

ΣΧΟΛΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ – ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ

Τίτλος επιχειρηματικού σχεδίου: Drone Herakleion Delivery Service - DHDS



**Μάθημα:** Καινοτομία και ανάπτυξη επιχειρηματικών σχεδίων

**Εισηγητές:** Ν. Σακκάς, Σ. Υφαντή

**Ονόματα:** Μαρινάκης Κωνσταντίνος

Χασσάν Νάντια

Δασκαλάκης Νέστωρας

## (1) ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ



Πρόκειται για μια μεταφορική υπηρεσία που παρέχει σύστημα διανομής προϊόντων με μη επανδρωμένα αεροσκάφη - drone. Η επιχείρηση εδρεύει στην περιοχή Μασταμπά στην πόλη του Ηρακλείου Κρήτης, όπου μισθώνεται ένα μεγάλο κτήριο με γραφεία, πάρκινγκ και αποθήκη ώστε να καλύπτονται οι ανάγκες της επιχείρησης.

Η συγκεκριμένη τοποθεσία επιλέχθηκε με τέτοιο τρόπο, έτσι ώστε το κέντρο ελέγχου των drones να βρίσκεται σε στρατηγική θέση, με σκοπό να μπορεί να καλύπτει όσο το δυνατόν καλύτερα τις ανάγκες της επιχείρησης στην πόλη του Ηρακλείου. Ο σκοπός της επιχείρησης είναι η εδραίωση ενός καινοτόμου δικτύου διανομής προϊόντων στην πόλη του Ηρακλείου σε συνδυασμό με σεβασμό προς το περιβάλλον.

Νομική μορφή της εταιρείας: Εταιρική επιχείρηση. Ανώνυμη εταιρεία.

## **(2) ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ/ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ**

Η DHDS εξειδικεύεται στην ασφαλή μεταφορά προϊόντων χρησιμοποιώντας τον εναέριο χώρο της πόλης. Συγκεκριμένα αφορά την μεταφορά διάφορων προϊόντων, όπως φαρμακευτικού, μηχανολογικού και ηλεκτρολογικού εξοπλισμού έως 22kg ανα πτήση. Η εταιρεία μας έχει έρθει σε εμπορική συνεργασία για τη μεταφορά και προώθηση των προϊόντων αυτών με μεγάλες μεταφορικές και φαρμακευτικές εταιρίες - αποθήκες.

Τα πλεονεκτήματα της εταιρείας μας είναι η ταχύτερη αποστολή προϊόντων στον παραλήπτη, σε σχέση με τις υπόλοιπες υπηρεσίες, καθώς ο μέσος ορος του χρόνου αποστολής είναι 10 λεπτά. Επίσης λόγω των χαμηλών μας λειτουργικών εξόδων, ο παραλήπτης έχει λιγότερα έξοδα αποστολής.

## **(3) ΠΡΩΤΟΤΥΠΙΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ**

Η επιχείρηση μας είναι πρωτοποριακή για την Κρήτη, καθώς είναι αποκλειστική στην μεταφορά προϊόντων αξιοποιώντας drones. Επίσης διαθέτει εξειδικευμένους χειριστές στον τομέα των μη επανδρωμένων αεροσκάφων. Το drone είναι το γρηγορότερο μέσο μεταφοράς προϊόντων, αν αναλογιστεί κανείς ότι με μόνο μια πτήση μεταφέρονται 22 kg προϊόντος σε κατά μέσο όρο, λιγότερο από 10 λεπτά. Σημαντικό είναι το γεγονός ότι το μέσο μεταφοράς μας δεν επιβαρύνει το περιβάλλον, καθώς το drone δεν παράγει ρύπους. Έτσι εξασφαλίζεται η πρωτοπορία της επιχείρησής μας.

