρησή θα εφαρμόσει ένα δικό της σύστημα κοστολόγησης των πελατών. Αυτό το σύστημα περιλαμβάνει την πραγματοποίηση επαφών με τον πελάτη και καθορισμό των αναγκών του με επιδίωξη την εφαρμογή απλών και φθηνών λύσεων, χωρίς όμως να επιβαρυνθεί η ποιότητα των υπηρεσιών. Κύριος στόχος μας είναι να κοστολογούμε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας με το μεγαλύτερο δυνατό ακριβή υπολογισμό του πραγματικού κόστους.

Ο τιμοκατάλογος θα περιλαμβάνει τιμές για:

- Άδεια Χρήσης Λογισμικού Αορίστου Χρόνου (μοντέλο διάθεσης Software License)
- Άδεια Χρήσης Λογισμικού Ορισμένου Χρόνου (συνδρομητικό μοντέλο διάθεσης ASK)

- Άδεια Χρήσης Web & Mobile εφαρμογών Ορισμένου Χρόνου (συνδρομητικό μοντέλο διάθεσης)
- Συμβάσεις Παροχής Νέων Εκδόσεων Λογισμικού
- Συνδρομητικές cloud υπηρεσίες (συνδρομητικό μοντέλο διάθεσης Software as a Service / SaaS)

Οι τιμές θα διαφοροποιούνται ανάλογα με:

- Τα διαφορετικά προγράμματα προϊόντων και υπηρεσιών
- τις θέσεις εργασίας
- τους ονομαστικούς χρήστες (named user)
- τους web-mobile χρήστες σε περίπτωση Mobile εφαρμογών

5.7 Ανάλυση SWOT

Η SWOT Analysis, παρόλο που περάσανε περισσότερα από 40 χρόνια από τότε που αναπτύχθηκε, θεωρείται ακόμα και σήμερα σημαντικό “εργαλείο” στην λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων και όχι μόνο. Πατέρας της SWOT Analysis φέρεται να είναι ο Albert Humphrey, καθηγητής την δεκαετία του 60 και 70 στο Stanford University.

Η Ανάλυση SWOT εξετάζει τα Ισχυρά (Strengths) και Αδύναμα σημεία (Weaknesses) μιας επιχείρησης, τις Ευκαιρίες (Opportunities) και Απειλές (Threats) από το περιβάλλον που δραστηριοποιείται. Χρησιμοποιείτε από πολλές επιχειρήσεις προκειμένου να αξιολογήσουν την κατάσταση που βρίσκονται σήμερα με σκοπό να πάρουν αποφάσεις και να διαμορφώσουν έτσι την μελλοντική στρατηγική τους.

Η Ανάλυση SWOT χωρίζεται σε δύο βασικά μέρη. Στην ανάλυση του εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης που είναι τα Δυνατά (Strengths) και Αδύναμα (Weaknesses) σημεία, και στην ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης που είναι οι Ευκαιρίες (Opportunities) και οι απειλές (Threats).

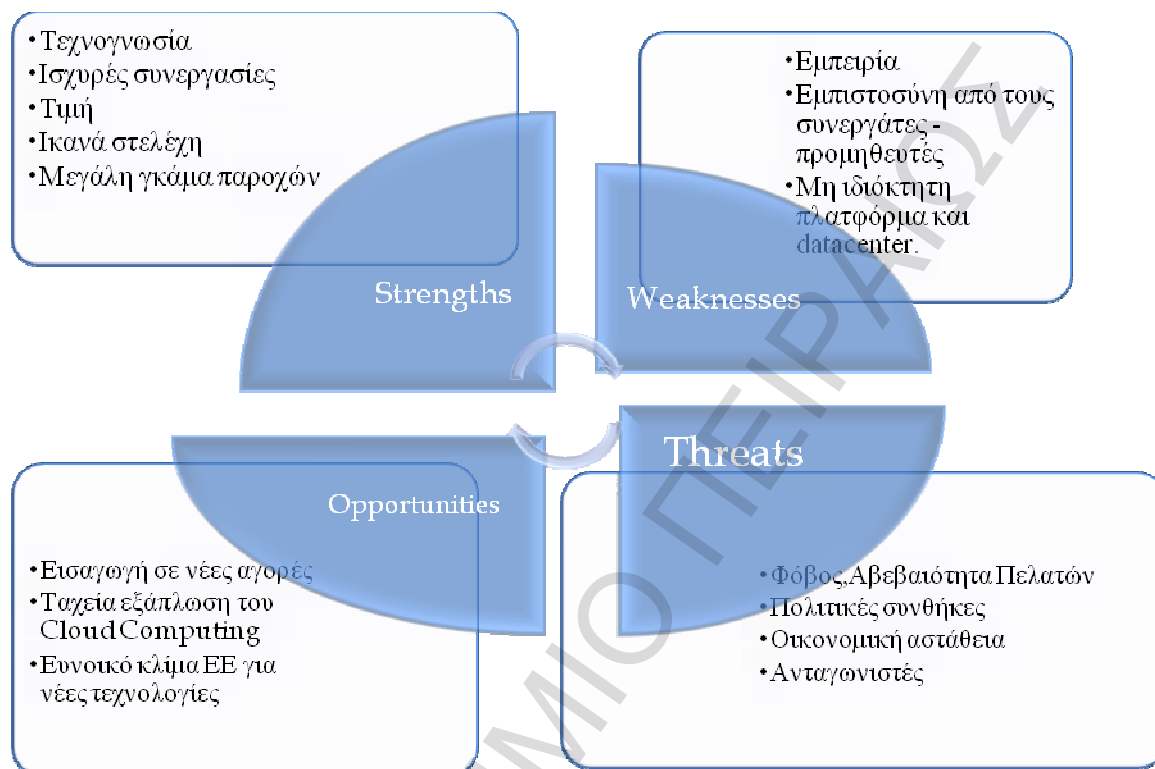
Οι Δυνατότητες και οι Αδυναμίες της επιχείρησης είναι εσωτερικοί παράγοντες που εντοπίζονται από την ανάλυση των λειτουργιών και των συστημάτων της επιχείρησης.

Οι Ευκαιρίες και Απειλές της επιχείρησης εντοπίζονται από την μελέτη του εξωτερικού περιβάλλοντος στο οποίο και δραστηριοποιείτε η επιχείρηση. Εξωγενείς παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν την λειτουργία της επιχείρησης είναι οι πολιτικοί παράγοντες (ένα καινούριο νομοσχέδιο, ή ακόμα και μια αλλαγή στην κυβέρνηση), οικονομικοί (αύξηση φορολογίας, μείωση επιτοκίων), κοινωνικοί (αύξηση πληθυσμού, ανεργία) και τεχνολογικοί (νέες μεθόδους παραγωγής, νέες τεχνολογίες,).

Η ανάλυση SWOT πρέπει πρώτα να ξεκινήσει με τον καθορισμό μιας επιθυμητής κατάστασης ή ενός σκοπού. Η ανάλυση SWOT μπορεί να ενσωματωθεί στο στρατηγικό μοντέλο σχεδιασμού μιας επιχείρησης. Η ανάλυση SWOT περιλαμβάνει τα παρακάτω:

- **Strengths:** χαρακτηριστικά της επιχείρησης ή της ομάδας που του δίνουν ένα πλεονέκτημα έναντι των άλλων στην αγορά.
- **Weaknesses:** είναι τα χαρακτηριστικά που τοποθετούν την εταιρία σε μειονεκτική θέση σε σχέση με τους ανταγωνιστές της.
- **Opportunities:** εξωτερικές πιθανότητες να επιτύχει η επιχείρηση μεγαλύτερες πωλήσεις ή κέρδη στο περιβάλλον όπου δραστηριοποιείται.
- **Threats:** εξωτερικά στοιχεία του περιβάλλοντος της επιχείρησης που θα μπορούσαν να προκαλέσουν προβλήματα για την επιχείρηση.

