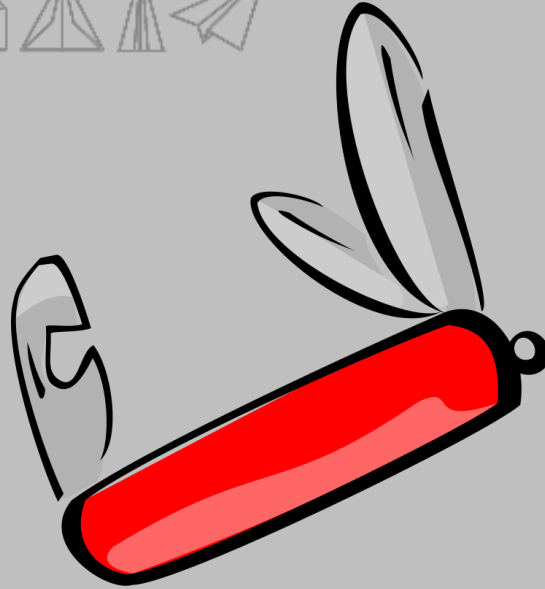


COOPST...RTER



Εγχειρίδιο του CoopStarter (1)  
8η ενότητα Ο Συνεταιρισμός ως επιχείρηση  
(Ελληνική εισφορά)

CoopStarter 2.0  
Intellectual output 4

Εργαλεία mentoring  
πρεσβευτών συνεταιρισμών  
και συνεταιριστών

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



## PROJECT

Όνομασία	CoopStarter 2.0
Συντονιστής	Cooperatives Europe
Erasmus + project	2017-1-BE01-KA202-024764
Έναρξη project	01 Σεπτεμβρίου 2017
Διάρκεια	36 μήνες
Ιστοσελίδα	<a href="http://www.starter.coop">www.starter.coop</a>
Στα ελληνικά	<a href="http://www.diktio-kapa.dos.gr/starter.coop/wp">www.diktio-kapa.dos.gr/starter.coop/wp</a>
E-mail	<a href="mailto:l.cousin@coopseurope.coop">l.cousin@coopseurope.coop</a>

## ΠΑΡΑΔΟΤΕΟ

Αριθμός	ΙΟ4
Υπεύθυνος έργου	ΚΑΡΑ Network (Ελληνική εισφορά)

Ελεύθερη χρήση με αναφορά της πηγής



Ο Συνεταιρισμός ως  
επιχείρηση



# Περιεχόμενα

8η Ενότητα Ο Συνεταιρισμός ως επιχείρηση .....	5
Βήμα Νο 2 Μελέτη σκοπιμότητας (Επιχείρηση) .....	5
Βήμα Νο 3 Επανεξέταση αποτελεσμάτων Μελέτης Σκοπιμότητας.....	6
Βήμα Νο 4 Κατάρτιση Επιχειρηματικού Σχεδίου (Επιχείρηση).....	7

# **8η Ενότητα**

## **Ο Συνεταιρισμός ως επιχείρηση**

**Συνεταιρισμός = Ένωση Προσώπων (Σωματείο) + Επιχείρηση**

### **Βήμα Νο 2 Μελέτη σκοπιμότητας (Επιχείρηση)**

Πριν πραγματοποιηθεί οποιοδήποτε πρόγραμμα, συνιστάται να αξιολογηθούν εκ' των προτέρων οι πιθανότητες της επιτυχίας μέσω μιας μελέτης σκοπιμότητας. Στην περίπτωση ενός συνεταιρισμού, είναι ένα θέμα εάν ο συνεταιρισμός έχει οποιαδήποτε πιθανότητα βιωσιμότητας. Αυτή η μελέτη πραγματοποιείται είτε από μερικά μέλη του συνεταιρισμού, εάν διαθέτουν την απαραίτητη εξειδίκευση και το χρόνο, ή από ένα εξωτερικό πρόσωπο που επιλέγεται από το συνεταιρισμό.

Η μελέτη σκοπιμότητας θα πρέπει να καλύπτει το σύνολο των ακόλουθων θεμάτων:

#### **Κοινές ανάγκες**

- Ποιες είναι οι κοινές ανάγκες των δυνητικών μελών;
- Ποια προϊόντα και υπηρεσίες θα προσφέρει ο συνεταιρισμός;

#### **Ερευνά αγοράς και στρατηγική**

- Υπάρχει κομμάτι της αγοράς που ο συνεταιρισμός μπορεί να καλύψει;

- Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές που θα βρει ο συνεταιρισμός μπροστά του;
- Τι διαφορετικό θα προσφέρει ο συνεταιρισμός στην αγορά; Σε τι θα διαφέρει από τους ανταγωνιστές του;
- Ποια θα είναι τα διαφορετικά οφέλη για τους πελάτες του συνεταιρισμού;

