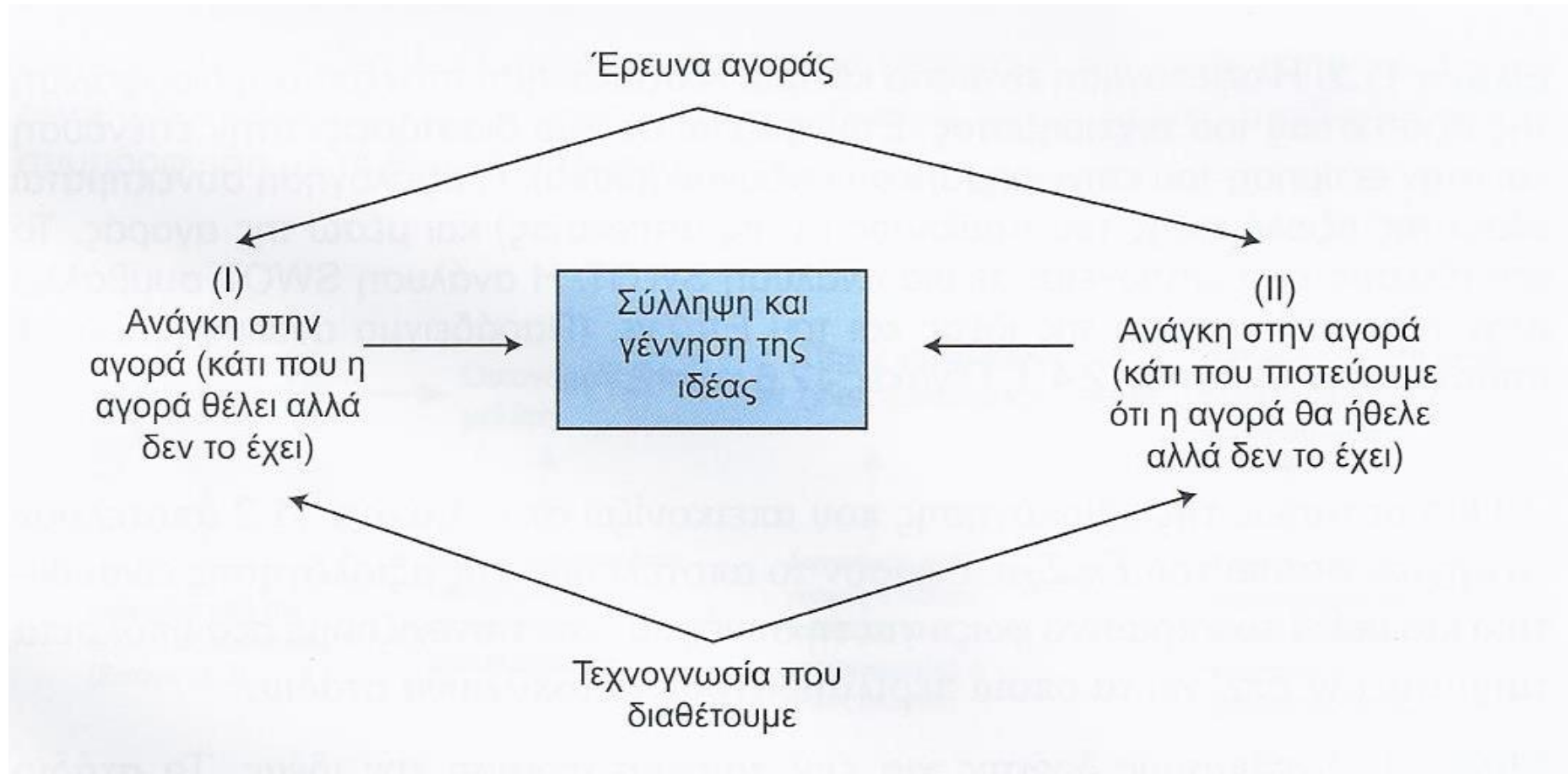


Επιχειρηματικά πλάνα

Δρ. Μαρία Μπακατσάκη
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
ΕΔΙΠ Εργαστηρίου Διοικητικών Συστημάτων

Σύλληψη της ιδέας



Λόγοι που απορρίπτονται με την πρώτη ματιά

1. Η παρουσίαση είναι πολύ πρόχειρη ή ανειλικρινής, δεν έχει απήχηση.
2. Το κείμενο είναι πολύ μεγάλο, με πολλές γενικεύσεις, πολλές σάλτσες.
3. Το κείμενο είναι πολύ μικρό, αδύναμο και αόριστο.
4. Ανεξάρτητα από το μέγεθος, δεν υπάρχουν αρκετά σαφή δεδομένα και λεπτομέρειες.
5. Υπάρχουν σφάλματα δεδομένων (θανάσιμο αμάρτημα).
6. Συγκεκριμένες παραλείψεις υποδεικνύουν έλλειψη ζωτικών προσόντων, πόρων ή γνώσεων.
7. Δεν υπάρχει επαρκής υποθετική ανάλυση υποθετικών σεναρίων (Τι θα γίνει αν οι πωλήσεις πέσουν 10%; Τι θα γίνει αν τα επιτόκια ανέβουν μια μονάδα;)
8. Οι οικονομικές προβολές είναι αδικαιολόγητα αισιόδοξες, ειδικά αν οι πωλήσεις ή οι ταμειακές ροές βελτιώνονται εντελώς ομαλά, χωρίς εποχική διαφοροποίηση ή πτωτικές τάσεις.
9. Είναι αυτονόητο ότι τα σχέδια γίνονται για την εξεύρεση χρηματοδότησης και όχι για τη διεύθυνση της επιχείρησης.
10. Το σχέδιο έγινε από επαγγελματίες συμβούλους, γεγονός που θέτει εν αμφιβόλω τα προσόντα της διεύθυνσης.

Τι θέλουν ΟΛΟΙ να μάθουν (1/2)

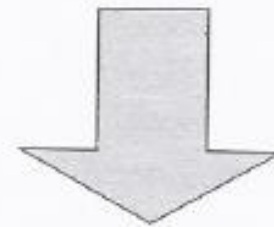
1. Μπορεί η διεύθυνση να περιγράψει επαρκώς τις ιδέες της; Έχουν καλά επικοινωνιακά προσόντα;
2. Αν πρόκειται για υπάρχουσα επιχείρηση, πώς την διηύθυναν μέχρι τώρα;
3. Τι ποιότητα έχει η διεύθυνση;
4. Καταλαβαίνει την επιχείρησή της; Έχει διεισδυτικές γνώσεις σχετικά με καθοριστικούς παράγοντες όπως τα έξοδα ανά αντικείμενο, το νεκρό σημείο, οι πωλήσεις ανά προϊόν;
5. Κατανοεί την αγορά; Ποιος θα αγοράσει; Γιατί;
6. Κατανοεί τον ανταγωνισμό; Ποιοι είναι οι βασικοί ανταγωνιστές; Τι μερίδιο αγοράς έχουν;
7. Που είναι το σχέδιο δράσης; Πώς θα γίνει η θεωρία πράξη;



Δύσκολοι επενδυτές ιδίων κεφαλαίων

Χρηματοδοτικές απαιτήσεις

8. Πόση χρηματοδότηση απαιτείται;
9. Σε τι θα χρησιμοποιηθούν τα χρήματα;
10. Τι ακριβώς θα αγοράσουμε, πάγια στοιχεία, πνευματική ιδιοκτησία, όνειρα;



Βολικοί τραπεζίτες!

8. Υπάρχει επαρκής εγγύηση για τα δάνεια;
9. Θα υπάρξουν επαρκείς ταμειακές ροές για την πληρωμή των τόκων και την εξόφληση του αρχικού κεφαλαίου;

Τι
θέλουν
ΟΛΟΙ να
μάθουν
(2/2)

Το ιστορικό

- 11. Πόσα χρήματα έχουν πάρει ήδη;
- 12. Πόσα προήλθαν από τους ιδιοκτήτες;*
- 13. Από πού αλλού πήραν;
- 14. Πώς χρησιμοποιήθηκαν;
- 15. Τι αποτέλεσμα είχαν;

Το μέλλον

- 16. Πώς θα χρηματοδοτηθεί ενδεχόμενη επέκταση;
- 17. Πώς θα αναπτυχθεί η επένδυσή μας και πώς θα επηρεαστεί από την έκδοση νέων μετοχών;

Η συμφωνία

- 18. Τι ποσοστό της εταιρείας προσφέρεται;
- 19. Ποια είναι η τιμή;
- 20. Τι είδους μέτοχοι χρειάζονται; Παθητικοί ή ενεργητικοί, με ειδικά προσόντα, γνώσεις, γνωριμίες;
- 21. Πώς θα ξεκλειδώσουν οι επενδυτές τη μελλοντική αξία;
- 22. Τι απόδοση κεφαλαίου θα έχουμε;
- 23. Ποιοι είναι οι κίνδυνοι απώλειας της επένδυσης;