Ανάλυση SWOT της επιχείρησης Fusion



Strengths

Ξεκινώντας θα αναλύσουμε τα ισχυρά σημεία που θα έχει η επιχείρησή μας. Η τεχνογνωσία της εταιρίας θα αποκτήθει αμέσως από τα στελέχη της που θα έχουν εμπειρία στον χώρο αλλά και από την επένδυση που θα κάνει η εταιρεία στις εκπαιδευσεις του προσωπικού. Επίσης ένα σημαντικό μέρος των πόρων της η εταιρία θα το διαθέτει στην έρευνα και την ανάπτυξη εργαλείων και εφαρμογών τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν είτε αυτούσια εμπορικά είτε βοηθητικά σε ένα ευρύτερο πλαίσιο ανάπτυξης εφαρμογών και ολοκληρωμένων λύσεων.

Ιδιαίτερη βαρύτητα στην ανάπτυξη και λειτουργία της εταιρείας θα προσδωθεί στις ισχυρές σχέσεις με τους προμηθευτές της θεσπίζοντας συνεργασίες που θα την οδηγήσουν σε ποιοτικά και εγγυημένα

αποτελέσματα. Η Microsoft που αναμένεται να είναι ο βασικός προμηθευτής της εταιρείας μας οσον αφορά το λογισμικό και τους υπολογιστικούς πόρους, δίνει αρκετά προνόμια στους συνεργάτες της τα οποία θα διαχειριστεί η εταιρεία μας με τον καλύτερο δυνατό τρόπο προσδίδοντας της ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Η τιμή των προϊόντων και των υπηρεσιών θα προσαρμόζεται ανάλογα με την ανάγκες και την δυναμική του κάθε πελάτη, όμως σκοπός της εταιρείας είναι να λειτουργήσει με μικρό περιθώριο κέρδους αρχικά οσον αφορά την μεταπώληση προϊόντων ώστε να δημιουργήσει μια δυνατή πελατειακή βάση. Η διατήρηση της κερδοφορίας της αναμένεται να εξαρτάται ως επί το πλείστον από τις υπηρεσίες που θα παρέχει στους πελάτες της.

Η Fusion θα έχει ως πρωταρχικό μέλημά της τη βοήθεια των πελατών στη μέγιστη δυνατή αξιοποίηση της επένδυσής τους. Κατανοώντας την πολυπλοκότητα των επιχειρηματικών τους αναγκών, η εξυπηρέτηση πελατών θα δεσμεύεται να παρέχει ταχεία επίλυση προβλημάτων και προσαρμοσμένα στις ανάγκες του πελάτη προγράμματα ώστε να επιτυγχάνεται η ομαλή λειτουργία της επιχείρησής σας και η κερδοφορία της. Από τη βασική κάλυψη υπηρεσιών μέχρι την ολοκληρωμένη υποστήριξη, θα προσφέρει μια μεγάλη γκάμα προγραμμάτων που πληρούν τις ανάγκες του περιβάλλοντος του πελάτη.

Weaknesses

Η Fusion παρόλο που θα στηριχθεί σε έμπειρα στελέχη και θα προσπαθήσει να πραγματοποιήσει ισχυρές συνεργασίες, η εμπειρία της θα είναι μικρή και θα υπάρχει αναφισβήτητα αρχικά το αίσθημα της ανασφάλειας από τους πελάτες της και τους προμηθευτές της.

Παρόλο ότι η εταιρεία στοχεύει στην αρχική ώθηση και προώθηση στην αγορά των μικρών επιχειρήσεων και μικρομεσαίων επιχειρήσεων, η συγκεκριμένη αγορά θεωρεί εξαιρετικά δαπανηρή την μετάβαση του Cloud.

Η εταιρεία λειτουργεί με ενοικιαζόμενα datacenter. Αυτό μπορεί να επηρεάσει την απόδοση των χρηστών (latency, hops, jitter, κ.λπ.), όπως και

να αυξήσει τις ανυσιχίες των πελατών ως προς την προστασία των προσωπικών τους δεδομένων.

Opportunities

Με την γρήγορη εξάπλωση του Internet και σε συνδυασμό με την ύπαρξη δικτύων κορμού υψηλών ταχυτήτων και την τεχνολογική ανάπτυξη των υπολογιστών αλλά και του λογισμικού, έχουν δημιουργηθεί νέα δεδομένα τα οποία ανοίγουν νέους δρόμους στην ανάπτυξη της τεχνολογίας. Λόγω της αύξησης των τεχνολογικών εξελίξεων, το Cloud Computing αποτελεί την πιο δημοφιλή μέθοδο σε παγκόσμιο επίπεδο για την ικανοποίηση υψηλών απαιτήσεων σε υπολογιστική ισχύ και χώρους αποθήκευσης δεδομένων.

Οι Ευρώπη φαίνεται να ενδιαφέρεται αρκετά με το όλο εγχείρημα του Cloud προσφέροντας ευνοϊκό πλαίσιο λειτουργίας των επιχειρήσεων που επενδύουν σε αυτό. Σύμφωνα με έρευνες μια μεσοπρόθεσμη επίδραση του Cloud Computing στις επιχειρήσεις και στους οργανισμούς των κρατών μελών θα επιδράσει άμεσα στην ανάπτυξη και την απασχόληση σε όλη την Ευρώπη.

Μία ακόμη ευκαιρία που παρουσιάζει το Cloud Computing είναι ότι μπορεί να διεισδύσει σε επιχειρήσεις και οργανισμούς άλλων χωρών χωρίς ιδιαίτερο κόστος. Το άνοιγμα των επιχειρήσεων εκτός συνόρων και ειδικότερα στις αγορές της Βορειο-Ανατολικής Ευρώπης και των χωρών της Κεντρικής Ασίας μπορεί να αποτελέσει ένα σημαντικό βήμα για τη στρατηγική επέκταση της εκάστοτε εταιρείας

Threats

Σύμφωνα με την έκθεση, οι οργανισμοί έρχονται σε αντίφαση σχετικά με το θέμα της ασφάλειας – ορίζοντας τη ως προτεραιότητα και κορυφαίο στόχο αλλά και ως βασικό ζήτημα κατά τη μετάβαση τους στο cloud. 87% των ερωτηθέντων είναι πεπεισμένοι ότι η μετάβασή τους στο σύννεφο δεν θα έχει επίπτωση ή μπορεί να βελτιώσει το θέμα της ασφάλειας. Παρόλα αυτά, η επίτευξη της ασφάλειας αποτελεί κορυφαία ανησυχία για τους οργανισμούς,

οι οποίοι επικαλούνται πιθανά ρίσκα, συμπεριλαμβανομένων των malware, κλοπών από hacker και απώλειας εμπιστευτικών δεδομένων.

Η υιοθέτηση του Cloud Computing είναι πιθανόν να παραμείνει δύσκολη εξαιτίας των επακόλουθων της πιστωτικής κρίσης, της νευρικότητας των χρηματιστηριακών αγορών και του έντονου σκεπτικισμού των επενδυτών. Οι πελάτες συνεχίζουν τις περικοπές, ενώ τα παρατεταμένα υψηλά ποσοστά ανεργίας θα περιορίσουν περαιτέρω τις καταναλωτικές δαπάνες στις ανεπτυγμένες οικονομίες. Οι επιχειρήσεις θα επενδύουν προσεκτικά, δεδομένου του αβέβαιου οικονομικού σκηνικού, όπου όλες οι μεγάλες επενδύσεις ελέγχονται ενδελεχώς.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

5.8 Οικονομικά στοιχεία

5.8.1 Ανάλυση νεκρού σημείου

Νεκρό σημείο (break even point) ονομάζεται το ποσό ακριβώς των πωλήσεων (κύκλου εργασιών), που μια επιχείρηση καλύπτει το σύνολο των εξόδων της, σταθερά και μεταβλητά, μη πραγματοποιώντας ούτε κέρδος ούτε ζημιά. Η συγκεκριμένη έννοια αποτελεί σημαντικό αντικείμενο μελέτης και ανάγεται στη σφαίρα ανάλυσης των πωλήσεων μιας επιχείρησης. Εκφράζεται ως αξία επί των πωλήσεων (μας δείχνει πόση είναι η χρηματική αξία των πωλήσεων που πρέπει να κάνει η επιχείρηση ώστε να μην έχει ούτε κέρδος ούτε ζημιά), ως ποσοστό επί των πωλήσεων (μας δείχνει σε ποιο ποσοστό επί των πωλήσεων που έκανε ή αναμένεται να κάνει η επιχείρηση, δεν έχει ούτε κέρδος ούτε ζημιά), ως ποσότητα πωλήσεων (μας δείχνει πόσα τεμάχια από το παραγόμενο προϊόν πρέπει να πουλήσει η επιχείρηση ώστε να μην έχει ούτε κέρδος αλλά ούτε και ζημιά) και ως χρόνος (πόσο χρόνο αναμένεται ότι θα χρειαστεί η επιχείρηση ώστε να πουλήσει τον απαραίτητο αριθμό μονάδων προϊόντος, τέτοιοι ώστε να μην έχει ούτε κέρδος ούτε ζημιά).