### **Λειτουργίες**

- Πώς θα διαχειρίζεται και θα στελεχώνεται ο συνεταιρισμός;
- Ποιοι είναι οι κύριοι προμηθευτές του συνεταιρισμού;
- Ποιες υπηρεσίες και προϊόντα θα προσφέρει ο συνεταιρισμός;

### **Ανάγκες χρηματοδότησης και πηγές**

- Πόσα χρήματα θα χρειαστούν για να ξεκινήσετε; Που θα χρησιμοποιηθούν αυτά τα χρήματα;
- Ποιο είναι κατά προσέγγιση το κόστος λειτουργίας του συνεταιρισμού;
- Ο κύκλος εργασιών του συνεταιρισμού θα μπορεί να καλύψει τα έξοδα, συμπεριλαμβανομένης της εξυπηρέτησης των δανείων;
- Πόσα χρήματα θα μπορούσαν να προέλθουν από τα μέλη αρχικά και πόσα από άλλες πηγές; Σε μακροπρόθεσμη βάση, πόσο θα πρέπει να συμβάλλουν τα μέλη στο κεφάλαιο του συνεταιρισμού και πώς αυτά τα χρήματα θα συλλεχτούν;
- Ποιες είναι οι επιλογές και το κόστος για την λήψη εξωτερικής χρηματοδότησης;

### **Ανάγκες Εκκίνησης**

- Πόσος χρόνος θα χρειαστεί για το ξεκίνημα του συνεταιρισμού, πόση και ποια πρέπει να είναι η παραγωγή προϊόντων, κλπ.;
- Τι ικανότητες διαχείρισης θα χρειαστούν;
- Τι εγκαταστάσεις- εξοπλισμός απαιτούνται; Πόσο θα κοστίσουν, είναι διαθέσιμα;

### **Βήμα Νο 3 Επανεξέταση αποτελεσμάτων Μελέτης**

#### **Σκοπιμότητας**

Εάν η μελέτη σκοπιμότητας αποδειχθεί αναποτελεσματική, η βασική ομάδα θα πρέπει να κατευθυνθεί προς ένα άλλο σχέδιο. Εάν η μελέτη δεν αμφισβητεί το εγχείρημα, η ομάδα μπορεί να περάσει στο επόμενο βήμα.

## **Συνεταιρισμός = Ένωση Προσώπων (Σωματείο) + Επιχείρηση**

### **Βήμα Νο 4 Κατάρτιση Επιχειρηματικού Σχεδίου**

#### **(Επιχείρηση)**

Η σύνταξη του επιχειρησιακού σχεδίου είναι η λογική συνέχεια για την αξιοποίηση της μελέτης σκοπιμότητας. Πράγματι, το επιχειρησιακό σχέδιο είναι ένα εργαλείο κατάστρωσης προγράμματος για να περιγράψει την μελλοντική κατεύθυνση μιας επιχείρησης. Είναι πολύ χρήσιμο για τα πιθανά αιτήματα για δάνεια ή άλλη χρηματοδότηση. Ένα καλό επιχειρησιακό σχέδιο επιτρέπει στους επενδυτές και τους δανειστές να αξιολογήσουν τις προτάσεις χρηματοδότησης της ομάδας και την δυνατότητάς τους να λειτουργήσουν τον συνεταιρισμό.

Βοηθά επίσης να αποκαλυφθούν οι δραστηριότητες του συνεταιρισμού οι οποίες θα χρειαστούν περισσότερη και συνεχή προσπάθεια.

Εάν καταστρωθεί σωστά, το επιχειρησιακό σχέδιο:

- δηλώνει τους στόχους του συνεταιρισμού
- προσδιορίζει τα χρήματα, τις εγκαταστάσεις - εξοπλισμό και το ανθρώπινο δυναμικό που είναι απαραίτητα για να λειτουργήσει
- περιγράφει πώς θα εξασφαλιστούν αυτοί οι πόροι
- εξηγεί γιατί αυτή η επιχείρηση θα είναι επιτυχής

Η σύνθεση του επιχειρησιακού σχεδίου εξαρτάται κατά ένα μεγάλο μέρος από το ποιος θα το διαβάσει και για ποια χρήση προορίζεται. Εάν το επιχειρησιακό σχέδιο χρησιμοποιηθεί για αιτήματα εξωτερικής χρηματοδότησης, θα είναι πιο λεπτομερές από εάν πρόκειται να χρησιμοποιηθεί για την ένταξη νέων μελών.

Το επιχειρησιακό σχέδιο πρέπει εντούτοις να κρατηθεί απλό και όσο το δυνατόν σαφέστερο.