Τι σκέφτονται οι ελεγκτές των επιχειρηματικών σχεδίων

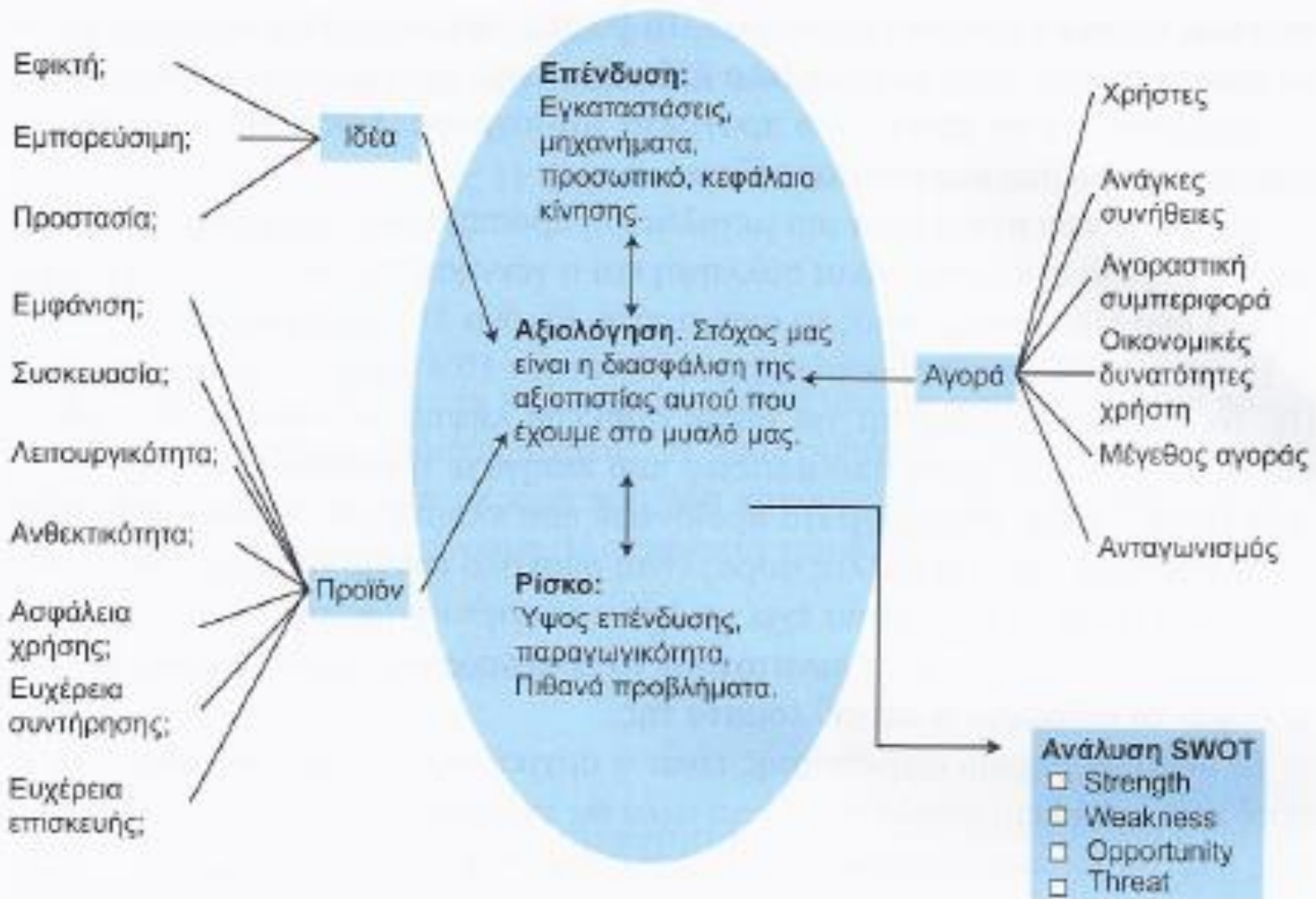
1. **Διοικητικό συμβούλιο.** Έχετε προσδιορίσει σωστά τους εταιρικούς στόχους και έχετε αναπτύξει ελκυστική ανταγωνιστική στρατηγική; Θα ενισχύσει αυτό το κύρος του συμβουλίου;
2. **Ο Διευθύνων Σύμβουλος ή άλλοι εσωτερικοί διευθυντές.** Είναι καλή η στρατηγική, το εκτελεστικό σχέδιο εφικτό; Είναι εναρμονισμένο με τον δικό τους τρόπο διεύθυνσης; Θα το δουν ως απειλή για την αυτοκρατορία τους ή μήπως ως ευκαιρία για να αυξήσουν το κύρος τους;
3. **Κρατικές υπηρεσίες.** Εκπληρώνετε τους στόχους τους; Παρέχετε εκπαίδευση και κατάρτιση, δημιουργείτε θέσεις εργασίας, συμβάλλετε στην αναζωογόνηση τομέων που περνούν κρίση, αυξάνετε τις εξαγωγές; Αν ναι, φροντίστε να το πείτε. Θα τους βοηθήσει να φαίνονται εντάξει απέναντι στον Τύπο; Μπορούν τόσο αυτοί όσο και εσείς να κερδίσετε καλή δημοσιότητα;
4. **Τραπεζίτες.** Έχετε εγγύηση και ταμειακές ροές για να εξοφλήσετε τα δάνειά σας; Ελαχιστοποιεί το σχέδιο τους κινδύνους για το άτομο που θα το εγκρίνει;
5. **Επιχειρηματικοί συνεργάτες.** Συμπληρώνουν τα προσόντα και οι πόροι σας τα δικά τους; Πώς θα προσθέσετε αξία στην επιχείρησή τους; Έχετε αποδείξει την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητά σας;
6. **Φίλοι, άγγελοι.** Θα πάρουν τα λεφτά τους πίσω;
7. **Επενδυτές καινοτομιών.** Είναι κατάλληλη η ομάδα διεύθυνσης; Είναι μοναδική η επιχειρηματική πρόταση; Θα καταφέρετε να τα βγάλετε πέρα;
8. **Εταιρείες επενδύσεων.** Τι το ιδιαίτερο έχει αυτή η επιχείρηση; Πώς θα αναπτυχθεί;
9. **Θεσμικοί επενδυτές.** Είναι σταθερή η επιχείρηση; Μπορεί να ξεπεράσει την αγορά μακροπρόθεσμα;
10. **Σύμβουλοι επενδύσεων.** Έχετε εκπληρώσει τις τυπικές απαιτήσεις για δημόσια εγγραφή ή ιδιωτική τοποθέτηση;

ΒΗΜΑ 1-Ανάλυση ευκαιριών (Opportunity analysis)

- Περιγραφή του αγαθού ή της υπηρεσίας
- Αξιολόγηση του επιχειρηματία
- Επεξήγηση των δραστηριοτήτων και των πόρων που είναι απαραίτητοι για να μεταφραστεί η ιδέα σε μια βιώσιμη επιχείρηση.

Ποιά αγοραστική ανάγκη εκπληρώνει η ιδέα μου;
Ποιές προσωπικές παρατηρήσεις έχω βιώσει ή καταγράψει σε σχέση με αυτή την αγοραστική ανάγκη;
Ποιά κοινωνική κατάσταση υποβόσκει αυτής της αγοραστικής ανάγκης;
Ποιά ερευνητικά δεδομένα της αγοράς θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν για να περιγράψουν αυτή την αγοραστική ανάγκη;
Ποιές πατέντες είναι διαθέσιμες για να εκπληρώσουν αυτή την ανάγκη;
Ποιός ανταγωνισμός υπάρχει σε αυτή την αγορά; Πώς θα περιέγραφα τη συμπεριφορά αυτού του ανταγωνισμού;
Ποιά είναι η κατάσταση της διεθνούς αγοράς;
Ποιά είναι η κατάσταση του διεθνούς ανταγωνισμού;
Πού βρίσκονται τα χρήματα που μπορώ να κερδίσω από αυτή τη δραστηριότητα;

Οι διαστάσεις της αξιολόγησης της ιδέας



Ερωματολόγιο Ίδρυσης Νέας Επιχείρησης

1. Προϊόν

Ποιά πελατειακή ανάγκη θα ικανοποιήσουμε;

Πώς μπορεί το προϊόν μας να είναι μοναδικό;

2. Πελάτης

Ποιοί είναι οι πελάτες μας; Ποιά είναι τα χαρακτηριστικά τους;

Πού κατοικούν/εργάζονται/διασκεδάζουν;

Ποιές είναι οι αγοραστικές συνήθειές τους;

Ποιές είναι οι ανάγκες τους;

3. Ανταγωνισμός

Ποιός/πού είναι ο ανταγωνισμός;

Ποιές είναι οι δυνάμεις και οι αδυναμίες τους;

Πώς θα ανταποκρίνονται σε εμάς;

4. Προμηθευτές

Ποιοί/πού είναι οι προμηθευτές μας;

Ποιές είναι οι επιχειρηματικές πρακτικές τους;

Ποιές σχέσεις μπορούμε να περιμένουμε;

5. Τοποθεσία

Πού βρίσκονται οι πελάτες/ανταγωνιστές/προμηθευτές μας;

Ποιό είναι το κόστος της τοποθεσίας;

Ποιοί είναι οι νομικοί περιορισμοί που έχει η τοποθεσία;

6. Εγκαταστάσεις/Εξοπλισμός

Θα πρέπει να νοικιάσουμε/αγοράσουμε/χτίσουμε/ανακαινίσουμε τις εγκαταστάσεις;

Θα πρέπει να νοικιάσουμε/αποκτήσουμε/αγοράσουμε τον εξοπλισμό;

Συντήρηση;

7. Ανθρώπινο Δυναμικό

Διαθεσιμότητα;

Εκπαίδευση;

Κόστος;

8. Νομικό Περιβάλλον και Κανονισμοί

Άδειες/επιβεβαιώσεις/διαπιστευτήρια;

Κυβερνητικές υπηρεσίες;

Αξιοπιστία;

9. Πολιτισμικό/Κοινωνικό Περιβάλλον

Πολιτισμικά ζητήματα;

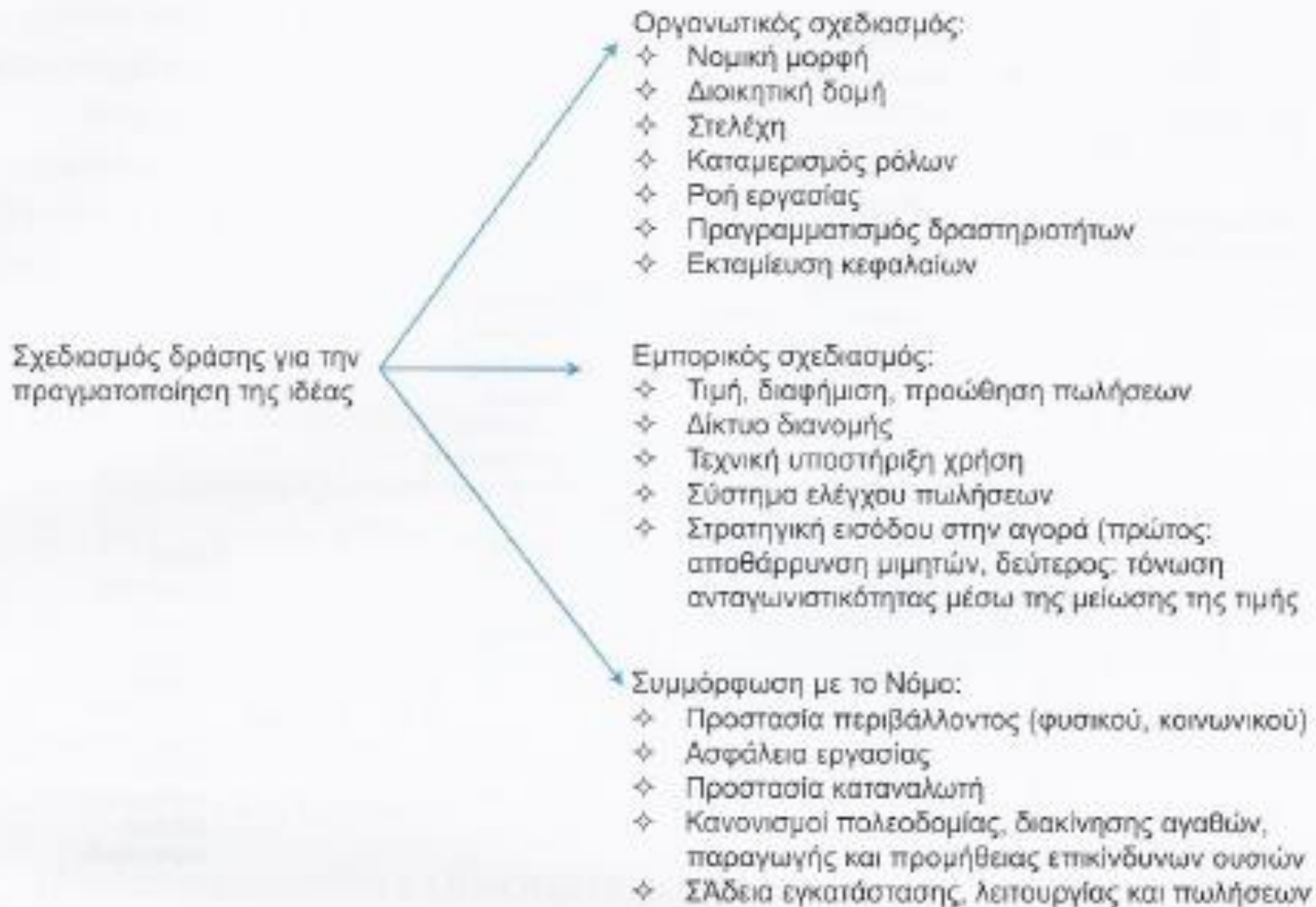
Κοινωνικά ζητήματα;