## **(4) ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ**

Όσο καλό και αν είναι το προϊόν και οι υπηρεσίες μας, η επιχείρηση θα έχει θετικά αποτελέσματα μονάχα αν υπάρξει αποτελεσματικό marketing. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί ξεκινώντας με προσεκτική και συστηματική έρευνα. Είναι παρακινδυνευμένο να υποθέσει κάποιος ότι γνωρίζει εξ αρχής την αγορά που θέλει να κατακτήσει. Για επιβεβαίωση πρέπει να υπάρχει σχετική έρευνα αγοράς. Αξιοποιούμε τη διαδικασία επιχειρηματικού σχεδιασμού σαν μια ευκαιρία να ανακαλύψουμε νέα δεδομένα και να διερευνήσουμε πολύπλευρα το όλο επιχειρηματικό μας εγχείρημα.

Υπάρχουν δύο είδη έρευνας αγοράς: η πρωτογενής και η δευτερογενής. Για το συγκεκριμένο επιχειρηματικό σχέδιο χρησιμοποιήθηκαν και οι δύο διαδικασίες.

Στην περίπτωση της δευτερογενούς έρευνας κάποιος μπορεί να χρησιμοποιήσει δημοσιευμένες πληροφορίες που ανευρίσκονται σε προφίλ της αγοράς, επαγγελματικά έντυπα, εφημερίδες, περιοδικά, στατιστική υπηρεσία, στοιχεία δημογραφικής απογραφής, κλπ. Για το παρόν επιχειρηματικό σχέδιο, αξιοποιήθηκε η Ελληνική

Στατιστική Υπηρεσία, καθώς και κάποιες απογραφές από τις επιχειρήσεις από τις οποίες θα γίνουν συμφωνίες σε παρακάτω κεφάλαιο.

Στην περίπτωση της πρωτογενούς έρευνας συλλέγουμε πληροφορίες μόνοι μας. Για παράδειγμα, μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε τον Χρυσό Οδηγό για να αναγνωρίσουμε πιθανούς ανταγωνιστές, τον Τηλεφωνικό Κατάλογο για να εντοπιστούν πιθανοί πελάτες ή ομάδες πελατών και να κάνουμε ποσοτικές ή/και ποιοτικές έρευνες για να μάθουμε τις προτιμήσεις τους. Για το συγκεκριμένο επιχειρηματικό σχέδιο, πραγματοποιήθηκαν συναντήσεις με εκπροσώπους επιχειρήσεων, καθώς και με επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα της διανομής στην πόλη του Ηρακλείου.

## Δυνατά σημεία

Πρωτοεμφανιζόμενη υπηρεσία στην Κρήτη.

Έδρα στο κέντρο του Ηρακλείου (η εμβέλεια που καλύπτει το drone καλύπτει όλο το κέντρο της πόλης).

Φιλική προς το περιβάλλον (το drone δεν παράγει ρύπους).

Η ασφάλεια κατά την μεταφορά που προσφέρει το drone (δεν εμπλέκεται σε τροχαία ατυχήματα).

Ταχύτερες μεταφορές.

## Αδύνατα σημεία

Περιορισμένη γεωγραφική κάλυψη.

Η μεταφορά επηρεάζεται από τις καιρικές συνθήκες.

Περιορισμένο βάρος μεταφοράς.

Σχετικά υψηλό κόστος αγοράς και συντήρης drones.

Γρήγορη κατανάλωση μπαταρίας.

## Ευκαιρίες

Τα κενά στην αγορά τα οποία καλύψει η υπηρεσία.

Η ανάπτυξη νέων καναλιών διανομής.

Η τεχνολογική πρόοδος στην οποία δεν μπορούν να προσαρμοστούν οι ανταγωνιστές.

## Κίνδυνοι

Αλλαγή νομοθεσίας.

Είσοδος πολλών νέων επιχειρήσεων στον χώρο.

Εμπόδια στον εναέριο χώρο(π.χ. καλώδια ΔΕΗ).

Πιθανή κλοπή του drone.

Μη κάλυψη οικονομικών υποχρεώσεων από πελάτες που επηρεάζουν τη ρευστότητα(αύξηση ακάλυπτων επιταγών).