Το νεκρό σημείο μιας επιχείρησης, αποτελείται από δύο συνιστώσες: Τις μεταβλητές (variable cost) και τις σταθερές δαπάνες (fixed cost) της επιχείρησης.

Οι πρώτες, αφορούν τις δαπάνες που προκύπτουν όταν υπάρχει παραγωγή, και αφορούν κόστη όπως τις πληρωμές των εργαζομένων, τις υπερωρίες, τους λογαριασμούς του ρεύματος κλπ. Γενικά, πρόκειται για τις δαπάνες που είναι σε κάποιο βαθμό "ελεγχόμενες" από τη διοίκηση της επιχείρησης.

Οι σταθερές δαπάνες της επιχείρησης, αφορούν τα κόστη που υπάρχουν σε κάθε περίπτωση, ανεξάρτητα από την φάση λειτουργίας της επιχείρησης, δηλαδή υφίστανται ακόμα και όταν η επιχείρηση είναι κλειστή, ή έχει μηδενική

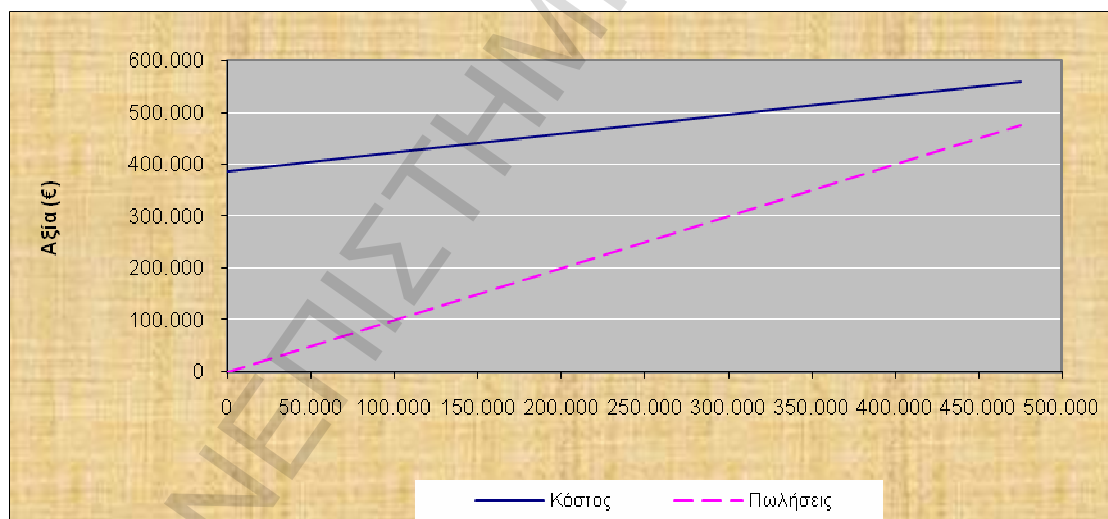
παραγωγή. Τέτοιου τύπου δαπάνες, είναι τα κόστη για ενοίκια κτηρίων ή εξοπλισμών, για ασφάλιστρα κλπ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1: ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ

Ποσοστό κόστους παραγωγής που θεωρείται μεταβλητό κόστος	60%
--	-----

	Κόστος	Πωλήσεις	
0	386.505	0	
475.000	559.605	475.000	
Αξία πωλήσεων στο νεκρό σημείο			608.115

Σταθερά έξοδα			
	Σταθερό κόστος παραγωγής	115.400	
	Λοιπά κόστη	271.105	386505
Μεταβλητά έξοδα			
	Μεταβλητό κόστος παραγωγής		173.100
Πωλήσεις			475.000



5.8.2 Κόστος Επένδυσης της Επιχείρησης

ΠΙΝΑΚΑΣ 2: ΚΟΣΤΟΣ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ (σε €)			
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	Συμβατικό κόστος (σε €)	Χρηματοδοτική Μίσθωση (σε €)	ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ (σε €)
Κτιριακά	100.000		100.000
Μηχανολογικός εξοπλισμός	90.000		90.000
Άδειες Λογισμικού	60.000		60.000
Μεταφορά κι εγκατάσταση εξοπλισμού	3.000		3.000
Ξενοδοχειακός εξοπλισμός	0		0
Μεταφορικά μέσα	30.000		30.000
Αγορά τεχνογνωσίας	0		0
Λοιπός εξοπλισμός	15.000		15.000
Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου	2.500		2.500
Έργα υποδομής	0		0
Δαπάνες μελετών-αμοιβές συμβούλων	0		0
Λοιπές δαπάνες	20.000		20.000
ΣΥΝΟΛΟ 1	320.500	0	320.500
Αρχικό κεφάλαιο κίνησης	150.000		150.000
ΣΥΝΟΛΟ 2	470.500	0	470.500

Το κόστος της νέας επιχείρησης εκτός από το αρχικό κεφάλαιο κίνησης που έχει καθοριστεί στις 150.000,00€, περιλαμβάνει τα έξοδα διαμόρφωσης του χώρου στον οποίο θα λειτουργήσει η επιχείρηση, την επίπλωση και τον εξοπλισμό, το αρχικό απόθεμα και το κεφάλαιο κίνησης- όσο όμως και οι περαιτέρω κρυφές ή φανερές οικονομικές υποχρεώσεις που θα προκύψουν. Βασικό κόστος είναι το κόστος στέγασης (ενοικίου) της επιχείρησης όπως και η απόκτηση του απαραίτητου εξοπλισμού για την σωστή και ασφαλή λειτουργία της επιχείρησης. Επίσης θα χρειαστούν κάποιες άδειες λογισμικού όπως και μεταφορικά μέσα για την μετακίνηση των πωλητών τα οποία αναμένεται να αποκτηθούν μέσω leasing.

5.8.3 Χρηματοδότηση της Επιχείρησης

Από τη στιγμή που μία επιχείρηση αγοράζει πρώτες ύλες, προσλαμβάνει προσωπικό, νοικιάζει μηχανήματα, κλπ. μέχρι τη στιγμή που θα πωλήσει τα τελικά προϊόντα της μεσολαβεί κάποιο χρονικό διάστημα. Για να γεφυρωθεί αυτό το χάσμα χρειάζεται χρηματοδότηση. Κατά κανόνα, η πηγή χρηματοδότησης μιας επιχείρησης πρέπει να έχει σχέση με το σκοπό για τον οποίο προορίζεται. Η βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση πρέπει να χρησιμοποιείται για να γεφυρώσει βραχυπρόθεσμα ελλείμματα. Η μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση πρέπει να χρησιμοποιείται για την αγορά κεφαλαιουχικών περιουσιακών στοιχείων με μεγάλη διάρκεια ζωής.