10. Διεθνές Περιβάλλον

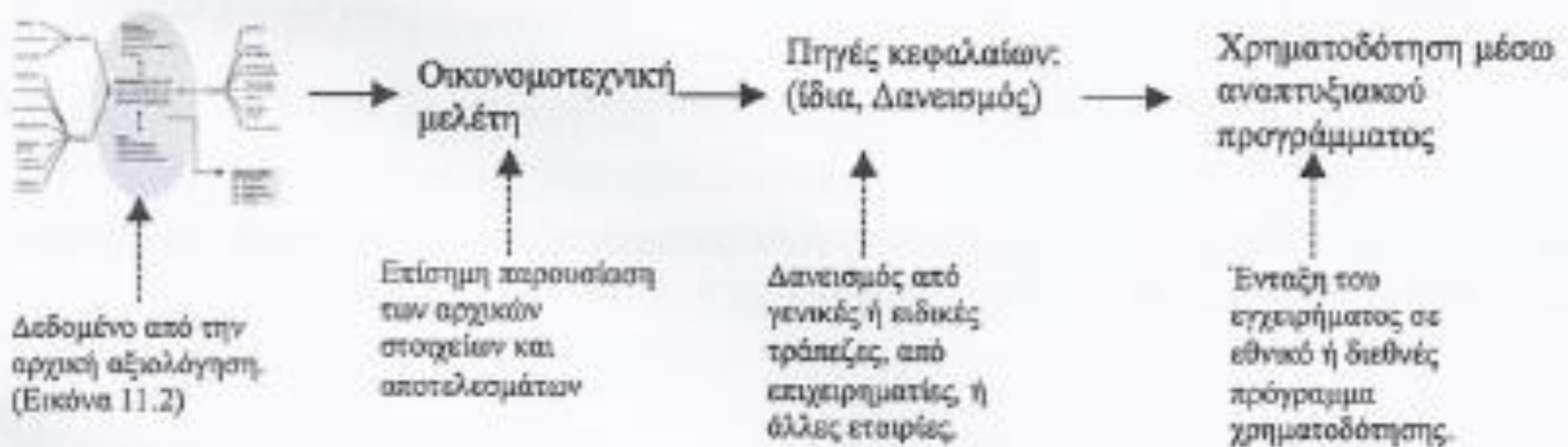
Διεθνή ζητήματα;

11. Άλλα

Στάδιο 2: Σχεδιασμός για την εφαρμογή της ιδέας



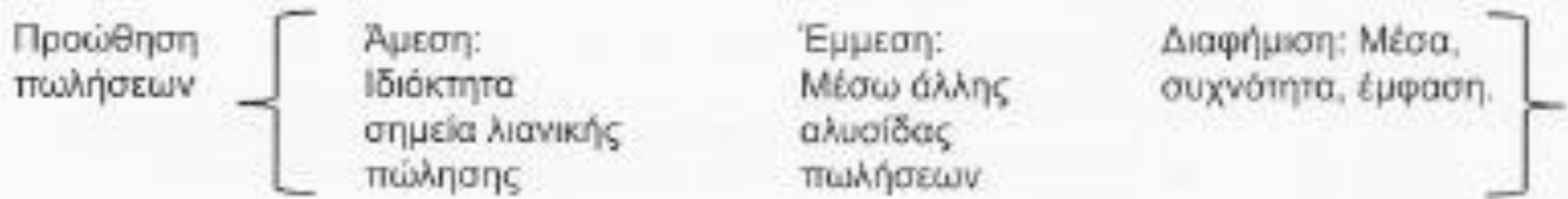
Στάδιο 3-Εξασφάλιση επενδυτικού κεφαλαίου



Στάδιο 4-Καθορισμός και σχεδιασμός των λεπτομερειών



Στάδιο 5 - Προώθηση του προϊόντος στην αγορά

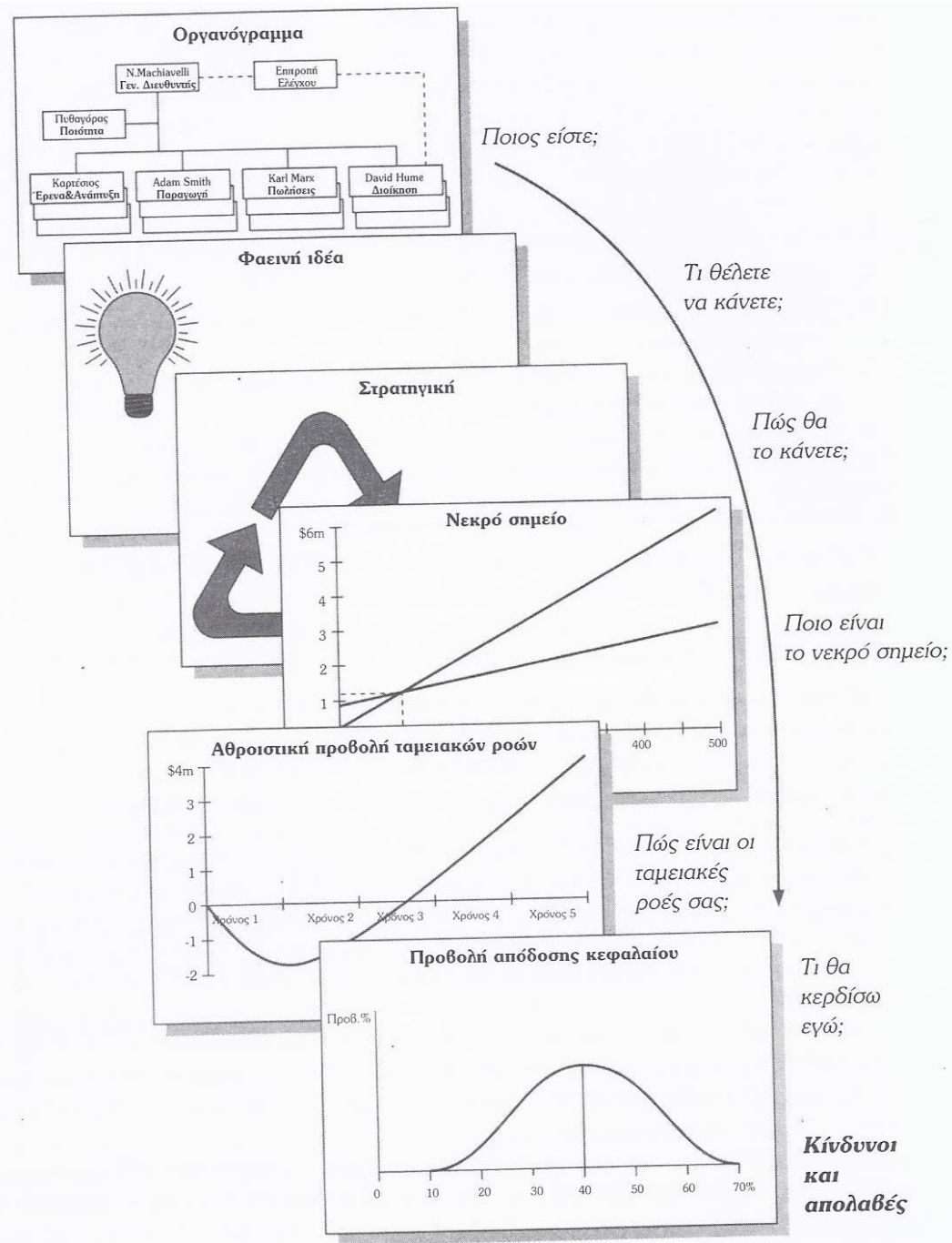


Παράγοντες αποτελεσματικού Επιχειρηματικού Σχεδίου

(Ενδιαφερόμενοι) x (Ευκαιρία) x (Ταμειακή ροή) x (Marketing)

Επιχειρηματικό σχέδιο (Business Plan)

Συνοπτική περιγραφή
σε 6 βασικές σελίδες



• Η ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ Η Περιγραφή της Επιχειρηματικής Ιδέας και της Επιχείρησης Η Ευκαιρία και η Στρατηγική Η Αγορά-Στόχος και οι Προβλέψεις Τα Ανταγωνιστικά Πλεονεκτήματα Το Κόστος Η Βιωσιμότητα Η Ομάδα Η Προσφορά • Ο ΚΛΑΔΟΣ, Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΚΑΙ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ Ή Η ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΗΣ Ο Κλάδος Η Εταιρεία και η Ιδέα Το Προϊόν ή η Υπηρεσία Η Στρατηγική Εισόδου και Ανάπτυξης • Η ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΙ Η ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ Οι Πελάτες Το Μέγεθος και οι Τάσεις της Αγοράς Ο Ανταγωνισμός και τα Ανταγωνιστικά Πλεονεκτήματα Το Προβλεπόμενο Μεριδίον Αγοράς και οι Πωλήσεις Η Διαρκής Αξιολόγηση της Αγοράς • ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ Τα Ακαθάριστα και Λειτουργικά Περιθώρια Η Δυνατότητα και η Διάρκεια του Κέρδους Τα Σταθερά, τα Μεταβλητά και τα Ημιμεταβλητά Έξοδα Οι Μήνες της Εξισορρόπησης Οι Μήνες της Επίτευξης Θετικής Ροής Ρευστού • ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ Η Συνολική Στρατηγική Μάρκετινγκ Η Τιμολόγηση Οι Τακτικές Πωλήσεων Οι Κανονισμοί Υπηρεσιών και Εγγυήσεων Η Διαφήμιση και η Προώθηση Η Διανομή • ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ Η Ανάπτυξη του Κύρους και των Καθηκόντων Οι Δυσκολίες και οι Κίνδυνοι	- Η Βελτίωση του Προϊόντος και τα Νέα Προϊόντα Τα Έξοδα Τα Θέματα Ιδιοκτησίας • ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ Ο Λειτουργικός Κύκλος Η Γεωγραφική Τοποθεσία Οι Εγκαταστάσεις και οι Βελτιώσεις Η Στρατηγική και τα Σχέδια Τα Ζητήματα Κανονισμών και τα Νομικά Θέματα • Η ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ Η Οργάνωση Το Σημαντικό Προσωπικό Διοίκησης Η Αμοιβή της Διοίκησης και η Ιδιοκτησία Οι Άλλοι Επενδυτές Η Απασχόληση, οι Άλλες Συμφωνίες, οι Επιλογές Μετοχών και τα Σχέδια Επιπλέον Αμοιβών Το Διοικητικό Συμβούλιο Οι Άλλοι Ενδιαφερόμενοι, τα Δικαιώματα και οι Περιορισμοί Η Υποστήριξη από Επαγγελματίες Συμβούλους και Υπηρεσίες • ΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ • ΟΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ, ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΟΙ ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ • ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ Οι Πραγματικές Δηλώσεις Εισοδήματος και οι Ισολογισμοί Οι Φόρμες Δήλωσης Εισοδήματος Οι Φόρμες Ισολογισμού Οι Φόρμες Ανάλυσης Ροής Ρευστού Ο Πίνακας Εξισορρόπησης και Υπολογισμών Ο Έλεγχος των Εξόδων Τα Σημαντικά Σημεία • Η ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ Η Επιθυμητή Χρηματοδότηση Η Προσφορά Η Κεφαλαιοποίηση Η Χρήση των Χρηματοδοτήσεων Τα Κέρδη των Επενδυτών • ΕΥΡΕΤΗΡΙΑ
---	---

1. Εξώφυλλο

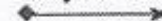
Tetrylus Inc

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ
για την περίοδο 2003 έως 2005
[πρότυπο πλαίσιο επιχειρηματικού σχεδίου]

Tetrylus ONE

Σύστημα παρακολούθησης ραδιοσυχνότητας για την τηλεπαρακολούθηση και την ασφάλεια των εργαζομένων σε περιβάλλοντα εργασίας που παρουσιάζουν κινδύνους

Tetrylus ONE



2. Περιεχόμενα

Περιεχόμενα	
Προκαταρκτικές λεπτομέρειες	
Στοιχεία επικοινωνίας	3
Επαγγελματικοί σύμβουλοι	3
Ορισμοί	3
Έλεγχος εγγράφου	3
Νομική ρήτρα	3
Περίληψη	4
Τρέχουσα κατάσταση	5
Βασικά εταιρικά στοιχεία	5
Όραμα, αποστολή, αξίες	5
Ιστορικό και τρέχουσα κατάσταση	5
Οργάνωση και διοίκηση	6
Υποδομή	6
Προϊόντα και υπηρεσίες	6
Ιδιαίτερες ικανότητες	6
Ανάλυση αγοράς	7
Ο κλάδος	7
Η αγορά μας	7
Ανταγωνιστές	7
Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα	7
Στρατηγική και σχέδια	8
Στόχοι	8
Στρατηγική	8
Εκτελεστικό σχέδιο	8
Προβλέψεις πωλήσεων	9
Όγκος πωλήσεων	9
Κόστος παραγωγής	9
Τιμολόγηση	9
Ακαθάριστο κέρδος από πωλήσεις	9
Οικονομικές προβλέψεις	10
Ανάλυση νεκρού σημείου	10
Κεφαλαιουχικές δαπάνες	10
Έξοδα προσωπικού	10
Άλλα οργανικά έξοδα	10
Λογαριασμός αποτελεσμάτων χρήσης	11
Ισολασμός	11
Ταμειακή ροή και χρηματοδοτικές απαιτήσεις	11
Αποτίμηση	11
Ανάλυση κινδύνων	12
Δυνατά και αδύνατα σημεία, ευκαιρίες και απειλές	12
Καθοριστικοί παράγοντες επιτυχίας	12
Περιοριστικοί παράγοντες	12
Συγκεκριμένοι κίνδυνοι και λύσεις	12
Εναλλακτικά σενάρια	12
Επίλογος	13
Παραρτήματα	14
Α Αναλυτικά οικονομικά στοιχεία	14
Β Βιογραφικά σημειώματα ανώτερων στελεχών	20

3. Προκαταρκτικά

Επαφές

Για περισσότερες πληροφορίες, επικοινωνήστε με τον κ.

