

ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΩΝ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ

*Μια πρακτική εκπαίδευση
management*

ΤΙ ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΠΕΡΙΜΕΝΕΤΕ/ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ

- Εκπαίδευση
- Επιχειρηματική ανάπτυξη στον τομέα των γεωργικών προϊόντων διατροφής
- Ικανότητα διαχείρισης στις αγροτικές περιοχές
- Ανάπτυξη και ποιότητα του προϊόντος
- Οικονομικές πτυχές
- Διεθνοποίηση
- Επιχειρηματικές περιπτώσεις
- Εικονικό παιχνίδι

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ



ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Στόχοι της εκπαίδευσης

- ✓ **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ**
Η εταιρεία και ο επιχειρηματίας περνούν από μια μετάβαση
- ✓ **ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΑΣ**
 - Μάρκετινγκ και διανομή
 - Διοίκηση της εταιρείας
 - Ανάπτυξη και ποιότητα προϊόντων
 - Οικονομικές πτυχές της ανάπτυξης
 - Διεθνοποίηση

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Στόχοι της εκπαίδευσης

- ✓ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ
- ✓ ΕΙΚΟΝΙΚΟ



ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ

- ✓ Οι περιπτώσεις βασίζονται στην καθημερινή εμπειρία των επιχειρήσεων στον τομέα των γεωργικών προϊόντων διατροφής
- ✓ Οι περιπτώσεις δείχνουν ότι η ανάπτυξη της επιχείρησής σας καλύπτει όλες τις πτυχές της διαχείρισης
- ✓ Η προσέγγιση είναι πρακτική
- ✓ Οι περιπτώσεις μπορούν να γίνουν μεμονωμένα ή σε ομάδες
- ✓ Συνίσταται μια αναφορά στην ομάδα

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

ΜΕΘΟΔΟΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

- ✓ Χρησιμοποιήστε ποικίλες ερωτήσεις για να προσκαλέσετε τους εκπαιδευόμενους να συμμετέχουν στην συζήτηση και αποφύγετε μόνο κλειστά ερωτήματα (με ναι / όχι απάντηση)

ΑΝΑΤΡΟΦΟΤΗΣΗ (Feedback)

- ✓ Πού είμαστε τώρα και πώς μπορούμε να κάνουμε το ακόλουθο (θετικό) βήμα;
- ✓ Η ανατροφοδότηση δεν αφορά ένα άτομο, αλλά μια συμπεριφορά

ΕΛΕΓΧΟΣ

- ✓ Κοιτάζοντας πίσω την κατάσταση με αντικειμενικό τρόπο
- ✓ Παρακολούθηση της διαδικασίας που διανύουμε
- ✓ Δεν υπάρχει αξιολόγηση σχετικά με τη συμπεριφορά

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΩΝ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ

ΑΝΤΙΠΑΡΑΘΕΣΗ ΜΕ

- ✓ Περιβαλλοντικά ζητήματα
Χρήση των (σπάνιων) πόρων όσο το δυνατόν πιο αποτελεσματικά
- ✓ Κοινωνικά ζητήματα:
Ολόκληρη η κοινωνική αλυσίδα πρέπει να είναι νικητής
- ✓ Ζητήματα καταναλωτών
Η πλευρά της ζήτησης της αγοράς (η πλευρά των καταναλωτών) αναλαμβάνει την πρωτοβουλία
- ✓ Παγκοσμιοποίηση
Ο κόσμος είναι όλο και περισσότερο η αγορά μας

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΩΝ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ

ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ

- ✓ Αποδοτικότητα
- ✓ Εμπορία
- ✓ Κοινωνικές και περιβαλλοντικές προσδοκίες



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

- ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ
- ΡΥΘΜΙΣΗ ΤΙΜΩΝ
- ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ
- ΣΗΜΕΙΟ ΕΞΙΣΟΡΡΟΠΗΣΗΣ
- ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΕΡΔΟΥΣ ΚΑΙ ΖΗΜΙΑΣ
- ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ
- ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ
- ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ

➤ Πάγιες Δαπάνες

Σταθερό κόστος ανεξάρτητα από τον όγκο παραγωγής ή πωλήσεων

Υποτίμηση – η μείωση της αξίας ενός περιουσιακού στοιχείου

➤ Μεταβλητά έξοδα

Κόστη που παρουσιάζουν διακυμάνσεις από τον όγκο παραγωγής και πωλήσεων

Παραδείγματα: Πρώτες ύλες, έξοδα μεταφοράς

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

ΡΥΘΜΙΣΗ ΤΙΜΩΝ

- Η γνώση των λειτουργικών δαπανών αποτελεί σημαντικό στοιχείο της τιμολόγησης
- Κοιτάξτε την ρύθμιση των τιμών από δύο πλευρές
 - ✓ Ποιο είναι το συνολικό κόστος για την κυκλοφορία του προϊόντος σας στην αγορά (παραγωγή, αγορά, αποθήκευση, διανομή, επικοινωνία ...);
 - ✓ Ποια είναι η τιμή ενός πανομοιότυπου ή συγκρίσιμου προϊόντος στην αγορά (τι θέλει να πληρώσει ο πελάτης / αγορά);