Ο Τραπεζικός Δανεισμός αποτελεί σήμερα το συνηθέστερο τρόπο που χρησιμοποιούν οι Επιχειρήσεις για να αντλήσουν κεφάλαια. Η χρησιμοποίηση ξένων κεφαλαίων ενισχύει την αποτελεσματικότητα της Επιχείρησης υπό την προϋπόθεση, βέβαια, ότι το μέσο πραγματικό κόστος τους υπολείπεται της αποδοτικότητας των συνολικών κεφαλαίων. Για το λόγο αυτό η επιλογή του Δανείου πρέπει να γίνεται με βάση τις ανάγκες και τις ιδιαιτερότητες κάθε Επιχείρησης, επιλέγοντας τον πλέον κατάλληλο τύπο Δανεισμού. Παράγοντες όπως το επιτόκιο, η διάρκεια, τα έξοδα, οι απαιτούμενες διασφαλίσεις, η προσφερόμενη περίοδος χάριτος, το ύψος της δόσης και η φορολογική αντιμετώπιση για τον κάθε τύπο δανείου πρέπει να συνεκτιμώνται κατά την επιλογή δανεισμού.

Με την 12017/1245 (ΦΕΚ 1697/Β/27.10.2010) Κοινή Υπουργική Απόφαση συστάθηκε Ταμείο Χαρτοφυλακίου (Κεφαλαίου) με την επωνυμία «ΤΑΜΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ», ως χωριστή λογιστικά χρηματοδοτική μονάδα, εντός του Ταμείου Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων ΑΕ (εφεξής ΕΤΕΑΝ ΑΕ), για την υλοποίηση των στόχων των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων ως προς την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών επιχειρήσεων. Στο πλαίσιο του «Ταμείου Επιχειρηματικότητας» συστήθηκε Ταμείο Δανειοδοτήσεων που χρηματοδοτεί τη Δράση «Γενική Επιχειρηματικότητα», η οποία αφορά σε επενδύσεις Γενικής Επιχειρηματικότητας. Πρόκειται για επιχειρηματικά δάνεια που

δίνονται με ευνοϊκούς όρους. Η Δράση συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και ειδικότερα από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) και το Ελληνικό Δημόσιο. Το ποσό που αποτελεί το κεφάλαιο του Ταμείου Δανειοδοτήσεων, το οποίο χρηματοδοτεί τη Δράση «Γενική Επιχειρηματικότητα», ανέρχεται σε 300.000.000 ευρώ. Το δάνειο είναι έντοκο από την ημερομηνία εκταμίευσης. Το επιτόκιο της δανειακής σύμβασης είναι σταθερό για όλη της διάρκειά της. Το ετήσιο επιτόκιο των δανειακών κεφαλαίων διαμορφώνεται σε 4,40%, το οποίο επιβαρύνεται με την εισφορά του Ν. 128/75, σήμερα 0,60% , στο μέρος του κεφαλαίου που προέρχεται από την Τράπεζα. Το επιτόκιο αυτό είναι το μεσοσταθμικό επιτόκιο που προκύπτει από το επιτόκιο δανεισμού για τα κεφάλαια με τα οποία συγχρηματοδοτεί τη Δράση η Τράπεζα – με αναλογία συμμετοχής της 66,67% - το οποίο ανέρχεται σε 6,60 % και από το επιτόκιο για τα κεφάλαια με τα οποία συγχρηματοδοτεί το Ταμείο Επιχειρηματικότητας – με αναλογία συμμετοχής του Ταμείου 33,33% - που είναι μηδενικό (0%). Η διάρκεια του δανείου ορίζεται κατ' ελάχιστο σε πέντε (5) έτη και με μέγιστη διάρκεια δέκα (10) έτη, αρχής γενομένης από την πρώτη εκταμίευση. Το δάνειο αποπληρώνεται με μηνιαίες, τριμηνιαίες ή εξαμηνιαίες δόσεις. Υπάρχει δυνατότητα έντοκης περιόδου χάριτος έως 2 έτη, η οποία συμπεριλαμβάνεται στην διάρκεια του δανείου. Κατά την διάρκεια της περιόδου χάριτος , καταβάλλονται μόνο οι τόκοι. Σε περίπτωση πρόωρης μερικής ή ολικής αποπληρωμής αυτή γίνεται χωρίς καμία επιβάρυνση (π.χ. ποινή πρόωρης εξόφλησης).

ΠΙΝΑΚΑΣ 3: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑ (σε €)

ΠΗΓΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	%	€
A. ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ		
Ίδια συμμετοχή	50%	160.250
Επιχορήγηση	0%	0
Ξένα κεφάλαια	50%	160.250
ΣΥΝΟΛΟ 1	100%	320.500
B. LEASING		
Ίδια συμμετοχή	100%	0
Επιχορήγηση	0%	0
ΣΥΝΟΛΟ 2	100%	0
Αρχικό κεφάλαιο κίνησης		150.000

ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	470.500
----------------------	----------------

ΠΙΝΑΚΑΣ 4: ΚΟΣΤΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	%
Ίδια συμμετοχή	8,0%
Ξένα κεφάλαια	10,0%
Επιχορήγηση	0,0%
Σταθμισμένο ε	9,0%

ΠΙΝΑΚΑΣ 5: ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗ ΝΕΟΥ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ

ΑΡΧΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ		
Ύψος νέου δανείου	160.250	€
Ετήσιο επιτόκιο δανεισμού	10%	
Διάρκεια αποπληρωμής	10	έτη

ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ: ΜΕΘΟΔΟΣ ΙΣΟΠΟΣΩΝ ΤΟΚΟΧΡΕΟΛΥΤΙΚΩΝ ΔΟΣΕΩΝ						
Σταθερό Ετήσιο Τοκοχρεολύσιο = 26.079,9						
ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗΣ ΔΑΝΕΙΟΥ	ΕΤΟΣ					
	0	1	2	3	4	5
Τοκοχρεολύσιο		26.080	26.080	26.080	26.080	26.080
Χρεολύσιο		10.055	11.060	12.166	13.383	14.721
Τόκοι		16.025	15.020	13.913	12.697	11.358
Υπόλοιπο Δανείου	160.250	150.195	139.135	126.968	113.585	98.864



5.8.4 Υπολογισμός εσόδων

ΠΙΝΑΚΑΣ 6: ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (σε €)

	ΕΤΟΣ				
	1	2	3	4	5
CRM	90.000	117.000	138.060	165.672	195.493
ERP	145.000	185.600	222.720	289.536	370.606
SLAs	90.000	135.000	168.750	216.000	280.800
Λοιπες Παροχες (on-site)	150.000	240.000	312.000	390.000	468.000
ΣΥΝΟΛΟ	475.000	677.600	841.530	1.061.208	1.314.899

5.8.5 Λοιπά έξοδα επένδυσης

ΠΙΝΑΚΑΣ 7: ΛΟΙΠΑ ΚΟΣΤΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	ΕΤΟΣ				
	1	2	3	4	5
Έξοδα Διοίκησης	190.000	210.000	210.000	210.000	250.000
Ταξίδια-Εκπαίδευση	8.000	15.000	15.000	20.000	20.000
Ασφάλιστρα	6.000	6.000	6.800	6.800	6.800
Συντήρηση	1.000	1.000	1.500	1.500	1.800
Νομικος - Λογιστης	25.000	28.000	30.000	32.000	35.000
ΔΕΗ-ΕΥΔΑΠ-ΟΤΕ	3.080	3.150	3.200	3.300	3.500
Εξοδα Διαφήμισης	3.500	5.000	6.000	3.000	2.500
Δάφορα έξοδα	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
ΣΥΝΟΛΟ	239.580	271.150	275.500	279.600	322.600

5.8.6 Υπολογισμός Αποσβέσεων

Η απόσβεση στη λογιστική είναι η διαδικασία σύμφωνα με την οποία επιμερίζονται και κατανέμονται κόστη τα οποία προκύπτουν κατά την διάρκεια της χρήσης ενός παγίου περιουσιακού στοιχείου μέσα στον χρόνο. Τέτοια κόστη μπορεί να είναι η φυσική φθορά ενός μηχανήματος ή κτιρίου, απαξίωση ενός ηλεκτρονικού υπολογιστή ή η κάποιου λογισμικού κτλ. Ο υπολογισμός των αποσβέσεων¹⁷ γίνεται, σε ετήσια βάση, ως ακολούθως: α) Τα κτίρια, οι εγκαταστάσεις κτιρίων με συντελεστή τέσσερα τοις εκατό (4%). β) Οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές και τα προγράμματα λογισμικού με συντελεστή είκοσι τοις εκατό (20%). γ) Τα λοιπά πάγια περιουσιακά στοιχεία με συντελεστή δέκα τοις εκατό (10%). δ) Η υπεραξία απόκτησης επιχείρησης με συντελεστή δέκα τοις εκατό (10%) ε) Τα πάσης φύσεως δικαιώματα σύμφωνα με το χρόνο που ορίζεται στη σύμβαση. Αν δεν ορίζεται χρόνος τότε αποσβέννυνται με συντελεστή δέκα τοις εκατό (10%). στ) Τα έξοδα πολυετούς απόσβεσης, όπως αυτά ορίζονται στο Π.Δ. 1123/1980 με συντελεστή δέκα τοις εκατό (10%).