Niccolo Macchiaveli

Διευθυντής Ομίλου, Tetrylus Inc.

Mega House, 2010 Boston Road,

Guestware 32266

Τηλ.: 0161 224 3270

Φαξ: 0161 224 3275

Email: inquiries@tetrylus.com

Σύμβουλοι

Τράπεζα First Second Bank, Παράρτημα, διεύθυνση...

Νομικοί West Central Attorneys, διεύθυνση...

Ελεγκτές Arthur & Sons, διεύθυνση...

Ορισμοί

...

Πομπός Συσκευή ελέγχου η οποία...

RFID Radio frequency identification

Έλεγχος εγγράφου		Στα πλαίσια του ελέγχου του ISO 9002: ΟΧΙ	
Ιδιοκτήτης	Niccolo Macchiaveli		
Ημερομηνία	Αρχικό Φεβρουάριος 2002		
Αντίγραφο	Παραδόθηκε στον	Μορφή	Σημειώσεις
1	Αρχείο	Πρωτότυπο	
2	Niccolo Macchiaveli	DOC	
3	Rene Descartes	PDF	
4	Adam Smith	PDF	
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Με επιφύλαξη κάθε δικαιώματος. Οι πληροφορίες που περιλαμβάνονται στο παρόν έγγραφο είναι απόρρητες. Μπορεί επίσης να αποτελούν ιδιοκτησία και εμπορικό απόρρητο της Tetrylus Inc. Απαγορεύεται η αναπαραγωγή και η διακίνηση όλου ή μέρους του παρόντος εγγράφου χωρίς προηγούμενη άδεια του συντάκτη, σε οποιαδήποτε μορφή και με οποιαδήποτε μέσα, συμπεριλαμβανομένων μεταξύ άλλων ηλεκτρονικών, μηχανικών, φωτοαντιγραφικών, καταγραφής ή αποθήκευσης σε οποιαδήποτε συσκευή ανάπασης οποιασδήποτε φύσης. Το Tetrylus ONE αποτελεί εμπορικό σήμα της Tetrylus Inc.

4. Περίληψη

Περίληψη

Η *Tetragylus* προσφέρει 40% από το εγκεκριμένο μετοχικό της κεφάλαιο έναντι 1,25 εκατομμυρίων δολαρίων. Αυτό είναι το ποσό της επιπλέον χρηματοδότησης που χρειαζόμαστε για να ανταποκριθούμε στις παραγωγές του μοναδικού μας βιομηχανικού συστήματος υπολογιστών και να παράγουμε κέρδη της τάξης των 6 εκατομμυρίων δολαρίων το χρόνο μέχρι το 2005. Τοποθετούμε την *Tetragylus* για αρχική δημόσια προσφορά το 2005 σε αναμενόμενη κεφαλαιοποίηση αγοράς 60 εκατομμυρίων δολαρίων. Το παρόν επιχειρηματικό σχέδιο προσδιορίζει τους στρατηγικούς, λειτουργικούς και οικονομικούς...

Η εταιρεία

Η *Tetragylus* ιδρύθηκε τον Φεβρουάριο του 2002 με εκδοθέν μετοχικό κεφάλαιο 10.000 δολαρίων. Ο ιδρυτής, Niccolo Machiavelli, είναι γνωστός για τις επιδόσεις του στο στρατηγικό μάνατζμεντ. Υποστηρίζεται στα καθήκοντά του από τον Rene Descartes, διευθυντή Τεχνολογίας. Ο Rene φημίζεται για τη λογική του και διαθέτει σημαντική εμπειρία από την προηγούμενη θέση του ως διευθυντής...

Το προϊόν

Το *Tetragylus ONE* είναι πακέτο υλικού και λογισμικού που μειώνει τα ατυχήματα σε επικίνδυνα εργασιακά περιβάλλοντα και τις δαπάνες εκπλήρωσης των κανονισμών υγείας και ασφάλειας. Στους πρώτους μας χρήστες συμπεριλαμβάνονται σημαντικές πετρελαϊκές, εξορυκτικές και κατασκευαστικές εταιρείες. Ανέκτησαν το σύνολο της επένδυσής τους στο σύστημα σε διάστημα δέκα μηνών...

Εταιρική στρατηγική

Οι πιλοτικές πωλήσεις επιβεβαιώνουν ότι η στρατηγική μας θα έχει επιτυχία. Υπάρχουν πέντε βασικά στοιχεία που τη συνθέτουν...

Οικονομικές προβολές

Το καθαρό κέρδος προβάλλεται σε ... Η ταμειακή ροή θα λάβει θετικό πρόσημο μέσα σε 15 μήνες και το πιθανό πλεόνασμα θα ανέλθει σε... Οι χρηματοδοτικές απαιτήσεις ανέρχονται σε... Σύμφωνα με ρεαλιστικούς υπολογισμούς, ... ποσό το οποίο ανεβάζει την πιθανή απόδοση ιδίων κεφαλαίων στο ποσό των...

Βασικά εταιρικά δεδομένα

Όνομα εταιρείας:	<i>Tetrylus Inc.</i>
Καθεστώς:	Διεθνής επιχείρηση, ιδρυθείσα στις βρετανικές Παρθένες Νήσους στις 29 Φεβρουαρίου 2000.
Κεφάλαιο: Εγκεκριμένο:	10.000 κοινές μετοχές 1 δολαρίου
Εκδοθέν:	Μία μετοχή 1 δολαρίου στον Niccolo Macchiaveli
Επίσημη έδρα:	Fronde Chambers, Tortola, BVI.
Αριθμός μητρώου:	IBC - 3471231
Κεντρικό γραφείο:	2010 Boston Road, Guesswhere

Όραμα:

Η *Tetrylus* έχει σκοπό να γίνει ο παγκόσμιος ηγέτης στον βιομηχανικό εξοπλισμό υγείας και ασφάλειας...

Αποστολή:

Αποστολή της *Tetrylus* είναι να παρέχει συστήματα υπολογιστών υγείας και ασφάλειας εξαιρετικής ποιότητας στην Άπω Ανατολή. Σκοπεύουμε να κατοχυρώσουμε μερίδιο αγοράς 5% μέσα στα επόμενα τρία χρόνια, αυξάνοντας τις ετήσιες πωλήσεις πάνω από 15 εκατομμύρια δολάρια, και τα καθαρά κέρδη πάνω από 6 εκατομμύρια δολάρια. Θα μπούμε στο NASDAQ μέχρι τον πέμπτο χρόνο. Σ' αυτό το διάστημα θα εφαρμόσουμε τα περιβαλλοντικά πρότυπα ISO 13000, θα παρέχουμε στους υπαλλήλους μας κορυφαίες προοπτικές εξέλιξης, θα μειώσουμε τη μέγιστη ανταπόκριση στους πελάτες σε τρεις ώρες και θα συνεργαστούμε στενά για να επιτύχουμε και άλλους στόχους των μετόχων μας.

Εταιρικές αξίες

Θα λειτουργήσουμε στα πλαίσια αυστηρών νομικών και ηθικών κατευθυντήριων γραμμών... Δεν θα δοκιμάζουμε τα προϊόντα μας σε ζώα... Θα φροντίζουμε τους υπαλλήλους μας και θα λάβουμε μέτρα για να αυξήσουμε την ικανοποίηση της εργασίας...

Συνοπτικό ιστορικό και τρέχουσα κατάσταση

Η *Tetrylus* είναι νεοσύστατη εταιρεία. Έχουμε ολοκληρώσει επιτυχώς ένα πιλοτικό πρόγραμμα που...

Πρόσφατα οικονομικά στοιχεία

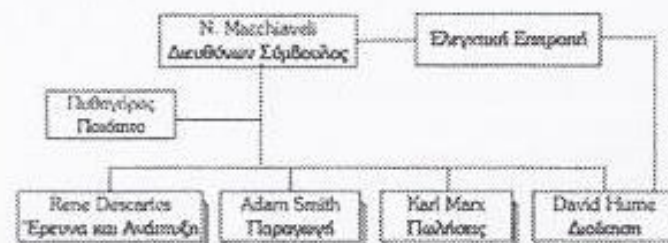
Σύμφωνα με την παραπάνω περιήγηση... Οι οικονομικές προβλέψεις περιλαμβάνονται στην οικονομική ανάλυση, σελ. 11-12. και τα πλήρη ιστορικά και οικονομικά στοιχεία στη σελ. 16.

5. Τρέχουσα κατάσταση

Οργάνωση και Διεύθυνση

Η ομάδα διεύθυνσης αποτελείται από έξι στελέχη με τις απαιτούμενες ικανότητες, αναγνωρισιμότητα εμπειρία και συμπληρωματικά προσόντα. Έχουν συνεργαστεί και στο παρελθόν αποδεικνύοντας την ικανότητά τους να ... Αναλυτικά βιογραφικά θα βρείτε στο Παράρτημα Β, ενώ παρακάτω υπάρχουν σκίτσομα σημειώματα.

Οργανόγραμμα της Tetrylus IncN.



Παραγωγή

Διευθυντής του Τμήματος Παραγωγής μας είναι ο Adam Smith. Υπάρχει ένας από τους πρώτους στον χώρο του που αναγνώρισαν τα οφέλη της εξειδίκευσης και μπορεί να παράγει κορβίτσες (για το σήματα αναγνώρισης) καλύτερα από οποιονδήποτε άλλον ...

Πωλήσεις

Ο Karl Marx είναι υπεύθυνος των Πωλήσεων. Η αδιαφοροποίητη ικανότητά του να εντοπίζει και να ικανοποιεί τις ανάγκες των πελατών μας είναι σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Ο υποδιευθυντής, Karl Popper, έχει δείξει ότι οι προβλέψεις πωλήσεων δεν αποδεικνύονται ακριβείς αλλά μπορούν να διαψευστούν ...

Υποδομή

Η Tetrylus λειτουργεί προς το παρόν από την κατοικία των ιδρυτών. Διαπραγματευτήκαμε μια μεναποικιστική μίσθωση γραφείων στο Βιομηχανικό Πάρκο Millenium. Θα μετακομίσουμε έναν μήνα μετά την έναρξη των επενδύσεων. Το γραφείο έχει ιδανική θέση δίπλα σε εγκαταστάσεις παραγωγής, σε πελάτες και στο αεροδρόμιο ...

Προϊόντα

Το προϊόν που λανσάρουμε είναι το Tetrylus ONE, ένα αυτοματοποιημένο σύστημα παρακολούθησης για την τηλεπαρακολούθηση των εργαζομένων σε επιθυμητά εργασιακά περιβάλλοντα. Αποτελείται από μια εφαρμογή λογισμικού, κάρτες δικτύου ραδιοσυχνότητας και σήματα αναγνώρισης με ενσωματωμένους αναμεταδότες ...