## (5) ΣΧΕΔΙΟ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ

Η διαφήμιση διαδραματίζει πρωτεύοντα ρόλο στην προώθηση και την κερδοφορία μιας επιχείρησης. Οι μέτοχοι της εταιρείας προτίθενται να χρησιμοποιήσουν μια ευρεία ποικιλία διαφημιστικών μέσων για την προώθηση της DHDS. Αναλυτικότερα, θα δημιουργηθεί ένας εύχρηστος ιστότοπος, με την επωνυμία [www.dhds.com](http://www.dhds.com) ο οποίος θα επεξηγεί αναλυτικά τις παρεχόμενες υπηρεσίες της εταιρείας και επιπλέον θα παρέχει στοιχεία για το εταιρικό προφίλ της επιχείρησης καθώς και στοιχεία επικοινωνίας. Επιπρόσθετα, θα τοιχοκολληθούν αφίσες και θα μοιραστούν φυλλάδια τόσο σε κεντρικά σημεία της πόλης του Ηρακλείου όσο και στα περίχωρα, για την ενημέρωση όσο το δυνατόν περισσότερων πελατών. Οι αφίσες και τα φυλλάδια θα περιγράφουν τα οφέλη των υπηρεσιών που θα προσφέρει η εταιρεία.

Επίσης θα υπάρχει αντιπροσωπία της επιχείρησης μας, η οποία θα επισκέπτεται διάφορες εταιρείες οι οποίες δραστηριοποιούνται στον τομέα των μεταφορών με σκοπό την προώθηση της εταιρείας μας, αλλά και την ενδεχόμενη συνεργασία μας στα πλαίσια της μεταφοράς προϊόντων.

## (6) ΑΣΦΑΛΗΣ ΤΡΟΠΟΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΗΣ

Για την ασφαλή και έγκαιρη χρηματιστηριακή συναλλαγή της επιχείρησης, με τις άλλες επιχειρήσεις, έχει επιλεγεί η περίπτωση β' του άρθρου 23 του νέου ΚΦΕ σχετικά με την έκπτωση ή μη των δαπανών, αγορών, υπηρεσιών κλπ, αξίας άνω των 500 ευρώ. Αναλυτικά το άρθρο αναφέρει:

Σας κοινοποιούμε τις διατάξεις της περίπτωσης β' του άρθρου 23 του ν. [4172/2013](#) (ΦΕΚ 167Α'), σχετικά με την έκπτωση ή μη κάθε είδους δαπάνης που αφορά σε αγορά αγαθών ή λήψη υπηρεσιών αξίας άνω των 500 ευρώ, εφόσον η τμηματική ή ολική εξόφλησή τους δεν έγινε με τη χρήση τραπεζικού μέσου πληρωμής και σας παρέχουμε τις ακόλουθες οδηγίες για την ορθή και ομοιόμορφη εφαρμογή τους:

1. Με τις διατάξεις του άρθρου 23 του ν. [4172/2013](#) καθορίζονται οι μη εκπιπόμενες δαπάνες από τα ακαθάριστα έσοδα των φυσικών προσώπων που ασκούν επιχειρηματική δραστηριότητα (ατομικές επιχειρήσεις), καθώς και των νομικών προσώπων και νομικών οντοτήτων.

2. Ειδικότερα, με την περίπτωση β' του ως άνω άρθρου ορίζεται ότι δεν εκπίπτει κάθε είδους δαπάνη που αφορά σε αγορά αγαθών ή λήψη υπηρεσιών αξίας άνω των €500, από την ημεδαπή ή την αλλοδαπή, εφόσον η τμηματική ή ολική εξόφληση δεν έγινε με τη χρήση τραπεζικού μέσου πληρωμής.

Για την εφαρμογή της περίπτωσης αυτής, στην έννοια της αγοράς των αγαθών και της λήψης των υπηρεσιών εμπίπτουν οι αγορές πρώτων και βοηθητικών υλών, εμπορευμάτων, υλικών, παγίων, κ.λπ., οι πάσης φύσεως δαπάνες της επιχείρησης καθώς και οι πάσης φύσεως υπηρεσίες που λαμβάνει η επιχείρηση, με την προϋπόθεση ότι πληρούνται οι προϋποθέσεις του άρθρου 22 του ν. [4172/2013](#) και δεν εμπίπτουν σε κάποια από τις λοιπές περιπτώσεις του παρόντος άρθρου.