ΠΙΝΑΚΑΣ 9.2: ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	Συμβατικό κόστος (σε €)	Συντελεστής απόσβεσης (ετήσιο %)	Διάρκεια απόσβεσης (σε έτη)	ΕΤΟΣ					Υπολειμματική Αξία (σε €)
				1	2	3	4	5	
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ									
Κτιριακά	100.000	4%	25	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	80.000
Μηχανολογικός εξοπλισμός	90.000	10%	10	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	45.000
Άδειες Λογισμικού	60.000	20%	5	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	0
Μεταφορά και εγκατάσταση εξοπλισμού	3.000	0%	0	0	0	0	0	0	3.000

¹⁷<http://www.taxheaven.gr/news/news/view/id/11654>

Μεταφορικά μέσα	30.000	0%	0	0	0	0	0	0	30.000
Λοιπός εξοπλισμός	15.000	10%	10	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	7.500
Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου	2.500	0%	0	0	0	0	0	0	2.500
Λοιπές δαπάνες	20.000	0%	0	0	0	0	0	0	20.000
ΣΥΝΟΛΟ	320.500			15.500	15.500	15.500	15.500	15.500	243.000

5.8.7 Προβλεπόμενες Ροές Κεφαλαίου

	ΚΑΤΑΣΚΕΥ ΑΣΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ	ΕΤΟΣ				
		1	2	3	4	5
A. Εισροές						
Υπόλοιπο ταμείου		134.192	62.580	89.474	168.808	320.675
Αποτελέσματα προ αποσβέσεων και φόρων		-65.605	88.870	226.242	425.012	585.002
Μείον πιστώσεις προς πελάτες	0	7.808	11.139	13.833	17.445	21.615
Πλέον πιστώσεις από προμηθευτές	0	11.856	12.639	13.639	14.256	16.374
Ίδια συμμετοχή	160.250	0	0	0	0	0
Μακροπρόθεσμα δάνεια επένδυσης	160.250					
Αρχικό κεφάλαιο κίνησης	150.000					
Ενισχύσεις Δημοσίου	0					
Βραχυπρόθεσμα δάνεια για κεφάλαιο κίνησης		0	0	0	0	0
Μακροπρόθεσμα δάνεια για κεφάλαιο κίνησης		0	0	0	0	0
Εισπράξεις χρεών προηγούμενης χρήσης		0	7.808	11.139	13.833	17.445
ΣΥΝΟΛΟ A	470.500	72.635	160.759	326.660	604.465	917.881
B. Εκροές						
Δαπάνες επένδυσης	320.500	0	0	0	0	0
Δαπάνες για αποθέματα	15.808	15.808	16.853	18.185	19.008	21.832

Μείον αποθέματα προηγούμενης χρήσης		15.808	15.808	16.853	18.185	19.008
Χρεολύσια μακροπρόθεσμων δανείων επένδυσης		10.055	11.060	12.166	13.383	14.721
Χρεολύσια μακροπρόθεσμων δανείων κεφ. Κίνησης		0	0	0	0	0
Επιστροφή βραχυπρόθεσμων δανείων κεφ. κίνησης			0	0	0	0
Φόροι εισοδήματος		0	21.277	52.685	102.378	142.375
Μερίσματα		0	26.047	79.028	153.567	213.563
Πληρωμές χρεών προηγούμενης χρήσης	0	0	11.856	12.639	13.639	14.256
ΣΥΝΟΛΟ Β	336.308	10.055	71.285	157.852	283.790	387.740
ΤΑΜΕΙΑΚΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΤΟΥΣ	134.192	62.580	89.474	168.808	320.675	530.140

5.8.8 Αποτέλεσμα Εκμετάλλευσης

ΠΙΝΑΚΑΣ: ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ (σε €)

	ΕΤΟΣ				
	1	2	3	4	5
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	475.000	677.600	841.530	1.061.208	1.314.899
Μείον : Κόστος πωληθέντων	288.500	307.560	331.875	346.900	398.439
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	186.500	370.040	509.655	714.308	916.460
Μείον : Εξοδα Διοίκησης	190.000	210.000	210.000	210.000	250.000
Μείον : Εξοδα διάθεσης	8.000	15.000	15.000	20.000	20.000
Μείον : Φόροι & τέλη (πλην Φόρου Εισοδήματος)	25.000	28.000	30.000	32.000	35.000
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	-36.500	117.040	254.655	452.308	611.460
Πλέον : διάφορα έσοδα	0	0	0	0	
Μειον : Λοιπές δαπάνες	13.080	13.150	14.500	14.600	15.100
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ	-49.580	103.890	240.155	437.708	596.360
Μείον : τόκοι μακροπρόθεσμων δανείων επένδυσης	16.025	15.020	13.913	12.697	11.358
Μείον : τόκοι βραχυπρόθεσμων δανείων κεφαλαίου κίνησης	0	0	0	0	0
Μείον : τόκοι μακροπρόθεσμων δανείων κεφαλαίου κίνησης	0	0	0	0	0
Μείον : Δόσεις leasing	0	0	0	0	0

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ	-65.605	88.870	226.242	425.012	585.002
Μείον : Αποσβέσεις (μη επιχορηγούμενου μέρους επένδυσης)	15.500	15.500	15.500	15.500	15.500
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	-81.105	73.370	210.742	409.512	569.502
Μείον: Φόρος εισοδήματος	0	21.277	52.685	102.378	142.375
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	-81.105	52.093	158.056	307.134	427.126
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ	50%	50%	50%	50%	50%
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	26.047	79.028	153.567	213.563
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΟΣ ΠΡΟΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ	-81.105	26.047	79.028	153.567	213.563

Συντελεστής φορολόγησης κερδών	32%	29%	25%	25%	25%
--------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----

5.8.9 Αξιολόγηση Επένδυσης

ΠΙΝΑΚΑΣ: ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ	ΕΤΟΣ					
	0	1	2	3	4	5
ΕΙΣΡΟΕΣ						
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ	0	-49.580	103.890	240.155	437.708	596.360
ΕΚΡΟΕΣ						
Δαπάνες επένδυσης	160.250	0	0	0	0	0
Αρχικό κεφάλαιο κίνησης	150.000					
Χρεολύσια μακροπρόθεσμων δανείων επένδυσης		10.055	11.060	12.166	13.383	14.721
Χρεολύσια μακροπρόθεσμων δανείων κεφαλαίου κίνησης		0	0	0	0	0
Τόκοι μακροπρόθεσμων δανείων επένδυσης		16.025	15.020	13.913	12.697	11.358
Τόκοι βραχυπρόθεσμου δανεισμού		0	0	0	0	0
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	-310.250	-75.660	77.810	214.075	411.628	570.280
Φόροι		0	21.277	52.685	102.378	142.375
ΚΑΘΑΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ (Εισροές-Εκροές)	-310.250	-75.660	56.533	161.390	309.251	427.905

453.985

ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ	€
---------------------	---

(Κ.Π.Α., NPV)	3.890.905
ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΒΑΘΜΟΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ (Ε.Β.Α., IRR)	26,3%
ΚΟΣΤΟΣ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ (€)	8,0%