Το λογισμικό το προμηθευμάστε από την Arthur Andy and Son, μια από τις σημαντικότερες εταιρείες συμβούλων παγκοσμίως. Το λογισμικό λειτουργεί ... Τα σήματα αναγνώρισης είναι τροποποιημένες εκδόσεις σημάτων που παράγονται από την ...

Βασικές ικανότητες

Μία επισκόπηση της ανάλυσης της τρέχουσας κατάστασης δείχνει ότι έχουμε αναπτύξει βασικές ικανότητες στους παρακάτω τομείς:

6. Τρέχουσα κατάσταση (συνέχεια)

7. Ανάλυση αγοράς

Ανάλυση αγοράς

Ο κλάδος

Η τάξη προϊόντος είναι ο εξοπλισμός παρακολούθησης και εφαρμογής βιομηχανικής υγείας και ασφάλειας (HSMCE). Υπάρχουν δύο κατηγορίες προϊόντων: τα μη αυτοματοποιημένα και τα υπολογιστικά. Η TetraPlus ανήκει στη δεύτερη...

Η αγορά μας

Η αγορά διαιρείται σε έξι τμήματα. Υπάρχουν τρία είδη βιομηχανικών (κατασκευαστικές, εξόρυξης και πετρελαιοϊκές), το καθένα από τα οποία διαιρείται σε μεγάλες και μικρές εταιρείες (το όριο είναι οι 2.000 χειρωνακτικοί εργάτες και πάνω). Η TetraPlus στοχεύει κυρίως τις μεγάλες πετρελαιοϊκές εταιρείες. Οι άλλες μεγάλες εταιρείες είναι δευτερεύοντες στόχοι μας, αλλά δεν αποκλείονται. Οι μικρές εταιρείες δεν είναι προς το παρόν βιώσιμες προοπτικές για λόγους κόστους.

Η TetraPlus δραστηριοποιείται στη Νοτιοανατολική Ασία. Οι εξορυκτικές και πετρελαιοϊκές εταιρείες έχουν αρκετά ομογενή αγοραστικά χαρακτηριστικά σε όλη την περιοχή, αλλά η κατασκευαστική βιομηχανία είναι πιο διαφοροποιημένη. Το Χονγκ-Κονγκ και η Κίνα ...

Ανταγωνιστές

Τέσσερις σημαντικοί διεθνείς ανταγωνιστές επιχειρούν στην περιοχή μας. Μαζί κατείχαν πέρυσι το 94% της αγοράς, όπως φαίνεται στον Πίνακα 7:

Πίνακας 7. Ανταγωνιστικές πωλήσεις HSMCE στη Νοτιοανατολική Ασία

Εταιρεία	Πωλήσεις, εκατ. \$	Μερίδιο αγοράς, %
Pacific Link	166	46
Atlantic Watch	87	24
Indian Continental	74	20
Arctic Assets	13	4
Άλλες	21	5
SafeTRAK	1	1
Σύνολο	362	100

Παρ' όλα αυτά, αν το δούμε από την άποψη του τμήματος της αγοράς, η εικόνα είναι πολύ διαφορετική. Οι πωλήσεις HSMCE, ανά ανταγωνιστή, τμήμα αγοράς και περιοχή παρουσιάζονται στον Πίνακα 8...

Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα

Σύμφωνα με την έρευνά μας, υπάρχουν τέσσερις τομείς στους οποίους το TetraPlus ONE διαθέτει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Αυτοί είναι οι εξής: ...

Αν εκμεταλλευτούμε αυτά τα πλεονεκτήματα μπορούμε να περιορίσουμε αποτελεσματικά την εισοδο των ανταγωνιστών στη βασική αγορά μας μέχρι...

Επιχειρηματική στρατηγική

Στόχοι

Οι στρατηγικοί μας στόχοι έχουν ως εξής:

1. Όλοιοι επίσημες πωλήσεων όπως φαίνονται στον Πίνακα 16, στήλη Δ.
2. Ολοκλήρωση τροποποιήσεων στο υλικό όπως περιγράφεται στον Πίνακα 17 μέχρι τις αναγραφόμενες ημερομηνίες.
3. Ολοκλήρωση τροποποιήσεων στο λογισμικό όπως περιγράφεται στον Πίνακα 17 μέχρι τις αναγραφόμενες ημερομηνίες.
4. ...

Στρατηγική

Η ανάλυση αγοράς στη σελίδα 00 καταδεικνύει ότι μπορούμε να εκμεταλλευτούμε μια ανταγωνιστική εξειδικευμένη περιοχή της αγοράς (market niche): τα αυτοματοποιημένα συστήματα ασφαλείας για μεγάλες πετρελαιοειδή εταιρείες που επιχειρούν στην Άπω Ανατολή. Οι κυριότερες χώρες...

Ήμασταν οι πρώτοι που εντοπίσαμε το κενό στην αγορά και η αποκλειστική μας άδεια για το σήμα αναγνώρισης αποκλείει τους κύριους ανταγωνιστές. Υπολογίζουμε ότι θα μεσολαβήσει ένα διάστημα 15 περίπου μηνών πριν μπορέσουν να αντιδράσουν... μέχρι τότε θα έχουμε εξασφαλίσει σημαντική μαζική αγορά και η αγορά δεν θα είναι ελκυστική για αυτούς για τους λόγους που αναφέραμε... Επίσης, θα χρησιμοποιήσουμε τα έσοδα από τις πρώτες πωλήσεις για να αναπτύξουμε...

Στην ουσία η στρατηγική μας είναι:

- Να δουλέψουμε με ανεξάρτητους πωλητές υπηρεσιών για να επτύχουμε γρήγορη εξάπλωση του συστήματός μας χρησιμοποιώντας τις σχέσεις και τους πόρους τους. Έχουμε υπογράψει αποκλειστικές συμφωνίες με...
- Να επιδιώξουμε τις στρατηγικές πωλήσεις, όπως παρουσιάζονται στον Πίνακα 16, στήλη Γ, που θα μας εξασφαλίσουν σημαντική μαζική αγορά πολύ γρήγορα και θα αποκλείσουν τους σημαντικότερους ανταγωνιστές.
- Να χρησιμοποιήσουμε τα έσοδα από τις αρχικές πωλήσεις για να δημιουργήσουμε φραγμούς εισόδου όπως φαίνεται στο ...

Εκτελεστικό σχέδιο

Υπάρχουν τρία κύρια στοιχεία στο εκτελεστικό μας σχέδιο, τα οποία έχουν να κάνουν με την παραγωγή, τις πωλήσεις και το μάρκετινγκ και τη διοικητική υποστήριξη. Τα στοιχεία αυτά αναλύονται στις παρακάτω παραγράφους...

Παραγωγή...

Μάρκετινγκ και πωλήσεις...

Διοικητική υποστήριξη...

8. Στρατηγικό και εκτελεστικό σχέδιο

9. Προβλέψεις πωλήσεων

Προβλέψεις πωλήσεων

Το Tettylus ONE μειώνει τον αριθμό των εργασιακών ατυχημάτων και μειώνει το κόστος εφαρμογής της νομοθεσίας περί υγιεινής και ασφάλειας. Οι εταιρείες θα αποσβέσουν μέσα σε δέκα μήνες επένδυση την αρχική τους επένδυση, αγοράζοντας το υλικό, παίρνοντας την άδεια χρήσης του λογισμικού και εφαρμόζοντας το σύστημα. Επιπλέον...

Όγκος πωλήσεων

Ένας περιοριστικός παράγοντας του όγκου πωλήσεων μπορεί να είναι η ικανότητά μας να εφαρμόσουμε αρκετά συστήματα σε δεδομένη χρονική περίοδο. Μπορούμε να λύσουμε αυτό το πρόβλημα πουλώντας μέσω εταιρειών παροχής υπηρεσιών Internet και χρησιμοποιώντας το δικό τους τεχνικό προσωπικό για να εφαρμόσουμε τα συστήματά μας για τους τελικούς χρήστες. Αυτό μειώνει τις ανάγκες μας σε πόρους και μειώνει τον κύκλο πωλήσεων (εφόσον οι εταιρείες αυτές θα εξισώσουν τις υπάρχουσες σχέσεις με τους πελάτες). Επιπλέον, αυξάνουμε τα κέρδη πώλησης Tettylus ONE για τις εταιρείες παροχής υπηρεσιών Internet προσφέροντάς τους μεγάλο περιθώριο κέρδους στο προϊόν ενώ παράλληλα έχουν κέρδη από τις πωλήσεις των υπηρεσιών συμβουλών και εφαρμογής που παρέχουν.

...

Έχουμε ήδη ξεκινήσει με τρεις εταιρείες και αναμένουμε να προσλάβουμε έναν ακόμα φέτος. Θα συνεχίσουμε να προσθέτουμε εταιρείες μέχρι να φτάσουμε τους 20 τον πέμπτο χρόνο. Συνεργαζόμαστε με τις παρούσες εταιρείες για να αναπτύξουμε συγκεκριμένες προοπτικές πωλήσεων. Έχουμε τρεις πιλοτικές πωλήσεις σε στάδιο διαπραγμάτευσης σύμβασης και θα κάνουμε ένα σύνολο τεσσάρων πωλήσεων για φέτος...

Στόχος μας είναι να πουλάμε κατά μέσο όρο 2500 σήματα αναγνώρισης Tettylus ONE με κάθε πώληση μέχρι τον τρίτο χρόνο. Οι αρχικές πωλήσεις θα είναι μικρότερες επειδή...

Κόστος παραγωγής

Τα σήματα αναγνώρισης θα τα παράγει για εμάς η TechnoWhiz. Έτσι μειώνονται οι απαιτούμενοι πόροι και περιορίζονται οι κίνδυνοι επεξεργασίας, καθώς η TechnoWhiz έχει ήδη παράγει πρωτότυπα που ανταποκρίνονται ή και υπερβαίνουν τις δικές μας προδιαγραφές ποιότητας. Το αρχικό κόστος των 50 δολαρίων ανά σήμα θα πέσει στα 23 δολάρια μέσα σε 2 χρόνια. Ο όγκος που έχουμε προβάλει μας επιτρέπει...

Τιμολόγηση

Μακροπρόθεσμα οι πωλήσεις θα φτάσουν κατά μέσο όρο λίγο παραπάνω από 100.000 δολάρια ανά πακέτο. Οι πιλοτικές πωλήσεις που είχαν στόχο να καθιερώσουν σημεία αναφοράς θα είναι μικρότερες. Ο πίνακας που ακολουθεί δείχνει τη σύνθεση ενός πακέτου Tettylus ONE...

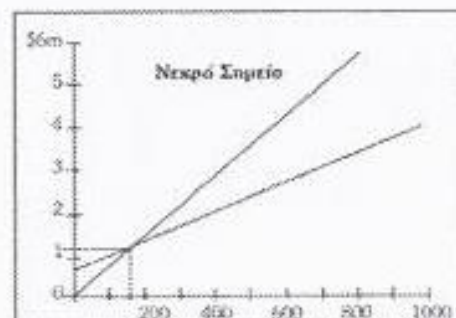
Ακαθάριστο κέρδος πωλήσεων

Ο ακόλουθος πίνακας δείχνει ότι το ακαθάριστο κέρδος πωλήσεων θα φτάσει το...

10. Οικονομική ανάλυση

Οικονομική ανάλυση

Νεκρό Σημείο. Περνάμε το νεκρό σημείο όταν πουλήσουμε περισσότερα από 124 πακέτα *Tetrylus ONE* στην ελάχιστη τιμή των 95.000 δολλαρίων έκαστο...



Πιστεύουμε ότι μπορούμε άνετα να φτάσουμε σε αυτό το επίπεδο νεκρού σημείου ακόμα και υπό το χειρότερο σενάριο με...

Κεφαλαιουχικές δαπάνες

Η παραγωγή του *Tetrylus ONE* απαιτεί τον παρακάτω εξοπλισμό... Θα μειώσουμε τις κεφαλαιουχικές δαπάνες, μισθώνοντας... ωστόσο χρειάζεται να έχουμε... για τις στρατηγικές ευκαιρίες που περιγράφονται στη σελ. 195.