Η μη εξόφληση των ως άνω δαπανών με τη χρήση τραπεζικού μέσου πληρωμής **δεν συνιστά, από μόνη της, εικονικότητα ως προς τη συναλλαγή** και δεν έχει ως αποτέλεσμα τον προσδιορισμό του εισοδήματος σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 28 του ίδιου νόμου, εφόσον δεν συντρέχουν και άλλοι λόγοι.

3. Διευκρινίζεται ότι η προϋπόθεση της περίπτωσης αυτής (εξόφληση με τη χρήση τραπεζικού μέσου πληρωμής) δεν απαιτείται για τις παρακάτω κατηγορίες δαπανών :

α. Μισθούς, ημερομίσθια προσωπικού, απολαβές διευθυντών ή μελών του ΔΣ εταιρείας ή κάθε άλλου νομικού προσώπου ή νομικής οντότητας, έκτακτες αμοιβές προσωπικού, αμοιβές καταβαλλόμενες σε υπαλλήλους πέραν των συμβατικών ή νομίμων, πάγια μηνιαία αποζημίωση η οποία συνιστά συγκεκριμένη επαύξηση μισθού, που χορηγούνται από τον εργοδότη στον εργαζόμενο, καθόσον οι ανωτέρω δαπάνες δεν αφορούν στη λήψη υπηρεσιών αλλά στην παροχή μισθωτής εργασίας.

β. Μισθώματα ακινήτων, καθότι δεν πρόκειται για λήψη υπηρεσιών αλλά για χρήση μισθίου (εισόδημα από κεφάλαιο για τον εκμισθωτή, σχετ. άρθρο 39 ν. [4172/2013](#)).

γ. Τόκους και συναφή έξοδα, καθόσον δεν εμπεριέχουν τα εννοιολογικά χαρακτηριστικά της παροχής υπηρεσίας.

Ως αξία συναλλαγής λαμβάνεται υπόψη το **καθαρό ποσό της αξίας της συναλλαγής, προ ΦΠΑ.**

4. Ως τραπεζικό μέσο πληρωμής, προκειμένου για την εφαρμογή των κοινοποιούμενων διατάξεων, νοείται:

- Η κατάθεση σε τραπεζικό λογαριασμό του προμηθευτή, είτε με μετρητά είτε με μεταφορά μεταξύ λογαριασμών (έμβασμα),
- Η χρήση χρεωστικών ή πιστωτικών καρτών της εταιρείας που πραγματοποιεί την πληρωμή,
- Η έκδοση τραπεζικής επιταγής της επιχείρησης ή η εκχώρηση επιταγών τρίτων,
- Η χρήση συναλλαγματικών οι οποίες εξοφλούνται μέσω τραπεζής,
- Η χρήση ταχυδρομικής επιταγής – ταχυπληρωμής ή η κατάθεση σε λογαριασμό πληρωμών των Ελληνικών Ταχυδρομείων.

5. Σε περίπτωση που καταβάλλονται προκαταβολές έναντι της αξίας του προς αγορά αγαθού ή υπηρεσίας ή όταν πραγματοποιούνται τμηματικές καταβολές που αφορούν συναλλαγές συνολικού ύψους άνω των €500, απαιτείται η χρήση τραπεζικού μέσου, ανεξαρτήτως του ποσού της κάθε τμηματικής καταβολής ή προκαταβολής.

6. Σε περίπτωση που οι αντισυμβαλλόμενοι είναι ταυτόχρονα προμηθευτές και πελάτες, επιτρέπεται να προβούν σε εκατέρωθεν λογιστικούς συμψηφισμούς, εφόσον αυτό δεν αντιβαίνει σε διατάξεις άλλων νόμων. Όταν η διαφορά που απομένει μετά τον συμψηφισμό είναι μεγαλύτερη των 500 ευρώ, τότε για να αναγνωρισθεί το σύνολο των αγορών απαιτείται η εξόφλησή της με τραπεζικό μέσο πληρωμής. Τα ίδια ισχύουν και στην περίπτωση πώλησης αγαθών μεταξύ υπόχρεων απεικόνισης συναλλαγών με «ανταλλαγή».