## **Τα βασικά μέρη ενός επιχειρηματικού σχεδίου**

### **Εισαγωγή και Περίληψη**

- Το όνομα, την διεύθυνση και τον αριθμό τηλεφώνου της επιχείρησης
- Τα ονόματα και οι αριθμοί τηλεφώνου του βασικού προσωπικού (Διοικητικό Συμβούλιο, διευθυντικά στελέχη)
- Περίληψη των αποτελεσμάτων της έρευνας σκοπιμότητας

### **Πίνακας περιεχομένων**

- Παρουσιάζει όλα τα στοιχεία που περιλαμβάνονται στο επιχειρησιακό σχέδιο τα οποία μπορούν να αναζητηθούν στο έγγραφο από τον αριθμό σελίδας.

### **Περιγραφή Επιχειρήσεις**

- Δήλωση του σκοπού
- Περίληψη της νομικής μορφής (συνεταιρισμός)
- Περιγραφή των μελών
- Περιγραφή των προϊόντων και των υπηρεσιών που θα προσφέρονται από τον συνεταιρισμό
- Επισκόπηση του κλάδου, συμπεριλαμβανομένης της τρέχουσας κατάστασης και των προοπτικών, νέα προϊόντα και τάσεις που επηρεάζουν τον κλάδο

### **Έρευνα αγοράς και Στρατηγική Προώθησης**

- Περιγραφή των πιθανών πελατών
- Περιγραφή του μεγέθους της αγοράς και των τάσεων
- Ανάλυση του ανταγωνισμού
- Εκτιμώμενες πωλήσεις και προβλεπόμενη απόκτηση μεριδίου της αγοράς



- Συνολική στρατηγική μάρκετινγκ, συμπεριλαμβανομένης της τιμολόγησης, τακτική πωλήσεων, πολιτικές παροχής υπηρεσιών, διανομής, προγράμματα διαφήμισης και προώθησης

### **Σχέδιο Διαχείρισης και Ανάπτυξης**

- Περιγραφή του τύπου επιχείρησης, της απαιτούμενης κεφαλαιακής κάλυψης από τα μέλη, τον αριθμό των μελών, των οφελών για τα μέλη και των προβλεπόμενων αποδόσεων κερδών
- Περιγραφή Διοικητικού Συμβουλίου άλλων Επιτροπών, Στελεχών με οργανόγραμμα -διάγραμμα δραστηριοτήτων
- Ανάγκες και κόστη εκπαίδευσης, επαγγελματικών υπηρεσιών, προσωπικού
- Γενικό χρονοδιάγραμμα ανάπτυξης συμπεριλαμβανομένων των προβλεπόμενων δαπανών, των εμποδίων και των κινδύνων <sup>1</sup>

### **Σχέδιο λειτουργίας**

- Περιγραφή της τοποθεσίας και των εγκαταστάσεων
- Περιγραφή των βασικών προμηθευτών (ανεφοδιασμός απαραίτητων υλικών) και πωλητών
- Περιγραφή των ειδικών επιχειρησιακών αναγκών, συμπεριλαμβανομένου του εξοπλισμού
- Περιγραφή του συστήματος διοίκησης, καθηκόντων μελών
- Ανάλυση των κρίσιμων κινδύνων και πιθανοί τρόποι ελαχιστοποίησης του κινδύνου.

### **Σχέδιο Χρηματοδότησης**

- Προβλέψεις σε βάθος πέντε έως δέκα ετών για τα κέρδη της ζημιές, τις ταμειακές ροές και τον ισολογισμό
- Break-even ανάλυση
- Περιγραφή των προτεινόμενων πηγών χρηματοδότησης και του κόστους εκκίνησης

### **Έγγραφα υποστήριξης**

<sup>1</sup> Για την κατάρτιση του χρονοδιαγράμματος ανάπτυξης και προϋπολογισμού καθώς και για την Swot Ανάλυση συμβουλευόμαστε το Market Plan Εργαλεία Συνεταιρισμός ως επιχείρηση (3α)

- Βιογραφικά όσων συμμετέχουν στο Διοικητικό Συμβούλιο
- Συστατικές επιστολές, Δήλωσης εκδήλωσης ενδιαφέροντος από δυνητικούς προμηθευτές και πελάτες
- Αίτηση ένταξης και φυλλάδια
- Προωθητικό ενημερωτικό υλικό για τον συνεταιρισμό

**Σημείωση:** Δείτε στο Βιβλίο **Εργαλειοθήκη Συνεταιρισμός ως Επιχείρηση (3α)** του εγχειριδίου τον αναλυτικό οδηγό για την σχεδίαση του επιχειρηματικού σχεδίου και του market plan καθώς και στις **Θεωρητικές Σημειώσεις (2)** Συνεταιριστική Επιχειρηματικότητα κεφάλαιο. 6