Έξοδα προσωπικού

Τα υψηλότερα οργανικά έξοδα σχετίζονται με τη στελέχωση του... για την ελαχιστοποίηση των δεδουλευσών μας ενώ ενισχύονται οι πωλήσεις, θα αναθέσουμε...

Άλλα οργανικά έξοδα

Ο Πίνακας 10.1 δείχνει ότι τα υψηλότερα οργανικά έξοδα που δεδον έχουν σχέση με το προσωπικό είναι τα εξής...

11. Οικονομική ανάλυση

Λογαριασμός αποτελεσμάτων χρήσης

Τα έσοδα και έξοδα που περιγράψαμε παραπάνω αναφέρονται στον λογαριασμό αποτελεσμάτων χρήσης στον Πίνακα 12 (οι αναλυτικές λεπτομέρειες βρίσκονται στο Παράρτημα Α). Η καθαρή ζημία 1,4 εκατομμυρίων δολαρίων του 1ου χρόνου μειώνεται σε 0,2 εκατομμύρια δολάρια τον 2ο χρόνο και μετατρέπεται σε καθαρό κέρδος 3,8 εκατομμυρίων δολαρίων τον 3ο χρόνο. Οι πωλήσεις θα μπορούσαν ...

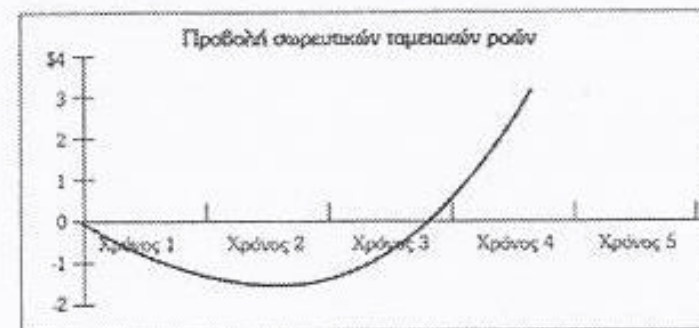
Ισολογισμός

Ο περιληπτικός ισολογισμός παρουσιάζεται στον Πίνακα 13 (αναλυτικά στο Παράρτημα Α). Μέχρι τον 5ο χρόνο, τα παρακρατηθέντα κέρδη ξεπέρασαν τα 12 εκατ. δολάρια και η καθαρή αξία ενεργητικού είναι ...

Ταμειακές ροές και χρηματοδοτικές απαιτήσεις

Το ακόλουθο διάγραμμα απεικονίζει την προβολή σωρευτικών ταμειακών ροών μας (αναλυτικά στοιχεία θα βρείτε στο Παράρτημα Α). Οι μηνιαίες ταμειακές εισροές αρχίζουν να υπερβαίνουν τις εκροές μέχρι τον 14ο μήνα και προχωράμε σε πλεόνασμα μέχρι τον 30ο μήνα.

Η μέγιστη χρηματοδοτική μας απαίτηση είναι 1,25 εκατ. δολάρια...



...

Αποτίμηση

Με έναν μετριοπαθή δείκτη τιμών - κέρδους 10, η υποδηλούμενη αγοράία αξία των ιδίων κεφαλαίων θα φτάσει κοντά στα 40 εκατ. δολάρια μέχρι τον 3ο χρόνο... Αυτό ισοδυναμεί με ενδεχόμενη απόδοση επένδυσης...

12. Ανάλυση κινδύνων

Εκτίμηση κινδύνων

Δυνατά και αδύνατα σημεία, ευκαιρίες και απειλές (SWOT) Αναλύσαμε τα δυνατά και αδύνατα μας σημεία, τις ευκαιρίες και τις απειλές που αντιμετωπίζουμε. Ακολουθούν τα αποτελέσματα αυτής της ανάλυσης, το καθένα με ένα σημείωμα όπου αναλύουμε πώς θα το αντιμετωπίσουμε ή πώς θα επηρεασθούμε από αυτό.

Κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας Υπολογίσαμε ότι θα πρέπει να επιτύχουμε τους παρακάτω στόχους ώστε να προκηρύξουμε με τη στρατηγική μας. Κρισιμότερα είναι η ανάγκη μας να βρούμε... Υλοποιήσαμε ένα πρόγραμμα τρισάρων βημάτων για να εξοφλούσαμε την επιθυμία των απαιτούμενων στόχων... Το πρώτο βήμα είναι...

Περιοριστικοί παράγοντες Δύο είναι οι παράγοντες που μπορούν να περιορίσουν τις πωλήσεις μας για τον πρώτο χρόνο και... Ο πρώτος είναι ένας περιορισμός στο ποσό των... Βέβαια, τα όρια αυτά υπερβαίνουν τα όρια πωλήσεων που μπορούμε να ελέγξουμε λογικά. Επιπλέον...

Συγκεκριμένοι κίνδυνοι και οι λύσεις τους Υπάρχουν οκτώ συγκεκριμένοι κίνδυνοι στους οποίους πρέπει να εστιάσουμε την προσοχή μας... Διαθέτουμε στρατηγικές για την αντιμετώπιση αυτών των κινδύνων, οι οποίες αναλύονται παρακάτω.

Παραγωγή Το Tettylus ONE έχει ήδη παραχθεί δοκιμαστικά, ενώ είναι γνωστή τόσο η σκοπιμότητα όσο και το κόστος κατασκευής του. Η κατασκευή έχει ανατεθεί σε εταιρεία η οποία τηρεί διαδικασίες ελέγχου της ποιότητας σύμφωνα με το πρότυπο ISO 9002. Διευρωπαϊτικός ποιοτικός έλεγχος θα γίνει και από εμάς στις εγκαταστάσεις της εταιρείας αυτής... Ο μόνος παράγοντας που παραμένει ανεξέλεγκτος και μπορεί να έχει επιπτώσεις στην παραγωγή είναι η διαθεσιμότητα και η τιμή της πολυκίνης στην παγκόσμια αγορά, όπου...

Εναλλακτικά σενάρια Οι προβλέψεις των πωλήσεών μας και τα προβλεπόμενα έσοδα, δαπάνες και οικονομικές καταστάσεις βασίζονται στο ελάχιστο του πιο πιθανού σεναρίου. Όπως έχει ήδη επιβεβαιωθεί προηγουμένως, υπάρχει ένα φάσμα πιθανών εκδόσεων που, με τη σειρά τους, εξαρτώνται από ένα ευρύ φάσμα παραγόντων, ορισμένους από τους οποίους μπορούμε να ελέγξουμε και ορισμένους όχι. Έτσι, το σενάριο περιλαμβάνει δύο εναλλακτικά σενάρια τα οποία δίνουν την ανάπτυξη της επιχείρησής σε δύο διαφορετικές καταστάσεις. Το σενάριο κοινών εσόδων υποθέτει ότι ορισμένα απίθανα γεγονότα θα βλάψουν την παραγωγή, τις πωλήσεις και το μάρκετινγκ και τις ημέρες κατά... Σύμφωνα με τους υπολογισμούς, περί όλα αυτά το τεχνικό σημείο θα παραμείνει στο... και... Επίσης, περιλαμβάνουμε και ένα σενάριο υψηλών εσόδων το οποίο δίνει την απόδοση αύξηση του καθαρού κέρδους αν...

Ανάλυση ευαισθησίας Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει την εκτίμηση των επιπτώσεων μιας αύξησης 1% στις βασικές μεταβλητές. Την αντίθετη επίπτωση θα έχει η μείωση κατά 1% οποιωνδήποτε μεταβλητών. Μπορείτε από τον παρακάτω πίνακα να κάνετε τις δικές σας εκτιμήσεις.

Αύξηση 1% σε	Μεταβολή σε		
	Καθαρό κέρδος	Δανεισμός	Απόδοση ιδίων κεφαλαίων %
Όγκος πωλήσεων	+167	-83	+3,3
Τιμή πώλησης	+134	-57	+2,7
Έξοδα μάρκετινγκ	+15	-6	+0,3
Τιμές πρώτων υλών	-59	+30	-1,2
Κόστος εργοστασίου	-23	+12	-0,5
Άλλα κόστη	-12	+5	-0,2

13. Επίλογος

Επίλογος

Υποβάλλαμε το παρόν επιχειρηματικό σχέδιο στην πιο αυστηρή ανάλυση και η επιχείρηση φαίνεται βιώσιμη υπό κάθε ρεαλιστικό σενάριο.

Πιστεύουμε πραγματικά ότι έχουμε εντοπίσει έναν πολύ ισχυρό τομέα επιχειρηματικής δραστηριότητας με βάση μία νέα αλλά δοκιμασμένη τεχνολογία με μοναδικές και συναρπαστικές ευκαιρίες. Το συμπέρασμα από την διεξοδική ανάλυση της αγοράς, είναι ότι τα ανταγωνιστικά προϊόντα είναι τόσο διαφορετικά ώστε... Με βάση την παρούσα ανάλυση, αναπτύξουμε μία ισχυρή στρατηγική για την ταχεία μετάβασή μας στις μεγάλες αγορές και τη σταθεροποίησή μας.

Εξετάσαμε τους ενδεχόμενους κινδύνους και άλλους τους μετατρέψαμε σε ευκαιρίες, άλλους τους εξαλείψαμε και άλλων μειώσαμε το ενδεχόμενο σε επίπεδο που μπορεί να ελεγχθεί...

Ευθυγραμμίσαμε την οργάνωση της εταιρείας μας στις άμεσες ανάγκες μας με στόχο να εξασφαλίσουμε την ταχεία ανάπτυξή μας στο άμεσο μέλλον. Έχουμε μία διοίκηση με υψηλά προσόντα και αποδεδειγμένη σχετική εμπειρία... Επιπλέον, έχουμε ήδη βρει επιπλέον προσωπικό με επίσης υψηλά προσόντα για να συμπληρώσουμε την ομάδα μας.

Οι οικονομικές μας προβλέψεις είναι συντηρητικές, ωστόσο υποδεικνύουν μία πολύ κερδοφόρα επιχείρηση. Όπως προειπώθηκε, πιστεύουμε ότι θα ξεπεράσουμε κατά πολύ αυτές τις προβλέψεις.

...

14. Παράρτημα Α1. Παραγωγή και πωλήσεις

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α1 Παραγωγή και πωλήσεις

Σημείωση: Ανάλογα με τον σκοπό του σχεδίου σας, είναι σχεδόν βέβαιο ότι θα χρειαστεί να συμπληρώσετε προβλέψεις πιο μακροπρόθεσμες από αυτές των 6 μηνών που εμφανίζονται εδώ. Μπορείτε να συμπληρώσετε στοιχεία για τους πρώτους μήνες της μελλοντικής περιόδου και επίσης στοιχεία για τα επόμενα 3-5 χρόνια. Αν η εκκτίμησή σας αφορά και καιρό, θα πρέπει να συμπληρώσετε και στοιχεία για το παρελθόν.