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Ο προϋπολογισμός κεφαλαίου (capital budgeting) είναι η διαδικασία σχεδιασμού, αξιολόγησης και αποτίμησης εναλλακτικών επενδυτικών σχεδίων. Δηλαδή, η διαδικασία αναζήτησης του πώς να επενδύσουμε σε διάφορα ή εναλλακτικά κεφαλαιουχικά αγαθά από τα οποία θα προκύψουν αναμενόμενες εισροές για τα επόμενα έτη. Κριτήριο αποδοχής ή απόρριψης ενός επενδυτικού σχεδίου αποτελεί η αναμενόμενη απόδοση του, δηλαδή τα οφέλη που προσδοκά να αποκομίσει η επιχείρηση για τα επόμενα έτη με δεδομένο τον κίνδυνο που ενέχει η εξεταζόμενη επένδυση. Προκειμένου να αξιολογηθεί μια επένδυση κεφαλαίου χρησιμοποιούνται διάφορες μέθοδοι εκ των οποίων οι πλέον διαδεδομένες είναι: Η μέθοδος καθαρής παρούσας αξίας - ΚΠΑ (net present value-NPV) ¹⁸ μας δίνει τη παρούσα αξία των αναμενόμενων ταμειακών ροών μετά τους φόρους, προεξοφλημένων με το κόστος κεφαλαίου της επένδυσης.

$$NPV = CF_0 + \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

αν $NPV > 0$ τότε η επένδυση αξίζει να χρηματοδοτηθεί. Όπου,

CF_0 : το κόστος χρηματοδότησης, με $CF_0 \leq 0$

CF_t : οι μελλοντικές εισροές για τις επόμενες n περιόδους

r : το κόστος κεφαλαίου (ή προεξοφλητικό επιτόκιο)

Η μέθοδος του εσωτερικού βαθμού απόδοσης -EBA (internal rate of return-IRR), ορίζει το προεξοφλητικό επιτόκιο στο οποίο η ΚΠΑ εξισώνεται με το μηδέν. Δηλαδή:

$$NPV = CF_0 + \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = 0$$

αν $IRR > r$ τότε η επένδυση αξίζει να χρηματοδοτηθεί.

¹⁸<http://el.wikipedia.org/>

ΠΙΝΑΚΑΣ : ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟΙ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ

		Έτος 0	Έτος 1	Έτος 2
Ενεργητικό				
Πάγια		320.500	305.000	289.500
	Τιμές κτήσης	320.500	320.500	320.500
	Αποσβέσεις	0	15.500	31.000
Αποθέματα				
	Α' υλών	7.904	7.904	8.426
	Ημιέτοιμων & Έτοιμων Προϊόντων	7.904	7.904	8.426
Πελάτες		0	7.808	11.139
Ταμείο		134.192	62.580	89.474
Σύνολο		470.500	391.196	406.966
Παθητικό				
Ιδια Κεφάλαια		310.250	229.145	255.192
	Μετοχικό	310.250	310.250	229.145
	Αποθεματικά	0	0	26.047
	Ζημιές	0	-81.105	0
Επιχορηγήσεις		0	0	0
Μακροπ. δάνεια		160.250	150.195	139.135
Βραχυπ. δάνεια		0	0	0
Προμηθευτές		0	11.856	12.639
Σύνολο		470.500	391.196	406.966

		Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5
Ενεργητικό				
Πάγια		274.000	258.500	243.000
	Τιμές κτήσης	320.500	320.500	320.500
	Αποσβέσεις	46.500	62.000	77.500
Αποθέματα				
	Α' υλών	9.092	9.504	10.916
	Ημιέτοιμων & Έτοιμων Προϊόντων	9.092	9.504	10.916
Πελάτες		13.833	17.445	21.615
Ταμείο		168.808	320.675	530.140
Σύνολο		474.826	615.628	816.587
Παθητικό				
Ιδια Κεφάλαια		334.220	487.786	701.350
	Μετοχικό	255.192	334.220	487.786
	Αποθεματικά	79.028	153.567	213.563
	Ζημιές	0	0	0
Επιχορηγήσεις		0	0	0
Μακροπ. δάνεια		126.968	113.585	98.864
Βραχυπ. δάνεια		0	0	0
Προμηθευτές		13.639	14.256	16.374
Σύνολο		474.826	615.628	816.587

ΠΙΝΑΚΑΣ 13: ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ

Οι αριθμοδείκτες είναι σχέσεις μεταξύ μεγεθών, λογιστικής ή στατιστικής προελεύσεως, που καταρτίζονται με σκοπό τον προσδιορισμό της πραγματικής θέσεως ή της αποδοτικότητας των διάφορων τμημάτων ή ολόκληρων τομέων της οικονομικής μονάδας και, σε τελική ανάλυση, της πραγματικής καταστάσεως ολόκληρης της οικονομικής μονάδας ή και γενικότερα του κλάδου στον οποίο ανήκει η μονάδα αυτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ : ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ					
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ	ΕΤΟΣ				
	1	2	3	4	5
Ρευστότητας					
- Κεφάλαιο Κίνησης (Current Ratio)	7,3	9,3	14,7	25,1	35,0
- Χρηματικών Διαθεσίμων (Acid-Test Ratio)	5,9	8,0	8,0	23,7	33,7
Δραστηριότητας					
- Μέση περίοδος είσπραξης απαιτήσεων (average collection period)	5,92	5,92	5,92	5,92	5,92
- Ταχύτητα κυκλοφορίας αποθεμάτων (Inventory turnover)	7,69	7,57	7,69	7,75	7,74
- Ταχύτητας εξόφλησης βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων (trade creditors to purchases ratio)	24,3	24,3	24,3	24,3	24,3
Μόχλευσης					
- Δανειακών κεφαλαίων (debt ratio)	38,4%	34,2%	26,7%	18,5%	12,1%
- Δανειακά προς ίδια κεφάλαια (debt to equity ratio)	65,5%	54,5%	38,0%	23,3%	14,1%
Κερδοφορίας					
<i>Περιθώριο Κέρδους</i>					
- Μικτού περιθωρίου ή μικτού κέρδους (Gross Profit margin)	39,3	54,6	60,6	67,3	69,7
- Καθαρού περιθωρίου ή καθαρού κέρδους (Net Profit margin)	-17,1	7,7	18,8	28,9	32,5
<i>Αποδοτικότητας</i>					
- Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (Return on Equity – ROE)	-	20,4%	47,3%	63,0%	60,9%
- Αποδοτικότητας Ενεργητικού (Return on Assets- ROA)	35,4%	-20,7	12,8	33,3	49,9
- Αποδοτικότητα Καθαρού Ενεργητικού (Return on Net Assets - RONA)	-21,4	13,2	34,3	51,1	53,4



5.8.10 Ανακεφαλαίωση - Συμπεράσματα

Η οικονομική ανάλυση που προηγήθηκε, πραγματοποιήθηκε για μια νέα επιχείρηση που θα βασίζεται σε Cloud λογισμικό και υπηρεσίες. Η χρηματοδότηση της επιχείρησης θα καλυφθεί κατά 50% από τον επενδυτή και το 50% με τη σύναψη δανείου. Το επιτόκιο ανέρχεται στο 10% (για 10 έτη με ετήσιο τοκοχρεολύσιο 26.079,90€). Το επιτόκιο δανεισμού θα μπορούσε να ήταν μικρότερο αν επιλέγαμε λιγότερα έτη αποπληρωμής.

Επίσης παρατηρούμε ότι εντός της πενταετίας και ειδικότερα κατά το τρίτο έτος λειτουργίας της επιχείρησης ο δείκτης αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων κυμαίνεται σε υψηλά επίπεδα. Ο αριθμοδείκτης αυτός απεικονίζει την κερδοφόρα δυναμικότητα μιας επιχείρησης και παρέχει ένδειξη του κατά ποσό επετεύχθητε ο στόχος πραγματοποίησης ενός ικανοποιητικού αποτελέσματος από τη χρήση των κεφαλαίων. Αποτελεί τον βασικό δείκτη τον οποίο η διοίκηση μιας εταιρίας σε περίπτωση θετικού αποτελέσματος τείνει να προβάλλει με τον πιο επιφανή τρόπο στον ετήσιο απολογισμό χρήσης. Ένας υψηλός αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων αποτελεί ένδειξη ότι η επιχείρηση ευημερεί και τούτο ανάλογα μπορεί να οφείλεται στην επιτυχημένη διοίκηση της, στις ευνοϊκές γι' αυτήν οικονομικές συνθήκες, στην εύστοχη χρησιμοποίηση κεφαλαίων της κ.τ.λ.