7. Επίσης, διευκρινίζεται ότι με τραπεζικό μέσο πληρωμής αποκλειστικά και μόνο εξοφλούνται, μερικά ή ολικά και οι συναλλαγές αξίας άνω των €500, στις περιπτώσεις πώλησης αγαθών ή παροχής υπηρεσιών για λογαριασμό τρίτου. Δηλαδή, ο αντιπρόσωπος – εντολοδόχος πρέπει να πληρωθεί με τραπεζικό μέσο πληρωμής και να αποδώσει το προϊόν της πώλησης (ποσό) στον εντολέα του, εφόσον προκύπτει αξία άνω των €500 ανά εκκαθάριση μετά την αφαίρεση από αυτόν της προμήθειας που δικαιούται, με τη χρήση τραπεζικού μέσου πληρωμής.

8. Σε περιπτώσεις συναλλαγών, που διενεργούνται σε ημέρες και ώρες μη λειτουργίας των τραπεζών ή που για αντικειμενικούς λόγους δεν είναι δυνατή η εξόφληση με τη χρήση τραπεζικού μέσου πληρωμής και καταβάλλονται σε μετρητά ή παραδίδονται συναλλαγματικές οι οποίες εξοφλούνται εκτός τραπεζικού συστήματος, προκειμένου η δαπάνη να αναγνωρισθεί φορολογικά από τα ακαθάριστα έσοδα της επιχείρησης, η εταιρεία που παρέχει την υπηρεσία ή πουλάει τα αγαθά, υποχρεούται να καταθέσει εντός δύο (2) εργάσιμων ημερών από την έκδοση του παραστατικού (απόδειξη είσπραξης μετρητών ή παραλαβής συναλλαγματικών εκτός τραπεζικού συστήματος) σε τραπεζικό λογαριασμό που τηρεί σε οποιαδήποτε αναγνωρισμένη τράπεζα ή πιστωτικό

οργανισμό το ποσό των μετρητών που εισέπραξε. Ο λόγος της αδυναμίας εξόφλησης με τη χρήση τραπεζικού μέσου πληρωμής πρέπει να αναγράφεται πάνω στο σώμα του στοιχείου του ΚΦΑΣ και να αποδεικνύεται με οποιοδήποτε πρόσφορο μέσο.

9. Σε περίπτωση αγοράς εμπορευμάτων με τη μέθοδο της αντικαταβολής-υπηρεσίες courier, όπου η εταιρεία παροχής υπηρεσιών ταχυμεταφοράς (μεταφορέας - «εισπράκτορας για λογαριασμό τρίτων») αναλαμβάνει τη μεταφορά αντικειμένων, ταχυδρομικών δεμάτων, κ.λπ. με ταυτόχρονη εξόφληση, κατά την παράδοσή τους, της αξίας της αγοράς αυτών από τους λήπτες των αγαθών χωρίς τη χρήση τραπεζικού μέσου πληρωμής και στη συνέχεια καταθέτει στον εντολέα του τα εισπραττόμενα ποσά όχι κατά όνομα πελάτη, πράγμα πρακτικά αδύνατο λόγω του αριθμού των εξυπηρετούμενων πελατών, αλλά στο σύνολό τους, προκειμένου οι συναλλασσόμενοι πελάτες κατ' εφαρμογή της ως άνω διάταξης να εκπέσουν τα ποσά των δαπανών αυτών και δεδομένου ότι οι συναλλαγές αυτές δεν εμφανίζονται ονομαστικά κατά δαπανηθέν ποσό, η εταιρεία ταχυμεταφορών εκδίδει, κατά το χρόνο είσπραξης των μετρητών ή παραλαβής των αξιόγραφων, το προβλεπόμενο από τον ΚΦΑΣ στοιχείο είσπραξης, στο σώμα του οποίου αναγράφονται τα πλήρη στοιχεία του πελάτη (ΑΦΜ, επωνυμία, ονοματεπώνυμο, διεύθυνση, τηλέφωνο επικοινωνίας) με την υποχρέωση να καταθέσει συνολικά τα ποσά εντός δύο (2) ημερών από την έκδοση του παραστατικού σε τραπεζικό λογαριασμό της εταιρείας. Στο τέλος του έτους η εταιρεία υποχρεούται να εκδώσει εκκαθάριση με τα δαπανηθέντα ποσά ανά πελάτη, υπόχρεο απεικόνισης συναλλαγών, αναγράφοντας και τον αριθμό του τραπεζικού λογαριασμού που έγινε η κατάθεση.