Οικονομικά Σελίδα Τετάρτη

Παραγωγή και πωλήσεις για τους πρώτους 6 μήνες Δωδμήρια

	Μήνας 1	Μήνας 2	Μήνας 3	Μήνας 4	Μήνας 5	Μήνας 6
G-1 Κόστος και τιμές						
G-2 Κόστος παραγωγής, ανά μονάδα	0	50	50	50	50	50
G-3 Τιμή πώλησης, ανά μονάδα	0	78	78	78	78	78
G-4						
G-5 Όγκος αποθεμάτων						
G-6 Αποθέματα έναρξης περιόδου (προηγ. 9)	0	0	300	800	350	850
G-7 Προσθήκη (όγκος παραγωγής)	0	500	500	0	500	0
G-8 Μείωση (όγκος πωλήσεων)	0	-200	0	-450	0	-600
G-9 Αποθέματα λήξης περιόδου (6+7+8)	0	300	800	350	850	250
G-10						
G-11 Αξία αποθεμάτων						
G-12 Αποθέματα έναρξης περιόδου (προηγ. 15)	0	0	15 000	40 000	17 500	42 500
G-13 Προσθήκη (γραμμή 2 x γραμμή 7)	0	25 000	25 000	0	25 000	0
G-14 Μείωση (γραμμή 2 x γραμμή 8)	0	-10 000	0	-22 500	0	-30 000
G-15 Αποθέματα λήξης περιόδου (12+13+14)	0	15 000	40 000	17 500	42 500	12 500
G-16						
G-17 Μικτές πωλήσεις						
G-18 Υλικό (γραμμή 3 x γραμμή 8)	0	15 600	0	35 100	0	46 800
G-19 Λογισμικό	0	4 400	0	4 900	0	3 200
G-20 Συνολικές πωλήσεις (γραμμές 18+19)	0	20 000	0	40 000	0	50 000
G-21						
G-22 Κόστος πωλήσεων						
G-23 Υλικό (γραμμή 2 x γραμμή 8)	0	10 000	0	22 500	0	30 000
G-24 Λογισμικό (από λογαριασμό λογαριασμού)	0	3 591	0	4 683	0	3 979
G-25 Συνολικός κόστος (γραμμές 23 + 24)	0	13 591	0	27 183	0	33 979
G-26						
G-27 Μικτό κέρδος						
G-28 Υλικό (γραμμή 18 - γραμμή 23)	0	5 600	0	12 600	0	16 800
G-29 Λογισμικό (γραμμή 19 - γραμμή 24)	0	809	0	217	0	779
G-30 Σύνολο (γραμμές 28+29)	0	6 409	0	12 817	0	16 021
G-31						
G-32 Μικτό κέρδος, %						
G-33 Υλικό (γραμμή 28 / γραμμή 18)	0	36	0	36	0	36
G-34 Λογισμικό (γραμμή 29 / γραμμή 19)	0	18	0	4	0	-24
G-35 Σύνολο (γραμμή 30 / γραμμή 20)	0	32	0	32	0	32

15. Παράρτημα Α2. Κεφαλαιουχικές δαπάνες

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α.2

TETBYLUS Inc Οικονομικό σχέδιο

Συνολικές κεφαλαιουχικές δαπάνες και απόσβεση για τους πρώτους έξι μήνες
δοθέντες

	Μήνας 1	Μήνας 2	Μήνας 3	Μήνας 4	Μήνας 5	Μήνας 6	H1
ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ							
C-11 Εντασσόμενος εξοπλισμός γραφείου	6 500	0	0	0	0	0	6 500
C-12 Έπιπλα γραφείου	5 000	0	0	0	0	0	5 000
C-13 Εξοπλισμός γραφείου	0	0	750	0	0	0	750
C-14 Εξοπλισμός τηλεπικοινωνιών	0	0	0	0	0	0	0
C-15 Υπολογιστές, κ.λπ.	20 000	1 500	0	1 000	0	0	22 500
C-16 Λογισμικό	5 000	0	0	0	0	0	5 000
C-17 Ουδέν	0	0	0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ							
ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	36,500	1 500	750	1000	0	0	39 750
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ							
D-11 Εντασσόμενος εξοπλισμός γραφείου	0	542	542	542	542	542	2 708
D-12 Έπιπλα γραφείου	0	83	83	83	83	83	417
D-13 Εξοπλισμός γραφείου	0	0	0	13	13	13	38
D-14 Εξοπλισμός τηλεπικοινωνιών	0	0	0	0	0	0	0
D-15 Υπολογιστές, κ.λπ.	0	556	597	597	625	625	3 000
D-16 Λογισμικό	0	208	208	208	208	208	1 042
D-17 Ουδέν	0	0	0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ	0	1 389	1 431	1 443	1 471	1 471	7 204

Σημειώσεις για τους λογαριασμούς: πολιτική απόσβεσης

Τα πάγια στοιχεία αποσβένονται κατά τη διάρκεια των προβλεπόμενων ωφέλιμων βίων τους με βάση τη μέθοδο σταθερές απόσβεσης. Ο εντασσόμενος εξοπλισμός γραφείου αποσβένεται κατά τη δωδεκάμηνη περίοδο της μίσθωσης γραφείου, τα έπιπλα και ο εξοπλισμός γραφείου αποσβένονται σε περίοδο 60 μηνών, οι υπολογιστές σε 36 και το λογισμικό σε 24 μήνες.

Σχόλια

Γραμμή 5-00 - Σύνολο μισθών

Οι συνολικές δαπάνες για μισθούς βασίζονται σε αριθμητικές προβολές και στα ενταγμένα επίπεδα μισθών (όπως περιγράφονται στη σελίδα 45).

Γραμμή 5-11 Αποβές διοικητικού συμβουλίου

Υπόκειται το ποσό των 10 000 δολαρίων τον μήνα για την κάλυψη των βασικών εξόδων και διαμερισμών των ακριβοπληρών. Θα αυξηθεί για να φτάσει τα επίπεδα της αγοράς όταν η επιχείρηση θα έχει βιώσιμο θετικό ταμιαίο υπόλοιπο.

Γραμμή 5-12 Παραλείπεται σκόνη

Γραμμή 5-13 Εργολάποις

Για να αποφύγουμε τη δαπάνη που απορρέει από την αύξηση του μόνιμου προσωπικού και για να εμμελίσουμε το φάσμα των διαθέσιμων πόρων, θα απασχοληθεί ένας αριθμός τεχνικού προσωπικού με υπεργολαβία. Τα έξοδά τους παραρτώνται στη σελίδα 45 και το σύνολο περιλαμβάνεται στη γραμμή 5-13.

Γραμμή E-11 Ενοίκια και φόροι εγκαταστάσεων

Θα έχουμε έναν κλάδο μίσθωσης για εγκαταστάσεις γραφείου στην οδό High Road 115. Αυτά θα παραμείνουν στα 12 000 δολάρια την περίοδο αυτή και είναι πλήρως προκαταβολικά ξεκινώντας από τον μήνα 1.

Γραμμή E-12 Τοκακροδοτική απόσβεση - βελτιώσεις μισθίων/Αυτά είναι τα αρχικά έξοδα εντασσόμενου εξοπλισμού γραφείου (που περιγράφονται στη σελίδα 82) που αποσβένονται κατά τη δωδεκάμηνη περίοδο της μίσθωσης.

Γραμμή E-13 Κοινές ωφέλειες

Υπολογίστηκε ότι τα έξοδα για ηλεκτρικό ρεύμα και νερό θα φτάσουν κατά μέσο όρο 2500 δολάρια από τα 500 δολάρια τον μήνα. Θα υπάρξει επίσης αύξηση τιμών τον μήνα 11 -διότι προβλέπεται η μέγιστη πιθανή αύξηση της τάξης του 10%.

16. Παράρτημα Α3. Έξοδα προσωπικού

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α3 Έξοδα προσωπικού

TETRYLUS ΙΙος Οικονομικό σχέδιο

Έξοδα προσωπικού, πρώτοι έξι μήνες

Δαπάνια

	Μήνας 1	Μήνας 2	Μήνας 3	Μήνας 4	Μήνας 5	Μήνας 6	H1
ΑΡΙΘΜΟΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ							
Σύμβουλοι/ διευθυντές	3	3	3	3	3	3	3
Τεχνικό προσωπικό	2	4	4	4	4	4	4
Προσωπικό μάρκετινγκ	0	1	1	2	2	2	2
Διοικητικό προσωπικό	2	2	2	2	2	3	3
Σύνολο	7	10	10	11	11	12	12
ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ							
Μισθοί προσωπικού							
S-1 Τεχνικό προσωπικό 1	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	7 200
S-2 Τεχνικό προσωπικό 2	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	7 200
S-3 Τεχνικό προσωπικό 3		1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	6 000
S-4 Τεχνικό προσωπικό 4		1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	6 000
S-5 Διευθυντής πωλήσεων/διανομής				1 250	1 259	1 250	3 759
S-6 Γραμματέας τιμ. μάρκετινγκ		750	750	750	750	750	3 750
S-7 Λογιστήριο, κ.λπ.						750	750
S-8 Υπάλληλος υποδοχής/γραμματέας	600	600	600	600	600	600	3 600
S-9 Κλειστήρας/φρουρός ασφαλείας	300	300	300	300	300	300	1 800
S-00 ΣΥΝΟΛΟ	3 300	6 450	6 450	7 700	7 709	8 450	40 059
S-11 Αμοιβές διοικητικού συμβουλίου	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	60 000
S-13 Εργολάβοι	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	60 000
S-14 Κοινωνική ασφάλιση προσωπικού	92	162	162	185	185	208	992
S-15 Επαικό προσωπικό	0	0	0	0	0	0	0
S-10 ΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΣΟ	23 392	26 612	26 612	27 885	27 894	28 658	161 061
S-21 Ταμείο συνταξιοδότησης προσωπικού	417	417	417	417	417	417	2 500
S-22 Ταμείο αποκομιδής αποχώρησης προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0
S-23 Παροχές ενοικίου προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0
S-24 Παροχές μεταφοράς προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0
S-25 Άλλες παροχές προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0
S-26 Ομαδική ασφάλιση προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0
S-27 Ιατρική ασφάλιση προσωπικού	500	0	0	0	0	0	500
S-28 Άλλα επιδόματα προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0
S-20 ΣΥΝ. ΕΠΙΔΟΜΑΤΑ	917	417	417	417	417	417	3 000
S-31 Ιατρικά έξοδα προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0
S-32 Πρόσληψη προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0
S-33 Μετάθεση προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0
S-34 Νομικά έξοδα προσωπικού	1 500	0	0	0	0	0	1 500
S-36 Εκπαίδευση προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0
S-38 Ψυχαγωγία προσωπικού	70	100	100	110	110	120	610
S-39 Διάφορες δαπάνες προσωπικού	0	0	0	0	0	0	0
S-30 ΣΥΝΟΛΟ ΑΛΛΩΝ	1 570	100	100	110	110	120	2 110
S-00 ΣΥΝΟΛΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	25 879	27 128	27 128	28 411	28 420	29 194	166 161

17. Παράρτημα Α4. Οργανικά έξοδα εκτός εξόδων προσωπικού

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α4 Οργανικά έξοδα εκτός εξόδων προσωπικού