Παράλληλα με τον δείκτη αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων παρατηρούμε μια σταδιακή άνοδο του αριθμοδείκτη καθαρού περιθωρίου κέρδους που δείχνει το ποσοστό του καθαρού κέρδους που επιτυγχάνει μια επιχείρηση από τις πώλησής της, δηλαδή δείχνει το κέρδος από τις λειτουργικές της δραστηριότητες. Με άλλα λόγια ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει το ποσοστό κέρδους, που μένει στην επιχείρηση μετά την αφαίρεση από τις καθαρές πωλήσεις του κόστους πωληθέντων και των λοιπών εξόδων. Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης καθαρού κέρδους, τόσο πιο επικερδής είναι η επιχείρηση.

Απο την άλλη παρατηρούμε ότι ο δείκτης μικτού κέρδους αυξάνεται με χαμηλότερο βαθμό από τον δείκτη του περιθωρίου του καθαρού κέρδους που εξετάσαμε προηγουμένως. Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης μικτού κέρδους τόσο καλύτερη, από απόψεως κερδών, είναι η θέση της επιχειρήσεως διότι μπορεί να αντιμετωπίσει χωρίς δυσκολία αύξηση του κόστους των πωλουμένων προϊόντων της. Ένας υψηλός αριθμοδείκτης μικτού κέρδους δείχνει την ικανότητα της διοικήσεως μιας επιχειρήσεως να επιτυγχάνει φθηνές αγορές και να πωλεί σε υψηλές τιμές. Αντίθετα, ένας χαμηλός αριθμοδείκτης μικτού κέρδους δείχνει μια όχι καλή πολιτική της διοικήσεως στον τομέα αγορών και πωλήσεων. Το γεγονός αυτό οδηγεί σε στασιμότητα πωλήσεων με αποτέλεσμα να μην πραγματοποιούνται αγορές σε μεγάλες ποσότητες, που θα μπορούσαν να επιτευχθούν σε χαμηλές τιμές. Στην περίπτωση μας όμως αυτός ο δείκτης επηρεάζεται από τις επενδύσεις που θα κάνει σταδιακά η επιχείρηση σε εκπαίδευση του ανθρωπίνου δυναμικού, στον τομέα έρευνας και ανάπτυξης όπως και στην επέκταση του πελατολογίου της σε ξένες αγορές. Ο αριθμοδείκτης ταμειακής ρευστότητας μας δείχνει ότι τα διαθέσιμα τα τρία πρώτα χρόνια είναι σταθερά ενώ από το τρίτο έτος αυξάνονται αρκετά απότομα. Επίσης ο αριθμοδείκτης ταχύτητας κυκλοφορίας ενεργητικού κάθε χρόνο αυξάνεται δηλαδή ότι κάθε χρονιά η επιχείρηση χρησιμοποιεί ολοένα και περισσότερο αποδοτικά τα περιουσιακά της στοιχεία. Γενικότερα, όσο υψηλότερος είναι ο δείκτης αυτός τόσο πιο αποτελεσματικά έχουν χρησιμοποιηθεί τα περιουσιακά της στοιχεία. Επίσης, είναι χρήσιμο να γίνεται σύγκριση αυτού του δείκτη με τις ισορροπίες του κλάδου. Με την ανάλυση του νεκρού σημείου εξάγονται τα πρώτα συμπεράσματα για την επένδυσή μας. Πιο συγκεκριμένα, από το 2 κιάλας έτος λειτουργίας της επιχείρησης, σε ύψος πωλήσεων 608.115,00 η επιχείρηση θα ξεκινήσει να έχει τα πρώτα έσοδα, τα οποία και θα αυξάνονται συνέχεια μέχρι και το τέλος της 5ετίας όπως βλέπουμε και από το αποτέλεσμα εκμετάλλευσης.

Μέσα από το business plan που εξάγαμε ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης για την νέα επιχείρηση είναι 26,3%. Ο επενδυτής αποφάσισε να επενδύσει με κριτήριο ότι το κόστος ιδίων κεφαλαίων είναι 8%. Από την στιγμή

που το IRR είναι 3πλάσιο η επένδυση κρίνεται αποδεκτή και συμφέρουσασσότερο το ενεργητικό της σε σχέση με τις πωλήσεις της.

ΜΕΡΟΣ Ε'

6. Επίλογος

Ο ελληνικός τομέας ΤΠΕ προφέρει μοναδικές ευκαιρίες για επένδυση σε υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας με παγκόσμια εμβέλεια. Διεθνείς εταιρείες, των οποίων οι επιχειρηματικές λειτουργίες απαιτούν παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών, θα ανακαλύψουν ελκυστικό ανθρώπινο δυναμικό στην Ελλάδα. Η ίδρυση εργαστηρίων ανάπτυξης λογισμικού ή κέντρων δημιουργίας ολοκληρωμένων μικροκυκλωμάτων (microchip & MEMS), είναι μόνο μερικά παραδείγματα ευκαιριών υψηλής απόδοσης που υπάρχουν στην Ελλάδα.

Οι υπηρεσίες Cloud αποτελούν μία σημαντική εξέλιξη στην παροχή υπηρεσιών πληροφορικής, ανοίγοντας ένα νέο δρόμο στο μετασχηματισμό των επιχειρήσεων δεδομένου ότι δημιουργεί ευκαιρίες καινοτομίας τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό περιβάλλον τους. Ο ρυθμός υιοθέτησης θα είναι διαφορετικός για κάθε κλάδο εταιρειών, καθώς άλλοι κινούνται με προσοχή και άλλοι κάνουν πιο τολμηρές κινήσεις. Οι εταιρείες που θα υιοθετήσουν Cloud τεχνολογίες θα καταφέρουν να μετασχηματίσουν σημαντικά τις επιχειρηματικές τους διαδικασίες και να πετύχουν μείωση κόστους, αν χειριστούν σωστά τη διαδικασία της μετάπτωσης. Καθώς οι τεχνολογίες Cloud γίνονται όλο και πιο ελκυστικές, οι εταιρείες είναι σημαντικό να ζυγίζουν τη μείωση κόστους και όλα τα πλεονεκτήματα που αυτές

Σύμφωνα με την Cebr¹⁹ το Cloud computing θα αποτελέσει ένα σημαντικό παράγοντα για την οικονομική ανάπτυξη, την αύξηση της ανταγωνιστικότητας και τη δημιουργία νέων αγορών (Business Creation) στις οικονομίες της