Τα ανωτέρω εφαρμόζονται και στις περιπτώσεις που οι συναλλαγές πραγματοποιούνται μέσω εμπορικών αντιπροσώπων ή εισπρακτόρων, κ.λπ.

10. Επισημαίνεται ότι οι δαπάνες που έχουν πραγματοποιηθεί εντός του φορολογικού έτους αλλά δεν έχουν εξοφληθεί στο έτος αυτό, κρίνονται οριστικά, ως προς την εκπαισιμότητά τους, στο φορολογικό έτος που θα λάβει χώρα η εξόφληση αυτών. Στην περίπτωση που στο έτος εξόφλησης των δαπανών διαπιστωθεί ότι οι δαπάνες αυτές εξοφλήθηκαν χωρίς να γίνει χρήση τραπεζικού μέσου πληρωμής (π.χ. με μετρητά), η επιχείρηση υποχρεούται να υποβάλλει τροποποιητική δήλωση του φορολογικού έτους εντός του οποίου πραγματοποιήθηκε η συναλλαγή, προσθέτοντας τα ποσά αυτών των δαπανών ως θετική λογιστική διαφορά.

11. Στις υπόψη διατάξεις εμπίπτουν και οι περιπτώσεις εξόφλησης δαπανών που αφορούν στην αγορά αγαθών ή λήψη υπηρεσιών από πρόσωπα που δεν έχουν υποχρέωση έκδοσης στοιχείου του [Κ.Φ.Α.Σ.](#) (παρ. 5 άρθρου 6 του [Κ.Φ.Α.Σ.](#)).

12. Τα ανωτέρω έχουν εφαρμογή, σύμφωνα με την παρ. 2 του άρθρου 72 του [ν.4172/2013](#), όπως ισχύει, για δαπάνες που αφορούν φορολογικές περιόδους που αρχίζουν από την 1.1.2014 και μετά.

## **(7) ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ**

Το προσωπικό της εταιρείας μας απαρτίζεται από γραμματέα, τρεις άρτια εκπαιδευμένους χειριστές drone και έναν έμπειρο τεχνικό με ειδικευση στην συντήρηση των drone. Στον τομέα της πληρωμής του προσωπικού τηρούνται όλες οι νόμιμες συμβάσεις εργασίας και παρέχεται πλήρης ασφάλιση. Επίσης τηρούνται όλοι οι κανόνες υγιεινής και ασφάλειας, στα πλαίσια μιας υγιούς επιχείρησης. Η εταιρεία μας έχει καθιερώσει βιβλία ελέγχου και συντήρησης μέσων ενεργητικής πυροπροστασίας, καθώς και μόνιμα συστήματα πυρόσβεσης. Τελος, η ασφάλιση της εταιρείας μας καλύπτει και κάποιες πιο σπάνιες περιπτώσεις όπως την πρόσκρουση του drone σε κάποιο άλλο όχημα ή κτήριο.

## (8) ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Γίνεται Σε αυτό το κεφάλαιο παρουσιάζεται η μέθοδος τιμολόγησης του προϊόντος που προσφέρει η εταιρεία.