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ

Αυτά είναι τα έσοδα (κύκλος εργασιών) μείον το μεταβλητό κόστος. Το περιθώριο συνεισφοράς είναι το ποσό με το οποίο πληρώνετε το πάγιο κόστος και το κέρδος

Περιθώριο Συνεισφοράς =

100% - ποσοστό μεταβλητού κόστους



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

➤ ΣΗΜΕΙΟ ΕΞΙΣΟΡΡΟΠΗΣΗΣ

- ✓ Φτάνετε στο σημείο εξισορρόπησης όταν τα έσοδα και το κόστος είναι τα ίδια
- ✓ Οι δραστηριότητές σας δεν αποφέρουν κέρδη ούτε ζημιά στο σημείο
- ✓ Μπορείτε να υπολογίσετε την ισοτιμία διαιρώντας τα πάγια έξοδα με το περιθώριο συνεισφοράς

ΠΑΓΙΑ ΕΞΟΔΑ

ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ

- Το κεφάλαιο κίνησης είναι τα χρήματα που πρέπει να πληρώσετε για το κόστος που συνεπάγεται η έναρξη της παραγωγής
- Τα στοιχεία του κεφαλαίου κίνησης είναι
 - ✓ Το κόστος για την κατοχή αποθέματος
 - ✓ Τα μη καταβληθέντα τιμολόγια
 - ✓ Τα μετρητά που έχετε στη διάθεσή σας

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ

Τι μπορείτε να κάνετε για να παρακολουθείτε το κεφάλαιο κίνησης;

- ✓ Τα πιστωτικά όρια μπορούν να αυξηθούν
- ✓ Ξεκινήστε να εργάζεστε με περιορισμούς του προϋπολογισμού
- ✓ Βελτιώστε τον έλεγχο των αποθεμάτων και κάντε το αυστηρότερο (μειώστε το απόθεμα)
- ✓ Βελτιώστε τη διαχείριση του χρέους (όροι προθεσμίας πληρωμής και μη εξοφληθέντα τιμολόγια)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ

- Ποιες είναι οι ταμειακές ροές στην επιχείρησή σας; Πόσα μπαίνουν και πόσα βγαίνουν.
- Η ταμειακή ροή δείχνει το επίπεδο στο οποίο μια εταιρεία είναι σε θέση να πληρώσει τα έξοδα και τα χρέη.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ

Πώς να την υπολογίσετε;

Κέρδος/ζημιά

- αφαίρεση των φόρων στο κέρδος
- + προσθήκη ποσού αποσβέσεων

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

- Δείχνει την οικονομική θέση της επιχείρησης σε μια συγκεκριμένη στιγμή
- Υπάρχουν δύο σημαντικά τμήματα και θα πρέπει να είναι σε ισορροπία
 - ✓ Ενεργά ή Περιουσιακά στοιχεία – για το τι χρειάζεστε/ χρησιμοποιείτε τις υποχρεώσεις
 - ✓ Παθητικά ή Υποχρεώσεις – πώς χρηματοδοτούνται τα περιουσιακά στοιχεία

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

Ενεργά – Περιουσιακά Στοιχεία

1. Μη καταβεβλημένο εγγεγραμμένο κεφάλαιο
2. Πάγια περιουσιακά στοιχεία
 - 2.1 Άυλα πάγια περιουσιακά στοιχεία
 - 2.2 Απτά πάγια περιουσιακά στοιχεία
 - 2.3 Χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία
3. Τρέχοντα περιουσιακά στοιχεία
 - 3.1 Απογραφή
 - 3.2 Οφειλέτες
 - 3.2.1 Χρέη οφειλετών εντός ενός έτους
 - 3.2.2 Χρέη οφειλετών μετά από ένα έτος
 - 3.3 Μετρητά στην τράπεζα και στο ταμείο
 - 3.4 Λοιπά τρέχοντα περιουσιακά στοιχεία
- Σύνολο Περιουσιακών Στοιχείων

Παθητικά - Υποχρεώσεις

4. Κεφάλαιο και αποθεματικά
 - 4.1 Εγγεγραμμένο κεφάλαιο
 - 4.2 Αποθεματικά
 - 4.3 Κέρδη και ζημίες που μεταφέρθηκαν
 - 4.4 Κέρδη και ζημίες που μεταφέρθηκαν για το οικονομικό έτος
5. Πιστωτές
 - 5.1.1 Μακροπρόθεσμο μη τραπεζικό χρέος
 - 5.1.2 Μακροπρόθεσμο τραπεζικό χρέος
 - 5.2.1 Βραχυπρόθεσμο μη τραπεζικό χρέος
 - 5.2.2 Βραχυπρόθεσμο τραπεζικό χρέος
- Σύνολο υποχρεώσεων