¹⁹Centre for Economics and Business Research

Ευρωζώνης. Παράλληλα, η εταιρεία υπογραμμίζει το σημαντικό ρόλο που θα παίξει η τεχνολογία αυτή στην οικονομική ανάκαμψη της Ευρώπης, ειδικότερα όσον αφορά την αντιμετώπιση ενός όλο και μεγαλύτερου κινδύνου, των αναδυόμενων αγορών, οι οποίες παραδοσιακά επωφελούνται από τη υψηλότερη ανταγωνιστικότητα των οικονομιών τους. Η έρευνα της Cebr έδειξε επίσης ότι η υλοποίηση των ιδιωτικών clouds θα βοηθήσει στην ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και στο άνοιγμα νέων αγορών αξίας €23.8 δις. Οι έμμεσες επενδύσεις και η γενικότερη αύξηση της κατανάλωσης θα έχουν ως αποτέλεσμα τη δημιουργία ζήτησης για προϊόντα και υπηρεσίες, τα οποία με τη σειρά τους θα αυξήσουν την Ακαθάριστη Προστιθέμενη Αξία (GVA) και την απασχόληση στις υπό εξέταση οικονομίες. Η Cebr προβλέπει ότι το έμμεσο οικονομικό όφελος θα αυξήσει το GVA των πέντε χωρών κατά €280 δις συνολικά, ή ισοδύναμα κατά €60 δις ετησίως, μέχρι το 2015, ενώ η έμμεση ενίσχυση της απασχόλησης στο διάστημα 2010 - 2015 θα μπορούσε να φτάσει στο επίπεδο των 2.396.000 νέων θέσεων εργασίας. Ως παράγοντας αύξησης της παραγωγικότητας, το cloud computing είναι πιθανό να αποδειχτεί ιδιαίτερα σημαντικό στην υπεράσπιση της θέσης της Ευρώπης στην αρένα του διεθνούς εμπορίου, και να οδηγήσει σε αύξηση των εξαγωγών της Ευρωζώνης. Επίσης, το cloud computing, όντας ένας από τους βασικούς τρόπους μεγιστοποίησης του οφέλους που προκύπτει από τις επενδύσεις σε σύγχρονες τεχνολογίες πληροφορικής, θα μπορούσε να αποτελέσει και ένα σημαντικό παράγοντα ενίσχυσης των επιχειρηματικών επενδύσεων στην Ευρώπη, και να οδηγήσει τις ευρωπαϊκές οικονομίες στο δρόμο της ανάπτυξης.

Σε αυτήν την κατεύθυνση θεωρούμε σχεδόν βέβαιο την σύσταση εταιρειών όπως αυτή που παρουσιάζεται στην εργασία. Με την καινοτομία να αποτελεί σημαντική προτεραιότητα και με προσανατολισμό στις διαφοροποιημένες ανάγκες των πελατών, δίνεται η δυνατότητα επιχειρηματικής επιτυχίας στον Ελληνικό χώρο. Ο Τομέας ΤΠΕ στην Ελλάδα αποτελείται από ιδιαίτερα εργατικούς και υψηλού επιπέδου επαγγελματίες που διαθέτουν διεθνή εμπειρία και επιχειρηματικότητα. Οι ελληνικές εταιρείες ΤΠΕ προσφέρουν παγκοσμίως ανταγωνιστικά και καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες σε πολλούς πελάτες υψηλής ποιότητας. Η συνεργασία μεταξύ πανεπιστημίων

και επιχειρήσεων, του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα και των τομέων έρευνας και παραγωγής αναμένεται να δώσει νέα ώθηση για εξελίξεις στην καινοτομία. Οι ανάγκες χρηματοδότησης δηλαδή εύρεσης κεφαλαίων που θα βοηθήσουν στην οικοδόμηση τέτοιων οικονομικών ιδεών είναι τέτοιες που οι υπεύθυνοι σύστασης των επιχειρηματικών σχεδίων θα πρέπει όχι μόνο να είναι αρκετά λεπτομερής στην παρουσίαση της επόμενης οικονομικής πενταετίας της επιχείρησής τους, αλλά θα πρέπει να είναι γνώστες των τεχνολογιών και της εγχώριας αγοράς έτσι ώστε να έχουν οικονομικά ρεαλιστικές προοπτικές μελλοντικής κερδοφορίας.

Συνυπολογίζοντας τα προηγούμενα συμπεράσματα μπορούμε εύκολα να διαπιστώσουμε πως η στροφή προς τις υψηλές τεχνολογίες είναι μονόδρομος τόσο για τις επιχειρήσεις όσο και για το ελληνικό κράτος. Για να επιτύχουν αυτά τα οφέλη, όμως, οι ελληνικές επιχειρήσεις θα πρέπει να υιοθετήσουν το Cloud Computing, τουλάχιστον τόσο γρήγορα όσο οι μεγάλοι ανταγωνιστές της χώρας μας στις παγκόσμιες αγορές. Εάν η Ελλάδα επιτύχει μια 5-ετή μετάβαση στο cloud, ενώ οι ανταγωνιστές της ακολουθήσουν μια 10-ετή πορεία μετάβασης, το μέρισμα μπορεί να φθάσει σε πολύ ικανοποιητικά επίπεδα με σημαντική αύξηση της απασχόλησης μεσοπρόθεσμα. Σε αντίθεση, αν η τεχνοφοβία και η νωθρότητα επικρατήσουν, η ανταγωνιστική θέση της Ελλάδας θα συνεχίσει να επιδεινώνεται. Οπότε είναι σημαντικό να δράσουν όλοι οι φορείς προς την ίδια κατεύθυνση δίνοντας προνόμια σε επιχειρήσεις που ασχολούνται π.χ. με το Cloud Computing και που αναμένεται να αποδώσουν άμεσα θετικά αποτελέσματα που θα βοηθήσουν παράλληλα και την ελληνική οικονομία να ξεπεράσει πιο γρήγορα την οικονομική ύφεση των τελευταίων χρόνων.

7.Πηγές

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- *Cloud Security Alliance, 2009, 'Security guidance for critical areas of focus in cloud computing'*
- *Cloud computing: A new business paradigm for biomedical information sharing Arnon Rosenthal, Peter Mork , Maya Hao Li, Jean Stanford, David Koester, Patti Reynolds*
- *Communications Committee, "Diktes TPE gia tin Ellada", July 2010, broadband.cti.gr*
- *Ethniko Paratiritirio mikromeseon epihiriseon, 2010, "The use of software in the Greek market", "Sector of Appllication Development"*
- *Kanellopoulos, G, 2010, "What is cloud computing", George Kanelopoulos Blog, Blogs.msdn.com*
- *Martin, J, 2010, "Should you move your Business Into the cloud?", PC WORLD. Com.*
- *ΣΕΠΕ, "Niche market player's in Greek software industry from PWC", 2011,*
- *Cloudonomics. The Economics of Cloud Computing Ben Kepes 2011*
- *Microsoft Dynamics Cloud Partner Profitability Guide March 2011*
- *2012 Cloud Computing Market Maturity Study Results. Cloud Security AllianceSM*
- *Έρευνα για την αγορά Ψηφιακής Τεχνολογίας .ICTMarketReport 2013 Τεύχος 4, Απρίλιος & Μάιος 2013*
- *Καρβούνης, Σ. 2006, Μεθοδολογία, τεχνικές και θεωρία για οικονομοτεχνικές μελέτες, Σταμούλη Α.Ε., Αθήνα*
- *Καραγιάννης Δ., Καραγιάννης Ι., Καραγιάννη Α., 2008, Ανάλυση ισολογισμών και αριθμοδείκτες, Βιωσιμότητα επιχειρήσεων και κέρδη, Έλεγχος του κόστους και αποκλίσεις, Ταμειακή ρευστότητα*

επιχειρήσεων, παραδείγματα και εφαρμογές στην πράξη, Δεύτερη έκδοση, εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα

Διαδικτυακοί Τόποι

- <http://www.cebr.com/>
(Centre for Economics and Business Research)
- <http://el.wikipedia.org/>
- www.sepe.gr
(Σύνδεσμος Επιχειρήσεων Πληροφορικής & Επικοινωνιών Ελλάδας)
- <http://www.statistics.gr>
(Ελληνική Στατιστική Αρχή)
- <http://www.iobe.gr>
(Ίδρυμα Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών)
- <http://www.microsoft.com>
- <http://www2.softone.gr/el/saas-services>
- <http://www.cio.com/>
(article/484429/Capex_vs._Opex_Most_People_Miss_the_Point_About_Cloud_Economics)
- <http://noc.auth.gr/>
(Κέντρο Λειτουργίας Δικτύου (ΚΛΔ))
- <http://www.e-forologia.gr/cms/>
- <http://www.naftemporiki.gr/>
- <https://www.icloud.com/>
- <http://www.cisco.com/web/solutions/trends/cloud/index.html>
- <http://www.agora.mfa.gr/frontoffice/>
(Hellenic Republic Ministry Of Foreign Affairs)
- <http://www.observatory.gr/>
- <http://www.euretirio.com>
(Online Ευρετήριο Οικονομικών Όρων)
- <http://www.investingreece.gov.gr/>