TETRYLUS Inc. Οργανισμικό σχέδιο
Οργανισμικά έξοδα, πρώτοι έξι μήνες
Δολάρια

	Μήνας 1	Μήνας 2	Μήνας 3	Μήνας 4	Μήνας 5	Μήνας 6	H1
E-11 Ενοίκιο και φόροι εγκαταστάσεων	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	6 000
E-12 Τοκοχρεολύτσια απόδοσης - βελτιώσεις μισθίου	0	542	542	542	542	542	2 708
E-13 Κοινές ωφέλειες - ηλεκτρικό, κ.λπ.	500	500	500	500	500	500	3 000
E-10 ΣΥΝΟΛΟ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	1 500	2 042	2 042	2 042	2 042	2 042	11 706
E-21 Απόδοσης - έπιπλα γραφείου	0	83	83	83	83	83	417
E-22 Απόδοσης - εξοπλισμός γραφείου	0	0	0	13	13	13	38
E-23 Μικρός εξοπλισμός	100	100	0	0	0	0	200
E-24 Γραφικό ύλη και επικοινωνίας	100	25	25	25	25	25	225
E-25 Τέλη και συνδρομές	100	100	100	100	100	100	600
E-26 Βιβλία και περιοδικά	50	50	50	50	50	50	300
E-27 Άλλα έξοδα γραφείου	50	50	50	50	50	50	300
E-20 ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΓΡΑΦΕΙΟΥ	400	408	308	321	321	321	2 079
E-31 Απόδοσης - εξοπλισμός ηλεκτρονικών	0	0	0	0	0	0	0
E-32 Τηλέφωνο και φαξ	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	15 000
E-33 Υπηρεσίες πληροφοριών	100	100	100	100	100	100	600
E-34 Ταχυδρομείο και ταχυμεταφορές	250	250	250	250	250	250	1 500
E-30 ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ	2 850	2 850	2 850	2 850	2 850	2 850	17 100
E-41 Απόδοσης - υπολογιστές	0	556	597	597	625	625	3 000
E-42 Απόδοσης - λογισμικό	0	208	208	208	208	208	1 042
E-43 Άλλες άδειες λογισμικού	500	0	0	0	0	0	500
E-45 Αναβάθμιση υπολογιστών	50	50	50	50	50	50	300
E-40 ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΕΣ	550	814	856	856	883	883	4 842
E-51 Διανομή προϊόντος	0	0	500	1 000	300	2 500	4 300
E-52 Φοιτάδες και εκδόσεις	0	5 000	2 500	0	0	0	7 500
E-55 Προωθητικά αντικείμενα	0	2 500	0	0	0	0	2 500
E-59 Άλλα έξοδα μάρκετινγκ	0	5 000	5 000	0	0	0	10 000
E-50 ΣΥΝΟΛΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΚΑΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	0	12 500	8 000	1 000	300	2 500	24 300
E-61 Απόδοσης - οχήματα	0	0	0	0	0	0	0
E-62 Ενοίκιο οχήματος	0	0	0	0	0	0	0
E-63 Δαπάνες διακίνησης	0	0	0	0	0	0	0
E-64 Ταξίδια και συντήρηση	5 100	10 100	10 100	10 100	10 100	10 100	55 600
E-65 Ψαχνήματα	0	0	0	0	0	0	0
E-60 ΣΥΝΟΛΟ ΤΑΞΙΔΙΑ ΚΑΙ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ	5 100	10 100	10 100	10 100	10 100	10 100	55 600
E-71 Αμοιβές ελεγκτών	0	0	0	0	0	0	0
E-72 Αμοιβές νομικών	1 000	2 500	1 000	0	0	0	4 500
E-75 Άλλες αμοιβές επαγγελματιών	0	0	0	0	0	0	0
E-70 ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΤΩΝ	1 000	2 500	1 000	0	0	0	4 500
E-83 Ασφάλιση	1 000	2 500	0	0	0	0	3 500
E-85 Διάφορα έξοδα	100	100	100	100	100	100	600
E-80 ΣΥΝΟΛΟ ΑΛΛΑ	1 100	2 600	100	100	100	100	4 100
E-00 ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	12 500	33 814	25 256	17 268	16 596	18 796	124 229

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α.6 Ταμειακές ροές

Οικονομικό Σχέδιο, TETRYLUS IncΤαμειακές ροές, πρώτοι έξι μήνες
Δολάρια**19. Παράρτημα Α6.
Ταμειακές ροές**

		Μήνας 1	Μήνας 2	Μήνας 3	Μήνας 4	Μήνας 5	Μήνας 6
F-1	Καθαρό κέρδος	-42 217	-60 627	-57 622	-37 430	-49 518	-36 768
F-2	Προσαρμογές για αλλαγές σε:						
F-3	Χρηματικά διαθέσιμα	-1 000	0	0	0	0	0
F-4	Λογαριασμοί εισπρακτέοι	0	-20 000	20 000	-40 000	40 000	-50 000
F-5	Καταθέσεις καταβεβλημένες	-2 000	0	0	0	0	0
F-6	Προπληρωμές (ενοίκια)	-11 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
F-7	Αποθέματα	0	-15 000	-25 000	22 500	-25 000	30 000
F-8	Πάγια στοιχεία	-36 500	-1 500	-750	-1 000	0	0
F-9	Απόσβεση	0	1 389	1 431	1 443	1 471	1 471
F-10	Λογαριασμοί πληρωτέοι - υλικό	0	10 000	-10 000	22 500	-22 500	30 000
F-11	Λογαριασμοί πληρωτέοι - λογισμικό	0	3 591	0	4 683	0	3 979
F-12	Δεδουλευμένες συντάξεις	417	417	417	417	417	417
F-13	Καθαρή θέση	1 000	0	0	0	0	0
F-14	Ταμειακές ροές	-91 300	-80 731	-70 525	-25 887	-54 130	-19 902
F-15	Σωρευτικές ταμειακές ροές	-91 300	-172 031	-242 556	-268 443	-322 573	-342 475

Σημειώσεις:

F-3: υπάρχει πρόβλεψη για τραπεζικό υπόλοιπο κίνησης 1000 δολαρίων.

F-4 και F10: 30 ημέρες πίστωσης στους πελάτες και από τον προμηθευτή υλικού.

F-5: επιστρεπτέα κατάθεση ισοδύναμη με ενοίκιο δύο μηνών απαιτήθηκε από τον εκμισθωτή των εγκαταστάσεων του γραφείου.

F-6: το ενοίκιο γραφείου είναι πληρωτέο 12 μήνες προκαταβολικά.

F-11: τα έξοδα άδειας εκμετάλλευσης λογισμικού καταβάλλονται στον προμηθευτή εταιρίας.

18. Παράρτημα Α5. Λογαριασμός αποτελεσμάτων χρήσης και ισολογισμός

ΤΕΤΡΑΥΛΟΣ Α.Ε. Λογαριασμός αποτελεσμάτων χρήσης και ισολογισμός

ΤΕΤΡΑΥΛΟΣ Ισολογιστικό σχέδιο

Λογαριασμός αποτελεσμάτων χρήσης, πρώτοι έξι μήνες

Δολάρια

	Μήνας 1	Μήνας 2	Μήνας 3	Μήνας 4	Μήνας 5	Μήνας 6	H1
Πωλήσεις	0	20 000	0	40 000	0	50 000	110 000
Μείον: Κόστος πωλήσεων	0	13 591	0	27 183	0	33 979	74 753
Μικτό κέρδος	0	6 409	0	12 817	0	16 021	35 247
Μείον: Οργανικά έξοδα							
Έξοδα αποσκόνησης	25 879	27 128	27 128	28 411	28 420	29 194	166 161
Άλλα έξοδα	12 500	33 814	25 256	17 268	16 596	18 796	124 229
Συνολικά οργανικά έξοδα	38 379	60 942	52 384	45 679	45 016	4 7990	290 390
Καθαρό κέρδος (ζημία) προ ενδεκόμενης ζημίας κ.λπ.	(38 379)	(54 533)	(52 384)	(32 862)	(45 016)	(31 969)	(253 143)
Μείον: Ενδεκόμενη ζημία	3 838	6 094	5 238	4 568	4 502	4 799	29 039
Καθαρό κέρδος (ζημία) προ τόκων και φόρων	(42 217)	(60 627)	(57 622)	(37 430)	(49 518)	(36 768)	(284 182)

Ισολογισμός

Δολάρια

	Μήνας 1	Μήνας 2	Μήνας 3	Μήνας 4	Μήνας 5	Μήνας 6
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
B-1 Χρηματικά διαθέσιμα	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
B-2 Λογαριασμοί εισπρακτέοι	0	20 000	0	40 000	0	50 000
B-3 Καταθέσεις καταβεβλημένες	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
B-4 Προπληρωμές (ενοίκια)	11 000	10 000	9 000	8 000	7 000	6 000
B-5 Αποθέματα	0	15 000	40 000	17 500	42 500	12 500
B-6 Πάγια στοιχεία στο κόστος	36 500	38 000	38 750	39 750	39 750	39 750
B-7 Μείον σωρευμένη απόσβεση	0	-1 389	-2 819	-4 263	-5 733	-7 204
B-8 Προσωρινή καταχώρηση: καθαρά πάγια στοιχεία	36 500	36 611	35 931	35 488	34 017	32 546
B-9 Σύνολο ενεργητικού	50 500	84 611	87 931	103 988	86 517	104 046
B-10						
B-11 ΠΑΘΗΤΙΚΟ						
B-12 Συνολικά δάνεια	91 300	172 031	242 556	268 443	322 573	342 475
B-13 Λογαριασμοί πληρωτέοι -υλικό	0	10 000	0	22 500	0	30 000
B-14 Λογαριασμοί πληρωτέοι -λογισμικό	0	3 591	3 591	8 274	8 274	12 253
B-15 Δεβουλευμένα (συντάξεις προσωπικού)	417	833	1 250	1 667	2 083	2 500
B-16 Σύνολο παθητικού	91 717	186 455	247 397	300 884	332 931	387 228
B-17						
B-18 ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΙ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ						
B-19 Μετοχικό κεφάλαιο	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
B-20 Μη μεταβιβαζόμενα κέρδη και ζημιές	-42 217	-102 844	-160 467	-197 896	-247 414	-284 182
B-21 Σύνολο κεφάλαιο και αποθεματικά	-41 217	-101 844	-159 467	-196 896	-246 414	-283 182
B-22						
B-23 Σύνολο παθητικού και καθαρής θέσης						

20. Παράρτημα Β Βιογραφικά των μάνατζερ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β Βιογραφικά των μάνατζερ

Niccolo Macchiavelli, Γενικός Διευθυντής

Γεννήθηκε στις 3 Μαΐου 1469 στην Ιταλία. Είναι ιδιαίτερα γνωστός για την παμφλέτα του *Ο Πρίγκιπας* η οποία έχει προκαλέσει αντιφατικά σχόλια. Το έργο του αυτό το έγραψε για να κερδίσει επιρροή στην αρχοντική οικογένεια των Μεδίκων. Έχει διατελέσει Γραμματέας της κυβέρνησης της Φλωρεντίας και έχει συμμετάσχει σε διπλωματικές αποστολές και έχει συναναστραφεί με τους ηγουςιότερους και γνωστότερους της εποχής του. Στη διοίκηση της εταιρείας συμβάλλει με τη στρατηγική του θεώρηση η οποία μεταφράζεται με μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς.

Karl Marx, Διευθυντής Πωλήσεων

Γεννήθηκε το 1818 στο Τριρ της Πρωσίας. Σπούδασε νομικά και φιλοσοφία στο πανεπιστήμιο της Βόννης και της Γιένα. Ξεκίνησε την καριέρα του ως καθηγητής για να καταλήξει στο μετερίζι της πολιτικής δημοσιογραφίας και να γίνει εκδότης της *Rheinische Zeitung*. Εξορίστηκε λόγω πεποιθήσεων και μετέβη στο Λονδίνο το 1850... Το έργο του περιλαμβάνει το *Das Kapital*, το οποίο αποτέλεσε την θεωρία του σύγχρονου σοσιαλισμού.

Adam Smith, Διευθυντής Παραγωγής

Γεννήθηκε στο Κίκαλντυ της Σκωτίας το 1768. Αφού διετέλεσε υπότροφος του Πανεπιστημίου της Οξφόρδης, διορίστηκε Καθηγητής Λογικής στο Πανεπιστήμιο της Γλασκώθης. Αργότερα ο τίτλος του άλλαξε σε Καθηγητή της Ηθικής Φιλοσοφίας. Είναι ο θεμελιωτής της κλασσικής οικονομικής επιστήμης και της πολιτικής οικονομίας. Στο έργο του περιλαμβάνεται το βιβλίο *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* με το οποίο εισήγαγε την έννοια του αόρατου χεριού του καπιταλισμού.

Rene Descartes, Διευθυντής Έρευνας και Ανάπτυξης

Γεννήθηκε στις 31 Μαρτίου 1596 στην Τουρέν της Γαλλίας. Γνωστός για τη διατύπωση της φράσης "cogito ergo sum" ("σκέπτομαι άρα υπάρχω"). Ο Descartes είναι ευρέως αναγνωρισμένος ως θεμελιωτής της νεότερης φιλοσοφίας. Επίσης, υπήρξε και λαμπρός μαθηματικός. Εκτός από τα φιλοσοφικά του έργα, μεταξύ των οποίων και το *Meditations sur la Philosophie Premiere*, έγραψε και το βιβλίο *La Geometrie*, το θεμέλιο της καρτεσιανής γεωμετρίας, όπου εφάρμοζε τις αρχές της άλγεβρας στη γεωμετρία.