### Επενδυτικό κόστος

4 Drone	4Κ€
Εξοπλισμός Έδρας	15Κ€
Η/Μ Εξοπλισμός	20Κ€
<b>Σύνολο</b>	<b>39Κ€</b>

### Λειτουργικό κόστος

Δικηγόρος	2.400€ / χρόνο
Λογιστής	3.600€ / χρόνο
Ενοίκιο	14.400€ / χρόνο
ΔΕΗ-Φορτίσεις και έδρα (Γ21)	1375€ / χρόνο
Νερό	120€ / χρόνο
Ασφάλεια	5000€ / χρόνο
Διαφήμιση	10000€ / χρόνο
<b>Σύνολο</b>	<b>36.895€ / χρόνο</b>

Το επενδυτικό και το λειτουργικό κόστος είναι  $x=75.895€$

$X + 40\%X$  είναι 106.253. Είναι ο στόχος της επιχείρησης όσον αφορά το κέρδος της.

Γίνεται η παραδοχή πως θα μεταφέρονται 15kg προϊόντος ανά δρομολόγιο. Αυτό σημαίνει ότι για 3 drones σε λειτουργία για 8 ώρες, και ότι ένα δρομολόγιο διαρκεί σε Μ.Ο. 15 λεπτά, προκύπτει πως μεταφέρονται 286.200kg προϊόντος τον χρόνο.

Για να πιάσει η επιχείρηση τον στόχο που έχει θέσει, πρέπει να χρεώνει 0,40€/kg.

Μετά την έρευνα αγοράς και τις παραδοχές που έχουν προηγηθεί, η επιχείρηση κλείνει συμφωνίες με εταιρίες βγάζοντας τα παρακάτω ετήσια έσοδα για την κάθε μία.

Φαρμακευτικά προϊόντα	11K
ACS	22K
DHL	15K
Μηχανικός Εξοπλισμός	26K
Γενική Ταχυδρομική	11K
Επισιτισμός	15K
Ηλεκτρολογικός Εξοπλισμός	10.8K
Ηλεκτρονικός Εξοπλισμός	10.5K
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>121.3K</b>

### (9) ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

Όπως αναλύεται στο προηγούμενο κεφάλαιο, το επενδυτικό κόστος της επιχείρησης είναι 39K.

#### Κόστος Κεφαλαίων

- 50% από τους 3 συνεργάτες, 16,6% ο καθένας
- 50% δάνειο με 4% επιτόκιο από κυπριακή τράπεζα

Οι μέτοχοι έχουν επιτόκιο 2% από ελληνική τράπεζα.

$$(16,6\% * 2\%) * 3 = 0,9\%$$

$$50\% * 0,9\% + 50\% * 4\% = 2,45\%$$

**Άρα  $i = 2.45\%$**

#### Κατάστρωση χρηματοροών για 5 χρόνια

	0	1	2	3	4	5
Επενδυτικό Κόστος	39K	0	0	0	0	0
Μικτά Κέρδη	-	84.405	84.405	84.405	84.405	84.405
Φόροι (29%)	24477,45	24477,45	24477,45	24477,45	24477,45	24477,45
Καθαρά Κέρδη Μετά Φόρων Και Προ Αποσβέσεων	59.927,55	59.927,55	59.927,55	59.927,55	59.927,55	59.927,55
Αποσβέσεις (5 έτη)	7,8K	7,8K	7,8K	7,8K	7,8K	7,8K
Επίπτωση Αποσβέσεων	1,17K	1,17K	1,17K	1,17K	1,17K	1,17K
Καθαρά Κέρδη Μετά Φόρων Και Μετά Αποσβέσεων	61.097,55	61.097,55	61.097,55	61.097,55	61.097,55	61.097,55
Αναγωγή σε σημερινές τιμές	-39K	59.636,45	58.210,31	56.818,54	55.459,53	54.133,30

Επομένως, προκύπτει ότι η καθαρή παρούσα αξία είναι:

**ΚΠΑ:245.256 ή 245Κ**

Και το payback period είναι:

**PP: Περίπου 8 μήνες**